باب 10

داخلی تجارت

سیکھنے کے مقاصد

اس سبق کا مطالعہ کرنے کے بعد

- داخلی تجارت کے مفہوم اور اقسام کو بیان کر سکیں گے۔
- تھوک فروشوں، پیدا کاروں اور خوردہ فروشوں کو خدمات کی تصریح کر سکیں گے۔
- خوردہ فروشوں کی خدمات کی وضاحت کر سکیں گے۔
- خوردہ فروشوں کی اقسام کی درجہ بندی کر سکیں گے۔
- چھوٹے پیمانے اور بڑے پیمانے کے خوردہ فروشوں کی وضعات کی تشریح کر سکیں گے۔
- داخلی تجارت کے فروغ میں چیمبرس آف کامرس اور صنعت کے کردار کو بیان کر سکیں 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 پہونچتا؟ ہم سب آس پاس کی کرانے کی دوکان سے واقف ہیں جہاں ہماری روزمرہ کی ضرورت کی چیزیں فروخت ہوتی ہیں۔لیکن کیا یہ کافی ہے؟ جب ہمیں کچھ مخصوص اشیاء درکار 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 اشیاء 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 اشیاء 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 آ گئی ہیں یہاں تمام اشیاء 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 لگی ہوئی ہے۔جدید دور میں تجارت کی اہمیت بہت بڑھ گئی ہے کیوں کہ نئی نئی اشیاء 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 اشیاء 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) 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 ٹینڈر میں کی جاتی ہے یا کسی دوسری قابل قبول کرنسی میں کی جاتی ہے۔

داخلی تجارت کو دو وسیع زمروں میں تقسیم کیا جاسکتا ہے۔ (i) تھوک تجارت (ii) خوردہ تجارت۔ عام طور سے ایسی اشیاء 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 ہوجاتا 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 کئے گئے ہوں ان کو پورے ملک میں پھیلے ہوئے صارفین تک پہنچانا ہوتا ہے۔ اس کے لئے 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 اور/یا صنعتی اداروں اور تجارت میں استعمال کرنے والوں کو فروخت کرنا ہے لیکن آخری صارفین کو فروخت کرنا نہیں 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 اشیاء اور خدمات کی تقسیم میں بہت سے کام انجام دیتا ہے۔ یہ عام طور سے اشیاء 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 خریداری کرتے ہیں اور چھوٹی چھوٹی مقدار میں خوردہ فروش اور صنعت کار کو بیچتے ہیں۔ وہ بہت سے کام انجام دتے ہیں جیسے اشیاء کی گریڈنگ، چیزوں کی چھوٹی چھوٹی پیکنگ ذخیرہ کاری نقل وحمل، اشیاء کا فروغ، بازار کی معلومات کو اکٹھا کرنا، خوردہ

© NCERT not to be republished

فروشوں کے چھوٹے اور دور دراز میں پھیلے ہوئے آرڈروں کو اکٹھا کرنا اور پھر ان کو اشیاء 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 بڑی 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 پیداکار کو انجام دینے ہونگے یا پھر خوردہ فروشوں کو۔

تھوک فروشوں کی خدمات

تھوک فروش پیداکاروں اور خوردہ فروشوں کو بہت سی خدمات مہیا کرتے ہیں۔ اور چیزوں اور خدمات کی تقسیم میں بڑی مدد کرتے ہیں۔ تھوک فروش اشیاء ضرورت کے مطابق اور ضرورت کے وقت ان مقامات پر مہیا کرتا ہے جہاں ان کی ضرورت ہوتی ہے۔

10.3.1 پیداکاروں 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 پیداکار کے پاس بھیج دیتا ہے اور بڑی مقدار میں خریداری کرتا ہے۔ یہ چیز پیداکار کو بڑے پیمانے پر پیداوار کرنے کے قابل بناتی ہے۔ اور پیداکار 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، اشیاء 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، اشیاء کا خراب ہونا، آگ وغیرہ اس حد تک وہ پیداکار کو ان خطرات کے اٹھانے سے بچاتا ہے۔

