

Matric Level:

Course name: Selling Of Home Made Products

Course Code: 200 Semester:

Spring 2022

Due Date: 30-08-2022

Late Date: 30-8-2022

Assignment: 4

سوال نمبر : گھریلو پائے  
پر تیار کر کے اشیاء کو  
بیتے وقت قانونی طلب  
ورسد کا خیال رکھنا کیوں  
ضروری ہے ؟ تفصیلاً  
تحریر کریں۔

جواب: قانون طلب ورسد

گھریلو پائے پر تیار کر کے اشیاء کو بازار میں بیچتے وقت اس بات کا  
بھی خیال رکھنا پڑتا ہے کہ  
متعلقہ اشیاء کی طلب اور رسد کی  
کیا کیفیت ہے۔

طلب کی قوت:

کسی شے کی قدر و قیمت پر اثر انداز ہونے والی ایک اہم قوت کا نام طلب ہے۔  
اگر کوئی شے زیادہ مقدار میں طلب کی جاتی ہے تو اس کی قیمت بھی زیادہ  
ہوتی ہے۔ اس بات کی وضاحت ایک مثال سے ہوسکتی ہے۔ آج کل ٹھنڈا پانی  
پینے کے لئے گاؤں گاؤں واٹ کر چکے ہیں۔ واٹر کولروں کی بڑھتی ہوئی

مقبولیت کے سبب ان کی قیمت میں اضافہ ہوتا جا رہا ہے۔ اس کے بیس مٹی کے گھڑے اب کم استعمال ہوتے ہیں۔ گھوڑوں کی طلب میں کمی آنے سے ان کی قیمت بھی متاثر ہو سکتی ہے۔ یہی حال مٹی کے برتنوں لکڑی کے جوتوں ہاتھ کے پنکھوں، کھدر کے کپڑوں کا ہے۔ یہ سب چیزیں موجود زمانے میں کم طلب کی جا رہی ہیں۔ ان کے باکس پلاسٹک کے کراکری سیٹ، چمڑے کے جوتے بلی کے پکھے، نائلون کے کپڑے مقبول ہوتے جا رہے ہیں۔ طلب کے کم ہو جانے سے اول الذکر چیزوں کی قیمتیں چکی طرف آرہی ہیں اور موخر الذکر کی قیمتوں میں اضافے کا رجحان ہے۔

مقبولیت اور قیمت:

آپ گھریلو پانے پر جوھی شے بنا رہی ہیں مثلاً مصالحہ جات، سر میں لگانے والا تیل، صابن، کروشیا کا کام، ہندی، گوشہ کناری کا کام، دیواروں پر لٹکانے والی تصویروں، میز پوش، غلاف، گلدان، پھول وغیرہ تو ان کی قیمت کا تعین کرتے ہوئے یہ ضرور دیکھ لیتے کہ یہ اشیاء پہلے سے زیادہ مقبول ہیں یا نہیں۔ اگر آپ مقبول عام چیز ملا کر اسے بنا رہی ہیں تو آپ قیمت اس کی لاگت سے زیادہ رکھ سکتے ہیں۔ اس کے برعکس اگر آپ کوئی ایسی چیز تیار کر رہی ہیں جس کی طلب سگڑتی جا رہی ہے مثلاً از اربند جس کی جگہ بیلٹ نے لے لی ہے (یا چوٹیاں اور پر ترے) جن کی جگہ وگ نے لے لی ہے) این جس کی جگہ مختلف کریں مقبول ہو رہی ہیں تو آپ قیمت کو ایک سی جگہ شکم رکھئے اضافہ کہے۔

رسد کی

قوت

قیمت کو براہ راست متاثر کرنے والی دوسری قوت رسد کہلاتی ہے۔

قیمت مقرر کرتے وقت آپ ضرور دیکھئے کہ آپ جیسی اور کتنی ہیں یا ادارے آپ جیسی اشیاء تیار کر رہے ہیں۔ اگر کسی شے کو تیار کرنے اور بیچنے والے بہت سے ادارے ہوں تو قیمت میں کمی کاربان ضرور نمودار ہوتا ہے۔ اگر کسی شعبہ سے بہت کم لوگ وابستہ ہوں یا تھوڑی مقدار میں اشیاء تیار ہو کر کانوں، بازار یا منڈی میں پری

