

علامہ اقبال اوپن یونیورسٹی، اسلام آباد  
(شعبہ انوائرمینٹل ڈیزائن، ہیلتھ اینڈ نیوٹریشنل سائنسز)

سمسٹر: خزاں، 2023ء

کورس: گھریلو مصنوعات کی فروخت (200)

سطح: میٹرک

بستہ برائے طلبہ

عزیز طلبہ! السلام علیکم!

اس ڈاک کے ہمراہ آپ کو مندرجہ ذیل درسی مواد بھیجا جا رہا ہے۔

- 1- درسی کتاب i
- 2- بصری مواد پر مبنی کتابچہ
- 3- امتحانی مشق نمبر 1 تا 4
- 4- رہنمائے طلبہ برائے میٹرک
- 5- رہنمائے طلبہ برائے گھریلو مصنوعات کی فروخت
- 6- تعارفی پمفلٹ
- 7- فارم برائے امتحانی مشق
- 8- اوقات نامہ برائے مشقی کام اور تعلیمی اجتماعات/سی ڈیز
- 9- بستہ میں مذکورہ بالا میں سے کوئی چیز موجود نہ ہو تو اس کی اطلاع مندرجہ ذیل پتہ میں سے کسی ایک پر دیں۔

شعبہ مراسلاتی خدمات، علامہ اقبال اوپن یونیورسٹی، اسلام آباد۔ سیکٹرا بیچ۔ 8، اسلام آباد

یا

متعلقہ ریجنل آفس جس کا پتہ آپ کے تعارفی پمفلٹ میں دیا گیا ہے۔

# علامہ اقبال اوپن یونیورسٹی، اسلام آباد

(شعبہ انوائرمینٹل ڈیزائن، ہیلتھ اینڈ نیوٹریشنل سائنسز)

سمسٹر: خزاں، 2023ء

کورس: گھریلو مصنوعات کی فروخت (200)

سطح: میٹرک

رہنمائے طلبہ

عملی کورس

عزیز طلبہ! السلام علیکم

امید ہے آپ اب تک فاصلاتی نظام تعلیم سے تو اچھی طرح باخبر ہو چکے ہوں گے۔ آئیے ہم آپ کو گھریلو مصنوعات کے اس کورس کی کامیاب تکمیل کے لیے کچھ رہنما اصول بتائیں، ان کو غور سے پڑھنے کی صورت میں ہمیں امید ہے کہ آپ کورس سے پورا پورا استفادہ کر سکیں گے۔ ہم جن امور کی وضاحت کریں گے ان میں کورس کی تفصیلی امتحانی مشقیں اور معاون تعلیمی سرگرمیاں شامل ہیں۔

کورس کی تفصیل

یہ کورس ایک عملی کورس ہونے کے ساتھ ساتھ میٹرک کی سطح پر ایک مکمل کورس کی حیثیت رکھتا ہے۔ یہ بارہ یونٹوں پر مشتمل ہے۔ تمام یونٹوں کا تعارف کورس کی کتاب کے شروع میں موجود ہے۔ یونٹ کے شروع میں مقاصد تفصیل سے دیئے گئے ہیں۔ یونٹ کو پڑھنے سے پہلے آپ یونٹ کے مقاصد کا بغور مطالعہ کریں، پھر ان کو ذہن میں رکھ کر یونٹ کے مواد کا مطالعہ کریں اور ان مقاصد کے حصول کی کوشش کریں۔ یونٹوں میں مختلف جگہوں پر خود آزمائی کے سوالات دیئے گئے ہیں۔ ان کا مقصد یہ ہے کہ یونٹ کا ایک خاص حصہ پڑھنے کے بعد آپ اندازہ لگا سکیں کہ آپ یونٹ کو سمجھنے میں کہاں تک کامیاب ہوئے ہیں۔

خود آزمائیوں کے جوابات یونٹ کے آخر میں درج ہیں۔ آپ یونٹ کا مطالعہ کرنے اور خود آزمائی حل کرنے کے بعد ان جوابات سے ان کا مقابلہ کریں اگر آپ کے سوالات کے جواب درست نہ ہوں تو یونٹ کے اس حصے کو دوبارہ پڑھیں اور اس پر مہارت حاصل کریں۔ مراسلاتی مواد کی وضاحت کرنے کے لیے سمعی و بصری مواد کے لیے پانچ کیسٹ پروگرام ترتیب دیئے گئے ہیں۔

