

FLARE

Business News Magazine

May, 2026

facebook.com/FlareMagazineOfficial x.com/flaremagazinepk

Free download: flare.pk



WE5 FANTASTIC

BANAO SHARING KO APNI SUPERPOWER

200K HANDSET INSURANCE
(FOR PARENT NUMBER ONLY)

200GB

20,000 | **2,000**
JAZZ MINUTES & SMS | OTHER NETWORK MINUTES

IN Rs. 5,999 (LOAD)



DIAL ***400#** | SUBSCRIBE ON **ASIMOSA**





XIAOMI TV A Pro 55 2026

Bigger Screen. Better Experience



Google TV



4K QLED



HDR10+



airlinkcommunication



airlink-communication



www.airlinkcommunication.com

FLARE

Business News Magazine

May, 2026

facebook.com/FlareMagazineOfficial

x.com/flaremagazinepk

Free download: flare.pk

MEDIA BRIEFING Q1 FINANCIAL RESULTS 2026



PTCL Group returns to profitability with a bottom-line of Rs 3.1 billion in Q1 2026

Page No: 14

Interview Zeeshan Yousuf
CEO, The Auctus
Page No. 20

Interview Rizwan Majid
CEO, Advance Telecom
Page No. 16

Interview Tatsiana Feniuk
General Manager, Royal Swiss Lahore
Page No. 22

Interview Irshad B. Anjum
Executive Director/Director Operations
IHMS Group & Faletti's Hotels
Page No. 24



CEO-led internal politics and technical faults expedited Telenor's ouster from the telecom arena

Cover Story: 28



INFINIX X5W

Unlimited Vision Infinite Joy



43" FHD Smart TV

Rs. 54,999

55" QLED Smart TV

Rs. 94,999

65" QLED Smart TV

Rs. 149,999

4K ULTRA HD | 10Wx2 Surround Sound | Android 13 | Bluetooth Remote Control | Netflix | Amazon Prime Video | YouTube | Music

Infinix

NOTE60Series 5G

Take Note. Take Lead

8GB + 256GB

NOTE60

8GB + 256GB

NOTE60PRO

8GB + 256GB

NOTE60EDGE

12GB + 256GB

NOTE60ULTRA



BOOST YOUR MOBILE EXPERIENCE

EVERYTHING YOU NEED, ALL IN ONE PLACE



Smart Watches
Fast Cables
Earbuds
Fast Chargers
Bluetooth Speakers
Power Banks

SONY BRAVIA CINEMA

X1

4K HDR Processor

4K X-Reality PRO

Motionflow XR

Works with **Apple AirPlay**

Works with **Apple HomeKit**

Dolby VISION · ATMOS



KD-50X75K

MRP 179,999/-

KD-55X75K

MRP 199,999/-

KD-65X75K

MRP 274,999/-

KD-85X85K

MRP 751,999/-

K-55S30

MRP 225,999/-

K-65S30

MRP 304,999/-

K-75S30

MRP 452,999/-

Voice Remote Control (In 23 languages incl. Arabic)

XPAD

Feel. Enjoy. Together

4GB + 128GB

BUY NOW 49,999

8GB + 256GB

BUY NOW 59,999

DISPLAY

PROCESSOR

CAMERA

MEMORY

NETWORK

BATTERY



SONY

SURROUND YOURSELF IN CINEMATIC SOUND WITH SONY

SOUNDBAR SYSTEMS

HT-S60

5.1ch cinematic power — feel it move with Dolby Atmos®

Real 5.1ch

DOLBY ATMOS

BRAVIA CONTACT

WIRELESS

1000W

Multi Stream

VERTICAL



MRP 204,499

HT-S700RF

5.1ch Home Cinema Soundbar



MRP 158,500



HT-G700
3.1ch Soundbar

MRP 139,599



HT-S40R
5.1ch Home Cinema

MRP 116,899



HT-S20R
5.1ch Home Cinema Soundbar

MRP 81,799



HT-S400
2.1ch Soundbar

MRP 80,099



HT-S100F
2ch Single Soundbar

MRP 36,599

SMART Air Purifier

Breathe pure, Live healthy



Intelligent Sensing System
Real-time Monitoring
Instant Purification



Available at your nearest Sony dealer outlets
One Year Official Warranty.

FOR INFORMATION AND INQUIRIES PLEASE CONTACT
TOLL FREE 0800-17669



CITY 200

Metal Fun, Play Strong

7.45mm Unibody
Metallic Deco

6.78" 120Hz
Punch-Hole

IP65
Splash Protection



Recommended Accessories
Smart Watch O23 Storm Ultra
BudsAir 5



*The image shown here is indicative only, the actual product may differ.





08 | EDITOR'S NOTE
Editorial

09 | READER'S RESPONSE
Letters to the Editor

COVER STORY

28 | CEO-led internal politics and technical faults expedited Telenor's ouster from the telecom arena

TELEPEDIA

34 | vivo Pakistan introduces V70 FE
Why vivo Y31d stands out as a remium-grade endurance choice beyond battery capacity

ECOMONY

- 10 |** High inflation out of skyrocketing petroleum prices killing the poor alive
- 13 |** Business community highly displeased with raise in SBP interest rate
- 42 |** Pakistan implements policy to export donkey meat, hides to China

INSIGHT / TECH

- 12 |** Pakistan direly needs structural improvements to prevent annual losses on digital transactions
- 48 |** Monetary transactions in crypto safer in crises
- 51 |** Pakistan at 16 in world index beats many developed countries in talents

EVENT

- 14 |** PTCL Group returns to profitability with a bottom-line of Rs 3.1 billion in Q1 2026
- 18 |** vivo Pakistan hosts "Capture the Future 2026" with SOS Children's Villages Pakistan
- 21 |** Airlink Communication pays tribute to employees on Labour Day
- 26 |** JazzWorld acclaims PSCA tech-driven public safety model
- 32 |** VGO TEL takes over the HBL PSL 11 for cricket enthusiasts
- 41 |** Hanif Gul appoints Director General at Railways Academy Walton, Lahore
- 44 |** Ericsson highlights 5G and AI growth potential at EU-Pakistan Business Forum

INTERVIEW

- 16 |** Tax evaded grey market mars competition, consumer protection in mobile phone market
Rizwan Majid - CEO, Advance Telecom
- 20 |** The Auctus is a platform that drives growth and transformation for technology brands
Zeeshan Yousuf - CEO, The Auctus
- 22 |** Tatsiana Feniuk sees Royal Swiss as a leading player in the hospitality sector in Pakistan
Tatsiana Feniuk - General Manager, Royal Swiss Lahore
- 24 |** From trainee waiter to hospitality icon the goal is to elevate Pakistan's hospitality services globally
Irshad B. Anjum - Executive Director/Director Operations IHMS Group & Faletti's Hotels
- 30 |** Character building with quality education hallmark of American Lycetuff
Madam Zeeshan Zia Raja - Founder & CEO American Lycetuff School System
- 36 |** Profine Furniture is known for its quality and innovation in the furniture industry
Ali Hassan - Founder & CEO, Profine Furniture
- 38 |** Pakistan is still contending with basic healthcare challenges
Dr. Beenish Qamar, Dentist, Cosmetic Dentist
- 40 |** Best Western Premier consistently strives to maintain a high standard of excellence
Tahir Malik - GM, Best Western Premier Hotel, Lahore
- 46 |** Shireen Mithani: The voice of composure in a fast-paced newsroom
Shireen Zulfiqar Mithani - News Anchor

NEWS

52 | National News

CEO-led internal politics and technical faults expedited Telenor's ouster from the telecom arena

Telenor Pakistan, previously a successful telecom company, has now been taken over by PTCL-Ufone. Its employees and industry experts believe that the decline was due to governance failures, shifting technical priorities, executive favouritism, controversial HR influence, spectrum disputes, and operational disconnect. The appointment of new CEO Irfan Wahab Khan in 2016 was seen as a turning point, with accusations of centralized decision-making and weakened institutional discipline. Despite customer complaints about network quality, Telenor Pakistan continued with aggressive advertising. Technical staff raised concerns about network performance, while competitors surpassed Telenor in market observations. Spectrum disputes and internal favouritism were also mentioned as factors contributing to the company's downfall.



COVER STORY 28



18 vivo Pakistan hosts "Capture the Future 2026" with SOS Children's Villages Pakistan



21 Airlink Communication pays tribute to employees on Labour Day



26 JazzWorld acclaims PSCA tech-driven public safety model



32 VGO TEL takes over the HBL PSL 11 for cricket enthusiasts



41 Hanif Gul appoints Director General at Railways Academy Walton, Lahore

nubia
Powered by ZTE

nubia V80 Max

Super Durable, Super Smart

6000mAh*
Bypass Charging

6.9" 120Hz
Durable Glass

Precise Navigation
Lane-Level Accuracy

Up to 1.8m*
Drop Resistance



*6000mAh is the typical value.
*TÜV-certified for drop resistance, the V80 Max's performance may vary with testing conditions.
*The pictures are for reference only.



Editor's Note

It was a strange kind of war!

Pakistan has indeed earned kudos worldwide for mediating a ceasefire between America and Iran in the war, yet very strangely, Pakistan has itself fallen victim to this conflict. Pakistan is not directly or indirectly involved in this conflict, siding with any party, but the financial problems and difficulties for the layman in this country, consequential to this war, are worse than in any other state on earth. The kind of rise in petroleum prices unleashing high inflation has broken the backbone of the poor Pakistanis, while conflict is still smouldering to turn into flames anytime, indicating aggravating financial woes for the masses.

On the chessboard of this war, which America and Israel thrust upon Iran, every power in the world is lining up to meet the new economic challenges and is taking steps to prevent its effects from reaching the common man. But in Pakistan, the hackneyed trend of passing on adverse effects to the poor is in practice to keep the hi-fi class of rulers, powerful bureaucrats and the elitists cool of its impact.

Iran fought, and Israel emerged victorious from that tense conflict. The United States suffered significant losses, while the UAE was left devastated in the aftermath. By contrast, China and Russia emerged as notable winners, gaining strategic advantages in the geopolitical landscape. As a result, Iran gained a measure of respect on the world stage, although India found itself facing a wave of disrespect for its passive role in the unfolding events. In this complicated global landscape, Pakistan was particularly affected; the nation experienced a steep rise in fuel and food prices. The war had a profoundly negative impact on the economy, creating a burden for the people of Pakistan. Continuous increases in fuel and food prices made daily life increasingly difficult for the population. Amid these challenges, the implementation of smart lockdowns further affected businesses, disrupting earnings and causing many families to struggle financially.

In a press briefing, President Trump stated that the US-Iran ceasefire remains in place. However, he also warned of a stronger, much more violent response if Tehran continues to reject calls for a peace deal. His remarks reflected the complex nature of international relations and the delicate balance of power that characterised the region. Iranian Foreign Minister Abbas Araghchi vocally criticised the US for opting for military action rather than pursuing diplomatic solutions, further heightening tensions between the two nations.



Zubair Kasuri	Editor-in-Chief	0321-519 7777
Matin Haider	Resident Editor Islamabad	0333-525 2553
Usman Yaqoob	Director Marketing	0321-466 4602
Syed Farhat Ali	Marketing Manager	0300-442 5996
Abdullah	Marketing Manager	0320-804 0814
Zafar Khan Afridi	Senior Graphic Designer	
Azhar Javed	General Manager	
Mohammad Rehan Chopra	Senior Advocate	0300-4304905
Ahmed Shaheryar Khan	Senior Advocate	0345-8350915
Mirza Nabeel Tahir	Senior Advocate	0321-5207551
Umar Shafqat	Tax Consultant	0323-426 2291
Haider Chohan	Admin Manager	0333-4132462

Lahore Office		
Flat# 200/14, First Floor, Tariq Block Market, New Garden Town, Lahore 042-32112351		
Ali Hassan	Manager Social Media	0323-497 2029
Ahmed Ali	Manager Marketing Mix FM 100	0301-800 6300
Registration No.	PCPB/106	
(Vol. 40 Issue: 91)	Price Rs: 1500 Discount on one-year subscription Rs 3,000 total Rs 15,000	
www.flare.pk Email:	flare.mag@gmail.com	

Printed at UOB Printer
Prepress at Fotoscan
25-C Lower Mall, Lahore.
Ph: 042-37111906, 37234042

Zubair Ahmed Kasuri, (Editor-in-Chief) publisher of FLARE Business News Magazine published from House No. 46, Block J, Gulberg III, Lahore.

Letters to the EDITOR



Draining the economy

National sovereignty should not be outsourced, particularly in relation to defence and financial capacity. Pakistan has continued to make capacity payments to Independent Power Producers (IPPs) despite other countries invoking “force majeure” to cancel agreements, like the ones done with the IPPs.

The circular debt from one-sided agreements with private power companies is draining the economy. Political parties and media in the country are silent on this issue, possibly due to conflicts of interest. Pakistan must prioritise its own sovereignty and financial stability and prevent the IPPs from taking advantage of the agreements to take away valuable resources of the country. Maintaining a strong defence deterrence is crucial, but financial self-reliance is equally important.

Malik Tariq Ali, Lahore

Teach AI in schools

As a student in Pakistan, I see the impact of technology on our daily lives, with Artificial Intelligence (AI) becoming increasingly dominant. Young people must grasp the fundamentals of AI, including its applications and ethical considerations. While some universities in Pakistan offer AI courses, there is a need for broader integration of AI education in schools. This education should encompass not only coding but also ethical aspects and critical thinking skills. Access to technology is also vital, especially in underserved areas, to ensure equal opportunities for all students. By equipping Pakistan’s youth with AI knowledge early on, we can prepare them for future success in a technology-driven world. Educational institutions and policymakers need to prioritise AI education to empower students to meet the challenges ahead.

Hassan Nisar, Islamabad

Tax evasion must end

Developed countries are documented economies with multifaceted advantages. In simple words, income earned by an individual or an organisation, by default, has a money trail through banking channels. Across England, for instance, if one boards a bus or train, one has to either pay a fare via a travel card or a contactless bank card. Travel and bank cards are registered in the owner’s name and help the government monitor the movement of money in the public field.

A shop without a debit or credit card payment facility triggers customer resentment, and the business suffers. Taxes are paid religiously, and in case of a breach, zero tolerance is manifested in almost every European country.

The government in Pakistan is taking steps in the right direction to document the country’s economy. For a couple of months or maybe years, people may find it hard to cope with this change. Traders and people may protest. It should, however, not mean that efforts should be halted to bring the untaxed to the tax net. These steps will help tackle tax evasion and corruption.

Shahzad Lodhi, London

Rising fuel prices

I am writing to express my deep concern over the continuous rise in petrol prices, which has created serious difficulties for ordinary citizens. The increasing cost of fuel has affected nearly every part of daily life, particularly for middle- and lower-income families.

As petrol prices go up, transportation costs increase as well, leading to higher fares for public transport. This directly affects students, workers, and daily wage earners who rely on affordable travel. Moreover, the prices of essential goods, including food items, also increase due to higher transportation costs, making it even more difficult for people to manage their basic expenses.

The situation is becoming increasingly unbearable, and many people are struggling to meet their daily needs. It is the responsibility of the government to take effective measures to control petrol prices or provide relief to the public, such as subsidies or reduced taxes.

The writer would be highly grateful if her proposal is taken into account and proper measures are adopted to provide for the poor segment of society.

Maham Rauf, Karachi

Lavish weddings harm society

Extravagant weddings in Pakistan, marked by excessive events and unnecessary food wastage, are negatively affecting both the environment and society. This growing trend is also distorting our cultural values. Wealthy families often organise lavish, multi-day wedding celebrations, which create immense social pressure on poorer families. When less privileged people witness such grand displays, many begin to feel a sense of deprivation, leading to stress, anxiety and depression.

There are even claims that Pakistanis spend up to 200 billion rupees annually on weddings. Traditional values of simplicity and togetherness are being overshadowed by a culture of showmanship and extravagant spending. Weddings are no longer centred on meaningful celebrations; instead, many people focus on creating content for social media platforms such as reels and TikTok videos. As a result, privacy has also been compromised significantly. People display fake happiness and performative love merely to gain online attention, often without genuinely enjoying the occasion themselves.

It is both a social and governmental responsibility to promote simplicity in weddings, discourage food wastage and encourage environmentally responsible and culturally meaningful celebrations.

MAHOO Lal, Gidroshi

Rising electricity bill

The rising electricity prices in Pakistan are crippling businesses and households, with bills skyrocketing by over 150% in the past three years. Load-shedding is unabated while bills continue to climb, pushing many to the brink of financial ruin. The middle class and small businesses are hit the hardest, with layoffs and closures becoming common. The root cause lies in circular debt and inefficiencies in the power sector, demanding urgent reforms for transparency and accountability of the power distribution companies and the private power producers. The government must address these issues to prevent an economic catastrophe for the people of Pakistan.

Kashaf Eman, Lahore

Write us at: flare.mag@gmail.com

We receive too many letters from our valued readers every month through mail and e-mail, however, due to shortage of space, we are publishing only few selected letters.



High inflation out of skyrocketing petroleum prices killing the poor alive



PETROL & DIESEL PRICE UPDATE
EFFECTIVE MAY 9, 2026

INCREASE: +Rs. 14.92/L (PETROL) | INCREASE: +Rs. 15/L (DIESEL)

COMMODITY	OLD PRICE (Rs./L)	NEW PRICE (Rs./L)	DIFFERENCE (Rs./L)
PETROL	399.86	414.78	+14.92
DIESEL	399.58	414.58	+15.00

Text in image: RISING FUEL PRICES AFFECT EVERY DRIVE EVERY DAY.

Diesel plays a crucial role in Pakistan's economy. Unlike petrol, which is primarily used in private vehicles, diesel is widely consumed in heavy transport vehicles (trucks, buses), agricultural machinery (tractors, tubewells), industrial generators and machinery

Fuel prices in Pakistan have once again taken centre stage for public concern as the government has revised prices of the petroleum products to a financially killing level for the common man. The update shows a significant impact on both petrol and diesel rates, directly affecting transportation, inflation, and daily living costs across the country.

According to the official notification issued by Oil and Gas Regulatory Authority (OGRA), the price of High-Speed Diesel (HSD) now stands at Rs 414.58 per litre, while petrol has surged to Rs. 414.78 per litre till this report. These updated rates reflect ongoing global oil market fluctuations and domestic economic pressures. Given the increase in oil prices at the international level, due to the closure of the cheap Strate of Hormuz route in the Persian Gulf, the government had raised the petroleum prices to all time high in the country. However, a few days later, the oil price was slashed by Rs 80 per litre to bring down the price to 370.

Diesel plays a crucial role in Pakistan's economy. Unlike petrol, which is primarily used in private vehicles, diesel is widely consumed in heavy transport vehicles (trucks, buses), agricultural machinery (tractors, tubewells), industrial generators and machinery.

With diesel now priced at Rs. 414.58, the ripple effect is significant on the common man across the country, of which over 50 per cent live below the poverty line. This raise in diesel price has increased the transportation costs, leading to higher prices for

essential goods such as food, vegetables, and construction materials.

International oil markets have seen volatility due to geopolitical tensions and supply disruptions. Major oil exporters like Saudi Aramco influence global pricing trends, which directly impact Pakistan as an oil-importing country. The Pakistani rupee has faced pressure against the US dollar. Since oil imports are paid in dollars, any depreciation increases the cost of fuel locally.

A significant portion of fuel prices includes the Petroleum Development Levy (PDL), sales tax, distribution and marketing margins. These components push the final consumer price higher.

Pakistan's commitments under international financial programs require adjustments in subsidies, leading to market-based fuel pricing.

The rates announced by OGRA are implemented nationwide, including by major suppliers like Pakistan State Oil (PSO). Whether you purchase fuel from PSO or any other registered pump, the prices remain uniform across Pakistan.

Although Pakistan does not directly set prices based on Saudi Aramco rates alone, global bench-

marks influenced by Aramco play a major role. Any increase in Middle Eastern oil prices ultimately reflects in Pakistan's fuel adjustments.

The increase in diesel prices affects nearly every sector. Higher diesel prices mean increased fares for good transportation, public buses, rickshaws, and ride-hailing services. Farmers rely heavily on diesel for irrigation and machinery. Rising costs lead to expensive crops. Increased vegetable and fruit prices. Diesel-powered machinery becomes more expensive to operate, raising cement and steel costs. Overall construction expenses. Fuel price hikes are directly linked to inflation in Pakistan. As diesel costs rise, logistics expenses increase, and businesses pass these costs on to consumers. This results in: Higher grocery bills. Increased utility charges. Reduced purchasing power. Economists warn that continued increases could further strain middle and lower-income households. The Government of Pakistan revises petroleum prices twice a month, typically on: However, in special cases, emergency adjustments may occur depending on global market trends.

Experts suggest that fuel prices may remain volatile due to ongoing geopolitical tensions and fluctuations in global oil demand. Currency instability. Unless global crude prices stabilise, Pakistan may continue to witness frequent increases.

For citizens, the impact is clear—higher transportation costs, rising inflation, and increased financial pressure. As Pakistan continues to navigate economic challenges, fuel prices will remain a key concern for both policymakers and the public.

For citizens, the consequences are evident in higher transportation costs, inflation, and financial strain. As Pakistan grapples with economic challenges, fuel prices will remain a critical issue for policymakers and the public alike.

The public at large, trade unions, associations and civil society groups have widely criticised the government for once again increasing the petrol and diesel prices and sought withdrawal of the decision with immediate effect. They also expressed concerns over the increasing price hike of commodities, transportation and other charges due to repeated increases in the petroleum prices.

However, PM Shehbaz Sharif intervened following severe criticism from the public and slashed the petroleum levy by Rs80 per litre, bringing the price of petrol down to Rs378 per litre. On April 10, the PM further decreased diesel prices and petrol prices by Rs135 and Rs12 per litre, respectively. PM Shehbaz approved a Rs32.12 reduction in the price of diesel. However, the price of petrol was kept unchanged. Finally, the government again increased the prices of petrol and diesel by nearly Rs27 per litre on April 24.

With repeated increases in the POL prices, it seems that the government is crushing the poor, who are already fighting with immense inflation. The government must understand and devise a plan to accommodate. The trade unions and associations have also criticised the government for increasing petrol and diesel prices.

Trade Unions: A meeting of the office bearers of the All-Pakistan Federation of Trade Unions was held under the chairmanship of General Secretary Khurshid Ahmed.

Representatives from affiliated organisations — including Irrigation, PWD, National Bank of

For citizens, the impact is clear—higher transportation costs, rising inflation, and increased financial pressure. As Pakistan continues to navigate economic challenges, in which fuel prices remain a key concern for both policymakers and the public

Pakistan, Transport, Construction, Electricity Department, and Textile — participated in the meeting.

On this occasion, they urged the government to withdraw the unnecessary increase in petroleum prices.

It was also demanded that conveyance allowances be increased in line with rising transport fares so that workers could continue to fulfil their official duties.

A petition has been filed in the Lahore High Court challenging the recent increase in petroleum product prices.

Advocate Azhar Siddique, head of the Judicial Activism Panel, filed the petition, pleading that the federal government raised petrol and diesel prices.



SEGO

SAIM
AYUB

NOW JOINING FORCES WITH

SEGO

📱 📺 📺 📺 Segoexperience
🌐 www.segoexperience.com

Asia now contributes 62.6% to global e-commerce growth, according to Nielsen IQ, cementing the region's role as the world's primary engine of digital trade. Yet Payoneer's latest research highlights a striking paradox: as businesses scale online, more revenue is being lost at checkout before transactions are completed. Pakistan's rapidly expanding e-commerce sector is facing a growing source of value leakage, with billions lost at the checkout stage despite strong consumer demand. Across Asia, merchants are losing an estimated \$72 billion annually due to checkout inefficiencies, according to a new Payoneer white paper. Within this broader regional challenge, Pakistan alone accounts for a substantial \$1.61 billion in annual revenue loss at checkout, underscoring a significant gap in the country's digital trade ecosystem. This value gap is primarily driven by \$0.97 billion lost to cart abandonment, followed by \$0.46 billion to settlement delays and \$0.18 billion in foreign exchange and payment-related leakage.

Despite strong buyer intent, many transactions fail to convert at checkout due to several obstacles. Payment declines, unclear cost structures, and delayed settlements are significant factors contributing to revenue losses for businesses. These issues collectively limit the amount of revenue that businesses can ultimately capture from the strong demand present in the market. Cart abandonment remains the largest contributor to these losses, accounting for over 60% of the total revenue leakage. This issue is primarily driven by friction experienced at the checkout stage, such as unexpected fees and payment-related drop-offs that can frustrate consumers and push them to abandon their purchases. For cross-border sellers, this challenge becomes even more pronounced, as global buyers increasingly expect the use of localised payment methods and transparent pricing in their own currency. The digital marketplace is becoming more competitive, and customers are demanding seamless experiences that facilitate their purchasing decisions. If these expectations are not met, businesses risk losing potential customers to competitors who can offer a more streamlined and user-friendly experience.

Simultaneously, layered payment systems and foreign exchange costs continue to erode merchant margins. As transactions move across multiple intermediaries, businesses often lose a portion of their revenue at each step, which collectively reduces overall profitability. The complexities introduced by these transactional layers not only contribute to the inefficiencies at checkout but also complicate the financial management of businesses, making it challenging to accurately predict revenue flow and manage cash resources effectively.

Settlement delays exacerbate these challenges by locking up funds in transit, placing restrictions on cash flow at critical times when businesses need liquidity to fulfil orders and scale operations. For many e-commerce businesses, having quick access to cash is essential for managing inventory, paying suppliers, and meeting customer expectations. When funds are tied up due to prolonged settlement times, businesses may struggle to operate efficiently and maintain competitiveness in an increasingly dynamic market. The findings presented in the Payoneer white paper highlight a significant structural gap in Pakistan's e-commerce ecosystem. While businesses are increasingly tapping into global markets, the financial systems that undergird cross-border transactions have yet to fully adapt to these new demands. This disconnect poses a challenge not only for local businesses looking to grow but also for the broader economic development of the nation as it strives to build a robust digital economy.

Industry insights suggest that addressing these inefficiencies requires a more structured approach to payments and settlements within Pakistan's e-commerce landscape. This could involve consolidating various payment methods into a more unified system that minimises friction for users and reduces the likelihood of cart abandonment. Additionally, the promotion of technologies that facilitate faster settlement times could be essential for ensuring that businesses can access their funds more rapidly, thereby improving cash flow and

Pakistan direly needs structural improvements to prevent annual losses on digital transactions



Pakistan alone accounts for a substantial \$1.61 billion in annual revenue loss at checkout, underscoring a significant gap in the country's digital trade ecosystem. This value gap is primarily driven by \$0.97 billion lost to cart abandonment, followed by \$0.46 billion to settlement delays and \$0.18 billion in foreign exchange and payment-related leakage

profitability.

Moreover, investing in better user experience design during the checkout process can help alleviate some of the issues that lead to cart abandonment. By presenting clear costs upfront, along with a variety of payment options that cater to local preferences, businesses can enhance the likelihood of completing transactions successfully. Educating consumers about transaction processes, associated fees, and payment methods can also play a significant role in minimizing misunderstandings that contribute to checkout friction.

As Pakistan positions itself within Asia's fast-growing digital economy, improving checkout conversion, payment flows, and settlement efficiency could unlock significant economic value, turning lost revenue into realised growth for exporters and online sellers alike

Collaborating with technology partners who specialize in payment processing and e-commerce solutions may provide businesses with the tools they need to effectively navigate the complexities of cross-border transactions. These partnerships can empower merchants to implement features that allow for localized pricing and streamline the overall purchasing experience, thus addressing the

needs and preferences of their customers in real-time.

Furthermore, considering regulatory changes and the adoption of new financial technologies will be vital in transforming Pakistan's digital trade ecosystem. Establishing clear guidelines for payment providers while encouraging innovation will foster a more reliable and efficient environment for both consumers and merchants. Regulatory bodies could play a pivotal role in ensuring that the e-commerce sector is both competitive and secure, thus instilling greater trust in online transactions.

Ultimately, to fully harness the potential of Pakistan's e-commerce scene, stakeholders must work collaboratively to eliminate the barriers hindering seamless payments and settlements. By addressing the structural gaps identified in the report, businesses can create a more sustainable and resilient digital economy that not only caters to local consumers but also competes in the global market effectively. As the demand for online shopping continues to grow, so too does the opportunity for businesses to refine their processes and capitalize on the evolving landscape of digital commerce. By implementing effective strategies to mitigate value leakage and enhance the checkout experience, Pakistan can lay the groundwork for a thriving e-commerce ecosystem poised for future growth.

As Pakistan positions itself within Asia's fast-growing digital economy, improving checkout conversion, payment flows, and settlement efficiency could unlock significant value, turning lost revenue into realised growth for exporters and online sellers alike.

The business and industrial community have strongly criticised the one percent increase in interest rates, showing their strong concerns that it will negatively impact industrial growth and economic stagnation.

The business leaders urged the authorities to adopt a pro-growth monetary framework to support local industry and facilitate economic growth. They criticised the decision to raise interest rates, stating that it would further discourage investment and weaken business confidence. They called for a review of the current approach to inflation management and emphasised the need for policies that promote industrial recovery and business confidence.

They have appealed to the Prime Minister, the Federal Minister for Finance & Revenue, and the Governor of the State Bank of Pakistan to revisit the monetary policy direction to bring it within the growth-oriented macroeconomic framework. They said a business framework is needed that focuses on expanding the tax base and reducing energy and borrowing costs for export-oriented and domestic manufacturing industries.

Atif Ikram Sheikh, President of the Federation of Pakistan Chambers of Commerce & Industry (FPCCI), expressed deep concerns and rejected the decision by the State Bank of Pakistan's Monetary Policy Committee to raise the key policy rate by 1 percent. He emphasised that the economy was in a phase of growth after stabilisation, wherein the rate hike was untimely and unfortunate. The FPCCI Chief warned that continued tightening of monetary policy would severely impact the struggling industrial and export sectors of the country. He emphasised the need for policies that support economic revitalisation, export growth, and job creation, rather than hindering them.

Saqib Fayyaz Magoon, Senior Vice President of FPCCI, highlighted the adverse effects of the rate hike on small and medium enterprises, stating that it would limit their access to affordable finance and could lead to closures. Abdul Mohamin Khan, VP & Regional Chairman Sindh, FPCCI, echoed these concerns, emphasising the challenges faced by traders and industrialists in Pakistan.

On the other hand, the government has its own stance on the key policy rate increase. In its meeting, the Monetary Policy Committee (MPC) "decided to raise the policy rate by 100 basis points to 11.50pc" with immediate effect. The hike is the first in almost three years, as rising oil prices from the US-Israel war on Iran threaten to push inflation higher in the import-dependent nation.

In its detailed statement, the MPC noted that the "prolonging of the Middle East conflict has intensified risks to the macroeconomic outlook". "In particular, the global energy prices, freight charges and insurance premiums continue to remain significantly above pre-conflict levels," it added.

The MPC highlighted that supply chain disruptions have contributed to the "prevailing uncertainty".

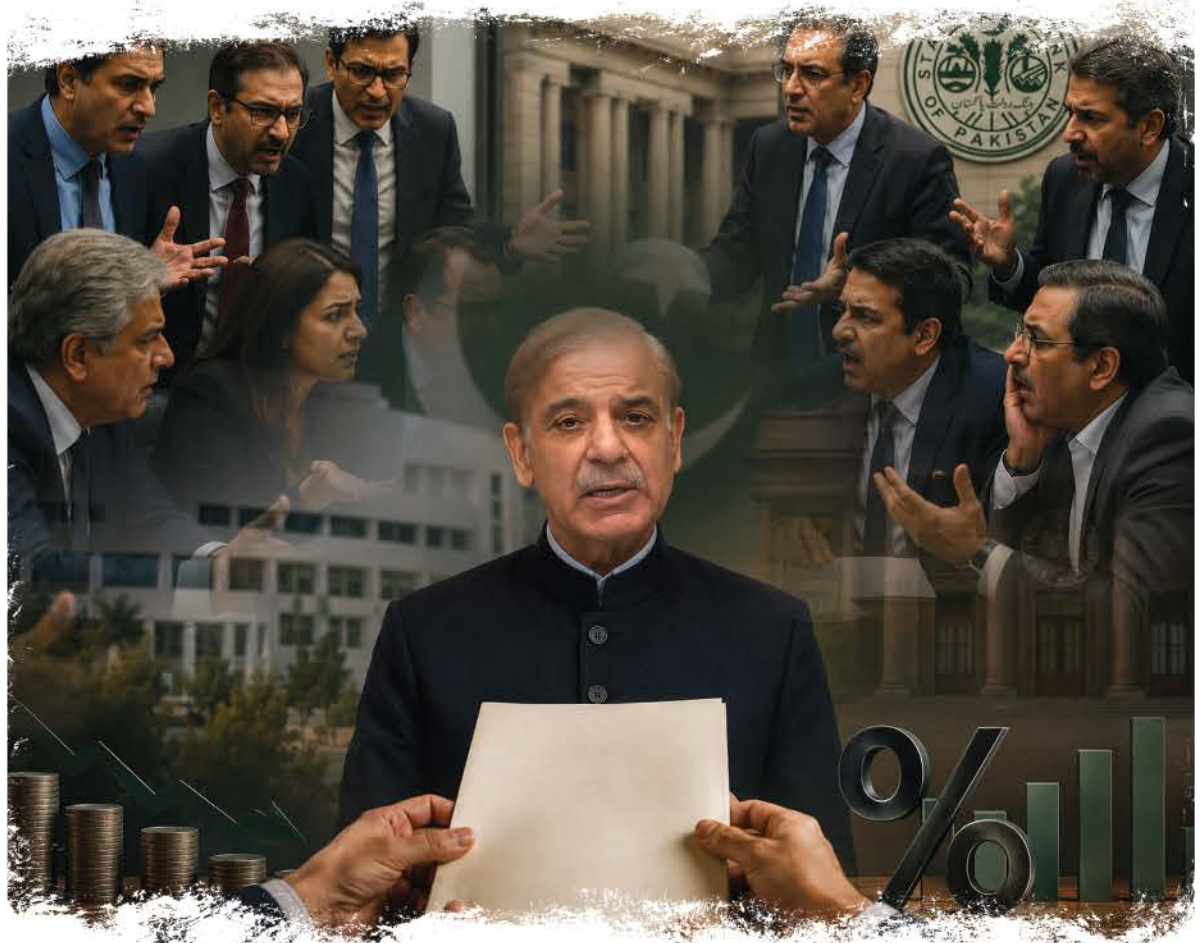
They have appealed to the Prime Minister, the Federal Minister for Finance & Revenue, and the Governor of the State Bank of Pakistan to revisit the monetary policy direction

"While the incoming data has been broadly in line with the MPC's expectations so far, the impact of these global developments will be visible in key economic indicators going forward," it forecasted.

Citing its assessment that inflation was "likely to increase and remain above the target range in the next few quarters", the MPC "deemed it necessary to maintain a tighter policy stance to keep inflation expectations anchored and contain second-round effects of the current supply shock to bring inflation within the target range". It stressed that the move would be important to preserve macroeconomic stability, which is necessary for achieving sustainable economic growth.

A higher interest rate will yield more money for exporters and remitters but create serious problems

Business community highly displeased with raise in SBP interest rate



Business leaders urged the authorities to adopt a pro-growth monetary framework to support local industry and promote economic growth. They criticised the decision to raise interest rates, stating that it would further discourage investment and weaken businessmen's confidence

for importers. It will also increase the debt burden of the government, which borrows heavily from banks and corporates to accumulate liquidity needed to run the government.

The MPC also pointed out several "key developments" aside from the Middle East situation, including inflation rising to 7.3pc in March and core inflation inching up to 7.8pc.

The statement added that inflation expectations and confidence of consumers and businesses deteriorated in the latest surveys. Moreover, it noted, real GDP grew by 3.8pc in the first half of FY26 as compared to 1.9pc in the same period last year.

The MPC also noted that the current account posted a "small surplus" during July-March FY26, and despite "significant debt repayments", the SBP's foreign exchange reserves were around \$15.8 billion as of April 24.

Lastly, the MPC mentioned that a staff-level agreement was reached with the International Monetary Fund (IMF) on March 27, 2026.

"In light of the above developments and evolving risks, the MPC viewed the decision as important to achieve the objective of price stability over the medium term," the committee statement read.

It reiterated the "important role of the continued build-up of external buffers and fiscal discipline", asserting that these efforts have contributed to stronger initial economic conditions at the start of the ongoing geopolitical conflict as compared to similar shocks in the recent past.

The MPC also emphasised the importance of undertaking structural reforms to make the external account more resilient to the evolving global landscape and to ensure sustainable economic growth.

On the rise in the headline and core inflation, the MPC said inflation was projected to increase up to the upper bound of the target range before the start of the Middle East conflict, mainly due to the adverse base effect.

"Subsequently, the energy price shock has led to a surge in fuel prices, which have already begun to seep into core inflation via transport fares, though contained food inflation amidst ample supplies is likely to offset some of the impact on headline inflation," the MPC explained.

It added: "Nonetheless, going forward, the MPC assessed that the current supply shock may push inflation to double digits in the coming months before it starts to ease subsequently.

"However, inflation is expected to stay above the upper bound of the target range of 5-7percent for most of FY27."

The MPC noted that this outlook was subject to multiple risks, particularly the duration and intensity of the ongoing conflict, the extent of pass-through of changes in global energy prices to the domestic economy, and potential fiscal slippages. MPC decision was in line with market expectations that the interest rate was bound to see a rise today, albeit with differing opinions on the size of the hike.



PTCL Group returns to profitability with a bottom-line of Rs 3.1 billion in Q1 2026



Progress has been made in the integration planning during the first quarter of 2026, to create a more robust and efficient telecom platform offering enhanced nationwide coverage, improved service quality, and a larger customer base

Pakistan Telecommunication Company Limited (PTCL) has released its consolidated financial results for the quarter ending on March 31, 2026. The PTCL Group has continued to experience strong growth, solidifying its position as the top integrated telecom and ICT services provider in Pakistan.

During this period, PTA officially approved the merger of Ufone 5G and Telenor Pakistan. This merger will be carried out through a scheme of arrangement in compliance with relevant laws. The transfer of control of Telenor Pakistan was finalised on December 31, 2025, bringing Telenor Pakistan and its assets under full ownership of PTCL. Progress has been made in the integration planning during the first quarter of 2026, to create a more robust and efficient telecom platform offering enhanced nationwide coverage, improved service quality, and a larger customer base. This strategic move has rendered PTCL a key player in Pakistan's evolving digital and connectivity landscape. As of January 1, 2026, the financial results of Telenor Pakistan have been consolidated into the PTCL Group.

Financial Highlights

PTCL Group:

- Consolidated revenue increased by 58% year-on-year, driven by the inclusion of Telenor Pakistan's results in the PTCL Group and sustained growth in fixed broadband, enterprise, wholesale, and mobile services.

- Consolidated operating profit surged by 564% with the addition of Telenor Pakistan, strong recovery of Ubank, improved financial performance of Ufone, and continued strong operating results of PTCL.

- The Group achieved a net profit of Rs. 3.1 billion, marking a significant turnaround from the

net loss of Rs. 4 billion reported in the same period last year, primarily due to strong operating profit.

Wireline segment

- PTCL revenue grew by 6.5% year-on-year, led by a 27% increase in Flash Fiber and an 11% growth in Business Solutions. The Carrier and Wholesale business also maintained growth momentum with a 14% increase year-on-year.

- PTCL reported an operating profit of Rs. 4.6 billion, representing an 11% growth, while the net profit stood at Rs. 0.9 billion for the quarter.

Wireless segment

- Revenue increased by 131% year-on-year, driven by the inclusion of Telenor Pakistan's results and growth in both retail and corporate segments.

- Operating profit of Rs. 14.1 billion reflects a 190% increase year-on-year with the inclusion of Telenor Pakistan and the improved financial performance of Ufone.

- Net profit of Rs. 2.7 billion, compared to a net loss of Rs. 1.3 billion in the same period last year,

which is attributed to strong operating results and the consolidation of Telenor Pakistan.

Banking segment

- Ubank recorded revenue of Rs. 5.8 billion, with a significant improvement in its bottom line compared to the previous period, indicating a strong recovery in banking operations.

Operational Highlights

In the first quarter of 2026, PTCL Group secured a significant share of spectrum in Pakistan's 5G auction, positioning itself at the forefront of

next-generation connectivity. The acquisition of high-capacity spectrum in the globally recognised 3.5 GHz and 2.6 GHz bands enables PTCL Group to deliver ultra-fast speeds, low latency, and advanced digital services to consumers and enterprises. This spectrum will be utilised across the combined Ufone and Telenor Pakistan footprint following their integration, creating the largest spectrum portfolio in the country and serving over 72 million customers. This strategic move allows PTCL Group to accelerate the nationwide rollout of 5G, enhance network efficiency, and unlock new digital opportunities across industries, reinforcing its leadership in shaping Pakistan's digital future.

In Q1, PTCL introduced an enhanced Flash Fiber portfolio with entry-level speeds starting from 30 Mbps, reflecting a strategic focus on improving broadband experience standards to meet evolving digital needs.

PTCL Group continued to deliver strong performance in Q1, focusing on enhancing brand visibility and engaging with audiences through strategic campaigns that resonate with culture, community, and consumer needs. On World Education Day, PTCL launched a purpose-driven campaign with Shehzad Roy to raise awareness about the pressures faced by children in pursuit of academic success, promoting a more balanced and empathetic approach to learning through a national pledge initiative.

The Business Solutions segment maintained strong performance, driven by the ongoing demand for ICT services such as cloud, data centres, managed services, and cybersecurity solutions. PTCL solidified its position as a trusted partner for government and enterprise clients.

Ufone launched the Super 5 campaign featuring Babar Azam to reinforce its "Data Bohhaai Hai" positioning, offering a shared connectivity proposition for up to five users. The campaign garnered significant traction, reaching over 91 million impressions, 15 million reach, and 10 million views. Ufone also strengthened its brand presence during the Pakistan Super League through the Peshawar Zalmi campaign.

In Q1, Ufone continued to lead in digital recharge penetration with an 11% year-on-year growth in digitally topped-up value. Digital SIM sales also saw a significant increase of 21% year-on-year, supported by the company's digital channels and partner network.

Upaisa recorded a solid 42% year-on-year growth, driven by effective customer acquisition and increased wallet penetration.

Telenor Pakistan's retail revenue grew due to ARPU growth and enhanced customer engagement with larger data bundles. The subscriber base increased by 1.7% in Q1, focusing on quality data-active customers. The introduction of the Gaming SIM for new customer segments helped attract and retain high-value customers.

Digitisation remained a key focus for Telenor Pakistan, with the My Telenor App penetration steadily increasing. A major redesign of the

This spectrum will be utilised across the combined Ufone and Telenor Pakistan footprint following their integration, creating the largest spectrum portfolio in the country and serving over 72 million customers

app's user interface was implemented to enhance customer experience, resulting in an 18% year-on-year increase in the app user base. Digital recharge saw a 34% year-on-year increase, supported by various digital distribution initiatives. The launch of the WhatsApp Chat Channel improved digital customer

experience and complaint resolution.

Telenor Pakistan successfully migrated its entire provisioned customer base to a cloud-based, 5G-enabled Charging and Billing System, unlocking over 100 APIs for a faster and more scalable digital foundation. The adoption of AI remained a key strategy, with initiatives such as showcasing AI-enabled startups at Indus AI Week 2026 and launching AI Seekho in collaboration with Google and public-sector partners to democratize AI learning nationwide.

VGO TEL®

Introducing
Smart 9 PRO

Your *Style*
Partner





 **Uni-Soc T7250**
Powerful Octa-Core Processor

 **50MP** AI Rear Camera

 **5000mAh**
Built-In Battery

Available Now **Rs.26,500**

 vgotelpk

 vgotelpk

 www.vgotel.com



Tax evaded grey market mars competition, consumer protection in mobile phone market



RIZWAN MAJID
CEO,



The Flare Panel recently had the opportunity to interview Rizwan Majid, the CEO of Advance Telecom. He is a key figure in Pakistan's mobile phone distribution industry and has been instrumental in shaping the country's handset distribution sector. He is recognised as a key contributor to Pakistan's evolving digital and device ecosystem

Flare: How has Pakistan's mobile phone industry evolved over the past two decades?

Rizwan Majid: The industry has shifted from basic communication devices to a comprehensive digital ecosystem. Initially dominated by feature phones, smartphones have now become essential tools for connectivity, business, and digital services, reshaping consumer behaviour significantly.

Flare: What is the current scale and strength

of Advance Telecom?

Rizwan Majid: Advance Telecom operates one of the largest distribution networks in Pakistan, spanning numerous cities and retail partners. Our strength lies in our extensive market reach, particularly in underserved areas.

Flare: Which partnerships have been crucial to your growth?

Rizwan Majid: Early on, our growth was

closely tied to Nokia, while Tecno and itel have played significant roles in recent years, particularly in the affordable smartphone segment.



Flare: How did you manage the transition from feature phones to smartphones?

Rizwan Majid: We anticipated the shift early on and aligned ourselves with emerging smartphone brands, focusing on affordability and consistent availability across markets.

Flare: How do you compete in a price-sensitive market like Pakistan?

Rizwan Majid: We collaborate closely with brands to optimise pricing, reduce distribution costs, and ensure strong after-sales service, with affordability and trust being key factors in this market.



Flare: What are the major challenges facing the industry currently?

Rizwan Majid: Currency fluctuations, import restrictions, and regulatory uncertainties pose significant challenges, directly impacting pricing, supply, and overall business planning.

Flare: How serious is the grey market issue?

Rizwan Majid: The grey market presents a sig-

nificant challenge by circumventing taxes and regulations, creating unfair competition and reducing consumer protection.



Flare: What role does after-sales service play in your business model?

Rizwan Majid: After-sales service is crucial in building customer trust, fostering long-term relationships, and promoting brand loyalty.

Flare: Why did Advance Telecom diversify into energy solutions?

Rizwan Majid: Pakistan's energy challenges offer a substantial opportunity, and we see strong synergy between technology and energy, especially with the rapid adoption of solar solutions.

Flare: Can you elaborate on the 'Make in Pakistan Lithium Batteries Initiative'?

Rizwan Majid: This initiative focuses on local manufacturing through technology transfer, aiming to reduce import dependency, enhance affordability, and develop technical skills within Pakistan.



Flare: What is the future of 5G devices in Pakistan?

Rizwan Majid: The gradual adoption of 5G will drive demand for advanced smartphones, with affordability playing a crucial role in determining the pace of adoption.

Flare: What is your long-term vision for Advance Telecom?

Rizwan Majid: Our goal is to evolve from a distribution company into a comprehensive technology ecosystem player, integrating devices, energy solutions, and potentially expanding local manufacturing on a larger scale.

PROFILE

Rizwan Majid is a highly experienced and influential figure in Pakistan's mobile phone distribution industry, with over two decades of leadership. As the CEO of Advance Telecom (Private) Limited, he has played a crucial role in shaping the country's handset distribution landscape.

Established in 2002, Advance Telecom started during the feature phone era successfully transitioned into a prominent smartphone distribution network. The company now operates in numerous cities with a vast network of retail partners, ensuring extensive market coverage throughout Pakistan. Advance Telecom has maintained strong partnerships with global brands like Tecno, itel, and Nokia, while also establishing a robust after-sales and warranty system to build consumer trust. In recent years, the company has expanded into energy solutions, including solar panels, batteries, and inverters, aligning with Pakistan's increasing focus on renewable energy and positioning itself within the broader technology and energy sector.

A significant initiative under this vision is the "Make in Pakistan Lithium Batteries Initiative," aimed at promoting local manufacturing, reducing import reliance, enhancing affordability, and supporting technical skill development in the country. With involvement in distribution and local assembly connections, Rizwan Majid is recognised as a key contributor to Pakistan's evolving digital and device ecosystem.



MERI SUPERPOWER



vivo Pakistan hosts “Capture the Future 2026” with SOS Children’s Villages Pakistan



Muhammad Zohair Chohan, Director Brand Strategy at vivo, emphasized the importance of supporting young individuals in a fast-evolving world by offering them more opportunities for creative expression. Through the provision of necessary tools and training, the goal is to foster creativity, boost confidence, and enable them to contribute to a more resilient and inclusive future

vivo Pakistan, in collaboration with SOS Children’s Villages Pakistan, has successfully completed the second year of its three-year corporate social responsibility (CSR) initiative, ‘Capture the Future’ - 2026. The camp for this year was held in SOS Children’s Villages as part of the project launched in 2025. The primary objective of this initiative is to inspire creativity and imagination among children through mobile imaging technology enabling them to explore storytelling and express their unique perspectives.

Following a highly successful first year that received strong appreciation both locally and internationally, the initiative has entered its second phase with even greater impact. As part of this continued journey, vivo Pakistan has now concluded its year-2 activities, engaging a new group of young participants further expanding the program’s reach. This year’s activities commenced with a two-day training workshop. Young representatives from different parts of Pakistan participated in the camp, where they used vivo smartphones to capture portraits, animal photographs, landscapes and architectures etc. This phase continues to build confidence among participants, helping them discover new ways to express themselves and share their stories.

Through this initiative, structured photography courses led by well-acclaimed photographer and

mentor, Haris Sagheer Bhatti are equipping children with creative and technical skills, enabling them to express their perspectives with confidence. These courses are designed to be seamlessly integrated into the existing curriculum at SOS Children’s Villages, ensuring long-term learning and development.

To ensure consistency and long-term impact, local teachers across SOS Children’s Villages are trained to conduct regular sessions each month.

The “Train the Teachers, program” equips educators with practical smartphone photography and videography skills.

vivo’s commitment continues beyond the camp as the initiative moves into its third year, building on the skills and confidence developed by participants

Talking about the initiative Muhammad Zohair Chohan, Director Brand Strategy, vivo said: “In a rapidly changing world, this initiative is dedicated to supporting young individuals who need greater access to opportunities and creative expression. By providing them with the right tools and training, we aim to nurture creativity, build confidence, and em-

power them to shape a more resilient and inclusive future.”

Over three days, children evolved from learning the basics of framing, lighting, and composition to exploring portraiture, depth of field, bokeh, and visual storytelling using vivo devices. Through hands-on activities across different zones such as sports areas, floral setups and playground environments, children applied their skills in engaging, real-world scenarios. The camp culminated in an exhibition where their photographs were printed, titled, and displayed across key categories.

Talking about the partnership, Saba Faisal, National Director, SOS Children’s Villages Pakistan said: “At SOS, we believe empowerment goes beyond care — it’s about capability. By combining creativity with skill-building and mentorship, this collaboration is helping young people prepare for real opportunities in the world ahead.”

vivo’s commitment continues beyond the camp as the initiative moves into its third year, building on the skills and confidence developed by participants. Rooted in vivo’s vision of combining technology with meaningful impact, the program leverages advanced imaging capabilities, supported by vivo’s partnership with ZEISS, to inspire creativity and empower children to capture their world with confidence.