ہوں تو ایسے حالات میں قیمت زیادہ

رکھی جاسکتی ہے۔ رسد اور قیمت

آج کل لفافہ بنا کر دکانوں کو فراہم کرنا اور بجلی سے چلنے والے

اور گرائنڈرز (Mixers) کروں

سے ہیں کر مختلف مصالے بازار (Grinders)

میں بیچنا بہت مقبول

ہے۔ ان دونوں کا رویاروں نے بہت سے لوگ اور گھریلو خواتین وابستہ ہیں زیادہ رسد ہونے کے باعث ان کی قیمتوں میں اضافہ کی گنجائش نہیں ہے اس کے برعکس مرغبانی انڈوں کی فراہمی، شیشوں والی وائیں اور ٹوپیاں بنانا، سلمی ستارہ کا کام، عطرسازی، شہد کی پیداوار، مربے اور چٹنیاں بنانا ایسے کام ہیں جن سے نسبتاً کم لوگ وابستہ ہیں۔

ان کی رسد حدود ہے۔ یہی وجہ ہے کہ ان کی قیمتوں

میں اضافہ ہوتا رہتا ہے۔

طلب و رسد کے تینوں پر اثرات کا جائزہ درج ذیل

گوشوارہ میں لیا گیا ہے۔ طلب کی کیفیت رسد کی

کیفیت

قیمت

پراٹ

طلب میں

اضافہ

قیمت میں  
اضافہ

طلب میں کی رسد ساکن

قیمت میں  
کی

طلب ساکن

رسد میں اضافہ . قیمت میں کی  
رسد میں کی

قیمت میں  
اضافہ

سوال نمبر: کاروباری دنیا میں کمیٹی ڈالنے سے کیا  
فوائد ہو سکتے ہیں؟ تفصیل سے بیان کریں۔

رسد سنا  
کن

طلبا کن

جواب

جواب: کمیٹی ڈالنے کا  
طریقہ

گھریلو پائے پر کاروبار کرنے کے لئے پیسے بہر حال اہمیت رکھتا ہے۔

یہ پیسے یا تو اپنی جیب سے

فراہم ہوسکتا ہے یا پھر اس مقصد کے لئے کمیٹی ڈالنے کا طریقہ اختیار کیا جاسکتا ہے۔

کمیٹی ڈالنے کی

سکیم:

سرمایہ کی فراہمی کا ایک طریقہ یہ بھی ہے کہ ایک محلے، بازارگی یا دفتر کے لوگ باہمی تعاون کی بنیاد پر لی "ڈالتے ہیں بارہ، اشارہ، چوبیس اور بعض اوقات میں پانچویں تک ارکان اکٹھے ہو کر کمیٹی ڈال لیتے ہیں۔ ہر رکن یکساں رقم کی فراہمی کا وعدہ کر لیا ہے۔ راقم کی مالیت کا تعین علاقہ کے حالات، کاروباری اہمیت، دفتری حیثیت یا محلے کی پوزیشن پر منحصر ہوتا ہے۔ کمیٹی ڈالنے والے

ارکان 100 روپے ماہوار

سے

لے کر دس ہزار روپے ماہواری کی کمیٹی ڈالتے ہیں۔ کمیٹی کی مجموعی مالیت کا فیصلہ کرنا اس شخص کا کام ہوتا ہے جو میٹی والی سکیم کا تصور پیش کرتا ہے اور اسے چلانے کی ذمہ داری قبول کرتا ہے۔ کمیٹی کی سکیم چلانے والا اپنی سیکیم لے کر اپنے چند جانے والوں، دفتر کے رفقاء کار، محلہ والوں، دوستوں یا گلی کے پڑوسیوں کے پاس جاتا ہے۔ انہیں ہر ماہ جو رقم کمیٹی کے

کمیٹی نکالنے کا طریق کار طے کرتا ہے۔ جب یہ تمام معاملات طے ہو جاتے ہیں تو سب لوگوں سے ہر ماہ کی کمیٹی اکٹھی کرتا ہے۔ جو رقم اس طرح ملتی ہے وہ اسے اپنے استعمال میں لے آتا ہے کیونکہ کمیٹی کے حق داروں میں اکثر سب سے پہلا نام

