

# لرنز گائیڈ

## 215- کاروباری مطالعہ

### سیکنڈری کورس

کورس کوآرڈینیٹر  
ڈاکٹر پیوش پرساد  
مترجم (اردو)  
سید ظفر الاسلام  
کوآرڈینیٹر (اردو میڈیم)  
ڈاکٹر شعیب رضا خان

نیشنل انسٹی ٹیوٹ آف اسکولنگ  
(وزرات فروع انسانی وسائل، حکومت ہند کے تحت ایک خود مختار تنظیم)  
A-24.25 انسٹی ٹیوٹل ایریا، سیکٹر 63-، نوئیڈا 201309 (اتر پردیش)  
ویب سائٹ: [www.nios.ac.in](http://www.nios.ac.in)

<p>ڈاکٹر سونیا بہل اسٹنٹ ڈائریکٹر (اکیڈمک) NIOS نوئیڈا</p>	<p>محترمہ گوپا بسواس جوائنٹ ڈائریکٹر (اکیڈمک) NIOS نوئیڈا</p>	<p>صلاح کار کمیٹی ڈاکٹر کلدیپ اگروال ڈائریکٹر (اکیڈمک) NIOS نوئیڈا کمیٹی برائے نصاب تعلیم</p>	<p>ڈاکٹر ایس۔ ایس جینا چیرمین، NIOS نوئیڈا NIOS نوئیڈا</p>
<p>محترمہ مینا گوئل وائس پرنسپل نوہند سینیر سکیونڈری گرلس اسکول نیوروتھک روڈ۔ دہلی 110005</p>	<p>جناب سی۔ کے۔ مشرا ریڈران کامرس (سبکدوشی) C K 33/7 نیل کنٹھ پور وارانسى 221001</p>	<p>پروفیسر پی۔ ایل چترویدی چیر پرسن سابق وائس چانسلر 3 / 30 جواہر نگر، جے راجستھان 302004</p>	
<p>ڈاکٹر پی۔ این پانڈے پرنسپل سبکدوش 23/47/75.c قدوائی نگر الہ آباد اتر پردیش</p>	<p>ڈاکٹر شپرا ویدیہ لکچرران کامرس NCERT نئی دہلی، 110016</p>	<p>پروفیسر پرمود کمار ساہو پروفیسر (سبکدوش) کوآپریٹو کالونی 1st لین برہام پور، اڑیسہ 76004 ڈاکٹر بی۔ ایل شرما</p>	
<p>ڈاکٹر بیوش پرساد اکیڈمک آفسر NIOS نوئیڈا</p>	<p>جناب ادتی رنجن راوت ڈپٹی ڈائریکٹر ریجنل سینٹر کولکتہ</p>	<p>چندرا سدن، سدھام پوری بھیسن بہورا متھرا، اتر پردیش 281001</p>	

پروفیسر پر مودکار ساہو پروفیسر (سبکدوش) کوآپریٹو کالونی Ist لین برہامپور، اڑیسہ 760004	ڈاکٹر اے۔ کے کالا لکچرران کامرس H.L.J. سینیر سینڈری اسکول صدر بازار، دہلی۔	ڈاکٹر زاہد خان لکچرران کامرس پروفیسر میموریل سینیر سینڈری اسکول ہاڑہ، ہندوراؤ، دہلی۔	پروفیسر پی۔ ایل چتر ویدی سابق وائس چانسلر 3 / 30 جواہر نگر، جے پور راجستھان 302004
---	---	---	---

جناب سنجیو کمار P.G.T. راجکیہ پرتھا وکاس ودیالیہ، گاندھی نگر، دہلی	جناب ادتی رنجن راوت ڈپٹی ڈائریکٹر ریجنل سینٹر کولکاتہ	پروفیسر ادے جین پرنسپل شری ویشنو کالج آف کامرس اندور، مدھیہ پردیش ڈاکٹر پی، پی ساہو اسٹنٹ پروفیسر خالصہ کالج دہلی یونیورسٹی	ڈاکٹر بی۔ پی سرسوتی صدر شعبہ کامرس MDS یونیورسٹی اجیرا جھتھان ڈاکٹر سنیل گپتا ایسوسی ایٹ پروفیسر SOMS اگنو
ڈاکٹر اے جے گرگ P.G. ڈی۔ اے۔ وی ایونگ کالج، دہلی۔	ڈاکٹر اے۔ کے سنگھ اسٹنٹ پروفیسر شری جگت سنگھ کالج دہلی، یونیورسٹی		

مدیران

جناب ادتی رنجن راوت ڈپٹی ڈائریکٹر ریجنل سینٹر کولکاتہ	محترمہ شیوانی ناگر تھ لکچرران کامرس سمرفیلڈ اسکول کیلاش کالونی، نئی دہلی	ڈاکٹر تمیہ پانڈیا ریڈران کامرس ڈاکٹر بی۔ آر۔ امبیڈکر کالج دہلی یونیورسٹی، دہلی	پروفیسر پی۔ کے گھوش سابق وائس چانسلر 35 ویشالی پتیم پورہ دہلی
---	---	---	---

جناب سنجیو کمار P.G.T. راجکیہ پرتھا وکاس ودیالیہ گاندھی نگر، دہلی	ڈاکٹر سنیل گپتا ایسوسی ایٹ پروفیسر SOMS اگنو	ڈاکٹر بی، پی ساہو اسٹنٹ اسٹنٹ پروفیسر خالصہ کالج دہلی یونیورسٹی، دہلی	ڈاکٹر آر۔ کے گپتا پروفیسر P.G.D.A.V. ایونگ کالج دہلی یونیورسٹی، دہلی
---	--	---	--

ڈاکٹر آنند شرما ایسوسی ایٹ پروفیسر سینٹرل یونیورسٹی آف ہریانہ، ہریانہ	ڈاکٹر اے جے گرگ P.G.D.A.V. کالج، دہلی ایونگ کالج دہلی	ڈاکٹر ڈی۔ کے۔ پانڈے ایسوسی ایٹ پروفیسر بی۔ آر۔ امبیڈکر یونیورسٹی، دہلی اردو ترجمہ	جناب سی۔ ایس سویتا ایسوسی ایٹ پروفیسر (سبکدوش) شیام لعل کالج، دہلی یونیورسٹی، دہلی کوآرڈینیٹر (اردو میڈیم)
---	---	---	---

سید ظفر الاسلام V . 33 F / F النور اپارٹمنٹ ابوالفضل انکلیو نئی دہلی، 25	ڈاکٹر شعیب رضا خاں ایڈمک آفسر NIOS نوئیڈا، اتر پردیش
---	--

## فہرست مضامین

### تعارف

- ماڈیول Ist کاروبار کا تعارف  
 سبق- ۱ کاروبار کی نوعیت اور دائرہ عمل  
 سبق- ۲ صنعت اور کامرس  
 ماڈیول IInd کاروباری تنظیم کی شکلیں  
 سبق- ۳ تنہا ملکیت، شراکت داری اور ہندو غیر منقسم فیملی  
 سبق- ۴ کوآپریٹو سوسائٹی اور مشترکہ اسٹاک کمپنیاں  
 ماڈیول III خدماتی سیکٹر  
 سبق- ۵ نقل و حمل خدمات  
 سبق- ۶ گودام کاری  
 سبق- ۷ ترسیلی خدمات  
 سبق- ۸ ڈاک اور کوریج خدمات  
 سبق- ۹ بینکنگ خدمات  
 سبق- ۱۰ بیمہ خدمات  
 سبق- ۱۱ آؤٹ سورسنگ  
 ماڈیول iv خریداری، فروخت اور تقسیم  
 سبق- ۱۲ خریداری اور فروخت  
 سبق- ۱۳ تقسیم کے ذرائع  
 سبق- ۱۴ خوردہ تجارت  
 سبق- ۱۵ اشتہار  
 سبق- ۱۶ سیلز پرموشن اور شخصی فروختگی  
 ماڈیول V صارف آگہی  
 سبق- ۱۷ صارفین کے حقوق اور ذمہ داریاں  
 سبق- ۱۸ صارف تحفظ  
 ماڈیول VI کاروبار میں کیریئر کے مواقع  
 سبق- ۱۹ کیریئر کا انتخاب  
 سبق- ۲۰ کار اندازیت  
 متوقع نقاط قدر کے ساتھ نمونہ پرچہ سوالات  
 غیر حل شدہ نمونہ پرچہ سوالات

## 1۔ ماڈیول

### کاروبار کا تعارف

ہم ایک کاروباری ماحول میں رہتے ہیں۔ یہ سماج کا ایک ناگزیر حصہ ہے۔ یہ کاروباری سرگرمیوں کے ایک وسیع ورکنگ کے ذریعہ مختلف قسم کی اشیاء اور خدمت فراہم کر کے ہماری ضرورتوں کی تسکین کرتا ہے۔ اس ماڈیول کو اس طرح وضع کیا گیا ہے کہ طلبہ کاروبار کی دنیا سے آگاہ ہو سکیں، اس کی اہمیت اور مقاصد کو تسلیم کر سکیں۔ مختلف قسم کی کاروباری سرگرمیوں اور نئی نئی پیش وقت جیسے ای۔ کامرس کو سمجھ سکیں۔ اور مختلف حصہ داروں کی تئیں کاروبار کی ذمہ داریوں کو پہچان سکیں۔

### سبق - 1

### کاروبار کی نوعیت اور دائرہ عملی

### معنی

جب ہم اپنے ارد گرد نظر ڈالتے ہیں۔ ہم مشاہدہ کرتے ہیں کہ لوگ مختلف سرگرمیوں میں مصروف ہیں۔ اساتذہ اسکولوں میں پڑھاتے ہیں، کان کھیتوں میں کام کرتے ہیں، مزدور کارخانوں میں کام کرتے ہیں۔ ڈرائیور گاڑی چلاتے ہیں۔ دوکاندار اشیاء فروخت کرتے ہیں۔ ڈاکٹر مریض دیکھتے ہیں، وغیرہ وغیرہ۔ اس بنا پر اب سوال یہ پیدا ہوتا ہے کہ ہم کیوں خود کو مصروف رکھتے ہیں؟

### معاشی سرگرمیاں

روزی روٹی کمانے کی باقاعدہ بنیاد پر جو معاشی سرگرمیاں اختیار کی جاتی ہیں اسے ذریعہ معاش (Occupation) کہا جاتا ہے۔ ذریعہ معاش تین طرح کا ہو سکتا ہے۔ (i) پروفیشن (پیشہ) (ii) روزگار (iii) کاروبار۔ پروفیشن (پیشہ): پیشہ ایک ایسا ذریعہ معاش ہے کہ جس میں مخصوص علم اور تربیت کی ضرورت ہوتی ہے کسی پروفیشنل کو بعض ان اصول و ضوابط کی پابندی کرنا ہوتی ہے جنہیں ایک پروفیشنل ادارے کے ذریعہ وضع کیا گیا ہے۔ ہر پیشے کا ایک بنیادی مقصد خدمات فراہم کرنا ہوتا ہے۔

روزگار: روزگار وہ ذریعہ معاش ہے جس میں کوئی فرد ایک مقررہ آمدنی کے عوض دوسرے کے لئے پابندی سے کام کرتا ہوتا ہے کاروبار: کاروبار ایک سرگرمی ہے جس میں باقاعدہ پیداوار، فروخت کے لئے اشیاء اور خدمات کی خرید، منتقلی اور مبادلہ شامل ہے۔ جسے منافع کمانے کے لئے انجام دیا جاتا ہے۔

### انسانی سرگرمیاں

وہ سرگرمیاں جنہیں انسان اختیار کرتا ہے انہیں انسانی سرگرمیوں کے نام پر جانا جاتا ہے۔ یہ سرگرمیاں دو طرح کی ہوتی ہیں۔ معاشی سرگرمیاں اور غیر معاشی سرگرمیاں۔ وہ سرگرمیاں جو زکمانے کے لئے اختیار کی جاتی ہیں انہیں معاشی سرگرمیاں کہا جاتا ہے۔ سماجی اور نفسیاتی تحریک کی بنا پر جو سرگرمیاں انجام دی جاتی ہیں انہیں غیر معاشی سرگرمیاں کہا جاتا ہے۔

### کاروبار

کاروبار کی خصوصیات: کاروبار کی خصوصیات میں باقاعدگی کی بنیاد پر اشیاء اور خدمات کی فروخت یا مبادلہ شامل ہے۔ اس میں منافع کمانے کی مقصد سے زر کی سرمایہ کاری بھی شامل ہے۔ لیکن بدلے میں اس میں جو کھم اور غیر یقینیت ہو سکتی ہے۔ کاروبار مقاصد: کوئی یا ایک چیز جیسے کاروباری تنظیم ایک مخصوص مدت کے دوران حاصل کرنے کی خواہش مند ہوتی ہے اسے کاروباری مقصد کہا جاتا ہے۔

کاروبار مقاصد کی اقسام: سماجی مقاصد، معاشی مقاصد، انسانی مقاصد، قومی مقاصد، عالمی مقاصد

کاروبار کی سماجی ذمہ داریاں: کاروبار کی سماجی ذمہ داریوں سے مراد وہ تمام فرائض اور کاروبار کی ذمہ داریاں ہیں جو سماج کی فلاح و بہبود کے سلسلے میں انجام دی جاتی ہیں۔ سماجی ذمہ داریوں کو ٹھیک سے سمجھنا ضروری ہے۔ کیونکہ اس سے لوگوں کے درمیان کاروبار کے لئے ایک ساکھ پیدا ہوتی ہے اس سے کاروبار کی طویل مدتی بقا اور افزائش کو بڑھاوا ملتا ہے۔ اس سے ملازمین میں تسکین پیدا ہوتی ہے۔ جس کا تعلق سیدھے طور پر انکی پیداواریت سے ہے۔ مصارفین کو اپنے حقوق کے بارے میں شعور پیدا ہوتا ہے۔

کاروبار کے مفادی گروپ: ہر کاروبار سماج کا ایک حصہ ہوتا ہے۔ اور کاروبار سماج کے ہر حصہ کی تئیں ذمہ دار ہوتا ہے۔ جسے مختلف مفادی گروپوں کے طور پر جانا جا سکتا ہے۔ یہ

مفادی گروپ مالکان، سرمایہ کار، ملازمین، سپلائر، گاہک، حریف حکومت اور سماج پر مشتمل ہوتا ہے۔

سماجی قدریں: ان بہتر اور اخلاقی کاروبار کا اشارہ کرتی ہیں جو سماج کے بہتر مفاد میں ہوتا ہے

کاروباری اخلاقیات: کاروباری اخلاقیات سے اخلاقی طور پر جائز اصولوں کے مطابق کاروباری معاملات چلانے کے طریقوں اور اغراض کا پتہ چلتا ہے۔

ماحولیاتی آلودگی: ماحولیاتی آلودگی سے مراد ان اشیاء کے ذریعہ ماحول کے گندہ ہونے سے ہے جو جاندار اور غیر جاندار پر خراب اثرات پیدا کرتی ہیں۔ ماحولیاتی آلودگی تین طرح کی ہوتی ہے۔ (i) ہوائی آلودگی (ii) آبی آلودگی اور زمینی آلودگی۔

ماحولیاتی آلودگی پر قابو پانے میں کاروبار کارول: کاروبار ماحولیاتی آلودگی پر قابو پانے کے لئے تین طرح سے مدد کرتا ہے  
۱- حفاظتی (Preventive) ۲- اصلاحی ۳- بیداری پیدا کرنے کا کردار

## سبق ۲ صنعت و کامرس

### معنی

کاروباری سرگرمیوں کو مجموعی طور پر دوزمروں میں بانٹا جاسکتا ہے۔ (۱) صنعتی (۲) کامرس۔ صنعت کا تعلق مال کی پراسنگ (عمد کاری) اور اشیاء کی پیداوار سے ہے جبکہ کامرس کا تعلق ان اشیاء اور مال کی تقسیم سے ہے۔  
کامرس کا تعلق ان لوگوں کی خدمات یا اشیاء مہیا کرانے سے ہے جن کو ان کی ضرورت ہے کامرس میں تجارت اور تجارت سے متعلق لوازمات شامل ہیں۔

### صنعت

مینو فیکچرنگ صنعت: یہ مشینوں اور افرادی قوت کی مدد سے خام مواد کو تیار اشیاء میں بدلنے سے متعلق ہے۔ مثال ٹیکسٹائل، کیمیکل وغیرہ  
تعمیری صنعت: عمارتوں، پلوں، سڑکوں، باندھوں، نہروں کی تعمیر کا کام اختیار کرتی ہے۔  
خدماتی صنعت: اہم صنعت جو اس زمرے میں آتی ہیں اس میں سیاحت وغیرہ بھی شامل ہیں۔

ابتدائی صنعت قدرتی طور پر اشیاء کی پیداوار سے متعلق ہے جیسے زراعت، فارمنگ، جنگل بانی، ماہی گیری، باغبانی وغیرہ  
جینیاتی صنعت (Genetic industry): فروخت کے مقصد سے پودوں اور جانوروں کی بعض انواع کی مکرر پیداوار اور انکی بڑھوتری میں لگی رہتی ہے۔  
استخراجی صنعت: (Extractive industry) اس کا تعلق مٹی پانی یا ہوا سے اشیاء کا استخراج یا انہیں نکالنا مثال کے طور پر کان کی، کوئلہ، تیل، لوہے کی خدمات صنعت وغیرہ

### کامرس

اشیاء کی خرید و فروخت کو تجارت (Trade) کہا جاتا ہے۔

تجارت کیلئے معاون: وہ تمام سرگرمیاں جن سے مینو فیکچرنگ مراکز سے مصرف کے مراکز تک اشیاء کے ہموار روانی میں آسانی پیدا ہوتی ہے۔ اسے تجارت کے لئے معاون یا امدادی (Aids or Auxiliaries) کہا جاتا ہے۔ اس میں درج ذیل سرگرمیاں شامل ہیں:  
i- نقل و حمل کے ذرائع: وہ ذرائع جو لوگوں اور مال کو ایک جگہ سے دوسری جگہ پہنچاتے ہیں۔ انہیں ذرائع نقل و حمل (Transport) کہا جاتا ہے۔  
ii- گودام کاری (Ware housing): پیداوار کے وقت سے لیکر صرف کے وقت تک اشیاء کے رکھے جانے (اسٹوریج) کو گودام کاری کہا جاتا ہے۔  
iii- بیمہ: اس بیمہ پالیسی لینے کے ذریعہ نقصان، چوری آگ کے وغیرہ کے جو کھم کا احاطہ کیا جاتا ہے۔ اسے بیمہ (انشورنس) کہتے ہیں۔  
iv- تشہیر (ایڈورٹائزنگ): اشیاء کے بارے میں ان عام معلومات کی ترسیل جس سے متوقع خریداری کے درمیان اشیاء کے خریدنے کی خواہش پیدا ہو۔ اسے تشہیر یا ایڈورٹائزنگ کہا جاتا ہے۔  
v- بینکنگ (بینک کاری): ایسے جمع کے قبول کرنے کو جنہیں مانگ پر نکالا جاسکتا ہو اور زر (رقم) ادھار دینے کو بینک کاری کہا جاتا ہے۔  
vi- ای۔ کامرس: ای کامرس یا الیکٹرانک کامرس جو ای بزنس کا ذیلی مجموعہ ہے۔ یہ کمپیوٹر کے نٹ ورک (جیسے انٹرنیٹ) سے اشیاء کی خریداری، فروخت اور مبادلہ ہے اس کے ذریعہ لین دین یا فروخت کی شرائط کے الیکٹرانک طریقے سے انجام دیا جاتا ہے۔ ای کامرس کو درج ذیل میں درجہ بند کیا جاسکتا ہے۔  
B 2 B-i (کاروبار سے کاروبار کرنا): کمپنیاں ایک دوسرے کے ساتھ کاروبار انجام دیتی ہیں۔ جیسے مینو فیکچر کے ذریعہ ڈسٹری بیوٹر اور تھوک فروش کے ذریعہ خوردہ فروش کو فروخت کرنا۔

B 2 C-ii (کاروبار سے مصارف کو): کاروبار کے ذریعہ عام لوگوں کو فروخت کرنا مثالی طور پر شوپنگ کارٹ سوفٹ ویر کا استعمال کر کے کیٹلاگ کے ذریعہ۔

C 2 B-iii (صارف سے کاروبار کو): کوئی صارف آن لائن ایک مرتبہ بچٹ کے ساتھ پروجیکٹ کو ارسال کرتا ہے۔ کچھ ہی گھنٹے میں کمپنیاں صارف کے ضروریات کا جائزہ لیتی ہیں۔ اور پروجیکٹ پر بولی دیتی ہیں۔ صارف بولیوں کا جائزہ لیتا ہے۔ اور اس کمپنی کا انتخاب کرتا ہے۔ جو پروجیکٹ کو پورا کر سکے۔ C 2 B-ii ایسے لین دین کے لئے ملاقات کی جگہ اور پلیٹ فارم فراہم کر کے پوری دنیا کے صارفین کو مجاز بناتا ہے۔

C Z C-iv (صارف سے صارفین کو): ایسے بہت سے سائٹ ہیں جو مفت کلاسیفائیڈ نیٹ ویلا میاں اور اور فارم کی پیشکش کرتی ہیں جہاں کے لوگ ادائیگی نظاموں جیسے پے پل پر چیزوں کی خرید و فروخت کر سکتے ہیں۔ پے پل وہ ہوتا ہے جہاں لوگ آسانی کے ساتھ آن لائن رقم بھیج اور وصول کر سکتے ہیں۔

## سوالات مع متوقع جوابات

- سوال-۱: کاروبار کا کیا مطلب ہے؟
- جواب: کاروبار ذریعہ معاش پیدا کرنے میں شامل فرد یا افراد کے ایک گروپ کے ذریعہ کی جانے والی کوششوں کی نمائندگی کرتا ہے۔ اصطلاح کاروبار (Business) کی تعریف مختلف مصنفین نے اپنے الگ انداز میں کی ہے۔ اروک اور ہنٹ کے مطابق کاروبار کوئی کاروباری مہم ہے۔ جو کسی ایسی شے یا خدمت کو تیار کرتی ہے، تقسیم کرتی ہے، یا فراہم کرتی ہے، جس کی ضرورت کمیونٹی کے دیگر ممبروں کو ہوتی ہے۔ اور اس کی ادائیگی کے اہل اور خواہش مند ہوتے ہیں۔ لہذا اس میں وہ تمام سرگرمیاں شامل ہیں جو کسی منافع کی بنیاد پر ان کے فروخت کرنے کے مقصد سے اشیاء کی پیداوار یا اشیاء کی خرید پر مشتمل ہو۔ کاروبار منافع کی تمام جستجو کے ساتھ ہونے والی سرگرمیوں اور کاروباری مہم جوئی پر مشتمل ہے۔ جو کسی نظام میں ضروری اشیاء اور خدمات فراہم کرتی ہیں۔
- سوال-۲: کاروباری سرگرمیوں کی مختلف اقسام بیان کیجئے
- جواب: کاروباری سرگرمیوں کو موٹے طور پر دو زمروں میں بانٹا جاتا ہے۔ (i) صنعت (ii) کامرس۔ صنعت کا تعلق اشیاء اور مواد کی پیداوار سے ہے۔ جبکہ کامرس ان کا تقسیم سے تعلق ہے۔
- سوال-۳: مختلف قسم کی صنعتوں کی مختصر وضاحت کیجئے۔
- جواب: صنعتیں مختلف اقسام کی ہیں جو اس طرح ہیں۔
- ۱۔ ابتدائی صنعت: ابتدائی صنعت قدرتی طور پر اشیاء کی پیداوار سے متعلق ہے۔ یہ قدرت پر مبنی صنعت ہے۔ جس میں بہت ہی معمولی ناسانی کوشش کی ضرورت ہوتی ہے۔ مثال زراعت، فارمنگ (کاشتکاری)، جنگل بانی، ماہی گیری، باغبانی وغیرہ۔
  - ۲۔ چینیائی صنعت: فروخت کے مقصد سے پودوں اور جانوروں کی بعض انواع کی مکرر پیداوار اور ان کی بڑھوتری لگی رہتی ہے۔ اس کا خاص مقصد ایسی فروخت سے منافع کمانا ہے۔ مثال: نسریاں، مویشی پالنے، مرغی پالنے، مویشی کی نسل کشی (نسل بڑھانا) وغیرہ
  - ۳۔ استخراجی صنعت: استخراجی صنعت مٹی، پانی یا ہوا سے اشیاء کو حاصل کرنے سے یا نکلانے سے متعلق ہے۔ عام طور پر استخراجی صنعتوں کی اشیاء کی خام شکلوں میں نکلتی ہیں۔ اور ان کا استعمال مینوفیکچرنگ اور تعمیراتی صنعتوں میں تیار اشیاء پیدا کرنے کے لئے ہوتا ہے۔ مثال کان کی صنعت، کونڈ معدنیات، تیل صنعت، لوہہ خدمات، جنگلوں سے عمارتی لکڑی اور بر حاصل کرنا وغیرہ۔
  - ۴۔ مینوفیکچرنگ صنعت: مینوفیکچرنگ صنعتیں مشینوں اور قوت افراد کی مدد سے خام مال تیار شے میں بدلنے میں مشغول ہوتی ہیں۔ یہ تیار اشیاء یا تو صرفی اشیاء یا پیدا کار اشیاء ہوتی ہیں۔ جیسے کسٹائل، کیمیکل، شکر صنعت، کاغذ صنعت وغیرہ۔
  - ۵۔ تعمیراتی صنعت: تعمیراتی صنعتوں میں عمارتوں، پلوں، سڑکوں، باندھوں، نہروں وغیرہ کی تعمیر کا کام کیا جاتا ہے۔ یہ صنعت دیگر قسم کی تمام صنعتوں سے مختلف ہے۔ کیونکہ دیگر صنعتوں میں اشیاء کو ایک جگہ تیار کیا جاتا ہے اور دوسری جگہ فروخت کیا جاتا ہے۔ لیکن تعمیراتی صنعت کے ذریعہ جو کچھ تیار اور فروخت کیا جاتا ہے وہ ایک ہی جگہ پر نصب رہتا ہے۔
  - ۶۔ خدماتی صنعت: جدید دور میں خدماتی سیکٹر ملک کی ترقی میں ایک اہم رول ادا کرتی ہے۔ اور اسی لئے اس کا نام خدماتی صنعت (سروس انڈسٹریز) ہے۔ وہ بڑی صنعتیں جو اس زمرے میں آتی ہیں ان میں ہوٹل صنعت، سیاحتی صنعت، تفریحی صنعت وغیرہ شامل ہیں۔
- سوال-۴: ای کامرس سے کیا مراد ہے؟
- جواب: ای کامرس یا الیکٹرانک کامرس کا مطلب ہے انٹرنیٹ پر اشیاء یا خدمات کی خرید و فروخت۔ کاروبار میں کسی فیصلہ سازی سے زیادہ اہم فوائد پر غور کرنا ہے کمپنی ای کامرس کی نئی حکمت عملی کے نفاذ کے بنیاد پر اس کا نتیجہ نکال سکے گی۔
- سوال-۵: ای کامرس کے فوائد مختصر بیان کیجئے۔
- جواب: ای کامرس کے فوائد درج ذیل ہیں۔
- ۱۔ وسیع تر انتخاب: عمدہ ترقی یافتہ کمپیوٹرنٹ ورکنگ نظام کی مدد سے کاروباری اکائیاں قومی اور عالمی سطح پر عمل انجام دے سکتی ہیں۔ اس طرح گاہکوں کے پاس اشیاء اور خدمات کا وسیع تر انتخاب ہوتا ہے۔ کاروباری اپنی اشیاء اور خدمات کے لئے ایک وسیع بازار بھی حاصل کرتا ہے۔
  - ۲۔ بہتر گاہک خدمات: اشیاء اور خدمات کے سپلائی فروخت سے پہلے اور اس کے بعد خدمات کی ایک بڑی رینج پیش کر سکتے ہیں۔ جیسے اشیاء کے بارے میں معلومات، استعمال کے لئے رہنمائی، شے کے معیار اور افادیت کے بارے میں گاہکوں کے استفسارات کے جواب وغیرہ۔
  - ۳۔ گاہک کی ضرورتوں کی تیز تیز جواب: ای کامرس میں کاروباری لین دین میں خریداری اور فروخت کاری کے عام عمل کاری کی نسبت کم وقت لگتا ہے۔ ایسا اس وجہ سے ہوتا ہے کہ پیدا کار نسبی ذرائع اور اشیاء اور خدمات کی سپلائی کو مختصر کر کے سیدھے طور پر مصارفین کی رسائی حاصل کرتے ہیں۔
  - ۴۔ کفایتی لاگت اور قیمت میں تخفیف: کاروباری لین دین میں لاگت کی کافی چھت کا اہتمام ای کامرس کے ذریعہ کیا جاسکتا ہے۔ شوروم میں اشیاء کو ڈسپلے کرنے یا گوداموں میں بڑا ذخیرہ رکھنے کی ضرورت نہیں ہوتی کاروبار میں مطلوبہ ملازمین کی تعداد کم ہوتی ہے۔ اس طرح عمل کی لاگت قدرتی طور پر کم ہو جاتی ہے۔ لہذا گاہک کم تر شرح پر اشیاء حاصل کر سکتے ہیں۔

۵۔ بازار کے بارے میں معلومات: انٹرنیٹ کے ذریعہ دستیاب بازار معلومات کی رسائی سے کاروباری ادارے گاہکوں کی مختلف ضرورتوں کو پہچاننے اور نئی اشیاء تیار کرنے اور اس کے مطابق بہتر خدمات فراہم کرنے کی اہلیت پیدا ہوتی ہے۔

سوال-۶: تجارت سے کیا مراد ہے؟

جواب: اصطلاح تجارت کا استعمال خرید اور فروخت کو ظاہر کرنے کے لئے کیا جاتا ہے۔ تجارت تھوک یا خوردہ تجارت ہو سکتی ہے۔ تھوک فروش پیدا کاروں سے بڑی مقدار میں خریداری کرتے ہیں۔ اور دیگر خوردہ تاجروں کو چھوٹی چھوٹی مقداروں فروخت کرتے ہیں۔ خوردہ فروش فروش تاجر جو تھوک فروش سے خریدتا ہے۔ یا کبھی کبھی سیدھے طور پر پیدا کار سے خریدتا ہے اور آخری صارفوں کو چھوٹی چھوٹی مقدار میں فروخت کرتا ہے۔

سوال-۷: تجارت کے لئے معاون (Aids) سے کیا مراد ہے؟ وہ تمام سرگرمیاں جو مینوفیکچرنگ کے مراکز سے صارف کے مراکز تک اشیاء کی روانی میں سہولت پیدا کرتی ہیں انہیں تجارت کے لئے معاون یا امدادی کہا جاتا ہے۔ معاون کو پانچ زمروں میں درجہ بند کیا جاسکتا ہے۔

(i) نقل و حمل کے ذرائع (ii) گودام کاری (iii) بیمہ (iv) اشتہارات (v) بینک کاری

سوال-۸: نقل و حمل کے ذرائع سے کیا مطلب ہے؟ نقل و حمل کے مختلف ذرائع کی فہرست بنائیے۔

جواب: بعض ذریعہ کا استعمال کر کے ایک جگہ سے دوسری جگہ انسانوں اور مال کی نقل و حرکت کو ٹرانسپورٹ کہا جاتا ہے۔ نقل و حمل تین قسم کے ہو سکتے ہیں۔

(i) زمینی نقل و حمل۔ سڑک، ریل

(ii) ہوائی نقل و حمل۔ ہوائی جہاز

(iii) آبی نقل و حمل۔ کشتی جہاز

سوال-۹: درج ذیل کے معنی بتائیے۔

جواب: (i) گودام کاری (Ware housing) (ii) بیمہ

گودام کاری: بڑے پیمانے پر پیداوار کے سبب ان دنوں اسٹوریج (ذخیرہ کاری) ناگزیر ہے۔ اشیاء کے تیار ہونے سے لیکر جب تک انہیں فروخت نہ کیا جائے بہت احتیاط کے ساتھ ان کی ذخیرہ کاری ہونا چاہئے اس لئے گودام کاری ضرورت ہوتی ہے۔ جہاں گودام کاری کی جاتی ہے انہیں گودام کہا جاتا ہے۔

(ii) پیداوار کے عمل کے دوران یا کسی حادثہ کے سبب راستے میں یا اسٹوریج کے مرحلے میں آگیا چوری کے سبب اشیاء ضائع ہو سکتی ہیں کاروباری فردان جو کھموں کا احاطہ کرنا پسند کریگا۔ بیمہ کمپنیاں ان کی تلافی کے سلسلے میں آگے آتی ہیں۔ ایسے خدشات یا جو کھموں کے سبب ہونے والے نقصانات کی تلافی کی وہ ذمہ داری لیتی ہیں۔ اس مقصد کے لئے کاروبار کو ایک بیمہ پالیسی لینا ہوتی ہے۔ اور کچھ رقم باندی سے دینا ہوتی ہے جسے پریمیم کہا جاتا ہے۔

سوال-۱۰: اشتہار (ایڈورٹائزنگ) اور بینک کاری کا مطلب بتائیے۔

جواب: اشتہار: اشیاء کے فروخت کرنے میں ایڈورٹائزنگ ایک موثر معاون کار ہے۔ پیدا کار اشتہار کے ذریعہ اپنی اشیاء کے بارے میں تمام

معلومات کی ترسیل متوقع صارفین کو کرتا ہے۔ اور ان کے اندر شے کو خریدنے کی شدید خواہش پیدا کرتا ہے۔ ایڈورٹائزنگ داخلی (indoor)

یا بیرونی (Out door) ہو سکتی ہے۔ ایڈورٹائزنگ کے ذریعہ لوگوں کے ساتھ ترسیل جبکہ وہ اپنے اپنے گھروں میں ہوں داخلی یا انڈور ایڈورٹائزنگ کہا جاتا ہے۔ اس قسم کی ایڈورٹائزنگ کی مثالیں ہیں اخبارات، ریڈیو، ٹیلی ویژن وغیرہ۔ کے ذریعہ اشتہار لوگوں کے ساتھ ترسیل

جب کہ وہ اپنے گھروں سے باہر ہوں۔ اس قسم کے اشتہارات کی مثالیں ہیں، سنیما تھیٹر، دیوار کے پوسٹر یا نمایاں مقامات پر پوسٹر کے ذریعہ اشتہار۔

بینکنگ: آج کل ہم بغیر بینک کے کاروبار کے بارے میں نہیں سوچ سکتے۔ کاروبار شروع کرنے یا اسے ہموار طور پر چلانے کیلئے ہمیں زر (رقم) کی ضرورت ہوتی ہے۔ بینک زفر اہم کرتے ہیں بینک ایک تنظیم ہے جو عوام سے زر کی جمع قبول کرتا ہے۔ انکی مانگ پر یا بصورت دیگر یہ رقم نکالی جاسکتی ہے۔ اور ان لوگوں کو ادھار دیتا ہے جن کو انکی ضرورت ہوتی ہے۔ کاروباری سہولت کے لئے بینک بہت سی دیگر خدمات بھی فراہم کرتے ہیں۔

سوال-۱۱: روزگار سے کیا مراد ہے؟

جواب: روزگار سے مراد وہ پیشہ ہے کہ جسمیں کوئی فرد کسی دوسرے کے لئے باندی کے ساتھ کام کرتا ہے۔ اور بدلے میں اجرتیں یا تنخواہ حاصل کرتا ہے۔

روزگار میں انجام دئے جانے والے کام، کام کے گھنٹوں، اجرت / تنخواہ کی رقم اور (اگر کوئی ہو) دیگر سہولیات کے بارے میں بعض شرائط اور ضوابط ہوتے ہیں۔