G'FIVE
SMART PHONE

Stay_Tuned_with_Us

**NOT JUST A PHONE
IT'S A WHOLE VIBE**



AVAILABLE NOW
Note25
Ultra

5000mAh
Mega Battery

64GB ROM
4+4GB RAM

21MP Rear Cam
16MP Front Selfie

6.95inches HD+
3D Curved Display

Finger Print
Side Mounted Sensor

WWW.GFIVEPAKISTAN.COM

The Auctus is a platform that drives growth and transformation for technology brands



ZEESHAN YOUSUF
CEO | The Auctus

The Flare panel recently interviewed Zeeshan Yousuf, CEO of The Auctus, a seasoned business strategist and technology leader in Pakistan's mobile and consumer electronics sector. With over 20 years of industry experience, Zeeshan has played a key role in shaping Pakistan's mobile industry, holding positions in brands like itel Pakistan and contributing to the success of companies like QMobile and LG Mobile Pakistan. Zeeshan focuses on creating advanced tech ecosystems by integrating AI, cloud services, e-commerce, and digital transformation to elevate Pakistan's profile in the global technology sector. With expertise in sales, marketing, distribution, and brand localisation, Zeeshan Yousuf leads innovation in Pakistan's digital economy through scalable business models and inventive strategies

Flare: What constitutes a successful strategy in today's fiercely competitive mobile market?

Zeeshan Yousuf: A winning strategy in today's mobile market is a blend of speed, relevance, and disciplined execution. The market is now driven by understanding the evolving consumer lifestyle rather than just the product itself. Data-driven insights, localised positioning, and a robust distribution system are essential for success. In Pakistan, affordability remains important, but brands that strike a balance between value and emotional connection are the ones that succeed.

Flare: What pivotal decision led to success?

Zeeshan Yousuf: Prioritising distribution over brand-building was the key decision that drove success. In Pakistan, physical availability across cities and towns is crucial for converting demand into

sales. Establishing strong channel relationships and ensuring last-mile availability laid the foundation for brand success.

Flare: What major changes have you observed in Pakistan's mobile market?

Zeeshan Yousuf: The shift from feature phones to smartphones has been significant, but the real change lies in consumer awareness. Today's buyers are more informed, brand-conscious, and demanding. Decisions are now driven by factors like design, camera quality, performance, and after-sales service rather than just price.

Flare: How do you foresee the competition between Chinese brands and local players evolving?

Zeeshan Yousuf: Chinese brands have advantages in scale, R&D, and supply chain efficiency, while local players have a deeper understanding of the Pa-

kistani consumer and retail landscape. The future will favour companies that can blend global manufacturing strength with local market insights to adapt faster than the competition.

Flare: What sets The Auctus apart?

Zeeshan Yousuf: The Auctus is not a conventional distribution or marketing firm but a growth and transformation platform for technology brands. It focuses on building ecosystems by integrating distribution, digital commerce, data intelligence, and emerging technologies like AI into a cohesive strategy to help brands scale sustainably and prepare for the future.

Flare: How feasible is your vision of AI, cloud, and digital transformation in Pakistan?

Zeeshan Yousuf: Implementing AI, cloud, and digital transformation in Pakistan is not only feasible but necessary. Despite infrastructure challenges, the country is experiencing rapid mobile penetration and digital adoption. These technologies can enhance efficiency, reduce costs, and improve decision-making when implemented in a localised and scalable manner.

Flare: What's the secret to establishing a robust nationwide distribution network?

Zeeshan Yousuf: Building trust, maintaining consistency, and offering incentives are key to developing a powerful distribution network. It's not just about logistics but also about nurturing relationships with stakeholders at every level to create long-term growth and reliability, turning the network into a competitive advantage.

Flare: How crucial is retail presence compared to e-commerce in Pakistan today?

Zeeshan Yousuf: Retail still dominates in Pakistan, especially in smaller cities, but e-commerce is growing rapidly and influencing offline purchases. Brands need to have a strong presence both online and offline to provide a seamless customer experience across channels.

Flare: What opportunities do 5G, AI, and smart devices present?

Zeeshan Yousuf: These technologies will create new ecosystems by enhancing connectivity, personalising user experiences with AI, and integrating smart devices into daily life. Pakistan can leverage these advancements to accelerate development in areas like fintech, health tech, and smart commerce.

Flare: Can Pakistan emerge as a manufacturing hub?

Zeeshan Yousuf: With consistent policies and a long-term vision, Pakistan has the potential to become a manufacturing hub. Investments in infrastructure, incentives, and skills development are needed to scale local assembly into true manufacturing and position the country as a regional manufacturing and export hub.

Flare: What are the major regulatory or policy obstacles?

Zeeshan Yousuf: Inconsistency in policies, import regulations, and taxation poses a significant challenge for businesses in Pakistan. To foster growth in the tech sector, there needs to be stability, transparency, and a clear long-term roadmap that provides certainty for investors and companies.

Flare: One key reform recommendation for the government?

Zeeshan Yousuf: Establish a stable, long-term technology policy that supports local manufacturing, attracts foreign investment, and promotes innovation. A predictable environment is essential for companies to plan, invest, and grow confidently.

Flare: What legacy do you aim to leave behind?

Zeeshan Yousuf: I aspire to be remembered as someone who not only built brands but also created systems that facilitated growth.

Building trust, maintaining consistency, and offering incentives are key to developing a powerful distribution network

My goal is to contribute to an ecosystem where Pakistani companies can compete globally, innovation is scalable, and the tech industry drives economic progress. Building this foundation would be a meaningful legacy.

Airlink Communication pays tribute to employees on Labour Day

Labour Day



As we marked this occasion, the atmosphere at Airlink was filled with a sense of pride and respect for the contribution made by every employee to the betterment of the organisation. Teams gathered to reflect on their achievements over the past year, recognising the importance of collaboration and teamwork in achieving our shared goals

Airlink Communication has commemorated Labour Day with great enthusiasm, in alignment with global celebrations. The company paid tribute to the hardworking individuals who drive progress every day with their dedication and commitment. On this special day, we honoured the true force behind success: the workers who contribute their skills and efforts to create a thriving environment for all.

As we marked this occasion, the atmosphere at Airlink was filled with a sense of pride and respect for the contribution made by every employee to the betterment of the organisation. Teams gathered to reflect on their achievements over the past year, recognising the importance of collaboration and teamwork in achieving our shared goals. Labour Day served as a timely reminder of the vital role that each person plays in the organisation's overall success.

In addition to honouring our employees, we took the opportunity to engage in discussions about the importance of labour rights and the ongoing efforts necessary to improve working conditions across industries. It is essential to acknowledge not only the

progress made in workforce rights but also the challenges that persist. We emphasised our commitment to fostering an inclusive workplace that values diversity and empowers individuals to make their voices heard.

Various activities were organised throughout the day to celebrate our teams, including recognition ceremonies for outstanding performance and dedication. Employees were encouraged to share their experiences and aspirations, fostering an environment

Labour Day served as a timely reminder of the vital role that each person plays in the organisation's overall success

of support and encouragement. This exchange of ideas strengthened our unity and provided an opportunity for personal growth.

Moreover, the leadership team expressed their gratitude through thoughtful gestures, such as personalised notes and tokens of appreciation for each

employee. These small acts of recognition resonated deeply, reinforcing the notion that every contribution, no matter how big or small, matters in the grand scheme of our mission. It was heartening to witness employees from various departments come together, sharing stories and laughter as they celebrated their hard work and achievements.

In the spirit of Labour Day, Airlink Communication also highlighted its commitment to corporate social responsibility by announcing new initiatives to support local communities. By partnering with local organisations, we aim to give back and create opportunities for growth beyond our company. This commitment to social responsibility enhances our employees' sense of purpose and pride in their work.

As we conclude our celebrations, the shared experiences and reflections serve to remind everyone at Airlink Communication that our continued success is built upon the collective efforts and dedication of each team member. Together, we look forward to embracing future challenges, knowing that we stand united in our mission to foster progress and innovation.





Tatsiana Feniuk sees Royal Swiss as a leading player in the hospitality sector in Pakistan

The Flare team had the opportunity to interview Tatsiana Feniuk, the General Manager of Royal Swiss Lahore. She shared her insights into the hospitality industry and discussed how Royal Swiss Lahore has positioned itself in the competitive market. In a dynamic city like Lahore, there are challenges such as changing demand and evolving guest preferences. The key is to adapt and be proactive. By using data-driven strategies and continuous feedback, we can improve our services and meet the needs of our guests



Tatsiana Feniuk
General Manager
Royal Swiss Lahore

PROFILE

Tatsiana Feniuk is an experienced hospitality professional who currently holds the position of General Manager at Royal Swiss Lahore, a well-known luxury hotel in Lahore situated close to Allama Iqbal International Airport. With a wealth of international experience in hotel operations, guest relations, and strategic management, she brings a global perspective to the evolving hospitality industry in Pakistan. Recognized for her strong leadership skills and commitment to operational excellence, Tatsiana has been instrumental in establishing Royal Swiss Lahore as a preferred choice for business travelers, airline crews, and international visitors. Her management style prioritizes exceptional service, staff development, and upholding international hospitality standards. During her tenure, the hotel has focused on improving the guest experience, maximizing occupancy rates, and staying abreast of global hospitality trends while adapting to the local market conditions.

Flare: Could you describe your professional journey leading up to your current role at Royal Swiss Lahore?

Tatsiana Feniuk: My career in hospitality has been shaped by working in various operational and leadership roles across different international markets. Each experience has contributed to my understanding of guest expectations, cultural nuances, and the importance of operational excellence. I developed a keen interest in strategic management and team development over time, which naturally led me to leadership positions. Joining Royal Swiss Lahore as General Manager has been a fulfilling step, allowing me to apply global standards in a dynamic and growing market.

Flare: What were your initial impressions of the hospitality market in Pakistan?

Tatsiana Feniuk: I found the hospitality market in Pakistan to be brimming with potential. The strong culture of warmth and guest care provides a solid foundation for the industry. It is also a developing market with opportunities to align more closely with international standards. What stood out to me the most was the willingness to learn and adapt, making it an exciting environment to be a part of.

Flare: How does Royal Swiss Lahore differentiate itself from other hotels in the City?

Tatsiana Feniuk: Our differentiation lies in our commitment to consistency and attention to detail. While many hotels offer luxury, we prioritise delivering a reliable and seamless experience for every guest. Our strategic location near Allama Iqbal International Airport gives us a competitive edge, especially for business travellers and airline crews. However, what truly sets us apart is our dedication to service excellence and operational discipline.

Flare: What leadership philosophy guides you as a General Manager?

Tatsiana Feniuk: I believe in leading by example, setting clear standards, and empowering teams. Effective leadership involves creating an environment where employees feel motivated, supported, and

accountable. I emphasise transparency, consistency, and continuous improvement to ensure that everyone understands the goals and standards expected of them.

Flare: How do you uphold international service standards in a local market?

Tatsiana Feniuk: It's about finding the right balance. We follow global best practices while adapting them to meet local expectations and cultural preferences. Training plays a pivotal role, as does maintaining consistency in execution. By establishing clear benchmarks and monitoring performance continuously, we ensure that international standards are not only introduced but also sustained.

Flare: What challenges have you encountered while managing operations in Lahore?

Tatsiana Feniuk: Like any growing market, Lahore presents challenges such as changing demand

patterns and evolving guest expectations. The key is to remain flexible and proactive. We rely on data-driven decision-making and ongoing feedback to refine our operations and stay attuned to market needs.

Flare: How crucial is staff training in delivering exceptional guest experiences?

Tatsiana Feniuk: Staff training is essential. The quality of service directly relates to the quality of training. We invest significantly in developing our team through regular training sessions, hands-on coaching, and performance evaluations. A well-trained team not only meets expectations but consistently surpasses them.

Flare: What trends are currently influencing the hospitality industry in Pakistan?

Tatsiana Feniuk: We are witnessing growth in corporate travel, heightened expectations from international guests, and a greater emphasis on personalised experiences. Technology is playing an increasingly significant role, from reservation systems to guest engagement platforms. Sustainability and efficiency are also gaining importance.

Flare: How does Royal Swiss cater to corporate and international travellers?

Tatsiana Feniuk: We prioritise convenience, efficiency, and comfort. Our proximity to the airport, streamlined services, and understanding of corporate requirements make us a preferred choice. We also ensure that our service standards align with international expectations, particularly for global travellers.

Flare: What role does technology play in modern hotel management?

Tatsiana Feniuk: Technology serves as a crucial enabler in the hospitality sector. It helps us enhance efficiency, manage operations more effectively, and elevate the guest experience. From reservations to feedback mechanisms, technology provides valuable insights that enable us to continually enhance our services. However, technology should always complement—not replace—the human touch in hospitality.

Flare: What are your plans for Royal Swiss Lahore?

Tatsiana Feniuk: Our focus is on continual improvement and sustainable growth. We aim to further enhance guest experiences, strengthen our presence in the corporate segment, and align even more closely with international hospitality standards. Our goal is to build long-term value while maintaining consistency.

Flare: What advice would you offer to young professionals entering the hospitality sector?

Tatsiana Feniuk: Be patient, stay dedicated, and prioritise learning. Growth in the hospitality industry comes with experience. Pay attention to details, develop strong interpersonal skills, and embrace challenges. Above all, have a genuine passion for service, as it is the key to success in this field.



سب سے بہتر

E-550



2.4"
Big Display



Big 3800mAh
BATTERY

www.youngtech.pk

Exclusive Distributor & Manufacturer
YOUNG TECH





From trainee waiter to hospitality icon, the goal is to elevate Pakistan's hospitality services globally



Irshad B. Anjum is a highly respected hospitality professional in Pakistan, with over five decades of experience in hotel operations, tourism development, food & beverage management, brand expansion, and hospitality leadership.

Currently, he holds the position of Executive Director/Director Operations at IHMS Group and is associated with Faletti's Hotels. Mr Anjum has made significant contributions to the hospitality industry in Pakistan through his focus on operational excellence, human resource development, and expansion strategies. His international experience in hospitality began in Germany, where he pursued hospitality studies and worked in restaurant management. He later worked at Holiday Inn in the United States, where he was acknowledged with the "Best Director F&B Award" in California in 1985.

Upon returning to Pakistan, he joined the Hashoo Group and held various senior leadership positions, including Assistant General Manager of Pearl Continental Lahore and General Manager of PC Bhurban and PC Karachi. He eventually became the first Pakistani General Manager of Pearl Continental Lahore. At Faletti's Hotel Lahore, a historic establishment dating back to 1880, Mr. Anjum has successfully maintained the hotel's heritage while implementing modern hospitality standards to meet international guest expectations. Known for his focus on service quality, professionalism, discipline, customer satisfaction, and team development, Mr. Anjum serves as a role model for young hospitality professionals and advocates for tourism growth and policy reforms in Pakistan.



Irshad B. Anjum
Executive Director/Director Operations
IHMS Group & Faletti's Hotels

Flare: How did your journey in hospitality begin, considering you have spent decades in the industry?

Irshad B. Anjum: My journey started in the early 1970s with humble beginnings as a trainee waiter and cashier. Despite hospitality not being seen as glamorous in Pakistan at that time, I was eager to learn and serve people.



Flare: What were the pivotal moments in your professional career?

Irshad B. Anjum: Moving to Germany for hospitality education was a significant turning point for me. Working at Holiday Inn in the United States provided me with valuable international exposure and a modern operational perspective.

Faletti's Hotel is not just a typical hotel; it holds a special place in Pakistan's hospitality history. Managing a heritage property like Faletti's involves striking a balance between preserving tradition and meeting modern guest expectations

Flare: What sets managing Faletti's Hotel apart as a heritage property?

Irshad B. Anjum: Faletti's Hotel is not just a typical hotel; it holds a special place in Pakistan's hospitality history. Managing a heritage property like Faletti's involves striking a balance between preserving tradition and meeting modern guest expectations.

Flare: How do you maintain the balance between preserving heritage and meeting modern guest needs?

Irshad B. Anjum: Our strategy involves updating operational systems and guest services while preserving the historical charm of the property.

Flare: What characterises excellence in the hospitality industry today?

Irshad B. Anjum: Today, excellence in hospitality is defined by consistency, personalised service,



and a strong service-oriented culture. Guests remember how they are treated.

Flare: How have guest preferences evolved?

Irshad B. Anjum: Modern guests now expect prompt responses, personalised services, digital connectivity, cleanliness, and value for their money.

Flare: What impact has digital transformation had on hotel operations?

Irshad B. Anjum: Digital transformation has revolutionised hotel operations through online bookings, digital marketing, automation, and guest feedback systems.

Flare: What is your vision for IHMS and the expansion of Faletti's?

Irshad B. Anjum: Our vision is to expand high-quality hospitality services across Pakistan by managing hotels, boutique properties, and serviced apartments professionally

Flare: Do you see boutique hotels as the future of hospitality in Pakistan?

Irshad B. Anjum: Yes, boutique hotels are gaining popularity as guests increasingly seek personalised experiences.

Flare: What are the main obstacles to tourism growth in Pakistan?

Irshad B. Anjum: Despite Pakistan's tourism potential, challenges such as infrastructure limitations and inconsistent tourism policies hinder growth.

Flare: What policy reforms are necessary in Pakistan's hotel industry?

Irshad B. Anjum: The hospitality sector requires consistent policies, investment incentives, simplified taxation structures, and robust tourism promotion efforts.

Flare: What are the key operational challenges faced by hotels today?

Irshad B. Anjum: Major challenges include economic uncertainties, rising operational costs, shortages of skilled manpower, and evolving customer expectations.

Flare: What qualities are essential for a successful hotel manager?

Irshad B. Anjum: A successful hotel manager should possess qualities like patience, leadership, effective communication, discipline, and emotional intelligence.

Flare: How can Pakistan address the shortage of skilled manpower in the hospitality sector?

Irshad B. Anjum: Enhancing hospitality education, implementing practical training programs, offering internships, and establishing professional institutions are crucial steps.

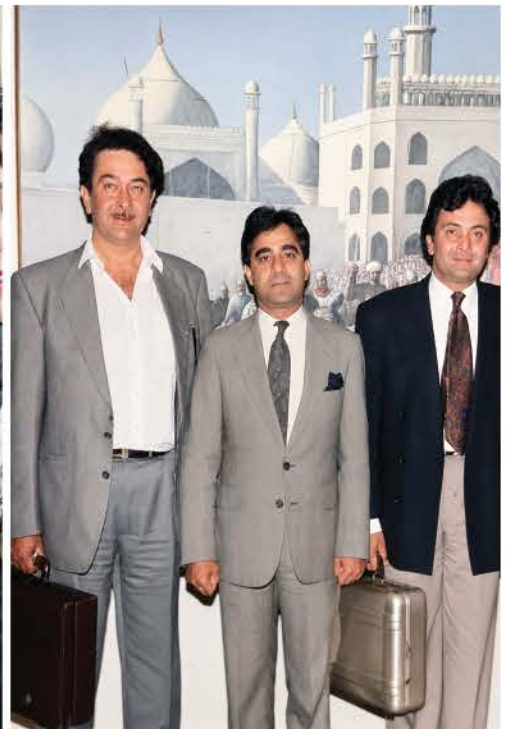
Flare: What accomplishments are you most proud of personally?

Irshad B. Anjum: I take pride in starting from the ground level and progressing to senior leadership roles through hard work and integrity.

Flare: How would you like to be remembered in Pakistan's hospitality industry?

Irshad B. Anjum: I aspire to be remembered as a dedicated professional who contributed to the industry with sincerity, professionalism, and a deep passion for hospitality.

As Pakistan's hospitality sector continues to evolve, leaders like Irshad B. Anjum play a vital role in shaping the future of tourism and hotel management in the country with their experience, international exposure, and operational expertise.



JazzWorld acclaims PSCA tech-driven public safety model



Commenting on the visit, Aamir Ibrahim, CEO of JazzWorld and Chairman of Mobilink Bank, said what we witnessed at PSCA is a huge example of how technology, when applied with purpose, can strengthen public service delivery. We are proud to support systems designed to assist people in vulnerable moments

JazzWorld has commended the impactful role of the Punjab Safe Cities Authority (PSCA) in advancing public safety through the responsible and ethical use of technology, following a recent visit to its operations.

The visit highlighted how digital platforms are strengthening citizen protection, particularly through the Women's Virtual Police Station—an initiative enabling women to seek help in a secure, accessible, and empathetic environment. The platform reflects a progressive model where technology enhances both access and trust in public service delivery.

PSCA's broader mandate also demonstrates tangible societal impact, including reuniting families separated for extended periods and supporting interventions in critical situations such as mental health emergencies—underscoring how integrated digital systems can serve as vital support mechanisms for vulnerable communities.

As a technology partner, JazzWorld acknowledged its role in supporting this ecosystem. By providing reliable connectivity and enabling robust digital infrastructure across critical public service systems, the company is contributing to more integrated and responsive service delivery, while supporting the province's transition toward smarter, connected cities.

The collaboration highlights the value of public-private partnerships in building resilient and inclusive digital ecosystems, with a shared emphasis on responsible data use and citizen trust.

Commenting on the visit, Aamir Ibrahim, CEO of JazzWorld and Chairman of Mobilink Bank, said: "What we witnessed at PSCA is a huge example of how technology, when applied with purpose, can strengthen public service delivery. We are proud to support systems designed to assist people in vulnerable moments. At JazzWorld, our purpose of enabling a Better Life For All guides how we collaborate on solutions that deliver meaningful, on-ground impact."

JazzWorld also acknowledged the efforts of public sector stakeholders in translating vision into tangible outcomes. This engagement reflects

a shared ambition to leverage technology for the public good, ensuring that digital innovation continues to support safety, inclusion, and societal progress.

In a separate event, in line with Pakistan's drive into the next phase of its digital evolution, Jazz, Pakistan's leading connectivity provider from JazzWorld, has partnered with global technology brand Nothing and Yellowstone Technologies Pvt Ltd, the official distributor of Nothing in Pakistan, to introduce the Nothing Phone (4a) Series, expanding access to design-led, next-generation smartphones that are critical to driving digital adoption at scale.

Unveiled at an exclusive launch event held

Unveiled at an exclusive launch event held at Padel Social, Gulberg, Lahore, the Nothing Phone (4a), Phone (4a), and Nothing 4a Pro are now available at Jazz Experience Centers across major cities

at Padel Social, Gulberg, Lahore, the Nothing Phone (4a), Phone (4a), and Nothing 4a Pro are now available at Jazz Experience Centers across major cities.

The event brought together senior Jazz leadership led by Kazim Mujtaba, President Jazz GSM, alongside celebrities and leading digital influencers. While Pakistan continues to invest in next-generation connectivity, limited access to advanced smartphones remains a key barrier to meaningful digital participation. Through this collaboration, Jazz, Nothing, and Yellowstone aim to bridge this gap by introducing innovative, design-led devices that combine performance with distinctive appeal, particularly for Pakistan's growing base of digitally engaged consumers.

Kazim Mujtaba, President of Jazz GSM, said: "Adoption starts with the device in the cus-

tomers' hands.

Networks create capacity, but smartphones drive real usage. Through our partnership with Nothing and Yellowstone, we are making design-led, high-quality devices more accessible, accelerating digital inclusion and enabling more Pakistanis to benefit from the next wave of connectivity."

The introduction of the Nothing Phone (4a) Series reflects a broader industry shift towards experience-driven technology, where innovation in devices complements advancements in network infrastructure.



By making advanced smartphones more widely available, the partnership strengthens the foundation for long-term digital growth.

Building on this momentum, Jazz has been at the forefront of introducing innovative global smartphone brands to Pakistan.

Its earlier partnership with Nothing marked the brand's first-ever launch in the country, expanding consumer choice in the premium mid-range segment.

This continued collaboration reflects a shared commitment to making distinctive, design-led technology more accessible, while supporting Pakistan's broader digital adoption and readiness for next-generation connectivity.

#SMARTCHOICE

POWER THAT DOMINATES

5000 MAH
BATTERY

13 MP
CAMERA

4GB+4GB
EXPANDABLE

4GB RAM
64 GB ROM



NOTE
25 AVAILABLE
NOW

G'FIVE
SMART PHONE

CEO-led internal politics and technical faults expedited Telenor's ouster from the telecom arena

Telenor Pakistan, previously a successful telecom company, has now been taken over by PTCL-Ufone. Ex-employees and industry experts believe that the decline was due to governance failures, shifting technical priorities, executive favouritism, controversial HR influence, spectrum disputes, and operational disconnect. The appointment of new CEO Irfan Wahab Khan in 2016 was seen as a turning point, with accusations of centralized decision-making and weakened institutional discipline. Despite customer complaints about network quality, Telenor Pakistan continued with aggressive advertising. Technical staff raised concerns about network performance, while competitors surpassed Telenor in market observations. Spectrum disputes and internal favoritism were also mentioned as factors contributing to the company's downfall.



Optel | ufone 4G

Once considered one of Pakistan's most successful foreign telecom ventures, Telenor Pakistan has now effectively disappeared as an independent operator following its acquisition by PTCL-Ufone in a multi-billion-rupee transaction. The once vibrant brand, which had a significant market share and a reputation for innovation and quality, has seen its



identity diminished as it fell under the umbrella of a larger entity. Former employees, telecom analysts, and industry observers interviewed during this investigation argue that the company's decline was not solely attributed to economic pressure. Instead, they describe a long internal deterioration allegedly driven by governance failures, weakening technical priorities, executive favoritism, controversial HR influence, ongoing spectrum disputes, and operational disconnect from ground realities.

Several former employees identified 2016 as a critical turning point in Telenor Pakistan's trajectory, coinciding with the appointment of Irfan Wahab Khan as CEO. While many initially celebrated this move as a milestone for local leadership, insiders



allege that it marked the beginning of a troubling phase characterized by an increasing centralization of decision-making processes and a weakening of institutional discipline. Formal structures that had previously guided the company's operations were reportedly sidelined in favor of decisions made by a select few at the top. As responsibilities shifted, the voices of experienced professionals became muted, and another former employee noted that "Many people inside the company believe the real decline accelerated after 2016. That was the period when the culture started changing."

Despite the growing number of customer complaints regarding network quality, Telenor Pakistan maintained an aggressive advertising and branding presence across Pakistan. The company continued to invest heavily in electronic media campaigns, digital promotions, and outdoor branding, presenting an image of stability and innovation to the public. However, the operational realities seemed starkly different. Internally, technical employees raised alarms over several pressing issues, including overloaded sites, inadequate indoor coverage, unstable mobile broadband, and various infrastructure limitations

that were hindering performance.

Publicly available evaluations from the Pakistan Telecommunication Authority (PTA) reflected a troubling trend: over several years, the evaluations indicated a decline in the quality of mobile broadband and network consistency. Telenor Pakistan's position weakened relative to competitors like Jazz and ZONG, both of which increasingly outperformed it in customer satisfaction and market presence. The gap in performance metrics began to widen. Customers were drawn towards competitors that seemed to better understand their needs and preferences, especially in an environment where digital services and connectivity were becoming indispensable.

Customers were drawn towards competitors that seemed to better understand their needs and preferences, especially in an environment where digital services and connectivity were becoming indispensable

Moreover, industry experts believe that prolonged spectrum disputes contributed to the erosion of the company's long-term competitiveness. These disputes created a legal and regulatory uncertainty that affected future network planning during critical years of Pakistan's evolving telecom sector. The inability to secure adequate spectrum not only limited Telenor's capacity to expand its services but also hampered its ability to innovate and respond to growing customer expectations. As competitors made strides in enhancing their network capabilities, Telenor found itself at a disadvantage, unable to match the pace of improvement in technology and service delivery.

While the external market pressures were significant, the internal dynamics within Telenor Pakistan played an equally crucial role in its decline. A culture that once thrived on creativity, shared challenges, and

collective decision-making began shifting towards one dominated by hierarchy and central oversight. The change fostered an environment where transparency was compromised, and employees became increasingly disengaged. The atmosphere that had encouraged critical feedback and innovation eroded, leading to a loss of morale among teams that once pushed for excellence in service and customer satisfaction.

As the company's operational disconnect from ground realities became evident, the repercussions were felt not just internally but also externally among stakeholders. Partners, investors, and customers began to question the company's strategic direction and commitment to quality. The once-loyal customer base began to trickle away, seeking alternatives that offered better services and reliability. Many former employees recalled that strategic dialogues once prioritized operational excellence and customer satisfaction, but over time these discussions were overshadowed by unnecessary bureaucratic processes and office politics.

The landscape of telecommunications in Pakistan is fiercely competitive. As newer players enter

the market, the need for established companies like Telenor to adapt and innovate becomes more pressing. The acquisition by PTCL-Ufone signals a significant shift, but many speculate about how this transition will reshape Telenor's brand identity and operational capabilities moving forward. The new ownership must confront the legacy of past management practices while simultaneously developing



a roadmap that allows for growth and successfully addresses the concerns of an increasingly discerning market. For Telenor Pakistan to regain its standing as a formidable player in the telecom space, it must prioritize addressing the internal issues that contributed to its decline. This includes fostering a culture of empowerment where employees feel valued and are encouraged to be vocal about challenges. Revamping governance structures to prioritize accountability, transparency, and responsiveness can help restore faith among employees and stakeholders alike.

Emphasizing technical priorities and investing in modern infrastructure will also be crucial. Improving network quality, expanding coverage, and enhancing the overall customer experience should become top priorities if Telenor aims to recapture the trust and loyalty of its customer base. Engaging in constructive dialogue with regulatory bodies can help mitigate future spectrum disputes and create a more stable environment for long-term planning and growth.

Furthermore, Telenor must exploit the opportunities presented by the growing demand for digital services in Pakistan. With increasing mobile penetration and the urgency for quality broadband services, aligning its strategy with customer needs and technological advancements will be vital. By focusing on innovation and responsiveness to market trends, Telenor Pakistan can work towards rebuilding its reputation and position in the country's telecom sector.

As it stands at this crucial juncture, Telenor Pakistan's path forward will hinge upon introspective reflection and a commitment to change. The lessons learned from the past can pave the way for a revitalized future—one that honors its legacy while carving out new opportunities in an ever-evolving telecommunications landscape.

Several former employees also described what they called a growing atmosphere of internal favoritism and executive power concentration. Some insiders alleged that promotions, transfers and strategic access increasingly depended on proximity to influential management circles. These allegations could not be independently verified at the time of publication. Telenor Pakistan and former management representatives did not respond to questions sent for comment. By the time PTCL-Ufone moved to acquire Telenor Pakistan, many industry observers believed the company had already lost the operational momentum required to compete effectively in Pakistan's telecom sector. For many analysts, the acquisition became both a major telecom consolidation and a symbolic conclusion to one of the country's most dramatic corporate declines in recent years. Industry observers now view the fall of Telenor Pakistan as a broader corporate warning about how governance instability, strategic drift, internal politics and declining operational accountability can gradually weaken even globally backed organizations.



Flare: What motivated you to establish the American Lycetuff School System?

Madam Zeeshan Zia Raja: My motivation stemmed from the realisation that quality education in Pakistan was out of reach for many due to affordability and expenses. I wanted to set up a school that not only focused on academic excellence but also built strong character, discipline, and confidence in the students. American Lycetuff was founded with the purpose of bridging this gap, prioritising purpose over profit.

Flare: How did your journey progress from the early days to leading a large educational network today?

Madam Zeeshan Zia Raja: The journey has been a continuous learning process involving resilience and adaptation. We started with limited resources but with a clear vision. Through consistency, system development, and a focus on training and quality, we expanded into a structured network. Our growth was strategic and value-driven, not accidental.

Flare: What were the main challenges you faced as a female entrepreneur in the education sector?

Madam Zeeshan Zia Raja: The primary challenge was gaining credibility in a male-dominated environment, particularly in financial, property, and expansion matters. Trust and credibility barriers also posed obstacles. However, I concentrated on building systems, prioritising performance over relationships. Over time, our results spoke for themselves.

Flare: Your institution has expanded to multiple campuses nationwide. What strategy drove this growth?

Madam Zeeshan Zia Raja: Our expansion was fueled by a structured franchise and operational model. We emphasised creating strong Standard Operating Procedures (SOPs), training systems, and brand consistency. Rather than rapid, uncontrolled growth, we focused on controlled scalability with quality assurance at every stage.

Flare: Is your system based on a centralised model or franchise structure?

Madam Zeeshan Zia Raja: It is a hybrid model. Core academic frameworks, training, and branding are centralised, while campuses operate under a franchise system with strict compliance and monitoring. This approach allows for both control and flexibility.

Flare: How do you ensure consistent academic quality across all campuses?

Madam Zeeshan Zia Raja: We maintain consistent academic quality through ongoing teacher training, regular audits, standardised curriculum planning, and performance tracking systems. Leadership development at the campus level is also emphasised to ensure consistent delivery.

Flare: What sets American Lycetuff apart from other private school systems in Pakistan?

Madam Zeeshan Zia Raja: Our strength lies in the balance we strike between academic rigour and character development, discipline, and creativity. We focus on nurturing individuals with confidence, ethics, and life skills, not just students with grades.

Flare: Why do you offer both Matric and O-Level streams within the same system?

Madam Zeeshan Zia Raja: We offer both streams to cater to the diverse learning capacities and career aspirations of students. This approach provides flexibility and inclusivity, allowing students to choose a path that aligns with their strengths without going outside the system.

Flare: Could you elaborate on your character-building approach, known as "Tarbiya"?

Madam Zeeshan Zia Raja: A. Tarbiya is at the core of our system, focusing on discipline, respect, responsibility, and moral values. It is integrated into the daily school culture, teacher behaviour, and student activities. We believe that without character development, education is incomplete.

Flare: How do you rate your institution in comparison to leading school chains like Beaconhouse or LGS?

Madam Zeeshan Zia Raja: We position ourselves as a structured, value-driven alternative that offers quality education at a more accessible level. Our focus is on impactful education at scale, not just elite education.

Flare: The concept of "affordable quality education" is often discussed. How do you implement this?

Character building with quality education hallmark of American Lycetuff



Madam Zeeshan Zia Raja
Founder & CEO
American Lycetuff School System

Madam Zeeshan Zia Raja, the Founder & CEO of American Lycetuff School System, shared in an interview with the Flare panel that her inspiration stemmed from a profound understanding that quality education in Pakistan was out of reach for many due to cost. She tended to establish an institution that not only focused on academic excellence but also fostered strong character, discipline, and confidence in the students. The creation of American Lycetuff was driven by the desire to bridge this gap, underlining purpose instead of profit

Madam Zeeshan Zia Raja: We control operational costs, standardise systems, and prioritise efficiency without compromising quality. Our goal is to provide maximum value at a reasonable cost, making education sustainable for both parents and the institution.

Flare: What are the biggest challenges facing Pakistan's education sector today?

Madam Zeeshan Zia Raja: Major challenges include the lack of standardisation, inadequate teacher

tations but also guide them towards long-term development goals rather than focusing solely on short-term academic pressures.

Flare: What are your expansion or development plans for the next five years?

Madam Zeeshan Zia Raja: Our plans include strengthening our national presence, enhancing teacher training systems, and introducing specialised institutions such as skill development centres and colleges. Quality enhancement will remain our top priority.

Flare: Are you planning to integrate digital or AI-based learning systems into your network?

Madam Zeeshan Zia Raja: Yes, digital integration and AI-based tools are included in our plans. However, we believe that technology should complement teachers instead of taking their place. The human element in education will always be essential.

Flare: If you could implement one major reform in Pakistan's education system, what would it be and why?

Madam Zeeshan Zia Raja: I would focus on reforming teacher training. Experienced and dedicated teachers are the foundation of a strong education system. By investing in the professional and ethical development of teachers, the entire system can be elevated.

Education is not just about establishing institutions; it is about shaping generations to come. This responsibility must be carried out with vision, integrity, and consistency.

Tarbiya is at the core of our system, focusing on discipline, respect, responsibility, and moral values. It is integrated into the daily school culture, teacher behaviour, and student activities. We believe that without character development, education is incomplete

training, outdated methodologies, and a gap between education and real-life skills. There is also a disconnect between policy and implementation.

Flare: How do parents' expectations influence your policies and teaching methods?

Madam Zeeshan Zia Raja: While parents play a crucial role, we strive to strike a balance between their aspirations and our standards. We respect their expect-



SUMMER CAMP 2026

WHERE SUMMER TURNS
INTO ADVENTURE!

GRAB **15%** EARLY BIRD DISCOUNT
& **20%** OFF FOR SIBLINGS

ROYAL SWISS
LAHORE

☎ 042-111-000-329

📍 Opposite Cargo Complex
Allama Iqbal International
Airport Lahore, Pakistan



VGO TEL takes over the HBL PSL II for cricket enthusiasts

In line with this commitment, the brand became the Official Smartphone Partner of Pakistan Super League Season II, providing an interactive and fan-centric experience throughout the competition. VGO TEL launched various engaging campaigns that resonated with cricket enthusiasts

OFFICIAL SMARTPHONE PARTNER



VGO TEL has consistently demonstrated its dedication to supporting sports, particularly cricket, by maintaining a strong presence as a sponsor in major tournaments. In line with this commitment, the brand became the Official Smartphone Partner of Pakistan Super League Season 11, providing an interactive and fan-centric experience throughout the competition.

During PSL 11, VGO TEL launched various engaging campaigns that resonated with cricket enthusiasts. One of the most popular campaigns was the “Make a Creative Reel and Win a Smart-

These initiatives showcased VGO TEL’s commitment to cricket, creativity, and community engagement, solidifying its connection with the sport and its fan base

phone,” where fans were encouraged to create unique and entertaining reels for a chance to win VGO TEL smartphones. Winning reels were showcased on stadium SMD screens, offering fans the excitement of seeing their content featured live during matches.

Another standout initiative was the “Snap the Bike and Win” challenge, inviting viewers to

capture the VGO TEL-branded bike during PSL matches for a chance to win prizes. The simple participation process led to strong engagement,



with 23 winners capturing the moment and receiving brand-new bikes.

VGO TEL also enhanced the in-stadium ex-

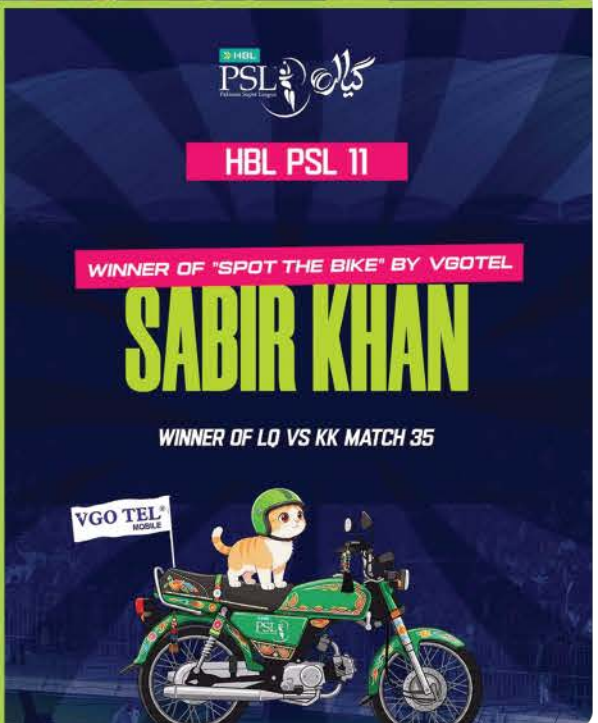
perience for fans with the “Selfie Moment” activation, allowing attendees to take selfies during matches and see themselves on the big screen. With 88 selfie moments featured in 44 matches, the atmosphere at the stadium was elevated.

In addition to fan engagement activities, VGO TEL recognised on-field excellence by presenting Smart Wicket Awards in selected matches and sponsoring the Batter of the Tournament award during the final.

These initiatives showcased VGO TEL’s commitment to cricket, creativity, and community engagement, solidifying its connection with the sport and its fan base.

Naveed Gaba, CEO of VGO TEL Pakistan, presented awards to the winners during an impressive ceremony, highlighting the company’s commitment to fostering a vibrant sports culture. This initiative aims not only to encourage participation in various sports activities but also to promote healthy competition and provide entertainment for the people of Pakistan. Gaba emphasised the importance of sports in building community spirit and inspiring the youth.

Such efforts play a vital role in enhancing social well-being, bringing people together, and nurturing a sense of pride among participants and spectators alike. This celebration truly exemplifies the positive impact of sports on society.



MERI SUPERPOWER





vivo Pakistan introduces V70 FE: A 200 MP stylish lightweight flagship built for clear travel portraits

The V70 FE is built as a go-to travel shot companion, combining advanced imaging, expressive design, and reliable day-to-night performance in a device tailored for modern, socially connected lifestyles

Vivo has officially launched the V70 FE, a stylish lightweight flagship with a 200 MP camera designed for users who want to capture every journey, gathering, and everyday moment with clarity and confidence. The V70 FE is built as a go-to travel shot companion, combining advanced imaging, expressive design, and reliable day-to-night performance in a device tailored for modern, socially connected lifestyles.

Capture every journey with pro-level travel portraits

The V70 FE is centered around a powerful AI imaging system that excels in capturing clear shots at a distance. The 200 MP OIS Ultra-Clear Camera ensures every detail is preserved, even in challenging scenarios like crowded or changing environments. With a flagship-grade large sensor and advanced stabilization, this camera delivers sharp and stable images from day to night. The Telephoto Enhancement feature supports up to 30x zoom, allowing users to zoom in on distant subjects while maintaining crisp detail and the ability to crop without losing clarity.

In addition to its impressive rear camera capabilities, the V70 FE also enhances everyday photography with its front cameras. The 32 MP HD Selfie Camera with a wider 90° field of view captures bright and clear selfies and group shots, making it easy to include more people naturally in the frame during various occasions. Both the front and rear cameras support 4K Stable Video, ensuring that special moments can be recorded in vivid detail for

easy sharing on social media. The V70 FE offers a range of new AI Imaging Features that enhance the photography experience.

AI Magic Landscape introduces effects like Snow Town and Aurora, transforming ordinary scenes into visually striking seasonal and night-sky



images when appropriate conditions are detected. Other intelligent editing tools, such as AI Retouch, AI Erase 3.0, and AI UHD, provide users with the ability to quickly refine, remove unwanted elements, and enhance the quality of their photos directly on the device. These features allow users to easily transform everyday captures into share-ready visuals with creative flair.

Trendy, high-quality design that stands out

The V70 FE features a modern design with a Dynamic Ring Design around the camera module. It comes in Ocean Blue and Titanium Silver colors, offering a fresh and expressive palette. The device

has an Ultra-Thin Flat Screen and Extremely Narrow Bezels for an elegant and immersive viewing experience. The design is sleek and comfortable for everyday use.

Smooth power and performance from day to night

The V70 FE is equipped with a 7000 mAh Blue-Volt Battery and 90W FlashCharge, providing reliable endurance and quick power recovery for busy schedules. It features intelligent power management, including Super Battery Saver, to maintain connectivity even at low battery levels. The 1.5K Infinity AMOLED Display delivers vibrant colours and smooth visuals for an immersive viewing experience. Powered by the MediaTek Dimensity 7360-Turbo, the device offers responsive performance for photography, gaming, and multitasking. With IP68 & IP69 Top-Rated Dust and Water Resistance, the V70 FE is designed to perform reliably in various environments.

A smarter, more seamless everyday experience

Powered by OriginOS, the V70 FE offers a sophisticated and user-friendly system experience tailored for both creative pursuits and everyday productivity. With features like Origin Island and the Origin Smooth Engine, the device ensures smooth performance and seamless interactions in daily use. Private Space provides enhanced privacy and security for personal data, while vivo Office Kit enhances connectivity and productivity across various devices, simplifying the management of work and daily tasks in different situations.

Why vivo Y31d stands out as a premium-grade endurance choice beyond battery capacity

The Y31d from vivo emphasizes the importance of endurance as a primary feature rather than a secondary consideration, making it a reliable foundation for the device

Battery life continues to be a crucial aspect of daily smartphone usage, influencing how long users can stay connected, navigate through their day with confidence, and avoid frequent interruptions for charging. Despite ongoing advancements in mobile technology, concerns about battery life persist among many users. The Y31d from vivo emphasizes the importance of endurance as a primary feature rather than a secondary consideration, making it a reliable foundation for the device.

The vivo Y31d features a 7200mAh BlueVolt Battery, the largest from vivo. This battery offers extended usage time for entertainment and productivity tasks. Compared to a typical 5000mAh battery, the Y31d provides additional hours of music playback, voice calls, web browsing, and app use. In real-world tests, it delivered long hours of gameplay, navigation, and video playback. Even at low power levels, the Y31d ensures usability with Super Battery Saver mode.

This feature allows essential tasks to be com-

pleted with just 1% remaining power, such as WhatsApp standby or 4G calling. The Y31d's battery capacity can make a difference in critical situations, ensuring connectivity when needed.

The vivo Y31d comes with a large battery capacity, which raises concerns about chargingcon-



venience. To address this, the phone features 44W FlashCharge technology for efficient power recovery during daily use. Charging safety and thermal management are ensured through 25-Dimension Security Protection, which guards against risks

like over-voltage, over-current, overheating, and more. With 43,200 real-time temperature checks daily, the Y31d offers stable and secure charging while safeguarding the battery's long-term health. In addition to its daily endurance, the vivo Y31d prioritizes long-term battery reliability. The 6-Year Battery Health design aims to slow down battery aging and maintain usable capacity over time. According to vivo's data, the Y31d retains at least 80% of its original battery capacity after 1,600 charge cycles, supporting up to six years of battery health under normal usage conditions. This longevity is supported by vivo's Battery Health Algorithm, which actively manages charging behavior and battery stress.

What sets the vivo Y31d apart is not just one feature but the consistent performance of its battery over time. With a focus on endurance, the Y31d combines a large battery, fast charging, safety measures, and a long-term battery health strategy to offer a comprehensive battery experience in its category.



THE RICH HOTEL

MID YEAR PROMOTION

Get special price
Book your room now!



WE OFFER

- Apartment's
- Comfortable Rooms
- Breakfasts Buffet
- Wifi
- Swimming pool

Experience unparalleled comfort and elegance. Indulge in the finest luxuries as we cater to your every need, ensuring a memorable stay. Your perfect getaway awaits

MORE INFO

CALL: 111-111-150

www.richhotel.pk



Flare: Can you share some insights about your professional journey?

Ali Hassan: Profine Furniture is a family business that my grandfather started, and I have been involved in it since the beginning. After graduating, I launched the Profine Brand, focusing on providing innovative and high-quality office furniture. My father always emphasised the importance of earning, which motivated me to work hard and take over the business from him during my university years.

Flare: What sets Profine Furniture apart from other brands?

Ali Hassan: Profine Furniture offers a wide range of premium yet affordable collections for homes and businesses, including office, home, kitchen, and wardrobe furniture. We also provide designer services to create customised spaces that meet the needs of our customers.

Flare: How did you transform the business when you took full responsibility?

Ali Hassan: When I took over the business, it was following a traditional shop model and facing a decline. I dedicated time after school to help my father and gradually brought changes to modernise the business. By my fourth year of university, I had fully taken over and focused on professional growth alongside my studies.

Flare: What challenges did you encounter during your journey with Profine Furniture?

Ali Hassan: Convincing my father to embrace change was a significant challenge, as he was minded to adapt to new ideas that meet the modern-day needs. It took time to show him the benefits of modernising the business. Additionally, I made certain lapses in the beginning that almost led to failure, but I stayed resolute and committed to my innovative ideas and moved ahead, learning lessons from my wrongs.

Flare: What are your goals as the CEO of Profine Furniture?

Ali Hassan: My main target is to uphold our company's mission and values, ensuring that Profine Furniture is synonymous with quality and innovation in the furniture industry. I aim to provide customers with high-quality products that offer value for money and focus on continuous improvement in woodworking skills.

Flare: How has technology played a role in shaping Profine Furniture?

Ali Hassan: Investing in machinery and technology has been crucial for our growth in this sector. By staying ahead of competitors and embracing technological advancements, we have been able to diversify our offerings and enhance our operational efficiency.

Flare: What quality standards does Profine Furniture adhere to?

Ali Hassan: Customer satisfaction is our top priority, and we strive to exceed industry standards in terms of product quality and durability. Our focus on customer-centric products, high-quality materials, and affordability distinguishes us in the market.

Flare: What have been the key achievements of Profine Furniture in recent years?

Ali Hassan: Our most significant achievement has been the organisational development in 2020, where we transitioned into a structured and efficient organisation with a strong team. Establishing a good reputation in the market in a short period has also been a major accomplishment for us.

Energy issues, high electricity costs, and a shortage of skilled labour are significant barriers in the manufacturing sector in Pakistan

Flare: How does Profine Furniture plan to maintain its position as a leading brand in Pakistan?

Ali Hassan: We differentiate ourselves by focusing on product diversification and innovation. By developing unique ideas and designs that cater to customer needs, we want to become a trend setter in the industry and stay ahead of the competition.

Flare: What strategies does Profine Furniture employ to compete in Pakistan's competitive furniture market?

Ali Hassan: Profine Furniture is known for its

Profine Furniture is known for its quality and innovation in the furniture industry



ALI HASSAN
Founder & CEO
Profine Furniture

Ali Hassan, Founder & CEO of Profine Furniture, shared his professional journey in an interview with Flare, in which he shed light on the challenges he faced to reach his current position. He explained that when he took control of the business, it was operating under a traditional furniture shop model, undergoing a downturn. Hassan initiated his business career by assisting his father after school and gradually grew to introduce modernisation and novelty in the furniture making. As he reached the fourth year of university education, he had assumed full control of the business and prioritised his professional development side by side with his studies

thematic office series and original designs. We prioritise research and customer needs in our product development, ensuring that our offerings are tailored to meet market demands.

Flare: What are the major challenges faced by the furniture industry in Pakistan?

Ali Hassan: Energy issues, high electricity costs, and a shortage of skilled labour are significant barriers in the manufacturing sector in Pakistan. Retaining skilled workers and addressing these challenges are ongoing concerns for the industry.

Flare: How does Profine Furniture invest in the development of its workforce?

Ali Hassan: We provide training and development opportunities for unskilled workers through

internships and continuous programmes within the company. Building a skilled workforce is a priority for us to ensure operational excellence.

Flare: What are Profine Furniture's plans and aspirations?

Ali Hassan: We aim to become a leading brand in diversified furniture and interior solutions, catering to a wide range of sectors including offices, commercial spaces, restaurants, hospitals, institutions, and homes.

Flare: Any message you would like to share with the readers of the Flare Magazine?

Ali Hassan: Passion is key to success in business. If you are passionate about what you do, you can overcome any challenge and achieve your goals.



