# ALLAMA IQBAL OPEN UNIVERSITY

USMAN NOTES
www.usmannotes.com

**Name:**

**Registration No.:**

**Course Code:** 1345

**Program:** F.A. / I.Com

**Semester:** Autumn 2026

# علامہ اقبال اوپن یونیورسٹی، اسلام آباد

## کورس :اصولِ تجارت(1345)

**سطح :ایف اے / آئی کام**

شعبہ :شعبۂ کامرس

سمسٹر :خزاں(Autumn 2026) 2026

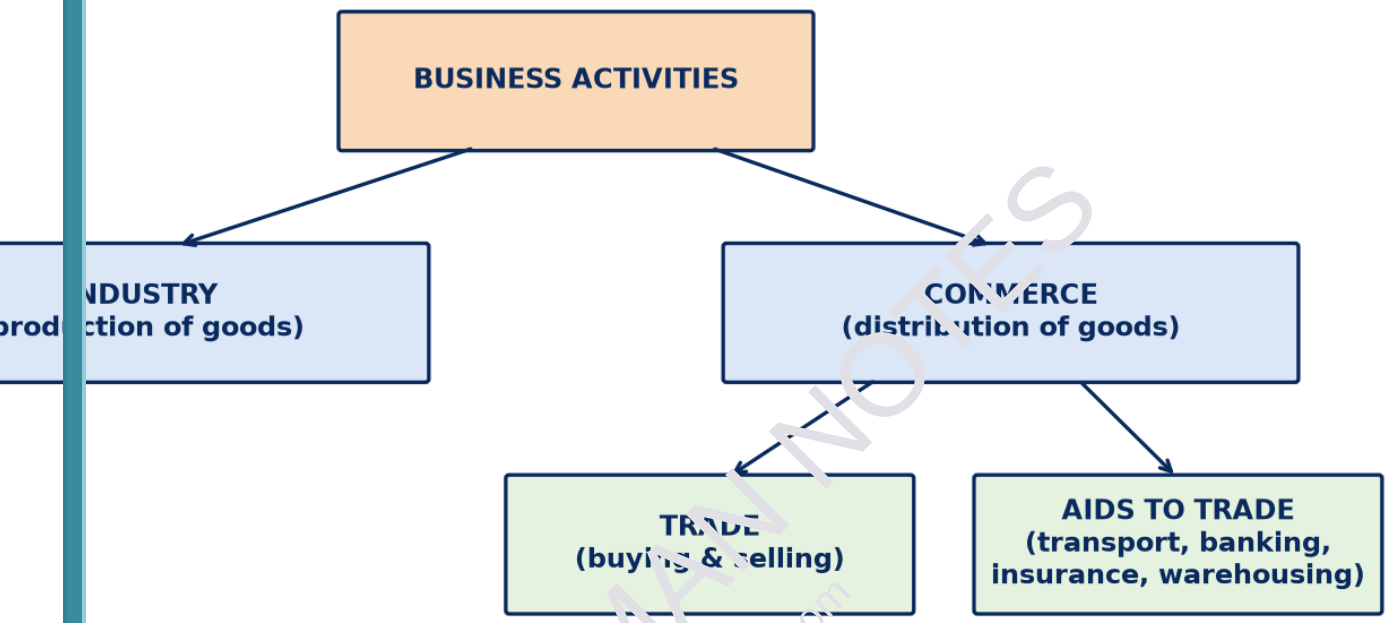
**مشق نمبر) 1 یونٹ 1 :تا(4**

**کل نمبر | 100 :کامیابی کے نمبر40 :**

**SOLVED ASSIGNMENT GUIDE — For Study & Reference**

*نوٹ: یہ حل شدہ گائیڈ صرف مطالعے اور حوالے کے لیے ہے۔ طلبہ سے گزارش ہے کہ مشق اپنے الفاظ میں، کورس کی کتاب کے مطالعے کے بعد خود تحریر کریں؛ بعینہٖ نقل کرنا تعلیمی دیانت کے منافی ہے اور یونیورسٹی کی Plagiarismپالیسی کے تحت سزا کا موجب بن سکتا ہے۔*

***دوبارہ اشاعت کا نوٹ (Re-issue Note): یہ گائیڈ کوڈ (1345) کے تحت دوبارہ جاری کی گئی ہے۔ کوڈ (1345) اور کوڈ (346) ایک ہی کورس" اصولِ تجارت "کی دو صورتیں ہیں: کوڈ (346) کے کتابچے میں چار مشقیں شامل ہیں، جبکہ کوڈ (1345) کے کتابچے میں صرف مشق نمبر) 1 یونٹ 1 تا (4 اور مشق نمبر) 2 یونٹ 5 تا (9 شامل ہیں۔ دونوں کتابچوں میں ان دو مشقوں کے سوالات یکساں ہیں، اس لیے جوابات بغیر کسی تبدیلی کے دوبارہ جاری کیے گئے ہیں؛ البتہ سوالوں کی عبارت اس گائیڈ میں کوڈ (1345) کے کتابچے کے عین مطابق درج ہے) مشق نمبر 1 کے سوال نمبر 5 کی عبارت میں دونوں کتابچوں کے درمیان معمولی فرق پایا جاتا ہے(۔***




*شکل :کاروباری سرگرمیوں کی درجہ بندی — صنعت اور کامرس(Labels in English for clarity)*

## سوال نمبر1

*سوال نمبر -1 کاروبار کی تعریف کریں اس کی اقسام اور خصوصیات بھی بیان کریں۔(20)*

## تعارف

انسانی زندگی کی بنیادی ضرورتوں کو پورا کرنے کے لیے جو منظم کوششیں کی جاتی ہیں، کاروبار انہی کا ایک اہم حصہ ہے۔ روٹی، کپڑا، مکان، تعلیم، علاج اور سفر جیسی بے شمار ضروریات انسان خود اکیلا پیدا نہیں کر سکتا، اس لیے معاشرے میں کچھ افراد اشیا تیار کرتے ہیں، کچھ انہیں خرید کر آگے بیچتے ہیں اور کچھ خدمات فراہم کرتے ہیں۔ جب یہ سرگرمیاں باقاعدگی، تسلسل اور منافع کے حصول کی نیت سے انجام دی جاتی ہیں تو وہ کاروبار کہلاتی ہیں۔ کاروبار صرف پیسہ کمانے کا ذریعہ نہیں بلکہ یہ معاشرے کی خدمت، روزگار کی فراہمی اور ملک کی معاشی ترقی کا

بھی ذریعہ ہے۔ ذیل میں کاروبار کی تعریف، اس کی اقسام اور اس کی نمایاں خصوصیات تفصیل سے بیان کی جاتی ہیں تاکہ موضوع کا ہر پہلو واضح ہو جائے۔