سوال-۱۲: کاروبار کی لازمی خصوصیات بیان کیجئے۔

جواب: کاروبار کی لازمی خصوصیات درج ذیل ہیں۔

i- اشیاء اور خدمات کے امور برتنا۔

ii- اشیاء اور خدمات کی فروخت اور مبادلہ۔

iii- اشیاء اور خدمات کا باقاعدہ مبادلہ۔

iv- سرمایہ کاری کی ضرورت۔

v- منافع کمانے کا مقصد۔



### خود کی قدر شناسی کیجئے

- ۱۔ کاروبار پیشے (پروفیشن) سے کس طرح مختلف ہے؟ وضاحت کیجئے۔
- ۲۔ کاروبار کے درج ذیل مقاصد کی مختصر وضاحت کیجئے۔
- ۳۔ ماحولیاتی آلودگی کے بارے میں بتائیے اور ماحولیاتی آلودگی کی اقسام بیان کیجئے۔
- ۴۔ درج ذیل کے لئے کاروبار کی ذمہ داریوں کو سرفہرست کیجئے۔
  - (a) مالکان اور سرمایہ کار
  - (b) ملازمین
- ۵۔ ماحولیاتی آلودگی پر قابو پانے کے لئے کاروبار کے رول کی وضاحت کیجئے۔
- ۶۔ مختلف قسم کی صنعتوں کی وضاحت کیجئے۔
- ۷۔ ای۔ کامرس کی تعریف کیجئے۔ اس کے فوائد کیا ہیں؟



اشتہار کا استعمال کرتے ہیں۔ اگر SACI کو شکایت کی جائے تو ایسے پیدا کار کے خلاف کارروائی کی جاسکتی ہے۔

۲۰۔ ہر ایک کی زندگی میں صحیح کیریئر کا انتخاب ضروری ہے، اس بیان کی روشنی میں کیریئر چننے کی اہمیت پر کوئی چار نقاط تحریر کیجئے۔

جواب: کیریئر چننے کی مختصر وضاحت کے ساتھ اہمیت کے کوئی چار نقاط درج ذیل ہیں۔

(a) کیریئر کا انتخاب انفرادی طرز زندگی پر اثر انداز ہوتا ہے

(b) کیریئر کی تعمیر میں یہ نیوکا پتھر ہوتا ہے

(c) جاب کا اثر زندگی کے کئی پہلوؤں پر پڑتا ہے۔ قدروں، رویوں اور عادتوں کو شکل دیتا ہے۔

(d) فرد اپنی خود کی اہلیت کو بھی دریافت کر گیا جو کسی کیریئر کے فیصلے کا اہم جزو ہے۔

(e) کیریئر کی منصوبہ بندی فرد کو اپنے مثبت اور منفی پہلوؤں کے بارے میں موزوں طور پر سوچنے کا موقع فراہم کرتی ہے۔

۲۱۔ ایک کاروباری شخص اپنی فرم اور اپنی بیوی جو ایک اسکول میں ٹیچر کے طور پر ملازم ہے کے بینک کھاتا کھولنے کے لئے بینک جاتا ہے۔ اسے کس طرح کا کھاتا کھولنا چاہئے اور کیوں؟

جواب: کاروباری کے لئے رواں کھاتا زیادہ موزوں ہے، کیوں کہ وہ رقم کتنی بار بھی نکال سکتا ہے، وہ اوور ڈرافٹ کی سہولت سے استفادہ کر سکتا ہے۔

اس کی بیوی کو بچت بینک کھاتا کھولنا چاہئے۔ یہ ان کے لئے موزوں ہوتا ہے جبکی آمدنی محدود ہو اور پابندی کے ساتھ ہو رہی ہے۔ وہ مستقبل کی ضرورتوں کے لئے رقم بچا سکتی ہے۔ سود کھاتے کے بنیلینس پر دیا جاتا ہے چیک بک اور پاس بک کی سہولت بھی فراہم کی جاتی ہے

۲۲۔ محدود ذمہ داری ساجھے داری ایکٹ 2008 کی نمایاں خصوصیات کو واضح کیجئے۔

درج ذیل نمایاں خصوصیات کی وضاحت

(a) LLP ایک باڈی کا رپورٹ ہے۔

(b) یہ شراکت داروں کے درمیان ایک معاہدے کے ذریعہ منضبط ہوتا ہے۔

(c) شراکت داروں کی محدود ذمہ داری

(d) LLP میں کم سے کم دو ساجھے دار اور کم سے کم دو افراد نامزد ساجھے دار ہونگے

(e) LLP رجسٹریشن ضروری ہے۔

۲۳۔ نالج پروس آؤٹ سورسنگ اور بزنس پروس آؤٹ سورسنگ

جواب: KPO اور BPO کے درمیان کوئی چار فرق

۲۴۔ ملٹی پل شاپس کی کوئی پانچ خصوصیات کی وضاحت کیجئے

(a) گاہکوں کے قریب ایک ہی مینجمنٹ کے تحت مختلف مقامات پر دوکانیں چلائی جاتی ہیں

(b) سبھی دوکانیں ایک ہی انداز میں سچی ہوتی ہیں

(c) ایسی دوکانیں اکثر روزانہ کے استعمال کی اشیاء کی ایک جیسی قسم میں کاروبار کرتی ہیں

(d) ایسی دوکانیں عام طور پر نقد بنیاد پر اشیاء فروخت کرتی ہیں

(e) ان دوکانوں میں ہیڈ آفس کے ذریعہ کنٹرول کیا جاتا ہے اور انہیں کے ذریعہ انتظام کیا جاتا ہے۔ (کوئی دیگر صحیح خصوصیات)

۲۵۔ ان متعلقہ صارف عدالتوں کا نام بتائیے جنہیں درج ذیل طریقے سے رسائی کی جانی چاہئے۔

جواب: بالاقساط طریقہ ادائیگی: اس طریقے میں خریدار فروخت کار کو خریداری کے وقت اور اشیاء کو قبضہ میں لیتے وقت ایک معمولی رقم ادا کرتا ہے۔ باقی رقم ایک مدت کے دوران قسطوں میں ادا کرتا ہے۔

قسط ایک مقررہ رقم ہے جو فروخت کار کو ماہانہ عرصہ میں ہی واجب الادا ہوتی ہے۔ اور کل رقم غیر ادا شدہ رقم اور اس کے اوپر لگائے گئے سود کے برابر ہوتی ہے اگر خریدار کوئی قسط ادا کرنے میں ناکام ہوتا ہے تو فروخت کار غیر ادا شدہ رقم کیلئے قانونی چارہ جوئی کرتا ہے۔

۱۵۔ ڈاک خانوں کے ذریعہ میل، ترسیل، اور بیمہ خدمات کے علاوہ دیگر ڈاک خدمات کے نام لکھئے۔

جواب: میل، ترسیل اور بیمہ خدمات کے علاوہ دیگر ڈاک خدمات کے نام (کوئی چھ)

(a) ڈاک ٹکٹوں کی فروخت (b) فارموں کی فروخت

(c) بلوں کی ادائیگی (d) پنشن کی ادائیگی

(e) پوسٹل شاپس (f) ڈاک ٹکٹوں کو جمع کرنا

(g) گرامین سچا سچو سکیم

۱۶۔ مثال دیکر کثیر قومی کمپنی کی اصطلاح واضح کیجئے۔ اس کے علاوہ یہ بھی واضح کیجئے کہ یہ میزبان ملک میں کس طرح صحت مندانہ مسابقت کو فروغ دیتا ہے۔

جواب: کوئی کمپنی جو نہ صرف اپنے ملک میں کاروبار انجام دیتی ہے بلکہ ایک یا زیادہ دیگر ملکوں میں بھی اپنا کاروبار کرتی ہے۔ کثیر قومی (ملٹی نیشنل) کمپنی کہی جاتی ہے۔ جنرل موٹرس اور کواکوا اس کی مثالیں ہیں، صحت مندانہ مسابقت، مختصر وضاحت

۱۷۔ اصطلاح کاروباری جو کھم سے کیا مراد ہے؟ کاروباری جو کھم کے اقسام کا نام بتائیے۔

جواب: کاروباری جو کھم ایسے عوامل جن پر کاروبار کا برائے نام نہیں کے سبب نقصان یا بربادی کا امکان ہے۔

کاروباری جو کھم کے اقسام (صرف نام)

(a) سٹ جو کھم (b) خالص جو کھم (c) جائیداد کا جو کھم (d) ذاتی جو کھم (e) مالیاتی جو کھم (f) مارکیٹنگ جو کھم

۱۸۔ موزوں مثالوں کے ساتھ فکسڈ شاپس کی درجہ بندی کیجئے۔

جواب: (a) جنرل اسٹورس یا ویرائیٹی اسٹور مثال اسٹور جو غسل اور سنگھار کے لوازمات فروغ کرتے ہیں، ہوٹری بسکٹ، ناشتہ، کریا وغیرہ (b) واحد لائن اسٹور: یہ اشیاء کی مخصوص لائن جیسے ادویات کی دوکان، کتابوں کی دوکان، ریڈی میڈ لباس وغیرہ میں کاروبار کرتے ہیں (c) اسپیشٹی اسٹور: یہ اسٹور مخصوص برانڈ یا کمپنی جیسے بانا شوز شاپس، ووڈ لینڈ اسٹور شاپس وغیرہ۔

۱۹۔ صارفین کو درپیش درج ذیل مسائل کی وضاحت کیجئے

(a) گفٹ پیش کرنا جسکی کوئی اضافی قدر نہ ہو

(b) گمراہ کن اشتہار

جواب: (a) بغیر اضافی قدر کے گفٹ پیش کرنا: صارفین کے ذریعہ مزید خریدنے اور گفٹ حاصل کرنے کے لئے پھنسانے کے لئے دھوکہ دہی اور چال ہے یہ عمل ختم ہونا چاہئے۔

(b) گمراہ کن اشتہار: بعض پروڈکٹ صارفین کو اپنی طرف کھینچنے کے لئے گمراہ کن

- (a) ایک صارف دو لاکھ روپے کے بقدر شکایت کرتا ہے۔  
 (b) ایک صارف جو دو کروڑ روپے کے بقدر شکایت کرتا ہے۔  
 (c) ایک صارف جو ریاستی کمیشن کے پاس کئے ہوئے آرڈر سے مطمئن نہیں ہے۔  
 (d) اشیاء کی قدر جس کیلئے چالیس لاکھ روپے کا وعدہ کیا جاتا ہے۔  
 (e) ایک صارف عدالت جو نیشنل کمیشن کے آرڈر کے خلاف اپیل سنتا ہے جواب: (a) ضلع فورم

(b) قومی کمیشن

(c) نیشنل کمیشن میں اپیل دائر کرنا

(d) ریاستی کمیشن

(e) سپریم کورٹ

۲۶۔ منافع کمانا کاروبار کا اکیلا معاشی مقصد نہیں ہوتا۔ کیا آپ متفق ہیں اگر ہاں تو وضاحت کیجئے کہ کیوں  
 جواب: منافع کمانا کاروبار کا ابتدائی معاشی مقصد ہے۔ اس مقصد کو حاصل کرنے کیلئے بعض دیگر مقاصد بھی ہیں جن کی پابندی کاروباریوں کے ذریعہ کی جانی ہوتی ہے۔ یہ درج ذیل ہیں:

(a) گاہک بنانا

(b) مسلسل اختراع

(c) وسائل کا بہتر ممکن استعمال

(درج بالا ہر مقصد کی مختصر وضاحت کی توقع کی جاتی ہے)

۲۷۔ ترسیل کے عناصر کی وضاحت کیجئے۔

ترسیل کا عمل درج ذیل عناصر پر مشتمل ہے۔

(a) ارسال کنندہ (Sender) (b) پیغام بندی (Encoding)

(c) ذرائع (Channel) (d) وصول کنندہ (Receiver)

(e) کوڈ کشائی (Decoding) (f) جوابی عمل (Feedback)

(ہر ایک کی مختصر وضاحت کے ساتھ)

۲۸۔ انفارمیشن ٹیکنالوجی اور الیکٹرانک میڈیا کی تیز ترقی کے ساتھ ٹیلی ویژن ایڈورٹائزنگ کے ذرائع کی فہرست میں سب سے اوپر ہے اس بیان کی روشنی میں ٹیلی ویژن اشتہار کے کوئی چار فوائد بتائیے

جواب: ٹیلی ویژن ایڈورٹائزنگ کے فوائد (کوئی چار)

(a) موثر کن جس میں سمعی و بصری (آڈیو ویژول) دونوں اثر ہیں:

(b) دلکش نعرے، بعض قص تو اتر، مشہور شخصیات، نمائشی پروڈکٹ، ایڈورٹائزنگ کا آخر تک اثر رہتا ہے۔

(c) مختلف قسم کے چینلوں اور متعدد پروگراموں کو دیکھا جاسکتا ہے۔

(d) علاقائی چینل مختلف خطوں کی معلومات عطا کرتے ہیں

حدود (کوئی دو)

(a) ٹی وی اشتہارات عام طور پر مہنگے ہوتے ہیں

(b) کبھی کبھی ٹی وی اشتہار گمراہ کن پیغام دیتے ہیں۔

۲۹۔ صارف کی درج ذیل ذمہ داریوں کی وضاحت کیجئے

(a) مناسب دعوی

(b) شے / خدمات کا مناسب استعمال

مناسب دعوی: شکایت یا نقصان معالے میں صارف کے ذریعہ کیا جانے والا دعوی غیر معقول نہیں ہونا چاہئے، مزید وضاحت کے ساتھ

(b) اشیاء کا مناسب استعمال: یہ صارف کی ذمہ داری ہے کہ وہ اشیاء کا مناسب استعمال کرے، مزید وضاحت کی جانی چاہئے

۳۰۔ ایک کامیاب کاروباری میں جو کار انداز کی چار خوبیاں ہونا لازمی ہیں ان میں سے کوئی دو واضح کیجئے۔ درج ذیل خوبیوں میں سے کسی دو کی مختصر وضاحت کے ساتھ

(a) پہل (b) تحریک و ترغیب

(c) خود اعتمادی

(d) تجربے سے سیکھنے کی اہلیت

(e) فیصلہ سازی کی اہلیت

غیر حل شدہ نمونہ پر چه سوالات

۱۔ بینکنگ کاروبار میں ساجھے داری فرم میں ساجھے داروں کی زیادہ سے زیادہ تعداد ہے:

20 (b)

10 (a)

100 (d)

50 (c)

---

10 (b)

2 (a)

### کاروباری تنظیم کی شکلیں

سائز، ملکیت اور انتظامی ضرورتوں کی بنیاد پر کاروباری اکائیوں میں ایک معین تنظیمی ساخت ہوتی ہے۔ اس ماڈیول کے مطالعہ کے بعد طلبہ کاروباری اداروں کو تنظیم کی مختلف شکلوں جیسے تنہا ملکیت، ساجھے دار فرموں، ہندو غیر منقسم فیملی کاروبار، کوآپریٹو سوسائٹیوں، مشترک سرمایہ کمپنیوں (جو انٹ اسٹاک کمپنی) درجہ بند کر سکیں گے۔

20 (d)

سبق - ۳

50 (c)

کی جاسکتی ہے؟

تنہا ملکیت، ساجھے دار، ہندو غیر منقسم فیملی

۳- پرائیوٹ لمیٹڈ کمپنی کم سے کم کتنی پونجی سے شروع

5 (b) لاکھ روپے

1 (a) لاکھ روپے

### معنی

تنہا ملکیت (Sole Proprietorship) کاروباری تنظیم کی ایک شکل ہے۔ جس میں ایک واحد فرد مالک و منتظم ہوتا ہے۔ اور پورے اختیار، ذمہ داری اور جو کھم کے ساتھ کاروباری ادارے کو منضبط کرتا ہے۔

تنہا ملکیت کاروبار میں ایک اکیلی ملکیت ہوتی ہے۔ تنہا مالک کاروبار پر کنٹرول کرتا ہے۔ اور اس کی ذمہ داری غیر محدود ہوتی ہے مالک نفع یا نقصان برداشت کرتا ہے۔ اور اپنے خود کے وسائل سے پونجی کی سرمایہ کاری کرتا ہے۔ وہ اپنے دوستوں، رشتہ داروں، بینکوں اور دیگر مالی اداروں سے قرض لے سکتا ہے۔ کاروبار شروع کرنے اور چلانے میں کسی قانونی ضوابط کی ضرورت نہیں ہوتی۔

تنہا ملکیت سے کاروبار کی تشکیلی امداد اور اسے ختم کرنا آسان ہے۔ اس کاروبار میں فیصلے تیزی سے لئے جاتے ہیں۔ کاروباری سرگرمیوں پر بہترین کنٹرول اور رازداری بنا کے رکھی جاسکتی ہے۔ ساجھے داری یا شراکت داری دو یا زیادہ افراد کے درمیان رشتہ ہے۔ جو سبھی کے ذریعہ سبھی کی طرف سے کسی ایک طرف سے انجام دیئے جانے والے کاروبار کے منافع میں شراکت کے لئے متفق ہوتے ہیں۔

مشترک ہندو فیملی کاروبار سے مراد وہ کاروبار ہے کہ جس کی ملکیت مشترک ہندو فیملی کے ممبروں کی ہوتی ہے۔ مشترک ہندو فیملی کاروبار ممبر کو ساجھے دار (Co-partner) کہا جاتا ہے۔ فیملی کے سب سے بزرگ ممبر کو کرتا کہا جاتا ہے۔

10 (d) لاکھ روپے

50 (c) لاکھ روپے

### تنہا ملکیت

#### خصوصیات

- ☆ تشکیل میں آسانی
- ☆ واحد ملکیت
- ☆ منافع اور نقصان میں کوئی ساجھے داری نہیں
- ☆ ایک فرد کی پونجی
- ☆ ایک فرد کا کنٹرول
- ☆ لامحدود ذمہ داری

#### فوائد

- ☆ تشکیل کرنا اور ختم کرنا آسان
- ☆ راست تحریک و ترغیب
- ☆ تیز فیصلہ اور فوری کارروائی
- ☆ بہتر کنٹرول

### ساجھے داری

#### خصوصیات

- ☆ دو یا زیادہ ممبران
- ☆ معاہدہ

کی رہنمائی اور انہیں ضبط کرنا

۳- اپنے خود کی اشیاء

خاص طور پر ذخیرہ

مینیو فکچر ریٹائٹا جروں کی

کے زیر انتظام گودام کو

(a) سرکاری گودام

(b) نجی گودام

(c) عوامی گودام

(d) کوآپریٹو گودام

۵- درج ذیل میں کونسا

مرکزی بینک کا کام نہیں

(a) ملک کے بینک

مشترک ہندو فیملی کی خصوصیات

☆ پیدائش سے ہی ممبر شپ

☆ کرتا کے ذریعہ پنچمنٹ

☆ کرتا کی ذمہ داری یا جوابدہی غیر محدود اور دیگر کی محدود

☆ زیادہ سے زیادہ کوئی حد نہیں

☆ نابالغ ممبران

☆ کسی ممبر کی موت پر کوئی اثر نہیں

(b) گورنمنٹ بینکر کے طور پر لازماً کام

(c) عوام کے ساتھ معاملہ رکھنا

(d) تمام دیگر بینکوں کے کھاتوں کو جمع رکھنا

کے اسٹاک کا

کرنے کے لئے

ملکیت اور ان

کہا جاتا ہے:

☆ محدود

☆ محدود اصل (پونجی)

☆ تسلسل کی کمی

☆ محدود سائز

☆ انتظامی عبارت کی کمی

ہے؟

نظام

کرتا

کرتا

☆ قانون سے بھرپور کاروبار	☆ فوائد	☆ فوائد	☆ فوائد
☆ منافع میں شراکت	☆ ۶۔ راستہ چینل	☆ معاشرتی تحفظ اور ممبران کی حیثیت	☆ ۶۔ راستہ چینل
☆ غیر محدود ذمہ داری	☆ صرف شامل	☆ کاروبار کا تسلسل	☆ صرف شامل
☆ رضا کارانہ رجسٹریشن	☆ (a) پیدا	☆ فیملی کا وقار	☆ (a) پیدا
☆ اصل مالک و ایجنٹ رشتہ	☆ کار۔ خوردہ	☆ حدود	☆ کار۔ خوردہ
☆ کاروبار کا تسلسل	☆ فروش۔ صارف	☆ کرتا کی غیر محدود ذمہ داری اور جواب دہی	☆ فروش۔ صارف
☆ فوائد	☆ (b) پیدا کر	☆ پونجی کی محدود رسائی	☆ (b) پیدا کر
☆ تشکیل میں آسانی	☆ صارف	☆ کرتا کا بہت زیادہ طاقتور ہونا	☆ صارف
☆ بڑے وسائل کی دستیابی	☆ (c) پیدا		☆ (c) پیدا
☆ متوازن فیصلے	☆ کار۔ تھوک فروش۔ صارف		☆ کار۔ تھوک فروش۔ صارف
☆ نقصان میں ساجھے داری	☆ (d) پیدا کر۔ ایجنٹ۔ صارف		☆ (d) پیدا کر۔ ایجنٹ۔ صارف
☆ حدود	☆ ۷۔ وقتاً فوقتاً تھوک فروش تک صارفین کی پسندنا پسند پونجی ہے بذریعہ:		☆ ۷۔ وقتاً فوقتاً تھوک فروش تک صارفین کی پسندنا پسند پونجی ہے بذریعہ:
☆ غیر محدود ذمہ داری	☆ (a) اشتہار		☆ (a) اشتہار
☆ غیر یقینی مدت کار	☆ (b) اخبار		☆ (b) اخبار
☆ محدود پونجی۔ حصے کی غیر منتقل	☆ (c) خوردہ فروش		☆ (c) خوردہ فروش
	☆ (d) صارف		☆ (d) صارف

### محدود ذمہ داری کی ساجھے داری

۸۔ درج ذیل میں کونسا خوردہ روزگار کا فائدہ نہیں ہے؟

(LLP) Limited liability partnership میں محدود ذمہ داری کا فائدہ ہے۔ لیکن اس کے ممبران کو باہمی طور پر کئے گئے معاہدے کی بنیاد پر اپنی اندرونی ساخت کو منظم کرنے کی اجازت ہوتی ہے۔

کا استعمال کرنے کے لئے مواقع پیش کرتا ہے۔

ت کے بغیر بھی ممکن ہے۔

نہیں سیکھتے۔

### سبق ۴ کوآپریٹو سوسائٹیاں اور مشترک سرمایہ کمپنیاں

(a) خوردہ روزگار اپنے خود کے فائدے کیلئے اپنی زہانت

(b) خوردہ روزگار پونجی کے بڑے وسائل اور دیگر سہولیا

(c) خوردہ روزگار افراد جاب پر کچھ بھی

### معنی

کوآپریٹو سوسائٹی افراد کی ایک رضا کار ایسوسی ایشن ہے جن کی مشترک ضرورتیں ہوتی ہیں جو باہمی مدد کے ذریعہ محدود ذرائع سے سوسائٹی کے ممبروں کے عام معاشی مفاد کی حصولیابی کے لئے ہاتھ ملاتے ہیں۔

مشترک سرمایہ کمپنی ایک مصنوعی فرد ہے۔ جس کی تخلیق قانون کے ذریعہ کی جاتی ہے۔ جس میں دائمی سلسلہ اور ادارے کے مخصوص ممبر کے ساتھ جس کی علیحدہ قانونی ہستی ہوتی ہے۔ اس طرح کی کمپنیاں کمپنیز ایکٹ 1956 کے تحت منضبط ہوتی ہیں۔ کمپنی کی پونجی کو مساوی قدر کے شیروں کی تعداد میں تقسیم کیا جاتا ہے۔ کمپنی کے وہ ممبران جن کے پاس ایک یا زیادہ شیئر ہوتے ہیں انہیں شیئر ہولڈر (حاصل حصص) کہا جاتا ہے۔

### کوآپریٹو سوسائٹیاں

#### خصوصیات

☆ رضا کار ایسوسی ایشن

☆ کھلی ممبر شپ

☆ علاحدہ قانونی ہستی

☆ خدماتی ترغیب

#### فوائد

☆ رضا کار تنظیم

☆ جمہوری کنٹرول

(d) خوردہ روزگار فرد جب کماتا ہے تو

۹۔ درج ذیل میں کسی کارانداز کے

(a) لوگوں کو روزگار نہیں فراہم کرتا

(b) خود کفالت فراہم کرتا ہے۔

(c) تحقیق و ترقی کی تینیں اشتراک

(d) ملک کے لئے اور افراد کے لئے

۱۰۔ معاشی سرگرمیوں کی تعریف

سے کس طرح مختلف ہے؟ (کوئی)

وہ سیکھتا ہے۔

لئے کیا اہم ہے؟

ہے۔

کرتا ہے۔

بھی دولت کی تخلیق نہیں کرتا

کیجئے۔ غیر معاشی سرگرمیوں

(دو)

☆ کھلی ممبر شپ

☆ بچوں کے منافع کا خاتمہ

☆ محدود ذمہ داری

☆ مستحکم مدت کار

☆ حدود

☆ ترغیب کی کمی

☆ محدود پونجی

☆ مینجمنٹ میں مسائل

☆ تعاون میں کمی



کیجئے، ماحولیاتی آلودگی کی تین قسم

### کثیرقومی کمپنی

یہ وہ کمپنی ہے جو نہ صرف اپنی تشکیل کے ملک میں کاروبار انجام دیتی ہے۔ بلکہ ایک یا مزید دیگر ممالک میں بھی کاروبار کرتی ہے۔

فوائد

☆ غیرملکی پونجی کی سرمایہ کاری

☆ روزگار کی تخلیق

☆ ترقی یافتہ ٹکنالوجی کا استعمال

☆ سختی یا ذیلی اکائیوں کی افزائش

☆ درآمدات اور غیرملکی مبادلے کے اندرونی بہاؤ میں اضافہ

☆ صحت مندانہ مسابقہ

حدود

☆ میزبان ملکوں کی ترجیحات کی کم فکر

☆ گھریلو کاروباری ادارے پر خراب اثر

☆ روایت میں تبدیلی

۱۱۔ ماحولیاتی آلودگی کی تعریف

کا نام لکھئے۔

۱۲۔ تنہا ملکیت کے درج ذیل

حدود کی مختصر اوضاحت کیجئے۔

(a) غیر محدود ذمہ داری

(b) تسلسل کی کمی

۱۳۔ ٹنڈر کے ذریعہ فروخت

کے طریقہ عمل کی

وضاحت کیجئے۔

۱۴۔ پوسٹل

لائف انشورنس

مختصر اوضاحت

کیجئے

۱۵۔ کثیرقومی کمپنیوں کے درج ذیل میں سے کن ہی دو حدود کی وضاحت کیجئے۔

(a) مہمان ممالک کی ترجیحات سے کم ہی مطلب

(b) گھریلو کاروباری اداروں پر خراب اثر

(c) روایتوں میں تبدیلی

۱۶۔ درج ذیل قسم کے بیمہ کے لئے مثالوں کے ساتھ تفصیلی وضاحت کیجئے۔

(a) چوری کے مقابل بیمہ

(b) واجبات کے مقابل بیمہ

۱۷۔ بڑے پیمانے پر خوردہ تجارت کی کوئی چار خصوصیات تحریر کیجئے۔

۱۸۔ صارف کے تحفظ کے لئے فریقین کا نام بتائیے، وضاحت کیجئے کہ کس طرح صارفین خود کو تحفظ

فراہم کر سکتے ہیں؟

۱۹۔ کیریجی جاب یا پیشے میں حیثیت کے تو اثر میں احاطہ کرتا ہے، جس میں فرد اپنی مدت کار میں

مشغول رہتا ہے۔ اور جس کے لئے وہ اہلیتوں کو فروغ دیتا ہے، اس بیان کی روشنی میں کیریجی کے تصور کی وضاحت کیجئے۔

۲۰۔ قرض اور پیشگیوں کو عطا کرنا کمرشیل بینکوں کے ابتدائی کام ہیں، ایک طالب علم اپنے ٹیچر سے پوچھتا ہے کہ قرض اور پیشگی ایک

اور ایک جیسی چیز ہیں، کیا آپ متفق ہیں؟ پیشگی کی اقسام بیان کرتے ہوئے دونوں اصطلاح کی وضاحت کیجئے۔

۲۱۔ مشترکہ ہندو فیملی کاروبار سے کیا مراد ہے اس کی کوئی چار خصوصیات واضح کیجئے۔

۲۲۔ ایک کمپنی میں اس کے پے رول پر 2000 ملازمین ہیں وہ متعلقہ کاموں کا آؤٹ سورس چاہتی ہے کیا اس میں کمپنی کو فائدہ

ہے؟ اپنے جواب کے حق میں وجوہات بیان کیجئے۔

۲۳۔ غیر اسٹور خوردہ فروشی کے بارے میں مختصر بیان کیجئے۔

۲۴۔ آپ کا ایک دوست صارف کے سنے جانے کے حق کے بارے میں زیادہ نہیں جانتا، حق کے دائرے کے بارے میں اسے

اقسام

☆ صارف کی کوآپریٹو سوسائٹیاں

☆ پیدا کار کی کوآپریٹو سوسائٹیاں

☆ مارکیٹنگ کوآپریٹو سوسائٹیاں

☆ کی کوآپریٹو سوسائٹیاں

☆ تھرفٹ اور کریڈٹ سوسائٹیاں

☆ کوآپریٹو گروپ ہاؤسنگ سوسائٹیاں

### مشترک سرمایہ کمپنی

خصوصیات

☆ چند سرسری بینجمنٹ

☆ مصنوعی قانونی فرد

☆ علیحدہ قانونی ہستی

☆ دائمی تو اتر

☆ ممبروں کی محدود ذمہ داری

☆ کمپنی کی مخصوص مہر

☆ شیئرز کی منتقل پذیری

☆ ملکیت اور بینجمنٹ کی علیحدگی

اقسام

☆ پرائیویٹ لمیٹڈ کمپنیاں

☆ پبلک لمیٹڈ کمپنیاں

☆ حکومتی کمپنیاں

☆ کثیرقومی کمپنیاں

فوائد

☆ محدود ذمہ داری

☆ وسیع مالیاتی وسائل

☆ تسلسل

☆ شیئرز کی منتقل پذیری

☆ منتشر جو کھم

☆ سماجی فوائد

حدود

☆ تشکیل میں مشکل

☆ حکومت کا زائد کنٹرول

☆ چند سرسری بینجمنٹ

☆ فیصلے میں تاخیر

☆ رازداری میں کمی

وضاحت پیش کیجئے۔

۲۵۔ ایسے کئی مقاصد ہیں جن کے لئے کاروبار جدوجہد کرتا ہے تاکہ حاصل کیا جاسکے، ایسے مقاصد کا نام بتائیے اور وضاحت کیجئے۔

## متوقع جوابات کے ساتھ سوالات

سے سیلز پر موشن کی اہمیت بیان کیجئے۔

۲۶۔ ترسیل میں حالیہ رجحانات کی وضاحت کیجئے۔

۲۷۔ سیلز پر موشن کی تعریف کیجئے، مینوفیکچرر کے نقطہ نگاہ

۲۸۔ درج ذیل معاملوں میں صارف کی ذمہ داریوں کے نام بتاتے ہوئے وضاحت کیجئے۔

(a) اشیاء کی خریداری سے متعلق دستاویز کو حاصل کر کے انہیں محفوظ رکھنا چاہیے

(b) صارف خود کا تحفظ بہتر طور پر کر سکتا ہے

۲۹۔ کارانداز کے درج ذیل افعال کی وضاحت کیجئے۔

کاراندازی موقع کی شناخت

نظریات کو کارروائی میں بدلنا







سوال-۱: کاروباری تنظیم کی تنہا ملکیت سے کیا مراد ہے؟

جواب: کاروباری تنظیم جس میں واحد فرد کی ملکیت، انتظام اور کاروبار کی سبھی سرگرمیوں پر اس کا کنٹرول ہوتا ہے۔ اسے کاروباری تنظیم کی تنہا ملکیت کے شکل کے طور پر جانا جاتا ہے۔

سوال-۲: تنہا ملکیت کی پانچ خصوصیات بیان کیجئے۔

جواب: (i) تشکیل میں آسانی ملکیت کی ایک مثالی شکل ہے۔ جس کا تشکیل کرنا آسان ہے۔ تشکیل میں آسانی کا مطلب ہے کہ اس میں قانونی اور دیگر ضوابط کم سے کم ہوتی ہیں۔ تنہا ملکیت کی تشکیل آسان ہے۔

(ii) واحد ملکیت: ایک واحد فرد کاروباری تنظیم کی تنہا ملکیت کا مالک ہوتا ہے۔ وہ فرد کاروبار کے تمام اثاثوں اور جائیداد کا مالک ہوتا ہے۔ اس لئے وہ کاروبار کے سبھی جو کھموں کو برداشت کرتا ہے۔ اس طرح تنہا مالک کا کاروبار مالک کی مرضی یا اس کی موت پر ختم ہوتا ہے۔

(iii) منافع اور نقصان میں کوئی شریک نہیں: تنہا ملکیت کے کاروبار سے ہونے والا پورا نفع تنہا مالک کو جاتا ہے۔ اگر کوئی نقصان ہے تو وہ تنہا مالک کے ذریعہ ہی برداشت کیا جاتا ہے۔ تنہا مالک کے ساتھ کاروبار کے نفع اور نقصان میں کوئی شریک نہیں ہوتا۔

(iv) ایک فرد کی پونجی: کاروبار تنظیم کی تنہا ملکیت کے لئے ضروری پونجی کا سارا انتظام تنہا مالک کے ذریعہ کیا جاتا ہے۔ وہ اسے یا تو اپنے ذاتی وسائل یا دوستوں، رشتہ داروں، بینکوں یا دیگر مالی اداروں سے ادھار لے کر فراہم کرتا ہے۔

(v) ایک فرد کا کنٹرول: تنہا ملکیت کے کاروبار میں کنٹرول کا اختیار ہمیشہ مالک کے پاس رہتا ہے۔ مالک اکیلے ہی کاروبار چلانے کے تمام فیصلے انجام دیتا ہے۔

سوال-۳: تنہا ملکیت کے کن ہی پانچ فوائد کی وضاحت کیجئے۔

جواب: (i) تشکیل اور خاتمہ دونوں آسان: کاروبار کی تنہا ملکیت میں تشکیل کرنا بہت آسان ہے۔ پونجی کی ایک چھوٹی رقم سے کوئی کاروبار کی شروعات کر سکتا

### خود کی قدر شناسی کیجئے

۱۔ ایک تنہا تاجر اپنے کاروبار کو پھیلا نا چاہتا ہے۔ کیا اسے ایک مینیجر رکھنا چاہئے یا ایک ساجھے دار ہونا چاہئے؟ تجویز دیجئے۔ ہے۔ قانونی ضوابط کی اس میں

۲۔ شراکت داری کمپنی کا رجسٹریشن کیا ضروری ہے؟ ساجھے داری فرم کا رجسٹریشن نہ ہونے کی کیا خامیاں ہیں؟

۳۔ کوآپریٹو سوسائٹیوں کی مختلف اقسام کی وضاحت کیجئے۔

۴۔ درج ذیل کی وضاحت کیجئے۔

(i) پبلک کمپنی

(ii) پرائیویٹ کمپنی

(iii) حکومتی کمپنی

(iv) کثیر قومی کمپنی

ہے۔ اکیلے یہ مالکوں کے اختیار



نہیں ہوتی

### ہوائی نقل و حمل

ہے۔ اسے کبھی معلومات کو دوسروں کو افشاں کرنے کی ضرورت

### آبی نقل و حمل

#### فوائد

یہ نقل و حمل تیز ترین ذریعہ ہے۔  
یہ اشیاء اور سواریوں کے نقل و حمل میں کافی کارگر ہے۔ جو نقل و حمل اس علاقے میں کسی دیگر ذریعہ سے قابل رسائی نہیں ہوتے۔

