

# FLARE

Business News Magazine

June, 2026

[facebook.com/FlareMagazineOfficial](https://facebook.com/FlareMagazineOfficial) [x.com/flaremagazinepk](https://x.com/flaremagazinepk)

Free download: [flare.pk](https://flare.pk)



**POSTPAY**

## YOUR FAVOURITE 5G HANDSETS.

**NOW ON INSTALLMENTS.**

VISIT YOUR NEAREST  
**JAZZ  
EXPERIENCE  
CENTER**



\*TERMS & CONDITIONS APPLY

 **JAZZWORLD**

# Hisense



OFFICIAL PARTNER



*Innovating A  
Brighter Life*

100" RGB MiniLED



ADVANCED  
**ACs**



PREMIUM  
**TVs**

The Origin of  
**RGB MiniLED**



180Hz  
Native 180Hz  
Game Mode

# FLARE

Business News Magazine

June, 2026

[facebook.com/FlareMagazineOfficial](https://facebook.com/FlareMagazineOfficial)

[x.com/flaremagazinepk](https://x.com/flaremagazinepk)

Free download: [flare.pk](https://flare.pk)

## Airlink introduces Hisense, ushering in a new chapter for consumer electronics in Pakistan

Page No: 16

Hisense



OFFICIAL PARTNER



## HMD organises foreign trips in honour of distributors

Page No: 13



## Handset industry paves way to take Pakistan's electronics to global markets

Cover Story: 28



nubia  
Powered by ZTE



Quick View: Top Smartphone Vendors Worldwide 1Q26 | May 2026

Pakistan: Top smartphone vendors, 1Q26

	Vendor	Unit share	Annual growth
	#1 TRANSION	41%	-4%
	#2 OPPO	14%	-2%
	#3 Samsung	14%	+20%
	#4 vivo	13%	-33%
	#5 Nubia	6%	+6840%

Source: Omdia  
Page 69  
Copyright © 2026 TechTarget, Inc. or its subsidiaries. All rights reserved.



nubia enters Pakistan's  
**Top 5** Smartphone Brands  
in Q1 2026 with **6840%**  
Annual Growth



# 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 | Handset industry paves way to take Pakistan's electronics to global markets**

**TELEPEDIA**

**10 | Govt further taxes mobile phone users through indirect means**  
**44 | Telenor explores sale of easypaisa stake, signalling complete exit from Pakistan**

**ECOMONY**

**12 | Budget slashes subsidies to focus on increasing exports, digital economy, real estate**  
**41 | Pakistan fast track on renewable clean energy production replacing thermal**

**INSIGHT / TECH**

**42 | Govt brings social media earnings into tax net**

**EVENT**

**13 | HMD organises foreign trips in honour of distributors**  
**14 | Infinix-Inovi Telecom achieves Fastest Growing Brand of the Year 2025 Award**  
**16 | Airlink introduces Hisense, ushering in a new chapter for consumer electronics**  
**24 | Airlink in collaboration with Xiaomi launched Redmi A7 Pro 4G in Pakistan**  
**26 | VGO TEL powers the excitement of the Pakistan vs Australia ODI Series 2026**  
**30 | vivo V70 FE now on sale: 200 MP travel portrait flagship built in Pakistan**  
**37 | Faletti's Hotel celebrates Eid-al-Adha**

**INTERVIEW**

**20 | Favourable policies can make Pakistan a global hub of mobile phone manufacturing**  
**Irfan Yousaf - CEO, Young Tech (Pvt) Ltd/ME Mobile Pakistan**  
**22 | Women's entrepreneurship is vital to combating poverty and uplifting national economy**  
**Falahat Imran - President Women Chamber of Commerce & Industry Lahore**  
**32 | My mission is to create skilled, educated and confident generation**  
**Lubna Khalid Syed - Legal Professional, Educationist, Leader, Empowering Youth, Building Futures**  
**34 | Tourism, hospitality in Pakistan can become powerful economic multipliers**  
**Farook Imtiaz - General Manager The Orchard Hotel, Lahore**  
**36 | Digital technology playing a vital role in promoting hospitality services**  
**Sajjad Minhas - General Manager Shalimar Tower Hotel Lahore**  
**38 | Fast technology shifts, economic uncertainty pose big challenges to telecom sector**  
**Hayat Ullah - CEO Umar Telecom Private Limited**  
**40 | Policy needed to provide easy loans to businessmen**  
**Ms. Faiza Nabeel - Sr. Vice President Women Chamber of Commerce and Industry**  
**46 | AI-based healthcare services satisfying patients more than conventional treatment**  
**Maliha Sami Hussain - Head of Business Development and Partnerships Evercare Hospital Lahore**

**SOCIAL**

**33 | Govt officials left pilgrims unattended to face serious hardships**  
**48 | Morocco emerging as a rising strategic power**

**REVIEW**

**51 | Beyond the unboxing: why the vivo V70 proved to be a smarter 2026 flagship investment**

**NEWS**

**52 | National News**

**Handset industry paves way to take Pakistan's electronics to global markets**

Pakistan has successfully completed the initial phase of developing its domestic mobile phone industry. Just a few years ago, Pakistan imported nearly all its mobile phones. Today, Pakistani factories produce over 30 million phones annually, a shift that has saved billions of rupees previously spent on importing phones and related components. This growth was spearheaded by a small group of companies that transitioned from merely reselling foreign products to manufacturing devices domestically. Industry leaders agree that while local assembly was a crucial first step, it alone is not enough to fully realize the sector's potential.

Key figures have driven this transformation. Main Abdur Rehman, President of GFive Mobile, actively collaborates with government officials to shape legislation that supports increased domestic phone production. Aamir Allawala, CEO, leads Transion Group Pakistan, which owns the TECNO, Infinix, and red brands, now largely manufacturing components for phones sold in Pakistan. Masaffar Panacha CEO of Airlink Communication, initially a phone distributor, later invested in device assembly, acquiring new plants and modern equipment. Naveed Gaba, CEO of VGO Tel, advocates for greater localization, believing that producing components like screens and batteries domestically will reduce reliance on foreign imports. Rizwan Majid, CEO of Advance Telecom, one of the nation's oldest tech companies, was instrumental in introducing global brands to Pakistan years ago. These industry leaders have been pivotal to the success of this first phase, contributing not only to business growth but also to job creation and the preservation of vital foreign exchange for the country.

**COVER STORY 28**

**WELCOME TO THE AWARDS DISTRIBUTION CEREMONY**  
**17TH EDITION**  
**BRAND OF THE YEAR AWARDS 2025**  
**FOR LIKE NO OTHER**  
**2026, MARRI**

**WINNER OF THE YEAR AWARD**

**Infinix-Inovi Telecom achieves Fastest Growing Brand of the Year 2025 Award**

**14**

**Favourable policies can make Pakistan a global hub of mobile phone manufacturing**  
**Irfan Yousaf**  
 CEO, Young Tech (Pvt) Ltd/ME Mobile Pakistan

**20**

**Women's entrepreneurship is vital to combating poverty and uplifting national economy**  
**Falahat Imran**  
 President Women Chamber of Commerce & Industry Lahore

**22**

**VGO TEL powers the excitement of the Pakistan vs Australia ODI Series 2026**

**26**

**V70 FE**  
**1P**

**vivo V70 FE now on sale: 200 MP travel portrait flagship built in Pakistan**

**30**

## INFINIX X5W

Unlimited Vision Infinite Joy

4K ULTRA HD
Google Assistant
Bluetooth Remote Control
10Wx2 Surround Sound
android 13

NETFLIX
amazon prime video
YouTube
Music



43" FHD Smart TV

**Rs. 54,999**

55" QLED Smart TV

**Rs. 94,999**

65" QLED Smart TV

**Rs. 149,999**

## XPAD

Feel. Enjoy. Together

FHD+ 11"90Hz Bright Display
Multi-Device Collaborative Display Connect
Helio G99 with 4G LTE Connect
4-Speaker Stereo Sound System



4GB + 128GB

RRP **49,999**

8GB + 256GB

RRP **59,999**

## Infinix NOTE60

S U I T U P



D7400 Ultimate 5G | 144Hz 1.5K Display | 6500mAh with Wireless

## SONY

SURROUND YOURSELF IN CINEMATIC SOUND WITH SONY




### SOUNDBAR SYSTEMS

HT-S60 5.1ch cinematic power MRP 204,499	HT-S700RF 5.1ch Home Cinema Soundbar MRP 158,500	HT-G700 5.1ch 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 2.1ch Single Soundbar MRP 36,599	

## SONY BRAVIACINEMA

X1 4K HDR Processor
4K X-Reality PRO
Dolby VISION-ATMOS
Motionflow XR

Google TV
Voice Remote Control (In 25 languages incl. Arabic)
Works with Apple AirPlay
Works with Apple HomeKit



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/-	

### PREMIUM ACCESSORIES

BETTER PERFORMANCE. SMARTER STYLE.



### Big Room Purification

Whisper Quiet Sleep

Applicable for area up to 54m<sup>2</sup> near-silent 29dB



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

**FOR INFORMATION AND INQUIRIES PLEASE CONTACT TOLL FREE 0800-17669**

# Editor's Note

## Govt to take steps to control inflation and restore pre-war costs

The Pakistani nation rightly takes pride in its civil and military leadership for their successful efforts to promote global peace. When the fruit of such high-level achievements translates into an easier life for its citizens, free from unwanted financial burdens, the masses gain additional confidence and motivation to work diligently for the country's well-being and progress.

The international community has commended Pakistan for its role as a lead mediator in securing the peace agreement between the US and Iran. During these negotiations, Islamabad worked tirelessly to achieve a ceasefire and ensure safe navigation through the Strait of Hormuz. The war had caused the prices of daily necessities to soar, making them largely unaffordable for common Pakistanis. Following the deal, there was optimism that the government would take steps to manage inflation and restore costs to pre-war levels. Three essential utilities—gas, electricity, and fuel—are interconnected, meaning that an increase in one typically leads to price hikes across the board.

However, instead of providing substantial relief, the government increased the levy on petroleum products at the demand of the IMF. The Federal Government's 2026-27 budget targets massive petroleum levy (PDL) collections, projecting over Rs. 1.7 trillion to meet strict IMF conditions. This has kept fuel taxation at record highs (over Rs. 100 per liter), dampening hopes for immediate price relief despite the Petroleum Division recommending a cap on levy collections. As of June 2026, the petroleum levy (PL) stands at Rs. 66.25 per liter for petrol, alongside a Rs. 19.32 custom duty and a Rs. 2.50 climate support levy.

The government announced a reduction in fuel prices, slashing petrol by Rs. 74 per liter and high-speed diesel (HSD) by Rs. 67 per liter. This relief followed a drop in international crude oil prices linked to the US-Iran peace deal.

The public had hoped for a reduction of at least Rs. 200 per litre to provide genuine relief to the populace. Notably, 90 percent of Pakistanis belong to the middle and lower-middle classes, playing a vital role in the national economy through their skills and services. This segment ranges from those living on normal, moderate salaries to daily wagers facing tough economic conditions. As such, inflation, for any reason, severely disrupts their lives; therefore, addressing this problem must be immediate and effective to relieve them of this unbearable extra burden.

Pakistan relies heavily on oil imports, and when international prices decrease, it often results in lower domestic fuel costs. At present, petrol is priced at approximately Rs. 301.78 per litre, following a modest reduction of Rs. 74. A cut of Rs. 200 would considerably lower this price, potentially alleviating inflation and transportation expenses.



**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** Art Director

**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. 41 Issue: 92)** 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 Process**, 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



## Growing culture of intolerance in society

In recent days, a noticeable rise in aggressive behaviour, lack of patience, and unwillingness to accept differing opinions has been witnessed in our society. People are becoming impatient and more prone to anger. The required spirit to acknowledge others' opinions and points of view is clearly vanishing. As such, there has been an increase in arguments and disagreements between people both in private and public. Hostility is increasing, and the element of respect is diminishing. Even minor differences often escalate into serious conflicts.

This growing intolerance is harmful to the social fabric of our country. A healthy society exists only if there is mutual respect and peaceful coexistence. When these values decline, it leads to division, misunderstanding, and social instability. The environment becomes toxic and full of negativity.

The root causes of this issue include a lack of proper education, the influence of sensational media, and the absence of an environment which teaches the value of patience. Families, educational institutions, and media platforms need to promote tolerance, empathy, and respectful communication. This is the only way our youth can become more tolerant and respectful, which will make society better and healthier.

If timely steps are not taken, this trend may deepen societal divisions. I hope the concerned authorities and citizens will recognise the importance of tolerance and work collectively to bring harmony to our society.

*Amna Imran, Lahore*

## Teach AI in schools

As a student in Pakistan, I see how technology is changing our world every day. Artificial Intelligence (AI) is in the apps we use, the devices we own and even in schools and workplaces. I believe it is very important for young people to understand AI and how it works. Learning about AI is becoming as important as learning maths, science or English. In Pakistan, some universities and tech programmes have started to offer AI courses, but there is still a lot to do in schools. AI education should not be only about coding or using AI tools. We should also learn about ethics, privacy and how to think critically about AI decisions. For example, students should know that AI can make mistakes and that not everything it suggests is correct. Hands-on projects, like building simple AI models or using AI for real-life problems, can make learning exciting and meaningful.

As a student, I also feel that equal access to technology is important. Not all schools in Pakistan have computers or internet access, which makes it harder for students in smaller cities or villages to learn about AI.

If we start early, Pakistan's youth can be prepared for future careers, innovations and leadership in a world where AI is everywhere. I hope that schools and universities in Pakistan will take AI education seriously and give students the tools to understand and use it wisely.

*Hassan Nisar, Islamabad*

## Education and innovation

One of the most encouraging aspects of Habib University's Convocation 2026 was the fact that students had begun contributing to society before completing their graduation. According to the university, 100 out of 127 final-year projects addressed Pakistan's social realities, while nine graduates had already launched ventures of their own.

These achievements illustrate the importance of connecting education with practical problem-solving. The projects reportedly ranged from technological solutions and healthcare applications to research on justice systems and cultural preservation. Such work reflects an understanding that innovation is most meaningful when directed towards real societal challenges.

Pakistan faces complex economic and social issues that require fresh thinking. Universities can play an important role by encouraging students to apply their knowledge beyond the classroom and engage directly with the problems facing their communities.

*Shahmeem Inam Baig, Karachi*

## Tax evasion must end

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

A shop without a debit or credit card payment facility triggers customer resentment, and business suffers. Taxes are paid religiously, and in case of a breach, zero tolerance is shown. 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 abandoned. These steps will help tackle tax evasion and corruption.

*Shahzad Lodhi, London, UK*

## Humility and higher education

Much of today's public discourse celebrates visibility, self-promotion, and personal branding. Against this backdrop, the message delivered at Habib University's 9th Convocation was noteworthy for placing humility at the centre of leadership and learning.

Addressing the graduating class, the university leadership argued that humility is not a weakness but an essential condition for intellectual growth. This perspective deserves careful reflection. In an age where opinions are often expressed with absolute certainty, the willingness to remain open to learning may be one of the most valuable qualities a graduate can possess.

Universities are not merely places where students acquire credentials. They are spaces where individuals develop habits of thought and character that shape their engagement with society. Emphasising humility alongside achievement offers an alternative understanding of success—one rooted in purpose rather than recognition.

*Natasha Soomro, Karachi*

**Write us at: [flare.mag@gmail.com](mailto: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.

# Govt further taxes mobile phone users through indirect means

**A**cross the country, mobile users from crowded urban centres to distant rural towns are watching their phone bills steadily swell as a maze of federal levies is quietly folded into the cost of service, a shift that happens despite the taxes being officially tallied against telecom operators and not directly tagged on individual customers.

The development has affected an estimated 130 million mobile subscribers nationwide and serves as a stark lens on how the price of staying connected continues to climb, leading families, students, small businesses, and daily labourers to reconsider how often they reach for a data plan, a voice call, or a lifesaving message.

According to details, mobile consumers are currently bearing a layered bouquet of taxes, including a sales tax on services, an advance income tax, a regulatory duty, a corporate income tax, and a super tax, each one adding its own sting to the monthly bill and compounding the cost of staying digitally linked. While these charges are applied at the operator level, industry practice shows that the financial burden is ultimately transferred to end users through incremental price hikes, hidden surcharges, and reorganised tariff structures that keep the words 'tax' and 'fees' on every customer's receipt.

Telecom companies often assert they are among the country's highest taxpayers, projecting charts and statements to support the claim, yet the recurring payments carved into consumer bills tell a different story when the money finally changes hands. The truth that emerges is that the real weight of taxation is largely shifted onto consumers, not absorbed by operators who pass the costs along as they adjust prices, trim offers, or renegotiate packages with the carriers of the nation.

Mobile services carry a sales tax of 19.5 percent, a stubborn bite on every bill for the services people buy, alongside an advance income tax of 15 percent

According to details, mobile consumers are currently bearing a layered bouquet of taxes, including a sales tax on services, an advance income tax, a regulatory duty, a corporate income tax, and a super tax

and a regulatory duty of 2.5 percent, all of which compound the monthly charge customers feel, even before any data or voice usage is counted. In addition, a corporate income tax rate of 29 percent and a 10 percent super tax on profits are in addition to the already heavy load, further contributing to the



The development has affected an estimated 130 million mobile subscribers nationwide and serves as a stark lens on how the price of staying connected continues to climb, leading families, students, small businesses, and daily labourers to reconsider how often they reach for a data plan, a voice call, or a lifesaving message

overall tax structure and pushing the price of connectivity towards higher ground.

Despite these multiple levies, the burden does not stay at the corporate level, because operators pass on the costs to users through increased charges on mobile services, sometimes masked as tariff adjustments or bundled fees. The consequences are felt far beyond the balance sheets, as affordability concerns gnaw at households, small businesses, and students alike, while millions remain dependent on mobile connectivity for essential communication and access to digital services.

Meanwhile, in a scene of political proceedings, the National Assembly approved the Pakistan Telecommunication Re-Organisation Amendment Bill 2025 with a decisive majority, signalling a pivotal legislative moment during a session led by Speaker Sardar Ayaz Sadiq as the chamber rose and fell with the cadence of votes, discussions, and careful nods.

Federal Minister for IT and Telecommunication Shaza Fatima Khawaja tabled the bill in the House, detailing its provisions to the members with a prepared briefing and a calm but earnest voice that

underscored the urgency of reform. During the session, lawmakers also endorsed an amendment introduced by government MNA Huma Akhtar Chughtai, that carried the air of careful bargaining and constituency consideration woven into the legislative process. However, she was unable to fully articulate the details of her proposed changes on the floor, prompting the IT minister to step in, clarify the points, and brief the members on its provisions with patient explanations and accompanying examples.

Shaza Fatima Khawaja explained that one of the major revisions involves modifying the retirement age limit of an Appellate Tribunal judge, a step she described as aimed at enhancing administrative efficiency within the legal framework governing the tribunal.

In a separate development, the House also approved amendments moved by Pakistan Peoples Party (PPP) leader Syed Naveed Qamar, a signal of cross-party alignment on certain governance mechanisms and a moment that broadened the spectrum of reform beyond telecommunications alone.

While addressing the assembly, he pointed out that disputes are expected to emerge during the laying of fiber-optic cables for 5G infrastructure, especially around right-of-way permissions, where competing interests, timelines, and local concerns collide and require clear governance. Under the newly approved framework, the authority to resolve RoW-related disputes will now rest with provincial and concerned local governments, a distribution intended to

streamline decisions closer to where the work happens and to reduce backlog in higher courts.

The amendments also introduce a defined cap on penalties in such cases, a move designed



to ensure greater consistency and transparency in enforcement, while reassuring operators and communities that penalties will be bounded and predictable rather than arbitrary.



SEGO

SAIM  
AYUB

NOW JOINING FORCES WITH

SEGO

📷 📺 📱 📺 Segoexperience  
🌐 www.segoexperience.com

# Budget slashes subsidies to focus on increasing exports, digital economy, real estate



Digital transformation was met with a sour reality check in Budget 2026-27. The government offered relief in IT exports and digital payments. However, steep tariffs on network equipment resulted in mixed economic signals

Among the salient features of the national budget, the federal government has suggested total subsidies of Rs1.091 trillion for Fiscal Year (FY) 2026-27, which is a decrease from the revised figure of Rs1.157 trillion for FY2025-26 and lower than the initial allocation of Rs1.186 trillion, according to budget documents from Wealth Pakistan.

This budget proposal reflects a major shift in the government's approach to subsidies, aiming to cut overall expenditure while reallocating funds to support export financing and housing projects.

In the "Other Subsidies" category, the government plans to set aside Rs 205 billion for the upcoming fiscal year, a reduction from the revised amount of Rs 230 billion. 48 billion in FY2025-26.

Among the most notable increases is the mark-up subsidy designed to aid the phase-out of the State Bank of Pakistan's refinancing programmes and the Export Finance Scheme (EFS). The budget for this item has been significantly increased to Rs88 billion for FY2026-27, up from Rs30 billion in both the original and revised budgets for FY2025-26.

This boost indicates the government's commitment to continue aiding exporters while encouraging the shift to market-driven financing methods.

Furthermore, Rs71 billion has been allocated for the PM Apna Ghar Program, signalling a renewed focus on affordable housing initiatives. Additionally, there is Rs5 billion set aside for the Mera Pakistan Mera Ghar Scheme as part of a mark-up subsidy on housing finance, reviving support for homeowner efforts.

Concurrently, several existing housing-related subsidies, including those for the Naya Pakistan Housing Authority, have been discontinued.

Agricultural subsidies have also seen cuts in various areas. The wheat subsidy for Gilgit-Baltistan has been reduced from Rs20 billion to Rs15 billion, whereas the subsidy for imported urea fertiliser has been lowered from Rs15 billion to Rs10 billion.

Similarly, the budget for the Mark-up Subsidy and Risk Sharing Scheme for Farm Mechanisation, along with the Kissan Package, has been decreased from Rs7 billion to Rs5 billion.

Support for small and medium enterprises (SMEs) has seen significant cuts. The financial support aimed at bolstering the SME sector has been reduced from Rs5.4 billion to Rs2 billion, although the funding for the Refinance and Credit Guarantee Scheme under SME Asaan Finance has remained steady at Rs1 billion.

Similarly, subsidies related to infrastructure have also been diminished. The budget for gas schemes within a five-kilometre range has been slashed from Rs3 billion to Rs1 billion, while the Metro Bus subsidy has been cut from almost Rs7 billion to Rs5 billion.

Moreover, several temporary allocations that were present in the revised estimates for FY2025-26 are absent in the proposed budget for FY2026-27.

These omissions include Rs27.1 billion from the Prime Minister's Austerity Fund and Rs100 billion from its developmental segment.

Economists suggest that the subsidy structure proposed indicates the government's attempts to alleviate fiscal strain while focusing on export growth and housing initiatives. Yet, the reductions in assistance for agriculture, SMEs, and public transport may raise concerns regarding the equilibrium between economic growth objectives and fiscal tightening.

Parliament will now examine the proposed allocations before granting final approval to the federal budget for FY2026-27.

In Budget 2026-27, the reality of digital transformation was a bit disappointing. The government provided some relief for IT exports and digital payments, but high tariffs on networking equipment sent mixed signals to the economy.

A concessionary IT export tax of 0.25% has been extended through Tax Year 2029. However, up to 70% cumulative duties still apply to last-mile fiber optic network equipment. Additionally, the tax on foreign digital payments has been reduced from 5% to 0.5%.

Once more, Budget 2026-27 aims to position Pakistan as a country embracing digital advancement. However, the execution isn't quite as impressive. The government proudly announced a growth in IT exports totaling \$4.5 billion, marking a notable achievement for the technology services industry.

Infrastructure expenses continue to impede progress. The telecom sector still relies on imports of fiber and hardware. Additionally, policymakers favour small tax breaks rather than committing to substantial investment changes. As a result, the foundational situation remains strained.

In Budget 2026-27, fiberisation expenses emerge as a major issue. Even though the customs duty on standard fiber optic cables is now at 0%, last-mile equipment still faces tariffs approaching 70%.

The economics of rollout are not aligned. Consequently, telecom operators struggle to expand networks beyond urban areas. There are high import taxes on network equipment, costly last-mile installation fees, and insufficient incentives for enhancing rural connectivity.

As a result, rural regions continue to trail in broadband access, exacerbating the digital divide despite claims of inclusivity from policymakers.

However, uneven taxation creates disparities. Consumer behaviour is shifting towards global payment systems. In 2025, Pakistani cardholders spent Rs528.7 billion on both international and domestic platforms.

Yet, over 60% of this expenditure was directed towards foreign merchants due to high taxes, which drove users to foreign wallets and payment options.

In the end, the Budget for 2026-27 offers two conflicting viewpoints. One perspective supports growth in IT exports, startup capital, and global digital integration. Conversely, the second viewpoint emphasises the sustained high barriers for physical infrastructure. This creates a digital economy that is only partially functional, still facing challenges at its foundational level. For Pakistan to truly achieve its

The proposed budget signals a significant reshaping of the government's subsidy framework, reducing overall spending while redirecting resources towards export financing and housing initiatives

vision of a digital future, it may need to transition from minor tax reductions to significant changes in infrastructure. Without such a shift, growth is likely to remain encouraging yet inconsistent.

The increase in defence spending came after discussions with provinces regarding the need to consolidate fiscal resources for

security, alongside reductions in provincial development initiatives prior to the budget's unveiling. "Significant increases in defence spending are necessary to ensure the country's invincibility amidst regional uncertainties," stated the Finance Minister Muhammad Aurangzeb. The budget reflects the limited flexibility Pakistan has, as the demands of debt payments, defence, and IMF obligations take precedence, squeezing development projects and the income of the middle class.

# HMD organises foreign trips in honour of distributors



The primary aim of this trip is to strengthen connections with dealers and distributors in Pakistan, recognising their significant contributions to the smartphone market

**H**MMD, the renowned smartphone manufacturer known for Nokia, is once again raising the standard by addressing the need for dependable, budget-friendly smartphones and feature phones globally, including in Pakistan. To celebrate this, they have arranged the HMD Tour 2026, focusing on key distributors, dealers, and sellers within the country. This six-day journey features two days in Berlin, followed by two days in the Czech Republic, and concludes with two days in Budapest. Key attendees include Rizwan Majeed, CEO of Advance Telecom; Sanmeet Singh, VP for

HMD Europe and AMEA; Arif Shafique, Country Head for Pakistan and Afghanistan at HMD Glob-

This six-day journey features two days in Berlin, followed by two days in the Czech Republic, and concludes with two days in Budapest

al; as well as Usman Shahid and Zeeshan Mianoor, CEO of Inovi Tel; and Usman Sultan, Chairman of

Sicotel Telecom, among others. The primary aim of this trip is to strengthen connections with dealers and distributors in Pakistan, recognising their significant contributions to the smartphone market.

HMD values the efforts of these partners and strives to reward them for their exceptional performance, acknowledging that dealers and distributors play an equally critical role in the brands whose products they offer. The management at HMD is committed to fostering goodwill and support for these stakeholders while cultivating strong relationships with both consumers and dealers.

# Infinix-Inovi Telecom achieves Fastest Growing Brand of the Year 2025 Award



During this prestigious gathering, Mr. Danish Rafiq, the Director of Inovi Telecom, accepted the Fastest Growing Brand of the Year 2025 Award on behalf of Infinix—Inovi Telecom’s official brand partner—along with a Certificate of Appreciation

The event for the 17th Edition Brand of the Year Awards 2026, a unique honour, took place recently in Karachi, where top businesses, industry executives, and chambers from across Pakistan were also present. Mr. Qaiser Ahmed Sheikh, the Federal Minister for Investment and Chairman of the Board of Investment, Government of Pakistan, attended the event as the chief guest.



During this prestigious gathering, Mr. Danish Rafiq, the Director of Inovi Telecom, accepted the Fastest Growing Brand of the Year 2025 Award on behalf of Infinix—Inovi Telecom’s official brand partner—along with a Certificate of Appreciation.

Infinix and Inovi Telecom jointly earned the notable title of Fastest Growing Brand of the Year 2025 in the Smartphone Mobile Technology, Man-



ufacturing, and Ecosystem Distribution category. The management of the Infinix-Inovi says this outstanding achievement showcases the dedication and hard work of our entire team, alongside the continuous support and trust of our valued customers and partners.

By introducing innovative smart technology solutions to Pakistan, we are dedicated to expanding boundaries, creating new opportunities, and provid-

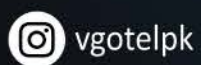
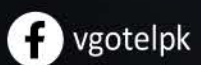


ing excellence to consumers around the country. This achievement not only celebrates our success but also highlights the strength of our partnership and our shared vision for the future. We are excited about reaching even greater milestones together.

Here’s to embracing more innovation, growth, and numerous successes ahead, said the management.

VGO TEL®

ARRIVING  
SOON



LET GO OF WHAT LIMITS YOU  
 POSTPAY  
 5G  
 JAZZ



# Airlink introduces Hisense, ushering in a new chapter for consumer electronics in Pakistan



During the launch event, Mr Muzaffar Piracha, CEO of Airlink Group, stated that introducing Hisense in Pakistan marks a significant step toward Airlink's goal of providing world-class technology to every Pakistani household. In alignment with the government's 'Made in Pakistan' vision

**A**irlink Communication Limited, Pakistan's leading technology maker and distributor, has officially introduced Hisense to the country. This public company, with a market value exceeding \$200 million, marks a pivotal mo-

ment for Pakistan's consumer electronics market and highlights the nation's rising profile as a technology manufacturing centre in the region.

ment for Pakistan's consumer electronics market and highlights the nation's rising profile as a technology manufacturing centre in the region. The alliance between Airlink and Hisense stands out as one of the most prominent investments from China in Pakistan's technology sector so far. Initially, this partnership will roll out a wide variety of Hisense televisions and air conditioners, making high-quality technology available to consumers in Pakistan at at-

tractive prices. Airlink contributes its extensive ecosystem to this collaboration, developed over many years. This includes manufacturing, nationwide distribution, retail, e-commerce, and consumer financing options with Buy Now Pay Later (BNPL). Its cutting-edge factory in the Sundar Special Economic Zone in Lahore covers 1.4 million square feet, positioning it as one of the largest technology manufacturing projects in Pakistan's history.

At the heart of the Airlink-Hisense alliance is a mutual dedication to local manufacturing. By producing within Pakistan, this partnership aligns with the government's 'Made in Pakistan' drive, decreases the nation's reliance on imports, speeds up technology transfer, and generates valuable skilled jobs

At the event, Haroon Akhtar Khan, Special Assis-



tant to the Prime Minister on Industries and Production, remarked that the entry of Hisense into Pakistan signifies the nation's shift from being solely a consumer market to becoming a hub for manufacturing and technology. He emphasised that the collaboration

between Hisense and Airlink showcases a promising model of industrial partnership, merging global tech knowledge with Pakistan's increasing manufacturing skills. He further mentioned that this partnership is anticipated to promote technology exchange, enhance



ment for Pakistan's consumer electronics market and highlights the nation's rising profile as a technology manufacturing centre in the region.

Hisense is a powerful global tech brand, operating in over 160 nations and generating around USD 30 billion in yearly sales. The brand is well-known



skills, create jobs, and bolster industrial development, while also supporting Pakistan's broader ambition of becoming a key player in innovation, production, and export-focused manufacturing.

During the launch event, Mr. Muzaffar Piracha, CEO of Airlink Group, stated: "Introducing Hisense in Pakistan marks a significant step in Airlink's goal to provide world-class technology to every Pakistani household. In alignment with the government's 'Made in Pakistan' vision, we are dedicated to local manufacturing, technological advancement, and innovative practices. Our goal extends beyond just introducing top global brands in Pakistan; we aspire to create a sustainable technology ecosystem that generates jobs, lowers the national import costs, and helps position Pakistan as a global tech hub, while also addressing the trade deficit by boosting local manufacturing and increasing technological exports from Pakistan. "

Mr. Finn, the President of Hisense Asia Pacific, remarked: "Pakistan holds strategic importance and shows great potential for growth. Our collaboration with Airlink blends Hisense's expertise in global technology with Airlink's established manufacturing strengths, extensive reach, and in-depth understanding of consumer preferences.

We are certain that our partnership will bring outstanding products and experiences, while enhancing economic ties between Pakistan and China, promoting technology transfer, and supporting the expansion of trade and industrial growth between our nations. " At the heart of the Airlink-Hisense alliance is a mutual dedication to local manufacturing. By producing within Pakistan, this partnership aligns with the government's 'Made in Pakistan' drive, decreases the nation's reliance on imports, speeds up technology transfer, and generates valuable skilled jobs.

Airlink provides employment to over 2,500 individuals, with around 20% being women, showcasing the company's genuine commitment to inclusive economic growth. The goal is to create export-ready products that will enable Pakistan to earn foreign exchange and benefit both nations.

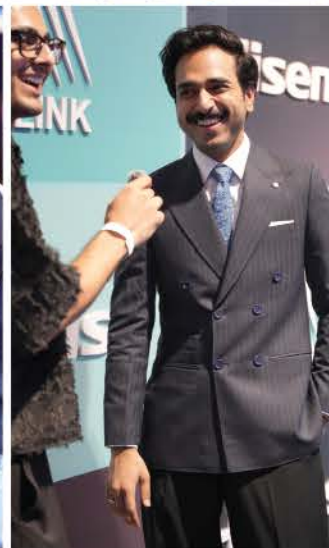
Airlink's extensive network of dealers and retailers, flagship stores, digital sales avenues, and BNPL financing options positions the company to make Hisense products accessible to consumers throughout Pakistan, reaching everyone from major cities to less served areas.

The launch event saw attendees including government officials, business leaders, industry stakeholders, media representatives, channel partners, and influencers. Additionally, the evening highlighted the introduction of Hania Aamir as the official Brand Ambassador for Hisense Pakistan.



LET GO OF WHAT LIMITS YOU

POSTPAY 5G JAZZ



Stay\_Tuned\_with\_Us

# G'FIVE PRO16

SMART PHONE

(4+4GB EXTENDED)  
8GB RAM  
64GB ROM

8MP FRONT  
SELFIE  
13MP Rear

QUAD CORE  
PROCESSOR  
MediaTek G85

PUNCH  
HOLE HD+  
6.6" Display

Crafted with  
**Elegance and Power**  
AVAILABLE NOW



✓ 12+6 MONTHS  
WARRANTY



**BOLD . BEAUTIFUL . POWERFUL**

WWW.GFIVEPAKISTAN.COM

# Favourable policies can make Pakistan a global hub of mobile phone manufacturing

**Irfan Yousaf**  
CEO, Young Tech (Pvt)  
Ltd/ME Mobile Pakistan

**meMOBILE**  
سب سے بہتر



Government initiatives and PTA regulations have encouraged local manufacturing and assembly. However, further reductions in taxes and duties—especially on entry-level devices—would improve affordability and support wider digital inclusion

Here is the transcript of the interview Flare had with Irfan Yousaf, the CEO of Young Tech/Me Mobile Pakistan.

**Flare:** Please tell us about your educational and professional journey. How did Young Tech come about?

**Irfan Yousaf:** I am a graduate, and my journey in the mobile phone industry began in 1997

as an InstaPhone dealer. Working closely with customers gave me valuable insight into market trends and consumer needs. Later, my association with global brands such as Nokia and Samsung strengthened my understanding of supply chains, branding, and business operations.

Recognising the need for a reliable and affordable local mobile brand, I founded Me Mobile

under Young Tech (Private) Limited in 2018 to contribute to Pakistan's growing manufacturing sector.

**Flare:** What motivated you to enter the mobile phone industry?

**Irfan Yousaf:** My entry was driven by practical market experience. While working in the industry, I identified a gap for a locally rooted brand that could offer affordable and dependable mobile devices. This vision ultimately led to the launch of Me Mobile.

**Flare:** What are Me Mobile's most significant achievements so far?

**Irfan Yousaf:** Since its launch, Me Mobile has introduced more than 200 mobile phone models and established a modern manufacturing facility in Rawat. We have also built a strong nationwide

Many consumers still depend on feature phones because of their affordability and simplicity. Restrictions could increase prices, limit accessibility, and affect local manufacturers that have invested heavily in this segment

distribution network and secured a competitive position in Pakistan's mobile phone market.

**Flare:** How do you view the current state of local mobile phone manufacturing in Pakistan?

**Irfan Yousaf:** The sector has made remarkable progress in recent years, supported by government policies and growing demand. Local manufacturing creates jobs, reduces import dependence, and strengthens the economy. We believe it is essential for Pakistan's long-term technological and industrial development.



**Flare:** What challenges do local manufacturers face when competing with international brands?

**Irfan Yousaf:** Global brands benefit from large-scale operations, advanced R&D, and stronger financial resources. Local manufacturers often face challenges related to technology access, supply chains, and pricing competitiveness. However, local brands continue to grow by understanding and responding to consumer needs.

**Flare:** How have government policies and PTA contributed to industry growth?

**Irfan Yousaf:** Government initiatives and PTA regulations have encouraged local manufacturing and assembly. However, further reductions in taxes and duties—especially on entry-level devices—would improve affordability and support wider digital inclusion.

**Flare:** What would be the impact of restricting 2G feature phone manufacturing?

**Irfan Yousaf:** Many consumers still depend

on feature phones because of their affordability and simplicity. Restrictions could increase prices, limit accessibility, and affect local manufacturers that have invested heavily in this segment.

**Flare: What steps can further strengthen Pakistan's mobile phone industry?**

**Irfan Yousaf:** The government should reduce taxes on components, provide incentives for local manufacturing, encourage exports, and support technology transfer and skills development programs.

**Flare: How does Me Mobile ensure product quality and customer confidence?**

**Irfan Yousaf:** Quality is a top priority at Me Mobile. Every device undergoes strict quality checks, supported by a reliable after-sales service network that ensures timely customer support and long-term satisfaction.

**Flare: What is your outlook on 4G and 5G in Pakistan?**

**Irfan Yousaf:** The 4G market continues to grow due to increasing smartphone and internet usage. Looking ahead, 5G offers significant opportunities, although its widespread adoption will depend on infrastructure readiness and affordability.



**Flare: Can Pakistan become a mobile phone exporting nation?**

**Irfan Yousaf:** Yes. With supportive policies, investment in manufacturing infrastructure, quality standards, and workforce development, Pakistan can gradually transition into an export-oriented mobile phone manufacturing hub.

**Flare: Where do you see Me Mobile and Young Tech in the next five years?**

**Irfan Yousaf:** We aim to expand our manufacturing capacity, introduce more innovative products, improve operational efficiency, and strengthen our presence in both local and international markets.

**Flare: What three recommendations would you give to the Prime Minister for promoting the industry?**

**Irfan Yousaf:** Introduce a more favourable tax structure. Provide incentives for local manufacturing and exports. Invest in technology transfer and workforce development.

**Flare: What opportunities does this sector offer Pakistani youth?**

**Irfan Yousaf:** The industry offers opportunities in engineering, quality assurance, manufacturing, sales, marketing, technical support, supply chain management, and entrepreneurship. As the sector grows, so will opportunities for innovation and professional development.

**Flare: What message would you like to share with Flare Magazine readers and industry stakeholders?**

**Irfan Yousaf:** Pakistan's mobile phone industry has immense potential. By supporting local manufacturing, encouraging innovation, and implementing business-friendly policies, we can build globally competitive brands, create jobs, and strengthen the national economy. With collaboration between industry and government, Pakistan can emerge as a strong player in the global technology sector.

# me MOBILE

سب سے بہتر

## PROFILE

Irfan Yousaf is a key player in Pakistan's mobile phone manufacturing and technology sector, recognised for his significant contributions as CEO of Young Tech (Private) Limited, the maker of the Me Mobile brand. With over 20 years of experience across various aspects of the industry, including distribution, marketing, and localised manufacturing, Yousaf has a deep understanding of consumer demand and supply chain dynamics.

Under his leadership, Young Tech has prioritised strengthening local manufacturing to reduce reliance on imports and support the government's import-substitution policies. This strategy has not only helped stabilise the national economy but has also created job opportunities in Pakistan's technology manufacturing sector. Yousaf emphasises accessibility and quality, positioning Me Mobile to serve a broad audience, particularly those seeking affordable mobile devices.

In addition to manufacturing and sales, the company provides enhanced after-sales service and customer support, critical for building brand loyalty in emerging markets. Yousaf champions initiatives that encourage local investment and improve the manufacturing ecosystem, aligning with his vision for Pakistan to become a regional hub for mobile manufacturing and electronics.

He sees significant growth potential in Pakistan's mobile industry, emphasising the need for supportive policies, infrastructure investment, and innovation to bolster competitiveness and expand into export markets. Overall, Yousaf's influence goes beyond corporate duties, contributing to the broader goal of enhancing Pakistan's local technology manufacturing and economic development.



LET GO OF WHAT LIMITS YOU

POSTPAY

5G  
JAZZ

Flare  
21

# Women's entrepreneurship is vital to combating poverty and uplifting national economy

## PROFILE

Ms. Falahat Imran is the current President of the Women Chamber of Commerce & Industry Lahore Division, one of Pakistan's leading organisations dedicated to the economic empowerment and development of women entrepreneurs. She represents the interests of women-owned businesses and actively promotes entrepreneurship, trade development, policy advocacy, and leadership opportunities for women across Pakistan. Her vision is to develop and implement a comprehensive strategy and action plan for the renovation and preservation of our Chamber building, ensuring that its heritage status is preserved and maintained for future generations. She is committed to supporting and empowering women-owned businesses by providing assistance and guidance to the best of her abilities. This will include organising regular product development programs, capacity-building workshops, training sessions, and other initiatives aimed at enhancing entrepreneurial skills and business growth. She also plans to establish active sector-specific committees to address the unique needs and challenges of different industries. Given the rapidly evolving business landscape, she intends to actively

participate in government policy-making and advocacy forums to ensure that the interests of our members are effectively represented. At the same time, her efforts are to encourage businesses to adopt environmentally responsible and sustainable practices that contribute to long-term economic and social development.

She says a key priority will be strengthening WRCI, our flagship project, by introducing an annual startup competition that fosters innovation, healthy competition, and entrepreneurial excellence. In addition, I propose organising a certificate distribution ceremony for graduating participants of all outgoing batches to recognise their achievements and encourage continued growth.



**Falahat Imran**  
President - Women Chamber of  
Commerce & Industry Lahore

The Flare Panel interviewed Falahat Imran, President of the Women Chamber of Commerce & Industry Lahore, who emphasised the crucial role that women's chambers will play over the next five years, especially in a rapidly digitising economy. According to Ms Falahat Imran, in today's world, it is nearly impossible for any business to thrive without proper bookkeeping and fast, secure transactions. Chambers includes free programs, workshops, and seminars on digitisation in their annual schedule

**Flare: As President of WCCIL, what are your key priorities for transforming the women entrepreneurship landscape in Pakistan?**

**Falahat Imran:** Being elected President of Women's Chamber Lahore Division for the second time, during my previous tenure, I felt women needed to know what interests them. Any idea or skill that they are good at. With a little help and mentoring can be transformed into a structured and financially sustainable successful business model. With the help of the incubation centre. We need more women to become entrepreneurs so their families and then the communities benefit. The best possible way to reduce poverty and uplift the country economically. We have a large consumer-based population. Once these women gain confidence and perfection in their product or service, then move ahead with international trade. This is my priority, and Alhamdulillah, I am quite successful in attaining this goal.

