علامہ اقبال اوپن یونیورسٹی کی تمام کلاسز کی حل شدہ اسائنمنٹس ،گیس پیپرز فری میں ہماری ویب سائٹ سے ڈاؤن لوڈ کریں ہاتھ سے لکھی ہوئی اور آن لائن ایل ایم ایس کی مشقیں دستیاب ہیں۔

میٹرک سے لیکر ایم اے ،ایم ایس سی ،ایم فل تک تمام کلاسز کی داخلوں سے لیکر ڈگری کے حصول تک کی تمام معلومات مفت میں حاصل کرنے کے لیے ہماری ویب سائٹ کا وزٹ کریں

میٹرک ،ایف اے ،آئی کام ،بی اے ،بی کام ،بی ایڈ ،بی ایس ،ایم اے ،ایم ایڈ ،ایم ایس سی ،پی ایچ ڈی ،ایف اسائنمنٹس ویب سائٹ سے مفت میں ڈاؤن لوڈ کریں ہاتھ سے لکھی ہوئی اور ایل ایم ایس کی انفرادی امتحانی مشقوں کے لیے اکیڈمی کے نمبرز پر رابطہ کریں

مضمون : **اصول تجارت**

سطح : **آئی کام/ایف اے**

کوڈ : **346**

مشق : **02**

سمسٹر : **بہار 2025ء**

سوال نمبر 1 سیلز مین کی تعریف کریں اور ایک اچھے سیلز مین کی خصوصیات بھی بیان کریں۔

جواب:

اچھے سلیز مین کی خصوصیات: مجموعی طور پر اچھے سیلز مین میں مندرجہ ذیل محاسن ہونے چاہئیں۔

۱۔ ایک اچھے سیلز مین کو پر کشش اور پر اعتماد شخصیت کا حامل ہونا چاہیئے تا کہ وہ جن گاہکوں سے ملے، ان پر اچھا تاثر قائم کرے۔

۲۔ چہرے کی تازگی کا تعلق اچھی صحت سے ہوتا ہے۔ اور اچھی صحت اچھی کارکردگی کی ضامن ہوتی ہے۔ سیلز مین کے لئے ضروری ہے کہ وہ تندرست وصحت مند ہو۔ اچھی خوراک اور جسمانی ورزش سے وہ اپنی صحت برقرار رکھ سکتا ہے۔

۳۔ ایک اچھا سیلز مین خوش لباس ہوتا ہے۔ اچھے لباس سے سیلز مین کی شخصیت میں اضافہ ہوتا ہے۔

۴۔ ایک اچھے سیلز مین کو بلند آواز، خوش گفتار ہونا چاہیئے ۔ لہجہ کی تلخی، غیر معیاری تلفظ، پرشور اور طنزیہ گفتگو سے سیلز مین گاہک کو بیزار کر دیتا ہے جس سے فروخت پر منفی اثرات مرتب ہوتے ہیں۔

۵۔ دراصل خوش اخلاقی ہی ایک سیلز مین کے لئے رہنما اصول ہوتی ہے۔ اچھی عادات سے سیلز مین گاہک کے دل جیت لیتا ہے۔ بداخلاق سیز مین فرم کے مفادات کو نقصان پہنچاتا ہے اور فروخت کی حوصلہ شکنی کا باعث بنتا ہے۔

۶۔ ایک مثالی سیلز مین کو ذہین اور دورس ہونا چاہیئے ۔ ان خوبیوں کی بدولت وہ فروخت میں حائل دشواریوں کو نہ صرف سمجھ لیتا ہے بلکہ ان پر قو بو بھی پا لیتا ہے۔

۷۔ ایک اچھے سیلز مین کے لیے اس کے پیشے کے لیے طبعی رجحان موجود ہونا ضروری ہے اس سے اس میں خود اعتمادی پروان چڑھتی ہے اس خود اعتمادی میں تجربے کے ساتھ ساتھ اضافہ ہوتا ہے۔

۸۔ ایک اچھا سیلز مین گاہک کو خوش آمدید کہتا ہے اس کی خیریت دریافت کرتا ہے اسے اطمینان سے بیٹھنے کے لیے کرسی وغیرہ پیش کرتا ہے اس کے بعد اس کی مطلوبہ شے اس کی خدمت مین پیش کرتا ہے۔

۹۔ ایک اچھے سیلز مین کو سے کے بارے میں وسع معلومات رکھنی چاہئیں تا کہ وہ گاہک کے خریداری کے محرک کو سامنے رکھ کر بات کرے اور اپنی رائے کو ٹھوس دلیلوں کے ساتھ پیش کرے۔

۱۰۔ ایک اچھے سیلز مین کے لیے اچھے حافظے کا ہونا ضروری ہے اسے یاد رکھنا چاہیے کہ اسے کس گاہک سے کس وقت اور کیا بات کرنی ہے۔ اس خوبی کی بدولت وہ کاروبار کے لین دین کو سہل بنا سکتا ہے۔

۱۱۔ ایک اچھے سیلز مین کو شے فروخت کرنے کا ہنر آتا ہے۔ وہ برمحل اور باموقع بات کرتا ہے۔ اور گہک کو جلد متاثر کر لیتا ہے۔ وہ گاہک کے نقطہ نظر کو سنتا اور دوسرے کے جذبات مجروح کیے بگیر اپنا مطمع نظر بے تکلفی سے بیان کر دیتا ہے۔

۱۲۔ ایک سیلز مین کے لیے یہ بھی ضروری کہ وہ معلومات عامہ کا ذخیرہ رکھتا ہو۔ نیز جو شے وہ فروخت کر رہا ہے اس کی نوعیت ٹیکنیکی ہو تو اس کا فرض ہے کہ وہ شے کے ٹیکنکی پہلوؤں کو بھی بڑی صراحت کے ساتھ بیان کرے۔

۱۳۔ ایک اچھے سیلز مین کو فرم کا وفادار ہونا چاہیئے ۔ اسے چاہیئے کہ کوئی ایسا قدم نہ اٹھائے جس سے فرم کے مفاد کو نقصان پہنچنے کا اندیشہ ہو۔

۱۴۔ سیلز مین میں کام کرنے کی لگن موجود ہونی چاہیئے ۔ سست، غمگین اور پریشان حال افراد سیلز مین کے پیشے کے لئے موزوں ثابت نہیں ہوتے۔

۱۵۔ ایک اچھا سیلز ایماندار، پرخلوص اور قابل اعتبار ہوتا ہے۔ وہ گاہک کو غلط بیانی کر کے یا دھوکہ دے کر ناقص شے فروخت نہیں کرتا

۱۶۔ وہ گاہکوں کے ساتھ ہر ممکن تعاون کرتا ہے۔ ایک اچھا سیلز مین متحمل مزاج ہوتا ہے۔ وہ انواع واقسام کی اشیاء اور گاہکوں سے لین دین کرتا ہے۔ اس میں گاہک کی سخت سست سن لینے کی قوت برداشت موجود ہوتی ہے۔

دنیا کی تمام یونیورسٹیز کے لیے انٹرن شپ رپورٹس، پروپوزل، پراجیکٹ اور تھیسز وغیرہ بھی آرڈر پر تیار کیے جاتے ہیں۔

0334-5504551
Download Free Assignments from
Solvedassignmentsaiou.com

علامہ اقبال اوپن یونیورسٹی کی تمام کلاسز کی حل شدہ اسائنمنٹس ،گیس پیپرز فری میں ہماری ویب سائٹ سے ڈاؤن لوڈ کریں ہاتھ سے لکھی ہوئی اور آن لائن ایل ایم ایس کی مشقیں دستیاب ہیں۔

۱۷۔ ایک اچھا سیلز مین ملنسار طبیعت کا مالک ہوتا ہے۔ وہ لوگوں میں گھل مل جاتا ہے۔ اس کے برعکس خود فراموش، تنہائی پسند اور قنوطی افراد اچھے سیلز مین ثابت نہیں ہوتے۔

سیلز مین اور گاہک کی اقسام: فروخت کی کاوشیں اس بات کی متقاضی ہوتی ہیں کہ سیلز مین انسانی فطرت کا مطالبہ کرے اسے بیک وقت مختلف الاذہان لوگوں سے نمٹنا پڑتا ہے لہٰذا ضروری ہے کہ وہ گاہکوں کی پسند و ناپسند، رجحانات اور شکوک وشبہات کا تجزیہ کرے۔ پھر سیلز مین مختلف محرک کے مختلف تعلیمی قابلیت رکھنے والے اور مختلف پیشوں سے تعلق رکھنے والے افراد کا سامنا کرتا ہے۔ سو اس کے لئے ضروری ہے کہ ان کے رویوں اور رجحانات کو پرکھے، نیز گفتگو کرتے وقت وہ گاہک کے خریداری کے محرکات کو اچھی طرح سمجھ لے۔

سیلز مین کے لئے لازمی ہے کہ وہ مختلف قسم کے گاہکوں کی پہچان کر سکے اور ہر ایک کی شخصیت، لباس، چال ڈھال اور عادات کی روشنی میں فروخت کی موزوں ترین حکمت عملی اپنائے ذیل میں گاہکوں کی چند اقسام پیش کی جا رہی ہیں جن سے سیلز مینوں کو واسطہ پڑتا ہے۔

۔ **تضیع اوقات کا باعث گاہک:** یہ وہ گاہک ہے جو محض وقت گزارنے کے ارادے سے دکان میں گھستا ہے ایسا شخص بیکاری، تفکر یا فرض سے فرار کی تلاش میں ہوتا ہے۔ گویا اس کی خریداری کا کوئی محرک نہیں ہوتا۔ سیلز مین کو چاہیے کہ ایسے شخص کو اس کے حال پر چھوڑ دے اور جب تک وہ کوئی سوال نہ کرے۔ اس سے کچھ دریافت نہ کیا جائے۔ وہ کوئی بات پوچھے تو احترام کے ساتھ اسے مطمئن کیا جائے کیونکہ ممکن ہے کہ اپنی نارمل کیفیت میں وہ کچھ خریداری کرنے پر آمادہ ہو جائے۔

2۔ **کم گو گاہک:** کم گو گاہک شئے میں اپنی دلچسپی کا اظہار نہیں ہونے دیتا۔ وہ محسوس کرتا ہے کہ خاموشی اسے سیلز مین سے کسی قسم کے دھوکے وعید سے دور رکھتی ہے۔ اسی غرض سے وہ خاموشی سے سیلز مین کی بات سنتا رہتا ہے، اور اپنے رد عمل کو ظاہر نہیں ہونے دیتا۔ سیلز مین کو چاہیے کہ وہ ایسے گاہک سے اکتاہٹ کر اظہار نہ کرے بلکہ شئے کے تمام خواص کو بے تکلفی سے بیان کر دے۔ اس دوران وہ گاہک سے اس کی پسند سے متعلق اکا دکا سوال کرتا چلے اس طرح خاموش اور کم گو گاہک کو شئے کی خریداری پر راضی کیا جا سکتا ہے۔

3۔ **شرمیلا گاہک:** یہ گاہک سادگی اور خوش اخلاقی کا پیکر ہوتا ہے۔ یہ شے کی بات نہ کسی رائے کا برملا اظہار کرتا اور نہ ہی قیمت میں رعایت کا طلب گار ہوتا ہے۔ وہ یہ خیال کرتا ہے کہ کہیں سیلز مین کو زحمت نہ ہو۔ یہ شے کی اقسام تک کے بارے میں کچھ پوچھنے سے ہچکچاتا ہے۔ سیلز مین کو چاہیے کہ اس سے لین دین کرتے وقت چالاکی نہیں بلکہ ذہانت کا مظاہرہ کرے اور شرمیلے گاہک کو ایک دوست اور ہمدرد کے روپ میں ملے اس سے نرم لہجے میں بات چیت کرے اس سے گاہک کی ہچکچاہٹ اور تذبذب کی کیفیت دور ہو جائے گی وہ شے کی خریداری میں اپنی دلچسپی کا کھل کر اظہار کریگا۔

