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

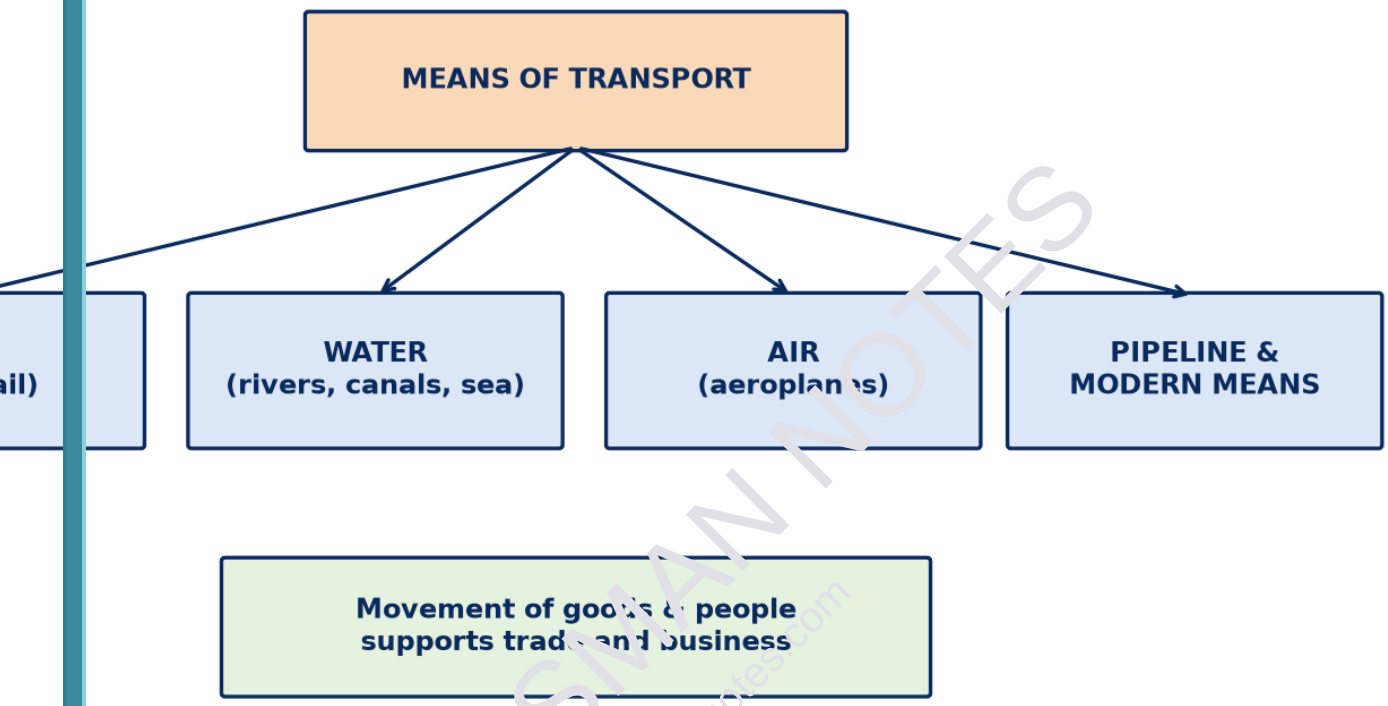
مشق نمبر) 2 یونٹ 5 :تا(9

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 :ذرائع آمد و رفت کی اقسام(Labels in English for clarity)

سوال نمبر1

سوال نمبر -1 سیلزمین کی تعریف کریں اور ایک اچھے سیلزمین کی خصوصیات بھی بیان کریں۔(20)

تعارف

تیار شدہ مال اس وقت تک کارخانے یا گودام میں بے قیمت پڑا رہتا ہے جب تک وہ فروخت نہ ہو جائے، اور فروخت کا یہ اہم کام سیلز مین انجام دیتا ہے۔ جدید مقابلے کے دور میں جب ایک جیسی اشیا کئی کمپنیاں بنا رہی ہوں، تو فرق اکثر سیلز مین کی مہارت سے پیدا ہوتا ہے۔ سیلز مین کمپنی اور گاہک کے درمیان پل کا کام کرتا ہے؛ وہ صرف آرڈر نہیں لیتا بلکہ اعتماد بھی بیچتا ہے۔ ذیل میں سیلز مین کی تعریف بیان کر کے ایک اچھے سیلز مین کی خصوصیات تفصیل سے پیش کی جاتی ہیں۔

سیلز مین کی تعریف اور اس کے فرائض

سیلز مین سے مراد وہ شخص ہے جو کسی ادارے کی اشیا یا خدمات کو گاہکوں تک پہنچاتا، انہیں خریدنے پر آمادہ کرتا اور فروخت مکمل کرتا ہے۔ آسان تعریف یہ ہے کہ" سیلز مین وہ نمائندہ ہے جو صارف کی ضرورت کو سمجھ کر اسے مناسب شے پیش کرتا ہے اور اس طرح ادارے کی فروخت میں اضافہ کرتا ہے۔ "سیلز مین کی کئی اقسام ہوتی ہیں : تھوک سیلز مین جو تھوک فروشوں سے رابطہ رکھتا ہے، پرچون سیلز مین جو دکانوں پر مال پہنچاتا ہے، برآمدی سیلز مین جو بیرونی منڈیوں میں کام کرتا ہے اور ڈور ٹو ڈور سیلز مین جو گھروں تک جا کر اشیا متعارف کرواتا ہے۔

سیلز مین کے فرائض صرف فروخت تک محدود نہیں۔ وہ منڈی کا جائزہ لیتا ہے، حریف کمپنیوں کی سرگرمیوں کی اطلاع دیتا ہے، گاہکوں کی شکایات سنتا اور انہیں کمپنی تک پہنچاتا ہے، نئی اشیا کا تعارف کرواتا ہے اور پرانے گاہکوں سے رابطہ برقرار رکھ کر انہیں وفادار بناتا ہے۔ اچھا سیلز مین دراصل کمپنی کی آنکھ اور کان ہوتا ہے، کیونکہ منڈی کی نبض سب سے پہلے اسی کے ہاتھ میں آتی ہے۔

خصوصیت :1 مصنوعات اور منڈی کا مکمل علم

اچھے سیلز مین کی پہلی خصوصیت اپنی مصنوعات کا مکمل علم ہے۔ اسے اپنی شے کی خصوصیات، استعمال کا طریقہ، قیمت، ضمانت کی شرائط اور حریف اشیا کے مقابلے میں اس کی فوقیت معلوم ہونی چاہیے۔ اگر گاہک کے سوال کا جواب سیلز مین نہ دے سکے تو اعتماد ختم ہو جاتا ہے۔ اسی طرح اسے گاہکوں کی اقسام، علاقے کی طلب اور موسمی رجحانات سے بھی واقف ہونا چاہیے۔ علم ہی وہ بنیاد ہے جس پر سیلز مین اعتماد کے ساتھ گفتگو کرتا ہے اور گاہک کو قائل کرتا ہے۔