**Flare: How do you see the role of women's chambers evolving over the next five years, particularly in a rapidly digitising economy?**

**Falahat Imran:** I see a very pivotal role of women's chambers evolving over the next five years, particularly in a rapidly digitising economy. In this day and age, it is next to impossible for any business to grow without organised bookkeeping and quick and safe transactions. Chambers, in their yearly calendars, have free programs, workshops and seminars for digitisation.

**Flare: In the current economic climate, what are the biggest challenges faced by women entrepreneurs in Pakistan?**

**Falahat Imran:** Firstly, balancing work and home life is expected to work without any consid-

eration of giving them a helping hand. Secondly, day cares not available. Safe commuting issues. Inflation.

**Flare: What strategies would you recommend to help women-led businesses scale from local markets to international trade?**

**Falahat Imran:** Constant mentoring facility to be provided. To get into exports, for each product, one needs certifications from the trading country, which are costly. The government should give incentives to women exporters and share the certification cost.

**Flare: The Women Resource Centre & Incubators (WRCI) is considered a landmark initiative. What factors have contributed to its success?**

**Falahat Imran:** The passion and dedication of the entire team working for WRCI have contribut-

Firstly, balancing work and home life is expected to work without any consideration of giving them a helping hand. Secondly, day cares not available. Safe commuting issues. Inflation

ed to making it successful for women startups, so they rise and shine and transform their dreams into reality and become earning members of their households for a prosperous Pakistan.

**Flare: What common challenges did you observe among women entrepreneurs in the incubation program, and how were these addressed?**

**Falahat Imran:** Low self-esteem, low self con-

fidence in themselves. Once they get the clarity and understanding about their business goal, there is nothing that can stop them. Finances are secondary.

**Flare: Where do you see the major policy gaps affecting women entrepreneurs in Pakistan today?**

**Falahat Imran:** Inconsistency in policies. b) Policies should be 10 year term for successful outcome.

**Flare: If you could recommend three key reforms to the government, what would they be?**

**Falahat Imran:** Keep women entrepreneurship quota. Give financial incentives to chambers for R & D and have quarterly assessment.

Reserve 5% quota for women in public procurement.

**Flare: Are women entrepreneurs in Pakistan effectively leveraging digital tools and e-commerce platforms, or is there still a gap?**

**Falahat Imran:** E-commerce is constantly changing at a very fast pace. It depends on the woman herself how dedicated she is towards learning new digital tools.

**Flare: What were the biggest challenges you faced as a woman entrepreneur, and how did you overcome them?**

**Falahat Imran:** I did not have any formal education in business. I was determined to make my business successful so did diplomas and workshops that helped me a lot and eventually succeeded.

**Flare: What is your long-term vision for women's economic empowerment in Pakistan?**

**Falahat Imran:** Women empowerment needs to be taken seriously. Must make a professional 10 year plan in consultation with women chambers. Short entrepreneurship goal if you want to see successful results.



سب سے بہتر

# Power17



Charge with Easiest Port **TYPE-C**

30000mAh



Torch Light



Smart Camera



2.0" Display

[www.youngtech.pk](https://www.youngtech.pk)

Exclusive Distributor & Manufacturer  
**YOUNG TECH**



# Airlink in collaboration with Xiaomi launched Redmi A7 Pro 4G in Pakistan



The launch event was graced by the presence of Airlink Communication's CEO, Muzzaffar Hayat Piracha, alongside Xiaomi's Mr. Brian, as well as Nafees Haider, Usman Siddiqui, Noman Metla, Umer Yousaf, Sarmad Bhai, Sufyan Ali, and prominent dealers from around the nation, all gathered to commemorate the introduction

**A**irlink Communication Limited, in collaboration with Xiaomi, has made a significant move by launching the Redmi A7 Pro 4G in Pakistan. This budget-friendly smartphone, assembled locally by Airlink at its production site, is designed for everyday use and available in two different storage capacities.

The launch event was graced by the presence of Airlink Communication's CEO, Muzzaffar Hayat Piracha, alongside Xiaomi's Mr. Brian, as well as Nafees Haider, Usman Siddiqui, Noman Metla, Umer Yousaf, Sarmad Bhai, Sufyan Ali, and prominent dealers from around the nation, all gathered to commemorate the introduction.

Participants also had the chance to visit a special Xiaomi Product Experience Zone, where they

Participants also had the chance to visit a special Xiaomi Product Experience Zone, where they could engage with the latest ecosystem products from Xiaomi and directly experience the brand's innovative technology

could engage with the latest ecosystem products

from Xiaomi and directly experience the brand's innovative technology. The conference served as an excellent opportunity for networking and discussions about potential future developments in Pakistan's mobile sector.

This smartphone features a 6.9-inch HD+ LCD display with a 120Hz refresh rate, a brightness of up to 800 Nits, DC dimming, TÜV Rheinland certification, and Wet Touch Technology 2.0. For those who love photography, it is equipped with a dual rear camera system, including a 13MP AI lens and an 8MP front camera that supports 1080p video recording, as well as various shooting modes like HDR, Portrait, Night, AI Sky, and more.



LET GO OF WHAT LIMITS YOU

POSTPAY

5G JAZZ

# VGO Tel powers the excitement of the Pakistan vs Australia ODI Series 2026



VGO Tel elevated fan engagement during the Pakistan vs Australia ODI Series 2026 as a category sponsor, delivering interactive stadium experiences, live broadcast integrations, and exciting smartphone giveaways. Through innovative activations such as Selfie Moments, the Out/Not Out Screen, and the PCB Live App Challenge, the brand successfully connected cricket enthusiasts with the excitement of the game while reinforcing its commitment to Pakistan's sporting community.

VGO Tel proudly strengthened its presence as a category sponsor during the Pakistan vs Australia ODI Series 2026, bringing fans closer to the thrill of international cricket through exciting on-ground and digital experiences.

As one of Pakistan's leading smartphone brands, VGO Tel's involvement in the series reflects its con-

tinued commitment to supporting cricket and creating meaningful connections between fans and the game they love. The partnership provided a platform

Tel Selfie Moments, where fans captured memorable pictures and became part of the live match experience. These fan selfies were featured on stadium screens and received on-air exposure during the live broadcast, while selected moments were later shared across VGO Tel's social media channels, extending the excitement beyond the stadium.

Adding to the stadium experience, the VGO Tel Out/Not Out Screen became a highly visible feature during crucial match decisions, ensuring the brand remained part of some of the most exciting moments of the game. The stadium also featured prominent VGO Tel branding and cutouts, giving fans additional opportunities to interact with the brand while enjoying world-class cricket.

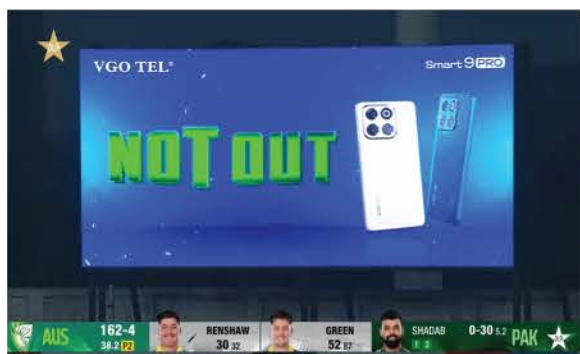
warding for cricket lovers.

All activities received extensive on-air exposure during the live broadcasts and were actively promoted across VGO Tel's social media platforms, significantly expanding fan participation and engagement beyond the stadium.

By combining the passion of cricket with innovative fan experiences, VGO Tel successfully trans-



formed its partnership with the Pakistan vs Australia ODI Series 2026 into a celebration of sports, technology, and community. Through every selfie, every



match decision, and every smartphone giveaway, VGO Tel continued to bring fans closer to the excitement of the game while reinforcing its dedication to Pakistan's sporting culture.

One of the most popular attractions was the VGO



To further reward cricket enthusiasts, VGO Tel launched the PCB Live App Download & Sign-Up Challenge, encouraging fans to download and register on the PCB Live App during the series. Participants entered a lucky draw for a chance to win VGO Tel smartphones, making every match even more re-



warding for cricket lovers.



FACEBOOK.COM/FLAREMAGAZINEOFFICIAL | X.COM/FLAREMAGAZINEPK | JUNE, 2026

LET GO OF WHAT LIMITS YOU

POSTPAY

5G JAZZ

# G'FIVE Note25

SMART PHONE

**13MP Main &  
8MP Selfie**

-Snap, Smile & Share

**6.6" HD+ IPS  
V-Notch Display**

-See More, Do More

**8GB RAM**

(4GB+4GB Expandable)

**64GB RAM**

-Keep Everything,  
Worry Less

**MediaTek  
G85 Gaming**

-Quad Core Processor

**5000mAh  
Battery**

-Power that Lasts

**Bold, Sleek  
Stylish**



every angle  
speaks sophistication

**AVAILABLE  
NOW**

#SMARTCHOICE

WWW.GFIVEPAKISTAN.COM

# Handset industry paves way to take Pakistan's electronics to global markets

Pakistan has successfully completed the initial phase of developing its domestic mobile phone industry. Just a few years ago, Pakistan imported nearly all its mobile phones. Today, Pakistani factories produce over 30 million phones annually, a shift that has saved billions of rupees previously spent on importing phones and related components. This growth was spearheaded by a small group of companies that transitioned from merely reselling foreign products to manufacturing devices domestically. Industry leaders agree that while local assembly was a crucial first step, it alone is not enough to fully realize the sector's potential.

Key figures have driven this transformation, Main Abdur Rehman, President of G'Five Mobile, actively collaborates with government officials to shape legislation that supports increased domestic phone production. Aamir Allawala, CEO, leads Transsion Group Pakistan, which owns the TECNO, Infinix, and itel brands, now largely manufacturing components for phones sold in Pakistan. Muzaffar Paracha CEO of Airlink Communication, initially a phone distributor, later invested in device assembly, acquiring new plants and modern equipment. Naveed Gaba, CEO of VGO Tel, advocates for greater localization, believing that producing components like screens and batteries domestically will reduce reliance on foreign imports. Rizwan Majid, CEO of Advance Telecom, one of the nation's oldest tech companies, was instrumental in introducing global brands to Pakistan years ago. These industry leaders have been pivotal to the success of this first phase, contributing not only to business growth but also to job creation and the preservation of vital foreign exchange for the country.



Pakistan's mobile phone manufacturing industry has made significant strides, successfully completing the initial phase of its development by securing a huge dependence on local manufacturing of these devices.

In a remarkably short span of a few years, this industry has transformed itself from a heavily reliant on imported mobile phones to a significant domestic production with manufacturing over 30 million units annually. This achievement represents a substantial shift in the country's industrial landscape and its self-sufficiency in a crucial technology sector. However, the consensus among industry leaders is that simply assembling mobile phones, a vital first step, is insufficient to realise the sector's inherent potential fully. The immediate future calls for a strategic evolution, aiming to elevate Pakistan from a mere assembly market to a prominent regional hub for manufacturing and, crucially, for exporting mobile phones and related electronic products. Industry observers and leaders point to several inherent advantages that position Pakistan favourably for this ambitious transition. A key asset is the substantial domestic market, providing a strong foundation for demand and production scaling. Complementing this is a young and growing workforce, eager to acquire new skills and contrib-

ufacturing of every component. The strategy should involve a gradual yet determined progression towards several key areas. This includes the assembly and manufacturing of Printed Circuit Boards (PCBs), the intricate heart of any electronic device. Similarly, the production of chargers and adapters, essential accessories for mobile phones, presents a significant opportunity for domestic manufacturing. The critical component of batteries, often a

This heightened level of localisation in manufacturing offers multifaceted benefits. Primarily, it will significantly reduce Pakistan's dependence on imported components, thereby saving valuable foreign exchange

major import item, also needs to be brought under local production capabilities. The assembly of camera modules, a feature increasingly central to smartphone functionality, is another area ripe for localisation. Furthermore, the manufacturing of plastic and metal components, used extensively in device casings and internal structures, can be developed.

The journey from import dependence to becoming a regional export hub for electronics is ambitious but achievable, built upon the strong foundation already laid and the strategic pursuit of deeper localisation and global market access.

A few key firms built the foundation for mobile phone making in Pakistan. These companies moved from just selling phones to building them on home soil.

G'Five Mobile Mian Abdur Rehman leads G'Five Mobile. His firm helps the country grow its local manufacturing capacity. He works with the government to shape policies that make it easier to build phones in Pakistan.

CEO Transsion Group Pakistan Aamir Allawala manages the operations for Transsion Group. This group owns brands like TECNO, Infinix, and itel. These brands now produce a large part of the phones sold in the country. This shift creates thousands of jobs for local workers in factories.

CEO Airlink Communication Muzaffar Paracha runs Airlink empire. The company started in distribution but moved into assembly. Airlink puts money into local plants and brings in new tech tools. They help other firms set up shop in the country.

VGO Tel Pakistan Naveed Gaba leads VGO Tel. His company pushes for more local parts to be used



Muzaffar Paracha  
CEO, Airlink Communication



Main Abdur Rehman  
President G'Five Mobile



Aamir Allawala  
CEO, Transsion Group



Rizwan Majid  
CEO, Advance Telecom



Naveed Gaba  
CEO, VGO Tel

ute to the nation's industrial growth. Furthermore, Pakistan benefits from competitive labour costs, making it an attractive location for manufacturing operations compared to many other global players. Added to this is a steadily growing pool of technical expertise, nurtured by educational institutions and practical experience gained in the burgeoning assembly sector. These fundamental strengths, when combined with a stable and consistent long-term

Finally, fostering the growth of semiconductor-related support industries, even if initially focused on less complex aspects, will build a stronger foundation for the entire electronics ecosystem.

This heightened level of localisation offers multifaceted benefits. Primarily, it will significantly reduce Pakistan's dependence on imported components, thereby saving valuable foreign exchange. Secondly, it will foster the development of advanced industrial capabilities within the country, enhancing the technical skills and knowledge base of the workforce. Lastly, and most importantly for job creation, greater localisation will lead to the establishment of new manufacturing facilities and the expansion of existing ones, creating a substantial number of additional employment opportunities across various skill levels.

While local manufacturing has undeniably played a crucial role in curbing imports, the next significant strategic objective must be a robust focus on exports. The trajectory of several economically successful nations in the electronics sector serves as a compelling model. Countries such as Vietnam, India, and Indonesia, for instance, initially concentrated on building their domestic assembly capabilities. This foundational phase then paved the way for them to emerge as major global exporters of mobile devices and a wide array of electronic products. Industry leaders in Pakistan are confident that the country can emulate this successful pathway. Even a modest success in exporting a small percentage of the locally manufactured mobile phones and other electronic products to regional markets could translate into substantial foreign exchange earnings for Pakistan. Such export activity would not only strengthen the country's external account position, improving its balance of payments, but also significantly enhance the overall competitiveness of its industrial sector. Moreover, a burgeoning export market would act as a powerful catalyst for attracting additional foreign direct investment, further fueling the growth and sophistication of Pakistan's manufacturing base.

in phones. This reduces the need to buy every single piece from abroad.

Rizwan Majid is the CEO of Advance Telecom one of the oldest tech firm in the country. They brought global brands to Pakistan years ago. Now, they invest heavily in the sector and build partnerships with international tech giants to share knowledge.

#### A national success story

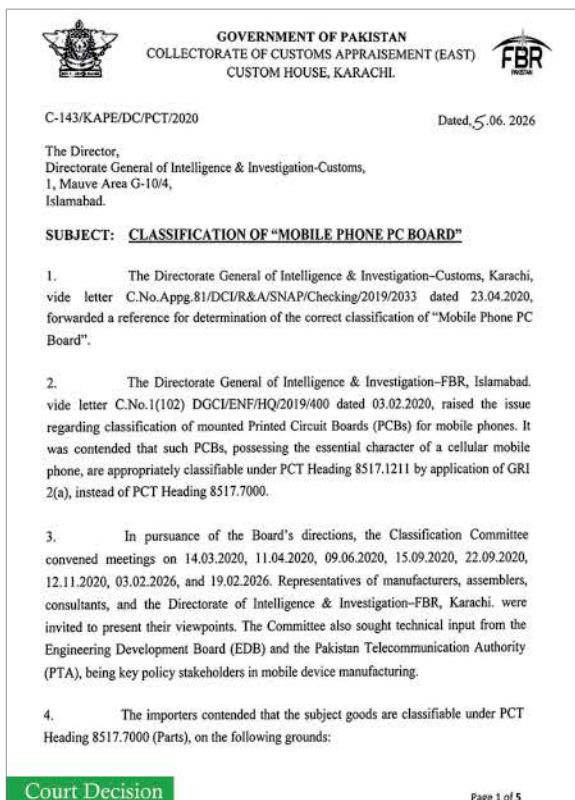
This growth is more than just a win for business owners. It is a win for the whole country. Building phones locally means fewer finished goods come in on ships from other nations. This saves foreign



currency. Local plants teach workers how to use high-tech tools. This transfer of skill helps other industries, too. Thousands of people now have steady paychecks because of these factories.

The industry recently dealt with a big fight over PCB classification. This refers to how the main circuit boards are categorised for taxes. Solving this dispute clears the way for more growth.

The goal is now to make Pakistan a hub for electronics. The country wants to compete with global makers. The focus is shifting. Pakistan will stop relying on imports and start shipping phones to other countries. Exports are the next big step.



policy framework, can serve as a powerful tool for attracting further investment not only in mobile phone manufacturing but also in the broader electronics manufacturing sector.

The path forward necessitates a deliberate and phased movement towards greater localisation of production. This means moving beyond the final assembly stages and delving deeper into the manu-

# vivo V70 FE now on sale: 200 MP travel portrait flagship built for every share-worthy shot in Pakistan



Designed as a stylish lightweight flagship and a go-to travel shot companion, the V70 FE is built to keep pace with socially connected lifestyles, making every journey and gathering effortlessly clear and share-worthy

The highly anticipated vivo V70 FE is now officially available in Pakistan. With sales now open, the device brings its signature blend of 200 MP ultra-clear imaging, trend-forward design, and dependable day-to-night performance to users ready to capture and share life on the move. Designed as a stylish lightweight flagship and a go-to travel shot companion, the V70 FE is built to keep pace with socially connected lifestyles, making every journey and gathering effortlessly clear and share-worthy.

At the heart of the V70 FE is its defining strength: clarity that holds even at a distance. The 200 MP OIS Ultra-Clear Camera captures travel scenes, landmarks, and group moments with exceptional detail, maintaining sharpness even when zooming or cropping. Whether framing a wide scenic view or focusing on distant subjects, every



shot remains crisp, expressive, and ready to post. A 32 MP HD Selfie Camera with a wider field of view makes group selfies and video calls feel more natural, while 4K Stable Video on Front and Rear Cameras ensures meaningful moments can be captured in vivid detail and shared instantly.

Enhancing the experience further is a suite of new AI Imaging Features, bringing intelligent creative tools that make travel photography more expressive with minimal effort. Its signature Snow Town and Aurora effects, powered by AI Magic Landscape, can transform familiar environments into visually striking scenes when suitable conditions are detected. Together with AI Magic Weath-

er and additional AI enhancements, these tools help turn everyday captures into cinematic, share-ready photos in just a tap.



The V70 FE pairs its imaging strength with a trendy, high-quality design that reflects contemporary style. Available in Titanium Silver, and Ocean Bluethe device introduces a fresh colour palette designed to stand out across different settings and personal styles.

A distinctive Dynamic Ring Design creates a premium, modern look around the camera module. Inspired by flagship aesthetics, the device also features a 1.86 mm Extremely Narrow Bezel and 7.59 mm Ultra-Thin Flat Screen, delivering a more immersive viewing experience while maintaining a balanced, comfortable in-hand feel.

**The 200 MP OIS Ultra-Clear Camera captures travel scenes, landmarks, and group moments with exceptional detail, maintaining sharpness even when zooming or cropping**

Built to keep up with busy schedules and constant sharing, the V70 FE delivers performance that remains smooth throughout the day. It features a 7000 mAh BlueVolt Battery paired with 90W FlashCharge, providing dependable endurance and rapid power recovery for extended shoot-

ing, browsing, and social sharing. A vivid 1.5K Infinity AMOLED Display brings photos and videos to life with rich, natural-looking colours and smooth visuals. Powered by the MediaTek Dimensity 7360-Turbo and supported by IP68 & IP69 Top-Rated Dust and Water Resistance, the V70 FE is designed to perform reliably across diverse environments.

With its powerful 200 MP travel portrait imaging, expressive design, and smooth all-day performance, the vivo V70 FE is built for users who are always ready to capture what matters. From spontaneous group shots to memorable travel scenes, it delivers a seamless experience that keeps every moment clear, creative, and instantly share-worthy, now ready to be experienced first-hand.

The vivo V70 FE is available nationwide in two premium variants: 8GB + 256GB priced at Rs.



124,999 and 12GB + 256GB priced at Rs. 139,999. Customers can purchase the device nationwide at authorized retail outlets or conveniently order online through the official vivo E-Store. vivo ensures complete peace of mind with comprehensive after-sales support, including a one-year warranty, a 15-day free replacement policy, and a 6-month warranty for accessories. The V70 FE is officially approved by the Pakistan Telecommunications Authority (PTA) and is fully compatible with all mobile networks in Pakistan. As an added benefit, Zong 4G users can enjoy 12GB of free mobile internet by inserting their SIM card into Slot 1, including 2GB per month for 6 months.

ROYAL SWISS



# HI TEA

*Buffet*

Bring your circle. Enjoy more

**Rs.2650/±Tax**

Opposite Cargo Complex, Allama Iqbal International Airport, Lahore, 54800 | (042) 111 000 329

PROFILE INTERVIEW

# LUBNA KHALID SYED

LEGAL PROFESSIONAL. EDUCATIONIST. LEADER. EMPOWERING YOUTH. BUILDING FUTURES.

An educationist and legal professional with leadership expertise in law, education, operations, and international student guidance, Lubna Khalid Syed is dedicated to creating opportunities and empowering the youth of Pakistan. As Director of Syed & Syed Law Associates, Principal at **International Career Development (ICD)**, and Head of Operations at SCN, she continues to make a meaningful impact in multiple sectors.



“My mission is to create a skilled, educated and confident generation that can positively contribute to Pakistan’s growth and global representation.”

## EDUCATION

- EMBA in Marketing Management from PU Islamabad
- Master’s in English Literature from Punjab University Lahore
- Specialized in Human Resource Management from PIM

## INSPIRED BY A LEGAL LEGEND

My maternal uncle, Syed Afaq Hassan, has been my greatest inspiration.

- ✓ Senior Vice President – International Lawyer’s Association
- ✓ Barrister & Solicitor (England & Wales)
- ✓ Advocate – Lahore High Court
- ✓ Expert in Immigration Law, Human Rights & Family Law
- ✓ Owner – Syed Solicitors LTD (UK)
- ✓ Director – Lincoln Lawyers & Immigration Services (Dubai)
- ✓ Member – The Honorable Society of Lincoln’s Inn (UK)

*His dedication to justice and service shaped my path in law.*

### DIRECTOR

Syed & Syed Law Associates Pvt. Limited

*Providing ethical, client-centered legal solutions in corporate law, civil matters, family law, property disputes, legal documentation, and advisory services.*

### PRINCIPAL

International Career Development (ICD)

Empowering youth through skill development, professional training, language courses, IT certifications, and career counseling across Pakistan.

### HEAD OF OPERATIONS

Student Consulting Network (SCN)

Guiding students towards global opportunities with counseling, admissions, scholarships, visa support and IELTS preparation.



### CHALLENGES IN THE LEGAL FIELD

- Delays in judicial process
- Limited legal awareness
- Restricted access to justice
- Need for technology integration
- Upholding ethics in modern legal practice

*Reform, awareness and technology are the keys to a stronger legal system.*



### ICD: EMPOWERING YOUTH

- Internationally focused programs & professional training
- Supported by PM programs & NAVTTC initiatives
- Reaching students across Pakistan – GB, Skardu, Sindh, Punjab, KPK, Kashmir & Balochistan
- Skills in IT, Digital Marketing, Freelancing, Communication & English

*Equal opportunities for every student, everywhere.*



### SCN: GUIDING STUDENTS ABROAD

- Authorized IELTS Test Center of IDP Education – Islamabad
- Career counseling
- University selection
- Admission & scholarship assistance
- Visa support
- Pre-departure orientation

*Making international education accessible and achievable.*



### ADVICE FOR YOUNG PROFESSIONALS & WOMEN

- Believe in your abilities
- Stay consistent & keep learning
- Seek mentorship & support each other
- Take on leadership roles with confidence

*Determination, professionalism and self-belief can overcome any challenge.*



### VISION FOR THE FUTURE

- Strengthen legal services
- Promote quality education
- Empower youth
- Develop leadership
- Increase legal awareness

*Investing in youth today builds a stronger and better Pakistan tomorrow.*

“Lead with integrity, dedication and compassion, and always strive to make a positive impact in the lives of others.”

### GUIDING PHILOSOPHY

Professionalism must always be combined with honesty, respect and a commitment to serve society. Continuous learning and positive contribution are the values that guide me—personally and professionally.



# Govt officials left pilgrims unattended to face serious hardships



The government encountered significant backlash following serious complaints from Hujjaj (pilgrims) about alleged mismanagement during the Hajj pilgrimage this year. The Hujjaj raised issues of inadequate lodging, broken cooling systems, unsanitary conditions, crowding, and low-quality food services, leading to anger among the pilgrims and their families

**W**ith the grace of Almighty Allah, I had the opportunity to perform Hajj through the government scheme. The sacred pilgrimage is one of the five pillars of Islam, and for many, it is a life-changing experience filled with spiritual significance. However, during my journey, I noticed a troubling absence of government oversight.

Hajj is a toilsome exercise, starting from a long journey to performing Hajj rituals. The faithful face all that with a spirit to perform this obligation and seek the blessing of Allah, the Almighty. However, at the same time, they expect not to face extra hassle and problems after the authorities have taken responsibility for payment to meet their needs, to let them focus on the Hajj exercise and the worship. However, this time around, it was a different scene. Not a single official visited any of the hotels or buildings, which are temporary accommodations for pilgrims, to inquire about the facilities and the challenges that pilgrims were facing. Such neglect raises important questions about the level of care and support offered to those undertaking this essential religious obligation. Just in one spotted Religious Minister talked to pilgrims about arrangements, where they strongly grumbled about the arrangements and attitudes of the government officials.

The government appointed nazims, or leaders, for 188 groups of pilgrims to guide them through this sacred journey. Unfortunately, many of these nazims seemed to lack genuine dedication to their roles. They appeared more focused on fulfilling

their personal responsibilities to perform Hajj than ensuring the welfare of the pilgrims they were assigned to guide. Most of them arrived with a sense of superiority, seemingly indifferent to the needs of their group members, which left many pilgrims feeling isolated and unsupported during such an important spiritual event. While the intention behind appointing nazims was to assist, the execution fell short, putting a strain on the experience of many pilgrims. I was surprised to see that Indonesia, Iran and even India have appointed their representatives to almost all spots to guide their pilgrims and help out in whatever they faced any problems. But, Pakistanis team just stand even ask them; they replied that they had just come to perform free Hajj and not to serve the pilgrims.

The government faced heavy criticism after pilgrims raised serious concerns over alleged mismanagement during the Hajj pilgrimage. Complaints include poor accommodation, malfunctioning cooling systems, unhygienic conditions, overcrowding, and sub-standard food arrangements, triggering outrage among pilgrims and their families. The controversy has intensified political pressure on authorities, with opposition leaders and social media

users questioning the handling of Hajj operations and welfare arrangements for Pakistani pilgrims in Saudi Arabia.

The facilitation of Pakistani pilgrims presents itself as an ongoing issue, fraught with administrative failures and a notable lack of planning. Mismanagement by private tour operators has compounded these difficulties. Many of these operators, in their quest to maximise profits, have overlooked the essential services and provisions necessary for a comfortable and safe journey. The accommodations provided by the government-run facilities were another area of concern, as they often fell below acceptable standards. Dilapidated housing and unhygienic conditions plagued many of the rooms assigned to pilgrims, leaving them uncomfortable and distressed.

Throughout my stay, I witnessed firsthand the array of hardships faced by my fellow pilgrims. The quality of food arrangements left much to be desired. Reports of substandard meals were common, and many pilgrims struggled with inadequate nutrition, which added to their discomfort. Traditional meals that should have been comforting and restorative were instead poorly executed, contributing to the overall dissatisfaction experienced by many. The lack of proper food logistics became a recurring complaint, underscoring a significant gap in the planning necessary for such an important pilgrimage for Muslim believers.

Much like the prior year, this year's pilgrims encountered immense problems while trying to perform Hajj. The disappointment was palpable as pilgrims looked forward to a once-in-a-lifetime experience, only to be met with barriers that could have been avoided. The government's choice to award contracts exclusively to Saudi companies for food supply and transportation, notably the Al Rajhi and Dallah services, did not yield the positive outcomes that were anticipated. While it may seem logical to rely on local companies, the results did not reflect quality or service, leaving many pilgrims feeling neglected and disappointed in their arrangements.

Improvements could also be made by involving pilgrims in the feedback process, allowing their voices to be heard and their considerations duly noted. Establishing platforms where pilgrims can share their experiences and concerns would provide invaluable insights for future planning. In a journey steeped in faith and tradition, logistical elements mustn't detract from the spiritual essence that Hajj represents. The goal should always be to enhance the experience, providing a safe environment where individuals can focus on their spiritual growth rather than be plagued by worries about comfort and care.

Reflecting on the recent Hajj experience, it is clear that the facilitation of Pakistani pilgrims needs serious attention. The combination of administrative hurdles, mismanagement, and inadequate accommodations detracts from the profound significance of this pilgrimage. Addressing these concerns should be a priority for both the government and the tour operators to ensure that future pilgrims can embark on their spiritual journeys unburdened by unnecessary difficulties.

Over 119,000 Pakistanis performed Hajj this year, costing \$139 billion, with 43.5% women and 56.5% men participating. Under the government Hajj scheme, 119,210 Pakistanis performed Hajj this year, with a total expenditure of \$139 billion

Over 119,000 Pakistanis performed Hajj this year, costing \$139 billion, with 43.5% women and 56.5% men participating. Under the government Hajj scheme, 119,210 Pakistanis performed Hajj this year, with a total expenditure of \$139 billion.

According to the report, 77,743 pilgrims opted for the 40 to 45-day-long Hajj program, with each pilgrim paying \$1.15 million.

On the other hand, 41,467 pilgrims chose the shorter 20 to 22-day Hajj program, incurring a cost of 1.2 million U.S. dollars per person. Under the government Hajj scheme, 50,114 women performed Hajj, making up 43.5% of the pilgrims, while 65,182 men performed Hajj, accounting for 56.5%.

**Flare:** Please share a few words about your education and your vision for hospitality.

**Farook Imtiaz:** I hold a double bachelor's in business administration with a specialisation in Marketing, supplemented by professional certifications in Hospitality Management and Revenue Strategy. Education gave me the tools, but hospitality taught me the value of empathy. My vision for hospitality is simple: create experiences that feel personal, not transactional. In Pakistan, we have immense cultural warmth, and our job is to translate that into world-class service standards. I believe the future of hospitality lies in blending technology with human touch, ensuring efficiency without losing the soul of guest care.

**Flare:** How did you start your career?

**Farook Imtiaz:** I began my career in front office operations with a leading hotel chain in Lahore over 11 years ago. Starting at the front desk taught me the most important lesson in this industry: every detail matters to a guest. From there, I moved into sales and corporate relations, where I discovered my strength in building long-term partnerships. Each role, from reservations to strategic marketing, gave me a 360-degree view of how a hotel truly functions.

**Flare:** Would you like to share with our readers your success story?

**Farook Imtiaz:** Success in hospitality isn't one big moment; it's a series of small wins earned through consistency. One of my proudest achievements was leading The Orchard Hotel's repositioning during a highly competitive period in Lahore's market. We focused on three pillars: service personalization, corporate client retention, and digital visibility. For me, success is seeing guests return because they felt valued, not just served.

**Flare:** What kind of challenges did you face at The Orchard Hotel?

**Farook Imtiaz:** The most significant challenge we faced was the complete relocation of The Orchard Hotel to a new building. This was not just a physical move but a full-scale operational transformation, and had to be executed in a very limited time. The process involved a comprehensive revamping of interiors to align with our brand standards, redesigning our website, updating all social media platforms, and revising navigation details across digital and print channels. Simultaneously, we undertook an extensive guest communication campaign to inform our loyal clientele about the new location, reassure them of the same level of hospitality, and guide them seamlessly through the transition.

**Flare:** How can we turn around the economy of Pakistan in the current period of crisis?

**Farook Imtiaz:** Economic turnaround requires public-private synergy. Tourism and hospitality can be powerful economic multipliers if prioritised. First, we need infrastructure and security that reassures international travellers. Second, we must digitise visa and payment systems to reduce friction. Third, Pakistan should market its cultural and ecological diversity aggressively from the mountains of the North to the heritage of Lahore. Every foreign guest who leaves an impression becomes an ambassador. Hospitality doesn't just earn foreign exchange; it reshapes narrative.

**Flare:** What are the quality standards of your organisation?

**Farook Imtiaz:** At the Orchard Hotel, quality is non-negotiable. We follow international SOPs aligned with ISO 9001 for service quality and ISO 22000 for food safety. Every department undergoes monthly audits and guest feedback is reviewed daily by senior management. We measure success not just in ratings, but in recovery, how quickly and sincerely we resolve a guest's concern. Training is continuous because standards are only as strong as the team that upholds them.

**Flare:** What do you feel is the biggest strength of The Orchard Hotel?

**Farook Imtiaz:** Our people. Lahore has many beautiful properties, but culture is what guests remember. The Orchard's team is trained to anticipate needs before they're voiced. We also have a location advantage, central, accessible, and connected to Lahore's business and cultural hubs. Combine that with our flexibility in customising corporate

# Tourism, hospitality in Pakistan can become powerful economic multipliers

**Farook Imtiaz,**  
General Manager  
The Orchard Hotel, Lahore

The Flare Magazine recently interviewed Farook Imtiaz, GM of The Orchard Hotel Lahore, who has the credit of sharing his experience in the hospitality sector to actively promote a positive image of Pakistan globally.

My vision for hospitality is simple: create experiences that feel personal, not transactional. In Pakistan, we have immense cultural warmth, and our job is to translate that into world-class service standards

and social events, and we offer a balance of professionalism and warmth that's hard to replicate.

**Flare:** Major barriers in your industry?

**Farook Imtiaz:** Three stand out. First, economic volatility impacts both domestic spending and inbound tourism. Second, inconsistent policies support taxation and regulatory frameworks that often change, making long-term planning difficult. Third, skilled human resource gaps. Hospitality is a career, not just a job, but we need stronger vocational training pipelines to meet global standards.

**Flare:** Do you think the hospitality sector plays a role in promoting tourism in Pakistan across the world?

**Farook Imtiaz:** Absolutely, and it must play an even bigger one. Hotels are the first and last touch points for international visitors. The impression we create directly influences Pakistan's image abroad. We've hosted diplomatic delegations, corporate forums, and cultural events that generate positive global coverage. But we need collective marketing hotels, airlines, and tourism boards working on one narrative: Pakistan is safe, beautiful, and open for business.

**Flare:** What is the role of your organisation regarding Social Responsibility?

**Farook Imtiaz:** We believe growing this is only meaningful if it's shared. The Orchard Hotel runs

a "Skills for Tomorrow" program where we train underprivileged youth in hospitality basics and offer employment pathways. We source 60% of our produce from local farmers to support community economics. During Ramzan and winter seasons, we organise food drives in partnership with NGOs. Sustainability isn't a brochure line for us, it's in our KPIs.

**Flare:** How to project Pakistan's positive image across the world?

**Farook Imtiaz:** Storytelling and consistency. We need to replace outdated perceptions with real experiences. That means inviting travel writers, digital creators, and business leaders to see Pakistan first hand. It means ensuring every airport, hotel, and tourist site delivers a seamless, welcoming experience. As hoteliers, our role is to make sure every guest leaves with a story they're eager to tell. Pakistan's greatest asset is its people, and hospitality is how the world meets them.

**Flare:** Future thoughts of the Orchard Hotel?

**Farook Imtiaz:** We see The Orchard evolving into a smart-luxury brand that's distinctly Pakistani yet globally competitive. Expansion into secondary cities, stronger tech integration, and wellness-focused offerings are on our roadmap. Our goal is simple: to be the hotel that represents modern Pakistan, progressive, hospitable, and reliable.



# 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](http://www.richhotel.pk)

Flare offers a question-and-answer session featuring Sajjad Minhas, the General Manager of Shalimar Tower Hotel, where he discusses his experience in the hospitality industry.

**Flare:** What do you think has been key to your achievements in the hospitality sector?

**Sajjad Minhas:** Achieving success in hospitality relies on delivering consistent, professional service and ensuring guest satisfaction. It's important for each guest to feel welcomed, respected, and appreciated. My main goal has always been to build trust through high-quality service.

**Flare:** How would you assess the current landscape of the hospitality industry in Pakistan?

**Sajjad Minhas:** The hospitality sector in Pakistan is advancing positively. There is a rise in tourism, business travel, and local visitors, which is opening up fresh opportunities for hotels and hospitality professionals nationwide.

**Flare:** What do modern hotel guests consider most important?

**Sajjad Minhas:** Today's guests look for cleanliness, security, comfort, reliable internet, prompt service, and personalised experiences. They seek good value for their money and memorable hospitality.

**Flare:** What sets Shalimar Tower Hotel apart from other hotels in Lahore?

**Sajjad Minhas:** We distinguish ourselves in a competitive market through personalised service, our excellent location in Gulberg, dedicated staff, and focus on guest satisfaction.

The Shalimar Tower Hotel caters to both business travellers and families looking for modern amenities and refined comfort. It combines sleek luxury with the warmth of Pakistani hospitality.

**Flare:** In what ways has technology impacted hotel operations?

**Sajjad Minhas:** Technology has revolutionised hotel management in numerous ways. The introduction of online bookings, digital marketing tools, customer feedback platforms, and operational software has greatly increased both efficiency and guest satisfaction.

It has enabled hotels to boost their operations by enhancing efficiency, enriching guest experiences, cutting costs, and facilitating informed decision-making. Properties now utilise sophisticated booking systems and channel management tools to handle reservations in real-time across websites, mobile apps, and travel agencies. Furthermore, revenue management software allows hotels to adjust room rates based on factors like demand, seasons, and competitor prices.

**Flare:** What is the significance of staff training in the hospitality sector?

**Sajjad Minhas:** A well-prepared workforce leads to greater customer satisfaction, improved operational outcomes, and higher profits. Investing in staff training is crucial in the hospitality field. A knowledgeable staff can elevate guest experiences, enhance service quality, and build a hotel's reputation. Consistent training guarantees that all team members adhere to the same standards and procedures.

**Flare:** What current challenges does the hotel industry face?

**Sajjad Minhas:** The industry is dealing with challenges such as rising operational costs, increasing energy prices, evolving customer expectations, and escalating competition. However, with creativity and strong management, it's possible to address these challenges.

**Flare:** How vital are corporate clients for your hotel?

**Sajjad Minhas:** Corporate clients are very significant to our business. Events like conferences, seminars, and business travel play a crucial role in boosting occupancy rates and facilitating long-term growth.

**Flare:** What career opportunities are available for young individuals interested in hospitality?

**Sajjad Minhas:** Young individuals looking to enter the hospitality field can explore various career paths ranging from entry-level positions to management and entrepreneurial ventures. The hospitality sector encompasses hotels, restaurants, tourism, event management, airlines, cruise lines, and customer service industries. There are great oppor-

# Digital technology playing a vital role in promoting hospitality services

**Sajjad Minhas**  
General Manager  
Shalimar Tower Hotel Lahore

## PROFILE

Sajjad Minhas is an experienced expert in the hospitality field, having vast knowledge in areas such as hotel operations, guest services, customer support, business growth, marketing, sales, and overall hospitality management. As the General Manager at Shalimar Tower Hotel Lahore, his job is to manage the daily operations, strategic planning, customer experience strategies, and partnerships with other companies. Renowned for his dedication to outstanding service and effective management practices, Sajjad Minhas emphasises that hospitality is centred on creating unforgettable moments that blend comfort, trust, and tailored attention. Under his guidance, Shalimar Tower Hotel consistently caters to business travellers, corporate leaders, tourists, and local patrons with an unwavering commitment to quality, efficiency, and customer contentment.

Situated in Lahore's bustling commercial area, Shalimar Tower Hotel has become a well-known venue for corporate events, business conferences, meetings, and relaxing accommodations. The Hotel's prime location, skilled employees, and focus on customer satisfaction have all played a significant role in its ongoing success and strong reputation.

The hospitality sector encompasses hotels, restaurants, tourism, event management, airlines, cruise lines, and customer service industries

ties in hotel management, food and beverage services, tourism, marketing, customer relations, and event management, making it an ever-changing industry with great potential for growth.

**Flare:** What role can hotels play in promoting tourism in Pakistan?

**Sajjad Minhas:** Hotels often serve as the initial introduction that guests have to a location. By pro-

viding outstanding service and positive experiences, they play a crucial role in shaping Pakistan's reputation as a welcoming destination for tourists. Acting as both places to stay and cultural ambassadors, hotels help highlight the country's hospitality and attractions. Their influence goes beyond just providing rooms; they enhance the overall experience for visitors.

**Flare:** What are your plans for Shalimar Tower Hotel?

**Sajjad Minhas:** We are dedicated to enhancing service quality, embracing modern technology, fortifying corporate relationships, and improving guest

experiences to align with international standards.

**Flare:** How do you see Lahore's hospitality market evolving in the coming years?

**Sajjad Minhas:** Lahore is set to continue its expansion as a centre for business and tourism. A significant rise in the demand for quality lodging, corporate events, and hospitality services is anticipated.

**Flare:** What leadership philosophy guides your management approach?

**Sajjad Minhas:** I advocate for leading by example, empowering my team, ensuring openness, and prioritising constant improvement. Effective teamwork is essential for successful operations in the hospitality sector.

**Flare:** What advice would you give to aspiring hospitality professionals?

**Sajjad Minhas:** Have a passion for helping others, stay committed to personal growth, and uphold the highest standards of professionalism. Achieving success in hospitality relies on hard work, perseverance, and ongoing development.

**Flare:** What message would you like to share with readers?

**Sajjad Minhas:** Pakistan offers significant opportunities for tourism and business. If we focus on quality, professionalism, and innovation, we can create a more robust hospitality sector that plays a beneficial role in economic growth and national development.



