

تمام کلاسز کی حل شدہ مشقیں MrPakistani ویب سائٹ سے فری ڈاؤن لوڈ کریں۔

Allama Iqbal Open University Solved Assignments Spring 2026

Course Code:	200 Code
Course Name:	گھریلو مصنوعات کی فروخت
Class:	Matric
Total Credit Hours	6
Total Assignments	4

گھریلو مصنوعات کی فروخت، گیس پیپرز، کتابیں اور خلاصے حاصل کرنے کے لیے رابطہ کریں واٹس ایپ نمبر: 03036940016

نوٹ: ہم طلبہ کے لیے جامع اور معیاری تعلیمی خدمات فراہم کرتے ہیں۔ ہماری خدمات میں علامہ اقبال اوپن یونیورسٹی کے حل شدہ اسائنمنٹس، گیس پیپرز، سابقہ پرچے، تازہ ملازمتوں کی معلومات، آن لائن سی وی تیار کرنا، ملازمت کے لیے درخواست دینا، یونیورسٹی داخلوں میں رہنمائی اور درخواست جمع کروانا شامل ہیں۔ اس کے علاوہ یونیورسٹی سے متعلق طلبہ کے ہر قسم کے تعلیمی اور رہنمائی کے کام میں مکمل تعاون فراہم کیا جاتا ہے تاکہ طلبہ کو ایک ہی جگہ پر تمام ضروری سہولیات میسر آسکیں۔



واٹس ایپ گروپ جوائن کرنے کے لیے سامنے دیے گئے لنک پر کلک کریں۔



واٹس ایپ چینل جوائن کرنے کے لیے سامنے دیے گئے لنک پر کلک کریں۔



یونیورسٹی کی تمام معلومات حاصل کرنے کے لیے ہمارا واٹس ایپ گروپ جوائن کریں۔

تمام کلاسز کی حل شدہ مشقیں [MrPakistani](http://MrPakistani.com) ویب سائٹ سے فری ڈاؤن لوڈ کریں۔

Assignments 4

سوال نمبر 1: باپردہ خواتین کے لیے ذرائع معاش کی کیا اہمیت ہے اور یہ کیسے ممکن ہے؟ مفصل لکھیں۔

جواب:

باپردہ خواتین وہ خواتین ہیں جو اسلامی حجاب (نقاب، برقع، ڈھالے دار کپڑے) کی پابندی کرتی ہیں اور گھر سے باہر مردوں کے اختلاط میں کم آتی ہیں۔ ان کے لیے ذرائع معاش (روزی کمانے کے ذرائع) کی بہت اہمیت ہے۔ آئیے اسے دو حصوں میں سمجھتے ہیں۔

حصہ اول: باپردہ خواتین کے لیے ذرائع معاش کی اہمیت

1. مالی خود مختاری: (Financial Independence)

جب خاتون اپنی کمائی کرتی ہے تو وہ اپنے فیصلے خود کر سکتی ہے۔ وہ باپ، شوہر یا بھائی پر مکمل انحصار نہیں رہتی۔ یہ اس کے خود اعتمادی کو بڑھاتا ہے۔

2. غربت میں کمی: (Reducing Poverty)

بہت سے گھرانوں میں صرف ایک فرد (مرد) کماتا ہے لیکن اخراجات چھ یا سات افراد کے ہوتے ہیں۔ اگر باپردہ خاتون بھی گھر بیٹھے کچھ کمالے تو گھر کا معیار زندگی بہتر ہوتا ہے۔

3. تعلیم کا استعمال: (Utilization of Education)

بہت سی تعلیم یافتہ خواتین گھر بیٹھی ہیں کیونکہ باہر نوکری میں پردے پر عمل کرنا مشکل ہوتا ہے۔ اگر گھر سے کام کے مواقع ملیں تو وہ اپنی ڈگری کو ضائع نہ ہونے دیں۔

4. معاشرتی احترام: (Social Respect)

کمانے والی خاتون کو گھر اور معاشرے میں زیادہ قدر کی نگاہ سے دیکھا جاتا ہے۔ اس کی رائے کو اہمیت ملتی ہے۔

5. ہنر کا تحفظ: (Preservation of Skills)

بہت سی خواتین میں کڑھائی، ٹیلرنگ، پینٹنگ، کھانا پکانے کے عمدہ ہنر ہوتے ہیں۔ اگر یہ ہنر استعمال نہ ہوں تو ضائع ہو جاتے ہیں۔ گھر سے کام کر کے وہ اپنے ہنر کو برقرار رکھ سکتی ہیں۔

6. ذہنی صحت بہتر: (Better Mental Health)

گھر میں بیٹھے بیٹھے بوریٹ اور افسردگی بڑھ سکتی ہے۔ جب عورت کچھ نہ کچھ تخلیقی یا کاروباری کام کرتی ہے تو اس کا دماغ متحرک رہتا ہے اور تناؤ کم ہوتا ہے۔

7. بچوں کی بہتر تربیت: (Better Child Rearing)

گھر سے کام کرنے والی مائیں بچوں کو وقت دے سکتی ہیں جبکہ باہر نوکری کرنے والی ماؤں کو بچوں سے دوری کا دکھ ہوتا ہے۔ اس لیے باپردہ خواتین کے لیے گھر سے معاش زیادہ مناسب ہے۔

حصہ دوم: باپردہ خواتین کے لیے معاش کیسے ممکن ہے؟ (عملی طریقے)

1. ہنر پر مبنی گھریلو کاروبار: (Home-Based Skill Businesses)



