



14

خرده تجارت

آپ کو اپنی روزمرہ کی زندگی میں استعمال کے لئے انواع و اقسام کی چیزوں کی ضرورت پڑتی ہے۔ آپ یہ تمام چیزیں کہاں سے حاصل کرتے ہیں؟ کیا یہ سب آپ کے مقامی بازار میں دستیاب ہوتی ہیں؟ اگر نہیں تب تو آپ ان چیزوں کو اپنے قریبی قصبوں یا شہروں کے بازار سے خریدتے ہوں گے۔ عام طور پر اپنی پسند کے مطابق چیزیں خریدنے کے لئے آپ ایک دکان سے دوسری دکان اور ایک بازار سے دوسرے بازار جاتے ہیں۔ آپ یہ سوچ سکتے ہیں کہ یہ تمام چیزیں ایک ہی دکان پر دستیاب کیوں نہیں ہیں؟ یہ چیزیں ہمارے گھر کے دروازے پر ہی کیوں دستیاب نہیں ہیں؟ جی ہاں کچھ ایسی بھی دکانیں ہیں۔ جہاں سے آپ کئی قسم کی چیزیں اپنی آسانی اور پسند کے مطابق خرید سکتے ہیں۔ آپ کی پسند کی چیزیں آپ کے گھر کے دروازے پر بھی مہیا کی جاسکتی ہیں۔ آپ اپنی پسند کی چیزیں ایک ایسی دکان سے بھی خرید سکتے ہیں جہاں آپ کی رہنمائی کے لئے کوئی سیلز مین نہ اور نہ کوئی چیزیں دینے والا۔ آپ کو حیرت ہے؟ حیرت زدہ ہونے کی ضرورت نہیں۔ آئیے جانیں کہ یہ سب کیسے ہوتا ہے۔

مقاصد



اس سبق کو پڑھنے کے بعد آپ:

- خرده تجارت کا مطلب بتا سکیں گے؛
- خرده تجارت کی مختلف قسموں کی پہچان کر سکیں گے؛
- بڑے پیمانے پر متعدد قسم کی خرده تجارت کی مختلف شکلوں کو فہرست بند کر سکیں گے؛
- بڑے پیمانے پر ہر قسم کی خرده تجارت کے فائدے اور نقصان کا شمار کر سکیں گے؛
- بغیر اسٹور کی خرده فروشی کے معنی اور ان کی اقسام کی تعریف و تشریح کر سکیں گے۔



نوٹ

14.1 خرده تجارت کا مطلب

چھوٹے دکاندار جو صارفین کو سیدھے طور پر اشیاء فروخت کرتے ہیں انہیں خرده فروش کہا جاتا ہے۔ پھیری والے، گشتی فروخت کار، ایک قیمت کی دکان یا چھوٹے چھوٹے دکاندار یہ سبھی خرده فروش ہیں۔ خرده فروش بچوں کے سلسلے کی آخری کڑی ہوتے ہیں وہ تھوک فروش اور آخری صارف کے درمیان بچو لیے ہوتے ہیں۔ وہ تھوک فروشوں سے اشیاء خریدتے ہیں اور صارفین کو قلیل مقدار میں اشیاء فروخت کرتے ہیں۔ انہیں تھوک فروش کے مقابلے بہت کم پونجی کی ضرورت ہوتی ہے اور عام طور پر نقد بنیاد پر تجارت انجام دیتے ہیں۔ وہ کسی شے میں اختصاص نہیں کرتے ہیں اور عام طور پر اپنے اسٹاک میں بہت سی مختلف اقسام کی اشیاء رکھتے ہیں۔ ان کی سرگرمیاں اس محلے تک محدود ہوتی ہیں جہاں ان کی دکان واقع ہے۔

14.2 خرده تجارت کی اقسام

آپ نے اس سیکشن میں خرده فروشوں کے بارے میں پڑھا ہے۔ آپ نے شاید یہ تاثر قائم کیا ہو کہ قریبی محلے میں چھوٹے دکاندار ہی خرده فروش ہوتے ہیں۔ تاہم آپ کو یہ جان کر حیرت ہوگی کہ پھیری والوں سے لے کر گلی کے تاجروں، شوپر بازاروں، ڈپارٹمنٹل اسٹور اور ملٹی پل شاپس یہ سبھی خرده فروشی کے کاروبار میں لگے ہوئے ہیں۔ ہم خرده فروش کے کاروبار کو دو زمروں میں تقسیم کر سکتے ہیں:-

(a) چھوٹے پیمانے کی خرده تجارت اور (b) بڑے پیمانے کی خرده تجارت چھوٹے پیمانے کی خرده تجارت وہ ہے جہاں محدود قسم کی چیزیں ہوں اور اشیاء کی محدود مقدار ہو جو مقامی علاقے میں ہی فروخت کی جاتی ہیں۔ جبکہ دوسروں طرف بڑے پیمانے کی خرده تجارت وہ ہے جہاں پونجی کی سرمایہ کاری زیادہ ہوتی ہے اور وہ اشیاء کے ایک بڑے حجم کے ساتھ کاروبار کرتے ہیں۔ اس میں بڑی تعداد میں گاہکوں کی ضرورتوں کو پورا کیا جاتا ہے۔ ڈپارٹمنٹل اسٹور اور ملٹی پل شاپس بڑے پیمانے کی خرده تجارتی تنظیموں کی مثالیں ہیں۔ اس سبق میں آپ اسی کے بارے میں تفصیلی مطالعہ کریں گے۔

چھوٹے پیمانے کی خرده تجارت

چھوٹے پیمانے کی خرده تجارت میں مصروف خرده فروشوں کی مختلف اقسام ہیں ان کی درجہ بندی اس طرح کی جاسکتی ہے۔

(i) گشتی خرده تجارت (Itinerant Retailing)

(ii) متعین دکان خرده تجارت (Fixed shop Retailing)

(i) گشتی خرده تجارت

گشتی خرده تجارت چھوٹے پیمانے کی خرده تجارت کی ایک قسم ہے جس میں خرده فروش دورہ کرتا ہے اور مختلف قسم کے سامانوں کو سیدھے صارفین کے پاس پہنچ کر فروخت کرتا ہے۔ ان کے پاس کوئی متعین دوکان نہیں ہوتی جہاں سے وہ فروخت کر سکتے



ہوں۔ آپ نے صبح صبح اخبار تقسیم کرتے ہوئے۔ بسوں اور ٹرینوں میں مونگ پھلی چوڑیاں، کھلونے فروخت کرتے ہوئے، آپ کے محلے میں ٹھیلے کے ذریعے پھل اور سبزیاں بیچتے ہوئے، سائیکل پر آکس کریم، نمکین، چاول وغیرہ اور ٹھیلے پر مٹی کے برتن بلکہ قالین وغیرہ بھی فروخت کرتے ہوئے دیکھا ہوگا۔ آپ انہیں علاقے میں سڑک کی پٹریوں پر بھی دیکھ سکتے ہیں۔ قصبوں اور شہروں میں ہم کئی طرح کے گشتی خردہ فروش دیکھ سکتے ہیں یہ وہ تاجر ہوتے ہیں جو اپنے سامان مختلف بازاروں میں مقررہ دنوں میں فروخت کرتے ہیں گاؤں میں ان بازار مقام کو 'ہاٹ' کہا جاتا ہے اور قصبوں یا شہروں میں انہیں 'ہفتہ وار بازار' کہا جاتا ہے۔ گشتی خردہ تجارت میں وہ افراد بھی شامل ہیں جو گھر گھر جا کر سامان فروخت کرتے ہیں۔ زیادہ تر معاملات میں اشیاء کی قیمت مقرر نہیں ہوتی اور اکثر مول بھاؤ کر کے طے ہوتی ہے۔ مزید برآں، زیادہ معاملے میں بیچا جانے والا سامان برانڈ شدہ اشیاء نہیں ہوتیں۔

(ii) متعین دکان خردہ فروشی

اس میں خردہ فروش اشیاء اور خدمات مقررہ مقام سے فروخت کرتے ہیں۔ اسے دکان کہا جاتا ہے۔ یہ دکانیں عام طور پر بازار کے مقامات یا کمرشیل علاقوں میں یا رہائشی محلوں کے قریب واقع ہوتی ہیں، ان دکانوں میں عام طور پر ایشیا کی محدود قیمت ملتی ہیں۔ ان اشیاء کو اسٹور کرنے کے ساتھ ساتھ دکانوں میں ڈسپلے بھی کیا جاتا ہے۔

ایشیا کی ان اقسام کی بنیاد پر جن میں یہ متعین دکانیں کاروبار کرتی ہیں ہم خردہ فروش کی اس شکل کو ذیل میں درجہ بند کر سکتے ہیں۔

(a) جنرل اسٹور یا مختلف اشیاء کے اسٹور

(b) ایک ہی طرح کی اشیاء کے اسٹور (single line store)

(c) خاص اشیاء کے اسٹور (Speciality store)

آئیے ان اسٹور کے بارے میں تفصیل سے جانیں

a۔ جنرل اسٹور یا مختلف اشیاء کے اسٹور



جنرل اسٹور

یہ اسٹور جیسا کہ نام سے ظاہر ہے عام استعمال کی مختلف اشیاء کا کاروبار کرتے ہیں۔ یہ زیادہ تر ان اشیاء کو فروخت کرتے ہیں جن کی ضرورت لوگوں کو روزمرہ استعمال کے لئے پڑتی ہے۔ مثال کے لئے مختلف اشیاء کے اسٹور میں آپ غسل اور سنگھار کے لوازمات (Toiletry) بنیان، موزے اور زیر جامہ وغیرہ (hosiery) ہسکٹ اور ناشتے کا سامان، کریانہ کا سمٹک، تختے میں دیئے جانے والا سامان اور اسٹیشنری وغیرہ سامان مل

سکتے ہیں۔ عام طور پر یہ خردہ فروش صرف نقد کی بنیاد پر براہ راست فروخت کرتے ہیں۔ تاہم، اپنے باقاعدہ گاہکوں کے



نوٹ

لئے یہ خریدہ فروش ڈسکاؤنٹ دیتے ہیں ادھار کی سہولت فراہم کرتے ہیں اور گاہکوں کے گھر پر بغیر کسی اجرت کے سامان پہنچاتے ہیں۔



ایک ہی طرح کی اشیاء کے اسٹور

(b) ایک ہی طرح کی اشیاء کے اسٹور (Single line Store)

یہ اشیاء کے ایک مخصوص سلسلے میں کاروبار کرتے ہیں، آپ نے دو اؤں کی دکانیں، کتابوں کی دکانیں کھلوانے کی دکانیں، سسے سلائے کپڑوں وغیرہ کی دکانیں دیکھی ہی ہیں۔ یہ ایک ہی طرح کی اشیاء کی دکانیں ہیں۔ ایک ہی طرح کی اشیاء کی مختلف سائز، برانڈ ڈیزائن اسٹائل اور کوالٹی وغیرہ فروخت کرتے ہیں۔