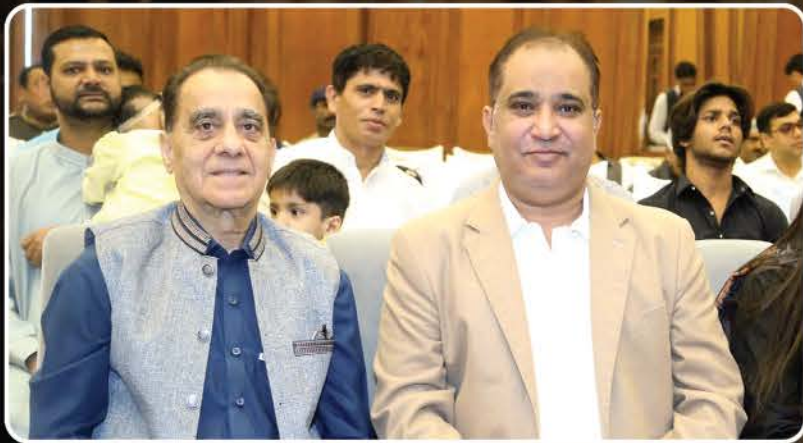


since 1880  
Faletti's Hotel

# EID-AL-ADHA *Celebration*

Faletti's Hotel proudly celebrated Eid-al-Adha with grace and fellowship, reflecting our enduring spirit of hospitality.

The sacred occasion brought moments of gratitude, unity, and reflection, reinforcing the values that define our legacy. We remain committed to creating meaningful experiences as we continue our journey with purpose, harmony, and distinction.



FOR BOOKINGS & RESERVATIONS: 042 111 444 333 | 0326-9999000  
Faletti's Hotel Lahore. | 24-Egerton Road Lahore | info@ihms.com.pk

LET GO OF WHAT LIMITS YOU

POSTPAY 5G JAZZ

# Fast technology shifts, economic uncertainty pose big challenges to telecom distribution sector



# E-TEL

**Hayat Ullah**  
CEO  
Umar Telecom Private Limited



Hayat Ullah is associated with Pakistan's telecom and mobile distribution sector as the CEO of Umar Telecom Private Limited. The company appears to be involved in mobile phones, telecom accessories, device distribution, and related technology solutions

**Flare:** Pakistan's smartphone market is becoming increasingly competitive. How do you see Umar Telecom positioning itself in this changing environment?

**Hayat Ullah:** Pakistan's smartphone market has experienced rapid growth in recent years. With increasing internet penetration, the expansion of 4G services, and the growing importance of smartphones in everyday life, the demand for mobile devices continues to rise. At the same time, the market has become highly competitive, with many international and local brands competing for customers' attention.

At Umar Telecom Pvt Ltd, we focus on building a strong and reliable distribution network that supports both retailers and customers. Our strategy is based on three main pillars: affordability, reliability, and trust. Through our brand E-TEL Mobile, we aim to offer devices and accessories that meet the needs of Pakistani consumers, especially those looking for quality smartphones at reasonable prices.

**Flare:** What inspired you to enter the telecom and mobile device business, and how has the journey evolved over the years?

**Hayat Ullah:** My inspiration to enter the telecom and mobile device industry came from observing how mobile technology was transforming communication and business in Pakistan. Over the past two decades, mobile phones have evolved from simple communication tools into powerful devices that support education, business, entertainment, and digital services.

When I started my journey in this field, the market was quite different from what it is today. At that time, mobile distribution required building strong

personal relationships with dealers and understanding the challenges faced by retailers. Over the years, the industry has become more organized and technology-driven.

**Flare:** How important is customer trust and after-sales service in building a successful telecom brand in Pakistan?

**Hayat Ullah:** Customer trust is one of the most important factors in building a successful telecom brand in Pakistan. The smartphone market is crowd-

Over the past two decades, mobile phones have evolved from simple communication tools into powerful devices that support education, business, entertainment, and digital services

ed with many options, and customers are often cautious when choosing a device or brand. In such an environment, trust becomes the foundation of long-term success. After-sales service is equally important. Customers want to know that if they face any issues with their device, they will receive proper support and assistance. A reliable warranty system and responsive customer service help build confidence in a brand. At Umar Telecom, we always emphasise the importance of customer satisfaction. Our aim is not just to complete a sale but to create long-term relationships with customers and dealers.

**Flare:** What are the biggest challenges telecom distributors and mobile companies currently face

in Pakistan?

**Hayat Ullah:** The telecom distribution sector in Pakistan faces several challenges. One of the biggest challenges is economic uncertainty. Fluctuations in the exchange rate can significantly affect the cost of imported devices and components, making it difficult for companies to maintain stable pricing. Another challenge is the rapid pace of technological advancement. Smartphone technology evolves very quickly, and companies must constantly update their product offerings to remain competitive. At the same time, companies must maintain sufficient inventory and efficient logistics systems to meet market demand.

**Flare:** How has PTA's local mobile manufacturing and assembly policy impacted your business strategy?

**Hayat Ullah:** The policy encouraging local mobile manufacturing and assembly in Pakistan is an important step toward strengthening the country's technology sector. By promoting local production, the policy aims to reduce dependence on imports and encourage investment in the domestic technology industry.

For companies like Umar Telecom, this policy creates new opportunities to explore partnerships and support local industry development. Local assembly can help reduce production costs, improve supply chain efficiency, and create employment opportunities within the country.

**Flare:** E-TEL Mobile is gradually becoming recognized in the market. What is your long-term vision for the brand?

**Hayat Ullah:** Our long-term vision for E-TEL Mobile is to build a brand that represents reliability, affordability, and innovation. We want E-TEL to become a trusted name among Pakistani consumers who are looking for quality technology products at accessible prices.

In the coming years, we plan to expand our product portfolio, strengthen our nationwide distribution network, and invest in brand awareness initiatives. We also aim to enhance our after-sales support systems to ensure a better experience for our customers.

**Flare:** Do you believe Pakistan has the potential to become a regional mobile manufacturing hub in the future?

**Hayat Ullah:** Yes, Pakistan certainly has the potential to become a regional mobile manufacturing hub. The country has a large consumer market, a growing workforce, and an increasing demand for smartphones and digital devices.

If the government continues to support the technology sector through stable policies, infrastructure development, and investment incentives, Pakistan can attract both local and international manufacturers. This would not only strengthen the local economy but also create thousands of job opportunities.

**Flare:** How important is digital marketing and social media for telecom companies today compared to traditional marketing?

**Hayat Ullah:** Digital marketing and social media have become extremely important for telecom companies today. Consumers now spend a significant amount of time online, and many purchasing decisions are influenced by digital content. Through social media platforms, companies can directly engage with customers, share product updates, and receive feedback in real time.

**Flare:** What role can Pakistan telecom businesses play in supporting digital transformation and youth employment?

**Hayat Ullah:** Telecom businesses play a vital role in supporting digital transformation in Pakistan. By providing affordable smartphones and connectivity solutions, telecom companies help people access online education, digital banking, e-commerce, and other digital services.

The telecom sector also creates employment opportunities for young people in areas such as retail sales, technical support, logistics, and digital marketing.

**Flare:** What message would you like to give to young entrepreneurs who want to enter Pakistan's technology and telecom sector?

**Hayat Ullah:** My message to young entrepreneurs is to remain patient, hardworking, and committed to continuous learning.



# 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

**Flare:** Please share your journey into WCCIL and what led you to the leadership of WCCIL?

**Faiza Nabeel:** My journey into the Women Chamber of Commerce & Industry Lahore Division was driven by my passion for entrepreneurship and women's economic empowerment. Having spent over 15 years managing department stores and actively contributing to our family businesses, including Jahangir Book Depot, Jahangir Sons, and Jahangir World Times Publications, I experienced firsthand the challenges women face in business. Through my involvement in social and business organisations, I developed a strong commitment to creating opportunities for women entrepreneurs. This dedication led me to engage with WCCIL actively, and ultimately, I was entrusted with the responsibility of serving as Senior Vice President.

**Flare:** As Senior Vice President of WCCIL, what inspired you to take on this leadership role, and what legacy do you hope to leave behind?

**Faiza Nabeel:** I accepted this leadership role because I believe women are a powerful force for economic growth and social progress. My goal is to strengthen the voice of women entrepreneurs and help create an enabling environment where they can thrive. I hope to leave behind a legacy of inclusion, innovation, and empowerment by building stronger support systems, expanding business opportunities, and encouraging more women to enter the formal economy with confidence and ambition.

**Flare:** Women entrepreneurs in Pakistan continue to face financial barriers. What practical solutions can chambers and policymakers introduce to improve access to funding?

**Faiza Nabeel:** Access to finance remains one of the biggest hurdles for women entrepreneurs. Chambers can play a vital role by connecting women-owned businesses with banks, investors, and development institutions. Policymakers should introduce dedicated financing schemes, simplify loan procedures, and establish credit guarantee programs for women-led enterprises. Financial literacy and business planning workshops are equally important so that women can confidently approach financial institutions and secure funding for growth.

**Flare:** How do you envision WCCIL contributing to the growth of women-led startups and SMEs over the next five years?

**Faiza Nabeel:** I envision WCCIL becoming a leading platform for capacity building, mentorship, advocacy, and business networking. Over the next five years, we aim to support women-led startups and SMEs through training programmes, market access initiatives, digital transformation workshops, and international business linkages. We also plan to strengthen partnerships with government institutions, academia, and the private sector to create a comprehensive ecosystem that supports women entrepreneurs at every stage of their journey.

**Flare:** Mentorship is one of your key priorities. How can experienced businesswomen effectively guide the next generation of female entrepreneurs?

**Faiza Nabeel:** Mentorship is one of the most powerful tools for empowerment. Experienced businesswomen can share practical knowledge, guide young entrepreneurs through challenges, and help them avoid common mistakes.

**Flare:** Digital transformation is reshaping businesses worldwide. What opportunities do you see for Pakistani women entrepreneurs in the digital economy?

**Faiza Nabeel:** The digital economy has opened unprecedented opportunities for women. Through e-commerce, social media marketing, freelancing, and digital services, women can now reach customers across Pakistan and internationally without significant capital investment. As the founder of Vogue by Faiza, I have personally witnessed the value of digital platforms in expanding market reach. By investing in digital skills, technology adoption, and online business development, Pakistani women can become strong contributors to the country's digital economy.

**Flare:** How can stronger collaboration between academia, industry, and chambers help create more entrepreneurial opportunities for young women?

**Faiza Nabeel:** Collaboration between academia, industry, and chambers is essential for building future business leaders. Educational institutions can equip

# Policy needed to provide easy loans to businessmen

**Ms. Faiza Nabeel**

Sr. Vice President

Women Chamber of Commerce and Industry



The Flare panel talked to Ms. Faiza Nabeel, Sr. Vice President, Women's Chamber of Commerce and Industry. She says her goal is to strengthen the voice of women entrepreneurs and help create an enabling environment where they can thrive. She desires to leave behind a legacy of inclusion, innovation, and empowerment by building stronger support systems, expanding business opportunities, and encouraging more women to enter the formal economy with confidence and ambition

students with entrepreneurial skills, while industry can provide practical exposure and market insights. Chambers can bridge the gap by offering mentorship, networking opportunities, and access to investors. Such partnerships can help transform innovative ideas into successful enterprises and encourage more young women to pursue entrepreneurship as a career path.

Policymakers should introduce dedicated financing schemes, simplify loan procedures, and establish credit guarantee programmes for women-led enterprises. Financial literacy and business planning workshops are equally important so that women can confidently approach financial institutions and secure funding for growth

**Flare:** What role should women entrepreneurs play in promoting sustainable and socially responsible business practices in Pakistan?

**Faiza Nabeel:** Women entrepreneurs have a unique opportunity to lead by example. Businesses today must focus not only on profitability but also on social responsibility and sustainability. Women-led enterprises can promote ethical business practices, support local communities, create inclusive workplaces, and adopt environmentally responsible approaches. Through responsible leadership, women entrepreneurs can contribute to both economic growth and

positive social change.

**Flare:** What policy reforms would you most like to see from the government to accelerate women's participation in Pakistan's economy?

**Faiza Nabeel:** I would like to see policies that promote easier business registration, improved access to finance, tax incentives for women-owned businesses, and expanded vocational and digital skills training programs. Greater investment in women-focused entrepreneurship initiatives and stronger public-private partnerships would also help create a more supportive environment. Such reforms would encourage greater participation of women in the economy and contribute significantly to national development.

**Flare:** You have been recognized among influential women leaders. What leadership qualities do you believe are essential for success in today's business environment?

**Faiza Nabeel:** Successful leadership requires vision, integrity, resilience, adaptability, and empathy. Leaders must be willing to embrace change, make informed decisions, and inspire others through their actions. Effective communication and collaboration are equally important. I believe true leadership is about empowering others, creating opportunities, and making a meaningful impact on society while maintaining the highest ethical standards.

**Flare:** If you could deliver one message to young Pakistani women who dream of becoming entrepreneurs and business leaders, what would it be?

**Faiza Nabeel:** My message to young Pakistani women is simple: believe in your abilities and never underestimate your potential. Every successful journey begins with courage and determination. Do not be discouraged by challenges or setbacks; instead, view them as opportunities to learn and grow.

# Pakistan fast track on renewable clean energy production replacing thermal



For the first time, clean and indigenous sources, hydel, nuclear, and renewables have captured the absolute majority share, generating 53.1% of the country's electricity

Pakistan's energy sector is undergoing a historic green transformation, with total installed capacity surging to 49,651 MW as the nation decisively pivots away from expensive thermal power.

For the first time, clean and indigenous sources, hydel, nuclear, and renewables have captured the absolute majority share, generating 53.1% of the country's electricity.

Driven by a massive explosion in consumer-led solar net-metering and strategic policy shifts, this transition is actively shielding the economy from global oil market volatility while laying the groundwork for sustainable, long-term power security, according to Chapter 14 (Energy) of the officially released Pakistan Economic Survey Fiscal Year, 2026.

In March 2026, the nation's electricity generation capacity expanded by 8.5% to reach 49,651 MW.

This growth was heavily fueled by consumer-driven solar net-metering, which contributed an impressive 7,319 MW to the national grid.

Consequently, the reliance on thermal power dropped significantly from 56.7% to 49.2%.

During the first nine months of the fiscal year, total electricity generation stood at 92,835 GWh, with sustainable sources taking the lead to transition the economy away from imported fossil fuels. Total electricity consumption increased by 3.8% to reach 83,143 GWh during the reviewed period.

As visually depicted in the Sectoral Share in Electricity Consumption (%) charts, the household sector remains the absolute largest consumer, accounting for roughly 48% of the national grid's usage, though this reflects a slight reduction from previous years due to rising tariffs and conservation efforts.

The industrial sector follows closely, capturing a robust 32% share as manufacturing demands re-

bound. The remaining consumption is distinctly segmented, with the commercial sector taking 8%, agricultural usage dropping sharply to 3% due to a massive shift toward solar-powered tube wells, and other governmental or public lighting categories absorbing the final 9%.

The Private Power and Infrastructure Board (PIIB) continues to attract massive private investments, currently overseeing 90 operational Independent Power Producers (IPPs) with a combined capacity of 20,769 MW.

For the 2026-27 budget, the government of Pakistan maintained the existing tax structure for solar panels, meaning no new taxes or sales tax increases were implemented on them

Looking towards the future, the Energy Mix of Upcoming IPPs, 6,536 MW, perfectly illustrates the state's aggressive indigenisation strategy.

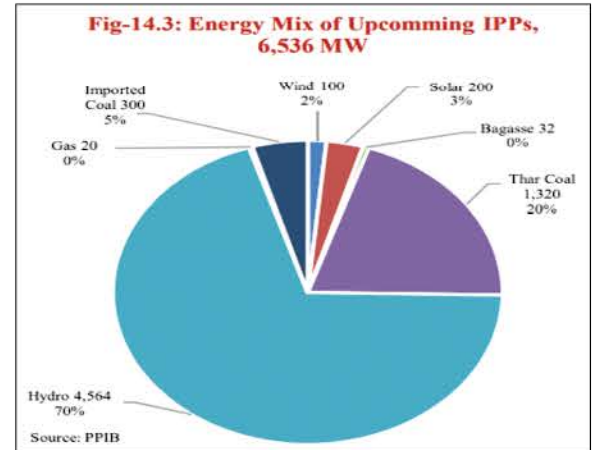
A visual breakdown of this upcoming 6,536 MW pipeline reveals an overwhelming dominance of clean energy, with Hydropower accounting for a staggering 70% (4,564 MW) of the future capacity.

The Thar Coal projects represent 20% (1,320 MW) to ensure baseline grid security, while the remaining pipeline is fragmented into Imported Coal at 3% (300 MW), Solar at 3% (200 MW), Wind at 2% (100 MW), and negligible traces of Bagasse and Gas.

The petroleum sector recorded a total consumption of 13.64 million metric tonnes (MMT) during the July-March FY26 period, marking a 3.5% year-on-year increase, heavily dominated by the transport

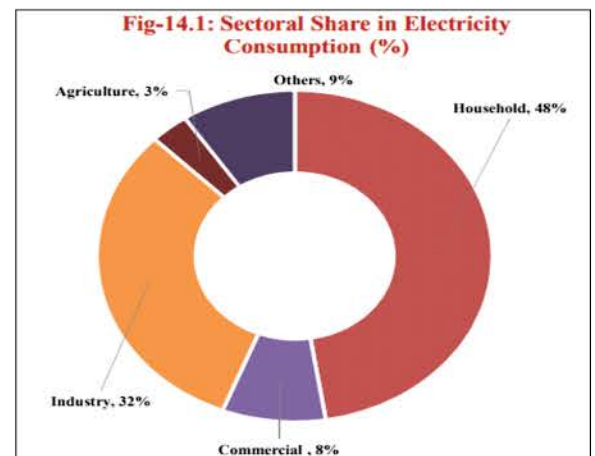
sector, which absorbed 82.5% of total demand.

An analysis of the Product-wise consumption of Petroleum Products, 000 MT, highlights the monumental scale of specific transport fuels. Motor Spirit (MS) leads the volume charts at an incredible 5,777.3 thousand MT, directly followed by High-Speed Diesel (HSD), which registered a massive consumption of 5,361.2 thousand MT.



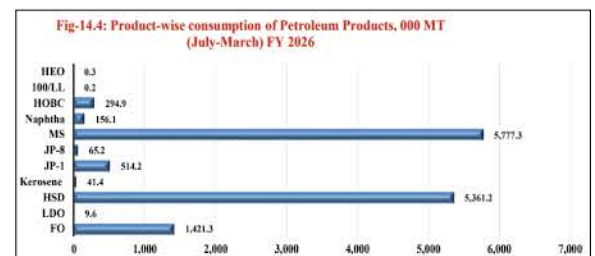
Furnace Oil (FO) continues to hold a significant but declining footprint at 1,421.3 thousand MT due to the power sector shifting to coal and hydel, while premium fuels like HOBC stand at 294.9 thousand MT alongside aviation and kerosene fuels making up the residual fractions.

Natural gas, providing roughly 29.3% of the primary energy supply, saw consumption average at 2,929 MMCFD, which incorporates 613 MMCFD of imported regasified Liquefied Natural Gas (RLNG) to bridge persistent domestic shortfalls.



Simultaneously, the push for indigenous fuel security has accelerated local coal consumption, particularly within the power sector which absorbed 12,758.3 thousand metric tonnes, accounting for nearly 59.6% of national coal usage, while brick kilns and cement industries consumed the remainder.

Pakistan's power sector is undergoing one of the most significant structural shifts in its history, marking a decisive transition away from expensive imported fuels toward indigenous and cleaner energy sources. According to Chapter 14 (Energy) of the official Pakistan Economic Survey FY2025-26, total installed electricity generation capacity has surged to 49,651 MW, reflecting an 8.5% expansion in just one fiscal cycle.



Most notably, for the first time in Pakistan's energy history, clean and domestic sources, hydel, nuclear, and renewables, now collectively account for 53.1% of the country's electricity generation mix, overtaking thermal power dominance.

For the 2026-27 budget, the government of Pakistan maintained the existing tax structure for solar panels, meaning no new taxes or sales tax increases were implemented on them. Proposals to increase the sales tax on solar panels (from 10% to 18%) were officially dropped in the budget.

Other relief targets in the budget include adjustments to the highest income tax slabs for salaried individuals and potential cuts in property transaction taxes.

# Govt brings social media earnings into tax net

It is a positive step for the government to include social media earners in the tax system, especially given that they generate billions of rupees each month without contributing to the national treasury.

Pakistan is now aiming to tax earnings from social media platforms such as YouTube, TikTok, and Instagram, as officials seek to track digital income and increase revenue from online activities.

The Federal Board of Revenue (FBR) has introduced a process to apply a 5% withholding tax on earnings from profitable social media content. This initiative targets creators who monetise through user engagement, reach, advertising, sponsorships, or other monetisation strategies.

According to the draft regulations, a social media creator's income will be determined by subtracting expenses from total remuneration. The maximum allowable deductions will be capped at 30% of total income. To clarify, if a creator earns Rs. 1 million from social media, the government could deduct a maximum of Rs. 300,000 in expenses under the draft rules. For the total remuneration calculation, the figure will be based on the greater of two values: either the income estimated from a revenue-per-mille calculation derived from views and posts, or the actual cash or in-kind amount received by the creator.

For this calculation, the FBR has suggested a rate of Rs. 195 for every 1,000 views on YouTube videos, which may be subject to periodic adjustments.

Additionally, the regulations require creators to pay advance income tax as per current law. They will need to report their social media income in a distinct section of their annual tax return.

If a content creator reports earnings that are less than the value determined by the suggested formula, the appropriate tax commissioner would be authorised to amend the return and recover the taxes owed as per the Income Tax Ordinance. This proposal signifies one of Pakistan's most explicit efforts to impose taxes on the creator economy, a rapidly expanding area where income streams may arise from international platforms, local brand partnerships, sponsorships, affiliate marketing, and direct compensation.

The initiative could impact YouTubers, TikTokers, Instagram influencers, and various other online creators who generate income from audiences in Pakistan. Nevertheless, the precise outcome will hinge on the notification of the final regulations and how the FBR enforces the formula across various platforms. This measure is included in the Finance Bill 2026 as a new Section 154B of the Income Tax Ordinance, 2001. The section, titled "Withholding tax on revenues received from social media platforms," can be found on pages 63-64 of the Finance Bill.

According to the proposed legislation, every banking and non-banking financial institution is required to withhold taxes when any funds are credited or received in an individual's account if those funds constitute revenue from social media platforms.



According to the draft regulations, a social media creator's income will be determined after subtracting expenses from the total remuneration. The maximum deductible expenses allowed would be capped at 30% of total income

The Finance Bill characterises a "digital content creator" or "social media influencer" as any individual or organization earning income through the creation, publication, or monetisation of content on digital platforms such as YouTube, Facebook, Instagram, and TikTok. The proposed tax will also encompass payments processed through banking channels, including incoming remittances, transfers, and credits via online payment service providers or digital financial platforms.

The tax rate has been established at 5% for residents listed on the Active Taxpayers' List. A similar 5% rate will apply to non-residents, as detailed in the rate table on page 85 of the Finance Bill.

To clarify, if a creator earns Rs. 1 million from social media, the government could deduct a maximum of Rs. 300,000 as expenses based on the draft rules

For individuals residing in Pakistan, the tax deducted under the new section will be regarded as a minimum tax. This indicates that creators may still be required to submit their tax returns and report their total income, depending on their overall tax situation.

On the other hand, for non-residents without a permanent establishment in Pakistan, the imposed

tax will be deemed a final tax.

Consequently, the adjustment of 30% in expenses plays a crucial role in the proposed social media tax structure. This adjustment lowers the income base for computation, but only within the limits set by the draft regulations.

The FBR has also been granted the authority to create rules for implementation, which include mechanisms for identification and reporting. This suggests that additional information may be provided in the future regarding how banks, payment platforms, and taxpayers will recognise social media income.

The emphasis on materialism within the nation has resulted in social media influencers displaying luxurious homes, expensive cars, and a rich lifestyle. This trend encourages many people to seek wealth without considering whether the content and advertisements comply with Islamic values, such as avoiding forbidden aspects like showing women, incorporating music, or promoting immodest attire. If the content follows Islamic principles, the earnings are deemed permissible; however, if it features prohibited elements, the generated income is classified as haram (unlawful).

Unfortunately, there is a troubling increase in misconduct among the youth, contributing to a rise in violent occurrences spurred by deceptive representations on social media. The tragic incident

involving TikToker Sana Yousaf, who was shot and killed outside her Islamabad home by a man she had previously turned down, starkly illustrates this alarming trend.

The anonymity that social media platforms offer can lead to a rise in cyberbullying and online harassment. Such damaging actions can lead to significant consequences, especially for young and vulnerable individuals, potentially causing emotional distress and, in difficult situations, self-harm. To address this issue, the government ought to impose hefty fines on individuals who engage in vulgarity and inappropriate behaviour, particularly when directed at family members. In this context, the Government of Pakistan has rolled out a new digital tax law that imposes a tax on revenue generated by YouTube, social media platforms, and various online services. Based on preliminary data, many Pakistani YouTubers reveal their earnings in numerous videos. From this, it appears they earn about \$100 for every 100,000 views, which suggests an income of roughly \$1,000 for one million views. Their earnings can fluctuate according to the specific content niche; for instance, content focused on gaming, technology, and marketing tends to yield higher payments.

In Pakistan, TikTok enjoys immense popularity because it is easily accessible to a population with low literacy rates. Women have successfully garnered both an audience and financial gain on this platform, a notable achievement in a country where less than a quarter of women engage in the formal economy.



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](http://www.novu.pk)

  novupk

After more than two decades of operations in Pakistan, Norwegian telecommunications giant Telenor ASA appears to be taking the final steps towards a complete withdrawal from the country. Following the sale of its telecom business, the company is now reportedly exploring the sale of its 55% stake in Easypaisa Bank Limited, one of Pakistan's leading digital financial services providers.

According to a Bloomberg report citing people familiar with the matter, Telenor is working with Citigroup Inc. to evaluate strategic options for its majority shareholding in Easypaisa. The stake is expected to attract significant investor interest and could be valued at several hundred million dollars, reflecting Easypaisa's strong position in Pakistan's rapidly expanding digital banking and fintech sector.

Sources familiar with the discussions revealed that Telenor plans to seek initial bids from potential buyers in the coming months. However, the deliberations remain ongoing, and no final decision has yet been taken regarding the transaction. Representatives of Telenor and Citigroup declined to comment on the reported sale process, while Ant Group, which owns the remaining 45% stake in Easypaisa, did not respond to requests for comment.

The potential divestment marks another significant milestone in Telenor's broader strategy of streamlining its international operations and focusing on markets that align more closely with its long-term priorities. Market analysts believe the move is consistent with the company's efforts to simplify its presence in Asia and optimise shareholder value.

Easypaisa, formerly known as Telenor Microfinance Bank, has transformed from a mobile money transfer service into one of Pakistan's largest digital financial ecosystems. Launched in 2009, the platform played a pioneering role in expanding financial inclusion across Pakistan, particularly among unbanked and underbanked populations. Through its mobile wallet, branchless banking network, and digital payment solutions, Easypaisa has become a household name, facilitating millions of transactions daily.

Today, Easypaisa offers a comprehensive range of financial services, including money transfers, bill payments, mobile top-ups, savings accounts, insurance products, lending solutions, and merchant payment services. Its extensive reach and technological infrastructure have positioned it as one of the most valuable fintech assets in Pakistan.

The reported sale comes shortly after Telenor's decision to exit Pakistan's telecommunications sector. Earlier, the company agreed to sell its Pakistani telecom operations to PTCL Group in a deal that valued Telenor Pakistan at approximately \$490 million. That transaction marked the end of Telenor's direct involvement in Pakistan's highly competitive mobile communications market, where it had operated since 2005.

For many industry observers, the possible sale of Easypaisa represents the final chapter of Telenor's journey in Pakistan. Once completed, the transaction would effectively conclude the company's presence in a market where it invested billions of dollars, created thousands of jobs, and played a key role in expanding both telecommunications and digital financial services.

Telenor entered Pakistan with ambitious plans to capitalise on the country's growing mobile market. Over the years, the company built a substantial subscriber base and became one of the leading telecom operators in the country. However, changing market dynamics, intense competition, regulatory challenges, currency depreciation, and economic pressures increasingly affected profitability across the telecom sector.

At the same time, Easypaisa emerged as one of Telenor's most successful ventures in Pakistan. The platform not only strengthened financial inclusion but also became a crucial component of Pakistan's digital transformation agenda. During the COVID-19 pandemic, digital transactions surged significantly, further reinforcing Easypaisa's position as a trusted financial services provider for millions of Pakistanis.

Industry experts believe the fintech platform's

# Telenor explores sale of easypaisa stake, signalling complete exit from Pakistan



According to a Bloomberg report citing people familiar with the matter, Telenor is working with Citigroup Inc. to evaluate strategic options for its majority shareholding in Easypaisa. The stake is expected to attract significant investor interest and could be valued at several hundred million dollars, reflecting Easypaisa's strong position in Pakistan's rapidly expanding digital banking and fintech sector

strong brand recognition, extensive customer base, and advanced digital infrastructure could attract interest from regional financial institutions, technology companies, investment funds, and strategic investors seeking exposure to Pakistan's growing digital economy.

Analysts have also noted that the move aligns with Telenor's global restructuring efforts. According to Bloomberg, DNB Carnegie analyst Christopher Wang Bjornsen stated that investors would

In recent years, several international firms have either reduced their footprint or exited the market altogether, citing economic uncertainty, foreign exchange constraints, and evolving business priorities

likely welcome further simplification of Telenor's Asian portfolio. Such strategic exits allow multinational companies to concentrate resources on core markets while unlocking value from mature investments.

The potential sale also reflects a broader trend of multinational corporations reassessing their operations in Pakistan. In recent years, several inter-

national firms have either reduced their footprint or exited the market altogether, citing economic uncertainty, foreign exchange constraints, and evolving business priorities.

Despite these challenges, Pakistan's fintech and digital banking sectors continue to attract attention due to increasing smartphone penetration, expanding internet access, and a young, digitally connected population.

For Easypaisa, a change in ownership may open new opportunities for growth, innovation, and strategic partnerships. The platform remains a critical player in Pakistan's digital financial landscape and is expected to continue expanding its services regardless of ownership changes.

If Telenor proceeds with the sale of its 55% stake, it would signify the company's complete departure from Pakistan, ending a relationship that has shaped both the telecommunications and digital finance industries for more than twenty years. While Telenor's exit marks the end of an era, Easypaisa's future appears poised for continued growth as Pakistan accelerates its transition toward a digitally enabled economy.

The coming months will be closely watched by investors, industry stakeholders, and consumers alike as the potential transaction unfolds and determines the next chapter for one of Pakistan's most recognised fintech brands.



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

**Flare:** How would you describe your journey into the healthcare and business development sector?

**Maliha Sami Hussain:** My journey into the healthcare and business development sector has been driven by a strong interest in creating meaningful impact where quality care meets strategic growth. I was drawn to healthcare because it directly influences people's lives, while business development allows me to contribute by identifying opportunities, building partnerships, and improving systems to make healthcare services more accessible and efficient. Over time, I've gained a broader view of the healthcare industry: patient experience, operational efficiency, market expansion, and sustainable growth. My experiences have helped me strengthen skills in communication, relationship management, problem-solving, and strategic planning.

**Flare:** What are your core responsibilities at Evercare Hospital Lahore?

**Maliha Sami Hussain:** As Head of Business Development and Partnerships at Evercare Hospital Lahore, my core responsibilities include driving strategic growth initiatives, identifying new business opportunities, and strengthening the hospital's market position. I lead the development and management of key partnerships with corporate clients, government entities, international organisations, and referral networks to expand access to quality healthcare services.

**Flare:** How do you see private hospitals evolving in Pakistan in 2026?

**Maliha Sami Hussain:** Private hospitals in 2026 are likely to evolve from being primarily treatment-focused institutions into more integrated healthcare ecosystems. The sector is being shaped by rising patient expectations, increasing middle-class demand

The sector is being shaped by rising patient expectations, increasing middle-class demand for quality care, digital transformation, and pressure on the public healthcare system.

for quality care, digital transformation, and pressure on the public healthcare system. I see three major shifts happening. First, technology adoption will accelerate with hospitals investing more in digital patient records, telemedicine, AI-assisted diagnostics, and operational automation to improve efficiency and patient experience. Pakistan is still early in this curve, which creates strong growth opportunities.

**Flare:** Importance of corporate partnerships in healthcare?

**Maliha Sami Hussain:** Corporate partnerships are becoming increasingly important for hospitals because they create a sustainable bridge between healthcare providers, businesses, and patients. In today's environment, hospitals cannot rely solely on walk-in patients or traditional revenue streams; they need long-term, predictable business channels.

**Flare:** Key challenges in healthcare expansion?

**Maliha Sami Hussain:** Healthcare resources are concentrated in major cities like Karachi, Lahore, and Islamabad, while rural areas and remote districts have poor access to even basic services. Many villages lack functional primary healthcare centres, emergency care, or maternal health services. Challenges include: Long travel times for patients, Weak ambulance/referral systems, and a lack of specialists outside cities.

**Flare:** Share your opinion about healthcare awareness in Pakistan?

**Maliha Sami Hussain:** Healthcare awareness in Pakistan is improving, but it still has a long way to go. Pakistan faces a paradox: we have highly skilled doctors, a growing private healthcare infrastructure, and increasing digital access, yet a large portion of the population still seeks medical help only when illness has become severe. Evercare Hospital Lahore is a pioneer in Health advocacy, health awareness sessions, and free medical camps. A major challenge is awareness around routine screenings and early diagnosis. There is also a significant urban-rural divide. In cities like Karachi, Lahore, and Islamabad,

# AI-based healthcare services satisfying patients more than conventional treatment



Maliha Sami Hussain is an Influencer, Infopreneur, and Media Consultant. She oversees corporate strategy, business development, corporate partnerships, management, knowledge, learning, change management, and financial support with collaborative partnerships for cochlear Implant surgeries. She also covers internal and external communications for all Evercare Hospital external/ outreach/ community support activities. Ms. Maliha fosters strong relationships with government officials, corporate clients, other development finance/social institutions, co-financiers, donors, and counterparts to identify opportunities for collaboration and broader impacts. As a woman leader, she has been recognised by the World Economic Forum (2016). Her work exemplifies collaborations/partnerships that revolutionise Institutional Marketing and Communication, inspiring Global social entrepreneurs and business leaders. She has served in ISPR, GEO TV, Institute of Communications Studies, The Nation, and ASR Resource Centre



awareness campaigns, specialist access, and diagnostic facilities are improving.

**Flare:** Women in leadership today in Pakistan?

**Maliha Sami Hussain:** Visibility has increased faster than equality. Women's leadership in Pakistan today is a story of visible progress at the top, but uneven power underneath. Pakistan has produced some highly visible women leaders in parliament, the judiciary, media, entrepreneurship, healthcare, and sports. This creates an impression that Pakistani women have "arrived." But the broader reality is more complicated. Women now dominate or strongly compete in many university programs such as medicine, law, and social sciences.

**Flare:** Your message as a woman leader for Gen-Z for their professional growth in Healthcare?

As a woman working in healthcare leadership, I want to speak directly to you, the generation that is reshaping the future of medicine, nursing, public health, and digital care.

Healthcare today is not the same as it was even five years ago. It is faster, more digital, more interconnected, and more patient-centered than ever before. As Gen-Z professionals, you bring something powerful to this space. You question systems that no longer serve people well. You value inclusion, men-

tal health, and work-life balance. You are not afraid to speak about burnout, equity, or patient dignity. These are not weaknesses; they are the foundation of a healthier healthcare system.

**Flare:** Your inspiration in life in your journey?

**Maliha Sami Hussain:** As a humble note, my greatest inspiration has been my late father, Ahmed Hassan Leghari, whose dedication and efforts played a pivotal role in shaping me into a strong and confident woman in society. I am also deeply grateful to my husband, Syed Sami Hussain, who has consistently provided emotional and financial support, bringing light and strength into my life throughout this journey. In addition, I have been fortunate to work alongside exceptional policy innovators and business leaders, including Nighat Saeed Khan (Social Activist/Change Advocate), Irfan Khan (Group CEO, Evercare Group), Uzair Ali Sheikh (COO, Evercare Hospital Lahore), Salem Rehman (Vice Chancellor, Nur International University), and Prof. Dr. Zakria Zakar (Vice Chancellor, University of Okara). I have learned immensely from each of them and remain sincerely thankful for their unwavering support, belief in my abilities, and contribution to my growth as a corporate woman leader. A significant part of who I am today is a reflection of their "mentorship and guidance".

**NAYAtel**

**POWER** THROUGH THE  
**NIGHT**  
with  
**Speed Up**  
**300Mbps**

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

**051-111 11 44 44**



INTERNATIONAL AFFAIRS

# MOROCCO EMERGING AS A RISING STRATEGIC POWER

A NEW POWER BRIDGE BETWEEN AFRICA, EUROPE & THE ATLANTIC

Under the leadership of His Majesty King Mohammed VI, Morocco has been able to leverage its geographical position, its industrial policy, its infrastructure, its international partnerships and its diplomacy to become a strategic bridge between continents.

- STIMSON CENTER REPORT

HIS MAJESTY KING MOHAMMED VI KINGDOM OF MOROCCO

## INSIDE THE REPORT



### AFRICA'S LARGEST CONTAINER PORT

Tanger Med: Gateway to Global Trade



### AUTOMOTIVE EXPORT BOOM

From Assembly Hub to Global Manufacturing Leader



### GREEN ENERGY EXPANSION

A Regional Leader in Renewables & Green Hydrogen



### STRATEGIC EU & U.S. PARTNERSHIPS

Deepening Economic, Security & Investment Cooperation



### AI & DIGITAL TRANSFORMATION

Building a Future-Ready Digital Economy



### WESTERN SAHARA DIPLOMACY

Global Support for Morocco's Autonomy Initiative



### MOROCCO'S RISE IN GLOBAL SUPPLY CHAINS

A Trusted Partner for Nearshoring & Sustainable Growth



## MOROCCO AT A GLANCE

\$154 BILLION



GDP (2024)  
Africa's 5th Largest Economy

88%



POPULATION WITH HEALTH COVERAGE  
Universal Social Protection by 2025



#1 EXPORT SECTOR  
Automotive Manufacturing Leads the Way



70% OF GLOBAL PHOSPHATE RESERVES  
A Natural Strategic Asset

## BUILDING THE FUTURE

Through bold reforms, world-class infrastructure, industrial diversification, and proactive diplomacy, Morocco is shaping a new model of stability, prosperity and partnership in a changing world.

STABLE. AMBITIOUS. CONNECTED. MOROCCO IS RISING.

Morocco is not just a bridge between continents, it is building the future.



A SOPHISTICATED MIDDLE POWER AT THE CROSSROADS OF THE ATLANTIC, MEDITERRANEAN & SAHELIAN SPHERES



4.9% GDP GROWTH IN 2025  
STRONG FUNDAMENTALS AND OUTLOOK



YOUTH & HUMAN CAPITAL FOCUS  
INVESTING IN EDUCATION, SKILLS & EMPLOYMENT



SUSTAINABLE DEVELOPMENT COMMITTED TO A GREEN, INCLUSIVE & RESILIENT FUTURE



A STRATEGIC BRIDGE BETWEEN CONTINENTS  
CONNECTING MARKETS, PEOPLE & OPPORTUNITIES



**Pakistan's  
NO.1  
FM Radio  
Stations**



*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**

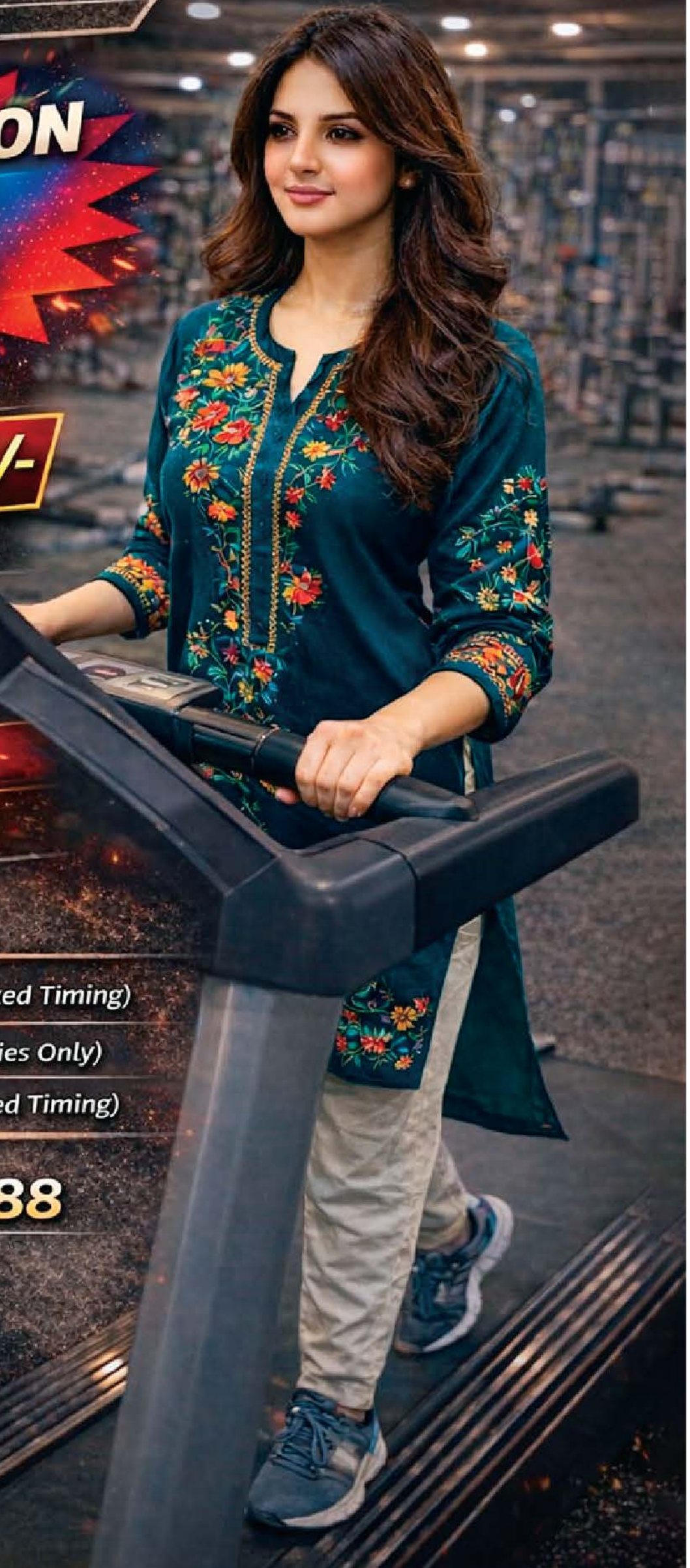
No Registration – Easy Joining

## **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



**B**uying a new smartphone isn't easy anymore. With so many options available, it's natural to spend weeks comparing specifications, reading reviews, and watching videos before making a decision. That's exactly what I did before choosing the vivo V70.

