

# علامہ اقبال اوپن یونیورسٹی اسلام آباد



سسز: بہار 2018
کل نمبر: 100
کامیابی کے نمبر: 40

سج: میٹرک
پرچہ: گریڈ مصنوعات کی فروخت (200)
وقت: تین گھنٹے

**نوٹ:-** پانچ سوال حل کریں۔ پہلا سوال لازمی ہے۔ تمام سوالوں کے نمبر یکساں ہیں۔

(20)

سوال نمبر 1 - درست جواب سے خالی جگہ پر لکھیے۔

1- گڑھی کی مصنوعات جاننے کے لیے..... شہر بہت مشہور ہیں۔

سیالکوٹ / گجرات / جینٹ

2-..... مارکیٹ میں ضرورت کی تمام اشیاء والی مقدار میں اور مناسب قیمت اور حساب دہنی ہیں۔

مٹانی / بین الاقوامی / قومی

3- کسی بھی کاروبار کا شروع کرنے سے پہلے ضروری ہے کہ..... کی تعداد کا اندازہ لگا دیا جائے۔

مصنوعات / گاہک / کارکنوں

4-..... ہمارے ملک میں 1998ء کی معلومات زیادہ..... صورت میں ایک شخص سے دوسرے شخص تک پہنچتی ہیں۔

نیلی نوٹک / انٹرنیٹ / ذرائع

5- پاکستان میں موجود گریڈ مصنوعات زیادہ تر..... علاقوں میں پائی جاتی ہیں۔

شہری / دیہی / شہری و دیہی دونوں

6- محمد اسد صراف خریدا لئی کرتے وقت اپنی..... کو مد نظر رکھتے ہیں۔

ضروریات / خواہشات / مادی حقیقت

7- حساب داری سے..... کا اندازہ لگانا آسان ہوتا ہے۔

چیزوں کی کوٹھی / نفع و نقصان / گاہکوں کی آمدنی

8- حساب داری میں لاپرواہی کی نسبت..... طریقہ زیادہ محفوظ اور حکیمانہ ہے۔

گنتی / امانتی / اندازہ اور ادھار کا

9- انتخابی آئرن سے..... کی شکل میں ہوتے ہیں۔

لٹھرو پے پیسے / خضریاں / سو

10- مرد سے عورت کے مطابق..... لیسڈ لوگ مادی اداروں سے قرض لیتے ہیں۔

15 / 10 / 5

سوال نمبر 2 - بین الاقوامی مارکیٹ اور مقامی مارکیٹ میں فرق واضح کریں نیز کاروبار سے حساب کے لیے کم از کم ضروری رقم بتائیے۔ (20)

سوال نمبر 3 - حساب داری کے تمام طریقوں کا جائزہ لیں اور اس طریقہ پر تفصیل سے روشنی ڈالیں جو آپ کے نزدیک زیادہ محفوظ اور مفید ہے۔ (20)

سوال نمبر 4 - بچوں اور دوسرے مادیاتی اداروں سے قرض لینے کے فوائد و نقصانات کو تفصیل سے لکھ کر بتائیے۔ (20)

سوال نمبر 5 - طلب کی قوت اور رسد کی قوت سے کیا مراد ہے نیز مصنوعات کی قیمت کے تعین میں ذرائع عمل و نقل کس طرح اثر انداز ہوتے ہیں تفصیل سے لکھیے۔ (20)

سوال نمبر 6 - مصنوعات کی فروخت میں ٹھٹن آنے والے مسائل کو تفصیل سے لکھ کر بتائیے۔ (20)

سوال نمبر 7 - فروخت کے عمل کے ضروری پہلوؤں پر تفصیل سے لکھیے۔ (20)

سوال نمبر 8 - اندر دیہیوں پر نوٹ لکھیں۔ (20)

[www.helpingmaterial.com](http://www.helpingmaterial.com)