مخصوص اشیاء کے اسٹور

(c) مخصوص اشیاء کے اسٹور (Speciality Store)

یہ اسٹور مخصوص برانڈ یا کمپنی کی اشیاء میں کاروبار کرنے والے اسٹور ہیں۔ کسی مخصوص برانڈ یا مینوفیکچرر کی سبھی طرح کی اشیاء ان اسٹوروں پر مل جاتی ہیں۔ آپ نے ان اسٹور کو دیکھا ہوگا جیسے ووڈ لینڈ شوٹا پس جہاں ووڈ لینڈ کمپنی کے ذریعہ تیار کئے گئے جوتے سے لے کر ملبوسات تک گاہکوں کے لئے دستیاب ہوتے ہیں۔

متن پر مبنی سوالات



کالم B میں دیئے گئے بیان سے کالم A کا ملان کیجیے۔

- | کالم A | کالم B |
|----------------------------------|---|
| (i) سپر بازار | (a) صرف ایک برانڈ کی اشیاء میں کاروبار کرتے ہیں۔ |
| (ii) گردش خریدہ تجارت | (b) ایک ہی پروڈکٹ لائن کی مختلف اشیاء فروخت کرتے ہیں |
| (iii) مخصوص اسٹور | (c) عام استعمال کے بڑے پیمانے پر مختلف اشیاء فروخت کرتا ہے۔ |
| (iv) مختلف اشیاء کے اسٹور | (d) بڑے پیمانے کی خریدہ تجارت |
| (v) ایک ہی طرح کی اشیاء کے اسٹور | (e) ٹھیلوں پر سامانوں کی فروخت |

14.3 بڑے پیمانے کی خریدہ تجارت کے معنی

مان لیجیے آپ نئی ڈریس، نئے جوتے، کچھ کاسمیٹکس اور روزمرہ ضرورت کی متعدد اشیاء خریدنا چاہتے ہیں۔ آپ ایک دکان پر



اپنی ڈریس خریدتے، پھر جوتے خریدنے دوسری دکان پر جائیں گے۔ اسی طرح اپنی ضرورت کی سبھی قسم کی اشیاء خریدنے کے لئے عام طور پر ایک دکان سے دوسری دکان جاتے ہیں۔ کبھی کبھی آپ کی پسند کی اشیا کسی مخصوص دکان میں دستیاب نہیں ہوتی تو آپ کو دوسری دکان میں جانے کی ضرورت محسوس ہوتی ہے کبھی کبھی آپ کو بازار میں کافی بھیڑ کا سامنا بھی کرنا پڑتا ہے۔ یہ وہ عام مسائل ہیں جن کا سامنا آپ کو مقامی بازار میں کرنا پڑتا ہے۔

ان سبھی مسائل پر قابو پانے کے لئے ہم میں سے کچھ مقامی بازار میں چھوٹی خرده دکانوں کے بجائے دوسری دکانوں میں جانا پسند کر سکتے ہیں۔ مثال کے لئے اگر ہمارے پاس مختلف دکانوں سے اپنی ضرورت کی اشیا خریدنے کا کافی وقت نہیں ہے تو ہم ایک ایسی دکان دیکھنا چاہیں گے جہاں ہمیں اپنی ضرورت کی زیادہ تر چیزیں مل جائیں اور مختلف قسم کی اشیا کے انتخاب کا بھی موقع ملے۔ یا اگر ہم بہت مصروف ہیں اور اپنے گھر پر ہی اشیا منگانا چاہتے ہیں اس کے علاوہ اگر ہمیں معروف برانڈ کے پروڈکٹ کی ضرورت ہے تو ہمارے لئے یہ آسان ہوگا کہ کوئی ایسی دکان ہو جہاں معقول قیمت پر اسے حاصل کر سکیں۔ آپ کے مقامی بازار میں کیا ایسی کوئی دکان ہے جہاں یہ ساری سہولیات حاصل ہیں؟

دراصل یہ ساری سہولیات بڑے قصبوں اور شہروں میں بعض خرده دکانوں پر حاصل ہوتی ہیں۔ وہ ایک ہی چھت کے نیچے مختلف قسم کی اشیا کی دستیابی کو ممکن بناتے ہیں۔ یہ دکانیں عام طور پر مرکزی مقامات پر واقع ہوتی ہیں اور گاہکوں کی بڑی تعداد کے لئے وہ اشیا فروخت کرتی ہیں۔ ان میں سے بعض دکانوں میں آپ کو مختلف قسم کی اشیا ملیں گی اور کچھ دکانوں میں ایک قسم کے جوتے، شرٹ وغیرہ جو ایک ہی میڈیو فلچر کے ذریعہ تیار کی گئی ہوتی ہیں۔ ملیں گے، ان ساری دکانوں کے ذریعہ بڑی مقدار میں اشیا خریدی جاتی ہیں اور خرده فروش جس طرح فروخت کرتے ہیں اسی انداز میں انفرادی صارفین کو انہیں فروخت کیا جاتا ہے۔ کبھی کبھی بڑے میڈیو فلچر بھی اپنی اشیا کو سیدھے صارفین کو فروخت کرتے ہیں جس کے لئے وہ ملک کے مختلف حصوں میں اپنی دکانیں کھولتے ہیں۔ اب آپ بتا سکتے ہیں کہ ”بڑے پیمانے کی خرده تجارت“ کا کیا مطلب ہے؟ بڑے پیمانے کی خرده تجارت، تجارت کی ایک ایسی قسم ہے جس میں ایک قسم کی اشیا یا مختلف قسم کی اشیا ایک چھت کے نیچے کسی بڑی دکان میں صارفین کی بڑی مقدار کے لئے دستیاب کرائی جاتی ہیں۔ گاہکوں کی سہولت کے مطابق بھی دستیاب کرائی جاسکتی ہیں۔

بڑے پیمانے کی خرده تجارت کی خصوصیات

بڑے پیمانے کی خرده تجارت کی کچھ اہم خصوصیات درج ذیل ہیں۔

- (i) اس میں روزمرہ کی ضرورت کی مختلف اشیا کا کاروبار کیا جاتا ہے اور گاہکوں کو ان کی سہولیات کے مطابق اشیا کو دستیاب کرایا جاتا ہے
- (ii) اس میں تھوک میں اشیا کو سیدھے میڈیو فلچر سے خریدا جاتا ہے اس طرح اشیا کے خریدنے کے عمل میں بچوں سے بچا جاتا ہے۔



نوٹ

- (iii) اس میں بڑی تعداد میں گاہکوں کو خدمات مہیا کی جاتی ہیں۔
- (iv) دکانوں/اسٹوروں کا سائز مقامی خرده دکانوں/اسٹور کی نسبت بہت بڑی ہوتی ہے۔
- (v) اس میں کاروبار شروع کرنے اور چلانے کے لئے بہت زیادہ پونجی کی سرمایہ کاری کی ضرورت ہوتی ہے۔
- (vi) یہ عام طور پر گاہکوں کو ایشیا نقد بنیاد پر فروخت کرتے ہیں۔

متن پر مبنی سوالات 14.2



خالی جگہوں کو بھریئے

- 1- سامان یا چیزوں کا سیدھے ہی صارفین ————— مقدار میں بیچنا خرده تجارت کہلاتی ہے۔
- 2- جب کوئی دکان دار کرائے کا سامان یا دوسری چیزیں اپنی دکان سے بیچتا ہے تو وہ ————— سرگرمی میں لگا ہوتا ہے۔
- 3- جب ایک یا بہت سی اقسام کا سامان گاہکوں کو بڑی بڑی دکانوں سے بیچا جاتا ہے تو اسے ————— خرده تجارت کہتے ہیں۔
- 4- بڑے پیمانے پر خرده تجارت میں دکانیں ————— پر واقع ہوتی ہیں اور گاہکوں کی ————— تعداد کو سامان بیچتی ہیں۔
- 5- بڑے پیمانے پر خرده تجارت کرنے والی دکانیں بڑے ————— کے ذریعے گاہکوں کو سیدھے ہی سامان بیچنے کے لئے بھی کھولی جاسکتی ہیں۔

14.3 بڑے پیمانے پر خرده تجارت کی شکلیں

ہندوستان میں عام طور پر مندرجہ اقسام کی بڑے پیمانے پر خرده تجارت پائی جاتی ہے۔

- i- ڈپارٹمنٹل اسٹور
 - ii- ملٹی پل شاپس
 - iii- سپر بازار
- آئیے ان کو تفصیلی طور پر سمجھیں۔



14.4 ڈپارٹمنٹل اسٹور

ڈپارٹمنٹل اسٹور ایک بڑے پیمانے کی خردہ دکان ہوتی ہے اس میں ایک ہی عمارت میں کئی قسم کے سامان مل جاتے ہیں۔ پوری عمارت کئی شعبوں یا کاؤنٹروں میں بانٹ دی جاتی ہے۔ ہر حصے میں مخصوص قسم کا سامان جیسے اسٹیشنری، کتا میں الیکٹرانک اشیاء



ڈپارٹمنٹل اسٹور

سلسلے سلائے کپڑے جوہرات وغیرہ دستیاب ہوتے ہیں۔ یہ تمام حصے یا شعبے ایک ہی بیجنٹ کی نگرانی میں کام کرتے ہیں۔

ایک بار اگر ایک حصے کے اسٹور میں داخل ہو گئے تو آپ اپنی پوری خریداری ایک حصے سے دوسرے حصے میں جا کر کر سکتے ہیں۔ لوگ ایک ہی اسٹور سے اپنی سب خریداری کر سکیں اس کی ترغیب کے لئے اسٹور گاہکوں کی بہت سی سہولیات کا دھیان رکھتے ہیں جیسے ریٹورنٹ، ٹیلیفون ضروریات سے فارغ ہونے کی جگہ، اے ٹی ایم (ATM) وغیرہ۔

ڈپارٹمنٹل اسٹور امریکہ اور یورپ میں بہت مقبول ہیں۔ ہمارے ملک میں بڑے بڑے شہروں میں بھی ایسے اسٹور کھل گئے ہیں۔ دہلی میں ایبونی اور شاپرس اسٹاپ، چنئی میں اسپنسر اور بنگلور میں کڈس کیمپ وغیرہ ڈپارٹمنٹل اسٹور کی کچھ مثالیں ہیں۔

