



12

خرید و فروخت

ہماری روزمرہ کی زندگی میں اپنی ضرورتوں اور احتیاجات کی تسکین کے لئے متعدد چیزوں کی ضرورت پڑتی ہے۔ مثال کے طور پر آپ کو ناشتے کے لئے دودھ، بریڈ وغیرہ اور کپڑے، سائیکل دواؤں وغیرہ کی ضرورت ہوتی ہے۔ ان چیزوں کو آپ کیسے حاصل کرتے ہیں؟ یہ سبھی چیزیں بازار میں فروخت کے لئے دستیاب ہوتی ہے۔ آپ انہیں اپنی ضرورت کے مطابق خرید سکتے ہیں، اس طرح، کاروبار میں تمام کاروباری ادارے پیداوار کے لئے خام مواد، مشینری وغیرہ، دفتر کے لئے زمین، عمارت، فرنیچر، اسٹیشنری، کمپیوٹر وغیرہ کی خریداری میں لگے ہوتے ہیں۔ کاروباری ادارے جو پیداوار کرتے ہیں ان اشیاء کو فروخت کرنے کے عمل میں بھی مصروف رہتے ہیں۔ اسی طرح ہم دیکھتے ہیں کہ خرید و فروخت دو لازمی سرگرمیاں ہیں جو ہمارے آس پاس ہوتی رہتی ہے۔ اس سبق میں ان کے بارے میں مزید معلومات حاصل کریں گے۔

مقاصد



اس سبق کو پڑھنے کے بعد آپ:

- خریداری اور فروخت کی تعریف کر سکیں گے؛
- کاروبار میں ”فروخت کاری“ کے تصور کی وضاحت کر سکیں گے؛
- خریداری کے مختلف انداز اور فروخت کے طریقوں کو بیان کر سکیں گے؛ اور
- فروخت کے طریقہ عمل اور استعمال کیے جانے والے دستاویزات کی وضاحت کر سکیں گے۔



نوٹ

12.1 خرید اور فروخت کے معنی

خریداری وہ عمل ہے جس کے ذریعہ کوئی فرد رقم کی ادائیگی کی بنیاد پر بعض اشیاء کی ملکیت حاصل کر لیتا ہے یا اپنے نام پر دوسرے سے جائیداد منتقل کر لیتا ہے۔ اسی طرح، فروخت ایک عمل ہے جس کے ذریعہ قیمت لے کر بعض اشیاء کے ملکیت جائیداد کچھ ایک فرد (فروخت کار) دوسرے فرد (خریدار) کو منتقل ہو جاتی ہے۔



اس طرح فروخت اور خریداری ہمیشہ ساتھ ساتھ چلتے ہیں۔ جب کبھی کوئی فروخت ہوتی ہے تو خرید بھی ہوگی اور اس طرح خرید ہونے پر فروخت بھی ہوگی، لہذا، بنیادی طور پر ہر فروخت اور خریداری میں دو فریق موجود ہوتے ہیں، پہلا فریق جو فروخت کرتا ہے اسے ”فروخت کار“ (Seller) کے طور پر جانا جاتا ہے اور دوسرا فریق جو خریدتا ہے اور دوسرا فریق جو خریدتا ہے اسے ”خریدار“ (Buyer) کہا جاتا ہے۔



آئیے ہم ایک مثال میں لیں۔ آپ کے محلے میں ہمیش ایک دوکاندار ہے جو شہر جاتا ہے اور رقم کی ادائیگی پر تھوک فروش سے سلسلے کپڑے خریدتا ہے یہاں پر تھوک فروش فروخت کار ہے اور ہمیش خریدار ہے۔ ہمیش ان کپڑوں کو اپنی دوکان پر لاتا ہے، آپ اس کی دوکان پر جاتے ہیں اور اپنے لیے ایک شرٹ ہمیش کو اس کی قیمت ادا کر کے خریدتے ہیں۔ یہاں پر آپ خریدار ہیں اور ہمیش فروخت کار ہے۔

اس طرح ہم فروخت اور خرید میں پاتے ہیں کہ خریدار اپنے استعمال یا صرف کے لئے اشیاء یا خدمات خریدنے کے لئے خریدار کو رقم کی ادائیگی کرتا ہے اور فروخت کار رقم قبول کرتا ہے اور اس بنا پر ان اشیاء اور خدمات پر اپنے حق سے دستبردار ہو جاتا ہے۔ اس عمل میں خریدار یا تو فوری یا بعد میں رقم کی ادائیگی کرتا ہے۔

خرید اور فروخت کا تصور

آپ جانتے ہیں کہ تاجر دوسروں کے استعمال کے لئے اشیاء یا خدمات پیدا کرتا ہے لوگ قیمت ادا کر کے ان اشیاء اور خدمات کو خریدتے ہیں اور اس طرح تاجر ان سے پیسہ کماتے ہیں۔ یہ رقم اشیاء اور خدمات کو تیار کرنے میں خرچ کی گئی رقم سے زیادہ ہونی چاہیے، یعنی اس طرح تجارت میں منافع کمایا جاسکتا ہے۔ منافع وہ صلہ ہے جو تاجر کے ذریعہ جو کھم اٹھانے کے سبب ملا ہے اور یہ ان کے ذریعہ لگائی گئی پونجی کا صلہ بھی ہوتا ہے۔ لہذا یہ ضروری ہے تجارتی اداروں کے ذریعہ تیار کی گئی اشیاء اور خدمات لازمی طور پر فروخت ہونی چاہئے کاروبار کی بقاء اور نمو (ترقی) کے لئے اشیاء کی بکری لازمی ہوتی ہے۔ خریدار کو خریداری سے پہلے درج ذیل باتوں پر غور کرنے کی ضرورت ہوتی ہے۔ (i) اپنی ضرورتوں کی شناخت (ii) شے یا خدمت کی خصوصیات (iii) قیمت ادا کرنے کی استطاعت (iv) سماجی اور ثقافتی پہلو، اشیاء اور خدمات کو فروخت کرنے کے سلسلے میں