After using the device as my daily driver for the past two months, I can confidently say that it has exceeded my expectations in several ways. From its advanced camera system and premium design to its impressive battery life, reliable performance, durability, and smooth software experience, the vivo V70 has consistently delivered an experience that feels truly flagship.

If you're considering the V70 and wondering whether it's worth your investment, here's my experience after living with the device every day.

**Camera performance that consistently delivers**

Photography was one of the main reasons I chose the vivo V70, and after two months, it remains my favorite feature.

The 50 MP ZEISS Super Telephoto Camera produces images with remarkable detail, natural colors, and excellent dynamic range. Portrait photography, in particular, is where the device truly shines. Photos have a professional look with beautiful subject separation and realistic skin tones.



One feature that surprised me the most was AI Stage Mode. Whether capturing performances, events, or subjects from a distance, it helped produce clear and vibrant shots in situations that would normally be challenging for a smartphone camera.

Whether I was capturing family moments, travel memories, food photography, or everyday scenes, the vivo V70 consistently produced results that were ready to share without extensive editing.

For users who love documenting their lives through photos and videos, the vivo V70 offers an experience that feels genuinely premium.

**Premium design that feels exceptional every day**

The moment I unboxed the vivo V70, it felt like a premium smartphone. The slim profile, elegant design, and comfortable grip immediately stood out.

What makes the in-hand experience even better is the Aerospace-Grade 6-Series Aluminum Alloy Frame, which adds to both the premium feel and structural strength of the device. vivo has clearly focused on creating a smartphone that looks and feels more expensive than its price tag suggests.

The display is equally impressive. Whether I was scrolling through social media, streaming videos, or browsing the web, the vibrant colors and smooth 120Hz Refresh Rate made every interaction enjoyable.

For users who love documenting their lives through photos and videos, the vivo V70 offers an experience that feels genuinely premium

**Battery life and performance that keep up**

Battery life is another area where the vivo V70 excels.

Throughout my time with the device, I rarely found myself worrying about running out of power before the end of the day. The 6500 mAh BlueVolt battery easily handled long workdays, social media usage, photography sessions, video streaming, and gaming.

When charging is needed, 90W FlashCharge technology gets the phone back up and running quickly, making it incredibly convenient for busy lifestyles.

The V70 also delivers a smooth and responsive

# Beyond the unboxing: why the vivo V70 proved to be a smarter 2026 flagship investment

**vivo V70 5G**

ZEISS Portrait So Pro

Co-engineered with ZEISS



Comes with AI+

Powered by originOS

**50 MP ZEISS Super Telephoto Camera**

**4K 60 fps Video**

**3D Ultrasonic Fingerprint Scanning 2.0**  
Unlocking with Wet Fingers

**6500 mAh BlueVolt Battery | 90W FlashCharge**

**1.5K Ultra Clear OLED Display**  
120 Hz refresh rate

**Brand New OriginOS 6**  
6 Years of Security Updates + One-Tap Transfer

After using the device as my daily driver for the past two months, I can confidently say that it has exceeded my expectations in several ways. From its advanced camera system and premium design to its impressive battery life, reliable performance, durability, and smooth software experience, the vivo V70

experience across the board. Apps launch quickly, multitasking feels effortless, and the overall user experience remains fluid even after weeks of heavy use. Whether I was managing work tasks, editing photos, attending video calls, or enjoying entertainment, the phone handled everything comfortably.

What I appreciate most is how the chipset, software optimization, and hardware work together to deliver the kind of real-world performance that users actually care about: speed, stability, and consistency.

**Durability and OriginOS 6 add long-term confidence**

Over the last two months, another aspect that stood out was how dependable the phone felt in everyday situations. The IP68 and IP69 Top-Rated Dust and Water Resistance provided additional peace of mind during daily use, helping the device stay protected from unexpected exposure to dust and water.

At the same time, OriginOS 6 contributes significantly to the overall experience. The interface feels refined, responsive, and intuitive, making everyday interactions smoother while helping the device maintain its premium feel over time.

**Is it worth it?**

After two months of daily use, my answer is simple: yes. The vivo V70 delivers where it matters most in real-world usage. What makes the experience particularly satisfying is the synergy between its key strengths. The advanced camera system captures memorable moments with confidence, the premium design makes every interaction enjoyable, the BlueVolt battery and fast charging remove daily power concerns, while the capable chipset and all-new OriginOS 6 ensure everything runs smoothly. Together, these features elevate the everyday driving experience and make the vivo V70 feel like a genuinely smart flagship investment for 2026.

## CM Punjab QR Panic Button System launched for public transport safety

Lahore: The Punjab Safe Cities Authority has launched a new "CM Punjab QR Panic Button System" aimed at enhancing passenger safety and modernizing public transport security across the province under the Digital Punjab vision of Chief Minister Maryam Nawaz.

The newly introduced system will be integrated into the Safe City digital security network and installed in buses, vans, rickshaws, taxis, and other public transport vehicles throughout Punjab. Authorities said the initiative has been developed in-house without imposing any additional financial burden.

In case of emergencies, users can directly contact the Safe City helpline through a call, video call, or live chat. The system will immediately transmit real-time location data and vehicle information to the control room, enabling rapid response through an advanced command and control infrastructure.

Authorities also highlighted that drivers will have access to emergency support through the same system, while QR codes will be deactivated and reissued whenever vehicle ownership changes to ensure updated records. ■

## SBP's decision to keep the policy rate at 11.5% disappoints businesses

Islamabad: Acting President Karachi Chamber of Commerce & Industry (KCCI), Muhammad Raza, while expressing disappointment over the State Bank of Pakistan's decision to keep the policy rate unchanged at 11.5 percent, stated that the business community had strongly expected a reversal of the previous increase of 100 basis points in view of improving economic indicators and easing global uncertainties.

He said the cost of doing business in Pakistan was already alarmingly high, making it increasingly difficult for businesses to remain competitive. "Karachi Chamber has consistently maintained that the policy rate should be brought down to single digits to provide meaningful relief to trade and industry, stimulate economic activity and encourage fresh investments", he added. ■

# Jazz launches AI-powered IoT weather monitoring station to support climate intelligence in Pakistan

Islamabad: Reinforcing its commitment to achieving net-zero carbon emissions by 2050 and marking World Environment Day under the theme "Inspired by Nature. For Climate. For Our Future," JazzWorld has launched an Internet of Things (IoT)-enabled weather monitoring station at its headquarters in Islamabad.

The initiative introduces a hyper-local weather monitoring platform capable of capturing real-time environmental data, including temperature, humidity, rainfall, wind speed and direction, and barometric pressure. The station represents another step in JazzWorld's efforts to combine technology, sustainability, and innovation to support smarter environmental management and climate preparedness.

The launch was attended by senior government repre-

sentatives, including Aisha Humera Chaudhry, Secretary, Ministry of Climate Change and Environmental Coordination, and Umer

Aamir Ibrahim, CEO of JazzWorld. "As weather patterns become increasingly unpredictable, access to accurate, hyper-local data be-

technology, connectivity, and data can come together to support smarter decision-making."

Built using IoT technologies and supported by AI-driven analytics, the platform will transform real-time weather observations into actionable insights that can support operational planning, sustainability management, and environmental monitoring.

The initiative also reflects the growing importance of hyper-local weather intelligence in a country increasingly exposed to climate-related risks, including floods, heatwaves, droughts, and extreme rainfall events. As climate adaptation becomes a national priority, access to localized environmental data can play an important role in strengthening forecasting, preparedness, and resilience. ■



Naeem, Executive Director, National Disaster Management Authority (NDMA), highlighting the importance of collaboration in strengthening climate resilience and preparedness.

"Climate adaptation starts with better information," said

comes more important than ever. Better local data can support better forecasting, better forecasting can support better preparedness, and better preparedness can help build more resilient communities. This weather station is a simple example of how

## easypaisa, Binance sign MoU to explore emerging financial technology growth

Karachi: easypaisa digital bank has signed a MoU with Binance, the world's leading blockchain ecosystem and cryptocurrency exchange, to explore the adoption and growth of emerging financial technologies, as well as innovative digital savings and investment solutions in Pakistan.

The MoU was signed in Islamabad by Jahanzeb Khan, President & CEO of easypaisa digital bank, and

Tarik Erk, Regional Head for MENAT and Senior Executive Officer (SEO) Abu



Dhabi at Binance, in the presence of senior represen-

tatives from both organizations. The collaboration reflects easypaisa's commitment to supporting innovation and the responsible growth of Pakistan's digital financial ecosystem.

Under the MoU, easypaisa and Binance will initiate exploratory discussions to assess potential areas of collaboration to support the development of Pakistan's digital savings and investment ecosystem. ■

## All cities and areas with 5G in Pakistan so far

Islamabad: Pakistan's 5G rollout has been underway for a while already, but coverage is still limited. The limited areas covered by 5G around Pakistan can be tracked by 5G maps available on Zong and Jazz's websites, while Ufone still does not have one.

This is because Ufone has still not started rolling out 5G services across Pakistan at the time of writing. So for now, we only have Jazz and Zong 5G across Pakistan. ■

## Turkish Hospitality Brand LAROM enters Islamabad through landmark franchise deal with RJ Developers

Islamabad: Pakistan's luxury real estate and hospitality sector witnessed a significant development as LAROM Hotel & Residences by Continent, an international branded residences and hospitality concept backed by Continent Worldwide, officially awarded its franchise to the flagship Islamabad project of RJ Developers. The agreement marks another step in the growing trend of internationally branded residential developments in Pakistan.

The franchise agreement was signed during a ceremony held at Islamabad Club between Khurram Hussain, Executive Director of the brand, and Jawad Arif, Developer and

Owner of the project. The event was attended by business leaders, investors and stakeholders from the real estate and hospitality sectors.

Located on Islamabad Expressway, the project is being

hotel-style management, concierge services, modern amenities and a globally inspired lifestyle experience.

Industry experts note that branded residences have become one of the fastest-grow-

tional hospitality standards. Pakistan has recently witnessed increasing interest in such developments as investors seek higher rental yields, professional property management and internationally recognized brands.

Representatives of the project said the partnership aims to introduce world-class hospitality standards, innovative architecture, premium lifestyle facilities and enhanced investment opportunities to Islamabad's evolving property market. The development is expected to contribute to the transformation of traditional residential projects into internationally connected serviced living destinations. ■



developed as a premium serviced apartment and branded residence destination, offering

ing segments of the global real estate market, combining residential ownership with interna-

# PTCL and Mercantile Pakistan announce strategic partnership for the promotion of Apple MacBook Neo

Islamabad: Pakistan Telecommunication Company Limited (PTCL), Pakistan's leading integrated information and communication technology (ICT) company, has entered a strategic partnership with Mercantile Pakistan, the authorised distributor & service provider of Apple products in Pakistan.

In pursuance of the partnership, PTCL will facilitate customer access to Apple MacBook Neo through its established digital channels: Flash Fiber Website, and dedicated support helpline. A structured incentive framework supports the initiative, in which customers will receive vouchers worth PKR 30,000. Additionally, subscribers of PTCL's Flash Fiber will benefit from a complimentary 100 Mbps internet bolt-on, valid for a period of twelve months.

This collaboration represents a significant step in the ongoing efforts of both organ-

isations to advance the accessibility of premium tech products within Pakistan's rapidly evolving digital marketplace. PTCL and Mercantile Pak-

Wireline, PTCL, said, "PTCL's digital platforms have consistently served as an effective vehicle for delivering value-added propositions to

through a trusted medium."

Endorsing the partnership, Chief Executive Officer, Mercantile Pakistan, Nauman Durrani said, "Mercantile Pakistan has long been committed to expanding the reach of Apple's technology within the country, and our partnership with PTCL provides a well-established channel to fulfil that objective. PTCL's extensive customer base and digital infrastructure make it an ideal partner, and we are confident that this association will yield tangible outcomes for consumers who seek access to best-in-class personal computing solutions."

The alliance with Mercantile Pakistan further consolidates PTCL's positioning as an integrated technology and digital solutions provider, extending its role beyond telecommunications infrastructure to encompass broader digital lifestyle enablement. ■



istan remain committed to identifying opportunities that generate meaningful value for their respective customer bases and contribute to the broader development of Pakistan's digital economy.

Commenting on the development, Amad Khan, VP

our customers, and this collaboration with Mercantile Pakistan is a further expression of that capability. Enabling access to Apple MacBook Neo through our channels addresses a genuine demand among our customer base for the latest products delivered

## Ignite and Mobilink Bank partner to establish National Incubation Center Sialkot

Islamabad: Ignite, under the Ministry of IT and Telecom (MoITT), has partnered with the Mobilink Bank-led consortium, including CyberVision International, to establish the National Incubation Center (NIC) Sialkot. This initiative aims to enhance Pakistan's innovation and entrepreneurship ecosystem by providing a platform for technology-driven startups in Sialkot, a key industrial hub.

The signing ceremony was held in Islamabad, attended by senior officials from the Ministry, Ignite, and Mobilink Bank. Federal Minister Ms. Shaza Fatima Khawaja emphasized the government's commitment to nurturing digital entrepreneurship as part of Prime Minister Shehbaz Sharif's vision. ■

## PTA urges the transfer or blocking of SIMs for deceased users

Islamabad: The Pakistan Telecommunication Authority (PTA) has urged citizens to ensure that SIM cards registered in the names of deceased individuals are either transferred to eligible legal heirs or deactivated through the official Change of Ownership (COO) process, in a move aimed at preventing misuse of mobile connections.

The regulator stated that the measure is intended to curb unauthorized use of telecom services and ensure compliance with lawful communication practices across the country. SIM ownership may only be transferred to eligible legal heirs, including a spouse or close blood relatives. ■

## FBR reveals 9,000 Pakistanis with Rs. 750 billion deposits pay zero tax

Islamabad: Federal Board of Revenue (FBR) Chairman Rashid Langrial has revealed major tax discrepancies after the authority gained access to multiple databases, including information related to taxpayers' financial records.

Briefing the National Assembly Standing Committee on Finance, chaired by Syed Naveed Qamar, Langrial said that around 9,000 individuals in Pakistan collectively hold bank deposits worth Rs750 billion but have paid no income tax.

The FBR chief, while explaining the government's new technology-based tax model, said data analysis had exposed widespread under-reporting of income.

He added that 98.9% of return filers declare lower incomes in their tax filings, creating a significant gap in revenue collection.

To tackle the issue and reduce human involvement in tax assessments, Langrial said the

FBR is considering the introduction of a faceless taxation system, under which taxpayers would no longer need direct interaction with tax offi-



cial.

"The system requires no contact between the tax official and the taxpayer," he said, adding that technology-driven reforms would help improve transparency and enforcement. ■

## China cuts 12,000 degrees in major AI-era education overhaul

Beijing: China has overhauled its higher education system by eliminating thousands of undergraduate degree programmes and introducing new technology-focused courses to better align universities with the country's economic and industrial priorities.

Chinese universities revoked or suspended 12,200 undergraduate programmes. The changes affected more than 30% of all university programmes nationwide. ■

## VGO TEL calls for a review of MEDMP to safeguard the mobile industry

Islamabad: A major local mobile phone manufacturer has urged the government to reconsider a proposed policy measure that could phase out the production of 2G feature phones in Pakistan, warning that such a move could negatively affect millions of low-income consumers, local industry, investment and digital inclusion efforts.

VGO TEL Pakistan has formally approached the Ministry of Industries and Production, requesting a review of a proposed clause in the draft Mobile and

Electronic Devices Manufacturing Policy (MEDMP) 2026-33 that seeks to discontinue new manufacturing licenses for 2G feature phones and phase out existing licenses over time.

In a detailed representation submitted to the ministry, the company argued that feature phones continue to serve a significant segment of Pakistan's population, particularly low-income households, rural communities, laborers, farmers, senior citizens and first-time mobile users who rely on affordable handsets for basic communica-

tion.

According to the company, millions of Pakistanis still use feature phones because of their low cost, ease of use and long battery life. It maintained that forcing consumers to shift to smartphones could place an additional financial burden on economically vulnerable segments of society.

VGO TEL Chief Executive Officer Naveed Gaba said feature phones remain an important part of Pakistan's mobile ecosystem and continue to account for a substantial share of

the country's handset market. He emphasized that technology transitions should be driven by consumer demand, affordability and market realities rather than regulatory restrictions. The company further warned that a rapid transition from feature phones to smartphones could increase the country's import bill and foreign exchange requirements, placing additional pressure on Pakistan's economy at a time when policymakers are focused on industrial growth, import substitution and economic stability. ■

## FBR set to bring 21 more retail categories under Sales Tax Rules

Islamabad: FBR has proposed a major expansion of the sales tax regime. It wants to include 21 additional categories of retail packaged products under taxation. These categories may cover hundreds of consumer goods. They include packaged foods, beverages, cosmetics, insecticides, and household items. The NA Standing Committee on Finance discussed the proposal. The committee reviewed it during deliberations on the Finance Bill 2026. ■

# Multinet Pakistan and SKY47 join forces to strengthen Pakistan's data center, cloud, and connectivity ecosystem

Islamabad: Multinet Pakistan and SKY47 have signed a strategic partnership agreement to accelerate the growth of Pakistan's digital infrastructure landscape. This collaboration is an important step forward, merging Multinet's proven leadership in areas such as fiber infrastructure, enterprise connectivity, cloud services, cybersecurity, and data center solutions, with SKY47's advanced data center capabilities that represent the next generation of technology. This partnership is designed to create a robust foundation that can address the evolving needs of businesses in Pakistan.

Together, the two organizations will deliver secure, scalable, and high-performance infrastructure solu-



tions tailored to support businesses in their digital transformation journeys. As companies increasingly seek

to modernize their operations, the demand for reliable and efficient digital solutions has grown sub-

stantially. The partnership aims to meet this need by providing comprehensive services that facilitate local

hosting, promote cloud adoption, ensure data localization, strengthen business continuity, and enhance secure digital services across the nation.

In particular, the collaboration acknowledges the urgent demand for local hosting solutions, which is vital for businesses looking to protect sensitive information and ensure compliance with local regulations. Furthermore, as cloud computing becomes an integral part of business strategies, Multinet and SKY47 are poised to provide an array of cloud services that help organizations efficiently manage their resources

while enabling scalable growth.

By leveraging their complementary strengths, Multinet Pakistan and SKY47 are committed to empowering enterprises with world-class data center, cloud, cybersecurity, and connectivity solutions. Their goal is to forge a path toward a more digitally connected and secure future for businesses operating in Pakistan. Both companies understand the importance of collaboration in achieving these objectives, and they remain dedicated to innovation and excellence throughout this partnership. ■

# Mobilink Bank partners with Legal Aid Society to advance women's inheritance rights and climate resilience in Pakistan

Islamabad: Mobilink Bank has partnered with Legal Aid Society under its Corporate Social Responsibility (CSR) initiatives to help women secure their inheritance rights through legal assistance, community outreach, and awareness-building efforts. The initiative builds on Mobilink Bank's flagship inheritance rights campaign, The Invisible Heirs, which aims to raise awareness around the systemic challenges women face, and help them know & claim their rightful inheritance.

Through this strategic collaboration, Mobilink Bank will financially support legal cases for women, including climate-affected inheritance disputes resulting from displacement, loss of documen-

tation, and disaster-related exclusion, alongside non-climate cases involving denial or coerced relinquishment of inheritance rights. The initiative



will provide case assessment, legal documentation support, court representation, and follow-up assistance until resolution.

Commenting on the initiative, Haaris Mahmood Chaudhary, President and CEO of Mobilink Bank said: "True financial empowerment re-

quires a holistic ecosystem that goes beyond access to banking. It begins with ensuring women have access to their rightful assets, opportu-

nities, and financial agency. Through our partnership with Legal Aid Society, we aim to help women secure what is rightfully theirs and support their journey towards greater economic resilience and long-term empowerment."

Barrister Haya Emaan Zahid, CEO of Legal Aid Society, stated, "Access to justice is inseparable from economic empowerment. For many women, inheritance is not merely a legal entitlement; it is a pathway to dignity, security, and independence. We are grateful to Mobilink Bank for supporting this important initiative and helping expand access to justice for women who are often excluded from both legal and financial systems." Mobilink Bank's commit-

ment to inheritance rights also extends to digital empowerment through innovative financial tools. As part of its inheritance campaign, The Bank introduced Pakistan's first in-app inheritance calculator on its Dost App, enabling users, particularly women, to better understand and estimate their rightful inheritance shares through a simple, transparent, and Shariah-compliant process. By combining technology-driven financial awareness with legal aid and community engagement, Mobilink Bank is working to address systemic barriers that prevent women from accessing their lawful economic rights and achieving long-term financial resilience. ■

## SpaceX acquires AI start-up by Pakistan-born Asif for \$60 bil-

San Francisco: Elon Musk's SpaceX is buying the startup behind the gpopular AI coding agent Cursor, Anysphere, for \$60 billion in an all-stock deal to boost its presence in the lucrative enterprise AI tools market. The development comes months after SpaceX announced a partnership with Cursor, an AI code-generation startup co-founded by Pakistan-born Sualeh Asif. ■



## BankIslami and Al-Hilal Shariah Advisors sign technical services agreement

Islamabad: BankIslami has entered a technical services agreement with Al-Hilal Shariah Advisors for the provision of specialized equity screening and data analytics services.

Under this agreement, Al-Hilal Shariah Advisors will provide technical support for screening and monitoring of listed equities at the Pakistan Stock Exchange against pre-defined Shariah screening parameters approved by BankIslami's Shariah Board.

The partnership was formally marked at a signing ceremony at BankIslami's headquarters in Karachi, attended by Imran H Shaikh, Dy Chief Executive Officer of BankIslami, Faraz Younus

Bandukda, Chief Executive Officer of Al-Hilal Shariah Advisors, along with other senior representatives from both or-



ganizations.

"This collaboration is a reflection of BankIslami's commitment to enhance operational efficiency and cost-effectiveness by leveraging spe-

cialized technical expertise where available," Rizwan Ata, CEO and President of BankIslami, said on the occa-

sion. "It also highlights the importance of incorporating data-driven insights to support the development of Shariah-compliant capital market activities in Pakistan." ■

## Nutshell, M&P strengthen THE GLOBAL CONNECT

Karachi: Nutshell Group has strengthened THE GLOBAL CONNECT, its flagship global thought leadership and economic cooperation platform, through a new strategic partnership with M&P Group. The announcement was made at the MOSAIC FORUM in Cairo, where global and regional leaders gathered to discuss investment, policy, public affairs, and regional collaboration. Launched in February 2026 by Nutshell Group, THE GLOBAL CONNECT was established to convene decision makers from emerging and frontier economies and translate dialogue into actionable strategy, durable partnerships, and stronger global influence. ■

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

LET GO OF WHAT LIMITS YOU

5G POSTPAY

vivo Y29



Display	6.68"
Camera	Front Camera:8MP Rear Camera:50+2MP
Battery	6500mAh
Memory	RAM & ROM 8GB+128GB 8GB+256GB
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://twitter.com/bontelmobile

K40



- 1.77 inch Screen
- Spotlight Torch & Side Torch Key

bontel

www.bontelmobile.com  
www.facebook.com/bontelmobile  
https://twitter.com/bontelmobile

K50



- 1.77 inch Screen
- Spotlight Torch & Side Torch Key

**Realme 15T 5G**  
Rs. 89,999



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

**Realme 14T 5G**  
Rs. 79,999



<b>Processor</b>	Chipset: Mediatek Dimensity 6300, GPU: Mali-G57 MC2
<b>Display</b>	6.67 Inches, AMOLED Capacitive Touchscreen
<b>Camera</b>	Front: 16 MP, Back: Dual Camera 50 MP + 2 MP
<b>Battery</b>	6000 mAh
<b>Memory</b>	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

**itel** **ADVANCE TELECOM**

**Muzik 450**

- Smart Camera
- 3000mAh
- 2.4-inch Super 3D Stereo Speakers
- King Voice (Voice assistance for accessibility)

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

LET GO OF WHAT LIMITS YOU

POSTPAY 5G JAZZ

**G'FIVE SMART PHONE** #GFIVEGOLD

LUXURY DESIGN FOR LUXURY PEOPLE

# GOLD

AVAILABLE NOW

- 1.8" Colorful DISPLAY
- 3000mAh BATTERY
- 1000 CONTACTS
- MediaTek REAL CHIPSET
- Auto Call RECORDING
- Smart CAMERA
- Built in Games

WWW.GFIVEPAKISTAN.COM

**G'FIVE SMART PHONE** #GFIVEBOXER

KNOCKOUT PERFORMANCE!

# BOXER

COMING SOON

Built in Games

POWER, DURABILITY, AND PERFORMANCE. BUILT TOUGH, STYLED BOLD.

- DUAL SIM SLOTS
- BATTERY 3500 MAH
- SMART HD CAMERA
- DISPLAY 2.4 inches SCREEN
- POWER SPEAKERS 3D MUSIC
- SAVE UP TO 1000 CONTACTS

WWW.GFIVEPAKISTAN.COM

**me MOBILE** سب سے بہتر

# 4G PRO

Wifi HOTSPOT

- 3.5" Touch Screen
- Type-C
- 2GB Ram
- 16GB Memory

meMOBILE

**me MOBILE** سب سے بہتر

# E-550

- 2.4" Big Display
- Smart Camera
- Powerfull Torch Light
- FM
- Big 3800 BATTERY

meMOBILE

**Nexel**

# N105 LITE

AVAILABLE NOW

RS. 2,199/-

- 1.8" SCREEN DISPLAY
- DUAL SIM CARD SLOT
- 3000mAh BATTERY

nexelpakistan | nexelpakistan | www.nexel.pk

**Nexel**

# SUPER POWER

AVAILABLE NOW

RS. 2,999/-

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

nexelpakistan | nexelpakistan | www.nexel.pk

**Infinix Note 60**



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

**Infinix Note 60 Pro**



<b>Processor</b>	Chipset: Qualcomm SM7635-AC Snapdragon 7s Gen 4, CPU: Octa-Core
<b>Display</b>	6.78 Inches
<b>Camera</b>	Front: 13 MP Back: 50MP+ 8MP
<b>Battery</b>	6500mAh
<b>Memory</b>	RAM 8GB ROM 256GB

**Infinix Hot 60 Pro**



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

**Infinix Note 50 Pro**



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

**Xiaomi Redmi 15C**  
Rs.38,999



<b>Processor</b>	Chipset: Mediatek Helio G81 Ultra, CPU: Octa-Core
<b>Display</b>	6.9 Inches
<b>Camera</b>	Front: 8 MP Back: 50 MP
<b>Battery</b>	6000 mAh
<b>Memory</b>	RAM 4GB ROM 128GB

**Xiaomi Redmi A5**  
Rs.31,999



<b>Processor</b>	Chipset: Unisoc T7250 CPU: Octa-Core
<b>Display</b>	6.88 Inches
<b>Camera</b>	Front: 8 MP Back: 32 MP
<b>Battery</b>	5200 mAh
<b>Memory</b>	RAM 4GB ROM 128GB

LET GO OF WHAT LIMITS YOU

POSTPAY 5G

VGO TEL®

THE FUTURE OF MODESTY IS COMING

Available Now **Rs.24,500**

13MP AI Rear Camera

www.vgotel.com

VGO TEL®

NEW 17

FRAME IT ALL

Available Now **Rs.24,500**

13MP AI Rear Camera

www.vgotel.com

VGO TEL®

Smart 9 PRO

ACCOMPLISH THE IMPOSSIBLE

Available Now **Rs.26,500**

Uni-Soc T7250 Powerful Octa-Core Processor

www.vgotel.com

VGO TEL®

iMUSIC ULTRA

Bara Speaker Zabardast Awaaz

Buy Now **Rs. 3,500**

Ultra Big Speaker

www.vgotel.com

**Samsung Galaxy A17**  
Rs. 67,499

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

**Samsung A36**  
Rs. 119,999

<b>Processor</b>	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)
<b>Display</b>	6.7 Inches, Super AMOLED Capacitive Touchscreen
<b>Camera</b>	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)
<b>Battery</b>	5000 mAh
<b>Memory</b>	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 A+**  
*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

LET GO OF WHAT LIMITS YOU

POSTPAY 5G

یہ موبائل فون امپورٹ ڈیٹا  
مئی 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	May-26	Amt
TECH SIRAT (PRIVATE) LIMITED	MOTOROLA	-	-	-
SMART TECHNOLOGIES	MOTOROLA	-	-	-
PICK N SAVE	MOTOROLA	3	-	127
SKLINKER	MOTOROLA	-	-	-
FORTLINE (PRIVATE) LIMITED	MOTOROLA	-	-	-
ENERCOM TECHNOLOGIES (PRIVATE) LIMITED	NOKIA	-	-	-
TECNO PACK ELECTRONICS (PRIVATE) LIMITED	NOKIA	-	-	-
SICCOTEL TRADING	NOKIA	-	-	-
UNITED NATION	NOKIA	-	-	-
YELLOWSTONE TECHNOLOGIES (PRIVATE) LIMITED	NOTHING	200	-	67,600
DEPLOY (PVT.) LIMITED	NO NAME	2	-	60
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	-	-	-
EDGE CONSULTING SOLUTIONS	NO NAME	-	-	-
M/S GREEN GATE GLOBAL	NO NAME	-	-	-
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	74,500	-	7,794,500
IMPEL TECH (PRIVATE) LIMITED	OPPO	-	-	-
UNITED COMMUNICATION (PVT.) LIMITED	Q MOBILE	-	-	-
EXERT TECH (PRIVATE) LIMITED	REALME	9,000	-	1,134,000
SUNTON MOBILE TECH (PRIVATE) LIMITED	REALME	-	-	-
LOGISTICS PROPEL	REALME	2	-	600
NAYYAR ENTERPRISES	SAMSUNG	-	-	-
FOCAL INTERNATIONAL	SAMSUNG	-	-	-
MY REHMANI TRADER'S	SAMSUNG	-	-	-
DB LINK (PRIVATE) LIMITED	SAMSUNG	42	-	5,022
ACTION MOBILE	SAMSUNG	-	-	-
M/S BK TRADERS	SAMSUNG	1,531	-	297,577
MICROTEL TRADING	SAMSUNG	-	-	-
MOBCARRY (PRIVATE) LIMITED	SAMSUNG	-	-	-
SICCOTEL TRADING	SAMSUNG	-	-	-
SMART TECHNOLOGIES	SAMSUNG	-	-	-
SMART SOLUTIONS	SAMSUNG	-	-	-
M/S AS TRADING	SAMSUNG	-	-	-
SHOPME	SAMSUNG	444	-	70,363
PICK N SAVE	SAMSUNG	1,346	-	203,102
S.A.Q COMMUNICATION	SAMSUNG	-	-	-
AL-BARKAT SYSTEMS	SAMSUNG	48	-	4,728
SAMSUNG EC PAKISTAN (PRIVATE) LIMITED	SAMSUNG	7	-	1,870
GREEN ENTERPRISES	SAMSUNG	-	-	-
LUCKY MOTOR CORPORATION LIMITED	SAMSUNG	111,233	-	26,047,440
SAHAA TRADERS	SAMSUNG	-	-	-
SKLINKER	SAMSUNG	-	-	-
M/S CELL CO	SAMSUNG	1,927	-	363,450
EUROTEL TRADING	SAMSUNG	-	-	-
YOUNG TECH (PRIVATE) LIMITED	SD MOBILE	-	-	-
CORETRIX (PRIVATE) LIMITED	TECNO	-	-	-
AIR LINK COMMUNICATION LTD	TECNO	20,000	-	1,964,220
ADVANCE TELECOM (PVT.) LIMITED	TECNO	550	-	171,772
TRANSSION TECNO ELECTRONICS (PRIVATE) LIMITED	TECNO	68,008	-	7,887,349
CORETECH	TECNO	-	-	-
UNITED MOBILE	TECNO	-	-	-
SICCOTEL TRADING	TECNO	-	-	-
CARLCARE SERVICE (PVT.) LIMITED	TECNO	-	-	-
EZEE SOLUTIONS	ULEFONE	-	-	-
COASTAL JADE TECHNOLOGY (PRIVATE) LIMITED	VIVO	62,003	-	11,026,680
SSH TELECOM (SMC-PRIVATE) LIMITED	VGOTEL	20,009	-	1,015,312
ADVANCE TELECOM (PVT.) LIMITED	VILLAON	-	-	-
CARLCARE SERVICE (PVT.) LIMITED	VILLAON	-	-	-
M/S.ZENITH ENTERPRISE	VILLAON	-	-	-
INOVI TELECOM (PVT.) LIMITED	VILLAON	30,000	-	1,130,625
EDGE CONSULTING SOLUTIONS	XIAOMI	-	-	-
CORETECH	XIAOMI	-	-	-
TECH SIRAT (PRIVATE) LIMITED	XIAOMI	-	-	-
M/S GREEN GATE GLOBAL	XIAOMI	11	-	3,191
GLOBAL CUSTOMER CARE (PRIVATE) LIMITED	XIAOMI	-	-	-
STRATEGIC LOGISTIC SERVICES (PRIVATE) LIMITED	XIAOMI	-	-	-
OPTIMUS	XIAOMI	-	-	-
SELECT TECHNOLOGIES (PRIVATE) LIMITED	XIAOMI	42,400	-	2,682,889
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	153,750	-	9,901,500
SICCOTEL TRADING	ZTE	102	-	35,196
AZURE TECH (PRIVATE) LIMITED	ZTE	-	-	-
UNITED COMMUNICATION (PVT.) LIMITED	ZTE	-	-	-
APPLE	-	35,103	-	20,333,618
NEXEL	-	-	-	-
CALME	-	-	-	-
INFINITY	-	1	-	40
MINTT	-	-	-	-
SOLOKING	-	3	-	156
HMD	-	-	-	-
ALLCALL	-	-	-	-
MEIZU	-	-	-	-
GFIVE	-	-	-	-
GOOGLE	-	-	-	-
E-TACHI	-	19,198	-	1,804,660
LG	-	-	-	-
OUKITEL	-	-	-	-
FAYWA	-	-	-	-
ULEFONE	-	-	-	-
HELLO TECH	-	-	-	-
SEGO	-	17	-	1,140
BLACKVIEW	-	380	-	70,300
D CODE	-	-	-	-
DIGIT 4G	-	-	-	-
DIGNO	-	-	-	-
M-HORSE	-	-	-	-
ETEL	-	-	-	-
HONOR	-	10,000	-	595,916
INFINIX	-	232,507	-	25,708,555
MIONE	-	-	-	-
ITEL	-	5,500	-	541,002
KKD	-	-	-	-
MOTOROLA	-	33	-	2,233
NOKIA	-	-	-	-
NO NAME	-	2	-	60
OPPO	-	74,500	-	7,794,500
NOTHING	-	200	-	67,600
Q MOBILE	-	-	-	-
REALME	-	9,002	-	1,134,600
SAMSUNG	-	116,578	-	26,993,552
SD MOBILE	-	-	-	-
TECNO	-	88,558	-	10,023,341
VIVO	-	62,003	-	11,026,680
VILLAON	-	30,000	-	1,130,625
VGOTEL	-	20,009	-	1,015,312
X MOBILE	-	-	-	-
XIAOMI	-	42,411	-	2,686,080
ZEEKER	-	-	-	-
ZTE	-	153,852	-	9,936,696
Total	-	899,857	-	120,866,665

LET GO OF WHAT LIMITS YOU

POSTPAY

5G

Flare

یہ موبائل فون امپورٹ ڈیٹا  
مئی 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	May-26	Amt
FUTURE TECH	APPLE	38		41,796
BLUE BELLS ELECTRONICS	APPLE	-		-
CELLXPRESS (PRIVATE) LIMITED	APPLE	100		126,305
APPLE HOUSE	APPLE	-		-
IWORLD	APPLE	92		92,052
IOT TRADERS (SMC-PRIVATE) LIMITED	APPLE	-		-
DB LINK (PRIVATE) LIMITED	APPLE	101		22,561
INTRO TECHNOLOGY	APPLE	-		-
M/S CELL CO	APPLE	6,469		2,065,947
SELECTO RETAIL	APPLE	157		196,391
NEXTWAVE DISTRIBUTION (PRIVATE) LIMITED	APPLE	-		-
SKY LINK TECHNOLOGIES	APPLE	-		-
M/S AS TRADING	APPLE	-		-
SKLINKER	APPLE	-		-
IOT TRADERS (SMC-PRIVATE) LIMITED	APPLE	-		-
M/S BK TRADERS	APPLE	2,047		583,482
ROCKERS TRADING	APPLE	-		-
AIR LINK COMMUNICATION LTD	APPLE	-		-
NEXALINK DISTRIBUTION (PRIVATE) LIMITED	APPLE	551		661,022
M/S NEXALINK	APPLE	-		-
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		30,290
GNEXT SOLUTIONS (PRIVATE) LIMITED	APPLE	1,676		2,045,077
GNEXT TECHNOLOGIES (PRIVATE) LIMITED	APPLE	2,985		3,509,596
SAHAA TRADERS	APPLE	-		-
ACTION MOBILE	APPLE	-		-
MOBCARRY (PRIVATE) LIMITED	APPLE	-		-
MICROTEL TRADING	APPLE	648		256,433
SHOPME	APPLE	3,931		954,194
DERIMOD ENTERPRISES	APPLE	-		-
MOBO MOBILE (PVT.) LIMITED	APPLE	-		-
SMART TECHNOLOGIES	APPLE	185		235,360
LEADING EDGE PAKISTAN (PRIVATE) LIMITED	APPLE	1,631		1,906,404
WAQAS MOBILES	APPLE	-		-
MYSHA ENTERPRISES	APPLE	-		-
NAYYAR ENTERPRISES	APPLE	-		-
YELLOSTONE TECHNOLOGIES (PRIVATE) LIMITED	APPLE	1,229		1,538,503
M/S. C RIGHT MOBILE	APPLE	-		-
TRADE BATCH INTERNATIONAL	APPLE	-		-
MY REHMANI TRADERS	APPLE	-		-
GREEN ENTERPRISES	APPLE	-		-
CORETECH	APPLE	711		894,622
CORETRIX (PRIVATE) LIMITED	APPLE	445		549,280
S.A.Q COMMUNICATION	APPLE	-		-
USRA COMMUNICATION	APPLE	903		272,979
PICK N SAVE	APPLE	9,509		2,533,845
EUROTEL TRADING	APPLE	1,343		1,486,690
AL-BARKAT SYSTEMS	APPLE	60		13,655
HEAVEN TECHNOLOGIES	APPLE	257		317,134
GOLDEN TECHNOLOGICS	APPLE	-		-
MMT RAPID (PRIVATE) LIMITED	APPLE	-		-
SICCOTEL TRADING	APPLE	-		-
UNITED TRADERS	APPLE	-		-
JINSUNG INTERNATIONAL	MIONE	-		-
BELLCO TRADING COMPANY (PRIVATE) LIMITED	E-TACHI	-		-
AA TRADING	SOLOKING	3		156
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	-		-
PICK N SAVE	GOOGLE	4,675		503,862
INTRO TECHNOLOGY	GOOGLE	-		-
USRA COMMUNICATION	GOOGLE	82		2,887
FOCAL INTERNATIONAL	GOOGLE	-		-
SKLINKER	GOOGLE	-		-
M/S CELL CO	GOOGLE	8,999		787,209
ACTION MOBILE	GOOGLE	-		-
MY REHMANI TRADERS	GOOGLE	-		-
M/S AS TRADING	GOOGLE	-		-
CORETECH	GOOGLE	-		-
DB LINK (PRIVATE) LIMITED	GOOGLE	940		69,858
SAHAA TRADERS	GOOGLE	-		-
EUROTEL TRADING	GOOGLE	-		-
M/S BK TRADERS	GOOGLE	3,006		294,063
MICROTEL TRADING	GOOGLE	-		-
SHOPME	GOOGLE	1,287		128,753
SICCOTEL TRADING	GOOGLE	-		-
S.A.Q COMMUNICATION	GOOGLE	-		-
SMART TECHNOLOGIES	GOOGLE	-		-
AL-BARKAT SYSTEMS	GOOGLE	209		18,028
SMART SOLUTIONS	GOOGLE	-		-
POLE COMMUNICATION TECHNOLOGY (PRIVATE) LIMITED	HELLO TECH	-		-
EXPERT TECH SOLUTIONS	BLACKVIEW	380		70,300
UNITED COMMUNICATION (PVT.) LIMITED	INFINITY	1		40
AZURE TECH (PRIVATE) LIMITED	SEGO	17		1,140
A.S. TELECOM (PRIVATE) LIMITED	ALLCALL	-		-
UNITED COMMUNICATION (PVT.) LIMITED	D CODE	-		-
PREMIER CODE (PRIVATE) LIMITED	D CODE	-		-
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	10,000		595,916
INNOV TECHNOLOGIES	HONOR	-		-
INNOV TELECOM (PVT.) LIMITED	INFINIX	63,500		12,351,602
ZENITH ENTERPRISE	INFINIX	7		1,280
CARLCARE SERVICE (PVT.) LIMITED	INFINIX	-		-
SICCOTEL TRADING	INFINIX	-		-
ADVANCE TELECOM (PVT.) LIMITED	INFINIX	-		-
MOBICELL (PRIVATE) LIMITED	INFINIX	-		-
TRANSSION TECNO ELECTRONICS (PRIVATE) LIMITED	INFINIX	169,000		13,355,673
AIR LINK COMMUNICATION LTD	ITEL	-		-
CARLCARE SERVICE (PVT.) LIMITED	ITEL	-		-
INNOV TELECOM (PVT.) LIMITED	ITEL	5,500		541,002
ADVANCE TELECOM (PVT.) LIMITED	ITEL	-		-
ENERCOM TECHNOLOGIES (PRIVATE) LIMITED	ITEL	-		-
TECNO PACK ELECTRONICS (PRIVATE) LIMITED	ITEL	-		-
TRANSSION TECNO ELECTRONICS (PRIVATE) LIMITED	ITEL	-		-
A TJICON (PRIVATE) LIMITED	OUKITEL	-		-
SKYLINES INTERNATIONAL ASSOCIATES	OUKITEL	-		-
UNITED COMMUNICATION (PVT.) LIMITED	NEXEL	-		-
YOUNG TECH (PRIVATE) LIMITED	KKD	-		-
ACTION MOBILE	MOTOROLA	-		-
M/S CELL CO	MOTOROLA	-		-
S.A.Q COMMUNICATION	MOTOROLA	-		-
M/S BK TRADERS	MOTOROLA	-		-
AL-BARKAT SYSTEMS	MOTOROLA	30		2,106

