

نصابی کتاب برائے
انٹرمیڈیٹ
سالِ دوّم

کامرس

منظوری و حمایت

विद्यया ऽ मृतमश्नुते



एन सी ई आर टी
NCERT

नیشنल کونسل برائے تعلیمی تحقیق اور تربیت نئی دہلی



بورڈ آف انٹرمیڈیٹ ایجوکیشن
آندھرا پردیش



Intermediate

Second Year

COMMERCE

Text Book

Pages : pp viii + 80 + iv

First Print

2015

All Rights Reserved

No part of this publication may be reproduced, stored in a retrieval system or transmitted, in any form or by any means, electronic, mechanical, photocopying, recording or otherwise without the prior permission of the publisher.

This book is sold subject to the condition that it shall not, by way of trade, be lent, resold, hired out or otherwise disposed of without the publisher's consent, in any form of binding or cover other than that in which it is published.

The correct price of this publication is the price printed on this page, any revised price indicated by a rubber stamp or by a sticker or by any other means is incorrect and should be unacceptable.

Published by:

Board of Intermediate Education, A.P.

Nampally, Hyderabad.

Laser Typeset: by:

Md Zakiuddin Liaqat, M/s. Mumtaz Computers, Shahgunj, Hyderabad

Text Book Development Committee

ENGLISH VERSION

EDITORS

Dr. K. Sambasiva Rao,

Professor, Andhra University, Visakhapatnam

Dr. K. Shankariah,

Professor, Osmania University, Hyderabad

Dr. S. Raghunatha Reddy,

Professor, Yogi Vemana University, Kadapa

AUTHORS

Dr. P. Venu Gopal,

Lecturer, GDC, Rajampet, Kadapa Dist.

Dr. K. Sudhakara Rao,

Lecturer, ASNMGDC, Palkol

Dr. M. Venkata Subbaiah,

Lecturer, GDC, Kanigiri, Parkasham Dist

S. Partha Sarathi,

Jr. Lecturer, PCRGJC, Chittoor Dist.

N. Murali,

Jr. Lecturer, GJC, Chinnaormpadu, Kadapa Dist.

CA Pavan Kumar K. Ch,

Lecturer, Sri Medha Group of Institutions

URDU VERSION

Editor-Author / **مدیر-مصنف**

محمد عابد علی

MOHD ABID ALI

Lecturer in Commerce

Girraj Govt. Degree College, Nizamabad

Authors / **مصنفین**

سید مجتبیٰ احمد

SYED MUJTABA AHMED

Lecturer in Commerce (Retd)

Govt. Degree College, Mahboob Nagar

محمد سعادت شریف

MOHD SADAT SHAREEF

Asst. Professor, Dept of Commerce

Moulana Azad National Urdu University

سید شجاعت علی

SYED SHUJATH ALI

Lecturer in Commerce

MVS Govt. Degree College, Mahboob Nagar

سید حبیب الرحمن

SYED HASEEB-UR-RAHMAN

Lecturer in Commerce

Girraj Govt. Degree College, Nizamabad

ذیو نگرانی: عابدہ سلطانیہ، اسپیشل آفیسر اردو

Board of Intermediate Education, A.P

SRI M.V. SATYANARAYANA, IAS

Secretary

Board of Intermediate, A.P.

SMT. ABIDA SULTANA

Special Officer Urdu

**Educational Research &
Training Wing (Text Books)**

Sri. C. M. GHOUSE

Officer on Special Duty

Sri P. MANIKYAM

Addl. Sec / COE

Dr. B. DIVAKAR

Professor & Reader

Sri. T. GOPAL REDDY

Asst. Professor

Dr. G.S.R. KRISHNA RAO

Asst. Professor

(FOREWORD)

The Government of India vowed to remove the educational disparities and adopt a common core curriculum across the country especially at the Intermediate level. Ever since the Government of Andhra Pradesh and the Board of Intermediate Education (BIE) swung into action with the task of evolving a revised syllabus in all the Science subjects on par with that of COBSE, approved by NCERT, its chief intention being enabling the students from Andhra Pradesh to prepare for the National Level Common Entrance tests like NEET, ISEET etc for admission into Institutions of professional courses in our Country.

For the first time BIE AP has decided to prepare the Science textbooks. Accordingly an Academic Review Committee was constituted with the Commissioner of Intermediate Education, AP as Chairman and the Secretary, BIE AP; the Director SCERT and the Director Telugu Academy as members. The National and State Level Educational luminaries were involved in the textbook preparation, who did it with meticulous care. The text books are printed on the lines of NCERT maintaining National Level Standards.

The Education Department of Government of Andhra Pradesh has taken a decision to publish and to supply all the text books in Urdu, English & Telugu Medium with free of cost for the students of all Government and Aided Junior Colleges of newly formed state of Andhra Pradesh.

We express our sincere gratitude to the Director, NCERT for according permission to adopt its syllabi and curriculum of Science textbooks. We have been permitted to make use of their textbooks which will be of great advantage to our student community. I also express my gratitude to the Chairman, BIE and the honorable Minister for HRD and Vice Chairman, BIE, Secretary (SE) and Abida Sultana (Special Officer Urdu) for their dedicated sincere guidance and help.

I sincerely hope that the assorted methods of innovation that are adopted in the preparation of these Urdu Medium (Humanities) textbooks will be of great help and guidance to the students. I wholeheartedly appreciate the sincere endeavors of the Textbook Development Committee (BIE) and Mumtaz Computers, Hyderabad which has accomplished this noble task.

Constructive suggestions are solicited for the improvement of this textbook from the students, teachers and general public in the subjects concerned so that next edition will be revised duly incorporating these suggestions.

M V SATYANARAYANA IAS

Commissioner & Secretary

Board of Intermediate Education,
Andhra Pradesh

پیش لفظ

یہ کتاب انٹرمیڈیٹ کی سطح پر سال دوم کے طلباء کے لئے تبدیل شدہ نصاب کے مطابق تیار کی گئی ہے۔ تیز رفتار صنعتی نشوونما کے جواب میں کامرس مضمون کے لئے مانگ بڑھتی جا رہی ہے۔ ہندوستان میں خدماتی شعبہ کی نشوونما اور عالمیائے عمل نے بھی کامرس سے متعلق مختلف مضامین کے تعارف کے لئے راہ ہموار کی ہے۔ پیشہ وارانہ ادارے جیسے ICAI، ICWAI اور ICSI نے بھی انٹرمیڈیٹ کے طلباء کے لئے فاؤنڈیشن کورس کا آغاز کیا ہے۔ انٹرمیڈیٹ کی سطح پر ایک مضبوط بنیاد طلباء کو اعلیٰ تعلیم یا پیشہ وارانہ کورس کو جاری رکھنے کے قابل بنائے گی۔ حالیہ مسابقتی ماحول میں کامرس ایک اہم مضمون کے طور پر ابھرا ہے اور کاروباری تعلیم کے مختلف رموز کا احاطہ کیا ہے۔ اس کتاب کے ذریعہ کامرس کے بنیادی معلومات کو بہم پہنچانے کی کوشش کی گئی ہے۔ طلباء کو مضمون سمجھنے کے لئے آسان اور عام فہم زبان استعمال کی گئی ہے تاکہ یہ میدان کامرس کے بنیادی معلومات کو حاصل کر سکیں۔ آندھرا پردیش ریاست کے تناظر میں نئے تصورات اور ان کے ابعاد پر اہمیت دی گئی ہے۔

اس مضمون کے ماہرین، اساتذہ اور طلباء سے تجاویز پیش کرنے کی دعوت دی جاتی ہے تاکہ کتاب کو مزید بہتر بنایا جاسکے۔ اس کتاب کو شائع کرنے کے لئے ہم مصنفین اور بورڈ آف انٹرمیڈیٹ کے عہدہ داروں کا شکریہ ادا کرتے ہیں۔

- ایڈیٹر

فہرست

1 - 12	کاراندازی	I - باب
1	کارانداز	1.1
9	کاراندازی	1.2
13 - 24	ملکی اور بین الاقوامی تجارت	II - باب
13	ملکی تجارت	2.1
18	غیر ملکی تجارت	2.2
25 - 52	کاروباری خدمات	III - باب
25	مفہوم اور خصوصیات	3.1
26	اشیاء اور خدمات کے درمیان فرق	3.2
27	کاروباری خدمات کی اقسام	3.3
53 - 68	مالیاتی بازار	IV - باب
53	مالیاتی بازار	4.1
55	بازار زر	4.2
57	بازار اصل	4.3
61	بازار زر اور بازار اصل میں فرق	4.4
62	حصص بازار	4.5
65	ایس ای بی آئی	4.6

69 - 80

باب V - تحفظ صارف

69	تعارف	5.1
71	تحفظ صارف کا تصور	5.2
71	تحفظ صارف کی اہمیت	5.3
72	صارف کے حقوق	5.4
73	صارف کی ذمہ داریاں	5.5
74	تحفظ صارف کے طریقے اور ذرائع	5.6
75	صارفین کو قانونی تحفظ (مختلف قوانین)	5.7
78	تحفظ صارف قانون 1986 کے تحت ازالہ کے وسائل	5.8

کاراندازی



باب CHAPTER

ENTREPRENEURSHIP

1.1 کارانداز

1.2 کاراندازی

1.1 کارانداز Entrepreneur

آج کے جدید دور میں معاشی ترقی میں کاراندازی یا نہ کی ترقی کافی اہمیت اور مرکزی حیثیت رکھتی ہے۔ صنعتی ترقی کے مقاصد علاقائی ترقی اور نشوونما روزگار کی فراہمی وغیرہ کاراندازی یا نہ کی ترقی پر منحصر ہے۔

کارانداز صنعتی ترقی میں تخم کی حیثیت رکھتے ہیں۔ صنعتی ترقی، وسیع پیمانہ پر نئی نسل کو روزگار کے مواقع کی فراہمی، معیار زندگی میں اضافہ، انفرادی بچتوں میں اضافہ، آمدنی محصول فروخت محصول، درآمدی و برآمدی ڈیوٹی وغیرہ مختلف ذرائعوں سے سرکاری آمدنی میں اضافہ اور علاقائی متوازن ترقی میں مرکزی کردار ادا کرتی ہے۔

1.1.1 معنی و مفہوم Meaning

لفظ Entrepreneur دراصل فرانسیسی لفظ "entrepredre" سے اخذ کیا گیا ہے۔ جس کے معنی 'to undertake' یا ذمہ داری اٹھانا، بیڑہ اٹھانے کے ہیں۔ 16 ویں صدی کے ابتداء میں فرانسیسی شخص جو فوج کو منظم اور قیادت کرتا ہو اُس کو Entrepreneur یا "کارانداز" کہا جاتا تھا۔ کارانداز شخص کے اُن افعال سے تعلق رکھتا ہے جو اپنا ذاتی کاروبار شروع کرتا ہو۔ اس طرح کارانداز ایک انفرادی شخص یا کاروباری اشخاص کا گروپ جو نئے کاروبار کو شروع کرتے ہوں سے تعلق رکھتا ہے۔ یہ کاروبار کے قیام و فروغ میں مختلف عاملین پیداوار کو یکجا کرتے ہیں اور کاروباری خطرات کو برداشت کرتے ہیں۔

Peter F Drucker کے مطابق کارانداز وہ ہوتا ہے جو تبدیلیوں کو تلاش کرتا ہے اور موقع محل پر مناسب استعمال کرتا ہے۔
 ایجادات کارانداز کے لئے قیمتی آلہ یا ہتھیار کی حیثیت رکھتے ہیں۔

Cantillon کے مطابق کارانداز وہ شخص ہوتا ہے جو عالمین پیداوار کو موزوں قیمتوں پر حاصل کر کے پیداوار میں استعمال کرتا ہے اور
 موزوں قیمت پر فروخت کرتا ہے۔ ان تمام معاملات میں اپنے خدمات فراہم کرتا ہے۔

Evans کے خیال کے مطابق کارانداز وہ شخص ہے جو کاروباری معاملات کی ابتداء کرتا ہے۔ منظم کرتا ہے۔ انتظامیہ اور کنٹرول
 کرتا ہے۔ یہ عالمین پیدائش ایکجا کرتا ہے پیداوار و خدمات کو فراہم کرتا ہے۔ چاہے کاروبار زراعت و صنعت سے تجارت سے یا کسی بھی پیشہ
 سے تعلق رکھتے ہوں۔

American Heritage dictionary لغت کے مطابق وہ شخص جو کاروبار کو منظم کرتا ہو، انتظام کرتا ہو، خطرات یا جوکھم لیتا ہو،
 اس کو کارانداز Entrepreneur کہتے ہیں۔

1.1.2 خصوصیات Characteristics

کارانداز چند مخصوص خصوصیات یا اوصاف کا مالک ہوتا ہے جو دوسرے اشخاص سے اس کو الگ کرتا ہے۔ ایک کامیاب کارانداز کے
 لئے ذیل کے چند خصوصیات کا حامل ہونا ضروری ہے۔

(1) نئی بات پیدا کرنا یا اختراع (Innovation)

آج کے جدید کاروبار میں اختراع کاراندازی کی ایک اہم خصوصیت ہے۔ کارانداز اس طرح کی اختراع یا نئی معلومات کرتے ہیں۔
 جس کے ذریعہ ایک جانب پیداوار میں اضافہ اور دوسری جانب لاگتوں میں تخفیف ہو۔ اس طرح اختراعیت یا نئی ایجادات دراصل پیداواری
 مراحل میں جدیدیت پیدا کرنا یا قدیم طریقے پیداوار کو جدید طریقوں میں تبدیل کرنا وغیرہ سے تعلق رکھتا ہے۔ جدید بازار سے خام مال اور
 پیداوار کے جدید طریقوں کے ایجادات وغیرہ بھی اس میں شامل ہے۔

(2) جوکھم یا خطرات سہنا (Risk taking)

جوکھم یا خطرات سہنا کارانداز کی ایک دوسری خصوصیت ہے۔ یہ عالمین پیدائش کی قیمت ادا کرتا ہے۔ اس پر مستقبل میں قابل قبول یا
 قابل قدر منافع حاصل ہو بھی سکتا ہے یا پھر نقصان کی گنجائش بھی پائی جاتی ہے۔ اس طرح جوکھم مول لیتا ہے۔ یہ کارانداز کی ایک اہم ذمہ داری
 ہے۔ اس پس منظر میں Richard Cantillon یہ ظاہر کرتے ہیں کہ کارانداز ایک کاروباری درمیانی شخص ہوتا ہے جو عالمین پیدائش کو یکجا
 کرتا ہے یا ان کی قیمت ادا کرتا ہے جس سے شے کی پیداوار کرتا ہے۔ لیکن قیمت کی غیر یقینی کیفیت برقرار رہتی ہے۔

(3) پیداوار کی تنظیم (Organisation of production)

مختلف عالمین پیداوار کو منظم طور پر یکجا کر کے شے کی پیداوار کرتا ہے یا اس معاملے میں اپنے خدمات انجام دیتا ہے۔ یہ
 زمین، مزدور، خام مال وغیرہ کو فراہم کرتا ہے اور کسی بھی پیداواری مراحل کے لئے یہ ضروری عالمین میں مختلف پیداوار کے مختلف متبادل
 ذرائعوں یا متبادل طریقہ میں سے سب سے زیادہ موزوں و مفید طریقہ کاروبار کو اختیار کرتا ہے۔

(4) فیصلہ سازی (Decision Making)

آغاز کار و بار اس کے انتظامیہ اور مختلف ذرائعوں کے درمیان آپسی اتحاد و ارتباط کے ضمن میں کار انداز اہم فیصلے لیتا ہے۔ یہ کار و بار پر اثر انداز ہونے والے عوامل پر ہر روز مناسب فیصلے لیتا ہے۔

(5) قیادت (Leadership)

کار انداز قائد ہوتا ہے۔ کیونکہ یہ وہ شخص ہے جو تنظیمی و کاروباری معاملات میں راست طور پر کنٹرول کرتا ہے۔ اس کی شخصیت اس کے ماتحتین پر اثر انداز ہوتی ہے۔ اس لئے کہ کار انداز ماتحتین کا ایک رول ماڈل ہوتا ہے۔ کار انداز میں وہ تمام اوصاف، صفات، خصوصیات ہونی چاہئے جس سے ماتحتین و دیگر عملہ میں احساس ذمہ داری اور کام میں دلچسپی پیدا ہو۔ اپنے صفات و کردار کے اعتبار سے یہ قائد ہوتا ہے۔ کار انداز نہ صرف اسیری و مشاورت کرتا ہے بلکہ مقصد کی کامیابی، کارکردگی میں اضافہ کے لئے ماتحتین میں تحریک بھی پیدا کرتا ہے۔

(6) منصوبہ بندی (Planning)

کار انداز ایک واحد شخص ہے جو کار و بار کے ہر معاملے میں منصوبہ بندی کرتا ہے۔ یہ حاصل وسائل اور موقعوں سے فائدہ حاصل کرنے کے لئے منصوبوں سے کام لیتا ہے۔

ان مراحل سے تعلق رکھتا ہے جس میں کسی کام کو کرنے سے پہلے سوچنے، غور کرنے سے پایا جاتا ہے۔ ایک کار انداز کافی غور و خاص کے بعد اس بات کو قطعیت دیتا ہے کہ کیا کام کرنا چاہئے۔ کام کی تکمیل کب ہونی چاہئے۔ کام کو کس طرح مکمل کرنا چاہئے۔ خاص مقصد کو کون مکمل کرے گا۔

ایک کار انداز نہ صرف کسی شے کی پیداوار اور اس کے لئے موزوں بازار کے لئے منصوبے تشکیل دیتا ہے بلکہ اس کے ساتھ ساتھ تنظیم کے مختلف زمروں کی ذمہ داریوں و فرائض کو بھی قطعیت دیتا ہے۔ اس طرح یہ صنعتی پالیسی کے مطابق منصوبہ بندی بھی تشکیل دیتا ہے۔

(7) سخت محنت (Hard Work)

سخت محنت و کام کی جستجو ہی سے کامیاب و ناکام کار انداز کے درمیان امتیاز برتنے میں مدد ملتی ہے۔ کار انداز اپنی سخت محنت، پسینہ میں شرابور پابندی اوقات اور صبر و تحمل کے ذریعہ ان کے کار و بار کو ناکام ہونے سے بچاتا ہے۔ مختصراً کئی کامیاب کار انداز مسلسل سخت محنت کرتے ہیں۔ خصوصاً کار و بار کے آغاز میں اور اس تسلسل کو ساری زندگی جاری رکھتے ہیں۔

(8) اعلیٰ درجہ کے حاصلات کی خواہش (Desire for High Achievement)

ہر کار انداز کار و بار کے اونچے درجہ کی کامیابیاں یا کار و بار کے اعلیٰ مقاصد کی تکمیل چاہتا ہے۔ اعلیٰ درجہ کی کامیابی کی خواہش ہی سے کار انداز میں ایک قسم کا شوق، جذبہ، لگن، تحریک، ولولہ پیدا ہوتا ہے۔ جس کی بدولت اپنی غلطیوں کی اصلاح کے ساتھ کامیاب کار و بار چلاتا ہے۔

(9) خوش اُمید (Highly Optimistic)

ایک کامیاب کار انداز موجودہ مسائل کی بدولت پریشان نہیں ہوتا بلکہ وہ مستقبل کے پیشہ نتائج، موافق حالات پیدا ہونے کی توقع رکھتا ہے۔ اس طرح حالات سے پریشان ہونے کے بجائے سنجیدگی کا مظاہرہ کرتے ہوئے مستقبل میں کامیاب ہوتا ہے۔

(10) آزادی (Independence)

ایک کامیاب کار انداز کی مشترکہ خصوصیت ہوتی ہے کہ یہ دوسرے کے ہدایات یا رائے پر عمل کرنا نہیں چاہتے بلکہ یہ خود ہی کاروباری معاملات کو حل کرتے ہیں۔ اپنی ذاتی رائے ذاتی خیالات پر عمل کرتے ہیں۔ یہ دوسروں یا بیرونی دباؤ سے آزاد ہوتے ہیں۔ کاروباری معاملات میں یہ بالکل آزاد ہوتے ہیں۔

(11) دور بینی (Foresight)

کار انداز مستقبل کے کاروباری حالات کی بہتر طور پر پیش قیاسی کر لیتا ہے۔ بالفاظ دیگر یہ مستقبل کے بازاری حالات پر ہر زاویہ سے نگاہ رکھتا ہے۔ حالات کی تبدیلی، صارفین کے رجحانات میں تبدیلی، ٹکنالوجی کی ترقی وغیرہ مختلف ایسے عوامل ہیں جن پر ہر کار انداز کافی سنجیدگی سے غور کرتا ہے اور اس اعتبار سے اپنے قطعی فیصلے لیتا ہے۔

1.1.3 افعال Functions

کار انداز کاروباری خیال کے پیدا ہونے سے لے کر کاروبار کو قائم کرنے یا عملی جامہ پہنانے کے دوران اور دوران کاروبار ہر قسم کے کام انجام دیتا ہے۔ اس کے چند افعال کو ذیل میں بتلایا گیا ہے:

(1) نئی پیداواری تنظیم کا قیام (Formation of New Producing Organisaion)

جے۔ بی۔ سے (J.B.Say) کے مطابق پیدا کنندہ یا کار انداز ذہانتی دانشمندی کی بدولت عالمین پیداوار کو پیداوار میں تبدیلی کرنے کے لئے ایک پیداواری تنظیم کا قائد ہوتا ہے۔

(2) فیصلہ سازی (Decision Making)

کار انداز کاروبار کے مختلف معاملات میں قطعی فیصلہ لینے کا اختیار رکھتا ہے۔ اس کے مختلف فیصلوں کو ذیل میں بتلایا گیا ہے:

(a) کاروباری (انٹرپرائزر) کے مقاصد کا تعین کرنا (b) درکار مالیہ کے وسائل کا تعین کرنا (c) پیداواری کس (d) قیمتوں کے تعین کی حکمت عملی (e) ترقیاتی حکمت عملی (f) موزوں ٹکنالوجی یا شے یا کاروباری سامان کا استعمال کرنا وغیرہ۔

(3) ایجادات، نئی بات پیدا کرنا (Innovation)

نئی بات پیدا کرنا کار انداز کا اہم فعل ہے۔ نئی بات پیدا کرنا (Innovation) سے مراد جدید کام کرنا یا نئی پیداوار پیدا کرنا، جدید طریقہ سے پیداوار کرنا یا پہلے سے موجود پیداوار کو جدید انداز سے تیار کرنا وغیرہ۔ کار انداز سائنس و ٹکنالوجی کو اس طرح استعمال کرتا ہے جس سے پیداواری لاگتوں میں کفایت اور معیاری شے تیار ہو۔ جدید طریقہ پیداوار کو اس طرح استعمال کرتے ہیں جس سے پیداواری لاگتوں میں کمی ہو اور صارفین کو معیاری شے حاصل ہو۔ اس طرح تیز رفتار صنعتی ترقی میں ایجادات کرنے والے کار اندازوں کی کافی اہمیت اور ضرورت ہوتی ہے۔

(4) انتظامیہ (Management)

کار انداز اپنے تمام انتظامی افعال انجام دیتا ہے جیسے کاروباری مراحل کے افعال، انتظامی افعال، پیداوار کے منصوبہ بندی کے افعال، خام مال کی فراہمی، طبعی سہولتوں کی فراہمی جیسے ضروری ساز و سامان کی فراہمی، پیداوار کے سہولتوں کو فراہم کرنا، انتظامی امور، فروخت پر نگرانی وغیرہ

(5) جو کھم یا خطرات سہنا (Risk Bearing)

جو کھم یا خطرات کو سہنا کار انداز کے اہم افعال میں شامل ہے۔ یہ اس کی ایک اہم ذمہ داری ہے۔ یہ مستقبل کے ناسازگار حالات اور غیر موافق حالات پر کاروباری نقصانات کو برداشت کرتا ہے۔ یہ قرض کی ادائیگی، مزدوروں کی اجرت کی ادائیگی، زمین کا کرایہ وغیرہ کی ادائیگی کی ضمانت بھی دیتا ہے۔

(6) نگرانی، کنٹرول اور ہدایت کاری (Supervision, control and direction)

جے۔ ایس۔ مل کے مطابق نگرانی، کنٹرول اور ہدایت کاری کارانداز کے افعال میں شامل ہے۔ نگرانی میں وہ تمام افعال شامل ہیں جس میں عالمین پیداوار کو یکجا کرنا اور انہیں کم سے کم لاگتوں میں پیداوار میں تبدیل کرنا ہے۔ یعنی تمام پیداواری مراحل پر باقاعدہ نگرانی کرنا ہے جس سے پیداواری لاگتوں میں کنٹرول کرنے میں مدد ملتی ہے۔ ان تمام مراحل پر مال کے استعمال یا بہاؤ، مالیہ و مشنری کے استعمال پر باضابطہ کنٹرول رکھنا اور اس کے ساتھ ساتھ ملازمین یا عملہ پر بھی کنٹرول کرتا ہے۔ تنظیمی نظم و نسق کی برقراری بھی کارانداز کے افعال میں شامل ہے۔

(7) منصوبہ بندی (Planning)

منصوبہ بندی ہدایت کاری کا پہلا مرحلہ ہوتا ہے۔ کنٹرول اور ہدایت دی جاتی ہے۔ کارانداز مجوزہ پراجیکٹ پر اپنا ایک نظریہ یا ایک اسکیم ترتیب وار رسمی طور پر کرتا ہے۔ سرکاری طور پر مقرر کردہ شرائط کی تکمیل پر متعلقہ عہدیدار کو توفیق ہونے پر وہ اجازت دیتا ہے۔ کلبی (Kilby) کے مطابق کارانداز کے حسب ذیل چار اہم افعال پائے جاتے ہیں:

i. مبادلہ کے افعال (Exchange functions) :

(a) بازار میں مواقع کی تلاش (b) قلت والے اشیاء یا وسائل حاصل کرنا (c) داخلات کی خریدی (d) پیداواری بازار کاری اور مسابقت

ii. انتظامی افعال (Administration functions) :

(a) عوامی دفتر شاہی سے معاملات کی یکسوئی (b) ملازمین کا انتظامیہ (c) فراہم کنندوں کا انتظامیہ (d) صارفین کا انتظامیہ

iii. انتظامی اور کنٹرول کے افعال (Management and control functions) :

(a) مالیاتی انتظامیہ (b) پیداواری انتظامیہ (c) فیکٹری کنٹرول

iv. ٹیکنالوجی افعال (Technological functions) :

(a) درکار مشینری و آلات کو حاصل کرنا (b) صنعتی انجینئرنگ (c) شے اور طریق عمل میں بہتری (d) اشیاء اور نئی پیداواری ٹیکنیک کا آغاز

1.1.4 کاراندازوں کے اقسام Types of Entrepreneurs

کلیرنس ڈان ہاف (Clarence Danhof) نے اپنے مطالعہ امریکن زراعت میں معاشی ترقی کے ابتدائی مراحل کی بنیاد پر کارانداز کے اقسام کی وضاحت کی ہے۔ کارانداز کاروبار چلانے کے لئے اقدام کم لیتے ہیں لیکن معاشی ترقی کے ساتھ وہ زیادہ جذباتی اور اختراعی ہوتے جاتے ہیں اس بنیاد پر اس نے کاراندازوں کو چار اقسام میں درجہ بند کیا ہے۔ ان پر ذیل میں بحث کی گئی ہے:

(1) نئے خیال پیدا کرنے والے کارانداز (Innovating Entrepreneurs) :

نئے خیال پیدا کرنے والے کارانداز جو نئے انداز میں اشیاء کو پیش کرتے ہوں، نئے طریقہ پیداوار کو اختیار کرتے ہیں۔ نئے بازار کو وجود میں لاتے ہوں، کاروبار کی تنظیم جدید کرتے ہوں انہیں نئے خیال پیدا کرنے والے کارانداز کہتے ہیں۔ ایسے کارانداز اپنے خدمات اس وقت انجام دیتے ہیں جب کہ کاروبار پہلے سے موجود ہو یا پہلے سے کاروباری ترقیاتی مراحل جاری ہوں، اس مرحلے میں یہ کچھ تبدیلیوں کے ساتھ ترقی کرتے ہیں۔

(2) تقلید کرنے والے کار انداز (Imitative Entrepreneurs) : ایسے کار انداز جو کاروبار میں نئی بات پیدا نہیں کرتے بلکہ پہلے سے موجود کامیاب کار اندازوں کی تکنیک وغیرہ کو استعمال کرتے ہیں۔ یہ کار انداز اپنے آپ سے کوئی نئی بات پیدا نہیں کرتے، بلکہ دوسروں کے کامیاب تکنیک اور طریقہ کار کی نقل کرتے ہیں۔ یہ زیادہ تر پسماندہ یا ترقی پذیر ممالک میں موزوں ہوتے ہیں۔

(3) سست کار انداز (Fabian Entrepreneurs) : ایسے کار انداز جو کاروباری معاملات میں محتاط رویہ رکھتے ہوں انھیں محتاط کار انداز کہتے ہیں۔ یہ نہ ہی جو حکم برداشت کرتے ہیں اور نہ ہی ایجادات کرتے ہیں بلکہ تجربات و جو حکم سے فراری اختیار کرتے ہیں۔ یہ پیش رو کار اندازوں سے سبق حاصل کرتے ہیں۔ اس قسم کے کار انداز خصوصی طور پر ترقی پذیر علاقوں کے لئے موزوں ہوتے ہیں کیونکہ یہ ترقی یافتہ علاقہ سے فراہم عالمین پیداوار کے نئے جوڑ کی نقل کرتے ہیں۔

(4) کاہل کار انداز (Drone Entrepreneurs) : ایسے کار انداز جو تبدیلیوں اور جدید انداز کو اختیار کرنے کی مخالفت کرتے ہوں۔ پیداواری لاگتوں میں کمی کے باوجود ان کی نقل اختیار کرنے سے گریز کرتے ہیں۔ یہ نقصانات کے باوجود وہ جدید طریقہ یا تبدیلیوں کو اختیار کرنے سے گریز کرتے ہیں۔ یہ دوسروں کی نقل یا طریقہ کار کو اختیار کرنے کے بجائے قدیم طریقہ کار کو جاری رکھتے ہیں۔

1.1.5 آندھرا پردیش میں کار اندازوں کو حاصل مواقع Opportunities for entrepreneurs in AP

ریاست آندھرا پردیش قدرتی وسائل، زراعت و جنگلات کے اعتبار سے کافی زرخیز ہے۔ یہاں پر کار اندازوں کو سرمایہ کاری کے کافی مواقع حاصل ہیں۔ یہ تیز رفتار صنعتی معیشت میں تبدیل ہو رہی ہے۔ ریاست بھر میں کافی مقدار میں صنعتی یا تکنیکی انسانی وسائل، ریاست کی بہترین صنعتی پالیسی، کافی بہترین انفراسٹرکچر کی سہولتیں، متبادل زرعی سہولتیں، مینوفیکچرنگ اور صنعتی سکڑ اور دیگر کافی سہولتوں سے آراستہ ہے۔ اس کے علاوہ روایتی سطح کی صنعتیں جیسے چمڑے کی صنعت، کپڑے کی صنعت، دھاتی اور غذائی صنعتیں وغیرہ کافی ترقی کر رہے ہیں۔ مزید اطلاعاتی صنعتیں، ٹورازم وغیرہ معیشت کے مختلف شعبوں میں سرمایہ کاری کے مختلف ترغیبی اقدامات کر رہے ہیں۔ ریاست آندھرا پردیش میں کار اندازوں کو حاصل مواقعوں کو ذیل میں بتلایا گیا ہے:

1. اطلاعاتی ٹکنالوجی (Information Technology)

حکومت آندھرا پردیش نے انفارمیشن ٹکنالوجی صنعت کو 'Essential Services Maintenance Act' کے تحت ضروری خدمات میں شمار کرتے ہوئے بلا وقفہ بجلی کی فراہمی کی گئی۔ اس کا خاص اہم مقصد ریاست کو Knowledge Society میں تبدیل کرنا ہے اور انفارمیشن ٹکنالوجی کے فوائد سے سماج کو مستفید کرنا ہے۔ خاص کر دیہاتوں کو اس کے فوائد کو عام کرنا ہے۔ انفارمیشن اینڈ کمیونیکیشن ٹکنالوجی میں سرمایہ کاری کے لئے ریاست آندھرا پردیش آگے اور کافی سہولتیں فراہم کر رہی ہے اور انفارمیشن معیشت بنانے میں اہم کردار ادا کر رہا ہے۔ ریاست بھر میں انفارمیشن ٹکنالوجی کے میدان میں تجربہ کار و ہنرمند بھاری مقدار میں انسانی وسائل دستیاب ہیں جو عالمی سطح کے لئے

بھی کارآمد ہیں۔ ان سب سے ریاست کافی فوائد حاصل کر سکتی ہے۔ اس کے علاوہ خانگی صنعتیں یہاں پر اپنا مقام پیدا کر چکی ہیں۔ ریاست انفارمیشن ٹکنالوجی کے صنعتوں خاص کر عالمی سطح کے انفارمیشن ٹکنالوجی کو راغب کرنے میں کافی سہولتیں فراہم کر رہی ہے۔

حکومت آندھرا پردیش نے اعلان کیا کہ خاتون کارانداز قبائلی کارانداز، پسماندہ کارانداز جو انفارمیشن ٹکنالوجی قائم کرنے میں دلچسپی رکھتے ہوں انہیں دیگر رعایتوں کے ساتھ ساتھ مستقل سرمایہ پر 25% سبسائیڈی دی جائے گی۔ مزید وہ افراد جو اختراعی خیالات رکھتے ہوں یا ایجادات انجام دیتے ہوں، اپنے ذاتی انفارمیشن ٹکنالوجی یا انفارمیشن ٹکنالوجی میں خدمات فراہم کرتے ہوں ان کی ہمت افزائی کی جائے گی۔

2. آٹوموبائل (Automobile)

ریاست آندھرا پردیش میں موجودہ تجربہ کار، ہنرمند، تکنیکی مہارت رکھنے والے انسانی وسائل ہیں۔ ریاست میں آٹوموٹو پارٹس، اجزاء اور اس سے متعلقہ صنعتوں کے قیام کی بنیاد ہے۔ first-tier suppliers کے ساتھ ساتھ ریاست بھر میں سو (100) سے زائد آٹوموٹو تیار کرنے والی کمپنیاں موجود ہیں۔ الوئم کاسٹنگ، ہائی پریشر ڈائی کاسٹنگ، فارگنگ، مشینڈ کمپونٹس، پریسڈ میٹیل کمپونٹس، گیرس، پمپس، لیف سپرنگ، فرینٹ ایکسل، بریک لائنز، سیلنڈر لائنز، کلچ کورس، فیول فلٹرز، نازل، ڈیلیوری والوس، اسٹارٹر موٹرز، آلٹرنیٹرز، گرے۔ آرن، آئس اینڈ لبریکیشن، ڈیزل فیول انجکشن، ایکسپونٹ، الیکٹریکل، الیکٹرانک ریگولیشن، CAD/CAM ڈیزائن وغیرہ۔ ان تمام صنعتوں کی شدید ضرورت اور ان کی کافی طلب ہے۔ ریاست میں کاراندازوں کو ان سے فوائد حاصل کرنے کی ترغیب دی گئی۔

3. ادویات اور ادویات سازی (Drugs & Pharmaceuticals)

ملک بھر میں ادویات سازی کے میدان میں ہنرمند عملہ تجربہ کار عملہ، انسانی وسائل، موزوں درکار طبی سہولتیں، متعلقہ میدان میں تحقیق و ترقی کی بدولت ہی ادویات سازی صنعتوں یعنی فارماسیٹیکل صنعتوں کو ترقی کرنے کے کافی بہترین مواقع حاصل ہیں۔ غیر منقسم ریاست آندھرا پردیش کا دارالخلافہ حیدرآباد میں ملک بھر کے ادویات کی پیداوار کی ایک تہائی (1/3) پیداوار حیدرآباد میں ہوتی ہے۔ اس لئے ادویات کی پیداوار میں حیدرآباد کو ادویات کی پیداوار کا صدر مقام کہا جاتا ہے۔ نو قائم ریاست آندھرا پردیش کے اطراف و اکناف میں ادویات سازی کی صنعتوں کو راغب کیا جا رہا ہے۔ ریاستی حکومت کے وٹا کھا پٹنم کے قریب ”فارماسٹی“ کو قائم کرنے کا فیصلہ کیا ہے اس کے لئے اس ضمن میں خانگی و شراکتی شعبوں میں کاراندازوں کو کافی سہولتیں اور ترغیب دی جا رہی ہے۔

4. کانکنی اور معدنیات (Mines and Minerals)

ملک بھر میں معدنی وسائل کے اعتبار سے ریاست آندھرا پردیش کو دوسرا مقام حاصل ہے۔ ان معدنیات میں کولہ، چونا، سلابس، تیل اور قدرتی گیس، مینگنیز، اسبسطاس، لوہے کی کچھ ہات، بال، ککے، فائر ککے، سونا، ہیرے، گرافائیٹ، ڈولامائیٹ، کوارٹز، ٹنگسٹن، فلڈسپار، سیلیکا وغیرہ معدنیات ریاست آندھرا پردیش میں کثیر مقدار میں دستیاب ہیں۔ ان معدنیات کو بھاری مقدار میں گلاس، فائڈری، تیل کے کنوؤں کی کھدوائی، فلٹر ڈیپلمنٹ میں استعمال کیا جاتا ہے۔ ریاستی حکومت کی جانب سے معدنیات اور معدنی صنعتوں کو تمام صنعتوں اور انفراسٹرکچر صنعتوں کی ترقی کے انجن کی حیثیت کے طور پر مسلمہ قرار دیا گیا۔ معدنی ذخائر کی موزوں مقدار یا کم یا زیادہ کے باوجود اس میدان میں کاراندازوں کو سرمایہ کاری کے کافی مواقع حاصل ہیں۔

5. زراعت و جنگلات (Agriculture and Forestry)

