5178CH10

باب 10

داخلی تجارت

سیکھنے کے مقاصد

اس سبق کا مطالعہ کرنے کے بعد آپ

- داخلی تجارت کے مفہوم اور اقسام کو بیان کرسکیں گے۔
- تھوک فروشوں، پیداکاروں اور خوردہ فروشوں کو خدمات کی تصریح کرسکیں گے۔
- خوردہ فروشوں کی خدمات کی وضاحت کرسکیں گے۔
- خوردہ فروشوں کی اقسام کی درجہ بندی کرسکیں گے۔
- چھوٹے پیمانے اور بڑے پیمانے کے خوردہ فروشوں کی وضعات کی تشریح کرسکیں گے۔
- داخلی تجارت کے فروغ میں چیمبرس آف کامرس اور صنعت کے کردار کو بیان کرسکیں گے۔

© NCERT not to be republished

کیا آپ نے کبھی سوچا ہے کہ اگر بازار نہ ہوتے تو صنعت کاروں کا تیار کردہ مال ہم تک کیسے پہنچتا؟ ہم سب آس پاس کی کرانے کی دوکان سے واقف ہیں جہاں ہماری روزمرہ کی ضرورت کی چیزیں فروخت ہوتی ہیں۔لیکن کیا اتنا جاننا کافی ہے؟ جب ہمیں کچھ مخصوص اشیادرکار ہوتی ہیں تو ہم بڑے بازاروں یا بڑی دوکانوں کی طرف دیکھتے ہیں جہاں مختلف قسم کا سامان ملتا ہے۔ ہمیں اپنے مشاہدے سے پتہ چلتا ہے کہ مختلف قسم کی چیزیں یا خاص اشیا فرخت کرنے والی دوکانیں ہوتی ہیں اور ہم اپنی ضرورت کے مطابق کچھ بازاروں یا دوکانوں سے انھیں خرید سکتے ہیں۔ ہم نے دیہی علاقوں میں دیکھا ہوگا کہ لوگ سڑکوں پر سامان بیچتے ہیں۔ ان میں سبزیوں سے لے کر کپڑوں تک مختلف اشیا ہوتی ہیں۔ یہ منظر اس سے بالکل مختلف ہے جو ہمیں شہری علاقوں میں نظر آتا ہے۔ہمارے ملک میں ہر طرح کے بازار ایک ساتھ موجود ہیں اور ہم آہنگی کے ساتھ ایسی دوکانیں بھی وجود میں آگئی ہیں جہاں تمام اشیا ملتی ہیں۔ بڑے شہروں اور قصبوں میں بہت سی خوردہ فروشی کی دوکانیں ہیں جہاں صرف مخصوص برانڈ کا ہی سامان ملتا ہے۔ان سب باتوں کا ایک دوسرا پہلو یہ ہے کہ یہ سب مصنوعات کارخانوں سے دوکانوں تک کیسے پہنچتی ہیں؟ اس کام کو کرنے کے لیے بچولیے ضرور ہوتے ہوں گے۔ کیا یہ لوگ واقعی کارآمد ہیں یا قیمتیں ان ہی کی وجہ سے بڑھتی ہیں؟

10.1 تعارف

تجارت کا مطلب چیزوں اور خدمات کی خرید وفروخت سے ہے جو نفع کمانے کے مقصد سے کی جاتی ہے۔ بنی نوع انسان تہذیب کے ابتدائی زمانے سے ہی کسی نہ کسی شکل میں تجارت میں مصروف ہے۔ جدید دور میں تجارت کی اہمیت بہت بڑھ گئی ہے کیوں کہ نئی نئی اشیا ہر روز بنائی جارہی ہیں۔ اور لوگوں کے استعمال کے لیے پوری دنیا میں انھیں دستیاب کرایا جارہا ہے۔ کوئی بھی فرد یا ملک اس بات کا دعویٰ نہیں کرسکتا کہ جن اشیا اور خدمات کی انہیں ضرورت ہے وہ ان کی پیداوار میں خودکفیل ہیں۔اس لیے ہر ایک ان چیزوں کو بنانے میں لگا ہوا ہے جو اس کے لیے مناسب ترین ہیں اور زائد پیداوار کا دوسروں کے ساتھ تبادلہ کرلیتا ہے۔

خریدار اور فروخت کنندہ کی جغرافیائی علاقے کی بنیاد پر تجارت کو دو بڑی فہرستوں میں منقسم کیا جاسکتا ہے۔ (i) داخلی تجارت (ii) بیرونی تجارت۔ تجارت جو ملک کے اندر ہی کی جاتی ہے اسے اندرونی تجارت کہتے ہیں۔ دوسری طرف وہ تجارت جو دو یا دو سے زیادہ ملکوں کے درمیان ہوتی ہے۔ بیرونی تجارت کہلاتی ہے۔ یہ سبق اندرونی تجارت کے معنی اور فطرت اور اس کی مختلف اقسام کو اور چیمبر آف کامرس کے اندرونی تجارت کو فروغ دینے کے کردار کو تفصیل سے بیان کرے گا۔

10.2 داخلی تجارت

چیزوں اور خدمات کی خرید وفروخت ملک کی سرحد میں کرنا داخلی تجارت کہلاتا ہے۔ خواہ چیزوں کو علاقے میں قریب کی دوکان سے خریدا گیا ہو یا مرکزی بازار یا ڈپارٹمنٹل اسٹور یا مال (Mall)

© NCERT not to be republished

سے یا دروازے پر کسی فروخت کار سے یا کسی نمائش سے۔ یہ سبھی مثالیں داخلی تجارت کی مثال مانی جائیں گی کیوں کہ یہ چیزیں کسی فرد یا ملک میں قائم کسی تنظیم سے خریدی گئی ہیں۔ اس طرح کی تجارت پر کسی طرح کا درآمدی ٹیکس یا محصول عائد نہیں کیا جاتا ہے، کیونکہ یہ چیزیں گھریلو پیداوار کا ہی حصہ ہوتی ہیں اور گھریلو استعمال کے لیے ہی بنائی جاتی ہیں۔ عام طور سے ادائیگی ملک کی قانونی کرنسی میں کی جاتی ہے یا کسی دوسری قابل قبول کرنسی میں کی جاتی ہے۔

داخلی تجارت کو دو وسیع زمروں میں تقسیم کیا جا سکتا ہے۔

(i) تھوک تجارت (ii) خوردہ تجارت۔ عام طور سے ایسی اشیا کے معاملے میں جن کو خریداروں کی ایک بڑی تعداد میں تقسیم کرنا ہوتا ہے جو کہ وسیع جغرافیائی علاقے میں پھیلے ہوئے ہوتے ہیں۔ پیدا کار کے لیے مشکل ہو جاتا ہے کہ وہ سبھی صارفین یا استعمال کرنے والوں کے پاس براہ راست پہنچ سکے۔ مثال کے طور پر نباتاتی تیل یا نہانے کا صابن یا نمک خواہ ملک کے کسی حصے میں کسی فیکٹری میں پیدا کیے گئے ہوں ان کو پورے ملک میں پھیلے ہوئے صارفین تک پہنچانا ہوتا ہے۔ اس کے لیے تھوک فروشوں اور خوردہ فروشوں کی مدد بہت اہم ہوتی ہے۔ اور چیزوں اور خدمات کی بڑی تعداد میں خرید اور فروخت اور اس مقصد کے لیے کہ ان کو دوبارہ فروخت کیا جائے، تھوک تجارت کہلاتی ہے۔

دوسری جانب چیزوں کی خرید اور فروخت جو کم مقدار میں عام طور سے آخری صارفین کو کی جاتی ہے، خوردہ تجارت کہلاتی ہے۔ تاجر، جو تھوک تجارت میں لین دین کرتے ہیں۔ ان کو تھوک فروش کہتے ہیں اور وہ لوگ جو خوردہ تجارت میں لین دین کرتے ہیں وہ خوردہ فروش کہلاتے ہیں۔ خوردہ فروش اور تھوک فروش دونوں فروخت کے اہم بچولیے ہیں جو کہ چیزوں اور خدمات کے تبادلے کے عمل میں پیدا کار اور آخری صارفین کے بیچ اہم کردار ادا کرتے ہیں۔ داخلی تجارت کا مقصد چیزوں کو تیزی کے ساتھ اور مناسب لاگت پر ملک میں مساوی طور پر تقسیم کرنا ہے۔

10.3 تھوک کاروبار

جیسا کہ پہلے سیکشن میں بیان کیا گیا ہے۔ تھوک کاروبار کا مطلب ہے دوبارہ فروخت کرنے کے مقصد سے چیزوں اور خدمات کو زیادہ مقدار میں خریدنا اور فروخت کرنا۔

تھوک کاروبار کا تعلق اداروں اور لوگوں کی ان سرگرمیوں سے ہے جو کہ خوردہ فروشوں اور دوسرے تاجروں یا صنعتی اداروں اور تجارت میں استعمال کرنے والوں کو فروخت کرتا ہے لیکن آخری صارفین کو فروخت کرنا نہیں ہوتا۔ تھوک فروش، پیدا کار اور خوردہ فروش کے بیچ ایک تعلق پیدا کرتا ہے۔ تھوک فروش نہ صرف پیدا کار کو اس قابل بناتا ہے کہ وہ دور دراز کے علاقوں میں پھیلے ہوئے صارفین کے پاس پہنچے بلکہ اشیا اور خدمات کی تقسیم میں وہ بہت سے کام انجام دیتا ہے۔ یہ عام طور سے اشیا کو اپنی ملکیت میں لیتے ہیں اور اشیاء کو اپنے نام سے خرید کر اور بیچ کر کاروبار کے خطرات کو برداشت کرتے ہیں۔ وہ زیادہ مقدار میں

© NCERT not to be republished

خریداری کرتے ہیں اور چھوٹی چھوٹی مقدار میں خوردہ فروش اور صنعت کار کے ہاتھ بیچتے ہیں۔ وہ بہت سے کام انجام دیتے ہیں جیسے اشیا کی گریڈنگ، چیزوں کی چھوٹی چھوٹی پیکنگ ذخیرہ کاری،نقل وحمل، اشیا کا فروغ، بازار کی معلومات کو اکھٹا کرنا، خوردہ فروشوں کے چھوٹے اور دور دراز میں پھیلے ہوئے آرڈروں کو اکھٹا کرنا اور پھر ان کو اشیا سپلائی کرنا۔ وہ خوردہ فروشوں کو ادھار کی سہولیات بھی مہیا کراتے ہیں اور ساتھ ساتھ خوردہ فروشوں کو اس بات کی سہولیت مہیا کراتا ہے کہ وہ چیزوں کا کثیر مقدار میں ذخیرہ نہ کریں۔تھوک فروش کے زیادہ تر کام ایسے ہیں جن کو ختم نہیں کیا جاسکتا۔اگر تھوک فروش نہ ہوں تو یہ سارے کام یا تو پیدا کار کو انجام دینے ہوں گے یا پھر خوردہ فروشوں کو۔

تھوک فروشوں کی خدمات

تھوک فروش پیدا کاروں اور خوردہ فروشوں کو بہت سی خدمات مہیا کرتے ہیں۔اور چیزوں اور خدمات کی تقسیم میں بڑی مدد کرتے ہیں۔تھوک فروش اشیا ضرورت کے مطابق اور ضرورت کے وقت ان مقامات پر مہیا کرتا ہے جہاں ان کی ضرورت ہوتی ہے۔ مختلف طبقات کے لیے تھوک فروشوں کی مختلف خدمات پر ذیل میں تبادلہ خیال کیا جارہا ہے۔

10.3.1 پیدا کاروں کو دی جانے والی خدمات

سامان اور خدمات پیدا کرنے والوں کو تھوک فروشوں کی جانب سے پیش کی جانے والی اہم خدمات درج ذیل ہیں:

(i) بڑے پیمانے پر پیداوار کی سہولیت: تھوک فروش چھوٹے چھوٹے آرڈر بہت سے خوردہ فروشوں سے اکٹھا کرتا ہے۔اس کے بعد ان آرڈروں کو پیدا کار کے پاس بھیج دیتا ہے اور بڑی مقدار میں خریداری کرتا ہے۔ یہ چیز پیدا کار کو بڑے پیمانے پر پیداوار کرنے کے قابل بناتی ہے۔اور پیدا کار بڑے پیمانے کی پیداوار کا فائدہ اٹھاتا ہے۔

(ii) جوکھم اٹھانا یا خطرہ برداشت کرنا: تھوک فروش چیزوں کا لین دین اپنے نام سے کرتا ہے۔اشیا کی سپردگی کرتا ہے۔اور بڑی مقدار میں خریدی گئی چیزوں کو مال گودام میں رکھتا ہے۔اس عمل میں وہ بہت سے خطرات کو برداشت کرتا ہے جیسے چیزوں کی قیمتوں میں کمی، چوری، اشیا کا خراب ہونا، آگ وغیرہ اس حد تک وہ پیدا کار کو ان خطرات کے اٹھانے سے بچاتا ہے۔

(iii) مالیاتی امداد: تھوک فروش پیدا کار کو ان معنوں میں مالیاتی امداد مہیا کرتے ہیں کہ وہ عموماً خریدے ہوئے مال کی ادائیگی نقد کرتے ہیں۔اس حد تک پیدا کاروں کو ذخیرہ کردہ چیزوں میں اپنا پیسہ پھنسانا نہیں پڑتا۔کبھی کبھی زیادہ مقدار میں دیے گئے آرڈروں کے لیے تھوک فروش پیدا کار کو مال کے لیے پہلے سے ادائیگی کردیتا ہے۔

(iv) ماہرانہ مشورہ: چوں کہ تھوک فروشوں کا خوردہ فروشوں سے براہ راست تعلق ہوتا ہے اس لیے تھوک فروش اس حالت میں ہوتے ہیں کہ وہ پیدا کار کو مختلف پہلوؤں پر مشورہ دے سکیں، جیسے صارفین کی دلچسپی اور ان کی ترجیحات، بازار کی حالت، مقابلے کی سرگرمیاں اور خریدار کی خصوصیات کی ترجیحات۔اس طرح تھوک فروش بازار کی معلومات کا ایک اہم ذریعہ ہیں۔

© NCERT not to be republished

(v) تسویق یا فروخت کے عمل میں مدد: تھوک فروش اشیا کی تقسیم میں کئی خوردہ فروشوں کا دھیان رکھتے ہیں، جوان چیزوں کو گاہکوں کی کثیر تعداد کو فروخت کرتے ہیں جو وسیع جغرافیائی علاقے میں پھیلے ہوتے ہیں۔اس طرح تھوک فروش پیدا کار کو ایسی سہولیات مہیا کرتے ہیں کہ انھیں بہت سی بازار کاری کی سرگرمیوں سے نجات مل جاتی ہے اور وہ اپنا پورا دھیان اشیا کی پیداوار پر لگاتے ہیں۔

(vi) پیداواری تسلسل کو آسان بنانا: تھوک فروش پیداواری سرگرمی پورے سال متواتر قائم رکھنے میں مدد کرتے ہیں۔ یہ اس طرح کہ تھوک فروش چیزوں کو اسی وقت خرید لیتا ہے جب اور جہاں وہ پیدا کی جاتی ہیں۔

(vii) ذخیرہ کاری: تھوک فروش چیزوں کو فیکٹری میں تیار ہوجانے کے وقت ہی اٹھا لیتا ہے اور ان چیزوں کو اپنے مال گودام میں ذخیرہ کرتا ہے۔اس طرح تھوک فروش پیدا کاروں کو تیار شدہ چیزوں کو ذخیرہ کرنے کے بوجھ سے بچاتا ہے۔

10.3.2 خوردہ فروشوں کی خدمات

تھوک فروشوں کی خوردہ فروشوں کو دی جانے والی اہم خدمات مندرجہ ذیل ہیں:

(i) اشیا کی دستیابی: خوردہ فروش کو مختلف اشیا کا مناسب ذخیرہ کرنا ہوتا ہے تاکہ وہ اپنے صارفین کو چیزوں کی مختلف اقسام پیش کر سکے۔تھوک فروش مختلف پیدا کاروں کی اشیا خوردہ فروش کو دستیاب کرانے کے لیے تیار رکھتا ہے۔اس سے خوردہ فروش کو مختلف پیدا کاروں سے چیزوں کو اکٹھا کرنے اور ان کو بڑے پیمانے پر ذخیرہ کرنے سے بچاتا ہے۔

(ii) فروخت میں امداد: تھوک فروش مارکیٹنگ کے بہت سے کام انجام دیتا ہے اور ساتھ ساتھ خوردہ فروش کی مدد بھی کرتا ہے۔ وہ تشہیر اور فروخت سے متعلق فروغ کی سرگرمیاں بھی انجام دیتا ہے تاکہ صارفین کو چیزیں خریدنے کے لیے اکسایا جائے۔مختلف نئی اشیا کی مانگ کو بڑھانے میں بھی تھوک فروش خوردہ فروش کی مدد کرتا ہے۔

