ALLAMA IQBAL OPEN UNIVERSITY



AIOU LIBRARY
aioulibrary.com

Name:

Registration No.:

Course Code: 1346

Program: F.A. / I.Com

Semester: Autumn 2026

علامہ اقبال اوپن یونیورسٹی، اسلام آباد

شعبہ کامرس

کورس :تجارتی لوازمات(1346)

سطح :ایف اے / آئی کام

سمسٹر :خزاں2026

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 رہنمائی کے لیے ہے۔ طالب علم مشق اپنے الفاظ میں، اپنی سمجھ کے مطابق لکھے؛ ہو بہو نقل کرنے سے گریز کرے کیونکہ یونیورسٹی کی ہدایات کے مطابق نقل شدہ مواد پر کارروائی ہو سکتی ہے۔

شفافیت نوٹ :کتابچے میں سوال نمبر 1 کی عبارت یوں چھپی ہے" :کاروبار پاکستان کی ترقی میں — "اس گائیڈ میں اسے ہو بہو نقل کرنے کے بعد مفہوم" پاکستان میں کاروبار کی ترقی "کے مطابق سمجھ کر جواب دیا گیا ہے۔

سوال نمبر :1 تھوک فروش اور پرچون فروش کی تعریف کریں نیز کاروبار پاکستان کی ترقی میں کتنی اہمیت کے حامل ہیں؟ مثالوں کے ساتھ وضاحت کریں۔ 20) نمبر(

مقدمہ

ہر ملک کی معیشت میں اشیا کی پیداوار سے لے کر صارف تک رسائی ایک لمبا سلسلہ ہوتا ہے جسے تقسیم کا نظام یا چینل آف ڈسٹری بیوشن کہا جاتا ہے۔ پیدا کنندہ اپنی تیار کردہ اشیا براہ راست ہر صارف تک نہیں پہنچا سکتا کیونکہ صارفین ملک کے طول و عرض میں بکھرے ہوتے ہیں، ان کی ضروریات چھوٹی مقدار میں ہوتی ہیں اور پیدا کنندہ کے پاس اتنا وقت، سرمایہ اور انتظام نہیں ہوتا کہ وہ لاکھوں صارفین سے الگ الگ رابطہ کرے۔ اسی خلا کو پر کرنے کے

لیے درمیانی تاجر وجود میں آتے ہیں جن میں تھوک فروش اور پرچون فروش سب سے اہم کردار ادا کرتے ہیں۔ پاکستان جیسے ملک میں جہاں آبادی بڑی ہے، بازار دور دور تک پھیلے ہوئے ہیں اور چھوٹے دکاندار ہر گلی محلے میں موجود ہیں، وہاں یہ دونوں طبقے کاروبار کی ریڑھ کی ہڈی کی حیثیت رکھتے ہیں۔ اس جواب میں پہلے دونوں کی تعریف اور فرائض بیان کیے جائیں گے، پھر فرق واضح کیا جائے گا اور آخر میں مثالوں کے ساتھ پاکستان میں کاروبار کی ترقی میں ان کی اہمیت پر روشنی ڈالی جائے گی۔

تھوک فروش کی تعریف اور اس کے فرائض

تھوک فروش وہ تاجر ہوتا ہے جو پیدا کنندگان اور کارخانہ داروں سے اشیا بڑی مقدار میں خرید کر چھوٹی چھوٹی مقداروں میں پرچون فروشوں کو فروخت کرتا ہے۔ وہ خود صارف کو اشیا نہیں بیچتا بلکہ اس کا لین دین تجارت کے اندر ہی رہتا ہے۔ مثال کے طور پر کراچی کی جوڑیا بازار یا لاہور کی شاہ عالم مارکیٹ کے بڑے تاجر کپڑے، اناج، چینی اور مصالحہ جات کارخانوں اور منڈیوں سے ٹرکوں کے حساب سے خریدتے ہیں اور پھر یہی مال مختلف شہروں کے پرچون فروشوں تک پہنچاتے ہیں۔ تھوک فروش کے اہم فرائض میں بڑی مقدار میں خریداری، گوداموں میں ذخیرہ اندوزی، اشیا کی درجہ بندی اور پیکنگ، پرچون فروشوں کو ادھار کی سہولت دینا، نقل و حمل کا انتظام اور بازار کی طلب و رسد کی معلومات پیدا کنندہ تک پہنچانا شامل ہیں۔ اس طرح وہ خطرہ بھی خود برداشت کرتا ہے کیونکہ مال کی قیمت گرنے یا خراب ہونے کا نقصان اسی کا ہوتا ہے۔

تھوک فروش سرمایہ بھی فراہم کرتا ہے کیونکہ وہ کارخانہ دار سے مال نقد یا پیشگی ادائیگی پر خریدتا ہے جس سے پیدا کنندہ کا سرمایہ پیداوار میں پھنسا نہیں رہتا اور وہ نئی پیداوار جاری رکھ سکتا ہے۔ دوسری طرف وہ چھوٹے پرچون فروش کو ادھار دے کر اس کے محدود سرمائے کی کمی پوری کرتا ہے۔ یوں تھوک فروش ایک ہی وقت میں پیدا کنندہ اور پرچون فروش دونوں کے لیے مالی سہولت کا ذریعہ بنتا ہے۔ اس کے گودام موسمی اشیا کو محفوظ رکھتے ہیں، جیسے گندم، چاول اور کپاس کی فصل کے موسم میں خرید کر سارا سال بازار کو فراہمی جاری رکھنا، جس سے قیمتوں میں توازن برقرار رہتا ہے اور مصنوعی قلت پیدا نہیں ہوتی۔

پرچون فروش کی تعریف اور اس کے فرائض

پرچون فروش وہ تاجر ہوتا ہے جو تھوک فروش سے اشیا خرید کر براہ راست آخری صارف کو اس کی روزمرہ ضرورت کے مطابق چھوٹی مقدار میں فروخت کرتا ہے۔ محلے کی کریانہ دکان، میڈیکل اسٹور، سبزی فروش، کپڑے کی چھوٹی دکان اور جنرل اسٹور سب پرچون فروش کی مثالیں ہیں۔ صارف چائے کی پتی کا چھوٹا پیکٹ، ایک کلو چینی یا ایک دن کی سبزی پرچون فروش ہی سے خریدتا ہے کیونکہ تھوک فروش اتنی چھوٹی مقدار فروخت نہیں کرتا۔ پرچون فروش کے فرائض میں صارف کی پسند کے مطابق اشیا کا انتخاب، دکان پر مناسب نمائش، گاہک کو مشورہ اور معلومات دینا، ادھار کی سہولت، گھر تک مال پہنچانا اور گاہک کی شکایات اور تجاویز تھوک فروش اور پیدا کنندہ تک پہنچانا شامل ہیں۔