4۔ **رود گو گاہک:** گاہکوں کی یہ قسم مسلسل گفتگو کی عادی ہوتی ہے۔ یہ لوگ شئے خریدنا چاہتے ہیں لیکن غیر ضروری اور غیر متعلقہ سوالات کرتے ہیں اور اتنا زیادہ بولتے ہیں کہ سیلز مین کو اپنا نقطہ ونظر واضح کرنے کا موقع نہیں دیتے سیلز مین کو چاہیے کہ انہیں گفتگو سے نہ روکے بلکہ جی جناب اور خوشامد سے کام لے جب گاہک اپنی بات مکمل کر لے تو سیلز مین اسے شئے کی خوبیوں کی طرف لے جائے اور گاہک کو اس کی خریداری پر آمادہ کرے۔

5۔ **بے صبرا گاہک:** ایسا گاہک فوری توجہ کا طالب ہوتا ہے۔ یہ معمولی سی تاخیر سے مستقل ہو سکتا ہے اور شور بکار بھی کر سکتا ہے۔ ایسا گاہک لمبی چوڑی بحث میں الجھنا پسند نہیں کرتا وہ فوری توجہ اور جلد لین دین کو قیمت میں معمولی رعایت پر ترجیح دیتا ہے۔ لہٰذا سیلز مین کو چاہیے کہ ایسے سیلز مین کی ضرورت کی ترجیحی بنیادوں پر پورا کرے اور اسے جلد از جلد شئے فروخت کر کے فارغ کر دے۔

6۔ **شکی اور حجتی گاہک:** شکی گاہک یہ سوچتا ہے کہ شاید سیلز مین اس سے غلط بیانی سے کام لے رہا ہے۔ اس لئے وہ سیلز مین کی باتوں کا اعتبار کرتا ہے، اور شئے کی پائیداری کا بلکہ اکثر سیلز مین کا مذاق اڑاتا ہے اور اس پر طنزیہ جملے کرتا ہے شئے کی خریداری کے سلسلے میں فیصلہ کرنے سے ہچکچاتا ہے سیلز مین کو چاہیے کہ اس سے بحث میں نہ الجھے بلکہ اسے فرم کی وفاداریوں، اس کی شہرت اور ہر قسم کی خدمت کی یقین دہانی کرائے صرف اس طرح سے گاہک کے شکوک دور کئے جا سکتے ہیں اور اسے شئے کی فروخت کی جا سکتی ہے۔

7۔ **بدمزاج گاہک:** یہ گاہک آداب واخلاق کے فرائض سے نابلد ہوتا ہے۔ کرخت لہجے میں بات کرتا ہے اور بے جا تنقید کرتا ہے بعض اوقات نازیبا زبان استعمال کرنے سے بھی گریز نہیں کرتا۔ اشیاء کے نمونوں کو لاپروائی سے اٹھاتا، رکھتا ہے ایک اچھا سیلز مین ایسے گاہک کی تذلیل نہیں کرتا بلکہ گاہک کی حرکات وسکنات کو خندہ پیشانی سے برداشت کرتا ہے وہ کسی تعصب کا شکار ہوئے بغیر ایسے گاہک کی ضرورت کو پورا کرتا ہے۔

8۔ **خود فریبی کا شکار گاہک:** یہ گاہک توجہ اور عزت کا متمنی ہوتا ہے اور اپنے بارے میں احساس برتری کا شکار رہتا ہے اس کا انداز تفخرانہ ہوتا ہے ایسا گاہک ہر لحظہ یہ تاثر دینا چاہتا ہے کہ وہ بہت کچھ جانتا ہے اور اس بصیرت میں اضافہ کی کوئی ضرورت نہیں سیلز مین کو چاہیے کہ ایسے گاہک کی انا کو مجروح نہ ہونے دے وہ کوشش کرے کہ موزونیت کا قائل کرے سیلز مین کو ایسے گاہک کے سامنے شئے کی نازکی اور عمدگی کے پہلو بیان کرے کیونکہ یہی وہ محاسن ہیں جو اس قسم کے گاہک کے غرور وتمکنت پر اثر انداز ہو سکتے ہیں۔

سوال نمبر 2- ای کامرس کی تعریف کریں نیز پاکستان کی ترقی میں اس کی اہمیت بیان کریں۔

دنیا کی تمام یونیورسٹیز کے لیے انٹرن شپ رپورٹس، پروپوزل، پراجیکٹ اور تھیسز وغیرہ بھی آرڈر پر تیار کیے جاتے ہیں۔

میٹرک ایف اے آئی کام بی اے بی کام ، بی ایڈ بی ایس ایم اے ایم ایڈ ایم ایس سی ایم فل پی ایچ ڈی ایف اسائنمنٹس ویب سائٹ سے مفت میں ڈاؤن لوڈ کریں ہاتھ سے لکھی ہوئی اور ایل ایم ایس کی انفرادی امتحانی مشقوں کے لیے اکیڈمی کے نمبر پر رابطہ کریں

میٹرک سے لیکر ایم اے ایم ایس سی ایم فل تک تمام کلاسز کی داخلوں سے لیکر ڈگری کے حصول تک کی تمام معلومات مفت میں حاصل کرنے کے لیے ہماری ویب سائٹ کا وزٹ کریں

03345504551
Download Free Assignment from
solvedassignmentsaiou.com

علامہ اقبال اوپن یونیورسٹی کی تمام کلاسز کی حل شدہ اسائنمنٹس ،گیس پیپرز فری میں ہماری ویب سائٹ سے ڈاؤن لوڈ کریں ہاتھ سے لکھی ہوئی اور آن لائن ایل ایم ایس کی مشقیں دستیاب ہیں۔

جواب۔

کامرس گھریلو بچتوں سے لیکر ملکی سطح کی باگ دوڑ کا ضامن ہوتا ہے۔گھریلو بچتوں کو سرمایہ کاری کے فروغ میں بنیادی اہمیت حاصل ہے۔اگر کسی معیشت میں حقیقی سرمایے کی کمی ہو تو اسے سرمائے کے لحاظ سے غریب معیشت تصور کیا جاتا ہے۔یہ ایک بہت بڑا مسئلہ ہے جس کا سامنا تمام ترقی پذیر مما لک کو ہے۔کیونکہ ''ا?ج کی بچت کل کی سرمایہ کاری ہے۔تھرل وال بحث کرتے ہوئے کہتا ہے کہ''ایک معیشت کی نمو کی بنیاد تعمیر سرمایہ پر ہے جس کے لئے سرمایہ کاری اور بچت دونوں ضروری ہیں'' معاشی ترقی حاصل کرنے کیلئے دو چیزوں' مسائل پر توجہ بہت ضروری ہے۔اول یہ کہ بچت کیسے کی جائے۔دوم اس بچت کو سرمایہ کاری میں کیسے تبدیل کیا جائے۔دور حاضر میں نئی نئی مصنوعات کی دستیابی اسراف کی عادت اور اشیائے صارفین کی بہت زیادہ پیداوار نے کسی بھی معیشت کی بچتوں کے حجم کو بہت زیادہ متاثر کیا ہے۔ترقی پذیر قومیں غربت کے شیطانی جال میں پھنس گئی ہیں۔یہ جال کم آمدنی والے لوگوں کی سطح سے شروع ہوتا ہے کیونکہ کم آمدنی والے لوگ بچت نہیں کر پاتے جس کے نتیجے میں سرمایہ کاری میں کمی واقع ہوتی ہے اس سے سرمائے میں نہ صرف کمی آتی ہے بلکہ پیداوار میں بھی کمی ہوتی ہے۔ پیداوار کی کمی کی وجہ سے آمدن کم ہو جاتی ہے۔ترقی یافتہ اور ترقی پذیر مما لک میں آمدنی اور معیار زندگی میں فرق ہے۔ترقی پذیر مما لک کے لوگ ترقی یافتہ مما لک کے لوگوں کے معیار زندگی کی اندھی تقلید کرتے ہیں جسے عام زبان میں ''بین الاقوامی مظاہر اثر'' کا نام دیا جاتا ہے۔ایک اور بنیادی عنصر جو کہ بچتوں اور سرمایہ کاری کے تعین میں اہم کردار ادا کرتا ہے وہ ہے کاروباری تنظیم کاری کی صلاحیت' پسماندہ قوموں میں اچھی اور موثر کاروباری تنظیم کاری کی کمی ہے جو گھریلو بچتوں کو بروئے کار لا کر اپنی قوم کو ترقی کے راستے پر لا سکیں۔شمپٹر ا ایک مشہور معیشت دان ہے جس نے معاشی ترقی کی رفتار کے تعین کے لئے دلیرانہ کاروباری تنظیم کاری پر بہت زیادہ زور دیا ہے۔ترقی پذیر مما لک کے کاروباری تنظیم کار یا تاجر بہت جلد اور زیادہ منافع کے خواہش مند ہوتے ہیں وہ سرمائے کی مارکیٹ کے خطرات کا سامنا کرنے سے بھی ڈرتے ہیں حالانکہ کیزین معیشت دانوں نے کہا ہے کہ'' جہاں زیادہ رسک ہوتا ہے وہاں منافع بھی زیادہ ہوتا ہے''اس دور میں پاکستان کو بھاری بجٹ کے خسارے کا سامنا ہے۔اس خسارے کو پورا کرنے کے لئے مزید قرض کی طلب سے افراط زر اور شرح سود میں اضافہ ہو جاتا ہے جس کی وجہ سے سرمایہ کاری میں کمی واقع ہو جاتی ہے۔پاکستان غربت کے شیطان جال میں پھنس چکا ہے اور دن بدن صورت حال خراب ہوتی جا رہی ہے۔لوگ بے روزگار ہیں اور افراط زر کا سامنا بھی ہے۔بیرونی سرمایہ کاری اور بنیادی سہولتوں کا فقدان ہے۔بچت اور سرمایہ کاری کی ترغیب نہیں ہے جدید ٹیکنالوجی کا استعمال بہت کم ہے۔ترقیاتی معاشیات کے مطابق ایک معیشت کے لئے 25% شرح بچت ضروری ہے لیکن پاکستان میں پچھلے عشرے میں شرح بچت بہت تیزی سے گری ہے۔پاکستان میں 50% فیصد آبادی غربت کی لکیر سے نیچے زندگی گزار رہی ہے۔لوگوں کا معیار زندگی گر رہا ہے۔زرعی شعبے پر بہت زیادہ انحصار ہے جو کم پیداوار کی وجہ ہے۔لوگ بنیادی ضروری بڑی مشکل سے پوری کرتے ہیں۔مشکل وقت کے لئے بچت کا سوال ہی نہیں پیدا ہوتا۔معیشت پر اندرونی اور بیرونی قرضوں کا بوجھ ہے جس کی وجہ سے قومی بچتوں کی شرح کم ہو گئی ہے پیداواری منصوبوں میں مالیاتی ذرائع کا مناسب استعمال نہ ہونے کی وجہ سے لوگوں کی بچت کرنے کی حوصلہ شکنی ہوئی ہے۔