پیداوار کیے جانے سے پہلے کچھ اور بھی کیے جانے کی ضرورت ہوتی ہے۔

- a- یہ ضروری ہے کہ لوگوں کی ضروریات کی پہچان کرتے ہوئے اس کا تعین کیا جائے اور اسی کے مطابق پروڈکٹ یا خدمات کو وضع کیا جائے گا۔
- b- گاہک ہمیشہ اپنی خریدی ہوئی اشیاء سے تسکین حاصل کرنا چاہتے ہیں اور اس لیے پروڈکٹ یا خدمات میں ہمیشہ بہتری کیے جانے کی ضرورت رہتی ہے۔
- c- یہ یقینی بنایا جانا چاہئے کہ پروڈکٹ یا خدمات گاہکوں کے لئے آسانی سے دستیاب ہو۔
- d- اشیاء یا خدمات کی قیمت ایسی ہونی چاہئے کہ گاہک اس کا مقدر ہو سکے۔
- e- گاہک اشیاء یا خدمات اور فروخت سے پہلے اور بعد میں اسی کے فوائد کے بارے میں آگاہ ہونا چاہئے۔
- اوپر کی سبھی سرگرمیوں کو مجموعی طور پر کسی تنظیم کا مارکیٹنگ عمل کہا جاتا ہے۔ ایک عمل کے طور پر فروخت کاری مارکیٹنگ عمل سے مختلف ہے اگرچہ یہ مارکیٹنگ عمل کا ہی ایک جزء ہے۔

متن پر مبنی سوالات 12.1



خالی جگہوں کو بریکٹ میں دیئے گئے موزوں لفظ سے پُر کیجیے۔

- (i) فروخت اور _____ دونوں ساتھ ساتھ چلتے ہیں (بازار، خریداری، دوکان)
- (ii) ہر فروخت اور خریداری میں _____ فروخت کار کو رقم کی ادائیگی کرتا ہے (دوکاندار، خریدار، پیدا کار)
- (iii) کار باری _____ اس لئے کہا جاتا ہے کہ لوگ قیمت دے کر اشیاء اور خدمات خریدتے ہیں (منافع، رقم، زائد رقم)
- (iv) اس قیمت پر اشیاء کو پیش کرنا جس کے گاہک ادائیگی کرنے کے متحمل ہو سکتے ہیں _____ کا ایک جزء ہے۔ (فروخت کاری، مارکیٹنگ، تقسیم کاری)
- (v) پروڈیوسر سے صارف کو اشیاء اور خدمات کے بہاؤ کی جانب ہونے سبھی سرگرمیاں _____ کا حصہ ہیں۔ (تقسیم، نقل و حمل، فروخت کاری)

12.2 نقد اور ادھار کی بنیاد پر خرید و فروخت

خریداری اور فروخت نقد یا ادھار کی بنیاد پر کی جاسکتی ہے۔ اگر خریدار اشیاء کی سپردگی لیتے وقت فوری طور پر قیمت ادا کر دیتا ہے تو اسے نقد خریداری کے طور پر جانا جاتا ہے۔ اگر خریدار اشیاء کی سپردگی لیتے وقت ادائیگی نہیں کر پاتا اور فروخت



نوٹ

کار سے درخواست کرتا ہے کہ وہ ادائیگی کے لئے وقت چاہتا ہے 15 دن یا 30 دن اور فروخت کار سے قبول کر لیتا ہے تو اسے ادھار خریداری کہا جاتا ہے آج کل کے مسابقتی ماحول میں فروخت کار صرف نقد فروخت کا متحمل نہیں ہو سکتا ہے ادھار پر اشیاء کو فروخت کرتے وقت فروخت کار کو خریداری کی اعتباریت اور ادائیگی کی استعداد کو یقینی بنالینا چاہئے۔

12.3 خریداری کے طریقے

خریداری اور فروخت کے بارے میں کچھ اندازہ لگانے کے بعد آئیے ہم ان مختلف طریقوں کے بارے میں پڑھیں۔ جنہیں خریداری کے وقت اپنایا جاسکتا ہے۔ اشیاء کو یا تو خود ذاتی طور پر جانچ پڑتال کر کے یا نمونہ کا معائنہ کر کے یا اشیاء کی تفصیل برائڈ نام کی بنیاد پر خریدار جاسکتا ہے آئیے ان طریقوں کے بارے میں مزید جانیں۔

(i) **معائنہ کے ذریعہ خریداری:** مان لیجئے آپ ایک شرٹ یا قلم یا کچھ سبزیاں خریدنا چاہتے ہیں اب آپ کیا کریں گے؟ آپ شاید قریبی دوکان پر جائیں گے اور ان کو خریدنے سے پہلے اپنے طور پر شرٹ یا قلم یا سبزیوں کی جانچ کرنے کے لئے یہ خریداری کا نہایت عام طریقہ ہے جسے معائنہ کے ذریعہ خریداری کے طور پر جانا جاتا ہے یہاں خریدار فروخت کار کے پاس جاتا ہے اور خریدی جانے والی اشیاء یا شے کے پورے مجموعے کا معائنہ کیا جاتا ہے۔ تو وہ خریداری کے معاملے میں انہیں زیادہ تر استعمال کیا جاتا ہے۔

(ii) **نمونے یا مثالی نقوش کے ذریعہ خریداری:** جب آپ تھوک میں اشیاء خریدنا چاہتے ہیں تو یہ ممکن نہیں ہے کہ آپ خریدے جانے والے پورے مال کا معائنہ کریں۔ آپ نمونے پر نظر ڈالیں گے اور اس کے بعد فیصلہ کریں گے کہ کسے خریدنا ہے۔ نمونہ اشیاء خاص طور پر خام مواد، غذائی اشیاء وغیرہ کا نمائندہ ہوتا ہے۔ یہ تھوک کی بھی نمائندگی کرتا ہے۔ اس کی کوالٹی پورے مال کی کوالٹی کی عکاسی ہوتی ہے۔ اس طرح مثالی نقوش معیاری تیار شدہ جیسے کپڑے۔ گدے وغیرہ کی نمائندگی کرتے ہیں۔ ان سے شیڈ بناوٹ وغیرہ کا پتہ چلتا ہے اور کبھی کبھی ان پر کوڈ نمبر بھی ہوتا ہے۔ خریداری کے لئے آرڈر دیتے وقت کوڈ نمبر کا حوالہ دیا جاسکتا ہے۔ دونوں فریق میں یہ اتفاق ہوتا ہے کہ تھوک سپلائی اسی کوالٹی کی ہوگی جیسا کہ نمونہ (Pattern) دکھایا گیا ہے۔

(iii) **حلیہ یا برائڈ کے ذریعہ خریداری:** بعض معاملات میں فروخت کار کے لئے یہ ممکن نہیں ہوتا کہ وہ متوقع خریدار کو نمونہ بھی دکھائے۔ مثال کے لئے فرنیچر کا ایک مینیوفیکچرر مقصود خریدار تک نمونے دکھانے کے لئے نہیں لے جاسکتا۔ لہذا وہ اس کے بجائے ایک کٹیلاگ اور قیمت کی فہرست لے جاتا ہے جو فروخت کے لئے پیش کی گئی اشیاء کی تفصیل یا بیان پر مشتمل ہوتی ہے۔ ان پر اکثر عدد یا نام درج ہوتا ہے، کبھی کبھی نام یا برائڈ کے طور پر کافی مقبول ہو جاتے ہیں جیسے گورتنج اسٹوویل، سرف، دھارا، لائف بوائے، فیوی کول، پیسپو ڈنٹ وغیرہ۔ یہاں پر خریدار کو آرڈر دیتے وقت محض مطلوبہ بیان کیے گئے برائڈ یا پروڈکٹ کے نام کا ذکر کرنے کی ضرورت ہوتی ہے۔