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

(iv) ماہرانہ صلاح: چوں کہ تھوک فروشوں کا خوردہ فروشوں سے براہ راست تعلق ہوتا ہے اس لیئے تھوک فروش اس حالت میں ہوتے ہیں کہ وہ پیداکار 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۔

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

© NCERT not to be republished

(vi) 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) اشیاء کی دستیابی: خوردہ فروش کو مختلف اشیاء کا مناسب ذخیرہ کرنا ہوتا ہے تاکہ وہ اپنے صارفین کو چیزوں کی مختلف اقسام پیش کر سکے۔ تھوک فروش مختلف پیدا کاروں کی اشیاء 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 کے فروغ کی سرگرمیاں بھی انجام دیتا ہے تاکہ صارفین کو چیزیں خریدنے کے لیے اکسایا جائے۔ مختلف نئی اشیاء 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) تخصیصی معلومات: تھوک فروش ایک ہی لائن کی اشیاء 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 بڑی مقدار میں خریدتا ہے اور نسبتاً چھوٹی چھوٹی مقدار میں خوردہ فروش کو فروخت کرتا ہے۔ خوردہ فروش اشیاء کو چھوٹی چھوٹی مقدار میں خریدنے کی وجہ سے اس حالت میں ہوتا ہے کہ وہ ذخیرہ کرنے کے خطروں، چوٹے پن، قیمتوں میں کمی، اشیاء کی متروکیت اور کالعدمی اور مانگ میں اتار چڑھاؤ کو نظرانداز کر سکے اس طرح خوردہ فروش ان چیزوں کو خرید سکتا ہے جن کی خدمات تھوک فروش کے ذریعہ دستیاب نہیں 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

© NCERT not to be republished

تھوک فروش سے بڑی مقدار میں اشیاء 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 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 بیچنے کے مختلف طریقے ہوسکتے ہیں۔ چیزوں کو ذاتی طور پر ٹیلیفون / یا وینڈنگ مشین کے ذریعہ فروخت کیا جاسکتا ہے۔اس کے علاوہ مصنوعات مختلف مقامات پر بھی بیچی جاسکتی 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 روڈ ویز 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 اشیاء 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۔اشیاء 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 اشیاء کی تقسیم میں پیدا کار اور آخری صارفین کے بیچ ایک کڑی کا کام کرتا ہے اس عمل میں خوردہ فروش صارفین، تھوک فروشوں اور پیدا کاروں کو اہم خدمات مہیا کرتے ہیں۔ خوردہ فروش کی کچھ اہم خدمات نیچے بیان کی گئی ہیں۔

10.4.1 پیدا کاروں اور تھوک فروشوں کو دی جانے والی خدمات

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

(i) چیزوں 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 اشیاء 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 لگا تار اور براہ راست تعلق بنائے رکھتے ہیں اس لیئے یہ بازار کی معلومات اکٹھا کرنے کا بہت ہی اہم ذریعہ ہیں۔ جیسے صارفین کے ذوق، ترجیحات اور ان کے نظریات رخیالات وغیرہ۔ایسی معلومات تنظیم میں مارکیٹنگ یعنی فروخت سے متعلق اہم فیصلے لینے کے لئیے بہت مفید سمجھی جاتی ہے۔

(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 اشیاء 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 اشیاء 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) اشیاء کی مسلسل دستیابی: یہ خوردہ فروش کی صارفین کے لیے سب سے اہم خدمت ہے کہ وہ مختلف پیدا کاروں کی مصنوعات کو صارفین کے لیے ہمیشہ دستیاب رکھے۔اس طرح یہ بات صارفین رخریدار کو اس قابل بناتی ہے کہ وہ چیزوں کی مختلف اقسام میں سے اپنی دلچسپی کے مطابق بوقت ضرورت 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 اہم معلومات فراہم کرتا ہے۔ یہ خدمت صارفین کو اشیاء 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 ہو جاتی ہے۔