مثال کے طور پر الیکٹرونکس کی فروخت کرنے والا سیلز مین اگر مختلف ماڈلز کی تکنیکی خصوصیات، بجلی کی کھپت اور وارنٹی کی تفصیل جانتا ہو تو وہ گاہک کو اس کی ضرورت اور بجٹ کے مطابق درست ماڈل تجویز کر سکتا ہے۔ یہ درست تجویز گاہک کو مطمئن کرتی ہے اور مستقبل میں دوبارہ خریداری اور دوسروں کو سفارش کا سبب بنتی ہے۔ علم کے بغیر سیلز مین محض دباؤ ڈالنے والا شخص بن جاتا ہے، جس سے گاہک دور بھاگتے ہیں۔

خصوصیت :2 خوش اخلاقی، شخصیت اور گفتگو کی مہارت

دوسری اہم خصوصیت خوش اخلاقی اور پرکشش شخصیت ہے۔ سیلز مین کی صاف ستھری ظاہری حالت، مسکراتا چہرہ اور شائستہ لہجہ گاہک پر پہلا اچھا تاثر چھوڑتا ہے۔ گفتگو کی مہارت اس سے بھی زیادہ اہم ہے :اچھا سیلز مین زیادہ

بولنے کے بجائے گاہک کو توجہ سے سنتا ہے، اس کی اصل ضرورت کو پہچانتا ہے اور پھر سادہ اور واضح الفاظ میں شے کے فوائد اس ضرورت سے جوڑ کر بیان کرتا ہے۔ اسے اعتراضات کو غصے یا بحث کے بجائے نرمی اور دلیل سے دور کرنا آتا ہو۔

مزید یہ کہ اچھے سیلز مین میں صبر و تحمل ہوتا ہے۔ ہر گاہک فوراً خریدنے کا فیصلہ نہیں کرتا؛ کچھ وقت مانگتے ہیں، کچھ قیمت پر جھجکتے ہیں اور کچھ شک کا اظہار کرتے ہیں۔ جو سیلز مین اس مرحلے پر بے صبر ہو جائے وہ ممکنہ فروخت کھو دیتا ہے۔ نرمی، صبر اور مستقل مزاجی کے ساتھ دوبارہ رابطہ کرنا ہی پیشہ ورانہ فروخت کا حسن ہے۔

خصوصیت 3: ایمانداری، اعتماد اور ذمہ داری

تیسری خصوصیت ایمانداری ہے۔ اچھا سیلز مین شے کی خامیاں چھپا کر یا غلط بیانی کر کے وقتی فروخت نہیں کرتا، کیونکہ دھوکے سے حاصل شدہ گاہک دوبارہ کبھی نہیں آتا اور کمپنی کی ساکھ بھی مجروح ہوتی ہے۔ اس کے برعکس سچائی پر مبنی مشورہ، چاہے وہ وقتی طور پر چھوٹی فروخت کا سبب بنے، دیرپا وفاداری پیدا کرتا ہے۔ اعتماد ہی سیلز مین کا اصل سرمایہ ہے۔ اسی سے منسلک خصوصیت ذمہ داری ہے :وعدے کے مطابق مال کی ترسیل، شکایت کی صورت میں فوری رابطہ اور بعد از فروخت خدمت پر توجہ ذمہ دار سیلز مین کی پہچان ہے۔

چوتھی خصوصیت محنت اور لگن ہے۔ فروخت کا کام میدان کا کام ہے؛ آرام طلب شخص اس میں کامیاب نہیں ہوتا۔ اچھے سیلز مین کو سفر کی مشقت، مسترد کیے جانے کی کیفیت اور ہدف کے دباؤ کو برداشت کرنا پڑتا ہے۔ اس میں خود اعتمادی، مثبت سوچ اور ناکامی سے سیکھنے کا جذبہ ہونا چاہیے۔ جو شخص چند انکاروں سے ہمت ہار جائے وہ اس پیشے میں آگے نہیں بڑھ سکتا۔

خصوصیت 4: وقت کی پابندی اور تجزیاتی صلاحیت

پانچویں خصوصیت وقت کی پابندی اور منصوبہ بندی ہے۔ اچھا سیلز مین اپنے علاقے کے دورے کا نظام الاوقات بناتا ہے، ملاقاتیں وقت پر کرتا ہے اور رپورٹیں باقاعدگی سے پیش کرتا ہے۔ چھٹی خصوصیت مشاہدے اور تجزیے کی صلاحیت ہے :وہ گاہک کے رویے کو پڑھتا ہے، منڈی کے بدلتے رجحانات کو سمجھتا ہے اور کمپنی کو تجاویز دیتا

ہے کہ کس شے کی طلب بڑھ رہی ہے اور کس میں بہتری کی گنجائش ہے۔ اس معلومات کی بنیاد پر کمپنی اپنی پالیسیاں بہتر بناتی ہے۔

آخر میں جدید دور کی مناسبت سے تکنیکی مہارت بھی ضروری ہو گئی ہے۔ موبائل ایپس، سی آر ایم سافٹ ویئر، واٹس ایپ بزنس اور آن لائن کیٹلاگ کا استعمال اب سیلز مین کی روزمرہ صلاحیتوں کا حصہ ہے۔ جو سیلز مین خود کو نئی مہارتوں سے آراستہ رکھتا ہے وہ بدلتی منڈی میں بھی کامیاب رہتا ہے۔ یہ تمام خصوصیات مل کر ایک عام نمائندے کو ایک اچھا اور نتیجہ خیز سیلز مین بناتی ہیں۔

جدول :اچھے سیلز مین کی خصوصیات کا خلاصہ

عملی مظہر	خصوصیت
خصوصیات، قیمت، ضمانت اور حریف سے موازنہ جانتا ہو	مصنوعات کا علم
شائستہ لہجہ، مسکراتا رویہ، توجہ سے سننا	خوش اخلاقی
غلط بیانی سے پرہیز، شے کی اصل حالت بتانا	ایمانداری
انکار پر ہمت نہ ہارنا، مستقل رابطہ	صبر و محنت
ترسیل، شکایت کا ازالہ، بعد از فروخت خدمت	ذمہ داری
ڈیجیٹل ٹولز اور آن لائن رابطے کا استعمال	تکنیکی مہارت

نتیجہ

خلاصہ یہ ہے کہ سیلز مین ادارے کا وہ نمائندہ ہے جو گاہک کی ضرورت اور ادارے کی پیشکش کو جوڑتا ہے۔ مصنوعات کا علم، خوش اخلاقی، ایمانداری، صبر، ذمہ داری اور جدید مہارتیں ایک اچھے سیلز مین کی نمایاں خصوصیات ہیں۔ اداروں کو چاہیے کہ سیلز مینوں کی تربیت پر سرمایہ کاری کریں، کیونکہ منڈی میں اصل مقابلہ اکثر مصنوعات سے زیادہ ان نمائندوں کی صلاحیت کا ہوتا ہے۔

سوال نمبر2

سوال نمبر -2 ای کامرس کی تعریف کریں نیز پاکستان کی ترقی میں اس کی اہمیت بیان کریں۔(20)