## کاروبار کی تعریف

لفظی اعتبار سے کاروبار سے مراد وہ تمام سرگرمیاں ہیں جو اشیا اور خدمات کی پیداوار، خرید و فروخت اور تقسیم سے تعلق رکھتی ہوں۔ ماہرینِ تجارت نے کاروبار کی مختلف تعریفیں بیان کی ہیں۔ ایک سادہ اور جامع تعریف یہ ہے کہ "کاروبار وہ تمام انسانی سرگرمیاں ہیں جو منافع کمانے کی غرض سے اشیا اور خدمات کی پیداوار اور تبادلے کے لیے باقاعدگی سے انجام دی جاتی ہیں۔" اس تعریف سے تین باتیں واضح ہوتی ہیں: اول یہ کہ کاروبار ایک انسانی سرگرمی ہے، دوم اس کا مقصد منافع کا حصول ہے، اور سوم یہ سرگرمی وقتی یا کبھی کبھار کی مرتبہ نہیں بلکہ باقاعدگی اور تسلسل کے ساتھ جاری رہتی ہے۔ مثال کے طور پر اگر کوئی شخص اپنی پرانی گاڑی ایک مرتبہ بیچ دے تو یہ کاروبار نہیں، لیکن اگر وہ باقاعدگی سے گاڑیاں خرید کر بیچتا ہے تو یہ اس کا کاروبار ہے۔

ایک اور تعریف کے مطابق کاروبار وہ پیشہ ہے جس میں کوئی شخص سرمایہ لگا کر خطرہ مول لیتا ہے اور صارفین کی ضروریات پوری کر کے منافع حاصل کرتا ہے۔ اس تعریف میں سرمایہ، خطرہ اور صارف کی خدمت تینوں عناصر شامل ہیں۔ درحقیقت کاروبار کی روح صارف کی ضرورت کو سمجھنا اور اسے مناسب قیمت پر پوری کرنا ہے۔ جو کاروبار صارف کو نظر انداز کر دے وہ زیادہ دیر قائم نہیں رہ سکتا، کیونکہ مقابلے کے اس دور میں صارف کے پاس کئی متبادل موجود ہوتے ہیں۔

## کاروبار کی اقسام: صنعت

کاروبار کو بڑے طور پر دو حصوں میں تقسیم کیا جاتا ہے: صنعت اور کامرس۔ صنعت سے مراد وہ سرگرمیاں ہیں جن کے ذریعے خام مال کو کارآمد اشیا میں تبدیل کیا جاتا ہے یا قدرتی وسائل کو انسانی استعمال کے قابل بنایا جاتا ہے۔ صنعت کی مزید اقسام یہ ہیں: پہلی، استخراجی صنعتیں، جن میں زمین اور سمندر سے قدرتی چیزیں نکالی جاتی ہیں، جیسے کان کنی، تیل و گیس کی تلاش، ماہی گیری اور جنگلات سے لکڑی حاصل کرنا۔ دوسری، پیداواری یا مینوفیکچرنگ صنعتیں، جن میں خام مال کو تیار مال میں بدلا جاتا ہے، جیسے کپاس سے کپڑا، گنے سے چینی اور لوہے سے مشینری بنانا۔ تیسری، تعمیراتی صنعتیں، جن میں عمارتیں، سڑکیں، پل اور ڈیم بنائے جاتے ہیں۔ چوتھی،

جینیاتی یا افزائشی صنعتیں، جن میں پودوں اور جانوروں کی افزائش کی جاتی ہے، جیسے نرسریاں، مرغی خانے اور مویشی پالنا۔

صنعت کسی بھی ملک کی معیشت کی ریڑھ کی ہڈی ہوتی ہے۔ پاکستان میں ٹیکسٹائل صنعت اس کی روشن مثال ہے جو لاکھوں لوگوں کو روزگار فراہم کرتی ہے اور ملکی برآمدات کا بڑا حصہ اسی سے حاصل ہوتا ہے۔ صنعت کے بغیر خام مال بے کار پڑا رہتا ہے اور اس کی اصل قدر سامنے نہیں آتی۔ یہی وجہ ہے کہ ترقی یافتہ ممالک اپنی صنعتوں کو مضبوط بنانے پر خصوصی توجہ دیتے ہیں۔

## کاروبار کی اقسام :کامرس

کاروبار کی دوسری بڑی قسم کامرس ہے، جس سے مراد وہ تمام سرگرمیاں ہیں جو تیار شدہ اشیا کو صنعت سے لے کر آخری صارف تک پہنچاتی ہیں۔ کامرس کے دو بڑے حصے ہیں :تجارت اور تجارت کی معاونت کرنے والی خدمات۔ تجارت میں خرید و فروخت شامل ہے اور یہ اندرونِ ملک تجارت اور بیرونِ ملک تجارت میں تقسیم ہوتی ہے۔ اندرونِ ملک تجارت پھر تھوک تجارت اور پرچون تجارت میں بٹتی ہے۔ معاونت کرنے والی خدمات میں نقل و حمل، بنک کاری، بیمہ، گودام و ذخیرہ اندوزی، اشتہار بازی اور مواصلات شامل ہیں۔ یہ خدمات ان رکاوٹوں کو دور کرتی ہیں جو اشیا کی تقسیم کے راستے میں آتی ہیں، یعنی جگہ، وقت، خطرے، مالیات اور معلومات کی رکاوٹیں۔

مثال کے طور پر پنجاب کے کھیتوں میں پیدا ہونے والا گندم کراچی کے صارف تک اسی وقت پہنچتا ہے جب ٹرانسپورٹ، گودام اور تجارت کا نظام موجود ہو۔ اگر کامرس نہ ہو تو صنعت کی تیار کردہ اشیا کارخانوں میں ہی پڑی رہیں گی اور صارف اپنی ضروریات سے محروم رہے گا۔ اسی لیے صنعت اور کامرس کو ایک ہی سکے کے دو رخ کہا جاتا ہے اور دونوں مل کر کاروبار کی مکمل صورت بناتے ہیں۔

## کاروبار کی خصوصیات

کاروبار کی نمایاں خصوصیات درج ذیل ہیں۔ پہلی خصوصیت معاشی سرگرمی ہے :کاروبار ہمیشہ مال و دولت اور ذریعہ معاش سے تعلق رکھتا ہے؛ مفت خدمت یا خیرات کاروبار نہیں کہلاتی۔ دوسری خصوصیت منافع کا مقصد ہے :ہر کاروبار اس توقع سے شروع کیا جاتا ہے کہ اس سے آمدنی اخراجات سے زیادہ ہو گی۔ تیسری خصوصیت باقاعدگی اور تسلسل ہے :کبھی کبھار کی خرید و فروخت کاروبار نہیں بنتی۔ چوتھی خصوصیت خطرہ اور غیر یقینی صورتِ حال

ہے :مستقبل میں نقصان کا امکان ہمیشہ موجود رہتا ہے، کبھی نرخ بدل جاتے ہیں، کبھی طلب کم ہو جاتی ہے اور کبھی قدرتی آفات آ جاتی ہیں۔ پانچویں خصوصیت سرمایہ کاری ہے :ہر کاروبار کے لیے کم یا زیادہ سرمائے کی ضرورت پڑتی ہے۔ چھٹی خصوصیت اشیا اور خدمات کا تبادلہ ہے :کاروبار میں ہمیشہ کوئی چیز یا خدمت قیمت کے بدلے دی جاتی ہے۔

ان کے علاوہ کاروبار کی مزید خصوصیات بھی ہیں۔ ساتویں خصوصیت صارف کی تسلی اور خدمت ہے، کیونکہ جدید کاروبار کا مرکز صارف ہے۔ آٹھویں خصوصیت قانونی تقاضوں کی پابندی ہے، یعنی کاروبار ملکی قوانین، ٹیکسوں اور لائسنس کی شرائط کے مطابق چلایا جاتا ہے۔ نویں خصوصیت تخلیقِ افادیت ہے، یعنی کاروبار جگہ، وقت اور ملکیت کی افادیت پیدا کرتا ہے۔ دسویں خصوصیت سماجی ذمہ داری ہے، یعنی کاروبار کو معاشرے کے مفادات، ماحول اور اخلاقی اقدار کا خیال رکھنا ہوتا ہے۔ ان خصوصیات کا مطالعہ کرنے سے معلوم ہوتا ہے کہ کاروبار ایک مربوط اور منظم نظام ہے، محض خرید و فروخت کا نام نہیں۔