ڈپارٹمنٹل اسٹور کی خصوصیات

- 1- ڈپارٹمنٹل اسٹور کے بارے میں کچھ جانکاری حاصل کرنے کے بعد آئیے ان کی خصوصیات کے بارے میں جانیں۔
- 1- یہ اسٹور عام طور پر شہر اور قصبوں کے خاص تجارتی مراکز پر واقع ہوتے ہیں تاکہ گاہک مختلف محل وقوع سے اپنی آسانی کے مطابق اپنی ضرورت کی چیزیں خریدنے کے لئے وہاں پہنچ سکیں۔
- 2- اسٹور کی جسامت بہت بڑی ہوتی ہے اور وہ بہت سے شعبوں اور کاؤنٹروں (گوشوں) میں بنا ہوتا ہے۔
- 3- ہر شعبے میں ایک خاص قسم کا سامان ہوتا ہے۔ جیسے ایک حصے میں الیکٹرانک سامان ہوگا تو دوسرے میں سلسلے سلائے کپڑے اور تیسرے میں کھانے کی چیزیں وغیرہ۔
- 4- سبھی شعبوں کے انتظام اور کنٹرول کی مرکزیت ہوتی ہے۔
- 5- ڈپارٹمنٹل اسٹور گاہکوں کے لئے خریداری کو پرکشش بناتے ہیں اور ایک چھت کے نیچے انہیں سبھی سامان فراہم کرنے کی سہولت دیتے ہیں۔
- 6- اسٹور کے اندر گاہکوں کے لئے ریٹورنٹ، ضروریات سے فارغ ہونے کا مقام، ٹیلیفون اور اے ٹی ایم



نوٹ

(ATM) وغیرہ کی سہولیات رہتی ہیں۔

7- گاہکوں کو کریڈٹ کارڈ سے سامان خریدنے کی سہولت بھی رہتی ہے۔

8- مفت گھر سامان پہنچانے کی آسانی بھی مہیا کی جاتی ہے۔

ڈپارٹمنٹل اسٹور کے فائدے

اسکے مندرجہ ذیل فائدے ہیں:

- 1- خریداری کی سہولت: اس میں کیونکہ ایک ہی چھت کے نیچے ہر طرح کا سامان ملتا ہے۔ اس لئے آپ کو خریداری کے لئے بازار، بازار اور دکان، دکان گھومنا نہیں پڑتا۔ اس سے آپ کو وقت اور کوشش دونوں کی بچت ہوتی ہے۔ ساتھ ہی گاہکوں کی آسانی کے لئے ریسٹورنٹ، بیت الخلاء، ٹیلیفون اور ای ایم کی سہولت بھی ہوتی ہے۔
- 2- مال کا وسیع چناؤ: ان اسٹور میں مختلف صنعت کاروں کے مختلف سامان بڑی تعداد میں ہوتے ہیں اس لئے گاہکوں کو اپنی ضرورت کے مطابق بہتر چیز کے چناؤ کے وسیع مواقع ہوتے ہیں۔
- 3- بڑے پیمانے پر خرید و فروخت کی کفایت: ڈپارٹمنٹل اسٹور مال بنانے والوں سے بڑی مقدار میں مال خریدتے ہیں۔ اس طرح یہ تھوک فروخت کاروں سے مال نہ لے کر سیدھے مینوفیکچررز سے خریدتے ہیں اس طرح انہیں مال بنانے والوں سے چھوٹ کا فائدہ بھی ملتا ہے۔ دوسرے بڑی مقدار میں سامان کی فروخت ہونے سے لاگت بھی کافی کم آتی ہے۔
- 4- آپسی اشتہار: جب گاہک کسی ڈپارٹمنٹل اسٹور میں جاتا ہے تو وہاں کا ایک حصہ دوسرے حصے میں سامان کی نمائش سے متاثر ہوتا ہے۔ اس لئے کئی بار گاہک متوجہ ہو کر اپنی ضرورت سے فالتو بھی سامان خرید لیتا ہے۔ اس لئے ہر ایک شعبہ دوسرے شعبوں کے سامان کو مشتہر بھی کرتا ہے۔
- 5- موثر انتظام: یہ ڈپارٹمنٹل اسٹور بڑے پیمانے پر چلائے جاتے ہیں اس لئے عموماً یہ لوگ ہمیشہ معیاری کام کرنے والے اور قابل عملد رکھتے ہیں جس سے گاہکوں کو بہترین خدمات مہیا کی جاسکیں، ان لوگوں کے علاوہ شعبہ جاتی اسٹوروں کی کچھ حدود بھی ہوتی ہیں جو اس طرح ہیں:

ڈپارٹمنٹل اسٹوروں کی حدود

- 1- بھاری سرمایہ کاری: ان دکانوں میں بڑی مقدار میں سامان رکھنے کے لئے بہت بڑی جگہ چاہیے۔ اس لئے اس قسم کا ایک اسٹور شروع کرنے اور اس کے انتظامات کو سنبھالنے کے لئے کثیر رقم بھی چاہیے۔
- 2- رہائشی علاقوں سے دوری: ڈپارٹمنٹل اسٹور عام طور پر رہائشی علاقوں سے دور قائم کئے جاتے ہیں اس لئے دور مقامات پر رہنے والے لوگ ان اسٹور سے سامان خریدنے کو باعث زحمت سمجھتے ہیں۔ اس کے علاوہ لوگ اپنے روزمرہ کی



- استعمال کی چیزیں اپنے رہائشی علاقے میں واقع چھوٹی دکانوں سے ہی خریدنا پسند کرتے ہیں۔
- 3- کاروبار چلانے میں زیادہ لاگت: جگہ کی قیمت (عمارت کے کرائے یا خرید و قیمت کے طور پر) سجاوٹ اور بڑی تعداد میں ملازمین رکھنے پر بہت زیادہ خرچ ہوتا ہے ساتھ ہی گاہوں کو مختلف قسم کی سہولیات مہیا کرنا اس قسم کے اسٹورس کو چلانے کی لاگت کو بڑھا دیتا ہے۔
- 4- زیادہ قیمت: عملی لاگت اور بہتر کوالٹی کی اشیاء کے باعث یہ دکانیں مہنگی ثابت ہوتی ہیں۔
- 5- شخصی توجہ میں کمی: ان اسٹورس میں مالک اور گاہک کے درمیان سیدھا رابطہ قائم نہیں ہو پاتا ان میں وہاں کے ملازمین ہی گاہوں سے سیدھے رابطے میں ہوتے ہیں۔ اس لئے مالک کو اپنے گاہوں کی دلچسپی پسند۔ ناپسند اور ترجیحات کے بارے میں پتہ نہیں چل پاتا۔

متن پر مبنی سوالات 14.3



- ڈپارٹمنٹل اسٹورس سے متعلق نیچے دیئے گئے بیانات میں سے صحیح اور غلط چھانٹئے اور صحیح کے سامنے T اور غلط کے سامنے F لکھیے۔
- 1- ڈپارٹمنٹل اسٹورس خریدہ دکانیں ہوتی ہیں جہاں ایک ہی عمارت میں الگ الگ حصوں اور کاؤنٹروں پر مختلف چیزوں کی بکری ہوتی ہے۔
 - 2- مختلف شعبے جیسے الیکٹرانک اشیاء، سلے سلاے کپڑے وغیرہ کے شعبے الگ الگ رکھے جاتے ہیں تاکہ انتظام اور کنٹرول کو آسان اور بہتر بنایا جاسکے۔
 - 3- مختلف شعبوں کے ذریعے اس قسم کی دکانوں کے مالک اور گاہکوں میں سیدھا رابطہ رہتا ہے۔
 - 4- سامان کی بکری کے علاوہ ڈپارٹمنٹل اسٹورس میں گاہوں کے لئے دوسری سہولیات بھی ہوتی ہیں۔
 - 5- گاہوں کی بڑی تعداد کی آسانی کے لئے یہ اسٹورس رہائشی علاقوں میں ہی ہوتے ہیں۔
 - 6- ان اسٹورس میں سامان زیادہ قیمت پر ملتا ہے۔ کیونکہ گاہوں کے لئے زیادہ سہولیات مہیا کرنے، ان کے رکھ رکھاؤ اور اسے چلانے میں بھی زیادہ خرچ ہوتا ہے۔

14.5 سپر بازار

سپر بازار ایک دوسری قسم کی بڑے پیمانے پر خرید تجارت کرنے والی تنظیم ہے جہاں سے ہم اپنے گھریلو استعمال کی تمام چیزیں ہفتہ بھر یا مہینے بھر کے لئے ایک ساتھ ہی خرید سکتے ہیں۔ آئیے اس کے بارے میں تفصیل سے جانیں۔



سپر بازار کی ایک تصویر

سپر بازار کا مطلب

سپر بازار صارفین کا بڑے پیمانے کا کوآپریٹو اسٹور ہے جس میں وسیع پیمانے پر انواع و اقسام کی اشیاء جیسے کھانے کی چیزیں سبزیاں، پھل، کرانہ یہاں تک کہ پائیدار اشیاء بھی ایک ہی چھت کے نیچے مل جاتی ہیں۔ اس کی تشکیل اس مقصد کے تحت کی گئی ہے کہ روزمرہ استعمال کی ضروری چیزیں اپنے ممبروں اور عوام کو مناسب قیمت پر فروخت کی جاسکیں۔ سپر بازار کی تقسیم کاری میں پچولیوں و دالوں کا مکمل طور پر اخراج ہو جاتا ہے۔

سپر بازار کی خصوصیات

- 1- یہ اسٹور کوآپریٹو سوسائٹیوں کی سپر بازار کی شکل میں قائم کئے جاتے ہیں۔
- 2- یہ مرکزی مقامات پر قائم ہوتے ہیں۔ ان کی شاخیں رہائشی علاقوں میں بھی ہوتی ہیں۔ کچھ سپر بازاروں کی موبائل گاڑیاں بھی چلتی ہیں جو رہائشی بستیوں میں اشیاء کی فروخت کے لئے بھیجی جاتی ہیں۔
- 3- اس میں معیاری اور کوالٹی والے سامان ہی ملتے ہیں۔
- 4- یہ اسٹور اکثر اپنی خدمت آپ کی بنیاد پر چلائے جاتے ہیں۔ کھلی الماری سے آپ اپنی پسند اور ضرورت کا سامان اٹھاتے ہیں اور کیش کاؤنٹر پر اس کی قیمت ادا کر دیتے ہیں۔ سامان اٹھانے اور ادائیگی کاؤنٹر تک لے جانے کا عمل خود آپ کا ہی ہوتا ہے۔ کچھ سپر بازاروں میں سیلز مین بھی ہوتے ہیں۔ جو سامان کے انتخاب میں گاہکوں کی مدد بھی کرتے ہیں۔
- 5- ان اسٹورس کا انتظام کوآپریٹو سوسائٹیوں کے منتخب ممبران ہی کرتے ہیں۔
- 6- سپر بازار مال بنانے والوں یا سرکاری ایجنسیوں سے بڑے پیمانے پر اشیاء کی خرید کرتے ہیں اور انہیں ممبران اور عام لوگوں کو مناسب قیمتوں پر تھوڑے سے منافع کے ساتھ فروخت کرتے ہیں۔
- 7- سپر بازار میں صرف نقد فروخت ہی کی جاتی ہے۔
- 8- کوآپریٹو سوسائٹیوں کے ذریعے ان اسٹورس میں سرمایہ لگایا جاتا ہے۔



نوٹ



سپر بازار کے فائدے

آئیے سپر بازار سے ہونے والے فائدوں پر دھیان دیں:

- 1- اشیاء کی مختلف اقسام: سپر بازار وسیع پیمانے پر روزمرہ کی گھریلو استعمال کی ضروری اشیاء کی فروخت کرتا ہے۔
- 2- بہتر معیاری اشیاء: یہ گاہکوں کو معیاری اور بہتر چیزیں مہیا کرتا ہے۔ ملاوٹ اور نقلی پن کا امکان نہیں ہوتا۔
- 3- کم دام: بڑی مقدار کی خرید اور بچوں کی علیحدگی کے سبب سپر بازار میں سامان کم داموں میں دستیاب ہوتا ہے۔
- 4- چلانے کی کم لاگت: سپر بازار میں عام طور پر سیلز مین اور مددگاروں کی خدمات دستیاب نہیں ہوتیں اس سے طریق عمل پر لاگت کم ہو جاتی ہے۔
- 5- ممبران کو فائدہ: سوسائٹی کے اراکین رعایتی شرح پر چیزیں حاصل کرتے ہیں۔ ممبران کو ان کے شیئرز کے مطابق زیادہ فائدہ ہونے پر ڈیوڈنڈ بھی دیا جاتا ہے۔
- 6- انتخاب کی آزادی: گاہک ایک ہی مقام پر مختلف برانڈ کی اشیاء پالیتا ہے۔ اس سے مقابلہ اور چھانٹنے میں آسانی ہوتی ہے۔ آپ اپنی پسند کا سامان چھانٹنے میں اپنی مرضی کے مطابق وقت صرف کر سکتے ہیں۔
- 7- ریاستی کنٹرول: ہندوستان میں زیادہ تر سپر بازار مرکزی یا ریاستی حکومت کے تحت کام کرتے ہیں۔ اس سے قیمتوں کو برقرار رکھنے میں مدد ملتی ہے اور اشیاء کی بناوٹی کمی دکھانے کے مواقع بھی مفقود ہو جاتے ہیں۔

سپر بازار کے حدود

سپر بازار کی مندرجہ ذیل حدیں ہیں:

- 1- بھاری سرمایہ: سپر بازار کو شروع کرنے اور چلانے کے لئے بھاری سرمائے کی ضرورت ہوتی ہے۔
- 2- موثر انتظام کی کمی: نا کافی فنڈ کی وجہ سے پیشہ ورانہ انتظامیہ کے فوائد سے سپر بازار محروم رہ جاتا ہے۔
- 3- ادھار کی سہولیات کا نہ ہونا: گاہکوں کو مال نقد ہی بیچا جاتا ہے ادھار کی آسانی یہاں نہیں ہوتی۔

14.6 ڈپارٹمنٹل اسٹور اور سپر بازار میں فرق

آئیے دیکھیں کہ سپر بازار اور ڈپارٹمنٹل اسٹور میں کیا فرق ہوتا ہے۔

سپر بازار	ڈپارٹمنٹل اسٹور	بنیاد
یہ کوآپریٹو سوسائٹیوں کے ذریعے کنٹرول کئے جاتے ہیں اور وہی مالک ہوتے ہیں۔	یہ اسٹور نجی افراد کے ذریعے کنٹرول کئے جاتے ہیں اور وہی مالک بھی ہوتے ہیں۔	(i) مالکانہ حق اور کنٹرول



نوٹ

(ii) سہولیات	ریستوران، ٹائلٹ، ٹیلی فون وغیرہ جیسی بعض سہولیات گاہکوں کے لئے دستیاب ہوتی ہیں۔	گاہکوں کے لئے ایسی کوئی سہولت دستیاب نہیں ہے۔
(iii) اشیاء کی قیمت	اشیاء کی قیمتیں عام طور پر بازار کی شرح سے زیادہ ہی ہوتی ہیں۔	ڈپارٹمنٹل اسٹور کے مقابلے میں چیزیں سستے داموں پر دی جاتی ہیں۔
(iv) ادھار کی سہولت	یہاں کبھی کبھی سامان ادھار بھی بیچا جاتا ہے۔	یہاں سامان فقط نقد ہی بیچا جاتا ہے۔

متن پر مبنی سوالات 14.4



I - بتائیے کہ سپر بازار سے متعلق نیچے دیئے گئے بیانات صحیح ہیں یا غلط۔ صحیح کے لئے 'R' اور غلط کے لئے 'W' لکھئے۔

(i) ڈپارٹمنٹل اسٹور کی طرح ہی سپر بازار میں بھی مختلف قسم کا سامان ایک ہی عمارت میں بیچا جاتا ہے۔

(ii) سپر بازار کی تنظیم کو آپریٹو سوسائٹیوں کے طور پر ہوتی ہے جہاں ممبران پونجی فراہم کرتے ہیں۔

(iii) کوآپریٹو سوسائٹی کے ممبروں کی آسانی کے لئے اشیاء ادھار کی بنیاد پر فروخت کی جاتی ہے۔

II - ذیل کے جملے پڑھ کر بتائیے کہ کس قسم کے بڑے پیمانے کی خرده تجارت کے سلسلے میں کہے گئے ہیں۔

1 - مختلف مقامات پر کھولی گئی مختلف دکانوں کے ذریعے سامان بیچا جاتا ہے۔

2 - چیزیں عام طور پر دوسری جگہ کے بازاری قیمت سے زیادہ قیمت پر دستیاب ہوتی ہیں۔

3 - اسٹور زیادہ تر صارفین کی ایک گروپ کے زیر کنٹرول کام کرتے ہیں۔

4 - اشیاء برائے فروخت کے علاوہ کچھ دیگر سہولیات بھی گاہکوں کو پیش کی جاتی ہیں۔

5 - ایک ہی قسم کی چیزیں گاہکوں کو فروخت کی جاتی ہیں۔

III - بڑے پیمانے پر خرده تجارت سے متعلق نیچے دیئے گئے جملوں کو بریکٹ میں دیئے گئے موزوں الفاظ سے پُر کیجئے۔

1 - صارفین کو بیچنے کے لئے اکٹھا سامان _____ سے خریدا جاتا ہے۔ (کارخانہ داروں/پچولیوں)

2 - صارفین کو سبھی سامان _____ پر دستیاب ہوتا ہے۔ (ایک ہی چھت کے نیچے/الگ الگ دکانوں پر)



- 3- صارفین کی _____ کو سامان بیچا جاتا ہے۔ (بڑی رچھوٹی تعداد)
- 4- صارفین کو سامان _____ کی بنیاد پر بیچا جاتا ہے۔ (ادھار نقد)
- 5- بڑے پیمانے پر خرده تجارت کرنے کے لئے پونجی سرمائے کی رقم مقامی خرده دکانوں میں پونجی سرمائے سے _____ ہی ہوتی ہے۔ (زیادہ تر برابر کہیں زیادہ)

14.7 ملٹی پل شاپس

پچھلے سیکشن میں ہم نے ڈپارٹمنٹل اسٹور کے بارے میں پڑھا جہاں کاروبار ایک ہی عمارت میں ہوتا ہے اور گاہک متوجہ ہوتے ہیں۔ اب ہم ان ملٹی پل شاپس کے بارے میں پڑھیں گے جس میں بڑے صنعت کار گاہکوں کے آس پاس دکانیں قائم کر کے خود گاہکوں تک پہنچتے ہیں۔ کیا آپ نے مشاہدہ کیا ہے۔ کہ آپ کے قصبے اور شہر میں ایسی خرده دکانیں ہیں جن کے نام ڈیزائن اور سجاوٹ سب ایک جیسے ہیں اور جو ایک ہی برانڈ اور قسم کا سامان فروخت کرتے ہیں۔؟



ملٹی پل شاپس کی ایک تصویر

جی ہاں آپ کہہ سکتے ہیں کہ ایسا ہے۔ باٹا جوتے کی دکان، ایچ ایم ٹی گھڑی اور میکڈونلڈ ریستورنٹ وغیرہ ایسی دکانوں کی چند مثالیں ہیں۔ یہ سب ملٹی پل شاپس ہیں یہ اپنی سبھی دکانوں پر ایک سا سامان ایک ہی قیمت پر بیچتے ہیں۔ یہ شہروں میں اپنی کئی شاخیں کھولتی ہیں۔ اس لئے ان دکانوں کو سلسلہ وار دکانیں بھی کہا جاتا ہے۔

ملٹی پل شاپس کی خصوصیات

- اس قسم کی خرده فروخت کے بارے میں تصور واضح ہونے کے بعد ملٹی پل شاپس کی مختلف خصوصیات کے بارے میں جانیں۔
- 1- ایک ہی مینجمنٹ اور مالک کی یہ دکانیں مختلف مقامات پر گاہکوں کے آس پاس کھولی جاتی ہیں۔
 - 2- سبھی دکانوں کی سجاوٹ ایک جیسی ہوتی ہے تاکہ گاہک انہیں آسانی سے پہچان سکیں۔



نوٹ

- 3- ان دکانوں میں ایک ہی قسم کا سامان رکھا جاتا ہے اور زیادہ تر روزمرہ کے استعمال کی چیزیں ہوتی ہیں جیسے جوتے کپڑے، گھڑیاں اور موٹر گاڑیوں کے سامان وغیرہ۔
- 4- ایک ہی قسم کے سامان کی قیمت سبھی دکانوں میں ایک ہوتی ہے۔ صدر دفتر سے قیمتیں متعین کی جاتی ہیں ان دکانوں پر مول بھاؤ اور بے ایمانی نہیں ہوتی۔
- 5- سبھی ملٹی پل شاپس کا نظم و نسق صدر دفتر سے ہی ہوتا ہے۔
- 6- یہ دکانیں عام طور پر سامان نقد پر بیچتی ہیں۔
- 7- سامان کسی ایک مرکزی مقام پر خریدایا بنایا جاسکتا ہے بعد ازاں صدر دفتر کے ذریعہ سبھی شاخوں یا مراکز پر فروخت کے لئے بھیج دیا جاتا ہے۔

ملٹی پل شاپس کے فائدے

ملٹی پل شاپس گاہک اور فروخت کاروں کو ان دکانوں سے مندرجہ ذیل فائدے ہوتے ہیں۔ آئیے ان کے بارے میں پڑھیں۔