تعارف

انٹرنیٹ نے کاروبار کا نقشہ بدل کر رکھ دیا ہے۔ آج خریدار گھر بیٹھے موبائل سے آرڈر کرتا ہے اور چند دنوں میں مال اس کے دروازے پر پہنچ جاتا ہے۔ کاروبار کی اسی جدید صورت کو ای کامرس کہا جاتا ہے۔ پاکستان میں نوجوان آبادی، اسمارٹ فون کی بڑھتی ہوئی رسائی اور ڈیجیٹل ادائیگیوں کے فروغ نے ای کامرس کو تیزی سے بڑھایا ہے، اور اب یہ ملکی ترقی کا ایک اہم ذریعہ بن رہا ہے۔ ذیل میں ای کامرس کی تعریف کے بعد پاکستان کی ترقی میں اس کی اہمیت کا جائزہ لیا جاتا ہے۔

ای کامرس کی تعریف اور اقسام

ای کامرس سے مراد انٹرنیٹ اور الیکٹرانک ذرائع کے استعمال سے اشیا اور خدمات کی خرید و فروخت، ادائیگی اور متعلقہ کاروباری لین دین ہے۔ اس میں فریقین آمنے سامنے نہیں ملتے بلکہ ویب سائٹ، موبائل ایپ یا سوشل میڈیا پلیٹ فارم کے ذریعے رابطے میں آتے ہیں۔ ای کامرس کی عام اقسام یہ ہیں: بزنس ٹو کنزیومر، جس میں کمپنی براہ راست صارف کو بیچتی ہے؛ بزنس ٹو بزنس، جس میں ادارے آپس میں لین دین کرتے ہیں؛ کنزیومر ٹو کنزیومر، جس میں عام افراد ایک دوسرے کو اشیا بیچتے ہیں؛ اور موبائل کامرس، جو اسمارٹ فون کے ذریعے انجام پاتی ہے۔

ای کامرس میں ادائیگی کے طریقے بھی متنوع ہیں: کریڈٹ یا ڈیبٹ کارڈ، موبائل والٹ، آن لائن بنکنگ اور نقد رقم بوقت ترسیل۔ پاکستان میں دراز، علی ایکسپریس کے مقامی نظام اور سوشل میڈیا اسٹورز اس کی نمایاں مثالیں ہیں۔ ہزاروں چھوٹے کاروباری اب فیس بک اور انسٹاگرام کے ذریعے اپنی مصنوعات ملک بھر میں فروخت کر رہے ہیں۔

اہمیت 1: کم لاگت اور منڈی کی وسعت

پاکستان کی ترقی میں ای کامرس کی پہلی اہمیت یہ ہے کہ یہ چھوٹے کاروبار کے لیے کم لاگت میں بڑی منڈی فراہم کرتا ہے۔ روایتی دکان کے لیے کرایہ، بجلی، عملہ اور اسٹاک کے بھاری اخراجات چاہئیں، جبکہ آن لائن اسٹور چند ہزار روپے میں شروع ہو جاتا ہے۔ چھوٹے شہر یا گاؤں کا کاریگر، مثلاً ملتان کی کڑھائی کرنے والی خاتون یا ہنزہ کی خشک میوہ جات بیچنے والا کسان، اب سیدھا کراچی اور لاہور کے گاہکوں کو بیچ سکتا ہے۔ یوں علاقائی پیداوار قومی منڈی سے جڑ جاتی ہے اور درمیانی دلال کم ہونے سے پیدا کار کو بہتر قیمت ملتی ہے۔

دوسری اہمیت روزگار کے مواقع ہیں۔ ای کامرس نے لاجسٹکس، ڈیلیوری رائیڈرز، کسٹمر سپورٹ، ڈیجیٹل مارکیٹنگ، فوٹوگرافی اور ویب ڈیویلپمنٹ جیسے شعبوں میں لاکھوں نوجوانوں کو روزگار دیا ہے۔ خواتین کے لیے یہ خاص طور

پر مفید ہے، کیونکہ وہ گھر سے کاروبار چلا کر خاندانی آمدنی میں اضافہ کر سکتی ہیں، جو پاکستانی سماجی حالات میں بڑی سہولت ہے۔

اہمیت :2 برآمدات اور چھوٹی صنعتوں کا فروغ

تیسری اہمیت برآمدات میں اضافہ ہے۔ سرحد پار ای کامرس کے ذریعے چھوٹے پاکستانی برآمد کنندگان اپنی مصنوعات، جیسے دستکاریاں، کپڑے، چمڑے کی اشیا اور کھیلوں کا سامان، براہِ راست بیرونی گاہکوں تک پہنچا سکتے ہیں۔ عالمی پلیٹ فارمز پر پاکستانی فروخت کاروں کی شمولیت سے زرِ مبادلہ آتا ہے اور" میڈ ان پاکستان "کی پہچان بنتی ہے۔ یہ راستہ روایتی برآمدی تجارت کے مقابلے میں چھوٹے کاروبار کے لیے کہیں زیادہ قابلِ رسائی ہے۔

چوتھی اہمیت معیشت کی دستاویزی شکل یعنی ڈاکیومنٹیشن ہے۔ آن لائن لین دین کا ریکارڈ خود بخود بنتا ہے، ادائیگیاں بنکوں اور والٹس سے ہوتی ہیں، اس لیے ٹیکس نیٹ وسیع ہونے اور معیشت کے باقاعدہ ہونے میں مدد ملتی ہے۔ اس کے علاوہ ای کامرس صارف کو قیمتوں کے موازنے، جائزوں اور گھر بیٹھے خریداری کی سہولت دیتی ہے، جس سے شفافیت بڑھتی ہے اور مقابلے کی وجہ سے معیار بہتر ہوتا ہے۔ دیہی علاقوں کے صارفین کو بھی وہی اشیا دستیاب ہو جاتی ہیں جو پہلے صرف بڑے شہروں میں ملتی تھیں۔

چیلنجز اور مستقبل کی ضروریات

تاہم ای کامرس کی ترقی کے لیے چند چیلنجز پر قابو پانا ضروری ہے۔ ڈیجیٹل ادائیگیوں پر اعتماد اب بھی کم ہے اور زیادہ تر آرڈر نقد بوقت ترسیل پر ہوتے ہیں، جس سے کاروبار کا کیش فلو متاثر ہوتا ہے۔ انٹرنیٹ کی رفتار اور رسائی دور دراز علاقوں میں ناکافی ہے، ڈیلیوری کا نظام چھوٹے شہروں میں سست ہے اور آن لائن فراڈ کے واقعات اعتماد کم کرتے ہیں۔ صارفین کے تحفظ کے قوانین اور شکایات کے ازالے کا تیز نظام بھی ضروری ہے۔

حکومت کی طرف سے ای کامرس پالیسی، ڈیجیٹل ادائیگیوں کی حوصلہ افزائی، چھوٹے کاروباروں کی تربیت اور لاجسٹکس کے ڈھانچے میں بہتری سے یہ شعبہ تیزی سے بڑھ سکتا ہے۔ عالمی تجربہ بتاتا ہے کہ جن ممالک نے بروقت ڈیجیٹل تجارت اپنائی وہاں چھوٹے کاروباروں کی پیداوار اور روزگار میں نمایاں اضافہ ہوا۔ پاکستان کی نوجوان اور ٹیکنالوجی سے آشنا آبادی اس موقع سے بھرپور فائدہ اٹھانے کی اہلیت رکھتی ہے۔

