

Level:Matric

Course name: Selling Of Home

Made Products

Course Code: 200

Semester: Spring 2022

Due Date: 01-08-2022

Late Date: 30-8-2022

Assignment: 3

سوال نمبر: کاروباری دنیا میں اشیاء بازی کی
کیا اہمیت ہے؟ اشیاء کو اچھی طرح پاک

کرنے کے فوائد بھی
تحریر کریں۔

جواب

کاروبار کے فروغ کے

مراحل:

صنعت کار کو خواہ وہ چھوٹے پائے پر کاروبار کرتا ہو۔ اپنے

کاروبار کے فروغ کے لئے چند

مراحل میں سے کامیابی کے ساتھ گزرا ہوگا۔ ان میں سے کچھ

مراحل درج ذیل ہیں۔ 1

مارکیٹ کی معلومات

اور حقیق

اشیاء کی درجہ بندی -2

3.

اشیاء کا برانڈ یا

سیل

. اشیاء کی پینگ 4

5-

نقل و حمل کی

سہولت

مصنوعات کی سجاوٹ و نمائش - مارکیٹ کی معلومات اور حقیق -
گھریلو پانے پر تیار ہونے والی مصنوعات کو فروغ کی غرض سے مارکیٹ
میں لانے سے پہلے صنعت کار کو بازار کے حالات کا اچھی طرح جائزہ لینا
چاہیے اور معلومات حاصل کرنی چاہئیں
کہ اس کے مال کی کھپت کس علاقے میں ہو سکتی ہے لوگوں سے رابطہ قائم
کرے تا کہ وقت کے تقاضوں کے ساتھ لوگوں کی بدلتی ہوئی ضروریات اور
پسند کا اندازہ لگایا جا سکے - نیز پر چون

فروشوں ، تھوک فروشوں اور دیگر کاروباری حضرات سے ملاقات کر
کے ایسی معلومات حاصل کی جائیں جو کاروبار کے فروغ کا سبب بنیں۔

2-

درجہ بندی: از

مختلف کوالٹی کی اشیاء کو الگ الگ قیمتوں پر فروخت کرنا درجہ بندی
کے تحت آتا ہے۔ اشیاء کی درجہ بندی کرنے سے خریدنے اور فروخت
کرنے والے دونوں کو سہولت رہتی ہے اور یہ چیز کاروبار کا فروغ کا
باعث بنتی ہے۔ : اشیاء کا برانڈ یا سیل لگانا

مصنوعات کی تیاری کے بعد فروخت کرنے سے پہلے انہیں کوئی برانڈ نام

ضرور دیں۔ اشیاء کے تام کے بغیر آپ اپنے سامان کو دوسروں تک متعارف نہیں کر سکیں گے۔ مصنوعات خواہ چھوٹے پیمانے پر تیار کی جائیں یا بڑے پائے پر ان پیل لگانا ضروری ہوتا ہے۔ اشیاء کو برانڈ نام دینے کا ایک فائدہ یہ ہے کہ گاہک کو اس کی پسند کی چیز ضرورت کے مطابق وقت ضائع کئے بغیر صرف نام لینے

سے موزوں قیمت پر جاتی ہے آپ کی مصنوعات کی کھپت خواہ ایک علاقہ میں ہو، اپنے ملک میں ہونا بیرون ملک ہو اپنے برانڈ کی وجہ سے خود بخود شہرت حاصل کر لیتی ہیں۔ چونکہ ایسی مصنوعات کی کوالٹی اچھی ہوتی ہے اس لئے کاروبار کے فروغ کا سبب بنتی ہیں۔ 4 اشیاء کی پیکنگ .

اشیاء کی مناسب پیکنگ کاروبار کے فروغ کا باعث بنتی ہے۔ بہت سے دکاندار اشیاء کو فروخت کرنے سے پہلے ان کو تول کر چیک کر لیتے ہیں تا کہ بار بارتولنے کی کوفت سے نجات حاصل ہو اور وقت کی بچت ہو۔ اشیاء کو اچھی طرح پک کرنے کے بہت سے فائدے ہیں مثال کے طور پر 1 پیک کی ہوئی اشیاء کو ایک جگہ سے دوسری جگہ لے جانے میں سہولت رہتی ہے۔

اشیاء گرنے ٹوٹنے اور ضائع ہونے سے بن جاتی ہیں۔ 3- پک کی 2- ہوئی اشیاء کو خریدنے اور فروخت کرنے میں آسانی رہتی ہے۔ وقت کی بچت ہوتی ہے۔