امتحانی مشقیں

اس کورس میں چار امتحانی مشقیں ہوں گی۔ یہ مشقیں لازمی حل کرنا ہوں گی کیونکہ ان میں کامیابی ضروری ہے۔ یعنی مجموعی طور پر ان میں 40 فیصد نمبر حاصل کرنا ہوں گے۔ آپ کو یہ مشقیں حل کرنے کے بعد مقررہ تاریخ تک معلم کو بھیجنا ہوں گی۔ آپ کے معلم ان کو پندرہ روز کے اندر جانچنے کے بعد آپ کو واپس کر دیں گے۔ اگر آپ کو اپنی امتحانی مشق 15 یا 20 دن کے اندر واپس نہ ملے تو اپنے معلم یا متعلقہ رجسٹرڈ ایگزیکٹو سے رابطہ قائم کریں۔ امتحانی مشق حل کرنے کے بعد معلم کو بھیجنے سے پہلے یہ اطمینان کر لیں کہ آپ نے اس سے متعلقہ تین فارم پر کر کے مشقوں کے ساتھ لگا دیئے ہیں۔

نوٹ: فارموں کے بغیر مشقیں قبول نہیں کی جائیں گی۔

ہر امتحانی مشق جن یونٹوں میں سے تیار کی جائے گی اس کی تفصیل کچھ اس طرح ہے۔

یونٹ نمبر	امتحانی مشق
1 اور 2	1
3 اور 4	2
5, 6, 7	3
8, 9, 10	4

مشقیں حل کرتے وقت جن باتوں کا خاص خیال رکھنا ہوگا وہ درج ذیل ہیں:

- (الف) جن سوالات کا جواب صحیح یا غلط میں دینا ہو ان پر واضح طور پر نشان لگائیں۔  
 (ب) جن سوالات میں خالی جگہ پر کرنی ہو ان میں الفاظ کا چناؤ بہت دھیان سے کریں۔  
 (ج) جن سوالات کے جواب میں نوٹ لکھنا ہو ان میں غیر ضروری وضاحت سے پرہیز کریں۔  
 (د) کتاب کا بغور مطالعہ کرنے کے بعد جواب اپنے الفاظ میں لکھنے کی کوشش کریں۔ کتاب سے نقل کرنے کی کوشش نہ کریں۔

### معاون نصابی سرگرمیاں

کورس کے یونٹوں کو پڑھنے کے بعد آپ پورا استفادہ اسی صورت میں کر سکتے ہیں جب آپ کتاب میں دی گئی معلومات کو روزمرہ زندگی میں استعمال کریں، مثلاً کورس کے ابتدائی چار یونٹوں میں مارکیٹ، مصنوعات، گاہک اور فروخت کار کے بارے میں تفصیل سے لکھا گیا ہے۔ ان یونٹوں کو پڑھنے کے بعد آپ اپنے ارد گرد یا قریب مارکیٹ کا جائزہ لے سکتے ہیں اور کورس کو ذہن میں رکھتے ہوئے، مثال کے طور پر دیکھ سکتے ہیں کہ عام زندگی میں گاہک اور فروخت کار کے اوصاف کا خریداری کے عمل پر کیسے اثر پڑتا ہے۔ آپ اپنے مطالعہ کی چیزوں کو ذہن میں رکھتے ہوئے جب بھی بازار جائیں تو کتاب میں دی گئی معلومات کو عملی طور پر دیکھیں یہ بھی نوٹ کریں کہ کاروبار کے فروغ کے لیے جو مشورے دیئے گئے ہیں کیا وہ عملی زندگی میں بھی نظر آتے ہیں۔ اسی طرح کسی ایسی دکان کا جائزہ لے سکتے ہیں جس کا کاروبار بہت چلتا ہو اور یہ اپنی کاپی میں نوٹ کریں کہ وہ کون سے عوامل ہیں جو اس کے کاروبار کو چمکانے میں مددگار ثابت ہو رہے ہیں۔

اس طرح کتاب میں دی گئی سب باتوں کا بغور جائزہ لینے اور ان کو عملی طور پر آزما کر دیکھنے سے آپ کو سبق بھی یاد ہوگا اور آپ کچھ اضافی معلومات بھی حاصل کر سکیں گے۔