#### حدود

یہ نسبتاً نقل و حمل کا زیادہ مہنگا ذریعہ ہے۔  
بھاری اور تھوک میں اشیاء کی نقل و حمل کے لئے موزوں نہیں ہے۔  
موسم کے حالات کا اس پر خراب اثر پڑتا ہے۔

#### فوائد

زیادہ، مقدار اور بھاری اشیاء کے لئے یہ نسبتاً کفایتی طریقہ ہے۔  
حادثے واقع ہونے کے لحاظ سے نقل و حمل کا یہ ایک محفوظ طریقہ ہے۔

#### حدود

ندیوں اور نہروں کی گہرائی اور نہروں اور جہاز رانی مختلف ہوتی ہے اور اس طرح مختلف سائز کے نقل و حمل کی کشتیوں کی صلاحیت پر اس کا خراب اثر پڑتا ہے۔  
یہ دھبے چلنے والا نقل و حمل کا ذریعہ ہے۔ اس لئے جلد خراب ہونے والی اشیاء کے لئے موزوں نہیں۔

سوال ۴: تنہا ملکیت کے کوئی چار حدود واضح کیجئے۔

جواب (i): محدود پونجی: تنہا ملکیت کے کاروبار میں

### سبق ۶۔ گودام کاری

ہے۔

معنی: واحد فرد کے لئے پونجی کی ایک بڑی رقم کا انتظام کرنا اکثر مشکل ہو جاتا ہے۔ مالک کا اپنا خود کا فنڈ اور ادھار لیا گیا فنڈ کبھی کبھی اس کی افزائش اور توسیع کے لئے

گودام کاری (Ware housing) سے مراد اشیاء کا اس وقت سے جب یہ تیار ہوتی ہیں اس وقت تک جب انہیں صرف کیا جاتا ہوتا ہے۔ ایک مرتب اور منظم انداز میں بڑے پیمانے پر ان کا ذخیرہ کرتا ہے۔ اس سے وقت کی رکاوٹ دور ہو جاتی ہے۔ اور یہ تجارت کے لئے اہم مددگار ثابت ہوتا ہے۔

کاروبار کی ضرورت پوری کرنے میں نا کافی ہوتا ہے۔

### ضرورت

#### فوائد

(i) اشیاء کی موسمی پیداوار (ii) موسمی مانگ (iii) تیز سپلائی (iv) کسی تسلسل (i) اشیاء کا تحفظ اور حفاظت (ii) اشیاء کا پابندی کے ساتھ بہاؤ (iii) پیداوار میں تسلسل پیداوار (iv) آسان محل وقوع (v) آسان برتنا (vi) چھوٹے کاروباریوں کی تسلسل پیداوار کے لئے مفید (vii) روزگار کی تخلیق (viii) اشیاء کی فروخت میں آسانی (ix) مالیات کی دستیابی

### ایک مثالی گودام کی خصوصیات

#### کام

(i) آسان محل وقوع (ii) اشیاء کو برتنے کے لئے میکانیکی ترکیب کا استعمال اور جیسا (iii) اشیاء کے اسٹوریج کے لئے مناسب جگہ (iv) جلد خراب ہوجانے والی فیصلہ کرنے والی اشیاء کے لئے کولڈ اسٹوریج سہولت (v) دھوپ، ہوا، بارش، گرد سے اشیاء کا کاروبار ختم (vi) گریڈنگ اور برانڈنگ (vii) نقل و حمل (viii) گریڈنگ اور برانڈنگ (vii) نقل و حمل (ix) مالیات کی دستیابی

کی تنہا ملکیت کی شکل میں ایک حد ہوتی ہے۔ جس کے آگے اس کی سرگرمیوں کو

ہو جاتا ہے۔ ہمیشہ ایک واحد فرد کے لئے ممکن نہیں

میں کاروبار کے معاملات کی نگرانی کرے اور ان کا

(iv) انتظامی مہارت کی کمی: ایک تنہا مالک کو

دی وغیرہ میں ماہر تو ہو سکتا ہے لیکن مارکیٹنگ کے معاملے میں کمزور ہو سکتا ہے۔

### معنی

افراد کے درمیان بولنے، لکھنے، یا اشاروں اور علاقوں کے ذریعہ حقائق، تصورات، رائے، خیالات کے تبادلے یا اس میں شامل ہونے کے عمل کو ترسیل (Communication) کہا جاتا ہے۔

سوال ۵: کاروبار تنظیم کی سا جیسے داری یا شراکت داری کی کوئی پانچ خصوصیات بیان کیجئے۔



لئے کم سے کم دو ممبروں کی ضرورت

### رکاوٹیں

- ۱۔ پیغام کا خراب طور پر ظاہر کرنا
- ۲۔ چھاننا
- ۳۔ توجہ مبذول نہ کرنا
- ۴۔ غیر واضح مفروضات
- ۵۔ تبدیلی میں مزاحمت
- ۶۔ باہمی بے اعتباری
- ۷۔ حیثیت اور پوزیشن
- ۸۔ پیچیدہ تنظیمی ساخت

ہوتی

### اہمیت

- ۱۔ اس کا استعمال حقائق، اعداد و شمار، اور تصورات کو ظاہر کرنے کے لئے کیا جاتا ہے۔
- ۲۔ فرموں میں اس کے عمل کے کنٹرول کرنے شعبوں اور ملازمین کی سرگرمیوں میں ارتباط اور عمل کو ترغیب و تحریک دینے کے ذرائع کے طور پر کیا جاتا ہے۔
- ۳۔ فرم۔ اس کے سپلائروں اور گاہکوں کے درمیان اہم بیرونی جڑاؤ فراہم کرتا ہے۔
- ۴۔ ترسیل سے کاروبار کو زیادہ موثر طور پر عمل کرنے میں مدد ملتی ہے۔ اور اچھی عوامی شبیہ پیدا ہوتی ہے۔

سے زیادہ اور دیگر کاروبار معاملے میں 20 سے زیادہ نہیں ہوتی

### سبق ۸

### ڈاک اور خدمات

ہے۔ لیکن بینکنگ کاروبار میں ممبروں کی تعداد دس چاہئے۔

ساتھ داری کاروبار شروع کرنے کے لئے ہاتھ ملانے کے

(ii) معاہدہ: جب دوسروں کے ساتھ

### معنی

بارے میں ہم سوچتے ہیں تو سب سے پہلے ہم سبھی کے درمیان ایک معاہدہ ہونا چاہئے ڈاک خانے کی ذریعہ پیش کی جانے والی مختلف خدمات کو پوسٹل خدمات کہا جاتا ہے۔ ان خدمات میں خطوط اور پارسل لے جانا، زر کی ترسیل کا بندوبست، جمع قبول کرنا، لوگوں کی زندگی کا بیمہ کرنا شامل ہیں۔

یہ معاہدہ:

### ترسیلی خدمات

☆ نفع ڈاک خانے کی ترسیلی خدمات کے ذریعہ ایک جگہ سے دوسری جگہ زر (رقم) کو منتقل کیا جاتا ہے۔ یہ مئی آرڈر یا پوسٹل آرڈر کی سہولیات پیش کرتا ہے۔ جس کے ذریعہ لوگ دروازے کے علاقے میں رقم بھیج سکتے ہیں۔

☆ نقصان میں

### ڈاک خدمات

☆ ہر ساٹھ دار کے ذریعہ اشتراک کی گئی پونجی کی رقم خطوط اور پارسلوں کو بھیجنے والے سے وصول کرنا اور انہیں وصول کرنے والوں کے پاس پہنچانا ڈاک خدمات کہلاتا ہے۔ ڈاک خانہ پوسٹ کارڈ، لفافہ، انٹرنیشنل، پارسل پوسٹ، بک پوسٹ وغیرہ کے ذریعہ ڈاک خدمات پیش کرتا ہے۔ ٹھیکٹ آف پوسٹ، رجسٹرڈ پوسٹ، بیمہ پوسٹ، اسپید پوسٹ وغیرہ کے ذریعہ مخصوص ڈاک خدمات فراہم کرتا ہے۔

### کوریر خدمات

☆ شریک ہونے کے تناسب نئی کوریر اپنے خود کے نٹ ورک مدد سے ہمارے ملک میں ڈاک خدمات بھی فراہم کرتے ہیں۔ خطوط، پارسل کی وصولی اور ان کی سپردگی میں تیز خدمات فراہم کرتا ہے۔

☆ کاروبار کی مدت (اگر کوئی ہو)

### اہمیت

☆ ہر یہ ترسیل کے آسان ذرائع فراہم کرتی ہے۔ بچت کی حوصلہ افزائی کرتی ہے۔ کم تر شرح رقم بھیجنے میں مدد کرتی ہے۔ اور تجارت کو فروغ دینے کے ساتھ فصلاتی تعلیم میں سہولت پیدا کرتی ہے۔

☆ ہر

### بینکنگ خدمات

☆ ساتھ داروں کو واجب الادا تنخواہ یا کمیشن (اگر کوئی ہو) پوسٹ آفس بچت بینک کھاتہ، 5 سالہ پوسٹ آفس رٹرننگ ڈپازٹ اسکیم، پوسٹ آفس معیاری جمع کھاتہ، پوسٹ آفس ماہانہ آمدنی اسکیم وغیرہ جیسی مختلف بچت اسکیموں کو پیش کرنے کے ذریعہ لوگوں کے ذریعہ بچت کی عادتوں کی حوصلہ افزائی کرتا ہے۔

### بیمہ خدمات

☆ کاروبار کی نوعیت انفرادی زندگی کا بیمہ ڈاک خانے کا ڈاک زندگی بیمہ اور دیہی ڈاک زندگی بیمہ پر مشتمل اسکیموں کے ذریعہ کیا جاسکتا ہے۔

(iii) قانونی کاروبار: ساتھ داروں کو ہمیشہ کسی طرح کے قانونی کاروبار کو انجام دینے کے لئے ہاتھ ملانا چاہئے (اسمگلنگ) کالا بازار وغیرہ کو قانون کی نظر میں ساتھ داری کاروبار نہیں کہا جاسکتا۔

(iv) نفع کی شراکت داری: ہر ساٹھ داری فرم کا خاص مقصد ساتھ داروں کے درمیان کاروبار کے منافع میں ساتھ داری ہے۔ منافع میں ساتھ داری کے لئے

میں ساآجھے داروں کو برابر۔ برابر منافع ملنا

## سبق 9

### بینکنگ خدمات

کسی طرح کا معاہدہ نہ ہونے کی صورت میں اس

چاہئے

(v) غیر محدود ذمہ داری: تنہا ملکیت کی طرح

ساآجھے داروں کی ذمہ داری بھی غیر محدود ہوتی ہے۔ اس کا مطلب

### معنی

بینکنگ وہ ادارہ ہے جو عوام سے جمع وصول کرتا ہے۔ اور ضرورت مند لوگوں کو رقم ادھار دیتا ہے۔ بینکنگ تجارت کا اہم مددگار ہے۔ بینکنگ بچت کی حوصلہ افزائی کرتا ہے۔ اور جمع کرنے والوں اور ادھار دینے والوں کے درمیان بچو لیے کا کام کرتا ہے۔ وہ ادھار لین دین میں مدد کرتی ہے۔ یہ آمد اور درآمد میں سہولت پیدا کرتا ہے۔ قومی ترقی میں مددگار ہے اور لوگوں کے معیار زندگی کو بڑھاتا ہے۔

ساآجھے داروں ذاتی جائیداد (اگر کوئی ہو) تو

### کمرشیل بینکنگ کے کام

10 ابتدائی کام جمع قبول کرنا، قرض، پیشگی، نقد، کریڈٹ، اور ڈرافٹ اور بلوں پر بٹ عطا کرنا۔

### پورا اثاثوں کی کام

لیٹر آف کریڈٹ جاری کرنا، قیمتی سامان کی محفوظ تحویل، صارف مالیات فراہم کرنا، تعلیمی قرض وغیرہ

کمرشیل بینک مختصر اور اوسط معیاری قرض فراہم کرتے ہیں اور ان پر سود لگاتے ہیں۔

یہ تین قسم کے ہوتے ہیں۔ پبلک سیلٹر بینک، نجی سیلٹر بینک، اور غیر ملکی بینک۔

ترقیاتی بینک اوسست تا طویل مدتی معیار کے کاروبار کو فنڈ ادھار دیتے ہیں۔

کو آپریٹو بینک کی تشکیل ممبروں کے عام مفاد کی تعمیل کیلئے کی جاتی ہے۔ ہندوستان میں ابتدائی کریڈٹ سوسائٹیاں (دیہی سطح) سنٹرل کو آپریٹو بینک (ضلع سطح) اور ریاستی کو آپریٹو بینک (ریاستی سطح) موجود ہیں۔

EXIM بینک برآمد کنندگان اور درآمد کنندگان کو رہنمائی اور مدد فراہم کرتا ہے

NABARD زراعت اور دیگر دیہی سرگرمیوں میں مدد فراہم کرتا ہے۔

ہے کہ اگر فرم کا اثاثہ واجبات کو پورا کرنے کے لئے ناکافی ہے۔ تب

### اقسام

مرکزی بینک (ہندوستان میں ریزرو بینک آف انڈیا) حکومتی بینکر کے طور پر کام کرتا ہے۔ اور ملک میں کرنسی نوٹ جاری کرتا ہے۔ یہ بینکوں کے بینک کے طور پر بھی کام کرتا ہے۔

کرنے کے لئے استعمال کی جاسکتی ہے۔

### ای بینکنگ

اطلاعی اور ترسیلی ٹکنالوجی میں پیش رفت کے ساتھ بینکنگ کریڈٹ کارڈ، ڈیبٹ کارڈ، اور ATM وغیرہ کے ذریعہ الیکٹرانک طور پر عمل انجام دیتا ہے۔

سوال ۶: ساآجھے داری فرم کے رجسٹریشن نہ ہونے کے کیا اثرات ہیں؟

جواب: رجسٹریشن نہ ہونے کے اثرات:

دعووں کے تصفیے کے لئے کسی دیگر فریق کے خلاف قانون کی عدالت میں فرم کوئی

کارروائی نہیں کر سکتا۔

اگر ساآجھے داروں میں کسی طرح کا تنازع ہے تو قانون کی عدالت کے ذریعہ

دعووں کا تصفیہ ممکن نہیں ہے۔

### بینک کھاتوں کی اقسام

بینک جمع مختلف لوگوں کے لئے مختلف مقاصد کی تعمیل کرتے ہیں۔ ان فرق کو ذہن میں رکھتے ہوئے بینک لوگوں کو ان کی آسانی اور مقصد کے لحاظ سے مختلف قسم کے

جمع کھاتے کھولنے کی سہولت فراہم کرتا ہے۔ جو درج ذیل ہیں:

(i) بچت بینک کھاتہ (ii) رواں جمع کھاتہ (iii) معیاری جمع کھاتہ

(iv) ریکرنگ ڈپازٹ کھاتہ

فرم قانون کی عدالت کے ذریعہ کسی دیگر فریق کو واجب الادا یا اس کے قابل

وصول رقم کے لئے تطابق کا دعویٰ نہیں کر سکتا۔

سوال ۷: کاروبار تنظیم کی ساآجھے داری شکل کے فوائد مختصر اوضح کیجئے۔

جواب: کاروباری کی شکل کے کچھ فوائد ہیں جو درج ذیل ہیں:

(i) تشکیل آسانی: تنہا ملکیت کی طرح ساآجھے داری کاروبار کی تشکیل بغیر کسی

قانونی رسمی ضوابط کیا آسانی تشکیل دی جاسکتی ہے۔ یہ ضروری نہیں ہے کہ فرم

زبانی یا تحریری ہوا ایک ساآجھے داری فرم کی تخلیق کے لئے کافی ہے۔

(ii) بڑے وسائل کی دستیابی: ساآجھے داری کاروبار شروع کرنے کے لئے چونکہ

دو یا زیادہ شراکت دار ہاتھ ملاتے ہیں تو تنہا ملکیت کے مقابلے زیادہ وسائل جمع

کرنا ممکن ہو سکتا ہے۔ شراکت دار تنہا ملکیت کی نسبت زیادہ وسائل میں اشتراک

کر سکتے ہیں ساآجھے دار کاروبار کے لئے زیادہ پونجی، زیادہ محنت اور زیادہ وقت کا

### بچت کھاتے کھولنے کا طریقہ

کمرشیل بینک بچت جمع کھاتے کھولنے کے لئے آپ کو درج ذیل قدم اٹھانے

ہونگے

۱۔ فارم بھرنا

۲۔ مناسب تعارف

نمونہ دستخط

کارپوریشن ہوا ایک سادہ معاہدہ خواہ

بھی اشتراک کر سکتے ہیں۔

### سبق - ۱۰

#### بیمہ خدمات

(iii) متوازن فیصلے: ساچھے دار کاروبار کے مالک برابراحق کا ہوتا ہے کسی تنازع کے معاملے میں وہ مسائل کو حل کرنے کے لئے ایک ساتھ بیٹھ سکتے ہیں۔ کیونکہ سبھی ساچھے

#### معنی

دار فیصلہ سازی میں شریک ہوتے ہیں۔ ناماقتب اندیش اور عجلت کے فیصلے کی گنجائش کم ہوتی ہے۔

بیمہ سے مراد وہ ذرائع ہیں جن کے ذریعہ نقصان یا بربادی کے جو کھم دوسرے فریق (بیمہ کرنے والا) کو منتقل کیا جاسکتا ہے۔ فریق جس نے جو کھم کو بیمہ کرانے والے کی طرف منتقل کیا ہے۔ اسے بیمہ کرانے والا (Insured) پر بیمہ کے نام سے معروف چارج کی ادائیگی کہا جاتا ہے۔ بیمہ، بیمہ کرنے والے اور بیمہ کرانے والے کے درمیان رابطے پر مبنی ہے۔ جس کی بنا پر ایک مقررہ رقم (پر بیمہ) کے بدلے بیمہ کرنے والا بعض حادثے یا واقعہ ہونے پر بیمہ کرانے والے کو ایک مخصوص رقم یا جو کھم کے بیمہ ہونے کے سبب اصل نقصان کی رقم کی ادائیگی کی ذمہ داری لیتا ہے۔

#### اہمیت

نقصان میں شرکت: شراکت داری فرم میں سبھی ساچھے دار کاروباری

#### اقسام

کھموں میں شامل ہوتے ہیں۔ مثال کے لئے اگر تین ساچھے

ہیں اور فرم کو ایک مخصوص موت کے دوران 12,000 روپے کا نقصان

زندگی بیمہ : پوری زندگی اور بہہ یا ترکہ پالیسی

پڑتا آگ بیمہ : ٹائم پالیسی

ہے۔ تب بحری بیمہ : بحری، فضائی و خلائی سفر مخلوط، رواں (فلوٹنگ) پالیسی

س میں بیمہ کی دیگر قسمیں : موٹر گاڑی بیمہ، چوری کے خلاف بیمہ، بے ایمانی وغیرہ

تمام ساچھے سے ہوئے نقصان کا بیمہ، ذاتی حادثہ بیمہ، واجبات بیمہ، جائیداد بیمہ

☆ بیمہ متعدد لوگوں کے درمیان نقصان یا تباہی کے بوجھ میں شریک ہونے کا ایک آسان ذریعہ ہے۔

☆ قومی اور بین الاقوامی بازاروں میں اشیاء کی بڑے پیمانے پر پیداوار اور تقسیم کے لحاظ سے کاروبار میں ایک نمایاں رول ادا کرتا ہے۔

☆ کمرشیل اور صنعتی اداروں دونوں کے لئے ایک مددگار کے طور پر کام کرتا ہے۔

☆ اس سے بیمہ کمپنی میں سیکورٹیز میں مختلف پالیسی کے حاملین سے وصول

پر بیمہ کی سرمایہ کاری کی اہلیت پیدا ہوتی ہے۔ جو آخر کار قومی ترقی کے لئے

استعمال ہوتا ہے۔

☆ بیمہ متعدد لوگوں کے روزگار کا ایک ذریعہ بھی ہے۔

#### جو کھم

سکتے ہیں اور ہر ایک پر صرف 4,000 روپے کا بوجھ پڑے

ایسی وجوہات جن پر ہمارا کوئی اختیار نہ ہو۔ ان سے ہونے والے نقصان کا

امکان ہی جو کھم ہے۔ تمام کاروباری سرگرمیوں کو نقصان یا تباہی کا سامنا کرنا

پڑتا ہے۔ جو غیر یقینی واقعات یا حادثات کے سبب واقع ہوتی ہے۔

#### اصول

سوال - ۸: کاروباری تنظیم کی ساچھے داری شکل کے حدود کی مختصر اوضاحت کیجئے۔

(i) زبردست عقیدہ ہونا : بیمہ کے معاہدے باہمی اعتقاد (بھروسے) اور اعتماد پر مبنی ہوتے ہیں۔ دونوں فیرقین کو معاہدہ کرنا ہوگا یعنی بیمہ کنندہ اور بیمہ شدہ ایک دوسرے کی تمام متعلقہ معلومات کو ظاہر کرتے ہیں۔

(ii) قابل بیمہ مفاد : اس کا مطلب بیمہ کے مواد میں مالیاتی یارو پے سے متعلق مفاد سے ہے۔ اس سے مراد یہ ہے کہ اگر بیمہ شدہ جائیداد یا بیمہ شدہ زندگی کو تباہی کے سبب نقصان پہنچتا ہے تو بیمہ شدہ شخص کا ذاتی نقصان ہوگا۔

(iii) تلافی : اس اصول کا مقصد یہ ہے کہ بیمہ شدہ کو اس بات کی اجازت نہیں ہے کہ وہ واقعہ یعنی بیمہ شدہ کے مقابل واقعہ ہونے پر بیمہ معاہدے سے کسی طرح کا منافع کمائے تلافی کی ادائیگی اصل نقصان یا بیمہ شدہ رقم (جو بھی طے ہو) کی بنیاد پر کی جاتی ہے۔

(iv) اشتراک : ایک جیسے معاملے کا بیمہ ایک یا زیادہ بیمہ کنندہ کے ذریعہ کرایا جاسکتا ہے۔ ایسے معاملے میں بیمہ شدہ کے ادائیگی کئے جانے کے وعدے کو بیمہ شدہ فرد کی بیمہ رقم کے تناسب میں تمام بیمہ کرنے والوں کے ذریعہ مشترک کیا جائے گا۔

(v) بدل ذمہ داری قرض (Subrogation) : بیمہ کے معاہدے میں بدل ذمہ داری قرض یعنی قرضے کی منتقلی کا مطلب یہ ہوا کہ بیمہ کرنے والے کے ذریعہ بیمہ شدہ کی تلافی کے بعد بیمہ کنندہ بیمہ شدہ کے بیمہ سے متعلق تمام حقوق حاصل کر لیتا ہے۔

(vi) ہلکایا کمی کرنا (Mitigation) : بیمہ شدہ کو حادثے کے معاملے میں بیمہ امور سے متعلق نقصان یا بربادی کو ہلکا کرنے یا کمی کرنے کے سبھی ممکنہ اقدامات کرنا ہوتے ہیں۔

(vii) قریبی وجہ : اس اصول کے مطابق بیمہ شدہ صرف نقصان کی تلافی کا دعویٰ کر سکتا ہے۔ اگر یہ بیمہ شدہ کے مقابل جو کھم کے سبب ہوا ہے۔ نقصان کے لئے بیمہ شدہ جو کھم کی قریبی وجہ ہونی چاہئے (نہ کہ دور کی)

جواب: (ii) غیر محدود جواب دہی: سبھی ساچھے دار مشترکہ اور انفرادی طور پر ایک لامحدود حد تک فرم کے قرضوں کے لئے ذمہ دار ہوتے ہیں۔ اس طرح وہ آپس میں

واجبات میں شریک ہو سکتے ہیں۔ یا کسی ایک سے کہا جاسکتا ہے کہ وہ تمام قرضوں کی ادائیگی کرے۔ خواہ وہ اسے اپنی ذاتی جائیداد سے کرے۔

اروں کی کوئی ایک قانونی ہستی نہیں  
اری کی سبکدوشی پر اس کا خاتمہ ہو جاتا ہے۔ مزید برآں کوئی ممبر جو  
وقت نوٹس بھی دے سکتا ہے۔

## سبق - ۱۱ آؤٹ سورسنگ

(ii) غیر یقینی مدت کار: سا جھے داری فرم کے سا جھے  
ہوتی۔ موت، دیوالیہ پن، نااہلیت یا کسی سا جھے  
اختلاف رکھتا ہو سا جھے داری کی تحلیل کے لئے کسی

(iii) محدود پونجی: چونکہ سا جھے داروں کی کل تعداد 20 سے زیادہ نہیں ہو سکتی۔ اس لئے پونجی کو بڑھانا ہمیشہ محدود ہوتا ہے۔ سا جھے داری شکل میں ایک بہت  
بڑے کاروبار کی شروعات کرنا ممکن نہیں ہوتا۔

## معنی

آؤٹ سورسنگ کوئی کام عمل، صفوفہ کام، (جاب) عمل کاری ہے۔ جو کمپنی کے اندر ملازمین کے ذریعہ انجام دیا جاسکتا ہے۔ لیکن اس کے بجائے ایک خاص مدت کے دیگر  
فریق سے اس کے لئے معاہدہ کیا جاتا ہے۔

ر دیگر سا جھے داروں کی مرضی کے بغیر

## نانچ پراسس آؤٹ سورسنگ

(iv) شیئر کی غیر منتقل پذیری: فرم کا سا جھے

## کاروبار عمل کاری آؤٹ سورسنگ

K.P.O. میں کاروباری عمل کاری پر مرکز علم کو بیرون ممالک سے حاصل کیا جاتا  
ہے۔ اس میں مخصوص میدان کے مہارت کی ضرورت ہوتی ہے۔ اس طرح محض  
پراسس مہارت کے بجائے کاروباری مہارت فراہم کرنے کے ذریعہ تنظیموں کو  
اعلیٰ قدر مہیا ہوتی ہے۔ K.P.O. کے فوائد ہیں: انجینئرنگ کے فوائد تیزی سے  
پہنچنا، اعلیٰ درجہ کی اہلیتوں تک رسائی، دشوار کاموں کا حل، بنیادی کاروبار پر  
فوکس، طویل مدتی دور کے لئے فنڈوں کی دستیابی۔

باہر والوں کو  
پنے مفاد کا  
حصہ منتقل  
کے نہیں  
سکتا۔ اس  
سے

بزنس پراسس آؤٹ سورسنگ (B.P.O.) مخصوص کاروبار کام جیسے تیسرے  
فریق خدمات فراہم کار سے بیرون کا معاہدہ کرنا۔ عام طور پر بی۔ پی۔ او کا نفاذ  
ان کاموں کے لئے لاگت کم کرنے والے اقدام کے طور پر کیا جاتا ہے۔ جن  
کی کمپنی کو ضرورت ہوتی ہے۔ لیکن بازار میں اپنی حیثیت کو برقرار رکھنے کے  
لئے اس پر منحصر نہیں ہوتی۔ بی۔ پی۔ او کے فائدے ہیں لاگت میں کمی، خاص  
کاروبار پر توجہ، باہر سے مہارت حاصل کرنا وغیرہ۔

سا جھے دار کے لئے پریشانی پیدا ہو جاتی ہے۔ جو فرم کو چھوڑنا یا اپنا حصہ دوسروں کو فروخت کرنا چاہتا ہے۔

## B.P.O. اور K.P.O. کے درمیان فرق

دونوں میں خاص فرق یہی ہے کہ B.P.O. میں محنت کا تقاضہ زیادہ ہوتا ہے۔ جبکہ کم ہنرمند ملازمین کی ضرورت ہوتی ہے۔ جبکہ K.P.O. میں اس میدان میں زیادہ علم  
والوں کی ضرورت ہوتی ہے۔ یعنی ویکلوں، ڈاکٹروں، ایم بی اے، اور ماہر انجینیروں کی آؤٹ سورسنگ کی جاتی ہے۔

مطلب ہے؟ مشترک ہندو فیملی کی خصوصیات واضح کیجئے۔

## سوالات مع متوقع جوابات

کاروبار ہے جس کی ملکیت مشترک ہندو فیملی کے ممبروں کی ہوتی

سوال - ۹: مشترک ہندو فیملی کاروبار سے کیا

جواب: مشترک ہندو فیملی کاروبار سے مراد وہ

ہے۔ اسے ہندو غیر منقسم فیملی کاروبار کے طور پر بھی جانا جاتا ہے۔

مشترک ہندو فیملی کاروبار کی خصوصیات:

- (i) پیدائش کی بنا پر ممبر شپ: مشترک ہندو فیملی کاروبار کی ممبر شپ بچے کی پیدائش کے ساتھ خود بخود حاصل ہو جاتی ہے۔ اسے فیملی ممبروں کے درمیان کسی معاہدہ کے  
ذریعہ تخلیق نہیں کیا جاتا
- (ii) مینجمنٹ: مینجمنٹ کرتا کے ذریعہ انجام دیا جاتا ہے جو فیملی کا سب سے بزرگ ممبر ہوتا ہے۔ تاہم کرتا اپنی مدد کے لئے غیر منقسم ہندو فیملی (HUF) کے دیگر  
ممبروں کا تعاون لے سکتا ہے۔

(iii) جوابدہی: کرتا کی غیر محدود ذمہ داری یا جواب دہی ہوتی ہے۔ یہاں تک کہ اس کے ذاتی اثاثے کو کاروبار کے واجبات کی ادائیگی کے لئے استعمال کیا جاتا  
ہے۔ غیر منقسم ہندو فیملی میں باقی دیگر سا جھے دار کی جواب دہی اس کے حصے تک محدود ہوتی ہے۔

(iv) زیادہ سے زیادہ کوئی حد نہیں: غیر منقسم ہندو فیملی کاروبار کے سا جھے داروں کی تعداد پر کوئی پابندی نہیں ہے۔ تاہم ممبر شپ تین متواتر نسلوں تک محدود ہے۔

(v) نابالغ ممبران: پیدائش کے وقت بچہ سا جھے دار بن جاتا ہے اس طرح غیر منقسم ہندو فیملی نابالغوں کی ممبر شپ پر پابندی نہیں لگتی۔

(vi) موت سے کوئی اثر نہیں پڑتا: غیر منقسم ہندو فیملی کاروبار کسی سا جھے دار بشمول کرتا کی موت کے بعد مستقل بنا رہتا ہے۔ غیر منقسم ہندو فیملی کاروبار میں اگلا زندہ بچا  
سب سے سنیئر کرتا بن جاتا ہے۔ تاہم یہ کاروبار تب ہی ختم ہو سکتا ہے جب سبھی ممبران اعلان کر دیں کہ وہ مشترک ہندو فیملی کے ممبر نہیں ہیں۔

سوال - ۱۰: مشترک ہندو فیملی کاروبار کے فوائد اور حدود کی وضاحت کیجئے۔

جواب: مشترک ہندو فیملی کاروبار کے فوائد:

- (i) معاشی تحفظ اور ممبران کی حیثیت: مشترک ہندو فیملی کاروبار تحفظ اور تعلق کا احساس پیدا کرتا ہے۔ اس سے سماج میں دوسروں کے ساتھ معاملہ کرتے وقت ممبران کے اپنے مالیاتی حصہ کے سبب ان میں ان کو حیثیت عطا کرتا ہے۔
  - (ii) کاروبار کا تسلسل: کاروبار کا تسلسل ہوتا ہے۔ اس پر ممبر یا کرتا کی موت یا خلل دماغ کا کوئی اثر نہیں پڑتا اس وقت کہ جب تک ممبران مشترکہ طور پر کاروبار کو ختم کرنے کا فیصلہ نہ کریں کاروبار کا وجود قائم رہتا ہے۔
  - (iii) فیملی کا افتخار: ممبران کو خود کو وقف کرتے، وفاداری اور دیکھ بھال کے ساتھ کام کر سکتے ہیں۔ کیونکہ کام میں فیملی کا نام شامل ہوتا ہے۔ کاروبار نہ صرف ایک معاشی اکائی ہے بلکہ فیملی کے وقار کا بھی معاملہ ہوتا ہے۔
- مشترکہ ہندو فیملی کاروبار کے حدود:

- (i) غیر محدود ذمہ داری: کرتا ذاتی طور پر تمام کاروباری ذمہ داریوں کا پابند ہوتا ہے۔ کاروباری قرضوں کی ادائیگی کے لئے اس کی ذاتی جائیداد کو بھی فروخت کیا جا سکتا ہے۔ اگر کاروبار کے اثاثے کافی نہ ہوں۔
  - (ii) پونجی کی محدود رسائی: کرتا کے پاس پونجی اکٹھا کرنے کی محدود گنجائش ہوتی ہے۔ اس کا اپنا خود کا فنڈ تو پہلے کے لئے کافی ہوتا ہے۔ اس سے کاروبار کی افزائش کے لئے گنجائش کم ہو جاتی ہے۔
  - (iii) کرتا بہت زیادہ طاقتور ہوتا ہے: نا اہل کرتا کاروبار کو بر باد کر سکتا ہے۔ کیونکہ تمام کاروباری فیصلے اسی کے ذریعہ لئے جاتے ہیں۔
- سوال ۱۱: سا جھے داری کی خصوصیات کے ساتھ اس کے محدود واجبات کا تعین کیجئے۔

جواب: کارپوریٹ ذریعہ کاروبار پچک دار، اختراعی اور کارگزار انتظامی مہارت کے ساتھ پیشہ وارانہ مہارت اور کاراندازیت سے متعلق پیش قدمی کو متحد کرنے اور انہیں زیر عمل لانے میں اہل بناتا ہے۔ اپنے ممبروں کو سا جھے داری کے طور پر اپنی اندرونی ساخت کو منظم کرنے کی پچک کی اجازت دیتے وقت محدود ذمہ داری فراہم کرتا ہے۔

محدود ذمہ داری (Limited liability partnership) L.L.P. ایکٹ 2008 بشمول دیگر کی خصوصیات درج ذیل ہیں۔

- (i) L.L.P. ایک باڈی کارپوریٹ ہوگا اور اس کی قانونی ہستی اس کے سا جھے داروں سے الگ ہوگی۔
  - (ii) ایل۔ ایل۔ پی سا جھے داروں اور ایل۔ ایل۔ پی اس کے سا جھے داروں کے بچ حقوق اور فرائض کو ایل۔ ایل۔ پی اور سا جھے داروں کے درمیان معاہدے کے ذریعہ ضبط کیا جاتا ہے۔
  - (iii) L.L.P. ایک علاحدہ قانونی ہستی ہے۔ جو L.L.P. میں اپنے متفقہ اشتراک ہونے کے سبب سا جھے داروں کے واجبات کے ساتھ اپنے اثاثوں کی حد تک پوری طرح ذمہ دار ہے۔
  - (iv) ہر L.L.P. کم سے کم دو سا جھے دار ہونگے۔
- سوال ۱۲: کوآپریٹو سوسائٹی کی تعریف کیجئے۔

جواب: یہ افراد کی ایک رضا کارانہ ایسوسی ایشن (انجمن) ہے۔ جو اپنے معاشی مفاد کو فروغ دینے کے لئے کام کرتے ہیں۔ یہ خود امداد اور باہمی مدد کے اصول پر کام کرتے ہیں۔

