



13

تقسیم کے ذرائع

کیا آپ اس بات سے واقف ہیں کہ کاروباری مطالعہ (Business Studies) کا مطالعاتی مواد جو اس وقت آپ کے ہاتھ میں موجود ہے، وہ نیشنل انسٹی ٹیوٹ آف اوپن اسکولنگ کے صدر دفتر واقع نوئیڈا (یوپی) میں تیار کیا گیا ہے۔ یہ آپ کو کیسے حاصل ہوا؟ کیا یہ آپ کو مرکز مطالعہ (اسٹڈی سینٹر) سے حاصل ہوا ہے یا پھر آپ نے اسے بازار سے خریدا ہے؟ اگر یہ آپ کو مرکز مطالعہ (اسٹڈی سینٹر) سے حاصل ہوا ہے تو ذرا سوچئے کہ یہ وہاں کس طرح پہنچا ہوگا؟ حقیقت میں (NIOS) نے اسے شائع کرا کر مرکز مطالعہ تک پہنچا دیا اور آپ نے انہیں وہاں سے حاصل کر لیا۔ اسی طرح جو پڑھنے والی کتابیں بازار میں دستیاب ہوتی ہیں ان کو کتابیں بیچنے والوں نے سیدھے NIOS سے پہلے خریدا اور بعد میں آپ کو بیچ دیا۔

اس طرح یہ کتابیں آپ تک یا تو آپ کے مرکز مطالعہ کے ذریعہ پہنچی یا پھر کتابیں بیچنے والے کے ذریعے سے۔ لہذا جن چیزوں اور خدمات کا ہم اپنی روزمرہ کی زندگی میں استعمال کرتے ہیں وہ ہم تک بنانے والوں اور صنعت کاروں میں سے کسی نہ کسی شخص کے ذریعہ پہنچتی ہیں۔ یہ سب کیسے ہوتا ہے؟ آئیے اس سبق میں ہم اس کا مطالعہ کرتے ہیں۔

مقاصد



اس سبق کو پڑھنے کے بعد آپ:

- تقسیم کے ذرائع کے معنی سمجھ سکیں گے؛
- تقسیم کے مختلف ذرائع کی پہچان کر سکیں گے؛
- تھوک فروشوں اور خوردہ فروشوں کے کاموں کی وضاحت کر سکیں گے؛
- تھوک فروشوں اور خوردہ فروشوں میں تفریق کر سکیں گے؛



تقسیم کے ذرائع

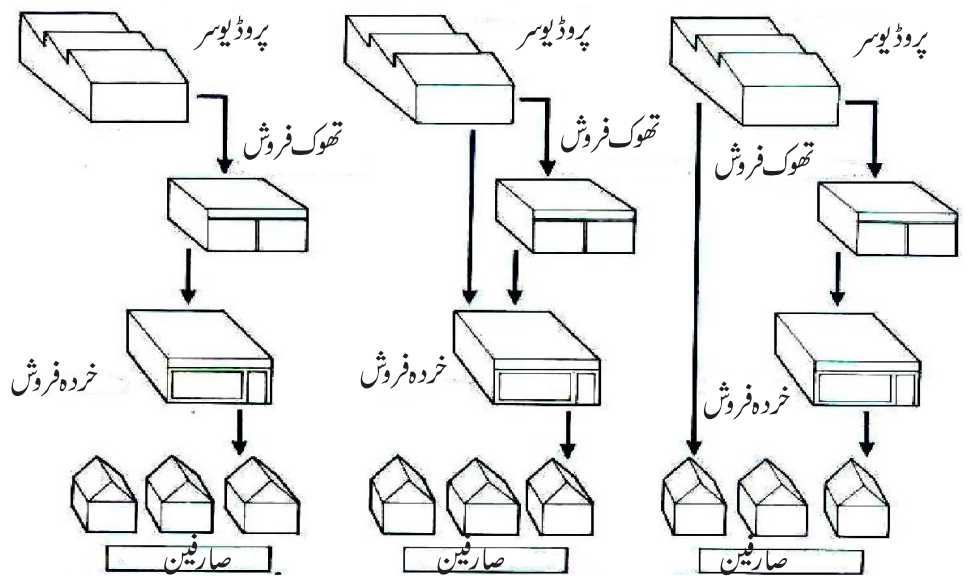
13.1 تقسیم کے ذرائع کے معنی

آپ جانتے ہیں کہ کاروبار کا خاص مقصد دور بیٹھے استعمال کرنے والوں کو چیزوں کی فراہمی کرنا ہے۔ یہ چیزیں بنانے والے سے استعمال کرنے والے تک لائی جاتی ہیں تو یہ کئی لوگوں کے ہاتھوں سے گزرتی ہیں۔ آئیے ایک مثال لیں۔ ماں لہجے کسی کا شکار کاسری نگر میں سیبوں کا ایک باغ ہے۔ ایک باریب پک کر تیار ہو جاتے ہیں تو وہ نئی دہلی کے ایجنٹ کو باغ کے سبھی سیب بیچ دیتا ہے۔ ایجنٹ انہیں جمع کر کے ان کو بیکنگ کر لیتا ہے اور انہیں نئی دہلی سبزی منڈی میں بیٹھے ایک تھوک فروش کو بیچ دیتا ہے۔ تھوک فروش انہیں تھوڑی تھوڑی مقدار میں آگے پوری دہلی میں پھل پھل فروخت کرنے والوں کو بیچ دیتا ہے اور ان تک مال پہنچا دیتا ہے۔