THE FALETTI'S BANQUETS

Presenting you a chance to celebrate your weddings with our special wedding package

Rs. 2,359 +Tax

No Hall Rental

on a Minimum Booking of 200 Persons

for wedding lunch

Terms & Conditions Apply

One night complimentary stay
for the couple

A delightful complimentary
breakfast for two

Complimentary 2-pound cake
to celebrate your special day

FOR BOOKINGS & RESERVATIONS: 042 111 444 333 | 0326-9999000

Faletti's Hotel Lahore. | 24-Egerton Road Lahore | info@ihms.com.pk

Pakistan is still contending with basic healthcare challenges



The Flare panel interviewed Dr. Beenish Qamar, a dentist and cosmetic dentist, during which she stated that the primary public health challenge in Pakistan is the coexistence of communicable and non-communicable diseases. While many countries have shifted their focus to addressing non-communicable diseases like diabetes, cardiovascular issues, mental health disorders, and cancer, Pakistan continues to grapple with fundamental healthcare issues such as infectious diseases, malnutrition, inadequate sanitation, limited healthcare access, and low public health awareness

Flare: Your career has encompassed clinical dentistry, public health, hospital administration, and humanitarian work. How would you describe this journey?

Dr. Beenish Qamar: Healthcare, for me, has always extended beyond clinical treatment. I believe that healthcare professionals should play a role in enhancing healthcare systems, raising public awareness, and promoting community well-being. This belief has guided me towards public health, administration, and humanitarian service.

Flare: What was the most significant challenge you faced during the COVID-19 pandemic?

Dr. Beenish Qamar: The COVID-19 pandemic posed a major challenge due to the unprecedented speed and scale of the crisis. Despite the uncertainties and pressures, healthcare systems worldwide managed to respond effectively, achieving a relatively low mortality rate. The pandemic underscored the importance of preparedness, resilience, and the need for robust global health systems. Managing emergency response coordination and supporting large-scale healthcare operations under immense pressure was both demanding and emotionally taxing.

Flare: In your opinion, what is the most pressing public health challenge in Pakistan today?

Dr. Beenish Qamar: I believe the biggest public health challenge in Pakistan currently is the dual burden of communicable and non-communicable diseases. While many countries have shifted their focus to combating non-communicable diseases, Pakistan is still contending with basic healthcare challenges

such as infectious diseases, malnutrition, poor sanitation, limited healthcare access, and inadequate public health awareness.

This dual burden places significant strain on the healthcare system, necessitating efforts to address both traditional and emerging health issues simultaneously. It underscores the urgent need for enhanced preventive healthcare, public education, policy reforms, and investments in sustainable health systems for the future. Greater emphasis on preventive healthcare awareness, including vaccination awareness, nutrition, primary healthcare systems, and public education, is crucial.

Long-term healthcare policies, investments in preventive healthcare, stronger primary healthcare systems, and evidence-based planning, are needed to improve Pakistan's healthcare sector

Flare: How demanding is the field of maxillofacial surgery and trauma management?

Dr. Beenish Qamar: Maxillofacial surgery and trauma management are highly sensitive and demanding specialities that require precision, teamwork, patience, and emotional understanding. Facial trauma impacts both physical and psychological well-being, making it a challenging field to work in.

Flare: What advice would you offer to young doctors entering the healthcare profession?

Dr. Beenish Qamar: I would advise young doctors to focus not only on acquiring medical knowledge but also on developing compassion, communication skills, leadership qualities, and a commitment to lifelong learning.

Flare: How did your involvement with Rotary and humanitarian work begin?

Dr. Beenish Qamar: Community service has always been a passion of mine. Joining Rotary provided me with a platform to contribute meaningfully to public welfare and healthcare awareness.

Flare: What are the primary challenges women encounter in the healthcare sector?

Dr. Beenish Qamar: Women in healthcare face numerous challenges, including long working hours, physical and emotional exhaustion, and inadequate support at home. Despite these obstacles, women in healthcare demonstrate resilience, compassion, and dedication in their service. It is essential to create support systems that prioritise the well-being, dignity, and advancement of women in healthcare and beyond. Balancing professional responsibilities with personal life can be difficult, but women in Pakistan continue to excel as healthcare leaders.

Flare: Which humanitarian initiative has left the most lasting impact on you?

Dr. Beenish Qamar: The Mother & Child Health Camp and international medical missions have been particularly meaningful experiences as they allowed us to directly assist communities in need.

Flare: What traits are crucial in hospital administration?

Dr. Beenish Qamar: Discipline, transparency, accountability, teamwork, and patient-centred care are essential for effective hospital administration.



Flare: What reforms are necessary to enhance Pakistan's healthcare sector?

Dr. Beenish Qamar: Long-term healthcare policies, investments in preventive healthcare, stronger primary healthcare systems, and evidence-based planning, are needed to improve Pakistan's healthcare sector.

Flare: Why do you emphasise the importance of research and medical training?

Dr. Beenish Qamar: Research and continuous medical training are vital for advancing healthcare quality and fostering innovation in the field. Evidence-based medicine is the future of healthcare.

Flare: What is your long-term vision for healthcare and public service?

Dr. Beenish Qamar: My vision is to see accessible, affordable, and dignified healthcare services available to every individual in Pakistan while also strengthening healthcare leadership and public health awareness.

Leadership & Humanitarian Highlights

- Actively contributed to COVID-19 emergency healthcare management in Karachi.
- Engaged in Rotary leadership roles and participated in significant humanitarian initiatives.
- Received recognition for contributions to public health, flood relief, and healthcare services.
- Led blood donation drives, maternal-child healthcare programs, and public awareness campaigns.
- Supported clean water projects and healthcare initiatives in underserved areas.
- Advocated for preventive healthcare, research, and medical education.



WE ARE PROUD TO ANNOUNCE

OUR NEW OUTLET IS OPENING IN KARACHI!

Karachi
WE'RE HERE!

 **TUESDAY
5TH MAY**

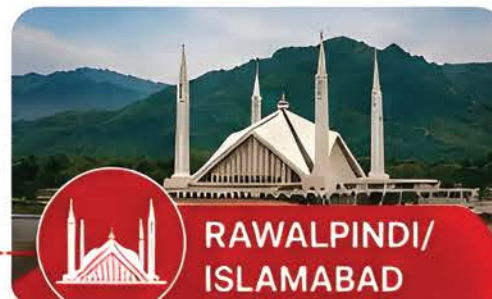
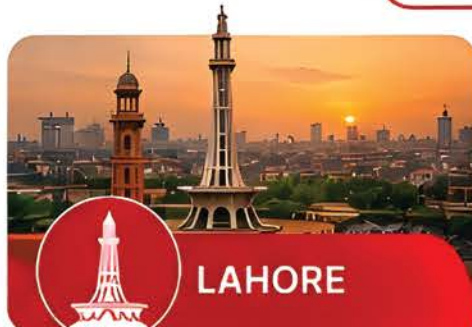
From Lahore to Rawalpindi/Islamabad,
and now to **Karachi** - our journey
continues with your trust and support.

WHY CHOOSE CELLXPRESS?

-  **PTA APPROVED**
100% PTA Approved Devices
-  **WARRANTY ASSURED**
Official Warranty on All Devices
-  **LATEST DEVICES**
Wide Range of Latest Smartphones
-  **TRUST & AUTHENTICITY**
Your Trust, Our Commitment

**NEW OUTLET
KARACHI**
Opening on
Tuesday **5th May**

WE ARE THE ONLY
MASTER DEALER
OPERATIONAL AT ALL THESE LOCATIONS



-  **100% PTA APPROVED**
-  **OFFICIAL WARRANTY**
-  **ORIGINAL DEVICES**
-  **DEDICATED CUSTOMER SUPPORT**

THANK YOU FOR BEING A PART OF OUR JOURNEY.

We can't wait to serve Karachi!

Best Western Premier consistently strives to maintain a high standard of excellence



The Flare Magazine recently interviewed Tahir Malik, GM of Best Western Premier Lahore, who has the credit of sharing his over twenty years of experience in the hospitality sector to actively promote a positive image of Pakistan globally. At BWP Lahore, our primary emphasis is on valuing individuals, be it our team members or guests. Whether it's an interaction with an employee or a guest, whether it's for accommodation, dining, or a conference, we always aim to uphold a standard of excellence

Flare: Can you talk about your educational background and your vision for the hospitality industry?

Tahir Malik: I did my Master's in Public Administration from Punjab University in 2002. My vision for hospitality revolves around creating exceptional experiences that surpass mere service. I believe that success in this industry is defined by consistency, innovation, and genuine connections with guests.

Flare: How did you kickstart your career journey?

Tahir Malik: I started in finance but found my passion in general management at Holiday Inn Lahore, where I focused on hospitality principles for eight years. I then moved to the Hashoo Group as Corporate Director of Sales and Cluster GM Operations for Hotel One, overseeing 22 hotels. With over 15 years of experience, I became the General Manager for the pre-opening of Best Western Premier Lahore in 2021, building the hotel from scratch and establishing SOPs. The initial years were challenging but set the stage for our success.

Flare: Could you share a success story from your journey?

Tahir Malik: Our success is built on a strong organisational culture and consistency. About 80-90% of our staff have been with us for over four years, showing a valued workplace with growth oppor-

tunities. Best Western Premier Lahore is now a top hospitality brand with a 9.1 online rating, reflecting guest satisfaction. Our journey is driven by continuous improvement, teamwork, and a commitment to exceptional hospitality.

Flare: What were the challenges you faced at Best Western Hotel?

Tahir Malik: One of the primary challenges we encountered was maintaining service consistency while striving for ongoing improvement. In the hospitality sector, there are no shortcuts to success—it demands continuous hard work, daily learning, and swift implementation. Even minor compromises can impact the guest experience, making it crucial to remain consistent and prioritise quality.

Flare: How do you believe Pakistan's economy can be strengthened during the current crisis?

Tahir Malik: To strengthen Pakistan's economy, we need to focus on sustainable innovation and invest in the younger generation. Embracing modern technology and AI for skill development is essential while preserving our cultural values of warmth and respect. By combining Pakistani hospitality traditions with global standards, we can compete on an international level and foster long-term growth.

Flare: What is the core philosophy guiding Best Western Hotels?

Tahir Malik: At BWP Lahore, our core philos-

ophy is centred around putting People First—both internally and externally. Whether interacting with an employee or a guest, be it for an overnight stay, dining experience, or meeting, we approach each interaction with professionalism. Our aim is for individuals to depart our venue with positive memories and experiences that resonate, encouraging them to choose us again when they return to Lahore. We don't just offer rooms; we provide unforgettable experiences. I firmly believe that when you prioritise people, the business naturally thrives.

Flare: What are the quality standards upheld by your organisation?

Tahir Malik: We uphold high-quality standards through ongoing training and development of our team to ensure top-notch hospitality in Lahore. Our focus is on health, hygiene, service, and culinary excellence. We compare our services with global tourist destinations to maintain consistency and professionalism. Our goal is to provide unforgettable hospitality experiences for every guest.

Flare: What do you consider to be the greatest strength of Best Western Hotel?

Tahir Malik: Our greatest strength lies in our team. We have made substantial investments in training, skill development, and grooming to ensure that our staff exemplify the finest hospitality standards in Lahore. Coupled with a new, purpose-built product that prioritises health, hygiene, service, and food quality, we have established a winning formula for success. Trained personnel, a new product, and unwavering quality standards are the pillars of our achievements.

Flare: What are the major obstacles faced by the hospitality industry?

Tahir Malik: The hospitality industry in Pakistan faces significant barriers, including a lack of formal recognition, security concerns, and limited government support for infrastructure and skill development. Overcoming these challenges is crucial for the sector to compete globally.

Flare: In your opinion, how does the hospitality sector contribute to promoting tourism in Pakistan worldwide?

Tahir Malik: The hospitality sector is crucial for promoting tourism. We aim to provide top-notch service to exceed guest expectations and create positive experiences that turn guests into advocates for visiting Pakistan.

Flare: What initiatives does your organisation undertake in terms of Social responsibility?

Tahir Malik: We prioritise CSR by offering free internships and training programs with educational institutions to develop future talent. We actively participate in sustainability initiatives like Earth Day, Save Water, Save Energy, and Plantation Day. We collaborate with government entities to promote sustainable practices, focusing on individual development and environmental protection.

I transitioned from finance to general management at Holiday Inn Lahore, where I honed my hospitality skills for eight years. I then joined the Hashoo Group as Corporate Director of Sales and Cluster GM Operations for Hotel One, managing 22 hotels

Flare: What are your future aspirations for Best Western Hotel?

Tahir Malik: The future looks bright for Best Western Premier Lahore as it represents Pakistan on the Best Western Asia platform. With high standards and a growing market, Best Western is poised to become a leading international hotel chain in Pakistan.

Flare: How can Pakistan project a positive image globally?

Tahir Malik: Elevating Pakistan's image through world-class hotels, trained personnel, safe cities, and active govt promotion is key. Providing exceptional hospitality and robust representation at events can transform perceptions. We aim to showcase the authentic Pakistan - hospitable, capable, and prepared. This is our mission at Best Western Premier Lahore for a positive future for Pakistan.

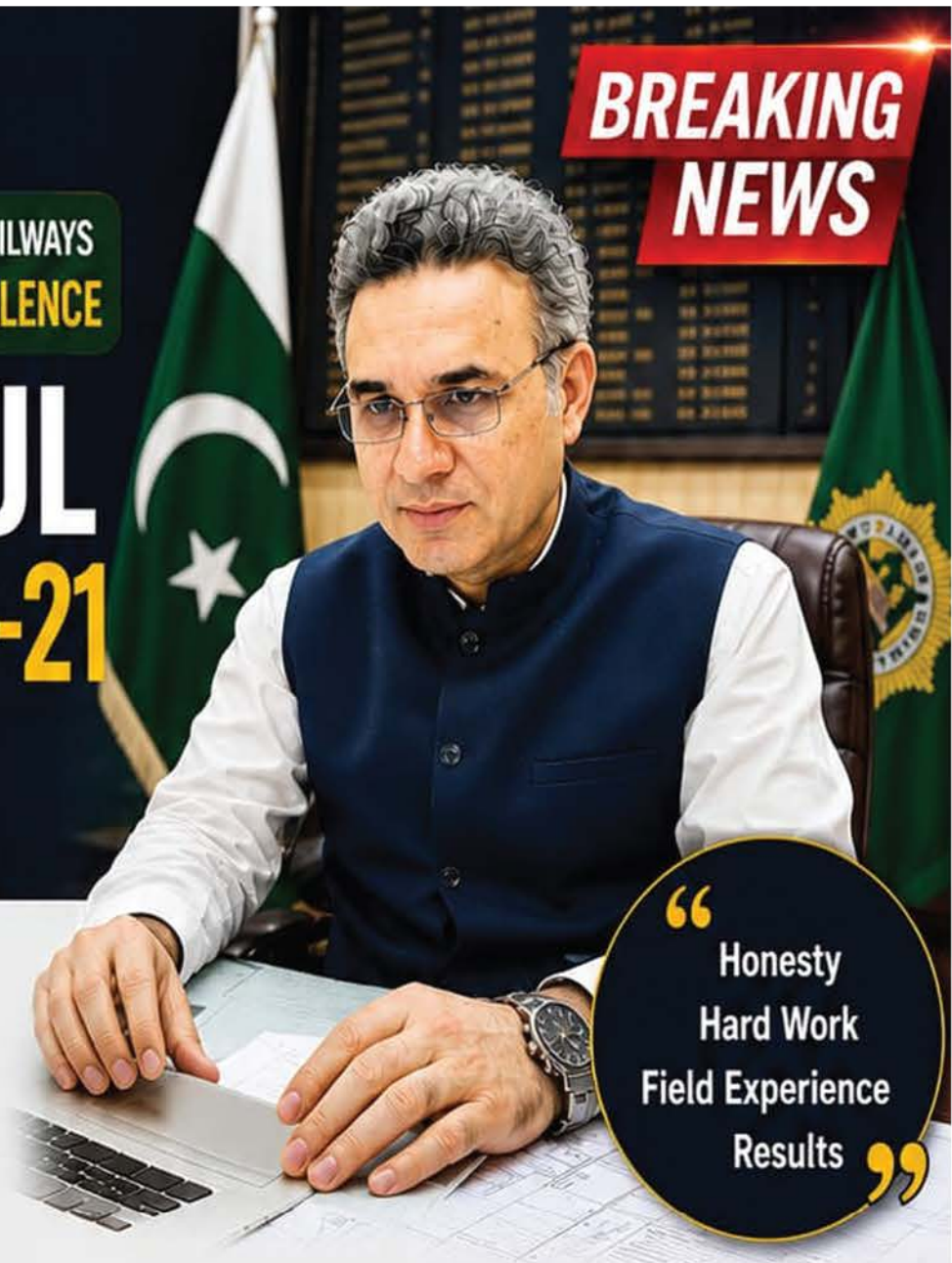
ISLAMABAD | NEWS DESK

BREAKING NEWS

GOVERNMENT OF PAKISTAN & FEDERAL MINISTER FOR RAILWAYS
HANIF ABBASI PRAISE PERFORMANCE EXCELLENCE

MR. HANIF GUL APPOINTED IN BS-21

**DIRECTOR GENERAL
RAILWAY ACADEMY WALTON, LAHORE**



“Honesty
Hard Work
Field Experience
Results”

A NEW ERA OF REFORMS BEGINS

In recognition of his outstanding performance, integrity and vast field experience, Mr. Hanif Gul has been appointed as Director General, Railway Academy Walton, Lahore (BS-21/OPS) with immediate effect.

NATIONWIDE EXPERIENCE – PROVEN LEADERSHIP

Mr. Hanif Gul has served as Divisional Superintendent in key railway divisions across Pakistan.

<p>MULTAN</p>  <p>Served as Divisional Superintendent, Multan with distinction.</p> <p>★★★★★</p>	<p>LAHORE</p>  <p>Held key responsibilities in Lahore, ensuring smooth operations and growth.</p> <p>★★★★★</p>	<p>KARACHI</p>  <p>Served in Karachi Division, gaining vast operational and administrative exposure.</p> <p>★★★★★</p>	<p>QUETTA</p>  <p>Also served in Quetta Division, demonstrating leadership in challenging environments.</p> <p>★★★★★</p>	<p>PESHAWAR</p>  <p>Served as Divisional Superintendent, Peshawar Division with distinction.</p> <p>★★★★★</p>
--	--	--	--	---

<p>REFORM & ACCOUNTABILITY FRAMEWORK</p> <p>This appointment is part of a strategic reform and accountability system being introduced in Pakistan Railways.</p>	<p>RAILWAY ACADEMY WALTON – THE HUB OF FUTURE LEADERS</p> <p>Under his leadership, the academy will be strengthened to train future officers with modern skills, ethics, and a vision for a better railway.</p>	<p>BUILDING A MODERN RAILWAY SYSTEM</p> <ul style="list-style-type: none"> • Modernization of Operations • Capacity Building & Training • Transparency & Efficiency • Better Service for the Nation
--	--	--



“ Strong Institutions Build Strong Nations.
Stronger Railways Build a Stronger Pakistan. ”

Right Leadership | Real Reforms | Stronger Railways

PAKISTAN RAILWAYS
Moving Pakistan Forward

www.pakrail.gov.pk

@PakRailPK

@PakRailPK

@PakistanRailwaysOfficial

COMMITTED TO SERVICE | DRIVEN BY INTEGRITY | FOCUSED ON THE FUTURE

MERI SUPERPOWER



Pakistan implements policy to export donkey meat, hides to China



The decision was made during a meeting chaired by Finance Minister Muhammad Aurangzeb, which discussed and approved a proposal tabled by the Food Security Division. The Committee allowed the export of existing stock in accordance with regulations and trade protocols, paving the way for shipments to proceed

Pakistan will continue to export donkey hides and meat to China exclusively through facilities in the Gwadar Free Zone, with operations limited to designated slaughterhouses outside the local food supply chain.

The first sanctioned donkey-hide processing facility in Gwadar is operated by the Chinese company Hangeng Trade Company, with a \$7 million investment and a capacity to process up to 300,000 hides annually for export.

The hides are supplied to China's ejiao industry, a traditional Chinese gelatin product valued at around \$8 billion globally, while the meat is exclusively sent to the Chinese culinary market.

The Economic Coordination Committee (ECC) has given the green signal for the export of donkey meat and hides to China via Gwadar Port. The decision to this effect was made during a meeting chaired by Finance Minister Muhammad Aurangzeb, which discussed and approved a proposal tabled by the Food Security Division. The Committee allowed the export of existing stock in accordance with regulations and trade protocols, paving the way for shipments to proceed.

In addition to the export approval, the ECC also received a briefing on the current economic situation of the country. Officials noted a gradual easing of inflationary pressures, noting stable prices of essential commodities after recent fluctuations. Data presented during the meeting indicated a slowdown in the rate of price increases, indicating an improvement in overall stability in the prices of the daily items of use.

The Committee also gave the green signal to several technical supplementary grants in various

sectors. These included funding for institutional upgrades, support packages for government employees in provinces, and financial rewards for the national hockey team following their qualification for the World Cup. Additional allocations were made to address the liabilities of Pakistan International Airlines, including pension, salary, and medical expense payments. Furthermore, the ECC approved amendments to the country's import policy to make it align with international labour commitments to ban the production of goods through forced labour.

As of June 2025, Pakistan reported a donkey population of 6.04 million, the largest in the world. The export policy aims to generate revenue and support rural breeding programmes.

The export was initially permitted through a 2023 federal cabinet protocol and was later confirmed by a Commerce Ministry notification in October 2025, with safeguards in place to protect the local domestic meat market and animal transport sector.

China's donkey meat and hide industry is a rapidly expanding sector driven by the high demand for ejiao, a traditional medicine gelatin, and increasing culinary consumption. With a significant decline in its domestic donkey population, China relies on imports from countries like Pakistan and Africa to meet the global demand for nearly six million skins annually.

The primary driver of this demand is ejiao, a

gelatin produced from donkey hides believed to have health benefits, generating approximately \$8 billion globally. China's demand for hides surpasses its domestic supply, necessitating imports to sustain its industrial-scale ejiao production, which has seen a 160% growth over five years.

In 2026, Pakistan approved the export of donkey meat and hides to China through Gwadar Port, with processing facilities targeting over 300,000 hides annually.

The growing trade raises concerns about sustainability and the impact on local communities in developing nations that rely on donkeys for transportation. The ECC approved protocols for a central hub in Pakistan to process and export donkey products to China.

Over the last 10 years, from CPEC 1.0 (phase I) to CPEC 2.0 (phase II), diverse business avenues have gained traction between China and Pakistan. Consolidated on new fluxes of trade upward trajectories, the China-patronised donkey industry is a new feather in the cap of the Sino-Pak commercial journey.

It merits mentioning that China remains one of the world's largest markets for donkey meat and skins, driven largely by demand for e-jiao, a traditional medicinal gelatin made from donkey hides.

Interplay between donkeys' sizable population along with fresh initiatives led by China to jack up donkeys' number in Pakistan, besides rising demand for donkeys in China, has stirred up a win-win business opportunity for both neighbouring countries.

According to the Donkey Sanctuary's report "Under the Skin," China's demand for donkey skins is up to 10 million every year, while the reported global supply is limited to just 1.8 million. To procure more skins, Chinese companies are entering Pakistan to fulfil their demand.

With an estimated donkey population of 5.9 million, Pakistan sees China as a crucial market for donkey meat, which is utilised in various cuisines and for the production of donkey-hide gelatin (Ejiao), a traditional Chinese medicinal gelatin. Previous export efforts were hindered by delays in finalising this protocol, which has now been completed.

Given the conducive situation, China-led donkey farming is taking shape in Pakistan. Donkey contract farming (DCF) model backed by Chinese investment has the potential to turn DCF into an income-generating resource.

In order to step up efforts to develop donkey farming, a Chinese delegation, led by Zhao Fei, Vice President of China's Donkey Industry Branch, met with Pakistan's Minister for National Food Security and Research, Rana Tanveer Hussain, in Islamabad to discuss the initiative.

"This initiative would contribute to boosting Pakistan's exports and strengthening trade ties with China, along with creating new economic opportunities and employment at the local level," the minister told the Chinese delegation.

The Punjab government has set up a farm in Okara district to raise donkeys for export to earn foreign exchange. The farm is said to be the first government-owned facility in the province where donkeys of great breeds, including American, will be reared for export to China and other countries.

The first sanctioned donkey hide processing facility in Gwadar is operated by the Chinese company Hangeng Trade Company, with a \$7 million investment and the capacity to process up to 300,000 hides annually for export to Beijing

The donkey farm has also been set up at Bahadurnagar Farm, which is spread over an area of 3,000 acres. The project has been conceived and implemented keeping in view the animal's rising demand in China, which uses its milk and skin to make cosmetic products and drugs.

Donkey meat and hides, if processed under hygienic and certified conditions, may provide Pakistan with a steady stream of exports to China. The sector may also generate employment in breeding, logistics, veterinary services, and processing, while fostering collaboration between Pakistani universities and Chinese research institutions on animal genetics, selective breeding, and feed efficiency.



Explore the allure of Asian cuisine at Novu, where our menu boasts a tempting variety of chicken, beef, seafood, sushi, and pad thai dishes. With three branches situated in Gulberg, DHA, and Johar Town, Novu provides an exquisite dining experience!



www.novu.pk

  novupk

Ericsson highlights 5G and AI growth potential at EU-Pakistan Business Forum



Ericsson's participation at the forum aligns with Pakistan's focus on digital infrastructure as a key driver of economic development. With a long-standing presence in Pakistan, Ericsson collaborates with local telecom operators, enterprises, and public sector stakeholders to develop secure, scalable, and future-ready networks

Ericsson emphasized the significant impact of advanced connectivity, artificial intelligence (AI), and 5G on accelerating Pakistan's digital economy during the inaugural EU-Pakistan Business Forum 2026.

The forum, held in Islamabad over two days, brought together government officials, technology leaders, investors, and industry stakeholders to explore opportunities for investment, innovation, and deeper economic cooperation between Pakistan and the European Union.



Participating in roundtable discussions and keynote sessions, Ericsson highlighted how next-generation networks and AI-driven infrastructure can drive productivity gains in key sectors such as logistics, energy, mobility, and financial services, crucial for Pakistan's economic growth.

The discussions emphasized that connectivity is now a core economic enabler, impacting competitiveness, private sector growth, and digital inclusion.

Aamir Ahsan, Ericsson Pakistan's Country President, stressed the importance of strong public-private partnerships in driving digital transformation at scale, alongside the Federal Minister for IT and Telecom. He emphasized the need for enabling policies, spectrum readiness, and investment-friendly frameworks to fully leverage the potential of 5G and AI in Pakistan.

At the exhibition booth, Ericsson showcased

its latest innovations and technology capabilities, illustrating how high-performance networks support new business models, enhance operational efficiency, and enable emerging use cases across industries.

Ericsson's participation at the forum aligns with Pakistan's focus on digital infrastructure as a key driver of economic development. With a long-standing presence in Pakistan, Ericsson collaborates with local telecom operators, enterprises, and public sector stakeholders to develop secure, scalable, and future-ready networks. This positions connectivity as a catalyst for innovation, economic resilience, and inclusive growth in the country. Industry experts believe that accelerated adoption of advanced connectivity solutions can significantly boost productivity, service delivery, and foreign investment in Pakistan's digital ecosystem.

Aamir Ahsan, Ericsson Pakistan's Country President, stressed the importance of strong public-private partnerships in driving digital transformation at scale, alongside the Federal Minister for IT and Telecom

Several flagship initiatives under the EU's Global Gateway strategy were announced and launched during the Forum, including the Team Europe "Better Governance and Business Environment" program (EUR 24.1 million). This program aims to enhance the competitiveness of Pakistan's export-oriented small and medium-sized enterprises through regulatory reforms, sustainability support, and improved access to finance.

Additionally, the inauguration of a Technical and Vocational Education and Training Centre of Excellence in Peshawar was highlighted to equip

Pakistan's workforce with skills related to IT and artificial intelligence.

A significant moment was the signing of EUR 160 million loan agreements between the European Investment Bank and the Government of Pakistan.

The Forum facilitated over 600 business-to-business meetings, showcasing strong interest from both European and Pakistani companies in forming partnerships, joint ventures, and investment opportunities across various sectors



such as agribusiness, digital innovation, fintech, green logistics, renewable energy, textiles, and responsible mining.

Over two days, the Forum brought together senior policymakers, business leaders, investors, and financial institutions to explore new opportunities for trade, investment, and sustainable development. The EU-Pakistan Business Network was launched during the Forum, uniting over 300 EU companies active in Pakistan to serve as a collective voice for EU businesses, engage with policymakers, and support new European companies seeking opportunities in Pakistan.

Discussions during the Forum focused on priority sectors like agribusiness, digital innovation, fintech, green logistics, sustainable textiles, and responsible mining. The event provided a structured platform for high-level dialogue and deal-making between the combined economies of over 700 million people.



Ab kapray hongey
super saaf!



A Product Of
INFINITY
VENTURES

info@infinityholdings.co
www.infinityholdings.co

Now available at all
Hyperstar (Carrefour)
stores across Pakistan

Shireen Mithani:

The voice of composure in a fast-paced newsroom

In the fast-paced world of broadcast journalism, where breaking news can change the national conversation in an instant, Shireen Zulfiqar Mithani shines as a model of professional composure. As a respected news anchor at SAMAA TV, Shireen has adeptly navigated the shifting landscape of Pakistani media, earning a dedicated following nationwide. Having worked at esteemed networks such as AbbTakk, NewsOne, GTV, and BOL, she is a well-known figure recognised for her composed delivery and authoritative demeanour. In an exclusive interview with The Flare Magazine, the seasoned journalist shares insights into her career, the challenges of live broadcasting, and the enduring importance of traditional news in the digital era



Flare: Your journey in the media industry has been quite remarkable. Where did it all begin for you?

Shireen Zulfiqar Mithani: My journey started with a strong passion for journalism. I began as a reporter, gaining valuable insights into the newsroom dynamics and building the confidence needed for my transition to the anchor's desk.

Flare: Did you become a news anchor by intention, or a path that revealed itself over time?

Shireen Zulfiqar Mithani: It was a combination of both. While my interest in media was always there, anchoring felt like a natural progression as I gained experience and realised the impact of effective communication.

Flare: You've worked with several top-tier channels. How has this diversity shaped your professional outlook?

Shireen Zulfiqar Mithani: Working across different networks has allowed me to adapt to various styles, refine my delivery, and understand the expectations of viewers from a reliable news source.

Flare: How would you describe your current period with SAMAA TV?

Shireen Zulfiqar Mithani: My time at SAMAA TV has been incredibly rewarding. The professional environment at SAMAA TV emphasises editorial integrity and personal growth, setting high standards for all.

Flare: The 'Live' sign is often associated with

intense pressure. How do you manage the heat during breaking news?

Shireen Zulfiqar Mithani: Handling breaking news requires composure, quick thinking, and the ability to verify facts on the spot. It's about being a steady and reliable anchor in every sense of the word.

Flare: As a prominent woman in media, what is your take on the challenges within the industry?

Shireen Zulfiqar Mithani: Every industry has its challenges, but professionalism, consistency, and

Every industry has its challenges, but professionalism, consistency, and confidence are key to navigating and overcoming obstacles in the media field

confidence are key to navigating and overcoming obstacles in the media field.

Flare: Is there an on-air moment that has stayed with you?

Shireen Zulfiqar Mithani: Moments of breaking news where quick decisions and instinct come into play are the most memorable and impactful in my career.

Flare: What are the three non-negotiable qualities of a successful news anchor?

Shireen Zulfiqar Mithani: Clarity, credibility,

and composure are essential qualities for building trust and connection with the audience as a news anchor.

Flare: Have you ever had to report on a story that hit close to home?

Shireen Zulfiqar Mithani: Reporting on stories involving human tragedy is always challenging, as the emotional impact lingers even after the broadcast ends.

Flare: What does your preparation ritual look like?

Shireen Zulfiqar Mithani: Preparation is key for me. I immerse myself in the context of the news, stay updated on developments, and actively engage in research to deliver comprehensive and informed reporting.

Flare: In an era dominated by social media, where does traditional TV news stand?

Shireen Zulfiqar Mithani: Traditional TV news remains a pillar of credibility in an age of social media. It provides verified, structured, and responsible information that people rely on for accurate news.

Flare: Finally, a message for the readers of The Flare Magazine?

Shireen Zulfiqar Mithani: Stay informed, verify information, and support responsible journalism. Your discernment and engagement strengthen the media industry and contribute to a well-informed society.

NAYAtel

POWER THROUGH THE
NIGHT
with
Speed Up
300Mbps

Get Internet Speed Boost up to **300Mbps**
& enjoy unlimited uploads & downloads
temporarily up to 24hours

051-111 11 44 44



Monetary transactions in crypto safer in crises



The meeting participants noted progress in regulatory developments, with SBP and SECP allowing individuals interested in crypto trading to open dedicated crypto accounts in banks upon obtaining an NOC from the PCC

Cryptocurrency could boost Pakistan's annual remittance inflows from \$38 billion to \$50 billion if it evolves into a reliable digital payment channel, according to Malik Muhammad Bostan, Chairman of the Exchange Companies Association of Pakistan (ECAP), during a meeting with Bilal Bin Saqib, CEO of the Pakistan Crypto Council (PCC).

The meeting, attended by ECAP President Zafar Paracha and other officials, highlighted the transformative impact of faster, more cost-effective digital transfers via crypto platforms on the remittance system, enabling overseas Pakistanis to send money within minutes rather than relying on traditional banking channels. This improvement in speed and cost efficiency could incentivise more remittances to flow through formal channels, bolstering Pakistan's external account. Bostan commended the Pakistan Crypto Council's young leadership for their role in securing legal recognition for crypto-related initiatives in the country, aligning with global trends in digital finance.

The meeting participants noted progress in regulatory developments, with the State Bank of Pakistan (SBP) and the Securities and Exchange Commission of Pakistan (SECP) allowing individuals interested in crypto trading to open dedicated crypto accounts in banks upon obtaining a no-objection certificate (NOC) from the PCC.

With approximately 40 million Pakistanis currently engaged in crypto trading and paying transaction costs of 5-6%, the introduction of formal digital licensing could reduce these costs to around 1%, making transactions more efficient and accessible. Discussions also centred on coordination among the SBP, SECP, and PCC to establish a comprehensive

regulatory framework for the sector, designed to meet international standards such as Financial Action Task Force (FATF) requirements and customer due diligence (CDD) protocols, aimed at enhancing transparency and mitigating financial crime risks as Pakistan moves towards a structured system for crypto-related activities.

Bostan's remarks underscored the link between the expansion of crypto-based payment systems, increased remittance inflows, reduced transaction costs, and greater utilisation of formal financial channels, while officials highlighted ongoing efforts to establish a regulatory structure for the sector.

This enhancement in speed and cost efficiency could incentivise more remittances to flow through formal channels, bolstering Pakistan's external account

In a significant regulatory shift, the State Bank of Pakistan has authorised Virtual Asset Service Providers to open formal bank accounts, marking a pivotal decision to integrate digital assets into Pakistan's economic framework and establish essential oversight mechanisms.

The new guidelines issued by the central bank redefine the banking landscape for cryptocurrency businesses, allowing licensed VASPs to establish banking relationships by presenting their government-issued licenses for verification. The guidelines envisage imposing restrictions on traditional financial institutions from investing customer deposits in cryptocurrencies or holding digital assets on their balance sheets to balance innovation with system-

ic risk containment. Pakistan's regulatory evolution aligns with international standards and addresses the Financial Action Task Force's (FATF) recommendations to regulate virtual assets for combating money laundering and terrorist financing. The country's significant remittance inflows and large unbanked population present a practical use case for regulated crypto services, with industry analysts recognising the move as a strategic step towards formalising the previously opaque sector.

The structured approach outlined by the central bank for VASPs and financial institutions emphasises enhanced due diligence, continuous monitoring of transactions, and regular reporting to ensure compliance and filter out unlicensed entities, positioning Pakistan within a cohort of nations establishing clear crypto banking rules.

The decision holds significant implications for Pakistan's economy and technological advancement, offering a legitimate channel for remittances, potential foreign investment in fintech, and validation of blockchain innovation through integration with the banking system. The requirement for government licenses creates a formal registry of operators, enhancing consumer protection and tax compliance, while insulating the traditional financial system from asset price volatility by prohibiting direct crypto exposure for banks. The deliberate policy development process over eight years, from the initial ban on banks dealing with cryptocurrencies in 2018 to the recent banking access rules for VASPs in 2025, reflects a staged approach to regulatory evolution, addressing practical challenges for both banks and VASPs in implementing the new framework.

Pakistan is making significant strides in integrating cryptocurrencies into its financial system, while India remains cautious and slow in its approach to regulation. The historical tensions between the two countries, particularly over the Kashmir issue, have raised concerns about potential conflict. Any escalation could have a direct impact on South Asia and potentially affect the global cryptocurrency market, which is sensitive to geopolitical events. Pakistan is actively working to attract global players and establish itself as a digital asset hub. Changpeng Zhao, co-founder of Binance, has been appointed as a strategic advisor to the Pakistan Crypto Council, a government-backed. Businesses associated with Justin Sun, founder of Tron, have received operational approvals in Pakistan. The country has also partnered with World Liberty Financial (WLFI), a platform linked to President Donald Trump's family, to explore stablecoins for cross-border transactions. Pakistan and India are significant players in the global economy, with India being one of the world's fastest-growing economies and Pakistan a key player in regional trade. A conflict environment would disrupt economic activity in both nations, affecting sectors such as technology, manufacturing, and services, which are closely tied to global supply chains. India, in particular, is a major hub for blockchain and cryptocurrency innovation, with a burgeoning fintech ecosystem. Any disruption to India's economy could slow down blockchain development and reduce institutional investment in cryptocurrencies, dampening market growth.

Moreover, both countries have sizable cryptocurrency user bases. India has an estimated 20 million crypto investors, while Pakistan has seen growing interest in digital currencies, despite regulatory ambiguity. A conflict environment could lead to capital flight from both nations, with investors converting local currencies (Indian Rupee and Pakistani Rupee) into cryptocurrencies to move funds offshore. This could temporarily boost trading volumes on crypto exchanges but might also strain local fiat-to-crypto infrastructure, leading to liquidity issues.

On a broader scale, a conflict could weaken the Indian Rupee and Pakistani Rupee, increasing inflation and reducing purchasing power. This might drive more individuals toward cryptocurrencies as a store of value, particularly in Pakistan, where economic instability has historically fueled interest in decentralised assets. However, such a trend could be short-lived if global markets react negatively to the conflict, leading to a broader crypto market downturn.

PAKISTAN'S NO. 1 FM RADIO STATIONS

KASUR | PATTOKI | PAKPATTAN

ROUND THE
CLOCK



MixFM
90.6

پتوکی نمبر 1 ریڈیو چینل

flare.mag@gmail.com

MixFM
99

قصور نمبر 1 ریڈیو چینل

MixFM
100

پاکپتن / اعازف والا نمبر 1 ریڈیو چینل

0323-9999999

WWW.FLARE.PK

CAPITAL **FITNESS CLUB**

LADIES & GENTS

REGISTRATION
FREE

No Registration Charges

Monthly Fee: **6000/-**

Walk-in Anytime

First Time in Islamabad

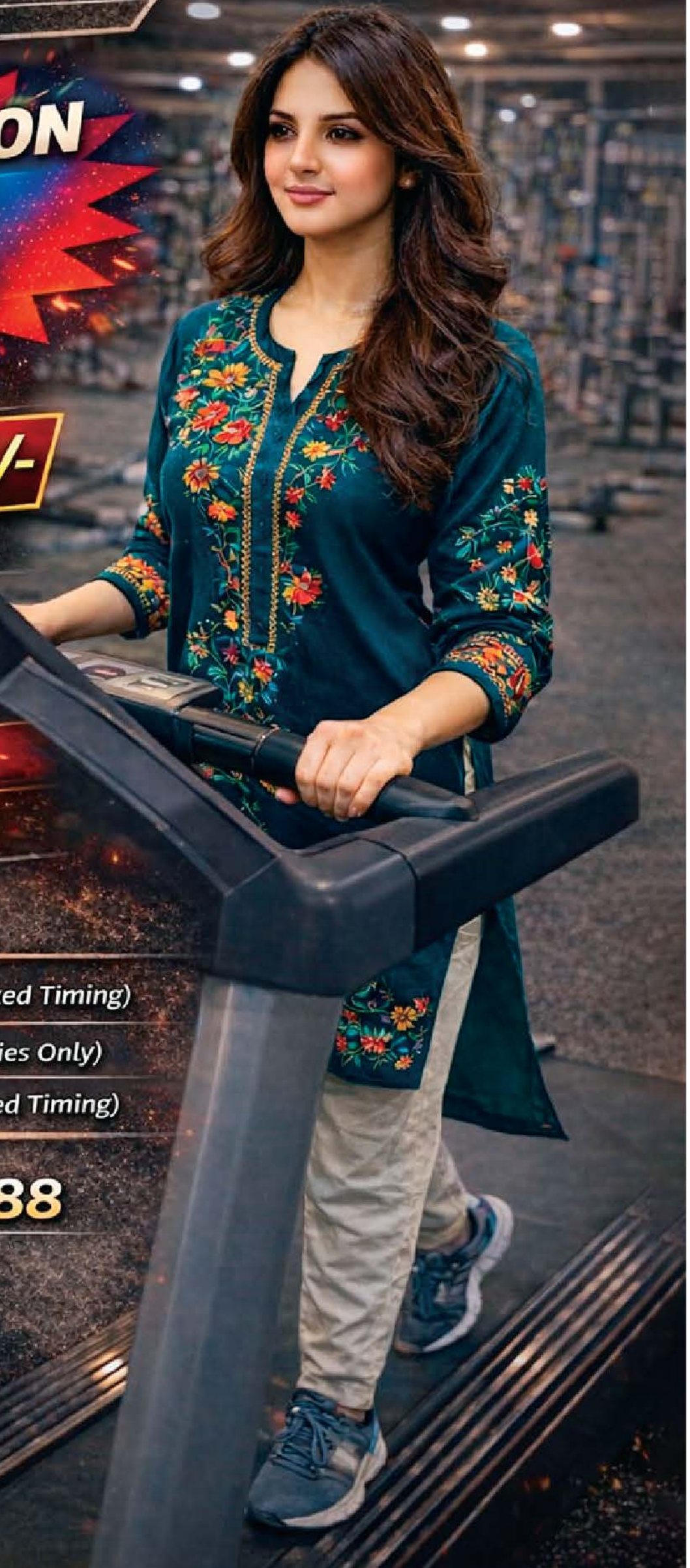
No Registration – Easy Joining

Gym Timings

- 08:00 AM – 11:00 AM (Mixed Timing)
- 11:00 AM – 04:00 PM (Ladies Only)
- 04:00 PM – 11:00 PM (Mixed Timing)

 **0333 438 8888**

 Capital Residency,
E-11/4, Islamabad



Pakistan at 16 in world index beats many developed countries in talents



Pakistan scored 80 out of 100 on talent availability, ranking eighth globally on this indicator and placing it alongside economies such as the United Kingdom, Australia, Japan, and South Korea. The workforce is noted for technical and analytical capabilities, supporting roles including software development, data analysis, and digital marketing

Pakistan has ranked 16th worldwide in the Global Outsourcing Talent Index 2026, outperforming 177 countries and placing itself among the top global outsourcing destinations, according to a report compiled by Ataraxis Management.

The index evaluates countries based on talent availability, labour costs, digital infrastructure, and English proficiency, with Pakistan achieving an overall position in the top 8.3% globally. The report highlights the country's growing role as a technology and services hub despite infrastructure constraints.

Pakistan scored 80 out of 100 on talent availability, ranking eighth globally on this indicator and placing it alongside economies such as the United Kingdom, Australia, Japan, and South Korea. The workforce is noted for technical and analytical capabilities, supporting roles including software development, data analysis, and digital marketing.

In terms of cost competitiveness, Pakistan recorded a labour cost score of 97 out of 100, making it one of the most cost-efficient outsourcing destinations globally and slightly ahead of India on this metric. However, the country trails India overall due to weaker digital infrastructure and scalability.

The report notes that Pakistan has a labour force of over 85 million people and more than 6 million professional profiles on LinkedIn, reflecting a large and expanding talent pool. English proficiency stands at 60 out of 100, with higher scores in urban centres such as Islamabad and Lahore.

Digital infrastructure remains a key constraint, with a current score of 30 out of 100. The report states that improving this to 50 could lift Pakistan's ranking to 11th globally, indicating potential for further advancement.

Pakistan currently has around 45.7% internet penetration, equivalent to approximately 116 million users, with disparities between urban and rural connectivity. The report identifies infrastructure development as the primary factor limiting faster growth in outsourcing competitiveness.

The report notes that Pakistan has a labour force of over 85 million people and more than 6 million professional profiles on LinkedIn, reflecting a large and expanding talent pool. English proficiency stands at 60 out of 100, with higher scores in urban centres such as Islamabad and Lahore

The Philippines ranks #1 globally for outsourcing competitiveness, making it the most attractive destination for companies hiring global remote talent. Malaysia ranks #2 globally, driven by strong digital infrastructure and competitive labour costs. India ranks #3 globally, combining a massive tal-

ent pool with one of the lowest labour costs in the world. Chile ranks #4 globally, emerging as the highest-ranked outsourcing destination in Latin America. South Africa ranks #5 globally, emerging as the highest-ranked outsourcing destination in Africa. Nigeria ranks #6 globally, benefiting from strong English proficiency, competitive labour costs, and abundant talent. Peru ranks #7 globally, highlighting the competitiveness of Latin American outsourcing markets. Indonesia ranks #8 globally, supported by a large workforce and strong digital infrastructure. Argentina ranks #9 globally, offering strong talent availability and competitive labour costs. Romania ranks #10 globally, the highest-ranked Eastern European country in the index. Kenya ranks #11 globally, emerging as one of Africa's top outsourcing destinations thanks to a strong English-speaking workforce and competitive labour costs. The Dominican Republic ranks #12 globally, benefiting from balanced scores across labour costs, English proficiency, and digital infrastructure. Brazil ranks #13 globally, combining one of the largest talent pools in Latin America with a strong digital infrastructure.

Poland ranks #14 globally due to high talent availability and digital infrastructure scores, offset somewhat by hiring labour costs compared to lower-cost outsourcing destinations. Egypt ranks #15 globally, supported by strong labour cost competitiveness and talent availability. Pakistan ranks #16 globally, offering a large workforce and highly competitive labour costs. Ghana ranks #17 globally, due to competitive labour costs and high English proficiency. Nepal ranks #19 globally, largely because of strong labour cost competitiveness, although more limited digital infrastructure and talent availability scores place it slightly lower in the rankings. Bangladesh ranks #20 globally due to very competitive labour costs and a large talent pool, balanced against lower digital infrastructure and stability scores relative to higher-ranked outsourcing destinations. Hungary ranks #21 globally, rounding out the top twenty with strong talent availability and digital infrastructure, although higher labour costs compared to many emerging outsourcing markets.

In developed countries, offshore outsourcing can be traced back to the 1960s. The formal identification of outsourcing as a business strategy came into effect in 1989. North America business outsourcing dominated the global market with the largest revenue share of 37.4% in 2025. 56% of organisations now outsource front-office functions, and 46% outsource research and development (R&D) activities. Companies can hire MBA-level talent overseas, while saving 70-80% on labour costs. 83% of U.S. small businesses plan to maintain or increase their outsourcing spend.

The Philippines ranks #1 globally for outsourcing suitability, placing it in the top 0.52% of countries evaluated in the Ataraxis Global Outsourcing Talent Index. Malaysia ranks #2 globally for outsourcing competitiveness, outperforming mainstream outsourcing hubs like India, and placing it in the top 1.03% of outsourcing destinations worldwide. Six Asian countries rank in the top 20 global outsourcing destinations in the Ataraxis Global Outsourcing Index. Seven African countries sit within the global top 25 outsourcing destinations. Leading the charge are South Africa (5) and Nigeria (6), followed by Kenya (11), Egypt (15), Ghana (17), Ethiopia (23), and Uganda (24). This means African countries account for 28% of the world's top 25 outsourcing destinations.

Romania ranks #10 globally and is the highest scoring European country for outsourcing competitiveness. Peru ranks #7 in outsourcing competitiveness, ahead of Argentina and Brazil. The United States ranks #86 globally for outsourcing competitiveness, despite perfect scores in English proficiency, infrastructure, and talent availability. Nine African countries rank above the United Kingdom in outsourcing competitiveness. Nigeria and Egypt each score higher (98) than India (96) and Pakistan (97) in labour cost competitiveness. The Philippines, India, Indonesia, and Vietnam have identical labour cost scores. Switzerland ranks #188 out of 193 countries in the Global Outsourcing Talent Index, placing it in the bottom 3% of countries worldwide for outsourcing competitiveness, due to extremely high labour costs.



Huawei appoints Corey Deng as Chief Cybersecurity and Privacy Officer

Dubai: Huawei, a global leader in information and communications technology (ICT) infrastructure and smart devices, has appointed Corey Deng as Chief Cybersecurity and Privacy Officer (CSPO) for its Middle East and Central Asia Region, underscoring its continued focus on strengthening cybersecurity and privacy governance across the region.

In this role, Corey Deng will lead Huawei's regional cybersecurity and privacy strategy, overseeing frameworks spanning cybersecurity, data protection, AI security, and privacy compliance. He will work closely with customers, partners, and regulators to further advance Huawei's end-to-end cybersecurity assurance system and support the region's evolving digital landscape.

Corey Deng brings over 18 years of experience within Huawei, having joined the company in 2008. His career reflects a combination of technical depth and international leadership across both mature and emerging markets. ■



NAB freezes 4 major Bahria Town properties in money laundering crackdown

Karachi: The NAB has frozen four more high-value properties linked to Bahria Town in a major crackdown on alleged money laundering and benami transactions.

According to sources within NAB Karachi, the action was taken on the directives of an accountability court under the Anti-Money Laundering Act, 2010, after investigations concluded that the properties were allegedly acquired and developed using proceeds of crime.

Among the most prominent assets attached is the Bahria Icon Tower in Clifton, Karachi, Pakistan's tallest skyscraper. NAB investigators claim that nearly Rs. 8 billion in allegedly laundered funds were used in the construction of the landmark project, which was reportedly held through a front company, M/s Galaxy Construction Pvt Ltd. ■

JazzWorld secures multiple wins at Effie Awards, reinforcing its ServiceCo evolution

Islamabad: JazzWorld has secured seven wins at the Effie Awards 2026, marking a strong showing across its expanding digital portfolio and reinforcing its evolution into an integrated ServiceCo delivering impact across telecom, fintech, banking, and insurance.

The wins span multiple categories and business verticals, reflecting the breadth of JazzWorld's platform-led approach. These include two awards for JazzCash—a Silver for TapPay in Corporate Reputation and a Bronze for Donate a Meal in Finance; two Gold awards for FikrFree in Social Media and Insurance; a Silver for Jazz *699# Make Your Own Bundle in the Tele-

com category; and for Mobilink Bank's Invisible Heirs campaign, a Bronze in Social

engagement, with campaigns that combine creativity, relevance, and measurable impact



Good and a Silver in Price Response Critical Pivot.

These recognitions highlight JazzWorld's ability to translate scale into meaningful

across diverse customer segments.