12.4 فروخت کے طریقے

کسی چیز کی خریداری سے پہلے ہمیں ہمیشہ اس بارے میں یقینی طور پر معلوم نہیں ہوتا کہ انہیں اصلاً کیسے حاصل کیا جاسکتا ہے اور اس کی ادائیگی کیسے کرنی ہوگی۔ اگر ہم بجلی سے متعلق سامانوں کے دوکان پر جاتے ہیں تو دوکاندار عام طور پر یہی توقع کرتا ہے کہ ہم جو سامان منتخب کرتے ہیں اس کے لئے نقد ادائیگی کی جائیگی۔ اگر سامان کسی قدر مہنگا ہے تو خریدار کی فوری طور پر قیمت ادا کرنے کی استطاعت نہیں ہو سکتی۔ فروخت کار اس بات کی اجازت دے سکتا ہے کہ فوری طور پر تھوڑی سی رقم ادا کر دی جائے اور باقی ادائیگی ماہانہ قسطوں میں کر دی جائے۔ مزید برآں، آپ کو سڑک کے کنارے لگے ہوئے بینر بھی دیکھنے کو مل سکتے ہیں کہ فرنیچر کسی خاص اتوار کو نیلامی کے ذریعہ فروخت کیا جاسکتا ہے؟ آپ منتخبہ مال کے لئے بولی لگا کر نیلامی میں حاضر ہو سکتے ہیں کبھی کبھی آپ کے سامنے ریاستی حکومت کا نوٹس بھی پڑھنے میں آیا ہوگا جن میں بعض اشیاء کی سپلائی کے لئے تاجروں سے ٹنڈر تخمینے مدعو کئے جاتے ہیں۔ یہ سارے فروخت کے طریقے ہیں۔ ہم ان طریقوں پر اب تفصیل سے بحث کریں گے۔

i- خرید یا کرایہ (Hire Purchase) کی بنیاد پر: خریدار یہ بنیاد پر فروخت میں خرید قیمت کی ادائیگی قسطوں میں فراہم کی جاتی ہے۔ تاہم اشیاء کو کرایے پر لیا ہوا سمجھا جاتا ہے جبکہ پوری قسطیں نہ ادا ہو جائیں۔ دوسرے لفظوں میں اگرچہ اشیا خریدار کے سپرد کر دی جاتی ہیں لیکن ملکیت کا حق اب بھی فروخت کار کے پاس ہوتا ہے اور جو رقم گاہک ادا کرتا ہے اسے اشیاء کو کرایے پر لینے کی ادائیگی کے طور پر سمجھا جاتا ہے۔ اگر گاہک کوئی قسط ادا کرنے میں ناکام ہوتا ہے تو فروخت کار اشیاء کو واپس کرنے کے لئے کہہ سکتا ہے اور نقصانات کے لئے خریدار کے نادرہنگی کے لئے عدالتی کا رروائی بھی کر سکتا ہے یہاں یہ قابل ذکر ہے کہ گاہک قسط کی مدت کے کسی مرحلے پر کل باقی رقم ادا کر کے اشیاء کی ملکیت کا حق حاصل کر لیتا ہے۔ اس طرح کی فروخت کے طریقے کا استعمال کار، موٹر سائیکل، ٹی وی، مشینری وغیرہ جیسے پائیدار اور مہنگے سامانوں کے لئے کیا جاتا ہے۔

ii- قسط ادائیگی نظام کے ذریعہ فروخت: جب اشیاء کو فروخت کیا جاتا ہے اور ادائیگی قسطوں میں کیے جانے پر اتفاق ہوتا ہے تو اسے فروخت کے اقساط فروخت آئندہ پراٹھا رکھنے کا منصوبہ کے طور پر جانا جاتا ہے۔ اس معاملے میں اگر خریدار کے ذریعہ کسی قسط کی ادائیگی میں کوتاہی ہوتی ہے تو فروخت کار اشیاء کو واپس کیے جانے کے لئے نہیں کہہ سکتا کیونکہ خریدار کو جب اشیاء فروخت کر دی جاتی ہیں اور ابتدائی ادائیگی کر دی جاتی ہے تبھی اسے ملکیت کا حق مل جاتا ہے۔ فروخت کار صرف بقایا واجبات کی ادائیگی کے لئے خریدار پر قانون کی عدالت میں مقدمہ کر سکتا ہے۔

iii- منظوری کی بنیاد پر فروخت: منظوری کی بنیاد پر فروخت بنیادی طور پر ایک مشروط فروخت ہے۔ اس طرح کی فروخت میں اشیاء ادائیگی کی بنا پر خریدار کو سپرد کر دی جاتی ہیں لیکن خریدار کے ساتھ یہ مفاہمت بھی ہوتی ہے کہ وہ فروخت کار کو اشیاء (پورا مال یا اس کا ایک حصہ بھی) واپس کر سکتا ہے اور ایک مخصوص مدت کے اندر اپنی رقم کی واپسی کا دعویٰ کر سکتا



نوٹ

ہے لیکن ایسا بھی ہو سکتا ہے کہ جب اشیاء کی ضرورتوں کو پورا نہ کرتی ہوں۔ اگر خریدار مخصوص مدت میں فروخت کار سے رابطہ نہیں قائم کرتا تو یہ فرض کر لیا جاتا ہے کہ اشیاء فروخت کر دی گئی ہیں۔ کبھی کبھی فروخت کے اس طریقے میں مختلف انداز اختیار کیا جاتا ہے۔ ”منظوری کی بنیاد پر“ خریدار کو اشیاء اس مفاہمت کے ساتھ سپرد کی جاتی ہیں کہ وہ منظوری کو ظاہر کرتے ہوئے قیمت ادا کر سکتا ہے یا بغیر کسی ذمہ داری کے اشیاء واپس کر سکتا ہے۔

iv- ٹنڈر کے ذریعہ فروخت: فروخت کا یہ طریقہ عام طور پر بڑی تنظیموں یا سرکاری ایجنسیوں کے ذریعہ اس خریداری کے معاملے میں کیا جاتا ہے جہاں مطلوبہ اشیاء کی مقدار اور اس میں شامل رقم کافی زیادہ ہوتی ہے۔ ٹنڈر سامان اشیاء کی سپلائی کرنے کی ذمہ داری اختیار کرنے کا عمل ہے۔ جس میں شامل شرائط و ضوابط کی نشاندہی بھی ہوتی ہے۔ فروخت کے اس طریقے میں مقصود خریداروں کے ذریعہ مدعو کیے جانے والے ٹنڈروں کا جواب شامل ہوتا ہے۔ ٹنڈر اس سپلائر کو منتخب کرنے کے خیال سے دیا جاتا ہے جس کی پیشکش زیادہ مسابقتی اور موافق شرائط کے ساتھ ہو۔ ٹنڈر طلب