پرچون فروش صارف کے سب سے قریب ہوتا ہے اس لیے وہ بدلتے ہوئے فیشن، ذوق اور طلب کو سب سے پہلے محسوس کرتا ہے۔ اگر کسی علاقے میں کسی خاص برانڈ کی مانگ بڑھ جائے یا کسی شے کی شکایات آنے لگیں تو یہ معلومات پرچون فروش ہی آگے پہنچاتا ہے جس کی بنیاد پر کمپنیاں اپنی پالیسی بدلتی ہیں۔ پاکستان کے دیہات اور دور دراز علاقوں میں جہاں بڑے اسٹور موجود نہیں، چھوٹا پرچون فروش ہی آبادی کی روزمرہ ضروریات پوری کرتا ہے۔ عصر حاضر میں آن لائن پرچون فروشی بھی تیزی سے بڑھ رہی ہے جس میں ویب سائٹس اور موبائل ایپس کے ذریعے اشیا گھر بیٹھے صارف تک پہنچتی ہیں، مگر روایتی پرچون فروش کی اہمیت بدستور قائم ہے۔

تھوک فروش اور پرچون فروش میں فرق

دونوں کے درمیان بنیادی فرق خرید و فروخت کی مقدار، گاہک کی نوعیت اور سرمائے کا ہے۔ تھوک فروش بڑی مقدار میں خریدتا اور بیچتا ہے، اس کا گاہک پرچون فروش یا ادارہ ہوتا ہے جبکہ پرچون فروش چھوٹی مقدار میں کاروبار کرتا ہے اور اس کا گاہک آخری صارف ہوتا ہے۔ تھوک فروش کو بڑے سرمائے، بڑے گودام اور وسیع انتظام کی ضرورت ہوتی ہے جبکہ پرچون فروش نسبتاً کم سرمائے سے دکان شروع کر سکتا ہے۔ تھوک فروش محدود اقسام کی اشیا میں مہارت رکھتا ہے جبکہ پرچون فروش صارف کی سہولت کے لیے کئی اقسام کی اشیا ایک ہی دکان پر رکھتا ہے۔ ذیل کی جدول میں یہ فرق خلاصے کے طور پر پیش کیا گیا ہے تاکہ دونوں کا کردار ایک نظر میں واضح ہو جائے۔

پاکستان میں کاروبار کی ترقی میں اہمیت :مثالیں

پاکستان کی معیشت میں تھوک اور پرچون تجارت لاکھوں افراد کو روزگار فراہم کرتی ہے۔ فیصل آباد کی ٹیکسٹائل ملوں میں تیار ہونے والا کپڑا تھوک منڈیوں کے ذریعے ملک بھر کی چھوٹی دکانوں تک پہنچتا ہے؛ اگر یہ درمیانی نظام نہ ہو تو مل مالک کو ہزاروں دکانوں سے خود رابطہ کرنا پڑے گا جو عملی طور پر ناممکن ہے۔ اسی طرح گوجرانوالہ کی فین اور برتن سازی، سیالکوٹ کے کھیلوں کے سامان اور سرجیکل آلات، اور کراچی کی ادویہ سازی کی صنعتیں تھوک فروشوں کے نیٹ ورک کی بدولت ملکی اور غیر ملکی منڈیوں تک رسائی حاصل کرتی ہیں۔ پرچون فروش صارف تک رسائی کی آخری کڑی ہے؛ اس کی بدولت دیہی علاقے کے صارف کو بھی شہر میں تیار ہونے والی اشیا مناسب قیمت پر مل جاتی ہیں۔

قیمتوں کے استحکام میں بھی ان کا کردار نمایاں ہے۔ رمضان المبارک یا فصل کی آمد کے موقع پر تھوک فروش ذخیرہ شدہ مال بازار میں لا کر رسد بڑھاتا ہے جس سے قیمتیں قابو میں رہتی ہیں۔ دوسری جانب جب پرچون فروشوں کی تعداد زیادہ ہوتی ہے تو ان کے درمیان مقابلہ صارف کو فائدہ پہنچاتا ہے کیونکہ ہر دکاندار بہتر قیمت اور بہتر خدمت دے کر گاہک بنانے کی کوشش کرتا ہے۔ حکومت کی آمدنی کے لحاظ سے بھی یہ شعبہ اہم ہے، کیونکہ رجسٹرڈ تھوک و پرچون تاجر سیلز ٹیکس اور انکم ٹیکس کی صورت میں قومی خزانے میں حصہ ڈالتے ہیں۔ حالیہ برسوں میں بڑے سپر اسٹورز اور کیش اینڈ کیری نظام نے تھوک و پرچون کا امتزاج پیش کیا ہے مگر روایتی نظام اب بھی ملکی تجارت کا سب سے بڑا حصہ ہے۔

جدول: تھوک فروش اور پرچون فروش کا موازنہ

پہلو	تھوک فروش	پرچون فروش
خرید کی مقدار	بہت بڑی مقدار میں خریداری	ضرورت کے مطابق چھوٹی مقدار
گاہک	پرچون فروش اور ادارے	آخری صارف
سرمایہ	بڑے سرمائے کی ضرورت	نسبتاً کم سرمایہ
ذخیرہ	بڑے گوداموں میں ذخیرہ اندوزی	دکان کی حد تک محدود ذخیرہ
اشیا کی اقسام	محدود اقسام میں تخصص	متنوع اشیا ایک جگہ
ادھار سہولت	پرچون فروش کو ادھار دیتا ہے	جان پہچان کے گاہک کو ادھار دیتا ہے

نتیجہ

خلاصہ یہ ہے کہ تھوک فروش اور پرچون فروش تقسیم کے نظام کی دو ناگزیر کڑیاں ہیں۔ تھوک فروش پیداوار اور بازار کے درمیان بڑے پیمانے کی خرید، ذخیرہ، مالی سہولت اور خطرے کی منتقلی کا کام کرتا ہے جبکہ پرچون فروش صارف کی دہلیز تک اشیا اور خدمات پہنچاتا ہے۔ پاکستان میں لاکھوں چھوٹے کاروبار، روزگار، قیمتوں کا توازن اور صنعت کی ترقی ان ہی دونوں طبقوں کی سرگرمیوں سے جڑی ہوئی ہے۔ جدید دور میں ٹیکنالوجی، آن لائن مارکیٹنگ اور بڑے اسٹورز ان کے کام کے انداز بدل رہے ہیں لیکن ان کی بنیادی اہمیت ختم نہیں ہوئی۔ ایک اچھے طالب علم کے لیے ضروری ہے کہ وہ ان دونوں کڑیوں کے فرائض اور باہمی تعلق کو سمجھے کیونکہ یہی سمجھ آگے چل کر مارکیٹنگ اور تجارتی انتظام کی بنیاد بنتی ہے۔

سوال نمبر :2 غیر ملکی تجارت کا مفہوم بیان کریں اور پاکستان کی ترقی میں اس کی کیا اہمیت کی ہے؟ مثالوں کے ساتھ واضح کریں۔ 20) نمبر (

مقدمہ

دنیا کا کوئی ملک بھی اپنی تمام ضروریات خود پوری نہیں کر سکتا۔ کسی ملک کے پاس خام تیل وافر ہے مگر غذائی اجناس کم ہیں، کسی کے پاس جدید مشینری ہے مگر خام مال نہیں، اور کسی کے پاس محنت کش افرادی قوت زیادہ ہے مگر ٹیکنالوجی پیچھے ہے۔ اسی کمی و بیشی نے ملکوں کے درمیان لین دین کو جنم دیا جسے غیر ملکی تجارت یا بین الاقوامی تجارت کہا جاتا ہے۔ پاکستان بھی اپنی معاشی زندگی میں غیر ملکی تجارت پر بڑی حد تک انحصار کرتا ہے :ہم کپڑا، چاول اور کھیلوں کا سامان دنیا کو بیچتے ہیں اور خام تیل، مشینری اور کھاد دوسرے ملکوں سے خریدتے ہیں۔ اس جواب میں پہلے غیر ملکی تجارت کا مفہوم اور اقسام بیان کی جائیں گی، پھر پاکستان کی ترقی میں اس کی اہمیت مثالوں کے ساتھ واضح کی جائے گی اور آخر میں اس سے جڑے چیلنجز کا جائزہ لیا جائے گا۔