Commenting on the achievement, Aamir Ibrahim said, "Today is another proud

moment for JazzWorld at the Effies. What these wins reflect is not just marketing excellence, but the evolution of our business to a ServiceCo—expanding possibilities across telecom, fintech, banking, insurance, and digital platforms. Each campaign is rooted in a shared purpose: enabling a Better Life For All, by solving real problems and creating value at scale for millions of Pakistanis."

The recognition further underscores how JazzWorld's integrated ecosystem is enabling more personalized, accessible, and impactful digital experiences—whether through financial inclusion, healthcare access, or everyday connectivity solutions. ■

PTA conducts QoS survey for fixed-line broadband in 31 major cities

Islamabad: The Pakistan Telecommunication Authority (PTA) has completed its Quality of Service (QoS) surveys for fixed-line broadband services in 31 major cities in Pakistan, including Azad Jammu & Kashmir (AJ&K) and Gilgit-Baltistan (GB). The surveys, conducted in the first quarter of 2026, aimed to evaluate the network performance of Broadband Service Providers (BSPs) and ensure the delivery of high-quality internet services to consumers.

The survey results show that most BSPs meet key performance indicators (KPIs) for network availability (local and core), jitter, and network latency in both local and international segments. However, some providers face challenges in meeting these standards across various net-

work parameters. Network congestion and reduced internet speeds during peak hours due to high bandwidth utilization have impacted user experience.

Additionally, increased latency levels in local and international segments suggest issues with routing and backbone infrastructure efficiency.



PTA has instructed the relevant operators to take immediate corrective actions to improve network performance and enhance overall QoS standards. ■

Local mobile phone manufacturing experienced significant growth

Karachi: Pakistan's mobile phone manufacturing and assembly recorded strong growth in March 2026, with output rising 20 per cent year-on-year (YoY), according to the latest data released by PTA.

Local manufacturers assembled 2.79 million units dur-



ing the month, compared with 2.33 million units in March 2025. On a cumulative basis, total production reached 7.36 million units in the first quarter of 2026, reflecting a modest increase of 2.0 per cent over the same period last year.

The data highlights the continued shift towards do-

mestic production, with Pakistan meeting 86 per cent of its mobile phone demand through local manufacturing and assembly during the quarter. This trend underscores the growing capacity of the country's handset assembly ecosystem, supported by policy incentives and import substitution measures.

In terms of brand-wise performance, VGO TEL led the market with 1.12 million units assembled during the first quarter. It was followed by Infinix with 0.75 million units, vivo at 0.56 million units, and Samsung with 0.52 million units.

Other notable contributors included itel (0.5 million units), TECNO (0.44 million units), Nokia (0.4 million units), X Mobile (0.35 million units), OPPO (0.29 million units), and Realme with 0.27 million units. ■

PTCL & Ufone partner with Oladoc to bring free mental health support to Pakistan's new mothers

Islamabad: On Mother's Day 2026, Pakistan's largest integrated telecommunications company, PTCL and Ufone announced the launch of #MoreSupportForMothers: a nationwide initiative that pairs awareness with action, a first-of-its-kind mental health initiative in the telecom industry.

In partnership with Oladoc, Pakistan's leading digital health platform, PTCL and Ufone are making free consultations with certified psychiatrists available to mothers across Pakistan accessible today through the

UPTCL app, at no cost and with no barriers. PTCL and Ufone's partnership with



Oladoc brings together Pakistan's largest telecom infrastructure and its most trusted digital health platform to deliver something the country's maternal

mental health landscape has never had scale.

Oladoc connects patients with thousands of verified healthcare professionals across specialities. Through this partnership, its network of certified psychiatrists is now accessible, for free, to every mother in Pakistan who downloads the UPTCL app. The service is available on iOS and Android, requires no prior diagnosis or referral, and is designed to function in communities far beyond Pakistan's urban centres.

This is not a pilot pro-

gramme for a handful of users in Karachi or Lahore. PTCL and Ufone's reach extends across every province, every district, and every corner of Pakistan. And so, through this initiative, the support.

PTCL and Ufone have been part of Pakistani families for decades. Their networks carry calls that have crossed distances, the messages that kept people close, and the connections that made the country feel smaller. That history comes with a responsibility, and this initiative is an expression of it. ■

PTCL partners with Indus Cloud to offer Huawei Cloud Stack in Pakistan

Islamabad: Pakistan Telecommunication Company Limited (PTCL) has signed a strategic partnership agreement with Indus Cloud, part of the Master Group, to introduce advanced cloud solutions powered by Huawei Cloud in Pakistan.

The partnership marks a significant step in PTCL's ongoing efforts to strengthen its cloud and data center portfolio and expand access to enterprise-grade digital infrastructure in the country. By combining PTCL's nationwide infrastructure and enterprise reach with Indus Cloud's platform capabilities, the collaboration will make Huawei Cloud stack services more accessible to enterprise and government customers, enabling secure, scalable, and locally hosted so-

lutions tailored to evolving business needs.

The partnership agreement was signed by Asif Ahmad,

Also present at the signing ceremony were Muhammad Sharukh Malik, Director Product Management Cloud & Dig-

ited.

Speaking on the occasion, Asif Ahmad said, "As organizations across Pakistan accelerate their digital transformation, the need for secure, scalable and locally hosted cloud infrastructure has become mission-critical. At PTCL, we are building the country's most comprehensive digital infrastructure ecosystem, combining connectivity, data centers and cloud to enable this transition at scale. Through this partnership, we are further strengthening our cloud portfolio by bringing Huawei Cloud stack capabilities to Pakistan, empowering enterprises and government institutions with globally benchmarked solutions delivered with local reliability, compliance and support." ■



Chief Business Solutions Officer, PTCL & Ufone 5G, and Rumman Arshad Dar, Chief Investment and Information Officer, Indus Cloud Limited.

ital, B2B Strategy & Product Management, PTCL & Ufone 5G, and Syeda Amina Ahmed, Head of Enterprise Business, Indus Cloud Lim-

TCS welcomes new B737 freighter to boost Pakistan's cargo connectivity

Karachi: A shining new B737 freighter aircraft in bold red and white livery with the TCS logo arrived today to an enthusiastic welcome at the Karachi AirPort.

The delivery flight was accorded a water-gun salute and was received in person by the Director General Civil Aviation – Mr Nadir Dar, Chairman TCS – Mr Khalid Awan, senior regulatory officials and members of the TCS management team.

This event marks a milestone, as the dedicated cargo aircraft, bearing the tagline "Shaping New Trade Routes", will serve high-volume, time-sensitive freight corridors, reducing transit times for Pakistan's exporters and importers, while creating new commercial pathways previously unavailable domestically. ■

Jubilee Life Insurance, Kashf Foundation launch "Khushal Mustaqbil Takaful"

Lahore: Jubilee Life Insurance and Kashf Foundation and United Nations Development Programme (UNDP) jointly launch the "Khushal Mustaqbil Takaful (KMT)," an innovative micro-savings and protection product designed to strengthen the financial resilience of women from underserved communities.

The strategic collaboration was formalized at the Kashf Foundation Head Office in Lahore, with representatives from the UNDP also present to support marking a significant milestone in advancing financial inclusion and gender responsive insurance solutions. ■

FCCP approves acquisition of Rafhan Maize shares by Nishat Group

Islamabad: The Competition Commission of Pakistan (CCP) has approved the proposed acquisition of shareholding in Rafhan Maize Products Company Limited by a consortium of acquirers comprising entities of the Nishat Group and associated individuals, following a Phase-I review conducted under Section 11 of the Competition Act, 2010. ■

PTCL & Ufone crowned 'Effective Marketer of the Year' in addition to 8 honors at Effie Awards 2026

Islamabad: PTCL & Ufone, emerged as the biggest winners at the prestigious Effie Awards Pakistan 2026, securing eight awards, including three gold, two silver, and three bronze accolades.

A key highlight this year came in the Internet



& Telecom category, where PTCL & Ufone secured both Gold and Silver awards. Ufone's flagship "Data Bohhaa Hai" campaign won Gold, while its "Babar's Phone Lost" execution also earned Gold in Social Media (Services), along

with Silver for its "SohniMahiwal" campaign.

Additional honors included Gold in Passion for Pakistan for "Hockey Hai Pakistan Ki Shaan," Silver in Positive Change – Social Good (Brands) for "Dil Se Ba-Ikhtiar," Bronze in Seasonal Marketing for UPaisa, Bronze in Brand Integration & Entertainment Partnership for Peshawar Zalmi x Ufone, and Bronze in Corporate Reputation for "Dil Se" - PTCL & Ufone Social Impact platform.

These achievements reflect PTCL & Ufone's ability to combine creativity, cultural relevance, and purposeful storytelling to deliver meaningful outcomes. From humor-led digital engagement and modern storytelling to celebrating national pride, empowering women entrepreneurs, strengthening strategic partnerships, and advancing social inclusion, each campaign showcased the commitment by PTCL & Ufone in building a brand that create lasting value for customers and communities alike.

Spanning telecom services, digital platforms, sports, culture, and purpose-led initiatives, the wins demonstrate PTCL & Ufone's holistic approach to marketing where commercial success and societal impact go hand in hand. ■

LOLC Microfinance Bank partners with Teach For Pakistan

Karachi: LOLC Microfinance Bank has formalized a strategic collaboration with Teach For Pakistan by signing a Memorandum of Understanding (MoU).

The MoU was formally signed by Farooq Rashid, Chief Executive Officer of LOLC Microfinance Bank and Nasir Kasuri, Chairman of the Board of Teach For Pakistan. Nizar Noor Ali Momnani, CCO of LOLC Microfinance Bank and Khadija Shahper Bakhtiar, CEO of Teach For Pakistan, were also present.

Farooq Rashid, CEO of LOLC Microfinance Bank Limited, emphasized the importance of knowledge and opportunity in driving progress. ■

Mobilink Bank's WIN Incubator leads Pakistan's DEI agenda, graduates 18 women-led startups

Islamabad: Reinforcing its position as a leader in Diversity, Equity, and Inclusion (DEI), Mobilink Bank has successfully graduated 18 women-led startups under its Women Inspirational Network (WIN) Incubator Program.

The graduation ceremony, held in Islamabad, was attended by Wajiha Qamar, Minister of State for Federal Education & Professional Training, as the chief guest, alongside key stakeholders from the public and private sectors.

The WIN program

equipped participants with practical skills in digital entrepreneurship, financial literacy, and business scaling, enabling them to build resilient, future-ready enterprises.

Green Plastics secured the Best Startup Award and received Rs 1 million in seed funding for its innovative solution converting potato peels into recyclable bags. Ecogen and EcoFlow were named winners of the Innovation Challenge, each receiving PKR 500,000 in seed funding for their impactful work in food waste management and

affordable sanitary solutions for underserved communities.

With a total of 31 startups



now graduated, Mobilink Bank continues to set the benchmark for enabling

women-led businesses through structured incubation, mentorship, and access to financial and digital ecosystems.

Haaris Mahmood Chaudhary, President & CEO, Mobilink Bank, remarked that, "At Mobilink Bank, we are moving beyond access to impact. The WIN Incubator is unlocking a new generation of women entrepreneurs who are not just participating in the economy but leading it. Their success is building a more resilient, inclusive, and future-ready Pakistan." ■





VGO TEL Ace The Amateur Golf Championship Lahore

Lahore: VGO TEL has consistently shown its dedication to promoting sports in Pakistan, not just limited to cricket but also in other emerging and premium sports. In addition to cricket, the brand played a significant role in the VGO TEL Ace The Amateur Golf Championship in Lahore, bringing innovation and engagement to the world of amateur golf.

The championship provided a platform for grassroots talent to shine and allowed amateur golfers to showcase their skills in a competitive yet accessible setting. VGO TEL's involvement added a modern and interactive touch to the event, blending the sophisti-

cation of golf with the brand's tech-savvy image. A key aspect of the champi-



onship was the emphasis on participant engagement and could interact with the brand, explore its latest

on-site experiences. VGO TEL set up interactive areas where players and spectators

smartphones, and capture memorable moments from the event. The brand aimed to seamlessly integrate sports and technology, encouraging participants to share their experiences online and expand the tournament's reach.

To enhance the excitement, VGO TEL introduced special recognition moments and rewards for outstanding performances during the championship. These acknowledgments not only celebrated skill and precision but also motivated amateur golfers to excel. The event struck a balance between competition and community, with participants enjoying both the sport and the lively atmosphere created by the brand.

The championship underscored VGO TEL's commitment to supporting a variety of sports in Pakistan. By investing in amateur golf, the brand contributed to the growth of a sport that is gaining popularity among younger audiences and aspiring athletes.

In conclusion, the VGO TEL Ace The Amateur Golf Championship in Lahore demonstrated the brand's efforts to expand its sports partnerships beyond cricket, providing meaningful experiences for participants and spectators. Through such initiatives, VGO TEL continues to solidify its position as a champion of talent, passion, and innovation in various sporting arenas. ■

Washington backs Morocco on Sahara again as US envoy pushes for urgent resolution

Rabat: Christopher Landau reiterated Washington's acknowledgment of Morocco's sovereignty over the Sahara, emphasizing the need for a prompt resolution to the long-standing conflict that began in 1975. During a press conference at Morocco's Foreign Ministry headquarters in Rabat, Landau stated, "We are seeking a peaceful and timely resolution to this issue because it cannot linger unresolved for another 50, 150, or 200 years. That would be absurd." The visit coincides with the approaching milestone of nearly 250 years of diplomatic relations between Morocco and the United States, dating back to 1777 when Morocco was the first country to recognize US inde-

pendence. Landau highlighted the po-

pendence. Landau highlighted the po-



tential for mutually beneficial cooperation, particularly in trade and investment, as Morocco continues to bolster its economy and establish itself as one of the region's most vi-

brant economies. He emphasized that the United States has the resources and expertise to support Morocco in realizing its economic potential, especially through investments in human capital and key sectors. Landau also commended

Morocco's political stability and the confidence it provides to American investors.

Moroccan Foreign Minister Nasser Bourita noted that the visit comes at a time of robust and dynamic Moroccan-American relations, underpinned by the shared vision of King Mohammed VI and Donald Trump. He highlighted the significant shift in US policy towards the Moroccan Sahara since 2020, with Washington now endorsing a final resolution based on Morocco's autonomy initiative under Moroccan sovereignty.

Bourita emphasized the strategic and political importance of the United States as a partner for Morocco across various sectors, based on

shared values, mutual interests, and ongoing dialogue at multiple levels. He also expressed Morocco's support for President Trump's peace efforts in the Middle East, Africa, and the Gulf, including backing the establishment of a peace council as a mechanism for promoting peace and stability regionally and globally. Trade and investment between Morocco and the United States have reached record levels, increasing sevenfold since the implementation of the Free Trade Agreement. Preparations are underway for the ninth session of the Joint Committee under the agreement, which Bourita described as the only US free trade deal with an African country. ■

Canada recognizes Morocco's autonomy plan for Sahara

Ottawa: Canada has affirmed its recognition of Morocco's autonomy plan as a basis for a mutually acceptable solution to the regional conflict over the Moroccan Sahara.

This position was conveyed in a statement released by Canada's Ministry of Foreign Affairs in Ottawa following a phone call between Anita Indira Anand, Minister of Foreign Affairs of Canada, and Nasser Bourita, Minister of Foreign Affairs, African Cooperation and Moroccan Expatriates. ■

Silkway Impex and SXIPCZIC forge strategic China-Pakistan trade partnership

Islamabad: Pakistan's trade landscape has evolved with a cooperation framework between Silkway Impex Pvt Ltd and Shanxi Inland Port Comprehensive Bonded Zone Investment & Construction Co Ltd (SXIPCZIC). This agreement highlights economic alignment between Pakistan and China. The MoU was signed in Linfen, strengthening bilateral trade channels. SXIPCZIC, a key player in China's logistics infrastructure, focuses on inland port systems and is aligned with the Belt and Road Initiative. The partnership aims to develop trade flows of Pakistani mineral commodities through advanced logistics systems. This collaboration sup-

ports the China-Pakistan Economic Corridor and aims to create economic value by con-



necting Pakistan's mineral export sector with China's

industrial demand. The agreement reflects a trend towards platform-based trade facilita-

tion to improve reliability and reduce costs in bilateral trade. ■

PTCL refutes news of potential change in the investment position of e& in Pakistan

Islamabad: PTCL notes recent media reports regarding a potential change in the investment position of e& (formerly Etisalat) in Pakistan.

The company would like to reject the baseless and speculative reports and is not aware of the sources referenced in these reports. As a publicly listed entity, PTCL emphasizes the importance of accurate and responsible reporting, as unverified information may lead to unnecessary market speculation. PTCL's shareholders remain fully committed to the company's long-term strategy and growth trajectory. ■

vivo X FOLD5



Display	6.53" & 8.03"
Camera	Front Camera:20+20MP Rear Camera:50+50+50MP
Battery	6000mAh
Memory	16GB+512GB

vivo X300 Pro



Display	6.78"
Camera	Front 50MP Rear Camera 200+50+50MP
Battery	6510mAh
Memory	RAM & ROM 16GB+512GB
Charging	90W Flash Charge

vivo X200 FE



Display	6.31"
Camera	Front 50MP Rear Camera 50+50+8MP
Battery	6500mAh
Memory	RAM & ROM 12GB+512GB
Charging	90W

vivo V70 5G



Display	6.59"
Camera	Front Camera:50MP Rear Camera:50+50+8MP
Battery	6500mAh
Memory	RAM & ROM 12GB+256GB 12GB+512GB
Charging	90W

vivo V70 FE



Display	6.83"
Camera	Front 32MP Rear Camera 200+8MP
Battery	7000mAh
Memory	RAM & ROM 8GB+256GB 12GB+256GB
Charging	90W

vivo Y31d



Display	6.75"
Camera	Front Camera:8MP Rear Camera:50+2MP
Battery	7200mAh
Memory	8GB+128GB 8GB+256GB
Charging	44W



vivo Y21d




Display	6.68"
Camera	Front Camera:5MP Rear Camera:50+0.08MP
Battery	6500mAh
Memory	RAM & ROM 8GB+128GB
Charging	44W

vivo Y400




Display	6.67"
Camera	Front Camera:8MP Rear Camera:50+2MP
Battery	6000mAh
Memory	RAM & ROM 8GB+256GB
Charging	44W

vivo Y11d



Display	6.74"
Camera	Front Camera:5MP Rear Camera:50+0.08MP
Battery	6500mAh
Memory	4GB+128GB 6GB+128GB
Charging	44W

vivo Y05



Display	6.74"
Camera	Front Camera:5MP Rear Camera:8MP
Battery	6500mAh
Memory	4GB+64GB 4GB+128GB
Charging	15W

bontel www.bontelmobile.com
[www.facebook.com/bontelmobile](https://facebook.com/bontelmobile)
<https://twitter.com/bontelmobile>

B2000+

2.4 inch Screen | Dual Spotlight Torch & Side Torch Key



MTK CHIPSET

bontel www.bontelmobile.com
[www.facebook.com/bontelmobile](https://facebook.com/bontelmobile)
<https://twitter.com/bontelmobile>

K50

MTK CHIPSET

1.77 inch Screen | Spotlight Torch & Side Torch Key



Realme 15T 5G
Rs. 89,999



Processor	Chipset: Mediatek Dimensity 6400 GPU: Mali-G57 MP2
Display	6.57 Inches, AMOLED Capacitive Touchscreen
Camera	Front: 50 MP, Back: Dual Camera 50 MP + 2 MP
Battery	7000 mAh
Memory	RAM 8GB ROM 256 GB

Realme 14T 5G
Rs. 79,999



Processor	Chipset: Mediatek Dimensity 6300, GPU: Mali-G57 MC2
Display	6.67 Inches, AMOLED Capacitive Touchscreen
Camera	Front: 16 MP, Back: Dual Camera 50 MP + 2 MP
Battery	6000 mAh
Memory	RAM 12GB ROM 256 GB

PHILIPS **ADVANCE TELECOM**

XENIUM 210
CLASSIC DESIGN
LONG STANDBY 70 DAYS

- Removable Li-Po 3000mAh
- Display 2.4 Inches
- King Talker with Auto Call Recording
- Up to 70 Days

ADVANCE TELECOM / www.advancetelecom.com.pk

PHILIPS **ADVANCE TELECOM**

Fun 100
Stay connected anytime, anywhere

- 1000mAh removable
- microSDHC card support (up to 32GB)
- 2.0 inches, 128x160 pixels
- Durability P52 splash & dust resistant

ADVANCE TELECOM / www.advancetelecom.com.pk

HUMAN MOBILE DEVICES HMD **ADVANCE TELECOM**

HMD150
MUSIC

- No charging worries with up to a month of standby.
- Play radio and MP3s through the loud rear speaker.
- Tough body and dedicated music playback buttons.

ADVANCE TELECOM / www.advancetelecom.com.pk

NOKIA **ADVANCE TELECOM**

Nokia 105 Classic
New & Improved

- Wireless FM Radio
- Long-lasting battery
- LED Torch

ADVANCE TELECOM / www.advancetelecom.com.pk



MERI SUPERPOWER



G'FIVE SMART PHONE #GFIVE_FIGHTER

FIGHTER

AVAILABLE NOW

FAST FEARLESS UNSTOPPABLE

ready for every challenge you throw.

1.8" Colorful DISPLAY | 1000 CONTACTS | 1200mAh BATTERY | MediaTek REAL CHIPSET

www.gfivepakistan.com

G'FIVE SMART PHONE #Champ

DUAL SIM SLOTS | BATTERY 3500 mAh | POWER SPEAKERS 3D MUSIC | SMART HD CAMERA | DISPLAY 2.4inches SCREEN

AVAILABLE NOW

POWERFUL SPEAKERS

IT'S YOUR DAILY VICTORY PARTNER

CHAMP

www.gfivepakistan.com

me MOBILE سب سے بہتر

i16 Pro

2500 mAh Built-in Battery

Built-in Sim Jacket

Smart Camera

FM Radio

Crystal Keypad | Glass Finish Cover

me MOBILE سب سے بہتر

Power17

Charge with Easiest Port TYPE-C

2.0" Display | Smart Camera

3000 mAh

Nixel

N105 LITE

1.8" SCREEN DISPLAY

DUAL SIM CARD SLOT

3000mAh BATTERY

AVAILABLE NOW

RS. 2,199/-

nexelpakistan | nexelpakistan | www.nixel.pk

Nixel

SUPER POWER


AVAILABLE NOW

RS. 2,999/-

DUAL SIM CARD SLOT | 2.8" SCREEN DISPLAY | BIG SPEAKER | 3000mAh BATTERY


nexelpakistan | nexelpakistan | www.nixel.pk

Infinix Note 60




Processor	Chipset: Mediatek Dimensity 7400 GPU: Mali-G615 MC2
Display	6.78 Inches
Camera	Front: 13 MP Back: Dual Camera 50 MP + 8 MP
Battery	6500 mAh
Memory	RAM 8GB ROM 256GB

Infinix Smart 10




Processor	Chipset: Unisoc T7250, CPU: Octa-Core
Display	6.67 Inches
Camera	Front: 8 MP Back: 8 MP
Battery	5000mAh
Memory	RAM 4GB ROM 64GB

Infinix Hot 60 Pro



Processor	Chipset: MediaTek Helio G200 CPU: Octa-core
Display	6.78 Inches
Camera	Front: 13 MP Back: 50 MP
Battery	5160 mAh
Memory	RAM 8GB ROM 128GB

Infinix Note 50 Pro




Processor	Chipset: MediaTek Helio G100 Ultimate, GPU: Mali-G57 MC2
Display	6.78 Inches, AMOLED Capacitive Touchscreen
Camera	Front: 32 MP Back: 50 MP + 8 MP
Battery	5200 mAh
Memory	RAM 12GB ROM 256GB

Nexel

N101

CLASSIC DESIGN. RELIABLE CONNECTIVITY.

AVAILABLE NOW



RS. 1,949/-

nexelpak | nexelpakistan | www.nexel.pk

VGO TEL

iMUSIC ULTRA

Buy Now **Rs. 3,500**



2.4 Inches Display | VGA Camera | Wireless FM Radio | Ultra Big Speaker

vgotelpk | vgotelpk | www.vgotel.com

MERI SUPERPOWER





VGO TEL®

FLEX 3

Dive into New World

Buy Now **Rs. 17,500**

Octa Core 1.6GHz Processor | 13MP AI Rear Camera

www.vgotel.com

VGO TEL®

NEW 17

PERFECT DUO OF GAME

Available Now **Rs. 24,500**

4GB+64GB (8GB Extended RAM)

www.vgotel.com

VGO TEL®

SMART 8 GO

Buy Now **Rs. 22,000**

64GB + 4GB 8GB Extendable RAM | Octa Core 1.6GHz Processor | 13MP AI Rear Camera

www.vgotel.com

mi

Xiaomi Store Authorized Reseller

Redmi 14C

Rounded Design Aesthetic
Glamour at your fingertips

6GB + 128GB

Processor Helio G81-Ultra	Charging 18W Fast Charging	Display 6.88" Dot Drop Display	Battery 5160mAh
-------------------------------------	--------------------------------------	--	---------------------------

Samsung Galaxy A17
Rs. 67,499

Processor	Chipset: Mediatek Helio G99 GPU: Mali-G57 MC2
Display	6.7 Inches Super AMOLED Capacitive Touchscreen
Camera	Front: 13 MP, Back: Triple Camera 50 MP + 5 MP + 2 MP
Battery	5000mAh
Memory	RAM: 6GB ROM: 128GB

Samsung A36
Rs. 119,999

Processor	Chipset: Qualcomm SM6475-AB Snapdragon 6 Gen 3, CPU: Octa-core (4 x 2.4 GHz Cortex-A78 + 4 x 1.8 GHz Cortex-A55)
Display	6.7 Inches, Super AMOLED Capacitive Touchscreen
Camera	Front: 12 MP, Main: Triple Camera 50 MP, f/1.8, (wide), 1/1.96", PDAF, OIS + 8 MP, f/2.2, (ultrawide), 1/4.0" + 5 MP, f/2.4, (macro)
Battery	5000 mAh
Memory	RAM 8GB ROM 256GB

SEGO **EPICx**
BUILT TO LEAD

6.8" HD+
120Hz Refresh Rate

128GB ROM
18GB* RAM

50MP AI Rear
13MP Selfie Camera

MediaTek
Processor

SEGO **SHARK 4+**
Limited EDITION
New Colors. Just Dropped.

6.8" HD+
Display

128GB ROM
18GB* RAM

50MP AI Rear
8MP Selfie Camera

Built-in
NFC

AI Buddy
xAI

TECNO

TECNO SPARK 40 PRO

Display 6.78"AMOLED144Hz

Camera Front Camera:13MP
Rear Camera:50MP

Memory RAM/ROM
8GB+256GB

Charging 45W
Fast Charging

Battery 5200 mAh

TECNO

TECNO SPARK 40 PRO PLUS

Display 6.78"AMOLED144Hz

Camera Front Camera:13MP
Rear Camera:50MP

Memory RAM/ROM
8GB+256GB

Charging 45W Fast Charging
30W Wireless Charging

Battery 5200 mAh

TECNO

TECNO CAMON 40 PRO

Display 6.8" AMOLED 120Hz

Camera Front Camera:50MP
Rear Camera:50MP+8MP

Memory RAM/ROM
8GB+256GB

Charging 45W
Fast Charging

Battery 5200 mAh

TECNO

TECNO SPARK 40

Display 6.67"

Camera Front: 8MP
Rear:50 MP

Memory 6+128 GB

Charging 45W, SUPER CHARGING

Battery 5200 mAh

MERI SUPERPOWER





یہ موبائل فون امپورٹ ڈیٹا
اپریل کے اندر جو پاکستان میں آئے
اسکا تفصیلی اعداد و شمار شائع کیا جا رہا ہے

پاکستان میں امپورٹ ہونے والے موبائل فون کے یہ اعداد و شمار ہیں اور اس بات سے اندازہ
لگایا جاسکتا ہے کہ قانونی طریقے سے پاکستان میں کتنے موبائل فون آرہے ہیں

Import Data Smart Phones (Importer Wise)				
Importer Name	Brand	Qty	Apr-26	Amt
PICK N SAVE	MOTOROLA	56		3,946
SKLINKER	MOTOROLA	-		-
FORTLINE (PRIVATE) LIMITED	MOTOROLA	-		-
ENERCOM TECHNOLOGIES (PRIVATE) LIMITED	NOKIA	-		-
TECNO PACK ELECTRONICS (PRIVATE) LIMITED	NOKIA	-		-
SICCOTEL TRADING	NOKIA	-		-
UNITED NATION	NOKIA	-		-
YELLOSTONE TECHNOLOGIES (PRIVATE) LIMITED	NOTHING	520		176,600
SWIFT BIZ SOLUTIONS PVT LTD	NO NAME	-		-
S.A.Q COMMUNICATION	NO NAME	-		-
STRATEGIC LOGISTIC SERVICES (PRIVATE) LIMITED	NO NAME	-		-
LOGISTICS PROPEL	NO NAME	-		-
ACTION MOBILE	NO NAME	-		-
ENERCOM TECHNOLOGIES (PRIVATE) LIMITED	NO NAME	-		-
EDGE CONSULTING SOLUTIONS	NO NAME	-		-
M/S GREEN GATE GLOBAL	NO NAME	4		480
ICONIC STARS ELECTRONICS	NO NAME	-		-
A.S. TELECOM (PRIVATE) LIMITED	NO NAME	-		-
AZURE TECH (PRIVATE) LIMITED	NO NAME	-		-
EUROTEL TRADING	NO NAME	-		-
PICK N SAVE	NO NAME	-		-
EXERT TECH (PRIVATE) LIMITED	OPPO	78,300		8,435,726
IMPEL TECH (PRIVATE) LIMITED	OPPO	-		-
UNITED COMMUNICATION (PVT.) LIMITED	Q MOBILE	-		-
EXERT TECH (PRIVATE) LIMITED	REALME	102,120		9,499,958
SUNTON MOBILE TECH (PRIVATE) LIMITED	REALME	-		-
LOGISTICS PROPEL	REALME	-		-
NAYYAR ENTERPRISES	SAMSUNG	197		15,851
FOCAL INTERNATIONAL	SAMSUNG	-		-
MY REHMANI TRADER'S	SAMSUNG	15		2,097
DB LINK (PRIVATE) LIMITED	SAMSUNG	-		-
ACTION MOBILE	SAMSUNG	-		-
M/S BK TRADERS	SAMSUNG	-		-
MICROTEL TRADING	SAMSUNG	-		-
MOBCARRY (PRIVATE) LIMITED	SAMSUNG	-		-
CORETECH	SAMSUNG	-		-
SICCOTEL TRADING	SAMSUNG	-		-
SMART TECHNOLOGIES	SAMSUNG	-		-
SMART SOLUTIONS	SAMSUNG	-		-
M/S AS TRADING	SAMSUNG	-		-
SHOPME	SAMSUNG	-		-
PICK N SAVE	SAMSUNG	1,343		235,861
S.A.Q COMMUNICATION	SAMSUNG	1,229		188,051
AL-BARKAT SYSTEMS	SAMSUNG	-		-
SAMSUNG EC PAKISTAN (PRIVATE) LIMITED	SAMSUNG	-		-
GREEN ENTERPRISES	SAMSUNG	22		9,822
LUCKY MOTOR CORPORATION LIMITED	SAMSUNG	-		-
SAHAA TRADERS	SAMSUNG	140,280		33,388,730
SKLINKER	SAMSUNG	-		-
M/S CELL CO	SAMSUNG	-		-
EUROTEL TRADING	SAMSUNG	1,188		211,221
YOUNG TECH (PRIVATE) LIMITED	SD MOBILE	-		-
CORETRIX (PRIVATE) LIMITED	TECNO	-		-
AIR LINK COMMUNICATION LTD	TECNO	55,000		4,916,663
SAHAA TRADERS	TECNO	-		-
ADVANCE TELECOM (PVT.) LIMITED	TECNO	1,500		458,775
TRANSSION TECNO ELECTRONICS (PRIVATE) LIMITED	TECNO	164,021		20,807,871
CORETECH	TECNO	-		-
UNITED MOBILE	TECNO	-		-
SICCOTEL TRADING	TECNO	-		-
CARLCARE SERVICE (PVT.) LIMITED	TECNO	-		-
EZEE SOLUTIONS	ULEFONE	-		-
COASTAL JADE TECHNOLOGY (PRIVATE) LIMITED	VIVO	54,006		8,650,923
SSH TELECOM (SMC-PRIVATE) LIMITED	VGOTEL	6		400
ADVANCE TELECOM (PVT.) LIMITED	VILLAON	-		-
CARLCARE SERVICE (PVT.) LIMITED	VILLAON	-		-
M/S.ZENITH ENTERPRISE	VILLAON	-		-
INNOVI TELECOM (PVT.) LIMITED	VILLAON	-		-
EDGE CONSULTING SOLUTIONS	XIAOMI	-		-
CORETECH	XIAOMI	800		156,600
TECH SIRAT (PRIVATE) LIMITED	XIAOMI	-		-
M/S GREEN GATE GLOBAL	XIAOMI	4		480
GLOBAL CUSTOMER CARE (PRIVATE) LIMITED	XIAOMI	-		-
STRATEGIC LOGISTIC SERVICES (PRIVATE) LIMITED	XIAOMI	-		-
OPTIMUS.	XIAOMI	-		-
SELECT TECHNOLOGIES (PRIVATE) LIMITED	XIAOMI	21,000		1,323,710
MULPHICO TECHNOLOGIES (PRIVATE) LIMITED	X MOBILE	-		-
UNITED COMMUNICATION (PVT.) LIMITED	X MOBILE	-		-
DEPLOY (PVT.) LIMITED	X MOBILE	-		-
VERIBEST BRANDS PAKISTAN PRIVATE LIMITED	X MOBILE	-		-
PREMIER CODE (PRIVATE) LIMITED	ZEEKER	-		-
VERIBEST BRANDS PAKISTAN PRIVATE LIMITED	ZTE	-		-
SICCOTEL TELECOM (PRIVATE) LIMITED	ZTE	71,750		4,050,390
SICCOTEL TRADING	ZTE	-		-
AZURE TECH (PRIVATE) LIMITED	ZTE	-		-
UNITED COMMUNICATION (PVT.) LIMITED	ZTE	-		-
APPLE		41,811		26,774,964
NEXEL		-		-
CALME		-		-
MINTT		-		-
HMD		-		-
ALLCALL		-		-
MEIZU		-		-
GFIVE		-		-
GOOGLE		41,734		3,522,923
E-TACHI		-		-
LG		-		-
OUKITEL		-		-
FAIWA		-		-
ULEFONE		-		-
HELLO TECH		-		-
SEGO		41,008		1,898,971
BLACKVIEW		-		-
D CODE		7,010		280,087
DIGIT 4G		-		-
DIGNO		-		-
M-HORSE		-		-
ETEL		-		-
HONOR		66,405		4,925,242
INFINIX		290,014		35,667,137
MIONE		-		-
ITEL		18		1,750
KXD		-		-
MOTOROLA		104		7,316
NOKIA		-		-
NO NAME		4		480
OPPO		78,300		8,435,726
NOTHING		520		176,600
Q MOBILE		-		-
REALME		102,120		9,499,958
SAMSUNG		144,274		34,051,633
SD MOBILE		-		-
TECNO		220,521		26,183,308
VIVO		54,006		8,650,923
VILLAON		-		-
VGOTEL		6		400
X MOBILE		-		-
XIAOMI		21,804		1,480,790
ZEEKER		-		-
ZTE		71,750		4,050,390
Total		1,181,409		165,608,597

یہ موبائل فون امپورٹ ڈیٹا
اپریل کے اندر جو پاکستان میں آئے
اسکا تفصیلی اعداد و شمار شائع کیا جا رہا ہے

پاکستان میں امپورٹ ہونے والے موبائل فون کے یہ اعداد و شمار ہیں اور اس بات سے اندازہ
لگایا جاسکتا ہے کہ قانونی طریقے سے پاکستان میں کتنے موبائل فون آرہے ہیں

Import Data Smart Phones (Importer Wise)				
Importer Name	Brand	Qty	Apr-26	
			Amt	
FUTURE TECH	APPLE	38	41,824	
BLUE BELLS ELECTRONICS	APPLE	200	253,835	
CELLXPRESS (PRIVATE) LIMITED	APPLE	100	126,620	
APPLE HOUSE	APPLE	-	-	
IWORLD	APPLE	250	314,556	
IOT TRADERS (SMC-PRIVATE) LIMITED	APPLE	-	-	
DB LINK (PRIVATE) LIMITED	APPLE	-	-	
INTRO TECHNOLOGY	APPLE	1,049	375,766	
M/S CELL CO	APPLE	7,797	2,173,322	
SELECTO RETAIL	APPLE	344	410,624	
NEXTWAVE DISTRIBUTION (PRIVATE) LIMITED	APPLE	-	-	
SKY LINK TECHNOLOGIES	APPLE	199	247,317	
M/S AS TRADING	APPLE	-	-	
SKLINKER	APPLE	52	18,919	
IOT TRADERS (SMC-PRIVATE) LIMITED	APPLE	-	-	
M/S BK TRADERS	APPLE	-	-	
ROCKERS TRADING	APPLE	-	-	
AIR LINK COMMUNICATION LTD	APPLE	8	5,560	
M/S NEXALINK	APPLE	876	1,103,377	
SMART FLOW (PRIVATE) LIMITED	APPLE	-	-	
ENABLING SOLUTIONS (SMC-PRIVATE) LIMITED	APPLE	-	-	
CITI TECHNOLOGIES (PRIVATE) LIMITED	APPLE	-	-	
IPHONE CITY	APPLE	-	-	
SELECT TECHNOLOGIES (PRIVATE) LIMITED	APPLE	-	-	
SMART SOLUTIONS	APPLE	-	-	
AL NAFESA ENTERPRISES	APPLE	-	-	
GNEXT SERVICES (PRIVATE) LIMITED	APPLE	35	32,969	
GNEXT SOLUTIONS (PRIVATE) LIMITED	APPLE	-	-	
GNEXT TECHNOLOGIES (PRIVATE) LIMITED	APPLE	2,803	3,263,982	
SAHAA TRADERS	APPLE	50	19,373	
ACTION MOBILE	APPLE	-	-	
MOBCARRY (PRIVATE) LIMITED	APPLE	-	-	
MICROTEL TRADING	APPLE	1,756	1,492,739	
SHOPME	APPLE	6,065	1,804,730	
DERIMOD ENTERPRISES	APPLE	-	-	
MOBO MOBILE (PVT.) LIMITED	APPLE	-	-	
SMART TECHNOLOGIES	APPLE	130	164,585	
LEADING EDGE PAKISTAN (PRIVATE) LIMITED	APPLE	2,213	2,731,538	
WAQAS MOBILES	APPLE	-	-	
MYSHA ENTERPRISES	APPLE	-	-	
NAYYAR ENTERPRISES	APPLE	382	104,649	
YELLOWSTONE TECHNOLOGIES (PRIVATE) LIMITED	APPLE	1,332	1,680,984	
M/S. C RIGHT MOBILE	APPLE	-	-	
TRADE BATCH INTERNATIONAL	APPLE	-	-	
MY REHMANI TRADERS	APPLE	1,472	485,634	
GREEN ENTERPRISES	APPLE	-	-	
CORETECH	APPLE	1,355	1,676,794	
CORETRIX (PRIVATE) LIMITED	APPLE	1,353	1,676,211	
S.A.Q COMMUNICATION	APPLE	-	-	
USRA COMMUNICATION	APPLE	-	-	
PICK N SAVE	APPLE	8,581	2,403,549	
EUROTEL TRADING	APPLE	1,003	1,255,106	
AL-BARKAT SYSTEMS	APPLE	-	-	
HEAVEN TECHNOLOGIES	APPLE	2,268	2,787,246	
GOLDEN TECHNOLOGICS	APPLE	-	-	
MMT RAPID (PRIVATE) LIMITED	APPLE	-	-	
SICCOTEL TRADING	APPLE	100	123,156	
UNITED TRADERS	APPLE	-	-	
JINSUNG INTERNATIONAL	MIONE	-	-	
BELLCO TRADING COMPANY (PRIVATE) LIMITED	E-TACHI	-	-	
M/S BK TRADERS	LG	-	-	
SWIFT BIZ SOLUTIONS PVT LTD	MINTT	-	-	
SICCOTEL TELECOM (PRIVATE) LIMITED	HMD	-	-	
SICCOTEL TRADING	HMD	-	-	
G FIVE MOBILE (PRIVATE) LIMITED	GFIVE	-	-	
INFOCOM GADGETS (PRIVATE) LIMITED	CALME	-	-	
FAYWA TRADING (PRIVATE) LIMITED	FAYWA	-	-	
NAYYAR ENTERPRISES	GOOGLE	99	8,554	
PICK N SAVE	GOOGLE	16,128	1,298,670	
INTRO TECHNOLOGY	GOOGLE	-	-	
FOCAL INTERNATIONAL	GOOGLE	-	-	
SKLINKER	GOOGLE	79	4,069	
M/S CELL CO	GOOGLE	11,245	978,205	
ACTION MOBILE	GOOGLE	-	-	
MY REHMANI TRADERS	GOOGLE	150	17,848	
M/S AS TRADING	GOOGLE	-	-	
CORETECH	GOOGLE	-	-	
DB LINK (PRIVATE) LIMITED	GOOGLE	-	-	
SAHAA TRADERS	GOOGLE	410	31,542	
EUROTEL TRADING	GOOGLE	-	-	
M/S BK TRADERS	GOOGLE	-	-	
MICROTEL TRADING	GOOGLE	27	5,031	
SHOPME	GOOGLE	13,596	1,179,004	
SICCOTEL TRADING	GOOGLE	-	-	
S.A.Q COMMUNICATION	GOOGLE	-	-	
SMART TECHNOLOGIES	GOOGLE	-	-	
AL-BARKAT SYSTEMS	GOOGLE	-	-	
SMART SOLUTIONS	GOOGLE	-	-	
POLE COMMUNICATION TECHNOLOGY (PRIVATE) LIMITED	HELLO TECH	-	-	
EXPERT TECH SOLUTIONS	BLACKVIEW	-	-	
AZURE TECH (PRIVATE) LIMITED	SEGO	41,008	1,898,971	
A.S. TELECOM (PRIVATE) LIMITED	ALLCALL	-	-	
UNITED COMMUNICATION (PVT.) LIMITED	D CODE	7,000	279,400	
PREMIER CODE (PRIVATE) LIMITED	D CODE	10	687	
SWIFT BIZ SOLUTIONS PVT LTD	DIGIT 4G	-	-	
PICK N SAVE	DIGNO	-	-	
ALPHA ENETWORK (PRIVATE) LIMITED	M-HORSE	-	-	
SICCOTEL TELECOM (PRIVATE) LIMITED	MEIZU	-	-	
A.S. TELECOM (PRIVATE) LIMITED	ETEL	-	-	
GOLDEN TECHNOLOGICS	HONOR	66,405	4,925,242	
INOVI TECHNOLOGIES	HONOR	-	-	
INOVI TELECOM (PVT.) LIMITED	INFINIX	103,000	19,943,629	
ZENITH ENTERPRISE	INFINIX	2,014	662,860	
CARLCARE SERVICE (PVT.) LIMITED	INFINIX	-	-	
SICCOTEL TRADING	INFINIX	-	-	
ADVANCE TELECOM (PVT.) LIMITED	INFINIX	-	-	
MOBICELL (PRIVATE) LIMITED	INFINIX	-	-	
TRANSSION TECNO ELECTRONICS (PRIVATE) LIMITED	INFINIX	185,000	15,060,648	
AIR LINK COMMUNICATION LTD	ITEL	-	-	
CARLCARE SERVICE (PVT.) LIMITED	ITEL	-	-	
INOVI TELECOM (PVT.) LIMITED	ITEL	-	-	
ADVANCE TELECOM (PVT.) LIMITED	ITEL	18	1,750	
ENERCOM TECHNOLOGIES (PRIVATE) LIMITED	ITEL	-	-	
TECNO PACK ELECTRONICS (PRIVATE) LIMITED	ITEL	-	-	
TRANSSION TECNO ELECTRONICS (PRIVATE) LIMITED	ITEL	-	-	
ATJICON (PRIVATE) LIMITED	OUKITEL	-	-	
SKYLINES INTERNATIONAL ASSOCIATES	OUKITEL	-	-	
UNITED COMMUNICATION (PVT.) LIMITED	NEXEL	-	-	
YOUNG TECH (PRIVATE) LIMITED	KXD	-	-	
ACTION MOBILE	MOTOROLA	-	-	
M/S CELL CO	MOTOROLA	48	3,370	
S.A.Q COMMUNICATION	MOTOROLA	-	-	
M/S BK TRADERS	MOTOROLA	-	-	
AL-BARKAT SYSTEMS	MOTOROLA	-	-	
TECH SIRAT (PRIVATE) LIMITED	MOTOROLA	-	-	
SMART TECHNOLOGIES	MOTOROLA	-	-	

MERI SUPERPOWER

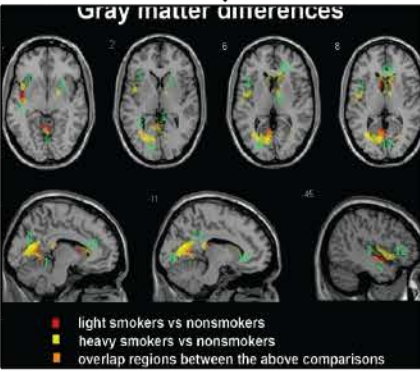
لاہیریری کو 54 سال بعد کتاب واپس کر دی گئی

پینسلوینیا (نیٹ نیوز) امریکا کی ایک لاہیریری سے نکلوانی گئی کتاب 54 سال بعد واپس کر دی گئی۔ امریکی ریاست پینسلوینیا میں قائم سیویکے پبلک لاہیریری نے انسٹاگرام پوسٹ میں بتایا کہ چائے بریوٹر ٹینکر کی کلاسک کتاب بیوولف جنوری 1969 میں جاری کی گئی تھی۔ 1960 کی دہائی میں کتاب تاخیر سے واپس کرنے پر فی روز پانچ سینٹ کے حساب سے جرمانہ عائد ہوتا تھا جس کے حساب سے اب تک 1000 ڈالر کے قریب جرمانہ بنتا تھا۔ تاہم، لاہیریری پوسٹ کے مطابق چونکہ لاہیریری اب جرمانہ عائد نہیں کرتی لہذا جس نے بھی بیوولف لاہیریری سے نکلوانی تھی اس کو جرمانے کے متعلق فکر کرنے کی ضرورت نہیں ہے۔ لاہیریری انتظامیہ کا کہنا تھا کہ لاہیریری صارفین جب تک لی گئی اشیاء واپس جمع کراتے رہیں گے ان کے کھاتے صاف رہیں گے اور وہ دوبارہ لاہیریری سے اپنی دلچسپی کی چیزیں نکلوائیں گے۔



سگریٹ نوشی سے دماغ سکڑ جاتا ہے، سائنسی شواہد سامنے آگئے

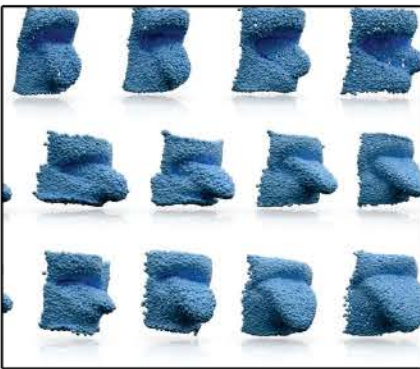
ڈاکٹرن (ویب ڈیسک) حال ہی میں ہونے والی ایک تحقیق نے ظاہر کیا ہے کہ سگریٹ نوشی کرنے سے دماغ کی جسامت سکڑ جاتی ہے۔ ڈاکٹرن یونیورسٹی اسکول آف میڈیسن کے محققین نے اپنی حالیہ مطالعے میں اس بات کا انکشاف کیا ہے کہ جو لوگ سگریٹ نوشی کرتے ہیں، ان میں ایک چھوٹا سا حصہ کم حجم کا دماغ ہو جاتا ہے۔ کم حجم کا دماغ مسائل سے منسلک ہے جیسے کہ میں یہ بات بھی سامنے آئی کہ سے مزید نقصان سے بچا جاسکتا ہو چکا ہے، وہ دوبارہ پیدا نہیں بھیجوں سے متعلق نقصانات تاہم اس کے دماغ پر کیا اثرات ماہرین کو بہت کم علم تھا۔ مطالعے بائیولوجیکل سائنس کا ٹری: گلوبل اوپن سائنس نامی جریدے میں شائع ہوئی ہے۔



Gray matter differences
● light smokers vs nonsmokers
● heavy smokers vs nonsmokers
● overlap regions between the above comparisons

انگلیوں کی پوروں کی طرح زبان بھی ہر انسان میں مختلف

ایڈنبرگ (نیٹ نیوز) حال ہی میں کیے گئے ایک مطالعے میں آرٹیفیشل انٹیلی جنس کی جانب سے تیار کی گئی انسانی زبان کی 3d تصاویر نے انکشاف کیا ہے کہ ہماری زبانوں کی اپوری سطح بھی ہماری انگلیوں کی پوروں کی طرح ایک دوسرے سے مختلف ہے۔ میڈیا رپورٹس کے مطابق اسکاٹ لینڈ اے آئی کی جانب سے تیار کردہ یہ تھری ڈی تصاویر ہماری زبان کی سطح کے حیاتیاتی میک اپ کے بارے میں ایک نئے مٹا بصیرت پیش کرتی ہے اور کس طرح ہر انسان میں ذاتی اور اس کی حس ایک دوسرے سے مختلف ہوتی ہے، اس پر روشنی ڈالتی ہے۔ ماہرین کا اس حوالے سے کہنا تھا کہ یہ مطالعہ ہر شخص میں کھانوں کی مختلف ترجیحات، ان کا صحت بخش متبادل اور قبل از وقت منہ کے کینسر کی نشاندہی کرنے میں مدد دے سکتا ہے۔ اسکاٹ لینڈ میں یونیورسٹی آف ایڈنبرگ کے سکول آف انفارمٹیکس کی سربراہی میں محققین کی ایک ٹیم نے لیڈز یونیورسٹی کے تعاون سے اے آئی کمپیوٹر ماڈلز کو انسانی زبان کے تین جہتی خوردبینی اسکینوں کا جائزہ لینے کی ٹریننگ دی جو پیلائے (papillae) کی منفرد خصوصیات کو ظاہر کرتی ہیں۔ پیلائے زبان پر انتہائی چھوٹے چھوٹے ابھار ہوتے ہیں اور ہر پیلائے میں 100 کے قریب ذائقہ محسوس کرنے والے خوردبینی دانے ہوتے ہیں۔