زراعت ریاست آندھرا پردیش کا ایک اہم بنیادی پیشہ ہے۔ چاول کی کاشتکاری سب سے زیادہ کی جاتی ہے۔ ریاستی غذائی پیداوار میں 77 فیصد پیداوار چاول کی ہوتی ہے۔ دیگر غذائی پیداوار باجرہ، مکئی، راگی، پھلی، دالیں، کاسٹر، تمباکو، کپاس اور گنا وغیرہ کی کاشتکاری کی جاتی ہے۔ ہارٹیکلچر کی پیداوار میں ریاست آندھرا پردیش کو مستحکم موقف حاصل ہے۔ یہاں مختلف اقسام کے میوے جات اور ترکاریاں جیسے آم، کھٹے پھل، انگور، سینٹا پھل، موز، انناس، ٹماٹر اور پیاز وغیرہ کی پیداوار ہوتی ہے۔ ہارٹیکلچر کی پیداوار میں ہندوستان بھر میں دوسرا مقام حاصل ہے۔ اس کے علاوہ مرچ، ہلدی، املی، ادراک، کورینڈر وغیرہ کی پیداوار میں بھی سرفہرست ہے۔ مزید جنگلاتی پیداوار میں چند اہم ساگوان، ایکلو پٹس، کاجو، کیسرن، بمبوز، لکڑی، سرخ صندل وغیرہ اہم پیداوار ہیں۔ ان پیداوار کی بناء پر کاراندازوں کو سرمایہ کاری کرنے کے کافی مواقع حاصل ہیں۔

ریاست میں زرعی غذائی طریق عمل کی صنعتیں ہیں جیسے روٹی، تیل کے بیج، ناشتہ کی غذائیں، بسکٹس، حلوہ جات بشمول کوکوا اور چاکلیٹ کے طریق عمل۔ تیل کی ریفاائننگ اور اخراج۔ اناج یا جو کا شیرہ۔ پروٹین علیحدہ کرنا۔ غذائی اجناس الگ کرنا۔ کھانے کے لئے تیار اشیاء اور دیگر تیار کردہ اشیاء۔ جیسا کہ ہندوستان میں رسد اور طلب میں کافی فرق ہے اور خارجی تجارت کے لئے گنجائش کی توقع ہے۔ کارانداز حکومت آندھرا پردیش کی معلنہ صنعتی پالیسی کا استعمال کر سکتے ہیں اور زرعی بنیاد پر اکائیاں قائم کر سکتے ہیں۔

6. سیاحت (Tourism)

آندھرا پردیش حقیقی طور پر قدرتی خوبصورتی سے آراستہ ہے۔ یہ ہندوستان کی تہذیب و ثقافت کی نمائندگی کرتی ہے۔ مشہور ساحلی علاقے، ساحل، پہاڑ، جنگلی جانور اور جنگلات، قلعے، تاریخی واقعات، تاریخی یادگاریں، بدھ مت کے مقدس مقامات، قومی پارک اور پرندوں کی سینکڑوں پرندوں وغیرہ ریاست کے اہم سیاحتی مقامات ہیں۔ یہاں پر کافی خوبصورت تعمیری کاریگری سے بھرپور مندر بھی ہیں۔ ناگارجنا کنڈہ میں موجود بدھا اسٹوپا، ناگرجنا ساگر، تروپتی میں موجود ری وینکٹیشورامندر، سری سلیم میں موجود سری ماکارجن مندر، وجے واڑہ میں موجود لنگادراگا مندر، نارام میں موجود سری ستیہ نارائنا سوامی مندر، سہاچلم میں موجود سری وراہنر سہا سوامی مندر، راکوادی ہارسلے پہاڑ، نانا پٹو وغیرہ مختلف اہم سیاحتی مراکز ہیں۔ ان تمام مقامات پر کاراندازوں کو مختلف سیاحتی مراکز قائم کرنے کے مواقع حاصل ہیں۔

7. سمکیات (Fisheries)

ریاست کو خلیج بنگال کا ایک طویل ساحل ہے۔ سمندری غذا حاصل کرنے کا اہم ذریعہ حاصل ہے۔ ساحلی علاقے میں کثیر مقدار میں سمندری غذا حاصل کرنے کے اہم ذرائع ہیں۔ ریاستی برآمدات میں ان کا کافی حصہ ہے۔ سمندری غذائی سلسلے میں کاراندازوں کو سرمایہ کاری کے کافی مواقع حاصل ہیں۔

1.2 Entrepreneurship کاراندازی

1.2.1 معنی و مفہوم Meaning

طویل مدتی منافع کمانے کے لئے عالمین پیداوار کو یکجا کرنے، وسائل پیداوار کو منظم کرنے، بازار کاری کے مواقعوں کی نشاندہی کرنے، پیداواری مراحل کو تشکیل دینے، سرمایہ کاری کے مواقعوں کی نشاندہی کرنے وغیرہ تمام مجموعی مراحل کو کاراندازی (Entrepreneurship) کہتے ہیں۔ اس میں تمام مراحل شامل ہیں جس میں وسائل کو یکجا کرنے، کاروبار کو آغاز کرنے سے پایا جاتا ہے۔

کاراندازی شخص کی اس صلاحیت کا نام ہے جس میں سرمایہ کاری کے مواقعوں کی نشاندہی کرنے، کاروبار کو منظم کرنے سے پائی جاتی ہے جو حقیقی طور پر معاشی ترقی میں مددگار ہوتے ہیں۔ کاراندازی کئی خصوصیات کا مجموعہ ہوتی ہے جیسے 1. اختراعی صلاحیت 2. جوکھم یا خطرہ مول لینا 3. عالمین پیداوار کو یکجا کرنا وغیرہ۔ کاراندازی کی صلاحیت کی بدولت عالمین پیداوار کو کفایتی انداز میں استعمال کرتے ہوئے بیش ترین پیداوار حاصل کی جاتی ہے۔ کاراندازی زیادہ تر شخص کے ذاتی خصوصیات، چیلنج کو قبول کرنا، مقابلہ کرنا، جوکھم لینا وغیرہ پر منحصر ہوتی ہے۔

Peter F Drucker کے مطابق ”کاراندازی نہ ہی سائنس ہے اور نہ ہی آرٹ بلکہ یہ معلومات پر مبنی عمل کا نام ہے۔

کاراندازیت میں معلومات ہی سب کچھ ہے۔ جس کی بدولت پیداوار میں اضافہ ہوتا ہے۔ معلومات کو عملی جامہ پہنانے کا نام ہے۔“
D.C. McClelland کے مطابق ”نئے انداز، نئے پہلوؤں، اچھے انداز میں شے کی پیداوار یا کام کرنے کو کاراندازی کہتے ہیں۔ یہ تمام مستقبل کے جوکھم بھرے غیر یقینی صورتحال میں فیصلے لئے جاتے ہیں۔“

امریکہ میں کاراندازی پر منعقدہ کانفرنس میں اصطلاح انٹرپرائز شپ کی اس طرح وضاحت کی گئی ہے:
”کاراندازی دراصل کاروباری مواقعوں کی دوبارہ بازآباد کاری کرنے، جوکھم، انتظامیہ جو کاروباری مواقع سے موزوں ہو اور بذریعہ ترسیل و ماہر انتظامیہ سے انسانی، وسائل، مالیہ اور مادی وسائل کو کسی پیداوار میں تبدیل کرنے منظم کرنے کا نام ہے۔“

1.2.2 کارانداز اور کاراندازی کے درمیان تعلق

Relation between entrepreneur and entrepreneurship

کارانداز ایک شخص (subject) جو نئے خیالات، نئے کاروبار کا آغاز کرتا ہے جب کہ کاراندازی اس کاروبار کے مراحل فعل (verb) سے تعلق رکھتی ہے اور کاروبار یا انٹرپرائز دراصل شخص کے خیالات اور پیداواری مراحل کے سبب حاصل پیداوار شے کا طریقہ عمل (object) ہوتا ہے۔

اصطلاح کارانداز (انٹرپرائز) اور کاراندازی (انٹرپرائز شپ) کو ایک دوسرے کے متبادل طور پر عام و خاص استعمال ہوتا ہے لیکن دونوں کے مفہوم میں کافی فرق ہے۔ ایک سکے کے دو رخ کی طرح ہے۔ ان دونوں اصطلاحوں کے درمیان تعلق کو ذیل کے جدول میں بتایا گیا ہے۔

کار انداز اور کار اندازیت کے درمیان تعلق

کار انداز (Entrepreneurship)	کار انداز (Entrepreneur)
طریق عمل تنظیم	شخص منتظم
ایجاد	موجد
خطرات یا جوکھم لینے کا عمل	جوکھم یا خطرہ مول لینے والا
تحریک	محرك
تخلیق	تخلیق کرنے والا
بصارت	بینا (بصارت رکھنے والا)
قیادت	قائد
پیروی	نقل (پیروی کرنے والا)

کار اندازی کا تعلق کار انداز کے افعال، کار کردگی و باہمی رابطہ سے پایا جاتا ہے۔ یہ کار انداز ہی کار اندازیت کو وجود میں لاتی ہے۔

1.2.3 معاشی ترقی میں کار اندازی کا کردار Role of Entrepreneurship in Economic Development

ہر معیشت میں کار اندازوں اور کار اندازی کی کافی اہمیت پائی جاتی ہے۔ یہ راست طور پر معاشی ترقی میں اہم کردار ادا کرتے ہیں۔ البتہ ان کا کردار ہر معیشت میں علیحدہ علیحدہ ہوتا ہے۔ کار اندازی کردار کا انحصار اس معیشت یا ملک میں دستیاب قدرتی وسائل، صنعتی ماحول، سیاسی سرپرستی وغیرہ پر ہوتا ہے۔ کسی بھی ملک کے موافق حالات کی صورت میں وہ زیادہ کردار یا خدمات انجام دے سکتے ہیں۔ اس کے برخلاف ملک کے غیر موافق حالات میں وہ کم خدمات انجام دے سکتے ہیں۔

ہندوستان ایک ترقی پذیر ملک ہے۔ علاقہ واری عدم توازن کو دور کرنے کے مقصد کے تحت صنعتوں میں لامرکزیت قائم کرنا چاہتے ہیں۔ علاقہ واری عدم توازن کو دور کرنے یا متوازن ترقی حاصل کرنے میں چھوٹے پیمانے کے کار اندازی کے صنعتی سرگرمیاں اہم کام انجام دے سکتے ہیں۔ یہ ایک حقیقت ہے کہ چھوٹے پیمانے کے صنعتیں فوری طور پر بھاری مقدار میں روزگار کے مواقع فراہم کرتے ہیں۔ قومی آمدنی میں توازن پیدا کرنے اور درکار سہولتوں، ہنرمند افراد، سرمایہ وغیرہ کا بہتر استعمال کی گنجائش پائی جاتی ہے۔

کسی بھی معیشت میں کار اندازی (انٹرپرائز شپ) کے کردار و اہمیت کو منظم و سلسلہ وار ترتیب وار ذیل میں بتایا گیا ہے۔

1. کار اندازی کی بدولت ہی عوامی بچتوں میں اضافہ اور درکار سرمایہ کاری کو کاروبار میں منتقل کرنے میں مدد ملتی ہے۔
2. کار اندازی کی بدولت معیشت میں بھاری مقدار میں روزگار کے مواقع فراہم ہوتے ہیں۔ اس کی بدولت ملک بھر میں بیروزگاری کو کم کرنے میں بھی مدد ملتی ہے۔ یعنی یہ تمام سماجی و معاشی مسائل کو حل کرنے کی جڑ ہے۔

3. کاراندازی علاقہ واری متوازن ترقی پیدا کرتی ہے۔
 4. کاراندازی سے معاشی ارتکاز کو روکنے میں مدد دیتی ہے۔
 5. دولت کی مساویانہ تقسیم، آمدنی کی مساویانہ تقسیم، ملک کے مفاد میں سیاسی طاقت کی مساویانہ تقسیم میں کاراندازی اہم کردار ادا کرتی ہے۔
 6. ملک کے درکار وسائل کو پیداوار میں منتقل کرنے یا وسائل کا بہتر استعمال کرنے سرمایہ و ہنرمند عملہ و انسانی وسائل کا بہتر استعمال کرنے میں کاراندازی ہمت افزائی کرتی ہے۔ کاراندازی کے بغیر یہ تمام وسائل بغیر استعمال کے ضائع ہوتے ہیں۔
 7. ملک کی معاشی ترقی کے مراحل میں backward and forward linkages میں توازن پیدا کرتا ہے۔
 8. ملک کے برآمدات میں کاراندازی اہم کردار ادا کرتی ہے۔ اس سے درآمدات میں توازن پیدا ہو سکتا ہے۔
- مندرجہ بالا امور کی روشنی میں ظاہر ہوتا ہے کہ کاراندازی ملک کی معاشی ترقی میں مرکزی کردار ادا کرتی ہے۔ اس اعتبار سے کہا جاتا ہے کہ ملک کی معاشی ترقی متاثر کن کاراندازی کا سبب ہوتی ہے۔

خلاصہ Summary

کارانداز (انٹرپرائزر) وہ شخص ہے جو جو کھم کے ساتھ کاروبار کا بیڑا اٹھاتا ہے۔ کاراندازی (انٹرپرائزیشن) کا تعلق کاروباری مراحل سے ہے جس میں کاروبار (انٹرپرائز) وجود میں آتا ہے۔ جس کے سبب پیداوار یا خدمات حاصل ہوتے ہیں۔ معاشی ترقی اور انٹرپرائزیشن کے قیام میں کاراندازی اہم کردار ادا کرتی ہے۔ معاشی ترقی کے میدان میں کارانداز خام گھریلو پیداوار (GDP) کی نشوونما ترقی میں کافی حصہ ادا کرتے ہیں۔ اور سرمایہ کاری کے حصول، روزگار کی فراہمی، کاروبار کے مواقعوں کی فراہمی، معیار زندگی کو بلند کرنے میں اہم کردار ادا کرتے ہیں۔ کاروبار کے اعتبار سے کارانداز کاروبار کے خیال کے پیدا ہونے، کاروبار کے آغاز، سہولتوں کے استعمال، وسائل کی منتقلی، کاروبار میں استعمال وغیرہ میں کاراندازی اہم کردار ادا کرتی ہے۔ کاروبار کے مستقبل کے غیر یقینی صورتحال، نقصانات، پیداوار، بازاری حالات، ٹکنالوجی، جدید ایجادات وغیرہ کے ساتھ مقابلہ کرتے ہیں۔ ترقی پذیر ممالک کے پس منظر میں روز بہ روز انٹرپرائزیشن کی ذمہ داری عائد ہوتی ہے۔

نمونہ سوالات

I. مختصر جوابی سوالات

- (1) کار انداز کے مفہوم کو واضح کیجئے۔
- (2) کار انداز کی ایک تعریف لکھئے۔
- (3) کار اندازیت کی ایک تعریف لکھئے۔
- (4) کار انداز کی کوئی ایک خصوصیت کی تشریح کیجئے۔
- (5) کار انداز کے کوئی ایک فعل کی تشریح کیجئے۔
- (6) کار اندازوں کی اقسام لکھئے۔

II. طویل جوابی سوالات

- (1) کار اندازوں کی خصوصیات کو واضح کیجئے۔
- (2) کار اندازوں کے افعال کو واضح کیجئے۔
- (3) کار اندازوں کی قسمیں بیان کیجئے۔
- (4) کار انداز اور کار اندازیت کے درمیان تعلق کو واضح کیجئے۔
- (5) معاشی ترقی میں کار اندازیت کے رول کو واضح کیجئے۔
- (6) آندھرا پردیش میں کار اندازیت کے لئے مواقعوں کو واضح کیجئے۔

ملکی اور بین الاقوامی تجارت



DOMESTIC AND INTERNATIONAL TRADE

2.1	ملکی تجارت
2.2	غیر ملکی تجارت

2.1 ملکی تجارت Domestic Trade

2.1.1 معنی و مفہوم Meaning

تجارت کا مطلب دو افراد یا دو کاروباری تنظیمیں یا دو ممالک کے درمیان اشیاء یا خدمات کی خرید و فروخت ہے۔ تجارت کو دو طرح سے درجہ بند کیا جاسکتا ہے وہ ہیں ملکی تجارت اور بین الاقوامی تجارت۔

تجارت جو اندرون ملک انجام پاتی ہو اس کو ملکی تجارت یا گھریلو تجارت کہتے ہیں یعنی یہ ایک ملک کے جغرافیائی حدود کے اندر انجام پاتی ہے۔ جب کہ تجارت جو دوسرے ممالک کے ساتھ انجام پاتی ہو اس کو بین الاقوامی تجارت یا بیرونی تجارت کہتے ہیں یعنی ممالک کے درمیان اشیاء اور خدمات کی خرید و فروخت سے متعلق ہے۔

2.1.2 خدوخال Features

- اندرون ملک کے اشیاء کی خرید و فروخت ہوتی ہے۔
- تجارتی مال ایک مقام سے دوسرے مقام ریلوے اور روڈ ویز کے ذریعہ لے جایا جاتا ہے۔
- اشیاء اور خدمات کے لئے ادائیگی ملکی کرنسی میں عمل میں آتی ہے۔
- پیدا کنندے، صارفین اور درمیانی اشخاص کے درمیان معاملات میں ہوتی ہیں۔
- انتخاب کے لئے کثیر اشیاء فراہم ہوتی ہیں۔

2.1.3 قسمیں Types

ملکی تجارت میں بنیادی طور پر دو قسم کے تاجر شامل ہوتے ہیں۔ وہ ہیں:

i. ٹھوک فروش اور (ii) چلر فروش

(i) ٹھوک فروش (Wholesaler)

ٹھوک فروش کا مطلب نسبتاً زیادہ مقدار میں اشیاء کی خرید و فروخت ہے۔ جو تاجر ٹھوک تجارت میں مصروف عمل ہوں ہول سیلر کہلاتے ہیں۔ ہول سیلر راست پیدا کنندے سے زیادہ مقدار میں خریدتا ہے اور چھوٹی مقدار میں چلر فروشوں اور صنعتی استعمال کنندوں کو فروخت کرتا ہے۔ اس طرح وہ پیدا کنندوں اور چلر فروشوں دونوں کے لئے خدمت انجام دیتا ہے۔ ہول سیلر پہلا درمیانی شخص ہوتا ہے جو پیدا کنندے اور چلر فروش کے درمیان تعلق کا باعث بنتا ہے۔ ہول سیلر تجارت میں مکرر فروخت کے لئے اشیاء کی خرید کی تمام معاملتیں شامل ہیں۔

ٹھوک فروش کے لئے خدمات (Services of Wholesaler)

ہول سیلر (ٹھوک فروش) مختلف خدمات انجام دیتا ہے وہ ہیں:

1. پیدا کنندوں کے لئے خدمات 2. چلر فروشوں کے لئے خدمات

1. پیدا کنندوں کے لئے خدمات (Services to the Manufacturer)

- (i) ہول سیلر پیدا کنندوں کو پیداواری عمل پر توجہ مرکوز کروانے میں مدد کرتا ہے۔
- (ii) ہول سیلر بڑی مقدار میں خریدتا ہے اس طرح وہ پیدا کنندوں کو بڑے پیمانے کی کفایتوں سے استفادہ کا موقع فراہم کرتا ہے۔
- (iii) ہول سیلر چلر فروشوں سے بڑی مقدار میں آرڈرز جمع کرتا ہے اور پیدا کنندوں کی جانب سے سربراہ کردہ بڑی مقدار سے انھیں سپلائی کرتا ہے۔
- (iv) موسمی اشیاء کی ذخیرہ اندوزی کر کے وہ پیدا کنندوں کو ایسی اشیاء کے پیداواری کو جاری رکھنے کو ممکن بناتا ہے۔
- (v) ہول سیلر بازار کے بدلتی ضروریات کے مطابق پیدا کنندوں کو اپنی پیداوار کو باقاعدہ بنانے میں مدد کرتا ہے۔
- (vi) ہول سیلر پیدا کنندوں کو پیداوار کے لئے سرمایہ کے بہتر استعمال کے قابل بناتے ہیں۔ انھیں کثیر مقدار میں مال کی بار برداری سے نجات دلاتے ہیں۔
- (vii) ہول سیلر قیمتوں کے استحکام میں مددگار ہیں۔ یہ عدم طلب کے دوران مال کا اسٹاک کر کے زیادہ طلب کے دوران فروخت کرتے ہیں۔

2. چلر فروشوں کے لئے خدمات (Services to the Retailers)

- (i) چلر فروشوں کے لئے ضروری نہیں کہ وہ اپنے گاہکوں کی طلب کی تکمیل کے لئے مختلف قسم کی اشیاء کا اسٹاک رکھے۔
- (ii) ہول سیلر چلر فروشوں کو مختلف پیدا کنندوں کو آرڈرز دینے کی ذمہ داری سے نجات دلاتے ہیں۔ اس طرح مختلف قسم کی اشیاء کے لئے سپلائی کے کئی ذرائعوں کو اقل ترین کر دیتے ہیں۔ اس طرح خریداری کے عمل کو سہل بنا دیتے ہیں۔

- (iii) ہول سیلر چلر فروشوں کو اشیاء جلد سپلائی کر دیتے ہیں بمقابلہ مختلف پیدا کنندوں کو راست آرڈر دینے کے۔
- (iv) ہول سیلرز چلر فروشندوں کو ایک موقع فراہم کرتے ہیں کہ وہ بیک وقت کئی اشیاء کے لئے آرڈر دیں تاکہ ٹرانسپورٹ اور پیکنگ پر خرچ ایک ہی کنسائمنٹ پر ہو بہ مقابلہ کئی کنسائمنٹس پر زائد خرچ کے۔ اس کی وجہ سے ٹرانسپورٹ اور پیکنگ پر خرچ میں بچت ہوتی ہے۔
- (v) ہول سیلرز ایک مخصوص اشیاء کی سربراہی میں اختصاص رکھتے ہیں اس لئے یہ ایسی اشیاء سے متعلق بازار کے حالات سے ماہرانہ معلومات رکھتے ہیں یہ معلومات چلر فروشندوں کو بہم پہنچاتے ہیں کیونکہ یہ مختلف قسم کی اشیاء کی معاملات میں مصروف عمل ہوتے ہیں۔
- (vi) ہول سیلرز چلر فروشندوں کو قیمتوں میں موافق چمک سے فائدہ اٹھانے میں مددگار ہوتے ہیں۔
- (vii) چلر فروشندوں کو چھوٹی مقداروں میں اسٹاک کو پورا کرنے کے لئے ہول سیلر کم سرمایہ پر کاروبار چلانے میں مدد کرتے ہیں جس کی وجہ سے جگہ بھی کم درکار ہوتی ہے اور سرمایہ کے کفایتی استعمال کے فائدے اٹھائے جاسکتے ہیں۔
- (viii) ہول سیلر چلر فروشندوں کے لئے اہمیت کی حامل مال کے لئے مالی تعاون فراہم کرتا ہے۔ یہ ان سے مال کی خریدی کے وقت ادھار فراہم کرتے ہوئے مدد کرتے ہیں۔ اس عمل سے چلر فروش کو اپنے کاروبار کو بہت کم عامل سرمایہ سے کاروبار کو چلانے میں مدد ملتی ہے۔

ہول سیلرز کی قسمیں

عموماً ہول سیلرز کو درجہ ذیل اقسام میں درجہ بند کیا جاسکتا ہے:

- (1) **مرچنٹ ہول سیلر:** مرچنٹ ہول سیلرز اپنے کاروبار کو آزادانہ چلاتے ہیں اور وہ اتنا ہی کاروبار کرتے ہیں جتنا کہ وہ آسانی سے کر سکتے ہیں۔ وہ مکمل خدمات اور محدود خدمات کے تقسیم کنندے ہوتے ہیں۔ وہ چلر فروشندوں کو اشیاء یا خدمات فروخت کرتے ہیں لیکن گاہکوں کو فروخت نہیں کرتے۔
- (2) **مینوفیکچرز ہول سیلر:** اس قسم کے ہول سیلرز مال بھی تیار کرتے ہیں اور دوسرے پیدا کنندوں کی تیار کردہ اشیاء کو بھی فروخت کرتے ہیں۔ وہ بیک وقت پیدا کنندوں اور ہول سیلرز کی طرح کام کرتے ہیں۔ عموماً یہ برانچ آفیس کے ذریعہ تقسیم کی سرگرمیاں انجام دیتے ہیں۔
- (3) **رٹیل ہول سیلر:** اس قسم کے ہول سیلرز دونوں کام ہول سیلرز اور چلر فروشندوں کا کام کرتے ہیں۔ رٹیل ہول سیلر بڑے پیدا کنندوں سے بڑی مقدار میں مال خریدتے ہیں اور انھیں گاہکوں کو چھوٹی مقدار میں فروخت کرتے ہیں۔ دوسرے الفاظ میں یہ پیدا کنندوں اور گاہکوں کے درمیان پل کی طرح کام کرتے ہیں۔

(ii) چلر فروشندے (Retailer)

وہ تاجر جو چلر تجارت میں مصروف عمل ہو اس کو چلر فروش (ریٹیلر) کہتے ہیں۔ اشیاء کی تقسیم کی زنجیر میں ریٹیلر ایک آخری کڑی ہے۔ یہ ہول سیلر اور گا ہوں کے درمیان ثالث ہے۔ وہ ہول سیلرز سے مال خریدتا ہے اور گا ہوں کو چھوٹی مقداروں میں فروخت کرتا ہے۔ عموماً اس کی سرگرمیاں اُس محلہ/مقام تک ہی محدود ہوتی ہیں جہاں اس کی دوکان قائم ہے۔ بڑی شعبہ جاتی دکانیں، سوپر بازار، ہا کرز اور دیگر چھوٹے دوکاندار اس کی مثالیں ہیں۔

چلر فروشندوں کی خدمات (Services of Retailers)

چلر فروشندوں کی جانب سے انجام دی جانے والی خدمات درج ذیل ہیں:

1. چلر فروش گا ہوں کے ذوق اور خواہشات سے واقفیت رکھتے ہیں اور اس کی اطلاع ہول سیلرز کو دیتے ہیں۔
2. چلر فروش گا ہوں کے لئے موزوں اسٹاک رکھتے اور خریدتے ہیں۔
3. ریٹیل دوکانیں سہولت بخش مقامات پر قائم کئے جاتے ہیں۔ عموماً یہ گا ہوں کے گھروں کے قریب ہوتے ہیں۔
4. وہ مختلف افراد کی قوت خرید کی مناسبت سے چھوٹی بڑی مقداروں میں فروخت کرتے ہیں۔
5. چلر فروشندے گا ہوں کو مال مختلف سائزوں، اسٹائلز، اقسام، معیارات اور قیمتوں پر ان کی ترجیحات کے مطابق فراہم کرتے ہیں۔
6. کئی چلر فروشندے مال خریدنے پر گھر تک مفت پہنچاتے ہیں۔
7. کئی قسم کے چلر فروشندے جن لوگوں سے شخصی جان پہچان ہوتی ہے یہ انہیں ادھار مال فروخت کرتے ہیں۔
8. چلر فروشندے گا ہوں کو معلومات اور ماہرانہ رائے فراہم کرتے ہیں۔ کئی گا ہوں کو اس بات سے واقفیت نہیں ہوتی کہ کونسی نئی اشیاء بازار میں فراہم ہیں۔ چلر فروش ہی ان کو اس طرف توجہ دلاتے ہیں۔
9. کئی چلر فروش آرڈرز کے لئے گا ہوں تک پہنچتے ہیں اور قبل ازیں سپلائی کردہ اشیاء کے بارے میں پوچھتا چھ کرتے ہیں۔

چلر فروشوں کے اقسام (Types of Retailers)

چلر فروشندوں کی دو اقسام میں درجہ بندی کی جاسکتی ہے۔ (a) چھوٹے پیمانے کے چلر فروشندے (b) بڑے پیمانے کے چلر فروشندے

(a) چھوٹے پیمانے کے چلر فروشندے

ہندوستان میں دیہی اور شہری بازاروں میں کئی ملین چھوٹے پیمانے کے چلر فروشندے ہیں اور ساری دنیا میں بکھرے ہوئے ہیں۔ چھوٹے پیمانے کے چلر فروشندے ایک مقام سے دوسرے مقام تک منتقل ہوتے رہتے ہیں کیونکہ ان کے پاس ذاتی مقررہ دکانیں نہیں ہوتیں۔ چھوٹے پیمانے کے چلر فروشندوں کی چند اقسام کو ذیل میں بیان کیا گیا ہے:

1. یونٹ اسٹور ٹریڈرز: تاجر جن کی ذاتی یونٹ اسٹور ہوتی ہے انہیں یونٹ اسٹور ٹریڈرز کہتے ہیں۔ یہ ایسی چلر دوکان ہوتی ہے جہاں صرف ایک قسم کی شے دستیاب ہوتی ہے جیسے ادویات، کپڑے، جوتے، کتابیں، برتن وغیرہ۔ سنگل لائن اسٹور کو اسپیشلیٹی سٹاپس بھی کہتے ہیں کیونکہ یہ صرف مخصوص ایٹم ہی رکھتے ہیں۔

- (2) **گلی کے تاجر (Street Traders):** گلی کے تاجروں کو فنپا تھ کے تاجر بھی کہا جاتا ہے۔ مصروف شہروں اور قصبوں میں اپنے اسٹاک کو پھیلا دیتے ہیں۔ کاروبار کے اہم مقامات بس اسٹانڈ - ریلوے اسٹیشن - پارکس اور دیگر مصروف مراکز ہیں۔
- (3) **بازار کے تاجر (Market Traders):** بازار کے تاجر اپنی دوکانیں مخصوص دن یا تاریخ پر مخصوص علاقوں میں کھولتے ہیں۔ یہ وقفہ ایک ہفتہ یا پندرہواڑ یا ایک ماہ ہو سکتا ہے۔ وہ فیروز اور تہواروں پر جمع ہوتے ہیں۔ جنہیں عام طور پر دیہاتوں یا قصبوں میں مخصوص تواریخ پر منظم کیا جاتا ہے۔
- (4) **پھیری والے (Hawkers):** یہ چلر فروش عام طور پر تمام مقامات پر پائے جاتے ہیں۔ یہ اپنا کوئی مخصوص مقام کاروبار کے لئے نہیں رکھتے۔ یہ ایک مقام سے دوسرے مقام بند یوں یا سیکل پر اپنا مال لے کر دہلیز بہ دہلیز فروخت کرتے ہیں۔
- (5) **قائم پھیری والے (Cheap-Jacks):** یہ چلر فروش ایک علاقہ میں مخصوص مقام پر کاروبار کرتا ہے اور اپنی جگہ تبدیل کرتے ہوئے بازاری موقعوں کا استحصال کرتا ہے۔ اس لئے ان کا مقام مقرر نہیں ہوتا اور یہ ریڈی میڈ کپڑوں، پلاسٹک، جوتے وغیرہ فروخت کے لئے رکھتے ہیں۔ مقام تبدیل کرنے کی رفتار اتنی تیز نہیں ہوتی جتنی ہاکرز اور خوردہ فروش کرنے والا (Peddler) کی ہوتی ہے۔
- (6) **سندھ کیٹ اسٹورس:** سندھ کیٹ اسٹورس چھوٹے پیمانے پر میل آرڈر بزنس کی توسیعی شکل ہے۔ اس کی اہم خصوصیت یہ ہے کہ گاہکوں کو مختلف قسم کی اشیاء خرید کے لئے پیش کرتے ہیں لیکن یہ شاذ و نادر ہی مصروف برانڈز فروخت کرتے ہیں۔ یہ چلر فروش غیر معروف اشیاء خریدتے ہیں اور اپنے برانڈ نام سے فروخت کرتے ہیں۔

(b) بڑے پیمانے کے چلر فروش (Large Scale Retailers)

حالیہ برسوں میں بڑے پیمانے پر چلر فروش کئی فوائد کی بناء بام عروج پر ہے۔ جیسے بڑے پیمانے پر خرید۔ خصوصی انصرامی عمل، جو کھم برداشت کرنے کی صلاحیت، اختراع کے لئے گنجائش، بازاری تحقیق اور مسلسل فروغ۔ بڑے پیمانے کی تنظیمیں شراکت اور کمپنیوں کی ملکیت میں ہوتی ہیں۔ چند بڑے پیمانے کے چلر فروشوں پر ذیل میں بحث کی گئی ہے:

1. **سوپر بازار (Super Markets):** بزنس اور فینانس کی ڈکشنری کے مطابق سوپر بازار ایک بڑا ریٹیل اسٹور ہوتا ہے جو گاہکوں کو مختلف اقسام کی اشیاء صافین فروخت کرتا ہے۔ خصوصاً غذائی اشیاء اور چھوٹے گھریلو سامان۔ سوپر بازار چلر فروشی کی تنظیم کی ایک انوکھی شکل ہے جو خصوصی اور سہولت بہم پہنچانے والی اشیاء کی فروخت میں اختصاص رکھتی ہے۔ سوپر بازار سیلف سروس خوردہ فروشی کی نہایت ترقی یافتہ شکل کی نمائندگی کرتا ہے۔ خریدار کو سہولت کے لئے چھوٹی چھوٹی گاڑیاں فراہم کی جاتی ہیں تاکہ ان میں مقام بہ مقام اپنی خریدی ہوئی اشیاء کو رکھا جاسکے۔ اس طرح بغیر سیلز مین شخصی طور پر انتخاب کی سہولت پہنچائی جاتی ہے۔ پیکنگ بھی ایک اہم رول ادا کرتی ہے۔
2. **شعبہ جاتی دکانیں (Departmental Stores):** شعبہ جاتی دکان ایک بڑی چلر فروشی کی دکان ہوتی ہے جو کئی شعبہ جات میں منقسم ہوتی ہے۔ ہر شعبہ میں ایک مخصوص شعبے فروخت کے لئے رکھی جاتی ہے۔ تمام شعبہ جات ایک ہی

چھت کے نیچے قائم ہوتے ہیں۔ جیمس اسٹیفنسن کے مطابق ”شعبہ جاتی دوکان ایک ایسی دوکان ہے جہاں ایک ہی چھت کے نیچے کئی اقسام کی اشیاء چلر فروشی کے لئے رکھی جاتی ہیں۔“

3. **مختلف العناصر دوکانیں (Multiple Shops):** شاخوں کا یہ ایک ایسا نظام ہے جو ملک یا شہروں کے مختلف مقامات پر قائم ہیں۔ یہ تمام شاخیں مرکزی ملکیت۔ انتظام اور کنٹرول میں ہوتی ہیں۔

4. **صارفین کی امداد باہمی دوکانیں (Consumer Co-operative Stores):** کوآپریٹیو اسٹور مروجہ کوآپریٹیو سوسائٹی کے قانون کے تحت ایک رضا کارانہ انجمن ہے۔ کوآپریٹیو اسٹور درمیانی اشخاص اور درمیانی اشخاص کے کمیشن کو ختم کرنے کے لئے صارفین ہی اس پر کنٹرول اور انتظام کرتے ہیں۔ ایک سوسائٹی یا اسٹور کو درج رجسٹر کرنے کے لئے کم سے کم دس اراکین کی ضرورت ہوتی ہے۔ اسٹور کے اراکین مروجہ بازاری قیمتوں پر اپنے طور پر مشترکہ خرید و فروخت کرتے ہیں۔

5. **میل آرڈر بزنس:** میل آرڈر ڈاک کے ذریعہ شاپنگ سے متعلق ہے۔ چلر فروشی کی یہ ایک امتیازی شکل ہے جہاں آرڈر قبول کر کے اشیاء کو بذریعہ ڈاک بھیجا جاتا ہے۔ یہ نان اسٹور، غیر شخصی اور درمیانی شخص کو ختم کر کے راست فروخت کاری ہے۔ اس طرح میل آرڈر بزنس (ڈاک کے ذریعہ تجارت) کی تعریف یوں کی جاسکتی ہے ”ایک تنظیم جو ڈاک کے ذریعہ آرڈر وصول کرتی ہو اور ڈاک پارسل وغیرہ کے ذریعہ فروخت کرتی ہو۔“

2.2 غیر ملکی تجارت International Trade

2.2.1 معنی و مفہوم Meaning

تجارت جو دو اقوام کے درمیان انجام پائے بین الاقوامی تجارت ہے۔ دو ممالک کے تاجروں کے ذریعہ مال یا خدمات کا تبادلہ بین الاقوامی تجارت ہے۔ بین الاقوامی تجارت میں نہ صرف مال کا تبادلہ بلکہ اقوام کے درمیان کرنسی کا تبادلہ شامل ہے۔ بین الاقوامی تجارت ایک ملک میں تیار کردہ اشیاء کو دوسرے ملک کے صارفین کے لئے تبادلہ کا طریقہ عمل ہے۔

2.2.2 اہمیت Importance

ہر ملک کے لئے بیرونی تجارت ضروری ہوگئی ہے کیونکہ کوئی ملک اپنی عوام کے صرف اور معیشت کی ترقی کے لئے ہر شے کی تیاری کا متحمل نہیں ہے۔ لہذا درج ذیل وجوہات کی بناء پر بیرونی تجارت ضروری ہوگئی ہے۔

1. دنیا کے مختلف ممالک مختلف مقدار میں قدرتی وسائل رکھتے ہیں۔ لیکن چند ممالک ایسی معدنی دولت سے محروم ہیں۔ اس لئے ایک ملک قدرتی وسائل کے لئے دوسرے ملک پر انحصار کرتا ہے اس کے نتیجے میں بیرونی تجارت کی ضرورت ہے۔
2. چند ممالک خام مال، مزدور، تکنیکی ترقی وغیرہ کی بدولت چند اشیاء کو کفایتی لاگت پر تیار کرنے کے لئے دیگر ممالک کے مقابل موزوں ہوتے ہیں۔ ایسی صورت میں ان ممالک سے مال درآمد کرنے کی ضرورت ہوتی ہے جن ممالک میں کفایت بخش طریقہ پر تیار کی جاسکتی ہے بہ مقابل زیادہ خرچ پر تیار کرنے والے ممالک کے۔