خودای کا ہوتا ہے۔

جواب: بیٹی ڈالنے کے فوائد

کمیٹی ڈال کر رقم یک مشت حاصل کرنے سے کئی فوائد حاصل ہوتے ہیں جو درج ذیل ہیں۔

1-

کمیٹی ڈالنے پر ہر فرد کو بیک وقت اکٹھی رقم مل جاتی ہے۔

2- تمام مہران میں بچت کرنے کی عادت پڑتی ہے۔

3. آسان قسطوں میں کمیٹی کی ادائیگی آسان

ہوتی ہے۔ 4 عام طور پر منتظم فرد کو سب سے پہلے کمیٹی کی رقم مل جاتی ہے۔ کا کوئی فر کمیٹی کی ٹیم سے علیحدہ ہونا چاہی تو ہوسکتا ہے۔

کے

افراد کے داخل کی گنجائش

موجود رہتی ہے۔

7-

کی عمر کو کوئی مالی نقصان نہیں اٹھانا پڑتا۔ 8-

ممبران کو بیٹی کی رقم دینے کا فیصلہ قرعاندازی

سے ہوتا ہے اس

لئے کی جانبداری کی

گنجائش نہیں ہوتی۔

کمیٹی ڈالنے کی

شرائط:

کمیٹی ڈال کر سربانی کی فراہمی کی کیم گل محل محلہ اور دفتر

دفتر چلتی ہے۔ ایک سیم ل ہوتی ہے تو  
دوسری شروع کردی جاتی ہے اس سکیم کو چلانے کے لئے چند بنیادی  
شرائط ہوتی ہیں جو درج ذیل ہیں۔ 1  
تظم فردکا ایماندار اور باہمی محالت میں راست باز  
ہونا ضروری ہے۔

2-

تمام لبران سے بروقت کمیٹی کی رقم وصول کر  
انتظم کا اہم فرض ہے۔  
ہم خیال لوگوں کو اکٹھا۔ 3  
کرنے سے بیٹی کی کامیاب رہتی ہے۔  
ماہانت کا فیصلہ سوچ سمجھ کر 4  
کرنا چاہیے۔

کر دیکھا جائے کہ کوئی شخص رقم لے کر اگلی قسطیں  
-دینے سے انکار نہ کرے۔ 6

قرعہ اندازی سب کے سامنے اور سب کی تسلی  
کے مطابق ہونی چاہیے۔

نتظم کا ہر فرد سے رابطہ قائم -?  
رہنا ضروری ہے۔

اگر درج بالا شرائط پوری کردی جائیں تو کوئی بھی کمیٹی کی سکیم کو .  
کامیابی سے چلا سکتا ہے اور اگر  
وتنظم ہے تو عام طور پر پہلی بیٹی خود لے کر اپنے کاروبار کے  
لئے مالیات فراہم کر سکتا ہے۔

علامہ اقبال اوپن یونیورسٹی کی معلومات کے

سوال نمبر مالیات کی فراہمی کے لیے کن ذرات کا ہونا  
ضروری ہے؟ زہمیت بھی بیان کریں۔

جواب

مالیات کی اہمیت

آج سے ہزاروں سال پیشتر جب ”ز ایجاد ہوا تو اس وقت سے زر کو طاقت  
ورثے کی حیثیت حاصل ہوگی اسے یہ قوت آج بھی حاصل ہے۔ یہ قوت اس قدر  
ہمہ گیر ہے کہ کچھ لوگوں نے اسے باقاعدہ دیوتا کا درجہ دیا۔ ان افراد میں  
قارون کا نام باآسانی لیا جاسکتا ہے۔ سیزر کی قوت ہی تھی کہ جس  
نے لوگوں کو خود اس کے نام پر لڑنے مرنے پر آمادہ کیا۔ زر کی ایجاد سے  
پہلے دنیا میں فساد کی دو وجوہات تھیں۔ ایک زن اور دوسری زمین۔ اب اس میں  
تیسری کا بھی اضافہ ہو گیا ہے۔ فی زمانہ فساد کی جڑیں تین ہیں یعنی زن، زمین  
اور زر کی اہمیت کے پیش نظر ہی چور، ڈاکو، زراور دولت ی لینے پر نظر  
رکھتے ہیں۔ صنعت کار، سرمایہ کار، کاروباری لوگ وغیرہ بھی زرینی سرمایہ  
کے ہی محتاج ہوتے ہیں ایک مفکر نے کہا تھا کہ اگر چہ زرتو خدا (Capital)  
”نہیں ہے پر حاجات پوری کرنے پر قدرت رکھتا ہے۔“