پیک کی ہوئی اشیاء پر ان کالیں ان کی تشہیر کا 4 باعث بنتا ہے۔

پیک کی ہوئی اشیا گاہک کے کور بیداری پر -
مائل کرتی ہیں۔

کاروبار کو فروغ حاصل ہوتا

ہے۔

اس کے علاوہ پیکنگ کے مندرجہ ذیل فوائد بھی ہیں۔ (الف) اشیاء کو حفظان صحت کے اصولوں کے تحت پیک کر کے زیادہ دیر تک محفوظ رکھا جاسکتا ہے۔

مثلاً فروٹ سکوائش، دودھ رہے۔ مصالحے۔ اچار۔ دالیں وغیرہ۔

(ب) اشیاء کی کوالٹی اعلیٰ ہوتی)

ہے۔ (ج) ناپ تول میں فرق نہیں

(ہوتا۔ 1)

دکاندار تھوڑے وقت میں زیادہ گاہکوں کو

فارغ کر سکتا ہے۔

(ر) اشیاء ضائع ہونے سے جانتی ہیں۔)

(0)

گا کہ پی اشیاء خریدتے وقت دکاندار کی مدد نہیں لیتا۔ سوال نمبر : خریدار کا اعتماد بحال رکھنا فروخت کار کی اہم ذمہ داری ہے؟ کیوں اور کیسے اعتماد کو بحال رکھا جاسکتا ہے؟ تفصیل بیان کریں۔

جواب

فروخت کے ل کے پہلون

فروخت کامل سادہ عمل نہیں ہے۔ کاروبار ایک مشکل کام ہے۔ کاروبار

سوچ سمجھ کے ساتھ اور

منصوبہ بندی کے ذریعے کرنا چاہیے تا کہ بہتر

نتائج حاصل ہوں۔

جز کو پینے میں مختلف طریقوں سے چیز کو پیش کرنا بہت اہم ہے۔

لیکن اس سے بھی ضروری بات یہ ہے کہ فروخت کے مسلے کو مختلف پہلوؤں سے دیکھا جائے۔ ان میں چند پہلو یہ ہیں:- . گاہک کا نقطہ نظر معلوم کرنا 2 گاہ سے بات چیت کرنے کی تیاری

3-

منڈی کے متعلق معلومات 4 گاہک کا اعتماد اور عزت حاصل کرنا

5-

دوستانہ ماحول پیدا کرتا گاہک کا نقطہ نظر معلوم کرنا
گاہک سے بات چیت کے شروع میں ہی گفتگو اس طرح کی جائے کہ
گاہک کی ضرورت اور

اس کا کسی چیز کی خرید سے متعلق نقطہ نظر معلوم کیا جائے۔ تاکہ ایک کی ضرورت کا پوری طرح پتہ لگے۔ اور آپ یہ جان لیں کہ گاہک کو اصل میں کیا چیز چاہیے۔ اور ستم کا کام وہ اس سے لینا چاہتا ہے۔ اس سے آپ کو یہ فائدہ ہوگا کہ آپ اپنی چیز کو اپنی ضروریات کو پورا کرنے کے لحاظ سے پیش کر سکیں گی اور ان خصوصیات پر زیادہ زور دیں گی جن کی گاہک کو تلاش ہے۔ گاہک کے نقطہ نظر کو سامنے رکھتے ہوئے آپ اس طریقہ سے بات کر سکتی ہیں۔ گاہک سے بات چیت کی تیاری گھریلو پانے پر بنائی ہوئی چیزوں کی فروخت میں گاہک کو مختلف قسم کے آتے ہیں اور مختلف اوقات میں آتے ہیں اس کے علاوہ بہت سے گاہکوں کی دوپوں کا بھی علم نہیں ہوتا۔ لیکن اگر کوئی فرد باقاعدہ طور پر آپ سے خریداری کرتا ہے کہ آپ کو گاہک کی ضرورت کا پتہ چل سکتا ہے اور

آپ اس کی ضروریات اور دنیوں کو بنیاد بنا کر اپنی مصنوعات کو پیش کر سکتی ہیں مثلاً اگر آپ کو علم ہو کہ گا کے ہاتھ کی بنی ہوئی چیز کوشین سے بنی ہوئی چیز کے مقابلے میں زیادہ پسند کرتا ہے تو آپ اپنی مصنوعات کی تیاری