3. کسی بھی ملک کے لئے اپنی ضرورت کی تمام اشیاء کو تیار کرنا ممکن نہیں۔ مختلف اشیاء کی پیداوار کے لئے مختلف موسمی حالات کی ضرورت ہے مثال کے طور پر کیوبا شکر، مصر کاٹن وغیرہ کی پیداوار کر سکتے ہیں۔ ان تمام ممالک کو بیرونی تجارت ان کو درکار اشیاء کے حصول میں مددگار ہوتی ہے۔
4. بین الاقوامی تجارت میں عدم مساوات کم ہے اور مختلف ممالک کی معیشت کی نشوونما میں سہولت بخش ہے۔
5. بین الاقوامی تجارت بین الاقوامی مفاہمت۔ تبادلہ خیال و تہذیب اور عالمی امن کے قیام میں فروغ کا باعث ہے۔
6. بین الاقوامی تجارت ساری دنیا میں اشیاء اور خدمات کی قیمتوں میں کمی کا باعث ہے۔
7. عالمی مانے کے دور میں کوئی بھی دنیا کی کوئی بھی معیشت باقی دنیا سے کٹ کر الگ تھلگ نہیں رہ سکتی اس لئے ہر ملک چند دوسرے ممالک پر کسی نہ کسی کے لئے انحصار کرتا ہے۔

2.2.3 اقسام Types

بین الاقوامی تجارتی معاملتوں کو تین اقسام میں تقسیم کیا جاسکتا ہے جیسے درآمدی تجارت، برآمدی تجارت اور درآمد برائے برآمد تجارت۔

(a) درآمدی تجارت (Import Trade)

اصطلاح درآمد تصوراتی پیمانے سے اخذ کیا گیا ہے جس کے تحت اشیاء اور خدمات کو ملک کی بندرگاہ پر لایا جاتا ہے۔ جب دوسرے ملک سے خریداری ہوتی ہے تو خریدار ممالک کے لئے یہ دوسرے ملک کے مال کی درآمد ہوگی۔

مثال کے طور پر چین کے پاس الیکٹرانک اشیاء کی کفایتیں تیاری کے لئے عصری ٹیکنالوجی ہے۔ اس لئے ہمارے ملک کے لئے ہم درآمد کرتے ہیں۔

(b) برآمدی تجارت (Export Trade)

اصطلاح برآمد تصوراتی پیمانے سے اخذ کیا گیا ہے جس کے تحت اشیاء اور خدمات بندرگاہ سے دوسرے ملک جہاز کے ذریعہ بھیجا جاتا ہے۔ دوسرے ملک کے تاجر کو جب اشیاء کو فروخت کیا جاتا ہے تو فروخت کنندہ ملک کے ذریعہ مال کو برآمد کردہ سمجھا جائے گا۔

مثال کے طور پر ہندوستان دوسرے ملک کو ہیرے برآمد کرنے والا سب سے بڑا برآمد کنندہ ملک ہے۔

(c) درآمد برائے برآمد تجارت (Entrepot Trade)

جب اشیاء کو ملک کے صرف کے لئے درآمد نہ کیا جائے بلکہ وہ تیسرے ملک کو برآمد کرنے کے لئے درآمد کیا جائے تو اس کو 'Entrepot Trade' کہتے ہیں مثال کے طور پر ہندوستان امریکہ سے تیل کے بیج درآمد کرتا ہے اور ملیشیا کو برآمد کرتا ہے۔

2.2.4 ملکی اور بین الاقوامی تجارت کے درمیان فرق

بین الاقوامی تجارت	ملکی تجارت	
دوسرے ممالک سے تجارت انجام پاتی ہے	اندرون ملک تجارت ہوتی ہے	1. تجارت
اس میں کرنسی کا تبادلہ عمل میں آتا ہے	اس میں کرنسی کا تبادلہ عمل میں نہیں آتا	2. کرنسی
تجارت تحدیدات کے تابع ہوتی ہے	تجارت تحدیدات کے تابع نہیں ہوتی	3. تحدیدات
حمل و نقل کی لاگت اور جو کھم زیادہ ہوتا ہے	حمل و نقل کی لاگت اور جو کھم کم ہوتا ہے	4. جو کھم
یہ اشیاء کی درآمد اور برآمدات پر مشتمل ہوتی ہے	یہ اندرون ملک فروخت - منتقلی یا اشیاء کے تبادلہ پر مشتمل ہوتی ہے	5. نوعیت
مال کی حرکت پذیری عموماً جہاں کہیں ممکن ہو سمندر کے ذریعہ انجام پاتی ہے	مال کی حرکت پذیری کا انحصار داخلی حمل و نقل کے نظام پر ہوتا ہے جیسے روڈ - ریلوے	6. مال کی حرکت پذیری
یہ تمام تجارتی ممالک کی مہارت سے فائدے اٹھانے میں مددگار ہے	اندرون ملک مہارت سے فائدے اٹھانے میں مددگار ہے	7. مہارت
مال کے آزادانہ داخلہ پر تحدیدات عائد کی جاتی ہیں اور ڈیوٹی اور محصول ادا کرنا پڑتا ہے	تجارت کے حجم کا انحصار آبادی کے سائیز - پیداوار کے حجم اور بنگلنگ سہولتوں کی ترقی پر ہوتا ہے	8. تجارت کا حجم
یہ اُن ممالک کے لئے سہولت بخش ہے جو اشیاء کی پیداوار میں مہارت رکھتے ہیں اور اضافی فائدے کا باعث ہوتے ہیں۔	یہ تجارت اشیاء کے نکتہ پیداوار سے جائے صرف تک حرکت پذیری کے لئے موزوں ہے	9. موزونیت

2.2.5 تحدیدات Limitations

1. بین الاقوامی تجارت معاشی خود انحصار کو فروغ دیتی ہے۔ جنگ کے دوران تعطل کا باعث ہے۔
2. بین الاقوامی تجارت معیشت کے چند شعبہ جات کو نظر انداز کرنے کا باعث ہوتی ہے۔
3. آزادانہ درآمدات ترقی پذیر ممالک کے صنعتیانی کے عمل پر منفی اثرات مرتب کرتی ہے۔
4. ممالک کے درمیان غیر صحت مندانہ مسابقت اور منافرت کا باعث ہوتی ہے۔
5. تقابلی لاگت کے اصول کی بنیاد پر چند صنعتوں کے درمیان غیر یکساں کئی دشواریوں کا سبب بنتا ہے۔

2.2.6 مسائل Problems

1. کرنسی کا مسئلہ: جیسا کہ ہر ملک دوسرے ملک کو ادائیگیات کے لئے اپنی کرنسی رکھتا ہے اس لئے پیچیدگیاں ہو سکتی ہیں۔
2. آئینی مسائل: ہر ملک کے اپنے قوانین اور روایتیں ہوتی ہیں۔ یہ مسائل درآمدات اور برآمدات پر اثر انداز ہوتے ہیں۔
3. ادھار کے مسائل: جب درآمد کنندوں اور برآمد کنندوں کے درمیان راست رابطہ نہیں ہوتا تب درآمد کنندے کی ادھار معتبری پر برآمد کنندے کو انحصار کرنا پڑتا ہے۔
4. زیادہ جو کھم: جب مال کو طویل فاصلہ پر بھیجا جاتا ہے تب زیادہ جو کھم کا سامنا کرنا پڑتا ہے۔
5. زیادہ وقت: مال کے بھیجنے اور وصول کرنے اور ادائیگی میں کافی زیادہ وقت لگتا ہے۔

2.2.7 خصوصی معاشی علاقے (Special Economic Zones (SEZs)

خصوصی معاشی علاقہ ایک جغرافیائی علاقہ میں جو معاشی قوانین رکھتا ہے جو ملک کے معاشی قوانین سے زیادہ سہل ہوتے ہیں۔ SEZ کو معاشی نمونے کے لئے آلہ بنانا ہے۔ مئی 2005 میں پارلیمنٹ میں SEZ Act پاس کیا گیا۔ SEZ کو خصوصی طور پر ڈیوٹی فری انکلیو کہا جاتا ہے جو کاروباری نکل کے مقصد کے لئے بیرونی علاقہ تصور کیا جاتا ہے۔

مقاصد (Objectives)

- (i) زاید معاشی سرگرمیوں کی نشوونما
- (ii) اشیاء اور خدمات کی برآمدات کا فروغ
- (iii) ملکی اور بیرونی وسائل سے سرمایہ کاری کا فروغ
- (iv) ملکی اور بیرونی وسائل سے سرمایہ کاری کا فروغ
- (v) انفرانسٹرکچر سہولتوں کی ترقی

فائیدے (Advantages)

- خصوصی معاشی منطقوں (SEZ) سے درج ذیل اہم فوائد کو جوڑا جاسکتا ہے:
- (i) روزگار کی نشوونما: SEZ کو روزگار کی تخلیق کے لئے موثر ہتھیار تصور کیا جاتا ہے۔
 - (ii) معاشی ترقی: SEZ معاشی ترقی کے لئے ایک آلہ کی طرح کام کرتا ہے۔
 - (iii) ضروری آمدنی پیداواری صنعتوں کی نشوونما: SEZ کے قیام سے ملک میں مزدور اُن پیداواری اور خدماتی صنعتوں کی تیز ترقی کا باعث ہے۔
 - (iv) متوازن علاقائی ترقی: SEZ نے متوازن علاقائی ترقی کے حصول کے لئے اچھے انداز میں اقدامات لئے ہیں۔

- (v) گنجائش کی فراہمی: SEZ زیادہ تر گنجائش کی فراہمی کے لئے اہم ہیں۔
- (vi) برآمداتی مظاہرہ: SEZ ٹیاریف (محصولات) اور دیگر کارباری رکاوٹوں، کارپوریٹ ٹیکس سسٹم اور اضافی دفتریت کے منفی اثرات کو ختم کر کے ملک کے برآمداتی مظاہرے کو حرکیاتی بنانے کا باعث ہے۔

نقصانات (Disadvantages)

- (i) SEZ پر بڑی تنقید یہ کی جاتی ہے کہ زرعی اراضی کا ایک بڑا حصہ لے لیا ہے جس کی وجہ سے کئی افراد اپنے روایتی ذریعہ معاش اور روزگار کے ذرائعوں سے محروم کر دیئے گئے جیسے کھیتی باڑی، مچھلی کا شکار وغیرہ۔ SEZ ریل اسٹیٹ کی ذخیرہ اندوزی کی ہمت افزائی کر رہا ہے۔ چھوٹے حاشیائی کسان، جو لہے اور مویشیوں کی افزائش کرنے والے طبقات SEZ کی وجہ سے اپنے پیشہ سے دور ہو رہے ہیں۔
- (ii) SEZ کے کام کرنے کے طریقہ کار اور جوابدہی سے متعلق تنقید کی جاتی ہے کہ SEZ میں مقامی اداروں کی جمہوری مقامی حکومتوں کے لئے کوئی جگہ نہیں ہے۔ یہ منطقے نہ صرف وسائل سے دور رکھنے کا باعث ہیں بلکہ جمہوریت اور انتظام سے بھی دوری کا باعث ہیں۔
- (iii) SEZ کے قیام میں کئی ماحولیاتی اور صحت کے مسائل بھی در آئے ہیں۔ ملازمت سے ہٹائے جانے والے لوگوں کا بازآباد کاری کے اقدامات اور نامناسب اور کم معاوضہ کی ادائیگی پر بھی سخت تنقید کی جاتی ہے۔
- (iv) SEZ کو علاقائی متوازن ترقی کے لئے پسماندہ علاقوں میں قائم کیا جاتا ہے لیکن ایسا نہیں ہوا ہے صنعتی اکائیوں کی اکثریت کو بڑے شہروں کے قرب و جوار میں قائم کیا گیا ہے۔

آندھرا پردیش میں خصوصی معاشی منطقے (Speical Economic Zones in Andhra Pradesh)

آندھرا پردیش خصوصی معاشی منطقے، کثیر اشیاء پر مبنی خصوصی معاشی منطقوں کو ڈیوٹی فری انکلیو قرار دیا گیا اور تجارتی سرگرمیوں۔ حصول اور ٹیاریف کے لئے بیرونی علاقہ تصور کیا گیا۔ اس عمل نے صنعتی نشوونما کے لئے عالمی گیٹ وے کی ضرورت پوری کی ہے اور عالمی پیداواری اور خدماتی صنعت کو عالمی معیار کے انفراسٹرکچر کی پیشکش کی ہے۔ سماجی انفراسٹرکچر اور سپورٹ سروس کے ساتھ یہ عمل پرکشش مالیاتی اور ٹیکس کی ترغیبات اور بیرونی راست سرمایہ کاری کے لئے قواعد میں نرمی کی بھی پیشکش کا باعث ہوا ہے۔

APSEZ ملک کا ایک بڑا معائنہ کثیر اشیاء SEZ ہے۔ حکومت ہند کی SEZ پالیسی کا فائدہ اٹھاتے ہوئے APIIC نے خصوصی معاشی منطقوں کی ترقی کے لئے ٹھوس اقدامات لئے ہیں۔ ریاستی اقدامات جیسے ریاستی SEZ پالیسی۔ اراضی کا حصول اچھی بازآباد کاری اور بازتصفیہ پالیسی اور خارجی انفراسٹرکچر ترقیاتی شکل نے ایک جامع خاکہ عطا کیا ہے جو آندھرا پردیش ریاست کی ہمہ گیر ترقی کی طمانیت کا باعث ہے۔ فی الفور APIIC ایک عالمی معیار پر کثیر اشیاء خصوصی معاشی منطقہ (APSEZ) کو ڈیولپ کر رہا ہے جو 5595 ایکڑ (2265 ہیکٹرز) اچھوتیا پورم منڈل میں پھیلا ہوا ہے جو وشاکھا پنٹم سے 50 کلومیٹر دور واقع ہے۔ جو ریاست آندھرا پردیش میں کاراندازیت کو فروغ دے رہا ہے۔

حال ہی میں حکومت آندھرا پردیش نے ریاست آندھرا پردیش میں انفراسٹرکچر کی فراہمی اور اس کو تقویت دینے کے لئے کئی اقدامات لئے ہیں چند اقدامات ذیل میں ہیں۔

اے پی انڈسٹریل انفراسٹرکچر (AP Industrial Infrastructure)

1. مشترکہ خارج شدہ پانی کے لئے ٹریٹمنٹ پلانٹ
 2. پانی کی سربراہی کا نیٹ ورک
 3. CC اسٹورم واٹر ڈرینج سسٹم
 4. پانی کی ری سائیکلنگ کے ساتھ سیوریج ٹریٹمنٹ
 5. سرسبز و شاداب وسیع منظر
 6. گیس کنکشن کے وقف کے لئے گنجائش
 7. چار لین والی داخلی سڑکوں کا جال
 8. ترقی کی سربراہی
 9. اسکل ڈیولپمنٹ سنٹر
- مزید برآں حکومت آندھرا پردیش درجہ ذیل کئی ترغیبات کی پیشکش کے ذریعہ نئے کاراندازوں کی ہمت افزائی کر رہی ہے۔

SEZ اکائیوں کے لئے ترغیبات (Incentives for SEZ Units)

1. ڈیونٹرا اور ایکسائیز سے چھوٹ
2. 50% نیا سرمایہ یعنی گزشتہ پانچ برسوں میں مشغول شدہ
3. بین الاقوامی فنڈ اور سود کی شرحوں کی فراہمی
4. ڈائریکٹر جنرل آف فارن ٹریڈ کے معائنہ ڈرائیباک شرح کے مطابق SEZ اکائیوں کو ملکی کمپنیوں سے مصلحہ تنور کے تیل پر اداشدہ ڈیوٹی کی باز ادائیگی
5. SEZ اکائیوں کے ذریعہ اشیاء کی سربراہی میں رکاوٹ کی اجازت
6. بیرون ملک ذیلی گتہ داری کے لئے مکمل آزادی
7. اجازت شدہ راست برآمد کے لئے ملکی برآمد کنندوں کی جانب سے جاب ورک
8. کم وقت میں کسٹم کا کلیئرینس
9. 100% ایف ڈی آئی
10. اے پی صنعتی پالیسی 2010-2015 سے فائدے
11. اسٹامپ ڈیوٹی کی معافی
12. VAT، سیلز ٹیکس، آکرائی وغیرہ کی چھوٹ
13. برقی پرسبسائیڈی
14. ریاستی سطح پر سنگل ونڈوسٹم کلیئرینس
15. ملک کی صنعتی طور پر ترقی یافتہ ریاستوں کے درمیان صنعتی ترقی کی کم شرح

نمونہ سوالات

I. مختصر جوابی سوالات

1. ہول سیلر کی تعریف کیجئے۔
2. چلر فروش کون ہے؟
3. داخلی تجارت کا کیا مطلب ہے؟
4. درآمداتی تجارت کیا ہے؟
5. SEZ کا مطلب کیا ہے؟

II. طویل جوابی سوالات

1. تجارت کیا ہے؟ مختلف قسم کی تجارت کو بیان کیجئے۔
2. بین الاقوامی تجارت کیا ہے؟ مختلف قسم کی بین الاقوامی تجارت کو بیان کیجئے۔
3. بین الاقوامی تجارت کیا ہے اس کی اہمیت کو واضح کیجئے۔
4. ملکی اور غیر ملکی تجارت کے درمیان فرق
5. بین الاقوامی تجارت کی خامیاں اور مسائل کو واضح کیجئے۔
6. SEZ کیا ہے اس کے مقاصد کو واضح کیجئے۔
7. SEZs کے اہم فائدوں کو بیان کیجئے۔
8. SEZs کے خلاف کی جانے والی تنقید کو بیان کیجئے۔
9. APSEZs کو فراہم ترغیبات کیا ہیں؟

کاروباری خدمات

BUSINESS SERVICES

3.1	مفہوم اور خصوصیات
3.2	اشیاء اور خدمات کے درمیان فرق
3.3	کاروباری خدمات کی اقسام

3.1 مفہوم اور خصوصیات Meaning & Features

آپ تمام بعض اوقات یادگیر اپنی زندگیوں میں کاروباری یادگیر سرگرمیوں کے اثرات کا تجربہ کیا ہوگا۔ چند کاروباری سرگرمیوں کی جانچ کرتے ہیں۔ جیسے ایک دوکان سے آئیس کریم کی خریدی اور ایک ریستورنٹ میں آئس کریم کھانا۔ سینما ہال میں فلم دیکھنا یا ویڈیو کیسٹ/ ڈی وی ڈی کی خریدی۔ ایک اسکول بس کی خریدی اور ایک ٹرانسپورٹ کو قول پر دینا۔ اگر آپ ان تمام سرگرمیوں کا تجربہ کریں آپ مشاہدہ کریں گے کہ خریدی اور کھانے، خریدی اور دیکھنے، خریدی اور لیزنگ (قول پر دینا) کے درمیان فرق پائیں گے۔ ان تمام میں مشترک کیا ہے ایک شے کی خریدی اور دوسرے خدمات کا تجربہ لیکن یقیناً شے اور فراہم کردہ خدمات کے درمیان فرق ہے۔

3.1.1 مفہوم (Meaning)

ایک عام انسان کے لئے لازمی طور پر خدمات غیر بصری ہیں اور ان کی خریدی کے نتیجہ میں کسی طبعی شے کی ملکیت حاصل نہیں ہوتی۔ مثال کے طور پر آپ صرف ڈاکٹر سے رائے طلب کر سکتے ہیں لیکن خرید نہیں سکتے۔ خدمات وہ تمام معاشی سرگرمیاں ہیں جو غیر بصری ہوتی ہیں۔ ان سرگرمیوں کو انجام دینے پر ہی خدمات فراہم کرنے والے اور صارف کے درمیان فرق محسوس کیا جاسکتا ہے۔

3.1.2 خصوصیات (Features)

- خدمات کی پانچ بنیادی خصوصیات پر ذیل میں بحث کی گئی ہے۔
- غیر بصریت:** خدمات غیر بصری ہیں یعنی انھیں چھوا نہیں جاسکتا۔ ان کی نوعیت تجربہ کی ہوتی ہے یعنی ڈاکٹر کے ذریعہ علاج۔ ڈاکٹر کے علاج کا کوئی مزہ نہیں لے سکتا یا چھو نہیں سکتا صرف اس کا تجربہ کیا جاسکتا ہے۔
 - عدم مطابقت:** خدمات میں اعتدال و استقلال نہیں ہوتا چونکہ بصری اشیاء کو کوئی معیار نہیں ہوتا۔ ہر دفعہ خصوصی طور پر خدمات انجام دینی پڑتی ہے۔ مختلف گاہکوں کی طلب اور توقعات الگ ہوتی ہیں۔ خدمات فراہم کرنے والے کے لئے ضروری ہے کہ وہ گاہکوں کی مطلوبات پورے کرنے کے لئے اپنے طرز عمل کو تبدیل کرے۔ جیسے موبائیل خدمات۔
 - لازم و ملزوم ہونا:** چونکہ خدمت پیداوار اور صرف ساتھ ساتھ انجام دی جاتی ہیں اس لئے خدمات لازم و ملزوم ہیں جیسے ڈاکٹر کا علاج۔
 - اسٹاک (انونٹری)/ذخیرہ:** خدمات میں بصری عنصر نہیں ہوتا اس لئے اس کو مستقبل استعمال کے لئے ذخیرہ نہیں کیا جاسکتا یعنی خدمات اتلاف پذیر ہیں۔ خدمات کے فراہم کنندے زیادہ سے زیادہ متعلقہ اشیاء فراہم کر سکتے ہیں لیکن خدمات فراہم نہیں کر سکتے مثلاً ریلوے ٹکٹ کا ذخیرہ کیا جاسکتا ہے لیکن ریلوے کے سفر کا صرف تجربہ کیا جاسکتا ہے جب کہ ریلوے فراہم کرے۔
 - شمولیت:** خدمت کی فراہمی کے طریقہ عمل میں گاہک کا حصہ لینا خدمت ہے۔ گاہک کو اس بات کا موقع ہوتا ہے کہ وہ اپنی ضروریات کے مطابق خدمات کے حاصل کرتے وقت تبدیل کرے۔

3.2 خدمات و اشیاء کے درمیان فرق Distinction between Services and Goods

خدمات اور اشیاء کے درمیان چند اہم فرق کو مختصر اذیل میں پیش کیا گیا ہے۔ مال و اشیاء اور خدمات کے درمیان فرق

بنیاد	خدمات	اشیاء/مال
نوعیت	ایک سرگرمی یا طریقہ عمل یعنی سینما ہال میں فلم دیکھنا	ایک طبعی مادی شے جیسے فلم کی ویڈیو کیسٹ
غیر بصریت	غیر بصری یعنی ڈاکٹر کا علاج	بصری یعنی ادویات
عدم مطابقت	مختلف گاہکوں کی مختلف طلب ہوتی ہے جیسے موبائیل سروس	مختلف گاہکوں کی معیاری طلب کی تکمیل جیسے موبائیل فون
لازم ملزوم	ایک ساتھ پیداوار اور صرف جیسے ریسٹورنٹ میں آئس کریم کھانا	پیداوار اور صرف الگ الگ جیسے ایک دوکان سے آئس کریم کی خریدی
انونٹری/ذخیرہ	اسٹاک کی صورت میں نہیں رکھا جاسکتا جیسے ٹرین کے سفر کا تجربہ	اسٹاک کی صورت میں رکھا جاسکتا ہے جیسے ٹرین کے سفر کا ٹکٹ
شمولیت	خدمات کی فراہمی کے وقت گاہک کی شمولیت جیسے فاسٹ فوٹ میں سلف سروس	فراہمی کے وقت شمولیت ممکن نہیں جیسے وہیکل کی تیاری

3.3 کاروباری خدمات کی قسمیں Types of Business Services

کاروباری خدمات وہ خدمات ہیں جنہیں کاروباری انٹرپرائز کی سرگرمیوں میں استعمال کیا جاتا ہے۔ جیسے (1) بینکنگ (2) بیمہ (3) گودام (4) حمل و نقل۔ ان کے تعلق سے مختصراً بیان ذیل میں دیا گیا ہے۔

3.3.1 بینکنگ (Banking)

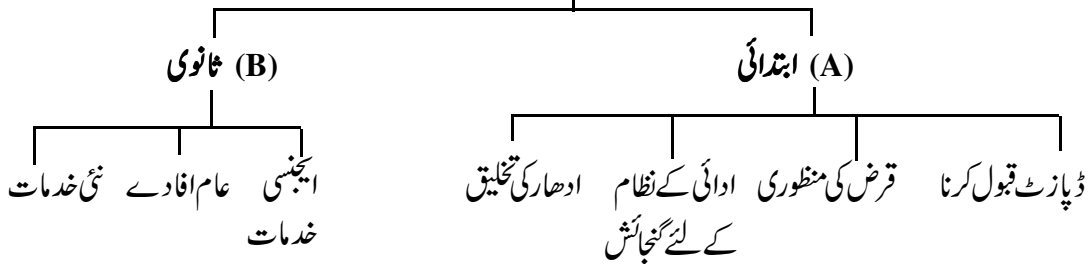
بینک ایک ادارہ ہے جو زرا اور قرض سے متعلق ہے۔ یہ عوام سے ڈپازٹس قبول کرتا ہے اور ان کے لئے فنڈز فراہم کرتا ہے جن کو ان کی ضرورت ہے اور ایک مقام سے دوسرے مقام کو رقم بھیجنے میں مددگار ہے۔ کراؤتھر کے مطابق ”بینک ایک مالیاتی ادارہ ہے۔ اُن لوگوں سے جمع کرتا ہے جو رقم رکھتے ہیں یا اپنی آمدنی سے بچت کرتے ہیں اور انہیں قرض دیتے ہیں جو لینا چاہتے ہیں۔“

انڈین بینکنگ ریگولیشن ایکٹ 1949 کے مطابق ”بینکنگ کا مطلب عوام سے قرض دینے کی غرض سے رقم قبول کرنا یا ڈپازٹ کی سرمایہ کاری کرنا، طلب پر باز ادائیگی یا برعکس اور چیک ڈرافٹ یا دیگر طریقہ سے رقم نکالنا۔“

بینکس کے کام (Functions of Banks)

ہر قوم کی معاشی زندگی میں بینکس اہم اور مفید رول ادا کرتے ہیں۔ یہ زر کی گردش کے لئے بڑی رقم کے سپلائی اور اس پر کنٹرول کرتے ہیں۔ بینکس کے بنیادی افعال کی درجہ بندی بنیادی اور ثانوی کے طور پر کی جاسکتی ہے۔ اس کو ذیل میں بیان کیا گیا ہے۔

تجارتی بینکس کے افعال



مذکورہ بالا افعال کو ذیل میں مختصراً بیان کیا گیا ہے۔

A. ابتدائی افعال (Primary Functions)

1. ڈپازٹس قبول کرنا: بینکس مختلف قسم کے ڈپازٹس قبول کرتے ہیں۔

i. مدتی ڈپازٹ کھاتے (Fixed Deposit Accounts): ان کھاتوں میں رقم کو ایک معینہ مدت کے لئے ڈپازٹ کروایا جاتا ہے (جیسے ایک، دو یا پانچ سال) اور اس مدت کے اختتام سے قبل رقم نہیں نکالی جاسکتی۔ اس کھاتے پر شرح سود دوسرے قسم کے ڈپازٹس سے زیادہ ہوتی ہے۔ فکسڈ ڈپازٹس کو ٹائیم ڈپازٹس / ٹرم ڈپازٹس بھی کہتے ہیں۔

ii. کرنٹ ڈپازٹ کھاتے (Current Deposit Accounts): عام طور پر ان کھاتوں کو تاجر رکھتے ہیں کیونکہ انھیں ہر دن کئی ادائیاں کرنی پڑتی ہیں۔ ان کھاتوں سے رقم کئی بار نکالی جاسکتی ہے۔ ان کھاتوں پر عموماً سود ادا نہیں کیا جاتا۔ کرنٹ ڈپازٹس کو ڈیمانڈ ڈپازٹس اور Demand Liabilities بھی کہتے ہیں۔

iii. سیونگ ڈپازٹ کھاتے (Saving Deposits Accounts): ان کھاتوں کا مقصد عوام میں چھوٹی بچتوں کی اہمیت افزائی کرنا ہے۔ ڈپازٹس پر رقم نکالنے کی تعداد یا معینہ مدت کے دوران نکالی جانے والی رقم پر تحدید لگائی جاتی ہے۔

iv. ریکورنگ ڈپازٹ اکاؤنٹ (Recurring Deposits Accounts): ان کھاتوں کا مقصد مستقل آمدنی والے گروپ کی خصوصی طور پر مسلسل کی بچت کی ہمت افزائی کرنا ہے۔ عوام طور پر ان کھاتوں میں ماہانہ اقساط کی صورت مقررہ مدت کے لئے رقم ڈپازٹ کی جاتی ہے۔ واجب الادا تاریخ پر معہ سود ڈپازٹ پر رقم لوٹا دی جاتی ہے۔ ان ڈپازٹس پر سود کی شرح تقریباً فلکسڈ ڈپازٹ کے برابر ہوتی ہے۔

2. پیشگی ادائیگی قرض (Advancing of Loans): بینک کا دوسرا اہم کام عوام کو پیشگی قرض دینا ہے۔ نقدی ذخیرہ کے طور پر کچھ رقم رکھ لینے کے بعد بینکس ضرور تمند قرض لینے والوں کو ان کے ڈپازٹ قرض کے طور پر دیتے ہیں۔ بینکس کی جانب سے منظورہ مختلف قسم کے قرض پر ذیل میں بحث کی گئی ہے:

i. طلب پر رقم اور مختصر نوٹس (Money-at-Call and Short Notice): یہ قرض نہایت مختصر مدت ہوتے ہیں اور بینکس ان کو نہایت مختصر نوٹس پر طلب بھی کر لیتے ہیں جیسے ایک دن تا چودہ دن۔ الغرض بین بینک قرض ہوتے ہیں۔ ایسے بینک جن کے پاس فاضل رقم ہوتی ہے ضرورت مند بینکس کو ایک دن یا ایک ہفتہ کے لئے قرض دیتے ہیں۔ دوسرے دن یا مختصر نوٹس پر دوبارہ ادا کر دیتے ہیں۔

ii. کیش کریڈٹ (Cash Credit): گاہک کو منظورہ مختصر مدتی قرض ہے اس کو ایک سال یا کم مدت کے لئے دیا جاتا ہے۔ یا ہائپوٹھیکیشن کے ذریعہ دیا جاتا ہے۔ اس سسٹم کا فائدہ یہ ہے کہ قرض لینے والے کے لئے ضروری نہیں کہ وہ منظورہ قرض کی پوری رقم نکالے۔ وہ اپنی ضرورت کے مطابق اقساط میں نکال سکتا ہے۔ صرف مستعملہ رقم پر ہی سود عائد کیا جاتا ہے۔ بینکس حوصلہ مصارف غیر مستعملہ رقم پر عائد کرتے ہیں۔

iii. اوور ڈرافٹ (Overdraft): بعض اوقات بینکس اپنے گاہکوں کو اوور ڈرافٹ کی سہولت فراہم کرتے ہیں۔ اس سہولت کے ذریعہ گاہکوں کو اجازت دی جاتی ہے کہ وہ اپنی ڈپازٹ کردہ رقم سے زائد رقم نکالے۔ زائد نکالی ہوئی رقم پر سود عائد کیا جاتا ہے۔

iv. بل آف ایکسچینج کی ڈسکاؤنٹنگ (Discounting of bill of exchange): مرتب بل آف ایکسچینج کو بینک سے ڈسکاؤنٹ کروا سکتا ہے۔ لین دار کی جانب سے تحریر کردہ بل پر دین دار منظوری دیتا ہے (بل کا مرتب) اور واجب

الاداتا تاریخ پر تحریر کردہ رقم ادا کرنے پر راضی ہوتا ہے۔ چند منہایات کے بعد (کمیشن کے شکل میں) بل کی واجب الادا تاریخ سے قبل بینک قابض کو رقم ادا کرتا ہے اور واجب الادا تاریخ پر دین دار سے رقم حاصل کرتا ہے۔

v. قرض (Loans): قرض معینہ مدت کے لئے مقررہ سود کی شرح پر دیا جاتا ہے۔ معیادی / طلب لون) عام طور پر یہ قرض ضمانت پر دیا جاتا ہے۔

3. ادائیگی نظام کے لئے گنجائش (Provisions a Payment System): بینک چیک کی شکل میں تبادلہ کے مفید ذریعہ کی تخلیق کی ہے چیک کے ذریعہ بکریز ڈپازٹرز کو ہدایت کرتے ہیں کہ وہ Payee کو رقم ادا کریں۔ چیک زر کے بازار نہایت عصری ادھار کا آلہ ہے۔

4. ادھار کی تخلیق (Credit Creation): ادھار کی تخلیق بینکس کی جانب سے اپنائی گئی قرض دینے کا طریقہ ایک فطری عمل ہے۔ بینکس میں ڈپازٹس سے کئی گنا زیادہ ادھار کی تخلیق کی صلاحیت ہوتی ہے۔

B. خدمات کے ثانوی افعال (Secondary Functions of services)

ہم افعال کے علاوہ بینکس کئی قسم کے بینکنگ افعال انجام دیتے ہیں۔

(1) ایجنسی خدمات (Agency Services): یہ خدمات درج ذیل ہیں:

- i. بینکس اپنے گاہکوں کو ایک مقام سے دوسرے مقام کو فنڈز، چیکس ڈرافٹس وغیرہ کے ذریعہ منتقل کرتے ہیں۔
- ii. بینکس نے مختلف ادھار کے آلات جمع اور ادا کرتے ہیں جیسے چیکس، بل آف ایکچینج۔ پرامیسری نوٹ وغیرہ۔
- iii. بینکس مختلف قسم کے تمسکات کی گاہکوں کی جانب سے خرید و فروخت کی ذمہ داری لیتے ہیں جیسے حصص۔ بانڈز۔ ڈبچرز وغیرہ۔
- iv. بینکس اپنے گاہکوں کی وصیت محفوظ رکھتے ہیں اور ان کی موت کے بعد اس پر عمل درآمد کرتے ہیں۔

(2) عام افادے کی خدمات (General utility services): یہ خدمات درج ذیل ہیں:

- i. بینکس اپنے گاہکوں کو لیٹرز آف کریڈٹ جاری کرتے ہیں اور ان کی اعتباریت کی تصدیق کرتے ہیں۔
- ii. بینکس ٹراویلرز چیکس گاہکوں کی مدد کے لئے جاری کرتے ہیں تاکہ وہ بلا خوف خطر چوری یا رقم کے نقصان کے بغیر سفر کر سکتے ہیں۔

iii. منتخب شاخوں پر بینکس عوام کو سیف ڈپازٹ لاکرز فراہم کرتے ہیں۔

(3) نئی خدمات (New services): یہ خدمات درج ذیل ہیں:

- i. مفت چیک بک

ii. کسی بھی جگہ بینکنگ میں کسی بھی بینک کی برانچ میں ڈپازٹ یا رقم نکالنا شامل ہے اس کی حد ہر روز -/50,000 روپے ہوتی ہے۔

iii. اکاؤنٹ کے موقف کی جانچ کے لئے مفت انٹرمیٹ بینکنگ کھاتہ کی اسٹیٹمنٹ کی ڈاؤن لوڈنگ اور فنڈز کی آن لائن منتقلی۔

بینکنگ کی قسمیں (Types of Banks)

بینکنگ کی درجہ بندی درج ذیل میں کی جاسکتی ہے:

1. تجارتی بینکنگ
 2. کوآپریٹو بینکنگ
 3. خصوصی بینکنگ
 4. مرکزی بینک
1. **تجارتی بینکنگ (Commercial Banks):** تجارتی بینکنگ ایسے ادارے ہیں جو زر کی معاملات کرتے ہیں۔ یہ انڈین بینکنگ ریگولیشن ایکٹ 1949 کے تحت کام کرتے ہیں اور اس قانون کے مطابق بینکنگ کا مطلب قرض دینے کے لئے عوام سے ڈپازٹ قبول کرنا یا سرمایہ کاری کرنا ہے تجارتی بینکنگ دو قسم کے ہوتے ہیں۔ عوامی شعبہ کے بینکنگ اور خانگی شعبہ کے بینکنگ۔
عوامی شعبہ کے بینکنگ وہ ہیں جس میں حکومت کا زیادہ حصہ ہوتا ہے اور یہ عموماً نفع مندی کے مقابل سماجی مقاصد پر زیادہ توجہ دیتے ہیں۔ خانگی شعبہ کے بینکنگ خانگی پروموترس کی ملکیت میں ہوتے ہیں اور یہی انتظام اور کنٹرول کرتے ہیں اور وہ بازار کے رخ اور حالات کے مطابق کاروبار کرنے میں آزاد ہوتے ہیں۔ عوامی شعبہ کے بینکنگ کوئی ایک ہیں جیسے 'SOI'، 'PNB'، 'IOB' وغیرہ اور دیگر خانگی شعبہ کے بینکنگ 'HDFC بینک'، 'ICICI بینک'، 'کوٹاک بینک'، 'مہندرا بینک' اور 'جموں و کشمیر بینک'۔
 2. **کوآپریٹو بینکنگ (Co-operative Banks):** کوآپریٹو بینکنگ کوآپریٹو سوسائٹیز ایکٹ کے تحت کام کرتے ہیں اور اپنے اراکین کو سستا قرض فراہم کرنے کے لئے قائم کئے جاتے ہیں۔ دیہی قرض کا یہ ایک اہم ذریعہ ہے۔ جیسے ایگریکلچرل فنانسنگ انڈیا۔ جیسے ہمیش کوآپریٹو بینک، ڈسٹرکٹ کوآپریٹو بینک وغیرہ۔
 3. **خصوصی بینکنگ (Specialised Banks):** فارین ایسپیج بینکنگ، انڈسٹریل بینکنگ، ڈیولپمنٹ بینکنگ ایکسپورٹ اپورٹ بینکنگ خصوصی بینکنگ ہیں جو مخصوص ضروریات کی تکمیل کے لئے قائم ہیں۔ یہ بینکنگ صنعتوں، ہیوی ٹرن کی پراجیکٹس اور بیرونی تجارت کے لئے مالی مدد فراہم کرتے ہیں جیسے ایگزیم بینک، 'IDBI'، 'SDBI' وغیرہ۔
 4. **مرکزی بینک (Central Bank):** کسی بھی ملک میں مرکزی بینک تمام تجارتی بینکنگ کی سرگرمیوں کو باقاعدہ بناتے ہیں اور ان پر کنٹرول رکھتے ہیں۔ یہ حکومت کے بنکر کے طور پر بھی کام کرتے ہیں۔ یہ کسی بھی ملک کی کریڈیٹ پالیسیوں اور کرنسی پر کنٹرول کرتے ہیں اور اس کو مربوط رکھتے ہیں۔ ہمارے ملک کا مرکزی بینک ریزرو بینک آف انڈیا ہے۔