یونیورسٹی کی تمام معلومات حاصل کرنے کے لیے ہمارا واٹس ایپ گروپ جوائن کریں۔

تمام کلاسز کی حل شدہ مشقیں [MrPakistani](#) ویب سائٹ سے فری ڈاؤن لوڈ کریں۔

- ٹیلرنگ اور ڈریس میکنگ: خواتین گھر پر کپڑے سل سکتی ہیں۔ آرڈرواٹس ایپ یا فون پر لیے جاسکتے ہیں، ڈیلیوری شوہر یا کسی لڑکے بچے کے ذریعے کرائی جاسکتی ہے۔
- کڑھائی، ہیڈ شیٹ، تولیے کی آرٹس: یہ چیزیں گھر پر بنا کر مینا بازار یا خواتین کے گروپس میں بیچی جاسکتی ہیں۔
- زیورات (مالا، موتی، ہاتھ سے بنے بریسٹلٹ): انٹرنیٹ پر بہت سے ٹیوٹوریلز ہیں۔ سستے خام مال سے اچھی کمائی ہو سکتی ہے۔
- کھانے کی اشیاء (اچار، مٹھائی، نمکین، جام، جمیل): گھر کا بنا کھانا لوگ پسند کرتے ہیں۔ اپنے پڑوس اور ریٹورنٹ میں فراہم کیا جاسکتا ہے۔

2. آن لائن فری لانسنگ: (Online Freelancing)

انٹرنیٹ اور ایپ ٹاپ / موبائل سے گھر بیٹھے دنیا بھر میں خدمات بیچی جاسکتی ہیں۔

• کاپی رائٹنگ / بلاگ لکھنا: مضامین، ویب سائٹ مواد، سوشل میڈیا کپشن لکھ کر۔

• گرافک ڈیزائن: لوگو، پوسٹر، بروشر بنانا (Canva, Adobe)۔

• ورچوئل اسسٹنٹ: کسی بیرونی کمپنی کے ای میل، کیلنڈر، سوشل میڈیا سنبھالنا۔

• ڈیٹا انٹری: فارم بھرنا، دستاویزات کمپیوٹر میں منتقل کرنا۔

• ٹرانسلیشن: انگریزی سے اردو، یادو سری زبانوں میں ترجمہ۔

• پلیٹ فارمز: Fiverr, Upwork, Freelancer جیسے اور پاکستانی پلیٹ فارم جیسے [Rozee.pk](#) پر بھی کام ملتا ہے۔

3. آن لائن ٹیوشن اور تعلیمی خدمات:

• تعلیم یافتہ خواتین پر انٹری، میٹرک، انٹر میڈیٹ کے طلباء / طالبات کو زوم، گوگل میٹ، یا واٹس ایپ ویڈیو کال کے ذریعے پڑھا سکتی ہیں۔

• ای کامرس ویب سائٹس پر نوٹس، حل شدہ مشقیں، اور دیگر تعلیمی مواد بھی فروخت کر سکتی ہیں۔

• خاص طور پر پردے کی پابندی کرنے والی خواتین طالبات کے لیے خواتین ٹیچر بہت ضروری ہوتی ہیں۔

4. سوشل میڈیا پر کاروبار: (Social Media Business)

• خواتین فیس بک، انسٹاگرام، ٹک ٹاک پر اپنے ہنر کی ویڈیوز یا تصاویر ڈال کر آرڈر لے سکتی ہیں۔

• اپنا چہرہ دکھائے بغیر بھی (صرف ہاتھ، مصنوعات، یا آواز سے) یہ ممکن ہے۔

• مثالیں: میک اپ آرٹسٹ (بغیر چہرہ دکھائے سیفورا آفٹر)، کھانا پکانے کا چینل (صرف ہاتھ اور برتن دکھائیں)، ہینڈ کرافٹس بیچ۔

5. ای کامرس اور ڈراپ شپنگ: (E-commerce & Dropshipping)

• Etsy, Daraz, یا اپنی فیس بک شاپ پر مصنوعات فروخت کریں۔

• ڈراپ شپنگ میں آپ کو سامان اسٹور نہیں کرنا، آرڈر ملنے پر سپلائر بھیج دیتا ہے۔

• خواتین کے پردے کے مطابق لباس، بچوں کے کھلونے، اسلامی کتابیں، وغیرہ اچھی کینے والی مصنوعات ہیں۔

6. حکومتی اور فلاحی پروگرامز:

پاکستان میں خواتین کے لیے کئی قرض اسکیمیں ہیں جیسے:



[یونیورسٹی کی تمام معلومات حاصل کرنے کے لیے ہمارا واٹس ایپ گروپ جوائن کریں۔](#)

تمام کلاسز کی حل شدہ مشقیں [MrPakistani](http://MrPakistani.com) ویب سائٹ سے فری ڈاؤن لوڈ کریں۔

- بینظیر انکم سپورٹ پروگرام (BISP) مستحق خواتین کو بلا سود قرض۔
- خواتین کے لیے سمرانٹریز پورسٹ پروگرام (SMEDA)۔
- اکوٹی بینک کی خواتین کاروبار قرض۔
- ان قرضوں سے گھر پر چھوٹی مشین (سلائی، ایسبر ایڈری) خریدی جاسکتی ہے۔

7. مینا بازار اور خواتین کی نمائشیں:

مختلف شہروں میں خواتین کے لیے مخصوص مینا بازار لگتے ہیں جہاں صرف خواتین ہی اسٹال لگا سکتی ہیں اور صرف خواتین خریدار آتی ہیں۔ یہاں پردہ مکمل طور پر ممکن ہے۔

8. ڈیجیٹل مصنوعات فروخت کرنا: (Digital Products)

ایسی چیزیں جو ایک بار بنا کر بار بار بیچی جاسکیں:

- پی ڈی ایف کتابچے، نوٹس، پلانرز۔
- فوٹو شاپ، لائٹ روم کے پریسیٹس (فیشن)۔
- فونٹس، اسٹیکرز، گرافک ڈیزائن ٹیمپلیٹس۔
- انہیں اپنی ویب سائٹ یا گم روڈ جیسی مارکیٹ پلیس پر رکھ کر خود کار فروخت کی جاسکتی ہے۔

9. گھر پر ڈے کیئر پاپری اسکول:

اگر گھر میں جگہ ہو تو 5-10 بچوں کو دن میں چند گھنٹے تعلیم، آرٹ، کھیل سکھا کر ماہانہ فیس لی جاسکتی ہے۔ یہ کام مکمل پردے میں ممکن ہے کیونکہ بچے اور مائیں دونوں خواتین ہوتی ہیں۔

10. کال سینٹر / ورچوئل کسٹمر سروس (گھر سے):