سوال ۱۳: کوآپریٹو سوسائٹی کی خصوصیات بتائیے۔

- (i) رضا کار ایسوسی ایشن: کوآپریٹو سوسائٹی افراد کی ایک رضا کار ایسوسی ایشن ہے۔ کوآپریٹو سوسائٹی میں اپنی حسب مرضی شامل ہو سکتا ہے۔ اس اپنی مرضی کے حساب سے جاری رکھ سکتا ہے۔ اور اپنی مرضی سے سوسائٹی کو چھوڑ سکتا ہے۔
- (ii) کھلی ممبر شپ: کوآپریٹو سوسائٹی کی ممبر شپ ان سبھی لوگوں کے لئے کھلی ہوتی ہے جن کا ایک مشترکہ مفاد ہے۔ ممبر شپ ذات، جنس، رنگ یا مذہب کی بنیاد پر محدود نہیں ہے۔ لیکن مخصوص تنظیم کے ملازمین تک محدود ہو سکتی ہے۔
- (iii) علاحدہ قانونی ہستی: کوآپریٹو انڈر ٹیکنگ کوآپریٹو سوسائٹی ایکٹ 1912 یا ریاستی حکومت کے متعلقہ کوآپریٹو سوسائٹی ایکٹ کے تحت رجسٹریشن کرانا ہوتا

ہے۔ کوآپریٹو سوسائٹی کا علاحدہ قانونی وجود ہوتا ہے۔ جو اس کے ممبروں سے الگ ہوتا ہے۔

(iv) مالیات کا ماخذ: کوآپریٹو سوسائٹی کی پونجی شیئر پونجی کی شکل میں اس کے ممبروں سے حاصل کی جاتی ہے۔ تاہم یہ آسانی سے قرض حاصل کر سکتی ہے۔ اور اپنے رجسٹریشن کے بعد حکومت سے مالی عطیہ بھی حاصل کر سکتی ہے۔

(v) خدماتی محرک: کوآپریٹو سوسائٹی کا بنیادی مقصد اپنے ممبروں کو خدمات فراہم کرنا ہے۔ اگرچہ اس عمل میں خود کے لئے معقول منافع بھی کمایا جاسکتا ہے۔  
سوال-۱۴: کوآپریٹو سوسائٹیوں کے کوئی چار فوائد لکھئے۔

جواب: (i) رضا کار تنظیم: یہ ایک رضا کار تنظیم ہے جو سرمایہ دارانہ اور سوشلسٹ دونوں طرح کے معاشی نظاموں میں پنپ سکتی ہے۔

(ii) جمہوری کنٹرول: کوآپریٹو سوسائٹی پر کنٹرول جمہوری انداز میں ہوتا ہے۔ مینجمنٹ جمہوری ہوتا ہے۔ جو ایک فرد، ایک ووٹ تصور پر مبنی ہوتا ہے۔

(iii) کھلی ممبر شپ: وہ افراد جن کا مشترکہ مفاد ہوتا ہے۔ کوآپریٹو سوسائٹی کی تشکیل کر سکتے ہیں۔ کوئی بھی اہل فرد کسی بھی وقت اپنی مرضی سے ممبر بن سکتا ہے۔ اور اپنی مرضی سے سوسائٹی کو چھوڑ سکتا ہے۔

(iv) بچوں کے منافع کا خاتمہ: عام طور پر بچوں کے منافع ختم ہو جاتا ہے۔ کیونکہ کوآپریٹو کے ذریعہ ممبران اشیاء کی اپنی خود کی سپلائی پر کنٹرول رکھتے ہیں۔ جنہیں مختلف مینوفیکچرر سے سیدھا خریداجاتا ہے۔

سوال-۱۵: کوئی آپریٹو سوسائٹی کے کوئی چار حدود لکھئے۔

جواب: (i) تحریک کی کمی: ممبران پورے حوصلے اور وابستگی کے ساتھ کام نہیں کرتے کیونکہ نفع کی کوئی تحریک یا ترغیب نہیں ہوتی۔

(ii) محدود پونجی: پونجی کی وہ رقم جو کوآپریٹو سوسائٹی اپنے ممبروں سے حاصل کرتی ہے بہت محدود ہوتی ہے۔

(iii) مینجمنٹ میں مسائل: کوآپریٹو کا مینجمنٹ خاص طور پر نااہل ہوتا ہے۔ جس کی وجہ سے عام طور پر کوآپریٹو اپنے عملہ کو کم تر معاوضہ ادا کرتی ہے۔

(iv) پیمانہ وابستگی کی کمی: کوآپریٹو کی کامیابی اس کے ممبروں کی وفاداری پر منحصر ہوتی ہے۔ یہ وہ چیز ہے کہ جس کو نہ تو یقینی بنایا جاسکتا ہے اور نہ ہی تھوپا جاسکتا ہے۔

سوال-۱۶: جوائنٹ اسٹاک کمپنی (مشترکہ سرمایہ کمپنی) کا مطلب واضح کیجئے۔

جواب: ہندوستان میں کمپنیوں کو انڈین کمپنیز ایکٹ 1956 کے ذریعہ منضبط کیا جاتا ہے۔ قانون کے مطابق اس ایکٹ کے تشکیل اور رجسٹر قانون کے مطابق اس ایکٹ کی تشکیل اور رجسٹر کی گئی کمپنی ہے۔ یہ ایک مصنوعی فرد ہے۔ جس کی تخلیق قانون کے ذریعہ کی گئی ہے۔ اس کے علاوہ ہستی دائمی تو اس کمپنی کی مہر کے ساتھ ہوتی ہے۔

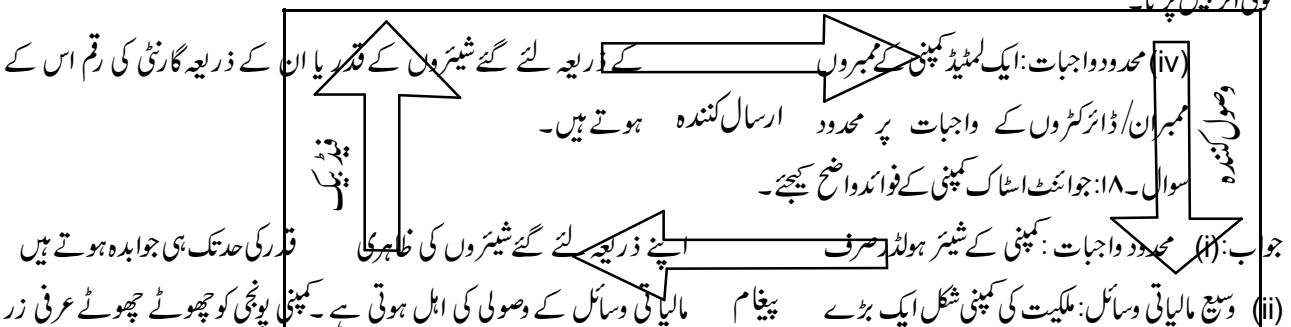
سوال-۱۷: جوائنٹ اسٹاک کمپنی کی کوئی چار خصوصیات واضح کیجئے۔

جواب: (i) مصنوعی قانونی فرد: کمپنی مصنوعی فرد ہے۔ جس کی قانون کے ذریعہ تخلیق کی جاتی ہے۔ اور قانون کے ذریعہ ہی صرف اس کا وجود قائم ہوتا ہے۔ انسان جس کی پیدائش ہوتا ہے بڑھتا ہے رشتے قائم کرتا ہے اور ختم ہو جاتا ہے۔ جبکہ مشترکہ سرمایہ کمپنی بھی جنم لیتی ہے۔ ترقی کرتی ہے۔ رشتوں میں داخل ہوتی ہے اور ختم ہو جاتی ہے۔ تاہم اسے ایک مصنوعی فرد کہا جاتا ہے۔ کیونکہ اس کی پیدائش، وجود، ختم ہونا۔ قانون کے ذریعہ منضبط ہوتا ہے۔

(ii) علیحدہ قانونی ہستی: کمپنی کی علیحدہ قانونی ہستی ہوتی ہے جو اس کے ممبروں سے الگ ہوتی ہے۔ یہ جائیداد کی مالک ہو سکتی ہے اور اپنے خود کے نام سے معاہدہ کر سکتی ہے۔ یہ اپنے نام سے عدالتی چارہ جوئی کر سکتی ہے۔ اور اس کے خلاف عدالتی چارہ جوئی ہو سکتی ہے۔

(iii) دائمی تواتر: کمپنی میں دائمی تواتر کی ترسیل کے عناصر خاصیت ہوتی ہے اور اس کے مدت کار پر موت، دیوالیہ پن، وغیرہ کا

کوئی اثر نہیں پڑتا۔



میں شیئروں میں تقسیم کیا جاتا ہے۔ تاکہ چھوٹے ذرائع والے افراد بھی کمپنی کے شیئر خرید سکیں۔

(iii) تسلسل: کمپنی بغیر کسی رکاوٹ کے کاروباری زندگی سے استفادہ کرتی ہے۔ ایک باڈی کارپوریٹ کے طور پر اس کا وجود جاری رہے گا۔ اگرچہ اس کے تمام ممبران وفات پا جائیں یا اس سے نکل جائیں۔

(iv) شیئروں کی نقل پذیری: پبلک لمیٹڈ کمپنی کے شیئروں کو ممبروں کے ذریعہ بغیر کسی دوسرے ممبر کی مرضی کیا آزادانہ منتقل کیا جاسکتا ہے۔

سوال-۱۹: جو انٹ اسٹاک کمپنی کے حدود کی وضاحت کیجئے۔

جواب: (i) تشکیل میں دشواری: ایک کمپنی کی تشکیل کرنا بہت مشکل اور مہنگا ثابت ہوتا ہے۔ متعدد دستاویز تیار کرنا ہوتے ہیں۔ اور رجسٹر آف کمپنیز کے پاس اسے فائل کرنا ہوتا ہے۔

(ii) حکومتی کنٹرول کا زیادہ ہونا: کمپنی کو اپنے روزمرہ کے افعال میں تفصیلی قانونی ضوابط کا سامنا کرنا پڑتا ہے۔ میعاد کی طور پر رپورٹ، آؤٹ کھاتوں کا پہلی پیشین وغیرہ لازمی ہوتا ہے۔

(iii) ایک محدود طبقہ کا میٹجمنٹ: کمپنی کے میٹجمنٹ کو حالانکہ جمہوری مانا جاتا ہے۔ لیکن عملاً یہ چند لوگوں تک محدود ہو جاتا ہے۔

(iv) فیصلے میں تاخیر: میٹجمنٹ کی اتنی زیادہ سطحوں سے فیصلے لینے میں تاخیر ہوتی ہے۔ مینٹنگ بلانے اور قرارداد پاس کرنے میں کافی وقت ضائع ہوتا ہے۔

سوال-۲۰: پرائیویٹ لمیٹڈ اور پبلک لمیٹڈ کے درمیان فرق کیجئے۔

جواب: (۱) پرائیویٹ کمپنی کے معاملے میں ممبر افراد کی کم سے کم تعداد دو ہوتی ہے۔ اور پبلک کمپنی کے لئے یہ تعداد 7 ہوتی ہے۔

(۲) پرائیویٹ کمپنی میں ادا شدہ پونجی کم سے کم ایک لاکھ روپے جبکہ پبلک کمپنی میں کم از کم ادا شدہ پونجی 5 لاکھ روپے ہوتی ہے۔

(۳) پرائیویٹ کمپنی کے معاملے میں ممبروں کی زیادہ زیادہ سے زیادہ تعداد پچاس سے زیادہ نہیں ہونی چاہئے جبکہ پبلک کمپنی کے معاملے میں ممبروں کی زیادہ سے زیادہ کی اس طرح کی کوئی حد نہیں ہے۔

(۴) پرائیویٹ کمپنی میں شیئروں کی منتقلی کا حق محدود ہے۔ جب کہ پبلک کمپنی میں عام لوگوں کو اس کے شیئر اور ڈپنچر خریدنے کیلئے مدعو کیا جاتا ہے۔

سوال-۲۱: کثیر قومی کمپنی کے فوائد مختصراً بیان کیجئے۔

جواب: (i) غیر ملکی پونجی کی سرمایہ کاری: کثیر قومی کمپنیوں کے ذریعہ پونجی کی سیدھی سرمایہ کاری سے کم ترقی یافتہ ملکوں کو اپنی معاشی ترقی رفتار بڑھانے میں مدد ملتی ہے۔

(ii) روزگار کی تخلیق: کثیر قومی کمپنیوں کے ذریعہ تجارتی اور صنعتی سرگرمیوں کے پھیلاؤ سے روزگار کو مواقع کی تخلیق ہوتی ہے۔ اور میزبان ملکوں کے معیار زندگی میں بہتری پیدا ہوتی ہے۔

(iii) ترقی یافتہ تکنالوجی کا استعمال: کثیر قومی کمپنیوں کے ذریعہ تحقیقی و ترقیاتی سرگرمیاں انجام دی جاتی ہیں۔ جن سے کافی وسائل کے ساتھ بہتر سے بہتر طریقے پیداوار کے عمل میں مدد ملتی ہے۔ اور اس طرح پروڈکٹ کا معیار بھی بڑھتا ہے۔ دھیرے دھیرے دیگر ممالک بھی ان تکنالوجیوں کو حاصل کر لیتے ہیں۔

سوال-۲۲: کیا آپ اس بات سے متفق ہیں کہ کثیر قومی کمپنیوں کے حدود ہیں؟ اگر ہاں تو وضاحت کیجئے۔

جواب: ہاں کثیر قومی کمپنیوں کے درج ذیل حدود ہیں۔

(i) میزبان ملکوں کی ترجیحات کی کوئی فکر نہیں: کثیر قومی کمپنیاں میزبان ملکوں کے پسماندہ علاقوں میں زیادہ نفع بخش صنعتوں میں پونجی کی سرمایہ کرتی ہے۔ اور بنیادی صنعتوں کو فروغ دینے کی ترجیحات پر غور نہیں کرتیں۔

(ii) گھریلو کاروباری اداروں پر خراب اثر: بڑے پیمانے کے عمل اور تکنالوجی کے مہارتوں کے سبب کثیر قومی کمپنیاں اکثر میزبان ملکوں کے بازاروں پر حاوی ہو جاتی ہیں۔ اور اجارہ داری اختیار حاصل کرنے کی طرف مائل ہوتی ہیں۔ اس طرح کئی مقامی ادارے بند ہو جانے پر مجبور ہو جاتے ہیں۔

(iii) روایت میں تبدیلی: صرفی اشیاء میزبان ملکوں میں کثیر قومی کمپنیاں جنہیں پیش کرتی ہیں وہ عام طور پر مقامی ثقافتی معیارات کے مقابلے نہیں ہوتیں۔ اس طرح کھانے اور پینے کی لوگوں کی عادتیں اپنے خود کے ثقافتی وراثت سے بدلنے کی طرف مائل ہوتی ہیں۔











## خود کی قدر شناسی کیجئے

- ۱۔ سبزی اگانے والے کسان اپنی سبزیاں کسی بڑے شہر کی منڈی میں لے جانا چاہتے ہیں۔ نقل و حمل کے ذرائع کی تجویز دیجئے جو ان کے لئے زیادہ موزوں ہے۔ وجہ بھی بتائیے۔
- ۲۔ نقل و حمل کے مختلف ذرائع کی وضاحت کیجئے۔
- ۳۔ گوداموں کو کیا افعال انجام دینے ہوتے ہیں؟
- ۴۔ ترسیل کے عمل کے عناصر کی وضاحت کیجئے۔
- ۵۔ ترسیل کے کیا ذرائع ہیں؟
- ۶۔ نجی کوریج خدمات کے کیا ذرائع ہیں؟
- ۷۔ مختلف بینک جمع کھاتوں کی مختلف اقسام کی وضاحت کیجئے۔

## ماڈیول iv

## خریدنا، فروخت کرنا اور تقسیم کرنا

آج کل کی کاروباری دنیا میں بڑے پیمانے کی پیداوار میں بازار میں فروخت کرنے اور تقسیم کرنے کے ایک موثر نظام کی استعمال کی ضرورت ہوتی ہے۔ جدید ٹکنالوجی نے فروخت اور تقسیم کی تکنیکوں میں انقلاب پیدا کر دیا ہے۔ اور آج کل کی کاروباری دنیا کو ایک عالمی بازار میں بدل دیا ہے ان دنوں ایک ملک میں پیدا ہونے والی اشیاء دیگر ممالک میں بہ آسانی دستیاب ہوتی ہیں۔ اس ماڈیول کو اشتہار اور فروخت بڑھانے (سیلز پرموشن) کے مختلف طریقوں کا استعمال کرتے ہوئے جدید دور کی کاروباری دنیا میں اشیاء اور خدمات کی خریداری، فروخت اور تقسیم سے متعلق طلباء میں فہم کو فروغ دینے کی غرض سے وضع کیا گیا ہے۔

## سبق ۱۲

## خریداری اور فروخت

## معنی

خریداری ایک عمل ہے جس کے ذریعہ کوئی فرد رقم کی ادائیگی کی بنیاد پر دوسرے سے اپنے نام پر بعض اشیاء یا جائیداد کو منتقل کر لیتا ہے۔ فروخت وہ عمل ہے جس کے ذریعہ بعض اشیاء یا جائیداد نقد یا ادھار کی بنیاد پر ایک فرد سے دوسرے فرد کو منتقل ہوتی ہے۔ فروخت اور خریداری ہمیشہ ساتھ ساتھ چلتے ہیں۔ کاروبار کے ایک عمل کے طور پر فروخت کاری میں وہ تمام سرگرمیاں شامل ہیں جو پیدا کار سے صارف تک اشیاء اور خدمات کے بہاؤ کی جانب چلتی ہیں۔

## تصویرات

☆ لوگوں کی ضرورتوں کی شناخت اور تعین کرنا اور اس کے مطابق پروڈکٹ یا خدمات کو وضع کرنا ضروری ہے۔  
☆ یہ یقینی بنانا ضروری ہے کہ پروڈکٹ یا خدمات گا ہو کو بہ آسانی دستیاب ہو۔  
☆ پروڈکٹ یا خدمات کی قیمت ایسی ہونی چاہئے کہ گاہک اس کے مقدر ہو سکیں۔

## فروخت کے طریقہ عمل

- ☆ خریدار کے ذریعہ استفسار
- ☆ مقصود خریداروں کو شرح نامہ (quotation) فراہم کرنا
- ☆ آرڈر کی تعمیل
- ☆ بیجک بنانا
- ☆ گاہک کا کھاتہ کھولنا
- ☆ خریدار اشیاء کی سپردگی
- ☆ کھاتوں کی ادائیگی اور تقضیہ کی رسید
- ☆ غلطیوں کی درستگی

## خریداری کے طریقے

- ☆ معائنہ کے ذریعہ خریداری
- ☆ نمونہ/ پیٹرن کے ذریعہ خریداری
- ☆ برانڈ یا بیان کے ذریعہ خریداری

## فروخت کے طریقے

- ☆ کرایہ/ خریداری بنیاد
- ☆ قسطوں میں ادائیگی نظام کے ذریعہ فروخت
- ☆ منظوری کی بنیاد پر فروخت
- ☆ ٹنڈر کے ذریعہ فروخت
- ☆ نیلامی کے ذریعہ فروخت
- ☆ واش سیل (کلیرنس فروخت)

## ادائیگی کا طریقہ

- ☆ فوری ادائیگی
- ☆ قسطوں میں ادائیگی کا منصوبہ
- ☆ ادھار مدت کے آخر میں ادائیگی

## سبق-۱۳ تقسیم کے ذرائع

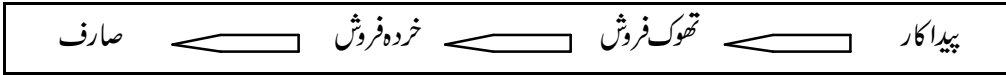
معنی

تقسیم کے ذرائع پیدا کاروں سے صارفین تک اشیاء کے منتقل ہونے کا ایک طریقہ ہے۔ جب پیدا کار اشیاء اور خدمات کو سیدھے طور پر صارفین کو فروخت کرتا ہے تو ایک براہ راست ذریعہ ہے۔ جب تقسیم کے عمل میں متعدد پچھلے شامل ہوتے ہیں تو بالواسطہ ذریعہ ہے۔

عام ذرائع

راست ذریعہ

بالواسطہ ذریعہ



### خردہ فروش

خردہ فروش وہ تاجر ہیں جو تھوک فروشوں سے اشیاء خریدتے ہیں اور انہیں صارفین کو فروخت کرتے ہیں۔

خردہ فروش کے کام

- ☆ اشیاء خریدنا اور انہیں جمع کرنا
- ☆ اشیاء کو اسٹور کرنا
- ☆ ادھار کی سہولت
- ☆ ذاتی خدمات
- ☆ جو کھم لینا
- ☆ اشیاء کی نمائش
- ☆ معلومات کی فراہمی

### تھوک فروش

تقسیم کے ذرائع میں تھوک فروش وہ پچھلے ہیں جو بھاری مقدار میں اشیاء کا سودا کرتے ہیں۔ وہ خردہ فروشوں کو مال فروخت کرتے ہیں اور بعض معاملوں میں سیدھے طور پر صارفین کو فروخت کرتے ہیں۔

تھوک فروشوں کے کام

- ☆ اشیاء وصول کرنا
- ☆ اشیاء کو اسٹور کرنا
- ☆ تقسیم
- ☆ مالیات فراہم کرنا
- ☆ جو کھم لینا
- ☆ گریڈنگ
- ☆ قیمت سازی

## سبق-۱۴ خردہ تجارت

معنی

چھوٹے چھوٹے دوکاندار جو صارفین کو سیدھے مال فروخت کرتے ہیں خردہ فروش کہلاتے ہیں۔ بھیری والے، ہاکرس، ایک دام کی دوکان، یا چھوٹے چھوٹے دوکاندار یہ سبھی خردہ فروش ہیں۔ خردہ فروش پچھلیوں کے سلسلے کی آخری کڑی ہے۔ وہ تھوک فروش اور آخری صارف کے درمیان ایک پچھلیا ہے۔ وہ تھوک فروش سے مال خریدتا ہے۔ اور صارفین کو چھوٹی چھوٹی مقدار میں فروخت کرتا ہے اسے تھوک فروش کی نسبت کم پونجی کی ضرورت ہوتی ہے۔ اور عام طور پر نقد بنیاد پر تجارت انجام دیتے ہیں وہ کسی شے میں مخصوص نہیں ہوتے۔ اور اپنے اسٹاک میں عموماً طرح طرح کی اشیاء رکھتے ہیں ان کی سرگرمیاں عام طور پر اس محلے تک محدود ہوتی ہیں جہاں ان کی دوکان واقع ہوتی ہے۔

چھوٹے پیمانے کی خوردہ تجارت: چھوٹے پیمانے کی خوردہ تجارت میں پھیری والی خوردہ فروشی یا مقررہ دوکان کی خوردہ فروشی شامل ہے۔

- (i) پھیری والی خوردہ فروشی
- (ii) مقررہ دوکان کی خوردہ فروشی
- (a) جنرل اسٹور یا ویرائیٹی اسٹور
- (b) ایک لائن اسٹور
- (c) اسپیشلیٹی اسٹور

بڑے پیمانے کی خوردہ فروشی: بڑے پیمانے کی خوردہ فروشی میں ڈپارٹمنٹل اسٹور، ملٹی پل شاپس اور سپر بازار شامل ہیں۔ جہاں لین دین بڑے حجم میں واقع ہوتا ہے۔

### غیر اسٹور خوردہ فروشی

☆ میل آرڈر بزنس: میل آرڈر بزنس پیدا کاروں یا تاجروں کے ذریعہ اشیاء کی فروخت کا ایک ایسا طریقہ ہے جس میں گاہکوں کو سیدھے طور پر ڈاک کے ذریعہ مال بھیجا جاتا ہے۔ فروخت کار اشتہار کے ذریعہ گاہک تک پہنچ حاصل کرتا ہے۔ اور گاہک اشیاء کی فراہمی ڈاک کے ذریعہ کی جاتی ہے۔ یہ کم وزن، جلد خراب نہ ہونے والی اشیاء کے لئے موزوں ہے۔ جنہیں آسانی سے برتا جاسکتا ہے۔

☆ ٹیلی شاپنگ: ٹیلی شاپنگ میں گاہک سے ٹیلی فون پر یا ٹیلی ویزن پر اشتہار کے ذریعہ رابطہ قائم کر کے پروڈکٹ اور اس کے استعمال کے بارے میں معلومات فراہم کرنا شامل ہے۔ گاہک ٹیلی فون پر پروڈکٹ کے لئے آرڈر دیتا ہے۔ شاپنگ کا یہ طریقہ خریدار کے وقت اور کوشش کی بچت کرتا ہے۔ اس طرح کی شاپنگ میں دھوکہ دہی اور بے ایمانی کا جو کھم ہوتا ہے کیونکہ خریدار فروخت کے لئے پیش کی گئی اشیاء کا معائنہ نہیں کر سکتا۔

☆ آٹو میٹک وینڈنگ مشین کے ذریعہ فروخت: اشیاء جو میس گھنٹے A.V.M. کے ذریعہ خریدی جاسکتی ہیں۔ فروخت کار مشین کو نہایت آسان محل وقوع جیسے بس ٹرمینل، شاپنگ سینٹر وغیرہ پر رکھ دیتا ہے۔ گاہک اشیاء کو محض سکہ ڈال کر یا مشین میں ٹوکن ڈال کر اشیاء خرید سکتے ہیں۔

☆ انٹرنیٹ شاپنگ: انٹرنیٹ شاپنگ میں انٹرنیٹ ویب سائٹ سے پروڈکٹ کے بارے میں معلومات حاصل کرنا اور انٹرنیٹ پر آرڈر دینا شامل ہے۔ اشیاء کو ڈاک یا کوریئر سے بھیجا جاسکتا ہے۔ اور ادائیگی کریڈٹ کارڈ کے ذریعہ کی جاتی ہے۔ گھر پر بیٹھ کر انٹرنیٹ کے ذریعہ اشیاء دنیا کے کسی کونے سے خریدی جاسکتی ہیں۔

### سبق ۱۵ اشتہار

#### معنی

اشتہار میں پیدا کار، تاجر یا خدمات کے فراہم کار کے ذریعہ، متوقع گاہکوں کو کسی پروڈکٹ یا خدمات یا تصور کو پیش کرنے سے متعلق تمام سرگرمیاں شامل ہیں۔ اشتہار میں کچھ لاگت لگتی ہے جسے پیدا کار، تاجر یا خدمات کے فراہم کار کے ذریعہ لگایا جاتا ہے۔ انہیں اسپانسر یا اشتہار کار کہتے ہیں۔ پروڈکٹ، خدمات یا تصور کے بارے میں پنہاں پیغام کو اشتہار کہا جاتا ہے۔ ہر اشتہار میں اسپانسر کی شناخت افشا کی جاتی ہے۔

#### خصوصیات

- ☆ پیغام کی غیر ذاتی پیشکش
- ☆ ترسیل کی ادا شدہ شکل
- ☆ پروڈکٹ، خدمات یا تصور کا پر موشن
- ☆ اسپانسر کی ہمیشہ شناخت
- ☆ بعض میڈیا کے ذریعہ ترسیل

## اہمیت

- ☆ گاہکوں کو معلومات فراہم کرنا
- ☆ نئے پروڈکٹ کی مانگ تخلیق کرنا
- ☆ موجودگاہک کو بنائے رکھنا
- ☆ فروخت میں اضافہ
- ☆ سیلز مین کی مدد

## مقصد

اشتہار کا بنیادی مقصد پروڈکٹ یا خدمت کی افادیت کے بارے میں گاہکوں کو مطلع کرنا اور اس بنیاد پر انہیں خریدنے کے لئے راغب کرنا ہے۔  
اشتہار کسی نئے پروڈکٹ کے لئے مانگ تخلیق کرنے اور کسی پروڈکٹ کی مانگ کو بنائے رکھنے اور موجودہ مانگ میں بہتری کرنے کے مقصد کی تعمیل کرتا ہے۔ آخر کار ہر اشتہار سے فروخت بڑھانے میں مدد ملتی ہے۔

## میڈیا

☆ پرنٹ میڈیا: کاروباری کے ذریعہ اشتہار کے طور پر پرنٹ میڈیا کا استعمال بہت عام ہے۔ اس میں اخبار، رسائل وغیرہ شامل ہیں۔  
☆ الیکٹرانک میڈیا: جدید دور کی مارکیٹنگ میں اشتہار کی یہ ایک نہایت مقبول عام شکل ہے۔ اس میں ریڈیو، ٹیلی ویژن، انٹرنیٹ وغیرہ شامل ہیں۔  
☆ دیگر میڈیا: جہاں صارف کو کچھ نہیں خرچ کرنا پڑتا اور وہ ایسے اشتہار کو باہر جانے پر دیکھ سکتا ہے۔ اس میں ہورڈنگ، پوسٹر، گاڑی پر ڈسپلے وغیرہ شامل ہیں۔

سبق ۱۶  
سیلز پر موشن اور شخصی فروختگی

## معنی

سیلز پر موشن اشیاء کی فروخت کو بڑھانے کے لئے اشتہار اور شخصی فروختگی کو چھوڑ کر دیگر تمام سرگرمیوں پر مشتمل ہے۔  
شخصی فروختگی سے مراد اشیاء اور خدمات کی پیشکش اور پروڈکٹ یا خدمت کو خریدنے کے لئے متوقع گاہکوں کو قائل کرنا اور انہیں راغب کرنا ہے۔

## سیلز پر موشن کے ذریعہ کار

- ☆ صفت نمونے
- ☆ پرییم یا بونس آفر
- ☆ مبادلہ اسکیمیں
- ☆ قیمت کرنے کی پیشکش
- ☆ کوپن
- ☆ میلے اور نمائشیں
- ☆ تجارتی اسٹیٹسٹس
- ☆ اسکرینچ اور جیتو آفر
- ☆ پیسے کی واپسی کا آفر

## سیلز پر موشن کی اہمیت

مینوفیکچر کے نقطہ نگاہ سے: فروخت کے حجم کو بڑھاتا ہے۔ پروڈکٹ میں بہتری پیدا کرتا ہے۔ نئے پروڈکٹوں کو متعارف کراتا ہے۔ موجودہ اسٹاک کو تیزی سے نمٹانے کا اہل بناتا ہے۔ اور فروخت کے حجم کو مستحکم کرتا ہے۔  
صارفین کے نقطہ نگاہ سے: نئے گاہکوں کی تخلیق، اشیاء سستی شرح پر دستیاب ہوتی ہیں۔ بازار میں گاہکوں کو مالیاتی فوائد، نئے پروڈکٹ کے بارے میں آگہی پیدا کرنا، پروڈکٹ میں بہتری، نئے پروڈکٹ کو متعارف کرنے میں مددگار، کوالٹی کے بارے میں گاہکوں کے ذہن میں اعتماد پیدا کرنا اور معیار زندگی بڑھانا

## شخصی فروختگی کے عناصر

- ۱۔ آمنے سامنے تفاعل
  - ۲۔ ترغیب
  - ۳۔ چک
  - ۴۔ فروخت کی پر موشن
  - ۵۔ معلومات کی فراہمی
  - ۶۔ باہمی فوائد
- ۲۔ کاروبار میں ذرائع نقل و حمل کی اہمیت بیان کیجئے۔

(i) مینوفلچر ربا پیدا کاروں کے لئے خام مواد کی دستیابی: ذرائع نقل و حمل سے خام مواد کو ایک جگہ (جہاں وہ دستیاب

## شخصی فروختگی کی اہمیت

مینوفلچر کے نقطہ نگاہ سے

☆ اس سے نئے اور موجودہ دونوں پروڈکٹوں کے لئے مانگ کی تخلیق ہوتی ہے۔

☆ اس سے نئے گاہک بنتے ہیں۔ اور اس طرح پروڈکٹ کے لئے بازار کے پھیلاؤ میں مدد ملتی ہے۔

☆ اسے پروڈکٹ میں بہتری پیدا ہوتی ہے۔ جب ذاتی یا شخصی طور پر فروخت کیا جاتا ہے تو فروخت کارگاہوں کی پسند اور مطالبات کے بارے میں واقف ہوتا ہے۔ اور اسی کے مطابق مینوفلچر کو تجاویز پیش کرتا ہے۔

☆ ذاتی فروختگی گاہکوں کو موقع فراہم کرتی ہے کہ وہ پروڈکٹ کو استعمال کرنے میں اپنی شکایات اور مشکلات آگے بڑھائیں۔ اور فوری طور پر اس کا حل حاصل کریں۔

صارفین کے نقطہ نگاہ سے

☆ ذاتی فروختگی سے مینوفلچر کو فروخت کاروں کے ذریعہ پیش تجاویز کی بنیاد پر اپنے پروڈکٹ کو بہتر بنانے میں مدد ملتی ہے۔

☆ گاہکوں کے پاس سیلز پرسن کے ذریعہ پروڈکٹ سے متعلق اپنے مسائل کا فوری حل نہیں ہوتا۔

☆ ذاتی فروختگی سے نئے گاہک صرف موجودہ پروڈکٹ کے لئے بن سکتے ہیں۔

☆ شخصی فروختگی گاہکوں کو اپنی ضرورت اور ذوق کے لحاظ سے بہتر طور پر موزوں اشیاء منتخب کرنے میں بھی رہنمائی کرتی ہے۔ کیونکہ اس میں آمنے سامنے کی ترسیل شامل ہوتی ہے۔

ہوتے ہیں) سے دوسری جگہ (جہاں انہیں نیم تیار یا تیار اشیاء میں پراسس کرنا، یکجا کرنا یا کیا جانا ہوتا ہے) لانا لے جانا ممکن ہوتا ہے۔

## اچھے سیلز پرسن کی خوبیاں

(ii) گاہکوں کو اشیاء کی دستیابی: ذرائع نقل و حمل سے بہت آسانی اور رفتار کے ساتھ تیار اشیاء کو ایک جگہ سے دوسری جگہ لانا لے جانا ممکن

☆ جسمانی خوبیاں

☆ ذہنی خوبیاں

☆ کردار میں دیانت داری

☆ پروڈکٹ اور کمپنی کے بارے میں معلومات

☆ اچھا برتاؤ

☆ ترغیب دینے کی اہلیت

ہوتا ہے۔ اس طرح صارفین کو جو

ملک کی مختلف جگہوں میں ہوتے

ہیں انہیں دو دراز کے علاقوں میں

تیار اشیاء کے صرف کئے جانے کا

فائدہ حاصل ہوتا ہے۔

(iii) معیار زندگی میں بہتری پیدا ہوتی متوقع جوابوں کے ساتھ سوالات ہے: ذرائع نقل و حمل سے صارفین کو مختلف قیمتوں کی اشیاء کی مختلف

خوبیوں کے استعمال کے انتخاب میں مدد ملتی ہے۔ اس طرح لوگوں کے معیار زندگی میں اضافہ حاصل ہوتا ہے۔

(iv) کم لاگتوں پر بڑے پیمانے پر پیداوار میں آسانی ہوتی ہے: ہم جانتے ہیں کہ بڑے پیمانے کی پیداوار ہماری مرضی کی جگہ پر ہمیشہ ممکن نہیں ہوتی کیونکہ اس میں

زبردست بنیادی ڈھانچے کی خاص طور پر زمین کی ضرورت ہوتی ہے۔ جو کہ ہر جگہ آسانی دستیاب نہیں ہوتی۔ لیکن مینوفلچرنگ کے لئے حتمی طور پر منتخب جگہ پر تمام

مطلوبہ مال اور قوت افراد کو مہیا کرنے کے ذریعہ ٹرانسپورٹ بڑے پیمانے کی پیداوار ممکن بناتا ہے۔ بڑے پیمانے کی پیداوار میں لاگت فی اکائی میں کمی آتی ہے۔

۳۔ ریلوے ٹرانسپورٹ کے فوائد اور حدود بیان کیجئے۔

ریلوے ٹرانسپورٹ کے فوائد:

(i) لمبی دوری کے سفر کے لئے یہ ٹرانسپورٹ کا ایک آسان طریقہ ہے۔

(ii) یہ سڑک ٹرانسپورٹ کی نسبت زیادہ تیز طریقہ ہے۔

(iii) لمبی دوری کے لئے بڑی مقدار میں بھاری اشیاء لے جانے کے لئے موزوں ہے۔

(iv) بارش، سیلاب، کہرے وغیرہ جیسے موسمی حالات کا خراب اثر کم پڑتا ہے۔

ریلوے ٹرانسپورٹ کے حدود

(i) مختصر دوری کے لئے اشیاء اور مسافروں کو لانے لے جانے کے لئے یہ نسبتاً مہنگا پڑتا ہے۔

(ii) ملک کے دو دراز کے علاقے میں یہ دستیاب نہیں ہے۔

(iii) یہ مقررہ وقت کے شیڈیول کے مطابق خدمات فراہم کرتا ہے۔ اور کسی جگہ پر چڑھانے اور اتارنے کے لئے اس میں پک داری نہیں ہے۔



(iv) حادثے کی صورت میں جان و مال کا بھاری نقصان ہوتا ہے۔

۴۔ سڑک ٹرانسپورٹ کے فوائد اور حدود بیان کیجئے۔

سڑک ٹرانسپورٹ کے فوائد:

(i) یہ نسبتاً دوسرے ذرائع نقل و حمل سے سستا طریقہ ہے۔

(ii) مختصر دوری کے لئے سڑک کے ٹرانسپورٹ کے زیادہ تیز رفتار سے جلد خراب ہونے والی اشیاء کو لایا لے جایا سکتا ہے۔

(iii) چونکہ کسی منزل پر سامان کو چڑھانا و اتارنا ممکن ہے۔ اس لئے یہ ٹرانسپورٹ کا ایک چکدار ذریعہ ہے۔ یہ دروازے دروازے اپنی خدمات فراہم کرتا ہے۔

سڑک ٹرانسپورٹ کے حدود

(i) لانے لے جانے کی اس کی محدود صلاحیت کے سبب طویل دوری کے لئے اشیاء کی نقل و حمل کفایتی ثابت نہیں ہوتی۔

(ii) سڑک کے ذریعہ بھاری اشیاء یا زیادہ مقدار میں اشیاء کی نقل و حمل میں اونچی لاگت آتی ہے۔

(iii) اس پر سیلاب، بارش، زمین کے کھسکے وغیرہ، جیسے موسمی حالات کا خراب اثر پڑتا ہے۔

۵۔ آبی ذرائع نقل و حمل کے فوائد اور حدود بیان کیجئے۔

(i) تھوک میں اور بھاری اشیاء کے نقل و حمل کا یہ نسبتاً ایک کفایتی طریقہ ہے۔

(ii) حادثوں کے لحاظ سے یہ ٹرانسپورٹ کا ایک محفوظ طریقہ ہے۔

(iii) راستوں کی مرمت اور بنانے کی لاگت کے لحاظ سے اس کی لاگت بہت کم ہوتی ہے۔ کیونکہ آبی راستے قدرتی ہوتے ہیں۔

(iv) اس سے بین الاقوامی تجارت کی حوصلہ افزائی ہوتی ہے۔

آبی ذرائع نقل و حمل کی حدود

(i) ندیوں کی اور نہروں کی گہرائی اور جہاز رانی کی صلاحیت الگ الگ ہوتی ہے۔ اس طرح مختلف سائزوں کے ٹرانسپورٹ جہازوں کے عمل پر خراب اثر پڑتا ہے۔

(ii) یہ ٹرانسپورٹ کا سست طریقہ ہے۔ اور اس لئے جلد خراب ہونے والی اشیاء کا نقل و حمل مناسب نہیں ہوتا۔

(iii) موسمی حالات کا اس پر خراب اثر پڑتا ہے۔

(iv) بحری ٹرانسپورٹ کے لئے جہازوں اور ان کے رکھ رکھاؤ کے لئے ایک بڑی سرمایہ کاری کی ضرورت ہوتی ہے۔

۶۔ ہوائی ٹرانسپورٹ کے فوائد اور حدود بیان کیجئے۔

ہوائی ٹرانسپورٹ کے فوائد:

(i) یہ ٹرانسپورٹ کا تیز ترین ذریعہ ہے۔

(ii) یہ ان علاقوں میں جو ٹرانسپورٹ کے کسی دیگر ذرائع کی قابل رسائی میں نہیں ہیں اشیاء اور مسافروں کی نقل و حمل میں نہایت مفید ہیں۔

(iii) قدرتی آفات کے دوران یہ ٹرانسپورٹ کا نہایت آسان ذریعہ ہے۔

(iv) قومی سلامتی اور دفاع میں یہ زبردست معاون ہے۔

ہوائی ٹرانسپورٹ کے حدود

(i) یہ نسبتاً ٹرانسپورٹ کا زیادہ مہنگا طریقہ ہے۔

(ii) بھاری اور تھوک مقدار میں اشیاء کی نقل و حمل کے لئے موزوں نہیں ہے۔

(iii) موسمی حالات کا خراب اثر پڑتا ہے۔

(iv) مختصر دوری کے سفر کے لئے موزوں نہیں ہے۔

(v) حادثوں کی صورت میں زبردست جان و مال کے نقصان کا سامنا کرنا ہوتا ہے۔

۷۔ گودام کاری کا کیا مطلب ہے۔

گودام کاری (Ware housing) کا مطلب بڑی مقدار میں اشیاء کو اس وقت سے رکھنا یا محفوظ رکھنا جب سے ان کی خرید ہوئی ہے۔ اور اس وقت تک رکھنا جب تک ان کا اصل استعمال یا فروخت نہ ہو۔ گودام تجارت کے لئے نہایت معاون ہے۔ اشیاء کی پیداوار اور صرف کے درمیان جو وقت کا خلا ہوتا ہے اس کو پورا کرنے کے ذریعہ وقت کی افادیت پیدا کرتی ہے۔

۸۔ گودام کاری کی ضرورت کو مختصر اوضح کیجئے۔

(i) موسمی پیداوار: زراعتی اشیاء بعض مخصوص موسم میں پک کر تیار ہوتی ہیں۔ لیکن ان کا صرف یا استعمال پورے سال ہوتا رہتا ہے۔ اس لئے ایسی اشیاء کو صرف کئے جانے تک رکھا جانا ہوتا ہے۔

(ii) موسمی مانگ: ایسی بہت سی اشیاء ہیں کہ جن کی مانگ موسم کے اعتبار سے ہوتی ہے۔ جیسے سردیوں میں اوننی کپڑے یا بارش کے موسم میں چھاتے تاہم ان اشیاء کی پیداوار پورے سال ہوتی رہتی ہے۔ تاکہ موسمی مانگ کو پورا کیا جاسکے۔ لہذا ان اشیاء کو گودام میں رکھے جانے کی ضرورت ہوتی ہے۔ تاکہ یہ ضرورت کے وقت دستیاب رہیں۔

(iii) بڑے پیمانے پر پیداوار: تیار اشیاء کے معاملے میں آج کل اشیاء کی موجودہ اور ساتھ ساتھ مستقبل کی مانگ کو پورا کرنے کے لئے اشیاء کی پیداوار کرنی پڑتی ہے۔ مینوفیکچررز اشیاء کی پیداوار بڑی مقدار میں کرتے ہیں تاکہ بڑے پیمانے کی پیداوار کا فائدہ اٹھایا جاسکے جو انتہائی کفایتی ثابت ہوتی ہے۔ اس تیار اشیاء جو بڑے پیمانے پر تیار کی جاتی ہیں انہیں مناسب طور پر اسٹور کئے جانے کی ضرورت ہوتی ہے۔ تاکہ وقتیکہ یہ فروخت کے ذریعہ ختم نہ ہو جائیں۔

(iv) صنعتی اور زراعتی اشیاء مخصوص جگہوں پر تیار کی جاتی ہیں لیکن ان کا صرف پورے ملک میں کیا جاتا ہے۔ اس لئے یہ ضروری ہے کہ ان کا ذخیرہ صرف مقام کے قریب کیا جائے تاکہ صارفین کی ضرورت کے لحاظ سے بغیر کسی تاخیر کے ان کی دستیابی کرائی جاسکے۔

(v) مسلسل پیداوار: فیٹریوں میں اشیاء کی مستقل پیداوار کے لئے خام مواد کی مناسب سپلائی کی ضرورت ہوتی ہے۔ اس لئے گوداموں میں خام مواد کا کافی مقدار میں رکھے جانے کی ضرورت ہوتی ہے تاکہ مسلسل پیداوار کو یقینی بنایا جاسکے۔

۹۔ گودام کی مختلف اقسام کی درجہ بندی کیجئے اور ان کی مختصر اوضاحت کیجئے۔

(i) نجی گودام: وہ گودام جنکی ملکیت اور انتظام خود مینوفیکچرر یا تاجروں کے ماتحت ہوتا ہے۔ تاکہ وہ خاص طور پر اشیاء کے اپنے خود کے اسٹاک کو رکھ سکیں انہیں نجی گودام کہا جاتا ہے۔

(ii) عوامی گودام: وہ گودام جو عام لوگوں کی اشیاء کو اسٹور کرنے کے لئے ہوتے ہیں انہیں عام طور پر عوامی گودام کہا جاتا ہے۔

(iii) حکومتی گودام: یہ وہ گودام ہیں جن کی ملکیت انتظام اور کنٹرول مرکزی یا ریاستی حکومتوں یا پبلک کارپوریشن یا مقامی حکام کی ہوتی ہے۔

(iv) ضمانتی گودام (Bonded ware houses): ان گوداموں کی ملکیت، انتظام اور کنٹرول حکومت اور نجی ایجنسیوں کے ہاتھ میں ہوتا ہے۔

(v) کوآپریٹو گودام: یہ وہ گودام ہیں جن کی ملکیت، انتظام اور کنٹرول میں کوآپریٹو سوسائٹیوں کا ہاتھ ہوتا ہے۔

۱۰۔ کاروباریوں کے لئے گودام کے فوائد بیان کیجئے۔

(i) اشیاء کا تحفظ اور حفاظت: گودام کاروباریوں کے اشیاء کے ذخیرے جب ان کی ضرورت فروخت کے لئے نہ ہو ضروری سہولیات فراہم کرتے ہیں۔

(ii) پابندی کے ساتھ اشیاء کا بہاؤ: گودام کاری پورے سال موسمی اشیاء کی پابندی سے سپلائی کو یقینی بناتی ہے۔

(iii) پیداوار میں تسلسل: گودام مینوفیکچرر کو پیداوار کو مسلسل انجام دینے کا اہل بناتا ہے۔

(iv) آسان محل وقوع: گودام عام طور ہر سہولت والی جگہوں جیسے سڑک، ریل آبی راستوں کے قریب واقع ہوتے ہیں اس لئے اشیاء کی نقل و حرکت میں سہولت ہوتی ہے۔

(v) برتنا آسان: جدید گودام عام طور پر اشیاء کو برتنے کے لئے میکانیکی آلات و ساز و سامان سے لیس ہوتے ہیں۔

۱۱۔ مواصلات (ترسیل) کی تعریف کیجئے اور ترسیلی عمل کے بارے میں بیان کیجئے۔

ترسیل کی تعریف: دو یا دو سے زیادہ افراد کے درمیان بولنے، تحریر، اشارے یا علامتوں کے ذریعہ حقائق، نظریات، رائے، افکار اور معلومات میں شریک ہونے کے طور پر کی جاتی ہے۔

ترسیل کے اس عمل میں ہمیشہ پیغام شامل ہوتا ہے۔ ترسیلی عمل میں درج ذیل عناصر شامل ہوتے ہیں

ارسال کنندہ: وہ فرد جو پیغام بھیجتا ہے۔ اسے سورس (ذریعہ) کے طور پر بھی جانا جاتا ہے۔  
وصول کنندہ: جو پیغام وصول کرتا ہے۔

پیغام: ترسیل کا موضوع۔ یہ حقائق، نظریات، احساسات، افکار پر مشتمل ہوتا ہے۔  
فیڈ بیک: (جواب): وصول کنندہ کا جواب یا رد عمل یعنی پیغام کا جواب جو ارسال کنندہ کو بھیجا جاتا ہے۔  
۱۲۔ کاروبار میں مواصلات کی کیا اہمیت ہے؟ بیان کیجئے۔

جواب: (i) یہ حقائق، اعداد و شمار اور نظریات کو ظاہر کرنے کے لئے استعمال کیا جاتا ہے۔  
(ii) اس کا استعمال فرم کے اندر اس کے عمل محکموں اور ملازمین کی سرگرمیوں کے ارتباط اور منضبط کرنے اور عمل کو ترغیب دینے کے ذرائع کے طور پر کی جاتی ہے۔  
(iii) فرم، اس کے سپلائروں اور گاہکوں کے درمیان اہم بیرونی رابطہ فراہم کرتا ہے۔  
(iv) ترسیل سے کاروبار کو زیادہ موثر طور پر عمل کرنے اور ایک اچھی عوامی شبیہ پیدا کرنے میں مدد ملتی ہے۔  
(v) ترسیل لوگوں کو تعلیم دیتی ہے ان کے علم کو وسیع کرتی ہے اور ان کے ذہنی رویے یا نقطہ نگاہ میں وسعت پیدا کرتی ہے۔  
۱۳۔ زبانی اور غیر زبانی ترسیل کے درمیان فرق کیجئے۔

جب ہم دوسروں سے بات کرتے ہیں یا انہیں لکھتے ہیں تو ان کے درمیان ترسیل واقع ہوتی ہے۔ لیکن ایسی ترسیل کے لئے زبان کا استعمال ضروری ہے۔ الفاظ کی مدد سے کی جانے والی ترسیل جسے زبانی ترسیل کے طور پر جانا جاتا ہے۔ اسے بولنے والے الفاظ کی مدد کے ذریعہ انجام دیا جاتا ہے۔ بولنے والے الفاظ کے ذریعہ جو ترسیل کی جاتی ہے اسے زبانی ترسیل کہا جاتا ہے۔ لکچر، میٹنگ، گروپ، مباحثہ، کانفرنس، ٹیلیفونی بات چیت، ریڈیو پیغام وغیرہ کی شکل میں ہو سکتی ہے۔ تحریری ترسیل میں پیغام کی ترسیل خطوط، میمو، سرکلر، نوٹس، رپورٹ، مینوئل، رسائل، دستی کتابوں وغیرہ کی شکل میں پیغام کی ترسیل کی جاتی ہے۔  
۱۴۔ ای میل تحریری پیغامات کی ترسیل کا ایک تیز ترین طریقہ ہے۔ وضاحت کیجئے۔

الیکٹرانک میل جسے عام طور پر ای میل کے طور پر جانا جاتا ہے ترسیل کا جدید ذریعہ ہے۔ اس نظام میں معلومات کی ترسیل اور وصولیابی کو الیکٹرانک طریقوں کے استعمال کے ذریعہ انجام دیا جاتا ہے۔ اس سلسلے میں افراد انٹرنیٹ سے اپنے نام سے یا کسی I.S.P. (انٹرنیٹ سروس فراہم کار) ای میل اکاؤنٹ کھولتا ہے۔ اس کے بعد فرم خطوط، پیغامات، تصاویر، یا آوازوں کو اپنے کمپیوٹر کے ذریعہ دیگر افراد کے ای میل کھاتے پر بھیجتا ہے۔ جب کبھی دوسرا فرد اپنا ای میل کھاتا ایکس کرتا ہے۔ تو وہ پیغام کو وصول کر لیتا ہے۔ معلومات کی ترسیل جو آڈیو ویڈیو کے ذریعہ کی جاتی ہے اور اس پر پراسس بہت تیز ہوتا ہے۔ استعمال کنندگان کے درمیان انٹرنیٹ کے بڑھتے استعمال کے سبب یہ طریقہ مقبول ہوتا جا رہا ہے۔

۱۵۔ موثر ترسیل میں کیا رکاوٹیں ہیں؟ مختصراً واضح کیجئے۔

(i) پیغام کا خراب اظہار: اکثر جو پیغام ارسال کیا جاتا ہے۔ اس میں الفاظ یا خالی جزو جملے کا انتخاب کیا جاتا ہے۔ وابستگی، ناکافی فرہنگ الفاظ، اور نامناسب زبان ہوتی ہے اور جامعیت کی اس کمی کے سبب غیر ضروری وضاحت کرنی پڑتی ہے، بھاری غلطیاں اور غلط فہمی پیدا ہوتی ہے۔

(ii) اسکریننگ یا فلٹرنگ (چھاننا): ایک ہی پیغام کو متواتر ترسیل سے اس کی تفسیر کے سبب درستگی ہوتی ہے۔ پیغام کی ہر سطح پہ وصول کنندہ کے ذریعہ اسکریننگ کی جاتی ہے۔ اور صرف ایسی معلومات مزید گزاری جاتی ہے جو ارسال کنندہ کے لئے ایک موافق تاثر پیدا کرتی ہو۔ ترسیل کی اس قبل از وقت قدر شناسی سے پیغام میں بگاڑ آجاتا ہے۔

(iii) توجہ نہ دینا: کبھی کبھی لوگ بٹلین، نوٹس، منٹ اور رپورٹوں کو پڑھنے میں ناکام رہتے ہیں وہ ترسیل کو پوری توجہ سے نہیں سنتے۔ ماتحت یہ مان سکتے ہیں کہ معلومات ترسیل کے لئے ناکافی ہے۔ رائے قائم کرنے کی ایسی غلطیاں ترسیل کو غیر موثر بنا سکتی ہیں۔

(iv) غیر واضح مفروضات: جب پیغام میں موجود مفروضات کی وضاحت نہیں ہوتی تو پیغام کے ارسال کنندہ اور پیغام کے وصول کنندہ کے درمیان غلط فہمی پیدا ہو سکتی ہے غیر واضح مفروضات ان کے رشتوں کو خراب کر سکتی ہے۔

(v) تبدیلی کی تین مزاحمت: انسان کی فطرت ہے کہ وہ اپنے روزانہ کے معمولات میں کسی طرح خلل سے بچنے کو ترجیح دیتا ہے اور عموماً نئے تصورات کی مزاحمت کرتا ہے۔ جب ترسیل میں کوئی تبدیلی شامل ہوتی ہے تو اس سے ملازمین پر گہرا اثر پڑتا ہے۔ اور وہ پیغام کو سنجیدگی سے نہیں لیتے۔

۱۶۔ ڈاک خدمات سے کیا مراد ہے؟

ڈاک خدمات سے مراد خطوط، پارسوں، پیکیٹوں وغیرہ کو وصول کرنا، انہیں چھانٹنا، اور تقسیم کرنا ہے۔ اس کے علاوہ عام لوگوں کو اور کاروباری اداروں کو دیگر متعدد خدمات بھی فراہم کی جاتی ہیں۔

۱۷۔ پوسٹ آفس کے ذریعہ پیش کی جانے والی مختلف خدمات کو بیان کیجئے۔

میل سروسز: پوسٹ کارڈ، انٹرنیشنل، لفافہ، پارسل پوسٹ، بک پوسٹ، زر ترسیل خدمات، منی آرڈر، پوسٹل آرڈر

بینک خدمات: پوسٹ آفس بچت بینک کھاتا، پوسٹ آفس رٹرننگ ڈپازٹ اسکیم، پوسٹ آفس معیاری جمع کھاتا، پوسٹ آفس ماہانہ آمدنی اسکیم، 6 سالہ نیشنل سیونگ سرٹیفکیٹ (viii ایشو)، 15 سالہ پبلک پروویڈنٹ فنڈ کھاتا (P.P.F. کا وٹ)، کسان وکاس پتر اسکیم، سینیر سٹیزن اسکیم۔

بیمہ خدمات: پوسٹل لائف انشورنس، دیہی پوسٹل لائف انشورنس۔

دیگر خدمات: نکلٹوں کی فروخت، فارموں کی فروخت، بل ادائیگی، پنشن ادائیگی،

۱۸۔ ڈاک خدمات کی اہمیت مختصراً واضح کیجئے۔

(i) ترسیل کا سستا ذریعہ: ترسیل کے کسی دیگر ذرائع کی نسبت ڈاک میل خدمات نسبتاً زیادہ کم تر شرح پر دستیاب ہوتی ہے۔

(ii) بچت کی حوصلہ افزائی: معمولی ذریعہ معاش کے لوگوں کو ڈاک خانے کے ذریعہ چلائی جانے والی چھوٹی چھوٹی مختلف بچت اسکیموں کے ذریعہ حوصلہ افزائی ہوتی ہے۔

(iii) کم تر شرح پر زر کی محفوظ ترسیل: ڈاک خانے کے ذریعہ منی آرڈر سے رقم بھیجنے کا سستا اور نہایت عام ذریعہ ہے۔ ٹیلی گرافی کی منتقلی کے ذریعہ رقم فوری طور پر منتقل ہو جاتی ہے۔

(iv) تجارت کو فروغ: ڈاک خدمات کی دستیابی سے اندرونی اور بیرونی دونوں طرح کی تجارت میں نمو اور پھیلاؤ میں کافی سہولت پیدا ہوتی ہے۔ تجارتی استفسار اور کاروباری امور مراسلت کے ذریعہ انجام دیئے جاتے ہیں۔ میل آرڈر کاروبار پوری طرح ڈاک میل اور پارسل فراہمی خدمات پر منحصر ہیں۔

(v) فاصلاتی تعلیم میں سہولت: اوپن اسکول، اوپن یونیورسٹیاں اور دیگر ادارے فاصلاتی اور مراسلت کے ذریعہ تعلیم پیش کر رہے ہیں۔ وہ ڈاک کے ذریعہ تعلیمی مواد بھیج کر طلباء کو تعلیم فراہم کر رہے ہیں۔

۱۹۔ بینکنگ کے رول کی تقریباً سولہ نقطوں میں وضاحت کیجئے۔

☆ یہ لوگوں کی بچت کی عادتوں کی حوصلہ افزائی کرتی ہے اس لئے تعمیری استعمال کے لئے فنڈوں کی دستیابی ممکن ہوتی ہے۔

☆ وہ لوگ جن کے پاس فاضل رقم ہے اور جن کو مختلف کاروباری سرگرمیوں کے لئے رقم کی ضرورت ہے کے درمیان یہ بچو لئے کام کرتی ہے۔

☆ یہ کرنسی کے بجائے چیکوں سے وصولی اور ادائیگی کے ذریعہ کاروباری لین دین میں آسانی پیدا کرتی ہے۔

☆ قلیل مدتی اور طویل مدتی مقاصد کے لئے کاروباریوں کو قرض اور پیشگی فراہم کرتی ہے۔

☆ اس سے درآمد اور برآمداتی لین دین میں بھی سہولت پیدا ہوتی ہے۔

☆ کسانوں، چھوٹے پیمانے کی صنعتوں اور خود روزگار یافتہ لوگوں اور ساتھ بڑے کاروباری اداروں کو ادھار فراہم کرنے کے ذریعہ قومی ترقی میں معاونت کرتی ہے۔ اور اس سے ملک میں معاشی ترقی متوازن ہوتی ہے۔

☆ صارف یا پیداوار اشیاء، مکانوں، آٹو موبائل کی خرید کے لئے قرض فراہم کرنے کے ذریعہ بالعموم لوگوں کے معیاری زندگی کو بلند کرنے میں مددگار ثابت ہوتی ہے۔

۲۰۔ کمرشیل بینک کے بنیادی کام بتائیے۔

کمرشیل بینکوں کے ابتدائی کاموں میں شامل ہیں۔ (a) جمع قبول کرنا (b) قرض اور پیشگی عطا کرنا

(a) جمع قبول کرنا: کسی کمرشیل بینک کی نہایت اہم سرگرمی عوام کے جمع (deposit) کو قبول کرنا وہ جن کی زائد آمدنی اور بچت ہے۔ انہیں اس رقم کو بینک میں جمع کرنے میں سہولت ہوتی ہے۔ بینکوں میں فنڈ جمع کرنے میں حفاظت بھی ہوتی ہے۔

(b) قرض اور پیشگی عطا کرنا: کمرشیل بینک کا دوسرا اہم کام قرض اور پیشگی عطا کرنا۔ ایسے قرض اور پیشگی عوام اور کاروباری کمیونٹی کے ممبروں کو عطا کی جاتی ہے۔ (i) قرض: قرض ایک مخصوص مدت کے لئے عطا کیا جاتا ہے۔ عام طور پر کمرشیل بینک قلیل مدتی قرض فراہم کرتے ہیں میعاد قرض یعنی ایک سال سے زیادہ کے لئے قرض بھی عطا کیا جاتا ہے۔

(ii) پیشگی: پیشگی ایک ادھار کی سہولت ہے جو بینکوں کے ذریعہ اس کے گاہکوں کو دی جاتی ہے۔ یہ قرض سے اس معنی میں مختلف ہے۔ قرض (loans) طویل مدت کے لئے عطا کیا جاسکتا ہے۔ لیکن پیشگی عام طور پر ایک مختصر مدت کے لئے دی جاتی ہے۔

پیشگی کی اقسام

(a) نقد ادھار (Cash credit): نقد ادھار ایک بند و بست ہے۔ جس کی رو سے بینک ادھار لینے والوں کو ایک مخصوص حد تک رقم نکالنے کی اجازت دیتا ہے۔ رقم گاہک کے کھاتے میں کریڈٹ کر دی جاتی ہے۔ اصلاً نکالی گئی رقم پر سود لگایا جاتا ہے۔

(b) اوور ڈرافٹ: اوور ڈرافٹ بھی ادھار کی سہولت ہے جو بینک کے ذریعہ عطا کی جاتی ہے گاہک جس کا بینک میں چالو کھاتا ہوتا ہے۔ اس کو اپنے کھاتے میں موجود کریڈٹ بیلنس کی رقم سے زیادہ نکالنے کی اجازت دی جاتی ہے۔ یہ ایک عارضی بند و بست ہے۔

(c) بل آف ایکسیج پر ڈسکاؤنٹنگ کرنا بٹے پر بل بھنانا: بینک قلیل مدتی فنڈ بلوں کو بٹے پر بھنانے کے ذریعہ مہیا کرتا ہے۔ یعنی ڈسکاؤنٹ کو ایک مخصوص شرح پر گھٹانے کے بعد بلوں کی واجب تاریخ سے پہلے ہی رقم کی ادائیگی کرتا ہے۔

۲۱۔ کمرشیل بینک کے ثانوی کاموں کی مختصر اوضاحت کیجئے۔

جمع قبول کرنے اور رقم ادھار دینے کے ابتدائی کاموں کے علاوہ بینک دیگر متعدد کام انجام دیتے ہیں جنہیں ثانوی کام کہا جاتا ہے۔ یہ کام درج ذیل ہیں۔

(a) لیٹرف کریڈٹ، ٹریولر چیک وغیرہ جاری کرنا

(b) قیمتی سامانوں، اہم دستاویزوں، اور سیکورٹیز، (ضممنوں) کو محفوظ ڈپازٹ لاکر وغیرہ فراہم کرنے کے ذریعہ اپنی تحویل میں لینا

(c) گاہکوں کو غیر ملکی مبادلہ کی سہولت فراہم کرنا

(d) ایک کھاتے سے دیگر کھاتے اور بینک کی ایک شاخ سے دوسری شاخ تک چیکوں، پے آرڈر اور ڈیمانڈ ڈرافٹ کے ذریعہ رقم کی منتقلی

(e) اشیاء، مشینری، گاڑیوں وغیرہ کی خرید کے لئے ادائیگی کرنے کی غرض سے اپنے گاہکوں کی عرف گارنٹی عطا کرنا۔

۲۲۔ کوآپریٹو بینک سے کیا مراد ہے؟

کوآپریٹو بینک ایک مالیاتی ہستی ہے۔ جو اپنے ان ممبروں سے متعلق ہوتی ہے۔ جو اپنے بینک کے بیک وقت مالک اور گاہک ہوتے ہیں کوآپریٹو بینک کی تشکیل ایک ہی جگہ کے مقامی یا پروفیشنل کمیونٹی، مشترکہ مفاد میں شریک لوگوں سے متعلق افراد کے ذریعہ کی جاتی ہے۔ کوآپریٹو بینک عام طور پر اپنے ممبروں کو وسیع دائرے کی بینکنگ اور مالیاتی خدمات فراہم کرتا ہے۔

۲۳۔ ہندوستان میں کام کرنے والے کوآپریٹو بینکوں کی مختصر اوضاحت کیجئے۔

(i) ابتدائی کریڈٹ سوسائٹیاں: ان کی تشکیل ایک ہی مقام میں رہنے والے یا ادھار لینے والے یا ادھار نہ لینے والے ممبروں کے ساتھ دہی یا قصبے کی سطح پر کی جاتی ہے۔ ہر سوسائٹی کا کام ایک ایک چھوٹے علاقے تک محدود رہتا ہے۔ تاکہ ممبران ایک دوسرے کو جانیں اور دھوکہ دہی کو روکنے کے لئے تمام ممبروں کی سرگرمیوں پر نگرانی کے اہل ہو سکیں۔

(ii) سنٹرل کوآپریٹو بینک: یہ بینک ضلعی سطح پر کام کرتے ہیں ایک ہی ضلع کے ممبروں سے متعلق بعض ابتدائی کریڈٹ سوسائٹیاں ان کے ماتحت ہوتی ہیں۔ یہ بینک اپنے ممبروں کو (یعنی پرائمری کریڈٹ سوسائٹیوں) کو قرض فراہم کرتی ہیں اور ابتدائی کریڈٹ سوسائٹیوں اور ریاستی کوآپریٹو بینکوں کے درمیان رابطے کا کام کرتی ہیں (iii) ریاستی کوآپریٹو بینک: یہ ملک کی سبھی ریاستوں میں چوٹی (اعلیٰ سطح) کے بینک ہیں۔ یہ فنڈوں کو حرکت پذیر بناتے ہیں اور مختلف سیکٹروں میں اس کے مناسب ذرائع کاری میں مددگار ہوتے ہیں۔ ریاستی کوآپریٹو بینک سے سینٹرل کوآپریٹو بینک اور پرائمری کریڈٹ سوسائٹیوں کے ذریعہ انفرادی ادھار لینے والوں کو رقم پہنچتی ہے۔

۲۴۔ ای بینکنگ کا مطلب بتائیے۔

ای بینکنگ کا مطلب الیکٹرانک، تقابلی ترسیلی ذرائع سے گاہکوں کو سیدھے طور پر نئے اور روایتی بینکنگ اشیاء کی خود کار طور پر فراہمی ہے۔  
۲۵۔ ای بینکنگ کے مختلف ذرائع بیان کیجئے۔

☆ آٹومیٹڈ ٹیلر مشین: بینک شاخ یا دیگر مقام پر لگائی گئی ایک مشین جو گاہکوں کو بنیادی بینکنگ سرگرمیوں (اپنا بیلنس چیک کرانا، فنڈوں کو نکالنا یا منتقل کرنا) کو انجام دینے کا اہل بناتی ہے۔ یہ سرگرمیاں اس وقت بھی انجام دیتا ہے جبکہ بینک بند ہو۔

☆ ڈیبٹ کارڈ: وہ کارڈ جس سے گاہک الیکٹرانک طریقے سے فوری طور پر اپنے فنڈوں کی رسائی حاصل کر سکتے ہیں۔

☆ کریڈٹ کارڈ: وہ کارڈ جو کسی مالیاتی کمپنی کے ذریعہ جاری کیا جاتا ہے۔ جس میں کارڈ ہولڈروں کو یہ اختیار حاصل ہوتا ہے کہ وہ فنڈوں کو عام طور پر فروخت کے مقام سے ادھار لے سکے۔ قلیل مدتی مالیات کے لئے بنیادی طور پر ان کا استعمال کیا جاتا ہے۔ اور کریڈٹ کارڈ میں سود بھی لگایا جاتا ہے۔

☆ نٹ بینکنگ: بینک کھاتوں کے درمیان الیکٹرانک طور پر فنڈوں کی منتقلی کے لئے انٹرنیٹ ایک محفوظ ذریعہ فراہم کرتا ہے۔ اس کے علاوہ انٹرنیٹ پر بینکنگ لین دین بھی کی جاسکتی ہے

☆ فون بینکنگ: وہ نظام جس میں گاہک اپنے کھاتوں اور طرح طرح کی بینکنگ خدمات چوبیس گھنٹے ٹیلیفون کے ذریعہ اکسس کر سکتے ہیں۔  
۲۶۔ بیمہ سے کیا مراد ہے؟

بیمہ، بیمہ شدہ اور بیمہ کنندہ کے درمیان ایک معاہدہ ہے جس کی بنا پر بیمہ کنندہ مخصوص حادثہ (جیسے مخصوص عمر یا وفات کی صورت میں) ایک مقررہ رقم جسے پر بیمہ کے طور پر جاننا جاتا ہے کے بدلے میں ایک مقررہ رقم کی بیمہ شدہ کو ادائیگی کی ذمہ داری لیتی ہے۔ یا حادثہ ہونے کی صورت میں ان وجوہات کی بنا پر جن کا ذکر معاہدے میں ہوتا ہے، اصل نقصان کی تلافی کرتی ہے۔

۲۷۔ بیمہ کی اہمیت کی مختصر اوضاحت کیجئے۔

(i) بیمہ متعدد لوگوں میں نقصان یا بربادی کے انفرادی اور کاروباری جو کھموں کے اثرات کو پھیلانے کا ایک نہایت مفید ذریعہ ہے۔  
(ii) بیمہ بطور خاص قومی اور بین الاقوامی بازار میں اشیاء کے بڑے پیمانے پر پیداوار اور تقسیم کے پیش نظر ایک نمایاں رول ادا کرتا ہے۔  
(iii) بیمہ کے ذرائع سے کاروباری کمیونٹی کے ممبران محفوظ محسوس کرتے ہیں کیونکہ ایک علامتی رقم کا اشتراک کی بنا پر ان کے لئے یہ یقینی بنایا جاتا ہے کہ مستقبل میں کوئی بھی نقصان جو واقع ہو سکتا ہے کی تلافی کی جائے گی۔

(iv) قومی معاشی نظریے سے بیمہ افراد کو بچت کا اہل بناتا ہے۔ جو وہ وصول شدہ پر بیمہ کے ذریعہ بیمہ کمپنیوں کے پاس جمع کرتے ہیں

(v) وہ افراد جو بڑھاپے اور موت کے جو کھموں کا احاطہ کرنے کیلئے اپنی زندگی کا بیمہ کراتے ہیں اپنی رواں آمدنی کا ایک جزو بچت کرنے کی طرف راغب ہوتے ہیں جو اپنے آپ میں کافی اہمیت کا حامل ہے۔

(vi) بیمہ لوگوں کے لئے روزگار کا ایک ذریعہ بھی ہے۔

۲۸۔ مختلف قسم کی بیمہ پالیسیوں کے بارے میں بیان کیجئے۔

زندگی بیمہ کا معاہدہ ایک ایسا معاہدہ ہے جس کی بنا پر بیمہ کنندہ یا تو مخصوص رقم بیمہ شدہ کی وفات پر یا کچھ سالوں کے اختتام پر ادا کرنے کی ذمہ داری اختیار کرتا ہے۔ بدلے میں بیمہ شدہ یا یکمشت یا قسطوں میں پر بیمہ کے طور پر ایک رقم ادا کرنے کے لئے متفق ہوتا ہے۔ زندگی بیمہ پالیسیاں بنیادی طور پر دو قسم کی ہوتی ہیں (a) پوری زندگی کی پالیسی (b) انڈومنٹ پالیسی

(a) پوری زندگی کی پالیسی بیمہ شدہ کی پوری زندگی چلتی ہے۔ اور اس کے ساتھ پر بیمہ واجب الادا ہوتا ہے۔ بیمہ شدہ رقم صرف بیمہ شدہ کی وفات کے بعد ہی اس کے وارثوں کو ادائیگی کے لئے واجب ہوتی ہے۔