الف - باپ وہو ماتیں کے لیے بہترین ذریعہ - عاشق

ب - کوٹھی کنٹرول

علامہ اقبال اوپن یونیورسٹی اسلام آباد

سمسٹر: بہار 2018ء
کل نمبر: 100
کامیابی کے نمبر: 40



سطح: بیچری
پرچہ نمبر: گریجویٹات کی فروخت (200)
دست: عین معنی

نوٹ:- پانچ سوال حل کریں۔ پہلا سوال لازمی ہے۔ تمام سوالوں کے نمبر یکساں ہیں۔

- (20) سوال نمبر 1 - مندرجہ ذیل پر مشورہات لکھیں -  
 1 - کاروبار کی ترقی کے مقاصد پر غور کریں۔  
 2 - کوآپریٹو سوسائٹیوں کے لیے کیا مسائل ہو سکتے ہیں؟  
 3 - ملک سے قرض لینے کے مقاصد کیا ہیں؟ تحریر کریں۔  
 4 - سروس اداروں کے لیے گریجویٹات کیسے مفید ہو سکتے ہیں؟  
 5 - مندرجہ ذیل کے لیے کوآپریٹو سوسائٹیوں کے فوائد تحریر کریں۔
- (20) سوال نمبر 2 - بالواسطہ فروخت کا طریقہ کار کا جائزہ لیں۔  
 سوال نمبر 3 - فروخت کار کی خصوصیت اور اس میں موجود نقصانات کو ملاحظہ فرمائیے اور اس کی وضاحت کیجیے۔
- (20) سوال نمبر 4 - معلومات میں سرمایہ بندی کرنے سے صارف کو کون سا نفع حاصل ہو سکتا ہے؟ مفصل جواب لکھیں۔
- (20) سوال نمبر 5 - ذاتی سرمایہ کاروں کے فوائد و مقاصدات مفصل لکھیں۔
- (20) سوال نمبر 6 - صارف کے لیے حساب کی ضرورت و اہمیت لکھیں نیز حساب داری کی اقسام کی تحریر کیجیے۔
- (20) سوال نمبر 7 - کاروبار کے قیام کے لیے تھیم کے ارتقاء اور ان کے کردار پر تفصیل سے روشنی ڈالیں۔
- (20) سوال نمبر 8 - مندرجہ ذیل پر نوٹ لکھیں۔  
 الف - تہذیبی راکت اور مولیٰ و لیلیٰ مریدی کی لاکت میں فرق  
 ب - گاہک کو فروغ داری کے لیے قانونی کردار

## علامہ اقبال اوپن یونیورسٹی اسلام آباد

سمسٹر: بہار 2014ء
کل نمبر: 100
کامیابی کے نمبر: 40



سطح: میٹرک
پرچہ: گمریلہ مصنوعات کی فروخت (200)
وقت: تین گھنٹے

نوٹ:- پانچ سوال حل کریں۔

سوال نمبر	سوالات	نمبرز
سوال نمبر 1	عام مصنوعات کو قابل فروخت بنانے کیلئے کن باتوں کا خیال رکھنا ضروری ہے؟ تفصیل سے بیان کریں۔	(20)
سوال نمبر 2	صارفین سے کیا مراد ہے اور صارفین کی ذاتی خصوصیات پر تفصیل سے تحریر کریں۔	(20)
سوال نمبر 3	ایجنٹ اور دلال کی معرفت فروخت اور پیشہ ور آدمی کے ہاتھ فروخت میں کیا فرق ہے بیان کریں۔	(20)
سوال نمبر 4	خریدار چیز دیکھنا کیوں چاہتا ہے اور مصنوعات دکھانے سے پہلے کن معلومات کا ہونا ضروری ہے بیان کریں۔	(20)
سوال نمبر 5	فروخت کار کی شخصیت کیسی ہونی چاہئے اور فروخت پر کیا اثر ہوگا تحریر کریں۔	(20)
سوال نمبر 6	کاروبار کے فروغ کے کیا اصول ہیں نیز کاروبار کے فروغ کے مراحل تفصیل سے بیان کریں۔	(20)
سوال نمبر 7	کاروبار کے فروغ کیلئے تشہیر کے کیا ذرائع ہیں؟ تفصیل سے بیان کیجئے۔	(20)
سوال نمبر 8	مصنوعات میں معیار بندی نہ ہونے کی صورت میں کن مسائل کا سامنا کرنا پڑتا ہے تحریر کریں۔	(20)

## علامہ اقبال اوپن یونیورسٹی اسلام آباد

سمسٹر: خزاں 2014ء
کل نمبر: 100
کامیابی کے نمبر: 40



سطح: میٹرک
پرچہ: گھریلو مصنوعات کی فروخت (200)
وقت: تین گھنٹے

**نوٹ:-** پانچ سوال حل کریں۔

سوال نمبر	سوالات
سوال نمبر 1	قابل فروخت مصنوعات کے کیا تقاضے ہوتے ہیں نیز عام مصنوعات کو قابل فروخت بنانے کیلئے کن باتوں کا خیال رکھنا چاہئے؟ بیان کریں۔
سوال نمبر 2	مارکیٹ کیسے وجود میں آتی ہے۔ مارکیٹ کی کتنی اقسام ہیں کسی دو پر تفصیل سے تحریر کریں۔
سوال نمبر 3	بیچنے کی تعریف لکھئے۔ بیچنے کی کتنی اقسام ہیں کسی دو کے بارے میں لکھئے اور ان کے فوائد بھی تحریر کریں۔
سوال نمبر 4	فروخت کے مسئلے کے مختلف پہلو کیا ہو سکتے ہیں تفصیل سے بیان کریں۔
سوال نمبر 5	گاؤں کے ساتھ فروخت کار کا برتاؤ کیسا ہونا چاہئے نیز کاروبار کے آغاز اور فروغ کیلئے کن ضروری اقدامات پر عمل کرنا چاہئے۔ تحریر کریں۔
سوال نمبر 6	کاروبار کے فروغ کیلئے تشہیر کے کتنے ذرائع ہیں؟ تفصیل سے تحریر کریں۔
سوال نمبر 7	گھریلو صنعت کو بہترین ذریعہ معاش کیوں کہا جاتا ہے اور کن لوگوں کیلئے اچھا ہے؟ بیان کریں۔
سوال نمبر 8	منافع کیا ہوتا ہے نیز لاگتوں کی کتنی اقسام ہیں ان پر تفصیل سے تحریر کریں۔