غیر ملکی تجارت کا مفہوم اور اقسام

غیر ملکی تجارت سے مراد دو یا دو سے زیادہ ممالک کے درمیان اشیا اور خدمات کی خرید و فروخت ہے۔ جب کوئی ملک اپنی اشیا دوسرے ملک کو فروخت کرتا ہے تو اسے برآمد کہتے ہیں، جب دوسرے ملک سے اشیا خریدتا ہے تو اسے درآمد کہتے ہیں، اور جب کوئی ملک اشیا ایک ملک سے خرید کر تیسرے ملک کو فروخت کر دے تو اسے دوبارہ برآمد یا انٹرپوٹ تجارت کہا جاتا ہے۔ اس تجارت میں ادائیگی عام طور پر غیر ملکی کرنسی، خصوصاً ڈالر، میں ہوتی

ہے اور ممالک کے درمیان کسٹم، محصولات اور تجارتی معاہدے اس کی شرائط طے کرتے ہیں۔ ملکی تجارت کے برعکس اس میں فاصلہ زیادہ، خطرہ زیادہ، دستاویزات زیادہ اور قوانین پیچیدہ ہوتے ہیں، اسی لیے اس کے لیے بنک، انشورنس کمپنیوں اور بحری و فضائی نقل و حمل کی خدمات ناگزیر ہوتی ہیں۔

غیر ملکی تجارت کی ایک اور تقسیم مرئی اور غیر مرئی تجارت کی صورت میں کی جاتی ہے۔ مرئی تجارت میں ٹھوس اشیا شامل ہوتی ہیں جیسے کپڑا، چاول، مشینری اور تیل، جبکہ غیر مرئی تجارت میں خدمات آتی ہیں جیسے بیرون ملک مقیم پاکستانیوں کی ترسیلات زر، سیاحت، جہاز رانی اور سافٹ وئیر خدمات۔ کسی ملک کی برآمدات اور درآمدات کے فرق کو میزان تجارت کہتے ہیں؛ برآمدات زیادہ ہوں تو میزان سازگار اور درآمدات زیادہ ہوں تو میزان ناسازگار کہلاتا ہے۔ ان تصورات کی سمجھ پاکستان کی معاشی صورت حال کو پرکھنے کے لیے بنیادی حیثیت رکھتی ہے۔

برآمدات کے ذریعے زر مبادلہ کی کمائی

پاکستان کی ترقی میں غیر ملکی تجارت کی سب سے بڑی اہمیت زر مبادلہ کی کمائی ہے۔ ٹیکسٹائل مصنوعات ہماری برآمدات کا سب سے بڑا حصہ ہیں؛ فیصل آباد، کراچی اور لاہور کی ملز کا تیار کردہ کپڑا، گارمنٹس اور بیڈ شیٹس امریکہ، یورپ اور مشرق وسطیٰ میں فروخت ہو کر اربوں ڈالر کا زر مبادلہ لاتی ہیں۔ اسی طرح باسمتی چاول، سیتارے دار کھیلوں کا سامان، سرجیکل آلات اور چمڑے کی مصنوعات برآمد ہوتی ہیں۔ بیرون ملک مقیم پاکستانی کارکنوں کی ترسیلات زر بھی غیر مرئی آمدنی کی بڑی صورت ہے جو خاندانوں کی خوشحالی اور ملکی ذخائر دونوں کو سہارا دیتی ہے۔ یہی زر مبادلہ درآمدات کی ادائیگی، غیر ملکی قرضوں کی قسطوں اور روپے کی قدر کو سنبھالنے کے لیے استعمال ہوتا ہے۔

برآمدی صنعتوں کی ترقی سے روزگار بھی پیدا ہوتا ہے۔ ایک برآمدی کارخانے میں سلائی، پیکنگ، معیار کی جانچ، نقل و حمل اور مارکیٹنگ کے شعبوں میں سینکڑوں افراد کو کام ملتا ہے جن میں خواتین کی بڑی تعداد بھی شامل ہے۔ سیالکوٹ کی کھیلوں کے سامان کی صنعت اس کی روشن مثال ہے جہاں ہاتھ سے سلے فٹ بال دنیا بھر کے بڑے ٹورنامنٹس میں استعمال ہوتے ہیں اور اس شہر کی خوشحالی کا دارومدار برآمدات پر ہے۔ اسی طرح آم، کینو اور دیگر زرعی اجناس کی برآمد کسان کی آمدنی بڑھاتی ہے اور دیہی معیشت کو حرکت دیتی ہے۔

درآمدات کے ذریعے ضروریات کی تکمیل اور صنعتی ترقی

درآمدات بھی ترقی کا ذریعہ ہیں بشرطیکہ وہ پیداواری مقاصد کے لیے ہوں۔ پاکستان اپنی توانائی کی ضروریات کے لیے خام تیل اور گیس درآمد کرتا ہے جن کے بغیر کارخانے، ٹرانسپورٹ اور بجلی کا نظام رک جائے۔ جدید مشینری اور ٹیکنالوجی کی درآمد سے مقامی صنعتیں اپنا معیار اور پیداواری صلاحیت بڑھاتی ہیں؛ مثال کے طور پر ٹیکسٹائل ملوں میں جدید لومز اور رنگائی کی مشینیں درآمد کر کے ہم بین الاقوامی معیار کا کپڑا تیار کرنے کے قابل ہوئے۔ کھاد، ادویات کے خام اجزا اور تعلیمی و طبی آلات کی درآمد زراعت اور صحت جیسے شعبوں کو سہارا دیتی ہے۔ یوں درآمدات محض خرچ نہیں بلکہ مستقبل کی پیداوار میں سرمایہ کاری بھی ہوتی ہیں۔

غیر ملکی تجارت ملک میں مقابلے کا ماحول بھی پیدا کرتی ہے۔ جب مقامی صنعت کار کو درآمدی اشیا سے مقابلہ کرنا پڑتا ہے تو وہ معیار بہتر کرنے، قیمت کم کرنے اور نئی مصنوعات متعارف کرانے پر مجبور ہوتا ہے جس کا فائدہ صارف کو ملتا ہے۔ مثالیں موجود ہیں کہ گاڑیوں، موبائل فونز اور الیکٹرانکس میں مقابلے نے مقامی اسمبلنگ صنعت کو جنم دیا اور فونز کی مقامی تیاری سے درآمدی بل میں کمی آئی۔ اس کے علاوہ تجارتی معاہدے اور علاقائی تعاون، جیسے چین پاکستان اقتصادی راہداری کے تحت توانائی اور ڈھانچہ جاتی منصوبے، تجارت ہی کی توسیع ہیں جو سڑکوں، بندرگاہوں اور بجلی کے منصوبوں کی صورت میں ملک کی بنیادی سہولتوں کو بہتر بناتے ہیں۔