### جدول :کاروبار کی اقسام اور مثالیں

| مثالیں | ذیلی قسم | قسم |
|---|---|---|
| کان کنی، تیل و گیس، ماہی گیری | استخراجی | صنعت |
| ٹیکسٹائل مل، چینی مل، سیمنٹ فیکٹری | مینوفیکچرنگ | صنعت |
| عمارتیں، سڑکیں، پل، ڈیم | تعمیراتی | صنعت |
| نرسری، پولٹری فارم، مویشی پالنا | افزائشی | صنعت |
| تھوک تجارت، پرچون تجارت، درآمد و برآمد | تجارت | کامرس |
| نقل و حمل، بنک، بیمہ، گودام، اشتہار | معاون خدمات | کامرس |

### نتیجہ

خلاصہ یہ ہے کہ کاروبار انسانی ضروریات کی تکمیل کے لیے انجام دی جانے والی وہ منظم معاشی سرگرمی ہے جس میں منافع، تسلسل، سرمایہ اور خطرہ بنیادی عناصر ہیں۔ اس کی دو بڑی اقسام صنعت اور کامرس ہیں؛ صنعت اشیا پیدا

کرتی ہے اور کامرس انہیں صارف تک پہنچاتی ہے۔ کاروبار کی خصوصیات کا صحیح ادراک ہر طالب علم اور ہر نئے کاروباری شخص کے لیے ضروری ہے، کیونکہ انہی اصولوں کی بنیاد پر کاروبار کامیابی سے چلایا جا سکتا ہے اور ملک و معاشرے کی خوش حالی میں اپنا حصہ ڈالا جا سکتا ہے۔

## سوال نمبر2

*سوال نمبر -2 کامرس کی تعریف کریں کامرس صنعت کے لیے اور صنعت کامرس کے لیے کتنی اہمیت کی حامل ہے؟ مثالوں کے ساتھ واضح کریں۔(20)*

## تعارف

تیار شدہ اشیا کا کارخانے سے نکل کر صارف کے ہاتھ تک پہنچنا ایک طویل سفر ہے، اور یہ سفر کامرس ہی کی بدولت ممکن ہوتا ہے۔ اکثر طالب علم تجارت اور کامرس کو ایک ہی چیز سمجھ لیتے ہیں حالانکہ کامرس کا مفہوم تجارت سے کہیں وسیع ہے۔ تجارت صرف خرید و فروخت ہے جبکہ کامرس میں تجارت کے ساتھ ساتھ وہ تمام خدمتیں بھی شامل ہیں جو مال کی تقسیم میں مدد دیتی ہیں۔ صنعت اور کامرس کا تعلق چولی دامن کا ہے؛ ایک کے بغیر دوسری بے معنی ہے۔ ذیل میں کامرس کی تعریف کے بعد اس باہمی اہمیت کو مثالوں کے ساتھ واضح کیا جاتا ہے۔

## کامرس کی تعریف اور دائرہ کار

کامرس سے مراد وہ تمام سرگرمیاں ہیں جن کا تعلق اشیا اور خدمات کی تقسیم اور تبادلے سے ہو۔ آسان الفاظ میں، کارخانوں میں تیار ہونے والا مال صارفین تک پہنچانے کے لیے جو کچھ کیا جاتا ہے وہ کامرس ہے۔ کامرس کے اجزا یہ ہیں :تجارت، یعنی خرید و فروخت؛ نقل و حمل، یعنی مال کو ایک جگہ سے دوسری جگہ لے جانا؛ گودام و ذخیرہ، یعنی مال کو ضرورت کے وقت تک محفوظ رکھنا؛ بنک کاری و مالیات، یعنی ادائیگیوں اور قرض کی سہولت؛ بیمہ، یعنی خطرات سے تحفظ؛ اور اشتہار و مواصلات، یعنی صارفین کو معلومات کی فراہمی۔ یہ تمام اجزا مل کر اشیا کی تقسیم کے راستے کی رکاوٹیں دور کرتے ہیں۔

کامرس کی اہمیت کا اندازہ اس مثال سے لگایا جا سکتا ہے کہ سردیوں میں کوئٹہ کے سیب اگر کراچی اور لاہور کی منڈیوں تک نہ پہنچیں تو وہ باغات میں ہی ضائع ہو جائیں گے اور شہری صارفین اس پھل سے محروم رہیں گے۔ نقل و

حمل، کولڈ اسٹوریج اور تھوک منڈیوں کا نظام ہی اس پھل کو بروقت اور محفوظ طریقے سے دور دراز کے صارفین تک پہنچاتا ہے۔ یہی تقسیم کا عمل کامرس کہلاتا ہے۔

## کامرس کی صنعت کے لیے اہمیت :منڈی کی توسیع

کامرس صنعت کے لیے سب سے بڑی خدمت منڈی کی توسیع ہے۔ صنعت اپنی پیداوار صرف اسی صورت میں بڑھا سکتی ہے جب اسے یقین ہو کہ تیار مال فروخت ہو جائے گا۔ کامرس مقامی، قومی اور بین الاقوامی منڈیاں مہیا کر کے صنعت کو وسیع پیمانے پر پیداوار کی ترغیب دیتا ہے۔ مثال کے طور پر فیصل آباد کی ٹیکسٹائل ملیں اس لیے دن رات چلتی ہیں کیونکہ ان کا کپڑا نہ صرف پاکستان بھر میں بلکہ یورپ اور امریکہ تک فروخت ہوتا ہے۔ یہ فروخت برآمدی تجارت، بنکوں کی برآمدی مالیات اور جہاز رانی کی خدمات سے ممکن ہوتی ہے، جو سب کامرس کا حصہ ہیں۔ اگر منڈی محدود ہو تو صنعت کو پیداوار گھٹانی پڑے گی اور کارکن بے روزگار ہو جائیں گے۔

اسی طرح اشتہار بازی اور سیلز مین شپ کے ذریعے کامرس نئی طلب پیدا کرتا ہے۔ جب کسی نئی مصنوعات کی تشہیر ہوتی ہے تو صارفین اس کی طرف متوجہ ہوتے ہیں اور صنعت کو پیداوار بڑھانے کا موقع ملتا ہے۔ اسمارٹ فون اور موٹر سائیکلوں کی مثال ہمارے سامنے ہے کہ مؤثر تشہیر نے ان کی طلب میں کئی گنا اضافہ کیا اور صنعتیں بڑے پیمانے پر قائم ہوئیں۔