کرنے کے لئے ایک یا زیادہ اخباروں میں اشتہار یا نوٹس دیا جاتا ہے اور خریدی جانے والی اشیاء سے متعلق تفصیلات پر مشتمل ہوتی ہے۔ اشتہار کا جواب دینے کے لئے درخواست دینے والے غرض مند فریقوں کے ٹنڈر داخل کرنے کی تفصیلات اور فارم بھی کبھی کبھی دستیاب کرائے جاتے ہیں۔ ٹنڈروں میں عام طور پر ٹنڈر کے ساتھ بیج نامہ کی رقم جمع

کرنے کی ضرورت ہوتی ہے۔ اس سے غرض مند فریقوں کی سنجیدگی کو یقینی بنایا جاتا ہے۔ مہر بند لفافوں میں ٹنڈر وصول کرنے کا طریقہ عام ہے تاکہ فریقین کے ذریعہ پیش کی گئی شرائط و ضوابط صیغہ راز میں رہیں اور اس میں کسی طرح کی چھیڑ چھاڑ نہ ہو۔ مہر بند لفافے متعلقہ حکام کی موجودگی میں کھولے جاتے ہیں اور موافق ٹنڈر کو قبول کیا جاتا ہے۔ اس کے بعد فروخت کے لئے ایک رسمی معاہدہ اس ٹنڈر والے کے ساتھ کیا جاتا ہے جس کا ٹنڈر شرائط پیش کیے جانے کی بنیاد پر قابل قبول ہوتا ہے۔



v- نیلامی فروخت: نیلامی فروخت سے مراد بعض اشیاء کی اس فروخت سے ہے جو کسی مخصوص تاریخ اور وقت پر کھلے طور پر فروخت کی جائے جس میں لوگ اشیاء کے لئے بولی لگا سکتے ہیں۔ اشیاء ان لوگوں کو فروخت کی جاتی ہیں جو زیادہ سے زیادہ بولی لگاتے ہیں نیلامی فروخت میں اشیاء کو ڈسپلے (نمائش) کیا جاتا ہے اور ایک محفوظ



نوٹ

قیمت فروخت کار کے ذریعہ مقرر کی جاتی ہے جسے یا تو عوام میں ظاہر کر دیا جاتا ہے یا اسے پوشیدہ رکھا جاتا ہے کبھی ایک کم ترین قیمت رکھی جاتی ہے جس سے بولی شروع ہوتی ہے۔ اسے کم سے کم قیمت بھی سمجھا جاسکتا ہے جس سے نیچے اشیاء کو نہیں فروخت کیا جانا ہوتا ہے۔ مقصود خریدار کے ذریعہ لگائی گئی بولی کو اس کی پیشکش سمجھا جاتا ہے اور اگر یہ سب سے اونچی بولی ہے تو اسے قبول کر لیا جاتا ہے۔ ایک بار قبول کر لیے جانے پر بولی لگانے والا اس سے مکر نہیں سکتا ہے اور اسے قیمت ادا کرنی اور اسے خریدنا ہوتا ہے۔ تاہم فروخت کار کو یہ آزادی ہوتی ہے کہ وہ اونچی بولی پر بھی اشیاء کو نہ خریدے۔ آج کل نیلامی فروخت انٹرنیٹ کے ذریعہ زیادہ عام ہوتی جا رہی ہے۔

vi۔ نکاسی فروخت (Wash saler): آپ نے ایسے اشتہار ضرور دیکھے ہوں گے جس میں لکھا ہوتا ہے زبردست (گرا انڈ کلیئر نس سیل) کلیئر نس (نکاسی) فروخت %70 تک ڈسکاؤنٹ یا گریموں کی فروخت یا سالانہ فروخت وغیرہ۔ اس طرح کی (سیل) کا اہتمام عام طور پر زائد یا پھر پرانے اسٹاک کو نکالنے کے لئے کیا جاتا ہے۔ کچھ فروشنده اس قسم کی فروخت (سیل) کا بندوبست وقتاً فوقتاً اسٹاک نکالنے کے لئے کرتے ہیں۔ اکثر فروشنده (سیلر) بھاری ڈسکاؤنٹ دیتے ہیں۔

بالاقساط ادائیگی کا طریقہ اور خرید یا کرای کے درمیان تفریق

قسطوں میں ادائیگی کا طریقہ:-

خرید یا کرایہ (ہائر پریچر طریقہ)

- 1- یہ لازمی طور پر فروخت کا ایک معاہدہ ہے
- 2- جب معاہدہ ہو جاتا ہے تو اسی وقت فوری طور پر حق ملکیت خریدار کو منتقل ہو جاتا ہے
- 3- خریدار کسی مرحلے پر اشیاء کو واپس کر سکتا ہے اور فروشنده ادائیگی نہ ہونے کی صورت میں فروشنده باقی اقساط کے لئے خریدار پر مقدمہ کر سکتا ہے وہ اشیاء کے قبضے کو واپس نہیں لے سکتا اسی طرح خریدار اشیاء واپس نہیں کر سکتا اور واجب الادائیگی کی رقم کا تطابق کرتا ہے۔
- 1- یہ لازمی طور پر اشیاء کو کرایے پر لینے کا ایک معاہدہ ہے
- 2- فروشنده کار کے پاس ہی حق ملکیت رہتا ہے اور گاہک اشیاء کو خریدنے کے متبادل پر عمل کرتا ہے۔
- 3- ادائیگی نہ ہونے کی صورت میں فروشنده باقی اقساط کے لئے خریدار پر مقدمہ کر سکتا ہے وہ اشیاء کے قبضے کو واپس نہیں لے سکتا اسی طرح خریدار اشیاء واپس نہیں کر سکتا اور واجب الادائیگی کی رقم کا تطابق کرتا ہے۔