عزیز طلبہ! کتاب میں دیئے گئے اہم نکات کو سمجھانے اور ان کی وضاحت کرنے کے لیے کیسٹ بھی تیار کئے گئے ہیں۔ یہ کیسٹ اسباق میں مدد دینے کے ساتھ ساتھ آپ کو کچھ زائد معلومات بھی بہم پہنچائیں گے۔ گھریلو مصنوعات کے اس کورس کے کیسٹ سے اگر کوئی حصہ آپ کو سمجھ میں نہیں آتا ہے تو آپ اپنے ٹیوٹر سے مطالعاتی مرکز میں جا کر رہنمائی حاصل کر سکتے ہیں۔ اگر اس طرح بھی کامیابی نہ ہو تو آپ کورس رابطہ کار سے رجوع کریں جو ہر طرح سے آپ کی رہنمائی کریں گے۔ امید ہے کہ آپ اس کورس کو دلچسپ پائیں گے اور دل لگا کر پڑھیں گے۔ شکریہ۔

علامہ اقبال اوپن یونیورسٹی، اسلام آباد  
(شعبہ انوائرمینٹل ڈیزائن، ہیلتھ اینڈ نیوٹریشنل سائنسز)

وارننگ

عزیز طلبہ! آپ یہ بات ذہن نشین کر لیں کہ:

- 1- اگر آپ اپنی امتحانی مشق میں کسی اور کی تحریر میں سے مواد چوری کر کے لکھیں گے یا آپ اپنی امتحانی مشق کسی دوسرے طالب علم سے لکھوائیں گے تو آپ اپنے سرٹیفکیٹ یا ڈگری سے محروم ہو سکتے ہیں خواہ اس کا علم کسی بھی مرحلہ پر ہو جائے۔
- 2- کسی دوسرے طالب علم سے ادھار لی گئی یا چوری کی گئی امتحانی مشق پر علامہ اقبال اوپن یونیورسٹی اسلام آباد کی ”مواد کی چوری“ Plagiarism پالیسی کے مطابق سزا دی جائے گی۔

مشقیں بھیجنے کا شیڈول

مقررہ تاریخ	3 کریڈٹ آرز کورس	مقررہ تاریخ	6 کریڈٹ آرز کورس
.....	.....	04-12-2023	مشق نمبر 1
28-12-2023	مشق نمبر 1	28-12-2023	مشق نمبر 2
.....	.....	29-01-2024	مشق نمبر 3
16-02-2024	مشق نمبر 2	16-02-2024	مشق نمبر 4

نوٹ: ٹیوٹوریل شیڈول (رہنمائے طلبہ) علامہ اقبال اوپن یونیورسٹی کی ویب سائٹ [www.aiou.edu.pk](http://www.aiou.edu.pk) پر موجود ہے۔

کورس: گھریلو مصنوعات کی فروخت (200) سمسٹر: خزاں، 2023ء

سطح: میٹرک

- برائے مہربانی امتحانی مشقیں حل کرنے سے پہلے درج ذیل ہدایات کو غور سے پڑھیے۔ (ہدایات برائے میٹرک، ایف اے اور بی اے پروگرامز)
- 1- تمام سوالات کے نمبر مساوی ہیں البتہ ہر سوال کی نوعیت کے مطابق نمبر تقسیم ہوں گے۔
  - 2- سوالات کو توجہ سے پڑھیے اور سوال کے تقاضے کے مطابق جواب تحریر کیجیے۔
  - 3- مقررہ تاریخ کے بعد / تاخیر کی صورت میں امتحانی مشقیں اپنے متعلقہ ٹیوٹر کو بھیجنے کی صورت میں تمام ترمذمہ داری طالب علم پر ہوگی۔
  - 4- آپ کے تجزیاتی اور نظریاتی طرز تحریر کی قدر افزائی کی جائے گی۔
  - 5- غیر متعلقہ بحث / معلومات اور کتب، سٹڈی گائیڈ یا دیگر مطالعاتی مواد سے ہو بہو نقل کرنے سے اجتناب کریں۔

## امتحانی مشق نمبر 1

(یونٹ: 1 تا 3)

کل نمبر 10

حصہ (الف)

صحیح / غلط

صحیح / غلط

صحیح / غلط

صحیح / غلط

صحیح / غلط

صحیح / غلط

صحیح / غلط

صحیح / غلط

صحیح / غلط

صحیح / غلط

(کل نمبر 20)