## کامرس کی صنعت کے لیے اہمیت :خام مال، سرمایہ اور خطرات

کامرس صنعت کو خام مال کی باقاعدہ فراہمی بھی یقینی بناتا ہے۔ درآمدی تجارت کے ذریعے وہ خام مال اور مشینری بیرونِ ملک سے منگوائی جاتی ہے جو اندرونِ ملک دستیاب نہ ہو، جیسے پاکستان کی صنعتوں کے لیے درآمدی تیل، کیمیائی اجزا اور مشینری۔ نقل و حمل کا نظام خام مال کو بروقت کارخانے تک پہنچاتا ہے، ورنہ پیداوار رک جائے گی۔ اسی طرح بنک کاری صنعت کو قرض، کریڈٹ اور ادائیگیوں کی سہولتیں فراہم کرتی ہے۔ بڑے کارخانے اپنی روزمرہ کی ضروریات بنکوں کے اوور ڈرافٹ اور قرضوں سے پوری کرتے ہیں۔

بیمہ صنعت کے خطرات کم کرتا ہے۔ آگ، چوری، سیلاب یا حادثے کی صورت میں بیمہ کمپنی نقصان کی تلافی کر دیتی ہے، اس لیے صنعتی مالک بے فکری سے بڑا سرمایہ لگاتا ہے۔ گودام اور کولڈ اسٹوریج موسم کے اثر سے تیار

مال کو محفوظ رکھتے ہیں، جیسے گندم اور چاول ذخیرہ کرنے سے وہ سارا سال دستیاب رہتے ہیں۔ گویا کامرس کی ہر خدمت صنعت کی کسی نہ کسی ضرورت کو پورا کرتی ہے۔

## صنعت کی کامرس کے لیے اہمیت

دوسری طرف صنعت بھی کامرس کے لیے اتنی ہی اہم ہے، کیونکہ تجارت کا اصل موضوع ہی صنعتی پیداوار ہے۔ اگر صنعتیں اشیا تیار نہ کریں تو تاجروں کے پاس بیچنے کے لیے کچھ نہیں ہو گا۔ تھوک فروش، پرچون فروش، درآمد کنندہ اور برآمد کنندہ سب صنعتی پیداوار پر ہی انحصار کرتے ہیں۔ مثال کے طور پر سیالکوٹ کی کھیلوں کے سامان اور جراحی آلات کی صنعتیں اگر بند ہو جائیں تو ان سے وابستہ ہزاروں تاجر، ایجنٹ اور برآمد کنندگان بے کار ہو جائیں گے۔ صنعت کی ترقی سے تجارت کا حجم بڑھتا ہے اور نئی منڈیاں وجود میں آتی ہیں۔

صنعت کامرس کی معاون خدمات کو بھی روزگار اور کاروبار فراہم کرتی ہے۔ کارخانوں کا خام مال اور تیار مال لانے لے جانے سے ٹرانسپورٹ کمپنیاں چلتی ہیں، صنعتی لین دین سے بنکوں کا کاروبار بڑھتا ہے، کارخانوں کے بیمے سے بیمہ کمپنیاں کماتی ہیں اور صنعتی علاقوں کے اردگرد گودام قائم ہوتے ہیں۔ یوں صنعت کا پہیہ گھومتا ہے تو کامرس کی پوری مشینری حرکت میں آ جاتی ہے۔ صنعتی ترقی کے بغیر کامرس چھوٹے پیمانے کی مقامی خرید و فروخت تک محدود رہ جائے گا۔

## باہمی انحصار کی مثالیں اور نتیجۂ بحث

صنعت اور کامرس کے باہمی انحصار کی ایک واضح مثال پاکستان کی کپاس اور ٹیکسٹائل کی زنجیر ہے۔ کسان کپاس اگاتا ہے، جننگ فیکٹریاں اسے صاف کرتی ہیں، ملیں دھاگا اور کپڑا بناتی ہیں، پھر تاجر، برآمد کنندگان، بنک، بیمہ کمپنیاں اور ٹرانسپورٹرز مل کر یہ کپڑا دنیا بھر کے صارفین تک پہنچاتے ہیں۔ اس زنجیر کی کوئی ایک کڑی ٹوٹ جائے تو پوری زنجیر متاثر ہوتی ہے۔ مثال کے طور پر بندرگاہوں کی بندش یا ٹرانسپورٹ ہڑتال سے برآمدات رک جاتی ہیں اور ملیں مجبوراً پیداوار کم کر دیتی ہیں۔

ایک اور مثال زرعی اجناس کی ہے۔ گندم اور چاول کی فصل صنعتی و زرعی پیداوار ہے، لیکن جب تک اسے ذخیرہ، نقل و حمل اور منڈیوں کے نظام سے نہ گزارا جائے، شہری آبادی تک خوراک نہیں پہنچ سکتی۔ گویا پیداوار جتنی بھی

زیادہ ہو، تقسیم کے ناقص نظام کی صورت میں قلت اور مہنگائی پیدا ہو جاتی ہے۔ اس سے ثابت ہوتا ہے کہ دونوں شعبے ایک دوسرے کے لیے لازم و ملزوم ہیں۔

### نتیجہ

نتیجہ یہ ہے کہ کامرس اشیا کی تقسیم سے متعلق تمام سرگرمیوں کا مجموعہ ہے اور صنعت و کامرس دونوں ایک دوسرے پر پوری طرح انحصار کرتے ہیں۔ کامرس صنعت کو منڈی، خام مال، سرمایہ، تحفظ اور معلومات فراہم کرتا ہے، جبکہ صنعت کامرس کو تجارت کا موضوع، حجم اور روزگار مہیا کرتی ہے۔ کسی بھی ملک کی معاشی ترقی کے لیے دونوں شعبوں کی متوازن ترقی ناگزیر ہے۔

## سوال نمبر3

*سوال نمبر -3 واحد ملکیتی کاروبار کی تعریف کریں نیز اس کو دوسری کاروباری تنظیموں کے مقابلے میں بہتر کیوں سمجھا جاتا ہے؟ فوائد بیان کریں۔(20)*

### تعارف

کاروباری تنظیموں کی سب سے قدیم اور سادہ صورت واحد ملکیت ہے، جسے انفرادی تجارت بھی کہا جاتا ہے۔ دنیا بھر میں چھوٹے کاروباروں کی بڑی اکثریت اسی صورت میں چلتی ہے، خواہ وہ گلی محلے کی دکان ہو، درزی کی ورکشاپ ہو یا کسی فری لانسر کی خدمات۔ اس تنظیم کی سادگی اور آزادی ہی اس کی سب سے بڑی خوبی ہے۔ ذیل میں اس کی تعریف بیان کر کے یہ واضح کیا جائے گا کہ بعض حالات میں اسے شراکت اور کمپنی جیسی تنظیموں سے بہتر کیوں سمجھا جاتا ہے اور اس کے فوائد کیا ہیں۔

### واحد ملکیت کاروبار کی تعریف

واحد ملکیت کاروبار سے مراد وہ کاروبار ہے جس کا مالک صرف ایک شخص ہو، وہی سرمایہ فراہم کرے، وہی تمام فیصلے کرے، وہی منافع کا اکیلا حقدار ہو اور نقصان کی صورت میں تمام ذمہ داری بھی اسی پر آئے۔ قانونی طور پر مالک اور کاروبار کو الگ الگ نہیں سمجھا جاتا؛ مالک کی ذاتی جائیداد اور کاروباری جائیداد میں قانونی فرق نہیں ہوتا۔ یہی وجہ ہے کہ اس کی ذمہ داری لامحدود ہوتی ہے، یعنی کاروباری قرض ادا نہ ہو تو قرض خواہ مالک کی ذاتی جائیداد سے بھی اپنا حق وصول کر سکتا ہے۔