- 1- آسان پہچان: سبھی ملٹی پل شاپس ایک ہی طرح کی بنی ہوتی ہیں دکانوں کا اگلا حصہ سجاوٹ اور نمائش وغیرہ میں یکساں ہوتا ہے۔ اس سے گاہکوں کو دکان پہچاننے میں آسانی ہوتی ہے۔
- 2- دلالوں، بیچولیوں کا خاتمہ: ان دکانوں کے مالک بڑے بڑے کارخانہ دار صنعت کار ہوتے ہیں۔ اس لئے ان میں تھوک اور خریدہ کاروباری جیسے بیچولیوں کا تقسیم کے عمل میں کوئی ہاتھ نہیں ہوتا۔
- 3- بڑے پیمانے پر بچت: ان دکانوں کو بڑی مقدار میں خرید اور مصنوعات بنانے کا فائدہ ملتا ہے۔ ان سبھی دکانوں کی تشہیر کا کام ایک ساتھ ہی ہوتا ہے جس سے اشتہارات کے خرچ میں بھی کافی بچت ہوتی ہے۔
- 4- سستے دام: یہاں گاہکوں کو کم قیمت پر اشیاء مل جاتی ہیں کیونکہ ان کے عمل پر خرچ کم ہوتا ہے اور تقسیم کاری کے عمل سے بیچولیوں کا صفایا ہو جاتا ہے۔
- 5- کوئی ڈوبا قرض نہیں: کیونکہ ان دکانوں پر بکری خالصتاً نقد ہی ہوتی ہے اس لئے قرض ڈوبنے کی وجہ سے کسی نقصان کا سوال ہی نہیں اٹھتا۔
- 6- عوام کا بھروسہ: یکساں قیمتوں اور معیاری کوالٹی کی وجہ سے عوام کو ان دکانوں پر بہت بھروسہ ہوتا ہے۔ ان دکانوں پر گاہکوں کو اصلی اور معیاری سامان ملتا ہے، نقلی سامان اور بے ایمانی کی گنجائش ان دکانوں پر نہ کے برابر ہوتی ہے۔



7- آسان محل وقوع: کیونکہ یہ دکانیں خاص بازار یا مصروف شاپنگ مراکز میں ہی ہوتی ہیں اس لئے گاہک آسانی سے ان دکانوں پر جا کر اپنا سامان خرید سکتا ہے۔

ملٹی پل شاپس کے حدود

مندرجہ ذیل تمام خوبیوں اور فائدوں کے باوجود ملٹی پل شاپس کی کچھ حدود ہوتی ہیں۔

- 1- محدود انتخاب: یہ دکانیں بہت محدود چیزوں کا کاروبار کرتی ہیں۔ اس لئے ان دکانوں کے ذریعے فروخت کی جانے والی برانڈ کی چیزوں تک ہی چنناؤ کی چھوٹ ہوتی ہے۔
- 2- ادھار کی کوئی سہولت نہیں: کیونکہ پورا کاروبار اور بکری نقد کی بنیادوں پر ہوتی ہے اس لئے ان دکانوں پر گاہک کو ادھار کی کوئی سہولت مہیا نہیں کی جاتی۔
- 3- مول بھاؤ نہیں: یہاں چیزوں کی قیمتیں صدر دفتر سے طے شدہ ہوتی ہیں اس لئے ان قیمتوں پر دکاندار کی مرضی نہیں چلتی اس لئے گاہک اشیا خریدتے وقت کوئی مول بھاؤ نہیں کر پاتا۔
- 4- پہل کرنے میں کمی: عام طور پر ان دکانوں کا انتظام برانچ منیجرز کے ہاتھ میں ہوتا ہے اور وہ صدر دفتر کے احکام کی پابندی کرنے کے لئے مجبور ہوتے ہیں اس لئے گاہکوں کو مطمئن کرنے میں وہ کسی خاص دلچسپی کا مظاہرہ نہیں کرتے۔

متن پر مبنی سوالات 14.5



ملٹی پل شاپس سے متعلق خالی جگہوں کو موزوں الفاظ سے پُر کیجیے۔

- 1- ایسی مختلف دکانیں جو اشیاء کی ایک جیسی رینج _____ قیمت پر بیچتی ہیں اور عام طور پر بڑے مال بنانے والوں کے ذریعے چلائی جاتی ہیں انہیں ملٹی پل شاپس کہتے ہیں۔
- 2- آسانی سے پہچانے جانے کی وجہ سے ایک مینوفچرر کی سبھی ملٹی پل شاپس کی نمائش اور _____ ایک سی ہوتی ہے۔
- 3- سبھی بکری نقد ہونے سے ان دکانوں پر _____ قرض کے ڈوبے کا کوئی جو کھم نہیں ہوتا۔
- 4- _____ کی علیحدگی کی وجہ سے گاہکوں کو سامان کم داموں میں مل جاتا ہے۔
- 5- ملٹی پل شاپس مرکزی انتظام کے تحت _____ ذریعے چلائی جاتی ہے اس لئے برانچ منیجرز کی طرف سے کوئی پہل نہیں ہوتی ہے۔
- 6- ان دکانوں میں معیاری اور اصلی سامان ہی ملتا ہے جس سے عوام کا _____ ان مصنوعات میں بڑھ جاتا ہے۔



نوٹ

- 7- ملٹی پل شاپس اپنی شاخوں کے توسط سے اشیاء کی قسم اپنے گاہکوں کے لئے مہیا کرتی ہیں۔
8- یہ دکانیں خاص بازاروں اور مصروف شاپنگ کمپلیکس میں کھلنے کی وجہ سے گاہکوں کو محل وقوع مہیا کرتی ہیں۔

ڈپارٹمنٹل اسٹور اور ملٹی پل شاپس میں فرق

آپ نے ڈپارٹمنٹل اسٹور اور ملٹی پل شاپس کے بارے پڑھا جس میں بڑے پیمانے پر خرده تجارتی تنظیم کی مختلف صورتیں ہیں۔ اب آپ ان دونوں اقسام کے درمیان فرق بتا سکتے ہیں اور اس سبق کے آخر میں دیئے گئے جوابات سے اس کا موازنہ بھی کر سکتے ہیں۔

ڈپارٹمنٹل اسٹورس ملٹی پل شاپس کی بنیادیں

- (i) محل وقوع: یہ اسٹور مرکزی مقامات پر واقع ہوتے ہیں۔ یہ دکانیں گاہکوں کے قریب مختلف محل وقوع پر ہوتی ہیں۔
(ii) سجاوٹ: مختلف سجاوٹ اختیار کرتے ہیں۔ اس میں یکساں سجاوٹ ہوتی ہے اور مالکوں کے ذریعہ فیصلہ کیا جاتا ہے۔ اس کی ظاہری صورت کا فیصلہ ہیڈ آفس کے ذریعہ کیا جاتا ہے۔
(iii) ایک وسیع: متنوع اشیاء میں تجارت کرتے ہیں اور مختلف مینوفچررز کی کچھ مدیں ہوتی ہیں۔ جب کہ ملٹی پل شاپس میں ایک مینوفچررز کی کچھ مدیں ہوتی ہیں۔
(iv) اشیاء کی قیمت زیادہ اور مختلف ہوتی ہے۔ جبکہ اس میں قیمت یکساں ہوتی ہے۔
(v) کبھی کبھی گاہک کو ادھار کی سہولت حاصل ہوتی ہے۔ جبکہ اس میں گاہک کو ادھار کی سہولت نہیں ہوتی۔

14.8 مالس (Malls)

یہ خرده تجارت کا جدید ترین انداز ہے۔ یہاں صارف نہ صرف مختلف اشیاء اور خدمات خرید سکتا ہے بلکہ تفریحی سہولت بھی



مال کی ایک تصویر

حاصل کرتا ہے۔ وہ اپنا وقت وہاں صرف کر سکتا ہے۔ مختلف مقاصد کے لئے یہاں میٹنگ کی جاسکتی ہے۔ آج کل ان کا استعمال شادیوں، ساگرہ وغیرہ کے لئے استقبالیہ پارٹی کے انتظام کے لئے بھی کیا جا رہا ہے۔ مختلف اشیاء اور خدمات کے لئے یہ ایک جگہ پر واقع دکان ہے۔

مالس بنیادی طور پر وہ عمارتیں ہیں جس میں متعدد دکانیں



ہوتی ہیں اور صارفین کو مختلف اشیاء فروخت کرتی ہیں۔ ماس عام طور پر صارفین میں خریداری کا لطیف اور دل پذیر احساس جاگزیں کرتے ہیں۔ ان دنوں ماس تعمیراتی فن اور جدید تکنیک سے لیس ہوتے ہیں۔ جہاں بڑی بڑی دکانیں ہوتی ہیں۔ جن میں دنیا کی تقریباً ہر قسم کی اشیاء کے معروف برانڈ چاہے یہ کپڑے ہوں، برتن، کھلونے، الیکٹرانک ساز و سامان ہوں کو فروخت کرنے کی قابل تعریف خصوصیت ہوتی ہے۔ ماس میں کوئی شے نہیں چھوٹی۔ آج کل ماس میں اشیاء کی بڑی مقدار کا ذخیرہ ہوتا ہے اور انہیں گاہکوں کو فروخت کرنے کے لئے وہ اختراعی حکمت عملیاں اختیار کرتے ہیں خریداری کے علاوہ یہاں مختلف سہولیات حاصل ہوتی ہیں جو گاہکوں کو فراہم کی جاتی ہیں۔

14.9 آؤٹ لیٹس (مال فروخت کے مراکز)

آؤٹ لیٹ اسٹور یا فیکٹری آؤٹ لیٹ وہ اسٹور ہوتا ہے جس میں مینوفیکچرر اپنے اسٹاک کو سیدھے طور پر عوام کو فروخت کرتا ہے روایتی طور پر فیکٹری کا آؤٹ لیٹ وہ اسٹور ہوتا ہے جو فیکٹری یا گودام سے منسلک ہوتا ہے۔ کبھی کبھی گاہکوں کو اصلاً پیدا واری عمل کو دیکھنے کی بھی اجازت ہوتی ہے۔ جدید رواج میں آؤٹ لیٹ اسٹور مثالی طور پر مینوفیکچرر کے برانڈ شدہ اسٹور ہوتے ہیں جہاں گاہک کم قیمت پر اشیاء خرید سکتے ہیں۔ اس میں بچو لیے نہیں ہوتے ہیں۔ اور ایشیا صارفین کو براہ راستے فروخت کی جاتی ہے۔ یہ اسٹور گاہک کو خریداری میں کفایت کے ساتھ ساتھ یقینی کوالٹی کا بھی احساس پیدا کرتے ہیں۔

14.10 غیر اسٹور خرده تجارت

آپ نے پڑھا کہ کس طرح ڈپارٹمنٹل اسٹورس، ملٹی پل شاپس اور سپر بازار ماس اور آؤٹ لیٹ گاہکوں کو اشیاء کی بڑی تعداد فروخت کرتے ہیں خرده تجارت کی ان تمام اقسام آپ کو بازار میں واقع دکانوں میں جا کر اپنی ضرورت کے مطابق چیزوں کو خریدنا پڑتا ہے۔ ان کے کاروبار کے مقررہ اوقات ہوتے ہیں اور گاہک کی حیثیت سے آپ کو انہیں اوقات میں خریدنے آنا ہوگا کیا آپ ایسا سوچتے ہیں کہ کیوں نہ آپ کو پورے دن کسی بھی وقت اپنی پسند کی اشیاء دستیاب ہوں؟ آپ کیوں انتظار کریں کہ دکاندار آئے اور اپنی دکان صبح میں 9 یا 10 بجے کھولے؟ اس کے علاوہ آپ یہ بھی پسند کریں گے کہ اشیاء آپ کے دروازے پر مل جائیں۔

ہاں، آج کل تکنیکی ترقی اور بہتر ترسیلی سہولیات کے سبب یہ سب ممکن ہے اگر آپ ان سہولیات سے استفادہ کرنا چاہتے ہیں تو خرده تجارت کے ان نظاموں سے آپ کو مدد مل سکتی ہے۔