متن پر مبنی سوالات 12.2



درج ذیل بیانات میں کون سے صحیح ہیں اور کون سے غلط؟

- (i) نیلامی فروخت میں اشیاء ہمیشہ اونچی بولی لگانے والوں کو فروخت کی جاتی ہیں تب بھی جب اس کی ایک محفوظ قیمت ہو۔
- (ii) خریدار یا کرایہ خریدار کو یہ اجازت ہوتی ہے کہ وہ کسی مرحلے پر اشیاء کو واپس کر سکے۔



نوٹ

- (iii) ”منظوری“ کی بنیاد پر خریدار کو سپرد کی گئی اشیاء کے لئے ہمیشہ پیشگی ہی ادائیگی کرنی ہوتی ہے۔
- (iv) ٹنڈر دینے والوں کے ذریعہ واجب الادا بیج نامہ رقم (Earnest money) ٹنڈر کے بارے میں ان کی سنجیدگی کی یقین دہانی کراتی ہے۔

12.5 ادائیگی کے طریقے

فروخت کی صورت میں خریدار قیمت کی بنیاد پر اشیاء خریدنے کی پیشکش کرتا ہے اور فروشنده (seller) کار اس پیشکش کو قبول کرتا ہے یا فروشنده قیمت کے بدلے اشیاء کو فروخت کرنے کی پیشکش کرتا ہے اور خریدار اس پیشکش کو قبول کرتا ہے۔ اب اشیاء کے لئے ادائیگی یا تو فوری طور ہو سکتی ہے یا پھر آئندہ وقت ہو سکتی ہے۔ آئندہ کے لئے کی جانے والی ادائیگی متفقہ ادھار کی مدت کے آخر میں قسطوں میں یا پوری ادائیگی کی جاتی ہے۔

(i) **فوری ادائیگی:** فوری ادائیگی کی صورت میں خریدار فروشنده پوری رقم ادائیگی کرتا ہے۔ بلاشبہ وہ چیک کے ذریعہ یا ڈرافٹ یا کریڈٹ کارڈ یا ڈیبٹ کارڈ کے ذریعہ بھی ادائیگی کر سکتا ہے بشرطیکہ فروشنده اس پر اتفاق کرے۔ درحقیقت فروشنده چیک کے ذریعہ ادائیگی کا اس وقت تک پابند نہیں ہوتا ہے جب تک کہ اس سلسلے میں صراحت کے ساتھ باہمی رضامندی نہ ظاہر کی گئی ہو۔ خردہ خریداری اور فروخت جس میں ادائیگی کی رقم قلیل ہوتی ہے نقد ادائیگی ایک عام رواج ہے مثال کے لئے روزمرہ کے لئے اشیاء کی فروخت جیسے کرائے کا سامان، سبزیاں، تیار کے سلائے کپڑے، کم قیمت کی صرفی پائیدار اشیاء کی فروخت فوری نقد ادائیگی کی بنیاد پر کی جاتی ہے۔

(ii) **قسطوں میں ادائیگی کا منصوبہ:** اسے عام طور پر ”اب خریدیں۔ ادائیگی بعد میں منصوبہ“ کے طور پر جانا جاتا ہے۔ اس طریقے میں خریدار خریداری کے وقت فروشنده کو ایک معمولی رقم کی ادائیگی کرتا ہے اور اشیاء کو اپنے قبضے میں لے لیتا ہے اس کے ذریعہ بقایہ رقم کی ادائیگی ایک مخصوص مدت میں قسطوں میں کی جاتی ہے۔ قسط ایک مقررہ رقم ہے جو فروشنده کو ماہانہ یا سہ ماہی واجب الادا ہوتی ہے اور کل ادائیگی غیر ادا شدہ رقم اور اس پر لگائے گئے سود کے برابر ہوتی ہے۔ کبھی کبھی فروشنده سود سے پاک قسطوں کی پیشکش کر سکتا ہے۔ اگر خریدار کسی قسط کی ادائیگی میں ناکام ہوتا ہے تو فروشنده غیر ادا شدہ رقم کے لئے کسی قسط کی ادائیگی میں ناکام ہوتا ہے تو فروشنده غیر ادا شدہ رقم کے لئے اس کے خلاف عدالتی کارروائی کر سکتا ہے۔ آئیے ہم ایک مثال لیں، ونو ایک رنگین ٹیلی ویژن خریدنے مقامی دوکان میں جاتا ہے۔ ٹی وی سیٹ کی قیمت 20,000 روپے تھی قسطوں میں ادائیگی کے منصوبے کے تحت اسے ابتدائی طور پر کل قیمت کے 10 فیصد ادا کرنے کی ضرورت تھی اور باقی ادائیگی سود سے پاک 10 ماہانہ قسطوں میں کرنی تھی۔ اس طرح اسے پہلے 2000 روپے کی ادائیگی کرنی تھی اور استعمال کے لئے ٹی وی لے لینا تھا۔ اسے 10 مہینے تک 1800 روپے ماہانہ کی



ماڈیول—IV

خریداری، فروخت اور تقسیم

نوٹ

اقساط ادا کرنی تھیں۔ اگر نوڈ قسطوں کی ادائیگی میں ناکام ہوتا ہے تو فروشنده اپنی غیر ادا شدہ رقم کو حاصل کرنے کے لئے عدالت میں اس کے خلاف مقدمہ کر سکتا ہے۔ فروشنده کا یہ طریقہ عام طور پر ان اشیاء کے معاملے میں دکھائی دیتا ہے جو کہ پائیدار ہوں اور ان کی ٹوٹ پھوٹ کا زیادہ امکان ہوتا ہے۔

(iii) ادھار کی مدت کے آخر میں ملٹوی ادائیگی: جب اشیاء کو ادھار فروخت کیا جاتا ہے تو متفقہ ادھار کی مدت (بالفرض) تین مہینے کے آخر میں خریدار کے ذریعہ ادائیگی کیے جانے کی ضرورت ہوتی ہے۔ اگر ادائیگی پہلے کر دی جاتی ہے تو فروشنده ایک خاص ڈسکاؤنٹ دے سکتا ہے جس کی نشاندہی بیچک میں واجب تاریخ سے پہلے فوری ادائیگی کی بنیاد پر خالص واجب الادا رقم کے طور پر کی جاتی ہے۔