## پاکستانی کوہ پیما سلمان عتیق نے ماؤنٹ ایورسٹ سر کر لی

لاہور (نمائندہ خصوصی) پاکستانی کوہ پیما سلمان عتیق نے دنیا کی بلند ترین چوٹی ماؤنٹ ایورسٹ سر کر لی۔ سلمان عتیق ماؤنٹ ایورسٹ پر قومی پرچم لہرانے والے 13 ویں پاکستانی بن گئے۔ پاکستانی کوہ پیما جمہرات کو مقامی وقت کے مطابق صبح 11:39 پر ایورسٹ کی چوٹی پر پہنچے۔ سلمان عتیق نے ماؤنٹ ایورسٹ پر پاکستان کا سبز ہلالی پرچم لہرا کر پوری قوم کا سرخ سر سے بلند کر دیا۔ نیپال حکومت کی جانب سے اس سال جاری کردہ 464 پرمٹس میں سلمان عتیق واحد پاکستانی



تھے۔ دنیا بھر کے 80 ممالک کے کوہ پیماؤں میں سلمان عتیق نے بطور پاکستانی یہ اعزاز اپنے نام کیا۔ اسلام آباد کے رہائشی سلمان عتیق ایکسٹریمل انجینئر اور نیپالی کام کے شعبے میں 25 سالہ تجربے کے حامل ہیں۔ سلمان گزشتہ سال نیپال میں ہی دنیا کی آٹھویں بلند ترین چوٹی "ماناسلوا" (8163 میٹر) بھی سر کر چکے ہیں۔ سن 2000 میں نذیر صابر سے شروع ہونے والے تاریخی سلسلے میں سلمان عتیق ایورسٹ فتح کرنے والے 13 ویں پاکستانی بن گئے۔

## برطانیہ کی پرانی ترین سیٹلائٹ اپنے مدار سے اچانک ہٹ گئی

برطانیہ میں خلائی صنعت کے لیے ایک چوکنا دینے والے واقعے سائنسدانوں نے حال ہی میں دریافت کیا کہ برطانیہ کی پرانی ترین سیٹلائٹ خلا میں ہزاروں میل دور ٹریک سے ہٹ چکی ہے۔ Skynet-1A، ایک سیٹلائٹ ہے جو 1969 میں انسان کی پہلی میں چھوڑی گئی تھی اور اصل میں سہولت کے لیے مشرقی افریقہ پر سائنسدانوں نے پایا کہ وہ بحر بہت تیز امریکا کے اوپر منتقل ہو رہے۔ سائنس دانوں کو اس کے کچھ نہیں پتہ اور نہ ہی ان کے ہے کہ اسے کس نے اور کیسے منتقل کر دیا۔ آرتھ میکانکس بتاتے ہیں کہ اسے اتنی دور نہیں جانا چاہیے۔ اس جان بوجھ کر منتقل کیا گیا ہے۔



قمری لینڈنگ کے فوراً بعد خلا برطانوی فوجی مواصلات کی رکھی گئی تھی۔ تاہم حال ہی میں ہند پر اپنی متوقع رفتار سے گئی ہے اور منڈلا رہی بارے میں حیران کن طور پر پاس اس بات کی کوئی وضاحت کیا۔ سائنسدانوں کے مطابق آدھے ٹن کے سیٹلائٹ کو خود کا مطلب یہ نکلتا ہے کہ اسے

## 6 ڈالرز کی خرید والا مجسمہ کروڑوں روپے کا نکلا

اسکاٹ لینڈ کی عدالت کی جانب سے ایک مجسمے کی فروخت کی اجازت ملنے کے بعد ایک مجسمہ جو محض 6 ڈالرز میں خریدا گیا تھا، اب اسکا تخمینہ 3.2 ملین ڈالرز لگا یا گیا ہے یعنی پاکستانی 88 کروڑ۔ بوچارڈن اسٹ نامی اس مجسمے کی قیمت کا فیصلہ کرنے میں برسوں لگے جسے 18 ویں صدی کے اوائل میں فرانسیسی مجسمہ ساز ایڈمی بوچارڈن نے بنایا تھا اور اس میں آجہانی زمیندار اور سیاست دان جان گورڈن کی تصویر کشی کی گئی تھی۔ تاہم اس مجسمے کی مالک ایک مقامی حکومت نے اسکاٹس ہائی لینڈز کی ٹین شیرف کورٹ سے اسے فروخت کرنے کی منظوری طلب کی۔ انور گورڈن ٹاؤن کونسل نے 1930 میں یہ مجسمہ حاصل کیا جو 19 ویں صدی کی قلعے میں لگنے والی آگ سے بچ گیا تھا۔ کیونکہ گورڈن کو انور گورڈن کا بانی کہا جاتا تھا لہذا کونسل نے اسے ٹاؤن ہال میں رکھنے پر اتفاق کیا۔ تاہم اسے کبھی بھی ڈسپلے پر نہیں رکھا گیا تھا یعنی اسے غلط جگہ پر رکھا ہوا تھا۔ ہائی لینڈ کونسل کے مطابق 1998 میں ایک صنعتی پارک کے شیف کے دروازے کو کھلا رکھنے کے لیے اس مجسمے کا استعمال کیا گیا تھا۔



## دنیا کا سب سے عام پاسورڈ کونسا ہے؟



انٹرنیٹ کی دنیا میں صارفین کے لیے سب سے اہم چیز ان کا پاسورڈ ہوتا ہے لیکن ایک تازہ ترین مطالعے میں انکشاف ہوا ہے کہ لاکھوں افراد اپنے پاسورڈ رکھنے کے معاملے میں انتہائی لا پرواہی برتتے ہیں۔ پاسورڈ نورڈ پاس اور تھرٹیٹ منجمنٹ سافٹ ویئر نورڈ اسٹیل کے اشتراک سے ترتیب دی جانے والی ایک رپورٹ کے مطابق دنیا بھر میں زیر استعمال آجی اور کارپوریٹ اکاؤنٹس کا سب سے عام پاسورڈ 123456 دیکھا گیا۔ یہ پاسورڈ 30 لاکھ سے زائد آجی جبکہ 12 لاکھ سے زائد کارپوریٹ اکاؤنٹ رکھنے والوں نے استعمال کیا تھا۔ نورڈ پاس کے تجزیے میں بتایا گیا کہ 123456 ایک بار پھر دنیا کے بدترین پاسورڈ کا اعزاز حاصل کر لیا ہے۔ چھ سال سے سالانہ بنیاد پر ہونے والی تحقیق میں 6 سے 5 بار اس پاسورڈ نے فہرست میں اول پوزیشن حاصل کی ہے۔

## 10 سال میں ایک بار کھلنے والا پھول دیکھنے کیلئے ہزاروں لوگ جمع

آسٹریلیوی شہر گیونگ میں ہزاروں تماشائی 10 سالوں میں ایک بار کھلنے والے پھول کے نایاب نظارے کو دیکھنے کے لیے ریکارڈ تعداد میں جمع ہو گئے ہیں۔ سی این این کے مطابق میلبورن کے جنوب میں ہزاروں شہری 10 سال میں ایک بار کھلنے والے پھول کو دیکھنے اور اس کی خوشبو کا تجربہ کرنے کے لیے جمع ہو گئے ہیں۔ اس پھول کو لاش کا پھول کہا جاتا ہے جس کا سائنسی نام امورفوفالس ٹائلیئم یا ٹائلمن ارم ہے۔ یہ پھول غیر متوقع طور پر کھلتا ہے (عام طور پر ہر دس سال میں ایک بار)۔ نایاب پودے میں سڑنے والے گوشت کی طرح بو آتی ہے جو برنگ اور کھی جیسے جگ کیڑوں کو اپنی طرف متوجہ کرتی ہے۔ پھول کا کھلنا صرف 24 سے 48 گھنٹے تک رہتا ہے جس کی وجہ سے یہ ایک بڑا واقعہ بنتا ہے جو بہت زیادہ جھوم کو اپنی طرف متوجہ کرتا ہے۔



## ریسلنگ کے برطانوی مداح کا انوکھا ریکارڈ

برطانوی یوٹیوب براور پروفیشنل ریسلنگ کے مداح نے ایک منٹ کے اندر سب سے زیادہ ریسلرز کے انٹرنس ٹیم کی شناخت کرتے ہوئے گینیوز ورلڈ ریکارڈ قائم کر دیا۔ نیو کاسل سے تعلق رکھنے والے روڈ ٹویڈیل (جو یوٹیوب پر ریسلنگ شو کا ریویو کرتے ہیں) نے گینیوز ورلڈ ریکارڈ کو بتایا کہ اپنی مہارت کو آزما کر ایک منٹ کے اندر 20 پہلوانوں کے انٹرنس میوزک کی شناخت کرنا، ان کے لیے خواب کے حقیقت میں ڈھلنے جیسا ہے۔ روڈ کا کہنا تھا کہ ان کا کام پورا سال دنیائے ریسلنگ کو کور کرنا ہے، جس کا مطلب ہے کہ جب ریسلنگ کے کسی بھی پہلو کی بات آئے تو ان کے پاس دنیا میں سب سے زیادہ منہمک انسان ہونے کے علاوہ کوئی راستہ نہیں ہوتا۔ ان کا کہنا تھا کہ یہ ریکارڈ ان کے لیے فخر کا



## آرٹیفیشل انٹیلی جنس چیت بورڈ زسیکیورٹی رسک قرار

نیشنل کمپیوٹر ایمرجنسی رسپانس ٹیم نے آرٹیفیشل انٹیلی جنس (اے آئی) چیت بورڈ زسیکیورٹی رسک قرار دے دیا۔ نیشنل کمپیوٹر ایمرجنسی رسپانس ٹیم نے ایڈوائزری جاری کر دی جس کے مطابق اے آئی سے حساس معلومات جیسا کہ کاروباری حکمت عملی یا ذاتی گفتگو ایک ہونے کا خدشہ ہے۔ ایڈوائزری میں بتایا گیا ہے کہ اے آئی چیت بوٹس کا پیشہ ورانہ اور ذاتی کاموں میں استعمال بڑھ گیا ہے، اے آئی ٹولز پیداواری صلاحیت اور ایجنج منٹ کے لیے جدید پیل پیش کرتے ہیں جب کہ چیت جی پی ٹی اور دیگر چیت بورڈز حساس معلومات اسٹور کرتے ہیں۔ ایڈوائزری کے مطابق آرٹیفیشل انٹیلی جنس چیت بورڈز کے ساتھ ڈیٹا ایکسپوزر کے خطرات بڑھ گئے ہیں، اے آئی چیت بوٹس کے ساتھ بات چیت میں اکثر حساس معلومات شامل ہوتی ہیں، حساس معلومات جیسا کہ کاروباری حکمت عملی یا ذاتی گفتگو ایک ہونے کا خدشہ ہے۔ ایڈوائزری میں بتایا گیا کہ چیت جی پی ٹی کے استعمال سے سوشل انجینئرنگ حملوں سے پیدا ہونے والے خطرات بھی شامل ہیں، سائبر کرائمز چیت بوٹ کی شکل میں فننگ کی تکنیک بھی استعمال کرتے ہیں، ایسی تکنیک سے صارفین کو دھوکے سے خفیہ معلومات افشاش کرنے پر مجبور کیا جاسکتا ہے۔ نیشنل کمپیوٹر ایمرجنسی رسپانس ٹیم کی جانب سے جاری کی گئی ایڈوائزری میں بتایا گیا کہ اے آئی چیت بوٹس کے سائبر خطرات سے بچنے کے لیے مضبوط فریم ورک کی ضرورت ہے۔

## جس خریدنے کیلئے رکنے والی خاتون لاکھوں ڈالر جیت گئی



امریکا میں جس لینے کے لیے رکنے والی خاتون نے ڈھائی لاکھ ڈالر کی انعامی لائری جیت لی۔ امریکی ریاست ٹینیسی کی وولانا کے علاقے کیلی اسپرنے لائری انعامی کو بتایا کہ وہ اپنے علاقے میں ایک مارٹ پر نانچی کا جس خریدنے کے لیے رکیں تھیں جہاں ان کی نظر کچھ لائری ٹکٹس پر پڑی۔ انہوں نے کہا کہ گیس اسٹیشن پر انہوں نے نئے ٹکٹ دیکھے اور قسمت آزمانے کا فیصلہ کیا۔ خریدے گئے ٹکٹ نے ان کو ڈھائی لاکھ ڈالر کا ٹاپ انعام جتوا دیا۔ انہوں نے کہا کہ یہ رقم ان کے لیے زندگی بدل دینے والی ہے۔ یہ پیسہ ان کے خاندان کے بہت کام آئے گا۔

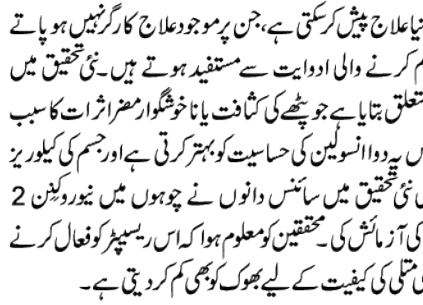
## ٹیکسوں کی ادائیگیوں کا نیا سسٹم 'ای پی سی 2.0' متعارف

وفاقی ریویو بورڈ (ایف بی آر) نے ٹیکس کے ملکی نظام کو جدید بنانے کے لیے ادائیگیوں کا نیا سسٹم 'ای پی سی 2.0' متعارف کر دیا ہے جو ایف بی آر کے اس عزم کی عکاسی کرتا ہے کہ ٹیکس ایڈمنسٹریشن کو بہتر بناتے ہوئے محصولات میں جدید ڈیجیٹل حل کے ذریعے اضافہ کیا جاسکے۔ ڈان اخباری رپورٹ کے مطابق ادائیگیوں کا یہ نیا سسٹم آئرس 2.0 پورٹل میں دستیاب ہے، یہ جدید پلیٹ فارم ہے جو ملک بھر کے ٹیکس دہندگان کے لیے ادائیگی کے عمل کو آسان بنانے کے لیے ڈیزائن کیا گیا ہے۔ ڈائریکٹر جنرل (آئی ٹی) اور ڈی ٹی) عائشہ فاروق نے اسلام آباد میں پی آر اے ایل ہیڈ کوارٹرز میں ای پی سی 2.0 سسٹم کا افتتاح کیا۔ یہ جدید نظام انٹرنیٹ بینکنگ، اے ٹی ایم اور موبائل بینکنگ کے ذریعے ٹیکس دہندگان کو بینک اکاؤنٹس سے براہ راست قابل رسائی، محفوظ، موثر اور صارف دوست آن لائن ادائیگیوں کے قابل بناتا ہے، جس سے بینک جانے کی ضرورت ختم ہو جائے گی۔

## وزن کم کرنے والی ادویات کے مضر اثرات سے بچنے کا طریقہ دریافت

سائنس دانوں نے ایک نئی طاقتور دوا کے متعلق بتایا ہے جو ناخوشگوار مضر اثرات کا سبب بنے بغیر بھوک میں کمی لاسکتی ہے۔ تازہ ترین تحقیق میں سائنس دانوں کو ایک کامیابی حاصل ہوئی ہے جو وزن کم کرنے کی مشہور دوا استعمال کرنے والوں کو اس کے مضر اثرات سے بچنے میں مدد دے سکے گی۔ یہ دوا گردوں کو بہتر کرتی ہے، مہلک دل کے دوروں کے خطرات کو کم کرتی ہے اور انڈیا میں جیسی بیماری کے خلاف تحفظ سے تعلق رکھتی ہے لیکن بہت سے لوگ اس دوا کو صرف اس لیے استعمال کرنا چھوڑ دیتے ہیں کہ اس سے متلی اور تھکے جیسے عام مضر اثرات جڑے ہوتے ہیں۔ اب وزن کم کرنے کی ایک نئی دوا بیماری کا سبب بنے بغیر بھوک کم کرنے اور کیوریوز جلانے میں مدد دے سکتی ہے۔ ماہرین کے مطابق یہ

دریافت مٹاپے اور ناپ 2 ذیابیطس میں مبتلا لاکھوں لوگوں کے لیے نیا علاج پیش کر سکتی ہے، جن پر موجود علاج کارگر نہیں ہو پاتے ہیں۔ دنیا بھر میں لاکھوں افراد جی ایل پی-1 ہارمون پر مبنی وزن کم کرنے والی ادویات سے مستفید ہوتے ہیں۔ نئی تحقیق میں یونیورسٹی آف کونٹیکٹ کے سائنس دانوں نے ایک نئی طاقتور دوا کے متعلق بتایا ہے جو بھوک کو کم کرنے کی کثافت یا ناخوشگوار مضر اثرات کا سبب بنے بغیر بھوک میں کمی لاسکتی ہے۔ دستیاب موجودہ علاجوں کے برعکس یہ دوا انسولین کی حساسیت کو بہتر کرتی ہے اور جسم کی کیوریوز جلانے کی صلاحیت کو بڑھاتی ہے۔ جرنل نیچر میں شائع ہونے والی نئی تحقیق میں سائنس دانوں نے چھوٹے نیورون 2 ریسپٹور (این کے 2 آر) نامی ایک سالے کو فعال کرنے کے اثرات کی آزمائش کی۔ محققین کو معلوم ہوا کہ اس ریسپٹور کو فعال کرنے نہ صرف محفوظ طریقے سے کیوریوز جلانے کا عمل بڑھ جاتا ہے بلکہ یہ بغیر کسی متلی کی کیفیت کے لیے بھوک کو بھی کم کر دیتی ہے۔



## امریکی عدالت کا میٹا کو اجارہ داری کے مقدمے کا سامنا کرنے کا حکم

امریکا میں ایک عدالت نے ٹیکنالوجی کمپنی میٹا کو امریکا کے فیڈرل ٹریڈ کمیشن (ایف ٹی سی) کی جانب سے دائر کیے گئے مقدمے میں ٹرائل کا سامنا کرنے کا حکم دے دیا۔ مقدمے میں کمیشن نے مؤقف اپنایا ہے کہ کمپنی نے انسٹاگرام اور واٹس ایپ کو سوشل میڈیا پر ابھرتے مقابلے کو کچلنے کے لیے ادارے کے مطابق جج جیمز خلاف 2020 میں (ٹرمپ) کے مقدمے کو ختم کرنے کے لیے میں یہ مؤقف اختیار کیا گیا تھا کہ ایپ کو خرید کر سوشل نیٹ ورک پر قانون کے خلاف عمل کیا کے مطابق میٹا (جو اس وقت فیس نے 2012 میں انسٹاگرام اور کی مالیت سے زیادہ قیمت میں خرید کر موبائل ایکوسٹم میں مقابلہ کرنے کے بجائے ابھرتے چیلنجز کو ختم کرنے کی کوشش کی۔ جج بوسبرگ نے کمیشن کے اجارہ داری کے دعوے کو توجہ قرار رکھا۔ ایف ٹی سی کے برعاندہ کیے گئے اس الزام کو مسترد کر دیا جس پارٹی ایپ ڈویلپر کو صرف اس وقت پلٹ فارم پر رسائی دیتا ہے جب وہ کمپنی کی مرکزی سرور سے مقابلے نہ کرنے پر رضامندی ظاہر کرتے ہیں۔ عدالت کی جانب سے ٹرائل کی تاریخ کا اعلان نہیں کیا گیا ہے۔



## اپیل اپنے صارفین کو 3 ارب پاؤنڈ واپس کرے، کنزیومر گروپ عدالت پہنچ گیا

ٹیکنالوجی کمپنی اپیل کو اپنا کلاؤڈ اسٹوریج سسٹم سپریم کورٹ پر زبردستی صارفین پر مسلط کرنے کے الزام میں 'Which?' نامی کنزیومر گروپ کی جانب سے صارفین 3 ارب پاؤنڈ کی ادائیگیوں کا قانونی دعوئی دائر کر دیا گیا ہے۔ برطانیہ کے گھرانے ادارے نے دعوئی کیا ہے کہ امریکی کمپنی نے آئی فون، آئی پیڈ اور ایک صارفین کو اپنی تصاویر، ویڈیوز اور دیگر ذاتی ڈیٹا محفوظ کرنے کے لیے اپنی آئی کلاؤڈ سرورسز میں سائن اپ کرنے کے لیے مجبور کر کے مساقتی قانون کی خلاف ورزی کی ہے 'Which?' کی جانب سے یہ الزام بھی عائد کیا گیا ہے کہ اپیل نے آئی او ایس آپریٹنگ سسٹم استعمال کرنے والے صارفین کے لیے حریف کمپنیوں کی پروڈکٹس کا استعمال مشکل بناتے ہوئے مساقت کو ختم کر دیا ہے۔ کمیشن اپیل ٹریبیونل میں دائر کی گئی شکایت کے مطابق اپیل نے 2015 سے آئی کلاؤڈ کی سیکوریشن کروا کر 4 کروڑ کے قریب صارفین سے اضافی پیسے چارج کیے ہیں۔ 'Which?' کے مطابق ایک انفرادی اپیل صارف کو اپنی کمپیٹیو ایکسٹنشن کے لیے اوسطاً 70 پاؤنڈ دینے ہوتے ہیں۔



## فضائی آلودگی کا گردن اور سر کے کینسر سے تعلق کا انکشاف

حال ہی میں کی جانے والی ایک تحقیق میں انکشاف کیا گیا ہے کہ آلودہ مواد (پولیوٹنٹ پارٹیکولٹس) کی زیادہ مقدار اور گردن کے کینسر سے تعلق رکھتی ہے۔ تحقیق کی سربراہی کرنے والے ڈاکٹر جان کریمر کا کہنا تھا کہ فضائی آلودگی پر مبنی تحقیق میں اس کے کینسر سے متعلقہ زیادہ تر نچلے حصے پر دیکھے گئے تھے۔ سرور جوڑا جانا ایک مشکل امر تھا اور اس کینسر کے مقابلے میں بہت کم کے نتیجے میں چونکہ گردن اور سر (پھیپھڑوں کے کینسر کی طرح) ممکنہ تعلق کو جاننے کی کوشش کی۔ تعلق ان سے جڑتا ہے جو مواد ہم ہیں۔ محققین نے ایسے بہت سے کاربوہیدراتوں کے ایسے حصے کو چھوئے یا وہاں جمع ہوتے ہیں جہاں کینسر واقع ہو سکتا ہے۔ تحقیق کی سینئر مصنفہ اسمیلیا کا کہنا تھا کہ جہاں فضائی آلودگی کے پھیپھڑوں کے مرض پر اثرات کی بھرپور تحقیق کی گئی ہے وہیں کچھ مطالعات میں اس آلودگی سے نظام تنفس کے اوپری حصے کو لاحق خطرات کو توجہ کا مرکز رکھا گیا ہے، جس میں گردن اور سر کے کینسر کا ہونا شامل ہے۔ ان کا کہنا تھا کہ تحقیق کے نتائج ماحولیاتی آلودگی کے نظام ہاضمہ و تنفس کے اوپری حصے میں کینسر کے اہم کردار پر روشنی ڈالتے ہیں اور مزید آگے، تحقیق اور اس کو ختم کرنے کی کوششوں کی ضرورت کو واضح کرتے ہیں۔ وین اسٹیٹ یونیورسٹی، جائز ہولکنز یونیورسٹی اور ماس جرنل بریگم کے محققین کی مشترکہ تحقیق جس کی رہنمائی جان کریمر اور جان ہیلمن نے کی، جرنل سائنٹیفک رپورٹ میں شائع ہوئی۔



## انسٹاگرام کا صارفین کے لیے دلچسپ فیچر پر کام جاری

فوٹوشپرنگ پلٹ فارم انسٹاگرام ایک نئے آپشن کی آزمائش کر رہا ہے جو صارفین کو ان کی پروفائل تصویر کا آئی ورژن بنانے میں مدد فراہم کرے گا۔ ایپ محقق ایلیزینڈرو ویلیوزی کی جانب سے پیش کی گئی تصویر میں دیکھا جا سکتا ہے کہ انسٹاگرام اس وقت ایک نئے آپشن پر کام کر رہا ہے جس کو استعمال کرتے ہوئے صارفین پروفائل ایڈیٹنگ آپشن کے ذریعے اپنی آئی پروفائل پچھڑ بنا سکیں گے۔ صارفین میٹا کے آئی ایچ جزیٹیشن ٹولز میں جا کر اپنی تصویر کو آسانی کے ساتھ تیار کر سکیں گے۔ میٹا فیچر صرف انسٹاگرام میں ہی نہیں بلکہ فیس بک میں بھی آزما رہا ہے۔ تاہم، بک ٹاک اور اسٹیپ چیٹ میں یہ فیچرز بالترتیب ڈریز اور آئی اوتار کمیشن کے نام سے موجود ہیں۔ لہذا یہ فیچر متعارف کرانے کے بعد انسٹاگرام بھی ان سوشل میڈیا ایپس کی فہرست آجائے گا جو آسان سائے آئی پروفائل تصویر بنانے کا فیچر پیش کرتی ہیں۔



## ایکس کا چیٹ باٹ جلد متعارف کرائے جانے کا امکان

اب تک ایکس سوشل میڈیا نیٹ ورک نے اپنے Grok اے آئی چیٹ بوٹ کو سب سے زیادہ تازہ رکھا ہے لیکن یہ پورٹس کے مطابق یہ جلد ہی سب کیلئے دستیاب ہونے والا ہے۔ ایکس Grok چیٹ باٹ کے بعض فیچرز کو تمام صارفین کے لیے دستیاب کرنے کی تیاری کر رہا ہے جس کا طور پر کیا جائے گا۔ یہ میٹا نیٹ ورک میں دے گا کہ اس کی صارفین اسے کس طرح استعمال میں مختلف ایکس محققین اور میں محدود معلومات شیئر کریں جو گا۔ ایک عہدہ دار نے بتایا کہ ابتدائی پابندیوں میں Grok-2 ماڈل ہوگا جس میں ہر دو گھنٹے میں زیادہ سے زیادہ 10 سوالات کی اجازت اور Grok-2 منی ماڈل میں ہر دو گھنٹے میں 20 سوالات کی اجازت جبکہ ہر دن صرف تین تصویروں کے تجزیوں کی اجازت ہوگی۔ واضح رہے کہ Grok-2 کو ایکس اے آئی نے اگست میں لانچ کیا تھا جس میں اب ایچ جزیٹیشن ٹیک چیکل میپن اپ ڈیٹ کے بعد تصویری تجزیہ کی صلاحیتوں سے مکمل ہو گئی ہے۔



## ملکہ الزبتھ کی شادی کے کیک کا ٹکڑا ستے داموں نیلام

برطانیہ کی آنجمنی ملکہ الزبتھ دوم اور پرنس فلپ کے شادی کے کیک کا 77 برس پرانا ٹکڑا 283 ڈالر میں نیلام کر دیا گیا۔ کیک کا یہ ٹکڑا ایک بکس میں پیک تھا جس پر اس وقت کی شہزادی الزبتھ سے منسوب چاندی کا ایک نشان، وہاں کی طرف سے لکھا گیا ایک خط اور ایک آرائشی ڈوٹی تھی۔ کیک کا یہ ٹکڑا شاہی جوڑے کی جانب سے ایڈنبرا میں موجود ہولی روڈ ہاؤس کی دیکھ بھال کرنے والی میرین پوسن کو بطور تحفہ دیا تھا۔ نیلام گھر ریمین ڈنسی کے اعلان کے مطابق 20 نومبر 1947 کو ہونے والی شادی کے موقع پر چیشیے کے تقریباً 227 کلوگرام وزنی کیک کا یہ ٹکڑا 283 ڈالر میں نیلام ہوا۔



# 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, 1<sup>st</sup> Floor, **Victoria Heights**, Service Road, Sohan, Islamabad

☎ +92-51-2612089

✉ skh.isbregion@gmail.com

🌐 www.skhsecurityservices.com

🌐 www.skhsecurityservices.com



تحریر: عامر عباس ناصر

ہزارہ یونیورسٹی سے اپنے مفرد اور نہایت اہم تحقیقی مقالے "Painting Agony" Illustrating:Painting Agony

پر "Selections from Dewan-e-Ghalib" کا میاں بی کے ساتھ پی ایچ ڈی مکمل کر لی۔ یہ کامیابی صرف ایک تعلیمی منزل کا حصول نہیں بلکہ ادب، جمالیات، مصوری اور تحقیق کے حسین امتزاج کی ایک ایسی داستان ہے جو آنے والے برسوں تک اہل علم و فن کے لیے باعث تحریک رہے گی۔ اس کامیابی کی اہمیت اس اعتبار سے بھی دو چند ہو جاتی ہے کہ ڈاکٹر ہاجرہ انور کو آرٹ اور تحقیقی علوم سے وابستہ فیلڈ میں پی ایچ ڈی کی ڈگری حاصل کرنے والی پہلی شخصیت ہونے کا مفرد اعزاز حاصل ہوا ہے۔ یہ اعزاز ان کی مسلسل محنت، غیر معمولی فکری استعداد، تحقیقی بصیرت اور علمی ریاضت کا زندہ ثبوت ہے۔

**غالب: ایک شاعر، ایک فلسفہ، ایک کائنات**  
اردو ادب کی تاریخ میں اگر کسی شاعر نے انسانی احساسات، داخلی کشمکش، محبت، محرومی، امید، ناامیدی، فلسفہ و وجود اور شعور کی پیچیدگیوں کو سب سے زیادہ گہرائی کے ساتھ بیان کیا ہے تو وہ مرزا اسد اللہ خان غالب ہیں۔ غالب محض شاعر نہیں بلکہ ایک فکری جہان ہیں۔ ان کی شاعری میں ایسا تنوع، ایسی تہہ داری اور ایسی معنوی وسعت موجود ہے کہ ہر دور کا قاری ان کے کلام میں اپنے زمانے کی بازگشت سن لیتا ہے۔ غالب کے اشعار میں عشق بھی ہے، عرفان بھی، خشک بھی ہے، وقار بھی، درد بھی ہے اور اس درد کا جمال بھی۔ یہی وجہ ہے کہ ڈیڑھ صدی گزرنے کے باوجود غالب آج بھی اردو ادب کے سب سے زیادہ پڑھے جانے والے شاعروں میں شمار ہوتے ہیں۔ ان کے اشعار کی تنقید پر ہزاروں صفحات لکھے جا چکے ہیں، بے شمار کانفرنسیں منعقد ہو چکی ہیں اور متعدد تحقیقی کام سامنے آچکے ہیں، لیکن ڈاکٹر ہاجرہ انور کا تحقیقی زاویہ اس اعتبار سے مفرد ہے کہ انہوں نے

غالب کو صرف الفاظ کے ذریعے نہیں بلکہ رنگوں اور تصویروں کے ذریعے سمجھنے اور سمجھانے کی کوشش کی ہے۔

**"Painting Agony" تحقیق کی ایک نئی جہت**

ڈاکٹر ہاجرہ انور کے تحقیقی مقالے کا عنوان ہی اپنے اندر ایک پورا فلسفہ سموتے ہوئے ہے:

"کرب کی مصوری: دیوان غالب کے منتخب اشعار کی تصویری تعبیر" یہ عنوان بظاہر سادہ مگر درحقیقت نہایت پیچیدہ اور فکری نوعیت کا ہے۔ یہ سوال اٹھاتا ہے کہ کیا شاعری کو مصوری میں ڈھالا جا سکتا ہے؟ کیا ایک شعر کی معنوی گہرائی کو رنگوں اور خطوط میں منتقل کیا جا سکتا ہے؟ کیا لفظوں میں پوشیدہ درد، تصویروں میں بھی اسی شدت کے ساتھ محسوس کیا جا سکتا ہے؟ یہ سوالات ادب، نفسیات، جمالیات اور بصری فنون کی سرحدوں کو ایک دوسرے سے ملاتے ہیں۔ ڈاکٹر ہاجرہ انور نے اپنے تحقیقی سفر میں انہی سوالات کے جوابات تلاش کیے اور غالب کے منتخب اشعار کو بصری آرٹ کی زبان عطا کرنے کی کامیاب کوشش کی۔

**لفظ سے تصویر تک کا سفر**

شاعری اور مصوری بظاہر دو مختلف فنون ہیں، مگر دونوں کا بنیادی سرچشمہ انسانی احساس ہے۔ شاعر لفظوں سے تصویر بناتا ہے جبکہ مصور رنگوں سے شاعری تخلیق کرتا ہے۔

جب شاعر کہتا ہے: "دل ہی تو ہے نہ سنگ و خشت، درد سے بھر نہ آئے کیوں" تو قاری کے ذہن میں ایک منظر ابھرتا ہے۔ مصور اسی منظر کو رنگوں، سایوں، اشکال اور علامتوں کے ذریعے کیوں پر منتقل کرتا ہے۔ لیکن غالب جیسے شاعر کی شاعری کو مصوری میں منتقل کرنا آسان کام نہیں۔ غالب کے اشعار محض جذباتی نہیں بلکہ فکری بھی ہیں۔ ان میں فلسفہ بھی ہے، استعارہ بھی، رمز بھی اور تہہ در تہہ معنویت بھی۔ ایسے اشعار کی بصری ترجمانی ایک غیر معمولی تخلیقی صلاحیت کی متقاضی ہوتی ہے۔

**کرب کی جمالیات**

ڈاکٹر ہاجرہ انور کے تحقیقی موضوع کا مرکزی کلمہ "Agony" یعنی کرب ہے۔ غالب کی شاعری میں کرب صرف دکھ نہیں بلکہ شعور کی بیداری کا نام ہے۔ ان کے ہاں درد ایک تخلیقی قوت بن جاتا ہے۔ تنہائی فکری میں بدل جاتی ہے۔ نا کامی معرفت کا دروازہ کھول دیتی ہے۔ اور محرومی انسانی تجربے کی وسعت میں اضافہ کرتی ہے۔ یہی وجہ ہے کہ غالب کا کرب محض ذاتی



**رنگ، رنج اور غالب: ڈاکٹر ہاجرہ انور کی علمی و تخلیقی معراج**

**استاد، شاعر اور محققہ**

ڈاکٹر ہاجرہ انور کی شخصیت کئی جہات کی حامل ہے۔ بطور استاد انہوں نے نئی نسل کے اذہان کی آبیاری کی۔ بطور شاعر انہوں نے احساسات کو لفظوں کا پیکر عطا کیا۔ بطور محققہ انہوں نے علم کے نئے دریا کھولے۔ اور بطور تخلیقی ذہن انہوں نے ادب اور مصوری کے درمیان ایک خوبصورت پل تعمیر کیا۔ ایسی شخصیات کسی ادارے کا سرمایہ ہی نہیں بلکہ پورے معاشرے کی فکری دولت ہوتی ہیں۔

**حرف آخر**

ڈاکٹر ہاجرہ انور کی پی ایچ ڈی کی تکمیل محض ایک تعلیمی کامیابی نہیں بلکہ علم، ادب، تحقیق اور فن کے باہمی رشتے کی ایک شاندار مثال ہے۔ انہوں نے ثابت کیا ہے کہ تحقیقی ذہن جب تحقیق کے ساتھ جڑ جائے تو نئی راہیں روشن ہوتی ہیں اور علم کی دنیا میں نئے امکانات جنم لیتے ہیں۔ ان کی یہ کامیابی ان کے اساتذہ، شاگردوں، احباب، جامعہ اور تمام اہل ادب و فن کے لیے باعث مسرت ہے۔ ہم دل کی گہرائیوں سے انہیں مبارکباد پیش کرتے ہیں اور دعا گو ہیں کہ اللہ تعالیٰ ان کے علم میں مزید برکت، ان کی تحقیق میں مزید گہرائی، ان کے فن میں مزید نکھار اور ان کی زندگی میں مزید کامیابیاں عطا فرمائے۔ ڈاکٹر ہاجرہ انور نے آج ثابت کر دیا ہے کہ جب جذبہ، محنت، مطالعہ اور تخلیقی بصیرت ایک مقام پر جمع ہو جائیں تو رنگ بھی بولنے لگتے ہیں، تصویریں بھی شعر کہنے لگتی ہیں اور غالب بھی کیوں پر زندہ ہو جاتا ہے۔ ڈاکٹر ہاجرہ انور! آپ کو اس تاریخی اور یادگار کامیابی پر دل کی اتھاہ گہرائیوں سے بہت بہت مبارکباد۔

نہیں رہتا بلکہ آفاقی بن جاتا ہے۔ ڈاکٹر ہاجرہ انور نے اسی آفاقی کرب کو بصری اظہار کا موضوع بنایا۔ یہ ان کی فنی بصیرت کا ثبوت ہے کہ انہوں نے دکھ کو محض آنسو کے استعارے میں محدود نہیں کیا بلکہ اسے ایک فکری اور جمالیاتی تجربے کے طور پر پیش کیا۔

**ادب اور مصوری کا تاریخی رشتہ**

انسانی تہذیب کی تاریخ گواہ ہے کہ ادب اور مصوری کا رشتہ صدیوں پر محیط ہے۔ قدیم فارسی تصویروں سے لے کر فارسی مخطوطات، مغلیہ مینی ایچر آرٹ اور یورپی نشاۃ ثانیہ کے شاہکاروں تک، ہر دور میں تصویر اور لفظ ایک دوسرے کے ساتھ سفر کرتے رہے ہیں۔ لیکن اردو ادب میں غالب جیسے پیچیدہ شاعر کی تصویری تعبیر پر تحقیق نسبتاً کم ہوئی ہے۔ اسی لیے ڈاکٹر ہاجرہ انور کا تحقیقی کام محض ایک مقالہ نہیں بلکہ ایک نئی علمی جہت کی بنیاد بھی ہے۔ یہ کام اردو ادب، بصری فنون اور جمالیاتی مطالعات کے درمیان ایک نئے مکالمے کا آغاز ثابت ہو سکتا ہے۔

**تحقیق اور تخلیق کا حسین امتزاج**

عام طور پر تحقیق کو منطقی اور استدلال کا میدان سمجھا جاتا ہے جبکہ تخلیق کو جذبہ اور احساس کا۔ مگر جب تحقیق اور تخلیق ایک دوسرے سے ہم آہنگ ہو جائیں تو علم کے نئے افق روشن ہوتے ہیں۔ ڈاکٹر ہاجرہ انور کا مقالہ اسی ہم آہنگی کی بہترین مثال ہے۔ انہوں نے نض نظر کی مباحث پر اکتفا نہیں کیا بلکہ تخلیقی سطح پر غالب کے کلام کے ساتھ ایک عملی مکالمہ بھی قائم کیا۔ یہی ان کے کام کی سب سے بڑی انفرادیت ہے۔

**سرکاری ونجی ملازمین کے لیے متوازن نظام کی ضرورت**

پیشن کنٹریبیوشن، پروویڈنٹ فنڈ میں بہتری اور ریاستی سطح پر نگرانی کا نظام شامل ہونا چاہیے تاکہ ہر ملازم کو بڑھاپے میں مالی تحفظ حاصل ہو سکے۔

**3- سرکاری پیشن نظام میں اصلاح**

سرکاری پیشن نظام کو بھی جدید تقاضوں سے ہم آہنگ کرنے کی ضرورت ہے۔ غیر کنٹریبیوٹری ماڈل کے بجائے بتدریج ایسے نظام کی طرف جانا چاہیے جس میں ریاست، آجر اور ملازم مشترکہ طور پر ریٹائرمنٹ فنڈ میں حصہ ڈالیں، تاکہ نظام زیادہ پائیدار اور مالی طور پر متوازن ہو۔

**4- یکساں سماجی تحفظ کی سمت پیش رفت**

ریاست کی ذمہ داری ہے کہ وہ تمام شہریوں کے لیے ایک بنیادی سماجی تحفظ کا ڈھانچہ قائم کرے، جس میں ریٹائرمنٹ کے بعد کم از کم مالی استحکام ہر فرد کو حاصل ہو۔ اس مقصد کے لیے قانون سازی کے ساتھ ساتھ عملی اقدامات بھی ضروری ہیں، تاکہ قوانین محض کاغذی حیثیت تک محدود نہ رہیں۔

**5- ٹیکس ریلیف کا منصفانہ اور ہدفی نظام**

ٹیکس پالیسی میں ریلیف اگر دیا جائے تو وہ شعبہ جاتی بنیادوں کے بجائے آمدنی اور ضرورت کی بنیاد پر ہونا چاہیے۔ اس سے نہ صرف ٹیکس نظام منصفانہ ہوگا بلکہ ریاستی آمدنی بھی متاثر نہیں ہوگی۔

المدنی ریاستی ذمہ داری کا حصہ ہیں، جبکہ نجی شعبے میں یہ ذمہ داری زیادہ تر اداروں اور انفرادی معاہدوں تک محدود رہتی ہے۔ نتیجتاً ایک طبقہ ریٹائرمنٹ کے بعد مستقل آمدنی کا حامل ہوتا ہے، جبکہ دوسرا طبقہ غیر یقینی مالی صورتحال سے دوچار رہتا ہے۔ یہی وہ فرق ہے جو موجودہ پالیسی ڈھانچے پر سوال اٹھاتا ہے اور ایک زیادہ متوازن ٹیکس و سماجی تحفظ ماڈل کی ضرورت کو اجاگر کرتا ہے۔

**1- ٹیکس اسٹرکچر میں شعبہ جاتی حساسیت**

یہ وقت کی ضرورت ہے کہ کم ٹیکس پالیسی کو صرف آمدنی کی سطح پر نہیں بلکہ ملازمت کے شعبے کی نوعیت کو بھی مد نظر رکھتے ہوئے بہتر بنایا جائے۔ سرکاری اور نجی شعبے کے درمیان موجود ریٹائرمنٹ تحفظ کے فرق کو پالیسی سازی میں شامل کرنا ایک منطقی قدم ہوگا، تاکہ ٹیکس بوجھ اور فوائد کے درمیان توازن قائم کیا جاسکے۔

**2- نجی شعبے کے لیے منظم ریٹائرمنٹ سسٹم**

نجی شعبے کے ملازمین کے لیے ایک واضح، مضبوط اور قانونی طور پر نافذ اجمل ریٹائرمنٹ سسٹم ناگزیر ہے۔ اس میں لازمی

**ڈاکٹر مقبول حسن**

پاکستان میں معاشی دباؤ، مہنگائی میں مسلسل اضافہ اور محدود سماجی تحفظ کے نظام نے تنخواہ دار طبقے کو شدید مشکلات سے دوچار کر رکھا ہے۔ اس طبقے میں سرکاری اور نجی دونوں شعبوں کے ملازمین شامل ہیں، جو اپنی ماہانہ آمدنی کا بڑا حصہ کم ٹیکس، دیگر کٹوتیوں اور بالواسطہ ٹیکسوں کی صورت میں ریاست کو ادا کرتے ہیں۔ تاہم جب ریٹائرمنٹ کے بعد تحفظ اور مالی سہولتوں کی بات آتی ہے تو دونوں شعبوں کے درمیان واضح فرق سامنے آتا ہے، جو پالیسی سطح پر نظر ثانی کا متقاضی ہے۔ یہ ایک تسلیم شدہ حقیقت ہے کہ سرکاری ملازمین کو ریٹائرمنٹ کے بعد پیشن، گریجویٹ اور بعض صورتوں میں فیٹی پیشن جیسے مستقل مالی تحفظ حاصل ہوتے ہیں، جو بڑھاپے میں ایک مضبوط سہارا فراہم کرتے ہیں۔ اس کے برعکس نجی شعبے کے ملازمین کی بڑی تعداد محدود پروویڈنٹ فنڈ یا کمپنی کی انفرادی پالیسیوں پر انحصار کرتی ہے، جن میں تسلسل اور یکسانیت کا فقدان پایا جاتا ہے۔