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

(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۔

(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 معیارزندگی 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 کی کچھ مختلف زمروں میں تقسیم کی ہے۔مثال کے طور پر ان خوردہ فروشوں کو مختلف اقسام میں تقسیم کرنے کے لیئے 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 ایک 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 اشیاء 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 جنہوں نے اپنی اہمیت کو اس موجودہ دور میں بھی نہیں کھویا ہے یہ چھوٹے

پیداکار یا چھوٹے تاجر ہوتے ہیں جو اپنی چیزوں /اشیاء 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 اشیاء 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 اشیاء کا لین دین قیمت اور معیار کے لحاظ سے ہمیشہ ناقابل 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 اشیاء 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 اشیاء فروخت کرتے ہیں جیسے اسٹیشنری کی چیزیں کھانے کی چیزیں تیار کپڑے اخبار اور رسالے وغیرہ۔ یہ بازار کے کاروباریوں 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 دوکانیں 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 وہیں چیزوں کو مہیا کراتے ہیں۔

10.5.2 مستقل دوکانوں 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 دوکانیں ہوتی ہیں جو اپنی تنصیب کو چیزوں کو بیچنے اور فروخت کرنے کے لیے مستقل طور پر قائم رکھتی ہیں۔ اس لئے یہ لوگ ایک جگہ سے دوسری جگہ صارفین کو خدمت دینے کے لیے نہیں گھومتے ہیں۔ ان تاجروں کی دوسری خصوصیات مندرجہ ذیل ہیں۔

© NCERT not to be republished

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 کی ہوتی ہیں۔

(b) یہ خوردہ فروش مختلف اشیاء کا لین دین کرتے ہیں جس میں 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 پہونچانا۔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 اشیاء 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 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، سوفٹ ڈرنک (کوکا کولا وغیرہ) اشیاء 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 اشیاء 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 اشیاء 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 یونیفورم، کالج کی کتابیں یا الیکٹرانک چیزیں وغیرہ فروخت کرتی ہیں۔بازار میں اس طرح کی دوکانیں عام طور پر سے پائی جاتی ہیں اور بہت مقبول ہیں۔

© NCERT not to be republished

مخصوص اشیاء کی دوکانیں عام طور سے مرکزی علاقے میں ہوتی ہیں جہاں صارفین بڑی تعداد میں آسکیں اور وہ صارفین کو اشیاء 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 اشیاء کا لین دین کرتے ہیں جیسے انڈرویر، بنیان اور موزے وغیرہ (Hosiery) کھلونے، سگریٹ، سوفٹ ڈرنک وغیرہ۔ یہ اپنے مال کو علاقے میں موجود مال کی سپلائی دینے والے یا تھوک فروش سے حاصل کرتے ہیں اس اسٹال کا 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 ہو جاتی ہے۔

(iv) استعمال شدہ یا پرانی اشیاء کی دوکانیں: یہ دوکانیں پرانی اشیاء، یا استعمال کی ہوئی اشیاء 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 اشیاء 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 اشیاء 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 جا سکے اور ان کی نمائش کی جا سکے۔ ایسا بھی ہو سکتا ہے کہ ان کا بنیادی ڈھانچہ اچھا ہو جیسا کہ پرانی کاروں، اسکوٹر، موٹر سائیکلیں اور فرنیچر کی دوکانوں کا ہوتا ہے۔

(v) واحد لائن اسٹور: واحد لائن اسٹور وہ دوکانیں ہوتی ہیں جو کہ صرف ایک ہی لائن کی چیزوں کا کاروبار کرتی ہیں۔ جیسے تیار شدہ کپڑے، گھڑیاں، کپڑا، جوتے اوٹو موبائل، ٹائر، کمپیوٹر کتابیں اور اسٹیشنری وغیرہ۔ یہ دوکانیں ایک ہی لائن کی مختلف اقسام کی اشیاء رکھتی ہیں اور یہ مرکزی جگہ پر قائم ہوتی ہیں زیادہ تر یہ اسٹور آزادانہ خوردہ فروش اسٹور کے طور پر قائم کئے جاتے ہیں۔ جیسے کلی ملکیت یا ساجھے داری فرم وغیرہ۔