12.6 فروخت کرنے کا طریقہ عمل

بازار میں ہم ایک دوکان سے دوسری دوکان پر جا کر قیمتوں کے بارے میں معلوم کرتے ہیں، اشیاء کی کوالٹی کا موازنہ کرتے ہیں اور آخر میں اپنی پسند کی اشیاء خریدنے کا فیصلہ کرتے ہیں، لیکن ان (پروڈیوسرز) کاروں یا تاجروں سے خریداری کرنا اتنا آسان نہیں ہے جن کے پیداواری اشیاء تیار کرنے کے مراکز یا تجارتی مراکز دور دراز کے مقامات پر واقع ہوں۔ خریدار اور فروشنده دونوں کے ذریعہ ایک طریقہ عمل اختیار کیا جاتا ہے اور آخری طور پر انجام پانے سے پہلے لین دین یا سودا مختلف مراحل سے گزرتا ہے اس سیکشن میں ہم ملک کی جغرافیائی سرحدوں کے اندر اشیاء کی خریداری اور فروخت کے عمل میں شامل مختلف مراحل کے بارے میں مطالعہ کریں گے۔ طریقہ عمل کے بارے میں معلومات صارف اور تاجر دونوں کے لئے مددگار ثابت ہو سکتی ہیں۔ اشیاء کی فروخت کے لئے عام طریقہ عمل کو فروخت کاری معمولات کے طور پر جانا جاتا ہے جس میں درج ذیل اقدامات شامل ہیں:

- (i) مقصود خریدار سے پوچھنا: فروخت کا عمل سپلائی، قیمت اور اشیاء کی کوالٹی کے مفہوم میں بہتر دستیاب فروشنده سے مقصود خریدار کے ذریعہ کی جانے والی پوچھنا سے شروع ہوتا ہے۔ یہ پوچھنا یا معلومات ثانوی ذرائع جیسے اخبارات میں اشتہارات، بازار کی رپورٹس، کیٹلاگس، فہرست قیمت وغیرہ سے حاصل کی جاسکتی ہے۔ تاہم پوچھنا یا پوچھنا سے مراد عموماً فروشنده یا مینوفیکچرر سے براہ راست معلومات حاصل کرنا ہے تاکہ سپلائی کے بہتر سے بہتر ذرائع کا فیصلہ کیا جاسکے۔ بڑے کاروباری ادارے جہاں باقاعدہ خریداریاں کی جاتی ہیں ان کے چھپے ہوئے پوچھنا یا پوچھنا فارم ہوتے ہیں۔
- (ii) مقصود خریداروں کو نرخ نامہ (کوٹیشن) فراہم کرنا: متوقع خریدار سے پوچھنا یا پوچھنا کی بنیاد پر فروشنده مطلوبہ معلومات جسے کوٹیشن کے طور پر جانا جاتا ہے اسے فراہم کرتا ہے۔ فروشنده کی طرف سے کوٹیشن میں مذکورہ فروخت کی شرائط و ضوابط اور قیمت مزید مول بھاؤ کے لیے کھلی ہوتی ہیں۔ فروشنده چھپے ہوئے کوٹیشن فارموں کا بھی استعمال کرتے ہیں۔
- (iii) خریدار سے آرڈر حاصل کرنا: جب متوقع خریدار کوٹیشن میں مذکورہ فروخت کے شرائط و ضوابط سے مطمئن ہو جاتا ہے تو



نوٹ

وہ اس کی سپلائی کے لیے فروشنده فروخت کار کو ایک رسمی آرڈر جاری کرتا ہے۔ آرڈر فارم بھی کبھی کبھی خریدار کے ذریعہ چھاپے جاتے ہیں۔

(iv) آرڈر کی تکمیل: آرڈر وصول کرنے کے بعد فروشنده اس کی رسید دیتا ہے اور اس کی قبولیت کی توثیق کرتا ہے۔ اگر آرڈر کی فوری تعمیل کی جانی ہوتی ہے تو توثیق کی ضرورت نہیں ہوتی۔ آرڈر پر رسید کے ساتھ مہر لگائی جاتی ہے، ایک حوالہ نمبر دیا جاتا ہے اور آرڈر کی حصولیابی رجسٹر میں اندراج کی جاتی ہے۔ اگر آرڈر نئے گاہک سے موصول ہوا ہے تو فروخت کار اس کی ساکھ اعتباریت اور یا مالی حیثیت کی تصدیق کر سکتا ہے۔ اگر فروخت کار خریداری کی ساکھ اعتباریت سے مطمئن ہے تو وہ اسے اشیا فروخت کرنے کا فیصلہ کر لیتا ہے۔ بصورت دیگر فروخت کار اسے ایک معذرت نامہ بھیج دیتا ہے جس میں آرڈر کو قبول نہ کر پانے کی اپنی مجبوری بیان کر دیتا ہے۔ اگر آرڈر کی ہوئی اشیا اسٹاک میں نہیں ہے تو اشیا کی فراہمی کی تاریخ پیداواری وقت کو مد نظر رکھتے ہوئے مقرر کر دی جاتی ہے۔ آرڈر کی نقل شعبہ پیداوار کو فراہمی کی تاریخ کا ذکر کرتے ہوئے بھیج دی جاتی ہے۔

(v) بیچک (Invoicing) تیار کرنا: بیچک سودے کی تفصیلات اور خریدار سے فروشنده کے ذریعہ وصول کی جانے والی رقم پر مشتمل ہوتا ہے۔ فروشنده خریدار کو اشیا کی سپلائی کے ساتھ بیچک بھیجتا ہے۔ بیچک کی ایک نقل فروشنده جو اپنے پاس رکھتا ہے۔ ہر ایک کی نقل شعبہ پیداوار یا گودام اور شعبہ حسابات کے پاس بھیج دی جاتی ہے۔

(vi) گاہک کے کھاتے کھولنا: جب بیچک کی نقل شعبہ حسابات کے ذریعہ وصول کر لی جاتی ہے تو گاہک کے نام لجر میں ایک کھاتا کھول دیا جاتا ہے۔ اس کھاتے میں فروخت شدہ اشیا کی بیچک قیمت، گاہکوں کے لئے منظور کیے گئے ادھار اور اس کے ذریعہ کی گئی ادائیگیوں کا ریکارڈ رکھا جاتا ہے۔ اگر پہلے ہی سے کھاتا کھلا ہوا ہے تو اس میں ضروری اندراج کردیے جاتے ہیں۔