کچھ کمپنیاں خواتین کو گھر سے کسٹمر سروس کی نوکری دیتی ہیں (مثلاً فون کالز کا جواب دینا، ای میلز کا جواب)۔ اس کے لیے درست آواز اور زبان کی مہارت درکار ہے۔

نتیجہ: باپردہ خواتین کے لیے معاش نہ صرف ممکن ہے بلکہ آج کل ٹیکنالوجی اور انٹرنیٹ نے اسے بہت آسان کر دیا ہے۔ خواتین کو صرف اپنے ہنر کی پہچان، انٹرنیٹ تک رسائی، اور تھوڑی سی ہمت درکار ہے۔ اس سے نہ صرف معاشی بہتری ہوگی بلکہ خواتین کو ان کی عزت اور پردے دونوں قائم رہیں گے۔

سوال نمبر 2: مقابلہ کی اقسام مفصل لکھیں۔

تفصیلی جواب:

کاروبار میں "مقابلہ" سے مراد وہ صورتحال ہے جب ایک سے زیادہ فروخت کار ایک جیسی یا مشابہ مصنوعات کو ایک ہی مارکیٹ میں فروخت کرنے کی کوشش کر رہے ہوں۔ مقابلہ کی شدت اور نوعیت کے لحاظ سے مختلف اقسام ہیں:

1. مکمل مقابلہ: (Perfect Competition)

ایسی مارکیٹ جہاں:



[یونیورسٹی کی تمام معلومات حاصل کرنے کے لیے ہمارا واٹس ایپ گروپ جوائن کریں۔](https://www.pakistani.com)

تمام کلاسز کی حل شدہ مشقیں [MrPakistani](http://MrPakistani.com) ویب سائٹ سے فری ڈاؤن لوڈ کریں۔

- بے شمار چھوٹے فروخت کار ہوں، کوئی بھی اکیلے بازار کو متاثر نہ کر سکے۔
- سب کی مصنوعات بالکل ایک جیسی (ہم شکل) ہوں۔
- نئے فروخت کار کے داخلے پر کوئی پابندی نہ ہو۔
- خریداروں کو قیمتوں کی مکمل معلومات ہوں۔
- فروخت کار قیمت پر کنٹرول نہ رکھتے، وہ تو مانگ اور رسد کے مطابق قیمت قبول کرتے ہیں ("قیمت قبول کرنے والے")۔

مثالیں:

- زرعی مصنوعات کی منڈی (گندم، چاول، کپاس)۔ ایک کسان کی گندم دوسرے سے بالکل ملتی جلتی ہے۔
- شیر مارکیٹ۔ ایک کمپنی کے حصص اور دوسری کمپنی کے حصص باہم بدلے جاسکتے ہیں۔
- حقیقت: مکمل مقابلہ شاذ ہی حقیقت میں دیکھنے کو ملتا ہے، یہ ایک نظریاتی تصور ہے۔

2. غیر مکمل مقابلہ: (Imperfect Competition)

اس میں اوپر والی شرائط پوری نہیں ہوتیں۔ یہ مزید تین ذیلی اقسام پر مشتمل ہے:

الف۔ اجارہ داری: (Monopoly)

- مارکیٹ میں صرف ایک فروخت کار ہو۔
- اس کی مصنوعات کا کوئی قریب متبادل نہ ہو۔
- نئے فروخت کار کے داخلے پر مکمل پابندی ہو (قانونی، قدرتی یا تکنیکی)۔
- اجارہ دار قیمت خود مقرر کر سکتا ہے (قیمت ساز)۔

مثالیں:

- پاکستان میں پاکستان ریلوے (ریلوے کی خدمت میں سرکاری اجارہ داری)۔
- وحدت ٹی وی (سرکاری ٹی وی کبھی اجارہ دار تھا)۔
- کسی دور میں مائیکروسافٹ کا آپریٹنگ سسٹم پر تقریباً اجارہ داری تھی۔
- مقامی یوٹیلیٹیز (پانی، بجلی) اکثر سرکاری اجارہ داری ہوتی ہیں۔
- نقصانات: زیادہ قیمت، کم معیار، جدت کی کمی۔ فوائد: بڑے پیمانے پر پیداوار، تحقیق کے لیے وسائل۔

ب. قلیل فروخت: (Oligopoly)

- چند بڑے فروخت کار (2 سے 10) پوری مارکیٹ پر حاوی ہوں۔
- ہر ایک دوسرے کی قیمتوں اور اقدامات پر نظر رکھتا ہے۔



[یونیورسٹی کی تمام معلومات حاصل کرنے کے لیے ہمارا واٹس ایپ گروپ جوائن کریں۔](http://MrPakistani.com)

تمام کلاسز کی حل شدہ مشقیں [MrPakistani](http://MrPakistani.com) ویب سائٹ سے فری ڈاؤن لوڈ کریں۔

- نئے فروخت کار کے لیے داخلہ مشکل (بہت زیادہ سرمایہ، برانڈ وفاداری، پیٹنٹ)۔
- مصنوعات ایک جیسی ہو سکتی ہیں یا مختلف (معمولی فرق کے ساتھ)۔

مثالیں:

- موبائل نیٹ ورک (Jazz, Zong, Telenor, Ufone)
- پٹرول کمپنیاں (PSO, Shell, Total)
- گاڑیاں (Toyota, Honda, Suzuki)
- ایئر لائنز (PIA, Airblue, Serene Air)

خصوصیات:

- قیمت کی جنگ ہو سکتی ہے (مقابلہ) یا خفیہ ملے جلے — (collusion) جو غیر قانونی ہے۔
- اشتہارات میں بہت خرچ کرتے ہیں۔
- جدت لانے کی کوشش کرتے ہیں۔

ج. محدود اجارہ داری: (Monopolistic Competition)

- بہت سے فروخت کار ہوں (جیسے مکمل مقابلہ میں) لیکن مصنوعات بالکل ایک جیسی نہ ہوں بلکہ فرق شدہ ہوں (برانڈنگ، معیار، ڈیزائن، پیکیجنگ، سروس)۔
- ہر فروخت کار اپنی مصنوعات کی قیمت پر کچھ نہ کچھ قابو رکھتا ہے (کیونکہ گاہک برانڈ کی وجہ سے زیادہ ادا کرنے کو تیار ہوتے ہیں)۔
- نئے فروخت کار کے داخلے میں کوئی روک نہیں لیکن برانڈ بنانا مشکل ہے۔