اس تنظیم کی بنیاد رکھنا نہایت آسان ہے۔ عموماً کسی باقاعدہ اندراج یا پیچیدہ قانونی کارروائی کی ضرورت نہیں ہوتی، البتہ بعض کاروباروں کے لیے مقامی اتھارٹی کا لائسنس درکار ہو سکتا ہے۔ محلے کی پرچون دکان، سبزی و پھل فروش، حجام، موچی اور چھوٹی مرمت گاہیں اس کی عام مثالیں ہیں۔ پاکستان کے چھوٹے شہروں اور قصبوں میں زیادہ تر کاروبار اسی طرز پر چلتے ہیں۔

## دوسری تنظیموں کے مقابلے میں بہتر ہونے کی وجوہات

واحد ملکیت کو کئی وجوہات کی بنا پر بہتر سمجھا جاتا ہے۔ سب سے پہلی وجہ مکمل اختیار اور فوری فیصلہ سازی ہے۔ شراکت میں ہر بڑے فیصلے پر شرکا کی رضامندی اور کمپنی میں بورڈ کی منظوری درکار ہوتی ہے، جبکہ واحد مالک موقع دیکھ کر فوراً فیصلہ کر لیتا ہے، مثلاً نرخ کم کر کے اسٹاک ختم کرنا یا اچانک بڑھتی طلب پر اضافی مال منگوانا۔ دوسری وجہ منافع کی مکمل ملکیت ہے؛ مالک کو منافع کسی کے ساتھ بانٹنا نہیں پڑتا، اس لیے اس کی محنت کا پورا پھل اسے ملتا ہے اور وہ زیادہ دلچسپی سے کام کرتا ہے۔ تیسری وجہ رازداری ہے؛ کاروبار کے حسابات اور منصوبے کسی کے سامنے پیش نہیں کرنا پڑتے، جبکہ کمپنی کو اپنے حسابات شائع کرنے پڑتے ہیں جن سے حریف فائدہ اٹھا سکتے ہیں۔

چوتھی وجہ کم لاگت اور کم قانونی بوجھ ہے۔ اس میں نہ اندراج کی فیسیں ہیں، نہ آڈٹ کی پابندیاں اور نہ ہی دوہرے ٹیکس جیسے مسائل۔ پانچویں وجہ لچک ہے: مالک جب چاہے کاروبار کا رخ بدل سکتا ہے، نئی شاخ کھول سکتا ہے یا کاروبار بند کر سکتا ہے، جبکہ کمپنی کا خاتمہ ایک طویل قانونی عمل ہے۔ چھٹی وجہ صارف سے براہِ راست تعلق ہے؛ مالک خود دکان پر موجود ہوتا ہے، گاہکوں کو نام سے جانتا ہے اور ان کی پسند ناپسند کے مطابق خدمت کرتا ہے، جس سے دیرپا اعتماد پیدا ہوتا ہے۔ یہی خصوصیات چھوٹے پیمانے کے کاروبار کے لیے اسے موزوں ترین بناتی ہیں۔

## واحد ملکیت کے فوائد

واحد ملکیت کے فوائد کو ترتیب وار یوں بیان کیا جا سکتا ہے۔ اول، قیام میں آسانی: کم سے کم کاغذی کارروائی کے ساتھ چند دنوں میں کاروبار شروع ہو جاتا ہے۔ دوم، سرمایے کی کم ضرورت: یہ تنظیم چھوٹے سرمائے سے شروع کی جا سکتی ہے اس لیے محدود وسائل والا شخص بھی خود روزگار حاصل کر لیتا ہے۔ سوم، مکمل کنٹرول: مالک اپنے کاروبار کا خود مختار سردار ہوتا ہے، کسی کی مداخلت برداشت نہیں کرنی پڑتی۔ چہارم، محنت کی ترغیب: چونکہ پورا

منافع مالک کا ہوتا ہے اس لیے وہ زیادہ محنت اور ذمہ داری سے کام کرتا ہے۔ پنجم، ذاتی نگرانی :مالک کی موجودگی سے ملازمین بھی ایمانداری سے کام کرتے ہیں اور ضیاع کم ہوتا ہے۔

ششم، ادھار کی سہولت :چونکہ مالک کی ذمہ داری لامحدود ہوتی ہے اس لیے قرض خواہ اس پر بھروسا کر کے نسبتاً آسانی سے ادھار دے دیتے ہیں۔ ہفتم، روزگار کی فراہمی اور تجربہ :یہ تنظیم نوجوانوں کو کم خطرے کے ساتھ کاروباری تجربہ حاصل کرنے کا موقع دیتی ہے، اور کامیابی کی صورت میں یہی چھوٹا کاروبار بعد میں بڑی تنظیم کی بنیاد بھی بن جاتا ہے۔ ہشتم، خاتمے میں آسانی :اگر کاروبار نہ چلے تو مالک بغیر پیچیدہ کارروائی کے اسے بند کر کے نقصان محدود کر سکتا ہے۔ یہ تمام فوائد مل کر اس تنظیم کو عوامی مقبولیت بخشتے ہیں۔

## حدود کا مختصر اعتراف اور توازن

اگرچہ اس سوال کا تقاضا فوائد کی وضاحت ہے، تاہم متوازن مطالعے کے لیے یہ جاننا بھی ضروری ہے کہ واحد ملکیت کی کچھ حدود بھی ہیں، جیسے محدود سرمایہ، لامحدود ذمہ داری اور مالک کی زندگی تک محدود تسلسل۔ یہی حدود بڑے پیمانے کے کاروبار کے لیے اسے ناموزوں بناتی ہیں۔ لیکن چھوٹے اور درمیانے پیمانے پر، جہاں سرمایہ کم، خطرات محدود اور ذاتی خدمت اہم ہو، یہی تنظیم سب سے بہتر ثابت ہوتی ہے۔ اسی توازن کی وجہ سے معاشی ماہرین اسے چھوٹے کاروبار کے لیے موزوں ترین قرار دیتے ہیں۔

مثال کے طور پر ایک ماہر درزی، الیکٹریشن یا کمپیوٹر مرمت کرنے والا اپنی مہارت کی بنیاد پر انفرادی کاروبار شروع کرے تو اسے شراکت دار یا کمپنی کی ضرورت نہیں پڑتی۔ اس کی ذاتی شہرت ہی اس کا اصل سرمایہ ہوتی ہے۔ اس کے برعکس اسٹیل مل یا ائیر لائن جیسے بڑے منصوبے کے لیے یہ تنظیم ناکافی ہو گی۔ گویا بہتری کا فیصلہ کاروبار کے حجم اور نوعیت پر منحصر ہے۔

## جدول :واحد ملکیت اور شراکت/کمپنی کا موازنہ

| پہلو | واحد ملکیت | شراکت / کمپنی |
|---|---|---|
| مالکان کی تعداد | صرف ایک | دو یا زائد / متعدد حصہ دار |
| فیصلہ سازی | فوری، مکمل اختیار مالک کے پاس | باہمی مشورہ / بورڈ کی منظوری |
| منافع کی تقسیم | پورا منافع ایک مالک کا | شرکا یا حصہ داروں میں تقسیم |

| | | |
|---|---|---|
| کمپنی کے حسابات شائع ہوتے ہیں | مکمل برقرار | راز داری |
| قانونی کارروائی پیچیدہ | آسان اور سستا | قیام و خاتمہ |