مستقل دوکان — بڑے اسٹور

1. ڈپارٹمنٹل اسٹور

ڈپارٹمنٹل اسٹور ایک بڑی تنظیم ہوتی ہے جو کہ اشیاء کی مختلف اقسام مہیا کرتی ہے اس کا خاص مقصد ایک ہی چھت کے نیچے صارفین کی ضروریات کو مطمئن کرتا ہے اس کے کئی ڈپارٹمنٹ ہوتے ہیں اور ہر ایک ڈپارٹمنٹ کی سرگرمیاں کسی ایک چیز تک کی 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

© NCERT not to be republished

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 ہو سکے 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 اسپینر۔ ڈپارٹمنٹل اسٹور کی کچھ اہم خصوصیات مندرجہ ذیل ہیں۔

(a) جدید ڈپارٹمنٹ اسٹور ریسٹورینٹ سیاحت اور معلومات بیورو ٹیلی فون بوتھ، آرام کے کمرے وغیرہ جیسی سبھی سہولیات مہیا کرتے ہیں۔ اس طرح یہ ڈپارٹمنٹ اسٹور اعلی طبقہ کے ایسے صارفین کو زیادہ سے زیادہ خدمات دینے 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 کئے جاتے ہیں جہاں پر بہت زیادہ لوگ آتے ہیں۔

(c) چوں کہ ان اسٹوروں کا سائز بہت بڑا ہوتا ہے یہ عام طور سے Joint Stock Company کی شکل میں قائم کئے 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 مینیجر اور دوسرے ڈپارٹمنٹ کے مینیجر 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 لیئے دن کے بہترین حصے میں بڑے پیمانے پر صارفین کی بڑی تعداد کو اپنی طرف لبھاتے 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) لبھانے والی دلکش خدمات: کسی ڈپارٹمنٹ اسٹور کا

© NCERT not to be republished

خاص مقصد صارفین کو زیادہ سے زیادہ خدمات مہیا کرنا ہوتا ہے اس کی خدمات میں شامل ہیں چیزوں کی گھروں پر سپردگی، ٹیلفون 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 کفایت: چوں کہ یہ اسٹور بہت بڑے پیمانے پر چلائے جاتے ہیں اس لیئے 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/ذاتی 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 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 نقصانات 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 ہوجائے گی۔ اس لیے یہ ضروری ہوجاتا ہے کہ فیشن سے باہر کی چیزوں کی فروخت کلیرنس فروخت میں کی جاتی ہے تا کہ 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 لئے 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 دوکانیں: متعدد دوکانیں خوردہ دوکانوں کا ایک ایسا جال ہے جسے پیدا کار یا بچولیئے 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 اشیاء صرف کا لین دین کرتی ہیں جن کی بکری تیز رفتار ہوتی ہے۔ ان دوکانوں کو ایک ہی تنظیم چلاتی ہے۔ اور ان کی تجارتی حکمت عملی ایک ہی طرح ہوتی ہے۔ ان میں بالکل ایک جیسی چیزیں ایک ہی انداز میں رکھی جاتی ہیں ان

© NCERT not to be republished

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 ہوسکتی 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 اشیاء کو ان دوکانوں پر ان کی ضرورت کے مطابق بھیجا جاتا ہے اس طرح سے ان اسٹوروں کی آپریٹنگ لاگت کم ہوجاتی 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) اشیاء 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 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 پیانے 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 جوتوں کی دوکانوں کی یہ سب سے اچھی مثال ہے۔ اسی طرح کی خوردہ دوکانیں دوسری مصنوعات میں بھی داخل ہو رہی 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 کر دیتی ہے۔

© NCERT not to be republished

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

(iv) اشیاء کی منتقلی: جن چیزوں کی مانگ کسی خاص علاقے میں نہیں ہوتی ہے ان چیزوں کو ان علاقوں میں منتقل کر دیا جاتا ہے جہاں ان کی مانگ زیادہ ہوتی ہے اس طرح ان دوکانوں میں اسٹاک کے بیکار پڑے رہنے /مرنے 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 کر دیتا 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 کیئے بغیر یا تو اس دوکان کو بند کر دے یا اس کو کسی دوسری جگہ منتقل کر دے۔