مثالیں:

- صابن، شیمپو، ٹوتھ پیسٹ (کلس، سیف، گارڈ، پانڈر، کوگلیٹ) — سب ایک جیسے مقصد کے لیے لیکن برانڈ مختلف۔
- ریستوران (ایک ہی علاقے میں 10 ریستوران، ہر اپنی ڈش، ماحول، قیمت)۔
- کپڑوں کے برانڈ (ایک جیسی شرٹ مگر مختلف نام، قیمت، فیشن)۔

خصوصیات:

- اشتہار بازی بہت ضروری — لوگوں کو برانڈ کی یاد دلانا۔
- مختصر مدت میں زیادہ منافع لے سکتے ہیں لیکن طویل مدت میں مقابلہ قیمتیں برابر کر دیتا ہے۔

3. قبضہ جاتی مقابلہ: (Competition by Capture / Monopsony)

- یہ اجارہ داری کی ایک شکل ہے لیکن فروخت کار کی بجائے خریدار کی طرف سے۔ یعنی ایک بڑا خریدار بہت سے چھوٹے فروخت کاروں سے سامان خریدتا ہے اور قیمت خود بتاتا ہے۔



[یونیورسٹی کی تمام معلومات حاصل کرنے کے لیے ہمارا واٹس ایپ گروپ جوائن کریں۔](http://MrPakistani.com)

تمام کلاسز کی حل شدہ مشقیں MrPakistani ویب سائٹ سے فری ڈاؤن لوڈ کریں۔

- مثال: ایک بڑی شوگر مل اپنے علاقے کے تمام کسانوں سے گنے خریدتی ہے۔ کسانوں کے پاس کوئی اور خریدار نہیں، اس لیے وہ مل کی بتائی قیمت قبول کرتے ہیں۔
- ایک اور مثال: حکومت دفاعی سازوسامان صرف ایک ٹھیکے دار سے خریدتی ہے۔

4. قلیل خریداری: (Oligopsony)

- چند بڑے خریدار بہت سے فروخت کاروں سے سامان خریدتے ہیں۔
- مثال: پاکستان میں تمباکو کے کسانوں سے تمباکو چند بڑی کمپنیاں (Pakistan Tobacco, Philip Morris) خریدتی ہیں۔

موازنہ جدول:

قسم	فروخت کاروں کی تعداد	مصنوعات	قیمت پر کنٹرول	داخلے میں رکاوٹ	حقیقی مثال
مکمل مقابلہ	بہت زیادہ	یکساں	نہیں	نہیں	زرعی اشیاء (نظریاتی)
اجارہ داری	ایک	کوئی متبادل نہیں	مکمل	بہت زیادہ	پاکستان ریلوے
قلیل فروخت	چند	یکساں / فرق شدہ	کچھ	زیادہ	موبائل نیٹ ورک
محدود اجارہ داری	بہت سے	فرق شدہ	کچھ	کم	صابن، ریسٹوران

نتیجہ:

کاروباری شخص کو اپنی صنعت کا مقابلہ پہچاننا ضروری ہے۔ اگر وہ اجارہ داری میں ہے تو اسے صارفین کا استحصال نہیں کرنا (ورنہ حکومت مداخلت کرے گی)۔ اگر وہ مکمل مقابلہ میں ہے تو وہ لاگت کم کرنے پر توجہ دے۔ اگر وہ قلیل فروخت میں ہے تو وہ برانڈنگ اور معیار پر توجہ دے۔

سوال نمبر 3: اعتباری قرض کیا ہوتے ہیں؟ نیز اعتباری قرض کی شرائط لکھیں۔

تفصیلی جواب:

حصہ اول: اعتباری قرض کی تعریف

اعتباری قرض (Credit Loan) وہ قرض ہوتا ہے جو قرض لینے والے کی ساکھ اور اعتماد کی بنیاد پر دیا جاتا ہے، بغیر کوئی جائیداد یا اثاثہ گروی رکھے۔ اسے غیر محفوظ قرض (Unsecured Loan) بھی کہتے ہیں۔ قرض دینے والا (بنک یا مالی ادارہ) اس بات پر بھروسہ کرتا ہے کہ قرض لینے والے کے پاس مستقبل میں اسے واپس کرنے کی صلاحیت ہے۔

انگریزی اصطلاح "Goodwill Loan" یا "Character Loan" -
اسلامی بینکنگ میں: "قرض حسنہ" کی شکل میں دیا جاسکتا ہے (بغیر سود کے)۔

مثال:

اگر احمد کی ماہانہ تنخواہ 50,000 روپے ہے اور اس کا بینک اسٹیٹمنٹ صاف ہے تو بینک اسے بغیر گروی کے 100,000 روپے کا قرض دے سکتا ہے، صرف اس کی ساکھ کی بنیاد پر۔ جبکہ اگر وہ گاڑی لینے کے لیے قرض مانگے تو بینک گاڑی کو گروی رکھے گا۔ وہ "محفوظ قرض" ہوگا۔



یونیورسٹی کی تمام معلومات حاصل کرنے کے لیے ہمارا واٹس ایپ گروپ جوائن کریں۔

تمام کلاسز کی حل شدہ مشقیں [MrPakistani](http://MrPakistani.com) ویب سائٹ سے فری ڈاؤن لوڈ کریں۔

اعتباری قرض کی اقسام:

- کریڈٹ کارڈ پر قرض
- پرسٹل لون (غیر محفوظ)
- اوور ڈرافٹ سہولت (بینک اکاؤنٹ میں)
- تعلیمی قرض (بعض صورتوں میں بغیر گروی)

حصہ دوم: اعتباری قرض کی شرائط

بینک یا ادارہ اعتباری قرض دینے سے پہلے مندرجہ ذیل شرائط پر غور کرتا ہے۔ ان میں سے اکثر شرائط قرض لینے والے کی طرف سے پوری کرنی ہوتی ہیں۔