ایک وقت تھا جب لوگ سادہ زندگی بسر کیا کرتے تھے۔روپے پیسے کی ریل پیل تک نہیں تھی اور نہ ہی لوگوں میں دولت کے حصول کی طمع تھی۔عورتوں میں نت نئے فیشن اور نمود و نمائش کا رواج تک نہ تھا، زندگی نہایت پر سکون تھی۔کاروباری کھانے کے بجائے گھریلو کھانے کی تیاری عروج پر تھی اور گھر کے تمام افراد ایک ساتھ بیٹھ کر کھانا کھاتے تھے۔کمانے والا ایک اور کھانے والے کنبے کے کئی افراد کے باوجودا?پس میں محبتیں تھیں۔خونی رشتوں اور خاندانی پاسداری کا خیال رکھا جاتا تھا۔آبادی کی قلت کا اندازہ یہاں سے لگایا جا سکتا ہے کہ گاو?ں اور دیہات شہر سے نہایت ہی کم مسافت پر واقع تھے۔زمین زرخیز ہوا کرتی تھی۔چھوٹے اور بڑوں کے درمیان عزت واحترام کا مقدس رشتہ استوار تھا۔کم عمر اور جوان بچیوں میں شرم وحیا تھی۔خورونوش کی اشیا?پ کی دسترس میں تھیں۔اردگرد کا ماحول نہایت خوشگوار اور صحت افزا ہوا کرتا تھا۔لڑکے اور لڑکیوں کے رشتہ ناتے ا?پس ہی میں طے پا جاتے تھے اور یوں خاندان کی روایت،عزت وناموس اور بھرم قائم رہتا تھا۔

ای کامرس کا تصور اور پاکستان کی معیشت۔

ای کامرس کا تصور ہمارے ملک میں ابھی زیادہ فروغ نہیں پایا مگر مغرب میں نہ صرف یہ تصور عام ہو گیا ہے بلکہ بہت مفید بھی ثابت ہو رہا ہے اور یقیناً جلد ہی ہمارے ملک میں بھی عام ہو جائے گا۔اس کے ذریعے لوگ نہ صرف گھر بیٹھے بیٹھے اپنی پسند کی چیزیں حاصل کر سکتے ہیں بلکہ یہ اشیاء انہیں بہت سستی بھی پڑتی ہیں۔اس کا سبب یہ ہے کہ بڑے پیمانے پر تیار ہونے والی اشیاء میں بالعموم مڈل مین کافی منافع لے جاتا ہے۔اشیائے تجارت مینوفیکچرز بناتے ہیں اور ڈسٹری بیوٹر تقسیم کرتے ہیں اور عام دکاندار انہیں صارف تک پہنچاتے ہیں۔چنانچہ عام صارف تک پہنچتے پہنچتے جتنے لوگ بیچ میں آئیں گے چیز اتنی ہی مہنگی ہو جاتی ہے۔تاہم انٹرنیٹ سائٹس کے ذریعے ایک مینوفیکچر یا ڈسٹری بیوٹر صارف کو وہی چیز براہِ راست بیچ دیتا ہے۔مڈل مین کی مداخلت نہ ہونے کی بنا پر صارف کو یہ چیز کافی سستی پڑتی ہے۔یہ طریقہ ایسی اشیاء کی فروخت میں بے حد کامیاب ہے جس میں خریدار کی پسند اور انتخاب پہلے سے واضح ہوتا ہے۔مثلاً اگر ایک کتاب خریدنی ہے تو ایک صارف بالعموم نصف قیمت پر گھر بیٹھے وہ کتاب خرید سکتا ہے۔یہاں یہ وضاحت ضروری ہے کہ اس طرح کے معاملات میں کریڈٹ کارڈ استعمال ہوتا ہے۔

Download Free Assignments from solvedassignmentsaiou.com

میٹرک سے لیکر ایم اے ایم ایس سی ایم فل تک تمام کلاسز کی داخلوں سے لیکر ڈگری کے حصول تک کی تمام معلومات مفت میں حاصل کرنے کے لیے ہماری ویب سائٹ کا وزٹ کریں

میٹرک ایف اے آئی کام بی اے بی کام بی ایڈ بی ایس ایم اے ایم ایڈ ایم ایس ایم فل پی ایچ ڈی ایف اسائمنٹس ویب سائٹ سے مفت میں ڈاؤن لوڈ کریں ہاتھ سے لکھی ہوئی اور ایل ایم ایس کی انفرادی امتحانی مشقوں کے لیے اکیڈمی کے نمبر پر رابطہ کریں

دنیا کی تمام یونیورسٹیز کے لیے انٹرن شپ رپورٹس، پروپوزل، پراجیکٹ اور تھیسز وغیرہ بھی آرڈر پر تیار کیے جاتے ہیں۔

علامہ اقبال اوپن یونیورسٹی کی تمام کلاسز کی حل شدہ اسائنمنٹس، گیس پیپرز فری میں ہماری ویب سائٹ سے ڈاؤن لوڈ کریں ہاتھ سے لکھی ہوئی اور آن لائن ایل ایم ایس کی مشقیں دستیاب ہیں۔

میٹرک سے لیکر ایم اے، ایم ایس سی، ایم فل تک تک تمام کلاسز کی داخلوں سے لیکر ڈگری کے حصول تک کی تمام معلومات مفت میں حاصل کرنے کے لیے ہماری ویب سائٹ کا وزٹ کریں

میٹرک، ایف اے، آئی کام، بی اے، بی کام، بی ایڈ، بی ایس، ایم اے، ایم ایڈ، ایم ایس سی، پی ایچ ڈی، ایف اسائنمنٹس ویب سائٹ سے مفت میں ڈاؤن لوڈ کریں ہاتھ سے لکھی ہوئی اور ایل ایم ایس کی انفرادی امتحانی مشقوں کے لیے اکیڈمی کے نمبرز پر رابطہ کریں

ای کامرس کی طرح اب ای بینکنگ اور ای گورنمنٹ کے تصورات بھی بہت عام ہو چکے ہیں۔ جن میں بینک اور حکومتی اداروں سے لین دین کے معاملات گھر بیٹھے بیٹھے باآسانی انجام پا جاتے ہیں۔ مثلاً گھر بیٹھے بیٹھے مختلف ادئیگیاں کی جا سکتی ہیں، بل بھرے جاسکتے ہیں اور ہر طرح کی معلومات حاصل کی جاسکتی ہیں۔

سنہ دو ہزار میں جب حکومتی سطح پر پاکستان میں انفارمیشن ٹیکنالوجی اور ای کامرس پر کام کا آغاز ہوا تو ای کامرس کے حوالہ سے بینکاری کے شعبہ میں واضح پیش رفت اور تبدیلیوں کی توقع کی گئی تھی۔

سٹیٹ بینک آف پاکستان کے اعداد و شمار کے مطابق دسمبر سنہ 2009 تک ملک میں بینکوں کی آن لائن شاخوں کی تعداد چھ ہزار پانچ سو ستاسی تھی۔ اس کے علاوہ دسمبر 2009 تک ملک میں چھ بینک صارفین کو موبائل فون کے ذریعہ رقم کی ادائیگی اور منتقلی کی سہولت فراہم کر رہے تھے اور موبائل بینکاری کے ذریعہ منتقل ہونے والی رقم کے حجم اور قدر بالترتیب سات ہزار پانچ سو تینتالیس ملین اور تین سو اکیاسی ملین روپے ریکارڈ کی گئی۔ انٹرنیٹ ویب سائٹ کے ذریعہ رقم وصول کرنے کے لیےانٹرنیٹ مرچنٹ اکاؤنٹ درکار رہتا ہے۔ اسٹیٹ بینک نے انٹرنیٹ مرچنٹ اکاؤنٹ کے قواعد و ضوابط کا اجراء سن دو ہزار دو میں کر دیا تھا مگر پاکستان میں اب تک صرف سٹی بینک کو ان اکاؤنٹس کا اجراء کرنے کی اجازت حاصل ہے اور اسٹیٹ بینک کے مطابق گذشتہ سال کے آخر تک ملک میں صرف بیس مرچنٹ اکاؤنٹ تھے۔

پاکستان کی آن لائن بینکاری کا نظام، کریڈٹ کارڈ اور انٹرنیٹ صارفین کی تعداد کو مدنظر رکھتے ہوئے انٹرنیٹ مرچنٹ اکاؤنٹس کی یہ تعداد انتہائی قلیل ہے۔

پاکستان میں ای کامرس ویب سائٹس ڈیزائن اور تیار کرنے والی ایک کمپنی، بائنری وائبز کے ڈائریکٹر فاروق کمال کا کہنا ہے کہ 'پاکستان میں آن لائن سٹور یا ای کامرس سائٹ شروع کرنے میں سب سے بڑی رکاوٹ انٹرنیٹ مرچنٹ اکاؤنٹ کا حصول ہے'۔

ان کا کہنا ہے کہ 'سٹی بینک کی جانب سے رائج کردہ قواعد و شرائط نیا کاروبار شروع کرنے والے بیشتر لوگوں کے لیے موزوں نہیں بلکہ ان سے کچھ پرانے لوگ بھی گھبراتے ہیں۔ دنیا کے بیشتر ممالک میں انٹرنیٹ کے ذریعہ پیسوں کی منتقلی کے لیے استعمال ہونے والی سروس 'پے پال' پاکستان میں کام نہیں کرتی ہے اور بیرونِ ملک موجود انٹرنیٹ مرچنٹ سروسز کی خدمات لینے سے بیوپاری کے منافع میں کمی آتی ہے اس لیے لوگ ان سے دور رہتے ہیں'۔

اکثر پاکستانی انٹرنیٹ پر خریداری کرنے سے اس لیے بھی گھبراتے ہیں کیونکہ انہیں ڈر ہوتا ہے کہ وہ اس طرح کسی دھوکے یا جعل سازی کا شکار نہ بن جائیں، اس کے علاوہ لوگوں کا خیال ہوتا ہے کہ اگر دکان میں جا کر وہ جس چیز کو دیکھ یا چھو نہیں سکتے ہے یا جس دکان کا پتا ان کے پاس نہیں ہے اس پر بھروسا کس طرح کیا جاسکتا ہے

جہاں یہ وجوہات پاکستان میں آن لائن سٹورز میں کمی کا سبب بنی ہیں وہیں فاروق کمال کے خیال میں انٹرنیٹ پر خریداری کرنے کے لیے پاکستانی صارفین کے پاس اعتماد اور وسائل کی بھی کمی ہے۔ ان کے مطابق 'اکثر پاکستانی انٹرنیٹ پر خریداری کرنے سے اس لیے بھی گھبراتے ہیں کیونکہ انہیں ڈر ہوتا ہے کہ وہ اس طرح کسی دھوکے یا جعل سازی کا شکار نہ بن جائیں، اس کے علاوہ لوگوں کا خیال ہوتا ہے کہ اگر دکان میں جا کر وہ جس چیز کو دیکھ یا چھو نہیں سکتے ہے یا جس دکان کا پتا ان کے پاس نہیں ہے اس پر بھروسا کس طرح کیا جاسکتا ہے'۔

فاروق کمال کے مطابق 'دوسری جانب پاکستانی انٹرنیٹ صارفین میں سے بیشتر لوگ کم عمر یا نوجوان ہیں جو انٹرنیٹ اور نئی ٹیکنالوجی استعمال کرنے میں تو کوئی قباحت محسوس نہیں کرتے مگر ان کے پاس کریڈٹ کارڈ موجود نہیں اور اس کے بغیر پاکستان میں انٹرنیٹ پر خریداری نہیں کی جاسکتی'۔

لبرٹی بکس پاکستان میں گذشتہ پچاس سال سے کتب فروشی کے کاروبار سے منسلک ہے۔ کمپنی کی برانڈ منیجر شرمین حسین کے مطابق کو کمپنی کی ویب سائٹ سن انیس سو پچانوے چھیانوے کے لگ بھگ شروع کی گئی تھی مگر اس کے ذریعہ کتابوں کی فروخت کا آغاز سن دو ہزار کے قریب ہوا جب پاکستان میں انٹرنیٹ کا شعور بڑھنے لگا تھا۔

captionImage 'آن لائن صارفین کی تعداد دکان پر آ کر خریداری کرنے والے افراد کی نسبت کہیں کم ہے'