پاکستانی تناظر میں عملی مثالیں

پاکستان میں ای کامرس کی عملی مثالیں اس کی اہمیت کو مزید واضح کرتی ہیں۔ کراچی کی ایک چھوٹی گارمنٹس یونٹ آن لائن آرڈرز کے ذریعے اپنی پیداوار براہِ راست صارفین اور چھوٹے دکانداروں کو بیچ کر درمیانی اخراجات بچا رہی ہے، جبکہ گلگت بلتستان کے کسان اپنی خوبانی اور چیری آن لائن بیچ کر مقامی منڈی کے مقابلے میں کہیں بہتر قیمت حاصل کر رہے ہیں۔ آن لائن مارکیٹ پلیسز نے خرید و فروخت کے علاوہ ادائیگی، ترسیل اور گاہک کے اعتماد کے نئے نظام بھی پیدا کیے ہیں، جیسے ریٹنگ اور ری ویو کا نظام، جس سے اچھے فروخت کار آگے آتے ہیں اور ناقص خدمت دینے والے پیچھے رہ جاتے ہیں۔

تعلیمی اور خدماتی شعبے میں بھی ای کامرس نے پاکستان کو فائدہ دیا ہے۔ آن لائن کورسز، ڈیجیٹل کتابیں اور فری لانس خدمات کی برآمد تیزی سے بڑھ رہی ہے۔ دنیا بھر کے فارمیسی و گروسری ایپس کے مقامی نمونے بھی شہروں میں روزمرہ خریداری کا انداز بدل رہے ہیں۔ یہ رجحان واضح کرتا ہے کہ ای کامرس صرف دکان داری کی نئی شکل نہیں بلکہ پاکستان کی معاشی ساخت میں ایک مستقل تبدیلی ہے جس سے پیدا کار، خریدار اور حکومت تینوں فائدہ اٹھاتے ہیں۔

نتیجہ

نتیجہ یہ ہے کہ ای کامرس انٹرنیٹ کے ذریعے خرید و فروخت کا جدید نظام ہے جو پاکستان کے لیے کم لاگت کاروبار، وسیع منڈی، روزگار، برآمدات اور معاشی دستاویزی عمل کا ذریعہ ہے۔ اعتماد، ادائیگیوں اور لاجسٹکس کے مسائل حل کر لیے جائیں تو ای کامرس ملکی ترقی، خصوصاً نوجوانوں اور خواتین کی معاشی خود کفالت، میں فیصلہ کن کردار ادا کر سکتی ہے۔

سوال نمبر3

سوال نمبر -3 انفارمیشن ٹیکنالوجی کی تعریف کریں نیز جدید دور میں اس کی اہمیت بیان کریں۔(20)

تعارف

موجودہ زمانے کو انفارمیشن ٹیکنالوجی کا دور کہا جاتا ہے۔ کمپیوٹر، انٹرنیٹ، اسمارٹ فون اور مصنوعی ذہانت نے معلومات کی ترسیل کو لمحوں کا کام بنا دیا ہے۔ بینک کی ادائیگی ہو یا سرکاری دستاویز، تعلیم ہو یا تجارت، ہر شعبہ اس ٹیکنالوجی سے جڑ چکا ہے۔ ذیل میں انفارمیشن ٹیکنالوجی کی تعریف کرنے کے بعد جدید دور میں اس کی ہمہ جہت اہمیت بیان کی جاتی ہے۔

انفارمیشن ٹیکنالوجی کی تعریف اور اجزا

انفارمیشن ٹیکنالوجی، جسے مختصراً آئی ٹی کہا جاتا ہے، سے مراد کمپیوٹر، سافٹ ویئر، نیٹ ورکس اور مواصلاتی آلات کے استعمال سے معلومات کو حاصل کرنا، ذخیرہ کرنا، پروسیس کرنا، منتقل کرنا اور پیش کرنا ہے۔ اس کے بنیادی اجزا میں ہارڈ ویئر یعنی جسمانی آلات، سافٹ ویئر یعنی پروگرامز، ڈیٹا یعنی معلومات کا خام مال، نیٹ ورکس یعنی انٹرنیٹ اور مواصلاتی رابطے، اور انسانی مہارت شامل ہے۔ یہ اجزا مل کر معلومات کو ایک منظم اور کارآمد شکل دیتے ہیں جس کی بنیاد پر فیصلے کیے جاتے ہیں۔

انفارمیشن ٹیکنالوجی اور مواصلاتی ٹیکنالوجی مل کر آئی سی ٹی کہلاتی ہیں۔ جدید دور میں کلاؤڈ کمپیوٹنگ، بگ ڈیٹا، مصنوعی ذہانت اور انٹرنیٹ آف تھنگز اس کی نئی شاخیں ہیں۔ پاکستان میں موبائل فون اور انٹرنیٹ استعمال کرنے والوں کی کروڑوں میں تعداد اس ٹیکنالوجی کی روزمرہ زندگی میں گہرائی کو ظاہر کرتی ہے۔

اہمیت :1 تجارت اور معیشت میں انقلاب

جدید دور میں آئی ٹی کی سب سے نمایاں اہمیت تجارت اور معیشت میں ہے۔ آن لائن بینکنگ، موبائل والٹس اور ڈیجیٹل ادائیگیوں نے رقم کی منتقلی کو فوری اور محفوظ بنا دیا ہے۔ کاروباری ادارے اکاؤنٹنگ سافٹ ویئر، انوینٹری سسٹم اور کسٹمر ریلیشن شپ سوفٹ ویئر سے اپنے معاملات درست اور شفاف رکھتے ہیں۔ ای کامرس، جس کا ذکر جدید تجارت کا مرکزی موضوع ہے، مکمل طور پر آئی ٹی پر کھڑی ہے۔ فری لانسنگ کے ذریعے پاکستانی نوجوان بیرونِ ملک کلائنٹس کو خدمات دے کر قیمتی زر مبادلہ کما رہے ہیں اور آئی ٹی برآمدات ملکی معیشت کا تیزی سے بڑھتا ہوا حصہ ہیں۔

آئی ٹی نے کاروبار کی رفتار اور درستی میں بھی اضافہ کیا ہے۔ جو حساب کتاب پہلے دنوں میں ہوتا تھا اب منٹوں میں ہو جاتا ہے؛ اسٹاک کی صورت حال ایک کلک پر معلوم ہو جاتی ہے اور انتظامیہ ڈیٹا کا تجزیہ کر کے بہتر فیصلے کرتی ہے۔ چھوٹے کاروبار بھی سستے کلاؤڈ ٹولز کی بدولت وہی نظام استعمال کر سکتے ہیں جو کبھی صرف بڑی کمپنیوں کے پاس تھا۔