واحد ملکیتی کاروبار خاص طور پر چھوٹے پیمانے کی تجارت، ذاتی خدمات اور پیشہ ورانہ کاموں کے لیے سب سے موزوں صورت ہے، جیسے محلے کی دکان، درزی یا حجام کی خدمات، چھوٹا ہوٹل، مرمت کی ورکشاپ یا فری لانس مشاورت۔ ان کاموں میں سرمایہ کم درکار ہوتا ہے، فیصلے فوری کرنا پڑتے ہیں اور گاہک سے ذاتی تعلق ہی کاروبار کی اصل طاقت ہوتا ہے، اس لیے ایک ہی مالک کی مکمل نگرانی اور ذاتی دلچسپی ان میں بہترین نتائج دیتی ہے۔ البتہ جیسے ہی کاروبار کا حجم، سرمایہ اور خطرہ بڑھنے لگے، مالک کو شراکت یا کمپنی جیسی صورت اختیار کرنے پر غور کرنا چاہیے تاکہ ذمہ داری محدود اور وسائل زیادہ ہو سکیں۔

### نتیجہ

خلاصہ یہ ہے کہ واحد ملکیت کاروبار کی وہ صورت ہے جس میں ایک ہی شخص سرمایہ، اختیار، منافع اور ذمہ داری کا مرکز ہوتا ہے۔ فوری فیصلے، مکمل منافع، راز داری، کم لاگت اور ذاتی خدمت جیسی خوبیاں اسے چھوٹے کاروباروں کے لیے دوسری تنظیموں سے بہتر بناتی ہیں۔ اسی لیے دنیا بھر میں خود روزگار اور چھوٹے کاروبار کی شروعات عموماً اسی تنظیم سے ہوتی ہے۔

## سوال نمبر4

*سوال نمبر -4 شراکتی کاروبار کی تعریف کریں نیز اس کے فوائد و نقصانات بیان کریں۔(20)*

### تعارف

جب ایک شخص کے پاس سرمایہ، مہارت یا وقت کم پڑ جائے تو وہ دوسروں کے ساتھ مل کر کاروبار کرنے کا سوچتا ہے۔ یہی اشتراک شراکتی کاروبار کی بنیاد ہے۔ شراکت میں دو یا زائد افراد اپنے سرمایے، محنت اور مہارت کو یکجا کر کے مشترکہ منافع کی امید رکھتے ہیں۔ پاکستان میں شراکت کا نظام شراکت ایکٹ 1932 کے تحت چلتا ہے۔ ذیل میں شراکت کی تعریف کے بعد اس کے فوائد اور نقصانات تفصیل سے بیان کیے جاتے ہیں۔

### شراکتی کاروبار کی تعریف

شراکت ایکٹ 1932 کے مطابق" شراکت ان افراد کے باہمی تعلق کا نام ہے جو کسی ایسے کاروبار کے منافع میں حصہ دار بننے پر متفق ہوں جو ان سب کے ذریعے یا ان میں سے کسی ایک کے ذریعے سب کی طرف سے چلایا جائے۔ " اس تعریف کی بنیادی شرائط یہ ہیں :کم از کم دو افراد ہوں، ان کے درمیان تحریری یا زبانی معاہدہ موجود ہو، کاروبار قانونی ہو، منافع کی تقسیم پر اتفاق ہو اور کاروبار سب شرکا کی طرف سے چلایا جائے۔ عام شراکت میں شرکا کی زیادہ سے زیادہ تعداد بیس تک ہو سکتی ہے؛ جبکہ بینکاری کے کاروبار میں یہ حد مختلف رکھی گئی ہے۔

شرکا کے باہمی تعلقات کو واضح کرنے کے لیے شراکت نامہ تیار کیا جاتا ہے جس میں ہر شریک کا سرمایہ، منافع و نقصان کا تناسب، تنخواہ یا کمیشن، فرائض اور کاروبار کے خاتمے کی شرائط درج ہوتی ہیں۔ شراکت نامہ موجود ہو تو آئندہ تنازعات سے بچا جا سکتا ہے۔ اگر کوئی تحریری معاہدہ نہ ہو تو شراکت ایکٹ کی دفعات لاگو ہوتی ہیں، جن کے مطابق منافع برابر تقسیم ہوتا ہے اور سرمایے پر سود نہیں ملتا۔

## شراکت کے فوائد :سرمایہ اور مہارت کا اجتماع

شراکت کا پہلا بڑا فائدہ زیادہ سرمایہ ہے۔ کئی افراد مل کر اتنا سرمایہ جمع کر لیتے ہیں جو اکیلے شخص کے لیے ممکن نہیں ہوتا، اس لیے کاروبار نسبتاً بڑے پیمانے پر شروع کیا جا سکتا ہے۔ دوسرا فائدہ متنوع مہارتوں کا اجتماع ہے۔ ایک شریک حساب کتاب میں ماہر ہو سکتا ہے، دوسرا خریداری میں اور تیسرا فروخت میں؛ یوں کاروبار کو مختلف صلاحیتوں کا فائدہ ملتا ہے۔ تیسرا فائدہ خطرے کی تقسیم ہے :نقصان کی صورت میں بوجھ ایک شخص کے بجائے تمام شرکا پر ان کے تناسب سے پڑتا ہے۔ چوتھا فائدہ بہتر فیصلے ہیں، کیونکہ مشورے سے کیے گئے فیصلے عموماً سوچ سمجھ کر ہوتے ہیں اور غلطی کا امکان کم ہو جاتا ہے۔

پانچواں فائدہ تسلسل اور چھٹی کی سہولت ہے۔ ایک شریک بیمار ہو جائے یا سفر پر جائے تو دوسرے شرکا کاروبار چلاتے رہتے ہیں، جبکہ واحد ملکیت میں مالک کی غیر موجودگی کاروبار کو متاثر کرتی ہے۔ چھٹا فائدہ ادھار کی بہتر سہولت ہے؛ کئی شرکا کی مشترکہ ساکھ کی بنا پر بنک اور سپلائر نسبتاً زیادہ ادھار دینے پر آمادہ ہوتے ہیں۔ ساتواں فائدہ نوجوان اور تجربہ کار کا امتزاج ہے، جس سے کاروبار میں توانائی اور تجربہ دونوں شامل ہو جاتے ہیں۔

## شراکت کے فوائد :انتظامی و قانونی آسانیاں

شراکت کا قیام کمپنی کے مقابلے میں سادہ اور سستا ہے۔ اس میں پیچیدہ اندراجی کارروائی درکار نہیں ہوتی اور فرم کا رجسٹریشن بھی نسبتاً آسان عمل ہے۔ انتظامی اخراجات کم ہوتے ہیں اور حسابات کی اشاعت لازمی نہیں ہوتی، اس لیے کاروباری راز محفوظ رہتے ہیں۔ شرکا اپنی دلچسپی کے شعبے میں کام کرتے ہیں، اس لیے ذاتی نگرانی کا فائدہ بھی حاصل رہتا ہے۔ اس کے علاوہ کسی شریک کی ریٹائرمنٹ یا نئے شریک کی شمولیت باہمی رضامندی سے ممکن ہوتی ہے، اس لیے یہ تنظیم قدرے لچکدار بھی ہے۔