شرمین حسین نے بتایا کہ کو ویب سائٹ کے ذریعہ خریدی گئی کتابوں کی قیمت یا تو سامان کو صارف تک پہنچاتے ہوئے وصول کی جاسکتی ہے یا پھر خریدار کریڈٹ کارڈ کے ذریعہ آن لائن ادائیگی کا انتخاب بھی کر سکتا ہے۔ شرمین کے مطابق کچھ عرصہ سے ان کے زیادہ تر ویب صارفین کریڈٹ کارڈ استعمال کرنا پسند کر رہے ہیں۔

تاہم شرمین کے مطابق اب بھی ان کے آن لائن صارفین کی تعداد دکان پر آ کر خریداری کرنے والے افراد کی نسبت کہیں کم ہے۔ ان کے مطابق اس کی دو وجوہات ہو سکتی ہیں، پہلی تو یہ کہ لوگوں میں آن لائن خریداری کرنے کا شعور ابھی کم ہے اور دوسری یہ کہ اکثر صارفین خریدنے سے پہلے چیز کو خود چھونا یا دیکھنا پسند کرتے ہیں اور چاہتے ہیں کہ ان کی نظروں کے سامنے ان کا کریڈٹ کارڈ مشین میں ڈالا اور نکالا جائے تاکہ اس کا غلط استعمال نہ ہو۔

پاکستان میں ای کامرس کی اہمیت: پاکستان میں ای-کامرس یا انٹرنیٹ کے ذریعے خرید و فروخت ایک بڑھتا ہوا رجحان ہے جس کا مجموعی حجم اس وقت 30 سے 25 ملین ڈالر کے درمیان ہے جبکہ ریٹیل مارکیٹ قریباً 42 بلین ڈالر کے لگ بھگ ہے۔ مزید براں ای-کامرس انڈسٹری اپنے حجم کو اس وقت مزید بڑھا سکے گی جب متعلقہ ویب سائیٹس کے ذریعے صارفین روزمرہ کی اشیاء بھی خرید سکیں گے، جو پاکستان کی ریٹیل مارکیٹ کے حجم کا سب سے بڑا حصہ ہے۔ جیسے جیسے رقم

0334-5504551 Download Free Assignments solvedassignmentsaiou.com

دنیا کی تمام یونیورسٹیز کے لیے انٹرن شپ رپورٹس، پروپوزل، پراجیکٹ اور تھیسز وغیرہ بھی آرڈر پر تیار کیے جاتے ہیں۔

علامہ اقبال اوپن یونیورسٹی کی تمام کلاسز کی حل شدہ اسائمنٹس ،گیس پیپرز فری میں ہماری ویب سائٹ سے ڈاؤن لوڈ کریں ہاتھ سے لکھی ہوئی اور آن لائن ایل ایم ایس کی مشقیں دستیاب ہیں۔

کی ادائیگی اور ترسیل کے نظام میں بہتری آ رہی ہے ویسے ویسے نئی اشیاء • صارفین کیلئے ویب سائیٹس پر خرید و فروخت کیلئے میسر ہو رہی ہیں جس کی بدولت انڈسٹری کے بڑے کھلاڑی Amazon طرز کے آن لائن بزنس ماڈل کو عملی جامہ پہنا سکیں گے۔ پاکستان کی الیکٹرونکس، فیشن اور ملبوسات انڈسٹری آن لائن خریداری کو ترجیح دے رہی ہے جو کہ مستقبل کیلئے ایک روشن باب کی حیثیت رکھتا ہے۔ پاکستان کے کئی مشہور برانڈز ایگو، سٹون ایج اور جنید جمشید آن لائن بزنس کے بڑھتے ہوئے رجحان سے نا صرف باخبر ہیں بلکہ اپنی مصنوعات کو ویب سائٹ پر فروخت کرنے کو ترجیح دے رہے ہیں۔ کم خرچ اور سرمایہ سے نہ صرف خاطر خواہ منافع حاصل ہوسکتا ہے بلکہ سٹور، ویئر ہاوس اور ملازمین کی تنخواہ جیسے اخراجات سے بچ کر صارفین کو مصنوعات پر ڈسکاؤنٹ دیا جاسکتا ہے۔ اس کیساتھ ساتھ چھوٹے شہروں اور قصبوں میں رہنے والا صارف بھی آن لائن خریداری کی بدولت آن تمام مصنوعات سے فائدہ اُٹھا سکتے ہیں۔ مصنوعات اور برانڈز کی بڑھتی ہوئی رینج اپنے حریفوں کی نسبت آنلائن فروخت کو بروئے کار لا کر ڈسکاؤنٹ ڈیلز کے ذریعے مارکیٹ پر سبقت حاصل کر سکتے ہیں۔ مزید برآں مختلف تہواروں پر آن لائن ریٹیلرز کی مصنوعات کی فروخت میں اضافہ ہوجاتا ہے کیونکہ آن لائن شاپنگ کی بدولت صارف اپنی من چاہی مصنوعات کو بغیر وقت کے ضائع کئے دیکھ اور خرید سکتے ہیں۔ اسکی حالیہ مثال یہ ہے کہ عید کے موقع پر کئی برانڈز نے عید کولیکشن کی نمائش ویب سائٹس پر کیں اور اپنے آؤٹ لیٹس کے برابر آن لائن بزنس کیا۔ Daraz.pk کی طرف سے مخصوص برانڈ کیلئے webstores کا آغاز پاکستان کی ای کامرس انڈسٹری میں ایک اہم اضافہ ہے جو صارفین کو ایک مکمل جامع اور عمیق تجربہ فراہم کرتا ہے۔ یہاں یہ بات بھی قابل ذکر ہے کہ پاکستان میں ریٹیل سٹورز کو فروخت کے حجم میں نمایاں کمی کا سامنا نہیں کرنا پڑا، کیونکہ یہ شہری آبادی کو صَرف کرتے ہیں جو کہ بنیادی طور پر کل آبادی کا صرف فیصد ہے۔ تمام برانڈز کو صارف کی آسانی کیلئے خصوصی طور پر ویب سائٹ پر پیش کرنے کی بدولت صارفین کو اپنے پسندیدہ برانڈز تلاش کرنے کیلئے مصنوعات کی ایک وسیع کیٹ لاگ کا سامنا نہیں کرنا پڑتا۔ مزید برآں، چھوٹے بوتیک ڈیزائنرز نے بھی اپنی مصنوعات کو فروخت کیلئے ویب سائٹ میں شامل کیا ہے۔ آپ مقامی طور پر تیار ہونیوالے سامان کو ویب سائیٹس پر خرید سکتے ہیں اور آپ کی پسند کی پروڈکٹ آپ کی دہلیز پر پہنچا دی جاتی ہے، جو پاکستان میں ای کامرس کاروبار کے روشن مستقبل کو نمایاں کررہا ہے۔

پاکستان میں ای کامرس کا مستقبل: حکومتی عدم توجہ کے باوجود پاکستان میں ای کامرس تیزی سے ترقی کر رہی ہے۔ گو اس وقت پاکستان میں ای کامرس کا کل حجم تقریباً 60 ملین ڈالرز ہے لیکن مزید دو، تین سالوں میں اس میں زبردست اضافہ متوقع ہے۔ اِس شعبے سے وابستہ تجربہ کار افراد کی جانب سے بار بار یہ کہا جارہا ہے کہ پاکستانی ای کامرس کا حجم سن 2020ء تک ایک بلین ڈالرز سے بھی تجاوز کر جائے گا۔ اگر اِس بات کو ٹھیک مان لیا جائے تو مطلب یہ ہوا کہ پاکستان میں سیاسی اور سماجی موسم کی گرمی سردی، تحریکوں، جلسوں اور دھرنوں سے راویتی کاروبار کو تو شدید نقصان پہنچ سکتا ہے لیکن ای کامرس کے متاثر ہونے کے امکانات کم ہیں، جو کہ ای کامرس سے جڑے لوگوں کے لئے تسلی بخش بات ہے لیکن مسئلہ یہ ہے کہ نہ صرف عوام الناس بلکہ خواص اور تعلیم یافتہ افراد بھی آئن لائن کاروبار کے حوالے سے مخمصے کا شکار نظر آتے ہیں۔

اکثر لوگوں کا خیال ہے کہ آئن لائن کاروبار سے منسلک کمپنیاں یا برینڈز غیر معیاری مصنوعات فروخت کر کے صارفین کو دھوکہ دہی سے منافع کماتی ہیں لیکن یہ محض ایک خیال ہی ہے۔ ہاں یہ درست ہے کہ کچھ کمپنیاں اور برینڈز ایسے ہیں جو اپنی ویب سائیٹ پر بہت نفیس اور معیاری مصنوعات کی تشہیر کر کے نسبتاً غیر معیاری اور معمولی نوعیت کی مصنوعات فروخت کرتے ہیں اور صارف جب ایک بار ایسے کسی پراڈکٹ کے لئے قیمت ادا کر دیتا ہے تو اس کو تبدیل یا واپس نہیں کرسکتا۔

لیکن اس طرح کی غیر قانونی اور غیر اخلاقی حرکت کو تمام کمپنیوں سے جوڑنا درست نہیں سمجھا جاسکتا۔ یہ معاملہ خاص طور پر ایسی کمپنیوں سے جوڑنا سرار نا انصافی ہوگی جو کسٹمر فرسٹ اور کسٹمر کو مطمئن کرنے کی کوشش کرتی ہیں اور کسی بھی ایسی صورت میں جب کسٹمر کو آئن لائن دیکھے اور اصل میں خریدے گئے پراڈکٹ میں فرق کی شکایت ہو تو اس کو باقائدہ سنتی اور دور کرتی ہیں۔

پاکستان میں اگرچہ آئن لائن کاروبار کرنے والی کمپنیوں کی تعداد بہت زیادہ نہیں لیکن اس کے باوجود ایسی کمپنیاں موجود ہیں جو کسٹمر فرسٹ اور کسٹمر سیٹیسفیکشن کے فلسفے پر عمل پیرا ہیں۔ اب اس بات کا جتنا انحصار حکومت پر ہے کہ کوئی بھی فراڈ کمپنی صارفین کو دھوکہ دہی سے نقصان نہ پہنچائے اتنا ہی صارفین کو بھی چاہیئے کہ وہ کسی بھی آن لائن کمپنی سے کسی بھی طرح کی کاروباری سرگرمی سے پہلے اس بات کا اطمینان کرلیں کہ کہیں انہیں دھوکہ تو نہیں دیا جارہا۔

پاکستان میں ای کامرس کے حجم کو بڑھانے کے لئے صارفین کا آئن لائن بیچنے والی کمپنیوں اور ان کی مصنوعات پر اعتماد کا ہونا اشد ضروری ہے۔ اس ضمن میں جہاں حکومت کو ایسی تمام کمپنیوں کو باقاعدہ رجسٹر اور مانیٹر کرنے کی ضرورت ہے وہیں آئن لائن کاروبار کرنے والے خواتین اور حضرات کو مل کر ایک ای کامرس سوسائٹی کی بنیاد رکھنے کی ضرورت بھی ہے۔ ایسی سوسائٹی نہ صرف ای کامرس سے جڑے حضرات کو قریب لاسکتی ہے بلکہ عوام میں ای کامرس کے حوالے سے آگاہی اور کاروبار کے مواقعوں کو بھی عام کرسکتی ہے۔

سوال نمبر 3 انفارمیشن ٹیکنالوجی کی تعریف کریں نیز جدید دور میں اس کی اہمیت بیان کریں۔ جواب۔