خامیاں یا نقصانات

(i) اشیاء کا محدود انتخاب: کثیر تعدادی دوکانیں صرف محدود لائن کی اشیاء میں لین دین کرتی ہیں جو کہ عام طور سے پیدا کار کے ذریعہ پیدا کی جاتی ہیں۔ یہ دوکانیں دوسرے پیدا کاروں کی چیزیں فروخت نہیں کرتیں اس طرح صارفین کے لیئے چیزوں کا انتخاب محدود ہو کر رہ جاتا ہے۔

(ii) پہل قدمی کی کمی: جو لوگ 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 طریقہ کار انہیں پہل قدمی 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 پڑ سکتا ہے کیونکہ بہت بڑی مقدار میں اسٹاک مرکزی ڈپو میں بغیر فروخت کیے ہوئے پڑا رہتا ہے۔

ڈپارٹمنٹ 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 ڈپارٹمنٹ 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 دو کانوں تک پہنچ سکیں۔ اس لیے مرکزی جگہ متعدد دوکان کے لیے ضروری نہیں ہے۔

(ii) اشیاء 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 ریسٹورینٹ وغیرہ۔ اس کے برخلاف تعددی دوکانیں بہت کم خدمات مہیا کرتی ہیں جیسے فروخت کی گئی اشیاء 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 جہت 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 اشیاء کی قیمت کیا ہے۔ دوسری کثیر جہت دکانیں 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 دکانوں میں سبھی فروخت نقد کی جاتی ہے۔ جب کہ ڈپارٹمنٹ اسٹور اپنے کچھ مستقل گاہکوں کو ادھار کی سہولیات مہیا کرا سکتے ہیں۔

(vii) لچیلا پن: چوں کہ ڈپارٹمنٹ اسٹور چیزوں کی مختلف اقسام فروخت کرتے ہیں اس لیئے 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 اشیاء 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

© NCERT not to be republished

سے پہلا صارفین سے پوری ادائیگی پہلے ہی کرنے کو کہا جائے۔ دوسرا چیزوں کو VPP. Value payable post 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 کر دیتے ہیں۔ تیسرے چیزیں بینک کے ذریعہ بھیجی جاسکتی ہیں اور بینک کو یہ ہدایت دی جاتی ہے کہ وہ چیزوں کو صارفین کے سپرد کر دے۔ 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 کر دیتا ہے حالانکہ یہاں اس بات کی ضرورت ہوتی ہے کہ خریدار کو اس بات کی یقین دہانی 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 اشیاء 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، ہٹادیا جاتا ہے اس کے نتیجے میں خریدار اور فروخت کار دونوں کو ہی بچت ہوجاتی 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 پہنچ: 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 ہوجاتی 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 لیئے 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 جا سکیں اور انہیں اشیاء کو خریدنے کے لیے راغب کیا جائے۔ اس کے نتیجے میں اشیاء 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 پہنچنے میں تاخیر: صارفین کو اشیاء کی سپردگی فوری طور پر نہیں کی جاتی کیوں کہ آرڈر کے پہونچنے 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 کیئے گئے اپنے وعدوں کو پورا کرنے میں کوتاہی کر سکتے ہیں۔

(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 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 کوآپریٹو اسٹور

ایک 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 لئے ممبران معیاری چیزیں کم قیمتوں پر حاصل

© NCERT not to be republished

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 رضاکارانہ 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 کو آپریٹو اسٹور کے کھاتوں کی جانچ پڑتال کو آپریٹو 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 رضاکارانہ انجمن قائم کر سکتے ہیں اور اس کا رجسٹریشن کو آپریٹو 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 تر قیمتیں: ایک کوآپریٹو اسٹور چیزوں کی خرید براہ راست پیداکار یا تھوک فروش سے کرتا ہے اور ممبران اور دوسرے لوگوں فروخت کرتا ہے بچولیوں کو ہٹانے کی وجہ سے ممبروں کو دی جانے والی اشیاء صَرف کی قیمت کم ہو جاتی ہے۔