یہ صورتحال اس بنیادی سوال کو جنم دیتی ہے کہ اگر دونوں شعبوں کے ملازمین ریاستی نظام کا حصہ ہوتے ہوئے ٹیکس ادا کر رہے ہیں تو پھر ریٹائرمنٹ کے بعد تحفظ کے نظام میں یہ فرق کس حد تک قابل قبول ہے؟

پاکستان کا ٹیکس نظام عمومی طور پر آمدنی کی بنیاد پر ترتیب دیا گیا ہے، جس میں تنخواہ دار طبقہ نسبتاً زیادہ شفاف طریقے سے ٹیکس ادا کرتا ہے۔ تاہم یہ نظام اس حقیقت کو نظر انداز کرتا ہے کہ ہر تنخواہ دار طبقہ یکساں سماجی تحفظ سے مستفید نہیں ہوتا۔ سرکاری ملازمین کو حاصل ریٹائرمنٹ فوائد ایک طویل

**عملی اقدامات کی ضرورت**

پاکستان میں مسئلہ صرف قوانین کی کمی نہیں بلکہ ان کے موثر نفاذ کا بھی ہے۔ اگر نجی شعبے کے لیے ریٹائرمنٹ تحفظ کے قوانین بنائے جائیں تو ان پر عمل درآمد کے لیے مضبوط ادارہ جاتی ڈھانچہ بھی ضروری ہے۔ اسی طرح سرکاری شعبے میں پیشن اصلاحات کو بھی مرحلہ وار نافذ کرنا ہوگا تاکہ کسی طبقے پر اچانک بوجھ نہ پڑے۔

کم ٹیکس پالیسی اور ریٹائرمنٹ تحفظ کا مسئلہ محض مالی نہیں بلکہ ایک گہرا سماجی اور پالیسیاتی مسئلہ ہے۔ پاکستان کو ایسے نظام کی ضرورت ہے جو سرکاری اور نجی دونوں شعبوں کے ملازمین کے درمیان موجود خلیج کو کم کرے، اور ایک ایسا متوازن ڈھانچہ تشکیل دے جس میں ٹیکس بوجھ اور سماجی فوائد کے درمیان حقیقی انصاف قائم ہو۔ حکومت اگر اس سمت میں سنجیدہ اصلاحات کرتی ہے تو نہ صرف ٹیکس نظام مضبوط ہوگا بلکہ لاکھوں نجی ملازمین کو بھی وہی مالی تحفظ حاصل ہوگا جو طویل عرصے سے صرف ایک محدود طبقے کو میسر ہے۔ یہی وہ راستہ ہے جو ایک منصفانہ، پائیدار اور جدید فلاحی ریاست کی بنیاد رکھ سکتا ہے۔ ہماری ارباب بست و کشاد سے استدعا ہے کہ حالیہ مرکزی و صوبائی بجٹ جو کہ ابھی منظوری کے مراحل میں ہیں ان میں اس اہم مسئلے پر خصوصی توجہ دیتے ہوئے اس کے لیے کوئی مثبت اقدامات طے کیے جائیں اور مستقبل میں مستقل بنیادوں پر اس مسئلے پر پالیسی و قوانین سازی کی جائے اور پاکستان کو درحقیقت ایک اسلامی فلاحی ریاست بنانے کی طرف پیش رفت کی جائے۔

## سید عام محمود

دنیا بھر میں ممتاز کمپیوٹر سائنس دان پیشین گوئی کر رہے ہیں کہ "حالات و واقعات سے باخبر" اے آئی ایجنٹ 2030 تک انسانوں کی روزمرہ سرگرمیوں میں فوق البشر طاقتیں یا ڈیجیٹل سپر پاورز شامل کر دیں گے۔ مصنوعی ذہانت اور جسم پر پہنے جانے والے آلات (جیسے اے آئی سے لیس چشمے) کا سنگم مکمل طور پر نئی صلاحیتیں ایجاد کرے گا۔ ماہرین سائنس مستقبل میں اے آئی، آگمنٹیڈ ریئلٹی اور بات چیت کرنے والی کمپیوٹنگ (Computing Conversational) کے حوالے سے اپنی پیشین گوئیاں تین مراحل میں بیان کرتے ہیں۔ مینیوں میں "طائفور انسانی صلاحیتیں" تیار کرنے کی دوڑ شروع کر دے گی۔ ایک 'آلے' اور ایک 'صلاحیت' کے درمیان فرق باریک مگر گہرا ہے۔ پہلے پتھر لے پتھروں سے لے کر جدید ترین کو انٹیم کمپیوٹروں تک آلات بیرونی اشیاء ہیں۔ یہ ہم انسانوں کو اپنی نامیاتی حدود پر قابو پانے میں مدد دیتے ہیں۔ انسانیت کے ایجاد کردہ ان ذہین نولز نے انفرادی، گروہی اور عظیم تہذیبوں کے طور پر ہمارے کام کرنے کی صلاحیت کو بہت وسعت دی۔

صلاحیتیں مختلف ہوتی ہیں۔ ہم صلاحیتوں کا تجربہ ذاتی حیثیت کے طور پر کرتے ہیں یعنی وہ ہماری اپنی ذات کا حصہ ہوتی اور ہمارے شعور کو فوری دستیاب ہوتی ہیں۔ مثال کے طور پر زبان

## "ڈیجیٹل سپر مین" بننا انسان

منتقل ہوں گی۔

## پہلا مرحلہ

آپ نے اے آئی سے لیس چشمہ پہنا ہوا ہے جو وہ دیکھ سکتا ہے جو آپ دیکھ رہے ہیں، وہ سن سکتا ہے جو آپ سن رہے ہیں اور ایک 'ملٹی ماڈل لارج لیگنٹج ماڈل' (یا اے آئی ایجنٹ) کی مدد سے آپ کے گرد و پیش کا تجربہ کر سکتا ہے۔ اب جب آپ سڑک کے پار اسٹور کو دیکھیں گے، تو آپ صرف خود سرگوشی کریں گے "میں سوچ رہا ہوں کہ یہ کب کھلتا ہے؟" اور فوری طور پر آپ کے کانوں میں ایک آواز گونجے گی "صبح ساڑھے دس بجے۔" میں جانتا ہوں، فون پر سٹور کا نام تلاش کرنے کے مقابلے میں یہ ظاہر معمولی سی تبدیلی لگتی ہے لیکن یہ احساس کے اعتبار سے بہت گہری ہوگی۔ وجہ یہ کہ یہ سیاق و سباق سے باخبر اے آئی ایجنٹ آپ کی ذاتی حقیقت میں آپ کا شریک ہوگا۔ یہ صرف بی پی ایس کی طرح آپ کی لوکیشن ٹریک نہیں کر رہا بلکہ یہ وہی دیکھ رہا ہے جو آپ دیکھ رہے ہیں، وہی سن رہا ہے جو آپ سن رہے ہیں اور انہی چیزوں پر توجہ دے رہا ہے جن پر آپ توجہ دے رہے ہیں۔ یہ چیز اسے ایک 'آلے' کے بجائے آپ کے اپنے ذاتی تجربات سے براہ راست جڑی ایک 'اندرونی صلاحیت' بنا دے گی۔ مزید برآں یہ صرف ایک طرف بات چیت نہیں ہوگی کہ ہم اے آئی ایجنٹ سے مدد مانگیں۔ بلکہ اے آئی ایجنٹ اکثر خود سے پہلے کر کے اور ہماری دنیا کے حالات کی بنیاد پر ہم سے سوالات پوچھے گا۔ اور جب ہمارے کانوں میں سرگوشی کرنے والا اے آئی ہم سے سوال کرے گا، تو ہم اکثر صرف اثبات میں سر ہلایا انکار میں سر جھٹک کر جواب دیں گے۔ یہ عمل اتنا فطری اور ہموار ہوگا کہ شاید ہمیں شعور پر احساس بھی نہ ہو کہ ہم نے جواب دیا ہے۔ یہ ایسے محسوس ہوگا جیسے ہم اپنے اندر ہی کوئی سوچ بچار کر رہے ہیں۔

## دوسرا مرحلہ

2030 تک ہمیں اپنی زندگی کے سفر میں ساتھ چلتے اے آئی ایجنٹوں سے سرگوشی کرنے کی ضرورت بھی نہیں رہے گی۔ اس کے بجائے آپ صرف اپنے ہونٹ ہلانے کے (بغیر آواز نکالنے والے الفاظ ادا کریں گے) اور اے آئی آپ کے لبوں کی جنبش پڑھ کر اور آپ کے پٹھوں سے پیدا ہونے والے سگنل محسوس کر کے جان لے گا کہ آپ کیا کہہ رہے ہیں۔ ماہرین کو یقین ہے، بولنے کا یہ طریقہ عام ہو جائے گا کیوں کہ یہ زیادہ سہی ہے، شور والے مقامات پر زیادہ بہتر کام کرتا ہے اور سب سے

اور ریاضی انسانی ٹیکنالوجیاں ہیں جنہیں ہم اپنے دماغوں میں 'انٹال' کرتے اور پوری زندگی اپنے ساتھ رکھتے ہیں۔ اس سے ہماری سوچنے، تخلیق کرنے اور تعاون کرنے کی صلاحیتوں میں اضافہ ہوتا ہے۔ یہ حقیقی سپر پاورز ہیں اور ہمارے وجود کا اتنا موروثی حصہ محسوس ہوتی ہیں کہ ہم شاذ و نادر ہی انہیں ٹیکنالوجی کے طور پر دیکھتے ہیں۔

## آگمنٹیڈ مینیٹیٹی (اضافی ذہنی صلاحیت)

ہماری لسانی اور ریاضیاتی سپر پاورز کے برعکس مافوق الفطرت صلاحیتوں کی اگلی انسانی لہر کے لیے کچھ بارڈوئیر کی ضرورت ہو گی۔ ہم پھر بھی انہیں اپنی ذاتی مہارتوں کے طور پر محسوس کر کے زندگی بھر اپنے ساتھ رکھیں گے۔ یہ صلاحیتیں اے آئی، آگمنٹیڈ ریئلٹی اور گفتگو کے قابل کمپیوٹنگ کے ملاپ سے ابھر رہی ہیں۔ انہیں وہ سیاق و سباق سے باخبر اے آئی ایجنٹ فعال کریں گے جو ہمارے جسم پر پہنے گئے آلات میں موجود ہوں گے۔ وہ وہی دیکھیں گے جو ہم دیکھتے ہیں، وہی سنیں گے جو ہم سنتے ہیں اور ذہنی تجربہ کریں گے جو ہم کرتے ہیں۔ وہ ہمیں دنیا کو سمجھنے اور اس کی تشریح کرنے کی بہتر صلاحیتیں فراہم کریں گے۔ ماہرین اس نئی ٹیکنیکی سمت کو 'آگمنٹیڈ مینیٹیٹی' کہتے ہیں۔ ان کا اندازہ ہے، 2030 تک ہم انسانوں کی اکثریت اپنی زندگی ایسے اے آئی ایجنٹوں کے ساتھ گزار رہی ہوگی جو ہمارے روزمرہ کے تجربات میں ڈیجیٹل سپر پاورز شامل کر دیں گے۔

ان سپر پاورز کی اکثریت اے آئی والے چشموں کے ذریعے فراہم کی جائے گی جن میں نصب کیمرے اور مائیکروفون ان کی آنکھوں اور کانوں کا کام کریں گے۔ لیکن ان لوگوں کے لیے جو چشمہ پہن نہیں کرتے، دیگر شکل کے آلات بھی ہوں گے۔ مثال کے طور پر ایسے ایئر بڈز جن میں کیمرے نصب ہوں گے۔ یہ ان لوگوں کے لیے مناسب متبادل ہے جن کے بال لیے نہیں ہیں۔ ہم ان ذہین آلات سے سرگوشی کریں گے اور وہ جواب میں ہمیں مشورے، رہنمائی، مکانی یاد دہانی، سمت کی نشان دہی اور دیگر لسانی وحشی مواد فراہم کریں گے۔ وہ ایک "مکمل جہاں سے باخبر ہم زاد" کی طرح دن بھر ہماری رہنمائی کریں گے۔

## ہماری سپر پاورز کیسے کام کریں گی؟

اس منظر نامے پر غور کیجیے: آپ شہر کے مرکز میں پیدل چل رہے ہیں کہ سڑک کے دوسری طرف واقع ایک سٹور دیکھتے ہیں۔ آپ سوچتے ہیں: یہ کس وقت کھلتا ہے؟ چنانچہ آپ اپنا فون نکالتے، گوگل پر سٹور کا نام ٹائپ کرتے (یا بولتے) ہیں۔

اہم بات یہ کہ ذاتی اور ذاتی محسوس ہوتا ہے۔

## تیسرا مرحلہ

2035 تک شاید آپ کو ہونٹ ہلانے کی ضرورت بھی نہ پڑے۔ وجہ یہ کہ اے آئی ہمارے پٹھوں کے اشاروں کو اتنی باریکی اور درستی سے سمجھنا سیکھ لے گا کہ ہمیں اپنا مقصد بیان کرنے کے لیے صرف ہونٹ ہلانے کے بارے میں "سوچنا" پڑے گا۔ آپ دنیا کی کسی بھی چیز یا سرگرمی پر توجہ مرکوز کر کے کچھ سوچیں گے اور آپ کے اے آئی چشمے سے آتی مفید معلومات آپ کے دماغ میں ایک "سب کچھ جاننے والے ہم زاد" کی طرح گونج اٹھیں گی۔ یقیناً یہ نئی فوق البشر صلاحیتیں صرف گرد و پیش کی اشیاء کے بارے میں جانتے تک محدود نہیں ہوں گی۔ چونکہ یہ اے آئی آپ کی ذاتی حقیقت کا شریک ہے، اس لیے یہ آپ کے مانگنے سے پہلے ہی آپ کی مطلوبہ معلومات کا اندازہ لگانا سیکھ لے گا۔ مثال کے طور پر جب کوئی ساتھی راہ داری سے آپ کی طرف آئے اور آپ اس کا نام یاد نہ کر پا رہے ہوں، تو اے آئی آپ کی گھبراہٹ بھانپ لے گا اور ایک آواز گونجے گی: "کو انٹیم کمپیوٹنگ سے جینی۔" یا جب آپ سٹور میں دلے کا ڈبا اٹھائیں اور اس میں موجود کاربوہائیڈریٹس کے بارے میں جاننا چاہیں، یا سوچیں کہ کیا یہ فلاں سٹور پر سستا ہے، تو جوابات خود بہ خود آپ کے کانوں میں گونجیں گے یا بصری طور پر سامنے آجائیں گے۔ یہاں تک کہ یہ اے آئی ایجنٹ آپ کو دوسرے لوگوں کے چہروں کے تاثرات جانچنے، ان کے موڈ، اہداف یا ارادوں کی پیشین گوئی کرنے کی مافوق الفطرت صلاحیتیں بھی عطا کرے گا اور حقیقی وقت میں ہونے والی گفتگو کے دوران آپ کی رہنمائی کرے گا تاکہ آپ زیادہ اثر اور قائل کرنے والی شخصیت بن سکیں۔

جیسے جیسے اے آئی چشموں میں مکسڈ ریئلٹی کے ٹیچر شامل ہوں گے، جو بصری مواد کو ہمارے ماحول کا حصہ بنادیں گے، یہ آلات ہمیں لفظی طور پر سپر پاور تو ہیں عطا کریں گے، جیسے کہ 'اے آئی' سے ڈیٹا اور ڈیٹا سائنس کے گھر کے ڈیجیٹل ماڈلز تک رسائی ہوگی۔ وہ اے آئی استعمال کرتے ہوئے آپ کو دیواروں کے پار دیکھنے اور فوری طور پر خراب پائپ، بوسیدہ وائرنگ یا ستون تلاش کرنے میں مدد دے گا۔

شاید کچھ لوگ 2030 تک اس ٹیکنالوجی کو بڑے پیمانے پر اپنانے جانے کی پیشین گوئی پر شکوک و شبہات کا شکار ہوں لیکن ماہرین یہ دعوے سرسری طور پر نہیں کرتے۔ کئی سائنس دان تیس سال سے زائد عرصے سے ان ٹیکنالوجیوں پر توجہ مرکوز کیے ہوئے ہیں جو ہماری زندگی بہتر بناتی اور انسانی صلاحیتوں میں اضافہ کرتی ہیں۔ وہ بلا جھجک کہتے ہیں کہ موبائل کمپیوٹنگ کی مارکیٹ بہت بڑے پیمانے پر اسی سمت جانے والی ہے۔ گزشتہ دو برس کے دوران دنیا کی دوسب سے زیادہ بااثر اور اختراعی کمپنیوں، مینا اور گوگل نے انسان کو سپر پاورز دینے کے اپنے مقاصد کا انکشاف کیا ہے۔ مینا نے اپنے 'رے بین' چشموں میں سیاق و سباق سے باخبر اے آئی شامل اور اپنے 'اورین' مکسڈ ریئلٹی پروٹو ٹائپ کی نمائش کر کے پہلا بڑا قدم اٹھایا جو متاثر کن بصری صلاحیتوں کا حامل ہے۔ مینا



اب اے آئی اور ایکس آر میں اپنی بھاری سرمایہ کاری کے ذریعے موبائل کمپیوٹنگ مارکیٹ میں بڑا کھلاڑی بننے کے لیے تیار ہے۔ وہ مکمل طور پر ہمیں ایسی سپر پاورز فروخت کر کے ایسا کرنے کی جنہیں اپنانے سے ہم خود کو روک نہیں پائیں گے۔ پیچھے نہ رہتے ہوئے گوگل نے حال ہی میں 'اینڈرائڈ ایکس آر' کا اعلان کیا ہے جو ہماری دنیا میں بغیر کسی رکاوٹ کے معلوماتی مواد شامل کرنے کے لیے ایک نیا اے آئی آپریٹنگ سسٹم ہے۔ اس نے مارکیٹ میں نئے چشمے اور ہیڈ سٹریٹس لانے کے لیے سام سنگ کے ساتھ شراکت داری کا بھی اعلان کیا ہے۔ موبائل آپریٹنگ سسٹمز میں 70 فی صد سے زیادہ مارکیٹ شیئر اور جیمنائی کے ساتھ اے آئی میں اپنی مضبوط موجودگی کی بہ دولت گوگل صدف اول کا وہ کھلاڑی ہے جو ہمیں آنے والے وقت میں ٹیکنالوجی سے لیس انسانی سپر پاورز عطا کرے گا۔

## خطرات کا کیا ہوگا؟

1926ء کے مشہور سائینڈر مین کا مک کا حوالہ دیں، تو یہ قول ذہن میں ابھرتا ہے: "عظیم طاقت کے ساتھ عظیم ذمہ داری بھی آتی ہے۔" یہ دانا بات لفظی طور پر انسان کو ملنے والی نئی ڈیجیٹل سپر پاورز کے بارے میں ہی ہے۔ فرق یہ ہے کہ بنیادی ذمہ داری ان صارفین پر نہیں ہوگی جو یہ ٹیکنیکی سپر طاقتیں حاصل کریں گے بلکہ ان کمپنیوں پر جو انہیں فراہم کریں گی اور ان ریگولیٹرز پہ بھی جو ان کی نگرانی کریں گے۔ بہر حال اسے آئی سے لیس اے آئی چشمے پہن کر ہم میں سے ہر انسان خود کو ایک ایسی نئی حقیقت میں پاسکتا ہے جہاں تیسرے فریق کے کنٹرول میں موجود ٹیکنالوجیاں اپنی مرضی سے اس شے کو بدل سکتی ہیں جو ہم دیکھتے اور سنتے ہیں، جبکہ اے آئی آوازیں ہمارے کانوں میں مخصوص مشوروں اور رہنمائی کے ساتھ سرگوشی کریں گی۔ اگر چہ ارادے مثبت ہو سکتے ہیں، لیکن اس کے غلط استعمال کا امکان بھی اتنا ہی گہرا ہے۔

تباہ کن نتائج سے بچنے کے لیے صارفین اور مینیوفیکچررز، دونوں کو ماہرین مشورہ دیتے ہیں کہ تب وہ مسکرسکریپشن بزنس ماڈل (ماہانہ فیس کے نظام) اپنائیں۔ اگر ڈیجیٹل سپر پاورز پیچھے کی یہ دوڑ اس بنیاد پر ہو کہ کون سی کمپنی مناسب ماہانہ فیس کے عوض بہترین نئی صلاحیتیں فراہم کر سکتی ہے، تو ہم سب کو فائدہ ہوگا۔ اس کے برعکس اگر کاروباری ماڈل ہماری آنکھوں اور کانوں تک مخصوص اثر ڈالنے کا پہنچا کر ان سپر پاورز سے پیسہ کمانے کا مقابلہ بن گیا، تو صارفین کی روزمرہ زندگی میں آسانی سے ہیرا پھیری کی جاسکتی ہے۔ کچھ لوگ اے آئی چشموں کے تصور کو دل اندازی یا ناگوار سمجھتے ہیں اور ان مصنوعات کو استعمال کرنے کا سوچ بھی نہیں سکتے۔ میں یہ جذبات سمجھتا ہوں، لیکن 2030 تک یہ آلات ہمیں جو سپر پاورز دیں گے، وہ اختیاری محسوس نہیں ہوں گی۔ آخر کار ان تک رسائی نہ ہونا ہمیں سماجی اور ذہنی طور پر نقصان دہ صورت حال میں ڈال سکتا ہے۔ اب یہ صنعت اور ریگولیٹرز پر منحصر ہے کہ وہ اس بات کو یقینی بنائیں، ہم ان نئی صلاحیتوں کو اس طریقے سے متعارف کرائیں جو مداخلت پسند، ہیرا پھیری پر مبنی یا خطرناک نہ ہو۔ اس کے لیے محتاط منصوبہ بندی اور نگرانی کی ضرورت ہے جو حکومت، نجی اداروں اور عوام کی شراکت سے جنم لے گی۔

# شاہد مجید معروف کاروباری شخصیت، سماجی کارکن اور موبائل مارکیٹ رہنما

کاروبار صرف منافع کا نام نہیں بلکہ اعتماد، اخلاق اور انسانیت کی خدمت بھی ایک کامیاب تاجر کی پہچان ہونی چاہیے، شاہد مجید

اگر کسی دکاندار یا عام شہری کو مالی یا کاروباری مسئلہ درپیش ہو تو شاہد مجید اس کی مدد کے لیے پیش پیش رہتے ہیں، مفتی تاجر



سوال 9: آپ کو سماجی خدمت کی طرف کس چیز نے راغب کیا؟

شاہد مجید: میرا ماننا ہے کہ اصل کامیابی انسانیت کی خدمت میں ہے۔ اگر اللہ نے کسی کو استطاعت دی ہے تو اسے دوسروں کے کام آنا چاہیے۔

سوال 10: لوگ آپ کو ایک مددگار شخصیت کے طور پر جانتے

پہچان ہونی چاہیے۔ یہی وجہ ہے کہ وہ نوجوانوں کی رہنمائی، مارکیٹ میں مثبت ماحول اور انسان دوستی کے جذبے کی وجہ سے گوجرانوالہ کی کاروباری برادری میں احترام کی نگاہ سے دیکھے جاتے ہیں۔

سوال 1: سب سے پہلے اپنے بارے میں بتائیے؟

شاہد مجید: میں کافی عرصے سے موبائل فون بزنس سے وابستہ ہوں۔ اللہ کے فضل سے گوجرانوالہ کی مارکیٹ میں اچھی پہچان بنی ہے۔ میری ہمیشہ کوشش رہی ہے کہ کاروبار اعتماد اور دیانت داری کے ساتھ کیا جائے۔

سوال 2: شاہد مجید: پاکستان میں آئی فون کی ڈیمانڈ بہت تیزی سے بڑھی ہے۔ نوجوان اور بزنس کلاس اسے زیادہ پسند کرتے ہیں۔ ری سیل مارکیٹ بھی کافی مضبوط ہو چکی ہے۔

سوال 5: استعمال شدہ موبائل فون خریدتے وقت صارفین کن چیزوں کا خیال رکھیں؟

شاہد مجید: PTA Status، بیٹری ہیلتھ، Face ID، IMEI اور فون کی اصل کنڈیشن لازمی چیک کرنی چاہیے۔

سوال 6: آج کل سب سے زیادہ کون سے برانڈز فروخت ہو رہے ہیں؟

شاہد مجید: آئی فون، سام سنگ، Oppo، Vivo، Infinix اور Tecno کی کافی ڈیمانڈ ہے۔ ہر طبقے کے لیے الگ رینج دستیاب ہے۔

سوال 7: موبائل فون مارکیٹ کو سب سے بڑا چیلنج کیا درپیش ہے؟

شاہد مجید: ڈالر کی قیمت، اپورٹ پالیسی اور ٹیکسز مارکیٹ پر بہت اثر انداز ہوتے ہیں۔

ان چیزوں کی وجہ سے قیمتیں مسلسل تبدیل ہوتی رہتی ہیں۔

سوال 8: آپ موبائل مارکیٹ کے یونین کے معاملات میں بھی کافی سرگرم رہتے ہیں، اس بارے میں کیا کہیں گے؟

شاہد مجید: ہم کوشش کرتے ہیں کہ مارکیٹ میں اتحاد قائم رہے اور تاجروں کے مسائل حل ہوں۔ اگر کسی دکاندار کو کوئی مسئلہ ہو تو سب کو مل کر اس کے ساتھ کھڑا ہونا چاہیے۔

سوال 11: نوجوانوں کو موبائل فون بزنس میں آنے کے لیے کیا مشورہ دیں گے؟

شاہد مجید: ایمانداری، اچھا اخلاق اور صبر کامیابی کی بنیاد ہیں۔ صرف منافع نہیں بلکہ اعتماد کا نام ضروری ہے۔

سوال 12: سوشل میڈیا نے موبائل فون بزنس کو کتنا تبدیل کیا ہے؟

شاہد مجید: سوشل میڈیا نے کاروبار کو بہت آسان بنایا ہے۔ اب لوگ آن لائن معلومات لیتے ہیں، ریٹس چیک کرتے ہیں اور پھر اعتماد کی بنیاد پر خریداری کرتے ہیں۔

سوال 13: گوجرانوالہ کی موبائل مارکیٹ کے بارے میں آپ کی کیا رائے ہے؟

شاہد مجید: یہ پاکستان کی بڑی اور متحرک مارکیٹ میں شمار ہوتی ہے۔ یہاں ہر رینج اور ہر برانڈ کے موبائل فون دستیاب ہوتے ہیں۔

سوال 14: مستقبل میں اپنے کاروبار کو کہاں دیکھتے ہیں؟

شاہد مجید: خواہش ہے کہ جدید ٹیکنالوجی کے ساتھ اپنے بزنس کو مزید وسعت دیں اور نوجوانوں کے لیے روزگار کے مزید مواقع پیدا ہوں۔

سوال 15: فلیر میگزین کے قارئین کے لیے آپ کا پیغام؟

شاہد مجید: محنت کریں، مثبت سوچ رکھیں اور انسانیت سے محبت کریں۔ کامیابی صرف پیسہ نہیں بلکہ لوگوں کے دل جیتنے کا نام ہے۔



گوجرانوالہ کی معروف موبائل فون مارکیٹ میں WisTel Mobile Gujranwala ایک معتبر اور معروف نام سمجھا جاتا ہے، جبکہ اس کے سربراہ شاہد مجید کو موبائل فون بزنس، سماجی خدمات اور مارکیٹ کے تاجر نامہ معاملات میں ایک فعال اور بااثر شخصیت کے طور پر جانا جاتا ہے۔ ان کا کاروبار خاص طور پر نئے اور استعمال شدہ اسمارٹ فونز، PTA Approved آئی فونز، نان PTA ڈیوائسز، موبائل ری سیلنگ اور جدید موبائل ٹیکنالوجی کے شعبے میں نمایاں مقام رکھتا ہے۔

مارکیٹ ذرائع کے مطابق شاہد مجید نہ صرف موبائل فون بزنس کیونٹی میں ایک سرگرم کردار ادا کرتے ہیں بلکہ تاجروں اور صارفین کے مسائل کے حل کے لیے بھی ہمیشہ متحرک رہتے ہیں۔ گوجرانوالہ کی موبائل مارکیٹ میں مختلف یونین اور کاروباری معاملات میں ان کی مشاورت اور موجودگی کو اہمیت دی جاتی ہے۔ مقامی تاجروں کے مطابق اگر کسی دکاندار یا عام شہری کو مالی یا کاروباری مسئلہ درپیش ہو تو شاہد مجید اس کی مدد کے لیے پیش پیش رہتے ہیں۔ شاہد مجید کا ماننا ہے کہ کاروبار صرف منافع کا نام نہیں بلکہ اعتماد، اخلاق اور انسانیت کی خدمت بھی ایک کامیاب تاجر کی

## سوشل میڈیا نے کاروبار کو بہت آسان بنایا ہے۔ اب لوگ آن لائن معلومات لیتے ہیں، ریٹس چیک کرتے ہیں اور پھر اعتماد کی بنیاد پر خریداری کرتے ہیں، انٹرویو

ہیں، آپ اس کو کیسے دیکھتے ہیں؟

شاہد مجید: یہ اللہ کا کرم ہے۔ میری کوشش ہوتی ہے کہ جو بھی شخص مدد کے لیے آئے، اسے مایوس نہ کیا جائے۔

سوال 11: نوجوانوں کو موبائل فون بزنس میں آنے کے لیے کیا مشورہ دیں گے؟

شاہد مجید: ایمانداری، اچھا اخلاق اور صبر کامیابی کی بنیاد ہیں۔ صرف منافع نہیں بلکہ اعتماد کا نام ضروری ہے۔

سوال 12: سوشل میڈیا نے موبائل فون بزنس کو کتنا تبدیل کیا ہے؟

شاہد مجید: سوشل میڈیا نے کاروبار کو بہت آسان بنایا ہے۔ اب لوگ آن لائن معلومات لیتے ہیں، ریٹس چیک کرتے ہیں اور پھر اعتماد کی بنیاد پر خریداری کرتے ہیں۔



سوال 13: گوجرانوالہ کی موبائل مارکیٹ کے بارے میں آپ کی کیا رائے ہے؟

شاہد مجید: یہ پاکستان کی بڑی اور متحرک مارکیٹ میں شمار ہوتی ہے۔ یہاں ہر رینج اور ہر برانڈ کے موبائل فون دستیاب ہوتے ہیں۔

سوال 14: مستقبل میں اپنے کاروبار کو کہاں دیکھتے ہیں؟

شاہد مجید: خواہش ہے کہ جدید ٹیکنالوجی کے ساتھ اپنے بزنس کو مزید وسعت دیں اور نوجوانوں کے لیے روزگار کے مزید مواقع پیدا ہوں۔

سوال 15: فلیر میگزین کے قارئین کے لیے آپ کا پیغام؟

شاہد مجید: محنت کریں، مثبت سوچ رکھیں اور انسانیت سے محبت کریں۔ کامیابی صرف پیسہ نہیں بلکہ لوگوں کے دل جیتنے کا نام ہے۔



LET GO OF WHAT LIMITS YOU

5G POSTPAY

سے بھی اپنے مختلف موقف برقرار رکھے ہیں۔ یو اے ای کے برعکس، سعودی عرب اب بھی اسرائیل کے ساتھ تعلقات کی معمول پر لانے کو ایک خود مختار فلسطینی ریاست کے قیام سے مشروط کرتا ہے۔ کچھ تجزیہ کاروں نے یو اے ای کے اوپیک سے انخلاء کو سعودی اثر و رسوخ کے لیے ایک 'دھچک' بھی قرار دیا ہے۔ عبدالحق عبداللہ کے مطابق، ابوظہبی اوپیک کو ایک رکاوٹ کے طور پر دیکھتا ہے جو یو اے ای کے عزائم کو محدود کرتی ہے۔

ابوظہبی اور ریاض کے درمیان اختلافات دیگر شعبوں میں بھی جاری ہیں، جن میں یمن اور شام کے محاذ شامل ہیں۔ رپورٹس کے مطابق یو اے ای بدستور یمنی علیحدگی پسند قوتوں کی حمایت کرتا ہے اور اس نے براہ راست فوجی موجودگی کے بجائے خفیہ اور بالواسطہ اثر و رسوخ حاصل کرنے کی حکمت عملی اختیار کر لی ہے۔ شام میں، جہاں کہا جاتا ہے کہ سعودی عرب یو اے ای کے اثر و رسوخ کو محدود کرنے کی کوشش کر رہا ہے، ابوظہبی پہلے ہی اربوں ڈالر کی سرمایہ کاری کر چکا ہے، خاص طور پر ریلوے سٹیشن، سیاحت اور ٹیکنالوجی کے شعبوں میں۔

### اتحاد اور شراکت داری کے دائرہ کار میں توسیع

متحدہ عرب امارات کی خارجہ پالیسی کی ایک اور نمایاں خصوصیت یہ رہی ہے کہ اس نے حالیہ مہینوں میں اپنے روایتی اتحادیوں سے آگے بڑھ کر تعلقات اور شراکت داریوں کو وسعت دی ہے۔ مصرین کا خیال ہے کہ یہ 'سٹرٹیجک تنوع' یو اے ای کو یہ موقع فراہم کرے گا کہ وہ عالمی طاقتوں کے مختلف مراکز میں اپنا اثر و رسوخ اور مقام مضبوط کرے، جبکہ اپنی خود مختار فیصلہ سازی کی آزادی بھی برقرار رکھ سکے۔ اس حکمت عملی کا ایک اور مقصد بھی دکھائی دیتا ہے: ایسے ممکنہ جغرافیائی و سیاسی بلاک کا مقابلہ کرنا جو یو اے ای کے حریف سعودی عرب، ترکی، مصر اور پاکستان کے درمیان ابھرتا نظر آ رہا ہے۔ اگرچہ ایسا کوئی بلاک تاحال باضابطہ طور پر قائم نہیں ہوا، تاہم ان ممالک کے درمیان بڑھتے ہوئے تعاون نے یو اے ای کو ان کے ممکنہ اثر و رسوخ کو محدود کرنے سے متعلق پیشگی اقدامات اٹھانے پر آمادہ کیا ہے۔ اسی تناظر میں یو اے ای نے یوکرین، انڈیا، ایتھوپیا، یونان اور قبرص کے ساتھ دفاعی اور سیوریٹی تعلقات کو مضبوط کیا ہے۔ ان ممالک کے ساتھ یو اے ای کے تعاون میں توسیع کے وسیع جغرافیائی و سیاسی اثرات مرتب ہو سکتے ہیں، خاص طور پر بحیرہ احمر اور ہارن آف افریقہ کے علاقوں میں، جہاں علاقائی اور عالمی طاقتوں کے درمیان اثر و



### اوپیک کو چھوڑنا

متحدہ عرب امارات نے مئی 2026 میں اوپیک اور اوپیک پلس سے علیحدگی اختیار کر لی تھی۔ اگرچہ اماراتی حکام نے زور دے کر کہا کہ یہ فیصلہ سیاسی بنیادوں پر نہیں لیا گیا، تاہم اس اقدام نے یہ سوالات اٹھائے کہ کیا یو اے ای خلیج تعاون کونسل، عرب لیگ اور اسلامی تعاون تنظیم سمیت دیگر اہم عرب اور اسلامی تنظیموں سے بھی دستبردار ہو سکتا ہے۔ ایک اماراتی

مزید مضبوط ہوا ہے۔

اماراتی صدر کے مشیر انور قرقاش نے کہا تھا کہ یہ حملے ابوظہبی کو امریکہ کے ساتھ سیوریٹی تعلقات کو مزید گہرا کرنے کی ترغیب دیں گے۔ انھوں نے یہ بھی اشارہ کیا کہ امارات آبنائے ہرمز میں بحری سلامتی کو یقینی بنانے کے لیے امریکہ کی زیر قیادت اقدامات میں شامل ہونے پر غور کر رہا ہے۔ اسرائیلی اور عرب میڈیا نے بھی امارات اور اسرائیل کے درمیان بڑھتے ہوئے

## ”نئے امارات“ کی سعودی عرب اور پاکستان جیسے اتحادیوں سے دوری یو اے ای ”زیادہ مضبوط“ بننے کی پالیسی پر کیسے عملدرآمد کر رہا ہے؟

سیوریٹی تعاون کی اطلاع دی ہے۔ اسرائیلی دائرے کا کہنا ہے کہ نیٹ ورک آئی 24 نیوز نے فنانشل ٹائمز کی ایک رپورٹ کے حوالے سے بتایا کہ اسرائیل نے امارات کو فضائی دفاعی نظام اور جدید ہتھیار فراہم کیے ہیں۔ اس رپورٹ کے مطابق ان میں جدید لیزر نظام، مگرانی کا نظام 'سیکٹور ڈیفرنس' اور آئرن بیم اور آئرن ڈوم دفاعی نظام شامل ہیں۔

امارات نے اب تک ان رپورٹوں کی باضابطہ تصدیق نہیں کی۔ تاہم اس نے اسرائیلی وزیر اعظم بنیامین نتین یاہو کے اس دعوے کو مسترد کیا کہ وہ جنگ کے دوران 'خفیہ طور پر امارات گئے اور ایران کے ساتھ جنگ سے متعلق معاملات پر بات چیت کی۔ دفاعی شراکت داریوں کو مضبوط کرنے کے ساتھ ساتھ ابوظہبی نے حالیہ مہینوں میں یہ بھی ظاہر کیا ہے کہ وہ اپنے قومی مفادات اور سلامتی کے دفاع کے لیے خود مختاری پر مبنی اقدامات کرنے کے لیے تیار ہے۔ یہ طرز عمل اس نظریے کی عکاسی کرتا ہے جسے یونیورسٹی کے ممتاز پروفیسر عبدالحق عبداللہ 'نیا امارات' قرار دیتے ہیں، ایک ایسا امارات جو ان کے بقول اپنے مفادات کے دفاع میں زیادہ جرات مند ہے۔ اہم بات یہ ہے کہ امارات کی سٹریٹیجک خود مختاری حاصل کرنے کی کوشش کا مطلب یہ نہیں کہ وہ اپنے اہم شراکت داروں سے دوری اختیار کر لے گا، بلکہ اس کا مقصد ان تعلقات کی از سر نو تعریف اور تشکیل ہے۔

اس رجحان کو درج ذیل نکات میں دیکھا جا سکتا ہے۔

### علاقائی تنظیموں پر تنقید

جنگ کے دوران امارات نے زیادہ تنقیدی موقف اپنایا، خاص طور پر عرب لیگ اور خلیج تعاون کونسل کے حوالے سے۔ انور قرقاش نے خلیج تعاون کونسل کے جنگ سے متعلق موقف کو 'تاریخ کا کمزور ترین موقف' قرار دیا اور کہا کہ علاقائی سلامتی کے حوالے سے خلیج ممالک کی روایتی پالیسیوں پر نظر ثانی کی ضرورت ہے۔ انھوں نے کہا کہ ایران کو روکنے کی وہ پالیسی جو خلیجی ممالک نے اپنائی تھی، ناکام ہو چکی ہے۔ انور قرقاش نے خود انحصاری کی اہمیت پر زور دیتے ہوئے کہا کہ خلیج تعاون کونسل کے رکن ممالک اپنی حکمت عملی پر نظر ثانی کریں۔

### امنہ انچارج

اگرچہ لگ بھگ ساڑھے تین ماہ کی کشیدگی اور تنازع کے بعد ایران اور امریکہ میں امن معاہدہ طے پا چکا ہے، مگر اس جنگ اور اس کے نتیجے میں سامنے آنے والے اثرات کے رد عمل میں اہم خلیجی ریاست متحدہ عرب امارات نے اپنی حکمت عملی میں نمایاں تبدیلیوں کا اعلان کیا ہے اور اب بظاہر اس نے سیوریٹی سے متعلق امور پر اپنی توجہ زیادہ مرکوز کر لی ہے اور اس ضمن میں چند اقدامات بھی کیے گئے ہیں۔ امریکہ، اسرائیل کی ایران کے خلاف جنگ کے آغاز سے قبل، روایتی طور پر متحدہ عرب امارات کا شمار تجارت اور سرمایہ کاری کے ایک مستحکم مرکز کے طور پر ہوتا تھا، لیکن اب یہ مرکز بظاہر اس جنگ سے سب سے زیادہ متاثرہ نظر آتا ہے، جس سے وہ دور رہنے کی کوشش کر رہا تھا۔ یو اے ای کا ماڈل تھا کہ تجارت کے ذریعے امن۔ لیکن اس کی سر زمین پر ہونے والے ایرانی ڈرون اور میزائل حملوں نے اس ماڈل کو چیلنج پیش کیا ہے۔

ان حملوں سے واضح ہوا کہ جدید اور مضبوط دفاعی صلاحیتوں کے بغیر ایسے ماڈل کی بقا ممکن نہیں ہے۔ اسی وجہ سے ابوظہبی نے اپنے اہم شراکت داروں، خصوصاً امریکہ اور اسرائیل کے ساتھ فوجی تعلقات کو مضبوط بنانے کی طرف حالیہ دنوں میں قدم بڑھا دیا ہے۔ اس جنگ نے سیاست اور معیشت کے باہمی انحصار کی حدود کو بھی واضح کیا اور ابوظہبی کو اس بات پر آمادہ کیا کہ وہ تیزی سے تبدیل ہوتے مشرق وسطیٰ میں سٹریٹیجک

خود مختاری کی جانب اپنے سفر کو تیز کرے۔ اپنے سیاسی، اقتصادی اور توانائی کے مفادات کو زیادہ آزادی سے حاصل کرنے کے لیے ابوظہبی نے علاقائی بلاکس پر اپنے انحصار کو کم کیا ہے۔ یو اے ای نے انڈیا، یوکرین، یونان، قبرص اور ایتھوپیا جیسے شراکت داروں کے ساتھ تعلقات کو مضبوط کیا ہے جس سے ظاہر ہوتا ہے کہ جنگ کے بعد بھی امارات اپنی خارجہ پالیسی کے دائرہ اثر کو مزید وسعت دینا چاہتا ہے۔ ساتھ ہی ایسا معلوم ہوتا ہے کہ یہ ملک ابھرتے ہوئے علاقائی اتحادوں کا مقابلہ کرنا چاہتا ہے۔ یہ تبدیلیاں امارات کی خارجہ پالیسی میں ایک وسیع تر تنظیم نو کی نشاندہی کرتی ہیں اور ظاہر کرتی ہیں کہ ایران کی جنگ کے بعد اس ملک کا مستقبل کا علاقائی کردار اس کے سابقہ مقام سے نمایاں طور پر مختلف ہو سکتا ہے۔