(iii) ادھار کی منظوری: تھوک فروش عام طور سے اپنے روزانہ کے صارفین کو ایک حد تک ادھار کی سہولت دیتا ہے۔اس طرح خوردہ فروش کو اپنے کاروبار کا انتظام چلانے کے لیے بہت کم کاروباری سرمائے کی ضرورت ہوتی ہے۔

(iv) مہارت سے متعلق معلومات: تھوک فروش ایک ہی لائن کی اشیا میں خاص مہارت رکھتا ہے اور بازار کی نبض پہچانتا ہے وہ اپنی خاص معلومات کے فائدے خوردہ فروش کو پہنچاتا ہے۔وہ خوردہ فروش کو نئی مصنوعات کے بارے میں بتاتا ہے اور ان کے استعمال، کوالٹی، قیمت وغیرہ کی معلومات فراہم کرتا ہے۔تھوک فروش، خوردہ فروش کو خوردہ فروشی کی دوکان کی سجاوٹ، چیزوں کو الماری میں سجانے کی صحیح جگہ وغیرہ کے بارے میں بتاتا ہے اور کچھ مصنوعات کی صحیح نمائش کا مشورہ بھی دیتا ہے۔

(v) خطرے میں شرکت: تھوک فروش چیزوں کو کثیر مقدار میں خریدتا ہے اور نسبتاً چھوٹی چھوٹی مقدار میں خوردہ فروش کو فروخت کرتا ہے۔خوردہ فروش، اشیا کو چھوٹی چھوٹی مقدار میں خریدنے

© NCERT not to be republished

کی وجہ سے اس حالت میں ہوتا ہے کہ وہ ذخیرہ کرنے کے خطروں، چوٹے پن، قیمتوں میں کمی، اشیا کی متروکیت اور کالعدمی اور مانگ میں اتار چڑھاؤ کو نظر انداز کر سکے۔ اس طرح خوردہ فروش ان چیزوں کو خرید سکتا ہے جن کی خدمات تھوک فروش کے ذریعہ دستیاب نہیں ہوتی ہیں۔

10.4 خوردہ فروشی کی تجارت

ایک خوردہ فروش ایسی تجارتی تنظیم ہے جو چیزوں اور خدمات کو براہ راست آخری صارفین کو فروخت کرتی ہے۔ وہ عام طور سے تھوک فروش سے کثیر مقدار میں اشیا خریدتے ہیں اور صارفین کو چھوٹی مقدار میں فروخت کرتے ہیں۔ یہ مال کی تقسیم کی آخری سطح ہوتی ہے۔ جہاں چیزیں تاجروں سے آخری صارفین کے ہاتھوں میں منتقل ہوتی ہیں۔ اس طرح خوردہ فروشی، تجارت کی ایک ایسی شاخ ہوتی ہے جو چیزوں اور خدمات کو آخری صارفین کو فروخت کرنے کا کام کرتی ہے، جو انھیں غیر تجارتی استعمال میں لاتے ہیں۔

چیزوں کو فروخت کرنے کے مختلف طریقے ہو سکتے ہیں۔ چیزوں کو ذاتی طور پر ٹیلیفون / یا وینڈنگ مشین کے ذریعہ فروخت کیا جا سکتا ہے۔ اس کے علاوہ مصنوعات مختلف مقامات پر بھی بیچی جا سکتی ہیں جیسے کسی اسٹور میں، صارف کے مکان پر یا کسی دوسری جگہ پر۔ ہماری روزمرہ کی زندگی میں پیش آنے والی کچھ عام صورتیں یا حالات ایسے ہوتے ہیں جیسے مثال کے طور پر بال پین (قلم) یا کوئی جادوئی دوا، یا لطیفوں کی کتاب کی روڈویز کی بسوں میں فروخت، کپڑے دھونے کے صابن اور پاؤڈر، سنگھار کا سامان اور خوشبو وغیرہ کی گھر گھر بکری اور سڑک کے کنارے سبزیاں فروخت کرتا ہوا کسان۔ لیکن جب تک چیزیں آخری صارفین کو فروخت کی جاتی ہیں تو اس حالت کو خوردہ فروشی کہتے ہیں، اس سے قطع نظر کہ اشیا کس طرح فروخت ہوئیں اور کہاں فروخت ہوئیں، اگر فروخت براہ راست صارفین کو کی جاتی ہے تو اسے خوردہ فروشی مانا جائے گا۔

ایک خوردہ فروش چیزوں اور خدمات کی تقسیم میں مختلف کام انجام دیتا ہے۔ خوردہ فروش چیزوں کی مختلف اقسام تھوک میں تقسیم کرنے والے اور دوسرے لوگوں کو فروخت کرتا ہے۔ چیزوں کی ذخیرہ کاری کے لیے مناسب انتظام کرتا ہے۔ اشیا کی گریڈنگ، بازار کی معلومات حاصل کرنا خریدار کو ادھار کی سہولت دینا اور چیزوں کی نمائش اور مختلف اسکیموں میں حصے وغیرہ کے ذریعہ چیزوں کی فروخت کو فروغ دیتا ہے۔

خوردہ فروش کی خدمات

خوردہ فروش، اشیا کی تقسیم میں پیداکار اور آخری صارفین کے بیچ ایک کڑی کا کام کرتا ہے۔ اس عمل میں خوردہ فروش صارفین، تھوک فروشوں اور پیداکاروں کو اہم خدمات مہیا کرتے ہیں۔ خوردہ فروش کی کچھ اہم خدمات ذیل میں بیان کی گئی ہیں۔

© NCERT not to be republished

10.4.1 پیدا کاروں اور تھوک فروشوں کو خدمات

گراں قدر خدمات جو خوردہ فروش، تھوک فروشوں اور پیدا کاروں کے لیے کرتے ہیں مندرجہ ذیل ہیں:

(i) اشیا کی تقسیم میں مدد: ایک خوردہ فروش کی پیدا کاروں اور تھوک فروشوں کے لیے سب سے اہم خدمت یہ ہے کہ وہ ان کی چیزوں کی تقسیم اور انھیں آخری صارفین تک پہنچانے میں مدد کرتا ہے جو کہ جغرافیائی علاقہ میں دور دراز تک پھیلے ہوتے ہیں۔

(ii) ذاتی فروخت: بہت سی اشیا صَرف کو فروخت کرنے میں کچھ ذاتی فروخت کی کوشش بھی ضروری ہوتی ہے۔ ذاتی فروخت کی کوششوں کے ذریعہ خوردہ فروش پیدا کار کو اس سرگرمی سے نجات دلا دیتا ہے اور مال کی فروخت کو اصلی بنانے میں ان کی بڑی مدد کرتا ہے۔

(iii) بڑے پیمانے پر کام کرنے میں مدد: خوردہ فروش کی خدمات پیدا کاروں اور تھوک فروشوں کو اس پریشانی سے آزاد کر دیتی ہیں کہ وہ سامان کو چھوٹی چھوٹی مقدار میں صارفین کو انفرادی طور پر فروخت کرتے پھریں۔ یہ بات ان لوگوں کو بڑے پیمانے پر کام کرنے کے قابل بناتی ہے۔ اس طرح یہ لوگ اپنی دوسری سرگرمیوں پر پورا دھیان دیتے ہیں۔

(iv) بازار کی معلومات اکٹھا کرنا: چوں کہ خوردہ فروش خریداروں سے لگاتار اور براہ راست تعلق بنائے رکھتے ہیں اس لیے یہ بازار کی معلومات اکٹھا کرنے کا بہت ہی اہم ذریعہ ہیں۔ جیسے صارفین کے ذوق، ترجیحات اور ان کے نظریات / خیالات وغیرہ۔ ایسی معلومات تنظیم میں مارکیٹنگ یعنی فروخت سے متعلق اہم فیصلے لینے کے لیے بہت مفید سمجھی جاتی ہیں۔

(v) چیزوں اور خدمات کو فروغ دینے میں مدد: وقتاً فوقتاً پیدا کار اور تقسیم کنندگان کو اپنی اشیاء کی فروخت کو بڑھانے کے لیے مختلف فروغی سرگرمیاں انجام دینی ہوتی ہیں۔ مثال کے طور وہ اپنی اشیا کی تشہیر کرتے ہیں اور کم مدتی ترغیبات، کوپنوں، مفت تحفوں، فروخت کے مقابلوں وغیرہ کی شکل میں کرتے ہیں۔ خوردہ فروش ان سرگرمیوں میں مختلف طریقوں سے حصہ لیتے ہیں اور اشیا کی فروخت کو بڑھانے میں مدد کرتے ہیں۔

10.4.2 صارفین کو خدمات

صارفین کے نقطۂ نظر سے خوردہ فروشوں کی چند اہم خدمات درج ذیل ہیں:

(i) اشیا کی مسلسل دستیابی: یہ خوردہ فروش کی صارفین کے لیے سب سے اہم خدمت ہے۔ وہ مختلف پیدا کاروں کی مصنوعات کو صارفین کے لیے ہمیشہ دستیاب رکھتے ہیں۔ اس طرح یہ بات صارفین / خریدار کو اس قابل بناتی ہے کہ وہ چیزوں کی مختلف اقسام میں سے اپنی ضرورت کے مطابق انھیں خرید سکیں۔

(ii) نئی چیزوں کی معلومات: چیزوں کی پُر اثر نمائش کا انتظام کر کے اور فروخت کی اپنی ذاتی کوششوں کے ذریعے خوردہ فروش صارفین کو نئی اشیا کے آنے اور ان کی خصوصیات کے بارے میں

© NCERT not to be republished

اہم معلومات فراہم کرتا ہے۔ یہ خدمت صارفین کو اشیا کی خریداری کے فیصلے لینے کے عمل میں ایک اہم عنصر ہے۔

(iii) خریداری میں سہولت: خوردہ فروش عام طور سے چیزوں کو زیادہ مقدار میں خریدتے ہیں اور ان چیزوں کو چھوٹی چھوٹی مقدار میں صارفین کی ضرورت کے مطابق فروخت کرتے ہیں۔ خوردہ فروشوں کی دوکانیں عام طور سے صارفین کے مکانات کے قریب ہوتی ہیں اور کافی وقت تک کھلی رہتی ہیں۔ اس سے صارفین کو اپنی ضرورت کے مطابق چیزوں کو خریدنے کی سہولت حاصل ہوتی ہے۔

(iv) وسیع انتخاب: خوردہ فروش مختلف پیداکاروں کی مختلف اشیا کی اقسام کی ذخیرہ کاری کرتے ہیں۔ یہ بات صارفین کو اس قابل بناتی ہے کہ وہ مختلف اشیا کی بہت سی اقسام میں سے چیزوں کا انتخاب کرسکیں۔

(v) فروخت کے بعد کی خدمات: خوردہ فروش، فروخت کے بعد اہم خدمات مہیا کرتے ہیں۔ جیسے گھر پر چیزوں کو پہنچانا، فالتو پرزوں اور حصوں کی رسد اور صارفین کی خدمت میں حاضر رہنا وغیرہ۔ اس عنصر کی بنا پر صارفین مصنوعات کو دوبارہ خریدنے کا فیصلہ کرتے ہیں۔

تجارت کی شرائط (Terms of Trade)

ذیل میں کچھ اہم اصطلاحات درج ہیں جو تجارت میں استعمال ہوتی ہیں:

1۔ ادائیگی تحویل پر (Cash on delivery): یہ لین دین کی ایسی قسم ہے جس میں کسی سامان یا خدمت کی ادائیگی اس سامان کی ڈلیوری (تحویل) پر ہوتی ہے۔ اگر خریدار سامان یا خدمات کی تحویل پر ادائیگی نہیں کرسکا تو سامان فروشندہ (Seller) کو واپس کردیا جائے گا۔

2۔ جہاز پر فری یا ریل میں فری (Free on Board/Free on Rail): فری آن بورڈ (FOD) اور فری آف ریل (FOR) کا مطلب یہ ہے کہ خریدار اور فروخت کار کے درمیان جو معاہدہ ہے اس کے مطابق ڈلیوری کے مقام تک اور کیریئر (جہاز، ریل یا لاری وغیرہ) تک سارے خرچ فروخت کار کے ذمے ہوں گے۔

3۔ لاگت، بیمہ اور بھاڑا (C& CFF): یہ اس سامان کی قیمت ہے جس میں نہ صرف سامان کی لاگت شامل ہے بلکہ انشورنس اور بھاڑے کے چارجز بھی شامل ہیں جو پورٹ تک سامان کے اوپر قابل ادائیگی ہیں۔

4۔ بھول چوک لینی دینی (Errors and Omissions are Excepted): یہ اصطلاح ان تجارتی دستاویزات میں استعمال ہوتی ہے جن میں کہا جاتا ہے کہ جو غلطی ہوتی ہے اور جو چیزیں چھوٹ گئی ہیں انھیں بھی دھیان میں رکھا جائے گا۔

© NCERT not to be republished

(vi) ادھار کی سہولتیں مہیا کرنا: کبھی کبھی خوردہ فروش اپنے روزانہ کے خریداروں کو ادھار کی سہولت بھی مہیا کرتے ہیں۔ بعد میں یہ بات صارفین کی کھپت کی سطح اور اس طرح معیار زندگی کو بہتر بناتی ہے۔

10.5 خوردہ فروشی تجارت کی اقسام

ہندوستان میں مختلف اقسام کے خوردہ فروش ہیں۔ ٹھیک طور پر سمجھنے کے لیے یہ مفید ہوگا کہ ان خوردہ فروشوں کی کچھ عام طریقے کی زمرہ بندی کی جائے۔ ماہرین نے خوردہ فروشوں کو مختلف زمروں میں تقسیم کیا ہے۔ مثال کے طور پر ان خوردہ فروشوں کو مختلف اقسام میں تقسیم کرنے کے لیے کاروبار کے سائز کو بنیاد بنایا ہے اور ان کو بڑے، درمیانی اور چھوٹے خوردہ فروشوں کے مطابق تقسیم کیا ہے۔ ملکیت کی تقسیم کی بنیاد پر ان کو تنہا تجارتی ساجھے داری فرم، کوآپریٹو اسٹور اور کمپنی میں تقسیم کیا جاسکتا ہے۔ اسی طرح مال کو سنبھالنے کی بنیاد پر مختلف درجہ بندیاں ہوسکتی ہیں جیسے اسٹور، سپر مارکیٹ، ڈپارٹمنٹل اسٹور وغیرہ۔ دوسری عام تقسیم کی بنیاد پر ان کی تجارتی جگہ مستقل اور غیر مستقل ہوسکتی ہے اس بنیاد پر خوردہ فروش دو طرح کے ہوسکتے ہیں۔

(a) گھومتے پھرتے (پھیری والے) خوردہ فروش
(b) مستقل دوکان والے خوردہ فروش

ان دونوں خوردہ فروشوں کے بارے میں اس کے بعد کے سیکشنوں میں تفصیل سے بیان کیا گیا ہے۔

10.5.1 پھیری لگانے والے خوردہ فروش

گھومتے پھرتے خوردہ فروش وہ کاروباری ہوتے ہیں جن کے پاس اپنی تجارت کو چلانے کے لیے کوئی مستقل جگہ نہیں ہوتی۔ وہ اپنے مال کے ساتھ ایک گلی سے دوسری گلی اور ایک جگہ سے دوسرے جگہ گاہکوں کی تلاش میں گھومتے رہتے ہیں۔

خصوصیات

(a) یہ چھوٹے تاجر ہوتے ہیں جو محدود وسائل سے کام کرتے ہیں۔
(b) یہ عام طور سے روزمرہ استعمال میں آنے والے سامان کا کاروبار کرتے ہیں جیسے غسل خانے میں استعمال ہونے والی چیزیں، صابن وغیرہ اور پھل اور سبزیاں وغیرہ۔
(c) اس طرح کے تاجروں کا خاص زور صارف کو اہم خدمات دینے پر ہوتا ہے۔ یہ خدمات صارفین کو اشیا ان کے دروازے تک پہنچا کر مہیا کی جاتی ہیں۔
(d) چوں کہ ان تاجروں کی کوئی مستقل کاروباری تنصیب یا ٹھکانہ کاروبار کو چلانے کے لیے نہیں ہوتا اس لیے یہ تجارتی چیزوں کا محدود ذخیرہ یا تو گھر پر رکھتے ہیں یا کسی دوسری جگہ پر۔

ہندوستان میں پھیری لگا کر کام کرنے والے خوردہ فروشوں کی کچھ اہم قسمیں مندرجہ ذیل ہیں:

(i) خوانچہ والے اور بساطی (پیڈلر اور ہاکر): عام طور سے یہ بازار میں خوردہ فروشوں کی سب سے پرانی قسم ہے جنھوں نے اپنی اہمیت کو اس موجودہ دور میں بھی نہیں کھویا ہے یہ چھوٹے پیدا کار یا چھوٹے تاجر ہوتے ہیں جو اپنی چیزوں/اشیا کو سائیکل، ہاتھ کی گاڑی، سائیکل رکشا یا اپنے سر پر رکھ کر ایک جگہ سے دوسری جگہ گھومتے رہتے ہیں اور چیزوں کو صارفین کے دروازوں تک جا کر فروخت کرتے ہیں۔ یہ لوگ عام طور سے غیر معیاری اور کم قیمت کی اشیا