آخر میں ضرورت کے مطابق سیبوں کو ہم پھل فروخت کرنے والوں سے خرید لیتے ہیں۔ اس طرح سے ہم نے دیکھا کہ سری نگر میں بیٹھے پیدا کار سے سیب، ایجنٹ، تھوک فروش اور خردہ فروش کے ہاتھوں سے ہوتا ہوا استعمال کرنے والوں تک پہنچتے ہیں۔ ان تینوں کو بچولیا کہا جاتا ہے۔

ایک طرف اشیاء کو تیار کرنے والا اور دوسری طرف اشیاء کو استعمال کرنے والا اور یہ ذریعہ ان دونوں کے بیچ کی کڑی ہے۔ یہ کئی طرح کے کام کرتے ہیں جیسے خرید و فروخت، اسٹوریج وغیرہ۔ ان ذرائع سے مل کر تقسیمی ذریعہ بنتا ہے۔ اس طرح تقسیمی ذریعہ ایک راستہ ہے جس سے چیزیں تیار کرنے والے سے آخری استعمال کرنے والوں تک پہنچتی ہیں۔

جس راستے سے چیزیں بنانے والے سے استعمال کرنے والے تک پہنچتی ہیں اُسے تقسیمی ذریعہ کہتے ہیں۔ تقسیمی ذریعہ کو درج ذیل شکل میں دکھایا گیا ہے۔





نوٹ

13.2 تقسیمی ذرائع کی قسمیں

عام طور پر اشیاء اور خدمات صارفین کے پاس پہنچنے سے پہلے کئی ہاتھوں سے گزرتی ہیں۔ لیکن ایسا بھی ہوتا ہے کہ اشیاء بنانے والے اشیاء اور خدمات کو سیدھے استعمال کرنے والوں کو بیچتے ہیں۔ اُن کے بیچ میں کوئی بچولیا نہیں ہوتا۔ اس ذریعہ کو بلا واسطہ ذریعہ کہتے ہیں۔ اس طرح سے دو طرح کے ذرائع ہوتے ہیں۔ بلا واسطہ اور بلا واسطہ۔ اوپر کے نمونے میں ایک بلا واسطہ ذریعہ ہے۔

(i) پیدا کار ← ایجنٹ ← تھوک فروش ← خردہ فروش ← صارف

(ii) پیدا کار ← تھوک فروش ← خردہ فروش ← صارف۔

(iii) پیدا کار ← ایجنٹ ← صارف

(iv) پیدا کار ← تھوک فروش ← صارف

(v) پیدا کار ← خردہ فروش ← صارف

تقسیم کے عام ذرائع

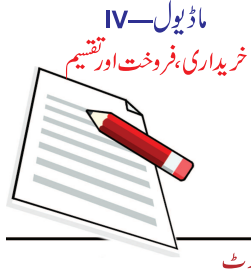
(i) بلا واسطہ

اس طرح کے ذرائع میں بنانے والا چیزیں اور خدمات سیدھے استعمال کرنے والے کو بیچتا ہے۔ بنانے والے اور استعمال کرنے والے کے بیچ کوئی بچولیا نہیں ہوتا۔ بنانے والا استعمال کرنے والے کو سیدھے مال یا تو گھر گھر جانے والے سیلز مین (Salesman) کے ذریعے سے بیچ سکتا ہے یا پھر خود خردہ فروش دکانوں کے ذریعے سے۔ مثال کے طور پر باٹا انڈیا لمیٹڈ، HPCL، لبرٹی شووز لمیٹڈ کے پاس اپنا مال استعمال کرنے والے کو بیچنے کے لئے اپنے خردہ اسٹور یا دکانیں ہیں۔ کچھ ایسی تنظیمیں بھی ہیں جو اپنی خدمات سیدھے استعمال کرنے والوں کو بیچتی ہیں۔ جیسے بینک صلاح کار فرم، ٹیلی فون کمپنیاں، نقل و حمل کی خدمات وغیرہ۔

پیدا کار ← صارف

(ii) بلا واسطہ ذرائع

جب بنانے والا مال کی سپلائی بڑے پیمانے پر کرتا ہے تو ہو سکتا ہے کہ وہ مال کو سیدھے استعمال کرنے والے کو بیچ سکے۔ ایسے میں وہ مال کے فروخت کے لئے بچولیوں کی خدمات لے گا۔ یہ بچولیاں تھوک فروش اور خردہ فروش ہو سکتے ہیں۔ تھوک فروش وہ شخص ہوتا ہے جو بنانے والے سے بڑی مقدار میں اشیاء کی خرید کرتا ہے جب کہ خردہ فروش وہ ہوتا ہے جو تھوک فروش سے