کے عمل کی وضاحت اور اہمیت بتائیں۔ لیکن اس تم کی نانی تیاری کی صورت میں ممکن ہوگی جب آپ کو گاہک کی خاص پسند یا اس کے کام کرنے کے عمل کا کچھ اندازہ ہو۔ ایسا کرنا ہر صورت میں تو شایہ ممکن نہ ہو لیکن اگر آپ شروع میں کوشش کریں تو گا کے کی بچی کا کچھ اندازہ ہوسکتا ہے مثلاً اگر کوئی دوکاندار آپ سے چیزیں خریدنا چاہتا ہے تو اس سے بالواسطہ طور پر شروع ہی میں معلوم کریں کہ اس کے گاہکوں کو کیسی مصنوعات زیادہ پسند ہیں یا اگر آپ کو خود دکانوں پر گاہکوں کو دیکھنے کا موقع ملے تو آپ خود اس کا اندازہ کرسکتی ہیں اور اس تجربے کو سامنے رکھتے ہوئے بات چیت کریں۔ گاکہ سے بات چیت کی تیاری میں اندازے کے مطابق گاہکوں کی رہائش، دکان وغیرہ کا اندازہ ہو سکے تو آپ زیادہ اچھے طریقے سے بات چیت کرنے کے قابل ہوں گی۔ منڈی کے متعلق معلومات

آپ کو معلوم ہونا چاہیے کہ علاقے میں کس مصنوع (بنائی ہوئی) چیز کی ضرورت ہے یا ایسی کوئی چیز ہے جو فروخت ہوتی ہے اور علاقے کے لوگوں کو ضرورت ہے یا قریبی گاؤں یا شہر میں لوگ کون کون کی اشیاء استعمال کرتے ہیں اور خریدتے ہیں نیز قیمتوں کے اتار چڑھاؤ کا بھی

علم ہوتا کہ ممنوی چیز کی قیمت وغیرہ کے سلسلہ میں آپ وضاحت کر لیں۔ اس کے علاوہ آپ یہ

بھی معلوم کرنے کی کوشش کریں کہ کوئی چیز میں کسی قسم کی منڈی میں فروخت کی جائیں تا کہ منافع زیادہ ہو اور اشیاء کی فروخت بھی زیادہ۔ آپ

منڈی سے متعلق معلومات کی بنیاد پر اپنی مصنوعات کی قسم کا فیصلہ کرسکتی ہیں نیز قیمت زیادہ حقیقت پسندانہ ہو گی۔ اس کے علاوہ آپ کو مناسب: تم کی منڈی کے چنار میں آسانی ہوگی۔ گاہک کا اعتماد اور احترام حاصل کرنا گاہک سے بات چیت کرنے کا اندازہ ایسا ہونا چاہیے کہ گا کہ آپ کو دھوکہ باز در مکار نہ تھے۔

بلکہ وہ آپ پر اعتاد کرے اور آپ دونوں کو ایک دوسرے کی عزت کا احساس ہو۔ اس طرح آپ گا کہ میں اس ممنوع (بنائی ہوئی چیز کی خرید میں دہپی پیدا کرسکتی ہیں اور اس طرح آپ حقیقت میں چیز فروخت نہیں کریں گی بلکہ لوگ آپ سے خریدیں گے۔ دوسرے لفظوں میں آپ آپس میں اعتماد کا ایسا ماحول پیدا کریں کہ میں آپ کی بتائی ہوئی چیز خریدنے کا شوق پیدا ہو۔ مثال کے طور پر اپنی بنائی چیزوں کی کوالٹی یا قیمت کے متعلق تمہیں کھانے سے گا کہ آپ پر اعتماد نہیں کرے گا۔ دوستانہ ماحول پیدا کرنا

گا ک کا اعتماد حاصل کرنے اور اس کے دل میں خریداری کی خواہش کو زیادہ کرنے کا راز دوستانہ ماحول میں ہے۔ شروع میں السلام علیکم کہنا، گا کل کا حال پوچھنا، بیٹھنے کے لئے کہنا، بیگ وغیرہ کو رکھنے میں بد دیا یا اس کے رکھنے کی جگہ کی طرف اشارہ کرنا وغیرہ ایسی باتیں ہیں جن سے ماحول دوستانہ ہو سکتا