: مالیات کی فراہمی کے ذرائع

کاروبار چھوٹے پینے کا ہو یا بڑے پینے کا، سرمائی کی فراہمی بہر حال  
ضروری ہے۔ سرمایہ کی موجودگی سے کئی مسائل خود بخود مل ہو جاتے ہیں  
مگر سرمائی کی کاروباری لوگوں کی راہ میں رکاوٹ نہیں بنتی۔ سرمایہ  
کی سے ایک عارضی دشواری ضرور ہوتی ہے مگر ذہین لوگ مختلف  
ذرائع کا سہارا لے کر

سرمایہ کی کو فراوانی میں بدل لیتے ہیں۔ سرمائی کی فراہمی کے کئی

ذرائع کی ہیں۔ جو سب ذیل ہیں۔ 1

ذاتی ذریعے سے مالیات  
فراہم کرنا

2-

کمپنی ڈال کر مالیات  
حاصل کرنا

3-

قرض کے ذریعے سرمایہ وصول کرتا و  
اعتباری قرض یازر کے ذریعے مالیات  
حاصل کرنا

گھریلو پیمانے پر سلائی کڑھائی کا کام کرنا ہو یا لحاف گدے جھرنے اور  
ڈورے ڈالنے کا کام ہو یا مٹی کے برتن کھلونے بنانے کا کام ہو یا صابن  
سازی اور شہروغیرہ پیدا کرنے کا کام ہو۔ یہ سب کام اگر اپنے ہی سریابی  
سے انجام دیئے جائیں تو یہ مفید اور قابل اعتماد طریقہ کار ہے۔ ماضی میں  
یومیہ یا ماہانہ بچایا ہوا رو پیا نہ آپ کے کام آسکتا ہے یا اگر آپ کو کوئی رقم  
یک مشت مل گئی ہو تو اسے بھی گھر یلو طور پر اشیاء کی تیاری کے لئے  
محفوظ انداز میں استعمال کیا جاسکتا ہے ممکن ہے کہ آپ کا کوئی انعامی بانڈ  
نکل آیا ہو اس طرح جو آپ کے ہاتھ آئے اسے بھی گھر یلو طور پر پیدائش  
اشیاء کے لئے وقف کیا جاسکتا ہے۔ ذاتی طور پر سرمایہ کی فراہمی کا ایک  
اور ذریعہ بھی ہوسکتا ہے کہ آپ کو ریٹائرمنٹ کے وقت کوئی فنڈ کی مشت  
حاصل ہو گیا ہے۔ یہ تم کبھی گھر یلو پانے پر اشیاء سازی کی بنیادیں سکتی ہے۔  
:کتنے فیصد سرمایہ کاروبار میں لگا ئیں

ذاتی طور پر کسی شخص کے پاس کتنی سرمایہ کیوں نہ ہو۔ وہ تمام کا تمام کسی  
بھی کاروبار میں لگا دیا اچھی بات تو نہیں ہوتا اتی مالیات ہی محدود ہوتی ہیں۔

عقل مندی کا تقاضا یہ ہوتا ہے کہ جام پی، اچار، چٹنیاں دیکھیں میل، کروشیا کا کام اور ایسے ہی دوسرے کام کرتے ہوئے سب سے پہلے یہ دیکھا جائے کہ منڈی کے حالات موافق ہیں؟ موزوں حالات کی موجودگی کے باوجود ذاتی مالیات کا زیادہ سے زیادہ نصف حصے کی کاروبار میں لگانا چاہیے۔ تمام سریابی گانے کا خطرہ مول لینا قتلندی تصور نہیں کیا جاتا۔ نصف سرمایہ لگا کر کاروبار کو بتدرتی ترقی دینا کامیابی کی دلیل سمجھا جاتا ہے۔ کسی بھی کاروباری تھی کو اپنے تمام اڈے