(b) انڈومنٹ پالیسی جبکہ دوسری طرف ایک محدود مدت یا بیمہ شدہ کی ایک مخصوص عمر تک چلتی ہے۔ بیمہ شدہ رقم ایک مخصوص مدت کے آخر میں یا بیمہ شدہ کی موت پر (اگر یہ پہلے واقع ہوتی ہے) ادائیگی کے لئے واجب ہوتی ہے۔

۲۹۔ آگ بیمہ اور بحری بیمہ کی مختصر اوضاحت کیجئے۔

آگ بیمہ: آگ بیمہ معاہدہ ایک ایسا معاہدہ ہے کہ جس کی بنا پر بیمہ کنندہ بیمہ شدہ کی پر بیمہ کی ادائیگی کے بدلے آگ کے ذریعہ نقصان ہونے یا بربادی ہونے کے موضوع پر بلص معین مذکورہ سبب کی بنا پر نقصان یا بربادی کی تلافی کی ذمہ داری اختیار کرتا ہے یہ ایک تلافی یا بھر پائی کا معاہدہ ہے۔ یعنی بیمہ شدہ آگ کے ذریعہ ہوئے نقصان یا برباد جائیداد کی قیمت یا پالیسی کی رقم (جو بھی کم ہو) سے زیادہ کا دعویٰ نہیں کر سکتا۔

بحری بیمہ: بحری بیمہ ایک معاہدہ ہے جس کے ذریعہ بیمہ کمپنی (جسے حامی دار؛ Under writer) بھی کہا جاتا ہے) جہاز یا کارگو کے مالک کے جو کھم جو کہ بحری مہم جوئی میں حادثاتی نوعیت کے ہوتے ہیں کے مقابلے تلافی کے لئے متفق ہوتی ہے۔ اس پر کارگو کے واجب نقصان کا بیمہ بھی شامل ہے بحری بیمہ جو طوفان کے ذریعہ ہونے والے کارگو کے نقصان کے جو کھم کا احاطہ کرتا ہے۔ کو کارگو بیمہ کے طور پر بھی جانا جاتا ہے۔ جہاز کا مالک سمندر کے خطرے کے سبب ہونے والے نقصان کے مقابلے میں بیمہ کر سکتا ہے جب جہاز بیمہ کا موضوع ہو تو اسے جہاز بیمہ کہا جاتا ہے۔

۳۰۔ درج ذیل کے معنی بتائیے

(a) موٹر گاڑی بیمہ

(b) چوری نقب زنی بیمہ

(a) موٹر گاڑی بیمہ: سبھی طرح کی موٹر گاڑیوں، سواری کار، وین، کمرشیل گاڑیوں، موٹر سائیکل، اسکوٹر وغیرہ کا بیمہ حادثے کے ذریعہ گاڑی کے نقصان کے جو کھم یا چوری کے نقصان کا احاطہ کرتا ہے۔ اس کے علاوہ کسی حادثے میں شامل تیسرے فریق کی چوٹ یا موت سے پیدا ہونے والی ذمہ داری کا جو کھم بھی اس میں شامل ہے۔ تیسرے فریق کا بیمہ موٹر گاڑی ایکٹ کے تحت لازمی ہے۔

(b) چوری نقب زنی بیمہ: اس بیمہ کے تحت بیمہ کمپنی چوری سے ہونے والے نقصان یعنی گھر توڑ کر ڈکیتی اور چوری کے ذریعہ منقول اشیاء کے نقصان کے مقابلے میں بیمہ شدہ کی تلافی کی ذمہ داری اختیار کرتا ہے۔

۳۱۔ درج ذیل کے معنی بتائیے۔

(a) ذاتی حادثہ اور بیماری بیمہ

(b) جائیداد بیمہ

(a) ذاتی حادثہ اور بیماری بیمہ: یہ وہ پالیسیاں ہیں جو خاص حالات میں موت یا معذوری کے مقابل اختیار کی جاسکتی ہیں۔ مثال کے لئے فلائٹ کے ذریعہ سفر کرنا

(b) جائیداد بیمہ: یہ راستے یا اسٹور میں موجود اشیاء سے لیکر عمارت یا دیگر سامانوں تک کی مختلف مدوں کا احاطہ کرتا ہے۔ کاروباری افراد اور انفرادی اہل خانہ۔ دونوں پر اس کا اطلاق ہوتا ہے۔

۳۲۔ بیمہ کے معاہدے کے مختلف اصولوں پر بحث کیجئے۔

(i) انتہائی بھروسہ مندی: بیمہ معاہدہ باہمی بھروسے اور اعتماد کے معاہدے ہوتے ہیں معاہدے کے دونوں فریق بیمہ کنندہ اور بیمہ شدہ دونوں کو ہی ایک دوسرے کی سبھی متعلقہ معلومات کو افشا کرنا چاہتے ہیں۔

(ii) قابل بیمہ مفید: بیمہ کے معاملے میں اس کا مطلب مالیاتی یا روپے پیسے سے متعلق ہے۔ یعنی اگر بیمہ شدہ جائیداد یا بیمہ شدہ زندگی کے تباہ ہونے کے سبب کوئی

نقصان ہوتا ہے تو یہ بیمہ شدہ کا ذاتی نقصان ہوگا۔

(iii) تلافی (Indemnity): لفظ Indemnity کا مطلب ہے کسی کو اس حیثیت میں بحال کرنا ہے جیسا کہ وہ واقعہ ہونے سے پہلے کی حالت میں تھا۔ یہ اصول آگ اور بحری بیمہ کے لئے قابل اطلاق ہوتا ہے۔

(iv) اشتراک: ایک ہی معاملہ کا بیمہ ایک سے زیادہ بیمہ کنندہ کے ساتھ ہو سکتا ہے۔ ایسے معاملے بیمہ شدہ کو ادا کئے جانے والے بیمہ کو انفرادی بیمہ کنندہ کی بیمہ رقم کو اس تناسب میں سبھی بیمہ کنندگان کے ذریعہ اشتراک کیا جانا ضروری ہے۔

(v) بدل ذمہ داری قرض (Subrogation): بیمہ کے معاہدے میں بدل ذمہ داری قرض کا مطلب ہے کہ بیمہ کنندہ کے ذریعہ بیمہ شدہ کی تلافی کر لئے جانے کے بعد بیمہ کنندہ بیمہ کے معاملے سے متعلق بیمہ شدہ کے تمام حقوق حاصل کر لیتا ہے۔

(vi) تخفیف یا ہلکا کرنا: حادثے کے معاملے میں بیمہ شدہ کو بیمہ کے معاملے میں نقصان یا بربادی کو کم کرنے، ہلکا یا تخفیف کرنے کے سارے اقدامات کئے جاتے ہیں یہ اصول یہ یقینی بناتا ہے کہ بیمہ شدہ بیمہ پالیسی لینے کے بعد معاملے کے تحفظ کے بارے میں لاپرواہی نہیں کرتا۔

### خود کی قدر شناسی کیجئے

(vii) نقصان کے لئے قریب ترین وجہ: اس اصول کے مطابق بیمہ شدہ تلافی یا نقصان کے لئے بھی دعویٰ کر سکتا ہے جب یہ اس کے

- ۱۔ بالاقساط ادائیگی طریقے اور کرایہ پر خرید (Hire purchase) طریقہ فروخت میں تفریق کیجئے۔
- ۲۔ پروڈکٹ کی فروخت کے لئے اختیار کئے جانے والے طریقہ عمل کی وضاحت کیجئے۔
- ۳۔ درج ذیل کے سلسلے میں تھوک فروش کی خدمات کی وضاحت کیجئے۔
  - (i) مینوفچررس
  - (ii) خوردہ فروش
  - ۴۔ خوردہ فروشی کی درج ذیل شکلوں کی وضاحت کیجئے۔
    - (i) جزل اسٹور یا ویرائیٹی اسٹور
    - (ii) واحد لائن اسٹور
    - (iii) اسپیشٹی اسٹور
  - ۵۔ بڑے پیمانے کی خوردہ تجارت کی کوئی پانچ خصوصیات واضح کیجئے۔
  - ۶۔ میل آرڈر کاروبار سے کیا مراد ہے؟ اس کی کوئی پانچ خصوصیات واضح کیجئے۔

مقابل کئے گئے بیمہ کے جو کھم کے سبب ہوا ہے۔ بیمہ شدہ جو کھم کے یا نقصان کے لئے قریب ترین (نہ کہ دور کی وجہ) ہونی چاہئے۔

۳۳۔ بزنس پراسس آؤٹ سورسنگ (B.P.O.) کی تعریف کیجئے اور اس کے فوائد کی مختصر وضاحت کیجئے۔

(B.P.O.) بزنس پراسس آؤٹ سورسنگ ایک عمل ہے جس میں کمپنی اپنے کچھ کاروباری عمل کو بعض فیس کی ادائیگی کی بنا پر دوسرے فریق کو تفویض کرتی ہے۔ اور ایسا ان کو پراسس کلی کنٹرول سونپ کر کرتی ہے۔ اس سے اس کی عملی لاگت نمایاں حد تک کم ہو جاتی ہے۔ اور نتیجتاً اسے کافی زیادہ منافع حاصل ہوتا ہے۔

B.P.O. کے فوائد:

(i) لاگت میں کمی ہونا: پراسس میں بہتری، امی انجیرنگ ٹکنالوجی کے استعمال سے ایسا ممکن ہوتا ہے اور اس کے سبب انتظامی اور دیگر لاگتیں کم اور کنٹرول میں ہوتی ہیں۔

(ii) کمپنی کے خاص کاروبار پر توجہ: روز بہ روز غیر آفس عمل کا خیال رکھنے کے سبب مینجمنٹ آزاد ہو جاتا ہے اور وہ کمپنی کے بنیادی کاروبار کی تعمیر میں زیادہ سے زیادہ وقت لگا سکتا ہے۔

(iii) بیرونی مہارت حاصل کرنا: عملہ کو بھرتی کرنے اور ان کی تربیت کرنے کے بجائے B.P.O. یہ یقینی بناتا ہے کہ دوسری کمپنی کے ذی اثر ماہرین ضروری رہنمائی اور مہارت فراہم کریں۔

(iv) مستقل تبدیل ہوتی گا ہک کی مانگ کو پورا کرنا: مرعد B.P.O. کے مالکین گا ہک کی بدلتی ضرورتوں کو پورا کرنے کے لئے چمک دار اور نتیجہ خیز خدمات کے ساتھ مینجمنٹ فراہم کرتے ہیں اور کمپنی کے یافت، استحکام، اور جوائنٹ وینچر کے لئے مددگار ہوتے ہیں۔

(v) حاصل ہونے والی آمدنی بڑھتی ہے: غیر بنیادی عمل کاری کی آؤٹ سورسنگ کے ذریعہ ہی کمپنیاں اپنی فروخت اور بازاری حصص بڑھانے کے لئے پروڈکٹ کو فروغ دینے، نئی بازار میں توسیع، اور گا ہک کی خدمات اور تسکین کو بڑھانے پر فوکس کر سکتی ہیں۔



## ۳۴۔ نالج پراسس آؤٹ سورسنگ (K.P.O.) کیا ہے؟ ماڈیول ۷

نسبتاً اعلیٰ سطحی مفوضہ کاموں کو دوسری تنظیم یا ایک ہی تنظیم کے اندر مختلف

نالج پراسس آؤٹ سورسنگ (K.P.O.)

### صارف آگہی

گروپ (مملکت پر مختلف جغرافیائی محل وقوع) کو مختص کرنے کا نام ہے۔ اکثر کم تر سطح کے بی پی او جاب جو کسی تنظیم کی غیر بنیادی اہلیتوں یا دائرے کو ہر کاروبار کا ایک خاص مقصد صارف کی تسکین ہونی چاہئے۔ تاہم عملاً کاروباریوں کے ذریعہ مختلف طریقے سے صارفین کا استحصال اکثر کیا جاتا ہے۔ کبھی کبھی کم تر کوالٹی کی اشیاء فروخت کر دی جاتی ہیں۔ اور اس کی اونچی قیمت لگائی جاتی ہے۔ صارف کو اپنے حقوق اور ذمہ داریوں کے بارے میں آگہی نہ ہونے کے سبب ایسا واقعہ ہوتا ہے۔ اس سیاق و سباق میں اس ماڈیول کو اس طرح وضع کیا گیا ہے طلبہ میں ایک صارف کی حیثیت سے اپنے حقوق، ذمہ داریوں اور قانون کے مختلف دفعات کے تحت ان کے تحفظ کے بارے میں سمجھ کو بڑھایا جاسکے۔

مدرسہ فراہم کرتے ہیں ان کے داخل ہونے کا معیار  
ہے۔ جبکہ نالج پراسس آؤٹ سورسنگ مثالی طور  
میں جو جاب ہوتا ہے وہ زیادہ پیچیدہ قسم کا ہوتا

### سبق - ۱۷ صارف، حقوق اور ذمہ داریاں

خاص انگریزی اور بنیادی کمپیوٹر مہارتوں پر عبور حاصل کرنا  
کسی تنظیم کی بنیادی اہلیتوں کے ساتھ مربوط ہوتے ہیں اس  
ہے اور اس میں زیادہ اعلیٰ ڈگریاں سرٹیفیکیشن کی ضرورت پڑسکتی

### معنی

صارف وہ فرد ہے جو استعمال کی جانے والی یا اس کے ذریعہ یا خریداری کی طرف سے کسی اور کے ذریعہ صرف کی جانے والی اشیاء یا خدمات کو خریدتا ہے۔ اشیاء میں قابل صرف اور پائیدار صر فی اشیاء دونوں شامل ہیں۔ جب کہ خدمات میں نقل و حمل، بجلی، فلم شو، اور اسی جیسی خدمات کے لئے ادائیگی شامل ہو سکتی ہے۔ صارفیت (Consumerism) سے مراد صارفوں کی ایک تحریک ہے تاکہ مینوفیکچرر، تاجر، ڈیلر اور خدمات کے فراہم کار کی طرف سے صارفوں کے تعلق سے منصفانہ اور ایماندارانہ (اخلاقی) عمل کو یقینی بنایا جاسکے۔

۳۵۔ K.P.O. کے فوائد کو مختصراً واضح کیجئے۔

### صارفین کی ذمہ داریاں

فوائد کو  
کردگی  
رفتار میں

(i) ای انجیرنگ کے  
تیز کرنا  
ای انجیرنگ کا مقصد کار  
کے اہم اقدامات جیسے  
لاگت خدمات، کوالٹی اور  
غیر معمولی بہتری پیدا کرنا ہوتا ہے۔

☆ خود مدد کی ذمہ داری  
☆ لین دین کا ثبوت  
☆ مناسب دعویٰ  
☆ پروڈکٹ / خدمات کا مناسب استعمال

### صارفین کے حقوق

☆ سلامتی کا حق  
☆ مطلع کیے جانے کا حق  
☆ چنے جانے کا حق  
☆ سنے جانے کا حق  
☆ تدارک چاہنے کا حق  
☆ صارف تعلیم کا حق

رفتار میں کار، ٹکنالوجی، لوگ اور طریقہ کاریت میں شدید سرمایہ کاری کرتے  
کے ساتھ کام کرنے کے ذریعہ مہارت حاصل کرتے ہیں اختصاص اور  
بنی بناتی ہے اور ٹکنالوجی اور تربیت حاصل کرنے کی لاگت سے انہیں

### سبق - ۱۸ صارف تحفظ

(ii) اعلیٰ طبقے کی اہلیتوں تک رسائی: اچھے اور باصلاحیت  
ہیں۔ وہ ایک جیسے چیلنج کا سامنا کرنے والے متعدد گاہکوں  
مہارت کی یکجہائی گاہکوں کے لئے ایک مسابقتی فائدے کو

### معنی

صارف تحفظ سے مراد کاروباری دھوکہ دہی سے صارفین کے تحفظ کی خاطر لیے جانے والے ضروری اقدامات یا وہ اقدامات جنہیں قبول کئے جانے کی ضرورت ہے۔

### مسائل

(iii) وسائل کا مناسب ترین استعمال: ہر تنظیم کے پاس وسائل کی دستیابی محدود ہوتی ہے۔ آؤٹ سورسنگ سے کسی تنظیم کو اپنے وسائل زیادہ تر انسانی وسائل کو

جانب منتقلی ممکن ہوتی ہے جو  
کو پورا کرتی ہیں۔  
حل: آؤٹ سورسنگ مشکل  
تکنیکی مہارتوں کی ضرورت

غیر بنیادی سرگرمیوں کی ☆ چیزوں کو ملا کر کی گئی فروخت  
☆ گفٹ کی پیشکش  
☆ گمراہ کن اشتہار  
(iv) مشکل مسائل کا ☆ کم معیاری اشیاء کی فروخت  
سرگرمیوں جس میں بنیادی

☆ اشیاء کی ملاوٹ  
☆ نقلی مال کی فروخت  
☆ غلط وزن اور پیمانے  
☆ ڈپلیکیٹ مال کی فروخت  
☆ ذخیرہ اندوزی اور کالا بازاری

توتی ہے کا انتظام و بندوبست کرنے کے مسئلے کو حل کرنے کا یقیناً ایک متبادل ہے۔

### ضرورت

قانونی تحفظ	خاص (۷)
کاروبار پر فوکس: آؤٹ سورسنگ میں اس بات	کی
صنعتیں (ترقی اور ضوابط) ایکٹ 1931	گنجائش
ضروری اشیاء ایکٹ 1955	ہوتی ہے
غذا میں ملاوٹ پر روک ایکٹ 1954	کہ
کالا بازاری پر روک اور لازمی اشیاء کی سپلائی بنائے رکھنے کا ایکٹ 1980	اسی
بیورو آف انڈین اسٹینڈرڈز ایکٹ 1986	کی
زرعی پیداوار ایکٹ 1937	ناپراپے
وزن اور پیمانہ کے معیارات ایکٹ 1956	
اجارہ داری اور ممنوعہ تجارتی عمل ایکٹ 1969	
صارف تحفظ ایکٹ 1986	

صارفین کے مفاد کے تحفظ کے لئے اقدامات کئے جانے کی ضرورت خاص طور پر ان کی مجبوری اور ناجائز کاروباری عمل کے سبب پیدا ہوتی ہے۔

### فریقین

☆ صارفین ☆ حکومت ☆ کاروباری

### N.G.O. کارول

N.G.O. صارفین میں اپنے حقوق اور ذمہ داریوں کے بارے میں آگہی پیدا کرتے ہیں۔ صارفین کو قانونی حدود فراہم کرتے ہیں۔ مختلف صارف، تحفظ، کونسلوں اور دیگر پالیسی ساز اداروں کی نمائندگی کرتے ہیں۔

بنیادی کاروبار پر زیادہ فوکس کرتی ہے

(vi) مالیاتی وسائل کا بہترین استعمال: غیر متوقع جوابات کے ساتھ سوالات بنیادی میدانوں میں پونجی سرمایہ کاری سے اکیوٹی پر حاصل کو

دکھانے کی ضرورت کو ختم کرنے کے ذریعہ کمپنی کے بعض مالیاتی اقدامات کو بھی بہتر کر سکتی ہے۔

(vii) لاگت میں کمی: آؤٹ سورسنگ سے کسی کمپنی کو اپنی لاگتوں کو کم کرنے میں مدد ملتی ہے کیونکہ بیرونی فراہم کار کی کم تر لاگت ساخت اس کی لاگت کو کم کر دیتی ہے

عام طور پر عظیم معیاری کفایت اختصاص پر مبنی دیگر فوائد کمپنی کی عملی لاگتوں کو کم کر دیتے ہیں اور اس کے مسابقتی فوائد کو بڑھادیتے ہیں۔

(viii) کم ترین جو کھم: تنظیموں کے ذریعہ کی جانے والی متعلقہ سرمایہ کاریوں میں زبردست جو کھم ہوتا ہے۔ تاہم آؤٹ سورسنگ میں فراہم کار متعدد گاہکوں کی

طرف سے نہ کہ صرف ایک کی طرف سے سرمایہ کاری کرتا ہے اور مشترکہ سرمایہ کاری جو کھم کو پھیلا دیتی ہے۔ اور ایک اکیلی کمپنی کے ذریعہ برداشت کئے جانے والے

جو کھم کو نمایاں طور پر کم کر دیتی ہے۔



**خود کی قدر شناسی کیجئے۔**

- ۱۔ اصطلاح صارفیت (Consumerism) کا مطلب بیان کیجئے۔
- ۲۔ صارف تحفظ کی ضرورت واضح کیجئے۔

## کاروبار میں کیریئر کے مواقع

ہر ایک کو کسی نہ کسی مرحلے پر اپنی روزی روٹی کمانے کے لئے ایک کیریئر کا انتخاب کرنا ہوتا ہے۔ یہ ہماری زندگی کا ایک اہم پہلو ہے۔ کاروبار کا میدان خود روزگار اور اجرتی روزگار دونوں صورتوں میں روزگار کے متعدد مواقع پیش کرتا ہے۔ آج کل خود روزگار بے روزگاری اور ہمارے ملک کے نموکے لئے بہترین حل پیش کرتا ہوا دکھائی دے رہا ہے۔ خود کے لئے کام کرنا جہاں ایک چیلنج ہے وہیں اپنے آپ میں مسرت کا احساس بھی پیدا کرتا ہے۔ اسی کو ذہن میں رکھتے ہوئے موجودہ ماڈیول کو اس طرح وضع کیا گیا ہے کہ طلباء مختلف کیریئر مواقع اور کام کی دنیا میں داخل ہونے کی مطلوبہ اہلیتوں سے واقفیت حاصل کریں۔

سبق ۱۹  
ایک کیریئر کا انتخاب

## معنی

کیریئر کے لفظی معنی پیشہ ہے۔ جس کے ساتھ زندگی میں آگے بڑھنے یا ترقی کے مواقع سے استفادہ کیا جاسکتا ہے۔ کیریئر کے انتخاب میں دو متبادل اختیار کرنا شامل ہیں۔ ایک اجرتی روزگار دوسرا خود روزگار۔

## خود روزگار میں کامیابی کیلئے معیارات

☆ ذہنی اہلیت: خود روزگار کے لئے آپ کو ایسے نہایت موزوں میدان جہاں خود روزگار کا موقع ہے کی شناخت کی اہلیت ہونا چاہئے۔  
☆ چوکسی اور بصیرت: خود روزگار فرد کو بازار میں ہونے والی تبدیلیوں کے بارے میں آگاہ و چوکس رہنا چاہئے تاکہ وہ اپنے کاموں کو اسی کے لحاظ سے تطابق کر سکے۔

☆ خود اعتمادی: خود روزگار میں مالک کو سبھی فیصلے لینے پڑتے ہیں۔  
☆ کاروبار کے بارے میں علم: کوئی شخص جو کاروبار میں خود روزگار ہے اسے کاروبار کے بارے میں پورا علم ہونا چاہئے۔ ساتھ ہی اسے کاروبار چلانے کے لئے تکنیکی علم اور مہارت بھی ہونی چاہئے۔  
☆ متعلقہ قوانین سے واقفیت: کسی کے لیے یہ ضروری نہیں ہے کہ اسے قانونی مہارت حاصل ہو لیکن خود روزگار فرد کیلئے اسے مخصوص مقام میں کاروبار اور خدماتی سرگرمیوں سے متعلق عملی معلومات ہونا چاہئے۔

## اجرتی روزگار

اجرتی روزگار کا مطلب ہے اجرت یا تنخواہ کے لئے کسی دیگر فرد کو اپنی خدمات پیش کرنا۔ خود روزگار سے مراد فرد کو اپنی روزی روٹی کمانے کے لئے اپنی خود کی بعض معاشی سرگرمی میں مصروف ہونا۔ اجرتی روزگار کلرکی یا نچلی سطح پر تکنیکی جاب پر مشتمل ہے۔

## خود روزگار

خود روزگار کے مواقع کئی میدانوں میں موجود ہیں جیسے چھوٹے پیمانے کا خردہ کاروبار، قیمت لے کر خدمات پیش کرنا، چھوٹے پیمانے پر فارمنگ، دیہی اور گھریلو صنعتیں، اور دستکاری  
دیگر ذاتی خوبیاں: خود روزگار کرنے والے فرد میں ایمانداری، خلوص اور محنت کرنے کا جذبہ ہونا چاہئے۔  
کیریئر کے طور پر خود روزگار کے حصول کے لئے فرد میں بعض ذہنی اہلیتیں، چوکسی، بصیرت، خود اعتمادی، کاروبار کے بارے میں علم، متعلقہ قوانین سے واقفیت اور حساب کتاب کے بارے میں معلومات ہونا چاہئے۔  
ممکنہ میدان: (i) چھوٹے پیمانے کا خردہ کاروبار (ii) انفرادی ہنر و مہارت پر مبنی خدمات فراہم کرنا (iii) پروفیشنل خوبیوں کی بنیاد پر پیشے

## سبق - ۲۰

### کار اندازیت

## Entrepreneurship

### معنی

کار اندازی (کاروباری مہم جوئی) ان افراد کے مختلف عمل اور مہارتوں پر مشتمل ہے جو اختراع، فعالیت، اور جو کھم کو قبول کرنے کے ذریعہ ترقی بہتری و فضیلت کے لئے مسلسل جدوجہد کرتے ہیں۔ شروعات میں کاروباری ادارے کو قائم کرنے کے لئے کوشش، کاروبار شروع کرنے اور چلانے کی لازمی مہارتیں، سخت محنت کی اہلیت اور جو کھم مول لینا ایک کامیاب کار انداز کے لئے ضروری تقاضے ہیں۔

کار انداز یا مہم جو ایک ایسا شخص جو کاروبار کے لئے مواقع کی پہچان کرنے کے سلسلے میں تخلیقی اور اختراعی یا جدت پسند ہوتا ہے۔ اس میں جو کھم لینے کی اہلیت ہوتی ہے۔ اور کاروبار چلانے کے لئے مطلوبہ برویہ کا حامل ہوتا ہے۔ اس عمل میں وہ خود کو مشغول نہیں رکھتا بلکہ دوسروں کیلئے جاب کی تخلیق کرتا ہے۔

### کار انداز کے افعال

- ☆ کار اندازی مواقع کی شناخت
- ☆ نظر یہ کو عمل میں تبدیل کرنا
- ☆ مطالعہ عمل پذیری
- ☆ وسائل فراہمی
- ☆ کاروباری ادارے کا قیام
- ☆ کاروباری ادارے کا انتظام

### کار انداز کی اہمیت

- ☆ لوگوں کو روزگار فراہم کرتا ہے۔
- ☆ تحقیق اور ترقی کے نظام کی تین اشترک کرتا ہے۔
- ☆ ملک کے لئے اور افراد کے لئے دولت کی تخلیق کرتا ہے۔

### کار انداز کی خوبیاں

- ☆ پیش قدمی کرنے والا
- ☆ جو کھم مول لینے کی آمادگی
- ☆ تجربے سے سیکھنے کی اہلیت
- ☆ تحریک و ترغیب
- ☆ خود اعتمادی
- ☆ فیصلہ سازی کی اہلیت

### ایک چھوٹا کاروباری ادارہ قائم کرنا

- ☆ چھوٹا کاروبار کون شروع کر سکتا ہے؟
- ☆ مالیات کا بندوبست
- ☆ کاروبار کی لائن کا انتخاب
- ☆ تنظیم کی شکل کا انتخاب
- ☆ کاروبار کا محل وقوع
- ☆ مزدور/ ورک فورس/ ملازمین کی دستیابی

متوقع جوابوں کے ساتھ سوالات

### خود کی قدر شناسی کیجئے۔

خرید اور فروخت کی اصطلاح سے کیا مراد ہے؟

۱۔ کیریج کے تصور کی وضاحت کیجئے۔ کیریج کی منصوبہ بندی کیوں ضروری ہے؟

۲۔ درج ذیل کیریج کے مواقع کی وضاحت کیجئے۔

(a) خود روزگار (b) اجرتی روزگار

۳۔ کار اندازیت کی وضاحت کیجئے۔

۴۔ کار انداز کیا عمل انجام دیتا ہے؟ مختصراً واضح کیجئے۔

۵۔ ایک چھوٹا کاروباری ادارہ شروع کرنے کے مختلف عوامل کی وضاحت کیجئے۔

خریداری ایک عمل ہے جس کے ذریعہ کوئی فرد رقم کی ادائیگی کی بنیاد پر دوسرے سے اپنے نام پر بعض اشیاء یا جائیداد کو منتقل کرا لیتا ہے۔

فروخت وہ عمل ہے کہ جس کے ذریعہ بعض اشیاء یا جائیداد قیمت کی بنیاد پر ایک فرد (فروخت کار) سے دوسرے فرد (خریدار) کو منتقل ہوتی ہے۔

۲۔ پروڈکٹ کی خرید کے مختلف طریقے بیان کیجئے۔

(i) معائنہ کے ذریعہ خریداری: مان لیجئے کہ ہم ایک شرٹ، سبزیاں یا قلم خریدنا چاہتے ہیں۔ ممکنہ طور پر ہم قریب ترین دوکان پر جائیں گے۔ اور شرٹ، قلم یا سبزیوں کو خریدنے سے پہلے خود ان کی جانچ کریں گے۔ یہ خریداری کا نہایت عام طریقہ ہے۔ اور اسے معائنہ کے ذریعہ خریداری کہا جاتا ہے۔

(ii) نمونے/ پیٹرن کے ذریعہ خریداری: جب ہم تھوک میں اشیاء کی خریداری کرنا چاہتے ہیں تو خریدی جانے والی شے کی پوری لاٹ کا معائنہ کرنا ممکن نہیں ہے۔ ہم نمونے یا پیٹرن پر نگاہ ڈالیں گے اور پھر فیصلہ کریں گے کہ کسے خریدنا ہے؟ نمونہ اشیاء خاص طور پر خام مواد، اناج وغیرہ کا نمونہ ہوتا ہے۔ یہ پورے تھوک کی نمائندگی کرتا ہے۔ اس کی کواٹٹی کافی حد تک پوری لاٹ کی عکاسی کرتا ہے۔ اسی طرح پیٹرن بھی معیاری مصنوعی اشیاء جیسے کپڑے گڈوں وغیرہ کا نمونہ ہوتا ہے۔

(iii) بیان یا براؤڈ کے ذریعہ خریداری: کئی معاملوں میں خریدار کے لئے یہ ممکن نہیں ہوتا کہ وہ متوقع خریدار کو نمونہ ہی دے سکے۔ مثال کے لئے فرنیچر کا ایک مینو فیکچرر متوقع خریدار کو نمونہ دکھانے کے لئے لاسکے۔ لہذا وہ اس کے بدلے میں یہ کرتا ہے کہ وہ ایک کیٹلاگ اور قیمت کی فہرست لے آتا ہے۔ جس میں فروخت کے لئے پیش اشیاء کی تفصیل لکھی ہوتی ہے۔

۳۔ کسی پروڈکٹ کو فروخت کرنے کے لئے اپناے جاسکنے والے کن ہی تین طریقوں کی وضاحت کیجئے۔

(i) خرید یا کرایہ بنیاد: خرید یا کرایہ (Hire purchase basis) بنیاد پر خرید کی قیمت ادائیگی کے لئے قسطوں کی پیشکش کرتی ہے۔ تاہم تب تک اشیاء کو کرایہ پر سمجھا جاتا ہے۔ جب تک کہ تمام قسطوں کی ادائیگی نہ ہو جائے۔ دوسرے لفظوں میں اگرچہ اشیاء کو خریدار کو سونپ دیا گیا ہے۔ لیکن ملکیت کا حق فروخت کار کے پاس رہتا ہے۔ اور گا ہوں کی ادائیگی اشیاء کا کرایہ سمجھا جاتا ہے۔ اگر گا ہک کوئی قسط ادا کرنے میں ناکام رہتا ہے تو فروخت کار اشیاء کو واپس کرنے کے لئے کہہ سکتا ہے۔ اور نقصانات کے لئے نادر ہندہ خریدار کے خلاف عدالتی چارہ جوئی کر سکتا ہے۔

(ii) قسطوں میں ادائیگی نظام کے ذریعہ فروخت: جب اشیاء کو فروخت کیا جاتا ہے اور ادائیگی کو قسطوں میں کئے جانے پر اتفاق ہوتا ہے تو اسے فروخت کا بالاقساط منصوبہ کہا جاتا ہے۔ اس معاملے میں خریدار کے ذریعہ کسی قسط کی ادائیگی میں کوتاہی ہوتی ہے تو فروخت کار اشیاء کو واپس کرنے کے لئے نہیں کہہ سکتا کیونکہ ملکیت کے حقوق اشیاء کے فروخت کئے جانے کے وقت اور ابتدائی قسط کی ادائیگی کے وقت خریدار کو مل چکا ہوتا ہے۔ باقی واجب کی ادائیگی کے لئے فروخت کار صرف قانون کی عدالت میں چارہ جوئی کر سکتا ہے۔

(iii) منظوری کی بنیاد پر فروخت: منظوری کی بنیاد پر فروخت اصلاً ایک مشروط فروخت ہے۔ اس طرح کی فروخت میں ادائیگی پر خریدار کو مہیا کی گئی اشیاء کے بارے میں یہ سمجھا جاتا ہے کہ خریدار اشیاء کو فروخت کار کو واپس کر سکتا ہے۔ (پوری لاٹ یا اس کا جزو) اور اگر اشیاء اس کی ضرورتوں کے مطابق نہیں ہے تو ایک مخصوص مدت میں وہ رقم کی واپسی کا دعویٰ کر سکتا ہے۔

۴۔ فروخت کے درج ذیل طریقوں کی مختصر اوضاحت کیجئے۔

(i) ٹینڈر کے ذریعہ فروخت

(ii) نیلامی فروخت

(iii) واش یا کلیئر س فروخت

جواب۔ ٹینڈر کے ذریعہ فروخت: فروخت کا یہ طریقہ عام طور پر ایسی خریداریوں کے معاملے میں پایا جاتا ہے جو بڑی تنظیموں، حکومتی ایجنسیوں کے ذریعہ انجام دی جاتی ہیں۔ یہاں مطلوبہ اشیاء کی مقدار اور اس میں شامل رقم بہت بڑی ہوتی ہے۔ ٹینڈر جس میں فروخت کے شرائط و ضوابط کا اشارہ کرتے ہوئے مال یا اشیاء کی سپلائی کی ذمہ داری لی جاتی ہے۔ فروخت کے اس طریقے میں نہایت مسابقتی اور موافق شرائط و ضوابط کی پیشکش کرنے والے سپلائر کو منتخب کرنے کے زاویے سے متوقع خریداروں کے ذریعہ مدعو ٹینڈروں کے جوابات شامل ہیں۔

(ii) نیلامی فروخت: نیلامی فروخت سے مراد ایک مخصوص تاریخ اور وقت پر کھلے طور پر بعض اشیاء کی فروخت تاکہ لوگ اشیاء کے لئے بولی لگا سکیں۔ سب سے زیادہ بولی لگانے والے کو اشیاء کی فروخت کی جاتی ہے۔ نیلامی فروخت میں اشیاء کو ڈسپلے کیا جاتا ہے۔ اور ایک ریزرو قیمت ہوتی ہے۔ جس سے کم پر اشیاء کی فروخت نہیں کی جاتی۔

(iii) واش سیلز: آپ نے اشتہار دیکھا ہوگا جس میں گرینڈ کلیئر س سیل، 70% تک ڈسکاؤنٹ یا سمر سیل یا سالانہ سیل وغیرہ کا ذکر ہوتا ہے۔ اس طرح کی فروخت کا اہتمام عام طور پر ذرائع یا اشاک کو ختم کرنے کے لئے کیا جاتا ہے کچھ فروخت کار اشاک کو نکالنے کے لئے وقتاً فوقتاً ایسی فروخت کا بندوبست کرتے ہیں۔ ان میں