© NCERT not to be republished

کا لین دین کرتے ہیں جیسے کھلونے ،سبزیاں، پھل ،کپڑے ،کارپیٹ ،تلا ہوا سامان اور آئس کریم وغیرہ۔ یہ اپنے سامان کو رہائشی مکانات کی گلیوں ،نمائشوں کی جگہوں اور اسکول کے باہر تفریح کے وقفے میں فروخت کرتے ہیں۔

اس خوردہ فروشی کی سب سے فائدہ مند بات یہ ہے کہ اس میں صارفین کو نمایاں خدمات دی جاتی ہیں۔حالانکہ ان سے لین دین کرتے وقت بہت زیادہ دھیان کی ضرورت ہوتی ہے۔ کیونکہ ان کا اشیا کا لین دین قیمت اور معیار کے لحاظ سے ہمیشہ نا قابل بھروسہ ہوتا ہے۔

(ii) بازاری تاجر: بازاری تاجر چھوٹے خوردہ فروش ہوتے ہیں جو اپنی دوکانوں کو مختلف جگہوں پر مقررہ دنوں یا تاریخ پر ہی کھولتے ہیں جیسے ہر ہفتے یا متبادل ہفتے۔ اور اس کے علاوہ یہ کاروباری کسی ایک لائن کی خاص اشیا کا لین دین کرتے ہیں جیسے کپڑا یا سلے سلائے کپڑے، کھلونے یا برتن، یا اس کے بجائے جنرل مرچنٹ کا کام۔ یہ تاجر زیادہ تر کم آمدنی والے گاہکوں کی ضرورتیں پوری کرتے ہیں اور روزمرہ کے استعمال کی سستی چیزوں کی تجارت کرتے ہیں۔

(iii) گلی یا فٹ پاتھ کے تاجر: گلی کے کاروباری چھوٹے خوردہ فروش ہوتے ہیں۔ جو عام طور سے اپنا کاروبار ان جگہوں پر کرتے ہیں جہاں ایک بڑی رواں آبادی جمع ہوتی ہے مثال کے طور پر ریلوے اسٹیشن اور بس اسٹینڈ کے قریب جہاں وہ عام استعمال کی اشیا فروخت کرتے ہیں جیسے اسٹیشنری کی چیزیں کھانے کی چیزیں، ملبوسات، اخبار اور رسالے وغیرہ۔ یہ بازار کے کاریوں سے الگ ہوتے ہیں کیونکہ یہ لوگ اپنی تجارتی جگہ بہت جلدی جلدی تبدیل نہیں کرتے۔

(iv) چیپ جیک (Cheap Jack): یہ چھوٹے خوردہ فروش ہوتے ہیں جن کی تجارتی علاقے میں غیر مستقل وضع کی آزاد دکانیں ہوتی ہیں۔ یہ خوردہ فروش ایک علاقے سے دوسرے علاقے میں اپنا کاروبار علاقے میں فروخت کے امکانات کی بنیاد پر تبدیل کرتے رہتے ہیں، حالانکہ یہ لوگ تبدیلی اتنی جلدی نہیں کرتے ہیں جتنی کہ بازار کے کاروباری کرتے ہیں یہ لوگ عام طور سے صارفین کی چیزوں کا لین دین کرتے ہیں اور صارفین کی خدمت اس طرح سے کرتے ہیں کہ جہاں صارف کو چیزوں کی ضرورت ہوتی ہے وہ وہیں چیزوں کو مہیا کراتے ہیں۔

10.5.2 مستقل دکانوں کے خوردہ فروش

بازاری علاقے میں یہ بہت عام قسم کے خوردہ فروش ہوتے ہیں۔ جیسا کہ نام سے ہی ظاہر ہوتا ہے۔ یہ وہ خوردہ فروشی کی دکانیں ہوتی ہیں جو اپنی تنصیب کو چیزوں کو بیچنے اور فروخت کرنے کے لیے مستقل طور پر قائم رکھتی ہیں۔ اس لیے یہ لوگ ایک جگہ سے دوسری جگہ صارفین کی خدمت کے لیے نہیں گھومتے ہیں۔ ان تاجروں کی دوسری خصوصیات مندرجہ ذیل ہیں۔

خصوصیات

(a) پھیری والے تاجروں کے مقابلہ میں عام طور سے ان کے پاس زیادہ وسائل ہوتے ہیں۔ اور اپنے کاروبار کو پھیری والوں کے مقابلے زیادہ بڑے پیمانے پر کرتے ہیں۔ تاہم مستقل دوکان والے خوردہ فروش مختلف سائز گروپ کے ہوتے ہیں۔ یہ دوکانیں بہت چھوٹے سائز سے بہت بڑے سائز تک کی ہوتی ہیں۔

(b) یہ خوردہ فروش مختلف اشیا کا لین دین کرتے ہیں جن میں

© NCERT not to be republished

پائیدار اور غیر پائیدار دونوں طرح کی اشیائے صرف شامل ہوتی ہیں۔

(c) خوردہ فروشوں کے اس زمرے پر صارفین کو بہت زیادہ اعتماد ہوتا ہے اور یہ خوردہ فروش اس حالت میں ہوتے ہیں کہ وہ صارفین کو زیادہ سے زیادہ خدمات مہیا کرسکیں، جیسے گھر تک سامان لاکر پہنچانا۔ گارنٹی، مرمت، ادھار کی سہولیات اور فالتو حصوں پرزوں کی دستیابی وغیرہ۔

قسمیں

مستقل دوکان والے خوردہ فروشوں کو ان کے کاموں کے سائز کی بنیاد پر دو نمایاں قسموں میں تقسیم کیا جاسکتا ہے۔ یہ مندرجہ ذیل ہیں:

(a) چھوٹے دوکاندار

(b) بڑے خوردہ فروش

خوردہ فروش کی مندرجہ بالا دو مختلف اقسام کو نیچے بیان کیا گیا ہے:

مستقل دوکان والے چھوٹے خوردہ فروش

(i) جنرل اسٹور: جنرل اسٹور عام طور سے مقامی بازاروں اور رہائشی علاقوں میں پائے جاتے ہیں۔ جیسا کہ نام سے ہی ظاہر ہوتا ہے یہ دوکانیں مختلف اشیا کا ذخیرہ رکھتی ہیں تاکہ قریب کے رہائشی علاقوں میں رہنے والے صارفین کی روزمرہ کی ضروریات کو پورا کرسکیں۔ یہ اسٹور مناسب اوقات میں کافی دیر تک کھلے رہتے ہیں اور اپنے مستقل گاہکوں کو ادھار پر سامان لینے کی سہولیات بھی مہیا کرتے ہیں۔ ان اسٹوروں کا سب سے بڑا فائدہ یہ ہے کہ صارفین اپنی روزمرہ کی ضروریات کا سامان آسانی کے ساتھ خرید سکتے ہیں جیسے کہ کھانے کا سامان، سافٹ ڈرنک (کوکا کولا وغیرہ) اشیا اسٹیشنری اور مٹھائیاں وغیرہ۔ ان کے زیادہ تر گاہکوں کی رہائش اسی علاقے میں ہوتی ہے جس میں یہ اسٹور ہوتا ہے۔ ان اسٹوروں کی کامیابی کا ایک اہم عنصر مالک کی ساکھ ہے اور یہ کہ اس نے اپنے گاہکوں کے ساتھ کس طرح کا رشتہ قائم کیا ہوا ہے۔

(ii) خصوصی اشیا کے اسٹور: اس طرح کی خوردہ دوکانیں بہت زیادہ شہرت حاصل کررہی ہیں۔ خاص کر شہری علاقوں میں۔ بجائے اس کے کہ یہ اسٹور مختلف اقسام کی اشیاء کی فروخت کریں اشیا کی خاص لائن کی چیزوں کو فروخت کرنے میں ماہر ہوتے ہیں۔ مثال کے طور پر یہ دوکانیں بچوں کے کپڑے، آدمیوں کے کپڑے، عورتوں کے جوتے، کھلونے اور تحفے، اسکول کی یونیفارم، کالج کی کتابیں یا الیکٹرانک چیزیں وغیرہ فروخت کرتی ہیں۔ بازار میں اس طرح کی دوکانیں عام طور سے پائی جاتی ہیں اور بہت مقبول ہوتی ہیں۔

مخصوص اشیا کی دوکانیں عام طور سے مرکزی علاقے میں ہوتی ہیں جہاں صارفین بڑی تعداد میں آسکیں اور وہ صارفین کو اشیا کا وسیع انتخاب کرنے کے مواقع مہیا کراتے ہیں۔

(iii) سڑکوں پر چھوٹے اسٹال والے تاجر: یہ چھوٹے خوردہ فروش عام طور سے گلی کو پار کرنے کی جگہ یا دوسری جگہوں پر جہاں پر ٹریفک زیادہ ہوتا ہے، وہاں زیادہ تر پائے جاتے ہیں۔ یہ گھومتے ہوئے صارفین کو لبھاتے ہیں اور یہ خوردہ فروش عام طور سے کم قیمت والی اشیا کا لین دین کرتے ہیں جیسے انڈر ویر، بنیان اور موزے وغیرہ (Hosiery) کھلونے، سگریٹ، سافٹ ڈرنک وغیرہ۔ یہ اپنے مال کو علاقے میں موجود مال کی سپلائی دینے والے یا تھوک فروش سے حاصل کرتے ہیں۔ اس اسٹال کا

© NCERT not to be republished

رقبہ بہت کم ہوتا ہے۔اسی وجہ سے یہ چیزوں کو چھوٹے پیمانے پر ہی رکھتے ہیں ان اسٹالوں کا خاص فائدہ یہ ہے کہ صارفین کو ان کی ضرورت کی چیزیں خریدنے میں آسانی ہوجاتی ہے۔

(iv) استعمال شدہ یا پرانی اشیا کی دوکانیں: یہ دوکانیں پرانی اشیاء، یا استعمال کی ہوئی (سیکنڈ ہینڈ) اشیا کا کاروبار کرتی ہیں، جیسے کتابیں، کپڑے، موٹر گاڑیاں، فرنیچر اور دوسری گھریلو چیزیں وغیرہ۔ عام طور سے وہ لوگ جن کے پاس وسائل کی کمی ہوتی ہے، ان ہی دوکانوں سے چیزیں خریدتے ہیں۔ یہاں چیزوں کو کم قیمت پر فروخت کیا جاتا ہے۔اس طرح کی دوکانیں تاریخی اعتبار سے اہم اور نایاب اشیا کا ذخیرہ رکھتی ہیں اور ان لوگوں کو جو ایسی چیزوں میں دلچسپی رکھتے ہیں اونچی قیمت پر فروخت کیا جاتا ہے۔

وہ دوکانیں جو پرانی اشیا فروخت کرتی ہیں، سڑک کی کراسنگ یا بھیڑ بھاڑ والی گلیوں میں قائم کی جاتی ہیں اس طرح کی دوکانیں ایک ٹیبل یا ایک غیر مستقل پلیٹ فارم یا بہت چھوٹے اسٹال بنا کر قائم کی جاتی ہیں تا کہ کتابوں کو سجایا جاسکے اور ان کی نمائش کی جاسکے۔ایسا بھی ہوسکتا ہے کہ ان کا بنیادی ڈھانچہ اچھا ہو جیسا کہ پرانی کاروں، اسکوٹر، موٹر سائیکلیں اور فرنیچر کی دوکانوں کا ہوتا ہے۔

مستقل دوکان۔بڑے اسٹور

1. ڈپارٹمنٹل اسٹور

ڈپارٹمنٹل اسٹور ایک بڑی تنظیم ہوتی ہے جو کہ اشیا کی مختلف اقسام مہیا کرتی ہے۔اس کا خاص مقصد ایک ہی چھت کے نیچے صارفین کی ضروریات کی تکمیل کرتا ہے۔ اس کے کئی ڈپارٹمنٹ ہوتے ہیں اور ہر ایک ڈپارٹمنٹ کی سرگرمیاں کسی ایک چیز تک ہی محدود ہوتی ہیں۔مثال کے طور پر خوشبوئیں اور غسل خانے میں استعمال ہونے والا سامان Toiletries، ادویات، فرنیچر، کریانہ، الیکٹرانک سامان، کپڑے اور ڈریس مٹیریل کے لیے علیحدہ علیحدہ ڈپارٹمنٹ ہوتے ہیں۔اس طرح یہ ڈپارٹمنٹ چیزوں اور خدمات کی منتشر بازاری لائنوں کی وسیع اقسام مہیا کرتے ہیں۔ ریاست ہائے متحدہ امریکہ میں ڈپارٹمنٹ اسٹور کے لیے یہ ایک عام بات ہے کہ وہ سوئی سے لے کر ہوائی جہاز یا تمام خریداری (Shopping) کا انتظام ایک ہی چھت کے نیچے کرے۔

ہر ایک چیز پن سے لے کر ہوائی جہاز تک دستیاب ہوسکے، یہ ایک مثالی ڈپارٹمنٹ اسٹور کی خصوصیت ہے۔ ہندوستان میں ابھی صحیح معنوں میں ڈپارٹمنٹل اسٹور خوردہ تجارت میں بڑی تعداد میں نہیں ہیں۔ حالانکہ اس انداز کے کچھ اسٹور ہندوستان میں ہیں جیسے ممبئی میں اکبر علی اور چنئی میں اسپنسرس (Spencers)۔ڈپارٹمینٹل اسٹور کی کچھ اہم خصوصیات مندرجہ ذیل ہیں۔

(a) جدید ڈپارٹمنٹ اسٹور ریسٹورنٹ، سیاحت اور معلومات بیورو، ٹیلی فون بوتھ، آرام کے کمرے وغیرہ جیسی سبھی سہولیات مہیا کرتے ہیں۔اس طرح یہ ڈپارٹمنٹ اسٹور اعلیٰ طبقہ کے ایسے صارفین کو زیادہ سے زیادہ خدمات فراہم کرنے کی کوشش کرتے ہیں، جن کے لیے قیمت ثانوی اہمیت رکھتی ہے۔

(b) اس طرح کے اسٹور عام طور سے شہر کے اندر مرکزی مقامات میں قائم کیے جاتے ہیں جہاں پر بہت زیادہ لوگ آتے ہیں۔

(c) چوں کہ ان اسٹوروں کا سائز بہت بڑا ہوتا ہے۔ اس لیے یہ عام طور سے Joint Stock Company کی شکل میں قائم کیے جاتے ہیں۔ جن کا انتظام Board of Directors کے ذریعہ کیا جاتا ہے۔ اس میں ایک Managing Director ہوتا ہے جس کی مدد ایک جنرل منیجر اور دوسرے ڈپارٹمنٹ کے منیجر کرتے ہیں۔

(d) یہ ڈپارٹمنٹ اسٹور خوردہ فروشی اور ذخیرہ کاری دونوں ہی کام انجام دیتے ہیں۔ یہ مال کو براہ راست پیدا کار سے خریدتے ہیں اور ان کے الگ الگ مال گودام بناتے ہیں۔ اس طرح یہ ڈپارٹمنٹ اسٹور غیر ضروری بچولیوں کو، جو کہ پیدا کار اور صارفین کے درمیان ہوتے ہیں، ہٹانے میں مدد کرتے ہیں اور

(e) یہ ڈپارٹمنٹ اسٹور مرتکز خریداری کا انتظام کرتے ہیں۔ ڈپارٹمنٹ اسٹور میں سبھی خریداری ڈپارٹمنٹ اسٹور کے ذریعہ کی جاتی ہے جہاں پر فروخت غیر مرتکز ہوتی ہے یعنی مختلف شعبوں کے ذریعے کی جاتی ہے۔

فوائد

ڈپارٹمنٹ اسٹور کے ذریعہ خوردہ فروشی کے فائدے مندرجہ ذیل ہیں:

(i) یہ بڑے پیمانے پر صارفین کو اپنی طرف کھینچتے ہیں: چونکہ یہ ڈپارٹمنٹ اسٹور عام طور سے مرکزی جگہوں پر قائم کیے جاتے ہیں اس لیے دن کے بہترین حصے میں بڑے پیمانے پر صارفین کی بڑی تعداد کو اپنی طرف متوجہ کرتے ہیں۔

(ii) خریداری میں آسانی: ڈپارٹمنٹل اسٹور ایک ہی چھت کے نیچے اشیاء کی بڑی اقسام مہیا کرتے ہیں اس طرح یہ اسٹور صارفین کو ایک ہی جگہ سے اپنی ضروریات کی سبھی چیزیں خریدنے میں آسانی مہیا کرتے ہیں اور صارفین کو اپنی خریداری کے لیے ایک جگہ سے دوسری جگہ جانا نہیں پڑتا۔