چیلنجز اور توازن کی ضرورت

غیر ملکی تجارت کے فوائد کے ساتھ پاکستان کو ایک دائمی چیلنج درپیش ہے کہ ہماری درآمدات برآمدات سے زیادہ ہیں جس سے تجارتی خسارہ پیدا ہوتا ہے۔ لگژری اشیا، گاڑیوں اور غیر ضروری صارفی سامان کی درآمد زر مبادلہ پر بوجھ بنتی ہے جبکہ برآمدات چند شعبوں تک محدود ہونے کی وجہ سے عالمی طلب میں کمی کا فوری شکار ہو جاتی ہیں۔ توانائی کی درآمد پر انحصار بھی خطرہ ہے کیونکہ عالمی منڈی میں تیل کی قیمت بڑھتے ہی ملکی مہنگائی بڑھ جاتی ہے۔ ان مسائل کا حل برآمدات میں تنوع، ویلیو ایڈیشن، نئی منڈیوں کی تلاش اور غیر ضروری درآمدات کی حوصلہ شکنی میں ہے۔ حکومت کی برآمدی مراعات، ایکسپو نمائشیں اور ٹریڈ مشن اسی مقصد کے لیے ہوتے ہیں۔

ایک اور پہلو معیار اور ساکھ کا ہے۔ اگر پاکستانی برآمد کنندہ وقت پر ترسیل اور معیار کی پابندی کرے تو غیر ملکی خریدار طویل المدتی تعلق قائم کرتا ہے، ورنہ آرڈر دوسرے ممالک کو منتقل ہو جاتے ہیں۔ سرجیکل آلات اور کھیلوں کے سامان میں پاکستان نے معیار کی بدولت مقام بنایا ہے جبکہ بعض زرعی برآمدات میں صفائی اور پیکنگ کی

کمزوری نقصان کا باعث بنتی ہے۔ اس لیے تجارت کی ترقی صرف مقدار بڑھانے سے نہیں بلکہ معیار، تحقیق اور مارکیٹنگ بہتر کرنے سے ہوتی ہے۔

نتیجہ

نتیجتاً غیر ملکی تجارت پاکستان کی معیشت کے لیے ناگزیر ہے :یہ زر مبادلہ لاتی ہے، روزگار پیدا کرتی ہے، صنعت کو جدید ٹیکنالوجی سے جوڑتی ہے، صارف کو بہتر اور سستی اشیا دیتی ہے اور ملک کو دنیا کی معیشت سے مربوط کرتی ہے۔ مثالوں سے واضح ہوا کہ ٹیکسٹائل، چاول، کینو، کا سامان اور ترسیلات زر ہماری طاقت ہیں جبکہ توانائی اور مشینری کی درآمدات ہماری ضرورت ہیں۔ البتہ پائیدار توازن اسی وقت ممکن ہے جب برآمدات میں اضافہ اور تنوع ہو اور درآمدات پیداواری ضروریات تک محدود رہیں۔ ایک متوازن اور دانشمندانہ تجارتی پالیسی ہی پاکستان کو تجارتی خسارے سے نکال کر خوشحالی کی راہ پر گامزن کر سکتی ہے۔

سوال نمبر :3 زر کی تعریف کریں اور کاروباری سرگرمیوں کے حوالے سے زر کی اہمیت بیان کریں۔ 20) نمبر(

مقدمہ

انسانی معاشرے کی ابتدائی تجارت بارٹر نظام پر چلتی تھی جس میں شے کے بدلے شے دی جاتی تھی۔ گندم دینے والا کپڑا چاہتا تھا مگر کپڑے والے کو گندم کی ضرورت نہ ہوتی تو لین دین رک جاتا تھا۔ یہ مشکل، ضرورتوں کی دوہری مطابقت، اشیا کی ناقابل تقسیم حیثیت اور قدر کے مشترکہ پیمانے کی عدم موجودگی نے انسان کو ایک ایسی چیز کی تلاش پر مجبور کیا جو سب کے لیے قابل قبول ہو۔ یہی تلاش سکوں، نوٹوں اور آخر میں بنک اور ڈیجیٹل ادائیگیوں تک پہنچی جسے ہم زر کہتے ہیں۔ کاروبار کی دنیا میں زر محض جیب میں پڑے نوٹ نہیں بلکہ وہ نظام ہے جس پر خرید و فروخت، اجرت، قرض، منافع اور ٹیکس سمیت ہر سرگرمی کھڑی ہے۔ اس جواب میں زر کی تعریف، اس کی تاریخی ارتقا اور افعال بیان کرنے کے بعد کاروباری سرگرمیوں میں اس کی اہمیت تفصیل سے واضح کی جائے گی۔

زر کی تعریف اور ارتقا

زر سے مراد ہر وہ چیز ہے جو مبادلے کے واسطے کے طور پر عام قبولیت رکھتی ہو، قدر کا پیمانہ ہو اور ادائیگی کے معیار کے طور پر قانوناً تسلیم شدہ ہو۔ آسان الفاظ میں زر وہ ذریعہ ہے جس کے بدلے کوئی بھی شے یا خدمت حاصل کی جا سکتی ہو اور جسے لینے والا اس یقین کے ساتھ قبول کرے کہ آگے چل کر دوسرے بھی اسے قبول کریں

گے۔ تاریخ میں مویشی، اناج، نمک، سیپیاں اور کوڑیاں زر کا کام دیتی رہیں، پھر دھاتی سکے آئے، پھر کاغذی نوٹ، پھر چیک اور بنک ڈپازٹ اور آج کے دور میں موبائل بنکنگ اور ڈیجیٹل والیٹ بھی زر کی عملی صورتیں ہیں۔ پاکستان میں قانونی زر اسٹیٹ بنک آف پاکستان کے جاری کردہ نوٹ اور سکے ہیں جنہیں فیاٹ منی کہا جاتا ہے کیونکہ ان کی قدر حکومت اور مرکزی بنک کی ضمانت سے قائم ہوتی ہے۔

زر کی بنیادی خصوصیات میں عام قبولیت، پائیداری، نقل پذیری، تقسیم پذیری، یکسانیت اور قدر کے ذخیرے کی صلاحیت شامل ہیں۔ اگر ان میں سے کوئی خصوصیت کمزور پڑ جائے تو زر پر اعتماد متزلزل ہو جاتا ہے۔ مثال کے طور پر شدید مہنگائی کی صورت میں نوٹ کی قوت خرید تیزی سے گرتی ہے اور لوگ زر کو ذخیرہ کرنے کے بجائے اشیا یا غیر ملکی کرنسی کی طرف مائل ہو جاتے ہیں۔ اسی لیے مرکزی بنک شرح سود اور زر کی فراہمی کو منظم رکھ کر اس کی قدر کی حفاظت کرتا ہے۔