اکثر فروخت کار بھاری ڈسکاؤنٹ دیتے ہیں۔

۵۔ پروڈکٹ کی خریداری کے لئے ادائیگی کرنے کے مختلف طریقے کون سے ہیں جنہیں کوئی اختیار کر سکتا ہے؟  
جواب: پروڈکٹ کی خریداری کے لئے ادائیگی کرنے کے درج ذیل طریقے ہیں جنہیں کوئی اختیار کر سکتا ہے۔

(i) فوری ادائیگی: فوری ادائیگی کے معاملے میں خریدار فروخت کار کو پوری نقد ادائیگی کرتا ہے۔

(ii) بالاقساط ادائیگی منصوبہ: اکثر اسے خریدیں ابھی اور ادا کریں بعد میں کے منصوبے کے طور پر جانا جاتا ہے۔ اس طریقے میں خریدار خرید کے وقت فروخت کار کو ایک معمولی رقم داد کر کے اشیاء کی ملکیت حاصل کر لیتا ہے۔ اور ایک مقررہ مدت میں بقائے کی ادائیگی اس کے ذریعہ قسطوں میں ادا کی جاتی ہے۔

(iii) ادھار کی مدت کے آخر میں ملتی ادائیگی: جب اشیاء کو ادھار فروخت کیا جاتا ہے تو خریدار کے ذریعہ ادائیگی ادھار کی متفقہ مدت (بالفرض تین مہینے) کے آخر میں کی جانی ہوتی ہے۔

۶۔ تقسیم کے ذرائع سے کیا مراد ہے؟

تقسیم کے ذرائع ایک راہ یا طریق ہے کہ جس کے ذریعہ اشیاء پیدا کاروں سے آخری صارفین تک پہنچتی ہیں۔  
۷۔ مختلف ذرائع کا بیان کیجئے۔ جس کے ذریعہ ایک پروڈکٹ پیدا کاروں سے آخری صارفین تک پہنچتا ہے۔

دو طرح کے ذرائع ہیں: (a) راست ذرائع (b) بالواسطہ ذرائع

راست ذرائع (Direct channel): راست ذریعہ میں اشیاء و خدمات پیدا کار سے صارف تک سیدھے پہنچتی ہیں۔

پیدا کار صارف

بالواسطہ ذریعہ میں اشیاء بعض بچوں یا بچولیوں کے ذریعہ پیدا کار سے صارف تک پہنچتی ہے۔

پیدا کار خردہ فروش صارف

اس ذریعہ میں پیدا کار ایک یا زیادہ خردہ فروش کو اشیاء فروخت کرتا ہے جو اسے آخری صارفین کو فروخت کرتے ہیں۔

پیدا کار تھوک فروش خردہ فروش صارف

آخری صارفین کو اشیاء کی تقسیم کے لئے یہ ایک عام ذریعہ ہے۔ تھوک فروش کے ذریعہ اشیاء کی فروخت اناج، مسالوں، برتن وغیرہ کے لئے موزوں ہو سکتی ہے۔ جو کہ سائز میں چھوٹے ہوتے ہیں۔ اس ذریعہ کا استعمال درج ذیل شرائط کے ساتھ ہوتا ہے۔

(a) جب اشیاء مقامی بازار کی ضرورت پوری کرتی ہوں مثال کے لئے بریڈ، بسکٹ، پیٹیز وغیرہ۔

(b) جب خریدار بڑے ہوں اور تھوک میں خریدتے ہوں لیکن چھوٹی چھوٹی اکائیوں میں سیدھے صارفین کو فروخت کرتے ہوں۔ ڈپارٹمنٹل اسٹور، اور سپر بازار اس ذریعہ کی مثالیں ہیں۔

۸۔ تھوک فروش سے کیا مراد ہے؟ تھوک فروش کی خصوصیات بیان کیجئے۔

تقسیم کے ذرائع میں تھوک فروش ایک اہم بچوں ہے۔ جو زیادہ مقدار یا تھوک مقدار میں اشیاء کا سودا کرتے ہیں۔ وہ پیدا کاروں سے تھوک میں اشیاء خریدتے ہیں اور نسبتاً چھوٹے مقدار میں خردہ فروشوں کو فروخت کرتے ہیں۔

تھوک فروش کی خصوصیات

تھوک فروش کی درج ذیل خصوصیات ہیں:

(i) فروش پیدا کاروں یا مینوفیکچرر سے سیدھے اشیاء خریدتے ہیں۔

(ii) تھوک فروش بڑی مقدار میں اشیاء خریدتے ہیں اور نسبتاً چھوٹی مقدار میں فروخت کرتے ہیں۔

(iii) وہ ایک مخصوص لائن آف پروڈکٹ کی مختلف اقسام کو فروخت کرتے ہیں۔ مثال کے لئے کوئی تھوک فروش اگر کاغذ کاروبار کرتا ہے تو اس سے امید کی جاتی ہے کہ وہ ہر طرح کے پیپر، کارڈ بورڈ، کارڈ وغیرہ رکھے گا۔

(iv) وہ پروڈکٹ کی تقسیم کے لئے متعدد ایجنٹ یا ورکرس کو ملازمت پر رکھتے ہیں۔

(v) تھوک فروش کو اپنے کاروبار میں سرمایہ کاری کے لئے بڑی مقدار میں پونجی کی ضرورت ہوتی ہے۔

(vi) وہ عام طور پر خردہ فروشوں کو ادھار کی سہولت فراہم کرتے ہیں۔

(vii) وہ پیدا کاروں یا مینوفیکچررز کو مالیاتی مدد بھی فراہم کرتے ہیں۔

(viii) کسی شہر یا قصبے میں انہیں عام طور پر بازار کے ایک مخصوص علاقے میں دیکھا جاسکتا ہے۔

۹۔ تھوک فروشوں کے کاموں کی مختصر اوضاحت کیجئے۔

جواب: تھوک فروش عام طور پر درج ذیل افعال انجام دیتے ہیں۔

(a) اشیاء کی وصولی: تھوک فروش مینوفیکچررز یا پیدا کاروں سے بڑی مقدار میں اشیاء وصول کرتے ہیں۔

(b) اشیاء کا اسٹوریج: تھوک فروش اشیاء وصول کرتا ہے اور گوداموں میں اس وقت محفوظ طریقے سے ذخیرہ کرتا ہے جب تک وہ فروخت نہ ہو جائیں۔ پھل، ہنریوں، وغیرہ جیسی جلد خراب ہونے والی اشیاء کو کولڈ اسٹوریج میں رکھا جاتا ہے۔

(c) تقسیم: تھوک فروش مختلف خردہ فروشوں کو اشیاء کی فروخت کرتا ہے۔ اس طرح وہ تقسیم کے عمل کو بھی انجام دیتا ہے۔

(d) مالیات کی فراہمی: پیدا کاروں اور مینوفیکچررز کو پیشگی زر فراہم کر کے تھوک فروش انہیں مالی مدد فراہم کرتا ہے۔ وہ خردہ فروش کو ادھار اشیاء کی فروخت بھی کرتا ہے۔ اس طرح وہ دونوں سرے پر مالیات کی فراہمی کا کام کرتا ہے۔

(e) جو کھم لینے والا: تھوک فروش تیار اشیاء پیدا کار سے خریدتا ہے۔ اور انہیں فروخت ہونے تک گودام میں رکھتا ہے۔ اس لئے وہ مانگ میں تبدیلی، قیمت میں اضافہ، اشیاء کے خراب ہونے، تباہ ہونے سے پیدا ہونے والے جو کھم کو برداشت کرتا ہے۔

(f) گریڈنگ: وہ اشیاء کو مختلف زمروں میں رکھتا ہے۔ کیونکہ سبھی جمع شدہ اشیاء ایک کوالٹی کی نہیں ہوتی۔ وہ کوالٹی، سائز، وزن وغیرہ کی بنیاد پر اشیاء کی درجہ بندی کرتا ہے۔ وہ اشیاء کی پیکیجنگ بھی کرتا ہے۔ جس سے تجارت میں آسانی ہوتی ہے۔

(g) قیمت سازی: آخری قیمت تھوک فروشوں کے ذریعہ مرتب کی جاتی ہے۔ اشیاء کے لئے مانگ کے مطابق وہ اشیاء کی سپلائی کو منضبط کرنے کے ذریعہ قیمتوں میں استحکام فراہم کرتا ہے۔ وہ بازار کے حالات، اشیاء کے لئے مانگ، لوگوں کے ذوق پر اثر انداز ہوتا ہے۔ اور مانگ پیدا ہونے پر اسے پورا کرنے کا ضروری بندوبست کرتا ہے۔

۱۰۔ خردہ فروش کی تعریف کیجئے۔ خردہ فروش کی امتیازی خصوصیات کیا ہیں؟

خردہ فروش وہ تاجر ہیں جو تھوک فروش سے اشیاء خریدتے ہیں۔ یا کبھی کبھی سیدھے پیدا کاروں سے خرید لیتے ہیں۔ اور انہیں صارفین کو فروخت کرتے ہیں۔ وہ عام طور پر ایک خردہ دوکان چلاتے ہیں اور انہیں چھوٹی چھوٹی مقدار میں فروخت کرتے ہیں وہ روزمرہ کے استعمال کی طرح طرح کی اشیاء رکھتے ہیں۔

خردہ فروش کی خصوصیات

خردہ فروش کی درج ذیل خصوصیات ہیں؛

(i) خردہ فروشوں کا سیدھا رابطہ صارفین کا ہوتا ہے۔ وہ صارفین کی ضرورتوں کو جاننے ہیں۔ اور اسی کے لحاظ سے دوکانوں میں اشیاء رکھتے ہیں۔

(ii) خردہ فروش صارفین کے آخری استعمال کے لئے اشیاء کو فروخت کرتے ہیں۔

(iii) خردہ فروش چھوٹی مقدار میں اشیاء خریدتے اور فروخت کرتے ہیں۔

(iv) خردہ فروش کو تھوک فروش کے مقابلے کاروبار کو شروع کرنے اور چلانے کے لئے کم پونجی کی ضرورت ہوتی ہے

(v) خردہ فروش عام طور پر مختلف قسم کی اشیاء کی تجارت کرتے ہیں۔ اور صارفین کو اشیاء خریدنے کا ایک وسیع انتخاب کا موقع فراہم کرتے ہیں۔

(vi) خردہ فروش اشیاء ادھار خریدتے ہیں لیکن عام طور پر انہیں نقد فروخت کرتے ہیں۔

(vii) خردہ فروش اپنی دوکانوں میں سجاوٹ اور ڈسپلے کی تینیں خاص توجہ مبذول کرتے ہیں۔ اسے صارفین کا اپنی طرف متوجہ کرنے کے لئے انجام دیا جاتا ہے۔

۱۱۔ خردہ فروشوں کے کاموں کی مختصر اوضاحت کیجئے۔

(i) اشیاء کو خریدنا اور جمع کرنا: خردہ فروش مختلف تھوک فروشوں اور مینوفیکچررز سے مختلف قسم کی اشیاء خریدتے ہیں۔ اور انہیں جمع کرتے ہیں۔

(ii) اشیاء کا ذخیرہ: گاہکوں کی اشیاء کی فوری سپلائی کو یقینی بنانے کے لئے خردہ فروش اپنی اشیاء کو اسٹور میں رکھتے ہیں۔

(iii) کریڈٹ سہولت: اگرچہ خردہ فروش زیادہ تر اشیاء کو نقد فروخت کرتے ہیں۔ تاہم وہ اپنے پابند گاہکوں کو ادھار بھی اشیاء کی سپلائی کرتے ہیں۔

(iv) ذاتی خدمات: خردہ فروش مدوں کی کوالٹی، خصوصیات اور افادیت کے بارے میں گاہکوں کو ماہرانہ صلاح فراہم کر کے اپنی ذاتی خدمات پیش کرتے ہیں۔

(v) جو کھم برداشت کرنا: خردہ فروش بہت سے جو کھم اٹھاتے ہیں۔ جیسے

(a) آگ یا اشیاء کی چوری

(b) اشیاء اگر زیادہ دنوں تک فروخت نہ ہو پائیں تو ان کی کوالٹی میں خرابی

(c) صارفین کے ذوق اور فیشن میں تبدیلی

(vi) اشیاء کی نمائش: خردہ فروش نہایت منظم اور پرکشش انداز میں اشیاء کی مختلف اقسام کی نمائش کرتے ہیں۔

(vii) معلومات کی سپلائی: خردہ فروش تھوک فروش کے ذریعہ پیدا کاروں کو گاہکوں کے برتاؤ، ذوق، فیشن کے بارے میں تمام معلومات فراہم کرتے ہیں۔

۱۲۔ تھوک فروش اور خردہ فروش کے درمیان فرق بیان کیجئے۔

آپ نے غور کیا ہوگا یہ دونوں اپنے طرز عمل اور عمل میں مختلف ہوتے ہیں۔ آئیے ان کے درمیان فرق کو دیکھیں۔

تھوک فروش	خردہ فروش
<p>بڑی مقدار میں اشیاء خریدتا ہے۔</p> <p>پیدا کار سے سیدھے اشیاء خریدتا ہے۔</p> <p>محدود قسم کی اشیاء میں کاروبار کرتا ہے۔</p> <p>کاروبار شروع کرنے اور چلانے میں زیادہ پونجی کی ضرورت پڑتی ہے۔</p> <p>اشیاء کو دوبارہ فروخت کرنے کے مقصد سے فروخت کرتا ہے۔</p> <p>صارفین سے کوئی براہ راست رابطہ نہیں ہوتا</p>	<p>چھوٹی مقدار میں اشیاء خریدتا ہے۔</p> <p>عام طور پر تھوک فروش سے اشیاء خریدتا ہے۔ بڑی رینج میں اشیاء کا کاروبار کرتا ہے۔</p> <p>کاروبار شروع کرنے اور چلانے میں کم پونجی کی ضرورت ہوتی ہے۔</p> <p>صرف کے لئے اشیاء کو فروخت کرتا ہے۔ گاہکوں کی توجہ مبذول کرنے کے لئے</p> <p>خردہ فروش دوکان کی سجاوٹ پر زیادہ توجہ دیتا ہے۔</p>

۱۳۔ بڑے پیمانے کی خردہ تجارت سے کیا مراد ہے؟ اس کی خصوصیات بیان کیجئے۔

بڑے پیمانے کی خردہ تجارت، تجارت کی ایک قسم ہے۔ جس میں یا تو ایک قسم کی اشیاء یا مختلف قسم کی اشیاء ایک چھت کے نیچے ایک بڑی دوکان میں صارفین ایک بڑی

تعداد کے لئے دستیاب ہوتی ہے۔ یا صارفین کی آسانی کے لئے دستیاب ہوتی ہے۔

بڑے پیمانے کی خردہ تجارت کی خصوصیات

(i) روزمرہ کی ضرورت میں مختلف قسم میں کاروبار یہ اشیاء صارفین کی آسانی کے لحاظ سے دستیاب ہوتی ہیں۔

(ii) اس میں سیدھے مینوفیکچر سے اشیاء کو خریداجاتا ہے۔ اس طرح اشیاء کی خرید کے عمل میں بچولیوں سے بچاجاتا ہے۔

(ii) یہ گاہکوں کی بڑی تعداد کو خدمات فراہم کرتی ہے۔

(iv) دوکان/ اسٹور کا سائز مقامی خردہ دوکانوں/ اسٹور سے نسبتاً کافی بڑا ہوتا ہے۔

(v) اس میں کاروبار شروع کرنے اور چلانے کے لئے بڑی پونجی کی ضرورت ہوتی ہے۔

(vi) اس میں عام طور پر گاہکوں کی اشیاء کی فروخت نقد بنیاد پر کی جاتی ہے۔

۱۴۔ ڈپارٹمنٹل اسٹور کے معنی اور خصوصیات کی وضاحت کیجئے۔

ڈپارٹمنٹل اسٹور بڑے پیمانے کی خردہ دوکان ہے۔ جہاں اشیاء کی بہت سی اقسام ایک ہی عمارت میں فروخت کی جاتی ہیں۔ پوری عمارت کو متعدد شعبوں یا کاؤنٹروں

میں تقسیم کیا جاتا ہے۔ ہر ڈپارٹمنٹ میں مخصوص قسم کی اشیاء جیسے اسٹیشنری کی مدیں، کتابیں، الیکٹرانک اشیاء، گارمنٹس، زیورات وغیرہ دستیاب ہوتے ہیں۔ یہ شعبے

ایک مینجمنٹ کے تحت مرکزی طور پر زیر کنٹرول ہوتے ہیں۔

ڈپارٹمنٹل اسٹور کی خصوصیات

(i) یہ عام طور پر شہروں اور قصبوں کے خاص کمرشیل مراکز میں واقع ہوتے ہیں۔

(ii) اسٹور کا سائز بہت بڑا ہوتا ہے۔ اور متعدد شعبوں یا کاؤنٹروں میں تقسیم ہوتا ہے۔

(iii) ہر ڈپارٹمنٹ مخصوص قسم کی اشیاء میں کاروبار کرتا ہے۔ جیسے ایک شعبہ الیکٹرانک اشیاء فروخت کرتا ہے جبکہ دوسرا تیار گارمینٹس (لباس) فروخت کرتا ہے۔

(iv) سبھی شعبوں کا مینجمنٹ اور کنٹرول مرکزیت پر مبنی ہوتا ہے۔

(v) اس سے گاہکوں کو یہ آسانی ہوتی ہے کہ وہ ہر چیز ایک ہی چھت کے نیچے خرید سکتے ہیں۔

(vi) ریٹورینٹ، آرام گاہ، ٹیلی فون، اے ٹی ایم وغیرہ بھی گاہکوں کے لئے اسٹور میں دستیاب ہوتے ہیں۔

(vii) ان اسٹوروں میں کریڈٹ کارڈ سے اشیاء خریدنے کی اجازت ہوتی ہے

(viii) گاہک ان اسٹوروں سے فری ہوم ڈیلیوری سے بھی استفادہ کر سکتے ہیں۔

۱۵۔ ڈپارٹمنٹل اسٹور سے ہونے والے فوائد کی وضاحت کیجئے۔

(i) شاپنگ میں سہولت: چونکہ ایک چھت کے نیچے مختلف قسم کی اشیاء فروخت کی جاتی ہیں اس لئے آپ کو ایک بازار سے دوسرے بازار یا ایک دوکان سے دوسری دوکان اشیاء خریدنے کے لئے جانے کی ضرورت نہیں ہوتی۔ اس سے آپ کا وقت اور محنت بچتی ہے۔ اس کے علاوہ گاہکوں کی آسانی کے لئے یہ اسٹور بیت الخلاء، ریٹورینٹ، آرام گاہ، اور ٹیلی فون خدمات اور اے ٹی ایم کی سہولت اسٹور کے اندر ہی فراہم کرتے ہیں۔

(ii) پروڈکٹ کا وسیع انتخاب: مختلف مینوفیکچرر کے پروڈکٹ کی ایک وسیع قسم ان اسٹوروں میں فروخت کی جاتی ہے۔ اس لئے گاہک کے پاس اشیاء پسند کرنے کا ایک وسیع اختیار ہوتا ہے۔ جسے وہ اپنی ضرورت کے مطابق منتخب کر سکتا ہے۔

(iii) بڑے پیمانے پر خرید و فروخت کا کفایتی ہونا: ڈپارٹمنٹل اسٹور اشیاء بڑے پیمانے پر خریدتے ہیں۔ اس لئے یہ تھوک فروشوں سے بچ جاتے ہیں۔ اور مینوفیکچرر سے سیدھے اشیاء خرید لیتے ہیں۔ اس طرح وہ مینوفیکچرر سے ڈسکاؤنٹ کا فائدہ اٹھاتے ہیں۔ مزید برآں زیادہ فروخت کے حجم کے سبب کاروبار کے عمل کی لاگت بھی کم ہوتی ہے۔

(iv) باہمی اشتہار: ڈپارٹمنٹل اسٹور کا دورہ کرتے وقت اکثر مختلف شعبوں ڈسپلے کی گئی اشیاء کی طرف گاہکوں کی توجہ مبذول ہوتی ہے۔ لہذا یہ اتفاق ہو سکتا ہے کہ گاہک اس اشیاء کے علاوہ دوسری اشیاء بھی خرید لیں۔ جو ان کے ذہن میں نہیں ہوتی۔ اس طرح پر ڈپارٹمنٹل دوسرے ڈپارٹمنٹ کا اشتہار کرتا ہے۔

(v) موثر مینجمنٹ: کیونکہ اسٹور بڑے پیمانے کی بنیاد پر منظم ہوتے ہیں۔ اس لئے وہ عموماً کارگزار اور بائیل اسٹاف کو ملازمت دیتے ہیں۔ جو گاہکوں کو بہترین خدمات فراہم کرتے ہیں۔

۱۶۔ ڈپارٹمنٹل اسٹور کے حدود کی وضاحت کیجئے۔

(i) بھاری سرمایہ کاری: چونکہ ڈپارٹمنٹل اسٹور میں مختلف اشیاء کی اسٹورنگ کے لئے کافی جگہ کی ضرورت پڑتی ہے۔ اس لئے ڈپارٹمنٹل اسٹور کو شروع کرنے کے لئے اور اس کے مینجمنٹ کے لئے بڑی رقم کی ضرورت پڑتی ہے۔

(ii) رہائشی علاقوں سے دوری: ڈپارٹمنٹل اسٹور عام طور پر رہائشی علاقوں سے بہت دور واقع ہوتے ہیں اس طرح دور دراز کے گاہکوں کو ان اسٹوروں سے خریداری کرنے میں پریشانی ہوتی ہے۔

(iii) کاروباری عمل کی اعلیٰ لاگت: محل وقوع کی لاگت (کرایہ یا عمارت کی خرید قیمت کی شکل میں) عمارت کی سجاوٹ، ملازمین کی ایک بڑی تعداد کو ملازمت پر رکھنے اور گاہکوں کی آسانی کے لئے مختلف سہولیات کے اہتمام کے سبب ڈپارٹمنٹل اسٹور کی عملی لاگت بڑھ جاتی ہے۔

(iv) اونچی قیمت: اونچی عملی لاگت اور اشیاء کی بہتر کوالٹی کے سبب ڈپارٹمنٹل اسٹور کی اشیاء کی اونچی قیمت لگائی جاتی ہے۔

(iv) ذاتی توجہ میں کمی: ڈپارٹمنٹل اسٹور میں مالک اور گاہکوں کے درمیان کوئی سیدھا رابطہ نہیں ہوتا۔ اسٹور کے ملازمین ہی ہوتے ہیں جو گاہکوں کے ساتھ تعامل کرتے ہیں۔

۱۷۔ ملٹی پل شاپس کی وضاحت کیجئے۔ ان کی خصوصیات بتائیے۔

ان دوکانوں کی ملکیت عام طور پر بڑے مینوفیکچرر/ پیدا کاروں کی ہوتی ہے۔ اور یہ انہیں کے ذریعہ چلائے جاتے ہیں۔ وہ ملک کے کسی شہر یا مختلف شہروں اور قصبوں کے مختلف مقامات پر متعدد شاخیں کھولتے ہیں۔ اس طرح ان دوکانوں کو چین اسٹور کہا جاتا ہے۔ جیسے بانا شو شاپ، ایچ ایم ٹی واچ شاپ، میک ڈونالڈز ریٹورینٹ

وغیرہ۔ ملٹی پل شاپس ہیں۔ وہ اپنی تمام دوکانوں میں ایک ہی قیمت پر اشیاء کی ایک جیسی ریخ فروخت کرتے ہیں۔  
ملٹی پل شاپس کی خصوصیات:

- (i) ایک ہی منجمنٹ اور ملکیت کے تحت ان دوکانوں کو گاہکوں کے قریب مختلف مقامات پر چلایا جاتا ہے۔
  - (ii) گاہک آسانی سے دوکانوں کو پہچان لیں اس لئے ایسی تمام دوکانوں کی سجاوٹ ایک ہی انداز میں ہوتی ہے۔
  - (iii) ملٹی پل دوکانیں روزانہ کے استعمال کی زیادہ تر ایک ہی قسم کی اشیاء میں کاروبار کرتی ہیں۔ جیسے جوتے، گھٹائیں، آٹوموبائل، پروڈکٹ۔
  - (iv) ایک جیسی مدوں کے لئے ساری دوکان میں یکساں قیمتیں ہوتی ہیں۔
  - (v) سبھی ملٹی پل دوکانوں کا انتظام و کنٹرول ہیڈ آفس کے ذریعہ کیا جاتا ہے۔
  - (vi) سبھی ملٹی پل دوکانوں کے ذریعہ عام طور پر نقد اشیاء فروخت کی جاتی ہیں۔ اشیاء ایک مرکزی مقام پر خریدی یا پیدا کی جاتی ہیں۔ اور اس کے بعد فروخت کے لئے مختلف صدر دفتر کو بھیجی جاتی ہیں۔
- ۱۸۔ ملٹی پل شاپس کے فوائد واضح کیجئے۔

(i) آسان شناخت: تمام ملٹی پل شاپس عام طور پر ایک جیسی بنی ہوتی ہیں۔ فرنٹ، ڈسپلے اور سجاوٹ ایک جیسی ہوتی ہے۔ اس سے گاہکوں کو دوکان کی شناخت آسانی سے ہوتی ہے۔

(ii) بچوں کا خاتمہ: ملٹی پل دوکانیں عام طور پر بڑے مینوفیکچرر کے ذریعہ چلائی جاتی ہیں۔ اس لئے تقسیمی عمل میں بچو لیے نہیں ہوتے۔

(iii) بڑے پیمانے کی کفایتیں: ان دوکانوں کو اشیاء کی بڑے پیمانے پر خرید یا فائدہ حاصل ہوتا ہے۔ اس کے علاوہ ان دوکانوں کا ایک مشترکہ اشتہار ہوتا ہے جس کے سبب یہ دوکانیں اشتہار کی لاگت میں بچت کرنے کی اہل ہوتی ہیں۔

(iv) کم قیمت: کم تر عملی لاگت اور تقسیم کے عمل میں بچوں کے نہ ہونے کے سبب گاہک سستی شرح پر اشیاء حاصل کر سکتے ہیں۔

(v) ڈوباقرض نہیں: سبھی فروخت پوری طرح نقد بنیاد پر ہوتی ہے۔ اس لئے ڈوبے قرض کے نقصان کا کوئی سوال پیدا نہیں ہوتا۔

(vi) عوام کو اعتماد: اشیاء کی معیاری کوالٹی اور یکساں قیمت سے گاہکوں کا اعتماد جیتنے میں مدد ملتی ہے۔ گاہک اصل اور بنیاری اشیاء سیدھے پیدا کاروں سے حاصل کر سکتے ہیں۔ اس سے ان دوکانوں میں نقلی مال اور دھوکہ دہی کا موقع نہیں ملتا۔

(vii) آسان محل وقوع: یہ دوکانیں عام طور پر خاص بازار اور معروف شاپنگ مرکز میں واقع ہوتی ہیں۔ لہذا گاہک آسانی سے ان دوکانوں سے اپنی مرضی کی اشیاء خرید سکتے ہیں۔

۱۹۔ ملٹی پل شاپس کے حدود بیان کیجئے۔

درج بالا فوائد کے باوجود ان دوکانوں کے کچھ حدود ہیں۔

- (i) اشیاء کی محدود پسند
- (ii) ادھار کی سہولت نہیں
- (iii) مول بھاؤ کی گنجائش نہیں
- (iv) ملازمین کی طرف سے کسی طرح کی پیش قدمی کا نہ ہونا۔

۲۰۔ ٹیلی شاپنگ کیا ہے؟

آج کل ٹیلی فون کاروبار میں ترسیل کا ایک ناگزیر ذریعہ بن چکا ہے۔ آپ نے مشاہدہ کیا ہوگا کہ ہمارے محلے کے قریب کاروباری گاہکوں سے اشیاء کی خرید کا آرڈر دیتے ہیں اور آرڈر وصول بھی کرتے ہیں اس طرح وہ ان کے گھروں کو اشیاء بھیجتے ہیں۔

آپ کے محلے کے قریب کی مقررہ قیمت کی دوکان کے معاملے میں ہو سکتا ہے۔ لیکن بعض بڑے کاروباری ادارے بھی ہوتے ہیں جہاں تمام لین دین ٹیلی فون کے ذریعہ واقع ہوتے ہیں۔ وہ متوقع خریداروں سے ٹیلی فون کے ذریعہ رابطہ قائم کرتے ہیں۔ اور انہیں اپنی اشیاء خریدنے کی ترغیب دیتے ہیں۔ بعض معاملوں میں وہ اپنی اشیاء کو ٹیلی ویزن یا دیگر میڈیا پر مشتمل کرتے ہیں۔ وہ اشیاء کی خصوصیات کو پوری طرح واضح کرتے ہیں۔ اور ان کا راست مظاہرہ کرتے ہیں۔

۲۱۔ ٹیلی شاپنگ کے فوائد اور حدود کی مختصر اوضاحت کیجئے۔

ٹیلی شاپنگ کے فوائد

- (i) اس سے اشیاء خریدنے کے تحریری آرڈر کی نسبت وقت، رقم، اور محنت کی بچت ہوتی ہے۔
  - (ii) یہ ان لوگوں کی شاپنگ کا ایک آسان طریقہ ہے جو مصروف ہیں۔ اور شاپنگ کے لئے ان کے پاس زیادہ وقت نہیں ہوتا۔
  - (iii) تقسیم کے عمل میں بچولیوں کے کردار کا خاتمہ ہوتا ہے۔
  - (iv) خریدار فروخت کار کے مقام کا دورہ کئے بغیر فروخت کے شرائط و ضوابط، ادائیگی کا طریقہ، پیکنگ وغیرہ کے بارے میں معلومات حاصل کر سکتا ہے۔
- ٹیلی شاپنگ کے حدود

- (i) چونکہ آرڈر ٹیلی فون پر زبانی حاصل کئے جاتے ہیں اس لئے ڈیلنگ کا کوئی ریکارڈ نہیں ہوتا۔ اس فروخت کی شرائط و ضوابط تنازع کو حل کرنا مشکل ہو جاتا ہے۔
- (ii) فروخت کے لئے پیش اشیاء کے معائنے کے لئے کوئی سہولت دستیاب نہیں ہوتی۔ لہذا دھوکہ دہی اور بددیانتی کے جو کھم سے بچا نہیں جاسکتا۔
- (iii) فروخت کار گاہوں کو متوجہ کرنے کے لئے اشیاء کے بارے میں گمراہ کن معلومات فراہم کر سکتا ہے۔
- (iv) خریداروں کو ادھار کی سہولت نہیں فراہم ہوتی۔

۲۲۔ انٹرنیٹ شاپنگ کیا ہوتی ہے؟

انٹرنیٹ شاپنگ یا انٹرنیٹ کے ذریعہ شاپنگ انٹرنیٹ کے ذریعہ اشیاء کی خوردہ فروشی ایک نظام ہے۔ فروخت کار یا مینوفیکچرر شے، اس کی صراحت، استعمال وغیرہ کے بارے میں اپنی ویب سائٹ کے ذریعہ تمام معلومات فراہم کرتا ہے۔ گاہک کی حیثیت سے ہمیں ویب سائٹ کی رسائی اور اپنی ضرورت کے مطابق مختلف اشیاء پر نظر ڈالنے کی ضرورت ہوتی ہے۔ اس کے بعد ایک جیسی دستیاب اشیاء کی قیمت کا موازنہ کر سکتے ہیں۔ اور اشیاء کے بارے میں فروخت کار کو خاص ہدایت بھی دے سکتے ہیں۔ یہ کتابوں، رسائل، جرنل، سافٹ ویئر، سجت، بیوٹی کیم، کی اشیاء وغیرہ کے لئے زیادہ موزوں ہے۔

۲۳۔ انٹرنیٹ شاپنگ کے فوائد اور حدود بیان کیجئے۔

انٹرنیٹ شاپنگ کے فوائد:

- (i) گھر پر بیٹھ کر بین الاقوامی بازار سے اشیاء خریدی جاسکتی ہیں۔
- (ii) اس سے گاہکوں کا وقت اور محنت کی بچت ہوتی ہے۔
- (iii) یہ خوردہ فروشی کا سب سے تیز ترین طریقہ ہے۔
- (iv) فروخت کار کے لئے یہ کفایتی ہوتا ہے۔ کیونکہ اسے اپنے اسٹاک میں اشیاء کا بہت زیادہ اسٹاک رکھنے کی ضرورت نہیں ہوتی۔
- (v) غیر ملکی تجارت میں یہ نظام بہت مفید ہے۔

انٹرنیٹ شاپنگ کے حدود

- (i) یہ ان لوگوں کے لئے موزوں نہیں ہے جنہیں کمپیوٹر کے استعمال کی معلومات نہیں ہے۔
- (ii) اس میں اشیاء کے مادی معائنے کی گنجائش نہیں ہوتی۔
- (iii) ادائیگی کریڈٹ کارڈ کے ذریعہ کرنی ہوتی ہے۔ جس کا کوئی عام آدمی متحمل نہیں ہو سکتا۔
- (iv) ذاتی شاپنگ کی خوشی نہیں مل پاتی

۲۴۔ ایڈورٹائزنگ کی اہمیت کیا ہے؟

یا

ایڈورٹائزنگ کے مقاصد کیا ہیں؟

ایڈورٹائزنگ کی اہمیت یا مقاصد

- (i) گاہکوں کو معلومات فراہم کرنا

(ii) کسی شے کے لئے مانگ پیدا کرنا

(iii) موجودہ گاہکوں کو بنائے رکھنا

(iv) فروخت بڑھانا

(v) سیلز مین کی مدد

۲۵۔ اخباری ایڈورٹائزنگ کے فوائد اور حدود کیا ہیں؟

اخبار کے ذریعہ ایڈورٹائزنگ کے فوائد درج ذیل ہیں۔

(i) اخباروں کا سرکولیشن وسیع ہوتا ہے۔ اور اخبار میں ایک واحد اشتہار لوگوں کی بڑی تعداد تک تیزی سے پہنچتا ہے۔

(ii) ایڈورٹائزنگ کی لاگت اس کے وسیع اشاعت کے سبب نسبتاً کم ہوتی ہے۔

(iii) عام طور پر اخبار روزانہ شائع ہوتے ہیں۔ اس طرح ایک ہی اشتہار کو بار بار یاد دلا دیا جاسکتا ہے۔

(iv) اشتہار کے مواد کو بہت ہی مختصر نوٹس پر اخبار میں دیا جاسکتا ہے۔ مواد میں آخری منٹ میں تبدیلی بھی ممکن ہوتی ہے۔ اس میں اشتہار کا فی پیکلڈ ہوتا ہے۔

(v) اخبارات مختلف خطوں میں اور مختلف زبانوں میں شائع ہوتے ہیں۔ لہذا مقامی یا علاقائی زبان کے ذریعہ مطلوبہ بازار خطے پڑھنے والوں تک پہنچنے کے لئے

اشتہار دینے والے کے پاس کافی پسندنا پسند کا موقع رہتا ہے۔

اخبار کے ذریعہ ایڈورٹائزنگ کے کچھ حدود ہیں جو درج ذیل ہیں۔

(i) اخبار حاصل کرنے کے فوراً بعد پڑھے جاتے ہیں۔ اور عام طور پر گھر کے کسی کونے میں ڈال دیئے جاتے ہیں۔ 24 گھنٹے کے بعد ہم تازہ اخبار حاصل کر لیتے

ہیں۔ اس سے اخباروں کی مدت بہت مختصر ہوتی ہے۔

(ii) لوگ عام طور پر اخبارات خبروں کے لئے پڑھتے ہیں اور اشتہار پر کبھی کبھی ہی دھیان دیتے ہیں۔

(iii) ناخواندہ لوگ اسے پڑھ نہیں سکتے۔ اور اس طرح اخباری اشتہار سے انہیں کوئی فائدہ نہیں پہنچتا۔