تقسیم کے ذرائع

مال خرید کر ضرورت کے مطابق آخر میں استعمال کرنے والے کو بیچ دیتا ہے۔ تقسیمی سرگرمی میں جب کئی بیچ کے لوگ شامل ہوتے ہیں تو اسے تقسیم کا بالواسطہ ذرائع کہتے ہیں۔ آئیے اب کچھ بالواسطہ ذرائع کے بارے میں جانیں۔

بنانے والا ← خردہ فروش ← صارف

آخری صارف کو مال فروخت کرنے کا یہ ایک آسان طریقہ ہے۔ تھوک فروش کے ذریعہ جن چیزوں کو بیچنا زیادہ مناسب ہو سکتا ہے وہ ہے۔ اناج، مسالے، برتن وغیرہ اور دوسری چیزیں جو چھوٹے سائز کی ہیں۔

اس ذریعہ میں بنانے والا چیزیں ایک یا ایک سے زیادہ خردہ فروشوں کو بیچتا ہے جو انہیں آگے آخری استعمال کرنے والے کو (صارف) بیچ دیتے ہیں اس ذرائع کا استعمال مندرجہ ذیل حالتوں میں کیا جاتا ہے۔

پروڈیوسر ← تھوک فروش ← خردہ فروش ← صارف

- (i) جب چیزیں مقامی بازار میں بیچنے کے لائق ہوں جیسے ڈبل روٹی، بسکٹ پیٹیز وغیرہ۔
- (ii) جب کہ خردہ فروش بڑے پیمانے کے ہوں اور بڑی مقدار میں مال خرید کر انہیں چھوٹی چھوٹی اکائیوں میں سیدھے استعمال کرنے والے کو بیچتے ہوں۔ مثال کے طور پر ڈپارٹمنٹل اسٹور اور سوپر بازار

متن پر مبنی سوالات 13.1



مناسب الفاظ کی مدد سے مندرجہ ذیل خالی جگہوں کو بھریئے:

- (i) جس راستے سے چیزیں بنانے والے سے آخر میں استعمال کرنے والے تک پہنچتی ہیں انہیں _____ کہتے ہیں۔
- (ii) ایک خردہ فروش، تھوک فروش اور آخری صارف کے بیچ _____ کا کام کرتا ہے۔
- (iii) جب اشیاء کو بچوں کے ذریعہ فروخت کیا جاتا ہے تو اسے _____ تقسیمی ذریعہ کے طور پر جانا جاتا ہے۔
- (iv) جب اشیاء کو بچوں کی خدمات لئے سیدھے استعمال کرنے والوں کو بیچا جاتا ہے تو اسے _____ ذرائع کہتے ہیں۔
- (v) جب پیداواری اشیاء کی بکری _____ بازاری میں کی جاتی ہے تو بلاواسطہ ذرائع مناسب رہتا ہے۔
- (vi) بلاواسطہ ذرائع میں بنانے والا فروخت کاروں کے ذریعہ گھر گھر جا کر اور اپنی _____ کے ذریعہ سے اشیاء کا فروخت کرتے ہیں۔

13.3 تھوک فروش اور خردہ فروش

تھوک فروش اور خردہ فروش اہم بچوں کے ذریعے سے عام طور پر جن کے ذریعے سے مال کی فروخت ہوتی ہے۔ آئیے ان کا تفصیل سے



نوٹ

مطالعہ کریں۔

13.3.1 تھوک فروش

تھوک فروش تقسیمی ذرائع کے اہم بیجولیوں میں سے ایک ہے۔ یہ بڑی مقدار میں اشیاء کا روبا رکرتے ہیں۔ یہ بنانے والے سے بڑی مقدار میں اشیاء کی خرید کرتے ہیں اور انہیں کم مقدار میں خردہ فروش کو بیچ دیتے ہیں۔ اگر خریدنے والے بڑی تعداد میں خرید کرتے ہیں تو کبھی کبھی تھوک فروش مال سیدھے مال کے خریدار کو بیچ دیتے ہیں۔ وہ عام طور پر محدود اشیاء کا روبا کرتے ہیں اور ایک مخصوص درجہ کی اشیاء ہوتی ہیں جیسے لوہا اور دھاتیں، کپڑے، کاغذ، بجلی کے سامان وغیرہ۔ آئیے تھوک فروش کی خصوصیات کے بارے میں جانیں۔

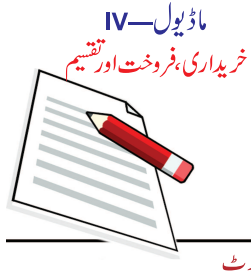
تھوک فروش کی خصوصیات

تھوک فروش کارکی مندرجہ ذیل خصوصیات ہیں:

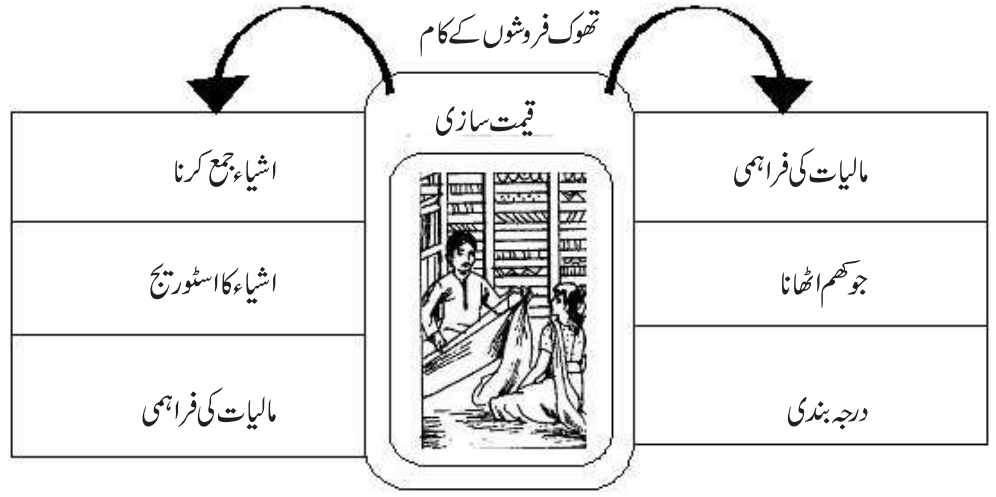
- i تھوک فروش بنانے والے سے یا صنعت کار سے سیدھے مال خریدتے ہیں۔
- ii تھوک فروش بڑی تعداد میں اشیاء کی خرید کرتے ہیں اور انہیں نسبتی طور پر کم تعداد میں بیچتے ہیں۔
- iii وہ ایک ہی طرح درجہ کی مختلف چیزوں کی تجارت کرتے ہیں۔ مثال کے لئے تھوک فروش کاغذ کی تجارت کرتے ہیں۔ اس سے سبھی طرح کے کاغذ، کارڈ بورڈ وغیرہ رکھنے کی امید کی جاتی ہے۔
- iv وہ اشیاء کی تقسیم فروخت کے لئے مختلف ایجنٹ اور ورکر رکھتے ہیں۔
- v تھوک فروش کو اپنے کاروبار کے لئے بڑے پیمانے پر پونجی کی سرمایہ کاری کی ضرورت ہوتی ہے۔
- vi تھوک فروش عام طور پر خردہ فروشوں کو ادھار فروخت کی آسانی مہیا کرتا ہے۔
- vii وہ بنانے والوں یا صنعت کاروں کو مال امداد بھی پہنچاتا ہے۔
- viii عام طور پر یہ شہر یا قصبے میں بازار کے ایک مخصوص علاقوں میں دیکھے جاتے ہیں جیسے کہ ایک علاقہ میں کپڑے کے کاروباری تو دوسرے میں کتابوں کے چھاپنے اور بانٹنے والے اور ایک دوسرے علاقے میں فرنیچر کے فروخت کرنے والے۔

تھوک فروخت کار کے کام

آپ تھوک فروش کے معنی اچھی طرح سمجھ چکے ہیں اور ان کی خصوصیات کی فہرست تیار کر چکے ہوں گے۔ آئیے اب ان کے کاموں کے بارے میں جانیں۔



تقسیم کے ذرائع



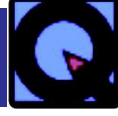
ایک تھوک فروش عام طور پر مندرجہ ذیل کام کرتا ہے۔

- i - اشیاء جمع کرنا: ایک تھوک فروش صنعت کار یا مال بنانے والوں سے مال جمع کرتا ہے۔
- ii - اشیاء کا اسٹوریج: ایک تھوک فروش اشیاء کو جمع کر کے ان کی بکری تک انہیں گوداموں میں محفوظ رکھتا ہے۔ پھل سبزیاں وغیرہ جلدی خراب ہونے والی اشیاء کو کولڈ اسٹوریج رکھنے والے گوداموں میں رکھتا ہے۔
- iii - تقسیم: ایک تھوک فروش مختلف خریدہ فروشوں کو اپنا مال فروخت کرتا ہے۔ اس طرح وہ تقسیم کرنے کا بھی کام کرتا ہے۔
- iv - مالیات کی فراہمی: تھوک فروش بنانے والوں اور صنعت کاروں کی پیشگی ادائیگی کر کے مالی مدد کرتا ہے۔ وہ خریدہ فروش کو بھی مال ادھار بیچتا ہے۔ اس طرح سے دونوں سروں پر وہ ایک مالی امداد پہنچانے والے کا کام کرتا ہے۔
- v - جو کھم اٹھانا: تھوک فروش اشیاء تیار کرنے والوں سے تیار مال خریدتا ہے اور اسے تب تک اپنے گوداموں میں رکھتا ہے جب تک کہ وہ بک نہ جائیں۔ اس طرح سے وہ اشیاء کی مانگ میں تبدیلی، قیمتوں میں اضافہ، خراب ہو جانے یا برباد ہوجانے کی وجہ سے ہونے والے جو کھم وغیرہ اٹھاتا ہے۔
- vi - درجہ بندی: وہ مختلف زمروں میں اشیاء کی درجہ بندی کرتا ہے کیونکہ اس کے ذریعہ جمع کی گئی اشیاء ایک سی کوالٹی کی نہیں ہوں گی۔ وہ اشیاء کی چکچک کرتا ہے جس سے تجارت میں سہولت ہوتی ہے۔ کچھ تھوک فروش برانڈ تک کا کام بھی انجام دیتا ہے وہ اشیاء جس میں وہ کاروبار کرتے ہیں برانڈ نام دیتے ہیں۔
- vii - قیمت سازی: آخری قیمتیں تھوک فروش کے ذریعہ طے کی جاتی ہیں وہ مانگ کے مطابق اشیاء کی شیلانی کو باقاعدہ بنانے کے ذریعہ قیمتوں میں استحکام پیدا کرتے ہیں۔ وہ بازار کے حالات پر اثر انداز ہوتے ہیں۔ وہ اشیاء کی مانگ اور لوگوں کے ذوق کو دیکھتے ہوئے اسے پورا کرنے کا ضروری بندوبست کرتے ہیں۔