1. قرض لینے والے کی آمدنی کا مستقل ذریعہ:

- اس کی ماہانہ یا سالانہ تنخواہ / منافع مستحکم ہو۔
- بینک پچھلے 6 ماہ یا 1 سال کے بینک اسٹیٹمنٹ مانگتا ہے۔
- نوکری والوں کے لیے کم از کم 1 سال کی نوکری ضروری، کاروباریوں کے لیے 2-3 سال کا کاروبار۔

2. کریڈٹ ہسٹری (پچھلے قرضوں کی واپسی کا ریکارڈ):

- بینک قرض لینے والے کی "کریڈٹ رپورٹ" چیک کرتا ہے (پاکستان میں سٹیٹ بینک کا eCIB سسٹم)۔
- اگر اس نے پہلے قرض وقت پر نہیں چکائے تو نیا قرض نہیں ملے گا۔
- کوئی بھی باقی ماندہ قرض ہو تو وہ پہلے ادا کرنا ہوگا۔

3. موجودہ قرضوں کا بوجھ:

- قرض لینے والے کے پاس پہلے سے بہت سے قرض نہ ہوں۔
- بینک یہ دیکھتا ہے کہ آمدنی کے مقابلے میں ماہانہ قسطیں کتنی ہیں۔ عام طور پر تمام قسطیں آمدنی کے 50% سے زیادہ نہیں ہونی چاہئیں۔

4. عمر کی قید:

- عام طور پر 21 سال سے 60 سال کے درمیان ہو۔
- کچھ بینک ریٹائرڈ افراد کو نہیں دیتے یا ان کی عمر 65 سال تک محدود کرتے ہیں۔

5. ضامن (Guarantor) کی ضرورت:

- کچھ بینک بغیر ضامن کے اعتباری قرض نہیں دیتے۔
- ضامن وہ شخص ہو گا جو اگر آپ قرض نہ چکاسکے تو اسے ادا کرے گا۔ ضامن کی آمدنی اور کریڈٹ ہسٹری بھی چیک کی جاتی ہے۔



[یونیورسٹی کی تمام معلومات حاصل کرنے کے لیے ہمارا واٹس ایپ گروپ جوائن کریں۔](https://www.whatsapp.com/channel/00299a61111111111111)

تمام کلاسز کی حل شدہ مشقیں [MrPakistani](http://MrPakistani.com) ویب سائٹ سے فری ڈاؤن لوڈ کریں۔

6. مقصد: (Purpose of Loan)

- بینک جاننا چاہتا ہے کہ آپ قرض کس لیے لے رہے ہیں۔
- ذاتی ضروریات (تعلیم، علاج، شادی) کے لیے دینا آسان ہے، جو، غیر قانونی کاروبار کے لیے نہیں دیتے۔

7. بینک اکاؤنٹ کی حالت:

- قرض لینے والے کا بینک میں کم از کم 6 ماہ پرانا اکاؤنٹ ہو۔
- اکاؤنٹ میں مستقل ٹرانزیکشنز ہوں، اکاؤنٹ کبھی زیر و نہ رہتا ہو۔

8. روزگار کی نوعیت (سرکاری / نجی):

- سرکاری ملازمین کو قرض ملنے کا امکان زیادہ ہوتا ہے (کم خطرہ)۔
- نجی ملازمین کو لیٹر ہیڈ، سروس کنٹریکٹ دینا پڑتا ہے۔
- خود روزگار افراد کو زیادہ دستاویزات دینی پڑتی ہیں۔

9. کم از کم تنخواہ / آمدنی کا معیار:

ہر بینک کی اپنی حد ہوتی ہے۔ مثال:

- کچھ بینک 25,000 روپے ماہانہ سے کم والوں کو اعتباری قرض نہیں دیتے۔
- کچھ بینک 50,000 سے کم پر نہیں دیتے۔

10. سود اور واپسی کی مدت:

- قرض پر سود (ربا) لگتا ہے (سوائے اسلامی بینکوں کے جہاں "مراہتہ" یا "قرض حسنہ" ہو)۔
- مدت عام طور پر 1 سے 5 سال ہوتی ہے۔
- ماہانہ قسط مقرر ہوتی ہے۔

شرائط کی خلاف ورزی کی صورت میں:

- تاخیر سے ادائیگی پر جرمانہ (late payment fee)۔
- کریڈٹ ہسٹری خراب ہو جاتی ہے، مستقبل میں قرض نہیں ملے گا۔
- اگر مسلسل نہ دیں تو قانونی کارروائی، عدالتی وارنٹ، اور تنخواہ سے کٹوتی۔

اعتباری قرض کے فوائد:

- بغیر گروی کے مل جاتا ہے۔



[یونیورسٹی کی تمام معلومات حاصل کرنے کے لیے ہمارا واٹس ایپ گروپ جوائن کریں۔](http://MrPakistani.com)

تمام کلاسز کی حل شدہ مشقیں [MrPakistani](http://MrPakistani.com) ویب سائٹ سے فری ڈاؤن لوڈ کریں۔

- درخواست دینے سے منظوری تیز ہوتی ہے (1-7 دن)۔
- چھوٹی ضروریات کے لیے بہترین (تعلیم، علاج)۔

تفصیلات:

- سود کی شرح زیادہ ہوتی ہے (18% - 30% سالانہ) کیونکہ بینک کا خطرہ زیادہ ہے۔
- رقم کی حد کم ہوتی ہے (عام طور پر 500,000 سے 2 ملین تک)۔
- اگر آپ دیوالیہ ہو گئے تو بینک کو وصولی کے لیے قانونی راستے اپنانے پڑتے ہیں، اس میں وقت لگتا ہے۔

خلاصہ: اعتباری قرض ایک مفید سہولت ہے لیکن اسے سمجھاری سے استعمال کرنا چاہیے۔ صرف اسی صورت میں جب آپ کو یقین ہو کہ مقررہ مدت میں واپس کر سکتے ہیں۔ ورنہ آپ کی کریڈٹ ہسٹری اور مستقبل کے امکانات تباہ ہو سکتے ہیں۔