(vii) اشیا کی ترسیل: گودام یا شعبہ پیداوار سے اشیا کو جاری کرنے کرنے کے لئے بیچک کی ایک نقل یا شعبہ حسابات سے ایک ڈیلیوری نوٹ یا دونوں کی نقل کی ضرورت ہوتی ہے۔ جاری کئے گئے مال کو پیکیجنگ شعبے میں لے جایا جانا ہوتا ہے جہاں پر آخری جانچ ہوتی ہے کہ سبھی اشیا آرڈر کے مطابق موجود ہیں اس کے اشیا پر لیبل لگایا جاتا ہے اور شعبہ ارسال میں بھیجا جاتا ہے جب اشیا ارسال کر دی جاتی ہیں تو ارسال نوٹ کی ایک نقل خریدار کو بھیج دی جاتی ہیں۔ اس نوٹ کو اطلاعی نوٹ یا اطلاعی خط کے طور پر جانا جاتا ہے جو ارسال کی کئی اشیا کی پوری تفصیل پر مشتمل ہوتا ہے۔ اس میں یہ بھی ظاہر کیا جاتا ہے کہ خریدار اپنے مقام پر اشیا کی تحویل کسی مرحلے پر حاصل کر سکتا ہے۔ اگر اشیا کو ریل یا روڈ ٹرانسپورٹ کے ذریعہ بھیجا گیا ہے تو ٹرانسپورٹ اتھارٹی کی رسید کی نقل ڈسپینچ نوٹ (ارسال نوٹ) کے ساتھ منسلک کی جاتی ہے۔



(vii) خریدار کو اشیاء کی سپردگی: فروشنده سے ریلوے یا ٹرانسپورٹ رسید موصول کرنے کے بعد خریدار ریلوے یا ٹرانسپورٹ اتھارٹی سے اشیاء کی سپردگی لے سکتا ہے خریدار سے سپردگی لیتے وقت خریدار یا اس کے ایجنٹ کو مال کی جانچ پوری طرح سے کر لینی چاہئے۔ اگر اشیاء کو نقصان پہنچا ہے تو اسے ٹرانسپورٹ اتھارٹی کو مطلع کرنا چاہئے اور نقصان کے لئے فوری طور پر تلافی طلب کرنے کا دعویٰ پیش کرنا چاہئے۔

(ix) ادائیگی کی رسید اور حسابات کی بے باقی: اس عمل کا آخری قدم فروخت کی گئی اشیاء کے لئے ادائیگی کی رسید ہے۔ ادائیگی پہلے سے طے شدہ شرائط کے مطابق کی جاتی ہے۔ داخلی تجارت میں ادائیگی عام طور پر منی آرڈر چیک، بینک ڈرافٹ، بل آف آپیکسج پر اضروی نوٹ (وعدہ رقعہ) وغیرہ کے ذریعہ کی جاتی ہے، باقاعدہ گاہکوں کے معاملے میں بقایا واجبات ایک ساتھ کر لیے جاتے ہیں اور لین دین یا سودے کی بنیاد پر ادائیگی کے بجائے اسے باقاعدہ وقفے وقفے پر ادائیگی کرنی ہوتی ہے۔ اگر پوری ادائیگی وصول ہو جاتی ہے تو کھاتے کی بے باقی ہو جاتی ہے: زرمرسلہ (بھیجی جانے والی رقم) جو موصول ہوتی ہے اس کی باقاعدہ رسید دی جاتی ہے اور کبھی کبھی فروشنده بکھاتے کا ایک میعاد بیان بھی جاری کرتا ہے۔ اس میں درج ذیل مدت دکھائی جاتی ہیں۔

a- فروخت کی تاریخ

b- فروخت اشیاء کی رقم

c- خریدار سے وصول شدہ ادائیگی

d- خریدار سے واجب بقایہ وصولی۔

اب آپ اچھی طرح سمجھ چکے ہیں کہ اشیاء کی فروخت کے عمل میں مختلف اقدامات شامل ہوتے ہیں۔

(x) غلطیوں کی تصحیح: آپ نے ابھی تک یہی مطالعہ کیا ہے کہ کاروباری لین دین خریدی جانے والی اشیاء کے بارے میں خریدار کی پوچھ تاچھ سے شروع ہوتا ہے اور اس وقت مکمل ہوتا ہے جب فروخت کار کے ساتھ اس کا کھاتہ آفر کار بے باق ہو جاتا ہے۔ اگرچہ فروخت کار اشیاء بھیجتے وقت، بیجک تیار کرتے وقت بہت محظوظ ہوتا ہے لیکن کچھ غلطیاں واقع ہو سکتی ہیں، ان غلطیوں کی تصحیح کو کریڈٹ نوٹ یا ڈیبٹ نوٹ تیار کر کے کی جاسکتی ہے، آئیے ان دونوں نوٹوں کے بارے میں تفصیل سے جانیں۔

کریڈٹ نوٹ: ایک دستاویز جس میں خریدار کو مطلع کیا جاتا ہے کہ ایک مخصوص رقم کو کریڈٹ کر دیا گیا ہے۔

ڈیبٹ نوٹ: ایک دستاویز جس میں خریدار کو مطلع کیا جاتا ہے کہ ایک مخصوص رقم کو اس کے کھاتے میں ڈیبٹ کر دیا گیا ہے۔



نوٹ

متن پر مبنی سوالات 12.3



i کالموں کو ملائیں

کالم B

کالم A

- | | |
|---|---------------------------------|
| (a) خریدیں اب۔ ادا کریں بعد میں کا منصوبہ | -i نرخ نامہ |
| (b) فروخت کی اطمینان بخش شرائط و ضوابط | -ii بیجک |
| (c) خریدار کے ساتھ تفصیلی سودا | -iii قسطوں پر ادائیگی کا منصوبہ |
| (d) آرڈر کی عدم تعمیل | -iv ملتوی ادائیگی |
| (e) فروخت کار کے ذریعہ وصولی کی جانے والی رقم | -v معذرت نامہ |

II - درج ذیل بیانات میں کون سے 'صحیح' ہیں اور کون سے 'غلط'؟

- (i) گاہک کے ذریعہ ادا کی گئی ادائیگیوں کا ریکارڈ خاص طور پر گاہک کے کھاتے میں رکھا جاتا ہے۔
- (ii) ڈسپوٹنگ نوٹ (ارسال نوٹ) کو اطلاعی خط (Letter of Advice) کے طور پر بھی جانا جاتا ہے۔
- (iii) خریدار کو اگر راستے میں اشیاء کے نقصان کا پتہ چلتا ہے تو ٹرانسپورٹ اتھارٹی سے فوری طور پر نقصان کے لئے تلافی کا دعویٰ کرنا ہوتا ہے۔
- (iv) خریدار کو دیئے گئے زائد ادھار کی غلطی کو سدھارنے کے لیے فروخت کے ذریعہ کریڈٹ نوٹ جاری کیا جاتا ہے۔
- (v) فروخت کار کے ذریعہ جاری کیا گیا ڈیبٹ نوٹ خریدار کو یہ مطلع کرتا ہے کہ اس کے کھاتے میں مخصوص رقم ڈیبٹ کر دی گئی ہے۔

III - کثیر انتخابی سوالات

- i - جب کوئی شخص تھوک میں اشیاء خریدنا چاہتا ہے تو اس کے لیے خریداری کا بہتر طریقہ ہوگا۔
- (a) معائنہ کے ذریعہ خریداری
- (b) نمونے کے ذریعہ خریداری
- (c) بیان کے ذریعہ خریداری



(d) قریبی خوردہ فروش سے خریداری

-ii خریداری کا مطلب ہے!