ہے۔ اس کے بعد فروخت کی بات چیت ہو سکتی ہے۔

سوال نمبر : کن اصولوں کو مد نظر رکھتے ہوئے کاروبار کو وسعت دی جاسکتی ہے؟

جواب: کاروبار کے فروغ کے اصول

انسان خواہ کتا ہیں ، مجھدار اور ہنر مند کیوں نہ ہو اس وقت تک اس

کے کاروبار کو فروغ حاصل

نہیں ہوسکتا جب تک کہ وہ کاروبار کے اصولوں پر عمل نہیں کرے گا۔

: ایسے چند اصول درج ذیل ہیں۔ 1 اشیاء کا اعلیٰ معیار اور مناسب قیمت

کاروبار کے فروغ کے لئے سب سے بنیادی بات یہ ہے کہ جن اشیاء کو

مارکیٹ میں فروخت کے لئے لایا جا رہا ہے ان کا معیار اعلیٰ ہو۔ دوسری بات

یہ ہے کہ ان اشیاء کی مناسب قیمت وصول کی جائے تا کہ خریدنے والے

کوئی ہو کہ اس نے یہ چیزیں قیمت پر خریدی ہے۔ 2- انسانی تعلقات اور اعیان

کاروبار میں انسانی تعلقات اور گاہک کا اعتماد حاصل کرنے کے بارے میں

آپ یونٹ نمبر 6 میں تفصیل سے پڑھ چکے ہیں یہاں صرف اتنا کہ وینا کافی ہے

کہ کاروبار کے فروغ میں گاہک کے ساتھ اچھے تعلقات رکھنا اور خلوص

ومحبت اور ایمانداری سے برتاؤ کرنا بہت اہمیت کا حامل ہے۔

گویا کاروبار کا اصل مقصد اشیاء کی زیادہ سے زیادہ فروخت ہے اور

فروخت کا دارومدار دکاندار

کے اعمار، دیانت داری، جائز منافع اور خوش

:اخلاقی پر ہے۔ 3- اسلامی اصولوں کی پابندی

اسلام ہر شعبہ زندگی میں انسان کی رہنمائی کرتا ہے کاروبار کے

فروغ کے بارے میں آنحضور

کی تعلیمات یہ ہیں کہ:-

1 ناپ تول پورا کرو۔

2-

چیزوں میں ملاوٹ نہ

کرو۔

ذخیرہ اندوزی نہ

کرو۔

جائز منافع وصول

کرو۔

جو چیز دکھائی جائے وہی فروخت کرو۔ 5. 6

گاہکوں کے ساتھ خوش اخلاقی سے پیش

آؤ۔

اسلام کی تعلیمات اتنی واضح اور جامع ہیں کہ ان پر عمل کرنے سے نہ

صرف کاروبار کو فروغ ہوتا ہے

بلکہ آمدنی میں بھی برکت ہو جاتی ہے۔ کاروبار کی ساکھ بحال ہو جاتی ہے

گاہکوں کا اعتماد بحال رہتا ہے۔

رزق حلال ہو جاتا ہے انسان خدا تعالیٰ پر بھروسہ کر کے نہ صرف خود مطمئن

اور خوشحال رہتا ہے بلکہ گاہکوں کے ساتھ حسن سلوک سے پیش آتا اور انہیں

میخ چیری قیمت پر فروخت کر کے ان کو ہمیشہ کے

لئے اپنا گرویدہ بنالیتا ہے۔ کاروبار خواہ چھوٹے پینے پر ہو یا بڑے پانے پر

کاروبار کو فروغ ان اسلامی اصولوں پر عمل کرنے سے ہی ہو سکتا ہے۔ کاروبار

میں دیانت داری نہ صرف انسان کی بلکہ قوموں کی

معراج ہے۔ دوسری غیر مسلم قوموں نے ہی اصول اپنائے ہیں اور معیشتی

دنیا میں نام پیدا کیا ہے۔

سوال نمبر لوگوں کی نوعیت میں ذرائع نقل و حمل اور

مواصلات کی اہمیت تفصیل سے بیان کریں۔ جواب جواب :