سوال نمبر 4: مصنوعات میں معیار بندی نہ ہونے کی وجہ سے کس قسم کے مسائل پیدا ہو سکتے ہیں؟

تفصیلی جواب:

معیار بندی (Standardization) کا مطلب ہے کہ مصنوعات ایک طے شدہ معیار پر پوری اتریں۔ ایک ہی سائز، وزن، مواد، کارکردگی، حفاظت۔ جب یہ معیار نہ ہو تو متعدد مسائل پیدا ہوتے ہیں، جو صرف کاروبار تک محدود نہیں بلکہ پورے معاشرے کو متاثر کرتے ہیں۔

1. گاہک کا اعتماد ختم ہو جاتا ہے: (Loss of Consumer Trust)

اگر کوئی گاہک ایک بار خراب مصنوعات خرید لے تو وہ دوبارہ کبھی اس برانڈ پر بھروسہ نہیں کرے گا۔

- مثال: ایک کمپنی دودھ پاؤڈر بیچ رہی تھی، ایک بیچ خراب نکلا جس سے بچے بیمار ہو گئے۔ اس کے بعد اس کمپنی کی تمام مصنوعات کا بائیکاٹ ہو گیا۔
- بین الاقوامی سطح پر مثال: "دہی کی نکسیر (Melamine milk)" اسکینڈل۔ چین میں دودھ میں زہریلا کیمیکل ملا یا گیا، بچے فوت ہوئے، پوری چینی دودھ انڈسٹری بیس سال بعد بھی بھروسہ بحال نہ کر سکی۔

2. صحت کے خطرات: (Health Hazards)

کھانے، دواؤں، پانی کی مصنوعات میں معیار کمی لائی جائے تو تباہی آ سکتی ہے۔

- فوڈ میں نقصان دہ مرکبات، کیڑے مار دوا، بھاری دھاتیں، بیکٹیریا۔
- دواؤں میں کم فعال اجزاء یا زہریلا پن۔
- کاسمیٹکس میں ممنوع کیمیکلز سے جلد کی بیماریاں۔
- پینے کے پانی کی بوتلوں میں بیکٹیریا۔



یونیورسٹی کی تمام معلومات حاصل کرنے کے لیے ہمارا واٹس ایپ گروپ جوائن کریں۔

تمام کلاسز کی حل شدہ مشقیں [MrPakistani](#) ویب سائٹ سے فری ڈاؤن لوڈ کریں۔

3. حادثات اور جانی نقصان: (Accidents & Fatalities)

ساختہ مصنوعات جیسے الیکٹرانکس، گاڑیاں، لفٹیں، گیس سلنڈر، عمارت کا سامان — اگر وہ معیار پر پورے نہ اتریں تو حادثات پیش آتے ہیں۔

- مثال: کم معیار کے بریک پیڈ والی گاڑی بریک فیل ہو کر حادثہ کر سکتی ہے۔
- مثال: دھماکے والے گیس سلنڈر۔
- مثال: اونچی عمارت میں نیچے معیار کا سینٹ استعمال کیا گیا تو عمارت گر سکتی ہے (لاہور میں کئی بلڈنگ گرنے کے واقعات)۔

4. کاروبار کی شہرت تباہ: (Reputation Damage)

ایک بار معیار کے بارے میں منفی خبر پھیل جائے تو کمپنی کی برانڈ ویلیو ختم ہو جاتی ہے۔

- سوشل میڈیا پر ایک ویڈیو وائرل ہونے کے بعد لاکھوں لوگ بائیکاٹ کر دیتے ہیں۔
- سٹاک مارکیٹ میں حصص کی قیمتیں گر جاتی ہیں۔
- بڑے خوردہ فروش (جیسے وال مارٹ) آپ سے سامان لینا بند کر سکتے ہیں۔

5. قانونی کارروائی اور جرمانے: (Legal Action & Fines)

حکومت نے کھانے، دواؤں، تعمیرات، برقی آلات کے لیے معیار کے قوانین بنائے ہیں۔ خلاف ورزی پر:

- بھاری جرمانے (لاکھوں کروڑوں روپے)۔
- لائسنس منسوخی۔
- عدالتی مقدمات اور ممکنہ جیل۔
- مثال: پاکستان میں پی ایس آر اے (Pakistan Standards & Quality Control Authority) کسی بھی کم معیار کی مصنوعات ضبط کر لیتا ہے۔

6. برآمدات میں کمی: (Decrease in Exports)

جب پاکستان کی مصنوعات بین الاقوامی معیار پر پوری نہ اتریں تو دوسرے ممالک انہیں درآمد کرنے سے انکار کر دیتے ہیں۔

- مثال: پاکستان کے چمڑے کے جوتے یورپ میں کیمیائی معیار پر پورے نہ اترنے کی وجہ سے واپس بھیج دیے گئے۔
- مثال: پاکستانی چاولوں میں کیڑے مار ادویات کی مقدار زیادہ نکلی تو یورپی یونین نے پابندی لگا دی۔

7. معاشی نقصان: (Economic Loss)

- کمپنی کو کم معیار کے سامان کی واپسی، تباہی، دوبارہ تیاری پر لاکھوں روپے کا نقصان ہوتا ہے۔
- ملک کو زرمبادلہ کی کمی ہوتی ہے (برآمدات کم ہوتی ہیں، درآمدات زیادہ ہوتی ہیں)۔
- بے روزگاری بڑھتی ہے (کارخانے بند ہو جاتے ہیں)۔

8. سرخ بازار اور جعل سازی کا فروغ: (Black Market & Counterfeiting)

جب جائز مارکیٹ میں معیار نہ ہو تو لوگ سستے میں جعلی سامان خریدنے لگتے ہیں۔



[یونیورسٹی کی تمام معلومات حاصل کرنے کے لیے ہمارا واٹس ایپ گروپ جوائن کریں۔](#)

تمام کلاسز کی حل شدہ مشقیں [MrPakistani](http://MrPakistani.com) ویب سائٹ سے فری ڈاؤن لوڈ کریں۔