1. درج ذیل میں دیئے گئے جملوں میں سے صحیح اور غلط کی نشاندہی کریں۔ ہر جزو کا ایک نمبر ہے۔  
مشین کی نسبت ہاتھ سے بنائی جانے والی مصنوعات اپنے اندر زیادہ جدت رکھتی ہیں۔
2. پاکستان میں مٹی کے برتن بنانے کا فن ابھی نیا ہے۔
3. لاہور میں اونٹ کی کھال سے خوبصورت لیپ بنائے جاتے ہیں۔
4. سندھ میں کشیدہ کاری کا کام زیادہ تر خواتین اور بچیاں کرتی ہیں۔
5. کراچی کی سٹیل مل کا شمار ملک کی بھاری صنعتوں میں ہوتا ہے۔
6. پاکستان میں غیر ملکی اشیاء کی قیمت کم ہے۔
7. منڈی کی پانچ اقسام ہیں۔
8. مثالی مارکیٹ میں ضرورت کی تمام اشیاء وافر مقدار میں مل جاتی ہیں۔
9. بیرونی ممالک کی نسبت پاکستان میں ڈاک کے ذریعے زیادہ اشیاء فروخت ہوتی ہیں۔
10. گھریلو مصنوعات میں دستی بنے ہوئے قالین سرفہرست ہیں۔

حصہ (ب)

مندرجہ ذیل سوالوں کے جواب مختصراً لکھیں۔ ہر سوال کے چار نمبر ہیں۔

1. عام مصنوعات کو قابل فروخت بنانے کے لیے کن باتوں کا خیال رکھنا ضروری ہے؟
2. مٹی کے برتن بنانے کی صنعت کے بارے میں لکھیں۔
3. مارکیٹ کسے کہتے ہیں؟
4. قومی مارکیٹ سے کیا مراد ہے؟
5. کتابی کیٹلاگ کے ذریعے اشیاء کی فروخت کیسے ہوتی ہے؟

(کل نمبر 70)

حصہ (ج)

مندرجہ ذیل سوالوں کے جوابات مفصل لکھیں ہر سوال کے دس نمبر ہیں۔

1. بڑے اور چھوٹے پیمانے پر مصنوعات کی تیاری کیسے ہوتی ہے نیز یہ بھی تحریر کریں کہ گھریلو مصنوعات کی مانگ کیوں زیادہ ہے؟
2. مصنوعات کی تیاری میں کن اہم باتوں کو مد نظر رکھنا ضروری ہے؟
3. پاکستان کی مشہور صنعتیں کون سی ہیں کوئی سی چار صنعتوں کے بارے میں لکھیں۔
4. مارکیٹ کا قیام کیسے عمل میں آیا؟
5. مقامی مارکیٹ، بین الاقوامی اور مثالی مارکیٹ سے کیا مراد ہے؟
6. کوئی بھی کاروبار شروع کرنے سے پہلے مصنوعات کے انتخاب میں کیا احتیاط کرنی ضروری ہے؟
7. کاروباری معلومات کے ذرائع لکھیں نیز یہ بھی تحریر کریں کہ گاہک کو خریداری پر کیسے قائل کیا جاسکتا ہے؟

کل نمبر: 100

کامیابی کے نمبر: 40

## امتحانی مشق نمبر 2

(یونٹ: 3:4ت)

کل نمبر 10

حصہ (الف)

- درج ذیل جملوں میں سے صحیح اور غلط کی نشاندہی کریں۔ ہر جزو کا ایک نمبر ہے۔
1. ہماری بیشتر گھریلو صنعتیں دیہات میں ہیں۔ صحیح / غلط
  2. بچوں کی ضروریات اور پسند بڑوں سے تقریباً ملتی جلتی ہے۔ صحیح / غلط
  3. بوڑھے لوگ اشیاء کی خریداری کرتے وقت فیشن کو مد نظر رکھتے ہیں۔ صحیح / غلط
  4. اونچے معاشی طبقے سے تعلق رکھنے والے لوگ نمود و نمائش کے دلدادہ ہوتے ہیں۔ صحیح / غلط
  5. اوسط طبقے سے تعلق رکھنے والے لوگ اشیاء کی خریداری میں اشیاء کی پائیداری کو دیکھتے ہیں۔ صحیح / غلط
  6. گھر گھر اشیاء بیچنے کا طریقہ بالکل نیا ہے۔ صحیح / غلط
  7. ہفتہ وار بازاروں میں عام مارکیٹوں کی نسبت کم قیمت میں اشیاء دستیاب ہوتی ہیں۔ صحیح / غلط
  8. ڈاک کے ذریعے اشیاء کی فروخت کا طریقہ خواتین کے لیے زیادہ مفید ہے۔ صحیح / غلط
  9. مینا بازار میں اشیاء سستے داموں فروخت کی جاتی ہیں۔ صحیح / غلط
  10. ایجنٹ کا کام فروخت کار اور خریدار کو ایک جگہ اکٹھا کرنا ہے۔ صحیح / غلط