کامرس یعنی تجارت ایک منظّم نظام معیشت اور ریاستی عوامل کو سہارا اور مفاد دینے کا نام ہے تجارت یعنی کامرس کا نظریہ بہت پرانا ہے کامرس کا بنیادی مقصد حاصلات اور ضروریات کے درمیان ربط قائم کر کے آسانیاں پیدا کرنا ہیں۔ تجارت پر جدید صنعت کاری کے اثر کے ساتھ ساتھ کسی ملک کی ذاد تجارت اور تامین کی

دنیا کی تمام یونیورسٹیز کے لیے انٹرن شپ رپورٹس، پروپوزل، پراجیکٹ اور تھیسز وغیرہ بھی آرڈر پر تیار کیے جاتے ہیں۔

0334 5504551 Download Free Assignments from solvedassignmentsaiou.com

علامہ اقبال اوپن یونیورسٹی کی تمام کلاسز کی حل شدہ اسائمنٹس ،گیس پیپرز فری میں ہماری ویب سائٹ سے ڈاؤن لوڈ کریں ہاتھ سے لکھی ہوئی اور آن لائن ایل ایم ایس کی مشقیں دستیاب ہیں۔

پالیسی کو سمجھنا از حد ضروری ہے۔ جب کسی ملک میں تجارت خارجہ یعنی ملک میں درآمد ہونے والی اشیاء پر کسی قسم کی کی رکاوٹ یا پابندی عائد نہ کی جائے تو ایسی تجارت کو آزادانہ تجارت کہتے "تامین" کی پالیسی کا مطلب یہ ہے کہ ملکی صنعت کو ترقی دینے کی غرض سے غیر ملکی مصنوعات کی درآمد پر پابندیاں عائد کر دی جائیں تا کہ غیر ملکی مصنوعات کی بجائے ملکی مصنوعات کو استعمال میں لایا جائے۔ دور حاضر میں کوئی ایسا ملک میں نہیں جو اپنی ضروریات کو پورا کرنے میں خود کفیل ہو۔ ہر ملک کو اپنی ضروریات پورا کرنے کے لیے دوسرے ملک کا دست نگر ہونا پڑتا ہے۔ ترقی یافتہ مما لک بھی اس سے نجات حاصل نہیں کر سکتے۔

90ء کی دہائی میں ہم جب کامرس میں گریجویشن کر رہے تھے تو ہمارے نصاب میں بزنس مینجمنٹ، انڈسٹریز ان پاکستان، انٹروڈکشن ٹو بزنس، بزنس کمیونیکیشن، اکنامکس وغیرہ کے مضامین تھے، اس زمانے میں چونکہ کمپیوٹر نیا نیا آا تھا تو بنیادی آپریٹنگ سسٹم اور کمپیوٹر لینگوئجز سیکھ کر ہی خود کو طرم خان سمجھنے لگے تھے، لیکن یہ دور اتنی تیزی سے بدلا کہ محسوس ہوتا ہے کہ ہم ٹائم مشین میں سفر کر کے موجودہ دور میں پہنچ چکے ہیں۔ آج ہم ٹیلفون، موبائل، بجلی، گیس کے بل گھر بیٹھے انٹرنیٹ یا اپنے متعلقہ بینک کیا یپ سے بھر دیتے ہیں، نہ کوئی قطار، نہ انتظار نہ وقت کی قید۔ ا?ن لائن ایجوکیشن ہو یا شاپنگ، ایئر ٹکٹنگ ہو یا بزنس ڈیلنگ، بزنس ہو یا گاڑی کی بکنگ، ہر چیز۔ ای کامرس کے گرد گھومنے لگی ہے۔ اس تمام تر صورتحال کے باوجود ہمارے کامرس کیطلبہ غالب کے اشعار، مطالعہ پاکستان کے فرمودات وغیرہ بھی اکاؤنٹنگ اور اسٹیٹسٹکس کے ساتھ پڑھ رہے ہیں۔ یہ میری ذاتی رائے ہے کہ اگر کامرس کے طلبہ خالصتاً کاروبار کی تعلیم ہی لیں تو زیادہ بہتر ہوگا تا کہ وہ اپنے اذہان اور قابلیت کو ایک سمت میں متعین کر سکیں اور یہ بات میں بڑے وثوق سے کہہ سکتا ہوں کہ کامرس کی دنیا کے ذہین ترین طلبہ کے کیر یئر میں بھی میر تقی میر کے اشعار اوران کی تشریح کام آنے والی نہیں ہے۔

موجودہ دور انفارمیشن ٹیکنالوجی کا ہے اور اس کے اثرات سے تجارت کو مختلف طریقوں سے دیکھا جا رہا ہے جیسے انٹرنیٹ نے مکمل طور پر صارفین سے تعلقات بنانے کو ایک نئی شکل دی ہے۔ انٹرنیٹ تیزی سے ترقی کی جانب گامزن ہے، اس کی شناخت مختلف ناموں سے بنتی جا رہی ہے مثلاً میل سے ای میل اور اسی طرح اب کاروبار سے الیکٹرانک کاروبار یا انٹرنیٹ کاروبار وغیرہ۔ انٹرنیٹ کاروبار کی تمام سرگرمیوں کی حمایت میں معلومات اور مواصلات ٹیکنالوجی (ا?ئی سی ٹی) کے اطلاق کے طور پر بیان کیا جاتا ہے۔

مصنوعات کی فروخت بذریعہ کامرس۔

کامرس، کاروبار، گروپس اور افراد کے درمیان مصنوعات اور خدمات کے تبادلے کی تشکیل اور کسی بھی کاروبار کے ضروری معاملات میں سے ایک طور پر دیکھا جا سکتا ہے کہ کمپنیز کی اپنے اندرونی اور بیرونی ڈیٹا پروسیسنگ نظام کو زیادہ موثر اور کارا?مد لنک، سپلائرز اور شراکت داروں کے ساتھ زیادہ قریبی تعلقات وکام کرنے اور ان کے کسٹمرز کی توقعات کو پورا کرنے کے لیے الیکٹرانک بزنس کے طریقوں پر عمل کرنا ضروری ہے۔ انٹرنیٹ خدمات کی اکثریت کسی بھی بزنس یا صارفین کو انٹرنیٹ تک رسائی کے لئے دستیاب ہیں۔ لیکن کئی ای بزنس اپیلی کیشنز حساس کمپنی کے بارے میں معلومات کی رسائی اور اُس کے راستے کو اہل افراد یا شراکت دار تک ہی محدود رکھنے کے لیے ضروری ہوتی ہیں۔ اگر انفارمیشن کسی تنظیم کے اندرونی ملازمین تک ہی محدود ہوتی ہے تو اُسے ہم انٹرانیٹ کہتے ہیں۔ اگر اس کی رسائی خاص صارفین کو دی جائے جو تنظیم کا حصّہ بھی ہیں تو خاص حصّوں کو استعمال کرنے کو ہم ایکسٹرانیٹ کہتے ہیں۔ آپ جب بھی ای۔ ریٹیلیئر یا آن لائن نیوز سائٹ کے لئے ایک انٹرنیٹ سروس پر لاگ آن کریں تو یہ موثر طریقے سے ایک ایکسٹرانیٹ کا انتظام ہے۔ یہ لفظ اکثر بی۔ٹو۔بی یعنی بزنس ٹو بزنس (کاروبار سے کاروبار) ایپلیکیشن کے طور پر استعمال کیا جاتا ہے۔

اگر ہم الفاظ کامرس اور بزنس کا انگریزی زبان میں مطالعہ کریں تو ان میں زیادہ فرق نہیں اور حقیقت میں یہ بڑی حد تک تبادلہ کر رہے ہیں کہ اس میں منافع بخش سرگرمی کو تلاش کریں تو الیکٹرانک کامرس اور الیکٹرانک بزنس کے درمیان فرق ہیں، ویسے فرق مصنوعی ہے لیکن مختلف اصطلاحات میں مختلف معنی لیجاتے ہیں۔ الیکٹرانک بزنس کے بارے میں سوچ کی پہلی لہر نے انٹرنیٹ پر مصنوعات کی فروخت میں ایمیزون اور ڈیل کی کامیابی کے لیے ایک ردعمل ظاہر کیا تھا کہ الیکٹرانک بزنس میں پیسے کے لین دین کو شامل کر کے ای کامرس کی سرگرمیوں کو بہتر بنایا جائے۔ معاشرے میں زیادہ تر لوگ سمجھتے ہیں کہ چیزوں کو آن لائن بیچنے کے لئے ہمیں صرف ویب سائٹ پر کریڈٹ کارڈ کی ضرورت کا ہونا ہی کافی نہیں بلکہ ہمارے پاس ایسی ویب سائٹ ہونی چاہیئے جہاں پر چیزوں کی دُرست کیٹلاگ اور اچھی لاجسٹکس موجود ہو جس کی وجہ سے یہ ویب سائٹ لوگوں کو ہر بار دورہ کرنے پر مجبور کرے اور اُن کی عملی زندگی میں اُن کی ضرورت بن جائے۔

انیسویں صدی میں کچھ مفکرین بین الاقوامی تجارت کا روکاوٹوں کے حامی بنے۔ انہوں نے درآمدی تجارت پر پابندیاں عائد کر کے انگلستان کی سونے کی ذخائر میں اجارہ داری ختم کرنے کی مہم شروع کر دی۔ امریکی مفکرین نے تابین کا پالیسی کی تحریک چلائی۔ اوائل میں یہ پالیسی انگلستان میں مقبول نہ ہوسکی۔ لیکن آخر کا 1930ء کے عالمی معاشی بحران کے بعد مجبوراً انگلستان کی آزادانہ تجارت کی پالیسی ترک کرنی پڑی۔

تجارت کی وسعت اور تحقیق کار۔ ہر صنعت کو ابتداء میں ایک شیر خوار بچے کی حیثیت حاصل ہوتی ہے۔ اگر اسے ارتقائی منازل طے کرنے میں خوشگوار ماحول میسر نہ آئے تو وہ نہ ہی اپنے پاؤں پر کھڑا ہو کتا ہے اور نہ ہی وہ خود اپنی حفاظت کرنے کے قابل ہوسکتا ہے۔ اگر بیرونی درآمد پر رکاوٹیں نہ ہوں تو ملک میں کسی بھی

03345504551
Download free Assignments from
solvedassignmentsaiou.com

دنیا کی تمام یونیورسٹیز کے لیے انٹرن شپ رپورٹس، پروپوزل، پراجیکٹ اور تھیسز وغیرہ بھی آرڈر پر تیار کیے جاتے ہیں۔

علامہ اقبال اوپن یونیورسٹی کی تمام کلاسز کی حل شدہ اسائمنٹس ،گیس پیپرز فری میں ہماری ویب سائٹ سے ڈاؤن لوڈ کریں ہاتھ سے لکھی ہوئی اور آن لائن ایل ایم ایس کی مشقیں دستیاب ہیں۔

میٹرک سے لیکر ایم اے، ایم ایس سی ایم فل تک تمام کلاسز کی داخلوں سے لیکر ڈگری کے حصول تک کی تمام معلومات مفت میں حاصل کرنے کے لیے ہماری ویب سائٹ کا وزٹ کریں

میٹرک، ایف اے، آئی کام، بی اے، بی کام، بی ایڈ، بی ایس، ایم اے، ایم ایڈ، ایم ایس سی، پی ایچ ڈی کی اسائمنٹس ویب سائٹ سے مفت میں ڈاؤن لوڈ کریں ہاتھ سے لکھی ہوئی اور ایل ایم ایس کی انفرادی اسائمنٹس کے لیے آکیڈمی کے نمبر پر رابطہ کریں