(iii) متوجہ کرنے والی خدمات: کسی ڈپارٹمنٹ اسٹور کا خاص مقصد صارفین کو زیادہ سے زیادہ خدمات مہیا کرنا ہوتا ہے اس کی خدمات میں شامل ہیں چیزوں کی گھروں پر سپردگی، ٹیلیفون پر آرڈروں کی تکمیل، ادھار کی سہولیات اور آرام کے کمروں کا انتظام، ٹیلیفون بوتھ ریسٹورینٹ اور سیلون (Saloon) وغیرہ۔

(iv) بڑے پیمانے کے کام کی معیشت: چوں کہ یہ اسٹور بہت بڑے پیمانے پر چلائے جاتے ہیں اس لیے بڑے پیمانے کے کام کے فائدے خاص طور سے چیزوں کی خرید، انہیں دستیاب ہوتے ہیں۔

(v) فروخت کا فروغ: ڈپارٹمنٹ اسٹور اس حالت میں ہوتے ہیں کہ وہ ایک اچھی رقم تشہیر اور فروغ کی سرگرمیوں پر خرچ کر سکتے ہیں جو ان کی فروخت کو بڑھانے میں مدد کرتی ہیں۔

حدود

حالانکہ اس طرح کی خوردہ فروشی کی کچھ خاص خامیاں بھی ہیں جن کو ذیل میں بیان کیا گیا ہے:

(i) انفرادی رذاتی توجہ کی کمی: بڑے پیمانے پر کام کی وجہ سے ڈپارٹمنٹ میں صارفین پر ذاتی توجہ دینا بہت زیادہ مشکل ہوتا ہے۔

(ii) کاروبار چلانے پر اونچی آپریٹنگ لاگت: چوں کہ ڈپارٹمنٹ اسٹور خدمات دینے پر بہت زیادہ زور دیتے ہیں جس کی وجہ سے ان کی آپریٹنگ لاگت بہت زیادہ ہوجاتی ہے۔ یہ لاگت چیزوں کی قیمتوں میں اضافہ کر دیتی ہے۔ اس طرح یہ ڈپارٹمنٹ اسٹور کم

© NCERT not to be republished

آمدنی والے طبقے کے لوگوں کو اپنی طرف راغب نہیں کر سکتے۔

(iii) نقصان کا بہت زیادہ امکان: چوں کہ ڈپارٹمنٹ اسٹور کی کو چلانے کی لاگت زیادہ ہوتی ہے اور بڑے پیمانے پر کام کیا جاتا ہے اس کی وجہ سے اس میں نقصان ہونے کے امکانات زیادہ ہوتے ہیں۔ مثال کے طور پر اگر صارفین کی مانگ میں تبدیلی آتی ہے یا جدید فیشن میں کوئی تبدیلی آتی ہے تو ایسی صورت حال پیدا ہو جائے گی۔ اس لیے یہ ضروری ہو جاتا ہے کہ فیشن سے باہر کی چیزوں کی فروخت کلیئرنس فروخت میں کی جاتی ہے تاکہ چیزوں کا بڑے پیمانے پر کیا گیا ذخیرہ کم کیا جا سکے۔

(iv) نامناسب جائے وقوع: چوں کہ ڈپارٹمنٹ اسٹور عام طور سے مرکزی علاقہ میں قائم ہوتے ہیں اس لیے یہ اسٹور ان چیزوں کے لیے موزوں نہیں ہیں جن کی ضرورت ہمیں بہت جلد ہوتی ہے۔ ان خامیوں کے باوجود ڈپارٹمنٹ اسٹور دنیا کے مغربی ممالک میں بہت زیادہ مقبول ہیں، کیونکہ یہ اسٹور ایک خاص طبقے کے صارفین کے لیے فائدہ مند ہیں۔

2. اسٹوروں کا سلسلہ یا تعددی (کئی شاخوں والی) دوکانیں: متعدد دوکانیں خوردہ دوکانوں کا ایک ایسا جال ہے، جسے پیداکار یا بچولیے چلاتے ہیں اور یہی ان کے مالک بھی ہوتے ہیں۔ اس طرح کے انتظام کے تحت ایک ہی طرح کی بہت سی دوکانیں مختلف جگہوں پر قائم کی جاتی ہیں اور ملک کے مختلف حصوں میں پھیلی ہوئی ہوتی ہیں۔ یہ مختلف اقسام کی دوکانیں عام طور سے معیاری اور برانڈڈ اشیا صرف کا لین دین کرتی ہیں۔ جن کی بکری تیز رفتار ہوتی ہے۔ ان دکانوں کو ایک ہی تنظیم چلاتی ہے۔ اور ان کی تجارتی حکمت عملی ایک ہی طرح کی ہوتی ہے۔ ان میں بالکل ایک جیسی چیزیں ایک ہی انداز میں رکھی جاتی ہیں ان دوکانوں کی چند اہم خصوصیات ذیل میں بیان کی گئی ہیں۔

(a) یہ دوکانیں عام طور سے اچھی خاصی آبادی والے علاقوں میں قائم کی جاتی ہیں جہاں سے زیادہ سے زیادہ صارفین تک رسائی ہو سکتی ہو۔ اس کے پس پردہ تصور یہ ہے کہ صارفین کی ایک ایسے مقام پر خدمت کی جائے جو ان کے رہائشی علاقے یا کام کی جگہ کے قریب ہو، بجائے اس کے کہ ان میں کسی ایک مرکزی مقام پر آنے کی کشش پیدا کی جائے۔

(b) تمام خوردہ فروش اکائیوں کی پیداوار ہیڈ آفس میں مرکوز ہوتی ہے جہاں سے اشیا کو ان دوکانوں پر ان کی ضرورت کے مطابق بھیجا جاتا ہے۔ اس طرح سے ان اسٹوروں کی آپریٹنگ لاگت کم ہو جاتی ہے۔

(c) ہر خوردہ دوکان کی نگرانی براہ راست برانچ منیجر کرتا ہے جو اپنے روزمرہ کے انتظام کے لیے ذمہ دار مانا جاتا ہے۔ برانچ منیجر ہیڈ آفس کو فروخت سے متعلق اور رقم کے جمع کرنے نیز اسٹاک کی ضرورتوں کی روزانہ کی رپورٹ ہیڈ آفس کو بھیجتا ہے۔

(d) سبھی شاخیں ہیڈ آفس ہی کنٹرول کرتا ہے جس کا کام پالیسیاں بنانا اور ان پر عمل درآمد کرانا ہوتا ہے۔

(e) اشیا کی قیمتیں ان دوکانوں میں پہلے سے طے ہوتی ہیں اور فروخت نقد میں کی جاتی ہے۔ کاروباری مال کو فروخت کر کے جو رقم حاصل ہوتی ہے، اس رقم کو ہیڈ آفس کی

© NCERT not to be republished

طرف سے علاقائی بینک میں روزانہ جمع کرایا جاتا ہے اور اس سے متعلق رپورٹ ہیڈ آفس بھیجی جاتی ہے۔

(f) ہیڈ آفس عام طور سے ایک انسپکٹر کو منتخب کرتا ہے جو کہ ان دوکانوں کی صارفین کو مہیا کی جانے والی کوالٹی اور ہیڈ آفس کی پالیسیوں پر عمل سے متعلق نگرانی روزمرہ کرتا ہے۔

تعددی دوکانیں بڑے پیمانے پر کاروباری مال کو بیچنے کے لیے بہت زیادہ موثر ہوتی ہیں۔ جن کا فروخ پورے سال لگ بھگ ایک جیسا ہوتا ہے۔ ہندوستان میں باٹا کے جوٹوں کی دوکانوں کی یہ سب سے اچھی مثال ہے۔ اسی طرح کی خوردہ دوکانیں دوسری مصنوعات میں بھی داخل ہورہی ہیں۔ مثال کے طور D.C.M کے خاص شوروم، ریمنڈس اور Nirulas McDonald اور Pizza King کی فاسٹ فوڈ کڑیاں وغیرہ متعدد دوکانیں صارفین کو بہت سے فائدے پیش کرتی ہیں جن کو نیچے بیان کیا گیا ہے۔

فوائد

تعددی دوکانیں صارفین کو مختلف سہولتیں مہیا کراتی ہیں جو کہ درج ذیل ہیں:

(i) پیمانۂ معاشیات: چوں کہ سامان کی تحصیل یا پیداوار مرکزی ہوتی ہے، اس طرح کی دوکانوں کی تنظیم کو پیمانۂ کفایات سے فائدہ اٹھانے کا موقع ملتا ہے۔

(ii) بچولیوں کو ہٹانا: تعددی دوکانوں میں صارفین کو براہ راست فروخت کی جاتی ہے۔ اس طرح ایسی دوکانوں کی تنظیم چیزوں اور خدمات کی فروخت میں غیر ضروری بچولیوں کو ختم کردیتی ہے۔

(iii) وصول نہ ہوسکنے والے قرضے کا نہ ہونا: چوں کہ ان دوکانوں میں سبھی فروخت نقد کی بنیاد پر کی جاتی ہے اس لیے وصول نہ ہوسکنے والے قرضے کا نقصان نہیں ہوتا ہے۔

(iv) اشیا کی منتقلی: جن چیزوں کی مانگ کسی خاص علاقے میں نہیں ہوتی ہے، ان چیزوں کو ان علاقوں میں منتقل کردیا جاتا ہے جہاں ان کی مانگ زیادہ ہوتی ہے۔ اس طرح ان دوکانوں میں اسٹاک کے بیکار پڑے رہنے/سڑنے کے امکانات کم ہوجاتے ہیں۔

(v) جوکھموں کا پھیلاؤ: ایک دوکان میں ہوئے نقصان کو دوسری دوکانوں میں ہوئے منافع سے پورا کیا جاسکتا ہے جو کہ پوری تنظیم کے جوکھموں کو منتشر کردیتا ہے یا ان پر بانٹ دیتا ہے۔

(vi) کم لاگت: خریداروں کے مرکزی نظام کی وجہ سے بچولیوں کو ہٹانا، مرکزی فروخت کے فروغ اور فروخت میں اضافہ کی وجہ سے ان کثیر تعدادی دوکانوں کی تجارتی لاگت کم ہوتی ہے۔

(vii) لچیلا پن: اس نظام میں اگر ایک دوکان منافع نہیں کمارہی ہے تو انتظامیہ یہ فیصلہ کرسکتی ہے کہ تنظیم کے منافع کمانے کی صلاحیت کو متاثر کیے بغیر یا تو اس دوکان کو بند کردے یا اس کو کسی دوسری جگہ منتقل کردے۔

خامیاں یا نقصانات

(i) اشیا کا محدود انتخاب: کثیر تعدادی دوکانیں صرف محدود لائن کی اشیا میں لین دین کرتی ہیں جو کہ عام طور سے پیداکار کے ذریعہ پیدا کی جاتی ہیں۔ یہ دوکانیں دوسرے پیداکاروں کی چیزیں فروخت نہیں کرتیں اس طرح صارفین کے لئے چیزوں کا انتخاب محدود ہوکر رہ جاتا ہے۔

© NCERT not to be republished

(ii) پہل کی کمی: جولوگ اس قسم کی دوکانوں کا انتظام کرتے ہیں ان لوگوں کو ہیڈ آفس سے ملے احکامات کو ماننا پڑتا ہے۔ اس طرح یہ لوگ اس بات کے عادی ہوجاتے ہیں کہ وہ سبھی معاملات پر ہیڈ آفس کے احکامات کا انتظار کرتے رہیں اور یہ طریقۂ کار انہیں پہل کرنے سے روکتا ہے۔

(iii) ذاتی رابطہ کی کمی: کارکنان میں پہل قدمی کی کمی کی وجہ سے کبھی کبھی ان میں عدم دلچسپی / لاپرواہی آجاتی ہے اور ان میں ذاتی رابطہ کی کمی پیدا ہوجاتی ہے۔

(iv) مانگ کو تبدیل کرنا مشکل: اگر ان دوکانوں کے کاروباری مال کی مانگ بہت تیزی کے ساتھ تبدیل ہوتی ہے تو اس حالت میں انتظامیہ کو بہت بڑا نقصان نقصان برداشت کرنا پڑسکتا ہے کیونکہ بہت بڑی مقدار میں اسٹاک مرکزی ڈپو میں بغیر فروخت کیے ہوئے پڑا رہتا ہے۔

ڈپارٹمنٹل اسٹور اور کثیر تعدادی دوکانوں میں فرق

حالانکہ ان دونوں طرح کی خوردہ تنظیموں کو بڑے پیمانے پر قائم کیا جاتا ہے پھر بھی ان دونوں میں کچھ خاص فرق ہیں۔ یہ فرق ذیل میں دیے گئے ہیں۔

(i) محل وقوع: ایک ڈپارٹمنٹل اسٹور ایسی مرکزی جگہ پر قائم کیا جاتا ہے جہاں زیادہ سے زیادہ صارفین پہنچ سکیں حالانکہ کثیر تعدادی دوکانیں بہت سے علاقوں میں قائم کی جاتی ہیں تاکہ بڑی تعداد میں صارفین ان دوکانوں تک پہنچ سکیں۔ اس لیے مرکزی جگہ متعدد دوکان کے لیے ضروری نہیں ہے۔

(ii) اشیا کی وسعت: ڈپارٹمنٹ اسٹور کا سب سے خاص مقصد ایک ہی چھت کے نیچے صارفین کی سبھی ضروریات کو پورا کرنا ہوتا ہے۔ اس لیے انہیں اشیاء کی مختلف اقسام رکھنی پڑتی ہیں جب کہ تعددی اسٹور کا مقصد صارفین کی ان ضروریات کی تسکین ہے، جن کا تعلق ان کی اپنی مخصوص مصنوعات سے ہوتا ہے۔

(iii) پیش کردہ خدمات: ڈپارٹمنٹ اسٹور اپنے گاہکوں کو زیادہ سے زیادہ خدمات مہیا کرنے پر زور دیتے ہیں۔ خدمات جو وہ مہیا کرتے ہیں وہ ہیں ڈاک گھر اور ریسٹورنٹ وغیرہ۔ اس کے برخلاف تعددی دوکانیں بہت کم خدمات مہیا کرتی ہیں جیسے فروخت کی گئی اشیا میں کوئی خرابی ہے تو اس کی گارنٹی یا اس کی مرمت تک ہی ان کی خدمت محدود ہوتی ہے۔

(iv) قیمتوں کا تعین: کثیر شاخوں والی دوکانیں، چیزوں کی فروخت ایک مقررہ قیمت پر ہی کرتی ہیں اور سبھی دوکانوں قیمت کی پالیسیاں ایک جیسی ہوتی ہیں جب کہ ڈپارٹمنٹ اسٹور کی قیمت کی پالیسیاں سبھی ڈپارٹمنٹ اسٹوروں میں ایک جیسی نہیں ہوتیں۔ یہ دوکانیں کبھی کبھی اپنے اسٹاک کو نکالنے کے لیے کچھ خاص چیزوں پر چھوٹ (Discount) دے دیتی ہیں۔

(v) صارفین کا طبقہ: ڈپارٹمنٹ اسٹور نسبتاً اونچی آمدنی کے طبقے کے لوگوں کی ضرورتوں کو پورا کرنے کا کام کرتے ہیں، جو طبقہ اس کی پرواہ کرتا ہے کہ کس طرح کی خدمات مہیا کی جارہی ہیں نہ کہ اس بات کی کہ اشیا کی قیمت کیا ہے۔ دوسری کثیر جہت دوکانیں مختلف قسم کے صارفین کا دھیان رکھتی ہیں، یہاں تک کہ ان لوگوں کا بھی جو کہ کم آمدنی والے طبقے سے تعلق رکھتے ہیں، جو مناسب داموں پر معیاری سامان کو خریدنے میں دلچسپی رکھتے ہیں۔

(vi) ادھار کی سہولیات: کثیری جہت دوکانوں میں سبھی فروخت نقد میں جاتی ہے۔ جب کہ ڈپارٹمنٹ اسٹور اپنے کچھ مستقل گاہکوں کو ادھار کی سہولیات مہیا کراسکتے ہیں۔

© NCERT not to be republished

(vii) لچیلا پن: چوں کہ ڈپارٹمنٹل اسٹور چیزوں کی مختلف اقسام فروخت کرتے ہیں۔ اس لیے ان ڈپارٹمنٹ اسٹوروں میں ایک لائن کی چیزوں کو بازار میں بیچنے کے مقابلہ میں لچیلا پن ہوتا ہے جب کہ کثیر جہت دوکانوں میں لچیلے پن کی کمی ہوتی ہے یہ صرف مصنوعات کی ایک محدود لائن کی اشیا کا ہی کاروبار کرتے ہیں۔