ہو تو کار کو آگ لگا دی۔ کار میں ورکشاپ میں کھڑی دیگر کاروں متعدد گاڑیاں جل کر خاکستر نقصان پہنچا۔ ورکشاپ کے شخص چند روز قبل آیا تھا اور اپنی تھا۔ اس شخص کی کار ایک شکار ہو گئی تھی۔ آج جب تھا اور بتایا کہ اس نے کار سے نکل گاڑی کو ماری تھی جس کی وجہ سے ہے۔ ورکشاپ مالک کے مطابق یہ بتا کر وہ شخص غصے میں چلائے گا اور کار کو سزا کے طور پر آگ لگا دی۔ اپنی کار سے انتقام لینے کا یہ طریقہ عاشق کو 2 ملین ترک لیرا میں پڑا کیوں کہ بقول ورکشاپ مالک، اس کا ہونے والے نقصان 69 ہزار ڈالر ہے۔ پولیس نے اس شخص کو گرفتار کر لیا۔

محبوبہ کو غلطی سے ٹکر مارنے پر عاشق نے اپنی کار اور ورکشاپ کو جلا دیا

انقرہ (ویب ڈیسک) ترکیہ میں ہونے والے ایک انوکھے واقعے میں عاشق نے کار سے اپنی ہی محبوبہ کو غلطی سے ٹکر مار دی اور ادراک ہونے پر ورکشاپ میں مرمت کے لیے کھڑی اپنی کار کو آگ لگا دی جس سے پورا ورکشاپ ہی جل گیا۔ عرب میڈیا کے مطابق ترکیہ میں غصے میں بھرا ہوا شخص اپنی مرمت کے لیے آئی ہوئی کار کو دیکھنے پہنچا۔ پہلے کار کو لاکھ مارا، اس پر بھی غصہ ٹھنڈا نہ ہوا تو کار کو آگ لگا دی۔ کار میں ورکشاپ میں کھڑی دیگر کاروں متعدد گاڑیاں جل کر خاکستر نقصان پہنچا۔ ورکشاپ کے شخص چند روز قبل آیا تھا اور اپنی تھا۔ اس شخص کی کار ایک شکار ہو گئی تھی۔ آج جب تھا اور بتایا کہ اس نے کار سے نکل گاڑی کو ماری تھی جس کی وجہ سے ہے۔ ورکشاپ مالک کے مطابق یہ بتا کر وہ شخص غصے میں چلائے گا اور کار کو سزا کے طور پر آگ لگا دی۔ اپنی کار سے انتقام لینے کا یہ طریقہ عاشق کو 2 ملین ترک لیرا میں پڑا کیوں کہ بقول ورکشاپ مالک، اس کا ہونے والے نقصان 69 ہزار ڈالر ہے۔ پولیس نے اس شخص کو گرفتار کر لیا۔



خاتون پر ہوٹل میں ہیئر ڈرائر کے استعمال پر لاکھوں روپے جرمانہ

خاتون پر ہوٹل میں ہیئر ڈرائر کے استعمال پر لاکھوں روپے جرمانہ

تھم (ویب ڈیسک) آسٹریلیا میں ایک ہوٹل کی انتظامیہ نے ہیئر ڈرائر استعمال کرنے پر خاتون سے 1400 آسٹریلوی ڈالر (تقریباً 2 لاکھ 63 ہزار روپے) جرمانہ وصول کیا۔ نیویارک پوسٹ کے مطابق آسٹریلوی خاتون نوٹیل تھم لیڈنگ کے کنکڑ پارک میں منسٹری آف سائٹرنسٹ دیکھنے کے لیے ہوٹل میں ٹھہری ہوئی تھیں۔ غسل کے بعد خاتون نے ہیئر ڈرائر سے بال سکھائے جس سے ہوٹل کا فائر الارم بج اٹھا۔ ایئر فائر نے دروازے پر دستک دیکر خاتون کو خطرے سے آگاہ کیا اور فوراً کمرہ چھوڑنے کی ہدایت کی۔ فائر فائر خاتون کو نکال کر خود کمرے میں داخل ہوا تو وہاں کچھ نہیں تھا۔ چھپنے پر خاتون نے بتایا کہ وہ ہیئر ڈرائر استعمال کر رہی تھیں۔ خاتون نے تین دن بعد اپنے ہوٹل کا بل دیکھا تو اس میں 1400 ڈالر جرمانہ بھی شامل تھا جس کے متعلق ہوٹل نے بتایا کہ یہ فائر ڈپارٹمنٹ کے لیے کال آؤٹ فیس تھی۔



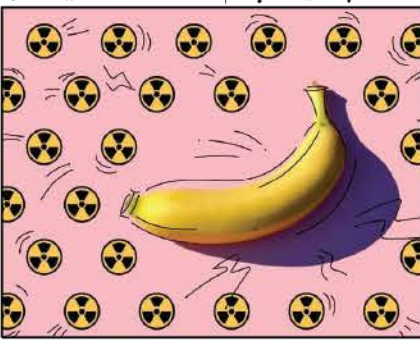
سائنسدانوں کا وہیل سے 20 منٹ تک گفتگو کرنے کا دعویٰ

الاسکا (ویب ڈیسک) بظاہر یہ کسی سائنس فکشن فلم کے سین کی طرح لگتا ہے لیکن امریکی سائنسدانوں نے امریکی ریاست الاسکا میں ایک وہیل سے 20 منٹ کی طویل بات چیت کے بعد وہیل مچھلی سے گفتگو کو ممکن قرار دے دیا ہے۔ میڈیا رپورٹس کے مطابق جنوبی مشرقی الاسکا میں 38 سالہ ٹوین نامی وہیل مچھلی نے پہلے سے ریکارڈ شدہ 'ٹیلیفونک کال' کا رومل دیتے ہوئے ایس ای ای آئی انسٹی ٹیوٹ اور پوی ڈیوس کے محققین سے گفتگو کی۔ محققین کی ٹیم کا کہنا تھا کہ ایسا پہلی بار ہوا ہے کہ وہیل مچھلیوں اور انسانوں نے اپنی اپنی زبانوں میں ایک دوسرے سے گفتگو کی۔ ماہرین کا یہ بھی کہنا تھا کہ یہ آگے چل کر مستقبل میں دوسری دنیا کی مخلوقات سے گفتگو کرنے کی صلاحیت کے امکانات کو بھی روشن کرتا ہے۔ سائنسدانوں نے خیر مقدم پر مبنی مخصوص قسم کی کال جسے throp / whup کہا جاتا ہے، پانی کے اندر نشری جسے سنتے ہی ایک وہیل مچھلی کستی کے پاس آئی اور آواز کے جواب میں خود بھی خیر مقدم پر مبنی آواز کے ذریعے رد عمل دینے لگی۔



کیلے سے خارج ہونے والی تابکاری شعاع کتنی نقصان دہ ہے؟

دنیا کی ہر چیز جو بری ذرات (atoms) پر مشتمل ہے۔ ایسے ہی عناصر میں سے ایک پوٹاشیم ہے جو کیلے اور مختلف سبز یوں اور پھلوں میں پایا جاتا ہے۔ جو تابکاری شعاعیں خارج کرنے کی صلاحیت رکھتا ہے۔ کیلے میں پوٹاشیم K-40 ایٹمز ہوتے ہیں جو بے ساختہ ٹوٹ جاتے ہیں اور اس کے بدلے الیکٹران (بیٹا تابکاری) کے ساتھ ساتھ گاما شعاعیں خارج کرتے ہیں۔ یہ دونوں تابکاری شعاعیں انسانی بافتوں کو نقصان پہنچانے کی صلاحیت رکھتی ہیں۔ اگرچہ کیلے میں K-40 ایٹمز کی مقدار زیادہ نہیں ہوتی۔ تاہم پھر بھی یہ سوال پیدا ہوتا ہے کہ کیلے کھانے سے کتنا نقصان ہو سکتا ہے؟ اور اسے کھانے سے اصل خطرہ کیا ہے؟ مذکورہ بالا سوال کے جواب کا تعین تابکاری کی مقدار سے کیا جاسکتا ہے جو انسانی بافتوں میں جذب ہوتی ہیں اور ریم (rem) میں ناپی جاتی ہیں۔ ایک کیلے میں تقریباً 450 ملی گرام پوٹاشیم ہوتا ہے، اور جب اسے کھایا جاتا ہے تو یہ انسانی جسم میں K-40 کی 0.01 ملی ریم کی مقدار خارج کرتا ہے۔ موت کے خطرے کیلئے بیک وقت میں کم از کم 1000 کیلے کھانے ہو گئے جس کے نتیجے میں 10 ملی ریم تابکاری خارج ہوگی اور 10 لاکھ میں سے ایک فرد کی موت کا خطرہ بڑھے گا۔



پانی میں زیادہ دیر رہنے سے انگلیوں پر جھریاں کیوں پڑ جاتی ہیں؟

پانی میں زیادہ دیر رہنے سے انگلیوں پر جھریاں کیوں پڑ جاتی ہیں؟

کیا کبھی آپ نے سوچا ہے کہ پانی میں انگلیوں کو زیادہ دیر بھگونے سے اس پر جھریاں کیوں پڑ جاتی ہیں؟۔ دراصل اس کے پیچھے اعصابی نظام کا فرما ہوتا ہے۔ پانی میں طویل مدت تک رہنے کے بعد انگلیوں پر جھریاں پڑنے کے عمل کو انگریزی میں 'aquatic wrinkling' کہا جاتا ہے۔ ابتدائی طور پر جھریوں کی وجہ جلد میں پانی کے جذب ہونے کو سمجھا جاتا تھا تاہم حالیہ مطالعات نے اسے غلط ثابت کیا ہے۔ پانی کی وجہ سے انگلیوں میں جھریاں پڑنے کے عمل کے پیچھے دراصل اعصابی نظام کا فرما ہے۔ پانی میں ڈوبنے پر اعصابی نظام جلد کی اوپری تہوں میں خون کی نالیوں میں تھوڑا تغیر لے آتا ہے۔ اس تبدیلی کی وجہ سے جلد سکڑ جاتی ہے اور جھریاں نمایاں ہوجاتی ہیں۔ یہ مانا جاتا ہے کہ یہ رد عمل کیلے ماحول میں گرفت کو بڑھانے کیلئے ہوتا ہے اور اشیاء کو بہتر طریقے سے سنبھالنے میں مدد کرتا ہے۔ مزید برآں جھریاں پڑنے کا یہ عمل ایک خود مختار اعصابی نظام کے تحت ہوتا ہے۔ یہ ان افراد میں نہیں ہوتا ہے جن کی انگلیوں میں کوئی اعصابی حیات کا نقص ہو۔ بہر حال یہ ایک عارضی اور بے ضرر رد عمل ہے جو جلد کے خشک ہونے کے بعد معمول پر آ جاتا ہے۔



منفرد طریقہ سگنل جو سال میں صرف ایک بار گرین ہوتا ہے

جاپان (نیٹ نیوز) ٹریفک سگنلز دنیا بھر میں ایک ہی بنیادی مقصد کے لیے استعمال ہوتے ہیں یعنی سڑکوں پر نظم و ضبط قائم رکھنا تاہم مختلف ممالک میں ان کا استعمال ایک جیسا نہیں ہوتا۔ کہیں یہ فرق قوانین کی وجہ سے ہوتا ہے اور کہیں اس کے پیچھے مقامی روایات اور دلچسپ کہانیاں ہوتی ہیں۔ جاپان اس حوالے سے ایک منفرد مثال ہے جہاں بعض مقامات پر نیلے رنگ کی ٹریفک لائٹس استعمال کی جاتی ہیں لیکن جاپان کی انفرادیت یہاں ختم نہیں ہوتی بلکہ ایک جزیرے میں ٹریفک سگنل کا استعمال انتہائی غیر معمولی انداز میں کیا جاتا ہے۔ جاپان کے جزیرے Himakajima میں زیادہ تر علاقوں میں ٹریفک لائٹس سرے سے موجود ہی نہیں ہیں۔ صرف مشرقی بندرگاہ کے قریب ایک واحد

ٹریفک سگنل نصب ہے۔ حیران کن بات یہ ہے کہ یہ سگنل تقریباً سارا سال سرخ ہی رہتا ہے۔ درحقیقت یہ سگنل عام ٹریفک کنٹرول کے لیے نہیں بلکہ تریبی مقصد کے لیے لگایا گیا ہے۔ سال میں صرف ایک بار اس کی سبز لائٹ جلائی جاتی ہے تاکہ مقامی افراد کو یہ سکھایا جاسکے کہ کب چلنا ہے اور کب رکنہ ہے۔ یہ جزیرہ رقبے کے لحاظ سے نہایت چھوٹا ہے جو ایک مربع کلومیٹر سے بھی کم ہے جبکہ یہاں کی آبادی تقریباً دو ہزار افراد پر مشتمل ہے۔ کم سڑکیں اور محدود گاڑیاں ہونے کے باعث یہاں ٹریفک سگنل کی ضرورت بھی نہ ہونے کے برابر ہے۔ اسی وجہ سے یہ واحد سگنل بھی صرف اس مقصد کے لیے رکھا گیا ہے کہ مقامی لوگ ٹریفک قوانین سے واقف رہیں اور جب وہ بڑے شہروں کا رخ کریں تو انہیں کسی مشکل کا سامنا نہ کرنا پڑے۔

گوگل کروم میں سیوریٹی مسائل کو ختم کرنے کیلئے نئی اپ ڈیٹ جاری

امریکا (نیٹ نیوز) گوگل نے کروم ویب براؤزر میں موجود متعدد سیوریٹی مسائل کو ختم کرنے کے لیے نئی اپ ڈیٹ جاری کر دی۔ نئے ورژن میں لگ بھگ 30 سیوریٹی کمزوریاں دور کی گئی ہیں جن میں سے 4 کو انتہائی سنگین قرار دیا گیا ہے۔ ان تمام خامیوں کی نشاندہی گوگل کی اپنی ٹیم مسائل سسٹم کے مختلف حصوں کو کر دینا بھر میں تقریباً 50 سے 60 براؤزرنگ کے لیے اسی براؤزر کو اس میں موجود خامیاں صارفین ہیں۔ عام طور پر یہ براؤزر خود بخود اگر آپ خود چیک کرنا چاہتے ہیں تو اس میں موجود خامیاں صارفین کے بارے میں "کے آپشن پر کلک کریں اور ترمیمات میں موجود ہوتا ہے۔ وہاں آپ کو معلوم ہو جائے گا کہ براؤزر تازہ ترین ہے یا نہیں۔ اگر آپ ڈیٹ دستیاب ہوگی تو وہ خود ہی ڈاؤن لوڈ ہونا شروع ہو جائے گی۔ آخر میں دوبارہ شروع کریں" پر کلک کریں، اور آپ کا براؤزر مکمل طور پر اپ ڈیٹ ہو جائے گا۔

چینی سائنس دانوں نے کونکے سے چلنے والی ماحول دوست بیٹری بنالی

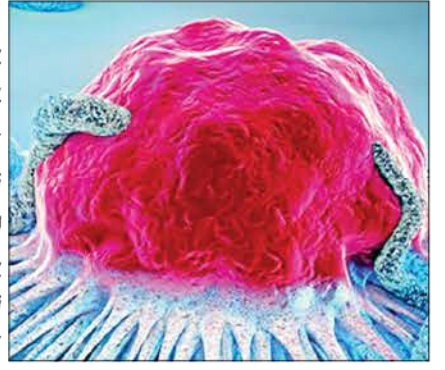
بیجنگ (نیٹ نیوز) چینی سائنس دانوں نے ایک ایسا انوکھا کونکے سے چلنے والا فیول سیل تیار کیا ہے جو مکمل طور پر کاربن ڈائی آکسائیڈ کے اخراج کو تقریباً ختم کر سکتا ہے۔ یہ پیش رفت مستقبل میں تھریل پاور پلانٹس کے ڈیزائن کو مزید بہتر بنانے میں مددگار ثابت ہو سکتی ہے۔ روایتی طریقوں سے کونکے سے ذریعے بجلی پیدا کرنے میں کاربن اخراج بہت زیادہ ہوتا ہے، جس سے فضائی آلودگی بھی بڑی مقدار میں پیدا ہوتی ہے۔ پچھلے دس برسوں میں پیرس موسمیاتی معاہدہ ایک عالمی اتفاق رائے بن چکا ہے جو کاربن نیوٹرلی کولازمی قرار دیتا ہے، اسی وجہ سے ترقی پذیر ممالک صاف، موثر اور پائیدار توانائی کے ایسے ذرائع تلاش کر رہے ہیں جن میں کاربن کا اخراج نہ ہو۔ اب شینزن یونیورسٹی کے سائنس دانوں نے ایک ایسی ٹیکنالوجی تیار کی ہے جسے وہ زبردکار بن ایٹیشن کول فیول سیل (ZC-DCFC) کہتے ہیں۔ اس ڈیزائن میں کونکے جلانے کے بجائے اسے بائیک پیس کر اور خشک کر کے ایک خاص پری ٹریٹمنٹ دیا جاتا ہے، جس کے بعد اسے فیول سیل کے اینڈو چیمر میں ڈالا جاتا ہے۔ دوسری طرف کیتھوڈ میں آکسیجن فراہم کی جاتی ہے، جس سے اینڈو میں موجود کونکے ایک آکسائیڈ ممبرین کے ذریعے الیکٹرونکیمیکل آکسائیڈیشن کے عمل سے گزرتا ہے۔ اس عمل کے نتیجے میں بننے والی کاربن ڈائی آکسائیڈ گیس کو اسی سسٹم کے اندر پکڑ لیا جاتا ہے اور اسے مزید مفید کیمیکلز جیسے سیگاس (syngas) میں تبدیل کر دیا جاتا ہے۔ سائنس دانوں کے مطابق یہ فیول سیل تقریباً 40 فی صد تک افادیت کے ساتھ توانائی پیدا کرنے کی صلاحیت رکھتی ہے۔

اپیل کو اپنی ڈیوائسز کے لیے سخت مشکلات کا سامنا

امریکا (نیٹ نیوز) ٹیکنالوجی کمپنی اپیل نے ایک تازہ رپورٹ میں بتایا ہے کہ کمپنی کو اپنی ڈیوائسز کے لیے کافی چھپس بنانے میں سخت مشکلات کا سامنا ہے۔ اپیل کے مطابق میموری چھپس کی کمی اتنی سنگین ہو گئی ہے کہ اس کی وجہ سے آئی فون کی فروخت بھی متاثر ہوئی ہے۔ یہ نتائج ایسے وقت میں سامنے آئے ہیں جب اپیل کے آنے والے چیف ایگزیکٹو جان ٹرنر، 15 برس تک کمپنی کی قیادت کرنے والے ٹم کک سے ذمہ داری سنبھالنے کی تیاری کر رہے ہیں۔ رپورٹ کے مطابق تازہ آئی فون 17 پرو میگز اور نیوا، سستا میک بک نیوز بردست فروخت ہو رہے ہیں، چاہے دیگر کنزیومر الیکٹرانکس کی ڈیمانڈ کم کیوں نہ ہو۔ تاہم، مسٹر کک نے خبردار کیا کہ یہ مصنوعات اور کمپنی کی مجموعی کارکردگی چھپس کی عالمی قلت کی وجہ سے متاثر ہو سکتی ہیں۔

کم عمر افراد میں بڑھتے کینسر کی ممکنہ وجہ کی نشاندہی

امریکا (نیٹ نیوز) ایک نئی تحقیق میں بتایا گیا کہ بچے کے مٹاپا 50 برس سے کم عمر افراد میں بڑھتے ہوئے کینسر کیسز کی ایک بڑی وجہ بن سکتا ہے۔ اگرچہ یہ خیال معاملے کو پوری واضح نہیں کرتا اور اس حوالے سے مزید شواہد کی ضرورت ہے لیکن سائنس دانوں کا کہنا ہے کہ زیادہ وزن یا موٹاپا کینسر میں کردار ادا کرتا ہے۔ ایسا ممکنہ طور پر انسولین کی بلند سطح اور جسم میں سوزش کے باعث ہو سکتا ہے۔ حالیہ برسوں میں محققین خاص طور پر اس رجحان پر پریشان ہیں کہ نوجوانوں میں کینسر کے کیسز تیزی سے بڑھ رہے ہیں۔ جن میں آنتوں اور بیضدانہ کی کینسر شامل ہیں۔ 2023 میں انگریڈ میں 20 سے 49 سال کی عمر کے افراد میں تقریباً 31 ہزار کینسر کیسز سامنے آئے، یعنی اندازاً ہر ہزار میں سے ایک شخص۔ اس کے مقابلے میں 50 سے 79 سال کے افراد میں کینسر کیسز زیادہ (2 لاکھ 44 ہزار) تھے، یعنی ہر 100 میں سے تقریباً ایک۔ کم عمر گروپ میں سب سے زیادہ عام بریسٹ کینسر تھا (8500 کیسز) جبکہ آنتوں کے کینسر کے 3000 اور میلانوما اسکن کینسر کے 2800 کیسز رپورٹ ہوئے۔



وائس ایپ کن ڈیوائسز پر سپورٹ ختم کرنے والا ہے؟

امریکا (نیٹ نیوز) انسٹنٹ میسجنگ ایپلی کیشن وائس ایپ نے اینڈرائیڈ کے پرانے ورژن پر وائس ایپ کی سپورٹ ختم کرنے کا اعلان کر دیا۔ میٹا کی ذیلی پلیٹ فارم کے اعلان کے مطابق 8 ستمبر 2026 سے وائس ایپ ان ڈیوائسز پر کام کرنا بند کر دے گی جن میں اینڈرائیڈ 10 اور 11.5 چل رہے ہیں۔ وائس ایپ کو فعال رکھنے کے لیے اینڈرائیڈ 0.6 ورژن کم از کم قرار دے دیا گیا ہے۔ اس فیصلے کا مقصد صارفین کو اپنا فون اپڈیٹ کرنے یا چھپس بیک اپ بنانے کے لیے مہلت دینا ہے۔ وائس ایپ پیٹنٹس کے مطابق ستمبر 2026 سے وائس ایپ صرف اینڈرائیڈ 0.6 یا اس سے جدید ورژن پر ہی چلے گا اور پرانے سسٹمز کی سپورٹ ختم ہو جائے گی۔ رپورٹ میں ایک ایسکرین شاٹ بھی شیئر کیا گیا جس میں لکھا ہے اس سال کے آخر میں وائس ایپ اس ڈیوائسز پر کام نہیں کرے گی۔ بی یوم کے مطابق جو صارفین پرانا ورژن استعمال کرتے رہیں گے، وہ 8 ستمبر کے بعد میسج بھیج یا وصول نہیں کر سکیں گے۔

اے آئی بوٹس کے ذریعے سائبر حملوں میں اضافے کا انکشاف!

امریکا (نیٹ نیوز) ایک نئی تحقیق میں ہے کہ انٹرنیٹ پر مصنوعی ذہانت کیے جانے والے سائبر حملوں میں دس گنا سے بھی زیادہ اضافہ ہو گیا ہے۔ ستمبر 2026 کی 'بڈ بوٹ' اے آئی سے چلنے والے بوٹ حملے سے بڑھ کر 2 کروڑ 50 لاکھ تک جا کر اگرچہ اے آئی سے ہونے والے لیکن 2025 میں اصل بڑی تبدیلی آئی۔ آئی ایم اینڈ اینڈ کے ڈھانچے کا عام حصہ بن گئے۔ اے آئی سے ہونے والے حملے مختلف صنعتوں اور خطوں میں دیکھے گئے جو اس بات کو ظاہر کرتے ہیں کہ اے آئی پر مبنی آئی ایم اینڈ کا دائرہ عالمی سطح پر پھیل چکا ہے۔ اے آئی بوٹس کے نشانے پر آنے والی صنعتوں میں ریٹیل، کاروبار، تعلیم اور حکومتی شعبے سب شامل ہیں۔ یعنی اب کوئی بھی سیکٹر اس خطرے سے محفوظ نہیں رہا۔

25 سال کی عمر کے بعد جلد کو جھریوں سے کیسے بچائیں؟

برطانیہ (نیٹ نیوز) 25 سال کی عمر کے بعد جسم ہر سال تقریباً ایک فیصد کم کولاجن بنانا شروع کر دیتا ہے۔ یہی کولاجن جلد کی مضبوطی، لچک اور بھرپور ساخت کے لیے بنیادی حیثیت رکھتا ہے۔ وقت گزرنے کے ساتھ کولاجن کی کمی باریک لکیروں، مدم چمک اور ڈھیلی جلد کی صورت میں ظاہر ہونے لگتی ہے۔ یہ عمل قدرتی ہے جسے مکمل طور پر روکا نہیں جا سکتا لیکن مناسب دیکھ بھال کے ذریعے اس کی رفتار کم کی جاسکتی ہے۔ اس کے لیے ضروری ہے کہ جلد کی حفاظت کو روزمرہ زندگی کا حصہ بنایا جائے اور چند سادہ گر موثر عادات اپنائیں جیسے جلد کی قبل از وقت بڑھتی عمر اور جھریوں کے خدشے کو کم کرنے کے لیے ماہرین صحت نے روزمرہ معمولات میں چند اہم تبدیلیوں کو ضروری قرار دیا ہے۔ کولاجن کو سب سے زیادہ نقصان سورج کی الٹرا وائلٹ شعاعوں سے پہنچتا ہے۔ چاہے موسم ابر آلود ہو یا آپ کھڑکی کے قریب بیٹھے ہوں، دھوپ جلد کے اندرونی ڈھانچے کو متاثر کرتی ہے اور کولاجن کو تیزی سے کم کرتی ہے۔ اسی لیے سن اسکرین کا استعمال روزانہ ضروری ہے، جس کا ایس پی ایف کم از کم 30 ہونا چاہیے۔ اگر آپ دھوپ میں زیادہ وقت گزارتے ہیں تو ہر دو گھنٹے بعد اسے دوبارہ لگانا چاہیے۔ کولاجن کی بہتر تیاری کے لیے وٹامن سی نہایت ضروری ہے۔ یہ نہ صرف جلد کے ریشوں کو مضبوط بناتا ہے بلکہ اسے نقصان دہ عناصر سے بھی بچاتا ہے۔ روزانہ وٹامن سی سیرم کا استعمال جلد کی چمک بڑھانے میں مدد دیتا ہے۔ اس کے ساتھ خوراک میں ترش پھل، بشملہ مرچ، کیوی اور اسٹرابیری شامل کرنا بھی فائدہ مند ہے۔



SKH SECURITY

GUARDING SERVICES



**Trusted Security Solutions for
Islamabad & Across Pakistan**

Professional | Reliable | Disciplined

- ✓ Armed & Unarmed Security Guards
- ✓ Corporate & Commercial Security
- ✓ Residential & Society Security
- ✓ Event Security Management
- ✓ VIP / Executive Protection
- ✓ CCTV Monitoring & Surveillance



📍 Suite No. 103, 1st Floor, **Victoria Heights**, Service Road, Sohan, Islamabad

☎ +92-51-2612089

✉ skh.isbregion@gmail.com

🌐 www.skhsecurityservices.com

🌐 www.skhsecurityservices.com

سٹم پر لگے موبائل لانچ پلیٹ فارم کی مدد حاصل ہے، یہ پورے بھارتی علاقے میں ان کی نقل و حرکت اور بقا ممکن بناتے ہیں۔

ریج میں مزید توسیع 2002ء میں آگنی دوم کے متعارف ہونے سے حاصل ہوئی جس نے حملے کی صلاحیت کو تقریباً 2500 کلومیٹر تک بڑھا دیا۔ آگنی اول کے ڈیزائن کی بنیاد پر تیار کردہ یہ متحرک نظام سڑک اور ریل کے ذریعے نقل و حمل کی سہولت برقرار رکھتے ہوئے وسطی اور مغربی چین میں اہداف تک رسائی فراہم کرتا ہے۔ اس پروگرام کے تحت مسلسل ترقی نے 2006ء تک آگنی سوم کو جنم دیا، جس کی ریج 5000 کلومیٹر تک ہے۔ اس نے ایک مضبوط علاقائی دفاعی فریم ورک قائم کر دیا بعد کے ورژنوں بشمول آگنی چہارم اور آگنی پنجم نے بھارت کی رسائی کو بین البراعظمی دائرے تک پھیلا دیا۔ آگنی پنجم 8000 کلومیٹر تک کی ریج رکھتا ہے اور اس میں ”ملٹی پل انڈیپینڈنٹلی ٹارگیٹ اسپیل ری اینٹری ویہکل“ (MIRV) ٹیکنالوجی شامل ہے جو ایک ہی میزائل کو مختلف اہداف کے لیے مختص کئی بم لے جانے کے قابل بناتی ہے۔ اس کی تعیناتی 2018ء کے آس پاس شروع ہوئی تھی اور موجودہ اندازوں کے مطابق بھارت کے پاس ایسے کئی درجن میزائل سٹم موجود ہیں۔ آگنی پنجم کے فریم ورک کے اندر جاری تکنیکی بہتری میں درگئی بڑھانے اور آپریشنل اختیارات و سعت دینے کی کوششیں شامل ہیں۔ ان میں غیر جوہری ورژن بھی شامل ہیں جو محدود شدت والے حالات میں نپا تلا جواب دینے کے لیے بنائے گئے۔

پرتھوی اور یکے بعد دیگرے آگنی سٹم کی تہہ در تہہ ترقی کے ذریعے بھارت نے زمین پر مبنی ایک ایسی میزائل فورس تشکیل دے دی جو ٹیکٹیکل، انٹرمیڈیٹ اور بین البراعظمی ریج تک پھیلی ہوئی ہے اور جو اس کی دفاعی پوزیشن کا بنیادی حصہ ہے۔

بحری حصہ: ایٹمی سٹیتھ (Nuclear Triad) کی تکمیل بھارت کی اسٹریٹجک فورسز کے بحری جزو کو اس لیے تیار کیا گیا تاکہ سمندر پر مبنی ایٹمی پلیٹ فارم کے ذریعے ایک محفوظ ”سیکنڈ اسٹرائیک“ (جو ابھی حملے کی صلاحیت حاصل کی جا سکے۔ یہ کوشش ”ارہبانت کلاس“ آبدوز پروگرام کے تحت ایٹمی توانائی سے چلنے والی ہیلکوپٹر میزائل آبدوزوں کی شمولیت کے ذریعے حقیقت بنی جو مکمل ایٹمی سٹیتھ فعال کرنے کی طرف ایک فیصلہ کن قدم ہے۔ توقع ہے کہ صف اول کی آبدوز، آئی این ایس ارڈن ڈیزائن، ٹیسٹنگ اور سمندری آزمائشوں کے طویل عرصے کے بعد اس سال اپریل-مئی میں سروس میں داخل ہو جائے گی۔ اس سے سمندر میں مسلسل دفاعی گشت کے لیے بنیادی ڈھانچہ قائم ہو جائے گا۔

یہ آبدوزیں مقامی طور پر بھارت کے دفاعی تحقیقی ادارے،

ڈیفنس ریسرچ اینڈ ڈیولپمنٹ آرگنائزیشن (DRDO) کی نگرانی میں تیار کردہ ہیلکوپٹر میزائلوں سے لیس ہیں جو بحری پروپلشن کی مہارت کو جدید میزائل انجینئرنگ کے ساتھ یکجا کرتی ہیں۔ ابتدائی طور پر تعینات کیا گیا سٹم، K-15 ساگریکا تقریباً 750 کلومیٹر کی ریج فراہم کرتا ہے اور یہ بھارت کا پہلا فعال سمندر پر مبنی ایٹمی ترسیل کا پلیٹ فارم ہے۔ بعد کی ترقی نے K-4 میزائل متعارف کرایا جس نے بھارتی آبدوز فورس کی رسائی کو تقریباً 3500 کلومیٹر تک بڑھا دیا۔ اس سے محفوظ گشتی علاقوں سے دور دراز کے اسٹریٹجک اہداف کو نشانہ بنانا ممکن ہو گیا۔

آئی این ایس ارڈن سمیت اضافی آبدوزوں کی شمولیت بھارتی جنگی بیڑے کا سائز بڑھانے اور گشت کے تسلسل کو بہتر بنانے کی مسلسل کوششوں کی عکاسی کرتی ہے۔ جیسے ہی یہ اثاثے بھارتی بحریہ کے کمانڈ اسٹریٹجی میں ضم ہوں گے، یہ ایک ایسا مستقل پلیٹ فارم فراہم کریں گے جو دشمن کے پہلے حملے کو برداشت کرنے اور جوابی کارروائی کی صلاحیت یقینی بنانے کے قابل ہوگا۔

ڈی آر ڈی اداور تکنیکی خود مختاری کا نظریہ

یہ بات قابل ذکر ہے، بھارت کے اسٹریٹجک میزائل اور دفاعی پروگراموں کی ادارہ جاتی ریزرچ کی بڑی ڈیفنس ریسرچ اینڈ ڈیولپمنٹ آرگنائزیشن (DRDO) ہے جس نے اسٹریٹجک سٹم کی کئی نسلوں میں پروپلشن سٹم، گائیڈنس ٹیکنالوجیاں، ری اینٹری ویہکل اور ڈیلیوری پلیٹ فارموں کی مربوط ترقی کی نگرانی کی ہے۔ لیبارٹریوں اور تحقیقی مراکز کے ایک وسیع نیٹ ورک کے ذریعے کام کرتے ہوئے ڈی آر ڈی اداور نے سائنسی تحقیق، صنعتی پیداوار اور فوجی ضروریات کے درمیان ایک پل کا کردار ادا کیا ہے تاکہ یہ یقینی بنایا جاسکے، اہم ٹیکنالوجیاں قومی کنٹرول میں رہیں۔ ہیلکوپٹر میزائل سازی کے ابتدائی مراحل سے لے کر ایم آئی آر ڈی (MIRV) ٹیکنالوجی سے لیس بین البراعظمی نظاموں کی تیاری تک ڈی آر ڈی اداور نے مقامی ڈیزائن اور مینوفیکچرنگ پر مبنی ہندوستان کی صلاحیتوں میں اضافے کے ایک منظم پروگرام پر عمل کیا ہے۔ اس فریم ورک نے بھارت کو اسٹریٹجک نظاموں پر مکمل کنٹرول برقرار رکھنے کے قابل بنایا ہے جس میں تصوراتی ڈیزائن، میٹریل انجینئرنگ، پروپلشن ریسرچ، فلائٹ ٹیسٹنگ اور بڑے پیمانے پر پیداوار شامل ہیں۔ ان مہارتوں کے استحکام نے حساس شعبوں میں بیرونی سپلائرز پر انحصار کم کر دیا اور بھارت کے دفاعی صنعتی ڈھانچے کو مضبوط بنایا ہے۔

تکنیکی خود مختاری پر اس زور نے خریداری اور پیداواری پالیسی کو بھی تشکیل دیا ہے جس میں مقامی صنعتی شرکت اور اہم اجزاء کی مقامی سطح پر تیاری کو مسلسل ترجیح دی گئی ہے۔ تحقیقی اداروں،

سرکاری اداروں اور نجی شعبے کے مینوفیکچررز کے درمیان قریبی ہم آہنگی کے ذریعے ڈی آر ڈی اداور نے ایک ایسا مربوط نظام تیار کیا ہے جو سوئیلین خلائی لانچ کی سرگرمیوں اور جدید فوجی پروگراموں، دونوں کو سہارا دینے کی صلاحیت رکھتا ہے۔ اور یہ ڈی آر ڈی اداور ہی ہے جو روس و بھارت کے مشترکہ برہموس (BrahMos) میزائل منصوبے میں بھارتی شراکت دار ہے۔

برہموس: پاک-روسی تعاون کا علمبردار

برہموس روس اور بھارت کا ایک مشترکہ منصوبہ ہے اور اسے جدید فوجی-تکنیکی تعاون کی کامیاب ترین مثالوں میں سے ایک سمجھا جاتا ہے۔ روس کے ”اونیکس“ (Oniks) میزائل مشترکہ ادارے، برہموس ایرو اسپیس کے ذریعے بھارتی اجزا کا استعمال کرتے ہوئے تیار کیے جاتے ہیں۔ برہموس کا نام دریائے برہم پترا اور دریائے موسکوا (Moskva) کے ناموں سے ماخوذ ہے اور جو دونوں ممالک کے مشترکہ قومی مفادات کی علامت ہے۔ روس کی جانب سے اس منصوبے میں ”NPO Mashinostroyeniya“ نامی راکٹ ڈیزائن بیورو شامل ہے جو اونیکس میزائل بناتا ہے۔

مختلف پلیٹ فارموں یعنی بحری جہازوں، آبدوزوں، زمینی اور فضائی میزائل سٹمز سے دانے جانے کے لیے ڈیزائن کیے گئے برہموس میزائل کی پہلی بار نمائش 2001-MAKS ایرو شو میں کی گئی تھی۔ اس کی آزمائش 2001ء میں شروع ہوئی اور جنوری 2004ء میں مشترکہ پیداوار کا آغاز ہوا، جس کا بنیادی مقصد بھارتی بحریہ کو لیس کرنا تھا۔ بھارت اب میزائلوں کی حتمی اسمبلی، لانچرز کی تیاری اور سافٹ ویئر کے ساتھ اپنے کمانڈ اینڈ کنٹرول سٹم خود تیار کرتا ہے۔ برہموس ایک سپر سونک کرڈ میزائل ہے جو ٹھوس ایندھن والے بوسٹر اور ریم جیٹ انجن سے لیس ہے۔ یہ 9.8 میٹر طویل ٹرانسپورٹ لانچ کنٹینر میں محفوظ کیا جاتا ہے اور اس کا وزن تقریباً تین ٹن ہے۔ اس کی آپریشنل ریج کم از کم 290 کلومیٹر ہے، جو میزائل ٹیکنالوجی کی برآمد کے بین الاقوامی ضوابط کے مطابق ہے۔ مزید برآں 400 کلومیٹر ریج والے مکمل طور پر مقامی ورژن کی تیاری پر بھی کام جاری ہے۔ یہ میزائل آواز

کی رفتار سے ڈھائی گنا زیادہ (8.2)

ماخ (سے زیادہ)

کی رفتار سے اڑتا اور 300 کلوگرام تک وزنی وار ہیڈ لے جاتا ہے۔ یہ خاصیت اسے کسی بھی طبقے کے بحری جہازوں کے خلاف موثر بنا دیتی ہے۔

بحری جہازوں پر تعیناتی کے بعد برہموس میزائلوں کو زمین پر موبائل لانچرز سے لیس متعدد رجمنٹوں کا حصہ بھی بنایا گیا ہے۔ مزید یہ میزائل نہ صرف بحری جہازوں بلکہ زمین پر موجود اہداف بھی نشانہ بنانے کی صلاحیت رکھتا ہے۔ پچھلے سال بھارت اور پاکستان کے درمیان ہونے والی جھڑپوں کے دوران برہموس میزائل استعمال کیے گئے تھے۔ برہموس میزائل کا فضائی ورژن بھی، جسے برہموس اے کہا جاتا ہے، حال ہی میں تیار کیا گیا ہے جس کی آزمائشیں جاری ہیں۔ یہ میزائل روسی ساختہ Su-30MKI کثیر المقاصد لڑاکا طیارے کے ذریعے لے جایا جاسکتا ہے۔ اس بات کا قوی امکان ہے کہ سپر سونک فضائی برہموس اے میزائلوں کو ایٹمی ہتھیاروں سے بھی لیس کیا جاسکتا ہے۔ ایسی صورت میں بھارت کے پاس درجنوں ایسے طیارے ہوں گے جو دشمن کے فضائی دفاعی زون میں داخل ہوئے بغیر ایٹمی میزائل داغنے کی صلاحیت رکھیں گے۔ قدرتی طور پر ایک ہائپر سونک پیٹریل باز (maneuverable) میزائل کسی بھی جدید فضائی دفاعی نظام کے لیے ایک بڑا چیلنج ہوتا ہے۔

روسی میزائل سٹم اور ہائپر سونک اہتق

بات یہیں ختم نہیں ہوتی۔ یہ یقین ممکن ہے کہ برہموس منصوبے کے اگلے مرحلے میں روس کے زircon (Zircon) ہائپر سونک میزائل پر مبنی میزائل سٹم کی مشترکہ تیاری شامل ہو جائے۔ آئیے ”برہموس-دوم“ پروڈیکٹ کی شکل اختیار کرے گا، یہ دیکھنا ابھی باقی ہے۔ لیکن یہ بات قابل ذکر ہے کہ زircon میزائل اسی روسی ڈیزائن بیورو نے تیار کیے ہیں جو برہموس پروگرام میں شامل ہے۔ اس کے علاوہ بھارت کے فضائی دفاعی ہتھیاروں میں جدید روسی S-400 میزائل دفاعی نظام شامل ہیں۔ یہ نظام 300 کلومیٹر تک کی دوری پر زمینی اہداف کو نشانہ بنانے کی صلاحیت رکھتے ہیں۔ ان کی فراہمی کا معاہدہ 2018ء میں ہوا تھا۔ 2025ء کے تنازع میں S-400 سٹم نے نمایاں کارکردگی کا مظاہرہ کیا تھا۔ اسی لیے اضافی پونش حاصل کرنے کی خاطر بھارت کی دلچسپی میں نمایاں اضافہ ہوا۔ مستقبل میں بھارت روس کا تیار کردہ زیادہ جدید S-500 میزائل ڈیفنس سٹم بھی حاصل کر سکتا ہے۔ آنے والے مہینے واضح کریں گے کہ روس اور بھارت کے مابین آیا مزید تعاون کے قومی امکانات موجود ہیں یا بھارت مکمل طور پر اپنے میزائل سٹم تیار کرنے پر توجہ مرکوز کرے گا۔ بھارت فوجی-تکنیکی تعاون میں ایک آزادانہ نقطہ نظر برقرار رکھنے کا ارادہ رکھتا ہے جس میں شاذ و نادر ہی براہ راست اسلحے کی خریداری شامل ہوتی ہے۔ اس کے بجائے بھارت اکثر غیر ملکی ٹیکنالوجی تک رسائی حاصل کرنے کے لیے مقامی پیداوار پر اصرار کرتا ہے۔ ہم دیکھیں گے کہ یہ تعاون کس طرح آگے بڑھتا ہے اور شاید ان کوششوں سے نئے مشترکہ میزائل منصوبے سامنے آجائیں۔





بھارت کے پاس ملکی تیار کردہ لاٹچ ڈیہیکو کے ذریعے بڑے لوڈز کو مدار میں بھیجنے کی صلاحیت موجود ہے اور وہ آزادانہ طور پر سیٹلائٹ خلا میں بھیجنے والا آٹھواں ملک بن گیا ہے۔ یہ کامیابی 1970ء کی دہائی میں سیٹلائٹ کی تیاری کے سلسلے میں سوویت یونین کے ساتھ تعاون سے شروع ہوئی۔ اس کے بعد بتدریج مقامی ڈیزائن، انجینئرنگ اور مینوفیکچرنگ کی صلاحیتوں کو مستحکم کیا گیا۔ اب یہ صنعتی بنیاد بھارتی کمپنیوں کو ہیلک میزائل سسٹمز کی ایک وسیع رینج تیار کرنے کے قابل بنا رہی ہے۔ ان میں بین البراعظمی رسائی والے طویل فاصلے کے پیٹ فارم شامل ہیں اور موجودہ ترجیح 8 ہزار کلومیٹر تک کی رینج والے میزائل سسٹمز کو بہتر بنانے پر ہے۔

یہ صلاحیتیں ایک مربوط تکنیکی ماحول کی عکاسی کرتی ہیں جہاں سویلین اسپیس لاٹچ کا تجربہ، پروپلشن پر تحقیق، گائیڈنس سسٹمز اور میٹریل انجینئرنگ براہ راست اسٹریٹجک میزائل کی تیاری میں مدد دیتے ہیں۔ اس مہارت کی بدولت بھارت ہیلک میزائل سسٹمز کی نسل در نسل کو ترقی کرنے میں کامیاب ہوا ہے جس سے رینج اور پے لوڈ کی نفاست میں اضافہ ہوا اور آپریشنل چلک پیدا ہوئی۔

بھارت کی زمین پر مبنی ہیلک میزائل فورسز اس کے تیز رفتاری دفاعی ڈھانچے کا مرکزی ستون ہیں اور جو کئی دہائیوں کے دوران تیار کردہ جدید ترین سسٹمز کے ذریعے پروان چڑھی ہیں۔ اس شعبے میں پہلا کامیاب قومی منصوبہ ”پرتھوی SS-150 آپریشنل ٹیلیویژن میزائل سسٹم“ تھا جسے 150 کلومیٹر کی رینج کے لیے ڈیزائن کیا گیا اور یہ سوویت اسکلڈ * (SCUD) میزائل کے مماثل تھا۔ پرتھوی نے اپنی پہلی پرواز 1988ء میں کی تھی اور آج بھی اس کے متعدد ورژن زیر استعمال ہیں جن کی رینج تقریباً 250 کلومیٹر تک ہے۔ اگرچہ یہ ایٹمی ہتھیار لے جانے کی صلاحیت رکھتا ہے لیکن یہ نظام بنیادی طور پر پاکستان کے زیر انتظام کشمیر اور چین کے تبت سے ملحقہ سرحدی علاقوں میں روایتی استعمال کے لیے ہے۔ پاکستان اور چین کے اندر گہرائی میں موجود اہداف کو نشانہ بنانے کی ضرورت کے پیش نظر 1980ء کی دہائی میں ”اگنی“ پروگرام شروع کیا گیا جس میں توجہ طویل فاصلے تک مار کرتے ٹھوس ایندھن والے ہیلک میزائل بنانے پر تھی۔ اگنی اول جس نے پہلی بار 1989ء میں اڑان بھری، تقریباً 1200 کلومیٹر کی رینج رکھتا ہے اور ایٹمی وار ہیڈ سے لیس ہے۔ ایسے کم از کم 70 میزائل نصب ہیں جنہیں ٹرکوں یا ریل

ارب ڈالر مالیت کے دفاعی منصوبوں کی منظوری دی ہے۔ اہل پاکستان کے لیے یہ امر لمحہ فکریہ اور خطرے کی گھنٹی ہے کہ بھارت اس وقت اس پیمانے اور تیز رفتاری گہرائی کے ساتھ میزائلوں کا ذخیرہ جمع کر رہا ہے جو اسے بھارتی ہوئی کثیر قطبی (multipolar) دنیا کی اہم ترین فوجی قوتوں میں شامل کر دیتا ہے۔ بھارت کے ماہرین عسکریات کا دعویٰ ہے کہ ان کی مملکت کا حفاظتی تمینہ بیک وقت دو ایٹمی ریاستوں کے خلاف معتبر دفاع (deterrence) برقرار رکھنے کی

میزائلوں کے انبار جمع کرتا بھارت

ضرورت سے مشروط ہے: مغرب میں پاکستان جو تقسیم کی تاریخ، علاقائی تنازعات اور بار بار پیدا ہونے والے فوجی بحرانوں کے باعث بھارت سے بڑا ہوا ہے۔ اور شمال و مشرق میں چین جس کی بڑھتی روایتی اور اسٹریٹجک صلاحیتیں حل طلب سرحدی تناؤ کے ساتھ جڑی ہیں۔ اس انتہائی عسکری ماحول میں بھارت کی قومی دفاعی منصوبہ بندی میں میزائل سازی کو بنیادی اہمیت حاصل ہو گئی ہے۔ یہ نکتہ قابل ذکر ہے کہ بھارت میں کم از کم تیس تاجپالس کروڑ لوگ غربت کی لکیر تلے زندگی گزار رہے ہیں۔ یہ آفس ناک صورت حال ہے کہ مووی حکومت ان کروڑوں لوگوں کا معیار زندگی بلند کرنے کے بجائے کھریوں روپے انسانوں کو قتل کرتے ہتھیار خریدنے پر خرچ کر رہی ہے۔ ایسی انسان دشمن حکومتوں کی وجہ سے ہی کہہ ارض پر نفرت و دشمنی کا ماحول بنا ہے اور محبت و امن کے مثبت جذبوں کو گزند پہنچی ہے۔

بھارت کی زمین پر مبنی ہیلک میزائل: بنیادی دفاع کی تشکیل بھارت کی موجودہ میزائل پوزیشن دہائیوں کی مسلسل تکنیکی ترقی پر مبنی ہے جو محض فوجی استعمال تک محدود نہیں۔ 1994ء سے

بڑا فوجی خرچ کرنے والا ملک اور یوکرین کے بعد اسلحہ درآمد کرنے والا دوسرا بڑا ملک ہے۔ بھارتی اسلحے کا 60 فیصد سے زیادہ حصہ سوویت یا روسی ساختہ ہے، اگرچہ ملک اب فرانس، امریکہ، اسرائیل اور جرمنی سمیت سپلائرز کی ایک وسیع رینج سے ٹکنالوجی اور ساز و سامان حاصل کرنے کی کوشش کر رہا ہے۔ جبکہ مقامی طور پر تیار کردہ سسٹمز کا حصہ بھی بڑھا رہا ہے۔ یہ اطلاع بھی ہے کہ روس نے بھارت کی اسٹریٹجک فضائی دفاعی پوزیشن مزید مضبوط بنانے کے لیے اضافی

صلاحیتوں کی پیشکش کی ہے۔ اس تجویز میں روس کا پنٹیر (Pantsir) شارٹ رینج ایئر ڈیفنس سسٹم شامل ہو سکتا ہے جو اہم فوجی اور تیز رفتاری مقامات کو بڑے حملوں سے بچانے کے لیے ڈیزائن کیا گیا ہے۔ ذرائع کا کہنا ہے کہ یہ پیکیج بھارت کے موجودہ فضائی دفاعی نیٹ ورک کو مزید مکمل کرے گا جس میں پہلے ہی روس کے فراہم کردہ سسٹمز کے ساتھ ساتھ مقامی طور پر تیار کردہ پیٹ فارم بھی شامل ہیں۔

روس بھارت کو پنٹیر S1M سسٹم سے فضا میں مار کرنے والے میزائل اور گن سسٹم فراہم کرنے کی پیشکش کے لیے تیار ہے تاکہ ملک کے موجودہ طویل فاصلے تک مار کرنے والے S-400 ٹرائف سسٹمز کو موثر تحفظ فراہم کیا جاسکے۔ پنٹیر S1M بغیر پائلٹ کے فضائی طیاروں (UAVs) سمیت تمام اقسام کے ایرو ڈائنامک اہداف کو کامیابی سے نشانہ بنا سکتا ہے۔ یہ یاد رہے، غیر ملکی میڈیا کی جانب سے پاکستان کے ہاتھوں بھارت کی ”بدترین شکست“ قرار دیے جانے کے بعد سے مووی حکومت نے دفاعی بجٹ میں تاریخی اضافے کا اعلان کیا ہے، جس سے خطے میں بڑھتی عسکریت پسندی کو مزید ہوا ملی ہے۔ جنگی جنون میں مبتلا مووی حکومت بھارت کے دفاعی بجٹ میں 15 فیصد اضافہ کر چکی جو کہ مجموعی قومی پیداوار (GDP) کا 9.1 فیصد بنتا ہے۔ بھارتی حکومت رواں سال دفاع پر 14.85 ارب ڈالر خرچ کرے گی۔ نئے ہتھیاروں کی خریداری کے لیے مختص رقم میں 21 فیصد اضافہ کیا گیا ہے جو بڑے پیمانے پر اسلحہ جمع کرنے کی کوششوں کی عکاسی کرتا ہے۔ اپنے جنگی جنون اور جارحانہ فوجی تیاریوں کو تیز کرتے ہوئے بھارتی حکومت نے اب 25