ذرائع نقل و حمل کا کردار

قیمت کانتین ایک ایسا اہم مسئلہ ہے کہ جس پر لاگتوں، مقابلہ طلب ورسد کے

علاوہ دیگر کئی عناصر بھی اثر انداز ہوتے ہیں۔ ان عناصر میں ایک عنصر ذرائع نقل و حمل اور مواصلات کے ذرائع بھی ہیں ذرائع نقل حمل میں ہوائی راستے، ریلیں، سڑکیں اور بحری راستے شامل ہیں۔ ذرائع مواصلات میں ڈاک، تار، ٹیلی فون، اخبار فلم، اشتہارات اور ریڈیوشمار کئے جاتے ہیں۔ دونوں طرح کے ذرائع قوی اور بین الاقوامی تجارت میں استعمال ہورہے ہیں۔ گھریلو طور پر بنائی جانے والی اشیاء کے لئے ان

ذرائع کی شدت سے ضرورت محسوس ہوتی ہے۔ تاہم ٹیلی فون اور سڑک کی اہمیت پر بھی مسئلہ ہے۔ ذرائع مواصلات کے ذریعے آپ کو اس بات کی خبر ملتی ہے کہ اس پاس کے علاقوں اور مختلف منڈیوں میں کون کونی اشیاء زیادہ مقبول ہیں اور ان کے زرخ کیا ہیں۔ اس طرح آپ فیصلہ کرسکتی ہیں کہ اپنی اشیاء کو کس منڈی میں فروخت کریں۔ اگر نزدیکی منڈی میں آپ کے بنائے ہوئے گلدانوں، میز پشوں یا مغل طرز کے کپڑوں کی قیمت (فرض کر لیں) 50 روپے ہے جب کہ ذرا فاصلے کی منڈیوں کے بارے میں آپ کو اطلاع ملتی ہے کہ قیمت 80 روپے ہے۔ تو آپ اپنی تیار کی ہوئی اشیاء فاصلے کی منڈی میں فروخت کرنا چاہیں گی۔ یہاں آپ کو ذرائع ابلاغ حمل اور انکی لاگت کا بھی خیال کرنا ہوگا اور راستے کی چوٹی کا بھی۔ اگر فرض روپے آتی 10 (Cost) کر لیں کہ فی گلدان پای میز پوش آپ کی لاگت انتقال ہے اور راستے میں دو جگہ 5 روپ چنلی بھی دینی پڑتی ہے تو یہ مصارف برداشت کرنے کے بعد بھی آپ کو مزیدوں روپری گلدان پای میز پوش بچت ہوسکتی ہے۔ ذرائع کی غیر موجودگی

اگر ذرائع نقل و حمل موجود نہ ہوں تو منافع کے مزید امکانات کے باوجود آپ اپنی اشیاء فاصلے والی منڈیوں میں پہنچا کر فائدہ نہیں اٹھا سکتیں۔ اگر ذرائع مواصلات موجود نہ ہوں تو آپ کو بہ اطلاعات ہی نہیں ملیں گی کہ کس کس منڈی میں تینوں اور طلب ورسد کی کیفیت کیا ہے۔ گویا آپ ان

ذرائع بار برداری اور ذرائع خبر رسانی کی بدولت اپنی اشیاء کو بہتر منڈی میں اور بہتر قیمتوں پر فروخت کر سکتی ہیں اور زیادہ منافع کما سکتی ہیں۔
: نزدیکی علاقہ میں پ

اگر کسی دور دراز کے علاقے میں آپ کی اشیاء کی قیمتیں زیادہ بلکہ بہت زیادہ ہوں مگر اس اطلاع کے باوجود آپ اس منڈی میں منافع کے امکانات سے فائدہ اس لئے نہیں اٹھا سکتیں چونکہ اس منڈی تک رسائی آسان نہیں ہے ممکن ہے وہاں تک سڑک نہ جاتی ہو۔ وہاں پہنچنے میں 3 یا 4 دن لگ جاتے ہوں۔ یا وہاں کی زبان آپ کو نہ آتی ہو۔ یا وہاں آپ کی کوئی پہلے سے جان پچان نہ ہو۔ ایسے حالات میں اپنی شے کو اپنی نزدیکی علاقے میں نیا فروخت کر لینا بہتر رہتا ہے۔

سے سوال نمبر : مصنوعات کی نیت کے خالی تھین سے کیا مسائل جنم لیتی ہیں۔
نیز ان پر کسی تا پایا جاسکتا ہے؟