نئ صنعت کو قیام مشکل ہے۔تامین کے حق میں یہ دلیل مفکرین کے نزدیک قابل قبول تھی کہ پاکستان جیسے ملک میں جن مس معاشی ترقی کی کوششیں خاصی دیر کے بعد شروع ہوئی ہیں۔تابین کی پالیسی اختیار کئے بغیر صنعتیں قائم نہیں کر سکے۔

۔ **صنعتوں میں تنوع پیدا کرنا:** ملک کو غیر ملکی دست نگری اور محتاجی سے بچانے کے لیے ملکی صنعتوں میں تنوع پیدا کرنا ضروری خیال کیا جاتا ہے۔تامین کی پالیسکی بدولت نئ صنعتیں پروان چڑھتی ہیں اور ملک اپنی بیشتر ضروریات کے لیے دوسرے مما لک سے درآمدات پر تکیہ نہیں کرتا۔

۔ **کلیدی صنعتوں کا قیام:** ملک میں معاشی ترقی کے لیے، لوہے، فولاد، اسلحہ سازی اور کیمیاوی اشیاء کی صنعتیں قائم کرنا ضروری ہیں اس سے نہ صرف ملکی معیشت ٹھوس بنیادوں پر قائم ہوگی بلکہ قومی آزادی کی حفاظت اور ملکی دفاع جیسے بنیادی قومی مفاد کو بھی تقویت ملے گی۔

4۔ **خود کفیل معیشت:** اگر آزادانہ تجارت کے نظریہ پر کار بند ہو کہ صرف وہ اشیاء پیدا کر لی جائیں جن کو تقابلی برتری حاصل تو ملکی معیشت بہت کی ضروریات کے لیے دوسرے مما لک کی دست نگر ہو جاتی یہ۔معاشی نقطۂ نظر سے یہ صورت حال پریشان کی ہے۔لہذا خود کفیل معیشت قائم کرنے کے لیے تامعین کی پالیسی اختیار کرنا ضرور ہے۔

سوال نمبر4 بیمہ کی تعریف کریں کاروبار کے لیے کون سا بیمہ موزوں ہے وضاحت کریں۔

جواب:

کاروبار کے لیے بیمہ کاری کی اہمیت: حضرت انسان میں پیش بنی اور دور اندیشی کا جوایک فطری چیز ہے۔کیونکہ زمانہ قدیم سے جب سے انسان اس کرۂ ارض پر آباد ہوا، اسے اپنی جان اور مال کا مختلف خطرات سے واسطہ پڑا، جس کے نتیجہ میں اسے کبھی جانی اور کبھی مالی نقصان اٹھانا پڑا۔فکرِ مال اور بیوی بچوں کی روشن مستقبل دور اندیشی اور پیش بنی کے جوہر کو اور چمکانے میں معاون ثابت ہوا اور اس حقیقت نے انسان کو کچھ نہ کچھ پس انداز کرنے پر بھی مجبور کیا۔

آج کے انسان نے اپنی خداداد عقل ودانش اور فہم وفراست کی صلاحیت کی بدولت آسائشات اور تعیّشات کے دلفریب سامان پیدا کر کے دنیا کو بہشت کا نمونہ بنادیا ہے۔مگر اسکے ساتھ ساتھ انسانی زندگی کے سَر پر خطرات ہروقت منڈلا رہے ہیں۔ ہر وقت حوادث کا خطرہ رہتا ہے۔صورت حال یہ ہوتی ہے کہ کسی عزیز کو اسٹیشن پر خدا حافظ کہنے گئے راستے میں ویگن نے کچل دیا۔ بازار سے سوداسلف خرید کر واپس آنے کی بجائے نعش واپس آگئی۔دولہا برات لے کر گیا مگر گھر واپس لوٹنا نصیب نہ ہوا۔مکان آگ لگنے سے خاکستر ہو گیا۔اس طرح ایک شخص جواپنے خاندان کا واحد کفیل ہو۔کسی سانحہ کا شکار ہو جائے یا کسی مرض میں مبتلا ہو کر اس دار فانی سے سدھار جائے تو ہو سکتا ہے کہ اس کے پس ماندگان شبینہ کے محتاج ہو جائیں یا کسی تاجر کا تجارتی جہاز باہر کے ملک جا رہا ہو اور وہ جہاز طوفان کی زد میں آ کر غرق ہو جائے تو ممکن ہے کہ وہ تاجر مفلس اور کوڑی کوڑی کا محتاج ہو جائے۔ان چند مثالوں سے واضح ہو جاتا ہے کہ انسان کو ان حادثات کی وجہ سے کس قدر شدید نقصانات برداشت کرنے پڑتے ہیں۔

چنانچہ حساس ارباب نظر نے لوگوں کو مرگ ناگہانی کے دل دوز پس منظر سے یہ سبق لیا ہے کہ وہ خدا کی شان بے نیازی سے مجبور ہیں اور مجبور رہیں گے۔ کیونکہ موت انسانی مرضی کے مطابق نہیں آتی۔معیشت ایزدی کے سامنے سب سرنگوں ہیں کوئی دخل نہیں دے سکتا۔مردوں کا انجام خدا جانے مگر باقی ماندہ لوگ ہمارے معاشرے کا اہم حصہ ہیں۔پس ماندگان کو زندہ درگور ہونے سے بچانے کے لیے اہل نظر کے غور وفکر اور تدبر نے بیمہ کا ڈھانچہ اختیار کیا۔کیونکہ انسانی حکمت عملی ہمیشہ اس کی کوشاں رہی ہے کہ ان ذرائع کو تلاش کیا جائے جس سے ان بے کس اور مجبور افراد کے شدید اور خطرناک نقصان کا تدارک ہو سکے۔انہی ذریعوں میں سے ایک ذریعہ بیمہ ہے۔انسانی تہذیب کی ترقی کے ساتھ ساتھ بیمہ کے معاہدات نے بھی مختلف شکلیں اختیار کی ہیں اور اس نے بہت زیادہ اہمیت حاصل کر لی ہے۔مثلاً اب ایک شخص اپنے ہاتھ پیر آنکھیں وغیرہ کا بیمہ کر اسکتا ہے۔اسکے والدین اپنی اولاد کی تعلیم کے متعلق یا لڑکیوں کی شادی کی رقم سے متعلق بھی بیمہ کر اسکتا ہے۔ہر شخص اس بات کا خواہاں ہے کہ اس کی ضعیفی کے زمانہ میں یا ناموزوں حالات کے زمانہ میں اسے کچھ رقم حاصل ہو جائے یا اسکی یہ خواہش ہوتی ہے کہ اپنی اولاد کے لیے کچھ اثاثہ چھوڑ جائے۔جس سے ان کی مالی مدد ہو سکے۔اب ان حالات میں بیمہ ان کا مددگار ہوتا ہے۔کاروبار، جائیداد اور انسانی زندگی کے لیے بیمہ کی بہت زیادہ اہمیت ہے۔اس اہمیت کو بیمہ کی اقسام کے لحاظ سے کچھ یوں تقسیم کر سکتے ہیں۔

تجارت کے فروغ کے لیے: تجارتی سامان عام طور پر دور دراز کے علاقوں سے بحری جہازوں، ہوائی جہازوں، مال گاڑیوں اور ٹرکوں وغیرہ کے ذریعے سے منگواتے ہیں۔دوران سفر سامان کو آگ لگنے، فضائی وسمندری خطرات سے نقصان پہنچنے کا احتمال ہوتا ہے۔اگر سامان کا بیمہ نہ کروایا گیا ہو تو نقصان مالک مال کو برداشت کرنا پڑتا ہے۔بصورت دیگر نقصان بیمہ کمپنی کو منتقل ہو جاتا ہے۔اگر مال کے بیمہ کا بندوبست نہ ہو تو تاجر مال باہر سے منگوانے کا خطرہ مول نہیں لیتے ہیں جس سے تجارت پر بہت بُرے اثرات پڑتے اور کاروبار ٹھپ ہو کر رہ جاتا ہے۔ بیمہ کی مدد سے تاجر بڑے اطمینان سے اشیاء کا تبادلہ کرتے ہیں۔جس سے تجارت کو فروغ ملتا ہے۔

اسی طرح اگر قیمتی اثاثہ جات مثلاً مکانات، دکانات، گوداموں وغیرہ کا بیمہ نہ کروایا گیا تو زلزلہ، سیلاب، آتش زدگی وغیرہ سے نقصان کی صورت میں اکیلے مالک کو ہی نقصان برداشت کا نا پڑتا ہے جس سے اس کے مالی حالت بری طرح متاثر ہو جاتی ہے۔بصورت دیگر نقصانات بیمہ کمپنی کو منتقل ہو جائیں گے۔اور یہ

دنیا کی تمام یونیورسٹیز کے لیے انٹرن شپ رپورٹس، پروپوزل، پراجیکٹ اور تھیسز وغیرہ بھی آرڈر پر تیار کیے جاتے ہیں۔

علامہ اقبال اوپن یونیورسٹی کی تمام کلاسز کی حل شدہ اسائنمنٹس ،گیس پیپرز فری میں ہماری ویب سائٹ سے ڈاؤن لوڈ کریں ہاتھ سے لکھی ہوئی اور آن لائن ایل ایم ایس کی مشقیں دستیاب ہیں۔

پھر مالک نئے سرے سے جائیداد حاصل کرنے کے قابل ہو جائے گا۔

زندگی موت کی امانت ہے۔اور اسکا کوئی اعتبار نہیں کہ کب ختم ہو جائے۔اس لیے اگر لواحقین کے لیے کوئی جائیداد یا پس انداز کی ہوئی رقم نہ ہو تو انہیں مالی مشکلات کا سامنا کرنا پڑتا ہے۔یا جب بندہ بوڑھا ہو جاتا ہے تو وہ چونکہ کام کاج تو نہیں کرسکتا ہے اس وقت اپنے پیٹ کی آگ بجھانے کے لیے سادہ غذا تک میسر نہیں آتی۔ایسے حالات میں اگر ایسے اشخاص نے اپنی زندگیوں کا بیمہ کر رکھا ہو تو انہیں بڑھاپے میں گزراوقات کے لیے کافی رقم مل جاتی ہے۔بصورت دیگر ان کی موت کے بعد انکے پسماندگان کو کافی رقم مل جاتی ہے۔مزید برآں کہ بیمہ کمپنیاں چونکہ رقم چھوٹی چھوٹی اقساط میں وصول کرتی ہیں۔جو کہ ''قطرہ قطرہ دریا می شد'' کے مترادف کافی بڑی رقم بن جاتی ہے جسے قومی ترقیاتی کاموں میں لگایا جاتا ہے۔جن کی بدولت ملک ترقی وخوشحالی کی راہوں پر گامزن رہتا ہے۔

بیمہ کاری کی مختلف اقسام: کاروبار، جائیداد اور انسانی زندگی کے لیے بیمہ کی بہت زیادہ اہمیت ہے۔اس اہمیت کے لحاظ سے بیمہ کی مندرجہ ذیل اقسام ہیں۔

1: تجارت کے فروغ کے لیے۔ 2: اثاثہ جات اور جائیدادوں کے تحفظ کیلئے 3: زندگی کا بیمہ۔