(کل نمبر 20)

حصہ (ب)

- مندرجہ ذیل سوالوں کے جواب مختصراً لکھیں۔ ہر سوال کے چار نمبر ہیں۔
1. مقامی خریدار سے کیا مراد ہے؟
  2. نوجوانوں کا طریقہ خریداری کیا ہے؟
  3. ڈاک کے ذریعے خریداری کے فوائد لکھیں۔
  4. پرچون فروش کے کام تحریر کریں۔
  5. مینا بازار پر مختصراً لکھیں۔

(کل نمبر 70)

حصہ (ج)

- مندرجہ ذیل سوالوں کے جواب مفصل لکھیں۔ ہر سوال کے دس نمبر ہیں۔
1. صارف کی تعریف لکھیں نیز بتائیں کہ عمر جنس اور تعلیم خریدنے کے عمل پر کس طرح اثر انداز ہوتی ہے؟
  2. اچھے صارف میں کن خوبیوں کا ہونا ضروری ہے؟
  3. خریداری کی وجوہات مفصل بیان کریں۔
  4. پیدا کار اپنی اشیاء کو براہ راست کن دو طریقوں سے فروخت کر سکتا ہے؟
  5. اشیاء کی فروخت میں پرچون فروش کا کردار واضح کریں۔
  6. بیچنے کے عمل کی تعریف لکھیں نیز خود مختار جزل اسٹوروں کے ذریعے اشیاء بیچنے کے فوائد تحریر کریں۔
  7. شادی شدہ لوگوں اور بوڑھے لوگوں کا طریقہ خریداری لکھیں۔

### امتحانی مشق نمبر 3 (یونٹ: 7۲5)

#### کل نمبر 10

#### حصہ (الف)

- درج ذیل خالی جگہ درست جواب سے پُر کریں۔ ہر جزو کا ایک نمبر ہے۔
1. فروخت کی.....منزلیں ہیں۔  
چار / دو / تین / چار
  2. مصنوعات اگر مظاہرے کی شکل میں دکھائی جائیں تو اس سے.....بچا جاتا ہے۔  
پیشہ / وقت / انسان پریشانی سے
  3. مظاہرے سے بچنے والے کا کام.....ہو جاتا ہے۔  
مشکل / لمبا / آسان
  4. فروخت کار کا لچر خوشگوار اور.....ہونا چاہیے۔  
پر خلوص / سخت / بحث مباحثے والا
  5. دکان میں سامان کی.....گا بک کو اپنی طرف متوجہ کرتی ہے۔  
زیادتی / سجاوت / بناوٹ
  6. فروخت کار کا قیمتی سرمایہ اس کی.....ہے۔  
مصنوعات / آمدنی / مسکراہٹ
  7. فروخت کار کو اپنی اشیاء بیچتے وقت ہمیشہ خریدار کے مفاد کو.....رکھنا چاہیے۔  
پیش نظر / پس پشت / پوشیدہ
  8. سودا طے کرتے وقت فروخت کار کو.....رہنا چاہیے۔  
غیر یقینی کیفیت / پر اعتماد / پریشانی
  9. فروخت کا عمل.....ہے۔  
سادہ عمل / سادہ عمل نہیں / مہنگا عمل
  10. بعض گاہک دکان دار پر.....کی وجہ سے دوبارہ اس کے پاس جاتے ہیں۔  
اعتبار / اس کی شخصیت سے متاثر ہونے / مصنوعات

#### (کل نمبر 20)

#### حصہ (ب)

- مندرجہ ذیل سوالوں کے جواب مختصر لکھیں۔ ہر سوال کے چار نمبر ہیں۔
1. گاہک کا نقطہ نظر کیسے معلوم کیا جاسکتا ہے؟
  2. مصنوعات کی فروخت میں علاقائی میلے کیا اہم کردار ادا کرتے ہیں؟
  3. فروخت کار کو خوش اخلاق ہونا کیوں ضروری ہے؟
  4. اشیاء کی کھپت کا اندازہ کیسے لگایا جاسکتا ہے؟
  5. تشہیر کے مقاصد تحریر کریں۔