- جعلی دوائیں، شیمپو، صابن۔
- جعلی آٹو پارٹس۔
- یہ نہ صرف ناجائز ہے بلکہ صحت اور حفاظت کے لیے خطرناک بھی۔

9. غیر منصفانہ مسابقت: (Unfair Competition)

وہ کمپنیاں جو معیار پر پورا اترنے کے لیے زیادہ پیسے خرچ کرتی ہیں، ان کو نقصان ہوتا ہے جب دوسری کمپنیاں کم معیار سے سستی مصنوعات بنا کر مارکیٹ چھین لیتی ہیں۔

- اچھی کمپنی منافع کم کر کے بھی مقابلہ نہیں کر پاتی۔
- آہستہ آہستہ اچھی کمپنیوں کو بند ہونا پڑتا ہے، اور مارکیٹ میں صرف کم معیار رہ جاتا ہے۔

10. صارفین کی ذہنی پریشانی: (Consumer Anxiety)

- لوگ شک میں رہتے ہیں کہ یہ چیز اصلی ہے یا نقلی۔
- ہر خریداری پر وہ بار بار چیک کرتے ہیں، پریشان ہوتے ہیں۔
- انہیں کمفرٹ نہیں ملتی۔

11. ماحولیاتی نقصان: (Environmental Damage)

کم معیار کی مصنوعات جلدی خراب ہو جاتی ہیں، جس سے کوڑا زیادہ بنتا ہے۔

- ری سائیکل کرنا مشکل ہوتا ہے۔
- کم معیار کے اخراجات میں زہریلے کیمیکلز، فضا، پانی، مٹی کو آلودہ کرتے ہیں۔

حل کیا ہے؟

- حکومت کو معیار کے قوانین سخت کرنے چاہئیں اور ان پر عملدرآمد یقینی بنانا چاہیے۔
 - صارفین کو معیار کے نشانات (جیسے پی ایس او سرٹیفیکیشن) پہچاننے کی تربیت دینی چاہیے۔
 - کمپنیوں کو معیار کے نظام (ISO 9001) اپنانا چاہیے۔
 - سوشل میڈیا پر صارفین کو خراب مصنوعات کی اطلاع دینے کا نظام بنایا جائے۔
- نتیجہ: معیار بندی کا نقصان صرف ایک کمپنی کا نہیں، پوری معیشت اور معاشرے کا ہوتا ہے۔ اس لیے معیار پر کسی بھی قیمت پر سمجھوتہ نہیں کرنا چاہیے۔

سوال نمبر 5: فروخت کے وقت آنے والے مسائل کی نشاندہی کریں اور اس پر ایک جامع نوٹ تحریر کریں۔

تفصیلی جواب:



یونیورسٹی کی تمام معلومات حاصل کرنے کے لیے ہمارا واٹس ایپ گروپ جوائن کریں۔

تمام کلاسز کی حل شدہ مشقیں MrPakistani ویب سائٹ سے فری ڈاؤن لوڈ کریں۔

فروخت کے دوران مختلف قسم کے مسائل پیش آسکتے ہیں، جو فروخت کار اور گاہک دونوں کے لیے مشکلات پیدا کر دیتے ہیں۔ ان مسائل کو پہچان کر وقت پر حل کرنا ایک کامیاب سلیزمین کی پہچان ہے۔ ذیل میں سب سے عام مسائل، ان کی وجوہات اور حل درج ہیں۔

مسائل کی نشاندہی (شناخت):

1. گاہک کی طرف سے اعتراضات: (Customer Objections)

گاہک اکثر دیکھنے کے بعد بھی اعتراض اٹھاتا ہے:

- "بہت مہنگا ہے"
 - "مجھے ضرورت نہیں"
 - "ایسی ہی چیز میرے پاس پہلے سے ہے"
 - "میں پہلے سوچوں گا"
 - "کیا کوئی اور چیز ہے سستی"
- وجہ: گاہک یا تو واقعی قائل نہیں ہوا، یا وہ مزید سودے بازی کرنا چاہتا ہے، یا اسے وسوسہ ہے کہ کہیں دھوکہ نہ ہو۔

2. قیمت پر تنازعہ: (Price Dispute)

گاہک آپ کی قیمت پر سوال اٹھاتا ہے، خاص طور پر جب اس نے دوسری جگہوں پر قیمتیں دیکھ رکھی ہوں۔

"یہ تو مارکیٹ میں 1000 کا ملتا ہے، آپ 1500 کیوں لے رہے ہیں؟"

حل: واضح کریں کہ آپ کی مصنوعات میں اضافی خصوصیات، بہتر وارنٹی، اچھی سروس ہے۔ اگر ضرورت ہو تو چھوٹی ڈسکاؤنٹ پیش کریں۔

3. نقد رقم کی عدم دستیابی: (Lack of Cash)

گاہک کی جیب میں پوری رقم نہیں ہوتی۔

"میرے پاس ابھی صرف 2000 ہیں، کل 5000 دے دوں؟"

حل: قسطوں کی سہولت، بینک کارڈ، موبائل اکاؤنٹ، یا ایزی پیس جیسے آپشنز پیش کریں۔ اگر ممکن ہو تو "بک" کر کے چند دن رکھیں۔

4. اعتماد کی کمی: (Lack of Trust)

گاہک کو ڈر ہے کہ مصنوعات خراب نکلی تو رقم واپس نہیں ہوگی۔

"آپ کی کمپنی کا نام نہیں سنا"

"کیا یہ چیز اصلی ہے؟"

حل: وارنٹی کارڈ، کمپنی کا بروشر، اصل بل، اور پہلے سے خوش گاہکوں کے حوالے دیں۔ اگر ممکن ہو تو مصنوعات آزمائش کے لیے دے دیں (مثال: مفت ٹرائل)۔



[یونیورسٹی کی تمام معلومات حاصل کرنے کے لیے ہمارا واٹس ایپ گروپ جوائن کریں۔](#)

تمام کلاسز کی حل شدہ مشقیں [MrPakistani](#) ویب سائٹ سے فری ڈاؤن لوڈ کریں۔

5. ڈیلیوری اور نقل و حمل کے مسائل: (Delivery & Logistics)