4: آگ کا بیمہ۔ 5: بحری یا سمندری بیمہ۔ 6: حادثاتی بیمہ۔

1۔ تجارت کے فروغ کے لیے: تجارتی سامان عام طور پر دور دراز کے علاقوں سے بحری جہازوں، ہوائی جہازوں، مال گاڑیوں اور ٹرکوں وغیرہ کے ذریعے سے منگواتے ہیں۔دوران سفر سامان کو آگ لگنے، فضائی وسمندری خطرات سے نقصان پہنچنے کا احتمال ہوتا ہے۔اگر سامان کا بیمہ نہ کروایا گیا ہو تو نقصان مالکِ مال کو برداشت کرنا پڑتا ہے۔بصورت دیگر نقصان بیمہ کمپنی کو منتقل ہو جاتا ہے۔اگر مال کے بیمہ کا بندوبست نہ ہو تو تاجر مال باہر سے منگوانے کا خطرہ مول نہیں لیتے ہیں جس سے تجارت پر بہت بُرے اثرات پڑتے ہیں اور کاروبار ٹھپ ہو کر رہ جاتا ہے۔بیمہ کی مدد سے تاجر بڑے اطمینان سے اشیاء کا تبادلہ کرتے ہیں ۔جس سے تجارت کو فروغ ملتا ہے۔

2۔ اثاثہ جات اور جائیدادوں کے تحفظ کیلئے: اگر قیمتی اثاثہ جات مثلاً مکانات، دکانات، گوداموں وغیرہ کا بیمہ نہ کروایا گیا تو زلزلہ، سیلاب، آتش زدگی وغیرہ سے نقصان کی صورت میں اکیلے مالک کو ہی نقصان برداشت کرنا پڑتا ہے جس سے اس کے مالی حالت بری طرح متاثر ہو جاتی ہے۔بصورت دیگر نقصانات بیمہ کمپنی کو منتقل ہو جائیں گے اور یہ پھر مالک نئے سرے سے جائیداد حاصل کرنے کے قابل ہو جائے گا۔

3۔ زندگی کا بیمہ: زندگی کے بیمہ کا معاہدہ وہ معاہدہ ہے جس میں بیمہ دہندہ بعوض ایک خاص پریمیم (قسط) کے اس کی ذمہ داری لیتا ہے کہ بیمہ دار کو معینہ مدت کے بعد بیمہ دار کی موت پر (اگر معینہ مدت سے پہلے واقع ہو) وہ مقررہ رقم منافع یا بغیر منافع کے (جیسے طے پایا ہو) متوفی کے نامزد شدہ شخص کو یا اس کے ورثا کو ادا کرے گا۔بیمہ دہندہ کو (Assurer) اور بیمہ دار کو (Assured) کہتے ہیں۔اس میں رقم کا ملنا یقینی بات ہے چاہے نقصان ہو یا نہ ہو، تلافی و نقصان کا اصول اس بیمہ میں لاگو نہیں ہوتا۔اگر ایک شخص کی موت واقع نہیں ہوتی تو بھی اس کو ایک خاص مدت کے بعد رقم وصول ہو جاتی ہے۔

4۔ آگ کا بیمہ: آگ کا بیمہ ایک ایسا معاہدہ ہوتا ہے جس کے تحت بیمہ کمپنی بیمہ کروانے والے سے اس بات کا وعدہ کرتی ہے کہ مقررہ مدت میں متعلقہ مال و اسباب یا جائیداد کا آگ کی وجہ سے اگر نقصان ہوا تو اس کی تلافی کرے گی۔آگ کے بیمہ کے تحت بیمہ کمپنی کو نقصان کی صورت میں اسے پورا کرنے کی ذمہ دار ہوتی ہے۔اسی طرح بیمہ کرانے والا قسط بیمہ ادا کرنے کا ذمہ دار ہوتا ہے۔

5۔ بحری یا سمندری بیمہ: بحری بیمہ سے مراد ایسا معاہدہ جس سے فریق بیمہ دہندہ (بیمہ کمپنی)، دوسری فریق بیمہ دار (بیمہ کروانے والے) سے وعدہ کرتا ہے کہ وہ ایک مقررہ رقم کے عوض خواہ وہ یکمشت ادا کر دی جائے یا قسطوں میں (جیسی بھی صورت ہو) اگر بیمہ شدہ مال یا جہاز یا کرایہ کو دوران بحری سفر یا پالیسی کی مدت یا معیار کے درمیان کوئی نقصان بیمہ شدہ خطرات سے پہنچے وہ اس کی تلافی کر دے گا۔بحری بیمہ کی تمام شرائط ایک دستاویز میں درج ہوتی ہیں جس کو بحری بیمہ کی پالیسی کہتے ہیں۔جب کسی سامان کا بحری بیمہ کرایا جاتا ہے تو سامان کو سمندری خطرات سے جو نقصان پہنچتا ہے۔اس سے تاجر بچ جاتا ہے کیونکہ ایسے نقصانات کو پورا کرنے کی ذمہ داری بیمہ کمپنی نے لے رکھی ہوتی ہے۔

6۔ حادثاتی بیمہ: حادثاتی بیمہ سے مراد فریقین کے درمیان کا ایک ایسا معاہدہ جس کی رو سے ایک فریق دوسرے فریق سے وعدہ کرتا ہے کہ کسی حادثہ کی صورت میں اس کی جان یا مال کو جو نقصان پہنچے اس کی (بعوض پریمیئم) تلافی کر دے گا۔ایسا معاہدہ حادثاتی بیمہ کہلاتا ہے۔

☆ بیمہ کی اس قسم کے تحت ان بیمہ جات کا شمار ہوتا ہے۔جن کا تحفظ آگ، زندگی اور بحری بیمہ کے تحت نہیں دیا جاسکتا۔حادثات کے بیمہ کو مندرجہ ذیل اقسام میں منقسم کیا جاسکتا ہے۔

1: ذاتی حادثہ ۔ 2: موٹر کے حادثات ۔ 3: عوامی ذمہ داری کا بیمہ ۔ 4: وفاداری کا بیمہ۔ 5: جائیداد کا بیمہ۔

سوال نمبر 5۔ ذرائع آمدورفت کی تعریف کریں نیز ملک میں موجود ذرائع آمدورفت کو بہتر سے بہتر طریقے سے استعمال کرنے کی تجاویز بیان کریں جس سے کاروباری سرگرمیوں میں اضافہ ہو سکے۔

جواب:

ذرائع نقل وحمل: ذرائع نقل وحمل وآمدورفت کے معنی ومفہوم ذرائع آمدورفت سے مراد وہ ذرائع ہیں جن کی بدولت افراد سفر کرتے ہیں اور اشیاء کو ایک جگہ سے

دنیا کی تمام یونیورسٹیز کے لیے انٹرن شپ رپورٹس، پروپوزل، پراجیکٹ اور تھیسز وغیرہ بھی آرڈر پر تیار کیے جاتے ہیں۔

میٹرک، ایف اے، آئی کام، بی اے، بی کام، بی ایڈ، بی ایس، ایم اے، ایم ایڈ، ایم ایس سی، پی ایچ ڈی، ایف اے اسائنمنٹس ویب سائٹ سے مفت میں ڈاؤن لوڈ کریں ہاتھ سے لکھی ہوئی اور ایل ایم ایس کی انفرادی امتحانی مشقوں کے لیے اکیڈمی کے نمبرز پر رابطہ کریں

میٹرک سے لیکر ایم اے، ایم ایس سی، ایم فل تک تک تمام کلاسز کی داخلوں سے لیکر ڈگری کے حصول تک کی تمام معلومات مفت میں حاصل کرنے کے لیے ہماری ویب سائٹ کا وزٹ کریں

علامہ اقبال اوپن یونیورسٹی کی تمام کلاسز کی حل شدہ اسائمنٹس ،گیس پیپرز فری میں ہماری ویب سائٹ سے ڈاؤن لوڈ کریں ہاتھ سے لکھی ہوئی اور آن لائن ایل ایم ایس کی مشقیں دستیاب ہیں۔

میٹرک ایف اے آئی کام بی اے بی کام ،بی ایڈ، بی ایس ایم اے ایم ایڈ ایم ایس سی کی پی ڈی ایف اسائمنٹس ویب سائٹ سے مفت میں ڈاؤن لوڈ کریں ہاتھ سے لکھی ہوئی اور ایل ایم ایس کی انفرادی امتحانی مشقوں کے لیے اکیڈمی کے نمبرز پر رابطہ کریں

میٹرک سے لیکر ایم اے ایم ایس سی ایم فل تک تمام کلاسز کی داخلوں سے لیکر ڈگری کے حصول تک کی تمام معلومات مفت میں حاصل کرنے کے لیے ہماری ویب سائٹ کا وزٹ کریں

دوسری جگہ منتقل کرتے ہیں۔ یہ ذرائع قدیم بھی ہیں اور جدید بھی۔قدیم ذرائع آمدورفت میں سڑکیں اور بحری سفر شامل ہیں۔سائنس اور ٹیکنالوجی کے فروغ کے ساتھ ہی ذرائع آمدورفت بہت بہتر ہوگئے ہیں۔موٹر کاروں نے گاڑیوں اور جانوروں کی جگہ لے لی ہے۔کشتیوں کی جگہ جدید بحری جہاز آگئے ہیں اور اب فضا کے ذریعے بھی سفر مقبول ہوتا جارہا ہے۔

اگر ہم کامرس کی تعریف کو ذہن میں لائیں تو ہمیں یاد آجائے گا کہ کامرس سے مراد ''وہ معاشی مشاغل ہمیں جو اشیاء خدمات کے تبادلہ کے سلسلے میں انسانوں، جگہوں اور وقت کی رکاوٹوں کو دور کرتے ہیں۔وہ رکاوٹیں جو انسانوں اور وقت کے بارے میں ہوتی ہیں وہ تاجر لوگ معاونین تجارت، انشورنس کمپنیوں اور ملکیوں کی مدد سے دور کرلیتے ہیں۔لیکن جو رکاوٹیں جگہ کے بارے میں ہوتی ہیں ان کو دور کرنے کے لئے مربوط قسم کے ذرائع آمدورفت کی ضرورت ہوتی ہے۔ کسی بھی ملک کی صنعتی اور تجارتی ترقی کا انحصار وہاں کے ذرائع آمدورفت پر ہوتا ہے اگر ملک میں بہتر قسم کے ذرائع آمدورفت ہوں گے تو ان سے نہ صرف تجارتی سامان کی منتقلی آسانی ہوگی بلکہ لوگوں کی طرز زندگی اور معیار زندگی پر بھی بہت اچھا اثر پڑے گا۔ذرائع آمدورفت، تہذیب وتمدن پر بھی گہرا اثر پڑتا ہے یہی وجہ ہے کہ انسان اس وقت تک بہتر تمدن اختیار نہ کرسکا۔جب تک اس کو دنیا کی دوسری اقوام سے راہ وسم پیدا کرنے کا موقع نہ ملا۔یہ ذرائع آمدورفت سے بھی ممکن ہوا۔اگر ہم پرانی تہذیب پر نظر ڈالیں تو ہمیں پتہ چلتا ہے کہ کیوں کہ اس وقت ذرائع بہتر نہیں تھے اس لیے وہ لوگ تجارتی اور معاشرتی طور پر انتہائی پس ماندہ تھے۔اس دور میں اشیاء خدمات کی منتقلی تو کیا ایک انسان دوسرے انسان کی بود وباش سے واقف تک نہ تھا۔اس زمانے میں انسان کی زندگی جنگلی جانوروں کی مانند تھی۔ایک ہی جگہ اور ایک ہی علاقہ کی دنیا تھا۔وہ کنوئیں کے مینڈکوں کی طرح کنوئیں کو ہی عالم آب وگل سمجھتا۔اس کے لیے ذرائع آمدورفت کے ناآشنائی ایسی ہی مہلک تھی جیسے کسی جائیدار سے خون منجمد کر کے اسے بے حرکت کردیا گیا ہو۔کہا جاتا ہے کہ آج کل کوئی ملک اور شہر ایک دوسرے سے دور نہیں رہا۔ زمین کی فضاء میں کھینچ گئی ہیں۔دور کے فاصلے سمٹ گئے ہیں یہ سب آخر کس کی بدولت ہوا۔ذرائع آمدورفت ہی کی بدولت آج ہم چھ سات ہزار میل دور رہنے والے امریکی اور کینیڈی لوگوں کو بھی اپنے سے دور نہیں سمجھتے۔صرف اس لیے کہ ہم ان کے پاس بھی 24 گھنٹے میں پہنچ جاتے ہیں۔