سید عاصم محمود

بھارتی حکومت نے 27 مارچ کو بطور فوجی جدید کاری کی تیز رفتار مہم 25 بلین ڈالر مالیت کے دفاعی ساز و سامان کی خریداری کرنے کی منظوری دے دی۔ اس خطیر رقم سے روسی ساختہ S-400 ایئر ڈیفنس میزائل سسٹم، مختلف اقسام کے طیارے اور آرٹلری (ٹوپ خانہ) سسٹم خریدے جاسکے گئے۔ خریداری کی ان تجاویز کو ڈیفنس ایکویزیشن کونسل (DAC) نے منظور کیا جو بھارتی وزارت دفاع میں فوجی خریداری سے متعلق فیصلہ سازی کا اعلیٰ ترین ادارہ ہے۔ اس کی صدارت وزیر دفاع راج ناتھ سنگھ نے کی تھی۔ وزارت دفاع کے ایک سرکاری بیان میں کہا گیا ہے کہ ان منظوریوں میں اضافی روسی S-400 ٹرائف سسٹم، سوویت دور کے پرانے An-32 اور An-76 طیاروں کی جگہ نئے ٹرانسپورٹ طیارے اور مختلف آرٹلری سسٹم شامل ہیں۔ وزارت نے مزید بتایا کہ ان خریداریوں میں فوج کے لیے ٹینک شکن گولہ بارود، گن سسٹم اور فضائی نگرانی کے نظام، فضا سے زیر استعمال Su-30 لڑاکا طیاروں کی اپ گریڈیشن اور کوسٹ گارڈ کے لیے ہور کرافٹ بھی شامل ہیں۔

نئی منظوریوں میں S-400 کے پانچ یونٹ شامل ہیں جو ان پانچ یونٹس کے علاوہ ہیں جن کا معاہدہ بھارت نے 2017ء میں کیا تھا۔ میڈیا رپورٹس کے مطابق ان میں سے تین پہلے ہی فراہم کیے جا چکے جبکہ بقیہ دو کی رواں سال آمد متوقع ہے۔ 2025ء میں پاکستان کے ساتھ کشیدگی کے دوران بھارتی فوج نے ان سسٹمز کی کارکردگی کو سراہا تھا۔ مزید برآں بھارتی وزارت دفاع نے 27 مارچ کو ہی روس کے فوجی برآمد کنندہ، روسو برون ایکسپورٹ کے ساتھ بھارتی فوج کے لیے ٹنگوسکا (Tunguska) ایئر ڈیفنس میزائل سسٹم کے حصول کے لیے 45.4 بلین روپے (47 بلین ڈالر) کے معاہدے پر بھی دستخط کیے گئے۔ بیان میں کہا گیا کہ بھارت نے مجموعی طور پر 31 مارچ کو ختم ہونے والے مالی سال میں 73.6 ٹریلین روپے (71 بلین ڈالر) مالیت پر مشتمل 55 عسکری تجاویز کی منظوری دی اور مزید 503 تجاویز کے لیے 28.2 ٹریلین روپے کے معاہدوں پر دستخط کیے۔ بیان میں مزید کہا گیا کہ یہ دونوں اعداد و شمار کسی بھی ایک مالی سال میں سب سے زیادہ ہیں۔

سٹاک ہوم انٹرنیشنل پیس ریسرچ انسٹی ٹیوٹ (SIPRI) کے تازہ ترین اعداد و شمار کے مطابق بھارت دنیا کا پانچواں

کائنات "مسخر" کرنے سے اخروٹ توڑنے تک کا سفر



ڈاکٹر محمد زویب حنیف

کہتے ہیں کہ انسان اور جانور میں 'جبلی' طور پر تمام عادات ایک جیسی ہیں، جیسے: جھوک لگنا، پانی پینا اور جنسی جبلت وغیرہ۔ لیکن جس چیز کی وجہ سے انسان کو تمام مخلوقات پر فضیلت ملی وہ 'عقل' تھی۔ یہی وہ 'ارادہ' وہ اختیار دیا گیا ہے۔ اسی اختیار کی بنیاد پر انسان کو اختیار کی بنیاد پر انسان نے کائنات

مسلمانوں کے کارنامے دیکھیں گے تو انکھت بدنیاں ہو جائیں گے۔ جیسے کہ کبھی 'ہم اپنی مونچھوں سے بس کھینچتے ہوئے نظر آئیں گے، کبھی 'ہم طویل طویل جھنڈے بناتے ہوئے عالمی ریکارڈ قائم کرنے کی کوشش کرتے ہیں اور کبھی 'ہم اپنے ماتھے سے زیادہ اخروٹ توڑتے ہوئے عالمی ریکارڈ بناتے نظر آئیں گے۔ جس دماغ کو استعمال کرنے کا ہنر غیروں نے ہم ہی سے سیکھا، ہم اس کے بالکل برعکس کھڑے ہیں۔ یہ ہیں ہمارے کارنامے۔

دنیا چاند پر پہنچ رہی ہے اور ہم اب یہ کوشش کر رہے ہیں کہ باہر کے دربار کا نذرانہ وصول کرنے کیلئے آن لائن سسٹم کی طرح متعارف کروایا جائے۔ جب یہ حال ہوگا تو کس منہ سے یہ کہیں گے کہ 'ہم افضل قوم' ہیں۔ وہ ہر روز ایک نئی چیز ایجاد کر رہے ہیں، ہر روز خبروں کے ذریعے پتہ چلتا ہے کہ آج کوئی نئی ایجاد ہوئی ہے۔ ہم میں اور ان میں جو فرق ہے اگر اسے سمجھ لیا جائے تو شاید ہم بھی 'سائنس' کے میدان میں اپنا حصہ ڈال سکیں۔ وہ فرق یہ ہے کہ ماضی اور حال میں مغرب نے مسلمانوں کو دبانے یا شکست دینے کی ہر ممکن کوشش کی۔ اس ضمن میں مورخین نے عجیب بات لکھی وہ یہ کہ جن زمانوں میں وہ مسلمانوں سے ایک ایک علاقہ چھین رہے تھے اور اپنا جھنڈا گاڑ رہے تھے 'عین اسی زمانے میں انھوں نے مسلم کتب خانوں میں پڑی بے شمار کتابوں کو اہتمام کے ساتھ چھاپا اور ان کے ترجمے کیے۔ انھوں نے سیاست کے معاملے کو لگا رکھا اور علم کے معاملے کو الگ... ابن بطوطہ کے سفر نامے کا ترجمہ روسی زبان میں اور یورپ کی اکثر زبانوں میں شائع ہوتا رہا۔'

اس کے برعکس ہماری طرف سے ایک عرصے تک زبان سیکھنے کی پابندی میں باقاعدہ فتاویٰ دیے گئے۔ ہماری خوش قسمتی اور بدقسمتی دونوں ہے۔ خوش قسمتی یہ ہے کہ ہمارے پاس 'قرآن' جیسی الہامی کتاب موجود ہے، جس میں لوہ و مرجان ہیں۔ اور بدقسمتی یہ ہے کہ ہم نے اس سے کچھ بھی حاصل نہیں کیا۔ اس کے برعکس مغرب مذہب سے دور ہو گیا، لیکن دوسرے معاملات میں ہر وہ کام کر گیا جو دین اسلام نے دیا ہے۔ مثال کے طور پر قرآن کہتا ہے کائنات 'مسخر کرڈ' (لقمان: 20) انھوں نے کر کے دکھا دیا۔ قرآن کہتا ہے 'غور و فکر کرڈ' (آل عمران: 191) انھوں نے کیا۔ قرآن نے جو سائنسی حقائق بیان کیے مغرب نے اس پر عمل کر کے دکھایا۔ اس کے برعکس ہم نے جو کام کیے وہ یہ کہ اہل مغرب نے جو سائنسی ایجادات کیں، ہم نے فوراً کہا کہ یہ تو 'قرآن مجید' میں موجود ہے۔ اس سے بڑھ کر آگے آئے تو یہاں تک کہا کہ دیکھا! چودہ سو سال قبل ہمارے قرآن میں یہ بات موجود تھی اور کافر اب نکال رہے ہیں۔ کیا اس پر فخر کیا جائے یا فحش اور شرمندگی؟ لیکن ہم فخر ہی کر رہے ہیں۔

آج بھی فخر جس بات پر ہے وہ یہ کہ قرآن ایسا یاد کرنا کہ ایک غلطی بھی نہ آئے لیکن 'بھیننے سے گریز'۔ ایک ہی باری میں زیادہ اخروٹ ماتھے سے توڑنا، لیکن جس کام کیلئے دماغ استعمال کرنے کو کہا گیا ہے، وہ نہیں کرنا۔ 'آزادی اظہار پر لکچر دینا، تاریخی اسلامی واقعات بیان کرنا، لیکن سوال کرنے پر پابندی عائد کرنا'۔ ماضی کے واقعات پر 'فخر تو کرنا، لیکن غلطیوں سے سبق نہیں سیکھنا' وغیرہ وغیرہ۔ حقیقت یہ ہے کہ ہم مغرب سے پیچھے نہیں بلکہ بہت پیچھے ہیں۔ ہم نے اپنی 'دانش' کہیں کھودی ہے۔ اب اسے جگانے کیلئے کسی 'مسحا' کے انتظار کے بجائے خود ہی جاگنا ہے۔ ورنہ ہم اپنے ماضی پر فخر کرتے رہیں گے اور غیر پتہ نہیں کہاں کہاں پہنچ چکے ہوں گے۔

کو 'مسخر' کر لیا۔ انسان کو اللہ تعالیٰ نے دماغ دیا ہے، اس کا صحیح استعمال کر کے ہی اس نے اپنے اور ایک جانور میں فرق کیا۔ مسلمانوں کی تاریخ دیکھی جائے تو عہد زوال سے قبل مسلمان اپنی عقل و خرد کی بنا پر تمام علوم میں دنیا کی ہر قوم پر حاوی تھے۔ مسلمانوں کی علمی عظمت کا اندازہ اس بات سے لگایا جاسکتا ہے کہ جارج سارٹن (Sarton George)، ایک مشہور کیمیا دان اور تاریخ دان تھا، جس نے پانچ جلدوں پر مشتمل سائنس کی تاریخ (science of history) لکھی، اس نے سائنس کی تاریخ کو چند ادوار میں تقسیم کیا ہے۔

اس کی تقسیم کے مطابق، ہر دور نصف صدی پر محیط ہوتا ہے۔ ہر نصف صدی کے دور کو وہ 'مرکزی شخصیت' کے ساتھ جوڑتا ہے، یعنی اس کے خیال میں ہر پچاس سال میں کوئی نہ کوئی ایسی شخصیت پیدا ہوتی ہے جو انسانیت پر اپنا ایسا 'تاثر' چھوڑتی ہے کہ آنے والے برسوں میں لوگ اس کی یاد کرتے ہیں۔ وہ '450 تا 500 قبل مسیح افلاطون کا دور قرار دیتا ہے۔ اس کے بعد کے ادوار کو ارسطو، اقلیدس اور ارسطیدس کا دور کہتا ہے۔ پھر 600 سے 700 تک کے زمانے کو اس نے چینی علما کا دور قرار دیا ہے۔ اس کے بعد 750 سے لے کر 1100 عیسوی تک اس کی تقسیم میں مسلسل جابر، خوارزمی، رازی، مسعودی، بیرونی، ابن سینا، ابن الہیثم اور عمر خیام کا دور ہے۔

سارٹن کے نزدیک ساڑھے تین سو سال تک بلا انقطاع صرف مسلم سائنس دانوں کا دور رہا ہے۔ جارج کی تقسیم کے مطابق 1100 عیسوی کے بعد پہلی بار مغربی اشخاص کا نام سائنس کی دنیا میں شروع ہوتا ہے، مثلاً: گیلارڈ، راجر بیکن، تاہم اس کے بعد 250 سال تک ابن رشد، نصیر الدین طوسی اور ابن النفیس کا ذہنی غلبہ یورپ پر قائم رہا۔ ابن النفیس وہ پہلا شخص ہے جس نے پہلی بار جسم کے اندر دوران خون کا امکان ظاہر کیا تھا۔ 'یعنی تقریباً چھ سو سال تک سائنس پر مسلمانوں کا غلبہ تھا۔

کون سی دریافت ایسی تھی، جس کی ایجاد مسلمانوں نے نہ کی ہو۔ وجہ کیا تھی؟ ان لوگوں نے اپنا فہمی 'دماغ' انسانیت کیلئے استعمال کیا۔ بعد میں مسلمانوں کی دیکھا دیکھی مغرب نے بھی یہی کیا۔ انھوں نے جنگ اور طاقت کے بجائے ایک دوسری تلوار یعنی 'اپنی دانش' کی طرف توجہ دی۔ یہ وہ وقت تھا جب مسلمان اپنی طاقت کے نشے میں دھت تھے اور یہی ان کے 'زوال' کی ابتدا تھی۔ جب کہ اہل مغرب نے جب تلوار زمینانہ میں رکھ کر 'علم کی تلوار' بلند کی تو یہی وہ وقت تھا جب ان کے عروج کی ابتدا ہوئی۔ اس کے بعد انھوں نے پیچھے مڑ کر نہیں دیکھا اور مسلسل ترقی کی منازل طے کرتے چلے جا رہے ہیں۔

اور آج حال یہ ہے کہ انھوں نے 'آئیٹیل سائنس' جیسی ایک ایسی چیز ایجاد کر لی کہ اب وہ ہمیں یعنی انسانوں کو سکھاتا ہے کہ کام کس طرح کیا جانا چاہیے۔ ہم اس سے تاریخ پوچھتے ہیں تو وہ بتا دیتا ہے۔ ہم اس سے کوئی پلاننگ پوچھتے ہیں تو وہ بتا دیتا ہے۔ حیرت کی بات یہ ہے کہ ہم ممتحنی دیر میں سوچتے ہیں، وہ اس سے پہلے کام کر کے بھی دے دیتا ہے۔ آگے مزید کیا کیا ہونے والا ہے، اس کا ہمیں کچھ نہیں پتہ، لیکن یہ ضرور ہے کہ اب یہ کام کر کے کا نہیں بلکہ مزید آگے چلتا رہے گا۔ اس کے برعکس ہم نے بالکل الٹ معاملہ اختیار کر لیا۔ ہم نے تحقیق کو پیچھے چھوڑ دیا ہے۔ 'علم و دانش' کیا ہوتی ہے، یہ صرف الفاظ کی حد تک ہے، عملی طور پر بہت دور ہیں۔ صرف پاکستان کے

سینما آرٹ: اب کچرے کے ڈبوں پر!

شبنم فراز

تھے، نوجوان، ان اداکاروں کے بالوں کے انداز اور پہناؤوں کی کاپی کرتے۔ صرف سینما ہال میں ہی نہیں فلموں کے پوسٹرز اور بل بورڈز مختلف دکانوں پر بھی لگے ہوتے۔ اکثر جگہ ٹاٹ کا پردہ سا دیوار پر لٹکا ہوتا جس پر مختلف فلمی پوسٹرز چپکا دیے جاتے۔ یہ دراصل پہلی کاسٹا اور آسان طریقہ تھا۔ جو فنکار یہ پوسٹرز پینٹ کرتے انہیں فلموں کے ٹکٹ کی رقم میں بھی رعایت ملتی تھی۔

ایک اور سینما آرٹ سے وابستہ فنکار احمد مہین کا کہنا ہے کہ جب وہ اپنے کیریئر کے عروج پر پہنچ چکے تھے، ڈیجیٹل انجی نے ہاتھ سے بنے ہوئے ٹکٹز کی جگہ لینا شروع کر دی تھی۔ یہی وہ وقت تھا جب پاکستانی فلموں کی تیاری میں ڈرامائی کی واقع ہوئی تھی۔ احمد نے تقریباً 18 سال قبل یہ پیشہ چھوڑ دیا تھا لیکن



پھر بھی وہ دن یاد کرتے ہیں جب ان کے پاس کام کی زیادتی کے باعث ایک دن کی چھٹی کا وقت بھی نہیں ہوتا تھا۔ احمد نے یہ بھی بتایا کہ لاہور کا رائل پارک، جو اب بھی فلمی کاروبار کیلئے جانا جاتا ہے، میں بہت سی ورکشاپس ہوا کرتی تھیں جہاں تجربہ کار کمرشل فنکار کام کرتے تھے اور طلبا کو سکھاتے تھے۔ رائل پارک کے ارد گرد بہت سے سینما گھر تھے۔ ان میں سے اب کچھ کمرشل تھیٹر اور کچھ پارکنگ لائسنس یارڈز میں تبدیل ہو چکے ہیں۔ 12 سال پہلے تک، تقریباً 100 کے قریب فنکار فلم ہو رہے تھے۔ ان کے پاس کام کر رہے تھے اور ان کے بہت سے طالب علم بھی تھے لیکن اب آپ کو شاید ہی کوئی ایسا فنکار ملے گا۔

یاد رہے کہ فلم بل بورڈ آرٹس کا کام ایک عام پیشہ سے بہت مختلف ہوتا ہے۔ فلم ہو رہے کیلئے عموماً 200 فٹ چوڑائی اور 40 فٹ لمبائی کے کیونوس پر کام کیا جاتا ہے۔ پیشہ اپنے کیونوس کو ٹکڑوں میں تقسیم کرتا ہے، مثلاً اگر اسے ہندو پنٹ کرنا ہے تو وہ اسے تین یا چار حصوں میں پینٹ کرتا ہے اور پھر ان حصوں کو بورڈ پر جوڑ دیتا ہے۔ درست اندازہ لگانے کیلئے گراف کا استعمال بھی کیا جاتا ہے۔ پہلے پینٹل سے کھر دے خاکے بنائے جاتے ہیں پھر رنگوں کو چمک دار اور پائیدار بنانے کیلئے ریوٹن اور سکس وائرل آئل سے رنگ بنایا جاتا تھا۔ سینما آرٹ کے زوال کے اسباب پر بات کرتے ہوئے احمد مہین کا کہنا تھا کہ کیونوسز سے فرق ضرور پڑا تھا مگر اصل مسئلہ یہ تھا کہ جب فلمیں کم بننے لگیں تو پورے پوسٹرز نے پہلی کام کم کر دیا اور پیسے بچانے لگے۔ وہ پیشہ کو پیسے دینے کے بجائے کیونوسز سے ڈیجیٹل پرنٹس حاصل کر لیتے۔ لیکن کسی پینٹنگ کی خوبصورتی کو ڈیجیٹل تصویر میں کبھی بھی نقل نہیں کیا جاسکتا۔

نواز ملتانی کا کہنا ہے کہ انہوں نے اس کام میں بہت کامیابی حاصل کی۔ ان کے ہاتھ سے بنے علامہ اقبال اور قائد اعظم وغیرہ کے پورٹریٹ چیف منسٹر ہاؤس پنجاب میں لگے ہوئے ہیں۔ اس کے علاوہ مینار پاکستان پر بے نظیر بھٹو کی پورٹریٹ بھی بنائی تھی جس کا معاوضہ ایک لاکھ تیس ہزار ملا تھا۔ 'لیکن اب حالات بدل چکے ہیں'۔ نواز نے آہ بھر کر کہا۔ کچرے کے ڈبوں پر پینٹ کرنے میں پیسے بہت زیادہ نہیں لگتے مگر نہ ہونے سے کچھ ہونا بہتر ہے اس لیے کام کر رہے ہیں مگر حکومت کو ہمارے لیے بھی سوچنا چاہیے۔ حکومت ہمارے لیے نئے مواقع پیدا کرے تاکہ سینما آرٹ سے وابستہ فنکاروں کی بڑی تعداد کو روزگار مل سکے جو جانے کہاں در بدر ہو چکے ہیں۔

لاہور کی سڑکوں پر نصب کچرے کے رنگ برنگ ڈبے لمحہ بھر کیلئے آپ کی توجہ کا مرکز بنتے ہیں اور آپ ٹھہر کر انہیں ضرور دیکھتے ہیں، کیونکہ ان ڈبوں پر آپ کو آرٹ کے بہترین نمونے نظر آتے ہیں۔ یہ آرٹ کبھی سینما گھروں کے پوسٹرز پر نظر آتا تھا لیکن اب قصہ پارینہ بنتا جا رہا ہے۔ 60 سالہ نواز ملتانی 12 سال کی عمر میں اپنے شوق کے ہاتھوں گھر سے بھاگ کر لاہور آگئے اور سینما آرٹ سے وابستہ ہو گئے تھے۔ انہوں نے اپنی عمر کے چالیس سال اس فن کو سیکھے اور اس کی ترویج میں لگا دیے، لیکن بدلتے ہوئے وقت نے سب کچھ بدل دیا۔ دھیرے دھیرے پاکستان کی فلم انڈسٹری زوال پذیر ہوئی اور

پھر کمپیوٹرز نے نواز ملتانی جیسے کیڈوں (اور شاید ہزاروں) فنکاروں کو بے روزگار کر دیا۔

نواز خوش نصیب ٹھہرے کہ انہیں اپنے فن کے اظہار کیلئے ایک نیا اور منفرد پلیٹ فارم مل گیا۔ اب وہ لاہور میں سڑکوں اور پارکوں میں لگائے گئے کچروں کے ڈبوں پر نقش و نگار اور تصاویر بنا کر اپنے گھر کا چولہا جلا رہے ہیں۔ یہ آرٹ کا پہلا ہفتہ تھا جب ہمیں کچرے کے انقطاع اور اس کی ری سائیکلنگ کے حوالے سے لاہور کے کئی اداروں میں جانے اور ان کا کام قریب سے دیکھنے کا موقع ملا۔ لاہور ویسٹ میٹجمنٹ کمپنی نے مختلف سڑکوں اور پارکوں میں کچرے کے ڈبے نصب کیے ہیں جنہیں دیدہ زیب بنانے کیلئے نواز ہی کی طرح سینما آرٹ سے وابستہ ان جیسے مزید سات افراد یہ کام کر رہے ہیں۔

پاکستانی فلم انڈسٹری کے زوال اور ڈیجیٹل دور نے دیگر کئی شعبوں کی طری سینما گھروں پر لگائے جانے والے پوسٹرز اور بل بورڈز کے کام کو بھی زوال سے دوچار کر دیا ہے۔ یہ پوسٹرز اور بل بورڈز فنکار ہاتھ سے پینٹ کرتے تھے۔ ان پر فلم میں کام کرنے والے معروف اداکاروں کی تصاویر اور دیگر تفصیلات درج ہوتی تھیں۔

یہ 70 اور 80 کی دہائی کی بات ہے جب پاکستان میں فلم سازی اور سینما آرٹ کا فین اپنے عروج پر تھا۔ سال میں تقریباً 100 کے قریب فلمیں بنا کرتی تھیں اور اس دور میں پاکستان بھر میں 13 سینما گھر تھے جہاں لوگ جوق در جوق فلمیں دیکھنے جایا کرتے۔ ان سینما گھروں کو بڑے سائز کے ہوڑنگ اور بل بورڈ سے سجایا جاتا۔ عموماً ان کا سائز 200 فٹ طویل اور 40 فٹ تک چوڑائی ہوتی۔ یہ طویل و عریض پوسٹرز عموماً کئی حصوں میں پینٹ ہوتے جنہیں بعد میں جوڑ دیا جاتا۔

نواز ملتانی ماضی کو یاد کرتے ہوئے بتاتے ہیں کہ ان کا تعلق ملتان شہر سے ہے لیکن کام سیکھنے کے شوق میں وہ 12 سال کی عمر میں لاہور آگئے اور کبھی چوک پر ہائس اختیار کر لی، جو اس کام کا گڑھ ہے۔ نواز کے گھر والے ان سے خفا تھے کہ وہ یہ کام کیوں کر رہے ہیں لیکن نواز نے پروا نہیں کی۔ وہ بتاتے ہیں کہ انہوں نے یہ فن کئی استادوں سے سیکھا جن میں حمید سرور، حاجی اجمل اور آغا مختار سرفہرست ہیں۔

سرگزشت کے بانی ایڈیٹر اور مصنف سید انور فراز اس دور کے حوالے سے بتاتے ہیں کہ وہ پاکستانی فلم انڈسٹری کا سنہری دور تھا۔ فلمی اداکار بے حد مقبول اور لوگوں کے آئیڈیل ہوا کرتے

حمیرہ ریاست علی رندھاوا

ایلو ویرا کا نئے دار پودا ہے جو ہزاروں سالوں سے، مختلف تہذیبوں میں اپنے مختلف فوائد کے لئے مشہور ہے۔ سائنسی ادب میں بھی اس پودے کو ایلو بارباڈینس کا نام دیا گیا

اسے باقاعدہ اپنے حسن کی حفاظت کے لیے استعمال کرتی رہیں۔ تاریخ سے پتا چلتا ہے کہ سکندر اعظم اور کرسٹوفر کولمبس کے زخمی فوجیوں اور ساتھیوں کا بھی اس سے علاج کیا جاتا تھا کیونکہ یہ جراثیم کش ہوتا ہے۔ قدیم یونانی طبی کتاب materiaDe

ایلو ویرا، نہایت مفید اثرات کا حامل پودا

اس کے پتوں میں پاربا سی جیل ہے جو 96 فیصد پانی پر مشتمل ہوتا ہے۔ اس جیل میں وٹامن اے، بی، سی۔ ای اور پروٹین موجود ہوتی ہے اور پروٹین میں 18 ضروری امینو ایسڈز، دیگر نامیاتی اور غیر نامیاتی مرکبات موجود ہوتے ہیں۔ اس پودے میں موجود جیل جسے ایلو بیکٹیکس کہا جاتا ہے، کو کھایا بھی جاتا ہے اور لگایا بھی جاتا ہے۔ ایلو ویرا کے پودے سے قبض کشا ادویات تیار کی جاتی ہیں۔ یہ جلد کیلئے بہت مفید ہے۔ اس میں ایٹی آکسیڈینٹ اور اینٹی بیکٹیئرل خصوصیات موجود ہیں۔ ایلو ویرا میں پولی فینول ہوتے ہیں جو طاقتور اینٹی آکسیڈنٹس ہیں۔ یہ نقصان دہ بیکٹیئر یا کی افزائش کو روکنے میں مدد دیتے ہیں جو انسانوں میں انفیکشن کا سبب بنتے ہیں۔ اس کے علاوہ یہ سوزش میں بھی مفید ہے۔ 1959ء میں ریاست ہائے متحدہ میں ایلو ویرا کو دوا کے طور پر استعمال کرنے کی منظوری دی گئی تھی۔

ورلڈ ہیلتھ آرگنائزیشن نے ایلو ویرا سے تیار شدہ ادویات کو مختلف بیماریوں کے علاج کے لئے مفید قرار دیا ہے۔ ایلو ویرا کو کئی قدیم تہذیبوں میں بطور دوا استعمال کیا جاتا رہا ہے۔ قدیم ہندوستان، مصر، یونان، میکسیکو، چین اور جاپان میں اس کے استعمال کے شواہد موجود ہیں۔ مصری ملکہ نِفرتیتی اور قلو پطیرہ

خواتین اور بارہ سال سے کم عمر بچوں کے لیے ایلو ویرا جیل کا استعمال ممنوع ہے۔ اس کے علاوہ بسن اور پیاز سے الرجی رکھنے والوں کو بھی ایلو ویرا جیل استعمال نہیں کرنی چاہیے۔ کسی بھی سرجری سے قبل بھی ایلو ویرا جیل کے استعمال سے بچنا ضروری ہے۔

الٹی کی نیچلر یونیورسٹی کی تحقیق اور جریدہ ریڈی ایشن آکولوجی اور ڈاکٹرز کے مطابق چھاتی کے کینسر میں استعمال ہونے والی ادویات میں بھی ایلو ویرا کا استعمال کیا جاتا ہے، اس سے تیار شدہ کریز کو چھاتی کے کینسر میں مفید قرار دیا گیا۔ اب اتنے فوائد کے بعد پڑھنے والوں پر لازم ہے کہ



نرسری سے گئے سمیت ایک ایلو ویرا کا پودا لائیں، گھر میں کے لان میں لگائیں، اس سے استفادہ کریں اور مہنگی بیوٹی کریز کو خیر باد کہہ دیں۔ یہ مہنگی بیوٹی کریز آپ کے حسن کو دوبالا کرنے کے بجائے اسے تباہ کرتی ہیں۔ اس لئے زیادہ سے زیادہ فطری علاج پر انحصار کریں۔

لیے آنکھوں کے گرد ایلو ویرا جیل کا استعمال آنکھوں کی بیماریوں اور ان کے گرد سیاہ حلقوں کو دور کرنے میں مدد دیتا ہے۔ اسے روزانہ رات کو سونے سے پہلے آنکھوں کے گرد لگانا چاہیے۔ ایگزیم اور چھل کی صورت میں یہ متاثرہ جلد سے سوکھا پن ختم کرنے میں معاون ہوتی ہے۔ ایلو ویرا جیل میں ایسے مادے ہوتے ہیں جو جلد کی چمک کو برقرار رکھنے میں معاون ہوتے ہیں۔

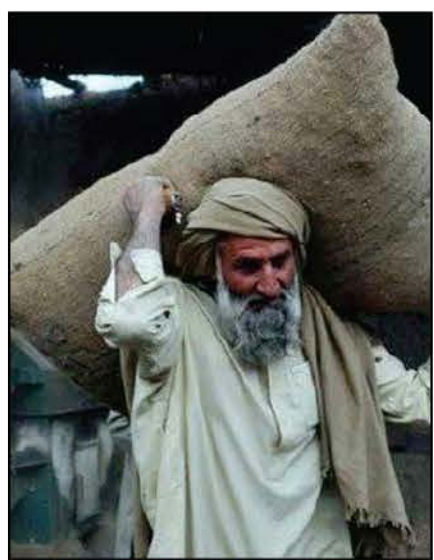
اس کے استعمال سے چہرے پر چھریاں نہیں پڑتیں اور جلد تونا رہتی ہے۔ ایلو ویرا جیل ان تکلیف دہ زخموں کا علاج کرتی ہے جو بونٹوں کے اطراف میں بنتے ہیں۔ اس کے علاوہ پلکوں کے بالوں کو گھٹانا کرنے کے ساتھ ساتھ ان کو نرم اور چمکدار بناتی

ہے، یہ ان کی لمبائی میں بھی اضافہ کرتی ہے۔ ایلو ویرا جیل کا ایک چھوٹا ٹیچ، تھوڑا سا آرٹھی کا تیل اور وٹامن ای کے دو کپسول اچھی طرح کس کر کے رکھ لیں، اس مرکب کو دو ہفتوں تک روزانہ سونے سے پہلے پلکوں پر لگانے سے لمبائی میں اضافہ ہوتا ہے۔ واضح رہے کہ حاملہ اور دودھ پلانے والی

یونین تحریک کی بحالی کے لیے کوششیں بھی ملک میں جاری ہیں۔ گذشتہ سالوں میں کراچی، اسلام آباد اور پاکستان کے دیگر شہروں میں اجلاس منعقد ہوئے ہیں جن میں ٹریڈ یونین

یہ المیہ صرف پرائیویٹ سیکٹر کے پیکس کا نہیں بلکہ یہی صورت حال مختلف شعبوں کے دیگر اداروں میں بھی پائی جاتی ہے۔ سرکاری اور نیم سرکاری اداروں میں ٹریڈ یونینز تو موجود ہیں لیکن وہ بھی اپنی بقاء کے لیے جیسے بنیادی مسئلہ سے دوچار ہیں اور یوں ہم کہہ سکتے ہیں کہ پاکستان میں ٹریڈ یونین تحریک انتہائی ذیوں حالی کا شکار ہے۔ ابھی ایک واقعہ ہوا کہ وزیراعظم شہباز شریف نے اپنی ذمے داریاں سنبھالتے ہی سرکاری اداروں میں ہفتے میں دو چھٹیوں کا خاتمہ کرتے ہوئے صرف اتوار کی چھٹی کو برقرار رکھا۔

تعب یہ ہے کہ اس حوالے سے ٹریڈ یونینز کی جانب سے کوئی نمایاں رد عمل سامنے نہیں آیا مگر موبائل اور واٹس ایپ کے ذریعہ بینکنگ انڈسٹری کے ملازمین سے اس فیصلے کے خلاف کراچی اور ملک بھر کے دیگر شہروں میں اسٹیٹ بینک آف پاکستان کے دفاتر اور پریس کلبز کے سامنے احتجاج کرنے کی اپیل کی گئی۔ حیرت انگیز حقیقت یہ ہے کہ یہ احتجاج ہوا اور اس



میں ہزاروں بینک ملازمین نے حصہ بھی لیا مگر تعب خیز امر یہ ہے کہ اس تحریک میں ہماری اطلاعات کے مطابق بینکنگ انڈسٹری کی کوئی ٹریڈ یونین یا آفیسرز ایسوسی ایشن شامل نہیں تھی، اور یہ کہ اس تحریک کی قیادت یا تنظیم کہیں ظاہر بھی نہیں ہوئی اور اس طرح اسے ہم ایک خودمختار تحریک بھی کہہ سکتے ہیں۔ ان تمام مایوس کن حقائق کے باوجود یہ ایک حقیقت ہے کہ ٹریڈ

حبیب الدین جنیدی

اب سے 136 سال قبل محنت کشوں کے حقوق کے حوالے سے امریکا کے شہر شکاگو میں قربانیاں دینے اور اس کی پاداش میں پھانسی پر چڑھائے جانے والے مزدور راہنماؤں کی یاد میں منایا جانے والا عالمی یوم محنت ایک مرتبہ پھر آپہنچا ہے۔ 136 ویں عالمی یوم محنت کے حوالے سے اگر ہم اپنے ملک میں مزدور تحریک اور ٹریڈ یونینز کا جائزہ لیتے ہیں تو صورت حال واضح ہوتی ہے کہ اس تحریک کو شدید مزاحمت کا سامنا ہے۔ سرکاری، نیم سرکاری اداروں اور حکومت کے زیر انتظام دیگر اداروں میں ٹریڈ یونینز موجود اور کسی حد تک متحرک بھی ہیں لیکن جہاں تک پرائیویٹ سیکٹر کا تعلق ہے تو صورت حال انتہائی ناگفتہ بہ ہے۔

صنعت کاروں کی اکثریت کی سوچ میں اب تک کوئی پروگریسو تبدیلی نہیں آئی ہے۔ وہ اب بھی مزدوروں کی یونینز کو اپنا حریف بلکہ غالب دشمن ہی سمجھتے ہیں اور انہیں پنپنے ہی نہیں دیتے۔ اس کا نتیجہ یہ نکلا ہے کہ حقیقی نمائندہ مزدور یونینز معدوم ہوتی جا رہی ہیں اور ان کی جگہ یہ دور پکٹ یونینز کے عروج کے لیے انتہائی سازگار ہے۔ ان حالات میں وہ جو کہا جاتا ہے کہ دیگ میں سے چند چاول نکال اور انہیں کچھ کر پوری دیگ کا اندازہ لگایا جا سکتا ہے۔

ہم پاکستان کی بینکنگ انڈسٹری کی ٹریڈ یونین موومنٹ کا اس حوالے سے جائزہ لیتے ہیں تو اس نتیجے پر پہنچتے ہیں کہ 1991 میں نجکاری کے بعد پرائیویٹ مالکان اور ان کی انتظامیہ نے شعبہ بینکاری میں ٹریڈ یونین تحریک کو تباہ و برباد کر کے رکھ دیا ہے اور اب وہاں جلعے ہوئے ٹیشن کی چند چنگاریاں تو موجود ہیں لیکن وہ بھی جلد ہی بجھ جائیں گی۔ اس انڈسٹری میں جس میں پرائیویٹائزیشن سے قبل یونینز کی ممبرشپ ہزاروں کی مجموعی ورک فورس کا 80 فی صد ہوتی تھی اب یہ صرف ایک فی صد رہ گئی ہے۔ افسران کی تعداد اب 99 فی صد ہے لیکن آفیسرز ایسوسی ایشن موجود ہونے کے باوجود لاپتا ہیں اور اب پاکستان کی بینکنگ انڈسٹری جس میں اس وقت بھی تقریباً 2 لاکھ افرادی ورکنگ فورس موجود ہے لیکن ان کا کوئی پرسنل حال نہیں اور وہ مکمل طور پر انتظامیہ کے رحم و کرم پر ہیں۔

بڑھے چلو کہ وہ منزل ابھی نہیں آئی

سات کروڑ سے زائد ہے لیکن ملک کی پارلیمان، سینیٹ آف پاکستان، قومی و صوبائی اسمبلیوں میں مزدوروں کا کوئی حقیقی نمائندہ موجود نہیں۔ مزدور تنظیموں کا یہ مطالبہ اب زور پکڑتا جا رہا ہے کہ ان کے طبقے کے لیے پارلیمان میں نشستیں مختص کی جائیں۔ پاکستان میں جب ہم مزدور تحریک کا جائزہ لیتے ہیں تو ہمیں شکاگو کے ان شہید مزدور راہنماؤں کی یاد آتی ہے کہ جنہوں نے اب سے 136 سال قبل محنت کشوں کے بنیادی حقوق کی بحالی کے لیے اور ان سے جانوروں کی طرح 18، 18 گھنٹے کام لینے کے خلاف امریکا کے شہر شکاگو میں علم بغاوت بلند کیا۔ اس تاریخی بغاوت کے نتیجے میں سات مزدور راہنماؤں کو صنعت کاروں کی عدالت نے پھانسی کے پھندے پر چڑھا دیا اور اپنے طور پر وہ اس خوش فہمی میں مبتلا ہوئے کہ انہوں نے تحریک کو تشدد کے ذریعے جکڑ ڈالا ہے لیکن یہ ان کی بہت بڑی بھول تھی جس تحریک کو ختم کرنے کا خواب انہوں نے دیکھا تھا وہ رفتہ رفتہ پوری دنیا میں بیداری کی ایک لہر کے طور پر پھیل گئی۔

دنیا کے تمام براعظموں میں ٹریڈ یونین منظم ہوئی، حقوق کے سرخ جھنڈے بلند کیے، کئی ریاستوں نے محنت کشوں کے سرخ جھنڈے اور ان کے حقوق کو اپنے ریاستوں کے بنیادی منشور میں شامل کیا اور آج تمام دنیا شکاگو کے شہداء کی یاد پورے جوش و خروش سے مناتی ہے، لیکن ان کو پھانسی کے تختے پر چڑھانے والے صنعت کار اور ان کے اشاروں پر کام کرنے والی نام نہاد انصاف کی عدالتیں تاریخ کے کوڑے دان کا حصہ بن چکی ہیں۔ ہمیں بحیثیت مجموعی ایک معاشرہ کے طور پر تاریخ سے سبق حاصل کرتے ہوئے کم زور طبقات اور مظلوموں کے حقوق کو مکمل طور پر تسلیم اور انہیں بحال کر دینا چاہیے اور اگر ایسا نہیں ہوتا تو کیا ہم کسی نئے یوم کی انتظار کر رہے ہیں؟

نمائندگان نے بڑی تعداد میں شرکت کی ہے اور مزدور تحریک کی کشتی کو نچھدر سے نکالنے کے لیے سوچ پچار اور لائحہ عمل بھی مرتب کیے ہیں۔

آئین میں 18 ویں ترمیم کے بعد شعبہ محنت کو مکمل طور پر صوبوں کو منتقل کر دیا گیا جس کے نتیجے میں صوبہ سندھ میں محنت کشوں کے حقوق کے تحفظ اور ٹریڈ یونین تحریک کی جدوجہد کو بڑھا دینے کے لیے متعدد قانون سازیاں کی گئیں۔ پی پی پی کی صوبائی حکومت نے اس ضمن میں جو تاریخی کام پائی حاصل کی اس کا اعتراف انٹرنیشنل لیبر آرگنائزیشن کے پاکستان میں ذمے داران نے بھی کیا ہے۔ صوبہ سندھ کی حکومت کی جانب سے کی گئی مثبت قانون سازیوں کی تقلید دیگر صوبائی حکومتوں نے بھی کی ہے لیکن جہاں تک قوانین پر اس کی اسپرٹ کے مطابق عمل درآمد کا تعلق ہے تو صورت حال انتہائی تشویش ناک ہے۔ بتایا جاتا ہے کہ پورے ملک میں پرائیویٹ سیکٹر کے اداروں میں حکومتوں کی جانب سے مقرر کردہ کم از کم اجرت کے قانون پر عمل درآمد ہی نہیں کیا جاتا، لیبر لار کے تحت کسی بھی ورکر سے 8 گھنٹے یومیہ سے زائد کام نہیں لیا جا سکتا لیکن اس کے برعکس بغیر کسی اور ٹائم ادائیگی کے 12، 12 گھنٹے کام لینے کی شکایت عام ہے۔ پرائیویٹ سیکٹر کے اداروں میں مزدوروں کی حقیقی یونین کا قیام اور اسے فعال رکھنا ایک بڑا مسئلہ ہے۔ مزدوروں کو تقرر نامہ (Appointment Letter) بھی جاری نہیں کیے جاتے اور اس طرح یہ لاکھوں محنت کش (EOBI)، ورکرز ویلفیئر بورڈ اور سوشل سیکورٹی کے اداروں سے ملنے والی سہولیات جن میں بڑھاپے کی پنشن، طبی سہولیات، میرٹج گرانٹ، فونگی گرانٹ اور مفت تعلیم اور مکان کے حصول سے محروم رہتے اور ادارے سے بڑھاپے کی عمر میں خالی ہاتھ بے یار و مددگار اپنے گھروں کو چلے



ہے کہ اپنی ضروریات کو خود پورا کرنے کے قابل بنو، کسی پر منحصر نہ رہو اور اپنا خیال خود رکھو، اسی لیے ہماری توجہ اپنی انفرادی



ضروریات کو پورا کرنے پر مرکوز ہوگئی ہے۔ شادی کی تقریب، خاندانی میل ملاپ یا سماجی مواقعوں پر بھلے ہی ہم لوگوں سے گھرے ہوں لیکن ان سے معنی خیز گفتگو نہ کرنے کی وجہ سے ہم اپنے اندر گہرائی تک اکیلا پن محسوس کرتے ہیں۔ اپنی عمر کے 30 کے پیٹھ میں آئی ٹی پروفیشنل کی حیثیت سے کام کرنے والی سارہ* کہتی ہیں کہ 'اگرچہ ہم سوشل میڈیا پر لوگوں سے سطحی طور پر تعلق تو قائم کر لیتے ہیں لیکن اپنی حقیقی زندگی میں لوگوں سے گہرے تعلقات قائم کرنے سے اکثر قاصر رہتے ہیں کہ جن سے ہم اپنے مسائل، خوشیاں اور غم بانٹ سکیں۔'

وہ مزید کہتی ہیں کہ 'انسٹاگرام پر میرے ایک ہزار فالوورز ہیں اور کم و بیش اتنے ہی لوگ فیس بک کے ذریعے جڑے ہیں۔ مگر جب میں ذہنی اور جذباتی طور پر مشکلات کا سامنا کر رہی تھی اس وقت مجھے اس بات کا اندازہ ہوا کہ ان میں سے کوئی بھی ایسا نہیں کہ جس سے میں اپنے احساسات کا اظہار کر سکوں۔ میں نے خود کو بہت ہی تنہا پایا اور احساس ہوا کہ یہ ساری دوستیاں کس قدر بے معنی تھیں۔'

ذہنی صحت کی بحالی کے مراکز جیسی خدمات ایک انسان کی سب سے بڑی اور بڑی حد تک نظر انداز کی گئیں نفسیاتی ضروریات کو پورا کرتی ہیں۔ نفسیاتی ضروریات یہ تقاضا کرتی ہیں کہ آپ کو دیکھا اور سنا جائے۔ لوگ اکیلے پن، تعلقات میں مسائل، غصے پر قابو نہ پانے، خودکشی کی سوچ، اسکول یا دفتر میں درپیش مسائل اور مختلف چیزوں کی لت میں پڑ جانے جیسی وجوہات کی بنا پر فون کے ذریعے ان مراکز سے رابطہ کرتے ہیں اور ان پر کوئی رائے قائم کیے بغیر مدد فراہم کی جاتی ہے۔ 49 سالہ ڈورین* اپنی دو بیٹیوں کو شوہر کے بغیر تنہا پال رہی ہیں۔ انہیں خوشی ہے کہ ذہنی صحت کی بحالی کے مرکز پر ان کی بات سننے والا کوئی شخص موجود ہے، وہ اس بات کی اہمیت کا اقرار کرتے ہوئے کہتی ہیں کہ 'میں جانتی ہوں کہ آپ میرے مسائل حل نہیں کر سکتے مگر جب کسی ایسے شخص سے بات کرتے ہیں جو آپ کی بات کو اہمیت دیتا ہے تو بڑی تسلی ملتی ہے۔ اگر آپ لوگ یہاں میری بات سننے کے لیے موجود نہیں ہوتے تو نا جانے میں کہاں جاتی یا کیا کر بیٹھتی۔'

یورپ، ایشیا، شمالی امریکا اور آسٹریلیا میں ہونے والے متعدد مطالعوں سے یہ ثابت ہوتا ہے کہ جتنا زیادہ آپ مادیت پسند اور حرص و ہوس میں مبتلا رہیں گے اتنا ہی زیادہ آپ الجھنوں اور اداسیوں کی زد میں آئیں گے۔ آئی فون یا تنخواہ میں اضافے جیسی مادی چیزیں ابتدائی طور پر تو خوشیاں فراہم کر سکتی ہیں۔ مگر کچھ وقت بعد وہ چیزیں بھی پرانی ہو جاتی ہیں اور پائیدار خوشیاں فراہم نہیں کر سکتی، نہ ہی آپ اپنی زندگی بھر پورا انداز میں گزارنے لگیں گے۔

سماجی موازنے اور خود کو دوسروں کے برابر بنانے کا دباؤ یا پھر کون سی گاڑی چلانی ہے یا اپنے بچے کی شادی کی

اٹھاتے ہیں۔ اینٹی ڈپریشن ڈوائیاٹ لینے اور ذہنی صحت کی بحالی کے سفر کے اپنے 10 سالہ تجربے کی بنیاد پر وہ کہتے ہیں کہ 'اگرچہ ادویات سے قلیل المدت فائدہ تو حاصل ہوتا ہے لیکن یہ اپنا عادی بنا دیتی ہیں اور بنیادی مسائل ٹھیک کرنے کے بجائے محض علامات کا علاج کرتی ہیں۔'

ڈپریشن اور انزائی کی زیادہ تر وجوہات کا تعلق ہماری بائیولوجی سے زیادہ ہمارے ماحول اور طرز زندگی سے ہے۔ چنانچہ ڈپریشن اور انزائی کسی عدم توازن کا نہیں بلکہ زندگی کے تجربات پر ہمارے رد عمل کا نتیجہ ہے۔ آج کل ڈپریشن اور انزائی کے شکار افراد کی تعداد میں اضافے کی ایک بڑی وجہ معاشرے کے دیگر افراد سے بڑھتا عدم تعلق ہے۔ تعلق قائم کرنا ہم انسانوں کی فطرت میں ہے، ہم قبائل میں جنم لینے والی، اپنے پیاروں کے ہاتھوں پالی پوی جانے والی اور اپنی شخصیت کو اپنے معاشرے کے رنگ میں ڈھالنے والی مخلوق ہیں۔ مگر افسوس کے ساتھ دور

ہمارے ارد گرد ڈپریشن اتنا عام کیوں ہو گیا ہے؟

رہے ہیں۔ جب عمر کے ہر حصے سے تعلق رکھنے والے افراد کو انزائی یا گھبراہٹ، ڈپریشن اور خودکشی کی طرف مائل ہونے کے ساتھ ذہنی صحت سے جڑے متعدد مسائل کا شکار پاتی ہوں تو جسم میں کچھ ہی دوڑ جاتی ہے۔

آج بھی یہ تصور عام پایا جاتا ہے کہ ان مسائل کی بڑی حد تک ذمہ دار ہماری بائیولوجی ہے: مثلاً اکثر یہ بات سننے کو ملتی ہے کہ ہمارے جینز ہمیں پہلے کے مقابلے میں زیادہ کمزور بنا رہے ہیں یا پھر ان مسائل کا سبب دماغ میں کیمیائی عدم توازن ہے۔

اینٹی ڈپریشن ڈوائیاٹ کو آج بھی علاج کا اولین طریقہ تصور کیا جاتا ہے مطلب یہ کہ ان مسائل کا واحد مناسب حل ادویات کے استعمال کو قرار دیا جاتا ہے۔ تاہم

جان ہری اپنی کتاب لوسٹ کنکیشن میں ان روایتی تصورات اور غلط فہمیوں پر اعتراض

ماہرین تاقی

25 سالہ ماڑہ کہتی ہیں 'میں اپنی ملازمت کھو چکی ہوں اور مکان کا کرایہ دینا بھی محال ہو گیا ہے۔ میں اپنی تعلیم جاری رکھنا چاہتی ہوں لیکن کالج کی فیس کے لیے پیسے نہیں ہیں۔ نہ کوئی سہارا ہے اور نہ ہی دنیا میں کوئی ایسا ہے جسے میری پرواہ ہو، اسی لیے اکثر خود سے پوچھتی رہتی ہوں کہ میں نے اس دنیا میں جنم ہی کیوں لیا۔ میرے چینی یا امرنے سے کیا کسی کو کوئی فرق پڑے گا؟ 'نو رٹو میں واقع ذہنی صحت کی بحالی کے مرکز میں اپنی شفٹ کے دوران میں جب ایسی باتیں سن کر اپنے گھر کی راہ لیتی ہوں تو پورے راستے مجھ پر خاموش طاری رہتی ہے۔ میں نے ذہنی صحت کی بحالی کے مرکز میں عالمی وبا کے دوران کام کرنا شروع کیا اور وہاں یہ جان کر مجھ پر جہتوں کے پہاڑ ٹوٹے کہ ذہنی صحت سے متعلق مسائل کس قدر عام ہوتے جا





امجد علی صاحب

ہم ایک مشکل، طویل اور دشوار گزار سفر طے کر کے جب سری کالام جھیل تک پہنچے اور اس پر پہلی نظر پڑی تو ماضی کے تجربات کے برخلاف زیادہ مزہ نہیں آیا بلکہ اگر یہ کہا جائے کہ یہاں تک