#### (کل نمبر 70)

#### حصہ (ج)

- مندرجہ ذیل سوالوں کے جواب مفصل لکھیں۔ ہر سوال کے دس نمبر ہیں۔
1. مصنوعات دکھانے سے پہلے فروخت کار کو کن معلومات کا علم ہونا چاہیے نیز تحریر کریں کہ گاہک کیوں چیز خریدنا چاہتا ہے؟
  2. مصنوعات دکھانے کے اہم اصول تحریر کریں۔
  3. مصنوعات کے بارے میں فروخت کار کی معلومات کی اہمیت مفصل لکھیں۔
  4. فروخت کار میں کن اوصاف کا ہونا ضروری ہے؟
  5. کاروبار کے فروغ کے مراحل کون سے ہیں؟ مفصل تحریر کریں۔
  6. کاروبار کے فروغ کے لیے تشہیر کے ذرائع کون سے ہیں؟ مفصل لکھیں۔
  7. اچھے اشتہار کی خوبیاں لکھیں۔

کل نمبر: 100

کامیابی کے نمبر 40

## امتحانی مشق نمبر 4

(یونٹ: 8 تا 10)

کل نمبر 10

حصہ (الف)

- درج ذیل خالی جگہ درست جواب سے پر کریں۔ ہر جزو کا ایک نمبر ہے۔
1. پاکستان کے چھوٹے قصبوں اور شہروں میں کمانے کی زیادہ ذمہ داری ..... پر ہوتی ہے۔ مردوں / عورتوں / بزرگوں
  2. گھریلو صنعت کو چلانے کے لیے ..... سرمایہ درکار ہوتا ہے۔ زیادہ / کم / بہت ہی زیادہ
  3. مصنوعات کی تیاری سے پہلے ..... کی غیر موجودگی کی وجہ سے مختلف مصنوعات میں غیر تسلی بخش نتائج سامنے آسکتے ہیں۔ روپے پیسے / ڈیزائننگ / صنعت
  4. ایک اندازے کے مطابق دنیا بھر میں ..... فیصد غذائیں گلنے سڑنے کی وجہ سے ضائع ہو جاتی ہیں۔ پانچ سے دس / دس سے بیس / بیس سے تیس
  5. فیشن میں تبدیلی کے اثرات سب سے زیادہ ..... سے متعلق صنعتوں پر ہوتے ہیں۔ جوتوں / کپڑے / برتنوں
  6. خام مال کی خریداری پر آنے والا خرچ ..... لاگت کہلاتا ہے۔ بنیادی / متغیر / انفرادی
  7. منڈی میں مقابلہ ..... قسم کا ہوتا ہے۔ دو / تین / چار
  8. قیمت کو براہ راست متاثر کرنے والی قوت ..... کہلاتی ہے۔ قیمت / رسد / طلب
  9. اعتباری قرض کی ..... شرائط ہیں۔ دو / تین / چار
  10. بنیادی اور متغیر لاگت کا مجموعہ ..... کہلاتا ہے۔ اضافی لاگت / کل لاگت / متغیر لاگت

(کل نمبر 20)

حصہ (ب)

- مندرجہ ذیل سوالوں کے جواب مختصراً لکھیں۔ ہر سوال کے چار نمبر ہیں۔
1. غلط قسم کی ڈیزائننگ سے کس قسم کے مسائل جنم لے سکتے ہیں؟
  2. بنیادی لاگت سے کیا مراد ہے؟
  3. طلب کی قوت سے کیا مراد ہے؟
  4. مالیات کی اہمیت بیان کریں۔
  5. کمیٹی ڈالنے کی شرائط لکھیں۔

(کل نمبر 70)

حصہ (ج)

- مندرجہ ذیل سوالوں کے جواب مفصل لکھیں۔ ہر سوال کے دس نمبر ہیں۔
1. کوالٹی کنٹرول سے کیا مراد ہے؟ مصنوعات کی تیاری کے دوران کس قسم کے مسائل ہو سکتے ہیں؟
  2. مصنوعات میں معیار بندی نہ ہونے کی وجہ سے کس قسم کے مسائل پیش آسکتے ہیں؟
  3. فروخت کے وقت درپیش مسائل کی نشاندہی کریں۔
  4. مقابلہ کی اقسام مفصل لکھیں۔
  5. قیمت کے تعین میں بالواسطہ اثرات اور ذرائع نقل و حمل کس طرح اثر انداز ہوتے ہیں؟
  6. قانون طلب و رسد کے بارے میں مفصل لکھیں۔
  7. فیشن میں تبدیلی اور اشیاء کو اسٹور کرنے کے مسائل پر مفصل بحث کریں۔