اہمیت :2 تعلیم، صحت اور حکومتی خدمات

تعلیم کے شعبے میں آئی ٹی نے فاصلے ختم کر دیے ہیں۔ آن لائن کلاسز، ڈیجیٹل لائبریریاں اور ورچوئل یونیورسٹی کے ماڈل نے دور دراز کے طالب علموں کو معیاری تعلیم سے جوڑ دیا ہے۔ علامہ اقبال اوپن یونیورسٹی جیسے فاصلاتی نظام بھی اب آن لائن پورٹلز، ای بکس اور ڈیجیٹل معاونت سے فائدہ اٹھا رہے ہیں۔ صحت کے شعبے میں الیکٹرانک ریکارڈ، ٹیلی میڈیسن اور آن لائن اپائنٹمنٹ نے مریضوں اور ڈاکٹروں دونوں کے لیے آسانی پیدا کی ہے؛ ماہر ڈاکٹر ویڈیو رابطے سے دور کے مریض کا معائنہ بھی کر سکتا ہے۔

حکومتی خدمات میں ای گورننس نے شفافیت اور رفتار بڑھائی ہے۔ شناختی کارڈ، پاسپورٹ، زمین کے ریکارڈ، ڈرائیونگ لائسنس اور ٹیکس گوشوارے اب بڑی حد تک آن لائن دستیاب ہیں، جس سے شہریوں کو دفاتر کے چکر اور رشوت کے مواقع دونوں کم ہوئے ہیں۔ زراعت میں موسم کی پیش گوئی، منڈی کے نرخ اور ماہرین کے مشورے موبائل پر ملنے سے کسان بہتر فیصلے کرتا ہے۔ میڈیا اور مواصلات میں سوشل میڈیا نے معلومات کی ترسیل کو فوری بنا دیا ہے، اگرچہ جعلی خبروں کا چیلنج بھی اسی کے ساتھ جڑا ہے۔

اہمیت :3 روزگار، تحقیق اور سماجی رابطہ

آئی ٹی خود ایک بڑی صنعت ہے جو سافٹ ویئر ڈیویلپمنٹ، ڈیٹا انٹری، ڈیجیٹل مارکیٹنگ، سائبر سیکیورٹی اور کسٹمر سپورٹ میں روزگار پیدا کرتی ہے۔ تحقیق کے شعبے میں ڈیٹا بیسز اور تجزیاتی ٹولز نے سائنسی کام کی رفتار کئی گنا بڑھا دی ہے۔ سماجی سطح پر خاندان اور دوست دنیا بھر میں سستے اور فوری رابطے میں رہتے ہیں۔ انتظامی امور میں فیصلہ سازی اب اندازوں کے بجائے ڈیٹا پر مبنی ہوتی ہے، جسے ڈیٹا ڈریون فیصلہ سازی کہا جاتا ہے۔

ساتھ ہی یہ بھی تسلیم کرنا چاہیے کہ آئی ٹی کے چیلنجز بھی ہیں :سائبر جرائم، ڈیٹا کی پرائیویسی، جعلی خبریں اور ٹیکنالوجی تک رسائی میں شہری و دیہی فرق۔ ان کا حل سائبر قوانین، آگاہی اور ڈیجیٹل مہارتوں کی تعلیم میں ہے۔ جو قومیں ان چیلنجز سے نمٹ کر آئی ٹی اپناتی ہیں وہ ترقی کی دوڑ میں آگے نکل جاتی ہیں۔

اہمیت :4 کاروباری مسابقت اور ڈیجیٹل پاکستان

انفارمیشن ٹیکنالوجی کی ایک اور اہم جہت یہ ہے کہ اس نے چھوٹے کاروباروں کو بڑے اداروں کے مقابلے کا موقع دیا ہے۔ سوشل میڈیا اشتہارات، آن لائن اسٹورز اور ڈیجیٹل ادائیگیوں کی بدولت ایک چھوٹا سا کاروبار بھی قومی سطح کے گاہکوں تک پہنچ سکتا ہے، جبکہ ماضی میں ایسی رسائی صرف بڑے بجٹ والی کمپنیوں کو حاصل تھی۔ پاکستان کے

نوجوان فری لانسرز کی کامیابی اس کی زندہ مثال ہے کہ لیپ ٹاپ اور انٹرنیٹ کے سہارے ایک فرد دنیا بھر کے کلائنٹس کو خدمات دے سکتا ہے۔ حکومت کے ڈیجیٹل پاکستان پروگرام اور ٹیکنالوجی زونز اسی سمت میں کوششیں ہیں۔

ماحولیاتی اور انتظامی اعتبار سے بھی آئی ٹی کے فوائد ہیں۔ کاغذ کے بغیر دفاتر، آن لائن اجلاس اور دور دراز سے کام کی سہولت نے سفر، وقت اور اخراجات کی بچت کی ہے۔ بینک، تعلیمی ادارے اور سرکاری محکمے اپنے ریکارڈ ڈیجیٹل کر کے غلطیوں اور جعل سازی میں کمی لا رہے ہیں۔ ان فوائد کا مجموعی نتیجہ یہ ہے کہ معیشت کی رفتار بڑھتی ہے، شفافیت آتی ہے اور خدمات عام شہری کے لیے قابلِ رسائی بنتی ہیں۔ اسی لیے آئی ٹی کو محض ایک شعبہ نہیں بلکہ تمام شعبوں کی بنیادی صلاحیت سمجھا جاتا ہے۔

پاکستان کے تناظر میں انفارمیشن ٹیکنالوجی کی اہمیت مزید بڑھ جاتی ہے۔ نوجوان آبادی اس سے فری لانسنگ اور آن لائن خدمات کے ذریعے زرمبادلہ کما رہی ہے، دور دراز کے طلبہ آن لائن تعلیم سے مستفید ہو رہے ہیں اور کسان موسم، منڈی کے نرخ اور جدید زرعی طریقوں کی معلومات موبائل فون سے حاصل کر رہے ہیں۔ صحت کے شعبے میں ٹیلی میڈیسن اور مریضوں کے ریکارڈ کی ڈیجیٹل منتقلی نے بھی علاج کی سہولت اور درستگی میں اضافہ کیا ہے۔ اسی لیے ماہرین موجودہ دور کو بجا طور پر انفارمیشن ٹیکنالوجی کا دور کہتے ہیں۔

نتیجہ

خلاصہ یہ ہے کہ انفارمیشن ٹیکنالوجی معلومات کی پروسیسنگ اور ترسیل کا جدید نظام ہے جس نے تجارت، تعلیم، صحت، حکومت اور سماجی زندگی کو بدل دیا ہے۔ جدید دور میں اس کی اہمیت اس قدر بنیادی ہے کہ اسے چوتھا صنعتی انقلاب بھی کہا جاتا ہے۔ پاکستان جیسے ترقی پذیر ملک کے لیے آئی ٹی میں مہارت اور سرمایہ کاری تیز اور پائیدار ترقی کا یقینی راستہ ہے۔

سوال نمبر4

سوال نمبر -4 بیمہ کی تعریف کریں کاروبار کے لیے کون سا بیمہ موزوں ہے؟ وضاحت کریں۔(20)

تعارف

کاروبار میں خطرہ ہر قدم پر موجود ہے :آگ، چوری، سیلاب، حادثہ، گاہک کا دیوالیہ پن یا مال کی نقل و حمل میں نقصان۔ ایک ہی بڑا حادثہ برسوں کی محنت کو ختم کر سکتا ہے۔ بیمہ اسی خطرے سے نمٹنے کا منظم ذریعہ ہے، جو