علامہ اقبال اوپن یونیورسٹی اسلام آباد



سہ ماہیہ 2019
کل نمبر: 100
کامیابی کے لیے: 40

سج: ہرگز
پہنچا گئے محصولات کا رولٹ (200)
وقت: تین گھنٹے

**نوٹ:-** پانچ سوال حل کریں۔ پہلے سوال لازمی ہے۔ تمام سوالوں کے نمبر یکساں ہیں۔

سوال نمبر 1۔ مندرجہ ذیل پر نوٹ لکھیں۔

(20)

1۔ پارٹی والی کی صنعت

2۔ پینا کار کے اہل

3۔ روس کی آواز

4۔ ایشیائی قرض کی شرائط

5۔ حساب داری کا نفاذ لازمی ہونا

(20)

سوال نمبر 2۔ حساب داری کے ان کوئی سے طریقے ہیں جنہیں تسلیم سے حق کر رہی۔

(20)

سوال نمبر 3۔ مٹاؤ سے کیا مراد ہے؟ پورا قرضوں کی اقسام کی تفصیل سے روشنی ڈالئے۔

(20)

سوال نمبر 4۔ مٹاؤ پر ایک روز محصولات کی چوری کے بارے میں اس نے اسے اس کے تفصیل سے لکھیں۔

(20)

سوال نمبر 5۔ ایشیائی قرضوں کے مندرجہ ذیل اصول پر تفصیلی روشنی ڈالئے۔

(20)

سوال نمبر 6۔ فروخت کار کے لیے ایک کا فنڈ نکل کر مندرجہ ذیل کے بارے میں ملاحظہ رکھنا کیوں ضروری ہے؟ تفصیل سے لکھیں۔

(20)

سوال نمبر 7۔ ایکٹ سے کیا مراد ہے؟ محصولات کی لاری اور احکامات کی بنیاد پر اس طرح مٹاؤ کا اہل ہے؟ تفصیل سے لکھیں۔

(20)

سوال نمبر 8۔ مندرجہ ذیل پر نوٹ لکھیں۔

الف۔ کاروبار کے شروع کے لیے مٹاؤ کی ضرورت

ب۔ مٹاؤ سے قرضے کی فراہمی

حصہ (الف)

(5x2=10)

سوال: دو ج ذیل میں سے صحیح اور غلط کی نشاندہی کریں۔

- 1- ایجنٹ نکلوانے کے عوض کام کرتے ہیں۔
- 2- بعض گاڑیوں کے دکان دار پر اعتبار کی وجہ سے دوبارہ اس کے پاس جاتے ہیں۔
- 3- فروخت کے عمل میں سب سے پہلے گاڑی کی ضرورت کی چیز میں دلچسپی پیدا ہوتی ہے؟
- 4- کسی چیز کے کام کرنے کا مظاہرہ کیج کر اس کی حالت پر مبنی ہے۔
- 5- مسکراہٹ فروخت کار کا ایک قیمتی سرمایہ ہے۔

حصہ (ب)

(5x5=25)

سوال: مختصر جواب لکھیں۔

- 1- مٹی کے برتن بنانے کی صنعت
- 2- مقامی مارکیٹ یا اشیاء کی فروخت کے ذرائع
- 3- مصنوعات کا انتخاب و فروغ امری سے صارف کی پسند کا ماحول
- 4- مارکیٹ کی اقسام
- 5- صارفین کی علاقائی خصوصیات

حصہ (ج)

سوال: مندرجہ ذیل سوالوں کے جواب تفصیل سے لکھیں۔

- 1- کاروبار کے فروغ کے لیے کن مراحل سے گزرنا پڑتا ہے؟ مثالوں سے واضح کریں۔ (13)
- 2- اشتہارات دیتے وقت آپ کن اصولوں کو مد نظر رکھیں گے۔ تفصیل سے تحریر کریں۔ (13)
- 3- پاکستان میں گھریلو صنعت کو کن مسائل کا سامنا کرنا پڑتا ہے نیز ان مسائل کو کیسے حل کیا جاسکتا ہے؟ مثالوں کی مدد سے تفصیل سے تحریر کریں۔ (13)
- 4- مصنوعات کی قیمتوں کا تعین کیسے کیا جاتا ہے نیز قیمتوں پر کن سے عوامل اثر انداز ہوتے ہیں؟ (13)
- 5- اشیاء کو فروخت کرتے وقت فروخت کار کو کن مسائل کا سامنا کرنا پڑتا ہے نیز ان مسائل پر کیسے قابو پایا جاسکتا ہے؟ (13)