نوٹ

متن پر مبنی سوالات 13.2



تھوک فروشوں سے متعلق مندرجہ ذیل میں سے صحیح اور غلط جملے بتائیے۔

- i - وہ سیدھے خردہ فروش سے اشیاء کی خرید کر کے خریداروں کو بیچتے ہیں۔
- ii - وہ عام طور پر بنانے والوں اور خردہ فروش کو قرض فراہم کرنے کی سہولت مہیا کرتے ہیں۔
- iii - یہ بڑی تعداد میں اشیاء کو اکٹھا کرتے ہیں اور ان کی بکری تک انہیں محفوظ رکھتے ہیں۔
- iv - تھوک فروشوں کو اپنے کاروبار کے لئے کم رقم کی ضرورت ہوتی ہے۔
- v - یہ خریدار کے قریب مختلف بازاروں میں جگہ جگہ موجود ہوتے ہیں۔
- vi - یہ خرید کے لئے مختلف طرح کی اشیاء تھوڑی تھوڑی تعداد میں خریدتے ہیں۔

13.3.2 خردہ فروش

خردہ فروش وہ کاروباری ہوتے ہیں جو تھوک فروشوں سے اور کبھی کبھی سیدھے بنانے والوں سے مال خرید کر استعمال کرنے والوں کو بیچ دیتے ہیں۔ وہ عام طور پر ایک خردہ فروش کی دکان چلاتے ہیں اور کم مقدار میں فروخت کرتے ہیں۔ وہ روزمرہ میں استعمال آنے والی مختلف اشیاء رکھتے ہیں۔

خردہ فروش کی خصوصیات

- i - صارفین سے سیدھا تعلق ہوتا ہے وہ ان کی ضرورتوں کے بارے میں جانتے ہیں اور اپنے دکانوں میں ان کی ضرورت کی اشیاء رکھتے ہیں۔
- ii - خردہ فروش بکری کے لئے مال کی فروخت نہیں کرتے بلکہ صارف کے استعمال کے لئے بیچتے ہیں۔ مثال کے طور پر ہم پھل، کپڑے، پین، پنسل وغیرہ استعمال کے لئے خریدتے ہیں نہ کہ بیچنے کے لئے۔
- iii - خردہ فروش اشیاء کی خرید و فروخت تھوڑی تھوڑی تعداد میں کرتے ہیں۔ اس لئے خریداروں کو اپنی ضرورتوں کی حصول کے لئے مال کو مستقبل میں جمع کرنے کی ضرورت نہیں رہتی ہے۔
- iv - خردہ فروش کو تھوک فروشوں کے مقابلے میں کاروبار کو شروع کرنے میں کم پونجی کی ضرورت ہوتی ہے۔
- v - خردہ فروش عام طور پر مختلف طرح کی اشیاء کا کاروبار کرتے ہیں اور خریداروں کو اشیاء کے خرید کے لئے انتخاب کا موقع فراہم کرتے ہیں۔