3.3.2 الیکٹرانک بینکنگ (Electronic Banking)

تصور (Concept)

ایک گاہک کو اس کے آفیس یا گھر پر الیکٹرانک ڈیلیوری چیپٹل کے استعمال کے ذریعہ بینکنگ خدمات کی فراہمی کو الیکٹرانک بینکنگ کہا جاتا ہے۔ یہ فنڈز کی منتقلی کے لئے الیکٹرانک ٹیکنالوجی کا اطلاق ہے۔ الیکٹرانک ٹریڈنگ کمپیوٹر یا میکینک ٹیپ کے ذریعہ مختلف معاملات میں جیسے نقد وصولیات، ادائیات، فنڈز کی منتقلی وغیرہ کی جاتی ہے۔ یہ ہر جگہ کسی بھی وقت بینکنگ ہے (دن میں 24 گھنٹے ہفتہ کے سات دن)

اس کا آغاز کمپیوٹر کے تعارف سے ہوا۔ 1970 میں ATM، ٹیلی بینکنگ اور ای میل بینکنگ (1980 میں) اور اینٹ بینکنگ اور موبائل بینکنگ۔ نئے آلات کی ابتدا جیسے کریڈٹ کارڈس، ATM، ریٹیل الیکٹرانک فنڈز ٹرانسفر (EFT) اور الیکٹرانک کلیئرنگ سسٹم (ECS) نے بے باقی کے نظام کو موثر، بہتر اور ادائیگی عمل کو تیز کیا ہے۔ ان سب کو مجموعی طور پر الیکٹرانک بینکنگ کہتے ہیں۔

پہلو (Facets)

ای۔ بینکنگ کے مختلف پہلوؤں کو مختصر اذیل میں واضح کیا گیا ہے۔

(1) ATM : آٹومیٹڈ ٹیلر مشین (ATM) کے آغاز نے بینک کے گاہکوں کو چپک فراہم کی ہے۔ Any ATM کو

Time Money Machine کے نام سے شہرت ملی۔ ATM کے ذریعہ گاہک نقدی تیزی سے حاصل کرتا ہے۔ بلز پر ادائیگی منتقل کرتا ہے یا نقدی ڈپازٹ بھی کرتا ہے۔ مختلف مقامات پر قائم ATMs کو بینک کے میزبان کمپیوٹر سے مربوط کیا جاتا ہے۔ معاملات بروقت یعنی گاہک کے کھاتے کو فوری بک کرتے ہیں۔ ہر گاہک کو ایک ATM کارڈ دیا جاتا ہے۔ اس کی مدد سے ATM سے نقدی نکالی جاتی ہے۔ یہ کارڈ ڈیبٹ کارڈ بھی ہوتا ہے۔ یہ گاہک کو اس کے کھاتے میں فراہم رقم کے برابر اشیاء خریدنے میں مددگار ہوتا ہے۔

(2) ٹیلی بینکنگ (ہوم بینکنگ) : گاہک اپنے فون سے کئی معاملات انجام دے سکتا ہے۔ جسے گاہک اپنے کھاتے میں موجود بیلنس چیک اور معلومات پر مبنی گوشوارہ کی جانچ کر سکتا ہے۔ ایک کھاتے سے دوسرے کو فنڈز منتقل کر سکتا ہے۔ بلز اور آرڈر اسٹیٹمنٹس یا چیک بکس وغیرہ پر رقم ادا کرتا ہے۔

(3) ای میل بینکنگ : گاہک بینک کو الیکٹرانک میل یا ای میل کے ذریعہ اطلاع دیتا ہے۔ اس خدمت کا زیادہ استعمال وقفہ وقفہ سے موکل کے میل باکس اکاؤنٹ اسٹیٹمنٹ بھیجنے کے لئے ہوتا ہے۔ پیچیدہ معاملات میں ای میل کو استعمال نہیں کیا جاتا۔

(4) نیٹ ورک بینکنگ یا آن لائن بینکنگ : بینکس کی جانب سے انٹرنیٹ یا آن لائن بینکنگ کی سہولت گاہکوں کو فراہم کی گئی ہے اس کے ذریعہ بینک سے متعلق معاملات کی تکمیل کی جاسکتی ہے۔ انٹرنیٹ بینکنگ کا سب سے بڑا فائدہ یہ ہے کہ لوگ گھر میں بیٹھ کر کاروباری معاملات کو نمٹا سکتے ہیں۔ اکاؤنٹ ہولڈر کو شخص طور پر بینک جانا نہیں پڑتا۔

(5) **موبائیل بینکنگ** : گا ہوں کو موبائیل (Cell) فون کے ذریعہ بینک کی خدمات بہم پہنچانا موبائیل بینکنگ کہلاتا ہے۔ جب ہم ٹیلیفون بینکنگ کی وسعت کا موبائیل بینکنگ سے تقابل کرتے ہیں تو موبائیل بینکنگ زیادہ موثر نظر آتا ہے۔ موبائیل بینکنگ نے اب SMS بینکنگ GSM SIM Tool Kit اور WAP کی صورت لے لی ہے۔

a. **SMS بینکنگ** : گا ہوں کے موبائیل فون کو مختصر پیامات بھیجے جاتے ہیں۔ SMS کے پیامات کو متحرک اور غیر متحرک معاملات کے لئے بھی استعمال کیا جاسکتا ہے۔ مخصوص آپریشن (عمل) کے ذریعہ گا ہک آٹومیٹک طریقہ پر اپنے کھاتہ کے بیلنس کی معلومات حاصل کرتا ہے۔

b. **GSM SIM Toolkit** : اس ٹیکنالوجی کی مدد سے موبائیل فون کو استعمال کرتے ہوئے خدمات سے استفادہ کیا جاسکتا ہے۔ GSM SIM Toolkit ایک سافٹ ویئر ہے اس کو استعمال کرتے ہوئے موبائیل فون مینو میں بے شمار تبدیلیاں کی جاسکتی ہیں آپ کی بازار میں دستیاب موبائیل فون خصوصی سم کارڈ خریدنے پر GSM SIM Toolkit کو سپورٹ کرتے ہیں اور انھیں مستقل طور پر بینک برانچ کے لئے Activate کیا جاتا ہے۔ موکل اس خدمت سے فائدہ اٹھا سکتا ہے۔

c. **WAP (Wireless Application Protocol)** : ویپ کو اکثر ویب پیجس سے تقابل کیا جاتا ہے۔ اگرچہ کہ یہ نہایت سادہ عمل ہے کمپیوٹر کے مانیٹر پر نظر آنے والے صفحات غیر مشابہ ہوتے ہیں اس کے باوجود WAP موبائیل فون پر آؤٹ پٹ کو پیش کرتا ہے۔ WAP بینکنگ زیادہ مقبول نہیں اس خدمت کو صرف چند بینکنس فراہم کرتے ہیں۔

فائیدے (Advantages)

ای۔ بینکنگ سے فائیدے

1. خرچ میں کمی: بینکنگ معاملات پر خرچ میں بڑی حد تک کمی آتی ہے اس کی وجہ سے بینکنس کی نفع مندی میں اضافہ ہوتا ہے۔
2. بروقت خدمت: بینکنگ بروقت بر ملا خدمت فراہم کرتی ہے۔
3. ہر جگہ اور ہر وقت بینکنگ: بینکنگ خدمات ہفتہ کے سات دن میں 24 گھنٹے فراہم ہوتی ہیں۔ گا ہک اپنے گھر یا آفس سے اپنے کھاتے سے متعلق معلومات حاصل کر سکتا ہے اور معاملات میں وغیرہ بھی انجام دے سکتا ہے۔
4. لائق بینکنگ: ای۔ بینکنگ میں نقد رقم کی ضرورت نہیں ہوتی۔
5. عالمی احاطہ: بینکنگ خدمات کا نیٹ ورک ساری دنیا میں فراہم ہے۔
6. سنٹرل ڈائری: ہر برانچ کے ڈائریس کو مرکز کیا جاتا ہے۔ بینک کی کسی بھی برانچ میں گا ہک رقم ڈپازٹ کر سکتا ہے اور رقم نکال اور بھیج بھی سکتا ہے۔

3.3.3 بیمہ (Insurance)

یہ اقرار یا معاہدہ کی ایک صورت ہے جس میں ایک فریق طے شدہ رقم بطور معاوضہ دوسرے فریق کو غیر یقینی واقعہ پر نقصان، تباہی، زخمی ہونے پر پابجائی کرتا ہے اس طرح بیمہ مستقبل میں مصیبت اور غیر یقینی واقعات کے خلاف تحفظ کے حصول کا ایک طریقہ ہے۔

بیمہ میں مستعمل اصطلاحات (Terms used in insurance)

چند اصطلاحات اکثر بیمہ کاروبار میں استعمال ہوتے ہیں ذیل میں بحث کی گئی ہے:

a. بیمہ کرنے والا (Insurer): وہ فریق حادثہ وقوع پذیر ہونے پر رقم ادا کرنے تیار ہوتا ہے۔ بیمہ کرنے والا (Insurer) کہلاتا ہے۔ بیمہ کرنے والا نقصان برداشت کرنے والا ہوتا ہے یعنی بیمہ کنندہ جو بیمہ کنندہ کے نقصان کے تحفظ کی ذمہ داری لیتے ہیں۔

b. بیمہ کنندہ یا طمانیت کنندہ (Insured or assured): وہ فریق جو پر بیمہ ادا کر کے جو کھم کے خلاف تحفظ چاہتا ہو اس کو بیمہ کنندہ کہتے ہیں۔ ہنگامی حالات درپیش ہونے کی صورت میں معاوضہ کے لئے دعویٰ کرتا ہے اور رقم وصول کرتا ہے۔

c. پر بیمہ/ قسط (Premium): یہ وہ رقم ہے جس کو بیمہ کنندہ وقفہ وقفہ سے بیمہ کرنے والے کو ادا کرتا ہے جس کے عوض بیمہ کرنے والا بیمہ کنندے کو تحفظ دیتا ہے۔

d. پالیسی (Policy): یہ ایک دفتر دستاویز ہے جس کو بیمہ کرنے والا بیمہ کنندے کو جاری کرتا ہے۔ یہ دستاویز بیمہ کے معاہدہ کے قواعد و ضوابط پر مشتمل ہوتا ہے۔

e. پالیسی کی رقم (Sum assured): اس کو پالیسی کی چھروی قیمت پالیسی کی رقم بھی کہا جاتا ہے۔ یہ جو کھم کی قدر سے متعلق ہے۔ واقعہ کے وقوع پذیر ہونے کی صورت میں بیمہ کرنے والے کی جانب سے بیمہ کنندے کو ادا کی جانے والی اعظم ترین رقم ہے۔

f. بیمہ معاہدہ (Insurance contract): یہ دو فریقین کے درمیان معاہدہ ہے یعنی بیمہ کرنے والا اور بیمہ کنندہ جہاں بیمہ کرنے والا جو کھم لیتا ہے اور بیمہ کنندہ ایسے جو کھم کے لئے طے شدہ ادا کرتا ہے۔

بیمہ کے افعال (Functions of Insurance)

i. یقینی امر کی فراہمی (Providing certainty): بیمہ جو کھم پر نقصان کی صورت میں یقینی امر فراہم کرتا ہے۔ وقوع پذیر ہونے کا وقت اور نقصان کی رقم غیر یقینی ہوتے ہیں۔ بیمہ اس غیر یقینی کیفیت کو روکا کرتا ہے۔ بیمہ کنندہ نقصان پر رقم وصول کرتا ہے یقینی امر کی فراہمی کے لئے بیمہ کرانے والے پر بیمہ وصول کرتا ہے۔

ii. تحفظ (Protection): بیمہ کا دوسرا اہم کام نقصان کے متوقع امکانات کو تحفظ فراہم کرتا ہے۔ بیمہ وقوع پذیر ہونے والے نقصان یا واقعہ کو روک نہیں سکتا لیکن وقوع پذیر ہونے کی صورت میں نقصان کی پابجائی کرتا ہے۔

iii. جو کھم میں حصہ داری (Risk sharing): واقعہ وقوع پذیر ہونے پر نقصان کو تمام افراد برداشت کرتے ہیں جو اس سے جڑے ہیں۔

iv. سرمایہ کی تشکیل میں مدد (Assist in capital formation): بیمہ کنندے سے بیمہ کرنے والا پریم کی صورت میں موصولہ رقم سے مجتمع فنڈز کو مختلف آمدنی دینے والی اسکیمس میں مشغول کیا جاتا ہے۔

اُصول (Principles)

بیمہ کے معاہدہ میں ایک جائزہ معاہدہ کے بنیادی مطلوبات تجویز قبول کرنا، آزاد رضامندی، فریقین کی استطاعت، جائز مقصد کے لئے معاوضہ کی تکمیل کے بعد بھی بیمہ کے چند بنیادی اُصولوں کی بھی تکمیل کرے ان کی تفصیل ذیل میں دی گئی ہے۔

(a) **قابل بیمہ مفاد (Insurable Interest):** ایک جائز بیمہ کے معاہدہ کے لئے قابل بیمہ مفاد کے اُصول اولین شرط ہے۔ اگر قابل بیمہ مفاد نہ ہو تو بیمہ معاہدہ بطور شرط معاہدہ ہو جاتا ہے جو جائز نہیں ہوتا اور عدالت کے دائر کار میں نہیں آتا۔ لہذا وہ شخص جو بیمہ پالیسی حاصل کر رہا ہے اُس کا جائیداد یا زندگی بیمہ میں قابل بیمہ مفاد ہونا چاہئے۔ مثال کے طور پر بنکرز کا سا ہو کاروں کو رہن میں لی ہوئی جائیدادوں پر قابل بیمہ مفاد ہوتا ہے۔ یا شوہر اپنی یا اپنی شریک حیات کی زندگی میں قابل بیمہ مفاد رکھ سکتا ہے۔

(b) **کامل اعتماد (Utmost good faith):** بیمہ معاہدہ کے لئے ضروری ہے کہ اس معاہدہ سے منسلک تمام فریقین کے درمیان کامل اعتماد ہو۔ اگر کامل اعتماد نہ ہو تو فریقین کے درمیان معاہدہ باطل ہو جائے گا۔ کامل اعتماد معاہدہ کے فریقین کے درمیان غبن (فراڈ) کی عدم موجودگی سے متعلق ہے۔ وہ فریق جو بیمہ پالیسی لینے کی تجویز رکھتا ہو۔ بیمہ کروانے والے پر معاہدہ سے متعلق تمام مادی حقائق کا انکشاف کرے ورنہ کامل اعتماد نہ ہوگا اور معاہدہ باطل قرار پائے گا۔

(c) **تلافی (Indemnity):** تلافی نقصان کی حد تک پابجائی سے متعلق ہے۔ ایک مخصوص واقعہ وقوع پذیر ہونے پر بیمہ کنندے کے حقیقی نقصان کی تلافی کر دی جاتی ہے۔ اُصول تلافی کا اطلاق تمام بیمہ معاہدات پر ہوتا ہے۔ جہاں بیمہ کنندے کے نقصان کی پیمائش ہو سکتی ہے اور بیمہ کنندے کو نقصان کی پابجائی کے بعد اُسی موقف میں لایا جاتا ہے جہاں پر وہ تھا یعنی نقصان سے قبل جو موقف تھا وہی موقف پر لایا جاتا ہے۔ لہذا بیمہ کے تمام معاہدات بجز زندگی بیمہ تلافی کے معاہدات ہوتے ہیں۔

(d) **قریب ترین وجہ (Proximate cause):** اس اُصول کو 'causa proxima' بھی کہتے ہیں۔ 'causa proxima' ایک لاطینی لفظ ہے اس کے معنی قریب ترین یا فوری وجہ کے ہیں۔ یہ اُصول مفید ہے جب کہ نقصان ہونے یا واقعہ وقوع پذیر ہونے کی کئی وجوہات سامنے ہوں اور قریبی وجہ کے فیصلہ کرنے میں دشواری ہو۔ بیمہ کرنے والے کی ذمہ داری کے تعین میں نقصان کی اصل وجہ زیر غور ہوتی ہے اور بعید وجوہات پر غور نہیں کیا جاتا۔ اس کا لازماً بحری بیمہ میں زیادہ تر استعمال کیا جاسکتا ہے۔ جہاں جہاز یا کار کو نقصان پہنچنے یا تباہی کی کئی وجوہات پائی جائیں اور نقصان کی کوئی ایک وجہ کی جانکاری میں دشواری ہو۔

- (e) **سبروگیشن (Subrogation):** اس کو 'دستاویز برائے متبادل حقوق یعنی 'Doctrine of Rights Substitution' بھی کہا جاتا ہے۔ اس کی تعریف یوں کی گئی ہے کہ بیمہ کرنے والے کو حق حاصل کہ وہ تیسرے فریق کے برخلاف طمانیت دیئے گئے تمام حقوق کے فائدے حاصل کرے تاکہ یہ نقصان کی پابجائی یا اصل نقصان میں کمی ہو جائے۔ یہ نفس مضمون میں بیمہ کنندے کے حقوق اور اقدامات کی منتقلی کے حقوق ہیں جو بیمہ کرنے والے کی نقصان کی تلافی کرنے کے بعد حاصل ہوتے ہیں۔ متاثر جائیداد کی ملکیت کے حقوق بیمہ کرنے والے کو منتقل ہو جائے۔
- (f) **شمولیت (Contribution):** یہ بیمہ کرنے والے کے حقوق ہیں جس نے پالیسی کے تحت متناسب رقم ادا کی ہے جس کو دیگر بیمہ کرنے والے نقصان کی پابجائی کے ذمہ دار ہیں۔ اصول کی شمولیت بیمہ کرنے والوں کے درمیان نقصانات کی مساوی تقسیم کی طمانیت کا باعث ہے۔ بیمہ کنندے کو ما قبل نقصان کے موقف میں دوبارہ بحال نہیں کیا جاسکتا۔
- (g) **تلافی نقصان (Mitigation of Loss):** یہ اصول نقصان کی شدت میں کمی یا اقل ترین کرنے سے متعلق ہے۔ اس کے مطابق بیمہ کنندے کا فرض ہے کہ وہ نقصان کو کم سے کم کرنے کے لئے مقدر و بھر کوشش کر گزرے جیسا کہ کوئی شخص ہو جس نے بیمہ نہیں کروایا۔

بیمہ کے فائدے (Advantages of Insurance)

- بیمہ ایک عام آدمی تجارت، حکومت اور دیگر اہم جینسیوں کو مختلف فائدے فراہم کر رہا ہے بیمہ کے فائدے تفصیل سے نیچے دیئے گئے ہیں۔
- (a) اعتماد کا باعث: بیمہ بیمہ کنندے کو غیر یقینی کیفیت کو یقینی کیفیت میں معاہدہ کے ذریعہ بدلنے میں مددگار ہے۔ بیمہ کنندے کی جانب سے بیمہ کروانے والے کو پریم کی ادائیگی کے ذریعہ جو کھم کو کم کرنے کے لائق بناتا ہے۔
- (b) نقصانات کی تقسیم: بیمہ کسی غیر یقینی واقعہ پر نقصانات کو بے شمار بیمہ کنندوں کے درمیان تقسیم میں مددگار ہے۔ یہ جو کھم کو منتقل کرتا ہے اور بیمہ کنندے کے مالی نقصان کو تمام بیمہ کنندوں میں پھیلا دیتا ہے۔
- (c) تحفظ کی فراہمی: یہ غیر یقینی واقعات کے جو کھم کے خلاف بیمہ کنندے کو تحفظ فراہم کرتا ہے۔
- (d) سرمایہ کی فراہمی: بیمہ مختلف تنظیموں میں سرمایہ کاری کر کے جو کھم اور مالی نقصانات میں کمی کا باعث ہے۔
- (e) کارکردگی میں اضافہ: بیمہ جو کھم کو کم کرتا ہے اور کارکردگی میں اضافہ کا باعث ہے یہ کاروباری طبقہ کو ضمانت فراہم کرتی ہے اور اس کے عوض صنعت کی نشوونما اور تنوع کے لئے راستہ فراہم کرتی ہے۔
- (f) زرمبادلہ کا حصول: بیمہ بین الاقوامی تاجروں، جہازرانوں اور بینکنگ اداروں کو تحفظ کرتی ہے۔ اس طرح بیرونی تجارت کی توسیع کا باعث ہے۔ بیرونی تجارت کے پھیلاؤ کی وجہ سے بیرونی زرمبادلہ حاصل ہوتا ہے جس کی وجہ سے ملک معاشی اعتبار سے طاقتور ہوتا ہے۔

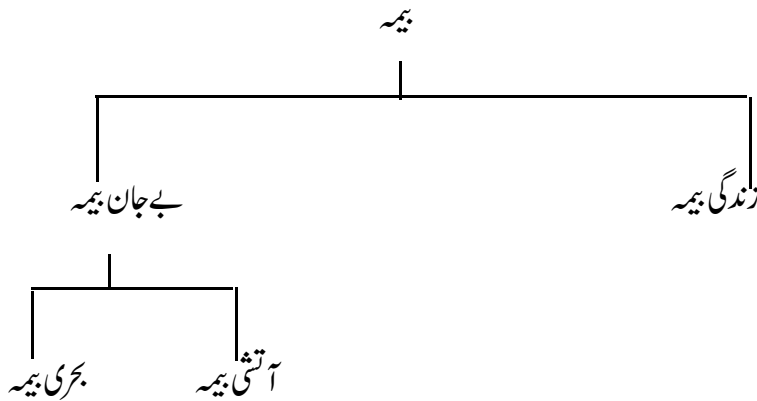
(g) سماجی تحفظ: بیمہ غربت کی خرابیوں، بے روزگاری، بیماری، ضعیفی، علالت، معذوری حادثات، آگ اور اسی نوعیت کے مختلف مصیبتوں کے خلاف جدوجہد کے ایک آلہ کے طور پر کام کرتا ہے۔

(h) کفایت شعاری کو فروغ: بیمہ عوام کو بچت کے لئے ہمت افزائی کرتا ہے یہ عوام میں خرچ کرنے کی عادتوں میں تبدیلی لانے اور انہیں پابندی سے کچھ رقم بچانے کی ترغیب دیتا ہے۔

نقصانات (Disadvantages)

- اگرچہ کہ بیمہ مختلف لوگوں اور تنظیموں کو بے شمار فائدے پہنچانے کا باعث ہے لیکن یہ درج ذیل خرابیوں سے دوچار ہے۔
- (a) نقصانات میں حصہ داری: ایک فرد کے نقصان میں تمام پالیسی ہولڈروں کو حصہ لینا پڑتا ہے لیکن نقصان میں حصہ داری کی مخالفت کئی لوگوں نے کی ہے کیونکہ سرمایہ کاری واپسی کی شرح کم ہو جاتی ہے۔
- (b) زر کی حقیقی قدر: ایک معینہ مدت کے بعد پالیسی کی واجب الادا قدر زیادہ ہو جاتی ہے لیکن زر کی حقیقی قدر کم ہوتی جاتی ہے۔
- (c) اعتماد میں کمی: کئی سرمایہ کار جو رقم بچانے کی تجویز رکھتے ہیں بینکنس اور دیگر مالیاتی اداروں کو ترجیح دیتے ہیں۔ یہ عمل بیمہ کمپنیوں اور اس کی پالیسیوں پر اعتماد میں کمی کی وجہ سے ہوتا ہے۔

بیمہ کے اقسام (Types of Insurance)



(A) زندگی بیمہ (Life Insurance)

چونکہ زندگی از خود غیر یقینی ہے۔ تمام افراد اپنے آپ کو دلا سہ دے لیتے ہیں کہ غیر یقینی واقعات سے نمٹنے کے لئے مستقبل میں معینہ رقم کا حصول یقینی ہے۔ افراد اپنی زندگی میں ہمیشہ کچھ نہ کچھ خطرات سے دوچار ہوتے رہتے ہیں۔ اس لئے زندگی بیمہ پالیسی کو شروع کیا گیا تاکہ غیر یقینی صورتحال کے خلاف تحفظ حاصل ہو۔

عموماً زندگی بیمہ کو "Life assurance" سے تعبیر کیا جاتا ہے۔ بیمہ ایک واقعہ کے وقوع پذیر ہونے کے برخلاف طمانیت ہے۔ یعنی موت کس وقت آئے گی غیر یقینی ہے۔

آر۔ ایس۔ شرما کے مطابق "زندگی بیمہ ایک معاہدہ سے متعلق ہے جس سے بیمہ کرنے والا ادا کردہ پر بیمہ کے بدلے میں یکمشت یا معیادی اقساط میں یکمشت رقم کی ادائیگی کی ذمہ داری بیمہ کنندے کی مدت یا معینہ مدت کے اختتام پر لیتا ہے۔"

فاضل اشخاص، بچس اور بیمہ قانون کی مذکورہ بالا تعریف سے ظاہر ہوتا ہے کہ زندگی بیمہ

i. بیمہ کرنے والا اور بیمہ کنندے کے درمیان ایک معاہدہ

ii. بیمہ کنندہ پر بیمہ کی صورت میں رقم ادا کرتا ہے۔

iii. موصولہ پر بیمہ کے عوض

ایک مخصوص مدت کے اختتام پر یا اس کی موت پر بیمہ کرنے والا مقررہ رقم بیمہ کنندے یا اس کے نمائندہ کو جو کچھ پہلے واقع ہوا ادا کرتا ہے۔

زندگی بیمہ کے فوائد (Advantages of Life Insurance)

(a) بچت کی عادتوں کی ہمت افزائی: زندگی بیمہ عوام میں بچت کی عادت کی ہمت افزائی کرتی ہے کیونکہ انھیں وقفہ وقفہ سے پر بیمہ ادا کرنا پڑتا ہے۔

(b) پالیسی کو رہن رکھا جاسکتا ہے: زندگی پالیسی کو اسٹائمٹ اور ہن رکھ کر قرض اٹھا سکتے ہیں اور ہاؤزنگ لون اور دیگر لون بیمہ کمپنیوں اور دیگر مالیاتی اداروں سے لے سکتے ہیں۔

(c) ٹیکس کے فوائد: وزارت فینانس بیمہ کنندے کو پر بیمہ کی رقم پر انکم ٹیکس کے فائدے دیتی ہے۔

(d) ارکان خاندان کو تحفظ: زندگی بیمہ کنندے کی بے وقت موت کی صورت میں ارکان خاندان کو معاشی تحفظ فراہم کرتی ہے۔ یہ ارکان خاندان کو معاشی تحفظ کی طمانیت کا باعث ہے۔

(e) سرمایہ کاری کا بہترین ذریعہ: زندگی بیمہ کو سرمایہ کاری کا بہترین ذریعہ تصور کیا جاتا ہے چونکہ یہ سرمایہ کاری پر موزوں واپسی رقم اور مشغول کردہ رقم کے تحفظ کا اچھا احاطہ کرتا ہے۔

(f) سماجی تحفظ کی فراہمی: زندگی بیمہ وظیفہ پیرانہ سالی، صحت، بیمہ حادثات، معذوری، بچوں کی شادی اور تعلیم وغیرہ کے لئے بیمہ کنندے کو سماجی تحفظ فراہم کرتا ہے۔

زندگی بیمہ پالیسی کی قسمیں (Types of Insurance Policies)

زندگی بیمہ پالیسیوں کی چند مقبول اقسام ذیل میں دی گئیں ہیں:

- i. تاحیات پالیسی: یہ پالیسی ہولڈر کی ساری زندگی برقرار رہتی ہے۔ پرییم کم ہوتا ہے اور زیادہ جو کھم کا احاطہ کرتی ہے۔ پرییم (قسط) مقررہ معیاد تک ادا شدنی ہوتی ہے۔ (20 تا 30 سال) یا طمانیت شدہ ساری زندگی تک۔
- ii. انڈومنٹ زندگی بیمہ پالیسی: اس پالیسی کو مخصوص مدت کے لئے لیا جاتا ہے۔ پالیسی مخصوص مدت کے اختتام پر یا مخصوص عمر کو پہنچنے پر یا بیمہ کنندے کی موت پر جو بھی پہلے واقع ہو رقم واجب الادا ہوتی ہے۔
- iii. مشترکہ بیمہ پالیسی: ایک پالیسی دو یا زیادہ افراد کی زندگیوں کے لئے بھی لی جاسکتی ہے۔ کسی ایک شخص کی موت پر اس پالیسی پر رقم زندہ رہ جانے والے پالیسی ہولڈرز کو ادا کی جاتی ہے جیسی بھی صورت ہو۔
- iv. سالیانہ پالیسی: اس پالیسی کے تحت بیمہ کنندہ بیمہ کمپنی میں یکمشت رقم ڈپازٹ کر دیتا ہے یا پالیسی رقم بیمہ کنندہ کو ایک مقررہ معیاد یا اس کی موت کے بعد ادا کی جاتی ہے۔
- v. چلڈرنس انڈومنٹ پالیسی: یہ پالیسی ایک شخص اپنے بچوں کے لئے لیتا ہے تاکہ ان کی تعلیم یا شادی کے مصارف کی پابجائی کی جاسکے۔ اس معاہدہ کے تحت بچے ایک مخصوص عمر تک پہنچ جائیں تو بیمہ کرنے والا رقم ادا کرے گا۔

(B) آتشی بیمہ (Fire Insurance)

آتشی بیمہ کرنے والے اور بیمہ کنندے کے درمیان ایک معاہدہ ہے جس کی رو سے پرییم کے عوض طے شدہ مدت کے دوران وضع کردہ رقم کی حد تک مالی نقصان کی صورت میں بیمہ کنندے کی جائیداد کو آگ کے حادثہ میں نقصان یا دیگر وضع کردہ نقصانات کی پابجائی کی جائے گی۔ آتشی بیمہ کا معاہدہ آگ پر قابو پانے یا روکنے میں مددگار نہیں لیکن بیمہ کرنے والے کا وعدہ ہے کہ وہ آگ کے حادثہ میں نقصان کی صورت میں اس کی تلافی کرے گا۔

قانون بیمہ 1938 شق 2 (6A) کے آتشی بیمہ کی تعریف یوں کی ہے: ”بیمہ کے دوسرے اقسام سے حادثاً یا دوسرے انداز سے کاروبار متاثر ہوا نقصان یا دونوں یا آگ یا آتشی بیمہ پالیسیوں کے خلاف شامل جو کھم میں شامل ہوں“

آتشی بیمہ کے اہم خدو خال ذیل میں دیئے گئے ہیں:

- (a) تلافی کا معاہدہ: آتشی بیمہ معاہدہ ایک معاہدہ تلافی ہے اور بیمہ کنندہ کھوئے ہوئے مال کی قدر یا آگ سے تباہی یا پالیسی کی رقم جو کچھ کم ہے زیادہ کا دعویٰ پیش نہیں کر سکتا ہے۔
- (b) قانونی معاوضہ: آتشی بیمہ معاہدہ میں قسط (پرییم) لازمی طور پر ہوتی ہے۔ اس معاہدہ میں بیمہ کنندہ رقم ادا کرتا ہے اس کو پرییم کہا جاتا ہے۔ اس طرح آتشی بیمہ معاہدہ کا اہم عنصر بیمہ کنندہ سے موصول پرییم کی رقم ہے۔

- (c) قابل بیمہ مفاد: بیمہ کنندے کا جائیداد یا مال کے خلاف قابل بیمہ مفاد ہونا ضروری ہے۔ پالیسی لیتے وقت بیمہ کنندے کو قابل بیمہ مفاد ہو اور اُس وقت بھی ہو جب کہ نقصان واقع ہو جائے اور معاوضہ کے لئے دعویٰ پیش کرے۔
- (d) باقی ماندہ مال پر دعویٰ: آگ کے حادثہ کے بعد باقی ماندہ اثاثہ یا تباہ شدہ مال آتش ہی بیمہ کے تحت رقمی ادائیگی کے بعد منتقل کر دیا جاتا ہے۔
- (e) حادثہ کی وجہ: نقصان آگ یا رگڑ کا نتیجہ ہوتا ہے۔ جائیداد کی تباہی پر دعویٰ کے تصفیہ کے لئے کوئی دوسری وجہ قابل قبول نہ ہوگی۔
- (f) اتحاد: آتش ہی بیمہ کے معاہدہ کی صورت میں بیمہ کنندہ اور بیمہ کرنے والا دونوں کا ایک دوسرے پر اعتماد ہونا ضروری ہے۔

(C) بحری بیمہ (Marine Insurance)

بحری بیمہ بیمہ کی ایک پرانی شکل ہے۔ یہ سمندری راستوں کے ذریعہ سمندر پار کاروبار سے متعلق ہے۔ جہاز یا کارگو سے متعلق کئی ایک جو کھم کا احاطہ کرتا ہے۔ جیسے جہاز کا ڈوبنا، جہاز کا جلنا، جہاز کا بے حرکت کھڑا ہو جانا یا بھٹک جانا۔ حادثہ جہازوں میں ٹکراؤ، جیٹ سن (جہاز کو ہلکا کرنے کے لئے سامان پھینکنا)، بحری لوٹ مار، دھماکہ، بحری ڈاکو، طوفانی لہروں کی وجہ سے جہاز اور کارگو کو نقصان پہنچتا ہے اور دیگر سمندری تباہ کاریاں ہوتی ہیں۔

بحری بیمہ کی آرٹلڈ نے یوں تعریف کی ہے ”ایک معاہدہ جس کی رو سے ایک فریق طے شدہ معاوضہ کے تحت سمندری خطرات اور تباہ کاریوں سے ہونے والے نقصان کی پابجائی کرنے کی ذمہ داری لیتا ہے جس کے لئے ایک مقررہ مدت یا عمر کے دوران بحری مہم سے وابستہ دیگر مفادات یا جہاز پر مال ہو سکتا ہے۔“

بحری بیمہ دیگر قسم کے بیمہ سے ذرا الگ ہے۔ اس میں تین معاملات پیش ہیں:

- (a) جہاز یا ڈھانچے کا بیمہ: چونکہ جہاز سمندری خطرات سے دوچار ہوتا ہے بیمہ پالیسی جہاز کو نقصان پہنچنے پر تلافی کے لئے ہوتی ہے۔
- (b) کارگو بیمہ: جہاز کے ذریعہ کارگو کی حمل و نقل کے دوران کئی خطرات درپیش ہوتے ہیں۔ یہ بندرگاہ پر ہو سکتے ہیں جیسے جو کھم یا چوری، مال کھو جانا یا بحری سفر کے دوران مال کھو جانا وغیرہ۔ کارگو کو درپیش ایسے جو کھم کے احاطہ کے لئے بیمہ پالیسی جاری کی جاتی ہے۔
- (c) فریٹ بیمہ: اگر کارگو نقصان یا حمل و نقل میں نقصان کی وجہ سے منزل مقصود تک نہیں پہنچا ہو اور جہاز راں کمپنی نے فریٹ کے اخراجات ادا نہ کئے ہوں تب فریٹ بیمہ جہاز راں کمپنی کے فریٹ کے نقصان کی باز ادائیگی کرتا ہے۔ یعنی بیمہ کنندہ کو۔

بحری بیمہ کی خصوصیات کو ذیل میں دیا گیا ہے:

- (a) عام معاہدات کے بنیادی اصول: بحری معاہدہ میں عام معاہدات کی طرح عام اصولوں کا اطلاق ہوتا ہے جیسے قابل بیمہ مفاد، اعتماد، تلافی، سبر و گیشن، شمولیت، وارنٹی، قریب ترین وجہ وغیرہ۔
- (b) معاوضہ: بحری بیمہ، بیمہ کنندے اور بیمہ کرنے والے کے درمیان ایک معاہدہ ہے چنانچہ بیمہ کنندہ بیمہ کرنے والے کو وقفہ وقفہ سے معینہ رقم ادا کرے یہ رقم جو کھم کے قبول کرنے کے لئے معاوضہ ہوگی۔
- (c) بیمہ کا احاطہ: بحری بیمہ میں کارگو جہاز اور فریٹ بیمہ کئے جاسکتے ہیں۔ یہ بے شمار جو کھموں کا احاطہ کرتا ہے۔ جیسے جہاز کا ڈوبنا، جہاز کو آگ لگ جانا، جہاز کا ٹھہر جانا، جہازوں کے درمیان ٹکراؤ، سمندری قزاق وغیرہ۔
- (d) بیمہ کے طریقے: بحری بیمہ میں بیمہ ایک سفر یا کئی اسفار یا مخصوص مدت کے لئے ہو سکتا ہے۔ ایک مخصوص شرط کے ختم ہونے پر اس کی تجدید کی جاسکتی ہے۔
- (e) نقصانات کی تلافی: بحری بیمہ میں بیمہ کرنے والا صرف سمندری تباہ کاریوں سے ہونے والے نقصانات کی تلافی کرتا ہے۔
- (f) معاوضہ کے لئے شرط: بحری بیمہ میں متاثر شخص یعنی بیمہ کنندہ کو صرف اُس وقت معاوضہ دیا جاتا ہے جبکہ جہاز یا کارگو کو نقصان پہنچے۔ اس میں تیسرے فریق کا بیمہ بھی شامل ہے۔

بیمہ سے متعلق چند اہم تصورات مختصر اذیل میں واضح کئے گئے ہیں:

دو بارہ بیمہ (Re-insurance)

دو بارہ بیمہ دو یا زائد بیمہ کمپنیوں کے درمیان بیمہ کے معاہدے سے متعلق ہے۔ فیڈریشن آف انشورنس انسٹیٹیوٹ بمبئی ”دو بارہ بیمہ ایک نظم ہے جس میں بیمہ کرنے والا جو کھم کے کچھ حصہ کو دوسرے بیمہ کرنے والے کو منتقل کرتا ہے تاکہ کسی جو کھم سے متعلق ذمہ داری ایک مقررہ رقم تک محدود رہے جو اس کے مالی استطاعت کے متناسب ہو۔“

دوہرہ بیمہ (Double Insurance)

دوہرے بیمہ کا مطلب ایک ہی نفس مضمون کے لئے ایک سے زائد پالیسیاں خریدنا۔ ایک شخص اپنی زندگی پر دو یا زائد پالیسیاں لے سکتا ہے۔ وہ ان تمام پالیسیوں پر دعویٰ پیش کر سکتا ہے۔ آتش اور بحری بیمہ کی صورت میں دوہرے بیمہ کے اثرات مختلف ہوتے ہیں۔ جب ایک شخص اپنی جائیداد کے لئے دو یا زائد پالیسیاں خریدتا ہے تو وہ مختلف کمپنیوں سے نقصان کی پابجائی کے لئے یکساں رقم کا دعویٰ پیش نہیں کر سکتا۔

دوہرا بیمہ اور دوبارہ بیمہ کے درمیان فرق

دوہرا بیمہ	دوبارہ بیمہ
بیمہ کنندے اور بیمہ کرنے والوں کے درمیان ایک معاہدہ ہے۔	دو یا زائد بیمہ کرنے والوں کے درمیان ایک معاہدہ ہے۔
ایک مرتبہ بیمہ کروانے کے بعد جو کھموں کی منتقلی نہیں ہوتی۔	جو کھموں کی مکرر تقسیم کا ایک ہتھیار ہے۔

بیمہ اور ضمانت بیمہ (Insurance & Assurance)

عام طور پر الفاظ انشورنس اور ایشرنس کو ہم معنی سمجھا جاتا ہے لیکن ان کے معنی مختلف ہوتے ہیں۔ لفظ ایشرنس زندگی بیمہ پالیسیوں کے لئے استعمال کیا جاتا ہے۔ جب کہ لفظ انشورنس آتش اور بحری بیمہ کے لئے استعمال کیا جاتا ہے۔ بیمہ معاہدہ کے تحت جو حکم غیر یقینی ہے اور ذمہ داری وقوع پذیر ہو بھی سکتی ہے اور نہیں بھی۔ اس کے برخلاف زندگی بیمہ پر رقم واجب الادا تاریخ پر یا بیمہ کنندے کی موت پر ادا کی جاتی ہے ان میں سے جو بھی پہلے واقع ہو۔ اس طرح کمپنی کو پالیسی پر رقم ادا کرنا ہوگا یہ صرف وقت کے مطابق ہوگا۔ اس لئے بیمہ معاہدہ کے تحت ذمہ داری وقوع پذیر ہو بھی سکتی ہے اور نہیں بھی۔

3.3.4 گودام کاری (Ware housing)

گودام ایک تجارتی عمارت جس کو مال کے محفوظ رکھنے کے لئے استعمال کیا جاتا ہے جب کہ گودام کاری موزوں ذخیرہ رکھنے کا طریق عمل اور مال کو قابو میں رکھنے اور گودام میں رکھنے کے لئے سائنٹفک طریقوں کو استعمال کرنا اور ضرورت پر بہ سہولت فراہم کرنا ہے۔ آج کل گودام کاری کو تجارت کا ایک نہایت اہم پہلو تصور کیا جا رہا ہے۔

اہمیت:

1. چند اشیاء کی پیداوار صرف مخصوص موسم میں ہوتی ہے۔ غیر موسم میں ان اشیاء کی فراہمی کو یقینی بنانے کے لئے گودام کاری کی ضرورت ہوتی ہے۔
2. چند اشیاء کی پیداوار تمام برس ہوتی ہے لیکن ان کی طلب موسمی ہوتی ہے ایسی صورت میں گودام کاری اہم ہو جاتی ہے۔
3. ایسی کمپنیاں جو بڑے پیمانے پر پیداوار کرتی ہیں انھیں کثیر مقدار میں رسد کی ضرورت ہوتی ہے تب گودام کاری ایک ضروری عنصر ہو جاتا ہے۔
4. گودام کمپنیوں کو طلب پر مال کی سربراہی کی یقینی بنانے میں مددگار ہے۔
5. اشیاء کی مسلسل پیداوار کو جاری رکھنے کے لئے اہم کمپنیوں کے لئے اشیاء کی پیداوار اور ان کی حرکت پذیری ضروری ہے۔
6. قیمتوں میں استحکام کے لئے گودام کاری ضروری ہے۔ ضروری اشیاء کے لئے حکومت گوداموں میں محفوظ رکھتی ہے اور بازار میں قیمتوں میں تبدیلیوں کے مطابق رسد پر قابو بنائے رکھتی ہے۔
7. اشیاء کی کثیر مقدار کو ٹکڑے ٹکڑے کرنے میں گودام کاری ایک اہم ضرورت ہے۔

اقسام:

- i. **خانگی گودام:** خانگی گودام کمپنی کی جانب سے اپنی اشیاء کو محفوظ رکھنے کے لئے یا قول پر دینے کے لئے رکھے جاتے ہیں۔ جیسے ریٹیل چین اسٹور یا ملٹی برانڈ ملٹی پراڈکٹ کمپنیز۔ خانگی گودام کے فائدوں میں کنٹرول میں چلک اور دیگر فائدے جیسے ڈیلروں سے اچھے تعلقات بھی شامل ہیں۔
- ii. **عوامی گودام:** عوامی گوداموں کو تاجر پیدا کنندے یا عوام ذخیرہ کرنے کی فیس یا خرچ کی ادائیگی کے بعد اشیاء کو محفوظ رکھنے کے لئے استعمال کر سکتے ہیں۔ ان گوداموں کی کارکردگی کو باقاعدہ بنانے کے لئے حکومت فریقین کو لائسنس جاری کرتی ہے۔
- ii. **بانڈیڈ گودام:** بانڈیڈ گوداموں کو حکومت لائسنس جاری کرتی ہے تاکہ درآ مد کردہ اشیاء کو ٹیکس اور کسٹم ڈیوٹی کی ادائیگی سے قبل مال رکھنے کی اجازت دے۔ یہ مال دوسرے ملکوں سے درآ مد کیا جاتا ہے۔ درآ مد کنندوں کو گوداموں یا ایرپورٹ سے ڈیوٹی کی ادائیگی سے قبل مال کو ہٹانے کی اجازت نہیں دی جاتی۔ بعض اوقات درآ مد کنندے ڈیوٹی کی پوری رقم ادا کرنے کے موقف میں نہیں ہوتے یا انھیں پورے مال کی فوری طور پر ضرورت نہیں ہوتی۔ تب کسٹم کے عہدہ دار مال کو بانڈیڈ گوداموں میں اُس وقت تک رکھتے ہیں جب تک کہ یہ کسٹم ڈیوٹی ادا نہ کر دیں۔ اس مال کو تحویل میں سمجھا جاسکتا ہے۔
- iv. **سرکاری گودام:** یہ گودام کلی طور پر حکومت کی ملکیت میں ہوتے ہیں اور حکومت ہی انہیں چلاتی ہے۔ عوام شعبہ میں قائم تنظیموں کے ذریعہ حکومت انتظام کرتی ہے۔ مثال کے طور پر فوڈ کارپوریشن آف انڈیا، اسٹیٹ ٹریڈنگ کارپوریشن اور سنٹرل ڈیز ہاؤزنگ کارپوریشن۔
- v. **کوآپریٹو گودام (امداد باہمی گودام):** چند مارکیٹنگ کوآپریٹو سوسائٹیوں یا ایگریکلچرل کوآپریٹو سوسائٹیوں نے اپنے اراکین کے لئے ذاتی طور پر اپنی اپنی سوسائٹیوں کے تحت گودام قائم کئے ہیں۔

3.3.5 حمل و نقل (Transportation)

طبعی تقسیم کی یہ ایک سرگرمی ہے۔ طبعی تقسیم مارکیٹنگ کا ایک جز ہے۔ حمل و نقل طبعی تقسیم کا مطلب ایک مقام سے دوسرے مقام کو مال اور افراد کی حرکت پذیری ہے۔ حمل و نقل جائے پیدائش سے جائے صرف کے مختلف مراکز کو اشیاء کی حرکت پذیری کے ذریعہ مقامی افادہ کی تخلیق کا باعث ہے۔ آج کل اشیاء کی پیداوار صارفین کی جائے مقام سے ہزاروں میل دور عمل میں آ رہی ہے۔ صرف حمل و نقل ہی ایک ایسا ذریعہ ہے جو تاجروں کو صارفین تک پہنچنے میں مددگار ہے۔ یہ نہ صرف مقامی افادہ کا باعث ہے بلکہ مختلف زاویوں سے وقتی افادہ کی خدمت بھی بجالاتا ہے۔ یہاں ٹرانسپورٹیشن کی سادہ الفاظ میں تعریف کی جاسکتی ہے۔

”ایک وسیلہ جس کے ذریعہ اشیاء کو ایک جگہ سے دوسری جگہ منتقل کیا جاتا ہے۔“

حمل و نقل کے فائدے

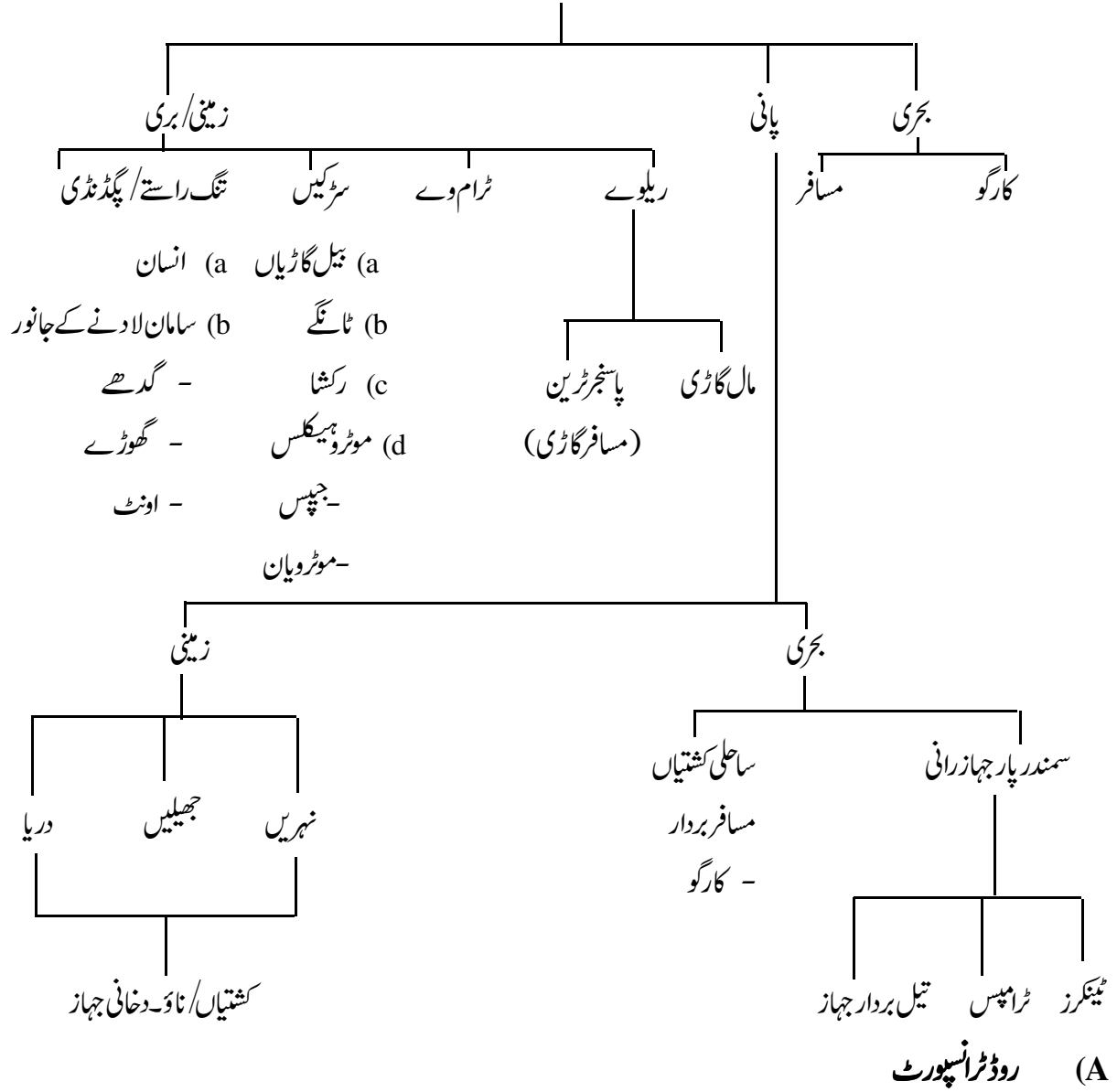
1. اشیاء کی حرکت: ٹرانسپورٹ کا پہلا اہم کام اشیاء کی حرکت ہے۔ خام مال کی ان کے ذرائعوں سے فیکٹری کی طرف کرنا ہوگا۔ تیار کردہ اشیاء کا فیکٹری سے صرف کے علاقوں تک حرکت کرنا ہوگا۔
2. ٹرانسپورٹ مزدور اور سرمایہ کی حرکت پذیری میں اضافہ کا باعث: حمل و نقل کا ایک بہترین میٹ ورک افراد کی ایک مقام سے دوسرے مقام کو منتقلی کی ہمت افزائی کا باعث ہے۔ روزگار کے اچھے مواقعوں کی تلاش میں دوسرے مقام کو ہجرت کرتے ہیں جس کی وجہ سے مزدوروں کے استحصال میں کمی ہوتی ہے۔
3. مقامی افادہ کی تخلیق: اشیاء کو بہتات کے مقام سے قلت کے مقامات تک منتقلی عمل میں آتی ہے۔
4. محنت کی تقسیم اور اختصاص: ٹرانسپورٹیشن ملک کے قومی وسائل کے بھرپور استعمال کے لئے سہولت کا باعث ہے۔ مثال کے طور پر عرب ممالک کے پٹرول کے وسائل۔ سویزر لینڈ کی گھڑیاں وغیرہ۔
5. وقت افادہ کی تخلیق: ٹیکنالوجی کی ترقی کے ساتھ حمل و نقل کا وقت بھی مختصر ہو گیا ہے۔ یہ انوسٹری کی لاگت میں کمی کا باعث ہوا ہے۔
6. قیمتوں میں استحکام: اشیاء کو بہتات میں فراہم مقام سے قلت کے مقام تک منتقل کیا جاسکتا ہے اس طرح ملک بھر میں قیمتوں میں استحکام کو برقرار رکھا جاتا ہے۔
7. قومی آمدنی میں شمولیت: حمل و نقل قومی آمدنی میں بھی شمولیت کا باعث ہے مثال کے طور پر ہماری ریلوے۔
8. بڑے پیمانے پر پیداوار میں کفایتیں: حمل و نقل نے بڑے پیمانے کی ترقی میں مدد کی ہے۔ ٹرانسپورٹ خام مال اور مزدوروں کو حاصل کر کے تیار مال کو فروخت کیا جاتا ہے۔
9. معیار زندگی میں سدھار: موزوں قیمت پر مختلف قسم کی اشیاء کی فراہمی نے معیار زندگی میں سدھار لاتا ہے۔
10. قومی دفاع: حمل و نقل نے قومی ٹرانسپورٹ کے نظام کو تقویت دی ہے۔ جنگ کے دوران تمام عملہ سامان اور آلات کو تیزی سے ملک کے بارڈر کے علاقوں میں منتقل کیا جاسکتا ہے۔

حمل و نقل کی خامیاں

1. دیہی اور چھوٹے پیمانے کی صنعتوں نے عظمت کھودی: حمل و نقل کی ترقی کے ساتھ مزدوروں نے بڑی فیکٹریوں میں کام کرنے میں دلچسپی دکھائی ہے۔ جس کی وجہ سے چھوٹے پیمانے کی صنعتوں میں مزدوروں کی قلت ہو گئی ہے۔
2. حادثات: حمل و نقل کی سہولت میں بہتری نے نئے مسائل کو فروغ دیا ہے۔ جیسے حادثات۔

3. شہر کاری میں اضافہ: حمل و نقل کے ذرائعوں میں ترقی نے بڑے شہروں کی تخلیق میں مدد کی ہے۔ جس کی وجہ سے ان شہروں میں آبادی کے ارتکاز میں اضافہ ہوا ہے۔ اس عمل نے مزید نئے مسائل کھڑے کئے ہیں۔ جیسے ہاؤزنگ۔ آلودگی اور صحت

حمل و نقل کے ذرائع



روڈ ٹرانسپورٹ حمل و نقل کی ایک قدیم شکل ہے۔ خصوصی طور پر مختصر مسافت کے لئے اچھا ذریعہ ہے۔ اس حمل و نقل کے ذریعہ دہلیز بہ دہلیز کلکیشن اور سامان کی سربراہی ممکن ہے۔ اتلاف پذیر اشیاء کے لئے یہ ذریعہ نہایت موزوں ہے۔ روڈ ٹرانسپورٹ کے ذرائع ہیں: نیل گاڑیاں، ٹانگے، رکشا اور موٹروہیکل جیسے چپس، بس، موٹرویان، ٹرکس اور دیگر گاڑیاں۔ روڈ ٹرانسپورٹ مال کے لئے بہتر ہے جیسے کاغذی اشیاء، کپڑے، کمپیوٹر، لائینو اسٹاک سمٹ وغیرہ۔

انڈین روڈ نیٹ ورک دنیا کا سب سے بڑا نیٹ ورک ہے۔ ہندوستانی سڑکوں کی درجہ بندی تین قسموں میں کی جاسکتی ہے۔ نیشنل ہائی وے اسٹیٹ ہائی وے، ضلعی اور دیہی سڑکیں۔

ہندوستان میں سڑکوں کی اقسام

- a. نیشنل ہائی ویز: یہ سڑکیں بین ریاستی حمل و نقل اور فوجیوں کی حرکت پذیری کے لئے مخصوص ہیں۔ یہ سڑکیں ریاستی صدر مقامات، بڑے شہروں وغیرہ سے جوڑتی ہیں۔ نیشنل ہائی وے اتھارٹی آف انڈیا (NHAI) کو سڑکوں کی ترقی۔ دیکھ بھال کی ذمہ داری دی گئی ہے۔
- b. اسٹیٹ ہائی ویز: ان سڑکوں کی تعمیر اور دیکھ بھال ریاستی حکومتیں کرتی ہیں۔ یہ سڑکیں ریاستی صدر مقام کو ضلعی مستقروں اور دیگر اہم مقامات سے جوڑتی ہیں۔ یہ ملک کی سڑکوں کی طوالت کا 4% پر مشتمل ہیں۔
- c. ضلعی سڑکیں: یہ سڑکیں ضلعی ہیڈ کوارٹر اور دیگر اضلاع کی اہم سڑکوں سے جوڑے ہوئے ہیں۔ یہ ملک کی طوالت کا 14% پر مشتمل ہیں۔
- d. دیہی سڑکیں: یہ سڑکیں دیہی علاقوں سے رابطہ فراہم کئے ہوئے ہیں یہ ملک کی سڑکوں کے مجموعی طول کا 80% حصہ پر مشتمل ہیں۔
- e. بارڈر کی سڑکیں: یہ سڑکیں ملک کی شمالی اور شمالی مشرقی کے حدود میں واقع ہیں۔ دی بارڈر روڈ آرگنائزیشن بارڈر کی سڑکوں کی تعمیر اور نگہداشت اور بلند ارتقاعی علاقوں میں سڑکوں کو تعمیر اور برف کی صفائی کی ذمہ دار ہے۔
- f. بین الاقوامی ہائی ویز: یہ سڑکیں ہندوستان سے پڑوسی ممالک سے خوش آہنگ اور موثر تعلقات کے فروغ دینے کا ذریعہ ہیں۔

فائدے

1. کم سرمایہ درکار: ریلوے اور ہوائی حمل و نقل کے بمقابلہ سڑکوں کی تعمیر میں زیادہ سرمایہ درکار نہیں ہوتا۔ ان سڑکوں کی دیکھ بھال حکومت اور مقامی حکومت خود اختیار کرتی ہیں۔
2. دہلیز پیدہ لیز خدمت: روڈ ٹرانسپورٹ صنعتی اداروں کے لئے ڈور ڈیلیوری کی سہولت فراہم کرتے ہیں۔ یہ مسافروں اور مال کو ان کے سہولت بخش مقام تک پہنچاتے ہیں۔ یہ معیاری جہاز بدلی کی لاگتوں میں کمی کا باعث ہے۔
3. دیہی علاقوں کی خدمت: روڈ ٹرانسپورٹ کے ذریعہ قصبوں اور دیہاتوں میں مال کے تبادلے کو ممکن بنایا گیا ہے۔
4. نگہداشت پر کم خرچ: روڈ کی نگہداشت پر ریلوے کے مقابلہ میں خرچ بہت کم ہوتا ہے۔
5. چکدار خدمات: روڈ پر چلنے والی گاڑیاں چکدار ہوتی ہیں۔ انفرادی مطلوبات کے مطابق راستے اور اوقات کو تبدیل کیا جاسکتا ہے۔

6. مختصر مسافت کے لئے موزوں: مختصر فاصلوں کے لئے مال اور مسافروں کو پہنچانے میں تیز اور کفایتی ہے۔
7. حمل و نقل کے دیگر ذرائعوں کے لئے مددگار: مال کی تمام نقل و حرکتوں کا آغاز اور اختتام سڑک کے استعمال پر ہوتا ہے۔
8. کم خرچ: روڈ ٹرانسپورٹ کے لئے نہ صرف کم سرمایہ کاری درکار ہے بلکہ اس کی نگہداشت اور آپریشن پر بھی نسبتاً کم خرچ ہوتا ہے۔
9. تیز رفتار: روڈ ٹرانسپورٹ فاصلہ طے کرنے کی مدت میں کمی کا باعث ہے، بحری حمل و نقل کے بمقابلہ روڈ ٹرانسپورٹ زیادہ تیز ہے۔

نقصانات

1. ناقابل بھروسہ: طویل مسافتی حمل و نقل میں روڈ ٹرانسپورٹ پر بھروسہ نہیں کیا جاسکتا۔ بارش یا سیلاب کے دوران سڑکیں غیر محفوظ اور ناقابل استعمال ہو جاتی ہیں۔
2. حادثات اور بریک ڈاون (رکاوٹیں): موٹر ٹرانسپورٹ کی صورت میں حادثات اور رکاوٹیں زیادہ ہوتی ہیں اس طرح ریلوے کی طرح موٹر ٹرانسپورٹ محفوظ نہیں ہے۔
3. سست رفتار: موٹر ٹرانسپورٹ کی رفتار نسبتاً کم ہوتی ہے۔
4. بار برداری کے لئے حجم میں کمی: روڈ ٹرانسپورٹ میں بار برداری کے لئے حجم نہایت کم ہوتا ہے۔ بڑی جسامت والی اشیاء کی صورت میں روڈ ٹرانسپورٹ موثر نہیں۔
5. خرچہ: طویل مسافت پر مہنی سفر کے لئے ریلوے کے مقابلہ میں روڈ ٹرانسپورٹ خرچہ زیادہ ہوتا ہے۔

(B) ریل ٹرانسپورٹ

ملک کے حمل و نقل کے نظام میں ریلوے ٹرانسپورٹ ایک اہم رول رکھتا ہے کیونکہ ملک میں تجارت، صنعت اور کامرس کی ترقی کا انحصار بڑی حد تک ریلوے کی ترقی پر ہوتا ہے۔

ریلوے کا جال تقریباً تمام شہروں اور قصبوں سے جوڑے ہوئے ہوتا ہے اس طرح ریلوے ایک اہم کھلاڑی کے طور پر غیر معمولی اشیاء یعنی بڑی اور وزنی اشیاء کو ہینڈل کرتا ہے اور حکومت کے خزانے میں ایک بڑی رقم آمدنی کے طور پر فراہم کرتا ہے۔ یہ بڑی اور وزنی جسامت والی اشیاء کو ایک مقام سے دوسرے مقام کو منتقلی اور طویل مسافت میں کفایتی ہے خام مال جیسے معدنی کچھات، غذائی اجناس، وزنی اور جسامت والی مشینریاں۔ پٹرول، آٹوز وغیرہ بھرے ہوئے ویگنوں کو کم شرح قیمت پر منتقل کیا جاسکتا ہے۔

فائیدے

1. یہ طویل مسافتی سفر اور وزنی اشیاء کی باسانی منتقلی کا باعث ہے جب کہ موٹر ہیکلس کے ذریعہ منتقلی آسان نہیں۔
2. یہ ٹرانسپورٹ کی تیز اور پابند شکل ہے کیونکہ یہ اشیاء کی تیز اور یقینی منتقلی میں مددگار ہے۔

3. یہ ملک کے صنعتیانی کے عمل میں کوئلہ اور خام مال کو شرح پر آسانی منتقلی کے ذریعہ مددگار ہے۔
4. قحط سالی اور قلت کی صورت میں یہ اشیاء کو ایک مقام سے دوسرے مقام کو تیزی سے منتقل کرنے میں مددگار ہے۔
5. یہ مزدوروں کی ہجرت کی ہمت افزائی کرتا ہے اور روزگار کے مواقعوں کو فراہمی کا باعث ہے۔
6. ریلوے حمل و نقل کی محفوظ شکل ہے۔ دیگر حمل و نقل کے ذرائعوں کے مقابل ریلوے میں حادثات اور بریک ڈاون کے امکانات کم ہوتے ہیں۔
7. ریلوے کی بار برداری کا حجم نسبتاً وسیع ہوتا ہے اس کے علاوہ اس کا حجم لچکدار ہوتا ہے۔ جس کی وجہ سے ویانگوں میں اضافہ کے ذریعہ حجم کو بڑھایا جاسکتا ہے۔

نقصانات

1. ریلوے کے لئے کثیر سرمایہ کی ضرورت ہوتی ہے۔ حمل و نقل کے دیگر ذرائعوں کی بہ نسبت تعمیر، نگہداشت پر خرچ اور بالائی مصارف بہت زیادہ ہوتے ہیں۔
2. ریلوے کا دوسرا بڑا نقصان اس کی عدم لچک پذیری ہے۔ انفرادی ضروریات کے مطابق اس کے راستوں اور اوقات کو تبدیل نہیں کیا جاسکتا۔
3. یہ ایک مخصوص راستہ سے جڑے رہنے کی وجہ سے دہلیز بہ دہلیز خدمات بہم پہنچانے سے قاصر ہے۔
4. کم سامان اور مختصر مسافت کے لئے ریلوے حمل و نقل غیر موزوں اور غیر کفایتی ہے۔
5. موٹر ٹرانسپورٹ کے مقابل ریلوے کے ذریعہ اشیاء کی ڈیلیوری لینے میں بکنگ کرنے میں کافی وقت اور محنت لگتی ہے۔

(C) بحری حمل و نقل

بحری حمل و نقل قدیم اور سستا حمل و نقل کا ذریعہ ہے۔ یہ قدرتی راستوں پر چلتا ہے اور تعمیر اور نگہداشت پر کثیر سرمایہ درکار نہیں ہوتا۔ بحری حمل و نقل کے چلانے پر خرچ بھی بہت کم ہوتا ہے۔ اس کی بار برداری کا حجم زیادہ ہوتا ہے۔ طویل مسافت کے لئے وزنی اشیاء کو منتقل کرنے میں زیادہ موزوں ہے۔ اس نے عالمی تجارت اور کامرس کو آگے بڑھایا ہے پٹرولیم۔ لوہے کی کچھ ہات کیمیکلز۔ اجناس اور باکسائٹ وغیرہ جیسی اشیاء بحری حمل و نقل کے لئے بہتر ہیں۔

فائدے:

1. نگہداشت پر کم خرچ: ریلوے اور روڈ ٹرانسپورٹ پر خرچ زیادہ ہوتا ہے لیکن بحری حمل و نقل کی نگہداشت پر خرچ کم ہوتا ہے۔
2. سستا: ریل اور روڈ حمل و نقل کے مقابل بحری حمل و نقل کا ذریعہ نہایت سستا ہے۔
3. بڑی حجم والی اشیاء کے لئے مناسب: بحری حمل و نقل کے ذریعہ وزنی اور بڑے حجم والی اشیاء کی منتقلی آسان ہوتی ہے۔

4. قدرتی آفات کے دوران کارآمد: قدرتی آفات جیسے سیلاب اور بارش کے دوران جب کہ ریل اور روڈ ٹرانسپورٹ میں خلل ہوتا ہے بحری حمل و نقل کے ذریعہ امدادی کام انجام دیئے جاسکتے ہیں۔
5. دفاع میں مددگار: ملک کے دفاع کے لئے بھی جہاز رانی کی ترقی ضروری ہے۔ اس کو دفاع کی دوسری سطح بھی کہا جاتا ہے۔
6. بیرونی تجارت کی اہمیت: بیرونی تجارت میں بحری حمل و نقل اہم رول ادا کرتا ہے ہندوستان کی بیرونی تجارت کا انحصار بڑی حد تک بحری حمل و نقل پر ہے۔

نقصانات

1. سست رفتار: حمل و نقل کا یہ ذریعہ سست رفتار ہے۔ مانسون کی ناکامی کی صورت میں دریاؤں میں پانی کی سطح نہایت کم ہو جاتی ہے اور بحری سفر دشوار ہو جاتا ہے۔
2. جو کھم بھرا: دیگر ذرائعوں کی بہ نسبت بحری حمل و نقل جو کھم بھرا ہوتا ہے کیونکہ جہازوں اور کشتیوں کے ڈوبنے کا خطرہ ہمیشہ لگا رہتا ہے۔
3. خرچہ جیلا: بہترین جہاز رانی کے لئے موزوں بندرگاہ کی سہولت درکار ہوتی ہے۔ عام طور پر بندرگاہ کی نگہداشت اور انتظار خرچہ جیلا ہوتا ہے۔

(D) ہوائی حمل و نقل

ہوائی حمل و نقل ٹرانسپورٹ کا جدید ذریعہ ہے۔ یہ دنیا کو بیسویں صدی کا ایک تحفہ ہے۔ دنیا کے بیشتر ممالک میں دو عالمی جنگوں نے ہوائی حمل و نقل کی ترقی کو زیادہ فوجیت دی ہے۔ ہوائی حمل و نقل کی مخصوص خصوصیت یہ ہے کہ اس کو چلانے کے لئے مخصوص راستوں کی ضرورت نہیں ہوتی۔ حمل و نقل کے دیگر ذرائعوں کی طرح کوئی طبعی رکاوٹیں نہیں ہوتیں۔ حمل و نقل کا سب سے اعلیٰ فائدہ اس کی تیز رفتاری ہے۔ یہ حمل و نقل کا تیز رفتار ذریعہ ہے لیکن اس کے چلانے کی لاگت زیادہ ہوتی ہے۔ اس لئے یہ صرف امیر مسافروں کے لئے موزوں ہے۔ میل کے لئے کارگو بھی مہنگا ہوتا ہے۔

فائیدے

1. تیز رفتار: ہوائی حمل و نقل کا سب سے بڑا فائدہ اس کی تیز رفتاری ہے۔ یہ ٹرانسپورٹ کا سب سے زیادہ تیز رفتار ذریعہ ہے اور یہ نہایت موزوں ذریعہ ہے جہاں وقت اہم عنصر ہو۔
2. آرامدہ اور تیز خدمات: یہ مسلسل آرامدہ اور اچھی اور تیز خدمات فراہم کرتا ہے۔
3. ٹریک کی تعمیر میں کوئی سرمایہ کاری نہیں: سطح زمین پر تعمیر اور نگہداشت میں کثیر سرمایہ کی ضرورت نہیں ہوتی۔
4. کوئی طبعی رکاوٹیں نہیں: ہوائی حمل و نقل کے راستے میں کوئی رکاوٹیں نہیں ہوتی جیسے سمندر، پہاڑ یا جنگلات۔ اس لئے راستہ مختصر اور راست ہوتا ہے۔
5. آسان رسائی: ایسے مقامات جہاں دیگر ٹرانسپورٹ کے ذرائعوں کی رسائی نہیں ہو سکتی۔ ایسے میں مال اور مسافروں کو لے جانے کے لئے ہوائی حمل و نقل کو استعمال کیا جاسکتا ہے۔

6. قیمتی اشیاء کی منتقلی کے لئے نہایت موزوں: اتلاف پذیر اشیاء کے لئے نہایت موزوں ذریعہ ہے۔ کیونکہ جلد سربرائی درکار ہوتی ہے اور زیادہ قیمتی ہلکی اشیاء جیسے ہیرا، بلین (سونے کے سکے) وغیرہ کو طویل مسافت پار کرنے کے لئے موزوں ہے۔
7. قومی دفاع: ملک کے ذرائع میں ہوائی حمل و نقل نہایت اہم رول ادا کرتا ہے جدید طرز کی جنگیں، ہوائی جہازوں کے ذریعہ لڑی جا رہی ہیں۔

نقصانات

1. نہایت قیمتی: یہ حمل و نقل کا نہایت خرچہ دار ذریعہ ہے۔ اس کا کرایہ اتنا زیادہ ہوتا ہے کہ ایک عام آدمی کی رسائی سے باہر ہے۔
2. سواری کا حجم کم ہوتا ہے: اس کی سواری کا حجم نہایت کم ہوتا ہے اور یہ سستی اور زیادہ وزنی اشیاء کے لے جانے کے لئے موزوں نہیں ہے۔
3. غیر یقینی اور ناقابل اعتماد: ہوائی حمل و نقل غیر یقینی اور ناقابل اعتماد ہوتا ہے کیونکہ اس پر کنٹرول بڑی حد تک موسمی حالات کا ہوتا ہے غیر موافق موسم جیسے کہ برف باری یا شدید بارش وغیرہ۔
4. بریک ڈاؤن (رکاوٹ) اور حادثات: دیگر حمل و نقل کے ذرائعوں کے مقابل بریک ڈاؤن اور حادثات کے امکانات زیادہ ہوتے ہیں۔
5. کثیر سرمایہ کاری: ایروپلین کی تیاری اور نگہداشت پر کثیر سرمایہ کاری درکار ہوتی ہے۔ مزید برآں ہوائی خدمات کو چلانے کے لئے نہایت تربیت یافتہ اور ماہر افراد کی ضرورت ہوتی ہے۔
6. خصوصی استعداد: ہوائی حمل و نقل کے لئے خصوصی ہنر و استعداد اور اس کے چلانے کے لئے اعلیٰ سطحی تربیت ضروری ہوتی ہے۔

(E) پائپ لائنس

مائع کی منتقلی کے لئے یہ ذریعہ نہایت اہم ہوتا ہے۔ خصوصاً خام تیل، قدرتی گیس اور دیگر پٹرولیم اشیاء کی منتقلی پائپ لائنوں کے ذریعہ عمل میں آتی ہے۔ پائپ لائنس نسبتاً کم لاگت پر کسی خلل کے بغیر خدمات کی فراہمی کا باعث ہیں۔ یہ قابل اعتماد ایندھن کی بچت اور کم نقصانات اور کم تباہی کا موجب ہیں۔ یہ ذریعہ ہفتہ کے سات دن 24 گھنٹے خدمات فراہم کرتا ہے اور مخصوص اشیاء تک محدود ہے۔ پائپ لائنس کنوؤں سے ریفاؤنڈ اور ریفاؤنڈ سے صرف کے علاقوں تک منتقلی کے لئے استعمال کئے جاتے ہیں۔ ایک مقام سے مقام تک تیل پہنچانے میں یہ نہایت کفایتی واقع ہوئے ہیں۔

فائدے

1. کفایتی: خام تیل یا کوئلہ اور گیسوں کو پائپ لائن کے ذریعہ ریلوے اور روڈ کے خرچ کے مقابل 1/4 لاگت پر منتقلی عمل میں آتی ہے۔
2. بلا خلل خدمات: پائپ لائن کی ٹرانسپورٹیشن کی خدمات تمام موسمی نظام میں مایعات کی منتقلی کے لئے موجود ہوتا ہے وقت کی تضییع نہیں ہوتی چوبیس گھنٹے خدمات جاری رہتی ہیں۔

3. تضحیح کا خطرہ نہیں ہوتا: لادنے اور اتارنے کے لئے کوئی موقع نہیں ہوتا اس لئے کھیرنے، بخارات بننے، چوری کا امکان نہیں ہوتا۔
4. زیر زمین/ زمین دوز: عموماً پائپ لائین زیر زمین ہوتی ہے زائد جگہ کی ضرورت نہیں ہوتی۔ پائپ لائین زمینی دروں سے بھی گذر سکتی ہے۔

نقصانات

1. ابتدائی کثیر سرمایہ کاری: اگرچہ کہ پائپ لائین کی نگہداشت پر خرچ نہایت کم ہوتا ہے لیکن پائپ لائین پر خرچ زیادہ ہوتا ہے اور یہی وجہ ہے کہ ایک ملک جیسے ہندوستان میں بھی اس کی طوالت کم پائی گئی۔
2. دشمن کے حملہ کا خطرہ: جنگ کے دوران اور سیاسی اٹھل پھل کی صورت میں پائپ لائین کو نشانہ بنایا جاسکتا ہے۔

خلاصہ

کاروباری خدمات پیدا کنندے سے صارفین تک اشیاء کے بہم پہنچانے میں مقامی رکاوٹ۔ وقت اور افراد کی رکاوٹ سے پرے سہولت بخش ہے چند کاروباری خدمات میں بنکس۔ بیمہ۔ گودام کاری اور ٹرانسپورٹ ہیں۔