جواب

جواب : مصنوعات کی قیمت

: کامین

مصنوعات کی قیمت کے قلدتمین سے پیدا ہونے والے
مسائل درج ذیل ہیں۔

کاروبار میں نقصان: . مصنوعات کی -

تیاری سے لے کر ان کی فروخت تک کسی بھی بڑے
خرچ کو بھول کر قیمت کا تعین کرنے سے گھریلو صنعت کار کو اپنے
کاروبار میں نقصان کا سامنا کرنا پڑ سکتا ہے۔ اور صنعت کار کو سمجھ نہیں
آتی کہ کاروبار میں نقصان کیوں ہو رہا ہے۔ مثال کے طور پر اگر کوئی
خاتون کڑھائی کی چادروں کی صنعت شروع کرتی ہے اور وہ چادروں کو
فروخت کرتے وقت اس قیمت پر فروخت کر دیتی ہے جس پر اس نے چادر

کی تیاری کے لئے کپڑا خریدا تھا تو ظاہر ہے اس کو نقصان ہی ہوگا۔ کیونکہ چادروں کی تیاری کے دوران استعمال ہونے والے دھاگے اور رنگ وغیرہ کی قیمت کپڑے کی قیمت میں لگانا بھول جائی ہے جس سے اس کو بے حد نقصان اٹھانا پڑتا ہے۔

دوسری صورت میں
چڑے

- کیلوں - دھاگوں وغیرہ کی قیمت جمع کر کے

اور پھر مزدوری

کی قیمت بھی بہت زیادہ لگا دیتی ہے تو نینجا گھر لوٹ پر تیار کردہ ایک جوتے کے جوڑے

کی
قیمت

بازار میں ملنے والے اسی قسم کے
جوڑے

کی نسبت سے دوگنا یا تین گنا ہو جاتی ہے۔ اور صارف اس کو خریدنے سے انکار کرتا ہے۔ جس کی وجہ سے تمام تیار شدہ مال سٹور پر پڑا رہتا ہے اور گھریلو صنعت کو نقصان پہنچا رہتا ہے۔

اس صورت حال سے بچنے کے لئے ضروری ہے کہ تینوں کا تعین کیا جائے اور قیمت کاتعین کرنے سے پہلے بازار میں موجود اشیاء کا جائزہ لے لیا جائے تا کہ بعد میں دشواری کا سامنا نہ کرنا پڑے۔ 2 غیر معقول منافع

مصنوعات کی نامناسب قیمت لگانے سے ضروری نہیں کہ کاروبار میں
نقصان ہی ہو۔ یہ بھی ممکن

ہے کہ غیر معقول منافع حاصل ہو جس کی وجوہات جانا ایک گھریلو خاتون کے لئے ممکن نہیں ہو سکتا۔ خاص کر ایسی خاتون جس نے پہلے ایسا کام نہ کیا ہو۔

اگر ایک خاتون جوتوں کی قیمت لگاتے وقت
- چڑے۔ دھاگے رنگوں اور مزدوری کی قیمت تو جمع کر لیتی ہے اور جوتوں
کی قیمت کا تعین بھی ہوتا ہے۔

اور یہ جوتے بازار میں فروخت ہونے والے جوتوں سے کم قیمت بھی ہیں اس
لئے ہاتھوں ہاتھ فروخت بھی ہو گئے۔ لیکن جب حساب کتاب کیا گیا تو لاگت کی
نسبت منافع بہت کم موصول ہوا جس کی وجہ سے گھریلو صنعتکار بے حد دل
برداشتہ ہوا۔

کیونکہ وہ جوتوں میں لگائے جانے والے کیلوں کی قیمت جمع کرنا بھول گئی
اور دوسرا وہ خرچہ شامل کرنا بھول گئی جو اس نے ساتھ والے قصبے میں جا
کر چراخر برا اور سواری والے کو پیسے ادا کئے

مینی آمد و رفت پانے والا خرچ بھی ٹوٹل قیمت میں جمع نہ ہو سکا۔ نتیجہ یہ ہوا
کہ کیلوں اور آمدورفت کا خرچ مزدوری پر اثر انداز ہوا اور منافع کم ہو گیا۔
یعنی مزدوری کی لاگت پوری نمل کی اور صنعت کار کے محنت اور وقت کا
نقصان ہوا اور منافع کم ملا۔ لہذا ثابت ہوا کہ اشیاء کی قیمتوں کا تعین کرتا
نہایت اہم ہے اور اس کے ساتھ ساتھ اخراجات کا تخمینہ لگانا اور اس کو اشیاء
کی مزدوری کی لاگت میں شامل کرنا اہم ہوتا ہے۔ تاکہ غیر ضروری نقصان
اور غیر معقول منافع کی پریشانی سے نجات مل سکے۔