چھوٹی سی باقاعدہ رقم کے بدلے بڑے نقصان کی تلافی کی ضمانت دیتا ہے۔ ذیل میں بیمہ کی تعریف کے بعد یہ وضاحت کی جاتی ہے کہ کاروبار کے لیے کون سے بیمے موزوں ہیں اور کیوں۔

بیمہ کی تعریف اور اصول

بیمہ ایک معاہدہ ہے جس کے تحت بیمہ کمپنی باقاعدہ قسط، جسے پریمیئم کہا جاتا ہے، کے بدلے بیمہ دار کو مخصوص خطرات سے ہونے والے نقصان کی تلافی کی ضمانت دیتی ہے۔ یہ معاہدہ بیمہ پالیسی کی صورت میں تحریری ہوتا ہے۔ بیمہ کا بنیادی فلسفہ خطرات کی اجتماعی تقسیم ہے: بہت سے افراد کی چھوٹی اقساط جمع ہو کر اس فنڈ کو بناتی ہیں جس سے ان چند بدقسمت افراد کے بڑے نقصانات پورے کیے جاتے ہیں جن پر حادثہ آتا ہے۔ یوں بیمہ دراصل "ایک کا نقصان، سب کا اشتراک" کے اصول پر قائم ہے۔

بیمہ کے بنیادی اصولوں میں حتمی نیک نیتی، یعنی تمام حقائق کی درست آگاہی؛ بیمہ پذیر مفاد، یعنی بیمہ دار کا شے کی سلامتی میں مالی مفاد ہو؛ تلافی کا اصول، یعنی نقصان کی حد تک ادائیگی، منافع نہیں؛ اور سبب قریب کا اصول شامل ہیں۔ بیمہ کی اقسام میں زندگی کا بیمہ، آگ کا بیمہ، بحری بیمہ، موٹر بیمہ، چوری و ڈکیتی کا بیمہ، صحت کا بیمہ اور فصل کا بیمہ نمایاں ہیں۔ کاروباری نقطہ نظر سے غیر زندگی یعنی جنرل بیمہ سب سے زیادہ متعلقہ ہے۔

کاروبار کے لیے موزوں بیمے: آگ اور چوری کا بیمہ

کاروبار کے لیے سب سے موزوں اور بنیادی بیمہ آگ کا بیمہ ہے۔ دکان، گودام یا کارخانے میں شارٹ سرکٹ یا حادثاتی آگ سے عمارت، مشینری اور اسٹاک جل کر خاکستر ہو سکتا ہے۔ آگ کے بیمے میں آگ، بجلی گرنے اور دھماکے سے ہونے والے نقصان کی تلافی شامل ہوتی ہے، اور اسی پالیسی میں اکثر سیلاب، طوفان اور فسادات کے خطرات اضافی پریمیئم پر شامل کیے جا سکتے ہیں۔ جو کاروبار زیادہ اسٹاک رکھتا ہو اس کے لیے یہ بیمہ ناگزیر ہے، کیونکہ اسٹاک ہی اس کی اصل پونجی ہوتی ہے۔

دوسرا موزوں بیمہ چوری و ڈکیتی کا بیمہ ہے۔ نقدی، قیمتی اشیا یا الیکٹرونکس کا کاروبار کرنے والوں کو چوری کا خطرہ زیادہ ہوتا ہے۔ اس بیمے کے تحت زبردستی داخلے سے ہونے والی چوری اور ڈکیتی کے نقصان کی تلافی ہوتی ہے۔ زیورات، موبائل فون اور نقد لین دین والے کاروباروں کے لیے یہ بیمہ خاص طور پر موزوں ہے۔ ان دونوں بیموں

کا مجموعی پریمیئم عام طور پر کاروبار کی استطاعت میں ہوتا ہے، اس لیے یہ ہر چھوٹے بڑے کاروبار کی بنیادی ضرورت سمجھے جاتے ہیں۔

کاروبار کے لیے موزوں بیمے :بحری، موٹر اور ذمہ داری کا بیمہ

جو کاروبار درآمد و برآمد یا شہروں کے درمیان مال بھیجتا ہے اس کے لیے بحری و نقل و حمل کا بیمہ موزوں ہے۔ اس کے تحت سمندر، سڑک، ریل یا فضا سے بھیجے جانے والے مال کے راستے میں ضائع یا خراب ہونے کی تلافی ہوتی ہے، اور اس کے بغیر برآمد کنندگان کو بنک بھی عام طور پر سہولت نہیں دیتے کیونکہ دستاویزات میں بیمہ پالیسی شامل ہوتی ہے۔ موٹر بیمہ ان کاروباروں کے لیے ضروری ہے جن کی گاڑیاں ترسیل کے لیے استعمال ہوتی ہیں؛ یہ گاڑی کے نقصان کے علاوہ تیسرے فریق کو پہنچنے والے جانی و مالی نقصان کی قانونی ذمہ داری بھی اٹھاتا ہے۔

عوامی ذمہ داری کا بیمہ بھی جدید کاروبار کے لیے موزوں ہے۔ اگر کسی گاہک یا راہگیر کو کاروباری احاطے یا مصنوعات سے نقصان پہنچے تو معاوضے کی ذمہ داری بیمہ کمپنی اٹھاتی ہے۔ اسی طرح ملازمین کے لیے ورک مین کمپنسیشن بیمہ قانونی تقاضا بھی ہے اور اخلاقی ذمہ داری بھی۔ کاروباری رکاوٹ کا بیمہ ایک اور مفید صورت ہے، جس میں آگ یا حادثے کے بعد کاروبار بند رہنے کی مدت کے منافع کے نقصان کی بھی تلافی ہوتی ہے، تاکہ مالک اخراجات اور تنخواہیں ادا کرتا رہ سکے۔

موزوں بیمے کے انتخاب کی وضاحت

سوال یہ ہے کہ کون سا بیمہ سب سے موزوں ہے۔ درست جواب یہ ہے کہ یہ کاروبار کی نوعیت، حجم اور خطرات پر منحصر ہے، تاہم بنیادی اصول کے طور پر آگ اور چوری کا مشترکہ تحفظ ہر کاروبار کے لیے موزوں ترین آغاز ہے، کیونکہ یہ دو خطرات ہر کاروبار کو لاحق ہوتے ہیں۔ اس کے بعد کاروبار اپنی نوعیت کے مطابق نقل و حمل، موٹر، ذمہ داری یا فصل کا بیمہ شامل کرے۔ بیمہ منتخب کرتے وقت کمپنی کی شہرت، دعوؤں کی ادائیگی کا ریکارڈ، پالیسی کی شرائط اور استثنیٰ کو غور سے پڑھنا چاہیے۔ کم پریمیئم کے لالچ میں ناقص شرائط والی پالیسی بعد میں مہنگی ثابت ہو سکتی ہے۔

پاکستان میں کچھ کاروباری اسلامی قوانین کی روشنی میں روایتی بیمے کے بجائے تکافل کو ترجیح دیتے ہیں، جو باہمی تعاون کی بنیاد پر خطرات کی تقسیم کا شرعی متبادل نظام ہے۔ تکافل کمپنیاں بھی آگ، موٹر اور نقل و حمل کے تحفظ