سوالات

I. طویل جوابی سوالات

1. بینکنگ کی تعریف کیجئے۔ بینکنگ کے افعال کو واضح کیجئے۔
2. بیمہ کے اصولوں پر بحث کیجئے۔
3. زندگی بیمہ پالیسی کی تعریف کیجئے۔ زندگی بیمہ پالیسیوں کی اقسام کیا ہیں؟
4. لفظ ٹرانسپورٹ کا آپ کیا مطلب لیتے ہیں؟ ٹرانسپورٹ فائیدوں اور نقصانات پر بحث کیجئے۔
5. روڈ ٹرانسپورٹیشن کو بیان کیجئے۔ ہندوستان میں روڈز کی قسموں کو واضح کیجئے۔
6. گودام کے تصور اور اس کی اہمیت کو واضح کیجئے۔

II. مختصر جوابی سوالات

1. اشیاء/مال اور خدمات کی تعریف کیجئے۔
2. E-بینکنگ کے فائدے کیا ہیں؟
3. موبائل بینکنگ کیا ہے؟ موبائل بینکنگ کے ذریعہ حاصل کی جانے والی خدمات کیا ہیں؟
4. الیکٹرانک بینکنگ کے پہلو کیا ہیں؟
5. اصطلاح بیمہ کو واضح کیجئے۔ بیمہ کے افعال کو واضح کیجئے۔
6. بیمہ کے اخراجات اور فوائد کو واضح کیجئے۔
7. زندگی بیمہ پالیسیوں کے فائدے کیا ہیں؟
8. بحری بیمہ کی خصوصیات کی تشریح کیجئے۔
9. آتشی بیمہ کی تعریف کیجئے اس کی خصوصیات کی تشریح کیجئے۔
10. روڈ ٹرانسپورٹ کے فائدے اور نقصانات کو مختصراً بیان کیجئے۔
11. ریلوے ٹرانسپورٹ کے مختلف فائدوں اور نقصانات کو بیان کیجئے۔

III. مختصر ترین جوابی سوالات

1. ATM
2. آن لائن بینکنگ
3. ٹیلی بینکنگ

4. موبائیل بینکنگ
5. الیکٹرانک بینکنگ
6. انشورر اور انشورڈ کے درمیان فرق
7. پریمیم کیا ہے؟
8. بیمہ کی تعریف کیجئے۔
9. مکرر بیمہ
10. دہرا بیمہ
11. سبروگیشن کیا ہے؟
12. قریب ترین وجہ (proximate cause) کیا ہے؟
13. قابل بیمہ مفاد کیا ہے؟
14. انڈومنٹ پالیسی
15. تاحیات زندگی بیمہ
16. بحری بیمہ کے نفس مضمون کا نام
17. کارگو بیمہ کیا ہے؟
18. فریٹ بیمہ کیا ہے؟
19. آتش بیمہ کے مطلوبات
20. نیشنل ہائی وے
21. پائپ لائن
22. تحویلی گودام (Bounded warehouse)
23. گودام کی اہمیت کے کوئی دو نکات
24. کیاش کریڈٹ
25. بل کی ڈسکاؤنٹنگ
26. ریکرننگ ڈپازٹ

مالیاتی بازار

باب CHAPTER 4

FINANCIAL MARKETS

4.1	مالیاتی بازار
4.2	بازار زر
4.3	بازار اصل
4.4	بازار زر اور بازار اصل میں فرق
4.5	حصص بازار
4.6	ایس ای بی آئی

4.1 مالیاتی بازار Financial Market

معیشت میں مالیاتی نظام کو نہایت اہمیت حاصل ہے ایک بہتر ترقی یافتہ مالیاتی نظام کسی بھی ملک کی معاشی ترقی میں بڑی حد تک مدد فراہم کرتا ہے۔ مالیاتی نظام ملک میں بچتوں کو متحرک کرتا ہے اور انہیں پیداواری سرگرمیوں میں سرمایہ کاری کے لئے دستیاب رکھتا ہے۔ مالیاتی نظام مالیاتی اداروں، مالیاتی بازاروں، مالیاتی مقداروں (یعنی مالیاتی دستاویزات) اور مالیاتی خدمات پر مشتمل ہے۔

کاروبار معاشی نظام کا ایک حصہ جو بڑے اجزاء پر مشتمل ہے ایک تو گھربار (ہاؤز ہولڈ) ہیں جو مسائل کی بچت کرتے ہیں اور دوسرے کاروباری ادارے ہیں۔ ان مسائل کی سرمایہ کاری کرتے ہیں۔ مالیاتی بازار ان اجزاء کے درمیان وسائل کو متحرک کر کے بچت کاروں اور سرمایہ کاروں کو جوڑنے میں مدد کرتے ہیں۔ اس طرح یہ بازار وسائل کی تخصیص کاری کے افعال انجام دیتے ہیں۔ یعنی بازار سرمایہ کاری کے لئے دستیاب وسائل کو ان کے نہایت بہتر پیداواری سرمایہ کاری مواقع میں متحرک کرنے کے لئے تخصیص کرتے ہیں یا رہنمائی کرتے ہیں۔



جیسا کہ اوپر بتلایا گیا ہے وسائل کی تخصیص کے لئے بنکس اور مالیاتی بازار دو اہم متبادل میکانزم ہیں۔ لوگ اپنے فاضل وسائل بنک میں جمع کر سکتے ہیں اور بنکس ایسے وسائل کاروباری اداروں کو قرض دے سکتے ہیں یا متبادل کے طور پر لوگ مالیاتی بازار کے ذریعہ کاروباری اداروں کے جاری کئے ہوئے حصص و ڈیپوزٹس خرید سکتے ہیں۔ وسائل کی تخصیص کاری کا طریقہ عمل مالیاتی ثالثی (فینانشیل انٹرمیڈیشن) کہلاتا ہے۔ بنکس اور مالیاتی نظام کے مسابقتی ثالث یعنی درمیانہ افراد انٹرمیڈیاریز ہیں اور لوگوں کو اس انتخاب کا موقع فراہم کرتے ہیں کہ اپنی بچتوں کی کہاں سرمایہ کاری کریں۔

مالیاتی بازار ایک ایسی وسیع اصطلاح ہے جو ایسے بازار کو ظاہر کرتی ہے جہاں ایکویٹیز، بانڈز، کرنسیز اور ان کے ماخوذات جیسے مالیاتی اثاثوں کی خرید و فروخت میں شامل ہونے والے خریدار اور فروشنده شامل معاملات ہوتے ہیں۔ سرمایہ کاروں کی بڑی تعداد میں موجود مالیاتی بازاروں اور حصص بازاروں تک رسائی حاصل رہتی ہے جہاں مختلف قسم کے فینانشیل پراڈکٹس (حصص ڈیپوزٹس وغیرہ) دستیاب رہتے ہیں۔ ان بازاروں میں چند بازار خانگی سرمایہ کاروں کے لئے ہمیشہ کھلے رہتے ہیں۔ جب کہ دوسرے بازار بیسویں صدی کے ختم تک خاص طور پر بڑے بین الاقوامی بینکوں اور مالیاتی پیشہ ورانوں کے لئے ہیں۔

مالیاتی بازار مندرجہ ذیل چار اہم افعال انجام دیتے ہوئے معیشت میں موجود کیاب وسائل کی تخصیص کاری میں واضح طور پر نہایت اہم کردار ادا کر رہے ہیں۔

1. بچتوں کو متحرک کرنا اور انہیں پیداواری استعمال کے رخ دینا: مالیاتی بازار بچت کاروں کی بچتیں سرمایہ کار کے پاس منتقل کرنے میں مددگار ہیں۔ یہ بازار بچت کار کو مختلف سرمایہ کاروں میں سے انتخاب کا موقع فراہم کرتے ہیں۔
2. قیمت تعین میں سہولت: اس بات سے ہم واقف ہیں کہ بازار میں اشیائی خدمات کی طلب اور رسد ایسی قوتیں ہیں جو ان کی قیمت کا تعین کرتی ہیں۔ مالیاتی بازار میں ہاؤز ہولڈ (یعنی بچت کار) وسائل کے فراہم کنندے ہیں اور کاروباری ادارے وسائل کی طلب ظاہر کرتے ہیں۔ ان قوتوں کا ایک دوسرے سے میل کسی بھی بازار میں خرید و فروخت کئے جانے والی مالیاتی اثاثہ کی قیمت تعین میں مددگار ہے۔
3. مالیاتی اثاثوں کو سیالی فراہم کرنا: مالیاتی اثاثوں کی خرید و فروخت میں مالیاتی بازار سہولت فراہم کرتے ہیں۔ اس طرح مالیاتی بازار مالیاتی اثاثوں کا جب بھی چاہے آسانی سے نقدی میں تبدیل کرنے کی سہولت فراہم کر کے انہیں سیالی فراہم کرتے ہیں۔ مالیاتی اثاثوں کے حاملین مالیاتی بازار کے توسط سے اپنے مالیاتی اثاثے جب بھی چاہے آسانی سے فروخت کر سکتے ہیں۔
4. معاملات کی لاگتوں میں کمی کرنا: مالیاتی بازار میں خرید و فروخت کئے جانے والے سیکورٹیز کے تعلق سے یہ بازار کارآمد اور قیمتی معلومات دونوں فریقین کو فراہم کرتے ہیں جس کی وجہ سے مالیاتی اثاثوں کے خریداروں اور فروشندهوں کے وقت، محنت اور رقم کا بچا صرف نہیں ہوتا۔ اس طرح یہ بازار دونوں فریقین کی انفرادی ضروریات کی تکمیل کے لئے مشترکہ پلیٹ فارم ہے۔

مالیاتی بازار کی وسیع درجہ بندی ان بازاروں میں معاملات کئے جانے والے مالیاتی دستاویزات کی واجب الادا تاریخ کے لحاظ سے بازار زر اور بازار اصل کے طور پر کی جاتی ہے۔ ایک سال سے کم پختگی مدت کے مالیاتی دستاویزات کی معاملات (خرید و فروخت) بازار زر میں کی جاتی ہے اور اس مدت سے زیادہ کے مالیاتی دستاویزات کی معاملات بازار اصل (کیپٹل مارکٹ) میں کی جاتی ہے۔ بازار زر (بل مارکٹ)؛ ضمنی قرض بازار (کولاٹیرل لون مارکٹ) ہے جب کہ بازار اصل میں ابتدائی بازار (پرائمری مارکٹ) اور ثانوی بازار (سکنڈری مارکٹ) شامل ہیں۔

4.2 بازار زر Money Market

بازار زر قلیل مدتی فنڈز کا بازار ہے جو ایسے مالیاتی اثاثوں کی معاملات کرتا ہے جس کی میچوریٹی کی مدت یعنی پختگی کی مدت ایک سال تک ہو۔ ایسے اثاثے زر کے قریب ترین متبادل ہیں۔ یہ بازار کاروباری اداروں کو رقم کی عارضی مدت سے نمٹنے کے لئے فنڈز اکٹھا کرنے یا واجبات کے تکمیل کے لئے فنڈز اکٹھا کرنے یا کمائی حاصل کرنے کے واسطے فاضل فنڈز کو عارضی طور پر مصروف کرنے کے لئے سہولتیں فراہم کرتے ہیں۔ اس بازار میں حصہ لینے والے اہم ادارے ریزرو بینک آف انڈیا (آر بی آئی)، تجارتی بینکس، غیر بینک کاری کی کمپنیاں، ریاستی اور مرکزی حکومتیں، بڑے کارپوریٹ ادارے اور میچول فنڈز ہیں۔

4.2.1 اجزاء (Components)

بازار زر کے اہم اجزاء: (i) طلب بازار، (ii) قبولیت بازار، (iii) بل بازار، (iv) ضمنی قرض بازار

(i) طلب بازار یا زر بازار (کال منی مارکٹ): ہندوستانی بازار زر کا یہ ایک اہم ذیلی بازار ہے۔ اس بازار کو قلیل نوٹس پر زر اور بین بینک قرض بازار بھی کہا جاتا ہے۔ اس بازار میں بہت ہی قلیل مدت کے لئے زر طلب کیا جاتا ہے۔ ایسے معاملات کی مدت چند گھنٹوں سے لے کر پندرہ دن تک ہو سکتی ہے۔ ایسے بازار بنیادی طور پر صنعتی اور کاروباری مقامات جیسے ممبئی، دہلی، کولکتہ وغیرہ پر قائم رہتے ہیں۔ ایسے قلیل مدتی معاملات اسٹاک ورکرس اور ڈیلرس کو اپنے رقمی ضروریات کی تکمیل کے لئے مددگار ہیں۔ جس شرح سے رقم فراہم کی جاتی ہے اس کو طلب کی شرح کال ریٹ کہتے ہیں۔ اس طرح شرح کی تعینی زر کی طلب اور رسد جیسی بازار کی قوتیں کرتی ہیں۔

(ii) قبولیت بازار (اکسپنٹس مارکٹ): عام طور پر برآمد کنندے اپنی برآمدات کی رقم کی جلد وصولی کے لئے قلیل مدتی ادھاری دستاویزات تیار کرتے ہیں۔ ایسے قلیل مدتی ادھاری دستاویزات کی معاملات یعنی خرید و فروخت کے بازار قبولیت بازار اکسپنٹس مارکٹ کہلاتے ہیں۔

(iii) بل بازار (بل مارکٹ): قلیل مدتی بلس کی معاملات بل مارکٹ میں ہوتی ہے بل مارکٹ میں کمرشیل بل مارکٹ اور ٹریڈری بل مارکٹ دونوں بھی شامل ہیں۔ کمرشیل بلس میں قریبی تاریخ پر واجب سود دستاویزات اور بلس وغیرہ شامل ہیں اور ٹریڈری بلس حکومتی معاملات سے متعلق ہیں۔ اس طرح بل بازار کاروباری اداروں کے لئے مددگار ہونے کے ساتھ ساتھ ٹریڈری بلس کی مارکیٹنگ کے ذریعہ حکومت کے لئے بھی مددگار ہوتے ہیں۔

(iv) ضمنی قرض بازار (کولاٹیرل لون مارکٹ): بازار زر کا ایک اہم حصہ ضمنی قرض بازار ہے جہاں قرض اور ڈرافٹس اور کیش کریڈیٹ کی شکل میں قرض فراہم کئے جاتے ہیں۔ ضمنی قرض دوسرے مالیاتی اثاثوں جیسے سونا، چاندی، حکومتی سیکورٹیز، کارپوریشنس کے اور تجارتی اداروں کے اسٹاکس یعنی حصص وڈیپوزس وغیرہ کی ضمانت کے مقابل جاری کئے جاتے ہیں۔

4.2.2 دستاویزات (Instruments)

بازار زر کے چند اہم دستاویزات مندرجہ ذیل ہیں۔

1. ٹریژری بل: مرکزی حکومت کی جانب سے ایک سال کے اندر قابل واپسی قرض لینے کے لئے جاری کیا ہوا قلیل مدتی دستاویز ٹریژری بل کہلاتا ہے۔ آر بی آئی کی جانب سے مرکزی حکومت کی طرف سے حکومتی ضروریات کے لئے فنڈز کی قلیل مدتی ضروریات کی تکمیل کے لئے جاری کئے ہوئے ایسے بلز کو زیرو کوپن بانڈز بھی کہا جاتا ہے۔ ٹریژری بلس کی قیمت اس کی چھوٹی قدر فیس و بلیو سے کم رہتی ہے اور میچورٹی پر حکومت مکمل چھوٹی قدر ادا کرتی ہے۔
2. کمرشیل پیپر: کمرشیل پیپر ایک قلیل مدتی غیر محفوظ پراسیسری نوٹ ہے جو ایک مقررہ مدت پر واجب الادا اور اینڈ آر سمنٹ اینڈ ڈبیلوری تصدیق و سپردگی کے ذریعہ قابل منتقلی ہے۔ یہ پیپرس بڑی اور معتبر کمپنیوں کی جانب سے بازار کی شرح سود سے کم شرح پر قلیل مدتی وسائل اکٹھا کرنے کے لئے جاری کئے جاتے ہیں۔ ان پیپرس کی میچورٹی مدت پندرہ دن سے لے کر ایک سال تک ہوتی ہے۔ یہ پیپرس ڈسکاؤنٹ پر فروخت کئے جاتے ہیں اور چھوٹی قدر at par پر واپس لئے جاتے ہیں۔ کمرشیل پیپرس جاری کرنے کا اہم مقصد موسمی ضروریات اور کارکرد سہ ماہی ضروریات کے لئے قلیل مدتی فنڈز فراہم کرنا ہے۔ کمپنیاں یہ دستاویز بل مالیہ کاری برج فینانسنگ جیسے مقاصد کے لئے استعمال کرتی ہیں۔ مثلاً فرض کیجئے کہ ایک کمپنی کو کچھ مشنری خریدنے کے لئے طویل مدتی سرمایہ درکار ہے۔ کمپنل مارکٹ میں طویل مدتی مالیہ اکٹھا کرنے کے لئے اس کمپنی کو سرمایہ اجرائی لاگتیں فلوٹیشن کاسٹ پیش آتی ہیں۔ سرمائے کے اجراء اشو سے متعلق فلوٹیشن لاگتوں میں بروکجنگ دلالی، کمیشن، درخواست فارمس کی چھپائی، اشتہاری وغیرہ شامل ہیں۔ کمرشیل پیپرس کے ذریعہ اکٹھا کئے ہوئے فنڈز ان فلوٹیشن لاگتوں کی ادائیگی کے لئے استعمل کیا جاتا ہے۔ ایسی مالیہ کاری کو بل مالیہ کاری (برج فینانسنگ) کہتے ہیں۔
3. طلب پر زر (کال منی): بین بنک معاملات کے لئے استعمال کیا جانے والا ایک دن سے لے کر پندرہ دن کی میچورٹی مدت کے ساتھ طلب پر قابل واپسی قلیل مدتی مالیہ طلب زر (کال منی) ہے۔ کمرشیل بینکوں کے لئے اقل ترین نقد میزان کیش بیلنس برقرار رکھنا ضروری ہے۔ جسے نقد محفوظ تناسب (کیش ریزرو ریشیو) کہتے ہیں۔ اس نقد محفوظ تناسب کو برقرار رکھنے کے موقف میں آنے کے لئے بینکس ایک دوسرے کے پاس سے طلب پر زر کے طریقے سے رقم عاریتہ لیتے ہیں۔ کال منی پر اد اطلب شرح سود کو طلب کی شرح (کال ریٹ) کہتے ہیں۔ طلب کی شرح نہایت متغیر شرح ہوتی ہے اور روز بروز تغیر پذیر ہوتی ہے۔ یہاں تک کہ بعض وقت گھنٹہ گھنٹہ بدلتی ہے۔
4. جمع کا صداقتنامہ سرٹیفکیٹ آف ڈپازٹ: کمرشیل بینکوں اور ترقی یافتہ مالیاتی اداروں کی جانب سے حاصل کو ادا طلب شکل میں جاری غیر محفوظ سکارے جانے کے قابل قلیل مدتی دستاویزات کو سرٹیفکیٹس آف ڈپازٹ (جمع کے صداقت نامے CDs) کہتے ہیں۔ سخت سیالی کے دنوں میں جب کہ بینکوں کے ڈپازٹس سست ہو جائیں لیکن ادھاری کی طلب میں اضافہ رہے یہ صداقتنامہ افراد کو کارپوریشنس کو اور کمپنیوں کو جاری کئے جاسکتے ہیں۔ ان صداقتناموں کا اجراء کثیر رقم کی مدت کے لئے متحرک کرنے میں مددگار ہے۔ ٹریژری بلس کے مقابل سرٹیفکیٹس آف ڈپازٹ زیادہ جو حکم بردار ہونے کی وجہ سے ان پر حاصل کی شرح زیادہ ہوتی ہے۔
5. کاروباری بل کمرشیل بل: کاروباری اداروں کے کارکرد سہ ماہی ضرورت کے لئے مالیہ فراہمی کے لئے استعمال قابل تبادلہ بل کو کاروباری بل کمرشیل بل کہتے ہیں۔ یہ بلس قلیل مدتی سکارے جانے کے قابل خود تحلیل دستاویز ہے۔ ادھار فروخت کے لئے

مالیہ فراہم کرنے کے واسطے جاری کئے جاتے ہیں۔ مال ادھار فروخت کرنے والا فریق اپنے خریدار پر بل تیار کرتا ہے جس کو خریدار قبول کرتا ہے۔ اس طرح قبول کئے جانے کے بعد یہ دستاویز خرید و فروخت کے قابل دستاویز مارکیٹبل انسٹرومنٹ بن جاتا ہے جس کو تجارتی بل یعنی ٹریڈ بل کہتے ہیں۔ بل کی تاریخ پختگی میچوریٹی سے پہلے اگر فروشنده کو رقمی ضرورت ہو تو اس کو بنک سے بھنالے سکتا ہے یعنی ڈسکاؤنٹ کرا لے سکتا ہے۔ تجارتی بل کو کمرشیل بنک قبول کر لینے پر اس بل کو کاروباری بل یعنی کمرشیل بل کہتے ہیں۔

6. ضمنی قرض کو لائبرل لون: کمرشیل بنکس کاروباری اداروں کو حکومتی سیکورٹیز اور بانڈز کے مقابل قرض فراہم کرتے ہیں۔

4.3 بازار اصل Capital Market

اصطلاح بازار اصل سے مراد سہولتیں اور ادارہ جاتی انتظامات ہیں جن کے ذریعہ طویل مدتی وسائل long terms funding قرض اور مساوی debt and equity اکٹھا کئے یعنی raise کئے۔ اور مصروف کئے یعنی invest کئے جاتے ہیں۔ یہ بازار سلسلہ وار اداروں کے جوڑ پر مشتمل ہے جن کے ذریعہ کمیونٹی سماج کی بچتیں کاروباری اداروں اور صنعتی اداروں کے لئے دستیاب کی جاتی ہیں۔ بازار اصل کے اجزاء ترقیاتی بنکس ڈیولپمنٹ بنکس تجارتی بنکس کمرشیل بنکس اور حصص بازار اسٹاک ایکسچینج میں ایک فعال بازار اصل کی موجودگی کسی ملک کی معاشی ترقی کے عمل میں سہولت پہنچاتی ہے۔ حقیقتاً ملک کی معاشی نشوونما کے لئے مالیاتی نظام کی ترقی لازمی شرط ہے۔ ملک میں مالیاتی اداروں کا ترقی یافتہ ہونا اور بازاری سرگرمیاں آزاد، صاف ستھرے، مسابقتی اور شفاف ہونا ضروری ہے۔

بازار اصل (کیپٹل مارکٹ) کی اہمیت مندرجہ ذیل ہے:

1. بچت کاروں اور سرمایہ کاروں کے درمیان کڑی: بازار اصل بچتوں کو متحرک کرنے میں اور انہیں پیداواری سرگرمیوں کا رخ دینے اور مصروف کرنے میں اہم کردار ادا کرتے ہیں۔ اس طرح یہ بازار مالیاتی مسائل کو فاضل اور بے فائدہ مقامات سے وسائل کی قلت کے مقامات اور پیداواری مقامات تک منتقل کرتے ہیں۔
2. بچتوں کی حوصلہ افزائی: غیر ترقی یافتہ ممالک میں بہت کم بچتیں ہوتی ہیں اور منظم بازار اصل نہ ہونے کی وجہ سے وہ لوگ جو کچھ پس انداز کرتے ہیں اکثر غیر پیداواری رقابت میں اور واضح طور پر صرف کی سرگرمیوں پر استعمال کرتے ہیں۔ بازار اصل ترقی پانے کے ساتھ ساتھ مالیاتی ادارے اور مختلف قسم کے دستاویزات فراہم کرنے لگے جس کی وجہ سے لوگوں کو بچت کی رغبت پیدا ہوئی اور سرمایہ متحرک ہوا۔
3. سرمایہ کاروں کی ہمت افزائی: مختلف قسم کے مالیاتی اثاثے جیسے حصص، ڈیپنڈس اور بانڈز وغیرہ بچت کاروں کو حکومت کے پاس یا صنعتوں اور کاروباری سرگرمیوں میں سرمایہ کاری کرنے کی رغبت پیدا کرتے ہیں۔ لوگ اپنی بچت مالیاتی اثاثوں میں مصروف کر کے نفع میں حصہ، سود اور اصل سرمایہ کاری کی قدروں میں اضافہ جیسے فوائد حاصل کرنے کی جانب راغب ہو رہے ہیں۔ اس طرح بازار اصل حکومت کے پاس اور صنعتوں و کاروباری اداروں کے پاس سرمایہ کاری کرنے کی سہولیات فراہم کرتے ہیں۔
4. قیمتوں کا استحکام: مالیاتی بازار اسٹاکس اور سیکورٹیز کی قدروں کو مستحکم رکھتے ہیں۔ قیمتوں میں استحکام پیدا کرنے کے عمل کے دوران بازار اصل قرض اور ادھار لینے والے کاروباری اداروں کو کم شرح سود پر قرض و ادھاری فراہم کر سکتے ہیں اور سیکولٹیٹیو سٹہ بازی کی سرگرمیوں اور دوسرے غیر پیداواری سرگرمیوں کو کم کرتے ہیں۔

5. معاشی نشوونما تیز کرنا: کسی بھی ملک میں متوازن معاشی ترقی اس ملک کے مختلف علاقوں میں صنعتوں میں وسائل کے مناسب تخصیص کے ذریعہ ہی ممکن ہے۔ بازار اصل نہ صرف کسی ملک کی معیشت کی عمومی حالت بتلاتا ہے بلکہ معاشی نشوونما کے عمل کو ہموار اور تیز رفتار بناتا ہے۔

4.3.1 بازار اصل کے اقسام (Types)

بازار اصل کے دو اہم اقسام ہیں جو ابتدائی بازار اور ثانوی بازار ہیں۔

(i) ابتدائی بازار: ابتدائی بازار کو نئے اجراء کا بازار بھی کہتے ہیں۔ اس بازار میں ایسے نئے سیکورٹیز کی معاملات ہوتی ہے جو پہلی بار جاری ہوئے ہیں۔ ابتدائی بازاروں میں اہم فعل بچت کاروں کے پاس سے قابل سرمایہ کاری وسائل کو انٹری نیورس کے پاس منتقل کرنے میں مدد فراہم کرتا ہے۔ کوئی بھی کمپنی ابتدائی بازار کے توسط سے اپنے مساوی حصص، ترجیحی حصص، ڈبچرس، بانڈز، قرض لوئس اور ڈپازٹ وغیرہ کے اجراء کے ذریعہ فنڈز اکٹھا کر سکتی ہے۔ اکٹھا کئے ہوئے وسائل کے استعمال نئے پراجیکٹس کے قیام کے لئے ہو سکتے ہیں یا کسی موجودہ پراجیکٹ کی جدیدیت، توسیع یا ہمہ جہتی کے لئے کاروباری و صنعتی اکائیوں کے انضمام اور ادغام و انجذاب وغیرہ کے لئے ہو سکتے ہیں۔ اس بازار کے سرمایہ کار بنکس، مالیاتی ادارے، انشورنس کمپنیز، میچول فنڈز اور افراد ہیں۔

(ii) ثانوی بازار: ثانوی بازار کو اسٹاک مارکٹ یا اسٹاک ایکچینج حصص بازار بھی کہتے ہیں۔ یہ بازار پہلے سے موجود سیکورٹیز کی خرید و فروخت کے لئے ہیں۔ یہ بازار موجود سرمایہ کاروں (انسٹارس) کو سرمایہ کاری فراغت پانے (ڈز انوسٹ کرنے) میں اور نئے سرمایہ کاروں کو بازار میں داخل ہونے میں مددگار ہیں اور موجود سیکورٹیز کو سیالی اور قابل خرید و فروخت (مارکیٹبل) بناتے ہیں۔ سیکورٹیز کی فروخت (ڈز انوسٹمنٹ) اور خریداری (انوسٹمنٹ) کے ذریعہ نہایت موزوں پیداواری سرمایہ کاری کی جانب رخ تبدیل کر کے چینالائزنگ کر کے یہ بازار ملک کی معاشی نشوونما میں اہم کردار ادا کرتے ہیں۔ سبکی کے مقرر انتظامی چوکھٹے (ریگولیشن فریم ورک) کے اندر سیکورٹیز کی خرید و فروخت (ٹریڈنگ) کرتے ہیں۔ بے باقی (کلیئرنگ) کرتے ہیں اور یکسوئی کرتے ہیں۔ انفارمیشن ٹکنالوجی کی ترقی نے تجارتی ٹرمینلس کے وسیلہ سے ملک کے کسی بھی مقام سے حصص بازار کے توسط سے سیکورٹیز کی خرید و فروخت کو قابل رسائی بنا دیا ہے۔ پچھلے دس برسوں میں ابتدائی بازار کے وسعت پانے کے ساتھ ساتھ ثانوی بازار بھی قابل لحاظ حد تک وسیع ہوتے ہیں۔

ابتدائی بازار اور ثانوی بازار میں فرق

ابتدائی بازار (نئے اجراء کا بازار)	ثانوی بازار (حصص بازار)
(i) اس بازار میں نئی کمپنیوں کی جانب سے یا موجود کمپنیوں کے نئے اجراء سے سرمایہ کاروں کو سیکورٹیز فروخت کئے جاتے ہیں۔	(i) اس بازار میں پہلے سے موجود حصص کی خرید و فروخت ٹریڈنگ کی جاتی ہے۔
(ii) کمپنیوں کی جانب سے سرمایہ کاروں کو سیکورٹیز کی فروخت راست کی جاتی ہے یا درمیانہ افراد انٹرمیڈیاٹ کے توسط سے	(ii) اس بازار میں سرمایہ کاروں کے درمیان موجود سیکورٹیز کی ملکیت کا تبادلہ ہوتا ہے۔ ایسے معاملات میں کمپنی ملوث ہی نہیں ہوتی۔
(iii) وسائل فنڈز کا بہاؤ بچت کاروں کے پاس سے سرمایہ کاروں کے پاس ہوتا ہے یعنی ابتدائی بازار راست طور پر تشکیل سرمائے بڑھاتے ہیں	(iii) یہ بازار حصص کی نقدی میں تبدیلی کی صلاحیت یکمشت کو بڑھاتا ہے یعنی ثانوی بازار بالواسطہ طور پر تشکیل سرمایہ بڑھاتے ہیں۔
(iv) اس بازار میں لوگ صرف سیکورٹیز خرید سکتے ہیں فروخت نہیں کر سکتے۔	(iv) اس بازار میں سیکورٹیز کی خرید و فروخت دونوں افعال انجام دیئے جاتے ہیں۔
(v) سیکورٹیز کی قیمتوں کی تعیین اور اس کے فیصلے کمپنی کا انتظامیہ کرتے ہیں۔	(v) سیکورٹیز کی قیمتیں اس کی طلب اور رسد کے لحاظ سے متعین ہوتی ہیں۔
(vi) ان بازاروں کے لئے کوئی جغرافیائی محل وقوع نہیں ہوتا۔	(vi) یہ بازار ایک مقررہ مقام پر ہوتے ہیں اور اپنا جغرافیائی محل وقوع رکھتے ہیں۔

4.3.2 بازار اصل کے دستاویزات (Instruments)

بازار اصل میں مندرجہ ذیل دستاویزات کی معاملت ہوتی ہے۔

1. سیکورٹیز پر بیم نوٹس: یہ محفوظ سیکورڈ اور پر بیم پر قابل واپسی ڈنچرس ہیں جو جدا کئے جاسکنے کے قابل وارنٹس کے ساتھ جاری کئے جاتے ہیں اور ایک معلنہ مدت کے ختم پر چار سال سے لے کر سات سال کے درمیان قابل واپسی ہوتے ہیں۔ SBN سے منسلک (وارنٹس) حامل ڈنچرس کو مساواتی حصص کے لئے درخواست دینے اور نامزدگی حاصل کرنے کا استحقاق دیتے ہیں جب کہ SPN مکمل ادا ہوں۔
2. ڈیپ ڈسکاونٹ بانڈز: یہ ایسے بانڈز ہیں جو ایک قابل لحاظ ڈسکاونٹ پر فروخت کئے جاتے ہیں اور چھری قدر پر قابل واپسی ہیں۔ یہ ایسے ڈنچرس ہیں جو جاری کرنے والی کمپنی کے لئے طویل مدتی رقمی ضرورت کو پوری کرنے کے لئے وضع کئے جاتے ہیں اور ایسے سرمایہ کاروں کو نوٹس فروخت کئے جاتے ہیں جو فوری حاصل کے لئے منتظر نہ ہوں۔ یہ بانڈز 25 سال سے لے کر 30 سال کی طویل میچورٹی مدت کے لئے جاری کئے جاسکتے ہیں۔

3. جدا کرنے کے قابل وارنٹس کے ساتھ مساواتی حصص: یہ ایسے مساواتی حصص ہیں جو ایک ایسے جدا کرنے کے قابل وارنٹس کے ساتھ جاری کئے جاتے ہیں جو حامل وارنٹس کو ایک مقررہ تعداد کے حصص ایک مخصوص قیمتوں پر ایک مقررہ مدت کے دوران خریدنے کا استحقاق دیتے ہیں۔ یہ وارنٹس حصص بازار میں بالکل علیحدہ درج رجسٹر کئے جاتے ہیں اور اس کی خرید و فروخت بھی بالکل علیحدہ ہوتی ہے۔
4. مکمل قابل تبدیل ڈبچرس معہ سود: یہ ایسے ادھاری کے دستاویزات ہیں جو ایک مقررہ مدت پر مساواتی حصص میں مکمل طور پر تبدیل کئے جاتے ہیں۔ ایسی تبدیلی ایک مرحلے میں مختلف مراحل میں ہو سکتی ہے۔ یہ دستاویز جب تک خالصتاً قرض دستاویز ہے اس وقت تک سرمایہ پر سود ادا کیا جاتا ہے اور مساواتی حصص میں تبدیل ہو جانے کے بعد تبدیل شدہ حصہ پر سود کی ادائیگی تک جاتی ہے۔
5. سویٹ ایکویٹی شیرس: سویٹ ایکویٹی شیرس ایسے مساواتی حصص ہیں جو کمپنی کی جانب سے ملازمین یا ڈائریکٹرز کو ان کی خدمات کی قدر افزائی میں موافق شرائط پر جاری کئے جاتے ہیں۔ سویٹ ایکویٹی عام طور پر ملازمین کو کمپنی کے حصص خریدنے کے انتخاب کا موقع فراہم کرتے ہیں اور اس طرح ملازمین تنخواہ کمانے کے علاوہ کمپنی کی معاملات میں شریک اور نفع میں حصہ دار بنتے ہیں۔
6. ڈزاسٹربانڈز: ڈزاسٹربانڈز کو کیپٹالسٹر آف بانڈز یا کیپٹ بانڈز یعنی خراب حالات بانڈز بھی کہا جاتا ہے۔ ڈزاسٹربانڈز ایک کثیر حاصل قرض دستاویز ہے جو عام طور پر بیمہ سے جڑا ہوا ہوتا ہے اور خراب حالات کے دوران رقم جمع کرنا raise کرنے کے لئے جاری کئے جاتے ہیں۔ یہ بانڈز ایک خاص شرط کے ساتھ جاری کئے جاتے ہیں کہ بانڈز جاری کرنے والی کمپنی کو پہلے سے وضاحت کردہ آفات سے نقصان ہو جائے تو سود یا اصل یا دونوں رقموں ادا کرنے کی بیمہ کمپنی کی ذمہ داری یا مکرر بیمہ کمپنی کی ذمہ داری ملتی ہو جائے گی یا مکمل طور پر معاف ہو جائے گی۔
7. کرنسی کنورٹیبیل بانڈز: کنورٹیبیل بانڈز یعنی تبدیل ہو سکنے والے بانڈز قرض دستاویز اور مساواتی دستاویز کا مرکب ہے۔ اس بانڈز کے ساتھ ایک عام کوپن ہوتا ہے جو بانڈ کو ایکویٹی میں تبدیل کرنے کیلئے استعمال کیا جاسکتا ہے۔ اس دستاویز کے حامل اصل رقم حاصل کرنے کے علاوہ بانڈز کی مساواتی خصوصیت کی وجہ سے کمپنی کے اسٹاک حصص کی قدر میں بڑے اضافہ کے فوائد بھی حاصل ہو سکتے ہیں۔
8. ڈیری وڈیوز (مانخوذا): مانخوذا یا انحصاری دستاویزات ایسے مالیاتی دستاویزات ہیں جن کی خصوصیات اور قدر کا انحصار دوسرے اثاثوں جیسے سامان، بانڈ، ایکویٹی، کرنسی، انڈکس وغیرہ کی خصوصیات اور قدروں پر ہوتا ہے۔