ایک ہی ٹوکری میں نہیں رکھنے چاہئیں اگر کسی بھی معمولی سی کوتاہی یا

علنی کے سبب کاروبار کو دھچکا لگ جائے تو تمام سرمایہ ڈوب جاتا ہے۔ تمام سرمایہ ڈوب جانے کی شکل میں انسان دو وقت کی روٹی کا بھی محتاج ہو جاتا ہے۔ اس طرح لینے کے دینے پڑ جاتے ہیں۔ کہاں تو کاروبار کرنے چلے تھے اور کہاں گھریلو سرمایہ سے بھی ہاتھ دھو بیٹھے۔ چلے تھے آمدنی بڑھانے اور نقصان کر بیٹھے روز مرہ کی روزی کا بھی کاروباری ماہرین کا کہنا ہے کہ ذاتی سرمایہ کا نصف حصہ ہی سرمایہ کاری کے لئے استعمال کرنا چاہیے۔

سے سوال نمبر لین دین اور حساب داری میں کیا فرق ہے؟ نیز ان کی کیوں ضرورت پیش آتی ہے؟ فوائد کی روشنی میں دلائل دیں۔

جواب : حسابداری کی ضرورت

لین دین خواہ کی نوعیت کا ہو اس کا تمام حساب کتاب زبانی یا نہیں رکھا جاسکتا ہے۔ تو آپ جانتی ہی ہیں کہ لین دین میں آپس کا اعتمادی دیانت داری اور نجرور بنیادی عناصر ہوتے ہیں۔ ان عناصر پر کاروباری معاملات میں نہیں پڑھنی

چاہیے۔ آپس کے لین دین میں اگر اعتماداً ایک بار مجروح ہو جائے تو بیمار کاروباری لوگوں میں خریداروں اور فروخت کاروں دونوں کے لئے ایہ سے کم نہیں ہوا۔

دونوں صورتوں میں فریقین کے اعتقاد اور ساکھ کو خطرہ لاحق ہو جاتا ہے۔ دونوں اقسام میں کوئی ایک بھی حرکت سرزد ہو جانے سے ایک فریق کا سراسر نقصان اور دوسرے کامکمل فائدہ ہو جاتا ہے۔ اس لئے ضرورت اس بات کی ہے کہ ان دونوں حرکتوں کے ارتکاب کی نوعیت نہ آنے پائے۔ یہ چیز ای وقتمکن ہے کہ ہر لین دین کو لکھ لیا جائے۔ ہونے کو تو لین دین زبانی بھی ہوتے ہیں۔ مگر ان میں جھول چوک کا ہر وقت خدشہ رہتا ہے۔ یہی وجہ ہے کہ مجھ دار لوگ چھوٹی سے چھوٹی مالیت کا لین دین بھی تحریری طور پر انجام دیتے ہیں۔ اس بات کو حساب داری کہتے ہیں۔ حسابداری کے فوائد

حسابداری ایک اچھی عادت ہے۔ حساب رکھنے کے کئی فوائد ہیں جو حسب ذیل ہیں۔

حسابداری سے حساب کتاب میں غلطی کا امکان نہیں رہتا۔

2-

جب داری سے کاروبار کی نے مالی حالت کا اندازہ ہو جاتا ہے۔

حساب داری کے سبب فضول خرچی کی نوبت نہیں آتی۔ :

و حساب داری سے اشیاء بنانے کی لاگت کا یہ نقشہ

سامنے آجاتا ہے۔ 5

حساب داری ایک بینی اور غوں چیز ہے۔ اس لئے اس کے ذریعے اندازوں کے خدشات سے

نجات مل جاتی ہے۔ : حساب داری سے قیمت کا  
تعیین کرنے میں مد ملتی ہے۔

7-

حساب داری سے منافع یا نقصان کا تخمینہ لگانا  
آسان ہوجاتا ہے۔

8-

حساب داری سے ٹیکسوں کی ادائیگی ہال محسوس ہوتی ہے۔ و حساب داری  
کی مدد سے مستقبل کی منصوبہ بندی با آسانی کی جاسکتی ہے۔ 10- حساب  
داری سے شک و شبہ یا بھول چوک میں گنجائش نہیں رہتی۔ چنانچہ اس سے  
باہمی اعتماد کو  
تقویت بنتی ہے۔