۲۶۔ سیلز پرموشن کی تعریف کیجئے۔ مینوفچرر اور صارفین کے لئے اس کی اہمیت بیان کیجئے۔

سیلز پرموشن میں مختلف طریقوں سے فروخت کو بڑھانے کے لئے تھیل مدت اور اعادہ نہ کرنے والے طریقوں کو اختیار کیا جاتا ہے۔ یہ پیشکش گاہکوں کے لئے پورے

سال دستیاب نہیں ہوتی۔ تہواروں، موسم کے ختم ہونے، سال کے آخر اور بعض دیگر مواقع پر عموماً ان اسکیموں کو بازار میں دیکھا جاتا ہے۔

اس طرح سیلز پرموشن، ایڈورٹائزنگ، اور ذاتی فروخت کاری کے علاوہ ان تمام سرگرمیوں پر مشتمل ہے۔ جن سے کسی مخصوص پروڈکٹ کی فروخت بڑھانے میں مدد

ملتی ہے۔

سیلز پرموشن پروڈکٹ کی فروخت بڑھانے کے لئے اہم ہے۔ آئیے ہم مینوفچرر اور صارفین کی نقطہ نگاہ سے سیلز پرموشن کی اہمیت پر بحث کریں۔

مینوفچرر کی نقطہ نگاہ سے

درج ذیل وجوہات کی بنا پر مینوفچرر کے لئے سیلز پرموشن اہم ہے۔

(i) اس سے مسابقتی بازار میں فروخت بڑھانے میں مدد ملتی ہے۔ اور اس طرح منافع میں اضافہ ہوتا ہے۔

(ii) امکانی صارفین کی توجہ مبذول کرنے کے ذریعہ بازار میں نئے پروڈکٹ متعارف کرنے میں مدد ملتی ہے۔

(iii) جب کوئی نیا پروڈکٹ متعارف ہوتا ہے یا صارفین کے ذوق اور فیشن میں تبدیلی آتی ہے۔ تو ایسی صورت میں موجودہ اسٹاک کو تیزی سے ختم کیا جاسکتا ہے۔

(iv) اس سے اپنے ساتھ گاہکوں کو بنائے رکھنے کے ذریعہ فروخت کا حجم مستحکم ہوتا ہے۔ مسابقت کے اس دور میں ممکن ہے کہ گاہک اپنے ذہن کو تبدیل کر دے اور

دوسرے برانڈ کے لئے کوشش کرے۔ سیلز پرموشن کی اسکیموں کے تحت گاہکوں کو بنائے رکھنے کے لئے مختلف ترکیبوں سے مدد ملتی ہے۔

صارفین کے نقطہ نگاہ سے

(i) صارف ایک سستی شرح پر پروڈکٹ حاصل کرتا ہے۔

(ii) انعامات فراہم کرنے اور انہیں مختلف مقامات پر بھیجنے کے طریقے سے گاہکوں کو مالی فائدہ حاصل ہوتا ہے۔

(iii) صارف مختلف اشیاء کی کوالٹی، خصوصیات اور استعمال کے بارے میں تمام معلومات حاصل کرتا ہے۔

(iv) بعض اسکیمیں جیسے منی بیک آفر صارفین کے ذہن میں اشیاء کی کوالٹی کے بارے میں اعتماد پیدا کرتی ہے۔

(v) لوگوں کے معیار زندگی کو بڑھانے میں اس سے مدد ملتی ہے۔ اپنے پرانے سامان کو بدل کر صارفین بازار میں دستیاب جدید ترین سامان کا استعمال کر سکتے ہیں۔ ایسی اشیاء کے استعمال سے سماج میں ان کی شبیہ بہتر ہوتی ہے۔

۲۷۔ سیلز پرموشن میں جو ذرائع استعمال کیے جاتے ہیں اس پر بحث کیجئے۔

سیلز پرموشن میں استعمال کئے جانے والے عام ذرائع درج ذیل ہیں۔

(i) مفت نمونے: کبھی کبھی ہم بازار سے مختلف مدوں کو خریدتے وقت شیپو، واشنگ پاؤڈر، کافی پاؤڈر، وغیرہ کے مفت نمونے حاصل کرتے ہیں۔ انہیں نئے پروڈکٹ کی آزمائش کے لئے صارفین کی توجہ حاصل کرنے کے لئے تقسیم کیا جاتا ہے۔ اور اس بناء پر نئے نئے صارفین بنتے ہیں۔

(ii) پربیم یا بونس آفر: عیسکینے کے ساتھ ملک شیکر، بورن ویٹا کے ساتھ مکھ مک، 500 گرام کے ٹوتھ پیسٹ کے ساتھ ٹوتھ برش ایک کلو کے بیک میں 30% زائد پروڈکٹ کی خرید کے ساتھ مفت دی جانے والی پربیم یا بونس کی مثالیں ہیں۔

(iii) بدلنے کی اسکیم: اس سے مراد پروڈکٹ کی اصل قیمت سے کم قیمت پر نئے پروڈکٹ سے پرانے پروڈکٹ کو بدلنے کے آفر سے ہے۔

(iv) قیمت میں کمی کی پیشکش: اس آفر کے تحت اشیاء کو اصل قیمت سے کم میں فروخت کیا جاتا ہے۔ لائف بوائے صابن کی خرید پر = 2 روپے کی چھوٹ، 250 گرام تاج محل چائے کے بیک پر = 15 روپے کی چھوٹ، کور وغیرہ پر = 1000 روپے کی چھوٹ کچھ عام اسکیمیں ہیں۔

(v) کوپن: کبھی کبھی مینوفیکچر کے ذریعہ پروڈکٹ کے بیکٹ میں یا اخبار یا رسائل میں چھپے اشتہار کے ذریعہ کوپن جاری کئے جاتے ہیں۔ ان کوپن کو پروڈکٹ خریدتے وقت خریدہ فروش کو پیش کرنا ہوتا ہے۔ کوپن کا حامل ڈسکاؤنٹ پر پروڈکٹ حاصل کرتا ہے۔

(vi) میلے اور نمائشیں: نئے پروڈکٹ کو متعارف کرنے کے لئے مقامی، علاقائی، قومی یا بین الاقوامی، سطح پر میلے اور نمائشوں کا اہتمام کیا جاتا ہے۔ پروڈکٹ کا مظاہرہ کیا جاتا ہے۔ اور پروڈکٹ کی امتیازی خصوصیات اور افادیت بتائی جاتی ہے۔

(vii) تجارتی ٹکٹ: بعض مخصوص پروڈکٹ کے معاملے میں تجارتی ٹکٹ گا بھوں میں ان کی خرید کی قیمت کے مطابق تقسیم کئے جاتے ہیں۔ گا بھوں کو ایک مخصوص مدت کے دوران مناسب قدر کی ان ٹکٹوں کو جمع کرنے کی ضرورت ہوتی ہے۔ تاکہ وہ ان کے ذریعہ کچھ فوائد حاصل کر سکیں۔

(viii) اسکرٹیج اور جیتو آفر: ایک مخصوص پروڈکٹ خریدنے کیلئے گا بھ کو ترغیب دینے کے مقصد سے Scratch and win اسکیم کی بھی پیشکش کی جاتی ہے۔ اس اسکیم کے تحت کوئی گا بھ پروڈکٹ کے بیکٹ کے ایک مخصوص نشان زد مقام پر اسکرٹیج کرتا ہے اور اس میں لکھے پیغام کے مطابق فائدہ حاصل کرتا ہے۔

(ix) رقم واپسی کا آفر: اس اسکیم کے تحت گا بھوں کو یقین دہانی کرائی جاتی ہے کہ اگر وہ پروڈکٹ کے استعمال کے بعد مطمئن نہیں ہیں تو اس کی پوری قیمت واپس کر دی جائیگی۔ اس سے پروڈکٹ کی کوالٹی کے بارے میں گا بھوں میں اعتماد اور بھروسہ پیدا ہوتا ہے۔

۲۸۔ شخصی فروختگی سے کیا مراد ہے؟

شخصی فروختگی (Personal selling) سے مراد امکانی خریداروں کے سامنے اشیاء پیش کرنا اور انہیں اس کی خرید کے لئے راغب کرنا ہے۔ اس میں آمنے سامنے تعامل اور خریدی جانے والی اشیاء کی مادی توثیق شامل ہے۔ مقصد یہ نہیں ہے کہ محض کسی فرد کو پروڈکٹ کی فروخت کی جائے بلکہ مقصد یہ بھی ہوتا ہے کہ اسے مستقل گا بھ بنایا جائے۔

۲۹۔ ذاتی فروختگی کے لازمی عناصر کی وضاحت کیجئے۔

(i) آمنے سامنے تعامل: شخصی فروختگی میں فروخت کار امکانی گا بھ کے ساتھ تعامل کرتا ہے

(ii) ترغیب: شخصی فروختگی میں فروخت کار کی طرف سے امکانی گا بھ کو پروڈکٹ کی خرید کے لئے ترغیب دینا شامل ہے۔

(iii) پلک: شخصی فروختگی کی رسائی ہمیشہ پلک دار ہوتی ہے۔ کبھی کبھی سیلز پرسن پروڈکٹ کی خصوصیات اور فوائد کی وضاحت کر سکتا ہے۔

(iv) فروخت کی افزائش (Promotion): شخصی فروختگی کا آخری مقصد زیادہ سے زیادہ گا بھوں کو پروڈکٹ کا استعمال کرنے کے ذریعہ فروخت کو بڑھانا ہے۔

(v) معلومات کی فراہمی: شخصی فروختگی میں پروڈکٹ کی دستیابی، مخصوص خصوصیات، اس کے استعمال اور افادیت کے بارے میں مختلف معلومات فراہم کرنا شامل



ہے۔

(vi) باہمی فائدہ: یہ دو طرفہ عمل ہے۔ فروخت کار اور خریدار دونوں ہی اس سے فائدہ اٹھا سکتے ہیں۔ جہاں گاہک اشیاء سے مطمئن ہوتے ہیں۔ وہیں فروخت کار منافع سے استفادہ کرتے ہیں۔

۳۰۔ شخصی فروختگی میں لگے سیلز پرسن کی مختلف خوبیاں بیان کیجئے۔

- (i) جسمانی خوبیاں: سیلز پرسن دیکھنے میں اچھا لگے اور اسکی شخصیت متاثر کن ہو اس کی صحت بھی عمدہ ہونا چاہئے۔
- (ii) ذہنی خوبیاں: ایک اچھے سیلز پرسن میں بعض اچھی خوبیاں جیسے تخیل، پیش قدمی، خود اعتماد، عمدہ قوت حافظہ، چوکسی وغیرہ جیسی بعض ذہنی خوبیاں ہونی چاہئیں۔ وہ گاہکوں کی ضرورتوں اور ترجیحات کو بھی سمجھ سکتا ہو۔
- (iii) کردار میں دیانت داری: ایک عمدہ سیلز پرسن میں ایمان داری اور دیانت داری کی خوبیاں ہونی چاہئیں۔ سیلز پرسن کو مالک اور گاہکوں دونوں کے تئیں وفادار ہونا چاہئے۔

(iv) پروڈکٹ اور کمپنی کے بارے میں علم ہونا: ایک سیلز پرسن کو پروڈکٹ اور کمپنی جس کی وہ نمائندگی کر رہا ہے کے بارے میں پورا علم ہونا چاہئے اسے پروڈکٹ کے ہر پہلو کی وضاحت کرنے جیسے اس کی خوبیاں، اسے استعمال کرنے کا طریقہ اور کیا احتیاط کرنا ہے۔ وغیرہ کی وضاحت کرنے کا اہل ہونا چاہئے۔

(v) اچھا برتاؤ: سیلز پرسن کو اچھے اخلاق والا اور معاون ہونا چاہئے اچھا برتاؤ گاہکوں کا اعتماد جیتنے کا اہل بناتا ہے۔

(vi) ترغیب دینے کی اہلیت: ایک اچھے سیلز پرسن کو بات چیت میں عمدہ ہونا چاہئے تاکہ وہ فرد کو اپنی بات چیت میں توجہ مبذول کرنے میں مصروف رکھ سکے۔





۱۔ صارف تحفظ سے کیا مراد ہے؟

صارف تحفظ سے مراد کاروباری دھوکہ دہی سے صارفین کے تحفظ کی خاطر لیے جانے والے ضروری اقدامات یا وہ اقدامات جنہیں قبول کیے جانے کی ضرورت ہے۔  
۲۔ صارفین کو درپیش مختلف مسائل کی مختصر اوضاحت کیجئے۔

(i) ملاوٹ یعنی فروخت کی جانے والی شے میں اس سے کم تر شے کا ملانا: یہ وہ عمل ہے جنہیں ہم انانج، مسالے، چائے کی پتی، قابل خوردنی، تیل یا پیٹرول وغیرہ کے معاملے میں دیکھتے ہیں۔

(ii) نقلی مال کی فروخت: یعنی اصل شے کے بجائے ایسی چیز فروخت کرنا جس کی کوئی قیمت نہ ہو۔ ایسا دواؤں، ڈرگس، یا ہیلتھ کیئر اشیاء کے معاملے میں اکثر پایا جاتا ہے۔

(iii) غلط وزن اور پیمانے کا استعمال: یہ ایک اور ناجائز عمل ہے۔ جسے اشیاء کو فروخت کرتے وقت بعض تاجر اختیار کرتے ہیں۔ اشیاء جنہیں وزن کر کے فروخت کیا جاتا ہے جیسے سبزیاں، انانج، چینی وغیرہ۔ کچھ اشیاء جنہیں پیمانے (میٹر) سے ناپا جاتا ہے۔ جیسے کسٹائل کپڑے، سوٹ کے کپڑے وغیرہ اصل وزن یا لباس سے کبھی کبھی کم پائے جاتے ہیں۔

(iv) ڈپٹی کیٹ کی فروخت: یعنی وہ اشیاء جن پر بنے نشان یہ دکھاتے ہیں کہ وہ اصلاً جو ہے اس کے مقابلے زیادہ عمدہ کوالٹی کی ہے۔

(v) ذخیرہ اندوزی اور کالا بازاری: یہ ایک اور مسئلہ ہے کہ جس کا سامنا صارف کو اکثر کرنا پڑتا ہے۔ جب کوئی اشیاء کھلے بازار میں نہیں دستیاب ہوتی ہے۔ اور اسٹاک کو جان بوجھ کر ڈبلر کے ذریعہ رکھ لیا جاتا ہے۔ تو اسے ذخیرہ اندوزی کہا جاتا ہے۔ اس کی مقصد مصنوعی کمیابی پیدا کرنا ہے۔ تاکہ قیمتوں میں تیزی لائی جاسکے۔ کالا بازاری ذخیرہ کی گئی اشیاء خفیہ طور پر اونچی قیمت پر فروخت کرنا ہے۔

(vi) چیزوں کو ملا کر فروخت کرنا (Tie in sales): پائیدار صوفی اشیاء کے خریداروں کو کبھی کبھی فروخت کی ایک اولیں شرط کے طور پر بعض دیگر اشیاء کو خریدنے کی ضرورت ہوتی ہے یا فروخت کے بعد کے سروس چار جز ایک سال کے لئے ایڈوائس میں ادا کرنے کا مطلوب ہو سکتا ہے۔

(vii) اضافی قدر کے بغیر گفٹ کے ساتھ پیش کرنا یا کوپن جمع کرنے پر بعض پروڈکٹ کی اگلی خرید پر گفٹ پیش کرنا: یہ ایسے عمل ہیں جن کا مقصد صارفین میں کسی پروڈکٹ کے لئے لالچ پیدا کرنا ہوتا ہے۔

(viii) گمراہ کن اشتہار: یہ ایک اور عمل ہے جس کے ذریعہ صارفین گمراہ ہوتے ہیں۔ ایسے اشتہار غلط طور پر کسی پروڈکٹ یا خدمت کی نمائندگی کرتے ہیں کہ یہ عمدہ کوالٹی، گریڈ یا معیار کی ہے۔ یا پروڈکٹ یا خدمات کی ضرورت یا افادیت کے بارے میں جھوٹا دعویٰ پیش کرتے ہیں۔

(ix) کم معیاری اشیاء کی فروخت: یعنی ایسی اشیاء کی فروخت جو مجوزہ کوالٹی، خاص طور پر سلامتی کے لحاظ سے موافق نہیں ہیں۔  
۳۔ مختصر اُن ایکٹ کے بارے میں بیان کیجئے جو صارفین کو تحفظ فراہم کرتے ہیں۔

زراعتی اشیاء (گریڈنگ اور مارکیٹنگ، ایکٹ 1937: یہ ایک زراعتی اشیاء کی گریڈنگ درجہ بندی اور کوالٹی معیار کی سرٹیفیکٹ فراہم کرتا ہے۔ جس پر حکومت کے زراعتی مارکیٹنگ شعبے کی مہر A.G.M.A.ark کی مہر لگائے جانے کی اجازت ہوتی ہے۔

(ii) انڈسٹریز (ڈیولپمنٹ اینڈ ریگولیشن) ایکٹ 1951: اس ایکٹ میں تیار اشیاء کی پیداوار اور تقسیم پر کنٹرول کا اہتمام کیا گیا ہے۔

(iii) غذائی ملاوٹ کی روک ایکٹ 1954: یہ ایکٹ غذائی اشیاء کی ملاوٹ پر سخت سزا کا اہتمام کرتا ہے۔

(iv) ضروری اشیاء ایکٹ 1955: اس ایکٹ کے تحت حکومت کو مفاد عامہ میں کسی شے کو لازمی قرار دینے کا اختیار ہے اس بنا پر حکومت ایسی اشیاء کی پیداوار، سپلائی اور تجارتی تقسیم پر کنٹرول کر سکتی ہے۔

(v) اوزان اور پیمانے کے معیارات ایکٹ 1956: اس ایکٹ میں پورے ملک میں معیاری وزن اور لمبائی کے پیمانے کا اہتمام کیا گیا ہے۔ میٹر کولمبائی ماپنے کی ابتدائی اکائی اور وزن کی پیمائش کے لئے کلوگرام کو ابتدائی اکائی کے طور پر صراحت کی گئی ہے۔

(vi) اجارہ داری اور ممنوعہ تجارتی عمل ایکٹ 1969: اس ایکٹ کے اہتمام اور 1983 اور 1984 کے مطابق صارفین اور صارفین کے گروپ ممنوعہ اور ناجائز تجارتی عمل سے متعلق شکایتوں کو دائر کرنے کے ذریعہ تدارک کے اپنے حق کا استعمال کر سکتے ہیں۔

(vii) کالا بازاری کو روکنے اور لازمی سپلائی کو برقرار رکھنے کا ایکٹ 1980: اس ایکٹ کا ابتدائی مقصد کالا بازاری روکنے کی غرض سے اس میں ملوث افراد کو حراست میں لینا ہے۔

(viii) بیورو آف انڈین اسٹینڈرڈز ایکٹ 1986: اس ایکٹ کے تحت صارف کے مفاد کے تحفظ اور فروغ دینے کے لئے قائم انڈین اسٹینڈرڈز انسٹی ٹیوشن (ISI) کی جگہ بیورو آف انڈین اسٹینڈرڈز قائم کیا گیا ہے۔

(xi) صارف تحفظ ایکٹ 1986: اس ایکٹ کے ذریعہ دیگر کسی قانون کی نسبت صارف تحفظ کا اہتمام زیادہ جامع طور پر کیا گیا ہے۔ صارفین ناجائز عمل کے ایک وسیع رینج کے لئے قانونی تلافی چاہ سکتے ہیں۔ یہ رینج نہ صرف اشیاء سے متعلق ہے بلکہ خدمات جیسے، بینکنگ، بیمہ، مالیات، نفل، حمل، ٹیلی فون، بجلی یا دیگر توانائی کی

سپلائی، بورڈنگ اور لاجنگ، تفریح وغیرہ میں نقص سے بھی متعلق ہے۔

۴۔ صارف سے کیا مراد ہے؟

صارف ایک فرد ہے جو خود کے لئے یا خریدار کی طرف سے کسی اور کے استعمال یا صرف کیے جانے کے لئے اشیاء یا خدمات کو خریدتا ہے۔ اشیاء میں قابل صرف میں یا پائیدار صنفی اشیاء شامل ہو سکتی ہیں۔

جبکہ خدمات نقل و حمل، بجلی، فلم شو وغیرہ ہو سکتی ہیں۔ جن کیلئے قیمت ادا کی گئی ہے۔ صارف کی تعریف یہ بھی ہو سکتی ہے: کوئی فرد جو اشیاء اور خدمات کو چنتا ہے، انہیں حاصل کرنے کیلئے رقم خرچ کرتا ہے۔ اور اپنی ضرورتوں کی تسکین کے لئے ان کا استعمال کرتا ہے۔

۵۔ اشیاء کے صارف اور خدمات کے صارف کے درمیان فرق کیجئے۔

صرف کی جانے والی اشیاء اور خدمات کے درمیان خاص فرق یہ ہے کہ خریداری سے پہلے اشیاء کی کوالٹی کی مادی طور پر توثیق کی جاسکتی ہے۔ لیکن خدمات معتبریت اور باقاعدگی کو پہلے سے تصدیق نہیں کی جاسکتی مثال کے لئے ٹیلی ویژن خریدتے وقت آپ اس کے عمل، تصویر کی کوالٹی، آواز وغیرہ کا مظاہرہ دیکھ سکتے ہیں لیکن آپ اس بات کی توثیق نہیں کر سکتے کہ سپلائی کیا جانے والا بجلی کا دوپٹے ہر وقت مستحکم رہے گا۔ آپ غذائی نمونہ چکھ کر اسے خرید سکتے ہیں یا خریدنے سے پہلے دیکھ سکتے ہیں کہ پھل زیادہ پکا ہوا تو نہیں۔ لیکن آپ اس کی توثیق نہیں کر سکتے۔ کہ کیا اسکوٹریا ٹیکسی ڈرائیور حادثات سے بچنے کیلئے کافی محتاط رہے گا یا کسی مووی کی آواز اور تصویر پورے شو کے دوران قائم رہے گی۔

اس کے علاوہ اشیاء جو ہم خریدتے ہیں اسے فوراً لے لے وقت میں صرف کر سکتے ہیں۔ ہم اناج کا ذخیرہ ایک ہفتے یا مہینے کر سکتے ہیں اور ریفریجریٹر کا استعمال سالہا سال (وقتاً فوقتاً) ضروری مرمت کے ساتھ کر سکتے ہیں۔ لیکن ہم ٹرانسپورٹ خدمات کے ساتھ ایسا نہیں کر سکتے۔ بجلی سپلائی یا ٹیلی فون خدمات یا فلم شو کے ساتھ بھی ایسا نہیں کر سکتے۔

۶۔ صارفیت (Consumerism) کا تصور بیان کیجئے۔

صارف کی حیثیت سے ہم وقتاً فوقتاً اشیاء اور خدمات کا استعمال کرتے رہتے ہیں۔ کبھی کبھی کسی ایک یا دیگر سپلائر کے ذریعہ ہمارا استحصال ہو سکتا ہے۔ کبھی زائد یا فاضل چارج لگا سکتے ہیں۔ کبھی اشیاء اور خدمات کی کمتر کوالٹی سپلائی کر سکتے ہیں۔ اکیلے کسی صارف کے ذریعہ اس طرح کے استحصال کو روک پانا مشکل ہے۔ اس طرح کے استحصال کی شدت محدود کی جاسکتی ہے۔ اگر صارف چوکس ہو جائیں اور اجتماعی طور پر ایسی بدعنوانی کے خلاف کھڑے ہو جائیں۔ خود کی حفاظت کے لئے صارفین کی طرف سے کی جانے والی کوشش کو صارفیت یا صارف کے مفاد کا تحفظ کہتے ہیں۔

صارفیت سے مراد صارفین کے تعلق سے مینوفیکچرر، تاجر، ڈیلرس، اور خدمات کے فراہم کار کی طرف سے منصفانہ و ایماندارانہ (اخلاقی) عمل کو یقینی بنانے کے لئے صارفین کی تحریک سے ہے۔

۷۔ صارف تحفظ ایکٹ، 1986 کی نمایاں خصوصیات بیان کیجئے۔

- (i) صارف تحفظ ایکٹ کسی دیگر قانون کی نسبت زیادہ جامع طور پر صارف تحفظ فراہم کرتا ہے۔
- (ii) صارفین اشیاء کے تعلق سے یا بینکنگ، بیمہ، وغیرہ جیسی خدمات میں نقص یا غیر منصفانہ عمل کے ایک وسیع رینج کے لئے قانونی تلافی کی جستجو کر سکتے ہیں۔
- (iii) اس ایکٹ میں مرکز اور ریاست میں صارف تحفظ کونسلوں کو قائم کرنے کا اہتمام بھی شامل ہے۔
- (iv) صارف تنازعہ کے تصفیے کے لئے قانون میں ایک نیم عدالتی نظام فراہم کیا گیا ہے۔
- (v) یہ ضلع فورم، ریاستی کمیشن اور قومی کمیشن برائے تدارک صارف تنازعات پر مشتمل ہے۔ انہیں صارف عدالتوں کے طور پر جانا جاتا ہے۔

۸۔ صارفین کے مختلف حقوق کی وضاحت کیجئے۔

صارف تحفظ ایکٹ 1986 میں صارفین کے حقوق فراہم کئے گئے ہیں۔

- (i) سلامتی کا حق: ایسی اشیاء جو صحت و زندگی کے لئے نقصان دہ ہیں ان کی مارکیٹنگ کے خلاف تحفظ کا حق۔
- (ii) مطلع کیے جانے کا حق: صارف کو یہ حق حاصل ہے کہ اسے دستیاب اشیاء کی مقدار، کوالٹی، خالص ہونے، معیار، گریڈ یا قیمت کے بارے میں مطلع کیا جائے تا کہ وہ کسی پروڈکٹ یا خدمت کو خریدنے سے پہلے مناسب انتخاب کر سکیں۔
- (iii) چننے کا حق: ہر صارف کو ایک جیسی متنوع اشیاء سے ضروری اشیاء چننے کا حق حاصل ہے۔

(iv) سنے جانے کا حق: اس حق کی تین توضیحات کی جاتی ہیں۔ موٹے طور پر اس حق کا مطلب ہے کہ صارفین کو یہ حق حاصل ہے کہ صارفین کے مفاد پر اثر انداز فیصلے لینے اور پالیسی سازی کے وقت حکومت اور سرکاری اداروں کے ذریعہ ان سے مشورہ طلب کیا جائے۔ صارفین کو یہ حق بھی حاصل ہے کہ مینوفیکچرر، ڈیلرس اشتہار والوں کے ذریعہ پیداوار اور مارکیٹنگ فیصلوں پر ان کی رائے لی جائے۔ تیسرے صارف شکایتوں سے متعلق قانونی عدالتوں میں قانونی کارروائیوں میں صارفین کے سنے جانے کا حق حاصل ہے۔

(v) تدارک چاہنے کا حق: اسے یہ حق حاصل ہے کہ ناقص اشیاء کو بدلایا جائے یا فروخت کار یا ڈیلر کے ذریعہ رقم کی واپسی ہو اسے یہ حق بھی حاصل ہے کہ وہ مناسب قانونی عدالت میں قانونی تلافی کی جستجو کرے۔

(vi) صارف تعلیم کا حق: بازار کی دھوکہ دہی اور صارفین کے استحصال کو روکنے کے لئے صارف آگہی اور علم ہونا ضروری ہے۔

## ۹۔ صارف کی ذمہ داریاں کیا ہیں؟

(i) خود مدد کی ذمہ داری: یہ ہمیشہ بہتر ہوتا ہے کہ جہاں تک ممکن ہے اطلاع اور پسند کے لئے صارف کو فروخت کار پر منحصر نہیں ہونا چاہئے۔ صارف کے طور پر اس سے یہ توقع کی جاتی ہے کہ دھوکے اور جعل سازی سے خود کو تحفظ فراہم کرنے کی غرض سے وہ ایک ذمہ دارانہ انداز میں عمل کریگا۔ ایک باخبر صارف ہمیشہ کسی اور کے مقابلے اپنے مفاد کا زیادہ خیال رکھ سکتا ہے۔

(ii) لین دین کا ثبوت: ہر صارف کی دوسری ذمہ داری یہ ہے کہ پائیدار اشیاء کی خرید سے متعلق دستاویزات اور خرید کا ثبوت ہمیشہ حاصل کر کے محفوظ رکھنا چاہئے۔

(iii) مناسب دعویٰ: ایک اور ذمہ داری کی توقع صارفین سے کی جاتی ہے کہ وہ نقصان کی شکایت اور تلافی کا دعویٰ کرتے وقت یہ بات ذہن میں رکھیں کہ انہیں نا معقول طور پر اونچا دعویٰ نہیں کرنا چاہئے

(iv) شے/خدمات کا مناسب استعمال: بعض صارفین خاص طور پر گارنٹی کی مدت میں شے کا یہ سوچ کر خراب استعمال کرتے ہیں کہ یہ گارنٹی کی مدت میں واپس ہو جائے گا یہ ان کی طرف سے مناسب نہیں ہے۔ انہیں پروڈکٹ کا ہمیشہ مناسب استعمال کرنا چاہئے۔



سوال-1: ان اہم میدانوں کا شمار کیجئے۔ جس میں فرد خود روزگار حاصل کرتا ہے۔

جواب- درج ذیل اہم میدان ہیں۔ جس میں فرد خود روزگار حاصل کر سکتا ہے۔

(i) چھوٹے پیمانے کا خرده کاروبار: اکیلا مالک چھوٹی کاروباری اکائی ایک یا دو معاون کی مدد سے منافع کے ساتھ شروع کر سکتا ہے۔ اور اس کا انتظام کر سکتا ہے۔  
(ii) انفرادی مہارتوں پر مبنی خدمات فراہم کرنا: وہ خدمات جو مخصوص مہارت کی بنیاد پر افراد کے ذریعہ گاہکوں کو پیش کی جاسکتی ہیں۔ انہیں بھی خود روزگار کے طور پر لیا جاسکتا ہے۔

(iii) پروفیشنل اہلیتوں پر مبنی پیشے: پریکٹس کرنے والے ڈاکٹر، وکیل، چارٹرڈ اکاؤنٹنٹ، فارمسٹ، ماہرین تعمیرات وغیرہ اپنی مخصوص ٹریننگ اور مہارتوں کی بنیاد پر خود روزگار یافتہ ہیں۔

(iv) چھوٹے پیمانے پر فارمنگ: چھوٹے پیمانے کی فارمنگ سرگرمیوں جیسے ڈیری، مرغی پالنے، ماہی گیری، باغبانی، ریشم پیدا کرنے کی صنعت وغیرہ میں خود روزگاری کے مواقع دستیاب ہیں۔



- (v) دیہی اور گھریلو صنعتیں: ہاتھ سے کٹائی، بنائی، ہاتھ سے سویٹر بننے، کپڑوں کی سلائی، جیسی سرگرمیاں خود روزگار کے طور پر لی جاسکتی ہیں۔
- (vi) فنون اور دستکاری: وہ لوگ جو بعض ہنرمندی یا فن میں تربیت یافتہ ہوتے ہیں وہ ایسے پیشوں جیسے سنار، لوہار، بڑھئی گیری، وغیرہ میں خود روزگار ہو سکتے ہیں۔
- سوال-۲: خود روزگار میں کامیابی کے لئے ضروری خوبیاں بیان کیجئے۔
- خود روزگاری کی کامیاب جستجو میں مطلوبہ مختلف خوبیاں درج ذیل ہیں:
- (i) ذہنی اہلیتیں: خود روزگار ہونے کے لئے آپ میں زیادہ موزوں میدان جہاں خود روزگاری کے مواقع دستیاب ہیں کی شناخت کی اہلیت ہونی چاہیے۔
- (ii) چوکسی اور بصیرت: ایک خود روزگار یافتہ فرد کو بازار میں واقع ہونے والی تبدیلیوں کے بارے میں آگاہ اور چوکس رہنا چاہئے تاکہ وہ اسی کے لحاظ سے اپنے کام کا تطابق کر سکے۔
- (iii) خود اعتمادی: خود روزگار میں مالک کو تمام فیصلے لینے ہوتے ہیں اس کے اندر مسائل پر قابو پانے کے لئے خود اعتمادی بھی ہونی چاہئے۔ ساتھ ہی ساتھ سپلائرز/ ادھار دینے والوں، گاہکوں اور سرکاری حکام کے ساتھ معاملہ کرنے میں بھی خود اعتمادی ہونا چاہئے۔
- (iv) کاروبار کے بارے میں علم: کوئی بھی جو کاروبار میں خود روزگار ہے اسے کاروبار کے بارے میں پورا علم ہونا چاہئے۔
- (v) متعلقہ قوانین سے واقفیت: یہ ضروری نہیں کہ کوئی قانونی ماہر ہو لیکن خود روزگار ہونے کے لئے مخصوص مقام کی کاروباری اور خدمات سے متعلق سرگرمیوں کے بارے میں قوانین کی عملی معلومات ضرور ہونا چاہئے۔
- (vi) دیگر ذاتی خوبیاں: خود روزگار میں لگے شخص میں ایمانداری، خلوص اور سخت محنت کرنے جیسی خوبیاں ہونی چاہئیں۔
- سوال-۳: ایک کارانداز کی اہمیت بیان کیجئے۔
- (i) لوگوں کو روزگار فراہم کرنا: لوگوں کا عام طور پر خیال ہوتا ہے انہیں جیسے کوئی روزگار نہیں ملتا، کاراندازیت میں کود پڑنا چاہئے لیکن حقیقت یہ ہے کہ آج کل زیادہ تر کاروباران لوگوں کے ذریعہ قائم کئے جاتے ہیں جن کے ہاں دیگر متبادل بھی دستیاب ہوتے ہیں۔
- (ii) تحقیق اور ترقیاتی نظام کے تئیں اشتراک: تقریباً دو تہائی اختراعات کارانداز یا کاروباری مہم جو کے سبب ہوتے ہیں۔
- (iii) ملک کے لئے اور ساتھ ہی ساتھ فرد کیلئے دولت کی تخلیق: وہ سبھی افراد جو کاروباری مواقع کی تلاش میں ہوتے ہیں عموماً کاراندازیت میں داخل ہونے کے ذریعہ دولت کی تخلیق کرتے ہیں۔
- سوال-۴: ایک کامیاب کارانداز کی خوبیاں بیان کیجئے۔
- ایک کامیاب کارانداز (کاروباری مہم جو) کی خوبیاں:
- (i) پیش قدمی: کارانداز ایک فعال شخص ہوتا ہے۔ اسے شروعاتی کارروائی کرنے اور موقع سے فائدہ اٹھانے کا اہل ہونا چاہئے
- (ii) جو کھم مول لینے کی آمادگی: کسی بھی کاروبار میں جو کھم کا عنصر ہوتا ہے۔
- (iii) تجربے سے سیکھنے کی اہلیت: کارانداز غلطیاں کر سکتا ہے۔ تاہم ایک بار جب وہ غلطی کا مرتکب ہو جاتا ہے۔ تو اسے اپنی غلطی سے سبق حاصل کرنا چاہئے۔
- (iv) تحریک و ترغیب: تحریک و ترغیب کامیابی کی کنجی ہے۔ یہ زندگی کے ہر میدان میں کامیابی کے لئے ضروری ہے۔
- (v) خود اعتمادی: زندگی میں کامیابی حاصل کرنے کے لئے اس کے اندر خود اعتمادی ہونا چاہئے۔
- (vi) فیصلے لینے کی اہلیت: کاروباری ادارہ چلانے کے لئے کارانداز کو متعدد فیصلے لینے پڑتے ہیں اس لئے اسے صبح اور وقت پر فیصلہ لئے جانے کا اہل ہونا چاہیے۔