- سامان بھاری ہے، گاہک خود نہیں لے جاسکتا۔
- سامان خراب ہونے والا ہے اور نیچے گری ہے۔

حل: مفت ڈیلیوری (اگر ممکن ہو) یا کم خرچ میں ڈیلیوری کا انتظام کریں۔ گاہک کو بتائیں کہ سامان کیسے پیک کیا جائے گا۔

6. وقت کی کمی: (Time Constraint)

گاہک جلدی میں ہوتا ہے، اسے لمبی وضاحت برداشت نہیں۔

"میرے پاس صرف 2 منٹ ہیں"

حل: انتہائی مختصر (30 سیکنڈ) میں سب سے طاقتور فائدہ بتائیں، ایک بروشر تھمادیں، اور بعد میں کال کرنے کا کہیں۔

7. مقابلہ کی بہتر پیشکش: (Competitor's Better Offer)

گاہک کہتا ہے کہ "میں XYZ کی دکان پر جا رہا ہوں، وہاں 20% ڈسکاؤنٹ ہے۔"

حل: فرق بتائیں۔ ان کی مصنوعات کا معیار، سروس، وارنٹی کمزور ہو سکتی ہے۔ پوچھیں: کیا وہ مفت ڈیلیوری دیتے ہیں؟ کیا وہ تین سال وارنٹی دیتے ہیں؟ اگر نہیں تو آپ کا معاملہ اب بھی بہتر ہے۔

8. مصنوعات کی خرابی یا نقص: (Product Defect)

کبھی کبھار مصنوعات میں پہلے سے خرابی ہوتی ہے، یا نقل و حمل میں ٹوٹ جاتی ہے۔

حل: فوری معافی، متبادل مصنوعات دیں، یا رقم واپس کر دیں۔ گاہک کے سامنے جھوٹ نہ بولیں بلکہ مسئلہ تسلیم کریں۔

9. گاہک کا بدتمیزی کرنا: (Rude Customer)

کچھ گاہک ذاتی طور پر آپ کی توہین کر سکتے ہیں، جھج سکتے ہیں، یا غیر معقول مطالبات کر سکتے ہیں۔

حل: غصہ نہ کریں۔ خاموشی سے سنیں، پھر نرمی سے کہیں "مجھے افسوس ہے کہ آپ پریشان ہیں، میں آپ کی مدد کرنا چاہتا ہوں۔" اگر معاملہ ہاتھ سے نکل جائے تو سپروائزر یا سیکورٹی کو بلا لیں۔

10. فروخت کار کی اپنی غلطیاں: (Salesperson's Own Mistakes)

• غلط معلومات دینا (مثلاً قیمت کم بتا دینا)

• غلط مصنوعات دکھا دینا

• وقت پر نہ پہنچنا

حل: فوراً معافی مانگیں، غلطی تسلیم کریں، معاوضہ دیں (تھوڑا سا ڈسکاؤنٹ یا مفت شپنگ)۔ گاہک اکثر ایمانداری کو سراہتے ہیں۔

جامع نوٹ (فروخت کے وقت آنے والے مسائل اور ان کا حل):



[یونیورسٹی کی تمام معلومات حاصل کرنے کے لیے ہمارا واٹس ایپ گروپ جوائن کریں۔](#)

تمام کلاسز کی حل شدہ مشقیں [MrPakistani](#) ویب سائٹ سے فری ڈاؤن لوڈ کریں۔

فروخت کا عمل ہموار نہیں ہوتا، بلکہ کئی رکاوٹوں سے بھرا ہوتا ہے۔ ایک ماہر فروخت کار ان رکاوٹوں کو پہلے سے پہچان لیتا ہے اور ان کے حل کے لیے تیار رہتا ہے۔

فروخت سے پہلے تیاری: (Pre-sale Preparation)

- مصنوعات کا مکمل علم ہو۔
- عام اعتراضات کے جوابات پہلے سے مشق کر کے رکھے۔
- متبادل ادائیگی کے آپشنز ساتھ ہوں (کارڈ مشین، موبائل اکاؤنٹ)۔
- وارنٹی کارڈ، بروشر، بل، ڈیلیوری سلپ تیار ہوں۔

فروخت کے دوران حکمت عملی: (During Sale Strategy)

- گاہک کو پہلے بولنے دیں، سنیں۔
- مثبت رویہ رکھیں، کسی بھی اعتراض کو ذاتی طور پر نہ لیں۔
- جہاں ممکن ہو، مسئلے کو فائدے میں بدلیں۔
- اگر کوئی حل نہ نکلے تو ایمانداری سے کہہ دیں کہ "میں اس مسئلے کا حل آپ کو کل بتاؤں گا"۔

فروخت کے بعد فالو اپ: (Post-sale Follow-up)

- ڈیلیوری کے بعد پوچھیں کہ سب ٹھیک ہے؟
- اگر کوئی مسئلہ ہو تو فوری حل کریں۔
- گاہک کو شکایت کا نمبر دیں۔
- ناراض گاہک کو خوش کرنے کے لیے چھوٹا تحفہ یا ڈسکونٹ کوپن دیں۔

ڈیلنگ کے اصول: (Golden Rules)

1. کبھی جھگڑانہ کریں۔
2. اگر آپ غلط ہیں تو معافی مانگیں۔
3. اگر گاہک غلط ہے تو اسے بغیر شرمندہ کیے صحیح راستہ دکھائیں۔
4. ہر مسئلے کو گاہک کے زاویے سے دیکھیں۔
5. لمبی مدت کا تعلق بنائیں، ایک فروخت سے زیادہ اہم گاہک کی وفاداری ہے۔

مختصر: مسائل آئیں گے، لیکن انہیں حل کرنے کا طریقہ جاننا ہی ایک پیشہ ور فروخت کار کو عام سے ممتاز کرتا ہے۔ جتنا زیادہ آپ مسائل کا تجربہ کریں گے، اتنا ہی بہتر حل تلاش کرنا سیکھیں گے۔



[یونیورسٹی کی تمام معلومات حاصل کرنے کے لیے ہمارا واٹس ایپ گروپ جوائن کریں۔](#)