(v) نقد فروخت: صارف کوآپریٹو اسٹور عام طور سے چیزوں کی نقد 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 قدمی 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 لیئے 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 کرکے 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 ہیں 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 اشیاء 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 اشیاء کی تجارت کی جاتی ہے اور دوسری کم قیمت پر برانڈ ڈ اور بڑے پیمانے پر استعمال ہونے والی اشیاء صرف جیسے کریانہ، برتن، کپڑا، الیکٹرانک سامان، گھر میں استعمال کی اشیاء 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 کرکے 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 ڈپارٹمنٹل 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 لیئے تیار کریں۔ سپر بازار کی کچھ اہم خصوصیات مندرجہ ذیل ہیں:

(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 ہوجاتی ہے۔

(iv) سپر بازار میں دوسرے خوردہ اسٹور کے مقابلے اشیاء 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۔

© NCERT not to be republished

(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 تا کہ 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 ہوتی ہیں اور ایک ہی چھت کے نیچے خریدی جاسکتی ہیں۔لہذا یہ دکانیں 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 لیئے ان تک پہونچنا آسان ہوتا ہے۔

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

(iv) نا قابل حصول قرض کا نہ ہونا: چوں کہ عام طور پر سپر بازار نقد کی بنیاد پر مال فروخت کرتے ہیں لہذا ان کے نا قابل 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 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 آجاتی ہے۔

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

(iii) اشیاء 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۔

(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 سکے 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 فرخت (Turnover) زیادہ ہونا چاہئے تا کہ بالائی خرچ(Overrheads) کو مناسب سطح پر رکھا جاسکے ،یہ بڑے شہر میں ممکن ہوسکتا ہے چھوٹے شہروں میں نہیں۔

© NCERT not to be republished

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 اشیاء کی فروخت کرنے جیسے گرم مشروبات، پلیٹ فارم ٹکٹ، دودھ، سگریٹ، سوفٹ ڈرنک، چوکولیٹ، اخبار وغیرہ کی فروخت کے لیئے کافی فائدہ مند ہوتی ہے جو اشیاء یہاں ذکر کی گئی ہیں اس کے علاوہ جو نیا علاقہ جس کا تصور ہمارے ملک کے بہت سے حصوں میں مقبول ہو رہا ہے وہ ہے (Automatic Teller Machine) ATM مشین 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 اشیاء 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 کرسکتے ہیں اور نہ ہی دیکھ سکتے ہیں اور نہ ہی ان کے پاس یہ موقع ہوتا ہے کہ وہ غیر ضروری اشیاء کو واپس کرسکیں ۔ 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 اشیاء کی خوردہ فروشی میں وینڈنگ مشینوں کا مستقبل بہت روشن ہے۔

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 کنفڈریشن 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 جز بنانے میں ایک 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 وضبط 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) نقل وحمل یا سامان کی بین ریاستی نقل وحرکت: انڈین چیمبرس آف کامرس اینڈ انڈسٹری ریاستوں کے درمیان مال کی

© NCERT
not to be republished

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 بنا دے 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 کیئے جاتے ہیں جو کسی ریاست یا میونسپل حدود میں داخل ہوتے ہیں۔ حکومت اور چیمبرس آف کامرس کو چاہیئے کہ اس بات کو یقینی بنائے کہ یہ ٹیکس بلا روک ٹوک نقل وحمل اور مقامی تجارت کی قیمت پر عائد نہ کیئے 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 لیئے حکومت سے باہمی بات چیت اور رابطہ کرنے میں ایک اہم کردار نبھاتے ہیں۔ سیلز ٹیکس ریاستوں کی آمدنی کا ایک اہم حصہ ہے۔ تجارت کے فروغ میں توازن قائم کرنے کے لیئے سیلز ٹیکس کا ایک معقول اور عملی ڈھانچہ اور اس کی تمام ریاستوں میں یکساں دریں 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 پہونچا کر فروخت کرنے کے کام میں ایک اہم کردار نبھاتی ہیں۔ مقامی مالی رعایتوں کو درست کرنا اور تنظیموں کی فروخت سے متعلق پالیسیاں کچھ ایسے معاملات ہیں جن پر چیمبرس آف کامرس اینڈ انڈسٹری درحقیقت دخل اندازای کر سکتے ہیں اور متعلقہ ایجنسیوں، جیسے کھیتی باڑی کی کوآپریٹیو سوسائیٹیوں سے مکمل بات چیت کر سکتے 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 لیئے 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 لیئے 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 چاہیئے۔