4.4 بازار اصل اور بازار زر میں فرق

Distinction Between Capital Market and Money Market

بازار زر	بازار اصل
(i) بازار زر کے اہم حصہ لینے والے مرکزی بینک اور تجارتی بینکس کمرشیل بینکس ہیں۔	(i) حصہ لینے والے: بازار اصل کے اہم حصہ لینے والے ترقیاتی بینکس اور سرمایہ کاری کمپنیاں ہیں جو نمایاں کردار ادا کرتے ہیں۔
(ii) بازار زر میں معاملات کئے جانے والے اہم دستاویزات ٹرائل بلس، کمرشیل پیپرس اور سٹریٹبل آف ڈپازٹ وغیرہ ہیں۔	(ii) دستاویزات: بازار اصل میں معاملات کئے جانے والے اہم دستاویزات، مساواتی، حصص، ترجیحی حصص، ڈبپرس اور بانڈز وغیرہ ہیں۔
(iii) بازار کے معاملات ٹرانزیکشنس عام طور پر کثیر رقم پر مشتمل ہوتے ہیں کیونکہ بازار زر کے دستاویزات کثیر خرچ طلب ہوتے ہیں۔	(iii) سرمایہ کاری کے لئے درکار رقم: بازار اصل میں سرمایہ کاری کے لئے لازماً کثیر رقم کی ضرورت نہیں ہوتی۔ سیکوریٹیز کی اکائیوں کی قدر عام طور پر چھوٹی رقم پر مشتمل ہوتی ہیں۔
(iv) یہ بازار قلیل مدتی وسائل کے لئے ہوتا ہے جہاں ایک سال سے کم کی مدت کے لئے فنڈز فراہم رہتے ہیں۔	(iv) مدت: یہ بازار طویل مدتی وسائل فنڈز کے لئے ہوتا ہے۔ جہاں ایک سال سے زیادہ کی مدت کے لئے فنڈز فراہم رہتے ہیں۔
(v) بازار زر کے سیکوریٹیز کو اعلیٰ سطح کی سیالی حاصل رہتی ہے کیونکہ ان کے لئے صرف رسمی انتظام ہوتا ہے۔	(v) سیالی: بازار اصل کے سیکوریٹیز سیال سمجھے جاتے ہیں کیونکہ حصص بازار میں ان کی خرید و فروخت ہوتی ہے۔
(vi) بازار زر کے سیکوریٹیز عام طور پر ادانہ کرنے ڈیفالٹ کے اقل ترین جو کھم کے ساتھ زیادہ محفوظ ہیں۔ اس کی وجہ سرمایہ کاری کی قلیل مدت اور جاری کرنے والے اداروں کی مالیاتی بہتر صحت ہے۔	(vi) تحفظ: بازار اصل کے سیکوریٹیز حاصل اور اصل رقم واپسی دونوں لحاظ سے پر جو کھم ہوتے ہیں۔
(vii) بازار زر میں سرمایہ کاری پر حاصل کی شرح عام طور پر بازار اصل میں سرمایہ کاری پر شرح حاصل سے کم رہتی ہے۔	(vii) متوقع حاصل: اصل بازار میں سرمایہ کاری پر عام طور پر حاصل کی شرح بازار زر میں سرمایہ کاری پر شرح حاصل سے زیادہ رہتی ہے۔
(viii) بازار زر کو ریزرو بینک آف انڈیا (آر بی آئی) منظم کرتا ہے۔	(viii) منظم (ریگولیٹر): بازار اصل میں حصہ لینے والے اداروں کو ادارہ کے طریقہ عمل کو سببی منظم کرتا ہے۔

4.5 حصص بازار Stock Exchange

حصص بازار ملک کا مالیاتی بادیما ہے جو کاروباری اداروں اور حکومتی طویل مدتی مالیت کی معاہدہ کرتا ہے۔ پہلے سے موجود سیکورٹیز کی خرید و فروخت کے لئے حصص بازار ایک پلاٹ فارم فراہم کرتے ہیں۔ رقمی ضروریات کی تکمیل کے لئے اپنے سیکورٹیز فروخت کرنے والوں اور فاضل نقدی رکھنے والے سرمایہ کاری کے خواہشمند لوگوں کے درمیان حصص بازار ایک کڑی یعنی بانک جیسا کام کرتے ہیں۔ بازار کی حیثیت سے اسٹاک ایکسچینج، سیکورٹیز حصص، ڈیجٹل وغیرہ کو نقدی کی شکل میں اور اس کے مقابل نقدی کو سیکورٹیز کی شکل میں تبدیل ہونے میں یعنی تبادلہ میں مدد فراہم کرتا ہے۔ یہ بازار کمپنیوں کو مالیہ ابھارنے میں انوسٹرس کو ان کے سرمائے کی حفاظت و سیالی میں اور انفراسٹرکچر کمپنیوں کی معتبری بڑھانے میں مددگار ہیں اور لوگوں کی بچتوں کو پیداواری استعمال کا موقع فراہم کرتے ہیں۔

ہندوستان میں پہلا حصص بازار 1875 میں ممبئی میں نیٹو شیر اینڈ اسٹاک سروس ایسوسی ایشن کے نام سے قائم ہوا جو کہ موجودہ ممبئی اسٹاک ایکسچینج کا پیشرو ہے۔ بی ایس ای بمبائی کے دلال اسٹریٹ میں قائم ہے جو ایشیا کا پہلا حصص بازار ہے اور ہندوستان کے سرکردہ ایکسچینج گروپس میں سے ایک ہے۔ پچھلے 140 سال کے دوران BSE نے ہندوستانی کارپوریٹ شعبہ کو سرمایہ ابھارنے کا ایک فعال پلاٹ فارم فراہم کرتے ہوئے اس شعبہ کی نشوونما میں سہولت فراہم کئے ہیں۔ 1956 میں بی ایس ای سیکورٹیز کانٹراکٹس ریگولیشن ایکٹ 1956 کے تحت گورنمنٹ آف انڈیا کا پہلا مسلمہ حصص بازار، ایشیا چوتھا بڑا حصص بازار اور دنیا کا نواں بڑا حصص بازار بن گیا۔ پانچ ہزار سے زائد کمپنیاں BSE پر درج فہرست ہیں۔ اس طرح درج فہرست اراکین کی تعداد کی اصطلاح میں یہ دنیا کا پہلا حصص بازار بن گیا۔ سیکورٹیز کانٹراکٹس ریگولیشن ایکٹ 1956 کے لحاظ سے ہر حصص بازار کے لئے مرکزی حکومت سے مسلمہ حیثیت حاصل کر لینا لازمی ہے۔ فروری 2015 تک مرکزی حکومت کے مسلمہ حصص بازاروں کی تعداد بچیس تھی لیکن ان میں سے بہت ممتاز مقام نیشنل اسٹاک ایکسچینج اور اور دی کاؤنٹر ایکسچینج آف انڈیا کو حاصل ہے۔ این ایس ای کے تعلق سے مختصر بیان مندرجہ ذیل میں دیا گیا ہے۔

انڈین اسٹاک مارکٹ میں ایک اہم ترقی نیشنل اسٹاک ایکسچینج کا قیام تھا۔ یہ نہایت جدید ٹکنالوجی سے کام کرنے والا حصص بازار ہے۔ اس کا انکار پوریشن 27 نومبر 1992 کو ہوا اور حصص بازار کی حیثیت سے اپریل 1993 میں تسلیم کیا گیا۔ یہ بازار اپنی سرگرمیاں 1994 میں ڈٹ مارکٹ قرض بازار کاری کے میدان میں ٹھوک پیمانے پر تجارت سے شروع کیا۔ بعد میں نومبر 1994 میں این ایس ای نے ایکویٹیز کے لئے ٹریڈنگ پلاٹ فارم کے طور پر بازار اصل (کیپٹل مارکٹ) کے میدان میں کاروبار شروع کیا اور مختلف ماخوذ دستاویزات کے لئے جون 2000 میں فیوچرس اینڈ آپشنس کے میدان میں کاروبار کا آغاز کیا۔ NSE نے ملک بھر میں فعال مکمل خود کار سکرین بیسڈ سیکورٹیز خرید و فروخت نظام تشکیل دیا۔ آج این ایس ای حصص بازار کو سرمایہ کاروں کے گھر کے دروازے پر لانے کے قابل ہو گیا ہے۔ این ایس ای نے ملک بھر میں پھیلا ہوا کمپیوٹر کے پردے پر قائم خود کار اعلیٰ درجہ کا شفاف اور سرمایہ کراؤں کے جغرافیائی محل وقوع سے قطع نظر سب کے لئے قابل پہنچ ٹریڈنگ نظام وضع کیا ہے۔

اور دی کاؤنٹر ایکسچینج آف انڈیا (Over the counter exchange of India) ITCEI ایک کمپنی ہے جس کی

انکارپوشین ایکٹ 1956 کے تحت ہوا۔ اس کمپنی کا قیام چھوٹے اور درمیانہ کمپنیوں کو موثر لاگت کے انداز میں مالیہ اکٹھا کرنے یعنی ابھارنے کے لئے سرمایہ بازار تک رسائی فراہم کرتا ہے۔ اس کمپنی کے قیام کا ایک اور مقصد سرمایہ کاروں کو سہولت بخش شفاف سنگل وینڈو حصص بازار ہے جس نے 1992 میں اپنے کاروبار کا آغاز کیا۔ بازار USA میں OTC ایکسچینج کے نیشنل اسوسی ایشن آف سیکورٹیز ڈیلرس آٹومیٹیڈ کونٹیننٹس کے خطوط پر قائم کیا گیا ہے۔

4.5.1 تعریف (Meaning)

سیکورٹیز کانٹراکٹس (ریگولیشن) ایکٹ 1956 کے لحاظ سے حصص بازار (اسٹاک ایکسچینج) سے مراد ”افراد کی ایک جماعت ہے چاہے انکارپوریٹ ہو یا نہ ہو۔ جو سیکورٹیز خریدنے، فروخت کرنے یا ان کی معاملات کرنے میں مدد فراہم کرنے کے لئے یا منظم کرنے کے لئے کنٹرولنگ کے لئے تشکیل دی گئی ہو۔“

4.5.2 حصص بازار کے افعال (Functions of a Stock Exchange)

حصص بازار کارپوریٹ شعبہ کو اور سرمایہ کاروں کو بہت سارے کارآمد خدمات انجام دیتے ہیں حصص بازار کے چند اہم افعال مندرجہ ذیل ہیں:

1. موجود سیکورٹیز کو سیالی اور قابل بازار بنانا: حصص بازار کا بنیادی کام ایسا مسلسل بازار تخلیق کرنا ہے جہاں سیکورٹیز خریدے اور فروخت کئے جاتے ہیں۔ یہ بازار سرمایہ کاروں یعنی انویسٹرز کو سرمایہ کاری انویسٹمنٹ کرنے اور سرمایہ کاری سے سبکدوش ہونے کا موقع فراہم کرتے ہیں۔ یہ فعل پہلے سے موجود سیکورٹیز کو بازار میں سیالی فراہم کرتے ہیں اور آسان قابل بازار یا قابل خرید و فروخت بناتے ہیں۔
2. سیکورٹیز کی قیمت تعین: حصص بازار پر شپرس کی قیمتیں، ان کی طلب اور رسد کی قوتوں کے لحاظ سے متعین ہوتی ہیں۔ حصص بازار ان کی قدر شماری کا ایک مستقل میکانزم ہے جس کے ذریعے سیکورٹیز کی قیمتیں محسوب کی جاتی ہیں۔ ایسی قدر شماری بازار میں خریداروں اور فروشنده دونوں کو فوری اہم معلومات فراہم کرتی ہے۔
3. محفوظ معاملات: حصص بازار کی رکنیت منظم ہوتی ہے اور اس کے معاملات موجود قانونی چوکھٹے کے مطابق بہتر واضح نہیں ہوتے ہیں۔ اس کے ذریعے سرمایہ کاری کرنے والے لوگوں کو اس بازار میں محفوظ اور منصفانہ معاملات کا اطمینان حاصل ہوتا ہے۔
4. معاشی ترقی میں کردار ادا کرنا: حصص بازار ایسا بازار ہے جہاں موجود سیکورٹیز دوبارہ فروخت کئے یا معاملات کئے جاتے ہیں۔ سرمایہ کاری سے سبکدوشی (ڈیز انویسٹمنٹ) اور مکرر سرمایہ کاری (ری انویسٹمنٹ) کے اس عمل کے ذریعے بچتوں کا رخ بہترین پیداوری راستوں کی طرف پلٹایا جاتا ہے جس کے ذریعے تشکیل سرمایہ اور معاشی ترقی کے حالات بنتے ہیں۔
5. ایکویٹی کے معلومات پھیلانا: حصص بازار لوگوں میں حصص کے علم معلومات کو پھیلانے میں اور لوگوں میں حصص کی ملکیت حاصل کرنے کی خواہش پیدا کرنے میں اہم کردار ادا کرتے ہیں۔ حصص بازار کو منظم کر کے بہتر کاروباری عمل اپنانے کے اور لوگوں کو سرمایہ کاری کے تعلق سے معلومات فراہم کرنے کے موثر اقدامات کے ذریعے لوگوں میں حصص کے حاملین بننے کی خواہش پیدا کر سکتے ہیں۔

6. سٹہ بازی (سپیکولیشن) کے لئے گنجائش: حصص بازار قانون کی گنجائشات کے اندر محدود انداز میں سٹہ بازی سرگرمیوں سپیکولیٹو سرگرمیوں کے لئے کافی گنجائش فراہم کرتے ہیں۔ یہ عام طور پر قبول کیا جاتا ہے کہ حصص بازار میں سیکوریٹیز کو سیالی فراہم کرنے کے لئے اور ان کی قیمتوں کے استحکام کو یقینی بنانے کے لئے کچھ حد تک صحت مند سپیکولیشن لازماً درکار ہے۔

حصص بازار میں استعمال ہونے والے کچھ اہم اصطلاحات مندرجہ ذیل ہیں۔

اسٹاک مارکٹ انڈکس

اسٹاک مارکٹ انڈکس بازار کے روپے کا بادیہا ہے۔ یہ انڈکس بازار کے نمائندے ایک مقررہ اسٹاک (یعنی حصص ڈنچرس) کے جوڑ سے بازار کے احساس کی پیمائش کرتے ہیں۔ اسٹاک مارکٹ انڈکس حصص بازار میں اسٹاک کی قیمتوں کے رخ بتلاتا ہے اور اسٹاک قیمتوں کے روز بروز اتار چڑھاؤ کو ظاہر کرتا ہے۔ ایک مثالی اسٹاک مارکٹ انڈکس بازار کے حالات بہتر طور پر بتلانے کے لئے سیکوریٹیز کی قیمتوں میں تبدیلیاں بتلانا چاہئے اور کسی مخصوص حصص کے تعلق سے قیمت میں ہونے والی حرکتوں کو ظاہر کرتا ہوا ہونا چاہئے۔ اگر انڈکس چڑھتا ہوا ہو تو بازار بہتر کام کرنا ظاہر ہوتا ہے اور اس کے مقابل ہو تو بازار کے حالات خراب ہونا ظاہر ہوتا ہے۔ ہندوستانی بازار میں BSE کا SENSEX اور NSE کا NIFTY اہم اشاریے ہیں۔

حساس اشاریے (Sensex): BSE کا معیاری اشاریہ سنسکس کو یا حساس اشاریہ ہے اس کو 30 بی ایس ای بھی کہتے ہیں۔ BSE چونکہ ہندوستانی ثانوی بازار کا ایک بڑا اہم حصہ ہے اس لئے سنسکس انڈیکس اسٹاک مارکٹ کا ایک اہم اشاریہ رہا ہے۔ بازار کی حالت کے تعلق سے رپورٹ کرنے (خبر مرتب کرنے) کے دوران یہ اشاریہ کثیر استعمال ہے۔ سنسکس کا استعمال 1986 سے شروع ہوا جو حصص بازار کے تیس نہایت مستعد معاملت اسٹاکس سے بنا ہے۔ یہ تیس نہایت مستعد معاملت اسٹاکس معیشت کے تیرہ شعبوں کی نمائندگی کرتے ہیں اور اپنے اپنے متعلقہ صنعتوں کے قائد ہیں۔ اس اشاریہ کے لئے بنیادی سال 1978-79 ہے اور اس بنیادی سال کی قدر 100 ہے۔

نئیٹی (Nifty): نیٹی این ایس ای کا اشاریہ انڈکس ہے جو این ایس ای کے پاس درج فہرست مختلف شعبوں سے چوٹی کے اسٹاک کی کارڈاریوں سے محسوب کیا جاتا ہے۔ نیٹی انحصار ہے نیشنل اسٹاک ایکسچینج کے پچاس (50) کا یعنی National stock exchange fifty۔ نیٹی مشتمل ہے چوبیس مختلف شعبوں سے پچاس کمپنیوں پر۔ نیٹی کا انڈکس بننے والی کمپنیاں این ایس ای کی جانب سے غور کئے جانے والے مختلف عوامل کی بنیاد پر وقتاً فوقتاً بدلتی رہتی ہیں۔ اس اشاریہ کے لئے بنیادی سال 1995-96 ہے اور بنیادی قدر 1000 ہے۔

ڈی میٹریلائزیشن اور ڈپازٹرز

آج کل سیکوریٹیز کی تمام خرید و فروخت کمپیوٹرائزڈ کے توسط سے ہوتی ہے چونکہ تمام حصص بازار کمپیوٹرائزڈ ہیں اس لئے سیکوریٹیز کی خرید و فروخت کی یکسوئی الیکٹرانک بک انٹرفارم کے توسط سے ہوتی ہے۔ خرید و فروخت اور منتقلی کی معاملات والکٹرانک وسائل بنیادی طور پر اس لئے کئے جاتے ہیں تاکہ چوری، نقلی، منتقلی، جعل سازی، منتقلی میں تاخیر اور طبعی شکل میں رکھے ہوئے حصص سرٹیفکیٹس اور ڈنچر بانڈز کی منتقلی سے متعلق کاغذی کام کی تاخیر کو روکا جاسکے۔

یہ ایسا طریقہ عمل ہے جہاں سرمایہ کار کے پاس طبعی سیکوریٹیز (فزیکل سیکوریٹی) منسوخ کر دیئے جاتے ہیں اور الیکٹرانک وسیلہ سے اندراج کے بعد اس کو ایک نمبر دیا جاتا ہے تاکہ وہ اکاؤنٹ میں اس اندراج کو الیکٹرانک بلس کے طور پر رکھ لے۔ الیکٹرانک انداز میں سیکوریٹیز رکھنے کا یہ عمل ڈی میٹریلائزیشن کہلاتا ہے۔ اس کے لئے سرمایہ کار کو ڈپازٹری کہلائی جانے والی ایک تنظیم کے پاس ایک ڈپازٹ اکاؤنٹ کھولنا پڑتا ہے۔ حقیقت یہ ہے کہ آج کل تمام ابتدائی عوامی پیشکش کی یکسوئی ڈی ماٹ انداز میں سپردگی کے ذریعہ ہوتی ہے۔

سیکورٹی اینڈ ایکسچینج بورڈ آف انڈیا نے یہ لازمی کر دیا ہے کہ تاریخ سود 500 سے زیادہ شیئرس کی معاملت کی یکسوئی کا طریقہ عمل ڈیماٹ انداز میں رہے۔ ڈیماٹ فارم میں شیئرس رکھنا نہایت سہولت بخش ہے کیونکہ یہ بینک اکاؤنٹ رکھنا جیسا ہی ہے۔ فزیکل شیئرس کو الیکٹرانک انداز کے شیئرس میں تبدیل کیا جاسکتا ہے اور اسی طرح الیکٹرانک ہولڈنگ کو دوبارہ طبعی صداقتناموں میں تبدیل کیا جاسکتا ہے۔ اس کو ڈی میٹریلائزیشن کہتے ہیں۔ ڈی میٹریلائزیشن کے ذریعہ شیئرس (حصص) دوسرے اکاؤنٹ میں منتقل کئے جاسکتے ہیں۔ جس طرح نقدی دوسرے اکاؤنٹس میں منتقل کی جاتی ہے۔ ڈیماٹ سیکورٹیز کے مقابل قرض لینے کے لئے انہیں گروڈی پلج یا بانی پوٹیکٹ بھی کیا جاسکتا ہے۔ ڈیماٹ انداز میں ہولڈنگ سے شیئرس ٹیفلیکٹس چوری ہونے یا جعل سازی سے نقصان کا جو کھم نہیں رہتا۔ سہی تعداد میں شیئرس انوسٹرس کے اکاؤنٹ کو کریڈٹ کرنا بروکر کی ذمہ داری ہے۔

ڈپازٹری (Depository): جس طرح بینک اپنے کسٹمر (گاہک) کی رقم اپنی تحویل میں محفوظ رکھتے ہیں اسی طرح ڈپازٹری بھی سرمایہ کاروں کی طرف سے الیکٹرانک شکل میں ان کے سیکورٹیز رکھتے ہیں۔ ڈپازٹری میں سیکورٹیز اکاؤنٹ کھولا جاسکتا ہے۔ تمام اس اکاؤنٹ میں جمع کئے جاسکتے ہیں۔ کسی بھی وقت اس اکاؤنٹ میں سے سیکورٹیز نکالے یا فروخت کئے جاسکتے ہیں اور سرمایہ کار ڈپازٹری کو فروخت کئے ہوئے سیکورٹیز پر رد کر دینے اور خریدے ہوئے سیکورٹیز وصول کر لینے کی ہدایت دے سکتے ہیں۔ ڈپازٹری دراصل تکنیکی انداز میں دینے والا اسٹوریج سسٹم ہے۔ شیئرس سرٹیفکیٹس، ٹرانسفر فارمس وغیرہ کے تعلق سے ڈپازٹری پر کوئی کاغذی کام نہیں ہوتا۔ سرمایہ کاروں انوسٹرس کے تمام معاملات تیز رفتاری اور موثر انداز میں نئے جاتے ہیں ورنہ اندراج انداز میں تحریر کئے جاتے ہیں۔

ہندوستان میں دو ڈپازٹریز ہیں۔ نیشنل سیکورٹیز ڈپازٹری لمیٹڈ پہلی بار بڑی ڈپازٹری ہے جو ملک میں اپنی سرگرمیاں انجام دیتی ہیں۔ اس کا قیام یوٹی آئی، آئی ڈی بی آئی اور نیشنل اسٹاک ایکسچینج کے جوائنٹ ویچر کی حیثیت سے ہوا۔ سنٹرل ڈپازٹری سرویس لمیٹڈ اپنی سرگرمیاں چلانے والی دوسری ڈپازٹری ہے جس کا قیام بامبے اسٹاک ایکسچینج اور بینک آف انڈیا کی جانب سے ہوا۔

4.6 سیکورٹیز اینڈ ایکسچینج بورڈ آف انڈیا (SEBI) Securities and Exchange Board of India

سیکورٹیز اینڈ ایکسچینج بورڈ آف انڈیا کا قیام حکومت ہند کی جانب سے اپریل 1988 میں سیکورٹیز مارکٹ کی منظم اور صحت مند نشوونما کو فروغ دینے اور سرمایہ کاروں کو تحفظ فراہم کرنے کے لئے عارضی انتظامیہ مجسم انٹرایڈمنسٹریٹو باڈی کی حیثیت سے ہوا۔ SEBI حکومت ہند کے منسٹری آف فنانس کے عمومی انتظامیہ (نگرانی) کے تحت اپنے افعال انجام دیتا ہے۔ ایک آرڈیننس کے ذریعہ SEBI کو جنوری 1992 میں آئینی حیثیت عطا ہوئی۔ بعد میں پارلیمنٹ کے ایک ایکٹ نے اس آرڈیننس کی جگہ جس کو سیکورٹیز اینڈ ایکسچینج بورڈ آف انڈیا ایکٹ 1992 کہتے ہیں۔

ہندوستان کے بازار اصل پر نگرانی کے لئے سی بی (SEBI) ایک منظم ریگولیٹر ہے۔ 1992 میں اپنے قیام سے ہندوستانی سرمایہ کاروں کی حفاظت کے لئے سی بی سخت محنت کر رہا ہے۔ ہندوستان کے معصوم سرمایہ کاروں کو پچھلی مدت میں پیش آئے فریب و دھوکہ سے سی بی نے

سبق حاصل کیا۔ بازار اصل میں اب دھوکہ بازی کرنے والوں پر سببی سخت ہے۔ ہندوستانی بازار اصل کو منظم کرنے کی گولیت کرنے میں سببی کا کردار اس لئے نہایت اہمیت رکھتا ہے کہ حکومت ہند ملک میں نئے حصص بازار کھولنے کا فیصلہ صرف سببی سے مشورہ لے کر ہی کر سکتی ہے۔ اگر سببی خیال کرے کہ کوئی حصص بازار سببی کے قوانین و ضوابط کے خلاف کام کر رہا ہے تو سببی اس پر حصص اور اسٹاکس کی ٹریڈنگ سے امتناع عائد کر سکتا ہے۔

سببی (SEBI) کے مقاصد

سببی (SEBI) کے مجموعی طور پر مقاصد سرمایہ کاروں کے مفادات کی حفاظت کرنا، سیکورٹیز مارکٹ کی ترقی کو بڑھا دینا اور منظم کرنا ریگولیٹ کرنا ہے۔ ان مقاصد کا مفصل بیان مندرجہ ذیل ہے۔

1. حصص بازاروں اور سیکورٹیز کی صنعتوں کو فروغ کے لئے منظم کرنا تاکہ ترتیب کے ساتھ کام کر سکیں۔
2. سرمایہ کاروں خاص طور پر سرمایہ کار افراد کے حقوق و مفادات کا تحفظ کرنا اور انہیں معلومات و رہنمائی فراہم کرنا۔
3. سیکورٹیز کی خرید و فروخت میں بے قاعدگیوں کو روکنا اور سیکورٹیز کی صنعتوں کے قوانین کے ضوابط و آئینی قوانین کے ضوابط کے درمیان توازن پیدا کرنا۔
4. بروکرس (دلالوں)، مرچنٹ بنکرس جیسے درمیانہ افراد کی جانب سے صاف ستھرے تجارتی عمل کے لئے قوانین وضع کرنا اور منظم کرنا تاکہ انہیں مسابقتی اور پیشہ ور بنایا جاسکے۔

4.6.1 سببی کے افعال (Functions of SEBI)

سببی کے ذمہ سیکورٹیز بازار کے انتظامی افعال اور تربیتی افعال دونوں بھی ہیں۔ اس کے دوسرے اہم افعال مندرجہ ذیل ہیں:

(A) انتظامی افعال

- (1) بروکرس (دلالوں)، سب بروکرس (ذیلی دلالوں) اور اسٹاک مارکٹ کے دوسرے کارندوں (کھلاڑیوں) کا رجسٹریشن۔
- (2) کیلکٹو انوسٹمنٹ سکیمس اجتماعی سرمایہ کاری منصوبوں اور میچول فنڈز کا رجسٹریشن۔
- (3) اسٹاک بروکر دفتر، پورٹ فولیو ایڈجسٹمنٹ، انڈر رائٹرز اور مرچنٹ بنکرس کے لئے قوانین و ضوابط ریگولیشن اور وہاں ہونے والے کاروبار کی نوعیت۔
- (4) کمپنیوں کی جانب سے ایک دوسرے کو خرید لینے کی کوششوں کے قوانین و ضوابط۔
- (5) حصص بازار اور درمیانہ اداروں سے معلومات طلب کرنا، ان کے معاینے کرنا اور تحقیقات کرنا اور ان اداروں کے اکاؤنٹس کی آڈٹ کرنا۔
- (6) قانون کے مقاصد کی تکمیل کے لئے حصص بازار میں اور درمیانہ اداروں پر فیس اور دوسرے چارجس عائد کرنا اور وصول کرنے کے اقدامات کرنا۔
- (7) سیکورٹیز کانٹراکٹس ریگولیشن ایکٹ 1956 کے تحت مرکزی حکومت کی جانب سے تفویض ایسے دوسرے اختیارات پر عمل کرنا۔

(B) ترقیاتی افعال

- (1) سیکورٹیز بازار کے درمیانہ (انٹرمیڈیریز) کے لئے تربیت فراہم کرنا۔
- (2) تحقیقات منعقد کرنا اور بازار کے تمام شاملین کو کارآمد معلومات شائع کرنا اور پہنچانا۔
- (3) لچک دار پالیسی اپناتے ہوئے بازار اصل کی ترقی کے اقدامات کرنا۔

(C) حفاظتی افعال

- (1) فریبی اور غیر درست تجارتی افعال، غلط بیانی، الٹ پھیر، قیمتوں کو روکنے کے افعال پرائس، رنگنگ وغیرہ کو روکنے کے اقدامات۔
- (2) تجارت میں داخلی افراد ملوث ہونے کو روکنا اور ایسے افعال کے لئے جرمانے عائد کرنا۔

سوالات

I. طویل جوابی سوالات

1. مالیاتی بازار کا کیا مطلب ہے؟ اس کے افعال اور درجہ بندی کو مختصر و واضح کیجئے۔
2. اصل بازار کیا ہے؟ اس کی اہمیت کیا ہے؟
3. اصل اور زر کے بازار کے درمیان فرق
4. اسٹاک ایکسچینج کی تعریف اور اس کے افعال کو واضح کیجئے۔
5. SEBI کے مقاصد اور افعال کو واضح کیجئے۔

II. مختصر جوابی سوالات

1. زر کے بازار کے مختلف اجزاء کیا ہیں؟
2. زر کے بازار کے مختلف آلات کو واضح کیجئے۔
3. اصل بازار کے آلات کو واضح کیجئے۔
4. ابتدائی اور ثانوی بازار کے درمیان فرق بیان کیجئے۔
5. BSE اور NSE کے بارے میں آپ کیا جانتے ہیں؟
6. ڈپازٹری اور ڈی میٹر یلائزیشن کے بارے میں مختصر بیان کیجئے۔
7. اعشاریہ (انڈیکس) کیا ہے؟ ہمارے ملک کے دو مشہور انڈیکسز (Indices) کو واضح کیجئے۔

.III مختصر ترین جوابی سوالات

1. مالیاتی بازار
2. مالی بازار کی درجہ بندی
3. زر کا بازار
4. اصل بازار
5. ابتدائی بازار
6. ثانوی بازار
7. ٹریڈری بل
8. تجارتی کاغذ (Commercial Papers)
9. سرٹیفکیٹ آف ڈپازٹس
10. OCTEI
11. ڈیجیٹل یلائزیشن (Dematerialisation)
12. ڈپازٹری (Depository)
13. سینسیکس (SENSEX)
14. نفٹی (NIFTY)

تحفظ صارف



باب CHAPTER

CONSUMER PROTECTION

تعارف	5.1
تحفظ صارف کا تصور	5.2
تحفظ صارف کی اہمیت	5.3
صارف کے حقوق	5.4
صارف کی ذمہ داریاں	5.5
تحفظ صارف کے طریقے اور ذرائع	5.6
صارفین کو قانونی تحفظ (مختلف قوانین)	5.7
تحفظ صارف قانون 1986 کے تحت ازالہ کے وسائل	5.8

5.1 تعارف

ہر انسان اشیاء و خدمات کا سرگرم صارف ہے۔ دنیا بھر میں صارفین کی ضروریات ایک جیسی ہوتی ہیں جب کہ سماجی ماحولیاتی اور دوسری قوتیں جو کہ ایک مقام سے دوسرے مقام پر مختلف ہوتی ہیں خرید اور صرف کے مختلف انداز کی وجہ بنتی ہیں۔ حقیقت یہ ہے کہ ہر انسان ایک صارف ہے۔ وہ شخص جو کوئی چیز فروخت کرتا ہے اپنی ضروریات زندگی کے لئے دوسری چیزیں خریدتا بھی ہے۔ ہم اپنی روزمرہ کی زندگی میں مختلف اشیاء خریدتے اور خدمات حاصل کرتے ہیں۔ ہم جو بھی چیز خریدتے ہیں اس کے لئے قیمت ادا کرتے ہیں اور اس چیز کے صرف یا استعمال سے اطمینان حاصل کرتے ہیں۔ لیکن بعض وقت ہم کسی خریدی ہوئی چیز سے مطمئن نہیں ہوتے۔ اس عدم اطمینان کی وجہ خریدی ہوئی چیز کی ناقص قسم، دکاندار کی جانب سے زیادہ عائد قیمت شامل اشیاء کی کم تعداد یا مقدار، گمراہ کن اشتہاری وغیرہ ہو سکتی ہیں۔ کیا ہم کو ایسے غیر درست افعال جاری رہنا برداشت کرنا چاہئے۔ یقیناً نہیں۔ پھر کیا ایسے ناجائز افعال کا کوئی جائزہ لے رہا ہے۔ اس کا جواب تحفظ صارفین کے تصور اور عمل صارفین کے حقوق و ذمہ داریاں اور صارفین کی شکایتوں کی یکسوئی قانونی گنجائشات اور اس کے میکانزم سے واقفیت بھی ہے۔

صارف وہ شخص ہے جو کسی اشیاء یا خدمات کو استعمال کرتا یا صرف کرتا ہے۔ اشیاء میں قابل صرف چیزیں ہو سکتی ہیں جیسے آٹا، نمک، شکر یا میوہ وغیرہ یا پائیدار چیزیں ہو سکتی ہیں۔ جیسے ٹیلی ویژن، ریفریجریٹر، ٹوسٹر، مکسر، سیکل وغیرہ خدمات سے مراد بجلی (الکٹریسیٹی، پکوان گیس، ٹیلی فون ٹرانسپورٹیشن، فلم شو وغیرہ ہیں۔ عام طور پر اشیاء یا خدمات کے استعمال کنندے صارف (کنزیومر

کہلاتے) ہیں۔ لیکن قانون کی نظر میں ایسے لوگ جو قیمت کے عوض اشیاء خریدتے ہیں یا خدمات حاصل کرتے ہیں اور وہ جو خریدار کی رضا مندی سے اشیاء یا خدمات کے استعمال کرتے ہیں دونوں بھی صارفین میں شامل ہیں۔

صارفیت (کنزیومرازم) کا تعلق ایسی تمام تنظیموں یا افراد سے صارف کو تحفظ فراہم کرنے سے ہے جن سے اشیاء یا خدمات کے تبادلہ کے تعلق سے صارف تعلق پیدا کرتے ہیں۔ اس میں حکومت کے کاروباری اداروں کے خود مختار تنظیموں کے اور متعلقہ صارفین کے وہ تمام سرگرمیاں شامل ہیں صارفین کے حقوق کے تحفظ کے لئے وضع کئے گئے ہیں۔

قدیم دور میں فروشنده اور خریدار کے درمیان کا 'Caveat emptor' اصول فریقین پر مسلط ہوتا تھا جس سے 'buyer beware' یعنی 'خریدار ہوشیار باش یا خریدار ہوشیار رہے' ہے۔ کھلے بازار کے دور میں خریدار اور فروشنده بالمشافہ ملتے ہیں۔ فروشنده مال کی نمائش کرتا ہے اور خریدار تفصیلی طور پر اس کا معائنہ کرتا ہے۔ پھر خریدتا ہے۔ یہاں یہ مفروضہ ہے کہ معاملت کرنے سے پہلے خریدار نے مکمل احتیاط اور ہنرمندی اپنائی ہے۔ یہ اصول پراڈکٹ کی کوالٹی قسم کے تعلق سے وضاحت کرنے کے لئے فروشنده کو ذمہ داری سے چھٹکارہ دیتا ہے۔ اس کے علاوہ خریدار اور فروشنده کے درمیان شخصی تعلق بھی خرید و فروخت کے معاملہ میں اعتماد کا اہم عنصر ہوتا تھا۔

لیکن تجارت کے فروغ پانے اور عالمگیریت اختیار کرنے کے ساتھ ساتھ یہ اصول نافذ نہیں رہا۔ آج کل خریدار کے لئے بعض اشیاء کی خرید سے پہلے معائنہ کرنا ناممکن یا مشکل ہو گیا ہے کیونکہ معاملات مرسلت کے ذریعہ تکمیل پاتے ہیں۔ اس کے علاوہ جدید مال کی پیچیدہ ساخت کی وجہ سے صرف پیدا کار فروشنده ہی مال کی قسم کوالٹی کا تین دے سکتے ہیں۔ پیداواری سرگرمیاں زیادہ منظم ہونے کے ساتھ ساتھ پیداوار فروشنده سے بھی زیادہ منظم اور مضبوط ہوتے جا رہے ہیں جب کہ خریدار زیادہ کمزور اور غیر منظم ہیں۔ انفارمیشن ٹکنالوجی کے انقلاب اور ای۔ کامرس سے متعلق اختراعات ابھرنے کے اس دور میں صارفین مزید محروم اور نظر انداز ہیں جس کے نتیجے میں خریدار فریب کا شکار ہو رہے ہیں۔ گمراہ کئے جا رہے ہیں۔

دیش کے پتا مہاتما گاندھی نے صارفین کو بہت اہمیت دیتے ہوئے انہیں معصوم صارفین کہا ہے۔ ان کے خیال کے لحاظ سے وہ یعنی صارفین تحریک صارفین کے اہم استفادہ کنندے ہونا چاہئے۔ انہوں نے کہا کہ کاروباری عمارت واحاطہ میں صارف ایک اہم ترین دورہ کنندہ ہے۔ وہ ہم پر منحصر نہیں بلکہ ہم اس پر منحصر ہیں۔ ہمارے کام میں وہ خلل نہیں بلکہ وہ ہمارے کام کا مقصد ہے۔ ہمارے کاروبار کے لئے وہ کوئی بیرونی فرد نہیں بلکہ وہ ہمارے کاروبار کا ایک جز ہے۔ صارف کی خدمت کر کے ہم اس پر مہربانی نہیں کر رہے ہیں بلکہ اس کی خدمات کا موقع دے کر وہ ہم پر مہربانی کر رہا ہے۔

تعریف

تحفظ صارف قانون 1986 کے تحت لفظ صارف کی تعریف اشیاء کے تعلق سے اور خدمات کے تعلق سے مختلف دی گئی ہے۔

- (a) اشیاء کے تعلق سے صارف سے مراد وہ شخص جو قیمت کے عوض صرف کے لئے اشیاء یا مال خریدے اور حقیقتاً خریدار کے علاوہ اشیاء کے استعمال کنندے جو ان اشیاء کے خریدار کی اجازت سے صرف کے لئے استعمال کرتے ہوں۔

(b) خدمات کے تعلق سے صارف سے مراد

وہ شخص ہے جو قیمت کے عوض کوئی خدمت یا خدمات سے استفادہ کرے اور ایسی خدمات یا خدمات کا وہ استفادہ کنندہ جو قیمت کے عوض حاصل کرنے والے کی اجازت سے استفادہ کرے۔
اس کے علاوہ مال یا خدمات کی صورت میں بدل یعنی قیمت اور کی گئی ہو یا ادائیگی کا عہد کیا گیا ہو یا جزوی ادائیگی اور جزوی عہد کیا گیا ہو یا ملتویہ ادائیگی کے کسی نظام کے تحت ہو۔