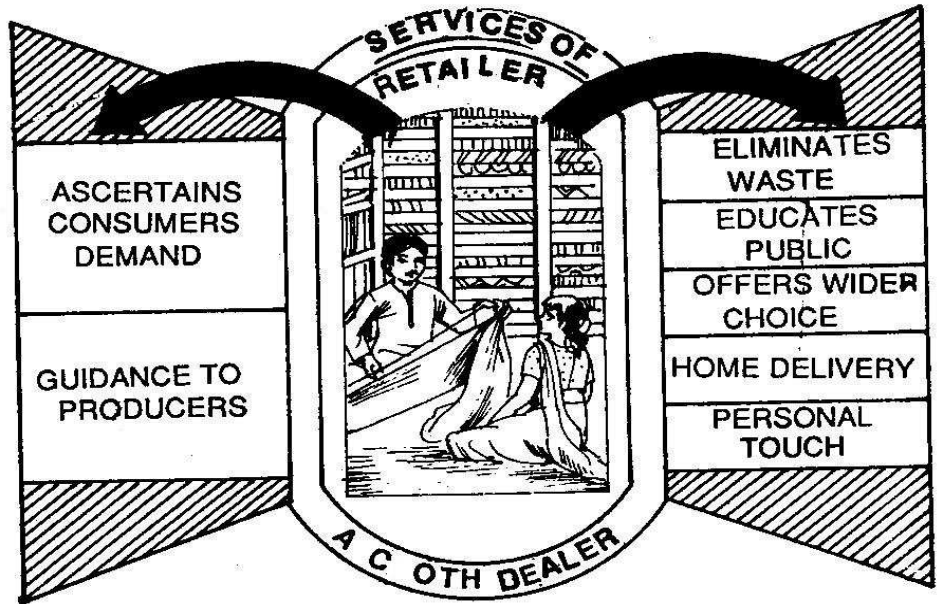


تقسیم کے ذرائع

- vi - خردہ فروش اشیاء عام طور پر ادھار خریدتے ہیں لیکن نقد فروخت کرتے ہیں۔
vii - خردہ فروش اپنی دکانوں میں سجاوٹ پر اور اشیاء کی نمائش پر خاص توجہ دیتے ہیں۔

خردہ فروشوں کے کام

تمام خردہ فروشوں کا معاملہ مختلف ذوق اور مزاج کے گاہکوں سے ہوتا ہے۔ اس لئے وہ اپنے خریداروں کو مطمئن کرنے اور ان کو اور زیادہ اشیاء کی خریدنے کی ترغیب دے سکیں اس کے لئے انہیں زیادہ فعال اور کارگزار ہونا چاہیے۔ آئیے دیکھیں کہ خردہ فروش اشیاء کی تقسیم میں کیا کام کرتے ہیں۔



- i - خریدنا اور اشیاء کا یکجا کرنا: خردہ فروش مختلف تھوک فروشوں اور صنعت کاروں سے اشیاء خریدتا ہے اور انہیں یکجا کرتا ہے۔ وہ خریداروں کی پسند، برانڈ کے لحاظ سے مختلف طرح کی اشیاء رکھتا ہے اور ان کی مانگ کی تعداد کے مطابق بیچتا ہے۔
ii - اشیاء کا اسٹوریج: خریداروں کو اشیاء کی فراہمی کے لئے خردہ فروش ان کو گودام میں رکھتے ہیں جب بھی ضرورت ہوتی ہے اشیاء کو اسٹور سے نکال کر خریداروں کو بیچ دیا جاتا ہے۔ اس سے خریداروں کو اشیاء بڑی تعداد میں خرید کر ان کو جمع نہیں کرنا پڑتا۔
iii - ادھار کی آسانی: اگرچہ خردہ فروش اشیاء نقد ہی بیچتے ہیں پھر بھی اپنے مستقل گاہکوں کو وہ ادھار بھی دے دیتے ہیں۔ ادھار کی آسانی بڑی تعداد میں خرید کرنے والے خریداروں کو بھی فراہم کی جاتی ہے۔



نوٹ

iv- شخصی خدمات: خوردہ فروش اشیاء کی خوبی، خصوصیات اور استعمال سے متعلق ماہرانہ اصلاح دے کر خریداروں کو شخصی خدمات دیتے ہیں۔ وہ گاہکوں کی پسند اور ناپسند پر غور کرنے کی تجاویز دیتے ہیں۔ وہ بغیر کوئی الگ سے خرچہ لئے اشیاء کو گھر پہنچانے کی سہولت مہیا کرتے ہیں۔ اس طرح سے اشیاء کو اس جگہ مہیا کراتے ہیں جہاں ان کی ضرورت ہوتی ہے۔ اور مقامی افادیت کا تعین کرتے ہیں۔

v- جو کھم اٹھانا: خوردہ فروش مختلف طرح کے جو کھم اٹھاتے ہیں جیسے:

(a) اشیاء کی آگ یا چوری کا جو کھم

(b) جب تک بیچنا جائے تب تک اشیاء کی کوالٹی میں کمی آجانے کا جو کھم

(c) صارفین کی پسند اور فیشن میں تبدیلی آنے کا جو کھم

vi- اشیاء کی نمائش: خوردہ فروش اشیاء کی ترتیب دار اور متاثر کن ڈھنگ سے نمائش کرتے ہیں۔ اس سے خریدار متاثر ہوتے ہیں اور اشیاء کی فوری سپردگی میں مدد ملتی ہے۔

vii- اطلاع دینا: خوردہ فروش تھوک فروشوں کے ذریعہ خریداروں کے برتاؤ، پسند، فیشن اور مانگ کو بنانے والے تک پہنچاتے ہیں۔ وہ مارکیٹنگ تحقیقی معلومات کا بہت مفید ذریعہ بن جاتے ہیں۔