ایک اور اہم فائدہ اعتماد اور رابطوں کا وسعت پانا ہے۔ ہر شریک اپنے ذاتی تعلقات اور ساکھ کاروبار کے لیے لاتا ہے، جس سے گاہکوں اور سپلائروں کا حلقہ وسیع ہو جاتا ہے۔ یہی وجہ ہے کہ وکلا، چارٹرڈ اکاؤنٹنٹس اور ڈاکٹروں جیسے پیشہ ور افراد عموماً شراکت داری فرموں کی صورت میں کام کرتے ہیں، کیونکہ وہاں مشترکہ شہرت اور ذمہ داری بہت اہم ہوتی ہے۔

## شراکت کے نقصانات

شراکت کے نقصانات بھی نمایاں ہیں۔ سب سے بڑا نقصان لامحدود ذمہ داری ہے: ہر شریک کاروبار کے تمام قرضوں کا مشترکہ اور انفرادی طور پر ذمہ دار ہوتا ہے، یعنی ایک شریک کی غلطی یا بددیانتی کا خمیازہ دوسروں کی ذاتی جائیداد کو بھی بھگتنا پڑ سکتا ہے۔ دوسرا نقصان باہمی تنازعات ہیں؛ منافع کی تقسیم، کام کے بوجھ یا فیصلوں پر اختلاف شراکت کو توڑنے کا سبب بن سکتا ہے۔ تیسرا نقصان فیصلوں میں تاخیر ہے، کیونکہ اہم امور پر شرکا کی رضامندی ضروری ہوتی ہے۔ چوتھا نقصان منافع کی تقسیم ہے؛ محنتی شریک کو اپنی محنت کے مطابق پورا صلہ نہیں ملتا، جس سے بددلی پیدا ہو سکتی ہے۔

پانچواں نقصان راز کا افشا ہونے کا امکان ہے، کیونکہ کاروباری معاملات کئی افراد کو معلوم ہوتے ہیں۔ چھٹا نقصان تسلسل کی کمزوری ہے؛ کسی شریک کی موت، دیوالیہ پن یا ریٹائرمنٹ سے شراکت ختم ہو سکتی ہے اور نئے سرے سے معاہدہ کرنا پڑتا ہے۔ ساتواں نقصان یہ کہ کوئی شریک فرم کی اجازت کے بغیر اپنا حصہ کسی تیسرے شخص کو منتقل نہیں کر سکتا، اس لیے سرمایہ کاری میں وہ آسانی نہیں جو کمپنی کے حصص میں ہوتی ہے۔ آٹھواں نقصان اعتماد کا خطرہ ہے: چونکہ ہر شریک سب کی طرف سے ایجنٹ ہوتا ہے، اس لیے ایک کی غلط بیانی پوری فرم کو قانونی مشکل میں ڈال سکتی ہے۔

### نقصانات سے بچاؤ کی تدابیر

اگر شراکت نامہ سوچ سمجھ کر تحریری شکل میں تیار کیا جائے، حسابات شفاف رکھے جائیں اور ہر شریک کے فرائض واضح ہوں تو بیشتر نقصانات کو کم کیا جا سکتا ہے۔ شرکا کا انتخاب ہم خیال، ایماندار اور مہارت رکھنے والے افراد سے کرنا بھی ضروری ہے۔ شرائط کا اندراج، باقاعدہ آڈٹ اور باہمی مشاورت کے اجلاس تنازعات کی روک تھام کرتے ہیں۔ گویا شراکت کی کامیابی کا اصل دارومدار باہمی اعتماد اور واضح معاہدے پر ہے۔

عملی مثال کے طور پر دو دوست مل کر کپڑے کی دکان کھولیں تو ایک خریداری اور دوسرا فروخت سنبھال سکتا ہے۔ اگر شروع میں ہی شراکت نامے میں ہر بات واضح ہو سرمایے اور منافع کا تناسب طے ہو اور اخراجات کا ریکارڈ باقاعدہ رکھا جائے تو ایسا کاروبار برسوں کامیابی سے چلتا ہے۔ اس کے برعکس زبانی وعدوں پر قائم شراکتیں اکثر چند ماہ میں بداعتمادی کا شکار ہو جاتی ہیں۔

### نتیجہ

نتیجہ یہ ہے کہ شراکتی کاروبار افراد کے سرمایے، مہارت اور محنت کو یکجا کرنے کا مؤثر صورت ہے۔ زیادہ سرمایہ، خطرے کی تقسیم اور بہتر فیصلے اس کے نمایاں فوائد ہیں، جبکہ لامحدود ذمہ داری، تنازعات اور غیر یقینی تسلسل اس کی نمایاں کمزوریاں ہیں۔ واضح تحریری معاہدہ اور باہمی اعتماد ہو تو یہ تنظیم درمیانے پیمانے کے کاروبار کے لیے بہترین ثابت ہوتی ہے۔

## سوال نمبر5

*سوال نمبر -5 پاکستان میں انجمن امداد باہمی جیسی تنظیم کا رجحان کیوں کم ہے؟ نوٹ تحریر کریں۔(20)*

### تعارف

انجمن امداد باہمی، جسے باہمی تعاون کی سوسائٹی یا کوآپریٹو سوسائٹی بھی کہا جاتا ہے، کاروباری تنظیم کی وہ صورت ہے جس میں ممبران باہمی مدد کے اصول پر مل کر کام کرتے ہیں۔ دنیا کے کئی ممالک میں یہ تنظیم زراعت، دودھ کی پیداوار اور صارفین کی اشیا کے شعبوں میں بہت کامیاب ہے، لیکن پاکستان میں اس کی رفتار دیگر تنظیموں، خصوصاً واحد ملکیت اور شراکت، کے مقابلے میں کم رہی ہے۔ اس نوٹ میں پہلے انجمن امداد باہمی کا مختصر تعارف پیش کیا جائے گا اور پھر پاکستان میں اس کے کم پھیلنے کی وجوہات کا تفصیلی جائزہ لیا جائے گا۔

### انجمن امداد باہمی کا تعارف

انجمن امداد باہمی ایک رضاکارانہ تنظیم ہے جس میں کسی علاقے یا پیشے کے افراد مل کر سوسائٹی قائم کرتے ہیں۔ ہر رکن کو، چاہے اس کے حصص کتنے ہی کیوں نہ ہوں، صرف ایک ووٹ کا حق حاصل ہوتا ہے۔ سوسائٹی کا مقصد زیادہ منافع کے بجائے ممبران کی مدد اور انہیں درمیانی سود خوروں سے بچانا ہوتا ہے۔ زرعی قرضہ جات کی سوسائٹیاں، صارفین کی سوسائٹیاں، ہاؤسنگ سوسائٹیاں اور پروڈیوسرز سوسائٹیاں اس کی عام اقسام ہیں۔ پاکستان میں یہ سوسائٹیاں کوآپریٹو سوسائٹیز ایکٹ کے تحت رجسٹر ہوتی ہیں اور صوبائی محکمہ امداد باہمی ان کی نگرانی کرتا ہے۔

اس تنظیم کا بنیادی اصول" ایک سب کے لیے اور سب ایک کے لیے "ہے۔ ممبران مل کر بڑی مقدار میں خریداری کرتے ہیں، اس لیے انہیں اشیا سستی ملتی ہیں؛ مل کر فروخت کرتے ہیں، اس لیے انہیں بہتر قیمت ملتی ہے؛ اور مل کر قرض حاصل کرتے ہیں، اس لیے انہیں سستے اور آسان قرضے میسر آتے ہیں۔ اصولاً یہ تنظیم کمزور طبقات کے لیے بہترین ہے، مگر پاکستان میں اس کے عملی نتائج توقع کے مطابق نہیں رہے۔