زر کے افعال

زر کا پہلا فعل مبادلے کا واسطہ ہونا ہے جس نے بارٹر کی تمام مشکلات ختم کر دیں؛ اب کسان گندم بیچ کر زر حاصل کرتا ہے اور اسی زر سے اپنی ہر ضرورت خرید لیتا ہے۔ دوسرا فعل قدر کا پیمانہ ہونا ہے، یعنی ہر شے کی قیمت زر میں بیان ہوتی ہے جس سے موازنہ آسان ہو جاتا ہے کہ ایک کتاب ایک قلم سے کتنی مہنگی ہے۔ تیسرا فعل قدر کا ذخیرہ ہے؛ اجرت یا منافع کو زر کی شکل میں محفوظ رکھ کر مستقبل میں استعمال کیا جا سکتا ہے۔ چوتھا فعل موخر ادائیگیوں کا معیار ہے جس کی بنیاد پر قرض، ادھار خریداری اور قسطوں کا نظام چلتا ہے۔ ان چاروں افعال کے بغیر جدید کاروبار کا تصور ہی ممکن نہیں۔

زر کے ثانوی افعال بھی کاروبار کے لیے اہم ہیں۔ یہ قوت خرید کی منتقلی کو ممکن بناتا ہے، بنک نظام کی بنیاد پر ساکھ یعنی کریڈٹ کی تخلیق کا ذریعہ بنتا ہے اور آمدنی و دولت کی تقسیم کو آسان کرتا ہے۔ جہاں زر نہ ہوتا وہاں نہ دستاویزی معیشت بنتی، نہ کھاتے لکھے جاتے اور نہ ٹیکس کا باقاعدہ نظام قائم ہوتا۔ یہی وجہ ہے کہ معاشیات میں زر کو معیشت کی شریانوں میں دوڑنے والے خون سے تشبیہ دی جاتی ہے۔

کاروباری سرگرمیوں میں زر کی اہمیت

کاروبار کا آغاز ہی سرمائے سے ہوتا ہے اور سرمایہ زر ہی کی ایک صورت ہے۔ دکان کا کرایہ، مشینری کی خرید، خام مال، ملازمین کی تنخواہیں اور اشتہارات سب زر سے ادا ہوتے ہیں۔ روزمرہ کاروبار میں قیمتوں کا تعین، رعایت، منافع کا حساب اور نقصان کی پیمائش زر ہی میں کی جاتی ہے۔ تاجر اپنے کھاتوں میں وصولیوں اور ادائیگیوں کا ریکارڈ زر کی اکائی میں رکھتا ہے جس سے اسے معلوم ہوتا ہے کہ کاروبار نفع میں ہے یا نقصان میں۔ بنک سے قرض اور سپلائر سے ادھار بھی زر ہی کی بنیاد پر ملتا ہے کیونکہ واپسی کا وعدہ زر میں کیا جاتا ہے۔ کاروباری منصوبہ بندی، بجٹ سازی اور سرمایہ کاری کے فیصلے سب زر کی زبان میں ہوتے ہیں۔

زر کاروبار کی توسیع اور جدت کا بھی ذریعہ ہے۔ منافع کا ایک حصہ بچا کر نیا شاخ کھولنا، نئی مشین لگانا یا آن لائن فروخت شروع کرنا زر کے ذخیرے ہی سے ممکن ہوتا ہے۔ بین الاقوامی تجارت میں زر مبادلہ کے بغیر برآمد و درآمد کا سوچا بھی نہیں جا سکتا۔ اسی طرح اجرت کی منصفانہ ادائیگی، ملازم کی حوصلہ افزائی اور کارکردگی کی پیمائش بھی زر سے جڑی ہے۔ ڈیجیٹل ادائیگیوں نے کاروبار کو مزید سہولت دی ہے۔ ایک چھوٹا دکاندار بھی موبائل بنکنگ سے ادائیگی وصول کر کے اپنا ریکارڈ شفاف بنا سکتا ہے اور بنک سے قرض حاصل کرنا آسان ہو جاتا ہے۔

یہ بھی واضح رہے کہ زر خود مقصد نہیں بلکہ ذریعہ ہے۔ اگر زر کی قدر غیر مستحکم ہو جائے تو کاروباری حساب کتاب بگڑ جاتا ہے :تاجر قیمت طے نہیں کر پاتا، قرض دہندہ ادھار دینے سے ہچکچاتا ہے اور بچت کرنے والا نقصان اٹھاتا ہے۔ اسی لیے مستحکم زر، معتدل مہنگائی اور مضبوط بنک نظام کاروباری ترقی کی شرط سمجھے جاتے ہیں۔ غیر دستاویزی یعنی نقد پر مبنی معیشت میں کرپشن، ٹیکس چوری اور حساب کی ابہام جیسے مسائل پیدا ہوتے ہیں جبکہ زر کا بنکوں کے ذریعے چلنا شفافیت اور قومی آمدنی میں اضافہ کرتا ہے۔

نتیجہ

خلاصہ یہ ہے کہ زر مبادلے کا واسطہ، قدر کا پیمانہ، قدر کا ذخیرہ اور موخر ادائیگیوں کا معیار ہونے کی حیثیت سے پوری کاروباری زندگی کی بنیاد ہے۔ کاروبار کا قیام، روزمرہ لین دین، کھاتہ داری، قرض و ساکھ، توسیع اور بین الاقوامی تجارت سب زر ہی کے گرد گھومتے ہیں۔ بارٹر کی مشکلات سے نکل کر ڈیجیٹل ادائیگیوں تک کا سفر اس بات کا ثبوت ہے کہ جیسے جیسے زر کی صورتیں بہتر ہوتی گئیں کاروبار وسعت پاتا گیا۔ اس لیے زر کی قدر کا تحفظ اور اس کے باقاعدہ نظام کی مضبوطی ہر ملک کی معاشی ترقی کے لیے ناگزیر ہے۔

سوال نمبر :4 کاروبار کی تعریف کریں نیز کاروبار کے انتظام کو سنبھالنے کے لیے ایک اچھے مینیجر کے اوصاف بیان کریں۔ 20) نمبر(

مقدمہ

انسان کی ضروریات لامحدود ہیں اور ان کی تکمیل کے لیے جو منظم کوشش نفع کمانے کے مقصد سے کی جاتی ہے اسے عام زبان میں کاروبار کہتے ہیں۔ مگر ہر کاروبار خود بخود کامیاب نہیں ہوتا؛ اس کے پیچھے منصوبہ بندی، تنظیم، قیادت اور نگرانی کا وہ عمل ہوتا ہے جسے انتظام کہتے ہیں اور اس عمل کو چلانے والا شخص مینیجر کہلاتا ہے۔ کہا جاتا ہے کہ اچھا مینیجر اوسط وسائل سے بھی اچھے نتائج نکال لیتا ہے جبکہ نااہل مینیجر بہترین وسائل کو بھی ضائع کر دیتا ہے۔ اسی لیے کاروباری تعلیم میں مینیجر کے اوصاف کو خاص اہمیت دی جاتی ہے۔ اس جواب میں پہلے کاروبار کی تعریف اور خصوصیات بیان کی جائیں گی، پھر انتظام کا مفہوم واضح کر کے ایک اچھے مینیجر کے اہم اوصاف تفصیل سے بیان کیے جائیں گے۔