پیش کرتی ہیں۔ کاروباری شخص کو چاہیے کہ اپنے عقیدے اور تقاضوں کے مطابق بیمہ یا تکافل منتخب کرے، لیکن خطرات کو مکمل طور پر بغیر تحفظ کے نہ چھوڑے۔ غیر بیمہ شدہ کاروبار ایک ہی حادثے سے ختم ہو سکتا ہے، جبکہ بیمہ شدہ کاروبار تلافی پا کر دوبارہ کھڑا ہو جاتا ہے۔

عملی طور پر موزوں بیمے کا انتخاب کرتے وقت کاروباری شخص کو سب سے پہلے اپنے کاروبار کے خطرات کی مکمل فہرست بنانی چاہیے اور ہر خطرے کی ممکنہ شدت اور اس کے پیش آنے کے امکان کا جائزہ لینا چاہیے۔ جس عمارت، مشینری یا ذخیرے کے نقصان سے کاروبار مکمل طور پر بند ہو سکتا ہو، اس کا بیمہ سب سے پہلے اور اس کی اصل مالیت کے مطابق کرانا چاہیے، جبکہ معمولی خطرات کے لیے جزوی تحفظ بھی کافی ہو سکتا ہے۔ بیمہ کی رقم اصل مالیت سے بہت کم رکھنے کی صورت میں دعوے کے وقت اوسط شرط کے تحت تلافی بھی اسی تناسب سے کم ہو جاتی ہے، اس لیے معمولی پریمیئم بچانے کی کوشش اکثر بڑے نقصان کا سبب بنتی ہے۔

اسی طرح پالیسی حاصل کرنے سے پہلے اس کی شرائط، استثنیٰ اور دعویٰ دائر کرنے کا طریقہ کار غور سے پڑھنا ضروری ہے، کیونکہ ہر پالیسی صرف مخصوص خطرات ہی کا احاطہ کرتی ہے۔ معتبر اور مالی طور پر مضبوط بیمہ کمپنی کا انتخاب، پالیسی کی بروقت تجدید، حادثے کی فوری اطلاع اور نقصان کے دستاویزی ثبوت کی حفاظت وہ عملی اقدامات ہیں جن سے بیمہ کا اصل مقصد یعنی غیر یقینی نقصان کے باوجود کاروبار کا تسلسل اور مالی استحکام حاصل ہوتا ہے۔

جدول :کاروبار اور موزوں بیمہ

موزوں بیمہ	کاروبار کی نوعیت
آگ کا بیمہ + چوری کا بیمہ	دکان / گودام / کارخانہ
بحری و نقل و حمل کا بیمہ	درآمد و برآمد / ٹرانسپورٹ
موٹر بیمہ) جامع(	گاڑیوں والا کاروبار
عوامی ذمہ داری بیمہ	عوامی خدمت / پروڈکٹ ساز
کاروباری رکاوٹ بیمہ + ملازمین کمپنسیشن	بڑا ادارہ

نتیجہ

نتیجہ یہ ہے کہ بیمہ پریمیئم کے بدلے مخصوص نقصانات کی تلافی کا معاہدہ ہے اور کاروبار کے لیے خطرات کے مطابق بیموں کا مجموعہ موزوں ہوتا ہے، جس کی بنیاد آگ اور چوری کا بیمہ ہے۔ دانش مند کاروباری بیمے کو خرچ نہیں بلکہ تسلسل کی ضمانت سمجھتا ہے، کیونکہ حادثہ بتا کر نہیں آتا اور اس وقت صرف بیمہ ہی کاروبار کو بربادی سے بچاتا ہے۔

سوال نمبر5

سوال نمبر -5 ذرائع آمد و رفت کی تعریف کریں نیز ملک میں موجود ذرائع آمد و رفت کو بہتر سے بہتر طریقے سے استعمال کرنے کی تجاویز بیان کریں جس سے کاروباری سرگرمیوں میں اضافہ ہو سکے۔(20)

تعارف

آمد و رفت یعنی نقل و حمل کو تجارت کی شہ رگ کہا جاتا ہے۔ خام مال کارخانے تک، تیار مال منڈی تک اور مسافر اپنے کام کی جگہ تک اسی نظام سے پہنچتے ہیں۔ پاکستان کو قدرتی طور پر سڑکوں، ریلوے، بندرگاہوں اور دریاؤں کا وسیع جال میسر ہے، مگر ان ذرائع کا بہتر استعمال نہ ہونے سے کاروباری لاگت بڑھتی اور سرگرمیاں متاثر ہوتی ہیں۔ ذیل میں ذرائع آمد و رفت کی تعریف کے بعد ان کے بہتر استعمال کی عملی تجاویز پیش کی جاتی ہیں۔

ذرائع آمد و رفت کی تعریف اور اقسام

ذرائع آمد و رفت سے مراد وہ تمام وسائل اور نظام ہیں جن کے ذریعے افراد اور سامان ایک جگہ سے دوسری جگہ منتقل ہوتے ہیں۔ ان کی تین بڑی اقسام ہیں :زمینی آمد و رفت، جس میں سڑک کی نقل و حمل یعنی ٹرک، بسیں، ویگنیں اور موٹر سائیکلیں، اور ریل کی آمد و رفت شامل ہے؛ آبی آمد و رفت، جس میں دریا، نہریں اور سمندری جہاز شامل ہیں، اور پاکستان کی بڑی بندرگاہیں کراچی، پورٹ قاسم اور گوادر اس کا مرکز ہیں؛ اور فضائی آمد و رفت، جو تیز ترین مگر مہنگی ہے اور قیمتی و خراب ہونے والی اشیا اور مسافروں کے لیے استعمال ہوتی ہے۔ اس کے علاوہ پائپ لائن سے تیل و گیس کی ترسیل بھی جدید ذریعہ ہے۔

پاکستان میں مال برداری کا سب سے بڑا بوجھ سڑکوں پر ہے، جبکہ دنیا کے کئی ممالک میں بلک مال ریل اور آبی راستوں سے سستا منتقل ہوتا ہے۔ ریلوے کی استعداد مکمل استعمال نہیں ہو رہی اور دریائی نظامِ حمل و نقل تقریباً غیر

فعال ہے۔ یہی عدم توازن کاروباری لاگت بڑھانے کا سبب ہے، کیونکہ سڑک سے ترسیل ایندھن اور وقت دونوں میں نسبتاً مہنگی پڑتی ہے۔

تجویز :1 ریلوے اور آبی آمد و رفت کی بحالی

پہلی تجویز ریلوے کی بحالی اور اس کے مال بردار نظام کو فعال کرنا ہے۔ کوئلہ، سیمنٹ، کھاد، گندم اور کنٹینرز جیسا بھاری مال ریل سے منتقل کیا جائے تو فی ٹن لاگت سڑک کے مقابلے میں نمایاں کم ہو گی، سڑکوں پر رش اور ان کی ٹوٹ پھوٹ کم ہو گی اور ایندھن کی درآمدی بل میں کمی آئے گی۔ اس کے لیے انجنوں اور ویگنوں کی جدیدیت، پٹریوں کی مرمت اور مال گاڑیوں کے نظام الاوقات کی پابندی ضروری ہے۔ دوسری تجویز دریائے سندھ اور نہری نظام کو مال برداری کے لیے استعمال کرنا ہے؛ بھاری اور کم قیمت اجناس کے لیے آبی ترسیل سب سے سستی ہوتی ہے۔ گوادر بندرگاہ کو مکمل فعال کر کے اور اسے موٹر وے و ریل سے جوڑ کر وسط ایشیا کی تجارت کا دروازہ کھولا جا سکتا ہے۔