13.8 تھوک فروش اور خوردہ فروش میں فرق

آپ نے تھوک فروش اور خوردہ فروش کے بارے میں پڑھا۔ آپ نے دھیان دیا ہوگا کہ دونوں کے اسٹائل اور کام کرنے میں فرق ہے۔ اب ہم ان فروق کو دیکھتے ہیں۔

1- بڑی تعداد میں اشیاء خریدتا ہے۔	1- کم مقدار میں اشیاء خریدتا ہے۔
2- اشیاء کو سیدھے بنانے والے سے خریدتا ہے۔	2- عام طور سے اشیاء کی خرید تھوک فروش سے کرتا ہے۔
3- اشیاء کی محدود قسم کا کاروبار کرتا ہے۔	3- اشیاء کی وسیع رینج کے ساتھ کاروبار کرتا ہے۔
4- کاروبار کو شروع کرنے اور چلانے کے لئے زیادہ پونجی کی ضرورت ہوتی ہے۔	4- کاروبار کو شروع کرنے اور چلانے کے لئے کم پونجی کی ضرورت ہوتی ہے۔
5- مکرر فروخت کے مقصد سے اشیاء کی فروخت کرتا ہے۔	5- صرف کے لئے اشیاء کی فروخت کرتا ہے۔
6- صارفین سے کوئی سیدھا تعلق نہیں ہوتا۔	6- صارفین سے بلا واسطہ تعلق ہوتا ہے۔
7- دکان کی سجاوٹ پر خاص دھیان نہیں دیا جاتا۔	7- خریداروں کو متاثر کرنے کے لئے خوردہ فروش دکان کی سجاوٹ پر زیادہ دھیان دیتا ہے۔



تقسیم کے ذرائع

متن پر مبنی سوالات 13.3



I - مندرجہ ذیل جملوں کے سامنے بریکٹ میں تھوک فروش کے لئے (W) اور خوردہ فروش کے لئے (R) لکھیں۔

- i - اشیاء کم مقدار میں فروخت کرتے ہیں۔ ()
- ii - زیادہ پونجی کی ضرورت ہوتی ہے۔ ()
- iii - مکرر فروخت کے لئے فروخت کرتے ہیں ()
- iv - اشیاء کی صرف محدود بیچ میں کاروبار کرتے ہیں۔ ()
- v - صارفین سے بلا واسطہ تعلق ہے۔ ()

II - مندرجہ ذیل سوالوں کے جواب دیجئے

(i) خوردہ فروشوں کے ذریعے برداشت کئے جانے والے کوئی بھی دو جو کھموں کے نام لکھیے۔

.....

.....

(ii) اشیاء تیار کرنے والوں کو خوردہ فروشوں کے کاموں سے کس طرح سے فائدہ پہنچتا ہے؟ کن ہی دو کاموں سے ہونے والے فائدوں کو لکھیے۔

.....

.....

.....

(iii) آپ کے علاقے میں مان لیجیے دو یا تین دکاندار ایک ہی طرح کی اشیاء بیچ رہے ہیں۔ آپ کس دکاندار سے اپنی ضرورت کی چیز خریدنا پسند کریں گے اور کیوں؟

.....

.....

.....



نوٹ

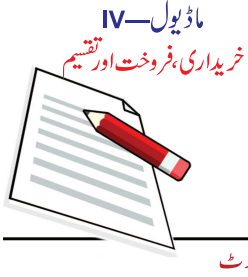
III کثیر انتخابی سوالات

- i۔ بلا واسطہ ذریعہ میں شامل ہیں صرف:
- (a) پروڈیوسر..... خردہ فروش..... صارف
- (b) پروڈیوسر..... صارف
- (c) پروڈیوسر..... تھوک فروش..... صارف
- (d) پروڈیوسر..... ایجنٹ..... صارف
- ii۔ وہ تجارت جس میں اشیاء کی بڑی مقدار تاجر کو فروخت کی جاتی ہے، اسے کہا جاتا ہے۔
- (a) غیر ملکی تجارت (b) تھوک فروش تجارت
- (c) اندرون ملک تجارت (d) خردہ فروش تجارت
- iii۔ تھوک فروش ایک کڑی ہے:
- (a) پیدا کار اور تھوک فروش کے درمیان (b) خردہ فروش اور صارف کے درمیان
- (c) پیدا کار اور صارف کے درمیان (d) پیدا کار اور خردہ فروش کے درمیان
- iv۔ تھوک فروشوں تک وقتاً فوقتاً صارفین کی پسند اور ناپسند پہنچتی ہے:
- (a) اشتہار کے ذریعہ (b) اخبار کے ذریعہ
- (c) خردہ فروشوں کے ذریعہ (d) صارفین کے ذریعہ
- v۔ تھوک فروش کی اہم خصوصیات ہے:
- (a) اشیا کا اشتہار دینا
- (b) سستی شرح پر اشیا کو فروخت کرنا
- (c) مختلف قسم کی اشیا کا کاروبار کرنا
- (d) پیدا کاروں سے اشیا خریدنا اور خردہ فروشوں کو فروخت کرنا۔