کاروبار کی تعریف اور خصوصیات

کاروبار سے مراد ہر وہ قانونی اور منظم معاشی سرگرمی ہے جس میں اشیا یا خدمات کی پیداوار، خرید و فروخت یا فراہمی اس مقصد سے کی جائے کہ صارف کی ضرورت پوری ہو اور نفع حاصل ہو۔ یہ سرگرمی مستقل بنیادوں پر جاری رہتی ہے، اس میں سرمایہ لگایا جاتا ہے، خطرہ برداشت کرنا پڑتا ہے اور خریدار و فروخت کنندہ کے درمیان لین دین ہوتا ہے۔ کسان کی زراعت، کارخانے کی صنعت، دکاندار کی تجارت، بنک اور انشورنس کی خدمات اور ڈاکٹر یا وکیل کی پیشہ ورانہ خدمات کاروباری سرگرمیوں کی مختلف صورتیں ہیں۔ کاروبار کی نمایاں خصوصیات میں نفع کا مقصد، باقاعدگی، خطرے کا عنصر، سرمائے کی ضرورت، صارف کی خدمت اور قانونی دائرے میں رہنا شامل ہیں۔ جو سرگرمی ایک بار اتفاقاً ہو جائے یا خالصتاً خیراتی ہو وہ اس تعریف میں نہیں آتی۔

کاروبار کے دو بڑے شعبے صنعت اور تجارت ہیں۔ صنعت خام مال کو قابل استعمال اشیا میں بدلتی ہے جبکہ تجارت تیار شدہ اشیا کو صارف تک پہنچاتی ہے اور بنک، بیمہ، نقل و حمل اور گودام جیسی معاون سرگرمیاں اس کی مدد کرتی ہیں۔ ہر کاروبار کو زندہ رہنے کے لیے ماحول سے ہم آہنگ رہنا پڑتا ہے :صارف کی بدلتی پسند، حکومت کے

قوانین، مقابلہ اور ٹیکنالوجی اس پر اثر انداز ہوتی ہیں۔ اسی بدلتے ماحول میں فیصلے کرنے کا کام مینیجر کا ہوتا ہے، لہٰذا کاروبار کی تعریف کے ساتھ انتظام کی اہمیت خود بخود واضح ہو جاتی ہے۔

انتظام اور مینیجر کا کردار

انتظام سے مراد دوسروں کے ساتھ مل کر اور ان کے ذریعے مقاصد حاصل کرنے کا فن ہے۔ اس کے بنیادی فرائض منصوبہ بندی، تنظیم، تقرری، ہدایت و قیادت اور نگرانی و کنٹرول ہیں۔ مینیجر ادارے کے اہداف طے کرتا ہے، وسائل کو ترتیب دیتا ہے، اہل افراد کو مناسب کام سونپتا ہے، ان کی رہنمائی کرتا ہے اور نتائج کو پرکھ کر اصلاحی قدم اٹھاتا ہے۔ چھوٹی دکان میں یہ کام خود مالک کرتا ہے جبکہ بڑی کمپنی میں مختلف درجات کے مینیجر یہ ذمہ داریاں بانٹتے ہیں۔ مینیجر دراصل مالک، ملازمین، صارفین اور سپلائرز کے درمیان رابطے کی کڑی ہوتا ہے، اس لیے اس کی شخصیت اور صلاحیت پورے ادارے کے ماحول پر اثر ڈالتی ہے۔

اچھے مینیجر کے اوصاف: علم، قیادت اور فیصلہ سازی

اچھے مینیجر کی پہلی صفت متعلقہ علم اور پیشہ ورانہ مہارت ہے۔ اسے اپنے کاروبار کی مصنوعات، بازار، اخراجات اور قوانین سے آگاہی ہونی چاہیے تاکہ وہ درست سمت میں فیصلے کر سکے۔ دوسری صفت قیادت ہے: مینیجر ٹیم کو مشترکہ مقصد کی طرف لے کر چلتا ہے، مشکل وقت میں حوصلہ بڑھاتا ہے اور خود مثال بن کر دوسروں کو کام پر آمادہ کرتا ہے۔ تیسری اور نہایت اہم صفت بروقت اور درست فیصلہ سازی ہے۔ کاروبار میں تاخیر بھی نقصان ہے اور جلد بازی بھی؛ اچھا مینیجر معلومات جمع کر کے، متبادل راستوں کو پرکھ کر اور خطرات کا جائزہ لے کر فیصلہ کرتا ہے اور پھر اس پر قائم بھی رہتا ہے۔ قیمتیں طے کرنا، نیا سرمایہ لگانا یا کسی ملازم کی ذمہ داری بدلنا، ہر قدم اسی صفت کی آزمائش ہوتا ہے۔

چوتھی صفت منصوبہ بندی کی صلاحیت ہے۔ اچھا مینیجر مستقبل کی طلب، مقابلے اور اخراجات کا اندازہ لگا کر پیشگی تیاری کرتا ہے تاکہ اچانک حالات میں ادارہ گھبراہٹ کا شکار نہ ہو۔ پانچویں صفت رابطے اور ابلاغ کی مہارت ہے؛ واضح ہدایات، مہذب انداز اور سننے کا حوصلہ ملازمین میں اعتماد پیدا کرتا ہے اور غلط فہمیاں کم کرتا ہے۔ چھٹی صفت دیانت داری اور انصاف پسندی ہے کیونکہ ملازمین اسی مینیجر کی بات مانتے ہیں جس کا رویہ سب کے ساتھ

یکساں اور جس کا کردار شفاف ہو۔ کرپشن یا اقربا پروری ادارے کا ماحول خراب کر دیتی ہے چاہے مینیجر ذہین ہی کیوں نہ ہو۔

اچھے مینیجر کے مزید اوصاف :صبر، تخلیقی سوچ اور وقت کی پابندی

ساتویں صفت صبر و تحمل اور جذبات پر قابو ہے۔ کاروبار میں نقصان، گاہک کی ناراضی اور ملازمین کی غلطیاں روز کا معمول ہیں؛ اچھا مینیجر غصے کے بجائے مسئلے کی جڑ تلاش کرتا ہے۔ آٹھویں صفت تخلیقی اور دور اندیش سوچ ہے :وہ بازار میں آنے والی تبدیلی کو پہلے سے بھانپ کر نئی مصنوعات، نئی مارکیٹ اور نئے طریقے اپناتا ہے۔ نویں صفت ذمہ داری قبول کرنے کا حوصلہ ہے؛ ناکامی کا بوجھ ماتحتوں پر ڈالنے والا مینیجر ٹیم کا اعتماد کھو دیتا ہے۔ دسویں صفت وقت کی پابندی اور تنظیم ہے، کیونکہ جو شخص اپنا وقت سنبھال نہیں سکتا وہ ادارے کے وسائل بھی نہیں سنبھال سکتا۔ اس کے علاوہ بات چیت و مذاکرات کی صلاحیت، حساب کتاب کی بنیادی سمجھ اور نئی ٹیکنالوجی سیکھنے کی آمادگی آج کے مینیجر کے لیے ناگزیر ہو چکی ہے۔