تیسری تجویز بندرگاہوں کی کارکردگی بہتر بنانا ہے :کراچی اور پورٹ قاسم پر کنٹینر کی کلیئرنس تیز، کرینیں جدید اور پورٹ کے انتظامی اوقات کاروباری ضروریات کے مطابق کیے جائیں۔ بندرگاہ پر ایک دن کی تاخیر بھی برآمدی لاگت بڑھا دیتی ہے اور خریدار دوسرے ملک کی طرف مائل ہو جاتا ہے۔ خشک بندرگاہوں یعنی اندرونِ ملک ڈرائی پورٹس کو بھی ریل سے مؤثر طور پر جوڑا جائے تاکہ لاہور، فیصل آباد اور سیالکوٹ کے برآمد کنندگان کو سہولت ملے۔

تجویز :2 سڑکوں کے نظام کی بہتری اور انتظام

چوتھی تجویز سڑکوں کی مرمت و توسیع اور شاہراہوں پر بوجھ کے قوانین کا نفاذ ہے۔ اوور لوڈنگ سڑکوں کو قبل از وقت تباہ کرتی ہے اور حادثات بڑھاتی ہے؛ ایکسل لوڈ کنٹرول سختی سے نافذ کیا جائے۔ پانچویں تجویز ٹرکنگ کے شعبے کی جدیدیت ہے :پرانے ٹرک بتدریج جدید اور ایندھن بچانے والے ٹرکوں سے بدلے جائیں، ڈرائیوروں کی تربیت اور اوقات کار منظم ہوں اور گاڑیوں کی جی پی ایس ٹریکنگ عام ہو تاکہ مال کی حفاظت اور بروقت ترسیل یقینی ہو۔ چھٹی تجویز شہروں میں مال بردار گاڑیوں کے لیے مخصوص اوقات اور ٹرک اڈوں کی شہر سے باہر منصوبہ بندی ہے تاکہ ٹریفک جام سے کاروباری وقت ضائع نہ ہو۔

Page 17 of 19 - USMAN NOTES (100% Quality Academic Reference) WhatsApp Orders: +92 324 5836626

ساتویں تجویز سرد زنجیر یعنی کولڈ چین کی تکمیل ہے۔ پھل، سبزیاں، دودھ اور ادویات خراب ہونے کی وجہ سے کثیر مقدار میں ضائع ہوتی ہیں۔ ریفریجریٹڈ گاڑیوں اور کولڈ اسٹوریج کے مربوط نظام سے یہ ضیاع کم ہو گا، کسان کو بہتر قیمت ملے گی اور خوراک کی برآمدات بڑھیں گی۔ ضیاع میں کمی بذاتِ خود ایک بڑا معاشی فائدہ ہے جس کے لیے اضافی پیداوار کی ضرورت نہیں۔

تجویز 3: انتظامی، قانونی اور تکنیکی اصلاحات

آٹھویں تجویز کسٹمز اور سرحدی کلیئرنس کی ڈیجیٹلائزیشن ہے: سنگل ونڈو سسٹم سے کاغذی کارروائی کم ہو، گاڑیوں کا انتظار گھنٹوں کے بجائے منٹوں میں ختم ہو اور رشوت کے مواقع ختم ہوں۔ نویں تجویز ملٹی ماڈل ٹرانسپورٹ کو فروغ دینا ہے، یعنی کنٹینر ایک ہی دستاویز کے تحت جہاز سے ریل اور ریل سے ٹرک پر منتقل ہو جائے، جس سے وقت اور لاگت دونوں بچتے ہیں۔ دسویں تجویز پبلک پرائیویٹ پارٹنرشپ کے ذریعے لاجسٹکس پارکس، گودام خانے اور ٹرمینلز قائم کرنا ہے تاکہ سرکاری وسائل کی کمی نجی سرمایہ کاری سے پوری ہو۔

گیارھویں تجویز فضائی کارگو کی سہولتوں کو برآمدی شعبوں سے جوڑنا ہے، خصوصاً تازہ پھلوں، پھولوں اور اعلیٰ قیمت اشیا کے لیے، اور علاقائی فضائی رابطے بڑھانا۔ بارھویں تجویز ڈرائیورز اور ٹرانسپورٹ عملے کی حفاظتی تربیت اور گاڑیوں کی فٹنس کا باقاعدہ معائنہ ہے، کیونکہ حادثات میں ہونے والا جانی و مالی نقصان بھی کاروباری لاگت ہے۔ ان اصلاحات پر عمل سے نقل و حمل سستی، تیز اور قابلِ اعتماد ہو گی۔

کاروباری سرگرمیوں پر ممکنہ اثرات

جب آمد و رفت بہتر ہو گی تو اس کے اثرات پورے کاروبار پر پڑیں گے۔ ترسیلی لاگت کم ہونے سے اشیا کی قیمتیں گھٹیں گی اور اندرون و بیرونِ ملک مقابلہ آسان ہو گا۔ کسان اور صنعت کار دور کی منڈیوں تک رسائی پائیں گے، اس لیے پیداوار بڑھانے کی ترغیب ملے گی۔ خراب اشیا کا ضیاع کم ہونے سے قومی آمدنی بچے گی۔ سیاحت اور اندرونِ ملک سفر میں آسانی سے ہوٹل، نقل و حمل اور مقامی دستکاری کے کاروبار پھلیں گے۔ سب سے بڑھ کر یہ کہ گوادر اور علاقائی رابطے پاکستان کو تجارتی راہداری بنا سکتے ہیں، جس سے ٹول، پورٹ اور لاجسٹکس کی آمدنی میں اضافہ ہو گا۔

خلاصہ کے طور پر یہ کہا جا سکتا ہے کہ مسئلہ ذرائع کی غیر موجودگی نہیں بلکہ موجود ذرائع کے غیر مؤثر استعمال کا ہے۔ ریل اور پانی جیسے سستے ذرائع کو نظر انداز کر کے سارا بوجھ سڑک پر ڈالنا معاشی بوجھ ہے۔ متوازن منصوبہ بندی سے یہی موجودہ نظام بہتر نتائج دے سکتا ہے۔

نتیجہ

نتیجہ یہ ہے کہ ذرائع آمد و رفت افراد اور سامان کی منتقلی کا نظام ہے اور اس کے بہتر استعمال کے لیے ریلوے و آبی ترسیل کی بحالی، سڑکوں کا نظم، کولڈ چین کی تکمیل اور انتظامی ڈیجیٹل اصلاحات ناگزیر ہیں۔ سستی اور قابلِ اعتماد نقل و حمل کاروباری لاگت کم کر کے پیداوار، تجارت اور روزگار میں اضافہ کرتی ہے، اس لیے اسے ملکی ترقی کی بنیادی شرط قرار دینا بجا ہے۔

USMAN NOTES www.usmannotes.com