دوپہر کا کھانا کھانے اور تھوڑا سا آرام کرنے کے بعد جب سفر کا آغاز کریں تو اپنی سیٹ بیلٹ کس کر باندھیے کیونکہ اصل امتحان شروع ہوا چاہتا ہے۔ کالام سے آگے گھنے جنگل میں ایک دور باہا آتا ہے، جہاں سے ایک راستہ اتر دڑا اور گوجر گراں کی طرف نکلتا ہے جبکہ دوسرا مہلتان کے علاقے سے ہوتے ہوئے جھیل مہوڈنڈ، کنڈل شئی جھیل (جسے عام طور پر جھیل سیف اللہ کے نام سے پکارا جاتا ہے)، ڈونچار آبشار اور سری کالام جھیل تک نکلتا ہے۔ یعنی ایک ٹکٹ میں 4 مزے۔ اس میں کوئی شک نہیں کہ سری کالام جھیل تک کا سفر بہت صبر آزما ہے، مگر اس کی یادیں ذہن پران مٹ نقوش چھوڑ جاتی ہیں۔ راستے میں مشہور گلیشیر چشمہ شفا



آنے سے متعلق اپنے فیصلے پر پچھتاوا بھی ہوا تو غلط نہیں ہوگا۔ ایسا اس لیے ہوا کہ یہ شیطان گوٹ، کنڈول یا پھر وراں جھیل کے مقابلے میں کافی چھوٹی تھی، مگر جب ہم نے اس جھیل کو پہاڑی پر چڑھ کر دیکھا تو ہمارے خیالات یکسر بدل گئے اور ہماری حیرت کی انتہا ہی نہ رہی کیونکہ خالق کائنات نے اسے بالکل دل کی شکل دی ہوئی ہے۔ ہم اس جھیل تک کیسے پہنچے یہ جاننے کے لیے آئے آپ بھی سری کالام جھیل کے اس سفر میں ہمارے ہم سفر بنیے۔ سری کالام جھیل تک پہنچنے کے لیے سوات کے مرکزی شہر یگانورہ سے بحرین تک کا راستہ ایک پکی سڑک کی شکل میں موجود ہے۔ حالیہ سیلاب نے 2 مقامات پر سڑک کو متاثر کیا ہے مگر پھر بھی سفر میں دشواری کا سامنا نہیں کرنا پڑتا۔ ضلع سوات کے صدر مقام سیدو شریف سے 57 سے 58 کلومیٹر کا یہ راستہ باآسانی ڈیزہ گھنے میں طے کیا جاسکتا ہے۔

سفر صبح سویرے شروع کرنا بہتر ہوگا۔ بحرین بازار کو کہ حالیہ سیلاب کی وجہ سے کافی متاثر ہو چکا ہے مگر پھر بھی بحرین ہی میں کسی چائے کے کھوکھے میں ناشتہ کیا جاسکتا ہے۔ ملک کے دیگر سیاحتی علاقوں کی نسبت بحرین بازار میں ریستورنس کی قیمتیں مناسب ہیں۔ بحرین سے آگے کئی مقامات پر حالیہ سیلاب کی وجہ سے سڑک بہہ چکی ہے مگر پھر بھی 2 سے ڈھائی گھنٹے کے سفر کے بعد کالام تک پہنچا جاسکتا ہے۔ کالام بازار میں ایک سے ایک اچھا ریستورنٹ موجود ہے، جہاں مقامی اور غیر مقامی کھانے مناسب داموں مل جاتے ہیں۔ کالام بازار کی ایک اور خصوصیت یہ بھی ہے کہ اس میں آپ کو ضرورت کی ہر چیز باآسانی مل سکتی ہے۔

خاص خیال نہیں رکھتے جس کی وجہ سے مجبوراً کنڈل شئی میں رات گزارنے کو جی چاہتا ہے۔ کنڈل شئی سے آگے جھیل پنغال بھی ہے جس کے کنارے ٹینٹ لگا کر سکون سے رات بسر کی جاسکتی ہے۔ جھیل پنغال وسعت کے لحاظ سے مہوڈنڈ

دل نما ”سری کالام جھیل“ کی سیر

اور کنڈل شئی سے کافی بڑی ہے۔ رات گزارنے کے لیے تیسری جگہ ڈونچار آبشار ہے۔ یہاں چرواہوں کے کچے کوٹھے بھی ہیں۔ ڈونچار آبشار اور دریائے سوات کے زمرہ رنگ کے پانی کے درمیان ٹینٹ لگا کر رات گزارنے کا بھی الگ ہی مزہ ہے۔

اگر رات مہوڈنڈ جھیل میں گزارنی جائے تو اگلے روز ناشتہ بھر پور طریقے سے کرنا چاہیے کیونکہ آگے کا سفر پیدل اور صبر آزما ہے۔ جھیل پنغال کے کنارے ایک راستہ آگے کے سفر کے لیے نکلتا ہے۔ مہوڈنڈ اور کنڈل



شئی کے 10 منٹ کا پیدل فاصلہ ہے جو گاڑی کی مدد سے بھی طے کیا جاسکتا ہے۔ پھر کنڈل شئی سے آگے جھیل پنغال تک بھی 10 منٹ ہی کا پیدل راستہ ہے۔ کالام سے پنغال تک فوراً بائے فوراً گاڑی کی مدد سے 3 سے ساڑھے 3 گھنٹے کی مسافت ہے۔ جھیل پنغال سے آگے درمیانی چال چلتے ہوئے 2 گھنٹے کی

پہنچا جاسکتا ہے۔ سری کالام جھیل تک ہائیڈنگ بتدریج سخت ہوتی جاتی ہے۔ پہلے 3 گھنٹے کی ہائیڈنگ عمومی ہے۔ اس میں بڑے بڑے پتھروں (بولڈرز) کا سامنا نہیں کرنا پڑتا جبکہ اس سے آگے صبر آزما مرحلہ ہے۔ پورے راستے میں کوئی درجن بھر آبشار دعوت نظر آتی ہیں۔ ڈونچار آبشار سے آگے سری کالام جھیل کی چراگاہیں شروع ہوجاتی ہیں جہاں مقامی لوگ اپنے مال مویشی چرانے لاتے ہیں اور کچے کونٹوں میں رہائش پذیر ہوتے ہیں۔ یہ علاقہ کیسپنگ کے لیے موزوں ترین ہے کیونکہ یہاں پر خونخوار جانور یا درندے نہیں ہوتے۔ ہمارے گائیڈ نے ہمیں بتایا کہ یہ جگہ کالام کا آخری سرا ہے، اس لیے اسے ہم سری کالام کہتے ہیں۔ یہاں سے آگے کالام کی حدود ختم ہوجاتی ہیں۔ مٹی کے وسط سے تمبر کے وسط تک کا دورانیہ اس جھیل کی سیر کے لیے موزوں ترین وقت ہے۔ جھیل چونکہ الپائن زون میں ہے اس لیے اس کے ارد گرد چوٹیاں جنگلات سے



عاری ہیں۔ خود جھیل کے پاس درخت یا جھاڑی وغیرہ دیکھنے کو نہیں ملتے۔ سطح سمندر سے اس کی بلندی تقریباً 3 ہزار 663 میٹر (12017 فٹ) ہے۔ سری کالام جھیل کی کئی خصوصیات ہیں جن میں سے پہلی تو یہی ہے کہ یہ جھیل بالکل دل کی طرح دکھتی ہے۔ دوسری خصوصیت یہ ہے کہ یہ جھیل برقیلی چوٹیوں کے درمیان واقع ہے اور تیسری خصوصیت یہ ہے کہ اس کے کنارے ٹینٹ لگا کر رات گزارنی جاسکتی ہے۔

پیدل مسافت کے بعد باآسانی ڈونچار آبشار تک پہنچا جاسکتا ہے۔ تصاویر لینے کے لیے یہ بہت ہی اچھی جگہ ہے۔ اوپر سے گرتا پانی اتنا شور مچاتا ہے کہ کان پڑی آواز سنائی نہیں دیتی۔ ڈونچار آبشار کو مقامی لوگ پنچو آبشار بھی کہتے ہیں۔ لفظ پنچو کو اردو میں چیخ کہتے ہیں۔ چلتے چلتے آگے راستے میں ایک لکڑی کا بنا پل نظر آئے گا۔ اسے پار کرتے ہوئے آگے ڈور سے آبشار دکھائی دیتی ہے جس کی پھوار ڈور ڈور تک اڑتی نظر

سیاست میں سرگرم رہے ہیں۔ تامل ناڈو کے سری لنکن تاملوں کے ساتھ تعلقات بھی نہایت گہرے ہیں۔ سری لنکا میں خانہ جنگی کے دوران تامل ناڈو کے عوام نے سری لنکن تاملوں کے لیے ہمدردی اور حمایت کا اظہار کیا۔ بہت سے پناہ گزین تامل ناڈو آئے اور یہاں آباد ہوئے۔ LTTE اور تامل علیحدگی پسند تحریکوں کے حوالے سے بھی تامل ناڈو کے سری لنکن تاملوں کے ساتھ تعلقات بھی نہایت گہرے اور جذباتی نوعیت کے رہے ہیں۔

سری لنکا میں تاملوں اور سنہالی حکومت کے درمیان کئی دہائیوں تک جاری رہنے والی خانہ جنگی نے تامل ناڈو کی سیاست، سماج اور عوامی جذبات پر گہرا اثر ڈالا۔ تامل ناڈو کے عوام خود کو نسلی، لسانی اور ثقافتی طور پر سری لنکن تاملوں کے قریب سمجھتے ہیں، اسی لیے جنگ کے دوران وہاں کے عوام، طلباء تنظیموں، سیاسی جماعتوں اور فلمی شخصیات نے کھل کر سری لنکن تاملوں کے حق میں آواز اٹھائی۔ ہزاروں پناہ گزین تامل ناڈو منتقل ہوئے جنہیں مقامی سطح پر پناہ اور ہمدردی ملی۔ اسی تناظر میں LTTE اور دیگر تامل علیحدگی پسند تحریکوں کے بارے میں بھی ریاست میں ایک پیچیدہ مگر جذباتی موقف پایا جاتا رہا۔ اگرچہ بھارت کی مرکزی حکومت نے بعد ازاں LTTE پر پابندی عائد کر دی تھی، خاص طور پر سابق بھارتی وزیر اعظم راجیو گاندھی کے قتل کے بعد، لیکن اس کے باوجود تامل ناڈو میں آج بھی سری لنکن تاملوں کے انسانی حقوق، شناخت اور سیاسی تحفظ کے مسئلے کو ایک اہم عوامی اور سیاسی موضوع سمجھا جاتا ہے۔

وہ جس کی سیاسی کامیابی صرف ایک فلمی ستارے کی مقبولیت کا نتیجہ نہیں بلکہ تامل ناڈو کے بدلتے ہوئے سماجی اور سیاسی مزاج کی عکاس بھی ہے۔ نوجوان نسل، متوسط طبقے اور پہلی بار ووٹ دینے والے لاکھوں افراد روایتی جماعتوں سے ہٹ کر نئی قیادت، شفاف طرز حکومت، روزگار، بہتر تعلیم، ٹیکنالوجی اور کرپشن کے خاتمے کی امید لے کر وہ جس کی طرف متوجہ ہوئے ہیں۔

اب اصل امتحان وہ ہے کہ اسے شروع ہوتا ہے کہ آیا وہ فلمی مقبولیت کو مزید سکھرائی، مضبوط پالیسیوں اور عوامی فلاح میں تبدیل کر پاتے ہیں یا نہیں۔ عوام ان سے صرف جذباتی نعروں نہیں بلکہ عملی تبدیلی، بہتر طرز سکھرائی اور ایک جدید، ترقی یافتہ اور ہم آہنگ تامل ناڈو کی توقع رکھتے ہیں۔ تامل ناڈو کی سیاست ہمیشہ نظریات، ثقافت، زبان اور عوامی شعور کے گرد گھومتی رہی ہے، اور وہ جس کی آمد نے اس روایت میں ایک نیا باب ضرور کھول دیا ہے۔ اگر وہ عوامی اعتماد پر پورا اترنے میں کامیاب رہے تو ممکن ہے جنوبی ہندوستان میں ایک نئی سیاسی نسل جنم لے، جو فلمی شہرت سے آگے بڑھ کر حقیقی عوامی خدمت اور سماجی ترقی کی علامت بن جائے۔



علاقوں سے بلند ہے اور یہاں تعلیم، تحقیق اور ٹیکنالوجی کے میدان میں غیر معمولی ترقی ہوئی۔ انجینئرنگ، میڈیکل، آئی ٹی اور سائنسی تحقیق میں تامل نوجوان پوری دنیا میں اپنی صلاحیتوں کا لوہا منوار رہے ہیں۔ چینی، کومنیون اور مدورائی جیسے شہر جنوبی

مسرور احمد

اگرچہ پاکستان بھارت کا ہمسایہ ملک ہے لیکن پاکستانیوں کی بھارتی سیاست میں دلچسپی نہ ہونے کے برابر رہتی ہے اور عوام

فلمی سپراسٹار وجے اور جنوبی بھارت کا بدلتا سیاسی منظر نامہ

آباد ہیں۔ تامل مسلمان اپنی الگ ثقافتی شناخت رکھتے ہیں اور تامل زبان میں مذہبی وادنی خدمات انجام دیتے رہے ہیں۔ یہاں کے مسلمانوں میں تعلیم کا رجحان نسبتاً بہتر سمجھا جاتا ہے۔ تامل ناڈو کے معروف مسلم رہنماؤں میں سابق ہندوستانی صدر بی جے عبدالکلام کا نام سب سے نمایاں ہے۔ اگرچہ ان کا تعلق ایک سادہ ماہی گیر خاندان سے تھا، مگر وہ ہندوستان کے عظیم سائنسدان اور بعد ازاں صدر جمہوریہ بنے۔

انہیں "میزائل مین آف انڈیا" بھی کہا جاتا ہے۔ ڈاکٹر کلام نہ صرف مسلمانوں بلکہ پورے بھارت کے لیے علم، انکساری اور حب الوطنی کی علامت سمجھے جاتے ہیں۔

اس کے علاوہ انڈین یونین مسلم لیگ اور دیگر جماعتوں سے وابستہ کئی مسلم سیاستدان بھی ریاستی

بھارت کے تعلیمی اور صنعتی مراکز سمجھے جاتے ہیں۔ یہی وجہ ہے کہ عالمی کمپنیاں یہاں سرمایہ کاری کرتی ہیں اور اسے ہندوستان کا ایک اہم صنعتی حب قرار دیا جاتا ہے۔ اکثر برصغیر میں جنوبی ہندوستان کے لوگوں کی رنگت کے بارے میں تعصبانہ رویے دیکھنے کو ملتے ہیں، لیکن تامل ناڈو نے بارہا ثابت کیا ہے کہ ذہانت، تخلیقی صلاحیت اور علمی برتری کا تعلق رنگ سے نہیں بلکہ تعلیم، تہذیب اور محنت سے ہوتا ہے۔ تامل معاشرہ عمومی طور پر عملی سوچ، محنت اور میرٹ کو اہمیت دیتا ہے۔ یہاں کے لوگ فن، موسیقی، ادب، سائنس اور فلم سازی میں نمایاں مقام رکھتے ہیں۔ جنوبی ہندوستان کی فلم انڈسٹری نہ صرف بھارت بلکہ دنیا بھر میں اپنی تکنیکی مہارت اور مضبوط کہانیوں کی وجہ سے مشہور ہے۔

وہ جس کی مقبولیت بھی اسی فلمی ثقافت کا حصہ ہے۔ ان کا پورا نام جوزف وجے چندر شکھر ہے۔ ان کے والد عیسائی اور والدہ ہندو تھیں، جس سے جنوبی بھارت کے مذہبی تنوع کی جھلک ملتی ہے۔ وجے نے کئی دہائیوں تک فلمی دنیا پر پورا کیا اور ان کی فلمیں باکس آفس پر ریکارڈ کامیابیاں حاصل کرتی رہیں۔ تاہم 2024 میں انہوں نے سیاست میں باقاعدہ قدم رکھتے ہوئے اپنی جماعت تملگا مپیری کڑم قائم کی۔ صرف دو سال کے اندر ان کی جماعت نے تامل ناڈو کی روایتی سیاسی قوتوں، یعنی DMK اور AIADMK کو سخت چیلنج دے دیا۔ تامل ناڈو کی سیاست کی ایک دلچسپ حقیقت یہ ہے کہ یہاں فلمی ستارے ماضی میں بھی اقتدار تک پہنچتے رہے ہیں۔ مشہور اداکار ایم جی رام چندرن (MGR) اور جے للیتھا بھی فلمی دنیا سے سیاست میں آئے تھے اور برسوں حکومت کرتے رہے۔ اس لیے وجے کی کامیابی جنوبی ہندوستان کی سیاسی روایت سے مکمل طور پر الگ نہیں، لیکن ان کی کامیابی کی رفتار حیران کن ضرور ہے۔ نوجوان ووٹرز، خواتین اور متوسط طبقے میں ان کی مقبولیت نے انہیں نئی سیاسی قوت بنا دیا ہے۔

تامل ناڈو کا سماجی ماحول ہندوستان کی نسبت زیادہ لبرل اور ترقی پسند سمجھا جاتا ہے۔ یہاں ذات پات کے خلاف سماجی تحریکیں چلیں، خواتین کی تعلیم پر زور دیا گیا اور مذہبی شدت پسندی نسبتاً کم دیکھی گئی۔ دراوڑی تحریک نے مذہبی بالادستی اور ذات پات کے نظام کے خلاف شعور بیدار کیا۔ یہی وجہ ہے کہ یہاں لوگ سیاسی شعور رکھتے ہیں اور شخصیت پرستی کے باوجود پالیسی اور عوامی مسائل پر گفتگو بھی کرتے

کے پاس بھارتی سیاست کے بارے میں بہت محدود معلومات ہیں۔ خاص طور پر جنوبی بھارت کی ریاستوں بارے میں عوام کے پاس معلومات صرف فلموں کی حد تک ہیں۔ پاکستان کے تناظر میں دیکھا جائے تو بھارت کی ریاستی سیاست اکثر وفاقی سیاست سے مختلف رخ اختیار کرتی ہے۔ پاکستان میں جہاں زیادہ توجہ قومی سیاست اور اسٹیبلشمنٹ کے کردار پر مرکوز رہتی ہے، وہیں بھارت میں ریاستی حکومتیں تعلیم، صحت، صنعت، زبان اور مقامی شناخت کے معاملات میں کافی خود مختاری رکھتی ہیں۔ تامل ناڈو، کیرالہ اور کرناٹک جیسی ریاستیں اپنی مضبوط معیشت، تعلیم اور صنعتی ترقی کی وجہ سے الگ شناخت رکھتی ہیں۔ اسی لیے بھارتی سیاست کو سمجھنے کے لیے صرف دہلی نہیں بلکہ ریاستی سیاست کو سمجھنا بھی ضروری ہے۔

جنوبی بھارت کی ریاست تامل ناڈو ہمیشہ سے ہندوستان کی سیاست، ادب، فن، تعلیم اور سماجی شعور کا ایک منفرد مرکز رہی ہے۔ یہاں کے لوگ اپنی زبان، ثقافت اور تہذیب پر جس شدت سے فخر کرتے ہیں، اس کی مثال پورے برصغیر میں کم ہی ملتی ہے۔ حالیہ برسوں میں جنوبی ہند کے معروف اداکار تھاپتی وجے نے سیاست میں قدم رکھ کر تامل ناڈو کی روایتی سیاست کو ہلا کر رکھ دیا۔ ان کی جماعت تملگا مپیری کڑم (TVK) نے 2026 کے اسمبلی انتخابات میں حیران کن کامیابی حاصل کی اور ہائیو سے جاری سیاسی اجارہ داری کو چیلنج کر دیا۔ اگرچہ اپنی حکومت سازی کا عمل مکمل طور پر واضح نہیں، تاہم وجے کی جماعت ریاست کی سب سے بڑی جماعت بن کر ابھری ہے۔ تامل ناڈو کی تاریخ دو ہزار سال سے بھی زیادہ پرانی ہے۔ یہ خطہ قدیم دراوڑی تہذیب کا مرکز سمجھا جاتا ہے۔ یہاں چولا، پانڈیا اور چیراچیری عظیم سلطنتیں قائم رہیں جنہوں نے سمندری تجارت، ادب اور فن تعمیر میں حیرت انگیز ترقی کی۔ تامل زبان دنیا کی قدیم ترین زندہ زبانوں میں شمار ہوتی ہے اور تامل لوگ اپنی زبان کے تحفظ کے لیے ہمیشہ سرگرم رہے ہیں۔ یہی وجہ ہے کہ تامل ناڈو میں ہندی یا اردو زبان کے نفاذ کے خلاف کئی بڑی تحریکیں بھی چلیں۔ یہاں کی سیاست بھی زیادہ تر علاقائی شناخت اور ثقافتی شعور کے گرد گھومتی رہی ہے۔

تامل ناڈو کے لوگوں کی ایک نمایاں خصوصیت ان کا بلند تعلیمی شعور ہے۔ ریاست کا شرح خواندگی ہندوستان کے زیادہ تر

مینیراجہ

یہ تحریر اس مجبور باپ کی پکار ہے جو کرپشن کے اس نظام میں اپنے بچوں کو حلال کھلانے کی جنگ لڑ رہا ہے اور جس کے لیے اب جینا ایک معجزہ بن چکا ہے۔ اور وہ ہاتھ اٹھا کر کبھی اپنے رب سے دعا مانگتا ہے کبھی یہ ان حکمرانوں کی طرف دیکھتا ہے۔ پاکستان کی مٹی سے محبت کرنے والے ایک عام انسان کے لیے آج کل زندگی جینا کسی جہاد سے کم نہیں رہا۔ ہم وہ لوگ ہیں جو صبح کی پہلی کرن کے ساتھ اس امید میں گھر سے نکلتے ہیں کہ شام کو جب لوٹیں گے تو بچوں کے چہروں پر ایک مسکراہٹ خرید سکیں گے۔ ہماری کل کائنات وہ تیس ہزار روپے کی تنخواہ ہے جسے ہم مہینے کے تیس دنوں پر اس طرح تقسیم کرتے ہیں جیسے کوئی پیاسا صحرا میں پانی کی بوند بوند بچاتا ہے۔ لیکن آج کے دور میں، جہاں ریاست کے ایوانوں میں بیٹھے لوگوں کو شاید موت بھی یاد نہیں رہی، وہاں ہم جیسے سفید پوشوں کے لیے سانس لینا بھی ایک ٹیکس بن چکا ہے۔

ظلم کی انتہا دیکھیے کہ عالمی منڈی میں تیل کی قیمتیں کم ہو رہی ہیں، دنیا بھر میں عوام کو ریفلٹ مل رہا ہے، لیکن ہمارے ہاں رات کے اندھیرے میں پٹرول کی قیمتوں میں ایک بار پھر بڑا اضافہ کر دیا گیا۔ یہ کیا نظام ہے کہ عالمی منڈی کی کمی کا فائدہ کبھی غریب کی جیب تک نہیں پہنچتا، لیکن وہاں ہونے والا ذرا سا اضافہ یہاں مہنگائی کا طوفان بن کر ٹوٹتا ہے؟ پٹرول کا مہنگا ہونا صرف ایک فیول کا مہنگا ہونا نہیں ہے، بلکہ یہ اس مزدور کی سواری، اس کے بچوں کے دودھ اور اس کے گھر کے راشن پر براہ راست ڈاکہ ہے۔

میرا درد صرف میرا نہیں، یہ پاکستان کی ان گلیوں کا درد ہے جہاں ایک باپ جس بھری رات میں اپنے بچوں کو چکھے کے نیچے سے ہٹا کر چھت پر لے جاتا ہے۔ آپ کو اندازہ ہے کہ اس باپ کے دل پر کیا گزرتی ہوگی جو تین دوپہر میں اپنے معصوم بچے کو پکھا چلانے پر ڈانٹ دیتا ہے؟ وہ بچہ جو ابھی زندگی کی تلخیوں سے ناواقف ہے، اسے کیا معلوم کہ اس کا باپ اسے اس لیے نہیں ڈانٹ رہا کہ اسے ٹھنڈی ہوا سے دشمنی ہے،

بلکہ وہ اس لیے ڈانٹ رہا ہے کیونکہ اسے ڈر ہے کہ اگر اس ماہ بجلی کے یونٹ دوسو کی حد پار کر گئے تو اگلے مہینے اس کے گھر کا چولہا نہیں جلے گا۔ ہم وہ بد نصیب لوگ ہیں جو جون جولائی کی گرمی میں ایئر کولر تو دور کی بات، پنکھا چلاتے ہوئے بھی اللہ



حلال رزق، کالی راتیں اور ریاست کا بے رحم بوجھ

سے ڈرتے ہیں کہ کہیں میٹر کی رفتار ہماری زندگی کی رفتار سے تیز نہ ہو جائے۔ ہم راتیں چھتوں پر تارے گنتے گزار دیتے ہیں تاکہ بجلی کا بل قابو میں رہے، لیکن ریاست ہے کہ اس کی بھوک ختم ہونے کا نام ہی نہیں لے رہی۔ اب سنا ہے کہ وہ جو دو سو یونٹ والی تھوڑی بہت رعایت تھی، وہ بھی چھینی جا رہی ہے۔ حکومت کہتی ہے کہ اب سبسڈی صرف ان کو ملے گی جو امدادی پروگراموں کی لسٹوں میں نام کھوائیں گے۔

لیکن ریاست کو کون سمجھائے کہ ایک غیرت مند محنت کش، جو اپنی حلال کمائی سے گھر چلا رہا ہے، وہ ان لائسنس میں کھڑا ہونا اپنی توہین سمجھتا ہے؟ کیا ہم اس لیے حلال کمارہے ہیں کہ ہمیں کسی امدادی کارڈ کا محتاج کر دیا جائے؟ یہ کیا نظام ہے جہاں ایک کمرے کے مکان میں رہنے والا کرائے دار، جس کا اپنا

معاملہ اس نئے سسٹم میں سب سے بڑا ظلم بن کر ابھرے گا، کیونکہ بجلی کا میٹر تو مالک مکان کے نام پر ہوتا ہے۔ اگر مالک مکان بی بی آئی ایس بی کا بل نہیں ہے تو اس میٹر پر آنے والی بجلی کبھی سستی نہیں ہوگی، چاہے اس میں رہنے والا کرائے دار کتنا ہی غریب کیوں نہ ہو۔ کوئی بھی مالک مکان اپنی پراپرٹی کو کسی اور کے امدادی ڈیٹا سے لنک نہیں ہونے دے گا، جس کا نتیجہ یہ نکلے گا کہ کروڑوں کرائے دار اس بنیادی رعایت سے ہمیشہ کے لیے محروم کر دیے جائیں گے۔ یہ ایک ایسا سنگین مذاق ہے جو کرائے دار کو دودھری آگ میں جھونک دے گا جہاں اسے نہ تو سرکاری رعایت ملے گی اور نہ ہی مہنگائی سے نجات۔

اب اوپر سے یہ فکسڈ چارجز اور ریٹ کے نام پر جو ہزار، پندرہ سو روپے کا اضافی ڈاکہ ڈالا جا رہا ہے، وہ ایک غریب

آدی کہاں سے لائے؟ سب سے بڑی تکلیف یہ دیکھ کر ہوتی ہے کہ اس ملک میں کرپشن کا اژدہا سب کچھ نکل رہا ہے، لیکن اسے پکڑنے والا کوئی نہیں۔ اگر صرف بجلی چوری روک لی جائے، اگر صرف سرکاری محکموں کی مفت بجلی بند کر دی جائے اور یہ کرپشن کا بازار بند ہو جائے، تو شاید ہمیں یہ دن نہ دیکھنے پڑیں۔ ہم یہاں بیٹھے کر اپنی اولاد کے نوالوں کا حساب لگا رہے ہیں اور اوپر بیٹھے حکمران اپنی مراعات میں مست ہیں۔

کیا انہیں بھی اللہ کے سامنے کھڑے ہونے کا خوف نہیں آتا؟ کیا انہیں احساس نہیں ہوتا کہ جب ایک مزدور کا بل اس کی آدھی تنخواہ کے برابر آتا ہے تو اس رات اس کے گھر میں ماتم کا سماں ہوتا ہے؟ آج ہم اس سچ پر پہنچ چکے ہیں جہاں چینے کے راستے مسدود ہوتے جا رہے ہیں۔ ایک طرف وہ خودکشی کا راستہ ہے جسے یہ معاشرہ ”خاموشی“ سے قبول کر لیتا ہے، اور دوسری طرف وہ راستہ ہے جو ہمیں سڑکوں پر لے جاتا ہے۔ اگر ہم بھوک سے مر جائیں تو یہ نظام خاموش رہتا ہے، لیکن حق مانگنے پر ہمیں ریاست کا باغی کہا جاتا ہے۔ میں پوچھتا ہوں کہ جب جینا ہی نامن بنا دیا جائے، تو پھر انسان کے پاس کیا راستہ بچتا ہے؟ میرا گھر میری ریاست سے پہلے آتا ہے، کیونکہ میں نے اس گھر کو اپنے خون پسینے سے سینچا ہے۔ اگر ریاست مجھے حلال طریقے سے سزا دے کر چھینے نہیں دے گی، تو پھر میرے پاس چھیننے کے علاوہ کیا راستہ رہے گا؟ یہ کوئی بلاگ نہیں، یہ ان کروڑوں پاکستانیوں کی فریاد ہے جو اب تھک چکے ہیں۔ ہم تھک چکے ہیں آئی ایم ایف کی شرطوں سے، ان فکسڈ چارجز سے، پٹرول کے ان ظالمانہ اضافوں سے اور ان حکمرانوں سے جنہیں ہماری آہ سنانی نہیں دیتی۔

اگر اب بھی کرپشن پر قانون پایا گیا اور غریب کو جینے کا حق نہ دیا گیا، تو یاد رکھیں کہ بھوکا انسان جب سڑک پر نکلتا ہے تو وہ کسی قانون کو نہیں مانتا۔ ہم حلال طریقے سے جینا چاہتے ہیں، ہمیں حرام کے راستے پر چلنے پر مجبور نہ کیا جائے۔ ریاست یا درکھے، جب ایک غیرت مند باپ کی آنکھ میں آنسو آتے ہیں، تو عرش بل جاتا ہے۔ اب وقت ہے کہ عوام کا گلا کھونٹنے کے بجائے ان گھر چھو کو پکڑا جائے جنہوں نے اس ملک کا لہو پی لیا ہے، ورنہ جب عوام کے پاس کھونٹے کو کچھ نہیں بچتا تو وہ سب کچھ الٹ دیتے ہیں۔

Stay Tuned with Us

1.8inches SCREEN DISPLAY | 3500mAh BATTERY | MEDIATEK CHIPSET | AUTO CALL RECORDING | 1000 CONTACTS

WIN1

WIN KARNA HAI? GO WITH WIN1

AVAILABLE NOW

Built in Games

WWW.WINTELPAKISTAN.COM

Stay Ti

G'FIVE SMART PHONE

BIG FIGHTER

3D MUSIC

3D MUSIC

BIG FIGHTER

BATTERY 1200 mAh | FAST MTK PROCESSOR | DISPLAY 1.8inches SCREEN | POWERFUL TORCH LIGHT | USB TYPE C CHARGING

WWW.GFIVEPAKISTAN.COM



موبائل بزنس کا آغاز ہال روڈ سے کیا جہاں مقابلہ سخت ہوتا ہے، مستقل مزاجی اور صارفین سے بہتر تعلقات نے آگے بڑھنے میں مدد دی، فیصل محمود

ہم نے ہمیشہ کسٹمر سروس، اصل مصنوعات اور مناسب قیمتوں پر توجہ دی، آج Club Mobile پاکستان میں ایک مضبوط برانڈ کے طور پر پہچانا جاتا ہے

حکومت اس شعبے کو مزید سہولت دے تو موبائل انڈسٹری تیزی سے ترقی کر سکتی ہے اور صارفین کو بھی بہتر قیمتوں پر ڈیوائسز دستیاب ہو سکتی ہیں، ڈائریکٹر کلب موبائل

جواب:- پاکستانی صارفین اب کیمرو، بیٹری ٹائمنگ، پروسیسر، ڈسپلے اور برانڈ ویلو کو بہت اہمیت دیتے ہیں۔ نوجوان نسل خاص طور پر گیمنگ، سوشل میڈیا اور ویڈیو کنٹینٹ کے لیے بہتر پرفارمنس والے فونز کو ترجیح دیتی ہے۔

سوال:- موجودہ ٹیکسز اور ڈیوٹی اسٹریکچر کو آپ بزنس کے لیے کتنا سزاگار سمجھتے ہیں؟

جواب:- موجودہ ٹیکسز اور ڈیوٹی اسٹریکچر بعض اوقات کاروبار کے لیے مشکلات پیدا کرتا ہے۔ اگر حکومت اس شعبے کو مزید سہولت دے تو موبائل انڈسٹری تیزی سے ترقی کر سکتی ہے اور صارفین کو بھی بہتر قیمتوں پر ڈیوائسز دستیاب ہو سکتی ہیں۔

سوال:- Club Mobile مستقبل میں اپنی growth اور expansion کو کس طرح دیکھتا ہے؟

جواب:- ہم مستقبل میں مزید شہروں میں اپنی موجودگی بڑھانا چاہتے ہیں۔ ہماری کوشش ہے کہ صارفین کو ایک جدید، قابل اعتماد اور پروفیشنل موبائل ریٹیل تجربہ فراہم کریں۔ اسی مقصد کے تحت ہم اپنی سروسز اور نیٹ ورک کو مسلسل بہتر بنا رہے ہیں۔

سوال:- آپ کے مطابق پاکستان کی موبائل انڈسٹری اگلے 3 سے 5 سال میں کس سمت جائے گی؟

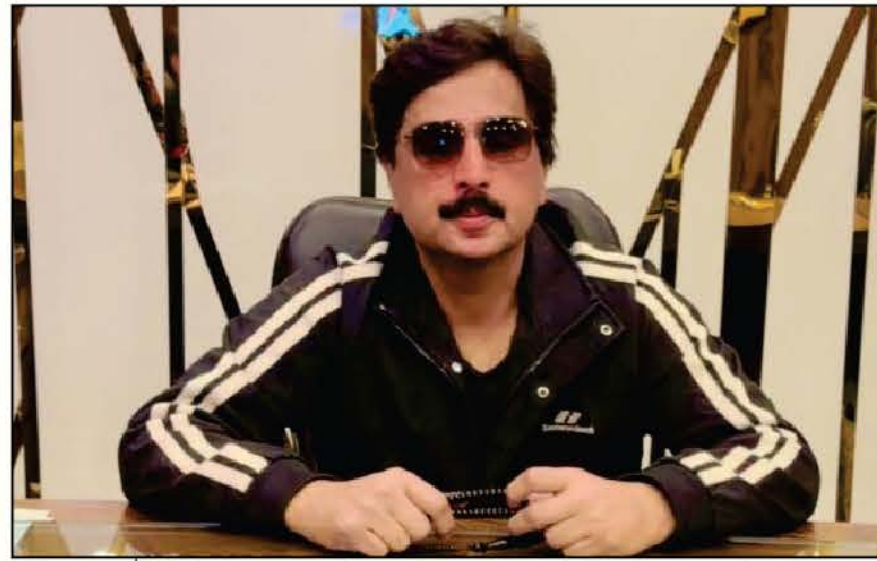
جواب:- میری نظر میں پاکستان کی موبائل انڈسٹری مزید ترقی کرے گی۔ اسمارٹ فونز کی ڈیمانڈ بڑھتی رہے گی جبکہ آن لائن اور ڈیجیٹل سٹورز میں بھی اضافہ ہوگا۔ مقامی اسمبلی اور ٹیکنالوجی سیکٹر میں سرمایہ کاری بڑھے گی، جس سے انڈسٹری کو مزید استحکام ملے گا۔

فیصل محمود کے مطابق پاکستان کی موبائل مارکیٹ مسلسل ارتقا کے مرحلے سے گزر رہی ہے جہاں صارفین کی ترجیحات، ڈیجیٹلائزیشن اور عالمی معاشی حالات اہم کردار ادا کر رہے ہیں۔ Club Mobile مستقبل میں جدید ریٹیل ایکسپیرینس، مضبوط کسٹمر سروس اور توسیعی منصوبوں کے ذریعے اپنی پوزیشن مزید مستحکم کرنے کے لیے پرعزم ہے۔

جواب:- ہم wholesale اور retail دونوں سیکٹرز میں کام کرتے ہیں، تاہم retail پر ہمارا زیادہ فوکس ہے کیونکہ اس کے ذریعے ہم براہ راست صارفین سے جڑے رہتے ہیں۔ اسی کے ساتھ wholesale نیٹ ورک بھی ہماری کاروباری حکمت عملی کا اہم حصہ ہے۔

سوال:- سٹورز کے حوالے سے آپ کن بڑے چیلنجز کا سامنا کرتے ہیں، خاص طور پر ایمپورٹس اور PTA ریگولیشنز کے تناظر میں؟

جواب:- پاکستان میں موبائل انڈسٹری کو ایمپورٹس، ڈالر



ریٹ اور PTA پالیسیز جیسے مختلف چیلنجز کا سامنا رہتا ہے۔ ٹیکسز اور ریگولیشنز کی وجہ سے قیمتوں میں اتار چڑھاؤ آتا ہے، جس کا اثر مارکیٹ اور صارفین دونوں پر پڑتا ہے۔

سوال:- حالیہ عرصے میں موبائل فونز کی قیمتوں میں آنے والے اضافے کی بنیادی وجوہات کیا رہی ہیں؟

جواب:- ڈالر کی قیمت میں اضافہ، ایمپورٹ لاگت، خام مال کی مہنگائی اور ٹیکسز میں اضافہ موبائل فونز کی قیمتوں میں اضافے کی بڑی وجوہات ہیں۔ عالمی مارکیٹ کی صورتحال بھی اس پر اثر انداز ہوتی ہے۔

سوال:- آج پاکستانی صارف موبائل خریدتے وقت کن فیچرز یا دیگر عوامل کو ترجیح دیتا ہے؟

اسی لیے اسمارٹ فون برانڈز کی ڈیمانڈ مسلسل بڑھ رہی ہے۔

سوال:- چائنیز برانڈز نے مقامی موبائل مارکیٹ کو کس طرح reshape کیا؟

جواب:- چائنیز برانڈز نے پاکستانی مارکیٹ کو مکمل طور پر تبدیل کر دیا ہے۔ انہوں نے بہتر فیچرز، جدید ٹیکنالوجی اور نسبتاً مناسب قیمتوں کے ذریعے مارکیٹ میں اپنی مضبوط جگہ بنائی۔ یہی وجہ ہے کہ آج پاکستانی موبائل مارکیٹ کا بڑا حصہ چائنیز برانڈز کے پاس ہے۔

پاکستان کی موبائل فون انڈسٹری تیزی سے تبدیل ہو رہی ہے۔ ایک طرف عالمی برانڈز کے درمیان سخت مقابلہ جاری ہے جبکہ دوسری جانب مقامی مارکیٹ میں صارفین کی ترجیحات بھی بدل رہی ہیں۔ انہی موضوعات پر "فلیئر میگزین" نے کلب موبائل پرائیویٹ لمیٹڈ کے ڈائریکٹر فیصل محمود سے خصوصی گفتگو کی، جس میں انہوں نے Hall Road سے اپنے سفر کے آغاز، Club Mobile برانڈ کی کامیابی، پاکستانی موبائل مارکیٹ کے بدلنے رجحانات اور مستقبل کی حکمت عملی پر تفصیلی اظہار خیال کیا۔

سوال:- موبائل بزنس میں آپ کے سفر کی شروعات کیسے ہوئی؟ اور Hall Road جیسے بڑے مارکیٹ میں اپنا مقام بنانا کتنا مشکل تھا؟

جواب:- میں نے موبائل بزنس کا آغاز Hall Road سے کیا۔ ابتدا میں ایک ہول سیل مارکیٹ میں کام کیا اور پھر آہستہ آہستہ اپنا کاروبار شروع کیا۔ Hall Road میں مقابلہ بہت سخت ہوتا ہے، لیکن مستقل مزاجی، اعتماد اور صارفین کے ساتھ بہتر تعلقات نے ہمیں آگے بڑھنے میں مدد دی۔ بعد ازاں ہم نے "Club Mobile" کے نام سے اپنا برانڈ متعارف کروایا جو آج پاکستان کی معروف موبائل چینرز میں شمار ہوتا ہے۔

سوال:- Club Mobile کے نام سے ایک برانڈ بنانے کے پیچھے آپ کا ڈن اور طویل مدتی منصوبہ کیا تھا؟

جواب:- میرا ڈن صرف موبائل فروخت کرنا نہیں تھا بلکہ ایک ایسا برانڈ بنانا تھا جس پر صارفین اعتماد کریں۔ ہم نے ہمیشہ کسٹمر سروس، اصل مصنوعات اور مناسب قیمتوں پر توجہ دی۔ آج Club Mobile پاکستان میں ایک مضبوط برانڈ کے طور پر پہچانا جاتا ہے اور ہم مستقبل میں مزید شہروں تک اپنی موجودگی بڑھانا چاہتے ہیں۔

سوال:- اس وقت پاکستان کی موبائل مارکیٹ میں سب سے نمایاں اور طاقتور ٹریڈرینڈ کیا دیکھنے میں آ رہا ہے؟

جواب:- اس وقت پاکستانی صارفین زیادہ تر اسمارٹ فونز کی طرف جا رہے ہیں جبکہ Feature Phones کی مارکیٹ بتدریج کم ہو رہی ہے۔ لوگ اب بہتر کیمرو، بڑی بیٹری، فاسٹ پروسیسر اور جدید فیچرز چاہتے ہیں،

کے حساب سے گوادیر ایران کے لیے زیادہ قدرتی اور اسٹریٹجک راستہ بنتا ہے۔ اور اب تو وہاں کا راستہ بھی بند ہے۔

پھر سوال پیدا ہوتا ہے کہ پہلے یو اے ای آپشن کیوں تھا؟

کیونکہ یو اے ای کے پاس وہ سب کچھ تھا جو ایران کے پاس نہیں تھا عالمی بینکاری سسٹم، فزری ٹریڈ زون، جدید پورٹ انفراسٹرکچر، پابندیوں سے بچنے کا "خاموش راستہ" اب گوادیر آہستہ آہستہ وہ خلا پر کرنے کی کوشش کر

وجہ سادہ بھی ہے اور گہری بھی۔ آبنائے ہرمز بند ہونے اور یو اے ای کے ساتھ حالات کشیدہ ہونے سے ایران کو جبل علی کی متبادل بندرگاہ چاہئے تھی اس کی اپنی کوئی بھی بندرگاہ اس وقت امریکی ناکہ بندی کی وجہ سے استعمال میں نہیں تو ایسے وقت میں پاکستان آگے بڑھا اور اپنا زمینی روٹ



بالادست طاقت کے زیر اثر کم ہوں گے۔

منظر نامہ 3: مکمل انہدام؟

ایک اور ممکنہ منظر نامہ یہ ہے کہ قواعد پر مبنی عالمی نظام مکمل طور پر ٹوٹ جائے اور اس کی جگہ افراتفری اور بے نظمی لے لے۔ یعنی ایسی دنیا جو ایک اور بڑی عالمی جنگ کے دہانے پر کھڑی ہو۔ ایسا بھلا چارہ بہت سے لوگ اس امکان سے خوفزدہ ہیں، لیکن ان کے خیال میں فی الحال اس کا امکان زیادہ نہیں ہے۔ اسٹیس گوڈارڈ کا کہنا ہے کہ دنیا بھر کے ممالک اچھی طرح جانتے ہیں کہ وہ دور کتنا تباہ کن تھا جب مختلف براعظموں میں مسلسل بڑی جنگیں ہوئیں اس لیے وہ دوبارہ ایسی قیمت ادا کرنے سے گریز کریں گے۔ قواعد پر مبنی عالمی نظام کے مستقبل کا انحصار اس بات پر ہے کہ وہ ممالک کیا کرتے ہیں جو اب بھی سمجھتے ہیں کہ یہ نظام قیمتی ہے اور جن کے پاس اسے برقرار رکھنے کی کچھ طاقت بھی ہے۔ اگر وہ دوسرے رجحانات کے خلاف کھڑے ہونے کے لیے تیار ہوں چاہے اس کی قیمت ہی کیوں نہ ادا کرنا پڑے۔

اس تناظر میں یہ سوال اہم ہو جاتا ہے کہ کیا یورپی یونین، جاپان، جنوبی کوریا اور بھارت جیسے ممالک اپنے آزاد تجارتی معاہدے کریں گے۔ دفاعی لحاظ سے امریکہ پر انحصار کم کریں گے اور ساتھ ہی قواعد پر مبنی اصولوں کا احترام بھی برقرار رکھیں گے؟ اور چین روس اور مسلم ممالک کا رویہ اس سلسلے میں کیا ہوتا ہے۔

ممکن ہے یہی عوامل مستقبل میں ایک نئے عالمی نظام کے ابھرنے کا فیصلہ کن سبب بنیں۔ ایک ایسا نظام جو صرف مغربی طاقتوں کی طرف سے تشکیل نہ دیا گیا ہو بلکہ زیادہ وسیع عالمی شراکت داری پر مبنی ہو۔ ادھر مشرق وسطیٰ کی پیچیدہ اور خطرناک صورتحال میں پاکستان کیلئے نئے مواقع پیدا ہو رہے ہیں۔ ایک طرف اس تنازع کی حل کی کوششوں نے پاکستان کو جہاں دنیا بھر میں سفارتی سطح پر ایک اعلیٰ مقام دلوا لیا کہ وہیں آبنائے ہرمز میں ایرانی بندرگاہوں کی امریکی ناکہ بندی نے پاکستان کیلئے

نئے معاشی دروازے بھی کھول دیے ہیں۔ ہم دیکھ رہے ہیں کہ نقشے پر کھینچی گئی ایک لکیر پوری معیشت کا رخ بدل دیتی ہے اور اس بار یہ لکیر سمندر کے ایک کنارے سے اٹھ کر گوادیر تک آن پہنچی ہے۔ جس سے صرف ایک جھٹکے میں پاکستان 25 ارب ڈالر کا فائدہ اٹھا سکتا ہے۔ دراصل ایران نے برسوں تک اپنی تجارت کے لیے متحدہ عرب امارات خاص طور پر جبل علی پر انحصار کیا۔ وہی جبل علی جو مشرق وسطیٰ کا سب سے بڑا تجارتی گیٹ وے سمجھا جاتا ہے، جہاں دنیا بھر سے آنے والے مال اترتا، دوبارہ پیک ہوتا، اور پھر ایران کی طرف روانہ کر دیا جاتا تھا۔ یہ ایک ایسا بیک ڈور تھا جس کے ذریعے ایران نہ صرف اپنی درآمدات سنبھالتا تھا بلکہ پابندیوں کے دور میں بھی سانس لیتا تھا۔

مگر اب منظر بدل رہا ہے ایران اور عرب امارات میں شدید تنازع کی وجہ سے ایران نے آہستہ آہستہ اپنا رخ پاکستان کی طرف موڑنا شروع کر دیا ہے خاص طور پر گوادیر بندرگاہ کی طرف۔ بظاہر یہ ایک سادہ تجارتی فیصلہ لگتا ہے مگر حقیقت میں یہ سلائی چمن سیکورٹی کا کھیل ہے۔ ایران یو اے ای کو کیسے استعمال کرتا تھا؟ یہاں اصل بات سمجھنے والی یہ ہے کہ ایران براہ راست ہر ملک سے تجارت نہیں کر سکتا تھا۔ پابندیوں، بینکاری مسائل اور سیاسی دباؤ کی وجہ سے پیش آنے والی رکاوٹوں کے باعث اس نے ایک راستہ نکالا۔ دنیا بھر سے سامان پہلے یو اے ای (جبل علی) پہنچتا وہاں اسے ری۔ ایکسپورٹ کیا جاتا پھر چھوٹے جہازوں یا چھوٹی کشتیوں کے ذریعے خلیج پار کر کے ایرانی بندرگاہوں بندر عباس وغیرہ تک پہنچایا جاتا یعنی سیدھا راستے سے نہیں بلکہ "گھوم کر" آنے والا راستہ اختیار کیا گیا۔ اسی راستے نے ایران کو زندہ رکھا دوسرا راستہ کپسٹین سی ہے جہاں سے چائینہ، سینٹرل ایشیا اور روس نے بھی متبادل ذریعہ فراہم کیا لیکن اصل اہمیت جبل علی کی ہی تھی صرف یہاں سے سالانہ 20 سے 25 ارب ڈالر کا سامان ایران کو ری ایکسپورٹ ہوتا تھا۔

ایران کو اچانک گوادیر کیوں یاد آیا؟

براستہ گوادیر اور کراچی پورٹ ایران کے حوالے کیا اور خود ٹرمپ سے کہا اس معاملہ پر آنکھیں بند کر لینا توڑا ہمارا فائدہ ہونے دو جس کے بعد ٹرمپ نے اس پاکستانی اقدام پر کوئی اعتراض نہیں کیا اور جب ایک صحافی نے اس حوالے سے سوال پوچھا تو اسے یہ کہہ کر نال دیا کہ ہاں مجھے سب معلوم ہے۔ واپس آتے ہیں اپنے سوال کی طرف کہ آخر گوادیر ہی کیوں۔ وجہ بہت سادہ ہے گوادیر ایران کی سرحد کے بالکل قریب ہے بلوچستان کے ذریعے زمینی راستہ سیدھا ایران میں داخل ہوتا ہے۔ یہاں سمندر بھی ہے اور زمین بھی یعنی ڈبل آپشن یعنی اب ایران کو وہ گھوم کر چکر نہیں لگانا پڑے گا۔

سوال پیدا ہوتا ہے کہ کون سی بندرگاہ قریب

ہے؟ یو اے ای یا گوادیر؟

اگر سیدھا فاصلہ دیکھیں تو یو اے ای (جبل علی) سے ایران کا راستہ سمندری ہے اور اس میں خلیج پار کرنی پڑتی ہے جبکہ گوادیر سے ایران زمینی سرحد چند گھنٹوں کی دوری پر ہے یعنی جغرافیہ

رہا ہے۔ اس تبدیلی کا مطلب کیا ہے؟ یہ صرف بندرگاہ بدلنے کی بات نہیں یہ ایک پیغام ہے ایران اب متبادل ڈھونڈ رہا ہے اور پاکستان اس متبادل کا حصہ بن رہا ہے اگر یہ منصوبہ کامیاب رہا تو پاکستان اور ایران کی تجارت میں اربوں ڈالر کا اضافہ ہو سکتا ہے گوادیر ایک حقیقی علاقائی ہب بن سکتا ہے اور یو اے ای کے لیے یہ ایک خاموش چیلنج بن سکتا ہے۔ یو اے ای صرف اسی وجہ سے گوادیر کے خلاف تھا کہ وہ اسے جبل علی کے متبادل کے طور پر دیکھتا تھا اور پاکستان بھی اسے دہی بنانے کی باتیں کرتا تھا لیکن یو اے ای ہمیں ادھار دیکر ہمیں خاموش کروانے رکھتا تھا اور پاکستان بامر مجبوری چپ سا دھ لیتا تھا، لیکن اب معاملہ الٹ ہے ہم نے یو اے ای کا کوئی حساب نہیں دینا، آبنائے ہرمز سے یو اے ای کا راستہ بند ہے تو پھر اب ہمیں گوادیر کو ایکٹو کرنے میں دیر نہیں کرنا چاہئے اور اس موقع سے فائدہ اٹھاتے ہوئے کراچی اور گوادیر کو مستقبل کا دہی بنانے کی طرف تیزی سے قدم بڑھانا چاہیے۔