ذرائع آمدورفت کی اہمیت: **کسی بھی ملک کی ترقی کے لئے ذرائع آمدورفت کی بہت اہمیت ہے۔یہ معاشی ترقی میں مدد دیتے ہیں۔ان کی مدد سے خام مال کارخانوں تک پہنچایا جاتا ہے اور تیار مال منڈیوں تک لے جایا جاتا ہے۔ان سے بیروزگاری میں کمی واقع ہوتی ہے کیونکہ لوگ دور دراز کے مقامات پر بھی ملازمت کرسکتے ہیں اور بکثرت سفر کرسکتے ہیں۔مختصراً یہ کہ ذرائع آمدورفت مندرجہ ذیل مقاصد میں مدد کرتے ہیں۔**

(۱) ملک کی زراعت اور صنعت کو فروغ دینا۔

(۲) مقامی، قومی اور بین الاقوامی تجارت کو فروغ دینا۔

(۳) لوگوں کے ملک کے مختلف علاقوں میں سفر سے اتحاد اور قومی اور بھائی چارے کو پروان چڑھانا۔

(۴) مسلح افواج کی تیز رفتار حرکت سے ملک کے دفاع کو مضبوط اور مستحکم کرنا۔

(۵) علوم وفنون کو فروغ دینا اور ان کے فائدے ملک کے دوسرے حصوں تک پہنچانا۔

(۶) ملک میں امن وامان برقرار رکھنے میں مدد کرنا اور سیلاب، زلزلہ اور آگ لگ جانے جیسی قدرتی آفت کی صورت میں جلد

پانی کے راستوں پر چلنے والی چیزیں

کشتیاں: سورہ ابراہیم میں رب العزت نے قرآن حکیم میں واضح طور پر ارشاد فرمایا کہ اللہ نے تمہارے لیے کشتی کو مسخر کیا کہ وہ سمندر میں اس کے حکم سے چلے۔ایک اور جگہ سورہ ہود میں نوح علیہ السلام کو فرمایا کہ ''میری رہنمائی کے مطابق میرے سامنے کشتی بناؤ۔ان آیات کریمہ سے ثابت ہو کہ اللہ تعالیٰ کی رہنمائی میں سب نے پہلی کشتی حضرت نوح علیہ السلام نے استعمال کی جس نے ان کو اور ان کے پیروں کاروں کو طوفان سے بچایا اور آئندہ نسلوں کی بقاء کے لئے بھی انسانی اور حیوانی جوڑوں کو محفوظ کرلیا۔اس بات کا علم انسان کو قرآن کے ذریعہ ہوا اور پھر بعد میں تمام انسانوں کو مسلمانوں کے ذریعے ہوا۔گو پانی کو انسان نے ابتداء سے ہی ذریعہ آمدورفت بنا رکھا تھا مگر اس کے لئے کوئی ایسی چیز وجود میں نہ آئی تھی۔جس کو وہ اپنی مرضی سے ایک مقام سے دوسرے مقام تک لے جاسکے۔کشتیاں یا عرشے جو کچھ بھی انسان بطور ذریعہ بار برداری استعمال کرتا ہو ہوا کے یا پانی کے محتاج ہوتے۔شروع میں بادبان کشتیوں کا زمانہ نظر آتا ہے۔انسان سفر کیلئے جن کشتیوں کو استعمال کرتا ان پر اس کا کوی کنٹرول نہیں تھا۔یہ جدھر ہوا کا رخ ہوتا، ادھر ہی چلتی جاتیں اور اسی نسبت سے ان کو بادبان کشتیاں کہا جاتا ہے۔ ان کشتیوں کا کوئی راہ متعین نہ ہوتا تھا اور نہ ہی یہ طوفان باد وباراں سے محفوظ ہوتی تھیں۔ان کا منزلوں پر پہنچنا یقیناً نہ تھا۔بعض اوقات یہ ایسے نامعلوم مقامات پر پہنچ جاتیں جن کا انسان کو وہم وگمان بھی نہ ہوتا۔قدرت کی فیاضی دیکھئے بعض نامعلوم جگہیں بھی انسان ک یلیئے ترقی کا سبب بنی۔مثلاً کولمبس کو پتہ نہ تھا کہ اسی کی کشتی کدھ جاری ہے۔مگر اس کو یہ کشتی ایسے مقام پر لے گئی جس میں قدرت کے لئے بہا خزانے دفن تھے اور خزانوں کی اس دنیا کو ہم آج امریکہ کہتے ہیں۔

وجوہات: ریلویز کے وجود میں آنے سے پہلے اشیاء کو زیادہ تر پانی کے ذریعے ہی منتقل کیا جاتا تھا۔اس طرح اس زمانہ میں تجارتی دنیا کا دارومدار پانی پر ہی تھا۔اور اسی وجہ سے تمام اہم ترین شہر دریاؤ اور سمندروں کے کنارے آباد ہوئے۔

سٹیم بوٹس اور لوکوموٹیوز: اٹھارویں صدی میں سٹیم انجن کی ایجاد نے ذرائع آمدورفت میں ترقی کی راہ دکھائی۔جہاز رانی کے لئے سٹیم انجن پہلی دفعہ 1807

کاشان اکیڈمی 0334-5504551 Download Free Assignments from solvedassignmentsaiou.com

دنیا کی تمام یونیورسٹیز کے لیے انٹرن شپ رپورٹس، پروپوزل، پراجیکٹ اور تھیسز وغیرہ بھی آرڈر پر تیار کیے جاتے ہیں۔

علامہ اقبال اوپن یونیورسٹی کی تمام کلاسز کی حل شدہ اسائنمنٹس ،گیس پیپرز فری میں ہماری ویب سائٹ سے ڈاؤن لوڈ کریں ہاتھ سے لکھی ہوئی اور آن لائن ایل ایم ایس کی مشقیں دستیاب ہیں۔

میٹرک، ایف اے، آئی کام، بی اے، بی کام، بی ایڈ، بی ایس، ایم اے، ایم ایڈ، ایم ایس سی، پی ایچ ڈی کی اسائنمنٹس ویب سائٹ سے مفت میں ڈاؤن لوڈ کریں ہاتھ سے لکھی ہوئی اور ایل ایم ایس کی انفرادی امتحانی مشقوں کے لیے اکیڈمی کے نمبر پر رابطہ کریں

میٹرک سے لیکر ایم اے، ایم ایس سی، ایم فل تک تمام کلاسز کی داخلوں سے لیکر ڈگری کے حصول تک کی تمام معلومات مفت میں حاصل کرنے کے لیے ہماری ویب سائٹ کا وزٹ کریں

میں استعمال ہوا سٹیم انجن کی ایجاد سے "سٹیم بوٹس" اور لوکوموٹیوز" وجود آئیں۔ جس نے حیرت انگیز طریقے سے اشیاء منتقلی کو سستا بھی بنا دیا اور بہتر بھی۔ ایک امریکی شخص روبرٹ فلٹن نے سب سے پہلے جب 1807 میں ایک کامیاب سٹیم بوٹ بنائی تو اس کی اوسط سپیڈ 6 میل فی گھنٹہ چڑھائی کی طرف اور دس سے بارہ میل فی گھنٹہ چڑھائی کی طرف اور دس سے بارہ میل فی گھنٹہ اترائی کی طرف تھی۔ سٹیم بوٹس 1817 میں کاروباری صورت میں استعمال ہونے لگی تھیں۔ ابتداء میں سٹیم بوٹس کے ریٹ بھی تغیر پذیر تھے۔ اگر سامان کی زیادتی ہوجاتی یا لوگوں کا رش بڑھ جاتا تو ریٹ بھی بڑھ جاتے۔ اگر سامان یا لوگوں میں کمی آجاتی تو ریٹ بھی بڑھ جاتے۔ اور جب پانی اتر جاتا تو ریٹ چار گنا تک پہنچ جاتے۔ بعض مقامات پر تو ملاحوں کو اجرہ داری حاصل تھی۔ اور وہ منہ مانگے ریٹ لیتے۔ پھر جہاں جہاں مقابلہ کی حالت پیدا ہوتی جاتی ریٹ کی شرح گرتی جاتی۔ ٹرانسپورٹ کی تاریخ میں 1839 تک کچھ یہی حالات نظر آتے ہیں۔ مگر زمانے کی ترقی کے ساتھ ساتھ ٹرانسپورٹ میں بھی ترقی ہوتی گئی اور اس ترقی کا ایک پہلو یہ بھی سامنے آیا کہ 1880 میں ٹریفک کے باقاعدہ اصولی مرتب ہوئے

بحری جہاز: زیادہ مقدار میں اور کم از کم اخراجات پر اشیاء کو ایک مقام سے دوسرے مقام تک پہنچانے کیلئے کسی ذریعہ کی تلاش میں انسان کافی دیر سے کوشاں تھا۔ تو آخر اس نے وہ ذریعہ تلاش کر ہی لیا۔ یہ ذریعہ بحری جہاز تھا۔ اس کا تصور انسان کو زمانہ قدیم سے ہی مل چکا تھا۔ مگر اس ساخت میں جہاز بنانا کہ وہ نہ صرف بے شمار وزن ایک مقام سے دوسرے مقام تک منتقل کر سکے بلکہ سمندری طوفانوں کا مقابلہ بھی کر سکے ایک دشوار عمل تھا لیکن وہ کون سا کام ہے جس کو کرنے کی خالق حقیقی نے انسان کو قوت اور عقل نہ بخشی ہو۔ بحری جہاز کو اگر آپ دیکھیں تو ایک دفعہ تو یقیناً یہ سوچ کر حیران رہ جائیں گے کہ کس طرح یہ پہاڑ جیسا قلعہ پانی میں ہزاروں من وزن اٹھائے جھومتا جھومتا سفر طویل طے کر رہا ہے۔ پھر حیران کن بات یہ بھی ہے کہ اگر آپ کوئی پتھر یا لوہا پانی میں پھینکیں تو وہ فوراً ڈوب جاتا ہے مگر یہ بحری جہاز ہے کہ ہزاروں من پتھر اور لوہا اٹھائے منزل کی طرف خراماں خراماں، رواں دواں نظر آتا ہے۔

یہ ذرائع باربرداری کو ریل اور موٹر کے مقابلے میں رفتار میں سست ہے مگر مقدار اٹھانے میں یہ یکتائے روزگار ہے۔ آپ اس پر پتھروں، لوہے، لکڑی اور اناج کے انبار لا دیں یہ ہے بحر بے کراں میں ایک مستقل مزاج جاندار کی طرح طویل مسافت کو روانہ ہو جائے گا۔ اس طریقہ نقل و حمل سے بیرونی تجارت کو بہت زیادہ فروغ ہوا۔ اس سے نہ صرف بیرونی تجارت میں تعلقات قائم ہوئے بلکہ ملکوں کے درمیان معاشرتی اور سفارتی تعلقات نے بھی جنم لیا۔ باربرداری کے مذکورہ تمام طریقوں سے یہ طریقہ سستا ثابت ہوا۔ آج ہر ملک اس طریقہ باربرداری سے فائدہ اٹھا رہا ہے۔

0334-5504551
Download Free Assignments from
Solvedassignmentsaiou.com

دنیا کی تمام یونیورسٹیز کے لیے انٹرن شپ رپورٹس، پروپوزل، پراجیکٹ اور تھیسز وغیرہ بھی آرڈر پر تیار کیے جاتے ہیں۔