(i) میل آرڈر کاروبار

(ii) ٹیلی شاپنگ



نوٹ

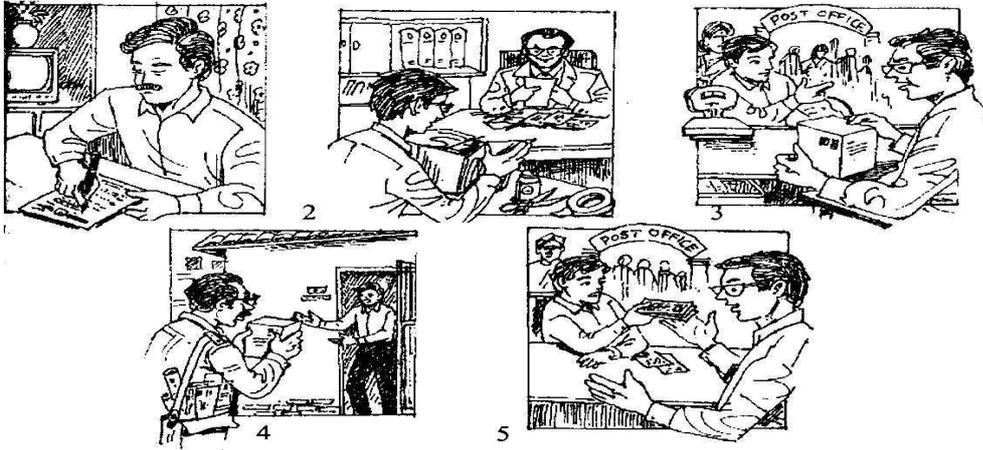
(iii) خود کاروینڈنگ مشین کے ذریعہ فروخت

(iv) انٹرنیٹ سٹاپنگ

آئیے ہم ان نظاموں کی تفصیلات جانیں:

ڈاک کے ذریعے کاروبار

اگر آپ کچھ پائیدار سامان خریدنا چاہتے ہیں تو یہ ضروری نہیں ہے کہ آپ دکان پر جا کر ہی خریدیں۔ دیکھنے نیچے دی گئی تصویروں میں کیا ہو رہا ہے۔



تصویر۔ ڈاک کے ذریعے خریداری کا طریقہ کار

اخبار میں دیا گیا اشتہار کچھ چیزوں کے لئے ایک آدمی کا دھیان اپنی طرف کھینچتا ہے وہ آدمی کو پن (coupon) بھرتا ہے اور ڈاک سے بیچنے والے کو بھیج دیتا ہے۔ بیچنے والا آرڈر لیتا ہے سامان کو ڈبہ بند کر کے ڈاک سے بھیج دیتا ہے۔ گاہک ڈاک سے سامان وصول کر کے قیمت ادا کر دیتا ہے۔ بیچنے والا بعد میں ڈاک خانے سے پیسے لے لیتا ہے۔

یہ ڈاک سے بکری کا ایک نظام ہے جسے میل آرڈر بزنس کہتے ہیں اسے ڈاک کے ذریعے سٹاپنگ بھی کہا جاتا ہے۔ اس طریقے میں مال بنانے والے کاروباری سیدھے ہی ڈاک کے ذریعے گاہکوں کو سامان بیچتے ہیں۔ بیچنے والا اپنے مال کا اشتہار اخباروں، رسالوں، کتابوں، ٹیلیوژن اور کیٹلاگ وغیرہ میں دیتا ہے۔ اشتہار میں مال کی تمام خوبیاں اور تفصیل ہوتی ہیں۔ اشتہار کو اتنے موثر انداز میں بنایا جاتا ہے کہ پڑھنے والا متوجہ ہو اور اسے خریدنے پر سوچ و چار کرے۔ اشتہار کے ساتھ ہی آرڈر فارم یا کوپن بھی ہو سکتا ہے جسے بھر کر گاہک دیئے گئے پتے پر بھیج سکتا ہے۔



آرڈر ملنے کے بعد ڈاک آرڈر گھر سامان کو اچھی طرح پیک کر کے ڈاک کے ذریعے وی پی پی (VPP) سے بھیج دے گا۔ ڈاک خانہ سامان کو گاہک کے گھر پہنچائے گا اور خریدار سے قیمت وصول کرے گا بعد میں ڈاک خانہ فروخت کار کو پیسے دے دیگا۔

ڈاک کے ذریعے کاروبار کی خصوصیات

میل آرڈر کاروبار کی خصوصیات مندرجہ ذیل ہیں:

- 1- کاروبار کا پورا عمل ڈاک کے ذریعے ہی ہوتا ہے۔
- 2- بیچنے والے اور خریدار کے آمنے سامنے رابطے بغیر ہی خرید و فروخت کا پورا عمل ہو جاتا ہے۔
- 3- بیچنے والا اخبار، میگزین، خطوط اور کیٹلاگ وغیرہ میں اشیاء کی تفصیلی جانکاری دیتے ہوئے بکری کی شرائط اور ادائیگی کے طریقے کے ساتھ اشتہار دیتا ہے۔
- 4- فروخت کار کو ڈاک کے ذریعے گاہک سے آرڈر ملتا ہے۔
- 5- بیچنے والا اچھی طرح سے پیک کیا ہوا سامان VPP سے گاہک کو بھیجتا ہے۔
- 6- فروخت کرنے والے کو پیسے ڈاک خانے سے حاصل ہوتے ہیں۔
- 7- اس میں کوئی بچولیا نہیں ہوتا۔

اب آپ کو ڈاک کے ذریعے سامان خریدنے کے اس نظام کے بارے میں کچھ جانکاری حاصل ہوگئی ہوگی۔ کیا آپ سوچتے ہیں کہ آپ ہر قسم کا سامان ڈاک کے ذریعے خرید سکتے ہیں۔ آئیے ہم دیکھیں کہ کونسی اشیاء میل آرڈر کاروبار کے لئے موزوں ہیں۔

کاروبار کے لئے موزوں اشیاء

درج ذیل کوالٹی کی حاصل اشیاء عام طور پر اس طرح کے کاروبار کے لئے موزوں ہیں۔

- 1- ہلکے وزن اور کم جگہ گھیرنے والی اشیاء بھاری اور بڑی اشیاء اس طریقے سے نہیں خریدی جاسکتیں۔
- 2- پائیدار اور خراب نہ ہونے والی چیزیں۔
- 3- چیزیں جن کی بازار میں بہت مانگ ہو۔
- 4- چیزیں جن کے بھیجنے کا خرچ ان کی قیمت سے کم ہو۔
- 5- چیزیں جن کو اٹھانا، رکھنا، لے جانا آسان ہو۔



نوٹ

ڈاک کے ذریعے کاروبار کے فائدے

اس طریقے کے مندرجہ ذیل فوائد ہیں:

- 1- گاہک اپنے گھر بیٹھے آسانی کے ساتھ اشیاء کی خریداری کر سکتا ہے۔ اس سے گاہک کے وقت اور محنت کی بچت ہوتی ہے۔
- 2- ڈاک کے ذریعے کاروبار کو چھوٹی پونجی سے شروع کیا جاسکتا ہے۔ کیونکہ اس کاروبار میں سامان کا بڑا ذخیرہ رکھنے کی ضرورت نہیں ہے۔
- 3- عام طور سے اس کاروبار میں گاہک کو یہ یقین دہانی کرائی جاتی ہے کہ اگر وہ مطلوبہ سامان سے مطمئن نہیں ہیں تو ان کا پیسہ انہیں واپس مل سکتا ہے۔ اس سے گاہک میں اعتماد پیدا ہوتا ہے۔
- 4- ڈاک کے ذریعے آرڈر کا کاروبار نقد کی بنیاد پر کیا جاتا ہے۔ اس میں عملاً پیسہ ڈوبنے کا کوئی جوکھم نہیں ہوتا۔
- 5- یہ گاہکوں کی بڑی تعداد والے وسیع بازار کی خدمات انجام دیتا ہے۔

ڈاک کے ذریعے کاروبار کی حدود

میل آرڈر کاروبار کی حدود مندرجہ ذیل ہیں:

- 1- گاہکوں کو ادھار کی سہولت دستیاب نہیں ہوتی ہے۔
- 2- ناخواندہ لوگوں کے لئے اس طرح کا کاروبار موزوں نہیں ہے۔
- 3- پیسے دینے سے پہلے گاہک سامان کی پرکھ نہیں کر سکتا۔
- 4- گاہک کارہائشی مقام ڈاک سروس سے جڑا ہونا چاہیے۔
- 5- اس طریقے میں وسیع پیمانے پر پھیلی ہوئی اشتہار کاری ہونی چاہیے۔

ٹیلی شاپنگ



آج کل کاروبار میں ٹیلیفون ترسیل کا ایک ناگزیر ذریعہ بن گیا ہے۔ آپ نے دیکھا ہوگا کہ آپ کے محلے میں تاجر ٹیلیفون پر ہی سامان کو خریدنے کا آرڈر دیتے ہیں اور ٹیلیفون پر ہی گاہکوں سے سامان ان کے گھر بھیجنے کا آرڈر لیتے ہیں۔ یہ آپ کے پاس کسی کسی قائم دکان پر ہو سکتا ہے۔ لیکن ایسے کئی بڑے بڑے کاروباری ادارے ہیں جہاں سارا لین دین ٹیلیفون کے ذریعے سے ہی ہو جاتا ہے، یہ ٹیلیفون پر ہی ممکنہ گاہک سے رابطہ قائم



کرتے ہیں اور ان کو اپنا بنایا ہوا مال خریدنے کی ترغیب دلاتے ہیں۔

کبھی کبھی وہ اپنی بنائی ہوئی مصنوعات کا اشتہار ٹی وی یا دیگر میڈیا پر بھی دیتے ہیں۔ وہ مصنوعات کی تمام خوبیوں کی وضاحت کے ساتھ ساتھ ان کی براہ راست نمائش بھی کرتے ہیں۔ اشیاء کی قیمت اور کوڈ نمبر (اگر کوئی ہے) اور بیچنے والوں کا ٹیلیفون نمبر پر دے پر دکھایا جاتا ہے۔ بحیثیت گاہک کے آپ کا کام صرف اتنا ہوتا ہے کہ آپ ان کا نمبر ٹیلی فون پر ملائیں اور اپنا آرڈر انہیں دے دیں۔ وہ آپ کی مطلوبہ جگہ پر اشیاء بھیج دیتے ہیں اور اس سے پہلے اس کی قیمت وصول کر لیتے ہیں اس کو ٹیلی شاپنگ کہتے ہیں۔ ہمارے ملک میں ایشین اسکاٹی شاپ، اور ٹیلی برانڈ اس قسم کے کاروبار کی مثالیں ہیں۔ آئیے دیکھیں کہ اس طریقے کے کیا فائدے ہیں۔