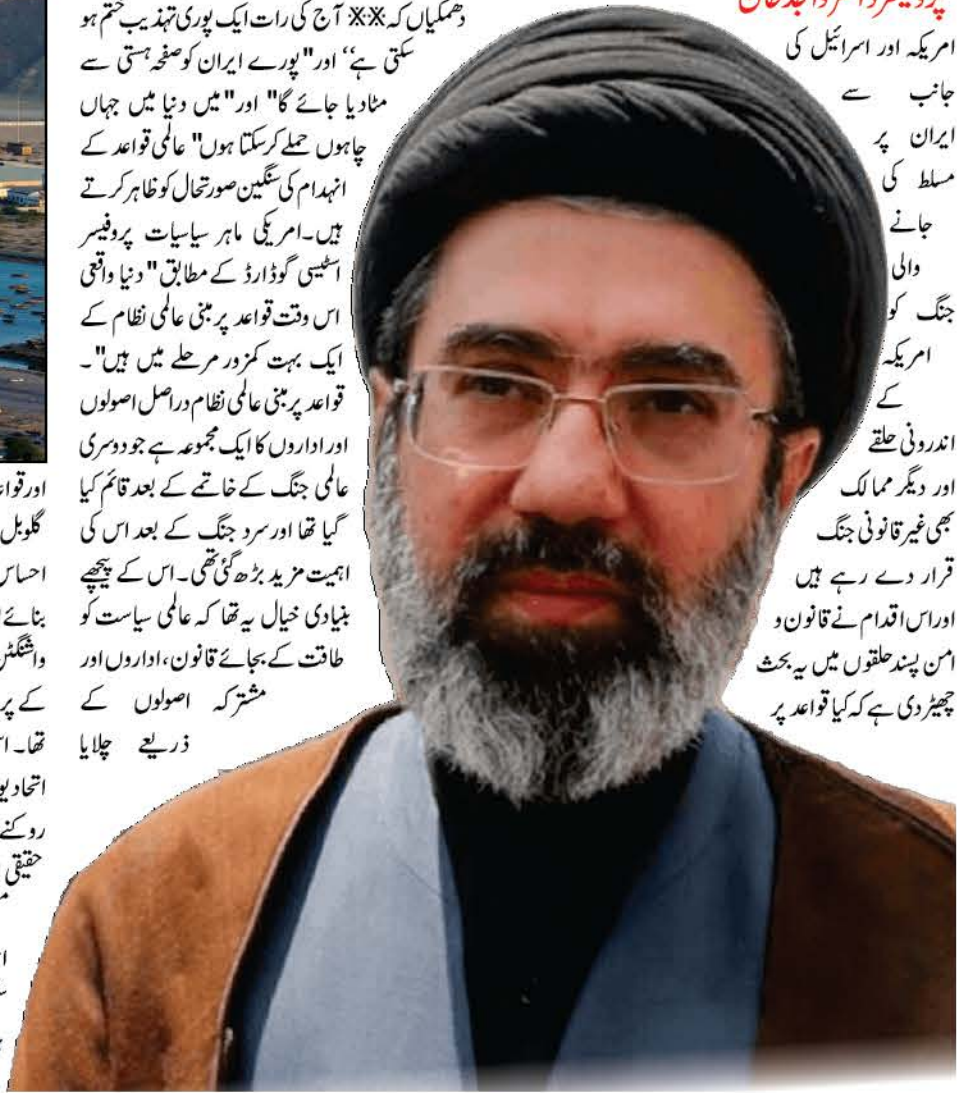


اور قواعد سے فائدہ اٹھا کر دوسروں کو نقصان پہنچاتے ہیں۔ گلوبل سائبر سیکورٹی کے مسائل اور مسائل سے یہ احساس رہا ہے کہ مغربی ممالک نے جو حفاظتی نظام اور قواعد بنائے ان سے انہیں کوئی حقیقی فائدہ نہیں پہنچتا۔ واشنگٹن میں امریکی یونیورسٹی کے اسکول آف انٹرنیشنل سروس کے پروفیسر ایبتابھ اچاریہ کے مطابق یہ ایک بہت محدود وکلب تھا۔ اس کا اصل فائدہ زیادہ تر امریکہ اور اس کے مغربی اتحادیوں کو ہوا اور طاقتور کی کمزور ممالک پر جارحیت کو یہ نظام روکنے میں ناکام رہا۔ ان کے مطابق گلوبل سائبر سیکورٹی کے پاس حقیقی اختیار نہیں تھا۔ انہیں وہ مقام بھی نہیں ملا جس کے وہ مستحق تھے۔ گزشتہ دہائی میں قواعد پر مبنی عالمی نظام پر اعتماد مزید کمزور ہوا ہے کیونکہ طاقتور ممالک نے سیکورٹی کونسل کو اپنے مقاصد کیلئے استعمال کرتے ہوئے اپنی جارحیت کو قانونی شکل دینے کی کوشش

دینا دیا کے صدر اور ان کی بیوی کا اغوا کا اقدام ایران کو یہ دھمکیاں کہہ کر آج کی رات ایک پوری تہذیب ختم ہو سکتی ہے، اور پورے ایران کو صفحہ ہستی سے مٹا دیا جائے گا اور میں دنیا میں جہاں چاہوں حملہ کر سکتا ہوں" عالمی قواعد کے انہدام کی سنگین صورتحال کو ظاہر کرتے ہیں۔ امریکی ماہر سیاسیات پروفیسر اسٹیسی گوڈارڈ کے مطابق "دنیا واقعی اس وقت قواعد پر مبنی عالمی نظام کے ایک بہت کمزور مرحلے میں ہیں۔" قواعد پر مبنی عالمی نظام دراصل اصولوں اور اداروں کا ایک مجموعہ ہے جو دوسری عالمی جنگ کے خاتمے کے بعد قائم کیا گیا تھا اور سرد جنگ کے بعد اس کی اہمیت مزید بڑھ گئی تھی۔ اس کے پیچھے بنیادی خیال یہ تھا کہ عالمی سیاست کو طاقت کے بجائے قانون، اداروں اور مشترکہ اصولوں کے ذریعے چلایا

پروفیسر ڈاکٹر واجد خان

امریکہ اور اسرائیل کی جانب سے ایران پر مسلط کی جانے والی جنگ کو امریکہ کے اندرونی حلقے اور دیگر ممالک بھی غیر قانونی جنگ قرار دے رہے ہیں اور اس اقدام نے قانون و امن پسند حلقوں میں یہ بحث چھیڑ دی ہے کہ کیا قواعد پر



کیا عالمی قواعد و ضوابط پر مبنی نظام ختم ہو رہا ہے؟

ہے۔ اچاریہ کے مطابق اس نظام میں طاقت صرف ایک یا دو بڑی طاقتوں تک محدود نہیں ہوگی۔ ان کے الفاظ میں ملٹی پلیکس نظام میں صرف چند بڑی طاقتیں نہیں ہوتیں۔ اس میں بہت کچھ ایک ساتھ چل رہا ہوتا ہے۔ اس میں درمیانی طاقتیں، علاقائی طاقتیں اور سوسائٹی کے ریاستی کردار بھی شامل ہوتے ہیں۔ اس طرح کے نظام میں تعاون صرف عالمی سطح تک محدود نہیں ہوگا بلکہ علاقائی سطح پر بھی ہوگا۔ مثال کے طور پر عالمی اداروں جیسے اقوام متحدہ کے ذریعے تعاون جاری رہ سکتا ہے، جبکہ مختلف خطوں میں علاقائی اتحاد اور تعاون بھی اہم کردار ادا کریں گے۔ اس منظر نامے میں درمیانی طاقتیں اہم کردار ادا کریں گی۔ اچاریہ یہ بھی کہتے ہیں کہ ملٹی پلیکس عالمی نظام بھی مکمل یا مثالی نہیں ہوگا۔ ان کے مطابق اس میں بھی تنازعات اور عدم استحکام موجود رہیں گے، لیکن یہ مسائل کسی ایک

کی۔ اس وقت اگر سیکورٹی کونسل سے حقیقی فائدہ اٹھانا ہے تو اس کو جمہوری انداز میں چلانے کیلئے اسکی موجودہ ہیئت کو بدلنا ہوگا اور آئین طاقت کا توازن پیدا کرنا ہوگا۔ موجودہ صورتحال میں اب یہ سوال بڑی شدت سے اٹھایا جا رہا ہے کہ اگر قواعد پر مبنی عالمی نظام کا دور ختم ہو رہا ہے تو اس کے بعد دنیا کس سمت میں جاسکتی ہے؟ مستقبل کے نظام کے بارے میں ماہرین کی طرف سے تین ممکنہ منظر نامے پیش کئے جا رہے ہیں۔

منظر نامہ 1: علاقائی یا نصف کرے کی بالادستی

بہت سے سیاسی ماہرین کہتے ہیں کہ اس تصور کے مطابق بڑی طاقتیں دنیا کو مختلف اثر و رسوخ والے علاقوں میں تقسیم کر سکتی ہیں۔ ماہر سیاسیات اسٹیسی گوڈارڈ کے مطابق اس تصور میں ایک بڑا مسئلہ یہ ہے کہ خود مختار ممالک اس بات کو آسانی سے

جائے۔ بعض ماہرین کے مطابق واقعی اس وقت قواعد پر مبنی عالمی نظام انہدام کے مراحل میں ہیں۔ بیسویں صدی میں دو عالمی جنگوں کی تباہ کاریوں کے بعد دنیا میں زیادہ استحکام، آزادی اور خوشحالی پیدا کرنے کے مقصد کے تحت کئی بین الاقوامی ادارے قائم کیے گئے۔ ان اداروں کے رکن ممالک نے اس بات پر بھی اتفاق کیا کہ وہ ایک دوسرے کے خلاف جارحیت سے گریز کریں گے اور حملے کی صورت میں دفاع کا حق رکھیں گے۔ گوڈارڈ کے مطابق یہ نظام عملی طور پر ہمیشہ اپنے وعدوں کے مطابق کام نہیں کر سکا۔ ان کے مطابق اس میں کوئی شک نہیں کہ لبرل اور قواعد پر مبنی عالمی نظام کی خواہشات عالمی سطح پر سب کے لیے تھیں۔ لیکن حقیقت میں ایسا نہیں ہوا۔ اس کے بہت سے حامی ممالک جن میں امریکہ بھی شامل ہے اکثر منافقانہ رویہ اختیار کرتے ہیں

مبنی عالمی نظام اب ٹوٹ پھوٹ کا شکار ہو چکا ہے؟ اور اگر واقعی دوسری عالمی جنگ کے بعد تشکیل پانے والا یہ نظام عملی طور پر ختم ہو چکا ہے تو یہ سوال اہم بن جاتا ہے کہ مستقبل میں دنیا کا نقشہ کیا ہوگا؟ ہم ماضی کے جھروکوں سے دیکھیں تو معلوم ہوتا ہے کہ دوسری عالمی جنگ کی تباہی و بربادی کے بعد اقوام متحدہ اور سیکورٹی کونسل ان چند اداروں میں سے ایک تھی جو دوسری عالمی جنگ کے بعد جنگوں سے بچنے اور قواعد پر مبنی عالمی نظام قائم کرنے کے لیے بنائے گئے تھے۔ دراصل اس وقت مغربی دنیا نے اپنے تئیں اس شکل میں ایک ایسا عالمی نظام تشکیل دیا تھا جسے قواعد پر مبنی عالمی نظام کہا جاتا ہے۔ یہ وہ دور تھا جس میں عالمی سیاست کو قوانین اور اداروں کے ذریعے منظم کرنے کی کوشش کی گئی۔

بہت سے مہرین موجودہ امریکہ ایران جنگ کے بارے میں کہہ رہے ہیں کہ اس کی کوئی واضح قانونی یا اخلاقی بنیاد نہیں ہے اور اس نے بین الاقوامی تعلقات اور حالات میں شدید بگاڑ پیدا کر دیا ہے۔ اس حوالے سے ہم دیکھتے ہیں کہ امریکی صدر کی طرف سے اقوام متحدہ پر شدید تنقید بورڈ آف آفیسرز کا قیام





پیرا انتظار حسین مصور

پاکستان کی تاریخ آج ایک ایسے مقام پر آکھڑی ہوئی ہے جہاں تضادات نے ہمیں چاروں طرف سے گھیر رکھا ہے۔ ایک طرف ہم عالم اسلام کی واحد ایسی قوت ہونے کا فخر سینے سے لگائے بیٹھے ہیں، تو دوسری جانب ہماری معیشت کی سانس آئی ایم ایف کی قسطوں کی آکسیجن پر چل رہی ہے۔ یہ کیسی خود مختاری ہے کہ ہمارے بجٹ کی فائلین و اسٹیشن کے اشاروں کی محتاج ہیں؟ یہ سوال اب محض ایک سیاسی بحث نہیں رہا بلکہ یہ

ہے کہ اگر ناراضی ہوئی تو اگلی قسط رک جائے گی اور ملک معاشی طور پر بیٹھ جائے گا۔ یہ معاشی بیڑیاں ہمارے اسٹی وٹار کو گھنار رہی ہیں۔ ہمیں یہ تسلیم کرنا ہوگا کہ اصل آزادی 1947 میں حاصل کی گئی زمین کے ٹکڑے کا نام نہیں، بلکہ اپنے فیصلوں میں خود مختار ہونے کا نام ہے۔ اس مشکل گھڑی میں ہمارے وہ بھائی جو سات سمندر پار بیٹھے

کو سہولت نہیں دیں

گے اور اپنی زمین سے سونا نہیں نکالیں گے، ہم معاشی طور پر کبھی آزاد نہیں ہو پائیں گے۔ اسی طرح آئی ٹی کا شعبہ ہمارے نوجوانوں کے لیے ایک بہت بڑا میدان ہے جہاں وہ پوری دنیا میں اپنی صلاحیتوں کا لوہا منوا سکتے ہیں۔ اگر حکومت صرف سٹائنٹ

اب وقت آ گیا ہے کہ ہم قوم بننے کا فیصلہ کریں۔ ہمیں سیاست کو ریاست کے تابع کرنا ہوگا۔ جب تک بجوں، جرنیلوں، بیوروکریٹس اور سیاستدانوں کو دی جانے والی مفت بجلی، پٹرول اور شاہانہ پروٹوکول کا کلچر ختم نہیں ہوگا، تب تک عام آدمی سے قربانی کی توقع رکھنا ظلم ہے۔ ہمیں ایک ایسا نظام وضع کرنا ہوگا جہاں قانون سب کے لیے برابر ہو۔ تاریخ ہمیں ایک آخری موقع دے رہی ہے، یا تو ہم متحد ہو کر ان معاشی زنجیروں کو توڑ دیں، یا پھر ہمیشہ کے لیے دوسروں کے دست نگر ہیں۔ اب فیصلہ ہمیں کرنا ہے کہ ہمیں قرض کی ذلت میں جینا ہے یا خودداری کے راستے پر چل کر ایک حقیقی معاشی اور اسٹی طاقت بن کر ابھرنا ہے۔

قرض کی زنجیریں اور ایٹمی طاقت کا تضاد: کیا ہم واقعی آزاد ہیں؟

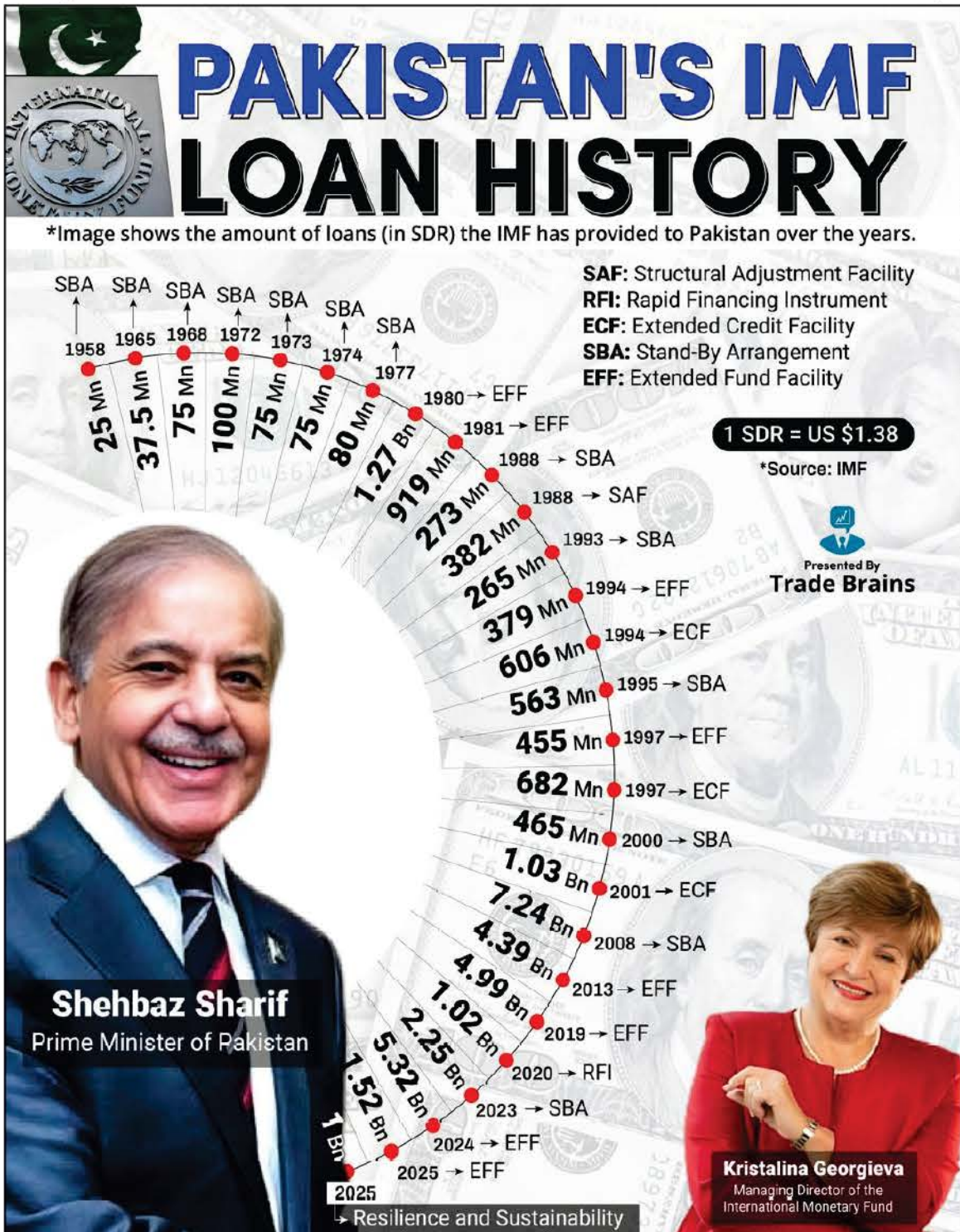
ہیں، وہ ہمارا سب سے بڑا سہارا ہیں۔ سمندر پار پاکستانیوں کا خلوص شک وشبہ سے بالاتر ہے جو اپنی محنت کی کمائی اس امید پر ملک بھیجتے ہیں کہ شاید یہاں کے حالات بدل جائیں۔ لیکن بد قسمتی سے ہم نے ان کے لیے وہ ماحول فراہم ہی نہیں کیا جہاں وہ مکمل کر سرمایہ کاری کر سکیں۔ بیوروکریسی کی رکاوٹیں، نظام کی پیچیدگیاں اور عدم تحفظ انہیں پیچھے ہٹنے پر مجبور کر دیتا ہے۔ اگر ریاست ان تاریکین وطن کو سہولتیں اور تحفظ فراہم کرے، تو ہمیں کسی بیرونی امداد کی ضرورت نہیں رہے گی۔ یہ وہ لوگ ہیں جو پاکستان کے سفیر ہیں، لیکن ہم نے انہیں صرف ”قومی امیر خانی“ کا ایک جذبے میں بدلا۔ انہوں نے سیاست اور گروہ بندی کو ایک طرف رکھ کر صرف محنت کو اپنا شعار بنایا اور آج وہی ملک دنیا کی معیشت کا دھارا طے کرتا ہے۔

ہماری قومی غیرت اور بقا کا مسئلہ بن چکا ہے۔ ہمیں یہ تلخ حقیقت تسلیم کرنی ہوگی کہ ایٹمی طاقت ہونے کے باوجود اگر ہم معاشی طور پر کسی کے دست نگر ہیں، تو ہماری آزادی محض ایک خوش فہمی سے زیادہ کچھ نہیں۔ آج کا سب سے بڑا المیہ یہ ہے کہ اس ملک کے وسائل اور تقدیر پر چند مخصوص خاندانوں اور گروہوں کا قبضہ ہے۔ دہائیوں سے اقتدار کے ایوانوں میں وہی چہرے نظر آتے ہیں جنہوں نے ریاست کو اپنی ذاتی جاگیر میں بدل دیا ہے۔ ان کی جائیدادیں سرحد پار پھیلتی جا رہی ہیں، ان کے بچے دیار غیر کے تعلیمی اداروں میں پرورش پا رہے ہیں، جبکہ پاکستان کا عام شہری بجلی کے بلوں، آٹے کے بحران اور ادویات کی مہنگائی کے بوجھ تلے سسک رہا ہے۔

کیا 25 کروڑ عوام کی تقدیر کا فیصلہ ان بند کڑوں میں ہوگا جہاں عام آدمی کی آواز پہنچ ہی نہیں پاتی؟ اشرافیہ کے ٹھاٹ باٹھ دیکھ کر یہ احساس ہوتا ہے کہ شاید ان کے لیے ملک کے معاشی حالات کوئی معنی نہیں رکھتے۔ ہمیں یہ سوچنا ہوگا کہ کیا ہم پورا ملک ان چند مفاد پرست گروہوں کے کٹھنے میں یوں ہی سسکتا ہوا چھوڑ دیں گے؟ تاریخ کے صفحات پلٹ کر دیکھیں تو معلوم ہوتا ہے کہ قوتیں وسائل سے نہیں، بلکہ ارادوں سے بنتی ہیں۔ دوسری جنگ عظیم کے بعد جرمنی کا نقشہ دیکھیں تو وہاں صرف ملیہ اور راکھ بچی تھی۔ ان پر قرضوں کا پہاڑ تھا اور انفراسٹرکچر نام کی کوئی چیز باقی نہ تھی۔ لیکن جرمن قوم نے ”قومی امیر خانی“ کو ایک جذبے میں بدلا۔ انہوں نے سیاست اور گروہ بندی کو ایک طرف رکھ کر صرف محنت کو اپنا شعار بنایا اور آج وہی ملک دنیا کی معیشت کا دھارا طے کرتا ہے۔

اسی طرح ترکیہ کی مثال ہمارے سامنے ہے۔ دو دہائیاں قبل وہاں افراط زر کا طوفان تھا اور آئی ایم ایف کا سب سے بڑا قرضدان کے سر پر تھا۔ مگر جب وہاں کی قیادت نے اپنی انا کی قربانی دی اور عوام نے ایک قوم بن کر ریاست کا ساتھ دیا، تو انہوں نے نہ صرف وہ قرض اتارا بلکہ آئی ایم ایف کے دفتر کو ہمیشہ کے لیے تالا لگا دیا۔ کیا ہم میں وہ اجتماعی شعور ختم ہو چکا ہے جو کسی قوم کو بحرانوں سے نکالتا ہے؟ قرض محض ایک رقم نہیں ہوتی، یہ ایک ایسی ذہنی غلامی ہے جو آپ کی سوچنے سمجھنے کی صلاحیت چھین لیتی ہے۔ جب ریاست مقررہ قرض ہوتی ہے، تو اس کی خارجہ پالیسی اپنے ملک کے مفاد میں نہیں بلکہ قرض دینے والوں کی مرضی کے مطابق بنتی ہے۔ ہم عالمی برادری میں اس لیے سر اٹھا کر بات نہیں کر پاتے کیونکہ ہمیں ڈر ہوتا

اور ٹیکنالوجی تک رسائی ممکن بنا دے، تو ہمارے نوجوان فری لانسنگ کے ذریعے ملک میں ڈالرز کی برسات کر سکتے ہیں۔





دہشت گردوں کو سپورٹ کرنا بند کر دے اور وعدے کے مطابق اپنی سرزمین دہشت گردی کے خلاف استعمال ہونے سے روکے، لیکن افغان طالبان نے سنی ان سنی کے مصداق بھارت کی پراکسی بن کر پاکستان کے خلاف اپنی مذموم سازشوں کا سلسلہ جاری رکھا جو خطے کے امن کے لیے نقصان دہ ہے۔ مجبوراً پاکستان کو افغانستان کے خلاف آپریشن غضب لائق کا آغاز کرنا پڑا اور پاک فوج صرف دہشت گردوں کے ٹھکانوں اور ان کے ٹریننگ کیمپوں کو نشانہ بنا رہی ہے۔ اس ضمن میں برطانیہ اور طالبان رجیم کی جانب سے افغانستان کے اندر شہریوں کو نشانہ بنانے کا

باعث بھارتی وزیر اعظم نریندر مودی سفارتی محاذ پر امریکا سمیت عالمی برادری سے اپنے تعلقات کو مستحکم کرنے میں بری طرح ناکام رہے، جب کہ پاکستان نے سفارتی محاذ پر اپنا مقدمہ نہایت مہارت اور کامیابی سے لڑا جس سے عالمی سطح پر پاکستان کی عزت و وقار میں بے انتہا اضافہ

فیلڈ مارشل عاصم منیر کی قیادت میں 275 ویں کورمانڈر کانفرنس میں عسکری قیادت نے مسلح افواج کی آپریشنل اور جنگی تیاریوں پر اطمینان کا اظہار کرتے ہوئے ملک بھر میں جاری انٹیلی جنس کی بنیادوں پر انسداد دہشت گردی کی کارروائیوں میں کامیابی کو سراہا۔ شرکا کانفرنس نے علاقائی

معمر کہ حق کا ایک سال ہم بین بنیان المرصوص

ہوا۔ بالخصوص پاکستان کے امریکا کے ساتھ تعلقات میں نمایاں تبدیلی آئی۔ امریکی صدر ٹرمپ نے فیلڈ مارشل عاصم منیر اور وزیر اعظم پاکستان کی متعدد مرتبہ تعریفیں کیں اور ان کی قائدانہ صلاحیتوں کو سراہا۔ امریکا اسرائیل ایران جنگ رکوانے اور اسلام آباد میں امریکا ایران مذاکرات کے حوالے سے فیلڈ مارشل، وزیر اعظم اور وزیر خارجہ نے سفارتی سطح پر جو غیر معمولی کوششیں کیں اور دوسرے مذاکراتی دور کے لیے یہ عمل اب بھی جاری ہے۔

اسے صدر ٹرمپ بر ملا سراہتے ہیں۔ پاکستان کو آج سفارتی سطح پر جو شان دار کامیابی اور اعزاز ملا ہے وہ ”بنیان المرصوص“ کا مرہون منت ہے جیسا کہ پیپلز پارٹی کے چیئر مین بلاول بھٹو زرداری نے نکلے اطلاعات سندھ حکومت کے زیر اہتمام کراچی میں ایک تقریب سے خطاب کرتے ہوئے کہا کہ ”معمر کہ حق صرف ہتھیاروں کی نہیں بلکہ عزم و حوصلے کی بھی فتح تھی۔ ایک سال پہلے پاکستان غیر یقینی صورت حال کا شکار تھا، دشمن سمجھتا تھا کہ وہ پاکستان کو توڑ اور ہراسکتا ہے لیکن ہماری مسلح افواج نے جرأت، نظم و ضبط اور وقار کے ساتھ دفاع کیا۔ بلاول بھٹو کا کہنا تھا کہ یہ ہم سب کی سچائی کی جیت ہے۔“ انھوں نے معمر کہ حق کو پاکستان کی تاریخ کا سنہراباب قرار دیا۔

مذکورہ کورمانڈر کانفرنس کے اعلاسیے میں آپریشن غضب للمحقق کے ذریعے دہشت گردوں اور ان کے معاون انفراسٹرکچر کی تباہی کا احاطہ کرتے ہوئے کہا گیا ہے کہ افغان طالبان رجیم کی غیر منطقی اور گمراہ کن پالیسی کے تحت خوارج اور دیگر دہشت گرد تنظیموں کو محفوظ پناہ گاہیں فراہم کی جا رہی ہیں۔ اس حوالے سے پاکستان کی حکومت نے اعلیٰ ترین سطح پر طالبان حکومت کو متعدد مرتبہ باور کرایا ہے کہ وہ

کشیدگی سے بچاؤ اور تحمل و برداشت کی اہمیت پر زور دیتے ہوئے کہا کہ خطے میں امن و استحکام کا دار و مدار باہمی ذمہ داری اور خود مختاری کے احترام پر مبنی ہے۔ کانفرنس سے خطاب کرتے ہوئے فیلڈ مارشل عاصم منیر کا کہنا تھا کہ معمر کہ حق میں کامیابی عوام، حکومت اور افواج پاکستان کے درمیان غیر متزلزل ہم آہنگی کی علامت ہے، جو تمام اندرونی و بیرونی چیلنجز کے مد مقابل ”بنیان المرصوص“ کی مانند سچا کھڑی ہیں۔ اس امر میں کوئی کلام نہیں کہ پاکستان کی مسلح افواج نے بھارت کے خلاف معمر کہ حق میں جس شان دار جنگی مہارت کا مظاہرہ کرتے ہوئے محض چار روزہ جنگ میں گھٹنے ٹیکنے پر مجبور کر دیا تھا، اس نے نہ صرف دشمن کے اوسان خطا کر دیے تھے بلکہ عالمی سطح پر پاکستان کی مسلح افواج بالخصوص پاک فضائیہ نے بھارت کے رافیل طیارے گرا کر پوری دنیا میں اپنی فضائی حکمرانی کا سکہ بٹھا دیا ہے۔ دشمن آج تک اپنے زخم چاٹ رہا ہے نہ صرف یہ بلکہ پاکستان کے خلاف ایک اور خوفناک جنگ کے تانے بانے بھی بن رہا ہے۔

مبصرین اور تجزیہ نگاروں کا کہنا ہے کہ بھارت پہلا گام واقعہ کی طرح کسی فاسل فلیگ آپریشن کو جواز بنا کر پاکستان کے خلاف دوبارہ جارحیت کا ارتکاب کر سکتا ہے۔ پاکستان نے اعلیٰ ترین حکومتی سطح پر پہلا گام واقعہ کی غیر جانبدارانہ طریقے سے تحقیقات کا مطالبہ کیا اور یہ پیشکش آج بھی برقرار ہے لیکن بھارت نے ہماری اس تجویز کا کوئی جواب نہ دیا۔

آج معمر کہ حق کو ایک سال مکمل ہو چکا ہے لیکن بھارت کی مودی سرکار پاکستان کے خلاف ایک بھی الزام کو ثابت نہ کر سکی اور دنیا بھر میں ہونے والی رسوائی و بدنامی کے



معمر کہ حق کا ایک سال مکمل ہونے پر ملک بھر میں تقریبات

پاکستان مونومنٹ پر تقریب سے صدر آصف زرداری، وزیر اعظم شہباز شریف کا خطاب

آپریشن بنیان مرصوص معمر کہ حق کا ایک سال مکمل ہونے پر اسلام آباد میں پاکستان مونومنٹ پر خصوصی تقریب ہوئی۔ تقریب میں صدر مملکت آصف علی زرداری اور وزیر اعظم شہباز شریف سمیت فیلڈ مارشل سید عاصم منیر اور مسلح افواج کے سربراہان، اسپیکر قومی اسمبلی، چیئر مین سینیٹ اور وفاقی وزیر اعلیٰ شریک ہوئے۔ مختلف ممالک کے سفیر، سول اور عسکری حکام، شہداء کے لواحقین بھی تقریب میں موجود تھے۔ تقریب کے آغاز پر قومی ترانہ بجایا گیا۔ تینوں مسلح افواج کے چاق و چوبند دستوں نے مارچ پاسٹ کیا اور سلامی پیش کی۔ وزیر اعظم کی اہلیں پر تقریب میں مادر وطن کے دفاع کے لیے جانوں کا نذرانہ پیش کرنے والے شہداء کے لیے ایک منٹ کی خاموشی بھی اختیار کی گئی۔ تقریب سے خطاب میں وزیر اعظم شہباز شریف کا کہنا تھا کہ معمر کہ حق کی عظیم کامیابی پر اللہ تعالیٰ کے حضور سجدہ شکر بجالاتے ہیں، مادر وطن کے تحفظ کے لیے جام شہادت نوش کرنے والوں کو خراج عقیدت پیش کرتے ہیں۔ وزیر اعظم شہباز شریف کا کہنا تھا کہ بھارت نے پہلا گام واقعہ کو بنیاد بنا کر بے بنیاد الزامات لگائے، ہم نے دشمن کو ہر قسم کی مہم جوئی کے انجام سے آگاہ کیا تھا، ہم نے واقعہ کی ہر طرح کی تحقیقات کی پیشکش بھی کی تھی، بزدل دشمن نے ہم پر جنگ مسلط کر دی جس کا بہادر افواج نے تاریخی جواب دیا، جب ہمارے شاہین دشمن پر چھٹے دشمن کو جان کے لالے پڑ گئے، معمر کہ حق کا خلاصہ اتنا ہے کہ ہر طرف ہمارے شاہینوں کا غلبہ تھا اور دشمن کے جہازوں کا ملبہ تھا، دشمن جنگ بندی کی درخواست پر مجبور ہو گیا، ایک سال گزرنے کے باوجود بھارت آج تک کوئی ثبوت پیش نہ کر سکا۔

بدلتا بیانیہ، نرم لہجہ یا مجبوری کی سفارت کاری؟

عالمی سیاست میں بیانات محض الفاظ نہیں ہوتے بلکہ طاقت کے بدلتے ہوئے توازن کی عکاسی کرتے ہیں۔ ڈونلڈ ٹرمپ کا چین کے حوالے سے نرم لہجہ ایک غیر معمولی تبدیلی کی نشاندہی کرتا ہے جو اس بات کا اشارہ ہے کہ عالمی قوت کا مرکز بتدریج تبدیل ہو رہا ہے۔ امریکا، جو طویل عرصے سے محاذ آرائی کی پالیسی اپنانے کے لیے تھا، اب مفاہمت کی راہ اختیار کرتا دکھائی دیتا ہے۔ یہ تبدیلی اس سوال کو جنم دیتی ہے کہ آیا یہ محض ایک سفارتی حکمت عملی ہے یا ابھرتی ہوئی طاقت کے سامنے ایک محتاط اور خاموش اعتراف۔ امریکا کے صدر ڈونلڈ ٹرمپ، وہی ٹرمپ جو ماضی میں چین کے خلاف سخت بیانات، تجارتی جنگ اور معاشی دباؤ کی پالیسیوں کے علمبردار تھے، آج مفاہمت اور تعلقات کی بہتری کی بات کر رہے ہیں۔ سوال یہ پیدا ہوتا ہے کہ کیا یہ تبدیلی محض حکمت عملی کا حصہ ہے یا اس کے پیچھے عالمی طاقت کے بدلتے ہوئے حقائق اور کسی حد تک امریکی بے بسی یا دباؤ کا عنصر بھی کارفرما ہے؟ بین الاقوامی سیاست میں بیانات کبھی بھی سادہ نہیں ہوتے؛ ہر لفظ اپنے اندر کسی پر تیس اور مفہوم رکھتا ہے۔ ٹرمپ کا یہ کہنا کہ امریکا اور چین کے تعلقات بہتری کی جانب گامزن ہیں، اس بات کا اشارہ دیتا ہے کہ دو ٹھنکنے والے بیانات اب بیچنگ کے ساتھ مکمل محاذ آرائی کا تھم نہیں ہو سکتا۔ گزشتہ چند برسوں میں چین نے معاشی، ٹیکنالوجی اور عسکری میدان میں جس تیزی سے ترقی کی ہے، اس نے عالمی طاقت کے رویے کو متاثر کر دیا ہے۔ یہی وجہ ہے کہ امریکا، جو طویل عرصے سے عالمی سیاست کا بلا شرکت غیرے رہنما رہا، اب ایک ایسے مرحلے میں داخل ہو چکا ہے جہاں اسے اپنے بیانیے اور حکمت عملی پر نظر ثانی کرنا پڑ رہی ہے۔ ٹرمپ کے اس بیان کو اگر موجودہ عالمی تناظر میں دیکھا جائے تو یہ واضح ہوتا ہے کہ چین کے ساتھ تعلقات بہتر بنانے کی خواہش دراصل ایک مجبوری کی سفارت کاری ہے۔ امریکا اور چین کے درمیان تجارتی جنگ نے نہ صرف دونوں معیشتوں کو متاثر کیا بلکہ عالمی منڈیوں میں بھی بے یقینی کی فضا پیدا کی۔ امریکی کمپنیوں کو سپلائی چین کے مسائل کا سامنا کرنا پڑا، جبکہ چین نے تبادلہ معاشی راستے تلاش کر لیے۔ اس صورتحال نے دو ٹھنکنے والے بیانات کو مسلسل محاذ آرائی کے بجائے کسی حد تک تعاون ہی زیادہ فائدہ مند ہو سکتا ہے۔ ٹرمپ کا چین کے دورے کا اعلان اور چینی صدر شی جن پنگ سے ملاقات کی تیاری اس بات کا واضح ثبوت ہے کہ امریکا اب براہ راست سفارتی رابطوں کے ذریعے معاملات کو سنبھالنا چاہتا ہے۔ تاریخ گواہ ہے کہ جب بھی کوئی بڑی طاقت اپنے حریف کے ساتھ مذاکرات کی میز پر آنے پر مجبور ہو جائے تو اس کے پیچھے طاقت کے توازن میں تبدیلی کا عنصر ضرور موجود ہوتا ہے۔ اس تناظر میں دیکھا جائے تو ٹرمپ کا نرم لہجہ کسی حد تک چین کی بڑھتی ہوئی طاقت کا اعتراف بھی محسوس ہوتا ہے۔ ایران کے حوالے سے ٹرمپ کے بیان کا ایک اور پہلو ان کا تھرہ ہے، جس میں انہوں نے کہا کہ فوجی لحاظ سے ایران تقریباً ختم ہو چکا ہے۔ یہ دعویٰ اپنی ایک الگ بحث کا موضوع ہے، مگر اس کے ساتھ یہ کہنا کہ چین ایران اور ویتنام کی صورتحال پر گہری نظر رکھے ہوئے ہے، اس بات کی نشاندہی کرتا ہے کہ عالمی سیاست اب ایک قطبی نہیں رہی۔ چین نہ صرف ایک معاشی طاقت کے طور پر بلکہ ایک سٹریٹجک کھلاڑی کے طور پر بھی ابھر رہا ہے جو مشرق وسطیٰ اور لاطینی امریکا جیسے خطوں میں اپنا اثر و رسوخ بڑھا رہا ہے۔ یہاں ایک اہم سوال یہ بھی ہے کہ کیا ٹرمپ کا یہ بیان کسی اندرونی دباؤ یا پالیسی میں تبدیلی کا نتیجہ ہے؟ امریکا کے اندر بھی چین کے ساتھ تعلقات کے حوالے سے مختلف آرا پائی جاتی ہیں۔ ایک طرف سخت گیر حلقے ہیں جو چین کو ایک سٹریٹجک حریف سمجھتے ہیں، جبکہ دوسری طرف کاروباری اور صنعتی حلقے ہیں جو چین کے ساتھ بہتر تعلقات کے خواہاں ہیں۔ اس تناظر میں تجارت اور سرمایہ کاری کے مواقع برقرار رکھیں۔ ٹرمپ کا حالیہ بیان ان دونوں نقطہ نظر کے درمیان ایک توازن قائم کرنے کی کوشش بھی ہو سکتا ہے۔ جبکہ یہ ایک طرح کی پالیسی ری سیٹنگ یا حکمت عملی کی تازہ کاری بھی ہو سکتی ہے۔ جدید عالمی سیاست میں طاقت کا استعمال صرف عسکری میدان تک محدود نہیں رہا بلکہ معاشی، ٹیکنالوجی اور سفارتی میدان میں بھی طاقت کا اظہار ہوتا ہے۔ ایسے میں امریکا کے لیے یہ ضروری ہو گیا ہے کہ وہ چین کے ساتھ تعلقات کو مکمل دشمنی کے بجائے ایک مسابقتی تعاون کی شکل دے۔ اس تناظر میں ٹرمپ کا بیان ایک حقیقت پسندانہ اپروچ کی عکاسی کرتا ہے، مگر اس کے اندر ایک غیر اعلانیہ اعتراف بھی پوشیدہ ہے کہ چین کو نظر انداز کرنا یا اس سے ٹکر لینا اب آسان نہیں رہا۔ اگر اس بیان کو خوف کے زاویے سے دیکھا جائے تو یہ کہنا مکمل طور پر درست نہیں ہوگا کہ امریکا چین سے خوفزدہ ہے، تاہم یہ ضرور کہا جا سکتا ہے کہ امریکا اب چین کی طاقت سے باخبر ہے اور اس کے مطابق اپنی پالیسی ترتیب دے رہا ہے۔ عالمی طاقتیں ہمیشہ اپنے مفادات کے مطابق فیصلے کرتی ہیں، اور جب کوئی طاقت اپنے لیے چین میں نرمی لاتی ہے تو اس کا مطلب اکثر یہ ہوتا ہے کہ وہ کسی بڑے تصادم سے بچنا چاہتی ہے۔ پاکستان اور جنوبی ایشیا کے لیے بھی یہ صورتحال نہایت اہم ہے۔ چین پہلے ہی اس خطے میں ایک مضبوط معاشی اور سٹریٹجک شراکت دار کے طور پر موجود ہے، جبکہ امریکا بھی اپنے مفادات کے تحفظ کے لیے یہاں سرگرم رہتا ہے۔ اگر امریکا اور چین کے تعلقات میں بہتری آتی ہے تو اس کے مثبت اثرات خطے کی معیشت اور استحکام پر بھی پڑ سکتے ہیں۔ تاہم اگر یہ بہتری محض وقتی ہو اور پس پردہ مسابقت جاری رہے تو خطہ ایک بار پھر بڑی طاقتوں کی کشمکش کا میدان بن سکتا ہے۔ ٹرمپ کا حالیہ بیان عالمی سیاست میں ایک اہم اشارہ ہے۔ یہ نہ صرف امریکا کی بدلتی ہوئی حکمت عملی کو ظاہر کرتا ہے بلکہ چین کی بڑھتی ہوئی طاقت کا بھی اعتراف ہے۔ یہ بیان مکمل طور پر خوف کی عکاسی نہیں کرتا، مگر اس میں احتیاط، حقیقت پسندی اور مجبوری کا امتزاج ضرور موجود ہے۔ آنے والے دنوں میں ٹرمپ کا چین کا دورہ اور شی جن پنگ سے ملاقات اس بات کا یقین کرے گی کہ یہ نرم لہجہ ایک مستقل پالیسی میں تبدیل ہوتا ہے یا محض وقتی سفارتی حکمت عملی ثابت ہوتا ہے۔ عالمی سیاست میں الفاظ کبھی بے وزن نہیں ہوتے؛ وہ آنے والے فیصلوں کی پیشگی جھلک ہوتے ہیں۔ اور ٹرمپ کے یہ الفاظ اس بات کی نشاندہی کر رہے ہیں کہ دنیا اب ایک نئے توازن قوت کی جانب بڑھ رہی ہے، جہاں مقابلہ بھی ہوگا اور تعاون بھی، مگر برتری کا کھیل پہلے جیسا سادہ نہیں رہے گا۔

صفحہ نمبر

موضوعات

3

اداریہ

4

معرکہ حق کا ایک سال۔۔۔ بنیان مرصوص ہیں ہم

5

قرض کی زنجیریں اور ایٹمی طاقت کا تضاد: کیا ہم واقعی آزاد ہیں؟

6

کیا عالمی قواعد و ضوابط پر مبنی نظام ختم ہو رہا ہے؟

8

سپیشل انٹرویو۔۔۔ فیصل محمود ڈائریکٹر کلب موبائل

9

حلال رزق، کالی راتیں اور ریاست کا بے رحم بوجھ/ جی فائیو

10

فلمی سپراسٹار وے اور جنوبی بھارت کا بدلتا سیاسی منظر نامہ

11

دل نما "سری کالام جھیل" کی سیر

12

ہمارے ارد گرد ڈپریشن اتنا عام کیوں ہو گیا ہے؟

13

ایلو ویرا، نہایت مفید اثرات کا حامل پودا/ بڑھے چلو کہ وہ منزل ابھی نہیں آئی

14

سینما آرٹ: اب کچرے کے ڈبوں پر! کائنات مسخر کرنے سے اخروٹ تک

15

میزائلوں کے انبار جمع کرتا بھارت

18

متفرق خبریں

20

موبائل ڈیٹا

22

موبائل فون تعارف

ضرورت نمائندگان

پاکستان میں گزشتہ 22 سال سے شائع ہونے والے

فلیر میگزین کو تحصیل و ضلع لیول پر نمائندگان کی

ضرورت ہے۔

موبائل فون کا کاروبار کرنیوالے افراد کو بھی

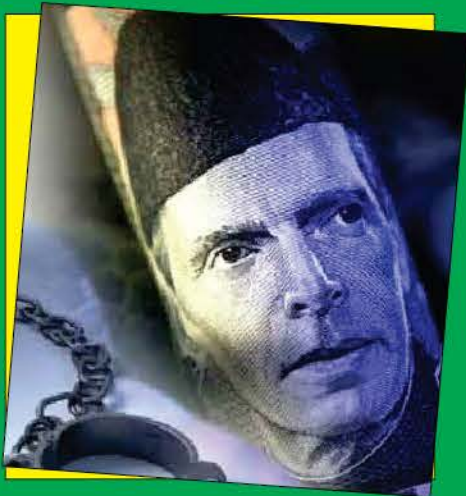
نمائندگی کی دعوت دی جاتی ہے۔

خبریں اور مراسلات فری شائع کئے جائیں گے

0321-5197777

Flat No 200/14, First Floor Tariq Block Garden Town Lahore.

P5



P15



P7



خوشخبری

گزشتہ 22 سال سے باقاعدگی سے کثیر الاشاعت انگریزی میگزین Flare کی مسلسل اور کامیاب اشاعت کے بعد قارئین کی پرزور فرمائش پر اب فلیر میگزین میں اردو صفحات کو شامل کیا جا رہا ہے۔ آپ بھی ان اردو صفحات پر اپنے فیچرز اور آرٹیکلز اور تصاویر شائع کروانے کے لیے ہم سے رابطہ کر سکتے ہیں۔ flare.mag@gmail.com flare.pk flarurdu.com

قیمت ماہانہ
1500 روپے

سالانہ قیمت
15000 روپے

ایڈیٹر انچیف: زبیر قسوری

گرافکس ڈیزائنر: دلشاد حسن شاہ

Brain

Telecommunication Ltd.

Powering Pakistan's Digital Future

Enterprise-Grade Connectivity | Smart Business Solutions | Nationwide Reach

Fiber Internet & Dedicated Bandwidth

- High-Speed Fiber Connectivity
- Dedicated Internet Access
- Low Latency & High Availability

Corporate & Enterprise Solutions

- MPLS & Metro Ethernet
- VPN & Secure Connectivity
- Multi-Location Networking

Data Center & Cloud Services

- Colocation Services
- Cloud Connectivity
- Managed IT Infrastructure

Smart City & Government Solutions

- IoT & Surveillance Networks
- Secure Government Communications


Managed Services

- 24/7 Network Monitoring
- Technical Support & IT Solutions

Trusted by Corporates, ISPs & Enterprises Across Pakistan

 730 Nizam Block Allama Iqbal Town, Lahore |  Nationwide Network Coverage

Connect Your Business to the Future

 www.brain.net.pk | 042-3210000

Mix FM
90.6

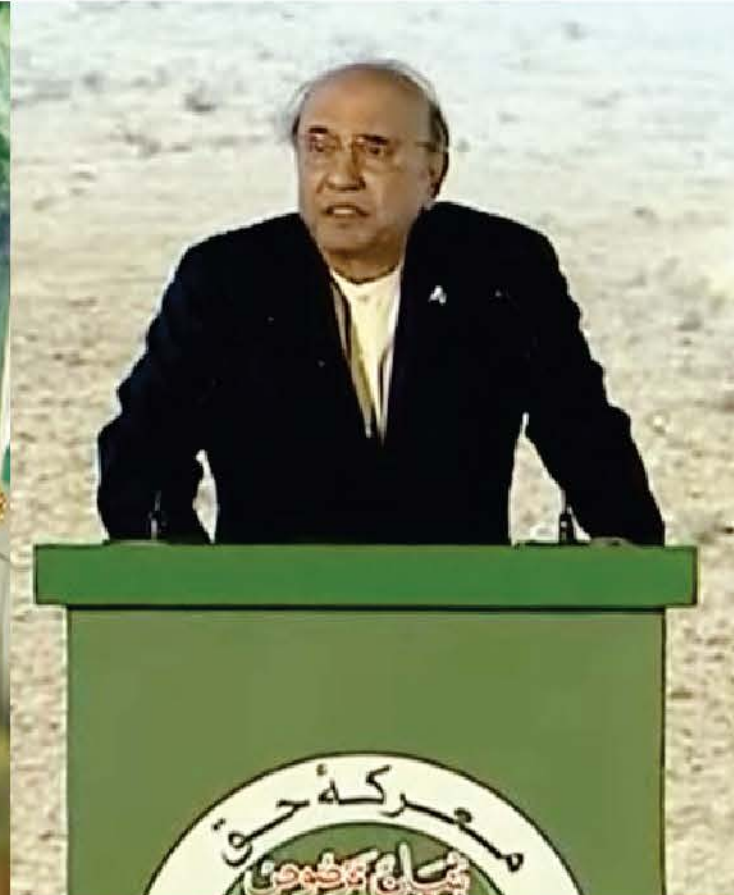
پتوکن نمبر 1 ریڈیو چینل

Mix FM
99

قصود نمبر 1 ریڈیو چینل

Mix FM
100

پاکستان / عارف والا نمبر 1 ریڈیو چینل



معرکہ حق کا ایک سال
ہم ہیں بنیان المرصوص

vivo V70 FE



200MP

Travel Portrait So Pro



Powered by
originOS

*Advertising creativity. Images shown are for reference only. The actual product shall prevail.

vivo V70

Co-engineered with 

ZEISS Portrait So Pro



Powered by
originOS

*Advertising creativity. Images shown are for reference only, actual product shall prevail.