(a) خریدار کے حق میں فروخت کار کے ذریعہ اشیا کی ملکیت کی منتقلی۔

(b) کسی فرد کے ذریعہ دوسرے فرد سے اشیا کی ماڈی ملکیت حاصل کرنا۔

(c) کچھ مدت کے لیے استعمال کے لیے دوست سے اشیا حاصل کرنا۔

(d) مالک سے کرایے پر اشیا حاصل کرنا

-iii خریداری سے پہلے خریدار کے ذریعہ کسی عامل پر غور نہیں کرنا چاہیے۔

(a) خریداری کے ذریعہ برتنے کی شناخت

(b) اشیا جنس کی خصوصیات

(c) قیمت کی استطاعت پذیری

(d) پڑوسی کی ملکیت کی شے کی خصوصیات

-iv درج ذیل میں کون سا طریقہ فروخت کا نہیں ہے؟

(a) نقد بنیاد پر فروخت

(b) کرایہ کی بنیاد پر فروخت

(c) ادھار کی بنیاد پر فروخت

(d) قسط کے نظام کے تحت فروخت

-v درج میں کون سا فروخت کے طریقہ عمل کا ایک قدم نہیں ہے۔

(a) مقصود خریدار کے ذریعہ پوچھنا

(b) خریدار سے آرڈر کی رسید

(c) خریدار کو اشیا ارسال کرنا

(d) فروخت کار کے ذریعہ کریڈٹ نوٹ تیار کرنا



نوٹ

آپ نے کیا سیکھا



خریداری وہ عمل ہے جن کے ذریعہ کوئی فرد رقم کی ادائیگی کی بنا پر اشیاء حاصل کرتا ہے کسی دوسرے اپنے نام جائیداد منتقل کراتا ہے۔ فروخت وہ عمل ہے جس کے ذریعہ نقد یا ادھار کی بنیاد پر ایک فرد سے کسی دوسرے فرد کو کچھ اشیاء یا جائیداد منتقل ہوتی ہے۔ فروخت و خریداری ہمیشہ ساتھ ساتھ چلتے ہیں کاروباری کے ایک عمل کے طور پر فروخت کاری میں وہ تمام سرگرمیاں شامل ہیں جس میں اشیاء اور خدمات کا بہاؤ پیدا کار سے صارف کی جانب ہوتا ہے۔

اشیاء کو یا تو ذاتی طور پر معائنہ کرنے کے ذریعہ نمونہ یا پیٹرن کا معائنہ کرنے کی بنیاد پر یا تفصیل یا برانڈ کی بنیاد پر خریداجاسکتا ہے۔ فروخت کے طریقوں میں خرید یا کرایہ بنیاد پر، آئندہ کے لئے فروخت کی قسط کی ادائیگی منصوبہ منظوری کی بنیاد پر فروخت، نیلامی فروخت اور نکاسی فروخت شامل ہیں۔ خریداری کے لئے ادائیگی فوری ہو سکتی ہے بالاقساط ادائیگی منصوبے کے ذریعہ یا ادھار کی مدت ختم ہونے پر ادائیگی کی شکل میں خریداری کی جاسکتی ہے۔

فروخت کاری کے معمولات میں پوچھ تاچھ، کوٹیش، آرڈر، آرڈر کی تعمیل، بیچک بنانا، گاہک کے کھاتے کھولنا، مال ارسال کرنا اور سپردگی، اشیاء کی سپردگی لینا اور آخر میں حساب کی بے باقی شامل ہے۔ مال بیچنے میں یا بیچک تیار کرنے میں کوئی غلطی ہوتی ہے تو کریڈٹ نوٹ یا ڈیبٹ نوٹ تیار کرنے کے ذریعہ اس میں تصحیح کی جاسکتی ہے۔

اختتامی مشق



- 1- خریداری سے کیا مراد ہے؟
- 2- کسی شے کی فروخت میں شامل سرگرمیوں کو بیان کیجئے۔
- 3- نیلامی فروخت سے کیا مراد ہے؟
- 4- ادائیگی کے لئے ایک طریقے کے طور پر بالاقساط ادائیگی کے منصوبے کی وضاحت کیجئے۔
- 5- مال ارسال کرنے اور بیچک تیار کرنے میں کوئی غلطی کی تصحیح کیسے کی جاسکتی ہے؟ بیان کیجئے۔
- 6- فروخت کی بالاقساط ادائیگی اور ہائر پر چیز طریقوں کے درمیان فرق کیجئے۔
- 7- کسی شے کی خریداری کے لئے ادائیگی کے مختلف طریقے کون سے ہیں جنہیں کوئی اپنا سکتا ہے؟ وضاحت کیجئے۔
- 8- ٹینڈر کے ذریعہ فروخت کے طریقے عمل کی وضاحت کیجئے۔
- 9- اشیاء کی خریداری کے مختلف طریقے بیان کیجئے۔



10- اشیاء کی فروخت میں اپنائے جاسکنے والے مختلف طریقوں کی وضاحت کیجئے۔

11- کسی شے کو فروخت کرنے کے مطلوبہ طریقہ عمل بیان کیجئے۔

12- معمولات کی فروخت کاری کے ایک جزء کے طور پر آرڈر کی تعمیل ہونے کے بعد اٹھائے جانے والے مطلوبہ اقدامات

کیا ہیں؟



متن پر مبنی سوالوں کے جوابات

12.1 - (i) خریداری (ii) خریدار (iii) منافع

(iv) مارکیٹنگ (v) فروخت کاری

12.2 - (i) غلط (ii) صحیح (iii) غلط (iv) صحیح (v) غلط

12.3 - (i)(ii)(iii)(iv)(v)

ii - (i) غلط (ii) صحیح (iii) صحیح (iv) غلط (v) صحیح

(i)(ii)(iii)(iv)(v)

آپ کے لئے سرگرمیاں

- اخبارات کے وہ تراشے اکٹھا کیجئے جس میں ٹینڈر طلب کرنے کے اشتہارات دیئے گئے ہیں اور ان میں دی گئی معلومات پڑھیے۔
- اگر آپ کا کوئی دوست یا فیملی ممبر دفتر میں کام کر رہا ہے تو اس سے معلوم کیجئے کہ آفس فرنیچر، اسٹیشنری، کمپیوٹر وغیرہ جیسے سامانوں کی خریداری کے کون سے طریقے اپنائے جاتے ہیں۔