آپ نے کیا سیکھا



- تقسیم کے ذرائع وہ راستے ہیں جس کے ذریعہ اشیا بنانے والوں سے صارفین تک پہنچتی ہیں۔
- جب مال بنانے والے اپنی اشیا اور خدمات سیدھے صارفین کو فروخت کرتے ہیں تو یہ براہ راست ذریعہ ہے اور جہاں اشیا کی تقسیم میں متعدد بیچ کے لوگ (بیچ لیے) بھی شامل ہوتے ہیں اسے بے واسطہ ذریعہ کہتے ہیں۔



تقسیم کے ذرائع

- تقسیم کاری ذرائع میں تھوک پر مال بیچنے والے بچولے ہیں جو اشیاء کی بڑی مقدار کا لین دین کرتے ہیں۔ یہ لوگ خردہ فروش کو اشیاء فروخت کرتے ہیں اور کبھی کبھی سیدھے صارفین کو بھی۔
- تھوک پر بیچنے والے اشیاء کو وصول کر کے اسٹور کرنا، تقسیم، مالیاتی فراہمی جو کھم اٹھانا درجہ بندی اور تعین قیمت جیسے کام کرتے ہیں۔
- خردہ فروش وہ بچولے ہوتے ہیں۔ جو تھوک پر مال بیچنے والوں یا مال بنانے والوں سے چیزیں خریدتے ہیں اور صارفین کو بیچ دیتے ہیں۔ ان کا لین دین کم مقدار میں ہوتا ہے۔
- خردہ فروش خرید، اکٹھا کرنا، اسٹور کرنا، ادھار کی آسانی فراہم کرنا، شخصی خدمات مہیا کرنا، جو کھم اٹھانا، چیزوں کی نمائش کرنا جیسے کام کرتا ہے اور ساتھ ہی مال بنانے والوں کو بازار سے متعلق اطلاعات بھی مہیا کرتا ہے۔

اختتامی مشن



- 1- تقسیم کے ذرائع سے کیا مراد ہے؟
- 2- کوئی چار ایسی خدمات کے نام بتائیے جن کی تقسیم سیدھے ذرائع سے ہوتی ہو۔
- 3- ان مختلف ذرائع کو سمجھائیے جن کے ذریعہ اشیاء مال بنانے والے سے آخری صارفین تک پہنچتی ہیں۔
- 4- تھوک کی تعریف کیجیے۔ تقسیم کے ذرائع میں یہ کس طرح ایک اہم کڑی کا کام کرتے ہیں؟
- 5- خردہ فروش کی کن ہی چار خاصیتوں کو بیان کیجیے۔
- 6- اشیاء کی تقسیم میں خردہ فروش کے کردار کو واضح کیجیے۔
- 7- تھوک فروش اور خردہ فروش میں کوئی پانچ فرق بتائیے۔
- 8- تھوک فروش کے کن ہی دو کاموں کو بیان کیجیے۔

متن پر مبنی سوالات کے جوابات



- 13.1 (i) تقسیم کے ذرائع (ii) بچولیا (iii) واسطہ
(iv) بالواسطہ (v) خردہ فروش کی دکان
- 13.2 (i) غلط (ii) صحیح (iii) صحیح (iv) غلط (v) غلط (vi) غلط



نوٹ

13.3 -I -i صحیح ii غلط iii غلط iv غلط v صحیح

-II -i مندرجہ ذیل میں سے کوئی دو

(a) آگ یا چیزوں کو چوری سے نقصان

(b) جب تک کہ مال فروخت نہ ہو اس سے پہلے ہی چیزوں کی کوالٹی میں خرابی آنا

(c) صارفین کے ذوق اور انداز میں تبدیلی

(ii) (a) چیزوں کی جمع کاری و نمائش کے ذریعہ مارکیٹنگ میں مددگار

(b) ان جو کھموں کو برداشت کرتے ہیں جنہیں مال بنانے والے کو برداشت کرنا چاہیے تھا۔

(c) صارفین کی دلچسپی اور ترجیحات کے بارے میں مال بنانے والوں کو معلومات فراہم کرتے ہیں۔

(iii) (a) دکان میں سے جہاں سے ہم دکاندار سے اپنی ضرورت کی چیزیں خریدیں گے۔ وہ یہ ہیں

(a) مناسب قیمت وصول کرتی ہے۔

(b) فروخت کے بعد خدمات مہیا کرتی ہے۔

(c) ہماری دلچسپی اور ترجیحات کے مطابق انواع و اقسام کی چیزیں مہیا کرتی ہے۔

(d) ادھار فروخت، گھر پہنچانے کی سہولیات وغیرہ فراہم کرتی ہے۔

آپ کے لئے سرگرمی

- اپنے رہائش کے قریب کسی دکان کا دورہ کیجیے اور اس کے کاموں کے بارے میں معلوم کیجیے کہ آیا یہ خوردہ فروش ہے یا تھوک فروش ہے۔