ان اوصاف کا اثر عملی نتائج میں ظاہر ہوتا ہے۔ جس ادارے میں اچھا مینیجر ہو وہاں ملازمین کی کارکردگی بہتر، فضول اخراجات کم، گاہک مطمئن اور منافع مستحکم ہوتا ہے۔ اس کے برعکس کمزور انتظام اچھے کاروبار کو بھی زوال کی طرف لے جاتا ہے۔ اسی لیے بڑی کمپنیاں مینیجرز کی تربیت پر خصوصی سرمایہ کاری کرتی ہیں اور انتظامی تعلیم کو باقاعدہ پیشہ تسلیم کیا جاتا ہے۔ پاکستان کے چھوٹے اور درمیانے درجے کے کاروباروں کے لیے یہ سبق خاص اہم ہے کہ خاندانی ملکیت کے ساتھ پیشہ ورانہ انتظام جوڑنے سے کاروبار نسلوں تک قائم رہ سکتا ہے۔

نتیجہ

نتیجہ یہ نکلا کہ کاروبار نفع کی غرض سے کی جانے والی منظم معاشی سرگرمی ہے اور اس سرگرمی کو سمت، ترتیب اور جان دینے والا عمل انتظام ہے۔ اچھا مینیجر علم و مہارت، قیادت، فیصلہ سازی، منصوبہ بندی، ابلاغ، دیانت، صبر، تخلیقیت، ذمہ داری اور وقت کی پابندی جیسی اوصاف کا مجموعہ ہوتا ہے۔ یہ اوصاف پیدائشی بھی ہو سکتے ہیں اور تعلیم و تجربے سے بھی پیدا کیے جا سکتے ہیں۔ طالب علم کے لیے یہ سمجھنا ضروری ہے کہ کاروباری کامیابی صرف سرمائے سے نہیں آتی بلکہ اس سرمائے کو چلانے والے انسان کی صلاحیت سے آتی ہے، اسی لیے انتظام کو کاروبار کی روح کہا جاتا ہے۔

سوال نمبر :5 تجارت کی تعریف کریں اور بیرونی تجارت میں استعمال ہونے والی دستاویزات کی تفصیل بیان کریں۔ (20 نمبر)

مقدمہ

انسان جو اشیا استعمال کرتا ہے ان میں سے اکثر وہ خود نہیں بناتا۔ کسان گندم اگاتا ہے مگر کپڑا نہیں بنتا، جولاہا کپڑا بنتا ہے مگر چاول نہیں اگاتا۔ اشیا کو پیدا کنندہ سے صارف تک پہنچانے کا یہ پورا عمل تجارت کہلاتا ہے۔ جب یہ عمل ملک کی سرحد پار کر جائے تو اسے بیرونی تجارت کہتے ہیں جس میں فاصلوں، مختلف قوانین، کرنسی کے فرق اور خطرات کی وجہ سے دستاویزی ثبوت ناگزیر ہو جاتا ہے۔ دور دراز کے خریدار اور فروخت کنندہ ایک دوسرے کو جانتے نہیں، اس لیے ہر قدم تحریر میں آتا ہے۔ اس جواب میں پہلے تجارت کی تعریف اور اقسام بیان کی جائیں گی، پھر بیرونی تجارت میں استعمال ہونے والی اہم دستاویزات کی تفصیل پیش کی جائے گی۔

تجارت کی تعریف اور اقسام

تجارت سے مراد منافع کی غرض سے اشیا اور خدمات کی خرید و فروخت اور ان تمام معاون سرگرمیوں کا مجموعہ ہے جو اشیا کو پیدا کنندہ سے صارف تک پہنچانے میں رکاوٹیں دور کرتی ہیں۔ ان معاون سرگرمیوں میں نقل و حمل، گودام، بنک، بیمہ اور اشتہارات شامل ہیں جنہیں تجارت کے معاون کہا جاتا ہے۔ تجارت وقت، جگہ، خطرے اور مالکاری کی رکاوٹوں کو ختم کرتی ہے :نقل و حمل جگہ کی، گودام وقت کی، بیمہ خطرے کی اور بنک سرمائے کی رکاوٹ دور کرتا ہے۔ تجارت کی دو بڑی اقسام ہیں :ملکی تجارت جو ملک کی سرحدوں کے اندر ہوتی ہے اور مزید مقامی، علاقائی اور بین الصوبائی تجارت میں بٹتی ہے؛ اور غیر ملکی یا بیرونی تجارت جو مختلف ممالک کے درمیان ہوتی ہے اور برآمد، درآمد اور دوبارہ برآمد پر مشتمل ہوتی ہے۔

بیرونی تجارت ملکی تجارت سے کئی لحاظ سے مختلف ہے۔ اس میں خریدار و فروخت کنندہ الگ الگ قوانین کے تابع ہوتے ہیں، ادائیگی غیر ملکی کرنسی میں ہوتی ہے، راستے طویل اور خطرات زیادہ ہوتے ہیں اور حکومتوں کی اجازت، لائسنس اور کسٹم محصولات لاگو ہوتے ہیں۔ یہی پیچیدگیاں دستاویزات کو لازمی بنا دیتی ہیں۔ اگر دستاویزات مکمل اور درست نہ ہوں تو مال بندرگاہ پر رک جاتا ہے، ادائیگی میں تاخیر ہوتی ہے اور فریقین کے درمیان تنازع پیدا

ہو جاتا ہے۔ اس لیے برآمد کنندہ کے لیے دستاویزات کی تیاری محض رسمی کارروائی نہیں بلکہ کاروبار کی کامیابی کی شرط ہے۔

اہم دستاویزات :انوائس، پیکنگ لسٹ اور سرٹیفکیٹ آف اوریجن

بیرونی تجارت کی سب سے پہلی دستاویز کمرشل انوائس ہے جسے برآمد کنندہ تیار کرتا ہے۔ اس میں اشیا کی تفصیل، مقدار، فی اکائی قیمت، مجموعی مالیت، خریدار اور فروخت کنندہ کے نام و پتے اور ادائیگی کی شرائط درج ہوتی ہیں۔ یہ دستاویز کسٹم میں محصول کی گنتی اور خریدار کی ادائیگی دونوں کی بنیاد بنتی ہے۔ اس کے ساتھ پیکنگ لسٹ تیار کی جاتی ہے جس میں ہر پیکٹ یا بوری کا وزن، حجم اور نشان درج ہوتا ہے تاکہ بندرگاہ پر جانچ آسان ہو۔ بعض خریدار پروفارما انوائس بھی پہلے سے مانگتے ہیں جو لیٹر آف کریڈٹ کھلوانے اور درآمدی اجازت حاصل کرنے کے کام آتی ہے۔ انوائس میں ایک غلطی پورے عمل کو روک سکتی ہے، اس لیے اس کی احتیاط سے تیاری ضروری ہے۔

سرٹیفکیٹ آف اوریجن یعنی سندِ ماخذ وہ دستاویز ہے جو ثابت کرتی ہے کہ مال کس ملک میں تیار یا پیدا ہوا ہے۔ پاکستان میں یہ سرٹیفکیٹ عموماً چیمبر آف کامرس جاری کرتا ہے۔ اس کی ضرورت اس لیے پیش آتی ہے کہ بہت سے ممالک بعض ملکوں کی اشیا پر خصوصی رعایت یا ترجیحی محصول دیتے ہیں؛ درست ماخذ ثابت ہو تو پاکستانی کپڑے یا چاول کو گھٹا ہوا محصول مل سکتا ہے۔ اس کے علاوہ کوالٹی اور معائنہ سرٹیفکیٹ بھی بعض اشیا کے لیے درکار ہوتا ہے جس سے ثابت ہوتا ہے کہ مال معاہدے کے معیار کے مطابق ہے اور روانگی سے پہلے اس کی جانچ ہو چکی ہے۔ ادویات، غذائی اشیا اور کیمیکلز میں یہ سرٹیفکیٹ خاص اہمیت رکھتا ہے۔