### امریکہ اور اسرائیل کے ساتھ دفاعی تعلقات کا فروغ

امارات میں اہم تنصیبات پر ایران کے غیر معمولی حملوں نے ابوظہبی کو اس کی روایتی خارجہ پالیسی سے پیچھے ہٹنے پر مجبور کیا ہے، یہ روایتی خارجہ پالیسی محتاط سفارتکاری اور اقتصادی مفادات کے درمیان توازن پر مبنی تھی۔ آٹھ اپریل کو امریکہ اور ایران میں جنگ بندی کے اعلان کے باوجود متحدہ عرب امارات یہ اطلاع دیتا رہا کہ اس پر حملے کیے جا رہے ہیں۔ ملک کی وزارت دفاع نے 10 مئی کی اپنی رپورٹ میں بتایا تھا کہ تنازع کے آغاز سے اب تک 551 ہیلکوپٹر، 29 کرو میزائل اور 2265 ڈرون اس کی طرف داغے گئے ہیں۔ ابتدا میں اماراتی حکام نے کشیدگی کم کرنے کے مطالبات کیے، لیکن جنگ کے جاری رہنے کے ساتھ ان کے سرکاری بیانات کا لہجہ سخت ہوتا گیا۔ یو اے ای کے صدر نے جنگ کے آغاز کے بعد اپنی پہلی تقریر میں کہا تھا کہ امارات 'آسان شکار نہیں ہے' اور اس بات پر زور دیا کہ یہ ملک اس بحران سے پہلے سے زیادہ مضبوط ہو کر نکلے گا۔

ایران نے اپنے حملوں کا جواز یہ دیا کہ امریکہ کی فوجی تنصیبات امارات میں موجود ہیں اور وہ اسرائیل کے ساتھ بھی تعاون کرتا ہے۔ تاہم اماراتی حکام نے کہا ہے کہ ان حملوں سے سیوریٹی شراکت داری کے لیے ابوظہبی کا عزم کمزور ہونے کے بجائے



سرخ کی مسابقت تیزی سے بڑھ رہی ہے۔ ابوظہبی کی خارجہ پالیسی میں اس تبدیلی نے بعض موجودہ تعلقات کو بھی متاثر کیا ہے۔ مثال کے طور پر اپریل میں آنے والی رپورٹس میں یو اے ای اور پاکستان کے درمیان کشیدگی میں ممکنہ اضافے کا عندیہ دیا گیا تھا، جب پاکستانی میڈیا میں یہ خبریں سامنے آئیں کہ اسلام آباد نے یو اے ای کے ڈپازٹس کی جزوی واپسی کا فیصلہ کیا ہے۔ کچھ تجزیہ کاروں نے اس پیش رفت کو پاکستان اور سعودی عرب کے درمیان سیاسی اور عسکری تعاون میں اضافے سے بھی جوڑا ہے۔ ستمبر 2025 میں سعودی عرب اور پاکستان نے ایک دفاعی معاہدہ کیا تھا جس کے مطابق دونوں میں سے کسی ایک کے خلاف 'جارجت' کو دونوں کے خلاف حملہ تصور کیا جائے گا۔

سے) غیر موجودگی اور نااہلی پر تنقید کی تھی۔ اس تناظر میں بعض مبصرین یو اے ای کی اوپیک سے علیحدگی کو محض توانائی کے شعبے سے متعلق فیصلہ نہیں سمجھتے بلکہ اسے وسیع تر جغرافیائی و سیاسی صف بندی میں تبدیلی کی علامت قرار دیتے ہیں۔

### سعودی عرب کے ساتھ جاری تنازعات

ایران جنگ کے باعث ابوظہبی اور ریاض کے درمیان گذشتہ چند برسوں سے چلے آ رہے اختلافات ختم ہوتے دکھائی نہیں دے رہے۔ دونوں دیرینہ حریف کئی امور پر مختلف موقف رکھتے ہیں، خصوصاً جنگ سے منسبت کے طریقہ کار پر۔ سعودی عرب، اگرچہ ایران پر کھلی تنقید کرتا ہے، تاہم اس نے نسبتاً کم تصادم والا رویہ اختیار کیا ہے اور سفارتی ذرائع کے استعمال پر زیادہ زور دیا ہے۔ دونوں ممالک نے اسرائیل کے حوالے

## رانا نسیم

شوہر کی دنیا میں کامیابی کی کئی صورتیں ہیں، مگر سب سے بڑی کامیابی یہ سمجھی جاتی ہے کہ کوئی کردار ادا کار کی پہچان بن جائے، ایسی پہچان جو وقت، نسلوں اور رجحانات کے بدلنے کے باوجود قائم رہے۔ اگرچہ فلمی دنیا بظاہر چمک دک، شہرت اور کامیابی کا دوسرا نام ہے، مگر اس کے پس پردہ ایک طویل جدوجہد، مسلسل محنت اور قسمت کا ایک نازک سا تھیل بھی شامل ہوتا ہے۔ ہر ادا کار کی خواہش ہوتی ہے کہ وہ ایسا کردار ادا کرے جو نہ صرف باکس آفس پر کامیاب ہو بلکہ ناظرین کے دلوں میں ہمیشہ کے لیے اپنی جگہ بنالے، اگرچہ یہ اعزاز ہر کسی کو نصیب نہیں ہوتا لیکن کچھ خوش نصیب ذکا راہیے ہوتے ہیں جنہیں ایک ایسا کردار مل جاتا ہے جو ان کی پہچان بن کر انہیں امر کر دیتا ہے۔ یہ کردار وقت کے ساتھ پرانے نہیں ہوتے بلکہ مزید مضبوط ہو جاتے ہیں۔ نسلیں بدل جاتی ہیں، مگر یہ کردار اور ان سے جڑے چہرے ہمیشہ زندہ رہتے ہیں۔ آئیے نظر ڈالتے ہیں ایسے ہی ان چند ادا کاروں پر جنہوں نے ایک ہی کردار کے ذریعے خود کو تاریخ کا حصہ بنا لیا۔

## مسٹر بین (ایٹکنسن روان)

معروف زمانہ ٹی وی سیریز Bean Mr (1997ء) میں ”مسٹر بین“ ایک نہایت خاموش، عجیب و غریب مگر انتہائی مزاحیہ کردار ہے۔ Atkinson Rowan (پیدائش: 1955ء) ایک شاندار کامیڈین ہیں، جنہوں نے کم سے کم مکالموں کے ساتھ دنیا کو ہنسانے کا فن دکھایا۔ مسٹر بین ایک ایسا کردار ہے جو بولتا کم ہے مگر اس کی حرکتیں سب کچھ کہہ دیتی ہیں۔ اس کی سادگی، معصومیت اور مزاحیہ مسائل نے اسے عالمی سطح پر مقبول بنا دیا۔ یہ کردار ثابت کرتا ہے کہ کامیڈی کے لیے الفاظ نہیں، صرف ادا کاری کافی ہے۔

## جیک اسپیرو (جانی ڈیپ)

فلم Pirates of the Caribbean (2003ء) کا مرکزی کردار ”کیپٹن جیک اسپیرو“ ایک عجیب و غریب مگر نہایت ذہین قزاق ہے۔ Depp Johnny (پیدائش: 1963ء) ہالی وڈ کے منفرد ادا کاروں میں شمار ہوتے ہیں، جو غیر روایتی کرداروں کے لیے مشہور ہیں۔ جیک اسپیرو کی مزاحیہ سنجیدگی، غیر متوقع فیصلے اور انوکھا انداز اسے دیگر ہیروز

سے مختلف بناتا ہے، اور یہی وجہ ہے کہ یہ کردار جانی ڈیپ کی شناخت بن گیا۔

## ہیری پوٹر (ڈینیئل ریڈکلف)

فلم ہیری پوٹر (2001ء) کی کہانی ایک یتیم لڑکے کے گرد گھومتی ہے، جو جادو کی دنیا میں اپنی اصل پہچان حاصل کرتا ہے۔ Radcliffe Daniel (پیدائش: 1989ء) نے کم عمری میں ہی عالمی شہرت حاصل کر لی۔ یہ کردار معصومیت،

سکرین پر زبردست موجودگی نے اس کردار کو لیجنڈ بنا دیا۔

## اسپائڈر مین (ٹوبے میگزور)

فلم Spider Man (2002ء) میں بیٹر پارک ایک عام نوجوان ہے جو سپر پاورز حاصل کر لیتا ہے۔ Maguire Tobey (پیدائش: 1975ء) نے اس کردار کو سادگی سے پیش کیا۔ ایک عام انسان سے ہیرو بننے کا سفر اس کردار کو عوام کے دل کے قریب لے آیا۔

چھوٹا اور بڑا کرنے کی صلاحیت رکھتا ہے۔ Rudd Paul (پیدائش: 1969ء) نے اس کردار کو نہایت ہلکے پھلکے اور مزاحیہ انداز میں پیش کیا۔ اینٹ مین ایک منفرد سپر ہیرو ہے جو طاقت کے بجائے ذہانت اور مزاح سے کام لیتا ہے۔ پال رڈ کی قدرتی کامیڈی ٹائمنگ اور سادہ شخصیت نے اس کردار کو ناظرین کے لیے بہت پسندیدہ بنا دیا۔

## ہلک (مارک رو فالو)

## وہ ادا کار جن کی پہچان نام نہیں بلکہ کردار بن گیا

مارول کی فلم Incredible Hulk The (2008ء) اور بعد میں Avengers The سیریز میں ”بروس بینر“ ایک ذہین سائنسدان ہے، جو ایک حادثے کے بعد غصے میں دیو ہیکل طاقتور مخلوق ”ہلک“ میں تبدیل ہو جاتا ہے۔ Ruffalo Mark (پیدائش: 1967ء) نے اس کردار کو نہایت سنجیدہ اور جذباتی انداز میں پیش کیا۔ ہلک صرف طاقت کی علامت نہیں بلکہ اندرونی جنگ (Struggle Inner) کی بھی علامت ہے۔ ایک طرف ذہانت اور کنٹرول ہے، دوسری طرف بے قابو غصہ اور طاقت۔

## ایکوا مین (جیمس موموا)

فلم Aquaman (2018ء) میں ”آرتھر کری“ یعنی ایکوا مین ایک ایسا ہیرو ہے جو سمندروں کی طاقت رکھتا ہے۔ Momoa Jason (پیدائش: 1979ء) نے اس کردار کو ایک سخت، جنگجو گروڈ کے نرم انسان کے طور پر پیش کیا۔ ایکوا مین ڈی سی کائنات کا ایک طاقتور سپر ہیرو ہے جو پانی کے اندر اور باہر دونوں جگہوں پر زبردست طاقت رکھتا ہے۔ جیمس موموا کی مضبوط شخصیت، لمبا قد، اور جارحانہ انداز نے اس کردار کو ایک الگ پہچان دی۔ اگرچہ یہ کردار مارول کے ہیروز جتنا پرانا نہیں، مگر جدید دور میں اسے بہت زیادہ مقبولیت ملی ہے۔

## جمبر بانڈ (ڈینیئل کریگ)

2006ء میں ریلیز ہونے والی اس فلم میں جمبر بانڈ ایک خفیہ ایجنٹ ہے۔ Craig Daniel (پیدائش: 1968ء) نے اسے حقیقت پسند انداز دیا۔ ایک سخت اور انسانی پہلو رکھنے والا بانڈ ناظرین کو پسند آیا۔

## سپر مین (ریو کرستوفر)

فلم Superman (1978ء) میں سپر مین انصاف کی علامت ہے۔ Reeve Christopher (پیدائش: 1952ء) نے اسے مثالی ہیرو بنا دیا۔ سادگی اور طاقت نے اس کردار کو ہمیشہ کے لیے زندہ کر دیا۔

## تھور (کرس ہیمز ور تھ)

مارول کی فلم Thor (2011ء) میں ”تھور“ ایک دیوتا نما جنگجو ہے، جو جنگی اور گرج پر قابو رکھتا ہے۔ Hemsworth Chris (پیدائش: 1983ء) نے اس کردار کو طاقت، مزاح اور جذبات کے خوبصورت امتزاج کے ساتھ پیش کیا۔ ابتدا میں تھور ایک مغرور اور طاقت پر بھروسہ کرنے والا کردار تھا، مگر وقت کے ساتھ اس میں عاجزی، مزاح اور انسانیت بھی شامل ہو گئی۔ کرس ہیمز ور تھ کی دلکش شخصیت اور زبردست ادا کاری نے اس کردار کو بے حد مقبول بنا دیا۔

## ڈاکٹر اسٹریج بینڈ کٹ کمبرینج

فلم Doctor Strange (2016ء) میں ایک سرجن جادوگر بن جاتا ہے۔ ذہانت اور جادو کا امتزاج اس کردار کو منفرد بناتا ہے۔ یہ تمام کردار اس حقیقت کا ثبوت ہیں کہ ایک مضبوط اسکرپٹ اور شاندار ادا کاری مل کر ایک ایسا جادو تخلیق کرتے ہیں جو وقت کی قید سے آزاد ہو جاتا ہے۔ یہ ادا کار صرف فلموں تک محدود نہیں رہے بلکہ ایک علامت بن گئے، ایسی علامت جسے دنیا شاید کبھی فراموش نہیں کر سکے گی۔

## گینڈالف (آئن میک کلن)

فلم The Lord of the Rings (2001ء) میں گینڈالف ایک دانا جادوگر ہے۔ McKellen Ian (پیدائش: 1939ء) تمیز اور فلم کے عظیم ادا کار ہیں۔ حکمت، سنجیدگی اور وقار نے اس کردار کو لازوال بنا دیا۔

## بیٹ مین (کرسٹین بیل)

فلم The Dark Knight Trilogy (2005ء) میں بروس وین ایک امیر مگر درد سے بھرا ہیرو ہے۔ Bale Christian (پیدائش: 1974ء) اپنی جسمانی تبدیلیوں کے لیے مشہور ہیں۔ بیل نے بیٹ مین کو ایک حقیقی اور سنجیدہ انسان کے طور پر پیش کیا۔

## آئرن مین (جونیر ڈا برٹ ڈاؤنی)

فلم Iron Man (2008ء) میں ٹونی اسٹارک ایک ذہین موجد ہے۔ Robert Downey Jr (پیدائش: 1965ء) نے اس کردار سے زبردست کم بیک کیا۔ مزاح، ذہانت اور خود اعتمادی نے اس کردار کو سپر ہیروز میں منفرد بنا دیا۔

## دولورین (ہیوجیک مین)

فلم X Men (2000ء) میں دولورین ایک سخت مگر حساس کردار ہے۔ Jackman Hugh (پیدائش: 1968ء) نے اسے برسوں تک نبھایا۔ طاقت اور جذبات کا امتزاج اس کردار کو یادگار بنا دیا۔

## نیو کیور یوز

فلم The Matrix (1999ء) میں نیو ایک عام انسان سے ”منتخب فرد“ بنتا ہے۔ Reeves Keanu (پیدائش: 1964ء) سادگی کے لیے مشہور ہیں۔ فلسفیانہ کہانی اور سادہ ادا کاری نے اس کردار کو گہرائی عطا کی۔

## کیپٹن امریکا (کرس ایونز)

مارول کی فلم The First: Captain America (2011 Avenger) میں ”اسٹیور ہرز“ ایک کمزور مگر بہادر نوجوان کے طور پر سامنے آتا ہے، جو بعد میں ایک سپر سپاہی بن جاتا ہے۔ Evans Chris (پیدائش: 1981ء) نے اس کردار میں ایسی سنجیدگی اور خلوص پیدا کیا کہ ناظرین نے انہیں حقیقی زندگی میں بھی اسی کردار کے ساتھ جوڑ دیا۔ کیپٹن امریکا صرف ایک سپر ہیرو نہیں بلکہ اصولوں، قربانی اور قیادت کی علامت ہے۔ یہی وجہ ہے کہ آج ”کیپٹن امریکا“ کا نام آتے ہی سب سے پہلے کرس ایونز کا چہرہ ذہن میں آتا ہے۔

## اینٹ مین (پال رڈ)

فلم Ant Man (2015ء) میں ”اسکاٹ لینگ“ ایک عام چور سے سپر ہیرو بنتا ہے، جو جسم کے سائز کو



## اکرم ثاقب

فوجی حکمت عملی اور قدرت کے نظام سے کھیل کا گھڑ جوڑ جدید دنیا کا وہ بھیا تک محاذ ہے جس کی سنسنی کا اندازہ لگانا بھی عام انسان کے بس میں نہیں۔ ہم نے بارود کی ہولناکی دیکھی، جوہری بموں کی تباہ کاری کے قصے سنے، لیکن ذرا سوچئے کہ اگر کوئی طاقتور ملک خود اس دھرتی کے قدرتی نظام کو ہی ایک ہتھیار بنا لے؟ اگر موسموں کے رخ بدل دیے جائیں، مصنوعی زلزلے لائے جائیں یا پورے ماحولیاتی نظام کو آہستہ آہستہ موت کی نیند سلا دیا جائے، تو پھر انسان کہاں پناہ ڈھونڈے گا؟

اس ہولناکی تباہی کو روکنے کے لیے ستر کی دہائی میں اقوام متحدہ نے ایک عالمی معاہدہ تیار کیا تھا جسے 'این موڈ' کا نام دیا گیا۔ اس کا مقصد انسانوں کی جنگوں اور زمین کی قدرتی زندگی کے درمیان ایک لوہے کی دیوار کھڑی کرنا تھا۔ مگر آج کل کے یہ دنیا شدید موسمیاتی بحران اور طاقت کی اندھی دوڑ کی زد میں ہے، یہ اہم ترین معاہدہ کہیں فائلوں کے ڈھیر میں دب کر رہ گیا ہے۔ اگر ہم اپنی دھرتی کو بچانا چاہتے ہیں، تو اس سونے ہوئے قانون کو جگانا اور پوری دنیا کے سامنے اس آواز کو دوبارہ اٹھانا اب زندگی اور موت کا مسئلہ بن چکا ہے۔ اس قانون کی بنیاد کسی خیالی کہانی پر نہیں، بلکہ ماضی کے ان سچے اور دل دہلا دینے والے واقعات پر ہے جنہوں نے یہ ثابت کیا کہ انسان قدرت کے ساتھ کتنی بڑی اور خطرناک ہیرا پھیری کر سکتا ہے۔ پچھلی صدی کے اواخر میں، ایک بڑی عالمی طاقت نے ایک طویل علاقائی جنگ کے دوران 'آپریشن پوپائے' نامی ایک انتہائی خفیہ مشن چلایا۔ اس مشن کا مقصد بادلوں پر کیمیکلز کا چھڑکاؤ کر کے مصنوعی اور بے وقت بارشیں کروانا تھا۔ ہدف بالکل صاف اور خطرناک تھا: مومن سون کے سیزن کو اتنا لمبا کر دیا جائے کہ راستے دلدل بن جائیں، سیلاب آجائیں اور مخالف فوج کی رسد اور سپلائی لائنیں مکمل طور پر کٹ جائیں۔ طیاروں کے ذریعے بادلوں پر چاندی کا زہر چھڑکا کر بارشوں



## زمین کو بچانے کی آخری پکار

کی بارش برسادی۔ یہ اس بات کا ثبوت تھا کہ جب ایک ملک ماحول پر وار کرتا ہے، تو اس کا زخم پوری دنیا کو لگتا ہے۔ آج یہ جنگ ایک نئے اور جدید ترین روپ میں داخل ہو چکی ہے۔ ایک طاقتور ملک نے اپنے دور افتادہ شمالی علاقے میں 'ہارپ' (HAARP) نامی ایک بہت بڑی تخصیص قائم کی اور اس کے حریف ممالک نے بھی اپنے ہاں ایسے ہی مراکز بنا لیے۔ کہتے تو تو یہ فضا کی بالائی تہوں پر تحقیق کے مراکز ہیں، لیکن حقیقت میں یہ تخصیص اتنی طاقتور لہریں خارج کرتی ہے کہ حریف ممالک اس پر شدید شکوک و شبہات کا اظہار کرتے ہیں۔ الزامات ہیں کہ ان لہروں کے ذریعے دشمن ملکوں کے مواصلاتی نظام میں خلل ڈالا جاسکتا ہے، ان کے موسموں کو کنٹرول کیا جاسکتا ہے اور زمین کی گہرائیوں کو ہلا کر زلزلے تک لائے جاسکتے ہیں۔ اگرچہ ان کے فوجی استعمال کے شہوس ثبوت خفیہ فائلوں میں بند ہیں، لیکن فضا کے توازن کو بدلنے والے ایسے مہیب ڈھانچوں کی موجودگی ہی دنیا میں شدید بے اعتمادی کا زہر گھول رہی ہے۔

کا یہ سلسلہ ایک سے ڈیڑھ مہینے تک بڑھا دیا گیا، جس نے وہاں کی ہستی کھیتی زراعت اور ماحولیاتی توازن کو ہمیشہ کے لیے اپنا چ کر دیا۔ جب یہ راز فاش ہوا، تو دنیا کے ہوش اڑ گئے اور اسی صدمے کے بعد اس عالمی معاہدے کی ضرورت پیش آئی۔ مگر تاریخ گواہ ہے کہ دنیا کے بڑے کھلاڑی ہمیشہ قانون کی روح کا گلا گھونٹتے آئے ہیں اور 'پراسن مقاصد' کا لہادہ اوڑھ کر ایسے چور راستے نکال لیتے ہیں جو انہیں بچالیں۔ اسی دور کے ایک اور تنازعے میں ایک اور طاقتور ملک نے لاکھوں ایکڑ جنگلات پر ایسے زہریلے اسپرے کیے جس سے درختوں کے پتے چھڑ گئے اور زمین خنجر ہو گئی، یعنی پورے ماحولیاتی نظام کو ہی مٹا دیا گیا۔ اس سے بھی آگے بڑھ کر، 1991 کی ایک علاقائی جنگ میں پسپا ہوتی ہوئی افواج نے دانستہ طور پر سات سو سے زائد تیل کے کنوؤں کو آگ لگا دی اور لاکھوں بیرل خام تیل سمندر میں بہا دیا۔ اس کا نتیجہ یہ نکلا کہ خطے کا درجہ حرارت اچانک گر گیا، موسم کا توازن بگڑ گیا اور یہاں کی تیش نے ہزاروں میل دور موجود برفانی پہاڑوں پر کالے رنگ

سب سے بڑا خطرہ یہ ہے کہ اب یہ سب کچھ 'ترقی اور زراعت' کے نام پر ہو رہا ہے۔ ایک بڑا ملک اپنے ہاں زراعت کو بچانے اور بادلوں کو قید کرنے کے لیے ہزاروں راکٹوں اور طیاروں کا ایک ایسا جال چلا رہا ہے جو لاکھوں مربع کلومیٹر کے موسم کو بدل دیتا ہے۔ جب ایک سپر پاور اتنے بڑے پیمانے پر بادلوں کا رخ موڑتی ہے، تو وہ پڑوسی ملکوں کے حصے کا پانی چوری کر لیتی ہے۔ ہوا کے دوش پراڑتے بادل جو کسی غریب ملک میں برسنا جارہے ہوتے ہیں، انہیں راستے میں ہی ٹھوڑا لیا جاتا ہے، جس سے پڑوسی ممالک میں قحط اور زرعی بحران جنم لیتا ہے۔ چونکہ یہ سب 'پراسن' نام پر ہوتا ہے، اس لیے موجودہ قوانین کے تحت ان کی دشمنی ثابت کرنا ناممکن ہو جاتا ہے اور وہ معصوم بن کر پڑوسیوں کا گلا گھونٹتے رہتے ہیں۔

اب وقت آ گیا ہے کہ دنیا اس خواب غفلت سے جاگے۔ اگر کسی ایک امیر ملک نے اپنی گرمی کم کرنے کے لیے فضا میں سورج کی روشنی کو روکنے والے کیمیکلز کا کیمیکل استعمال شروع کر دیا، تو اس کے نتیجے میں پوری دنیا کا مائٹری نظام بدل جائے گا اور کروڑوں غریب انسان نوالے نوالے کو ترس جائیں گے۔ ہمیں اقوام متحدہ کے پلیٹ فارم پر اس نیت کے چور راستے کو ہمیشہ کے لیے بند کرنا ہوگا اور ایک ایسی آزاد سائنسی مائٹرینگ باؤڈی بنانی ہوگی جو ان طاقتور ملکوں کی لیبارٹریوں اور فضائی مراکز کا معائنہ کر سکے۔ زمین ایک دھڑکتا ہوا دل ہے، یہ ایک زندہ نظام ہے۔ ہوا کے جھونکے، بادلوں کے قافلے اور سمندر کی لہریں انسانوں کی کھینچی ہوئی ان مصنوعی اور فوجی سرحدوں کو نہیں پہچانتیں۔ اپنے فائدے یا جنگی برتری کے لیے اس دھرتی کے سینے پر زخم لگانا سراسر دیوانگی اور خودکشی ہے۔ وقت کی پکار ہے کہ دنیا کا ہر قلم کار، ہر سائنسدان اور ہر باشعور شہری اس آواز کو عالمی سطح پر اٹھائے۔ دنیا کی بڑی طاقتوں کو مجبور کیا جائے کہ وہ اس دھرتی کو اپنے اسٹریٹجک مفادات کا اکھاڑا بنانا بند کریں۔ ہمیں ایک ایسی دنیا چاہیے جہاں سائنس زمین کو زخم دینے کے لیے نہیں، بلکہ اس کے زخموں کو بھرنے کے لیے استعمال ہو۔

LET GO OF WHAT LIMITS YOU

POSTPAY

5G

JAZZ

#GFive\_Diamond
G'FIVE SMART PHONE

STUNNING TEXTURE BACK DESIGN

# DIAMOND

AVAILABLE NOW

- ✓ 12+ MONTHS WARRANTY
- ✓ PTA

- AUTO CALL RECORDING
- DUAL SIM SLOTS
- BATTERY 3500 mAh
- REJECT UNKNOWN CALLER
- SMART HD CAMERA
- DISPLAY 2.4 inches SCREEN

WWW.GFIVEPAKISTAN.COM

#GFIVEROCK
G'FIVE SMART PHONE

UNSHAKEABLE PERFORMANCE

# ROCK

- 1.8" Colorful DISPLAY
- 3000mAh BATTERY
- 1000 CONTACTS
- MediaTek REAL CHIPSET
- REC Auto Call RECORDING

AVAILABLE NOW

WWW.GFIVEPAKISTAN.COM



فنانسنگ حاصل کر سکتے ہیں۔ ساتھ ہی انہیں درست فیصلے کرنے کے لیے رہنمائی بھی فراہم کی جاتی ہے۔ فصلوں کے لیے موسمی ورکنگ کیپٹل پر مبنی کراپ فنانس، سائلوز، گوداموں اور آبپاشی جیسے منصوبوں کے لیے فارم ڈیولپمنٹ فنانس، اور ٹریڈرز و ہارویسٹرز کے لیے مشینری فنانسنگ جیسی مخصوص سہولتیں اس بات کا عملی ثبوت ہیں کہ شریعہ کیپٹل سٹولٹنکس طرح روزمرہ زرعی سرگرمیوں میں موثر انداز میں استعمال ہو رہے ہیں۔

مزید برآں ”وسیلہ پاکستان“ جیسے ڈیجیٹل زرعی پلیٹ فارمز کے ساتھ شراکت داری کے ذریعے الیکٹرانک ویڈیو سروس ریسید فریم ورک کے تحت شریعہ کیپٹل سٹولٹنک کے عمل کو تیز بنایا جا رہا ہے، جس سے کسانوں کو بہتر لیکویڈٹی منجمنٹ اور مارکیٹ تک موثر رسائی حاصل ہوتی ہے۔ موبائیل اور پلٹری کے شعبے تک سہولتوں کا دائرہ بڑھانا، قابل تجدید توانائی کی فنانسنگ، اور کاشتکاروں کو حل متعارف کرانا اس بات کا ثبوت ہے کہ منظم اسلامی فنانس پورے زرعی شعبے پر شراکت اور وسیع اثرات مرتب کر رہا ہے۔ قومی ترجیحات کے مطابق مالیاتی ادارے بشمول فیصل بینک خواتین کے لیے مخصوص مالیاتی مصنوعات کو ایس پی پی کے ری فنانس اسکیموں کے تحت فعال طور پر متعارف کر رہے ہیں۔ یہ اقدامات صنفی شمولیت والے مالیاتی نظام کو مستحکم بناتے ہیں، جس سے خواتین کاروباری افراد اور کسانوں کو مساوی طور پر سرمایہ تک رسائی حاصل ہوتی ہے۔ اس اقدام کے ذریعے وسیع تر سماجی و اقتصادی ترقی میں حصہ ڈالا جاتا ہے۔

پاکستان کے ایس ایم ایز اور زرعی شعبے اب ایک ایسے مرحلے میں داخل ہو گئے ہیں جہاں مضبوط ادارہ جاتی معاونت، ریگولیشنری ہم آہنگی اور ڈیجیٹلائزیشن کے عمل کو تیز کیا جا رہا ہے۔ اگر بینک جدت طراز اقدامات کریں، شریعہ کیپٹل سٹولٹنک فنانسنگ اسٹریکچر استعمال کریں اور کم سہولت یافتہ شعبوں تک رسائی بڑھائیں، تو مالی معاونت میں خاطر خواہ اضافہ ہوگا۔ جو روزگار، پیداوار، اور دیہی و شہری معیشت کے روابط پر گہرے اور پائیدار اثرات مرتب کرے گا۔ پاکستان کے لیے ایس ایم ایز اور زراعت صرف اقتصادی شعبے نہیں، بلکہ پائیدار ترقی کے بنیادی ستون ہیں۔ فیصل بینک جیسے ادارے شریعہ کیپٹل سٹولٹنک آسان اور قابل رسائی فنانسنگ سولوشنز فراہم کر کے نہ صرف فوری قرضہ جاتی ضروریات کو پورا کر رہے ہیں بلکہ کاروباری جدت و بہرہ کو فروغ دے رہے ہیں، مالیاتی استحکام لارہے ہیں اور قومی معیشت کی پائیداری میں اپنا حصہ ڈال رہے ہیں۔

فنانس اور تجارتی مالیاتی پلیٹ فارمز بھی ایس ایم ایز کی ترقی کے لیے اہم ہیں۔ ڈیجیٹل پلیٹ فارمز اور کورپوریٹ سٹولٹنک تعلقات کے ذریعے اب کاروباری ادارے درآمد/برآمدات کی مالی معاونت، ضمانتیں اور دستاویزی کریڈٹس تک رسائی حاصل کر سکتے ہیں جس سے انہیں ملکی اور بین الاقوامی منڈیوں سے موثر انداز میں جڑنے میں مدد مل رہی ہے۔ زراعت، جولاہوں اور روزگار فراہم کرتی ہے اور غذائی تحفظ کی بنیاد بھی ہے، پاکستان کی معیشت کی ریڑھ کی ہڈی کی حیثیت رکھتی ہے۔

## چھوٹے کاروبار اور زرعی شعبے کیلئے قرض

ایس بی پی کے ایگریکلچر کریڈٹ ایلیمنٹیشن پلانز کے تحت کسانوں کے لیے فنانسنگ تک رسائی میں نمایاں اضافہ ہوا ہے، جسے قومی پالیسی اقدامات، ڈیجیٹل کریڈٹ اسکورنگ اور رسک میٹیکیشن فریم ورک نے مزید مستحکم بنایا ہے۔ اسی پس منظر میں فیصل بینک نے فیصل خوشحال کسان اسکیم متعارف کرائی ہے، جو زرعی اور غیر زرعی دونوں سرگرمیوں کے لیے



اسلامی فنانسنگ پر مبنی ایک جامع نظام ہے۔ اس اسکیم کے تحت فصلوں کی پیداوار، زمین کی ترقی، آبپاشی کے نظام، زرعی مشینری، مویشی پالنا، پلٹری، فشریز اور قابل تجدید توانائی کے حل، جیسے سولر ٹیوب ویل سمیت مختلف ضروریات کے لیے مالی سہولتیں شامل ہیں۔

رسائی کو بینک کے طریقہ کار میں بنیادی حیثیت حاصل ہے۔ دیہی علاقوں میں شاخوں کے وسیع نیٹ ورک اور مشاورتی خدمات کے ذریعے کسان اپنے کاروباری مرکز کے قریب ہی

ضروریات کو پورا کرنے کے لیے اسلامی مالیات کے ذرائع جیسے مرابحہ، استحصان، تجارت، سکم اور مشارکہ عملی اور موثر مالیاتی حل کے طور پر سامنے آئے ہیں، جو نہ صرف شریعت کے مطابق فنانسنگ فراہم کرتے ہیں بلکہ کاروباری ضروریات کے مطابق سہولت اور پائیدار ترقی کی بنیاد بھی فراہم کرتے ہیں۔ مرابحہ ایس ایم ایز کو خام مال، تیار اشیاء یا اسپتیر پارٹس کی خریداری میں سہولت فراہم کرتا ہے، جہاں لاگت کے ساتھ طے شدہ منافع پر فروخت کا واضح ڈھانچہ موجود ہے۔ اس کے ذریعے قبیل مدنی ورکنگ کیپٹل کی ضروریات شفاف

انداز میں پوری کی جاسکتی ہیں۔ استحصان پاکستان کے میٹروپولیٹن اور تعمیراتی شعبے کے لیے موزوں ہے کیونکہ یہ آرڈر کی بنیاد پر مستحکم فنانسنگ فراہم کرتا ہے جو پیداواری مراحل اور کاروباری سائیکل کے مطابق ادائیگیوں کا موثر نظام تشکیل دیتا ہے۔ تجارت اور سکم (Salam) تاجروں، اجناس کے کاروبار سے وابستہ افراد،

انداز میں پوری کی جاسکتی ہیں۔ استحصان پاکستان کے میٹروپولیٹن اور تعمیراتی شعبے کے لیے موزوں ہے کیونکہ یہ آرڈر کی بنیاد پر مستحکم فنانسنگ فراہم کرتا ہے جو پیداواری مراحل اور کاروباری سائیکل کے مطابق ادائیگیوں کا موثر نظام تشکیل دیتا ہے۔ تجارت اور سکم (Salam) تاجروں، اجناس کے کاروبار سے وابستہ افراد، ریگولیشنری اقدامات، بدنی مانیٹری پالیسی اور بینکوں کی جانب سے شریعہ کیپٹل سٹولٹنک سولوشنز متعارف کرانا ہے۔ اسٹیٹ بینک آف پاکستان کے اعداد و شمار کے مطابق مالی سال 2025 میں ایس ایم ایز فنانسنگ میں 41 فیصد اضافہ ہوا، جبکہ زرعی قرض میں 15 فیصد نمو دیکھی گئی۔ یہ پیشرفت اس امر کی نشاندہی ہے کہ کم سہولت یافتہ شعبوں پر توجہ جاری ہے اور معیشت گزشتہ برسوں کے مالی و اقتصادی دباؤ کے بعد مستحکم بحالی کی جانب گامزن ہے۔ زرعی قرض 58.2 بلین روپے تک پہنچ گئے ہیں، جو نہ صرف قومی اہداف سے زائد ہیں بلکہ گزشتہ سال کے مقابلے میں 3.16 فیصد اضافے کو بھی ظاہر کرتے ہیں۔ اس دوران زرعی قرضوں کا پورٹ فولیو 13,995 ارب روپے تک بڑھ گیا، جبکہ فعال قرض لینے والوں کی تعداد 9.2 بلین رہی۔ یہ اعداد و شمار پاکستان کے زرعی شعبے میں مالی شمولیت کے فروغ، قرضوں تک رسائی میں اضافہ اور کسانوں کے لیے مالیاتی سہولتوں کی فراہمی میں اضافے کو ظاہر کرتے ہیں۔ ان بڑھتے ہوئے معاشی مواقعوں نے اسلامی مالیاتی اداروں خصوصاً ان اداروں کو جو شہری اور دیہی دونوں علاقوں میں وسیع رسائی رکھتے ہیں، حوصلہ دیا ہے کہ وہ پاکستان کے کاروباری ڈھانچے کو سہارا دینے کے لیے منظم اور موثر مالیاتی مصنوعات متعارف کرائیں۔ ان اداروں میں فیصل بینک نمایاں مقام رکھتا ہے، جو اسلامی طریقہ فنانسنگ پر مبنی قرض ایس ایم ایز اور زرعی شعبے کو فراہم کر رہا ہے۔

### احتشام مفتی

چھوٹے اور درمیانے درجے کے کاروبار (SMEs) اور زراعت پاکستان کی معیشت کے لیے دو بنیادی ستون ہیں۔ یہ دونوں شعبے نہ صرف بڑے پیمانے پر روزگار کے مواقع پیدا کرتے ہیں بلکہ دیہی و شہری سطح پر معاشی سرگرمیوں کو فروغ دے کر مجموعی قومی پیداوار (جی ڈی پی) میں نمایاں حصہ ڈالتے ہیں۔ گزشتہ چند برسوں میں ان شعبوں کے لیے مالی معاونت میں نمایاں تبدیلی دیکھنے میں آئی ہے۔ جس کی وجہ

بحالی کی جانب گامزن ہے۔ زرعی قرض 58.2 بلین روپے تک پہنچ گئے ہیں، جو نہ صرف قومی اہداف سے زائد ہیں بلکہ گزشتہ سال کے مقابلے میں 3.16 فیصد اضافے کو بھی ظاہر کرتے ہیں۔ اس دوران زرعی قرضوں کا پورٹ فولیو 13,995 ارب روپے تک بڑھ گیا، جبکہ فعال قرض لینے والوں کی تعداد 9.2 بلین رہی۔ یہ اعداد و شمار پاکستان کے زرعی شعبے میں مالی شمولیت کے فروغ، قرضوں تک رسائی میں اضافہ اور کسانوں کے لیے مالیاتی سہولتوں کی فراہمی میں اضافے کو ظاہر کرتے ہیں۔ ان بڑھتے ہوئے معاشی مواقعوں نے اسلامی مالیاتی اداروں خصوصاً ان اداروں کو جو شہری اور دیہی دونوں علاقوں میں وسیع رسائی رکھتے ہیں، حوصلہ دیا ہے کہ وہ پاکستان کے کاروباری ڈھانچے کو سہارا دینے کے لیے منظم اور موثر مالیاتی مصنوعات متعارف کرائیں۔ ان اداروں میں فیصل بینک نمایاں مقام رکھتا ہے، جو اسلامی طریقہ فنانسنگ پر مبنی قرض ایس ایم ایز اور زرعی شعبے کو فراہم کر رہا ہے۔

پاکستان میں ایس ایم ایز کو تین بنیادی چیلنجز کا سامنا ہے۔ ورکنگ کیپٹل تک محدود رسائی، کاروبار کی توسیع (اسکیل ایبلٹی) میں رکاوٹیں اور ایسے فنانسنگ اسٹریکچر کی کمی جو ان کے کاروباری اور آپریشنل سائیکل سے ہم آہنگ ہوں۔ ان

## دقار احمد شخ

حکومت کی معاشی ٹیم کا دعویٰ ہے کہ ملک کی مجموعی قومی پیداوار (GDP) کی شرح نمو گزشتہ چار برسوں کی بلند ترین سطح پر پہنچ گئی ہے۔ بظاہر یہ ایک خوش آئند خبر محسوس ہوتی ہے، لیکن اگر اعداد و شمار کو قریب سے دیکھا جائے تو حقیقت کچھ مختلف نظر آتی ہے۔ شرح نمو اب بھی چار فیصد کی حد عبور نہیں کر سکی، حالانکہ موجودہ حکومت کو اقتدار سنبھالنے سے پہلے تقریباً چار سال ہو چکے ہیں۔ سوال یہ ہے کہ کیا اس کا رد گدی پر جشن منایا جائے یا پھر اس پر تشویش کا اظہار کیا جائے؟ بہت سے ماہرین کا خیال ہے کہ پاکستانی معیشت اس وقت حقیقی بحالی کے بجائے صرف ”اسٹیکام“ کے مرحلے میں ہے۔ بعض مبصرین تو اسے یوں بیان کرتے ہیں کہ معیشت کو مصنوعی بے ہوشی (Coma Induced) میں رکھا گیا ہے، لیکن اس بیماری کا اصل آپریشن کرنے سے گریز کیا جا رہا ہے۔ یعنی معیشت کو زندہ تو رکھا گیا ہے، مگر اس کے بنیادی مسائل کو حل نہیں کیا جا رہا۔

حکومت یہ تاثر دیتی ہے کہ معاشی حالات بہتر ہو رہے ہیں، لیکن دوسری طرف سرمایہ کاری کی شرح مسلسل کمزور ہے۔ ملکی سرمایہ کاری جی ڈی پی کے مقابلے میں محض 13 سے 15 فیصد کے درمیان گھوم رہی ہے، جبکہ براہ راست غیر ملکی سرمایہ کاری (FDI) کئی برسوں کی کم ترین سطح پر ہے۔ روزگار کے مواقع محدود ہوتے جا رہے ہیں، نوجوان ڈگریاں ہاتھ میں لیے نوکریوں کی تلاش میں مارے مارے پھر رہے ہیں، جبکہ مہنگائی، جو کچھ عرصہ قبل کم ہوتی دکھائی دے رہی تھی، دوبارہ سرائٹھانے لگی ہے۔ عام آدمی کے لیے اشیائے خورد و نوش، بجلی، گیس، ٹرانسپورٹ اور تعلیم کے اخراجات مسلسل بڑھ رہے ہیں۔ ایسے میں حکومت کی جانب سے پیش کی جانے والی معاشی کامیابیوں کی تصویر عوام کی روزمرہ زندگی سے مطابقت نہیں رکھتی۔

وزیر خزانہ بار بار کہہ چکے ہیں کہ ملکی اور غیر ملکی سرمایہ کاری میں اضافہ ہی معاشی ترقی کا راستہ ہے۔ وہ کم ٹیکس، سستی توانائی، کم شرح سود اور کاروبار دوست ماحول کی ضرورت پر بھی زور

دیتے ہیں۔ لیکن سوال یہ ہے کہ اگر حکومت واقعی سرمایہ کاری چاہتی ہے تو پھر کارپوریٹ سیکٹر اور تنخواہ دار طبقے پر ٹیکسوں کا بوجھ مسلسل کیوں بڑھایا جا رہا ہے؟ سپر ٹیکس، سرچارجز اور دیگر محصولات نے کاروباری طبقے کی مشکلات میں اضافہ کیا ہے۔ شرح سود میں کمی ضرور آئی، لیکن نجی شعبے کے لیے قرضوں کی دستیابی اب بھی محدود ہے کیونکہ حکومت خود بینکاری نظام سے بڑے پیمانے پر قرض لے رہی ہے۔