ڈاک کے ذریعہ تجارت

ڈاک آرڈر ہاؤسس، وہ خوردہ دوکانیں ہیں جو اپنے کاروباری مال کو ڈاک کے ذریعہ فروخت کرتی ہیں۔ عام طور پر اس طرح کے کاروبار میں خریدار اور فروخت کنندہ کے بیچ کسی بھی طرح کا براہ راست رابطہ قائم نہیں ہوتا ہے۔ آرڈر حاصل کرنے کے لیے متعلقہ صارفین تک اخباروں، اشتہاروں، رسالوں، سرکولروں، کیٹ لاگوں، نمونوں اور بل اور قیمت کی فہرستیں ڈاک کے ذریعہ بھیجی جاتی ہیں۔ اشیاء سے متعلق سبھی معلومات جیسے قیمت، خصوصیات، سپردگی کا طریقہ، ادائیگی کا طریقہ وغیرہ سبھی اشتہار میں بیان کیا جاتا ہے۔ آرڈر حاصل کرنے پر چیزوں کو بہت دھیان کے ساتھ جانچا جاتا ہے کہ خریدار کی مطلوبہ تفصیلات کے مطابق ہیں یا نہیں اور اس کے بعد ڈاک گھر کے ذریعہ آرڈر کی تعمیل کی جاتی ہے۔

ادائیگی کی وصولیابی سے متعلق مختلف متبادل ہوسکتے ہیں۔ سب سے پہلا صارفین سے پوری ادائیگی پہلے ہی کرنے کو کہا جائے۔ دوسرا چیزوں کو Value payable post .VPP کے ذریعہ بھیجا جائے۔ اس انتظام کے تحت چیزوں کو ڈاک کے ذریعہ بھیجا جاتا ہے اور صارفین کو اسی وقت سپرد کیا جاتا ہے جب وہ ان چیزوں کی قیمت کے برابر پوری ادائیگی کردیتے ہیں۔ تیسرے چیزیں بینک کے ذریعہ بھیجی جاسکتی ہیں اور بینک کو یہ ہدایت دی جاتی ہے کہ وہ چیزوں کو صارفین کے سپرد کردے۔ اس انتظام میں وصول نہ ہونے والے قرضے کا خطرہ نہیں ہوتا ہے۔ خریدار کو چیزیں جب ہی سپرد کی جاتی ہیں جب وہ ان کی پوری ادائیگی کردیتا ہے حالانکہ یہاں اس بات کی ضرورت ہوتی ہے کہ خریدار کو اس بات کی یقین دہائی کرائی جائے کہ جو چیزیں خریدار کو سپرد کی جارہی ہیں وہ وہی ہیں جو اس نے مانگی ہیں۔

اس طرح کی تجارت سبھی طرح کی اشیا کے لیے موزوں نہیں ہوتی ہے۔ مثال کے طور پر وہ چیزیں جو جلدی خراب ہونے والی ہوتی ہیں یا زیادہ مقدار میں اور جن کو آسانی کے ساتھ سنبھالا نہیں جاسکتا اس طرح کی چیزوں کے لیے ڈاک کے ذریعہ تجارت موزوں نہیں ہے۔ اس طریقے کے تحت صرف وہ چیزیں جو (i) چھانٹی ہوئی اور معیاری ہوں (ii) جن کا کم لاگت پر آسانی سے نقل وحمل کیا جاسکتا ہو۔ (iii) جن کی بازار میں زیادہ مانگ ہو۔ (iv) جو بڑی مقدار میں پورے سال دستیاب ہوں۔ (v) بازار میں جن کے کم سے کم مقابلے کے امکانات ہوں۔ (vi) جن کو تصویروں وغیرہ کے ذریعہ بیان کیا جاسکتا ہو۔ وغیرہ، اس طرح کے کاروبار کے لیے مناسب ہیں۔ یہاں پر ایک اور اہم بات یہ ہے کہ ڈاک کے ذریعہ تجارت اس وقت تک کامیابی کے ساتھ نہیں چلائی جاسکتی جب تک کہ تعلیم پوری طرح سے نہ پھیلی ہوئی ہو۔ یہ اس لیے ضروری ہے کہ صرف خواندہ لوگوں تک ہی اشتہارات اور دوسرے تحریری رسل ورسائل کے ذریعہ پہنچا جاسکتا ہے۔

فوائد

(i) محدود سرمائے کی ضرورت: ڈاک کے ذریعہ تجارت میں بلڈنگ اور دوسرے کاروباری سہولیات کے لیے زیادہ خرچ کرنے

کی ضرورت نہیں ہوتی ہے۔ اس لیے اس طرح کا کاروبار عام طور سے نسبتاً کم سرمائے کے ساتھ شروع کیا جاسکتا ہے۔

(ii) بچولیوں کو ہٹانا: ڈاک کے ذریعہ تجارت کا سب سے بڑا فائدہ خریدار کے نقطہ نظر سے یہ ہے کہ غیر ضروری بچولیوں کو جو کہ خریدار اور فروخت کردہ کے درمیان ہوتے ہیں، ہٹا دیا جاتا ہے اس کے نتیجے میں خریدار اور فروخت کار دونوں کو ہی بچت ہو جاتی ہے۔

(iii) وصول نہ ہونے والے قرضے کی غیر موجودگی: ڈاک کے ذریعہ تجارت صارفین کو ادھار کی سہولیات مہیا نہیں کرتی۔ اس طرح کے کاروبار میں صارفین یا گاہکوں کے ادائیگی نہ کرنے کے امکانات نہیں ہوتے ہیں۔

(iv) وسیع رسائی: اس طرح کے نظام میں چیزیں ان سب جگہوں پر بھیجی جاسکتی ہیں جہاں پر ڈاک کی خدمات موجود ہیں۔ یہ بات تجارت کے دائرۂ کار کو وسیع کر دیتی ہے کیوں کہ ڈاک کے ذریعہ پورے ملک میں لوگوں کی ایک بڑی تعداد کو خدمات دی جاسکتی ہیں۔

(v) آسانی: اس نظام میں چیزوں کی سپردگی صارفین کے دروازے پر کی جاتی ہے اس سے صارفین کو چیزیں خریدنے میں بہت سہولت ہو جاتی ہے۔

خامیاں

(i) ذاتی رابطہ کی کمی: کیوں کہ ڈاک کے ذریعہ فروخت کے نظام میں خریدار اور فروخت کار کے درمیان ذاتی رابطہ قائم نہیں ہوتا، اس لیے دونوں کے بیچ شک اور غلط فہمی کے زیادہ امکانات ہوتے ہیں۔ خریدار اس حالت میں نہیں ہوتا کہ وہ چیزوں کو خریدنے سے پہلے ان کی پوری جانچ پڑتال کر سکے اور فروخت کنندہ ذاتی توجہ نہیں دے سکتا کہ گاہک کی کیا پسند ہے اور کیا ناپسند ہے اور نہ ہی اشتہارات اور کیٹلاگ کے ذریعہ خریدار کے سبھی شبہات کو دور کر سکتا ہے۔

(ii) فروغ کی اونچی لاگت: ڈاک کے ذریعہ تجارت کو اشتہارات اور فروغ کے دوسرے طریقوں پر بھروسہ کرنا ہوتا ہے تاکہ امکانی خریدار کو اشیاء کے بارے میں معلومات فراہم کی جاسکیں اور انہیں اشیا کو خریدنے کے لیے قائل کیا جائے۔ اس کے نتیجے میں اشیا کے فروغ پر بہت زیادہ خرچ ہوتا ہے۔

(iii) فروخت کے بعد خدمت کی غیر موجودگی: ڈاک کے ذریعہ تجارت میں خریدار اور فروخت کنندہ دونوں ایک دوسرے سے بہت دور دراز کے علاقے میں بسے ہوتے ہیں اس وجہ سے دونوں کے درمیان ذاتی رابطہ قائم نہیں ہوتا۔ اس طرح سے اس تجارت میں فروخت کے بعد خدمت کی غیر موجودگی ہوتی ہے جو کہ صارفین کی تسکین کے لیے بہت اہم ہے۔

(iv) ادھار کی سہولیات کی غیر موجودگی: ڈاک کے ذریعہ تجارت اپنے خریدار کو ادھار کی سہولیات مہیا نہیں کرتی ہے اس طرح وہ گاہک جن کے محدود ذرائع ہوتے ہیں اس طرح کی تجارت میں دلچسپی نہیں لیتے ہیں۔

(v) سامان ڈیلوری میں تاخیر: صارفین کو اشیا کی سپردگی فوری طور پر نہیں کی جاتی کیوں کہ آرڈر کے پہنچنے اور اس کی تعمیل میں کافی وقت لگ جاتا ہے۔

(vi) غلط استعمال کے امکانات: اس طرح کی تجارت بے ایمان تاجروں کو گاہکوں کو دھوکہ دینے اور حالات کا غلط استعمال کرنے کا موقع فراہم کرتی ہے۔ یہ تاجر مصنوعات کے بارے میں جھوٹے وعدے کر سکتے ہیں یا اشتہاروں وغیرہ میں کیے گئے اپنے وعدوں کو پورا کرنے میں کوتاہی کر سکتے ہیں۔

© NCERT not to be republished

(vii) ڈاک کی خدمات پر بہت زیادہ انحصار: ڈاک کے ذریعہ تجارت کی کامیابی کا بہت دارومدار اس جگہ پر ڈاک خدمات کی موثر اور کارگر دستیابی پر ہوتا ہے لیکن ہندوستان جیسے وسیع وعریض ملک میں آج بھی ایسی جگہیں ہیں جہاں ڈاک کی سہولیات مہیا نہیں ہیں۔ ایسے ملکوں میں اس طرح کی تجارت کی کامیابی کے امکانات محدود ہوتے ہیں۔

صارفین کے کوآپریٹیو اسٹور

صارف کوآپریٹو اسٹور وہ تنظیم ہے جس کی ملکیت، انتظام اور کنٹرول خود صارفین کے ہاتھوں میں ہوتا ہے۔ ایسے اسٹوروں کا خاص مقصد بچولیوں کی تعداد کو کم کرنا ہے جو کہ پیداوار کی لاگت کو بڑھا دیتے ہیں اور اس طرح اپنے ممبران کو خدمات پیش کرنا ہے۔

کوآپریٹو اسٹور عام طور سے پیدا کار یا تھوک فروش سے براہ راست بڑی مقدار میں سامان خریدتے ہیں اور صارفین کو مناسب قیمتوں پر فروخت کرتے ہیں۔ چوں کہ بچولیوں کو ہٹا دیا جاتا ہے یا کم کر دیا جاتا ہے اس لیے ممبران معیاری چیزیں کم قیمتوں پر حاصل کر سکتے ہیں۔ صارف کوآپریٹو اسٹور کے ذریعہ سال میں جو منافع کمایا جاتا ہے اس کو ممبران کی خریداری کے مطابق انھیں بونس (Bonus) کے طور پر دینے کا اعلان کر دیا جاتا ہے اور منافع کو عام بہبود اور محفوظ فنڈوں یا اسی طرح کے دوسرے فنڈوں کو مضبوط کرنے کے لیے استعمال کیا جاتا ہے جن سے ممبروں کو سماجی اور تعلیمی فوائد حاصل ہو سکیں۔

صارف کوآپریٹو اسٹور کو قائم کرنے کے لیے کم سے کم 10 لوگوں کو ایک ساتھ ہونا پڑتا ہے اور ایک رضا کارانہ انجمن قائم کرنی ہوتی ہے اور کوآپریٹو سوسائٹی ایکٹ کے مطابق اس کا رجسٹریشن کرانا ہوتا ہے۔ کوآپریٹو اسٹور کے لیے سرمایہ ممبران کو حصص جاری کر کے حاصل کیا جاتا ہے اسٹور کا انتظام جمہوری طرز پر کیا جاتا ہے اور ایک انتظامی کمیٹی کو منتخب کیا جاتا ہے جہاں ایک آدمی اور ایک ووٹ کا اصول کام کرتا ہے کوآپریٹو اسٹور میں ممبران کی ذمہ داری عام طور سے ان کے لگائے گئے سرمایے کی حد تک محدود ہوتی ہے۔ فنڈ کے درست نظام کو یقینی بنانے کے لیے کوآپریٹیو اسٹور کے کھاتوں کی جانچ پڑتال کوآپریٹیو سوسائٹیوں کا رجسٹرار کرتا ہے۔

فوائد

صارف کوآپریٹو اسٹور کے اہم فائدے مندرجہ ذیل ہیں:

(i) قائم کرنے میں آسانی: صارف کوآپریٹو سوسائٹی کو قائم کرنا بہت آسان ہوتا ہے۔ کوئی بھی 10 اشخاص ایک ساتھ مل کر ایک رضا کارانہ انجمن قائم کر سکتے ہیں اور اس کا رجسٹریشن کوآپریٹو سوسائٹی کے رجسٹرار سے چند کارروائیوں کو پورا کر کے کرا سکتے ہیں۔

(ii) محدود ذمہ داری: کوآپریٹو اسٹور میں ممبران کی ذمہ داری ان کے لگائے گئے سرمائے تک محدود ہوتی ہے۔ اس رقم کے علاوہ وہ سوسائٹی کے قرضے کی ادائیگی کے لیے ذاتی طور پر ذمہ دار نہیں ہوتے خواہ سوسائٹی کی ذمہ داریاں اس کے اثاثوں سے زیادہ ہو جائیں۔

(iii) جمہوری انتظام: ممبران کے ذریعہ منتخب کی گئی انتظامی کمیٹی کوآپریٹو سوسائٹیز کا انتظام جمہوری طرز پر کرتی ہے۔ ہر ایک ممبر کا ایک ووٹ ہوتا ہے خواہ اس کے حصص کتنے ہی ہوں۔

(iv) کم قیمتیں: ایک کوآپریٹو اسٹور، چیزوں کی خرید براہ راست پیدا کار یا تھوک فروش سے کرتا ہے اور ممبران اور دوسرے

© NCERT not to be republished

لوگوں فروخت کرتا ہے۔ بچولیوں کو ہٹانے کی وجہ سے ممبروں کو دی جانے والی اشیاءِ صَرف کی قیمت کم ہو جاتی ہے۔

(v) نقد فروخت: صارف کوآپریٹو اسٹور عام طور سے چیزوں کی نقد میں فروخت کرتے ہیں جس کے نتیجے میں کاروباری سرمائے کی ضرورت گھٹ جاتی ہے۔

(vi) مناسب محل وقوع: صارف کوآپریٹو اسٹور عام طور سے سہولت والی عوامی جگہوں پر کھولے جاتے ہیں جہاں ممبران اور دوسرے لوگ اپنی ضرورت کے مطابق چیزوں کو آسانی سے خرید سکیں۔

خامیاں

صارف کوآپریٹو اسٹور کی خامیاں مندرجہ ذیل ہیں:

(i) پہل کی کمی: چوں کہ کوآپریٹو اسٹور کا انتظام ان لوگوں کے ہاتھوں میں ہوتا ہے جو اعزازی طور پر بلا تنخواہ کام کرتے ہیں اس لیے ان کے اندر حسب ضرورت پہل قدمی اور موثر طور پر کام کرنے کے شوق کی کمی ہوتی ہے۔

(ii) سرمائے کی قلت: کوآپریٹو اسٹور کے فنڈ کا بنیادی ذریعہ وہ پیسہ ہے جو ممبران کو حصص جاری کر کے اکٹھا کیا جاتا ہے اسٹور عام طور سے فنڈ کی قلت محسوس کرتے ہیں کیوں کہ ان کے ممبران کی تعداد کم ہوتی ہے۔ یہ بات کوآپریٹو اسٹور کی ترقی اور نشوونما میں رکاوٹ بنتی ہے۔

(iii) سرپرستی کی کمی: کوآپریٹو اسٹور کے ممبران اس کی سرپرستی مستقل طور پر نہیں کرتے۔ اس کی وجہ سے یہ اسٹور کامیابی کے ساتھ اپنا کام نہیں کر پاتے ہیں۔

(iv) تجارتی تربیت کا فقدان: وہ لوگ جو کوآپریٹو اسٹور کے انتظام میں لگے ہوتے ہیں ان میں مہارت کا فقدان ہوتا ہے کیونکہ انہیں اس بات کی تربیت نہیں دی جاتی کہ اسٹور کو کارگر طریقے سے کس طرح چلانا ہے۔

سُپر بازار

سپر بازار ایک بڑی خوردہ تجارتی اکائی ہے جہاں پر اشیاءِ صرف کی مختلف اقسام کم منافع، وسیع تنوع، خود خدمت اور تجارت کو پرکشش بنانے کی بنیاد پر فرخت کی جاتی ہیں۔ اس بازار میں عام طور سے کھانے کی اشیا کی تجارت کی جاتی ہے اور دوسری کم قیمت پر برانڈڈ اور بڑے پیمانے پر استعمال ہونے والی اشیا صرف جیسے کریانہ، برتن، کپڑا، الیکٹرانک سامان، گھر میں استعمال کی اشیا اور دوائیاں مہیا کی جاتی ہیں۔ سپر بازار خاص خریداری کے مراکز میں قائم کیے جاتے ہیں۔ ان اسٹوروں میں چیزیں کھلی الماریوں میں رکھی جاتی ہیں اور ان چیزوں پر معیاری ٹیگ اور قیمت کی چٹ لگی ہوتی ہے۔ صارفین اسٹور میں گھومتے ہیں، اپنی ضرورت کا سامان اکٹھا کرتے ہیں اور ان چیزوں کو لے کر نقد کاؤنٹر پر آتے ہیں وہاں چیزوں کی قیمت کے ادائیگی کر کے سامان گھر لے جاتے ہیں۔