لین دین کی ضرورت

معاشرہ میں رہتے ہوئے انسان دوسروں کے لئے کام کرتا ہے اور دوسرے افراد  
اس کے لئے کام کرتے ہیں کوئی بھی فرد تنہا اپنی تمام ضروریات پوری نہیں  
کر سکتا۔ وہ دوسروں کے لئے چیز میں بتاتا ہے اور دوسرے اپنی بنائی ہوئی چیز  
میں اسے دے دیتے ہیں۔ مثال کے طور پر کاشت کار خص اپنے لئے گندم با  
چاول پیدا نہیں کرتا بلکہ معاشرہ کے تمام افراد کے لئے یہ اشیاء تیار کرتا ہے۔  
دوسرے افراد اس کے لئے ٹریکٹر، کھاد، ڈیم، بیان میں، موٹر بیس، کتا ہیں اور  
فرنیچر وغیرہ بناتے ہیں۔ گویا ہر شخص کی ایک کام میں مصروف ہے۔  
ہر فرد اپنی ضرورت سے زائد اشیاء معاشرہ کے دوسرے افراد کے حوالہ کر  
دیتا ہے۔ اور ان سے ان کی فاضل پیداوار حاصل کر لیتا ہے۔ ای طرح باہمی  
طور پر لین دین یا خرید و فروخت کی ضرورت پیش آتی ہے۔

سوال نمبر : آجر کے فرائض

تفصیل سے بیان کریں۔

آج کے فرائض:

کاروبار قائم کر لیا جائے تو پھر اسے چلانا یا چلاتے جانا زیادہ مشکل نہیں ہوتا۔ کاروبار کی بنیاد ڈالنا اصل اہم کام ہے۔ کاروبار کی بنیاد ڈالتے وقت کی بھی کاروباری مین نام کیا آج) کو قسم کی ذمہ داریوں کے لئے تیار رہنا پڑتا ہے آجریاناظم کے فرائض درج ذیل ہیں۔  
کاروبار کے لئے مصنوعات کا انتخاب کرنا اور -  
سرمای فراہم کرتا۔

2-

کاروبار کی جگہ کا انتخاب کرنا

3-

خام مال

خریدنا

مزدوروں کو

بھرتی کرنا

5-

مشینوں کی

خرید کرنا

6- حساب کتاب کے لئے انتظامیہ

کی بھرتی کرنا

7 ڈیزائن کی منصوبہ بندی

کرنا

فی شے کی عمل  
تیاری کرا  
و پیداواری عمل کی  
نگرانی کرنا

/ 10-

- 11- کوالٹی کا انتخاب کرتا
  - فروخت کے لئے طری منتخب کرنا
  - 12- منڈی کی تلاش کرتا
  - 13- صارفین سے رابطہ رکھنا
  - 14- ٹیکسوں کی ادائیگی کرنا
  - 15- بنکوں سے رابطہ قائم کرنا
  - 16- قیمت کا تعین کرنا + نعیانقصان کی ذمہ داری قبول کرنا
- . : عمر فرہ

نفعتان کی ذمہ  
داری لین

اور بہار کی بنیاد  
ڈالنا

2-

نفع و نقصان کی ذمہ داری لین این فہرست میں درج کردہ فریضہ نمبر 1 اور فریفہ نمبر 17 درمیانی فرائض کاروبار کے ساتھ لازم و ملزوم کی حیثیت رکھتے ہیں۔ جس طرح کھانے کے دل کے دوران ہاتھ ہلانا، دامن ہلاتا لقمہ اگانا، چباننا، ناک سے سانس لینا وغیرہ لاری باتیں ہیں۔ کاروبار قائم کرنے

کے بعد صرف منافع کی توقع رکھنا غلط ہے۔  
کاروبار میں منافع کے ساتھ نقصان کا بھی ڈر رہتا ہے اس کیفیت کو خطرات  
قبول کرنے کی صلاحیت کہتے ہیں نشی یا ملازم اور کاروباری شخص میں  
بنیادی فرق یہ ہے کہ ملازم گھی بندھی تنخواہ لیتا  
ہے مگر کاروباری حضرات ہر وقت خطرہ کی زد میں رہتے ہیں۔ خطرات  
کو قبول کرنے کی ہمہ وقت تیاری ہی انہیں بڑے بڑے منافع دلواتی ہے۔  
No Risk No ( خطرات نہ ہوں تو منافع بھی نہ ہو۔ لین  
والمقولہ یہاں لاگو ہوتا ہے۔

Downloaded from Tajassus.com