### کم پھیلنے کی وجہ :1 تعلیم و شعور کی کمی

پاکستان میں انجمن امداد باہمی کی پسماندگی کی سب سے بڑی وجہ تعلیم اور شعور کی کمی ہے۔ دیہی علاقوں میں شرح خواندگی کم ہے، اس لیے کسان اور چھوٹے کاریگر اس نظام کے اصول، فوائد اور طریقہ کار سے واقف ہی نہیں ہوتے۔ جب ممبران کو اپنے حقوق، ذمہ داریوں اور حسابات کی سمجھ نہ ہو تو سوسائٹی کا انتظام چند بااثر افراد کے ہاتھ میں چلا جاتا ہے۔ باہمی تعاون کا جذبہ بھی اسی صورت میں پیدا ہوتا ہے جب لوگ اجتماعی مفاد کو انفرادی مفاد پر ترجیح دینا سیکھیں، جبکہ ہمارے سماج میں یہ رجحان نسبتاً کمزور ہے۔

اس کے علاوہ اس تنظیم کے بارے میں منفی تاثر بھی رکاوٹ ہے۔ ماضی میں کئی کوآپریٹو سوسائٹیوں کے فراڈ اور ناکامیوں کی خبریں سامنے آئیں، خاص طور پر ہاؤسنگ سوسائٹیوں کے تنازعات نے عوام کا اعتماد مجروح کیا۔ جب لوگوں کو شک ہو کہ ان کی جمع پونجی ڈوب جائے گی تو وہ شمولیت سے کتراتے ہیں۔ اعتماد کی بحالی کے بغیر کوئی باہمی تنظیم پھل پھول نہیں سکتی۔

### کم پھیلنے کی وجہ :2 بدانتظامی، بدعنوانی اور سیاسی مداخلت

دوسری بڑی وجہ بدانتظامی اور سیاسی مداخلت ہے۔ بہت سی سوسائٹیوں کے انتخابات میں مقامی اثر و رسوخ اور سیاسی وابستگیاں غالب آ جاتی ہیں، جس کے نتیجے میں عہدے اہل اور ایماندار افراد کے بجائے بااثر افراد کو ملتے ہیں۔ ایسے عہدیداران سوسائٹی کے وسائل ذاتی مفاد کے لیے استعمال کرتے ہیں، قرضے منظور کرنے میں جانبداری برتتے ہیں اور وصولیوں میں نرمی کرتے ہیں۔ نتیجتاً قرضے واپس نہیں ملتے، سوسائٹی خسارے میں جاتی ہے اور عام ممبر کا اعتماد ختم ہو جاتا ہے۔

حکومتی نگرانی کا نظام بھی کمزور رہا ہے۔ محکمہ امداد باہمی کے پاس عملے اور وسائل کی کمی ہے، اس لیے باقاعدہ آڈٹ اور معائنہ بروقت نہیں ہو پاتا۔ جب چیک اینڈ بیلنس کمزور ہو تو بدعنوانی کے مواقع بڑھ جاتے ہیں۔ اس کے برعکس یورپ کے ممالک میں کوآپریٹو تنظیمیں مضبوط نگرانی اور شفاف حسابات کی وجہ سے کامیاب ہیں۔ پاکستان میں اس ادارہ جاتی کمزوری نے تنظیم کی ساکھ کو شدید نقصان پہنچایا ہے۔

## کم پھیلنے کی وجہ :3 مالی و تکنیکی کمزوریاں

تیسری وجہ مالی وسائل کی کمی ہے۔ سوسائٹی کے ممبران عموماً کم آمدنی والے افراد ہوتے ہیں، اس لیے حصص کی مد میں جمع ہونے والا سرمایہ ناکافی رہتا ہے۔ حکومتی امداد اور بنکوں کے قرضے حاصل کرنے میں رکاوٹیں آتی ہیں، کیونکہ سوسائٹیوں کے کاغذات اور حسابات اکثر معیاری نہیں ہوتے۔ جدید تربیت یافتہ منتظمین کی کمی بھی ایک مسئلہ ہے؛ کوآپریٹو مینجمنٹ ایک مخصوص مہارت ہے جس کی باضابطہ تربیت پاکستان میں محدود پیمانے پر دی جاتی ہے۔

مزید یہ کہ چھوٹے کسان اور کاریگر اب بھی روایتی آڑھتی اور سود خور کے چنگل میں ہیں۔ آڑھتی فوری نقدی، بیج اور کھاد بغیر کاغذی کارروائی کے مہیا کر دیتا ہے، اگرچہ اس کی شرائط سخت اور استحصالی ہوتی ہیں۔ کسان اس فوری سہولت کی وجہ سے سوسائٹی کے باقاعدہ مگر سست عمل کو ترجیح نہیں دیتا۔ جب تک سوسائٹیاں آڑھتی جتنی تیز اور آسان سہولت نہ دیں، ان کا پھیلاؤ مشکل رہے گا۔

## مستقبل کی راہیں اور تجاویز

اس تنظیم کو فروغ دینے کے لیے چند عملی اقدامات ضروری ہیں۔ اول، تعلیم و آگاہی کی مہمات کے ذریعے لوگوں کو باہمی تعاون کے فوائد سمجھائے جائیں۔ دوم، سوسائٹیوں کے انتخابات شفاف بنائے جائیں اور سیاست سے پاک رکھا جائے۔ سوم، محکمہ امداد باہمی کو جدید بنایا جائے، حسابات کمپیوٹرائز کیے جائیں اور بروقت آڈٹ لازمی ہو۔ چہارم،

ممبران اور منتظمین کے لیے تربیتی پروگرام چلائے جائیں۔ پنجم، کامیاب سوسائٹیوں، جیسے منظم ڈیری اور زرعی پراسیسنگ کے ماڈلز، کی مثالیں عوام کے سامنے پیش کی جائیں تاکہ اعتماد بحال ہو۔

پاکستان میں خواتین کی بچت و قرضہ سوسائٹیوں اور دودھ اکٹھا کرنے کے چھوٹے گروپوں نے بعض علاقوں میں اچھی کارکردگی دکھائی ہے، جس سے ثابت ہوتا ہے کہ اصول درست ہیں مگر عمل درآمد کمزور ہے۔ اگر انتظامی شفافیت اور ممبران کی شرکت یقینی بنا دی جائے تو یہ تنظیم غربت کم کرنے اور چھوٹے کسانوں و کاریگروں کو بااختیار بنانے میں نمایاں کردار ادا کر سکتی ہے۔

## نتیجہ

مختصر یہ ہے کہ پاکستان میں انجمن امداد باہمی کم ہونے کی وجوہات تعلیم و شعور کی کمی، عوامی اعتماد کا فقدان، بدانتظامی و سیاسی مداخلت، کمزور حکومتی نگرانی اور وسائل کی کمی ہیں۔ یہ وجوہات ادارہ جاتی اصلاحات، شفاف انتظام اور آگاہی کے ذریعے دور کی جا سکتی ہیں۔ باہمی تعاون کا اصول کمزور طبقات کے لیے آج بھی اتنا ہی مفید ہے جتنا کسی ترقی یافتہ ملک میں ہے؛ فرق صرف عمل درآمد کا ہے۔

USMAN NOTES www.usmannotes.com