سپر بازار کو ڈپارٹمنٹل اسٹور کی طرز پر قائم کیا جاتا ہے جہاں پر صارفین ایک ہی چھت کے نیچے مختلف اقسام کی چیزوں کو خرید سکتے ہیں۔ حالانکہ ڈپارٹمینٹل اسٹور کے مقابلے یہ بازار کچھ خاص خدمات مہیا نہیں کرتے ہیں جیسے چیزوں کی گھر پر مفت سپردگی، ادھار کی سہولیات وغیرہ، اور نہ ہی یہ فروخت کاروں کا تقرر کرتے ہیں کہ وہ صارفین کو چیزوں کے معیار کے بارے میں بتا کر خریدنے کے لیے تیار کریں۔ سپر بازار کی کچھ اہم خصوصیات مندرجہ ذیل ہیں:

© NCERT not to be republished

(i) ایک سپر بازار عام طور سے کھانے اور کریانہ کی اشیاء کی مکمل لائن کی تجارت کرتا ہے۔ اس کے علاوہ دوسری چیزوں کی بھی تجارت کرتا ہے۔

(ii) خریدار اس طرح کے بازار میں اپنی ضرورت کی مختلف اشیاء ایک ہی چھت کے نیچے خرید سکتا ہے۔

(iii) سپر بازار خود سے خدمت کے اصول پر چلایا جاتا ہے اس کی وجہ سے مال کی تقسیم کی لاگت کم ہو جاتی ہے۔

(iv) سپر بازار میں دوسرے خوردہ اسٹور کے مقابلے اشیا کی قیمتیں کم ہوتی ہیں۔ کیونکہ یہ اسٹور بڑی مقدار اور تعداد میں خریداری کرتے ہیں ان کی آپریشنل لاگت اور منافع کی شرح بھی کم ہوتی ہے۔

(v) چیزوں کی فروخت صرف نقد کی بنیاد پر ہی کی جاتی ہے۔

(vi) سپر بازار عام طور سے مرکزی علاقہ میں قائم کیا جاتا ہے تاکہ وہ اپنی فروخت زیادہ سے زیادہ کر سکے۔

فوائد

سپر بازاروں کی خصوصیات مندرجہ ذیل ہیں:

(i) ایک ہی چھت، قیمت کم: سپر بازار، مصنوعات کا ایک وسیع تنوع پیش کرتے ہیں جو کم قیمت کی ہوتی ہیں اور ایک ہی چھت کے نیچے خریدی جا سکتی ہیں۔ لہٰذا یہ دوکانیں نہ صرف سہولتی بلکہ کفایتی بھی ہوتی ہیں۔

(ii) مرکزی محل وقوع: سپر بازار عام طور پر شہر کے بیچوں بیچ ہوتے ہیں۔ نتیجتاً اردگرد کے علاقوں میں رہنے والے لوگوں کی بڑی تعداد کے لیے ان تک پہنچنا آسان ہوتا ہے۔

(iii) چیزوں کا وسیع انتخاب: سپر بازاروں میں مختلف ڈیزائن اور رنگ وغیرہ کی متنوع اشیا دستیاب ہوتی ہیں جس سے خریدار بہتر انتخاب کر سکتا ہے۔

(iv) ناقابل حصول قرض کا نہ ہونا: چوں کہ عام طور پر سپر بازار نقد کی بنیاد پر مال فروخت کرتے ہیں لہٰذا ان کے ناقابل حصول قرضے نہیں ہوتے۔

(v) بڑے پیمانے کا ہونے کے فوائد: سپر بازار ایک بڑے پیمانے کا خوردہ اسٹور ہوتا ہے۔ اسے بڑے پیمانے کی خرید اور فروخت کے تمام فوائد حاصل ہوتے ہیں، جس کی وجہ سے کام چلانے کی لاگتیں نسبتاً کم ہوتی ہیں۔

خامیاں

سپر بازار کی بڑی خامیاں درج ذیل ہیں:

(i) ادھار کی سہولت کا نہ ہونا: سپر بازار اپنا سامان صرف نقد کی بنیاد پر ہی فروخت کرتے ہیں۔ خریداروں کو ادھار کی کوئی سہولت حاصل نہیں ہوتی۔ اس سے خریداروں کی ایسے بازاروں سے چیزیں خریدنے کی قوت پر پابندی یا رکاوٹ آ جاتی ہے۔

(ii) ذاتی توجہ کی عدم موجودگی: سپر بازار خود سے خدمت کے اصول پر کام کرتا ہے لہٰذا صارفین کی طرف ذاتی توجہ نہیں دی جاتی ہے۔ اس طرح جن اشیا کے لیے فروخت کار کی ذاتی توجہ کی ضرورت ہوتی ہے سپر بازار میں ان چیزوں کا انتظام پر اثر انداز میں نہیں کیا جا سکتا۔

(iii) اشیا کو غلط طریقے سے سنبھالنا: کچھ صارفین الماری میں رکھی ہوئی چیزوں کو لاپرواہی سے پکڑتے ہیں جس کی وجہ سے سپر بازار کی لاگت بڑھ سکتی ہے۔

© NCERT
not to be republished

(iv) زیادہ بالائی اخراجات: سپر بازار کے بالائی اخراجات زیادہ ہوتے ہیں اس کی وجہ سے سپر بازار صارفین کے لیے کم قیمت پر چیزیں مہیا کرنے کی کشش پیدا نہیں کر سکتے ہیں۔

(v) بہت بڑے سرمائے کی ضرورت: سپر بازار کو قائم کرنے اور اس کو چلانے کے لیے بہت زیادہ سرمایہ کاری کی ضرورت ہوتی ہے۔ اسٹور کی کل فروخت (Turnover) زیادہ ہونا چاہیے تا کہ بالائی خرچ (Overheads) کو مناسب سطح پر رکھا جاسکے، یہ بڑے شہر میں ممکن ہوسکتا ہے چھوٹے شہروں میں نہیں۔

وینڈنگ مشین

وینڈنگ مشین فروخت کے طریقوں میں نیا انقلاب ہے۔ وینڈنگ مشینوں کو سکّے کے ذریعہ چلایا جاتا ہے بہت سے ممالک میں یہ مشین مختلف اشیا کی فروخت کرنے جیسے گرم مشروبات، پلیٹ فارم ٹکٹ، دودھ، سگریٹ، سوفٹ ڈرنک، چاکلیٹ، اخبار وغیرہ کی فروخت کے لیے کافی فائدہ مند ہوتی ہے۔ جن اشیا کا یہاں ذکر کیا گیا ہے ان کے علاوہ جو نیا علاقہ جس کا تصور ہمارے ملک کے بہت سے حصوں میں مقبول ہو رہا ہے وہ ہے ATM (Automatic Teller Machine) جو کہ بینک کاری کی خدمت میں استعمال کی جاتی ہے جیسا کہ نام سے ہی ظاہر ہے ان مشینوں سے بینک کی کسی بھی شاخ میں جائے بغیر کسی بھی وقت روپیہ نکالا جاسکتا ہے۔

وینڈنگ مشین پہلے سے پیک برانڈ کم قیمت کی اشیا کو فروخت کرنے کے لیے بہت فائدہ مند ثابت ہو رہی ہے۔ جن کی کل فروخت بہت زیادہ ہوتی ہے۔ اور وہ سائز اور وزن میں یکساں ہوتے ہیں۔ حالانکہ ایک وینڈنگ مشین کو لگانے کا شروعاتی خرچ بہت زیادہ ہوتا ہے اور اس کی دیکھ بھال اور مرمت پر بھی کافی خرچ آتا ہے اور نہ ہی صارفین چیزوں کو خریدنے سے پہلے انہیں محسوس کر سکتے ہیں اور نہ ہی دیکھ سکتے ہیں اور نہ ہی ان کے پاس یہ موقع ہوتا ہے کہ وہ غیر ضروری اشیا کو واپس کر سکیں۔ اس کے علاوہ ان خاص پیک کو مشین کے مطابق ہی تیار کیا جاتا ہے۔ مشینوں کا کام اس طرح ہو جس پر یقین کیا جاسکے۔ ان برائیوں کے باوجود وینڈنگ مشین کفایت کے ساتھ ترقی پر ہے۔ اونچی فروخت اور کم قیمت صارف اشیا کی خوردہ فروشی میں وینڈنگ مشینوں کا مستقبل بہت روشن ہے۔

گڈز اینڈ سروس ٹیکس (جی ایس ٹی)

حکومت ہند نے یکم جولائی 2017ء سے جی ایس ٹی کو نافذ کر کے ''ایک ملک، ایک ٹیکس'' کے اصول پر کارروائی شروع کر دی ہے اور یہ ایک مساوی منڈی چاہتی ہے جس سے پورے ملک میں اشیا کا آزادانہ نقل و حمل ہو سکے گا اور مینوفیکچرر، پروڈیوسر، سرمایہ کار اور صارفین کے لیے آسانیاں پیدا ہو سکیں گی۔ اس نظام کو ہندوستان کی ٹیکس کاری کی تاریخ میں انتہائی انقلابی ٹیکس اصلاحات کے طور پر تصور کیا جاتا ہے۔ ٹیکس، مالی آمدنی یا ترقی کا ذریعہ ہونے کے علاوہ اپنے ٹیکس دہندگان کے تئیں حکومت کو جوابدہ بنانے میں بھی اہم کردار ادا کرتا ہے۔ موثر ٹیکس کاری سے یہ بات یقینی ہوتی ہے کہ سرکاری فنڈ کا پائیدار ترقی نیز سماجی ذمہ داریوں کی تکمیل کے لیے بہتر ڈھنگ سے استعمال ہو۔

جی ایس ٹی، مینوفیکچرر سے صارفین کو منزل مقصود پر اشیا اور خدمات کی فراہمی کے وقت سنگل ٹیکس نظام ہے۔ اس نے مرکزی اور ریاستی حکومتوں کے ذریعہ وصول کیے جانے والے

© NCERT not to be republished

بالواسطہ کثیر ٹیکسوں کی جگہ لی ہے۔ اس طرح ملک مشترکہ منڈی میں تبدیل ہو رہا ہے۔ اس سے دوسرے فوائد ہیں۔ جی ایس ٹی سے ٹیکس کی ادائیگی، ٹیکس پر ٹیکس کی حالت کو ختم کر کے ٹیکس کے بوجھ کو کم کرنے، ٹیکس انتظامیہ کے بہتر ہونے، ٹیکس چوری کے واقعات میں کمی، معیشت کے منظّم شعبہ میں توسیع اور ٹیکس سے ہونے والی آمدنی میں اضافہ ہونے کی امید ہے۔ جی ایس ٹی نے 17 بالواسطہ ٹیکسوں (8 مرکزی اور 9 ریاستی سطح کے ٹیکس) اور مرکزی نیز ریاستوں کے 23 سیسس (Cesses) کی جگہ لی ہے۔ اس سے پیداکار (پروڈیوسر) سے صارف تک اشیا کی سپلائی چین کے ساتھ اشیا اور خدمات پر وصول کئے جانے والے کے جائزے اور انہیں ضابطہ بند بنانے کے علاوہ کئی طرح کے ریٹرن داخل کرنے کی ضرورت ختم ہوئی ہے۔ جی ایس ٹی میں مرکزی جی ایس ٹی (سی جی ایس ٹی) اور ریاستی جی ایس ٹی (ایس جی ایس ٹی) دونوں شامل ہیں جبکہ پہلے مرکز اور ریاستی حکومتوں دونوں کے ذریعہ ٹیکس وصول کیے جاتے تھے۔ جی ایس ٹی (سی جی ایس ٹی+ایس جی ایس ٹی)، قدری اضافے کے ہر مرحلے پر وصول کی جاتی ہے۔ سپلائر ٹیکس کریڈٹ میکنزم کے قدری اضافہ کے پچھلے مرحلے میں دیے گئے ٹیکس کے مساوی ٹیکس

جی ایس ٹی کے کچھ حقائق

1۔ جی ایس ٹی کا مقصد پورے ملک میں ٹیکسوں کی بھیڑ کو ایک ٹیکس دائرے میں لانا، ملک میں اشیا کی قیمتوں میں یکسانیت لانا، ہر چند کہ کچھ اشیا کافی مہنگی ہوگئی ہیں لیکن کچھ سستی بھی ہوئی ہیں۔

2۔ جی ایس ٹی کے نفاذ کے ساتھ آرام و آسائش والی اشیا مہنگی ہوگئی ہیں اور عوام کے ذریعہ استعمال میں لائی جانے والی اشیا سستی ہوئی ہیں۔

3۔ جی ایس ٹی، سورس پر ٹیکس کاری نہیں ہے۔ یہ منزل مقصود پر وصول کی جانے والی یا پھر کھپت پر مبنی ٹیکس ہے۔ کوئی چیز تمل ناڈو میں پیدا ہوتی ہے اور پورے ملک کا سفر کر کے دلّی پہنچتی ہے، جہاں خریدار یا صارف اس کے لئے ٹیکس ادا کرتا ہے۔ اس ٹیکس میں مرکز اور ریاست دونوں کا حصہ ہوتا ہے۔

4۔ ہندوستان کے جی ایس ٹی میں فہرست (انوائس) کے موازنہ کا میکانزم ہوگا۔ خریدی گئی اشیا پر ان پٹ ٹیکس لیا جائے گا اور خدمات کے معاملہ میں یہ اسی وقت دستیاب ہوگا جب سپلائر کے ذریعہ صرف قابل ٹیکس سپلائی پر ٹیکس وصول کیا جائے گا۔

5۔ منافع خوروں کے خلاف اقدامات، حال ہی میں نافذ کئے گئے گڈز اینڈ سروسز ٹیکس (جی ایس ٹی) قانون کی اہم خصوصیات میں سے ایک ہے۔ یہ اقدامات، جی ایس ٹی کی وجہ سے اداروں کو حد سے زیادہ منافع کمانے سے روکتے ہیں۔ چونکہ ان پٹ ٹیکس کریڈٹ کے ساتھ جی ایس ٹی سے اشیا کی قیمتیں کم ہونے کی امید ہے، اس لئے اس بات کو یقینی بنانے کے لئے کہ لاگت میں کمی کی وجہ سے کاروباری اداروں کو ملنے والے فائدے صارفین کو پہنچیں۔ ایسا بھی ہے کہ کاروباری ادارے جی ایس ٹی کا حوالہ دے کر اشیا کی قیمتوں میں نامناسب اضافہ کرتے ہیں۔ انہیں اس ادارے کے ذریعہ روکا جائے گا۔

© NCERT not to be republished

وصول کرتا ہے۔ سپلائی چین میں شامل آخری ڈیلر یہ جی ایس ٹی صارفین سے وصول کرتا ہے۔ جس سے جی ایس ٹی، آخری منزل پر وصول کئے جانے والا ٹیکس بن گیا ہے۔ ویلیو چین کے ہر مرحلے میں ان پٹ کریڈٹ کی سہولت کے استفادہ سے جی ایس ٹی کے تحت ٹیکس پر ٹیکس دینے کی صورتحال سے بچنے میں مدد ملتی ہے۔ امید ہے کہ جی ایس ٹی سے اشیا کی قیمتیں کم ہوں گی اور اس کا فائدہ صارفین کو حاصل ہوگا۔

جی ایس ٹی سے کیسے فائدہ ہوگا اور شہری بااختیار ہوں گے

- ٹیکس کے مجموعی بوجھ میں کمی
- کوئی پوشیدہ ٹیکس نہیں
- اشیا اور خدمات کے لیے ہم آہنگ قومی منڈی کا قیام
- سردست، تعلیم اور لازمی ضروریات کے لیے زیادہ قابل خرچ آمدنی
- صارفین کے سامنے وسیع تر انتخاب کی سہولت
- معاشی سرگرمی میں اضافہ
- روزگار کے مزید مواقع

جی ایس ٹی کی اہم خصوصیات

1۔ جی ایس ٹی کی علاقائی توسیع جموں وکشمیر سمیت پورے ملک میں ہوئی ہے۔

2۔ جی ایس ٹی، اشیا کی پیداوار یا اشیا کی فروخت یا خدمات کے التزام پر ٹیکس کے موجودہ نظریہ کے مقابلے میں اشیا یا خدمات کی ''سپلائی'' پر قابل عمل ہے۔