(vii) مضبوط بنیادی ڈھانچہ کو فروغ دینا: ایک مضبوط

بنیادی ڈھانچہ جیسے سڑک، بندر گاہ، ہوائی اڈہ، بجلی، ریلوے وغیرہ تجارت کے فروغ میں بہت فعال کردار ادا کرتا ہے۔ چیمبرس آف کامرس اینڈ انڈسٹری کو چاہئیے کہ حکومت کے ساتھ مل کر بڑے پروجیکٹوں میں سرمایہ لگائے اور انھیں شروع کرے۔

(iii) مزدوروں کے قوانین: ایک سیدھا سادہ اور لچکیلا 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۔

کلیدی اصطلاحات

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

خلاصہ

خریدار اور فروخت کنندہ کی جغرافیائی علاقے کی بنیاد پر نفع کمانے کے مقصد سے چیزوں اور خدمات کی خرید و فروخت 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 و فروخت 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 پیدا کار اور خوردہ فروش بہت سی اہم خدمات مہیا کرتا ہے۔

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

© NCERT not to be republished

پیدا کار کی خدمات: تھوک فروش کی جانب سے پیدا کار 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) اشیاء 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 پیدکار اور آخری صارفین کے بیچ ایک اہم رشتہ پیدا کرتا ہے۔ خوردہ فروش اشیاء اور خدمات کی تقسیم میں صارفین، تھوک فروش اور پیدا کار کو اہم خدمات مہیا کرتا ہے۔

پیدا کار خوردہ فروشوں کی تھوک فروشوں کے لیئے خدمات: خوردہ فروش کے ذریعہ تھوک فروشوں اور پیدا کار 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/اشیاء 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۔

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 پیدا کار 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 پہونچ کر فروخت کرتے ہیں۔

(ii) **بازار کاروباری:** بازار کاروباری چھوٹے خوردہ فروش ہوتے ہیں جو اپنی دکانوں کو مختلف جگہوں پر طے شدہ دنوں یا تاریخ پر ہی کھولتے ہیں یہ عام طور سے صارفین 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 اشیاء فروخت کرتے ہیں جو کہ عام استعمال 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 جا سکتا 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 سوفٹ ڈرنک ٹوائلیٹ کا سامان، اسٹیشنری اور مٹھائیاں وغیرہ تاکہ قریب کے رہائشی علاقوں میں رہنے والے صارفین کی روزمرہ کی ضروریات کو پورا کیا جا سکے۔

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

(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 کا بہاؤ زیادہ ہوتا ہے۔ ان جگہوں پر زیادہ قائم کی جاتی ہیں یہ گھومتے ہوئے صارفین کو لبھاتے ہیں اور خوردفروش عام طور سے کم قیمت کی اشیاء کا لین دین کرتے ہیں جیسے بنیان، موزے وغیرہ، کھلونے، سگریٹ، سوفٹ ڈرنک وغیرہ۔

(iv) **پرانی اشیاء کی دوکانیں:** یہ دوکانیں پرانی اشیاء یا استعمال کی ہوئی اشیاء 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 دکانیں 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 اشیاء رکھتی ہیں اور یہ مرکزی جگہ پر قائم ہوتی ہیں۔

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

ڈپارٹمنٹ اسٹور: ڈپارٹمنٹ اسٹور ایک بڑی تنظیم ہوتی ہے جو کہ اشیاء 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) لبھانے 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 پیدا کار یا بچولیوں کے ذریعہ سے چلائی جاتی ہیں یہ دوکانیں عام طور سے معیاری اور برانڈ ڈ اشیاء 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) اشیاء کی منتقلی (e) خطرہ کم کرنا (f) کم لاگت (g) لچکیلا پن۔