ٹیلی شاپنگ کے فائدے

- 1- چیزوں کی خرید کے لئے تحریری آرڈر دینے سے وقت، پیسہ اور محنت کی بچت ہوتی ہے۔
- 2- یہ ایسے مصروف لوگوں کے لئے ہے جن کے پاس شاپنگ کے لئے زیادہ وقت نہیں ہوتا، ایک سہل طریقے ہے۔
- 3- یہ تقسیم کاری کے عمل میں بچھریوں کے کردار کو خارج کرتا ہے۔
- 4- خریدار، بیچنے والے کے مقام تک جائے بغیر فروخت کی حدود و شرائط ادا کیگی کے طریقے اور پیکنگ وغیرہ کے بارے میں پوری معلومات حاصل کر لیتا ہے۔

ٹیلی شاپنگ کے حدود

یہ مندرجہ ذیل ہیں:

- 1- کیونکہ آرڈر زبانی طور پر ٹیلیفون کے ذریعے وصول کئے جاتے ہیں اس لئے لین دین کا کوئی ریکارڈ نہیں رکھا جاتا۔ اس لئے فروخت کی حدود و شرائط کے سلسلے میں اگر کوئی جھگڑا کھڑا ہوتا ہے تو اسے حل کرنا مشکل ہو جاتا ہے۔
- 2- بکری کے لئے پیش کی گئی اشیاء کی جانچ پڑتال کے لئے کوئی سہولت دستیاب نہیں ہوتی اس لئے دھوکا دہی اور بے ایمانی بھی ہو سکتی ہے۔
- 3- بیچنے والا گاہک کو متوجہ کرنے کے لئے اپنی مصنوعات سے متعلق غلط معلومات بھی فراہم کر سکتا ہے۔
- 4- خریداروں کو ادھار کی کوئی سہولت نہیں ہوتی۔

خود کار بکری مشین کے ذریعے چیزوں کو فروخت

خود کار بکری مشین کے ذریعے فروخت کاری اشیاء کو بیچنے کی ایک اور تکنیک ہے۔ یہ گاہکوں کو اشیاء خریدنے کی 24 گھنٹے والی



سہولت مہیا کرتی ہے۔ یہ مشین عام طور پر معقول مقامات جیسے ریلوے اسٹیشن، بس اڈہ، مصروف شاپنگ کے مراکز وغیرہ پر رکھی جاتی ہیں۔ مشین میں ایک خاص سکہ یا کوپن ڈال کر آپ کچھ مخصوص چیزیں خرید سکتے ہیں۔ خریدہ فروخت کا یہ طریقہ غیر ممالک میں عام ہے جہاں چاکلیٹ، دودھ، آئس کریم، سوپ، اخبار وغیرہ بڑی تعداد میں گاہکوں کو بیچے جاتے ہیں۔ ہندوستان میں یہ طریقہ عام نہیں ہے۔

خود کار بکری مشین آٹومیٹک وینڈنگ مشین کے فائدے

- 1- اس مشین کا چلانا بہت آسان ہے۔ ایک ناخواندہ بھی اسے چلا سکتا ہے۔
- 2- گاہک ایک مقررہ قیمت پر یکساں وزن میں مخصوص کوالٹی کی اشیاء حاصل کر لیتا ہے۔
- 3- اس میں بیچنے والے کی طرف سے کسی قسم کے دھوکے یا بددیانتی کا خطرہ نہیں ہوتا ہے۔
- 4- اس میں اشتہار کی ضرورت نہیں پڑتی۔
- 5- کیونکہ تمام فروخت نقد ہوتی ہے اس لئے خریدار کے ذریعے ادائیگی نہ کرنے کا امکان نہیں رہتا۔
- 6- اس سے بیچنے والے کو وقت اور محنت کی بچت ہوتی ہے۔

خود کار بکری مشین کے حدود

- 1- مشین میں ابتدائی سرمایہ بہت زیادہ ہوتا ہے۔
- 2- مشین کو مستقل طور پر رکھ رکھاؤ اور مرمت کی ضرورت ہوتی ہے۔
- 3- مشین میں ذخیرہ کی گنجائش محدود ہوتی ہے اس لئے اس میں بار بار اشیاء کا ذخیرہ کرنا پڑتا ہے۔
- 4- اس مشین میں ڈالے جانے والے سکوں کو ایک مقررہ وقت پر جمع کرنا پڑتا ہے۔

انٹرنیٹ شاپنگ

یہ وہ طریقہ ہے جہاں اشیاء کی خریداری انٹرنیٹ کے ذریعے کی جاتی ہے۔ شاپنگ انٹرنیٹ یا انٹرنیٹ کے ذریعے اشیاء کی خریدہ تجارت کا ایک نظام ہے۔ بیچنے والا اپنے مال کے بارے میں تفصیلی جانکاری اپنی ویب سائٹ پر دے دیتا ہے۔ گاہک کی حیثیت سے آپ کمپیوٹر پر اپنی ضرورت کے مطابق سامان کی ویب سائٹ کھولتے ہیں۔ وہاں آپ دستیاب اشیاء کے داموں





کا مقابلہ بھی کرتے ہیں اور بیچنے والے ضروری ہدایت بھی دے سکتے ہیں۔ اس میں آپ تمام ادائیگی اپنے کریڈٹ کارڈ کے ذریعے ہی کرتے ہیں۔ آپ کا آرڈر ملنے پر بیچنے والا آپ کا سامان ڈاک کے ذریعے یا کوریئرس سے بھجوا سکتا ہے۔ اس طرح آپ کا رابطہ عالمی بازار سے ہوتا ہے۔ آپ اپنی ضرورت اور پسند کی چیز کا انتخاب گھر بیٹھے ہی کر لیتے ہیں۔ اس کے لئے آپ کو اپنے گھر پر انٹرنیٹ کنکشن کے ساتھ ایک کمپیوٹر چاہیے۔ آپ سائبر کیفے جا کر بھی آرڈر دے سکتے ہیں اس قسم کے کاروباری عمل کو آن لائن شاپنگ بھی کہتے ہیں۔ اور یہ کتابیں میگزین اخبارات، رسائل، سافٹ ویئر، صحت اور خوبصورتی قائم رکھنے والی اشیاء وغیرہ کی بکری کے لئے زیادہ موزوں ہے۔

انٹرنیٹ شاپنگ کے فائدے

- 1- ہم بین الاقوامی بازار سے گھر بیٹھے سامان خرید سکتے ہیں۔
- 2- اس سے گاہکوں کو وقت اور محنت کی بچت ہوتی ہے۔
- 3- یہ خریدہ کاروبار کا تیز ترین عمل ہے۔
- 4- غیر ملکی تجارت میں یہ طریقہ بہت زیادہ فائدہ مند ہے۔
- 5- بیچنے والے کے لئے یہ طریقہ سود مند ہے۔ کیونکہ اسے اپنے اسٹور میں اشیاء کے بڑے ذخیرے رکھنے کی ضرورت نہیں پڑتی

انٹرنیٹ شاپنگ کی حدود

- 1- یہ ان عام لوگوں کے استعمال کی چیزیں ہے جنہیں کمپیوٹر کی کوئی واقفیت نہیں ہوتی۔
- 2- اس میں بھی چیزوں کی مادی جانچ ممکن ہے۔
- 3- اس میں ادائیگی کریڈٹ کارڈ کے ذریعے سے ہوتی ہے اور کریڈٹ کارڈ رکھنا ایک عام آدمی کی پہنچ سے باہر ہے۔
- 4- اس میں بذات خود شاپنگ کا لطف ندرد ہے۔

14.6 متن پر مبنی سوالات



- I- درج ذیل بیانات صحیح ہیں یا غلط، صحیح کے لئے 'T' اور غلط بیانات کے لئے 'F' لکھیے۔
 - (i) میل آرڈر کاروبار میں فروشنده کیٹلاگ، رسائل، ٹیلی ویزن وغیرہ کے ذریعے اپنی اشیاء کے بارے میں بتانے کے لئے گاہک تک رسائی حاصل کرتا ہے۔
 - (ii) میل آرڈر کاروبار ٹیلی فون اور ٹیلی ویزن چینلوں کے ذریعے کامیابی کے ساتھ چلایا جا سکتا ہے۔



نوٹ

(iii) زیورات، پھل، سبزیاں، اناج جیسی اشیاء کو عام طور پر گاہکوں کو فروخت کرنے کے لئے میل آرڈر کاروبار کا استعمال کیا جاتا ہے۔

(iv) ٹیلی شاپنگ میں وقت اور محنت کی بچت ہوتی ہے کیونکہ آرڈر ٹیلی فون پر دیا جاسکتا ہے۔

(v) ٹیلی شاپنگ کے معاملے میں اشیاء کا مبادلہ آسانی سے ممکن ہے۔

(vi) ٹیلی شاپنگ میں دھوکہ دہی اور بے ایمانی کا خطرہ موجود رہتا ہے کیونکہ صارف خریدنے سے پہلے اشیاء کا معائنہ نہیں کر پاتا۔

-II خالی جگہوں کو موزوں الفاظ سے بھریئے۔

1- چوبیس گھنٹے میں کبھی بھی سامان خریدنے کا آسان طریقہ _____ ہے۔

2- خود کار بکری مشین میں _____ ڈال کر آپ اپنی مرضی کا سامان خرید سکتے ہیں۔

3- کریڈٹ کارڈ کے استعمال _____ کے ذریعے سے سامان خریدنے کے لئے کیا جاتا ہے۔

4- دنیا کے کسی بھی بازار سے کتابیں اور میگزین خریدنے کے لئے _____ خرده تجارت سب سے آسان و پسندیدہ طریقہ ہو سکتا ہے۔

5- _____ شے کے بارے میں اشتہار کی ضرورت نہیں ہوتی۔

6- آن لائن شاپنگ میں _____ کے وقت اور محنت کی بچت ہوتی ہے۔

7- خود کار بکری مشین کی ایک کمی یہ بھی ہے کہ _____ کا لگانا بہت خرچیلہ ہے۔

8- _____ کے ذریعے سامان خریدنے میں کمپیوٹر سے واقفیت بہت ضروری ہے۔

-III کثیر انتخابی سوالات

i- تجارت کی وہ قسم جو پوری طرح اشتہار پر منحصر ہے، اسے کیا جاتا ہے۔

(a) ڈپارٹمنٹل اسٹور (b) میل آرڈر کاروبار

(c) کوآپریٹو اسٹور (d) ملٹی پل اسٹور

(ii) ایک چھت کے نیچے اور ایک بیئمنٹ کے تحت مختلف اشیاء کا کون سا کاروبار ہے؟



(a) ڈپارٹمنٹل اسٹور

(b) کوآپریٹو اسٹور

(c) ملٹی پل شاپس

(d) ان میں سے کون نہیں

(iii) وہ مقام جہاں مختلف قسم کی دکانیں ایک عمارت میں دستیاب ہوتی ہیں، اسے کہا جاتا ہے:

(a) ملٹی پل شاپس

(b) ڈپارٹمنٹل اسٹور

(c) سپر بازار

(d) تھوک بازار

(iv) درج ذیل میں سیلز میں کی ضرورت نہیں ہوتی

(a) آٹومیٹک وینڈنگ مشین

(b) انٹرنیٹ شاپنگ

(c) ڈپارٹمنٹل اسٹورس

(d) ماس

(v) ٹیلی شاپنگ درج ذیل کے ذریعہ انجام دی جاتی ہے۔

(a) ٹیلی فون

(b) ٹی۔وی

(c) ذاتی دور

(d) ان میں سے کوئی نہیں

آپ نے کیا سیکھا



- خرده فروش وہ بچولے ہیں جو تھوک فروشوں یا پیدا کاروں (پروڈیوسر) سے اشیا خریدتے ہیں اور انہیں صارفین کو فروخت کرتے ہیں وہ چھوٹی مقدار میں اشیا کی تجارت کرتے ہیں۔
- پھلکارو بار میں ایک بار مختلف قسم کا سامان ایک بڑی دکان میں ایک ہی چھت کے نیچے بڑی مقدار میں گاہکوں کو دستیاب ہوتا ہے۔ یا گاہکوں کی سہولت کے مطابق ان کے گھر پر ہی پہنچا دیا جاتا ہے۔ ہندوستان میں بڑے پیمانے پر خرده کارو بار کی خاص قسمیں یہ ہیں۔ (1) ڈپارٹمنٹل اسٹور (2) ملٹی پل شاپس (3) سپر بازار۔
- خرده فروش اشیا خریدنے، جمع کرنے اور اسٹوریج کا کام انجام دیتے ہیں، ادھار کی سہولت فراہم کرتے ہیں۔ ذاتی



نوٹ

خدمات پیش کرتے ہیں، جو حکم اٹھاتے ہیں، اسٹور یا شورموں میں اشیا کی نمائش کرتے ہیں اور پروڈیوسر کو بازار کے بارے میں معلومات فراہم کرتے ہیں۔

- خرده تجارت کو چھوٹے پیمانے کی خرده تجارت اور بڑے پیمانے کی خرده تجارت میں درجہ بند کیا جاسکتا ہے۔
- چھوٹے پیمانے کی خرده تجارت گشتی خرده تجارت یا مقررہ دکان خرده تجارت شامل ہے۔
- برے پیمانے کی خرده تجارت میں ڈپارٹمنٹل اسٹور، ملٹی پل شاپس اور سپر بازار شامل ہیں جہاں لین دین بڑے حجم میں کیا جاتا ہے۔
- مقررہ دکان کی مختلف قسم کی خرده، خرده تجارت ہے۔
- ڈپارٹمنٹل اسٹور ایک برے پیمانے کی خرده دکان ہے جہاں ایک ہی عمارت میں مختلف شعبے اور کارڈنٹر کھول کر بہت سے قسم کے مال کی بکری ہوتی ہے یہ بڑے شہروں اور قصبوں کے تجارتی مراکز میں واقع ہوتے ہیں۔ اور سامان بیچنے کے ساتھ ساتھ ان میں گاہکوں کی سہولت کے لئے ریستورنٹ، ٹیلیفون اور ATM وغیرہ کا انتظام بھی ہوتا ہے۔
- ملٹی پل شاپس ایک برانڈ کی چیزیں بیچتی ہیں ان کی ہر دکان میں ایک سے دام رہتے ہیں اور سامان بھی ایک ہی قسم کا ہوتا ہے۔ اس میں سبھی دکانیں ایک ہی طرز پر سجائی جاتی ہیں جس سے کہ یہ آسانی سے پہچانی جاسکیں۔ ان کا انتظام مرکزی طور پر صدر دفتر سے ہی ہوتا ہے۔
- سپر بازار صارفین کا ایک کوآپریٹو اسٹور ہوتا ہے جہاں روزمرہ گھریلو ضروریات کی تقریباً سبھی چیزیں ایک ہی جھٹ کے نیچے مل جاتی ہیں۔ اور ممبر صارفین کو کافی مناسب اور رعایتی داموں پر ملتی ہیں۔ سپر بازار میں سامان سیدھا صنعت کارو بار یا سرکاری ایجنسیوں سے تھوک میں خریدا جاتا ہے۔ اور صارفین کو اچھی کوالٹی و معیار کا سامان ملتا ہے۔
- غیر اسٹور خرده فروشی کی مندرجہ ذیل شکلیں ہو سکتی ہیں۔ (الف) ڈاک کے ذریعے کاروبار (ب) ٹیلی شاپنگ (ج) خود کار بکری مشین (د) انٹرنیٹ شاپنگ۔
- ڈاک کے ذریعے کاروبار میں سامان بنانے والوں اور کاروباریوں کے ذریعے سیدھے صارفین کو ڈاک کے ذریعے بھیج دیا جاتا ہے۔ بیچنے والا اپنے سامان کے اشتہارات کے ذریعے گاہکوں تک پہنچتا ہے اور سامان ڈاک کے ذریعے پہنچوا دیا جاتا ہے۔ کاروبار کا یہ طریقہ ہلکے پھلکے، جلدی نہ خراب ہونے والے اور اٹھائے رکھنے میں آسانی والے سامان کے ساتھ ہی اپنایا جاسکتا ہے۔



- ٹیلی شاپنگ میں گاہکوں سے ٹیلیفون پر رابطہ قائم کیا جاتا ہے یا ٹی وی پر گاہکوں کو اشیاء اور ان کے استعمال کے بارے میں دکھایا اور بتایا جاتا ہے۔ گاہک اپنی ضرورت کے سامان کا آرڈر ٹیلیفون کے ذریعے دیتا ہے۔ اس طریقے میں گاہکوں کو وقت اور محنت کی بچت بھی ہوتی ہے۔ لیکن اس طریقے میں دھوکہ دھڑی اور بے ایمانی کے امکانات زیادہ ہوتے ہیں۔ کیونکہ خریدار اشیاء کا پہلے سے معائنہ نہیں کر پاتا۔
- خود کار بکری مشین سے سامان 24 گھنٹے خریداجاسکتا ہے۔ بیچنے والا مشین کو بڑے موزون مقامات پر لگاتا ہے جیسے بس اسٹینڈ، ریلوے اسٹیشن، شاپنگ کمپلکس وغیرہ۔ گاہک بہت آسانی سے مشین میں پیسے ڈال کر اپنی پسند کا سامان حاصل کر لیتا ہے۔
- انٹرنیٹ شاپنگ میں اشیاء کے بارے میں انٹرنیٹ ویب سائٹ سے معلومات حاصل ہوتی ہیں اور انٹرنیٹ پر ہی آرڈر دیا جاتا ہے۔ سامان ڈاک یا کوریئر کے ذریعے بھجوا یا جاتا ہے اس میں پیسے کی ادائیگی کریڈٹ کارڈ سے ہوتی ہے۔ انٹرنیٹ پر گھر بیٹھے دنیا کے کسی بھی بازار سے سامان خریداجاسکتا ہے۔

اختتامی مشق



- 1- بڑے پیمانے پر خرده کاروبار کی تعریف کیجیے۔
- 2- ہندوستان میں ڈپارٹمنٹل اسٹور اور ملٹی پل شاپس کی دو دو مثالیں دیجیے۔
- 3- سپر بازار کا کیا مطلب ہے؟
- 4- ڈاک کے ذریعے منگائی جانے والی جو فروخت کے لئے موزوں ہوں، چار چیزوں کی مثال دیجیے۔
- 5- گاہک اور فروخت کار کو ملٹی پل شاپس سے ہونے والے چار فائدوں کی وضاحت کیجیے۔
- 6- خریداروں اور فروخت کاروں کے لئے ملٹی پل شاپس کے چار فوائد کی وضاحت کیجیے۔
- 7- گاہکوں کے لئے سپر بازار کس طرح فائدہ مند ہے؟ تقریباً 60 لفظوں میں لکھیے۔
- 8- ڈاک کے ذریعے سامان خریدنے کے عمل کو مختصراً بیان کیجیے۔
- 9- سامان خریدنے کے آسان طریقے کے باوجود ٹیلی شاپنگ گاہکوں کے ذریعے بہت زیادہ استعمال میں نہیں لائی جاتی، کیوں؟
- 10- ڈپارٹمنٹل اسٹور کی کوئی چھ خصوصیات بیان کیجیے۔



نوٹ

- 11- بڑے پیمانے کی خرده تنظیموں کی حیثیت سے ڈپارٹمنٹل اسٹورس اور سلسلہ وار اسٹور (Chain-stores) کے درمیان فرق بیان کیجیے۔
- 12- بڑے پیمانے پر خرده تجارت کی مختلف اقسام کی عام خصوصیات بیان کیجیے۔
- 13- گاہکوں کے لئے انٹرنیٹ شاپنگ کے فوائد اور حدود کی تشریح کیجیے۔
- 14- خود کار بکری مشین کے ذریعے سامان کو بیچنا خرده فروخت کا ایک نظام ہے۔ جس سے بیچنے والے اور گاہک دونوں کو ہی نفع حاصل ہوتا ہے۔ واضح کیجیے۔
- 15- انٹرنیٹ خرده تجارت کا کیا مطلب ہے؟
- 16- مقررہ دکان خرده تجارت کی مختلف اقسام بیان کیجیے۔

متن پر مبنی سوالات کے جوابات



- 14.1 c (i) c (ii) (iii) b (iv) d (v)
- 14.2 (1) تھوڑا (2) پھٹکر بکری (3) بڑے پیمانے پر (4) مرکزی مقامات، بڑا (5) بنانے والے
- 14.3 (1) صحیح (2) غلط (3) غلط (4) صحیح (5) غلط (6) صحیح
- 14.4 I-(i) صحیح (ii) صحیح (iii) غلط (iv) صحیح (v) غلط (vi) صحیح
- II-(i) ملٹی پل شاپس (ii) ڈپارٹمنٹل اسٹور
- (iv) سپر بازار (vi) ڈپارٹمنٹل اسٹور (v) ملٹی پل اسٹور
- III-(iv) مینوفیکچررس (ii) ایک ہی چھت کے نیچے (iii) بڑا (iv) نقد (v) سے زیادہ بڑا
- 14.5 (i) ایک سا (ii) سجاوٹ (iii) ڈوبادھار
- (iv) بچولیا (v) صدر دفتر (vi) اعتماد (vii) محدود (viii) آسانی
- 14.6 I-(i) صحیح (ii) غلط (iii) غلط (vi) صحیح (v) غلط (vi) صحیح
- III-(i) (b) (ii) a (iii) b (vi) b (v) a



آپ کے لئے سرگرمی

اخبارات کا مطالعہ کیجیے اور ان کی تحریروں اور اشتہاروں کے توسط سے نیچے دیئے گئے طریقوں سے بننے والی مصنوعات کا پتہ لگائیے۔

- ڈپارٹمنٹل اسٹور
- ملٹی پل شاپس
- سلسلہ بند دکانیں (Chain Stores)
- ڈاک کے ذریعے کاروبار