اہم دستاویزات :بل آف لیڈنگ، لیٹر آف کریڈٹ اور بیمہ پالیسی

بحری تجارت کی سب سے اہم دستاویز بل آف لیڈنگ ہے جو جہاز رانی کمپنی جاری کرتی ہے۔ اس کے تین کام ہیں :یہ مال کی وصولی کی رسید ہے، جہاز پر مال لادنے اور منزل تک پہنچانے کے معاہدے کا ثبوت ہے، اور یہ ملکیت کی دستاویز ہے کیونکہ جس کے پاس اصل بل آف لیڈنگ ہو وہی بندرگاہ پر مال وصول کرنے کا حق دار ہوتا ہے۔ اس میں مال کی تفصیل، وزن، پیکٹوں کی تعداد، لوڈنگ اور ڈسچارج کی بندرگاہیں اور کرایہ بحری کی شرائط درج ہوتی ہیں۔ فضائی تجارت میں اسی مقصد کے لیے ائیر وے بل استعمال ہوتا ہے، البتہ وہ ملکیت کی دستاویز نہیں ہوتا۔ برآمد کنندہ بل آف لیڈنگ بنک کو دے کر اپنی رقم وصول کرتا ہے اس لیے اس کی حفاظت اور درستی انتہائی ضروری ہے۔

لیٹر آف کریڈٹ یعنی دستاویزی ساکھ ادائیگی کی سب سے محفوظ صورت کی دستاویز ہے۔ خریدار کا بنک فروخت کنندہ کے حق میں یہ تحریری ضمانت دیتا ہے کہ اگر مقررہ دستاویزات وقت پر پیش کر دی جائیں تو ادائیگی کر دی جائے گی۔ اس نظام سے فروخت کنندہ کو رقم ملنے کا یقین اور خریدار کو یہ اطمینان ہوتا ہے کہ مال روانہ ہونے کا ثبوت ملے بغیر رقم نہیں نکلے گی۔ اس کے ساتھ مارین انشورنس پالیسی یا سرٹیفکیٹ لیا جاتا ہے جو سمندری سفر کے خطرات، جیسے طوفان، آگ، چوری اور حادثے، سے مال کا تحفظ کرتی ہے؛ نقصان کی صورت میں بیمہ کمپنی تلافی کرتی ہے۔ یہ دونوں دستاویزات مل کر بیرون ملک اجنبی فرموں کے درمیان اعتماد کا پل بناتی ہیں۔

دیگر دستاویزات اور عملی ترتیب

ان بڑی دستاویزات کے علاوہ بھی کئی کاغذات درکار ہوتے ہیں۔ برآمد کنندہ اسٹیٹ بنک کے مقرر کردہ ای فارم یا الیکٹرانک فارم کے ذریعے برآمد کا اعلان کرتا ہے تاکہ زر مبادلہ کی آمد کا نظام باقاعدہ رہے۔ بل آف ایکسچینج یعنی ہنڈی یا ڈرافٹ خریدار سے رقم کی وصولی کا تحریری مطالبہ ہوتا ہے جو بنک کے ذریعے بھیجا جاتا ہے۔ کسٹم ڈیکلریشن یا گڈز ڈیکلریشن میں مال کی مکمل تفصیل درج کر کے محصولات کی کارروائی مکمل کی جاتی ہے۔ بعض اوقات کنسولیٹ انوائس اور صحت یا صفائی کے سرٹیفکیٹ بھی درکار ہوتے ہیں۔ عملی ترتیب یوں ہوتی ہے: معاہدہ، لیٹر آف کریڈٹ کا اجرا، مال کی تیاری و پیکنگ، معائنہ، انشورنس، جہاز پر لوڈنگ، بل آف لیڈنگ کا حصول، دستاویزات کی بنک میں جمع آوری اور آخر میں خریدار کی طرف سے ادائیگی و مال کی وصولی۔ ذیل کی جدول اہم دستاویزات کا خلاصہ پیش کرتی ہے۔

یہ بات سمجھنا ضروری ہے کہ دستاویزات میں باہمی مطابقت بنیادی شرط ہے۔ انوائس، پیکنگ لسٹ، بل آف لیڈنگ اور لیٹر آف کریڈٹ میں مال کی تفصیل، مقدار اور تاریخیں ایک دوسرے سے مختلف ہوں تو بنک ادائیگی روک دیتا ہے۔ جدید دور میں بہت سی دستاویزات الیکٹرانک نظام کے ذریعے بنتی ہیں جس سے وقت اور لاگت بچتی ہے مگر درستی کی ذمہ داری مزید بڑھ گئی ہے۔ طالب علم کے لیے یہ جاننا مفید ہے کہ بیرونی تجارت میں کہا جاتا ہے کہ کاروبار مال سے نہیں دستاویزات سے چلتا ہے، کیونکہ خریدار مال بعد میں دیکھتا ہے، پہلے دستاویزات ہی دیکھتا اور انہی پر ادائیگی کرتا ہے۔

جدول: بیرونی تجارت کی اہم دستاویزات اور ان کا مقصد

دستاویز	جاری کنندہ	بنیادی مقصد
کمرشل انوائس	برآمد کنندہ	اشیا و مالیت کی تفصیل، ادائیگی و کسٹم کی بنیاد
پیکنگ لسٹ	برآمد کنندہ	پیکٹوں، وزن اور حجم کی تفصیل
سرٹیفکیٹ آف اوریجن	چیمبر آف کامرس	مال کے ملکِ ماخذ کا ثبوت
بل آف لیڈنگ	جہاز رانی کمپنی	رسید، ترسیل کا معاہدہ اور ملکیت کی دستاویز
لیٹر آف کریڈٹ	خریدار کا بنک	شرائط پوری ہونے پر ادائیگی کی ضمانت
میرین انشورنس پالیسی	بیمہ کمپنی	سمندری خطرات سے مال کا تحفظ

نتیجہ

خلاصہ یہ ہے کہ تجارت اشیا کو پیدا کنندہ سے صارف تک پہنچانے اور اس راہ کی رکاوٹیں دور کرنے کا نام ہے، اور بیرونی تجارت میں یہ کام دستاویزات کے مضبوط نظام کے بغیر ممکن نہیں۔ کمرشل انوائس مالیت بتاتی ہے، بل آف لیڈنگ ملکیت اور ترسیل کا ثبوت ہے، لیٹر آف کریڈٹ ادائیگی کی ضمانت دیتا ہے، سندِ ماخذ ملک کی شناخت کرتی ہے اور بیمہ پالیسی خطرات کا احاطہ کرتی ہے۔ ان دستاویزات کی درستی، مکملیت اور باہمی مطابقت ہی برآمد کنندہ کی رقم، خریدار کے مال اور دونوں کے اعتماد کی حفاظت کرتی ہے۔ اسی لیے بیرونی تجارت سیکھنے والے طالب علم کے لیے ان دستاویزات کا مطالعہ ناگزیر ہے۔