5.2 تحفظ صارف کا تصور Concept of Consumer Protection

تحفظ صارف سے مراد صارفین کے حقوق و مفادات کی حفاظت کرنا ہے۔ دوسرے معنوں میں اس سے مراد تحفظ صارفین کے وہ اقدامات ہیں جو ان کی شکایتوں کے ازالہ کے لئے کئے جاتے ہیں۔ عام کاروباری بے قاعدگیاں جن کی وجہ سے صارفین کا استحصال ہوتا ہے مندرجہ ذیل ہیں:

- ملاوٹ شدہ اشیاء کی فروخت یعنی فروخت کے لئے کئے جانے والے مال میں اس سے ادنیٰ قسم کا مال شامل کرنا۔
- جعلی مال کی فروخت یعنی حقیقی مال کے بجائے دوسرا کم قیمت کا مال فروخت کرنا۔
- کم معیار کے مال کی فروخت یعنی مقررہ میعاد کے قسم سے مطابقت نہ کرتا ہو مال فروخت کرنا۔
- نقلی مال (ڈپلکیٹ گڈس) فروخت کرنا۔
- چھوٹے اوزان و پیمائش استعمال کرنا جس کی وجہ سے وزن یا پیمائش کم ہوتی ہو۔
- ذخیرہ کرنا اور کالا بازاری کرنا تاکہ قلت کے حالات پیدا ہوں اور قیمتوں میں اضافہ ہو۔
- پراڈکٹ کی مقررہ اعظم ترین خوردہ قیمت MRP سے زیادہ قیمت عائد کرنا۔
- ناقص مال فراہم کرنا۔
- گمراہ کن اشتہاری یعنی کسی پراڈکٹ یا خدمت کے اعلیٰ قسم یا معیار ظاہر کرنے کے لئے غلط بیانی اشتہار۔
- ادنیٰ قسم کے خدمات فراہم کرنا یعنی اگر سیمٹ کی ہوئی قسم کی خدمات سے کم درجہ کی خدمات فراہم کرنا۔

5.3 تحفظ صارف کی اہمیت Importance of Consumer Protection

کاروباری تنظیمیں بہت منظم بہتر معلومات کی حامل ہیں اور بااثر موقف رکھتی ہیں اس لئے یہ تنظیمیں صارفین کا آسانی سے استحصال کرتی ہیں۔ وہ تنظیموں کے ستم رسیدہ صارفین کو تحفظ فراہم کرنا ضروری ہے۔ صارفین کے تحفظ کی فراہمی صارفین قانون کے ذریعہ ہوتی ہے کیونکہ یہ قانون صارفین کو مندرجہ ذیل فراہم کرتا ہے۔

1. صارفین کو منظم کرنا: ہندوستانی صارفین ایک وسیع جغرافیائی رقبے پر پھیلے ہوئے ہیں اور بہتر منظم ہیں۔ بازار میں ان کی قوت کم ہے اور کاروباری افراد ان کا آسانی سے استحصال کرتے ہیں۔ ایسے وقت ہمیں صارف کے تحفظ کی ضرورت پیش آتی ہے۔
2. بازار کے معلومات فراہم کرنا: صارفین کی اکثریت کو اشیاء کی قیمت، خوبی، قیمت بازار کی دوسری سہولتوں کے معلومات نہیں رہتے۔ بہت سارے گاہک پراڈکٹ کے معلومات کے بغیر اشیاء خریدتے ہیں۔ جس کی وجہ سے نقصان اٹھاتے ہیں۔
3. طبعی حفاظت کی ضرورت: ہندوستانی بازار میں کثیر مال فروخت کے لئے فراہم ہے۔ اس کثیر مال میں ملاوٹ شدہ اشیاء اور صحت کے لئے خطرناک اشیاء بھی ہو سکتی ہیں۔ ایسی اشیاء سے صارفین کو مالی نقصان کے علاوہ صحت کے لئے بھی جو کھم رہتا ہے۔ اور اس لئے انہیں تحفظ کی ضرورت ہے۔
4. اجارہ داری کے بچاؤ: اجارہ داری سے بچاؤ کے لئے صارف کا تحفظ اہمیت رکھتا ہے۔ اجارہ داری جدید بازار کے سر تاج جیسی اہمیت رکھتا ہے۔ بہت ساری تنظیمیں مختلف پابندیوں کے باوجود اجارہ داری کے اعمال اپناتے ہیں۔ جس کی وجہ سے صارفین متاثر ہوتے ہیں۔ اور ان میں تحفظ کی ضرورت ہوتی ہے۔
5. فریب سے بچاؤ: جدید بازاروں میں کاروباری فریب وہ جرائم میں تیزی سے اضافہ ہو رہا ہے۔ کاروباری افراد تجارتی عمل میں بے ضابطگی کرتے ہیں اور اجارہ دارانہ افعال پر عمل کرتے ہیں۔ ایسے وقت صارفین کا تحفظ اہم کردار ادا کرتا ہے۔
6. آلودگی سے بچاؤ: آلودگی آج کل ہر ملک کے لئے تشویشناک مسئلہ بنا ہوا ہے۔ آلودگی نہ صرف کے دماغ اور صحت پر اثر انداز ہوتی ہے بلکہ شہریوں پر بھی اپنا اثر ڈالتی ہے۔ سماج کو آلودگی کے خراب اثرات پہچاننے کے لئے آلودگی سے بچاؤ کے اقدامات اہمیت رکھتے ہیں۔
7. گمراہ کن اشتہاری: تنظیمیں صارفین کو گمراہ کن اشتہار بازی کے ذریعہ فریب اور دھوکہ دے رہا ہے۔ ایسی غلط اشتہاری سے صارفین کو تحفظ فراہم ہونا چاہئے۔
8. صارفین کو ان کے بنیادی حقوق سے آگاہ کرنا: صارفین کی اکثریت حقوق صارفین سے ناواقف ہیں۔ تحریک صارفین انہیں اپنے حقوق سے واقف کراتی ہیں اور انہیں اپنے حقوق و مفادات کے تحفظ کرنے کے قابل بناتی ہیں۔

5.4 صارفین کے حقوق Consumer Rights

حالانکہ کاروباری افراد اپنے سماجی ذمہ داریوں سے واقف رہتے ہیں پھر بھی صارفین کے استحصال کے بے شمار معاملات پیش آتے ہیں۔ اس لئے حکومت ہند نے تحفظ صارف قانون کنزیومر پروٹکشن ایکٹ کے تحت تمام صارفین کو مندرجہ ذیل چھ حقوق فراہم کئے ہیں۔

1. اپنی حفاظت کا حق: اس حق کے مطابق صارفین کو زندگی اور ملکیت کے لئے پرخطر اشیاء اور خدمات کی مارکنگ بازار کاری سے حفاظت کا اختیار حاصل ہے۔ صارفین کے لئے محفوظ زندگی گزارنے کے لئے یہ حق اہم ہے۔

2. معلومات فراہم کرنے کا حق: اس حق کے لحاظ سے صارف کو اشیاء یا خدمات کی قسم، مقدار، پاکیزگی، معیار، مقدار اور تعداد سے متعلق معلومات حاصل ہے۔ پیداوار کو اپنی اشیاء کے تعلق سے ایسے تمام متعلق معلومات ایک مناسب مقام پر فراہم کرنا چاہئے۔
3. انتخاب کا حق: اس حق کے لحاظ سے ہر صارف کو اپنی پسند کی اشیاء یا خدمات کے انتخاب کا اختیار حاصل ہے۔ کوئی پیداوار یا فراہم کنندہ کسی صارف کو صرف ایک مخصوص قسم یا مخصوص نشان برانڈ کا مال استعمال کرنے کے لئے دباؤ نہیں ڈال سکتا۔ صارف کو اپنے نقطہ نظر سے موزوں پراڈکٹ کے انتخاب کی آزادی ہونی چاہئے۔
4. واقفیت (علم) حاصل کرنے کا حق: اس حق کے لحاظ سے صارف کو اشیاء یا خدمات کے تعلق سے واقفیت علم حاصل کر لینے کا اختیار حاصل ہے۔ پیداوار یا فروشنده اپنے مال کے خریدار کو ضروری واقفیت و ہنرمندی معلومات دینا ضروری ہے۔ خواندہ صارفین کے لئے بعض پراڈکٹ کے معلومات و ہنرمندیاں جاری لینا اور عمل کرنا آسان رہتا ہے۔
5. تلافی طلب کرنے کا حق: اس حق کے لحاظ سے صارف کو ناجائز یا غیر منصفانہ تجارتی اعمال کی وجہ سے یا کسی اور استحصال کی وجہ سے ہونے والے نقصان یا مشکلات کی تلافی یا ازالہ حاصل کرنے کا اختیار حاصل ہے۔ یہ حق صارفین کو استحصال کی صورت میں انصاف کا یقین دیتا ہے۔
6. سنا جانے یا نمائندگی کرنے کا حق: اس حق کے لحاظ سے ہر صارف کو اپنے حق و مفادات کے تعلق یا نمائندگی کے ذریعہ سنا جانے یا اپنے حق و مفادات کے تعلق سے وکالت کرنے کا اختیار حاصل ہے۔ اگر کوئی صارف یہ محسوس کرے کہ کسی اشیاء کو یا خدمات کے تعلق سے اس کا استحصال کیا گیا ہے یا اشیاء یا خدمات کے تعلق سے اس کو کوئی شکایت ہو تو اس تعلق سے سنا جانے یا اپنی وکالت کرنے کا اس کو اختیار حاصل ہے۔

5.5 صارف کی ذمہ داریاں Consumer Responsibilities

صارف کے مفادات کے تحفظ کے لئے حکومت کی طرف سے اور غیر حکومتی تنظیموں کی طرف سے مختلف کوششیں کی گئی ہیں۔ لیکن صارف کا استحصال اسی وقت رک سکتا ہے جب اپنے مفادات کی حفاظت کے لئے صارف خود سامنے آئے۔ صارف کو بعض ذمہ داریاں سنبھانی ہے جو مندرجہ ذیل ہیں:

1. معیار کا شعور: اشیاء میں ملاوٹ اور بگاڑ کے پیدا کاروں اور تاجروں کے اعمال کو روکنے کے لئے خریدے جانے والے اشیاء کی قسم کا شعور رکھنا صارفین کے لئے ضروری ہے۔ صارفین کو چاہئے کہ اشیاء کی خریدی کے علاوہ معیاری قسم کے سرٹیفکیٹس جیسے آئی ایس آئی، المارک ایف پی او، اول مارک، ایکو مارک، ہال مار، وغیرہ کی علامتیں نشانات و مضمون پر نظر رکھیں۔
2. گمراہ کن اشتہاری سے خبردار رہیں: اشیاء و خدمات کے اشتہارات عام طور پر پراڈکٹ کی قسم کے تعلق سے مبالغہ آمیز ہوتے ہیں اور بڑھا چڑھا کر پیش کرتے ہیں۔ اسلئے صارفین کو چاہئے کہ اشتہاری پر بھروسہ نہ کریں اور پراڈکٹ خریدنے سے پہلے اچھی طرح اس کی جانچ کر لیں یا کسی استعمال کنندے سے اس تعلق سے پوچھ لیں۔
3. خرید کے انتخاب سے پہلے مختلف قسم کے مال کی جانچ کر لینا: اشیاء خدمات کی خرید یا اشیاء سے پہلے ان کے مختلف اقسام کو دیکھ لینا اور ان کی جانچ کر لینا صارف کی ذمہ داری ہے۔ اس کے لئے صارف کو اشیاء و خدمات کی قسم، قیمت، پائیداری، خرید کے بعد فراہم کی جانے والی خدمات وغیرہ سے متعلق معلومات حاصل کر لینا اور ان کا تقابل کر لینا چاہئے۔

4. معاملہ (ٹرانزکشن کا ثبوت حاصل کر لینا): صارف کو اشیاء کی خرید یا خدمات سے استفادہ سے متعلق جائز دستاویزی جیسے کیش میمویا انوسٹمنٹ حاصل کر لینے کے لئے اصرار کرنا اور احتیاط کے ساتھ رکھنا یقینی بنانا چاہئے۔ شکایت داخل کرنے کے لئے خرید یا استفادہ کے ایسے ثبوت درکار ہوتے ہیں۔ پائیدار اشیاء کی خرید کی صورت میں اکثر پیدا کار فروشندے سے پراڈکٹ کے ساتھ وارنٹی یا گیارنٹی کا رڈ فراہم کرتے ہیں۔ صارفین کو یہ دستاویزات حاصل کر لینا اور ان دستاویزات پر دستخط اسٹامپ تاریخ خرید وغیرہ کے اندراجات کے تعلق سے اطمینان حاصل کر لینا چاہئے۔ صارف کو چاہئے کہ وہ ریٹی، گیارنٹی سے متعلق دستاویزات اسکی مدت ختم ہونے تک احتیاط سے رکھے۔
5. اپنے حقوق سے آگاہ رہنا: صارف اپنے حقوق کے تعلق سے آگاہ رہنا چاہئے۔ اوپر بیان کئے ہوئے صارف کے حقوق پر اشیاء کی خرید یا فروخت سے استفادہ کنندے عمل آوری کر لینا ضروری ہے۔ مثلاً پراڈکٹ کی قسم، مقدار، تعداد وغیرہ سے متعلق تمام معلومات حاصل کر لینا اور یہ اطلاع حاصل کر لینا کہ مال کسی بھی نقائص سے پاک ہے۔ بنیادی طور پر صارف کی ذمہ داری ہے۔
6. جائز شکایت کے لئے فریاد: صارف کی حیثیت آپ کو پراڈکٹ خدمات کے تعلق سے کچھ عدم اطمینان ہو تو ایسی جائز شکایت و ملاں پر تلافی طلب کر سکتے ہیں۔ اس تعلق سے آپ اپنا موزوں مطالبہ پہلے کمیٹی سے کرنا چاہئے۔ اگر پیدا کار کمپنی رد عمل نہ دے تو آپ عدالتوں فورمس کے پاس درخواست پیش کر سکتے ہیں۔ لیکن آپ کا مطالبہ حقیقی نقصان کے لئے ہونا چاہئے اور تلافی کا مطالبہ معقول ہونا چاہئے۔ کسی بھی صورت میں جھوٹی شکایت پیش نہیں کرنا چاہئے ورنہ فورم آپ پر جرمانہ عائد کرے گی۔
7. اشیاء یا خدمات سے مناسب نمٹاؤ: صارف کو چاہئے کہ مال یا خدمات کا استعمال اور نمٹاؤ مناسب انداز میں کرے۔ یہ دیکھا گیا ہے کہ لوگ مال خرید کر گیارنٹی کی مدت کے دوران یہ سوچ کر غیر محتاط انداز میں اس سے نمٹتے ہیں کہ گیارنٹی کی مدت کے دوران اس پراڈکٹ کی جگہ دوسرا فراہم کر دیا جائے گا۔ ایسے رویہ سے بچنا چاہئے۔
- اوپر بیان کئے ہوئے ذمہ داریوں کے علاوہ صارف دوسرے صارفین کے تئیں سماج کے تئیں ماحولیات کے تئیں اپنی ذمہ داریوں سے آگاہ رہنا چاہئے۔ لوگوں کی ضروریات اور صرف قومی وسائل اور توانائیوں کے اصراف کی وجہ نہیں بن جانا چاہئے اور ماحولیاتی آلودگی کے حالات پیدا نہیں ہونا چاہئے۔

5.6 صارف کے تحفظ کے راستے / ذرائع Ways and Means of Consumer Protection

- صارف کے تحفظ کا مقصد حاصل کرنے کے مختلف انداز ہیں۔
1. لوک عدالت: صارفین کے مسائل کے تیز رفتار ازالہ کے لئے موثر اور کفایتی نظام لوک عدالتیں ہیں۔ مشارہ فریق اپنی شکایتوں کے ساتھ ان کے عدالتوں کو پہنچ سکتے ہیں۔ جہاں موقع پر ہی ان کے مسائل پر بحث ہوتی ہے اور فوراً ہی فیصلے کئے جاتے ہیں۔
2. عوامی مفاد کے مقدمے: پبلک انٹرسٹ لیٹگیشن ایسی اسکیم ہے جس کے تحت سماج کے مفاد میں کوئی بھی شخص انصاف کے لئے عدالت کو پہنچ سکتا ہے۔ غیر نمائندہ گروپس اور مفادات کو قانونی چارہ کار فراہم کرنے کے لئے یہ ایک

وسیلہ ہے۔ ایسے گروپس صارفین ہو سکتے ہیں۔ اقلیتیں ہو سکتی ہیں غریب لوگ ہو سکتے ہیں ماحولیاتی ادارے ہو سکتے ہیں یا کوئی اور ہو سکتے ہیں۔

3. کاروباری اداروں کے خود کے ضوابط: بڑے کاروباری ادارے یہ جانتے ہیں کہ صارفین کو جائز مقام دے کر ہی طویل عرصہ تک ترقی کر سکتے اور پھل پھول سکتے ہیں۔ سماجی طور پر ذمہ دار کاروباری ادارے کو ایلیٹی اسٹانڈرڈ قائم رکھتے ہیں اور صارفین کی شکایتوں پر توجہ دینے کے لئے گاہکوں کی شکایتوں کی یکسوئی مجلس شروع کئے ہیں۔
4. کاروباری انجمنیں (بزنس اسوسی ایشن): مختلف کاروباری انجمنیں جیسے فیڈریشن آف انڈین چیمبر آف کامرس اینڈ انڈسٹری اور کانفیڈریشن آف انڈین انڈسٹری نے کوڈ آف کنڈکٹس تیار کئے ہیں جو گاہکوں سے نمٹنے کے لئے رہنما خطوط پر مشتمل ہیں۔
5. صارف کا حامل معلومات رہنا: کسی تعلیم یافتہ اور بہتر واقف صارف کا استحصال کرنا آسان نہیں۔ صارف کو اپنے حقوق، ذمہ داریوں اور تحفظ صارف قانون کے تحت فراہم آسانیوں وغیرہ سے بہتر طور پر واقف رہنا چاہئے۔
6. صارف کی تنظیمیں: صارفین کو اپنے حقوق و فرائض کا علم فراہم کرنے میں صارفین کی تنظیمیں نہایت اہم کردار ادا کرتی ہیں۔ یہ تنظیمیں صارف کے استحصال کی صورت میں راحت حاصل کرنے میں ان کی مدد بھی کرتی ہیں۔
7. حکومت: حکومت ہند نے صارفین کے مفادات کے تحفظ کے لئے قوانین وضع کئے ہیں جن میں نہایت اہم قانون تحفظ صارف قانون 1986 کنزیومر پروٹیکشن ایکٹ 1986 ہے۔ اس قانون میں صارفین کی شکایتوں کے لئے تین سطحی یکسوئی ایجنسیز فراہم ہیں جو ضلع فورم ریاستی کمیشن اور قومی کمیشن ہیں۔

5.7 صارف کو قانونی تحفظ Legal Protection to Consumer

1. فروخت مال قانون 1930 دی اسیل آف گڈس ایکٹ (1930): یہ قانون صارفین کو وضاحت کردہ شرائط و رانٹی کے مطابق مال کی عدم فراہمی سے حفاظت اور مال شرائط اور رانٹی کے مطابق نہ ہونے پر راحت فراہم کرتا ہے۔
2. اگر پکچرس پروڈیوس (گریڈنگ اینڈ مارکیٹنگ ایکٹ 1937): یہ قانون زرعی پیداوار اور جانوروں کیلئے معیار مقرر کرتا ہے۔ اور ان معیارات کے لئے قابل عمل شرائط فراہم کرتا ہے۔ زرعی پیداوار کے گریڈنگ مارکیٹنگ پیکنگ کے لئے طریقہ عمل بھی اس قانون میں فراہم ہیں۔ اس قانون کے تحت فراہم کو ایلیٹی مارکٹ نشان قسم) انمارک ہے جو اگر پکچرل مارکیٹنگ سے لیا ہوا لفظ ہے۔
3. غذا میں ملاوٹ کی روک تھام قانون 1954: قانون غذائی اشیاء میں ملاوٹ کی روک تھام اور ان کی نفاست کو یقینی بنانے کے لئے وضع کیا گیا تاکہ عام لوگوں کی صحت برقرار رہے۔
4. اشیاء مایحتاج قانون 1955 (دی ایپیل کاموڈیٹیز ایکٹ 1955): اس قانون کا مقصد لازمی اشیاء کی پیداوار و رسد سپلائی اور تقسیم پر نگرانی رکھنا، ان کی قیمتوں کے بڑھنے کو قابو میں رکھنا اور ان کی معقول تقسیم کو یقینی بنانا ہے۔ اس قانون

میں ذخیرہ اندوزوں، کالا بازاری کرنے والوں اور نفع کے بھوکے مخالف سماج سرگرمیوں میں ملوث لوگوں کے خلاف کارروائی کرنے کی گنجائش فراہم ہے۔

5. معیار اوزان اور پیمانہ جات قانون 1976 (دی اسٹانڈرڈ آف ریٹس اینڈ میورس ایکٹ 1976): یہ قانون کم وزن تولنے اور کم پیمائش ناپنے کے ناجائز حرکتوں سے صارفین کو تحفظ فراہم کرتا ہے۔ اس قانون کی گنجائشات ایسے مال کے لئے قابل عمل ہیں جن کی فروخت وزن کے ذریعہ یا پیمائش کے ذریعہ ہوتی ہے۔

6. قانون معاہدہ 1982 (دی کانٹراکٹ ایکٹ 1982): یہ قانون لوگوں کو معاہدے میں کئے ہوئے اپنے عہد کا پابند بنانے کے لئے تیار کیا گیا۔ اس قانون میں معاہدہ عہد شکنی کی صورت میں فریقین کے لئے فراہم تدارکات (چارہ کار) بھی فراہم ہیں۔

7. بیورو آف انڈیا اسٹانڈرڈ ایکٹ 1986: بیورو آف انڈین اسٹانڈرڈ کی تشکیل قانون کے تحت ہوئی ہے۔ بی آئی ایس (BIS) کے سرٹیفکیٹ کے تحت مال کے لئے معیار وضع کرنا اور معیاری مال کو سرٹیفکیٹ کرے (تصدیق، پیدا کاروں کو ان کے پراڈکٹ پر آئی ایس آئی کا نشان استعمال کرنے اور اسی وقت اجازت ہوتی ہے جب کہ یہ یقین ہو جائے کہ پراڈکٹ مقررہ معیار سے مطابقت رکھتا ہے۔ بیوریوں نے ایک گریوینس سیل (شکایتیں سننے کا دفتر) بھی قائم کیا ہے جہاں صارفین ISI نشان رکھنے والے مال کی کوالٹی کے تعلق سے شکایتیں داخل کر سکتے ہیں۔ ان قوانین میں سب سے اہم تحفظ صارف قانون (کنزیومر پروٹیکشن ایکٹ) ہے جو صارف کو حقوق فراہم کرتا ہے اور خریدے ہوئے مال میں نقائص یا استفادہ کی ہوئی خدمات میں نقائص کی شکایتوں کا ازالہ حاصل کرنے میں صارفین کی مدد کرتا ہے۔

8. نشان تجارت قانون 1999 (دی ٹریڈ مارک ایکٹ 1999): یہ قانون دھوکہ بازی سے پراڈکٹس پر کسی نشان کو استعمال کرنے کا روک تھام کرتا ہے۔ یہ قانون ٹریڈ اینڈ مرچنڈائز مارک ایکٹ 1985 کے بجائے متعارف ہوا۔

9. مسابقت قانون 2002 (دی کامپیٹیشن ایکٹ 2002): یہ قانون اجارہ داریاں اور تحریری تجارتی انفعال قانون 1969 (مونوپولیز اینڈ ریسٹریکٹیو ٹریڈ پرائکٹس ایکٹ 1969) سے تعلق رکھتا ہے۔ یہ قانون صحت مند مسابقت کی ہمت افزائی کے لئے تیار کیا گیا۔

10. تحفظ صارف قانون 1986 (دی کنزیومر پروٹیکشن ایکٹ 1986): صارف کے مفاد کے تحفظ کے لئے کئے ہوئے اقدامات میں ایک نہایت اہم اقدام تحفظ صارف قانون 1986 کی قانون سازی ہے۔ اس قانون کے گنجائشات جولائی 1987 سے نفاذ میں آئے۔ اس قانون کی اہم خصوصیات مندرجہ ذیل ہیں:

- یہ قانون صارفین کو مختلف حقوق اور ذمہ داریاں فراہم کرتا ہے۔
- یہ قانون ناقص مال کی فراہمی اور ناقص خدمات کی فراہمی اور دوسری شکل کے استحصال سے صارفین کو تحفظ فراہم کرتا ہے۔

شکایات داخل کرنا

شکایت کے ازالہ کے لئے صارف کو مناسب فورم میں ایک شکایت داخل کرنا چاہئے۔ اس تعلق سے ہم یہ معلوم کریں گے کہ شکایت کون داخل کر سکتا ہے، کیا شکایت داخل کی جاسکتی ہے، شکایات کہاں داخل کرنا چاہئے، شکایت کس طرح داخل کی جانی چاہئے وغیرہ۔

شکایت کون داخل کر سکتے ہیں؟

تحفظ قانون 1986 کے تحت مندرجہ ذیل افراد شکایت داخل کر سکتے ہیں:

- صارف
- صارفین کی کوئی خود اختیاری انجمن، صارف اس انجمن کا رکن رہے یا نہ رہے۔
- مرکزی حکومت یا کوئی بھی ریاستی حکومت۔
- ایک یا زیادہ صارفین جہاں بہت سارے صارفین کا مفاد ایک ہی رہے۔
- صارف کی موت ہونے کی صورت میں اس کے قانونی وارث یا نمائندہ۔

کیا شکایات داخل کی جاسکتی ہیں؟

- کوئی صارف مندرجہ ذیل میں سے کسی ایک یا زیادہ وجوہات کے تعلق سے شکایت داخل کر سکتا ہے۔
- کسی بھی تاجر یا خدمات فراہم کنندہ کی جانب سے غیر منصفانہ تجارتی عمل یا تجدیدی عمل اپنانے پر۔
 - خریدے ہوئے مال میں یا خریدنے کا اقرار کئے ہوئے مال میں ایک یا زیادہ نقائص ہونے پر۔
 - حاصل کئے ہوئے خدمات یا استفادہ کئے ہوئے خدمات حاصل کرنے کا اقرار کئے ہوئے خدمات یا استفادہ کرنے کا اقرار کئے ہوئے خدمات میں کسی قسم کی کمی یا نقائص ہونے پر۔
 - مندرجہ ذیل قیمتوں سے زیادہ قیمت عائد کرنے پر (i) مقررہ قیمت یا کسی نافذ قانون کے تحت مقررہ قیمت (ii) مال پر یا پیکیج پر ظاہر قیمت (iii) فہرست قیمت پر ظاہر قیمت (iv) فریقین کی جانب سے اقرار کی ہوئی قیمت (v) زندگی یا سلامتی کے لئے پرخطر اشیاء یا خدمات کے لئے یا استعمال کرنے پر زندگی کے لئے یا سلامتی کے لئے پرخطر اشیاء یا خدمات کے لئے

شکایت کہاں داخل کی جائے؟

اگر مال اور خدمات کی قدر اور تلافی کا مطالبہ بیس لاکھ روپے سے تجاوز نہ کرتا ہو تو ضلع فورڈ سٹرکٹ فورم میں شکایت پیش کی جاسکتی ہے۔ اگر بیس لاکھ روپے سے متجاوز ہو اور ایک کروڑ روپے سے تجاوز نہ کرے تو شکایت ریاستی کمیشن اسٹیٹ کمیشن میں پیش کی جاسکتی ہے۔ اور اگر ایک کروڑ روپے سے متجاوز ہو تو شکایت قومی کمیشن نیشنل کمیشن میں پیش کی جاسکتی ہے۔

شکایت کس طرح داخل کی جانی چاہئے؟

درخواست شخص طور پر یا مجاز کارندہ کی جانب سے یا پٹہ کے ذریعہ دی جاسکتی ہے۔ درخواست سادہ کاغذ پر تحریر کے ذریعہ دی جاسکتی ہے جس کے ساتھ شکایت میں شامل ادویا (یعنی الزام) کی حمایت میں دستاویزی ثبوت منسلک کرنا چاہئے۔ شکایت میں طلب کی جانے والی راحت وضاحت کے ساتھ دی جانی چاہئے۔ درخواست میں شاکی اور مقابل فریق کی نوعیت (شخص یا ادارہ وغیرہ) بیان اور پتہ وغیرہ اور ساتھ ہی ساتھ شکایت سے متعلق دوسرے حقائق اور واقعہ وقوع ہونے کا مقام درج ہونا چاہئے۔

5.8 تحفظ صارف قانون کے تحت ازالہ کے ایجنسیز

Redressal Agencies Under the Consumer Protection Act

کنزیومر پروٹیکشن ایکٹ سی پی اے 1986 کے تحت تشکیل جوڈیشل مشنری یعنی عدالتی نظام ضلع کی سطح پر ریاستی اور قومی سطح پر کنزیومر کورٹس فورمز پر مشتمل ہے۔ انہیں علیحدہ طور پر ضلع فورم، اسٹیٹ کنزیومر ڈسپیوٹ ریڈریسل کمیشن (مختصر اسٹیٹ کمیشن) اور نیشنل کنزیومر ڈسپیوٹ ریڈریسل کمیشن مختصر نیشنل کمیشن بھی کہا جاتا ہے۔ اس عدالتی نظام جوڈیشل مشنری کی مختصر وضاحت اجزائے ترکیبی اور کردار ذیل میں بیان کیا گیا ہے۔

1. ضلع فورم (ڈسٹرکٹ فورم)

یہ فورم ریاستی حکومتیں اس لئے ہر ضلع میں قائم کرتی ہیں۔

a. اجزائے ترکیبی: ضلع فورم ایک چیرمین اور دو دوسرے اراکین پر مشتمل ہوتا ہے جن میں سے ایک خاتون ہونا چاہئے۔ ضلع فورم کا صدر ڈسٹرکٹ جج رتبہ کا شخص ہوتا ہے۔

b. دائرہ اختیار: جہاں مال یا خدمات کی قدر اور تلافی کا مطالبہ بیس لاکھ روپے سے تجاوز نہ کرتا ہو تو تحریری شکایت ضلع کنزیومر فورم میں داخل کی جاسکتی ہے۔

c. مرافعہ (اپیل): اگر صارف ضلع فورم کے فیصلے سے مطمئن نہ ہو تو وہ ریاستی کمیشن اسٹیٹ کمیشن کے سامنے اپنا اعتراض چیلنج حکم جاری ہونے کے تیس دن کے اندر پیش کر سکتے ہیں۔

2. ریاستی کمیشن (اسٹیٹ کمیشن)

یہ کمیشن ریاستی حکومتیں اپنی متعلقہ ریاستوں میں قائم کرتی ہیں۔

a. اجزائے ترکیبی: ریاستی کمیشن ایک صدر پریسیڈنٹ اور دو سے زیادہ لیکن مقررہ تعداد کے اندر اراکین پر مشتمل ہوتا ہے۔ جن میں سے ایک خاتون ہونا چاہئے۔ کمیشن کا صدر عدالت عالیہ کے منصف ہائی کورٹ جج رتبہ کا شخص ہوتا ہے۔

b. دائرہ کار (جیورسٹرکشن): جہاں مال یا خدمات کی قدر اور تلافی کا مطالبہ بیس لاکھ روپے سے زیادہ لیکن ایک کروڑ روپے سے کم ہو، تحریری شکایت ریاستی کمیشن پر داخل کی جاسکتی ہے۔

c. مرافعہ (اپیل): اگر متاثرہ فریق ریاستی کمیشن کے حکم سے مطمئن نہ ہو تو وہ حکم جاری ہونے کے تیس دن کے اندر قومی کمیشن نیشنل کمیشن پر اپیل کر سکتا ہے۔

3. قومی کمیشن (نیشنل کمیشن)

مرکزی حکومت نے 1988 میں قومی کمیشن کی تشکیل کی۔ صارف کی وجہ ملال ورنجیدگی کی یکسوئی کے لئے حکومت کی جانب

سے تین سطحی عدالتی نظام میں یہ کمیشن سربراہ کی حیثیت رکھتا ہے۔ کمیشن کا دفتر جن پتہ بھون (قدیم انڈین آئیل بھون) A ویگ پانچویں منزل جن پتہ بھون دہلی میں واقع ہے۔

- a. اجزائے ترکیبی: قومی کمیشن ایک صدر پریسڈنٹ اور چار سے زیادہ لیکن مقررہ تعداد کے اندر راکیں پر مشتمل ہوتا ہے۔ جن میں سے ایک خاتون ہونا چاہئے۔ کمیشن کا صدر سپریم کورٹ کا کارگذار یا سابق جج ہوتا ہے۔
- b. دائر اختیار: ایسی تمام شکایتیں جہاں مال یا خدمات کی قدر اور تلافی کا مطالبہ ایک کروڑ روپے سے زیادہ ہو، راست نیشنل کمیشن کے پاس داخل کی جاسکتی ہے۔
- c. مرافعہ (اپیل): نیشنل کمیشن کے احکامات کے خلاف مرافعہ احکامات جاری ہونے کے تیس دن کے اندر سپریم کورٹ پر کیا جاسکتا ہے۔

یہ بات قابل توجہ ہے کہ تحفظ صارفین قانون کے مقاصد کو حاصل قومی کمیشن کو تمام ریاستی کمیشنوں پر انصرامیہ کنٹرول کے اختیارات بھی دیئے گئے ہیں۔ جس کے ذریعہ قومی کمیشن تمام ریاستی کمیشنوں سے ادارے سے متعلق، معاملات کی یکسوئی سے متعلق، زیر سماعت وزیر التواء معاملات کے تعلق سے وقتاً فوقتاً کوائف طلب کرتے ہوئے نگرانی کرتا ہے اور معاملات کی یکسوئی کے لئے یکساں طریقہ عمل اپنانے کی ہدایتیں جاری کرتا ہے۔

خلاصہ SUMMARY

صارف وہ شخص ہے جو صرف کے لئے بدل کے عوض اشیاء خریدے اور خود صرف کرے یا خدمات سے استفادہ کرے یا اس خریدار کی طرف سے کوئی اور صرف کرے یا استفادہ کرے۔ صارف کے تحفظ سے مراد کاروباری افراد کے بددیانتی اور فریبی افعال سے صارفین کے تحفظ کے لئے اقدامات کرنا اور ان کے ملال ورنجیدگی کی تیز رفتار یکسوئی فراہم کرنا ہے۔ تحفظ صارف قانون 1986 (کنزیومر پروٹیکشن ایکٹ 1986) صارفین کے چھ حقوق فراہم کرتا ہے۔ یہ حقوق حفاظت پانے کا حق، معلومات حاصل کرنے کا حق، انتخاب کا حق، علم اور ہنرمندیاں حاصل کرنے کا حق، تلافی حاصل کرنے کا حق اور سنا جانے یا نمائندگی کرنے کا حق۔ ایسے اختیارات پر عمل کرنے کے ساتھ ساتھ صارف اشیاء خریدتے وقت اشیاء و خدمات کے استعمال کرتے وقت اور ان کا صرف کرتے وقت اپنی ذمہ داریاں بھی ذہن میں رکھنا چاہئے۔ تحفظ صارف کے مقصد کو حاصل کرنے کے مختلف راستے ہیں جن میں لوک عدالت، پبلک انٹرسٹ لیگیشن (عوامی مفاد کے مقدمے) کاروباری اداروں کے خود کے وضع کئے ہوئے ضوابط، بزنس اسوسی ایشن کاروباری انجمنیں، صارف کے معلومات، صارف کی انجمنیں اور حکومت، تحفظ صارف قانون 1986 کا اہم مقصد صارفین کو بہتر اور ہمہ جہتی حفاظت اور ناقص مال، کم درجہ کی خدمات اور ناجائز تجارتی افعال جیسے مختلف قسم کے استحصال سے موثر تحفظ فراہم کرنا ہے۔ یہ قانون صارفین کے حقوق کی حفاظت و فروغ کے لئے مرکزی، ریاستی اور ضلعی سطحوں پر صارفین کے تحفظ کے کنسلٹ کے قیام کے لئے گنجائش فراہم کرتا ہے اور صارفین کے جھگڑوں اور ملال سے نمٹاؤ کے لئے تین سطحی عدالتی نظام (جوڈیشل مشنری) دیتا ہے۔ تحفظ صارف قانون 1986 (کنزیومر پروٹیکشن ایکٹ 1986) کے تحت تشکیل جوڈیشل مشنری ضلع سطح پر ریاستی سطح پر اور قومی سطح پر صارف کی عدالتوں (فورمس) پر مشتمل ہے جنہیں الگ الگ ضلع فورم، اسٹیٹ کنزیومر ڈسپوٹ ریڈریل کمیشن (اسٹیٹ کمیشن) اور نیشنل کنزیومر ڈسپوٹ ریڈریل کمیشن (نیشنل کمیشن) کہتے ہیں۔

سوالات

I. نہایت مختصر جوابی سوالات

1. صارف کا مفہوم دیجئے۔
2. صارفیت کیا ہے؟
3. صارفین کے تحفظ کا کیا مطلب ہے؟
4. ڈسٹرکٹ فورم
5. اسٹیٹ کمیشن (ریاستی کمیشن)
6. قومی کمیشن
7. مہاتما گاندھی کی نظر میں صارف کون ہے؟

II. مختصر جوابی سوالات

1. اسٹیٹ کمیشن (ریاستی کمیشن) کی ترکیب اور حدود کو واضح کیجئے۔
2. CPA 1986 کے مطابق ایک صارف کے حقوق بیان کیجئے۔
3. ایک صارف کی ذمہ داریاں کیا ہیں؟
4. قانون تحفظ صارفین 1986 کے تحت صارفین کو دادرسی کے میکانزم کو واضح کیجئے۔
5. شکایت کون فائل کر سکتا ہے، کونسی شکایت فائل کی جاسکتی ہے، شکایت کہاں فائل کی جاسکتی ہے، قانون تحفظ صارفین 1986 کے تحت دادرسی کے لئے شکایت کیسے فائل کی جاسکتی ہے؟