3۔ اساس کی بنیاد پر ٹیکس کاری کے موجودہ اصول کے مقابلہ میں یہ کھپت کی منزل مقصود پر ٹیکس کاری کے اصول پر مبنی ہے۔

4۔ اشیا اور خدمات کی درآمد کو بین ریاستی سپلائی تصور کیا جاتا ہے۔ اس پر قابل عمل کسٹم محصولات کے علاوہ آئی جی ایس ٹی کا اطلاق بھی ہوتا ہے۔

5۔ سی جی ایس ٹی، ایس جی ایس ٹی اور آئی جی ایس ٹی کی وصولی جی ایس ٹی کونسل کی نگرانی میں مرکز اور ریاستوں کے ذریعہ متفقہ شرحوں پر ہوتی ہے۔

6۔ تمام اشیا اور خدمات کے لیے جی ایس ٹی کے چار سلیب یعنی 5 فیصد، 12 فیصد، 18 فیصد اور 28 فیصد کی شرح سے متعین ہیں۔

7۔ خصوصی اقتصادی زون (ایس ای زیڈ) کے لیے برآمدات اور سپلائی کے لیے جی ایس ٹی صفر ہے۔

8۔ ٹیکس دہندگان کے لیے انٹرنیٹ بینکنگ، ڈیبٹ/ کریڈٹ کارڈ اور نیشنل الیکٹرانک فنڈز ٹرانسفر (این ای ایف ٹی) /رئیل ٹائم گراس سگمنٹ (آر ٹی جی ایس) سمیت ٹیکس ادائیگی کے متعدد طریقے دستیاب ہیں۔

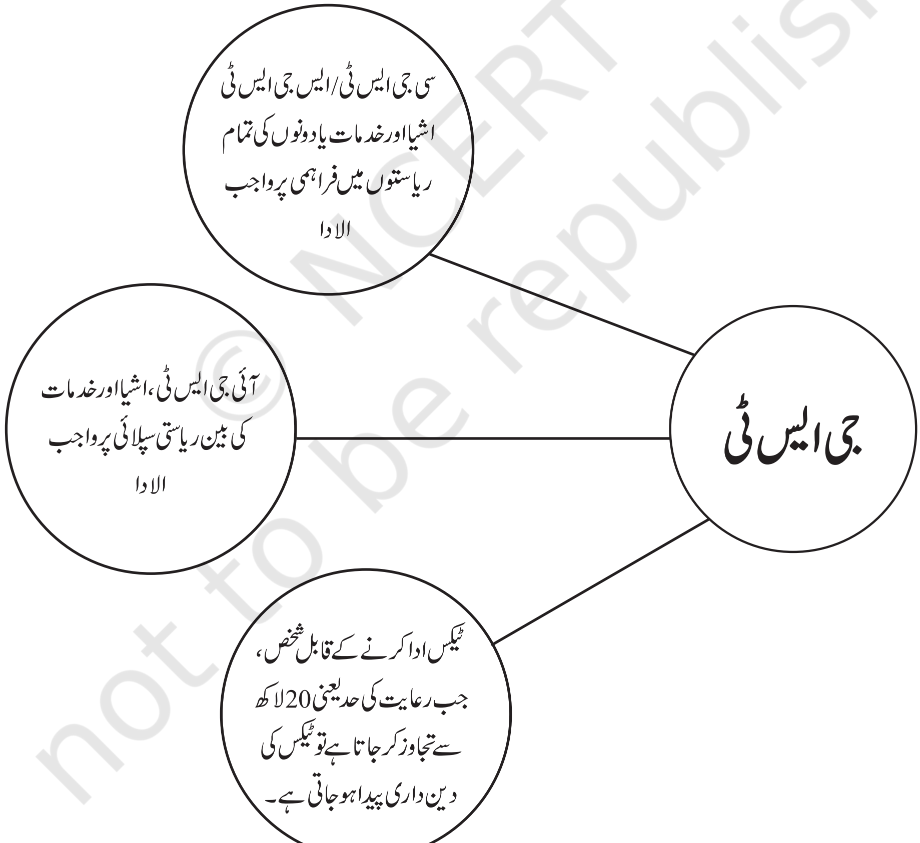
© NCERT not to be republished

جی ایس ٹی کونسل

چیئر پرسن	–مرکزی وزیر خزانہ
وائس چیئر مین	–ریاستی حکومتوں کے وزرا میں منتخب ہوگا۔
ممبران	–وزیر مملکت (خزانہ) اور ہر ایک ریاست کے وزرائے خزانہ/ ٹیکس کاری
کورم	– کل ممبران کا %50 ہے۔
ریاستیں	–2/3 ویٹیج اور مرکز– 1/3 ویٹیج

فیصلے %75 کی اکثریت سے

کونسل کورولز اور شرحوں سمیت جی ایس ٹی سے متعلق ہر ایک چیز کے بارے میں سفارش کرتی ہے۔



© NCERT not to be republished

10.6 داخلی تجارت کے فروغ میں انڈین چیمبرس آف کامرس اینڈ انڈسٹری کا کردار

انڈین چیمبرس آف کامرس اینڈ انڈسٹری کاروباری اور صنعتی گھرانوں کی ایک ایسوسی ایشن کے طور پر بنائی گئی تھی جس کا مقصد ان کے مشترکہ مفادات اور مقاصد کو آگے بڑھانا تھا۔ ایسے بہت سے چیمبر بنائے گئے اور ملک میں موجود ہیں۔ مثال کے طور پر ASSOCHAM کنفیڈریشن آف انڈین انڈسٹری (CII) اور فیڈریشن آف انڈین چیمبرس آف کامرس اینڈ انڈسٹری (FICCI) یہ ایسوسی ایشنز یا انجمنیں یا چیمبرس خود کو ہندوستان کی تجارت، کامرس اور انڈسٹری کے رکھوالے سمجھتے ہیں۔

انڈین چیمبرس آف کامرس اینڈ انڈسٹری داخلی تجارت کو مضبوط کرنے اور اسے مجموعی معاشی سرگرمی کا ایک اہم جزو بنانے میں فعال کردار ادا کرتا آیا ہے۔

یہ چیمبرس مختلف سطحات پر حکومت کے ساتھ پالیسیوں کو ازسرنو وضع کرنے یا ان کو صحیح مقام پر رکھنے کے مقصد سے ربط و ضبط قائم کرتے رہتے ہیں تاکہ رکاوٹوں کو کم کیا جائے، ریاستوں کے مابین مال کی نقل وحرکت کو بڑھایا جائے، شفافیت کو لایا جائے اور سرکاری افسران کی پیدا کردہ رکاوٹوں، نیز معائنہ کی کثیر جہت پرتوں کو ہٹایا جائے۔ اس کے علاوہ ان چیمبروں کا مقصد یہ بھی ہے کہ مضبوط پائدار بنیادی ڈھانچہ کھڑا کیا جائے اور ٹیکس کے ڈھانچوں کو آسان بنایا جائے اور ان میں یک جہتی پیدا کی جائے۔ ان کی دخل اندازی خصوصی طور پر ان معاملوں میں ہے۔

(i) سامان کی بین ریاستی نقل وحرکت: انڈین چیمبرس آف کامرس اینڈ انڈسٹری ریاستوں کے درمیان مال کی نقل وحمل سے متعلق بہت سی سرگرمیوں میں مدد کرتے ہیں جس میں گاڑیوں کا رجسٹریشن، خشکی کے راستے نقل وحمل کی پالیسیاں، سڑکوں اور شاہراہوں کی تعمیر شامل ہیں۔ مثال کے طور پر سنہرے چوطرفہ گلیارے کی تعمیر جس کا اعلان وزیر اعظم نے فیڈریشن آف انڈین چیمبرس آف کامرس اینڈ انڈسٹری (FICCI) کے ایک سالانہ اجلاس میں کیا تھا، داخلی تجارت کو آسان بنادے گی۔

(ii) چنگی اور دیگر مقامی ٹیکس: چنگی اور مقامی ٹیکس مقامی حکومت کی آمدنی کا اہم ذریعہ ہوتے ہیں۔ یہ اس مال پر اور ان لوگوں سے وصول کیے جاتے ہیں جو کسی ریاست یا میونسپل حدود میں داخل ہوتے ہیں۔ حکومت اور چیمبرس آف کامرس کو چاہئے کہ اس بات کو یقینی بنائے کہ یہ ٹیکس بلا روک ٹوک نقل وحمل اور مقامی تجارت کی قیمت پر عائد نہ کیے جائیں، یعنی ان ٹیکسوں کی وصولی کے دوران سامان کی نقل وحمل اور مقامی تجارت پر برا اثر نہ پڑے۔

(iii) سیلز ٹیکس اور VAT کے ڈھانچے میں ہم آہنگی پیدا کرنا: چیمبرس آف کامرس اینڈ انڈسٹری مختلف ریاستوں میں سیلز ٹیکس کے ڈھانچے میں ہم آہنگی اور تال میل پیدا کرنے کے لیے حکومت سے باہمی بات چیت اور رابطہ کرنے میں اہم کردار نبھاتے ہیں۔ سیلز ٹیکس ریاستوں کی آمدنی کا ایک اہم حصہ ہے۔ تجارت کے فروغ میں توازن قائم کرنے کے لیے سیلز ٹیکس کا ایک معقول اور عملی ڈھانچہ اور اس کی تمام ریاستوں میں یکساں شرحیں اہم ہیں۔ حکومت کی نئی پالیسی کے مطابق VAT کو سیلز ٹیکس کی جگہ عائد کیا جارہا ہے تاکہ سیلز ٹیکس کے تباہ کن اثرات کو ختم کیا جاسکے۔

(iv) زرعی پیداوار کی بازار میں فروخت اور متعلقہ امور: کسانوں کی انجمنیں اور دوسری فیڈریشن زرعی پیداوار اور زرعی مصنوعات کو بازار تک پہنچا کر فروخت کرنے کے کام میں اہم کردار نبھاتی ہیں۔ مقامی مالی رعایتوں کو درست کرنا اور تنظیموں کی

© NCERT not to be republished

فروخت سے متعلق پالیسیاں کچھ ایسے معاملات ہیں جن پر چیمبرس آف کامرس اینڈ انڈسٹری درحقیقت دخل اندازای کرسکتے ہیں اور متعلقہ ایجنسیوں، جیسے کھیتی باڑی کی کوآپریٹیو سوسائٹیوں سے مکمل بات چیت کرسکتے ہیں۔

(v) اوزان اور پیمانے اور نقلی مال کی روک تھام: وزن اور پیمائش سے متعلق قوانین اور برانڈ کی حفاظت صارفین اور تاجروں دونوں کے مفاد کے تحفظ کے لیے ضروری ہے۔ انھیں سختی کے ساتھ نافذ کرنے کی ضرورت ہے۔ چیمبرس آف کامرس اینڈ انڈسٹری ایسے قوانین وضع کرنے اور قواعد وضوابط کی خلاف ورزی کرنے والوں کے خلاف کاروائی کرنے کے سلسلہ میں حکومت سے رابطہ رکھتے ہیں اور بات کرتے رہتے ہیں۔

(vi) آب کاری محصول: مرکزی آب کاری محصول حکومت کی آمدنی کا سب سے بڑا ذریعہ ہے جسے تمام ریاستوں میں مرکزی حکومت عائد کرتی ہے۔آب کاری کی پالیسی قیمتوں کے تعین کے طریقہ کار میں بہت اہم کردار ادا کرتی ہے اور اس لیے ایسوسی ایشنوں اور انجمنوں کو آب کاری محصول کی نوک پلک درست کرنے کے سلسلے میں حکومت سے تعلق قائم رکھنا اور گفتگو کرتے رہنا چاہیے۔

(vii) مضبوط بنیادی ڈھانچہ کو فروغ دینا: ایک مضبوط بنیادی ڈھانچہ جیسے سڑک، بندرگاہ، ہوائی اڈہ، بجلی، ریلوے وغیرہ تجارت کے فروغ میں بہت فعال کردار ادا کرتا ہے۔ چیمبرس آف کامرس اینڈ انڈسٹری کو چاہیے کہ حکومت کے ساتھ مل کر بڑے پروجیکٹوں میں سرمایہ لگائے اور انھیں شروع کرے۔

(viii) مزدوروں کے قوانین: ایک سیدھا سادہ اور لچیلا مزدوروں کا قانون صنعتوں کو چلانے، پیداوار کو بڑھانے اور روزگار کے مواقع پیدا کرنے میں مددگار ہوتا ہے۔ چیمبرس آف کامرس اینڈ انڈسٹری اور حکومت، مزدوروں کے قوانین، چھٹنی (ملازمت سے ہٹانا اور اس طرح مزدوروں کی تعداد کو کم کرنا) وغیرہ کے بارے میں لگاتار باہمی رابطہ قائم رکھتی ہیں۔

اہم اصطلاحات

داخلی تجارت	تھوک فروش	بازار کے تاجر
تھوک تجارت	خوردہ فروش	چھٹ بھئیے تاجر
خوردہ فروش تجارت	داخلی خوردہ فروش	خصوصی اسٹور
ایک ہی زمرے کے سامان کے (ڈپارٹمنٹل) اسٹور	سلسلہ وار اسٹور	فروخت کی (وینڈنگ) مشینیں
ڈپارٹمنٹل اسٹور	سپر بازار	چیمبرس آف کامرس

© NCERT not to be republished

خلاصہ

خریدار اور فروخت کنندہ کی جغرافیائی علاقے کی بنیاد پر نفع کمانے کے مقصد سے چیزوں اور خدمات کی خرید وفروخت کاروبار کہلاتا ہے۔کاروبار کو دو بڑے حصوں میں منقسم کیا جاسکتا ہے۔(i) داخلی تجارت (ii) بیرونی تجارت۔

داخلی تجارت: چیزوں اور خدمات کی خرید وفروخت ملک کی سرحد میں کرنا داخلی تجارت کہلاتا ہے۔اس طرح کی تجارت پر کسی بھی طرح کا محصول عائد نہیں کیا جاتا ہے، کیونکہ یہ چیزیں گھریلو پیداوار کا ہی حصہ ہوتی ہیں۔اور گھریلو استعمال کے لیے ہی بنائی جاتی ہیں۔داخلی تجارت کو دو بڑے زمروں میں تقسیم کیا جاسکتا ہے۔

تھوک تجارت: چیزوں اور خدمات کی بڑی تعداد میں اس مقصد کے لیے خرید اور فروخت کہ ان کو دوبارہ فروحت کیا جائے تھوک تجارت کہلاتی ہے، تھوک فروش چیزوں اور خدمات کی تقسیم میں پیداکار اور خوردہ فروش بہت سی اہم خدمات مہیا کرتا ہے۔

تھوک فروش کی خدمات: تھوک فروش پیداکار اور خوردہ فروش کے درمیان ایک اہم رشتہ پیدا کرتا ہے تھوک فروش وقت اور جگہ کی افادیت پیدا کرتا ہے۔

پیداکار کی خدمات: تھوک فروش کی جانب سے پیداکار کو دی جانے والی خدمات مندرجہ ذیل ہیں:

(i) بڑے پیمانے پر پیداوار کی سہولیت پیدا کرنا (ii) خطرہ برداشت کرنا (iii) مالی مدد کرنا (iv) ماہر صلاح (v) فروخت کے عمل میں مدد (vi) تسلسل میں سہولت اور ذخیرہ کاری۔

خوردہ فروش کی خدمات: تھوک فروش کے ذریعہ خوردہ فروش کو دی جانے والی خدمات میں شامل ہیں:(i) اشیا کی دستیابی (ii) فروخت میں مدد (iii) ادھار کی منظوری (iv) مخصوص معلومات (v) خطرے میں شرکت۔

خوردہ تجارت: خوردہ فروشی ایسی تجارتی تنظیم ہے جو چیزوں اور خدمات کو براہ راست آخری صارفین کو فروخت کرتی ہے۔

خوردہ فروش کی خدمات: خوردہ فروش پیداکار اور آخری صارفین کے بیچ ایک اہم رشتہ پیدا کرتا ہے۔خوردہ فروش اشیا اور خدمات کی تقسیم میں صارفین، تھوک فروش اور پیداکار کو اہم خدمات مہیا کرتا ہے۔

پیداکار خوردہ فروشوں کی تھوک فروشوں کے لئے خدمات: خوردہ فروش کے ذریعہ تھوک فروشوں اور پیداکار کو دی جانے والی خدمات میں شامل ہیں: (i) چیزوں کی تقسیم میں مدد (ii) ذاتی فروخت (iii) بڑے پیمانے پر کام کرنے میں مدد (iv) بازار کی معلومات اکٹھا کرنا (v) چیزوں اور خدمات کی فروغ میں مدد۔

صارفین کو خدمات: صارفین کو دی جانے والی خدمات میں شامل ہیں (i) چیزوں/اشیا کی مسلسل دستیابی (ii) نئی چیزوں کی معلومات (iii) خریداری میں آسانی (iv) وسیع انتخاب (v) فروخت کے بعد کی خدمات (vi) ادھار کی سہولت مہیا کرنا۔