نقصانات: (a) اشیاء 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) اشیاء 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 قدمی 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 اشیاء 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) اشیاء 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 اشیاء 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 تصریح کیجیے۔
3. مال گودام کی سہولیات مہیا کر کے تھوک فروش کس مقصد کو پورا کرتا ہے؟
4. کس طرح بازار سے متعلق معلومات جو تھوک فروش کے ذریعہ مہیا کی جاتی ہیں پیدا کار کو کس طرح فائدہ پہنچاتی ہیں؟
5. تھوک فروش پیمانے کی کفایت پیدا کار کو حاصل کرنے میں کس طرح مدد کرتا ہے؟
6. واحد لائن اسٹور اور اسپیشلٹی اسٹور میں فرق واضح کیجئے کیا آپ اپنے علاقے میں اسٹور کی شناخت کر سکتے ہیں؟
7. آپ کس طرح گلی کے تاجر اور گلی کی دوکانوں میں فرق واضح کریں گے؟
8. تھوک فروش کی جانب سے خوردہ فروش کو پیش کی جانے والی خدمات کی تشریح کیجیے۔
9. ایک خوردہ فروش تھوک فروش اور صارفین کو کیا 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 انکا مقابلہ بڑے پیمانے کے خوردہ فروشوں سے ہوتا ہے۔

© NCERT not to be republished

2. ڈپارٹمنٹل اسٹور کی خصوصیات پر مباحثہ کیجیے یہ کثیر جہت دوکانوں سے کس طرح الگ ہوتی ہیں؟
3. صارف کو آپریٹو اسٹور کو کم خرچیلا کیوں مانا جاتا ہے؟ دوسرے بڑے پیانے کے خوردہ فروش کے مقابلے میں اس کے کیا فائدے ہیں؟
4. مقامی بازار کی غیر موجودگی میں زندگی کا تصور کیجیے۔ اگر خوردہ دوکانیں نہ ہوں تو ایک صارف کو کن پریشانیوں کا سامنا کرنا پڑے گا؟
5. ڈاک کے ذریعہ تجارت کے فائدے بیان کیجیے۔ عام طور سے کس طرح کی اشیاء کا کاروباران کے ذریعہ کیا جاتا ہے۔ تصریح کیجیے۔

پروجیکٹ / عملی کام

1. اپنے مقامی بازار میں مختلف مستقل خوردہ فروں کی دوکانوں کی شناخت کیجیئے۔ اوران کی فہرست کی ترتیب ان مختلف اقسام کے مطابق کیجیے جو آپ نے پڑھی ہیں۔
2. کیا آپ ایسے خوردہ فروش کو جانتے ہیں جو آپ کے علاقے میں استعمال کی ہوئی چیزوں کو فروخت کرتا ہے معلوم کیجیے کہ یہ لوگ کونسی چیزوں کا لین دین کرتے ہیں؟ کونسی چیزیں دوبارہ فروخت کرنے کے لیئے مناسب ہوتی ہیں؟ اپنی معلومات کی فہرست بنایئے آپ کیا نتیجہ نکالتے ہیں؟
3. کیا آپ نے ماضی اور آنے والے وقت کی خوردہ تجارت میں کسی فرق پر غور کیا ہے اس پر مختصراً لکھیئے اور کلاس میں اس پر مباحثہ کیجیے۔
4. اپنے تجربے سے دو خوردہ اسٹوروں کا جو ایک ہی چیز کی فروخت کرتے ہیں مقابلہ کیجیے۔ مثال کے طور پر ایک جیسی چیزیں جو ایک چھوٹے پیانے کا خوردہ فروش فروخت کررہا ہے جیسے جنرل اسٹور اور ایک بڑے اسٹور میں جیسے ایک ڈیپارٹمنٹل اسٹور۔ قیمت، خدمت، اقسام اور آسانی وغیرہ کی بنیاد پر آپ ان اسٹوروں میں کیا یکسانیت اور کیا اختلاف دیکھتے ہیں؟ شناخت کیجیے۔

© NCERT not to be republished