© NCERT not to be republished

خوردہ تجارت کی اقسام: خوردہ تجارت کو سائز اور ملکیت کی بنیاد پر مختلف اقسام میں منقسم کیا جاسکتا ہے۔ خوردہ فروش کو دو درجوں میں تقسیم کرسکتے ہیں جیسے (i) گھومتے پھرتے تاجر؛ (ii) مستقل دوکان والے خوردہ فروش۔

گھومتے پھرتے خوردہ فروش: گھومتے پھرتے خوردہ فروش ایسے کاروباری لوگ ہوتے ہیں جن کے پاس اپنی تجارت کو چلانے کے لیے مستقل جگہ نہیں ہوتی ہے۔ یہ چھوٹے تاجر ہوتے ہیں جو کہ اپنے محدود وسائل کے ساتھ ایک گلی سے دوسری گلی اور ایک جگہ سے دوسری جگہ صارفین کی تلاش میں گھومتے رہتے ہیں۔ یہ خوردہ فروش مختلف اقسام کے ہوتے ہیں:

(i) خوانچہ لگانے والے اور سڑکوں پر سامان بیچنے والے: یہ چھوٹے پیداکار یا تاجر ہوتے ہیں جو اپنی چیزوں کو سائیکل، ہاتھ کا ٹھیلہ، سائیکل رکشا یا اپنے سر پر رکھ کر گھومتے ہیں ایک جگہ سے دوسری جگہ پر جا کر اپنی چیزوں کو صارفین کے دروازے پر پہنچ کر فروخت کرتے ہیں۔

(ii) بازار کاروباری: بازار کاروباری چھوٹے خوردہ فروش ہوتے ہیں جو اپنی دوکانوں کو مختلف جگہوں پر طے شدہ دنوں یا تاریخ پر ہی کھولتے ہیں یہ عام طور سے صاریفین کی کم آمدنی والے طبقے کی روزمرہ استعمال میں آنے والی کم قیمت کی چیزوں کا لین دین کرتے ہیں۔

(iii) گلی کے کاروباری: گلی کے کاروباری چھوٹے خوردہ فروش ہوتے ہیں جو عام طور سے اپنا کاروبار ان جگہوں پر کرتے ہیں جہاں ایک بڑی آبادی جمع ہوتی ہے۔ مثال کے طور پر ریلوے اسٹیشن اور بس اسٹینڈ کے قریب صرف کی اشیا فروخت کرتے ہیں جو کہ عام استعال میں آتی ہیں جیسے اسٹیشنری کی چیزیں، کھانے کی چیزیں وغیرہ۔

(iv) چیپ جیک: وہ چھوٹے خوردہ فروش ہوتے ہیں جن کی تجارتی علاقے میں غیر مستقل نوعیت کی آزاد دوکانیں ہوتی ہیں یہ لوگ عام طور سے اشیائے صرف کی چیزوں کا لین دین کرتے ہیں۔ اور صارفین کی خدمت اس طرح سے کرتے ہیں کہ جہاں صارف کو چیزوں کی ضرورت ہوتی ہے وہیں چیزوں کو مہیا کراتے ہیں۔

مستقل دوکان والے خوردہ فروش: کام کے سائز کی بنیاد پر مستقل دوکان خوردہ فروشوں کو دو زمروں میں تقسیم کیا جاسکتا ہے جیسے (a) چھوٹے دوکاندار (b) بڑے خوردہ فروش۔

مستقل دوکان والے چھوٹے خوردہ فروش

(i) عام اسٹور: یہ دوکانیں مختلف اشیاء کا ذخیرہ رکھتی ہیں جیسے کریانہ کی چیزیں، سافٹ ڈرنک، ٹوائلیٹ کا سامان، اسٹیشنری اور میٹھائیاں وغیرہ تاکہ قریب کے رہائشی علاقوں میں رہنے والے صارفین کی روزمرہ کی ضروریات کو پورا کیا جاسکے۔

(ii) مخصوص دوکانیں: یہ خوردہ اسٹور اشیاء کی خاص لائن کی چیزوں کو فروخت کرنے میں یونیفارم، کالج کی کتابیں یا الیکٹرانک چیزیں وغیرہ فروخت کرتے ہیں۔

© NCERT not to be republished

(iii) سڑکوں پر اسٹال لگانے والے تاجر: یہ چھوٹے خوردہ فروش عام طور سے گلی کو پار کرنے کی جگہ یا دوسری جگہوں پر جہاں ٹریفک زیادہ ہوتا ہے۔ان جگہوں پر زیادہ قائم کی جاتی ہیں۔یہ گھومتے ہوئے صارفین کو متوجہ کرتے ہیں اور خوردفروش عام طور سے کم قیمت کی اشیا کا لین دین کرتے ہیں، جیسے بنیان،موزے وغیرہ،کھلونے،سگریٹ،سوفٹ ڈرنک وغیرہ۔

(iv) پرانی اشیا کی دوکانیں: یہ دوکانیں پرانی اشیا یا استعمال کی ہوئی اشیا کا لین دین کرتی ہیں جیسے فرنیچر،کتابیں،کپڑے،گھریلو چیزیں جو کم قیمت پر فروخت کی جاتی ہیں۔

(v) واحد لائن اسٹور: واحد لائن اسٹور وہ دوکانیں ہوتی ہیں جو کہ صرف ایک ہی لائن کی چیزوں کا لین دین کرتی ہیں جیسے تیار شدہ کپڑے، گھڑیاں،کپڑا،جوتے وغیرہ۔یہ دوکانیں ایک ہی لائن کی مختلف اقسام کی اشیا رکھتی ہیں اور یہ مرکزی جگہ پر قائم ہوتی ہیں۔

مستقل دوکان والے بڑے اسٹور: مستقل دوکان والے بڑے اسٹور میں چیزوں کی قسم اور سائز کا بڑے پیمانے پر ذخیرہ ہوتا ہے۔

ڈپارٹمنٹل اسٹور: ڈپارٹمنٹ اسٹور ایک بڑی تنظیم ہوتی ہے جو کہ اشیا کی مختلف اقسام مہیا کرتی ہے۔اس کا خاص مقصد ایک ہی چھت کے نیچے صارفین کی ضروریات کو مطمئن کرنا ہے۔

فوائد: (a) بڑے پیمانے پر صارفین کو اپنی طرف کھینچنا (b) خریداری میں آسانی (c) متوجہ کرنے والی خدمات (d) بڑے پیمانے کے کام کی کفایت (e) فروخت کی فروغ۔

خامیاں: (a) ذاتی دھیان کی کمی (b) اونچی آپریٹنگ لاگت (c) نقصان کے زیادہ امکانات (d) غیر موزوں مقام۔

کثیر جہتی دوکانیں: کثیر جہتی دوکانیں خوردہ دوکانوں کا ایک ایسا جال ہوتا ہے جو کہ پیداکار یا بچولیوں کے ذریعہ سے چلائی جاتی ہیں یہ دوکانیں عام طور سے معیاری اور برانڈڈ اشیا کا لین دین کرتی ہیں جن کی مجموعی فروخت بہت تیز رفتار ہوتی ہے۔

فوائد: (a) پیمانے کی کفایت (b) بچولیوں کو ہٹانا (c) وصول نہ ہونے والے قرضے کی غیر موجودگی (d) اشیا کی منتقلی (e) خطرہ کم کرنا (f) کم لاگت (g) لچیلا پن۔

نقصانات: (a) اشیا کا محدود انتخاب (b) پہل قدمی کی کمی (c) ذاتی رابطہ کی کمی (d) مانگ کو تبدیل کرنا مشکل۔

ڈپارٹمنٹ اسٹور اور کثیر جہتی دوکانوں میں فرق: (a) محل وقوع (b) اشیا کا پھیلاؤ (c) پیش کردہ خدمات (d) قیمتوں کا تعین (e) صارفین کا طبقہ (f) ادھار کی سہولیات (g) لچکیلا پن۔

ڈاک کے ذریعہ تجارت: ڈاک کے ذریعہ تجارت کرنے والی وہ خوردہ دوکانیں ہوتی ہیں جو اپنے کاروباری مال کو ڈاک کے ذریعہ فروخت کرتی ہیں۔اس طرح کے کاروبار میں خریدار اور فروخت کردہ کے بیچ میں کسی بھی طرح کا براہ راست رابطہ قائم نہیں ہوتا ہے۔

فوائد: (a) محدود سرمائے کی ضرورت (b) بچولیوں کو ہٹانا (c) وصول نہ ہونے والے قرضے کی غیر موجودگی (d) وسیع پہنچ (e) آسانی

خامیاں: (a) ذاتی رابطہ کی کمی (b) اونچی لاگت فروغ (c) فروخت کے بعد خدمت کا حاصل نہ ہونا (d) ادھار کی سہولیات کی غیر موجودگی (e) سپردگی میں تاخیر (f) غلط استعمال کے امکانات (g) ڈاک کی خدمت پر زیادہ انحصار۔

صارف کوآپریٹو اسٹور: ایک صارف کوآپریٹو اسٹور وہ تنظیم ہے جس کی ملکیت انتظام اور کنٹرول/صارفین کے ذریعہ کیا جاتا ہے کوآپریٹو اسٹور کا خاص مقصد بچولیوں کی تعداد کو کم کرنا ہے اور ممبران کو خدمت پیش کرنا ہے۔

فوائد: (a) قائم کرنے میں آسانی (b) محدود ذمہ داری (c) جمہوری انتظام (d) کم قیمتیں (e) نقد فروخت (f) مناسب جگہ۔

خامیاں: (a) پہل کی کمی (b) فنڈ کی کمی (c) سرپرستی کی کمی (d) تجارتی تربیت کی کمی۔

سپر بازار: سپر بازار ایک بڑی خوردہ تجارتی اکائی ہے جہاں پر صارف کی اشیا کی مختلف اقسام کم قیمت پر فروخت کی جاتی ہیں۔ اس بازار میں خود سے خدمت کرنے پر زیادہ زور دیا جاتا ہے۔

فوائد: (a) ایک چھت کم لاگت (b) مرکزی مقام (c) وسیع انتخاب (d) وصول نہ ہونے والے قرضے کی غیر موجودگی (e) بڑے پیمانے کے فائدے۔

خامیاں: (a) ادھار کی سہولت کی عدم موجودگی (b) انفرادی توجہ کی کمی (c) اشیا کو غلط طریقے سے سنبھالنا (d) زیادہ بالائی اخراجات (e) زیادہ سرمائے کی ضرورت۔

وینڈنگ مشین: وینڈنگ مشین پہلے سے پیک کی ہوئی برانڈ کی کم قیمت کی ایسی اشیا کو فروخت کرنے کے لیے بہت فائدہ مند ثابت ہو رہی ہے جن کی کل فروخت زیادہ ہوتی ہے اور وہ سائز اور وزن میں یکساں ہوتی ہیں۔

مشقیں

مختصر جوابی سوالات

1. داخلی تجارت سے آپ کا کیا سمجھتے ہیں؟
2. مستقل دوکان والے خوردہ فروش کی خصوصیات کی تشریح کیجیے۔
3. مال گودام کی سہولیات مہیا کر کے تھوک فروش کس مقصد کو پورا کرتا ہے؟
4. بازار سے متعلق معلومات جو تھوک فروش کے ذریعہ مہیا کی جاتی ہیں، پیداکار کو کس طرح فائدہ پہنچاتی ہیں؟
5. تھوک فروش پیمانے کی کفایت پیداکار کو حاصل کرنے میں کس طرح مدد کرتی ہے؟

© NCERT not to be republished

6. واحدلائن اسٹوراوراسپیشلٹی اسٹورمیں فرق واضح کیجیے۔کیا آپ اپنے علاقے میں اسٹورکی شناخت کر سکتے ہیں؟
7. آپ کس طرح گلی کے تاجراورگلی کی دوکانوں میں فرق واضح کریں گے؟
8. تھوک فروش کی جانب سے خوردہ فروش کوپیش کی جانے والی خدمات کی تشریح کیجیے۔
9. ایک خوردہ فروش،تھوک فروش اورصارفین کوکیا خدمات پیش کرتا ہے؟

طویل جوابی سوالات

1. گھومتے پھرتے تجارتی ہندوستان کی داخلی تجارت میں ایک اہم مقام رکھتے ہیں۔ان کی کامیابی کا تجربہ کیجیے جب کہ ان کا مقابلہ بڑے پیمانے کےخوردہ فروشوں سے ہوتا ہے۔
2. ڈپارٹمنٹل اسٹورکی خصوصیات پرمباحثہ کیجیے۔یہ کثیر جہت دوکانوں سے کس طرح الگ ہوتی ہیں؟
3. صارف کوآپریٹو اسٹورکوکم خرچیلا کیوں مانا جاتا ہے؟دوسرے بڑے پیمانے کے خوردہ فروش کے مقابلے میں اس کے کیا فائدے ہیں؟
4. مقامی بازار کی غیر موجودگی میں زندگی کا تصور کیجیے۔اگرخوردہ دوکانیں نہ ہوں تو ایک صارف کوکن پریشانیوں کا سامنا کرنا پڑے گا؟
5. ڈاک کے ذریعہ تجارت کے فائدے بیان کیجیے۔عام طور سے کس طرح کی اشیا کا کاروباران کے ذریعہ کیا جاتا ہے۔صراحت کیجیے۔

پروجیکٹ / عملی کام

1. اپنے مقامی بازار میں مختلف مستقل خوردہ فروشوں کی دوکانوں کی شناخت کیجئے۔اوران کی فہرست کی ترتیب ان مختلف اقسام کے مطابق کیجیے جوآپ نے پڑھی ہیں۔
2. کیا آپ ایسے خوردہ فروش کو جانتے ہیں جو آپ کے علاقے میں استعمال کی ہوئی چیزوں کوفروخت کرتا ہے۔معلوم کیجیے کہ یہ لوگ کونسی چیزوں کالین دین کرتے ہیں؟کونسی چیزیں دوبارہ فروخت کرنے کے لیے مناسب ہوتی ہیں؟اپنی معلومات کی فہرست بنائیے۔آپ کیا نتیجہ نکالتے ہیں؟
3. کیا آپ نے ماضی اورآنے والے وقت کی خوردہ تجارت میں کسی فرق پرغورکیا ہے؟اس پرمختصراً لکھئے اورکلاس میں اس پر مباحثہ کیجیے۔
4. اپنے تجربے سے دوخوردہ اسٹوروں کا جوایک ہی چیز کی فروخت کرتے ہیں،موازنہ کیجیے۔مثال کے طور پرایک جیسی چیزیں جو ایک چھوٹے پیمانے کا خوردہ فروش فروخت کررہا ہے جیسے جنرل اسٹوراورایک بڑے اسٹورمیں جیسے ایک ڈیپارٹمینٹل اسٹور۔ قیمت،خدمت،اقسام اورآسانی وغیرہ کی بنیاد پرآپ ان اسٹوروں میں کیا یکسانیت اورکیا اختلاف دیکھتے ہیں؟شناخت کیجیے۔

© NCERT not to be republished

5. حکومت ہند کے ذریعہ یکم جولائی 2017 سے جی ایس ٹی کا نفاذ کیا گیا ہے۔ جی ایس ٹی کی شرحوں یعنی 0%، 12%، 18% اور 28% کے تحت مختلف اشیا اور خدمات کی درجہ بندی کی گئی ہے ۔جی ایس ٹی سے متعلق معلومات، اخبارات ،میڈیا نیوز، انٹرنیٹ اور بزنس میگزین سے حاصل کیجیے اور درج ذیل اشیا اور خدمات کو پانچ جی ایس ٹی شرحوں میں درجہ بند کیجیے۔

سرگرمی: مختلف اشیا اور خدمات کی جی ایس ٹی شرحوں کے تحت درجہ بندی

آئٹم	کوئی ٹیکس نہیں	5%	12%	18%	28%
جوٹ (پلسن)					
اخبار					
کافی/چائے					
شمپو					
واشنگ مشین					
موٹرسائیکل					
سبزیاں					
دودھ					
دہی					
نمک					
مصالحہ					
مٹی کا تیل					
پتنگ					
ملبوسات 1000 روپئے سے					
زائد					

© NCERT not to be republished

پنیر					
گھی					
فروٹ جوس					
بھجیا					
آیورویدک ادویہ					
سلائی مشین					
سیل فون					
کیچ اپ اور سوس					
کاپی					
نوٹ بک					
چشمہ					
نن۔اے سی					
فرٹیلائزر					
بسکٹ					
پاستا					
پیسٹریز اور کیک					
جام					
منرل واٹر					
اسٹیل					
پروڈکٹ					

© NCERT not to be republished

کیمرہ					
اسپیکر اور مانیٹر					
الومینم فائل					
سی سی ڈی وی					
ٹیلی کام سروسز					
برانڈیڈ ملبوسات					

© NCERT not to be republished