حکومت اکثر قرضوں کے تناسب میں کمی کو اپنی کامیابی قرار دیتی ہے، لیکن اصل سوال یہ ہے کہ قرض واپس کرنے کی صلاحیت میں کتنا اضافہ ہوا؟ ملکی قرضوں کا حجم مسلسل بڑھ رہا ہے اور حکومت کو ان قرضوں پر سود کی ادائیگی کے لیے مزید قرض لینا پڑ رہا ہے۔ اسٹیٹ بینک کی جانب سے بینکاری نظام میں دی جانے والی لیکویڈیٹی گزشتہ چند برسوں میں کئی گنا بڑھ چکی ہے، جو اس بات کا اشارہ ہے کہ مالیاتی نظام پر دباؤ بدستور موجود ہے۔ حکومت عالمی حالات خصوصاً مشرق وسطیٰ میں کشیدگی اور تیل کی قیمتوں میں اضافے کو معاشی مشکلات کا سبب قرار دیتی ہے۔ یہ بات کسی حد تک درست بھی ہے، لیکن تصویر کا دوسرا رخ بھی موجود ہے۔ بین الاقوامی مارکیٹ میں تیل مہنگا ہونے کے باوجود حکومت نے پٹرولیم لیوی پر اٹھارہ بڑھایا، جس کے نتیجے میں مقامی سطح پر ایندھن کی قیمتوں میں مزید اضافہ ہوا۔ اس اضافی بوجھ نے مہنگائی کو ہوا دی، مہنگائی بڑھنے سے شرح سود میں اضافہ ہوا اور بالآخر حکومت کے قرضوں پر سود کی ادائیگی کا بوجھ بھی بڑھ گیا۔ یوں ایک ایسا چکر پیدا ہوا جس کا سب سے زیادہ نقصان عام شہری کو اٹھانا پڑا۔

پاکستانی معیشت کا شاید سب سے بڑا مسئلہ محدود ٹیکس نیٹ ہے۔ لاکھوں کاروباری افراد، ہول سٹورز، ریشٹلرز اور دیگر شعبے اب بھی مکمل طور پر ٹیکس نظام کا حصہ نہیں بن سکے۔ حکومت بار بار ٹیکس اصلاحات کی بات کرتی ہے، لیکن عملی طور پر وہی پرانے ٹیکس دہندگان مزید بوجھ اٹھانے پر مجبور ہیں۔ گزشتہ برسوں میں اربوں روپے کے ٹیکس اہداف پورے نہیں ہو سکے، مگر اس کی ذمہ داری قبول کرنے کے بجائے اکثر اعداد و شمار کی تشریح سے کام

## معیشت وینٹی لیٹر پر، عوام بدستور مشکلات کا شکار



چلایا جاتا ہے۔ تنخواہ دار طبقہ، صنعتکار اور رجسٹرز کاروبار مسلسل ٹیکس دے رہے ہیں، جبکہ معیشت کے بڑے غیر دستاویزی حصے کو ٹیکس نیٹ میں لانے میں خاطر خواہ پیش رفت نظر نہیں آتی۔ معاشی استحکام کے دعوؤں کے باوجود عام شہری کی مشکلات میں کوئی نمایاں کمی نہیں آئی۔ متوسط طبقہ سکر رہا ہے، نوجوانوں میں بے روزگاری بڑھ رہی ہے، کاروباری لاگت میں اضافہ ہو رہا ہے اور گھریلو بجٹ مسلسل دباؤ کا شکار ہے۔ بجلی اور گیس کے بل، تعلیمی اخراجات، علاج معالجے کی بڑھتی لاگت اور روزمرہ ضروریات کی قیمتیں عوام کے لیے زندگی کو مزید مشکل بنا رہی ہیں۔ یہی وجہ ہے کہ معاشی اشاریوں میں معمولی بہتری کے باوجود عوامی سطح پر اطمینان یا اعتماد پیدا نہیں ہو پارہا۔ حکومت کے حق میں ایک بات ضرور کہی جاسکتی ہے کہ اس نے بعض ماضی کی حکومتوں کی طرح بڑے معاشی تجربات یا غیر ذمہ دارانہ فیصلوں سے گریز کیا ہے۔ لیکن سوال یہ ہے کہ کیا صرف غلطیاں نہ کرنا ہی کافی ہے؟ ملک کو اب استحکام سے آگے بڑھ کر

ترقی کی ضرورت ہے۔ سرمایہ کاری، روزگار، برآمدات اور ٹیکس اصلاحات کے بغیر معیشت مستقل بنیادوں پر مضبوط نہیں ہو سکتی۔ اگر ہر سال صرف آئی ایم ایف کی شرائط پوری کرنے اور وقتی استحکام برقرار رکھنے پر توجہ دی جاتی رہی تو شرح نمو محدود رہے گی اور عوامی مشکلات کم ہونے کے بجائے برقرار رہیں گی۔ پاکستانی معیشت اس وقت ایک ایسے موڑ پر کھڑی ہے جہاں استحکام اور ترقی کے درمیان واضح فرق کرنا ضروری ہے۔ استحکام وقتی سکون تو دے سکتا ہے، مگر پائیدار خوشحالی نہیں۔ جب تک ٹیکس اصلاحات، سرمایہ کاری کے فروغ، توانائی کے شعبے کی بہتری اور کاروبار دوست پالیسیوں پر سنجیدگی سے عمل نہیں کیا جاتا، تب تک معاشی اشاریوں کی بہتری عوام کی زندگیوں میں حقیقی خوشحالی میں تبدیل نہیں ہو سکے گی۔ عوام اب اعداد و شمار سے زیادہ اپنے روزمرہ حالات میں بہتری دیکھنا چاہتے ہیں۔ اصل امتحان یہی ہے کہ حکومت معاشی استحکام کو معاشی ترقی میں کب اور کیسے تبدیل کرتی ہے۔



# SAVE 2G

## FEATURE PHONE INDUSTRY

### A THREAT TO DIGITAL INCLUSION, RURAL CONNECTIVITY AND INDUSTRIAL CAPACITY

- MARGINALIZING LOW-INCOME CITIZENS.**  
Feature phones remain the primary, most affordable mode of essential connectivity for millions of rural and financially vulnerable subscribers.
- DISRUPTING LOCAL INDUSTRY.**  
A forced phase-out of 2G technology will cause a severe demand-supply mismatch, devastating local assembly plants and retail ecosystems.
- UNTAPPED GLOBAL EXPORT POTENTIAL.**  
North American and Western markets have a rapidly growing demand for minimalist "dumb" phones for digital detoxification and corporate security applications.
- RISK TO FINANCIAL INCLUSION.**  
Millions of citizens rely strictly on 2G feature phones for mobile banking, mobile wallets, and daily emergency communication.
- IGNORED MARKET DYNAMICS.**  
Forcing a technological transition prematurely destroys industrial volume before 4G/5G alternatives become economically viable for the masses.
- REVENUE & JOB LOSSES.**  
Restricting a segment that represents half of the country's mobile ecosystem will directly result in manufacturing job losses and reduced industrial activity.

#### LET MARKET DYNAMICS NATURALLY STEER THE CONSUMER TRANSITION NOT FORCED REGULATORY BANS.

- ✓ Safeguard connectivity for the poorest segments of society.
- ✓ Allow market forces to determine the natural lifecycle of 2G devices.
- ✓ Strengthen the export strategy to facilitate exports of locally manufactured feature phones.
- ✓ Protect industrial volume and local electronics manufacturing investments.

#### FEATURE PHONE MARKET DATA

(BASED ON VERIFIED CUSTOMS REPORTS)

Year	Volume (Units)	MarketShare
2021	18,422,957	55%
2022	12,525,537	57%
2023	13,175,849	58%
2024	15,119,683	45%
2025	17,003,224	52%
2026 (Est.)	6,217,360	55%



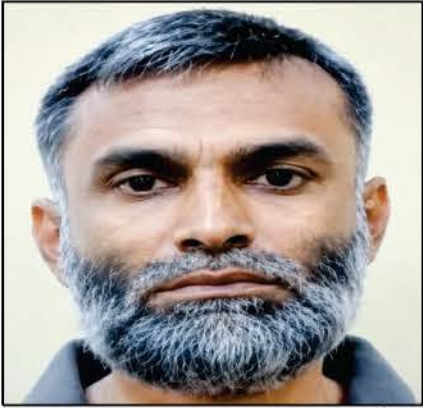
PAKISTAN MOBILE PHONE MANUFACTURERS ASSOCIATION (PMPMA)

Address:  
2nd Floor, 72 Westend Plaza Area/Road:  
The Mall Road City: Lahore, Punjab,  
Pakistan (Postal Code: 54000)



غفلت کے الزام میں مقدمہ درج کیا گیا تھا۔ تاہم اس مقدمے نے اس وقت دوسرا رخ اختیار کیا جب سنہ 2015 میں رنجبر زکی جانب سے ہائی کورٹ میں جے آئی ٹی رپورٹ پیش کی گئی جس میں دعویٰ کیا گیا تھا کہ جہت نہ ملنے پر فیکٹری کو آگ لگائی گئی تھی اس عمل کو دہشت گردی قرار دیا گیا۔

سنہ 2016 میں دوبارہ تحقیقات کے بعد پولیس نے دوبارہ مقدمہ درج کیا، اسی سال کے آخر میں سیکرٹری انچارج ایم کیو ایم رحمان بھولا کو بیرون ملک سے گرفتار کر کے لایا گیا۔ یہ جے آئی ٹی واقعے کے ڈھائی برس بعد یعنی جون 2015 میں بنائی گئی تھی اور تقریباً پانچ برس بعد رواں سال منظر عام پر آئی۔ جے آئی ٹی کے سامنے علی انٹر پرائز کے مالکان ارشد بھٹا، ارشد بھٹا بھائی نے دعویٰ میں بیان ریکارڈ کروایا کیونکہ دونوں بھائی اس واقعے کے چند ماہ بعد دعویٰ منتقل ہو گئے تھے۔ بیان کے مطابق واقعے سے دو تین ماہ قبل مئی، جون سنہ 2012 کو شاہد بھائی نے ایم کیو ایم بلدیہ سیکرٹری انچارج اصغر بیگ کے بھائی ماجد بیگ سے پروڈکشن منیجر منصور کے دفتر میں ملاقات کی تھی اور جہت طلب کیا تھا۔ یہ مقدمہ کراچی کی ایک انسداد دہشت گردی کی عدالت میں چلایا گیا اور آٹھ برس بعد عدالت نے سنا



ہوئے کیس میں نامزد مرکزی ملزمان زبیر چریا اور عبدالرحمان عرف بھولا کو سزائے موت جبکہ چار دیگر سہولت کاروں کو عمر قید کی سزا سنائی ہے۔ اس کیس میں نامزد چار دیگر ملزمان رؤف صدیقی، اقبال ادیب خانم، عمر حسن قادری، عبدالستار کو عدوم شاہد کی بنا پر بری کر دیا گیا، اس کے علاوہ شاہ رخ، فضل احمد، ارشد محمود اور علی محمد کو عمر قید کی سزا سنائی گئی ہے۔

علی انٹر پرائز نامی اس فیکٹری میں آتش زنی کے مقدمے میں ایم کیو ایم کے سابق صوبائی وزیر رؤف صدیقی، کراچی تنظیم کے سربراہ حماد صدیق، ایم کیو ایم کے اس وقت کے سیکرٹری انچارج عبدالرحمان عرف بھولا، زبیر چریا، حیدر آباد کے تاجر ڈاکٹر عبدالستار خان، عمر حسن قادری، اقبال ادیب خانم، فیکٹری کے چوکیدار شاہ رخ، فضل احمد، ارشد محمود اور علی محمد کو ملزم قرار دیا گیا تھا۔ عدالت نے اپنے فیصلے میں قرار دیا ہے کہ فیکٹری میں آگ لگی نہیں بلکہ لگائی گئی تھی۔ ملزمان نے انسداد دہشت گردی کی عدالت کے فیصلے کے خلاف سندھ ہائی کورٹ میں اپیل دائر کی تھی، ہائی کورٹ نے عدالت نے عبدالرحمان بھولا اور زبیر چریا کی سزائے موت کے خلاف اپیلیں مسترد کر دیں ہیں تاہم عمر قید پانے والے چاروں ملزمان کی اپیلیں منظور کر لیں گئیں۔

انداز سے چل رہی ہیں اور جن میں فائر سٹیٹی کے مناسب انتظامات موجود نہیں تو پھر تمام فیکٹریوں کی جانچ پڑتال شروع ہو جائے گی۔ اس لیے شروع سے یہی موقف تھا کہ اس معاملے میں مالکان اور صنعتی لابی کا کردار تھا کہ الزام مالکان سے ہٹا کر کسی اور طرف منتقل کر دیا جائے، لیکن بلدیہ فیکٹری میں ہلاک ہونے والے محمد وسیم کی اہلیہ سعیدہ بی بی کہتی ہیں کہ یہ کیس سیاست کی نذر ہو گیا۔ ان کا کہنا تھا کہ اس واقعے نے صرف ایک شخص نہیں بلکہ ہر گھر میں 10، 10 افراد کا مستقبل

## کراچی: بلدیہ فیکٹری آتشزدگی، یہ بھتہ خوری کا کیس ہی نہیں تھا

اور خوشیاں بھی نگل لی تھیں۔ سعیدہ بی بی کا کہنا تھا کہ وہ اس معاملے میں مالک کو بری الزم نہیں سمجھتی۔ آگ لگی تھی یا لگائی گئی یہ تحقیقات مالک اور پولیس کو کرنی تھیں پروڈکشن ناکام رہے۔ ان کا کہنا تھا کہ اگر یہ جہت کی دھمکی کا معاملہ تھا تو فیکٹری بند کر دیتے اور مزدوروں کو بتاتے کہ یہ حقیقت ہے۔

جے آئی ٹی کی رپورٹ میں جہت کا ذکر واضح رہے کہ بلدیہ ناؤن فیکٹری میں آتشزدگی کے واقعے کی مشنر تحقیقاتی ٹیم یعنی جے آئی ٹی کی رپورٹ میں کہا گیا تھا کہ فیکٹری میں آگ حادثاتی طور پر نہیں بلکہ منصوبہ بندی کے تحت 'سٹر انگریزی اور دہشت گردی کی کارروائی تھی۔ تحقیقاتی رپورٹ کے مطابق ایم کیو ایم کے کارکن رحمان بھولا اور حماد صدیقی کی طرف سے فیکٹری مکان سے 20 کروڑ روپے بھتہ اور فیکٹری کی آمدن میں حصے دینے سے انکار پر آگ لگائی گئی۔ اس تحقیقاتی ٹیم میں ڈی آئی جی منیر شیخ، ڈی آئی جی سلطان خواجہ، ایس ایس پی ساجد سادھو زنی شامل تھے۔ اس رپورٹ کے مطابق آتشزدگی کے واقعے کے بعد مقدمے کا اندراج اور اس کے بعد تحقیقات نہ صرف بددیانتی پر مبنی تھیں بلکہ اس پر اندرونی اور غیر ضروری دباؤ تھا۔ رپورٹ میں کہا گیا تھا کہ دہشت گرد کارروائی کو ایف آئی اے میں سادگی سے قتل کا معاملہ دکھایا گیا اور بعد میں اسے حادثے میں تبدیل کر دیا گیا۔ اور یہ اس جرم کرنے والوں کے خلاف نہیں بلکہ فیکٹری مالکان اور اس کی انتظامیہ کے خلاف تھا۔ تحقیقاتی رپورٹ میں کہا گیا تھا کہ جس انداز میں اس واقعے کی تحقیقات کی گئی ہیں اس سے پولیس پر اثر و سوخ سے اس کی طرفداری اور جانبداری کے حد کا اندازہ ہوتا ہے۔

اس تحقیقاتی رپورٹ میں تجویز دی گئی تھی کہ ریاست اس واقعے کے بارے میں درج کی گئی ایف آئی آر واپس لے اور تعزیرات پاکستان کے دفعہ 1861 اور انسداد دہشت گردی ایکٹ کے تحت دوبارہ مقدمہ درج کرائے۔ رپورٹ میں کہا گیا تھا کہ ٹیم نے محمد زبیر کے واقعے میں کردار کا معلوم کرنے کی کوشش کی کیونکہ تمام دستیاب شواہد اس جرم میں ملوث ہونے کی نشاندہی کرتے ہیں۔ آتشزدگی کا مقدمہ ابتدائی طور پر علی انٹر پرائز فیکٹری کے مالکان عبدالرحمن بھٹا، ارشد بھٹا، ارشد اور شاہد بھائی سمیت جبرل منیجر اور چار چوکیداروں پر

ملزمان اور ایم کیو ایم کے وکیل بیرسٹر فروغ نسیم نے بیرونی کی انھوں نے بتایا کہ ہمارا موقف یہ تھا کہ جب 2012 میں آگ لگی تو فیکٹری مالکان کے خلاف ایف آئی آر درج ہوئی تھی۔ الزام یہ تھا کہ انھوں نے تمام کھڑکیوں کو گرل لگا کر بند کر دیا تھا اور تمام داخلی و خارجی راستے بند کر دیے تھے، سوائے ایک کے اس وجہ سے اندر موجود لوگ پھنس گئے تھے۔

فروغ نسیم کے مطابق مالکان نے تین سال تک کسی قسم کی شکایت نہیں کی کہ یہ کام ایم کیو ایم والوں نے کیا یا انھوں نے

بھتہ مانگا۔ اچانک تین سال بعد انھیں یاد آیا کہ ایک ملزم رضوان قریشی، جو کسی اور مقدمے میں جے آئی ٹی کے سامنے پیش ہوا تھا اور اس نے انکشاف کیا کہ فیکٹری کو ان لوگوں نے آگ لگائی تھی، جس کے بعد کارروائی شروع ہوئی۔

کوئی جماعت اپنے ہی لوگوں کو کیوں نقصان پہنچائے گی بیرسٹر فروغ نسیم کا کہنا تھا کہ ہمارا موقف یہ تھا کہ سنہ 2013 میں مالکان نے اپنی جان بچانے کے لیے جھوٹی گواہی دی اور سارا الزام ایم کیو ایم پر ڈال دیا۔ یہ کہا گیا کہ ایم کیو ایم نے بھتہ مانگا تھا اور بھتہ نہ دینے پر فیکٹری کو آگ لگا دی گئی۔ حالانکہ یہ بات سمجھ سے بالاتر ہے۔ اس فیکٹری میں کام کرنے والے زیادہ تر غریب، نچلے اور متوسط طبقے کے لوگ تھے اور ان میں سے اکثریت ایم کیو ایم کی حامی تھی۔ کوئی جماعت اپنے ہی لوگوں کو کیوں نقصان پہنچائے گی؟ ایم کیو ایم کا کبھی ایسا ریکارڈ نہیں رہا کہ وہ فیکٹریوں کو آگ لگاتی ہو۔ بیرسٹر فروغ نسیم کے مطابق 'سب سے اہم بات یہ تھی کہ جس شخص زبیر پر الزام تھا کہ اس نے فیکٹری جلائی، وقوعے کے بعد مالکان نے اس شخص کو دو سال تک اپنی دوسری فیکٹری میں ملازم رکھا۔'

اس کیس میں فیصل صدیقی متاثرہ خاندانوں کی بیرونی کر رہے تھے۔ انھوں نے بات کرتے ہوئے فیصلے کو درست قرار دیا اور کہا کہ وہ یہی بات گزشتہ 14 سال سے کہتے آ رہے ہیں کہ یہ کوئی بھتہ خوری یا دہشت گردی کا کیس نہیں تھا۔ بقول ان کے 'اصل ایف آئی آر میں جو ملزمان تھے، وہ فیکٹری مالکان تھے، جن کی مجرمانہ غفلت کی وجہ سے اتنے لوگ مارے گئے تھے کیونکہ وہ جس طریقے سے فیکٹری چلا رہے تھے، اس میں آگ سے تحفظ اور بچاؤ کے کوئی انتظامات نہیں تھے۔'

مقدمے کے سیاسی پہلو پر بات کرتے ہوئے فیصل صدیقی ایڈووکیٹ کا کہنا تھا کہ ان کا ہمیشہ سے یہ موقف رہا کہ اس میں کسی سیاسی جماعت کا کوئی تعلق نہیں تھا کیونکہ یہ بھتہ خوری کا کیس ہی نہیں تھا اور چونکہ اس زمانے میں ایم کیو ایم کے خلاف آپریشن چل رہا تھا تو پھر ہر چیز انہی کے کھاتے میں ڈال دی جاتی تھی۔ ایڈووکیٹ صدیقی کا یہ بھی کہنا تھا کہ فیکٹری مالکان اور کراچی کے دوسرے صنعت کاروں کو یہ خدشہ تھا کہ اگر یہ ثابت ہو گیا کہ کراچی اور پاکستان میں فیکٹریاں جس

### ریاض سہیل

سپریم کورٹ آف پاکستان نے کراچی کی بلدیہ فیکٹری آتشزدگی کیس میں سزائے موت پانے والے ملزمان عبدالرحمان عرف بھولا اور محمد زبیر عرف چریا کی اپیلیں منظور کرتے ہوئے ان کی سزائیں کا عدم قرار دے دی ہیں اور انھیں اس کیس سے بری کر دیا ہے۔ سپریم کورٹ کے جسٹس شہزاد ملک کی سربراہی میں تین رکنی بینچ نے ملزمان کی اپیلیں منظور کیں اور متحدہ قومی

مومنٹ (ایم کیو ایم) کی جانب سے ریمارکس حذف کرنے کی اپیل غیر موثر ہونے پر نٹنادی اور قرار دیا کہ جب فیصلہ کا عدم ہو چکا تو ریمارکس از خود ختم ہو چکے ہیں۔ واضح رہے کہ واقعے کے آٹھ برس بعد 2020 میں کراچی کی انسداد دہشت گردی کی عدالت نے اس کیس میں نامزد مرکزی ملزمان زبیر چریا اور عبدالرحمان عرف بھولا کو سزائے موت جبکہ چار دیگر



سہولت کاروں کو عمر قید کی سزا سنائی تھی۔ بعد ازاں سندھ ہائی کورٹ نے بھی اس فیصلے کو برقرار رکھا تھا۔

عدالت عالیہ اور انسداد دہشت گردی عدالت نے اپنے فیصلے میں قرار دیا تھا کہ فیکٹری میں آگ لگی نہیں بلکہ لگائی گئی تھی تاہم سپریم کورٹ نے اب یہ فیصلہ کا عدم قرار دے دیا ہے۔ کراچی کے علاقے بلدیہ ناؤن میں حب رپورٹوں کے قریب واقع ڈینم فیکٹری میں 11 ستمبر 2012 کو آگ بھڑک اٹھی تھی جس میں 260 مزدور جھلس کر ہلاک جبکہ 50 زخمی ہو گئے تھے۔ اس واقعے نے پورے پاکستان کو ہلا کر رکھ دیا تھا اور اس واقعے کی مکمل تحقیقات کے مطالبات کیے گئے تھے۔ سپریم کورٹ کے جسٹس شہزاد ملک نے اس واقعے میں ہلاک ہونے والوں کے لواحقین کو فریق بنانے کی درخواست مسترد کرتے ہوئے ریمارکس دیے کہ اگر انھیں فریق بنایا گیا تو کل مزید 200 درخواستیں آسکتی ہیں۔

اس مقدمے میں نامزد ملزم رحمان بھولا کو انٹرنیٹ کی مدد سے وفاقی تفتیشی ادارے (ایف آئی اے) نے بینکاک سے گرفتار کیا تھا جبکہ محمد زبیر عرف چریا کو سعودی عرب سے گرفتار کیا گیا تھا۔ دونوں کا تعلق ایم کیو ایم سے تھا۔ سپریم کورٹ میں

## سید طارق حسنی

2015 کے پیرس معاہدے میں شریک 194 ممالک کو ایسے اقدامات لینے پر زور دیا گیا ہے کہ دنیا کے بڑھتے ہوئے درجہ حرارت کو کم کیا جائے اور کاربن ڈائی آکسائیڈ خارج کرنے والے تیل اور گیس کے ذرائع پر انحصار کم کیا جائے۔ یہ سب مطالبات درست ہیں، اور یہ آنے والی نسلوں کے لیے از حد ضروری بھی ہے، لیکن حقیقت یہ ہے کہ دنیا آج بھی اپنی ضروریات زندگی کے لیے تیل کا استعمال کر رہی ہے اور تیل پیدا کرنے والے ممالک سے خریداری پر مجبور ہے۔ اس خریداری کے لیے وہ دنیا بھر کے ممالک، خصوصاً مشرق وسطیٰ (خلیج فارس)، مغربی افریقہ، جنوب مشرقی ایشیا، جنوبی امریکا، یورپ اور شمالی امریکا پر انحصار کرتے ہیں۔ تیل و گیس کی سپلائی کا بحری راستہ اور آبنائے ہرمز کی اہمیت تیل اور گیس کی سپلائی اور نقل و حمل کا سب سے بڑا ذریعہ بحری راستے ہیں۔

ان میں خلیج فارس کے ممالک کو خصوصی اہمیت حاصل ہے، جہاں داخلے کا واحد راستہ آبنائے ہرمز ہے، جو 21 سے 60 میل تک چوڑا ہے۔ اس کے شمال میں ایران جبکہ جنوب میں متحدہ عرب امارات اور مشرق میں عمان واقع ہے۔ آبنائے ہرمز اور بحرہ عرب، خلیج عمان کے ذریعے باہم ملے ہوئے ہیں۔ یہ دنیا کی سب سے مصروف تیل کی نقل و حمل کی گزرگاہ ہے، جسے دنیا کی ایندھن کی ضروریات کی ”رگ جان“ کہا جاتا ہے۔ خلیج فارس کے ممالک (ایران، سعودی عرب، کویت، عراق، متحدہ عرب امارات، قطر اور عمان) دنیا کا 31 فیصد تیل اور 20 فیصد گیس پیدا کرتے ہیں۔ آبنائے ہرمز سے روزانہ تقریباً 17 سے 21 ملین بیرل تیل لے جانے والے بڑے بحری جہاز گزرتے ہیں، جو مختلف ممالک خصوصاً پاکستان، چین، ہندوستان، جاپان اور جنوبی کوریا روانہ ہوتے ہیں۔ آبنائے ہرمز، ایران اور تیل کی اہمیت اور اس کی تاریخ پر مختصر نظر ڈالتے ہیں۔

خلیج فارس کے اطراف میں تیل کی بدولت تبدیلی: خلیج فارس کے اطراف کی صحرائی زمین، خشک پہاڑ اور شدید گرم موسم انسانی رہائش کے لیے کوئی خوشگوار تاثر پیدا نہیں کرتے، لیکن تیل کی دولت نے اس خطے کی، خصوصاً عرب ممالک کی تقدیر ہی بدل دی۔ امن و امان، سیاسی استحکام، دولت کی ریل، تیل، اور ٹیکسٹ سے آزادی نے دنیا بھر کے سرمایہ کاروں اور امریکے کے لیے یہاں رہنے اور کاروبار کرنے میں بڑی کشش پیدا کر دی ہے۔ پچھلی صدی کے اوائل میں صنعتی ترقی کے عروج اور ٹرانسپورٹ کے نظام میں انقلابی تبدیلی نے تیل کے استعمال کو تاریخی بلند یوں تک پہنچا دیا۔

## تیل کی دریافت کی تاریخ

1908 میں ایران میں مسجد سلیمان میں تیل کی پہلی دریافت نے ایران میں نئے کاروباری تصور کی بنیاد ڈالی، جبکہ آنے والے برسوں میں مغرب عرب ممالک بھی تیل کی دولت میں کھینے لگے۔ خلیج فارس کے ممالک میں تیل دریافت کرنے والے پہلے ممالک کی ترتیب درج ذیل ہے۔

- 1- ایران (1908)
- 2- عراق (1927)
- 3- بحرین (1932)
- 4- کویت اور سعودی عرب (1938)
- 5- قطر (1940)
- 6- متحدہ عرب امارات (1953)
- 7- عمان (1963)

ایران کی منفرد حیثیت اور تیل سے قبل کی معیشت خلیج فارس کے اطراف کے ممالک میں ایران اس لحاظ سے ایک منفرد ملک ہے کہ یہ کسی بھی یورپی یا ایشیائی طاقت کے زیر نگیں نہیں رہا۔ 636 عیسوی میں جب حضرت عمر بن خطاب رضی اللہ عنہ کی مسلم افواج نے ساسانی سلطنت کا خاتمہ کیا اور اس خطے میں اسلام کی آمد ہوئی، تب سے یہ خطہ اپنی آزادی برقرار رکھے ہوئے ہے، البتہ تیرہویں صدی میں ایک مختصر مدت کے لیے منگولوں نے اپنا تسلط قائم کیا تھا۔ تیل کی دریافت سے قبل ایران کی معیشت کا بڑا انحصار تجارتی شاہراہوں سے

راہداری کی وصولی، مویشیوں، قالینوں اور دستکاریوں کی فروخت تھا، جبکہ عرب علاقے موتیوں کی تجارت کے لیے مشہور تھے۔ بحرین، قطر، متحدہ عرب امارات اور عمان کے ساحلوں کے قریب ماہر غوطہ خورد سمندر سے موتی نکالتے تھے، جو تجارت کا بڑا ذریعہ تھا۔ پھر 1930 کی دہائی میں جب جاپان نے مصنوعی موتی بنانے شروع کیے تو یہ صنعت زوال پذیر ہو گئی، مگر تیل کی دریافت نے خطے کا منظر نامہ ہی تبدیل کر دیا۔

موجودہ تنازع کا پس منظر: امریکا کی اس علاقے میں اپنے اتحادی اسرائیل کی حفاظت اس کی خارجہ پالیسی کا لازمی حصہ ہے۔ اس کے ساتھ ہی وہ 1979 میں ایرانی انقلاب کے بعد سے ایران کی پالیسیوں کے سخت خلاف ہے اور سمجھتا ہے کہ ایران نہ صرف اسرائیل کی سلامتی کے لیے بلکہ خطے کے تیل سے مالا مال عرب ممالک کے لیے بھی شدید خطرہ ہے۔ ایران کی نیوکلیئر ٹیکنالوجی کی صلاحیت کو وہ عالمی امن کے لیے بھی مضر تصور کرتا ہے۔ جبکہ ایران امریکے سے سخت نالانہ ہے اور اسے شیطان بزرگ کہتا جس سے امریکا کی طرف اس کی سرکاری

## آبنائے ہرمز کی بندش کے عالمی اثرات



پالیسی کا بخوبی اندازہ لگایا جاسکتا ہے۔ گزشتہ سال جون میں جنگ کا ایک دور چل چکا ہے جو چند دن بعد ہی ختم گیا تھا، مگر جنگ کے شعلے مکمل طور پر نہیں بجھے تھے۔ آخر کار وہی ہوا جس کا خدشہ تھا۔ موجودہ تنازعے کا آغاز امریکے نے ایران پر 28 فروری 2026 کو حملے سے کیا، جس میں ایران کے پیریم لیڈر آیت اللہ خامنہ ای شہید ہو گئے اور 180 اسکول کی بچیاں بھی امریکی حملوں میں شہید ہو گئیں۔ اس کے بعد ایران، اسرائیل اور امریکے کے درمیان میزائلوں کا بھرپور تبادلہ ہوا اور مکمل جنگ کا آغاز ہو گیا، جو 18 اپریل 2026 کو جنگ بندی تک جاری رہی۔ خلیج فارس کے ممالک کی تیل و گیس کی پیداوار اور صورت حال: اب ذرا آبنائے ہرمز سے ملتی دیگر ممالک کا جائزہ لیتے ہیں۔

سعودی عرب: سعودی عرب اس خطے کا سب سے بڑا تیل پیدا کرنے والا ملک ہے، خاص طور پر سعودی عرب میں دنیا کی سب سے بڑی گھوار فیلڈ ہے، جس میں 75 ارب بیرل تیل موجود ہے، اور ایسی بے شمار فیلڈز وہاں موجود ہیں جن میں تیل کی مقدار ایک ارب بیرل یا اس سے بھی زیادہ ہے۔ زیادہ تر پیداوار مشرقی علاقے سے ہوتی ہے جہاں دمام کے مقام پر 1938 میں پہلی تیل کی دریافت ہوئی تھی۔ اسی لیے خلیج فارس پر تیل کی پیداوار کے فوری بعد اس تنازعے میں 1940 میں ایک بڑی ریفائنری قائم کی گئی تھی، جو تیل کی برآمد کا سب سے بڑا ٹریڈنگ بھی ہے۔

اگر ہم پاکستان میں تیل کی دریافت ہونے والے ذخائر کا سعودی عرب سے موازنہ کریں تو اس بات سے اندازہ لگایا جاسکتا ہے کہ پاکستان نے 1915 سے اب تک مجموعی طور پر صرف 2.1 ارب بیرل (ایک اعشاریہ دو بلین بیرل) تیل دریافت کیا ہے۔ 2 مارچ 2026 کو موجودہ جنگ میں اس ریفائنری پر بمباری کی گئی، جس کے بعد یہاں تیل کی صفائی کے آپریشن معطل ہیں۔ آبنائے ہرمز کی سیکورٹی حاسیت کو دیکھتے ہوئے اور کسی بھی تنازع کے صورت میں ہرمز کی بندش سے نمٹنے کے لیے یورپ اور امریکا کو تیل کی ترسیل میں سہولت کے لیے، سعودی عرب نے بحرہ امر پیننچ کے مقام پر بھی

کو نقصان پہنچنے کا خدشہ ہے۔ واضح رہے کہ امارات اب اوپیک کا رکن نہیں ہے، وہ کسی بھی پیداواری کوٹے کا پابند نہیں، لہذا وہ موجودہ جنگ میں اپنے مالی نقصانات کے ازالے کے لیے تیل کی زیادہ سے زیادہ پیداوار اور برآمدات بڑھانا چاہتا ہے۔

عمان: عمان کی خوش قسمتی ہے کہ وہ خلیج عمان میں واقع ہونے کی وجہ سے ہرمز کی بندش سے سب سے کم متاثر ہے، گوکہ وہاں کی بندرگاہوں پر بھی ایرانی ڈرون حملے ہوئے اور عارضی تعطل کی فضا بھی پیدا ہوئی تھی۔ اس وقت عمان کے بڑے تیل ٹرمینلز جو سہار، مسقط اور ذم میں واقع ہیں، وہ معمول کے مطابق کاروبار کر رہے ہیں۔

## آبنائے ہرمز کی بندش کے اثرات

جنگ کے باعث نہ صرف ایران اور اسرائیل بلکہ سعودی عرب، کویت، بحرین، عراق، متحدہ عرب امارات، اور قطر شدید متاثر ہوئے اور بین الاقوامی ہوابازی اور تجارت کو شدید نقصان پہنچا۔ ایران نے آبنائے ہرمز بند کرنے کا اعلان کر دیا، جو 17 سے 21 ملین بیرل یومیہ تیل اور گیس کی سپلائی میں خلل کا باعث ہے، جس سے عالمی معیشت کو شدید دھچکا لگا ہے۔ تیل کی قیمتوں میں اضافہ: عالمی مارکیٹ میں خام تیل کی قیمت جو 25 فروری 2026 کو محض 62 ڈالر فی بیرل تھی، 8 اپریل 2026 کو بڑھ کر 113 ڈالر ہو چکی ہے۔ اس کے اثرات پاکستان پر بھی نمایاں ہیں۔ جنوری 2026 میں پاکستان میں پٹرول کی قیمت 255 روپے فی لیٹر تھی جو آج 400 روپے تک جا پہنچی ہے۔ ایشیائی ممالک کی معیشت پر دباؤ: چین، انڈیا، جاپان اور جنوبی کوریا جیسے ممالک، جو خلیج فارس سے 30 سے 70 فیصد تیل درآمد کرتے ہیں، ان کی جی ڈی پی 3 سے 5 فیصد تک گر سکتی ہے۔

دوسرے تیل پیدا کرنے والے ممالک کے لیے مواقع: اس صورتحال میں جہاں خلیج فارس کے تیل اور گیس پیدا کرنے والے ممالک ایک مشکل صورتحال سے دوچار ہیں، وہیں دوسری طرف وہ ممالک جو مغربی افریقہ، یورپ، جنوبی امریکا، شمالی امریکا اور جنوب مشرقی ایشیا میں تیل پیدا کرتے ہیں (جن میں امریکا، کینیڈا، میکسیکو، روس، برازیل، گیانا، وینزویلا، ناہیریا، یوگنڈا، انڈونیشیا اور اندونیشیا شامل ہیں)، مارکیٹ میں تیل کی ترسیل کا کام تیزی سے کر کے بے تحاشا منافع کما سکتے ہیں۔ گوکہ تیل کی پیداوار کو بڑھانا کوئی آسان کام نہیں؛ اس کے لیے وقت، سرمایہ اور مناسب ٹیکنالوجی کا ہونا بھی اولین شرط ہے، مگر پھر بھی یہ کہا جاسکتا ہے کہ ان میں سے اکثر ممالک مارکیٹ میں تیل کی عدم دستیابی سے بھرپور فائدہ اٹھانے کی کوشش کریں گے۔

خلیج فارس، نہر سوئز، آبنائے ملاکا، آبنائے پاناما اور پیناما کی نال کی طرح ایک انتہائی حساس بحری گزرگاہ ہے، جس کی بندش اور آبنائے میں امریکی اور ایرانی فوجوں کی جارحانہ موجودگی دنیا بھر میں معاشی ناہمواری اور شدید بے چینی کا باعث بنی ہوئی ہے۔ یہ معاملہ خلیج کے عرب ممالک، ایران، اسرائیل اور امریکا تک محدود نہیں، بلکہ پوری دنیا کی معیشت، عالمی امن اور عوام کی فلاح و بہبود سے جڑا ہوا ہے۔ جب تک امریکا اور ایران جنگ بندی کے کسی ممکنہ امن سمجھوتے پر نہیں پہنچتے اور خطے میں دوبارہ سکون نہیں ہوتا، تب تک یہ بات بالکل واضح ہوتی چاہیے کہ پوری دنیا میں نسبتاً مستحکم اور کم لاگت سے پیدا کیا جانے والا تیل صرف آبنائے ہرمز کے کنارے واقع ممالک میں ہی میسر ہے۔ یہاں نہ صرف سب سے بڑے ذخائر موجود ہیں، بلکہ کم مدت میں تیل کی پیداوار بڑھانے کی تکنیکی صلاحیت بھی انہی ممالک میں ہے۔ تاہم،

ایران پر لگی عالمی تجارتی پابندیاں اور آبنائے ہرمز میں سیکورٹی اور جنگی صورتحال نہ تو تیل کی پیداوار بڑھانے میں معاون ہوں گی اور نہ ہی اس کی قیمت کو کم کرنے میں۔ لہذا امن ہی دنیا میں تیل کی معیشت کو مستحکم رکھنے کا واحد نسخہ ہے، جس سے فرار ممکن نہیں۔ جتنی جلدی امن قائم ہوگا، اتنی ہی جلدی معیشت بھی بہتری کی طرف رواں دواں ہوگی۔ آبنائے ہرمز کا مستقبل محض ایک آبی گزرگاہ کا مستقبل نہیں، بلکہ اس میں پوری انسانی تہذیب کی توانائی، ترقی اور بقا پوشیدہ ہے۔



چکر لگ رہے تھے۔ تب بھی خوشحالی محض ایک خوش کن سراب کیوں تھی؟ کیا ابتدائی دنوں میں پاکستانی معیشت کو 1950-53 کی جنگ کو ریا کے دور میں اچھے خاصے تجارتی آرڈرز نہیں ملنے رہے۔ چالیس سالہ سرد جنگ میں مغرب کا ساتھ دینے کے سبب آسان شرائط پر ترقیاتی امداد، قرضے اور برآمدی کوٹے میسر نہیں تھے۔ کیا 1979 تا 1989 سالہ افغان جنگ کے دوران ڈالر زور اور ریالوں کی ریل تھیل نہیں ہوئی؟ نان الیون کے بعد دہشت گردی کے خلاف امریکہ کی عالمی جنگ میں ساتھ دینے کا انعام بھاری امدادی شکل میں ملتا تھا کہ نہیں؟ یہ

ہیں کہ تمام اہم ممالک ان مصالحتی کوششوں میں پاکستان کے حامی ہیں۔

چنانچہ اسلام آباد پنڈی میں قومی آس ہے کہ پاکستان کو اس کا رخیر کا پھل اقتصادی منصوبوں میں بیرونی سرمایہ کاری کی شکل میں ملے گا۔ پاک ایران گیس پائپ لائن کی تکمیل سے

جمہوری محل کا دھوکہ ہو۔

اس ملک میں ایک خوبی یہ بھی ہے کہ حالات بھلے کتنے اچھے یا برے ہوں، باہر سے ڈالروں کی بارش ہو رہی ہو یا پھر ڈالروں کا قحط پڑ جائے، عام آدمی کا معیار زندگی ایک جگہ مستحکم رہتا ہے۔ قرضہ اور غربت بڑھے تو بڑھے مگر مساوی مواقع کے نتیجے

### وسعت اللہ خان

آج حالت یوں ہے کہ پاکستان سال بھر میں جوڑ توڑ کے جو کما تا ہے اس کا 43 فیصد سود میں چلا جاتا ہے۔ باقی دفاع، انتظامی اخراجات اور اشرافی مراعات پر صرف ہو جاتا ہے۔

## ہم نے عزت تو خوب کمائی، پیسے کب کمائیں گے؟



سب کہاں خرچ ہو گیا؟ کم از کم تعلیم، صحت اور معیشت میں تو شپائی نہیں دیا۔ دو ہزار چودہ پندرہ میں سی بیک کے نام پر ایک اور گیم چلنے لگا ہوا۔ کہتے ہیں کہ سی بیک کا ٹیکس سزا ب ڈالر سے اوپر پہنچا ہوا ہے۔ آج گیارہ برس بعد بھی کیا کتا بدلا؟ معیشت میں اوسطاً سالانہ تین سے ساڑھے تین فیصد تک بڑھوتری بتائی جاتی ہے جبکہ غربت سات سے آٹھ فیصد اور بڑھ گئی۔ خواندگی کا تناسب پہلے کی طرح بد انتظامی کی ڈور سے لنگ رہا ہے، صحت کا بجٹ ہمیشہ کی طرح اب بھی بیمار ہے۔ ہم نے یہ تیر چلا دیا، ہم نے وہ بھالا مار دیا، ایسی خوشخبریوں سے من تو شانت ہو سکتا ہے پیٹ نہیں بھرا اختیارات اس حد تک ایک جگہ مرکوز ہو گئے ہیں کہ اب یہ سمجھ میں نہیں آ رہا کہ اس ذخیرہ اندوزی کا کرنا کیا ہے؟ گویا ہم با اختیار بے اختیاری سے گزر رہے ہیں۔ مجھے اس شخص کی تلاش ہے جس نے یہ کہہ کر مجھ سمیت کئی نسلیں خراب کر دیں کہ وقت ایک سانہیں رہتا۔

ملک میں تو اتنا ہی بحران کی شدت میں کسی حد تک کمی ہو سکتی گی۔ افغانستان نہ بھی قابو میں آیا تب بھی براستہ ایران وسطی ایشیائی ممالک سے تجارت بڑھانے کے امکانات روشن ہیں۔ یہ سب اگر حسب خواہش ہو بھی گیا تب بھی قومی صحت پر کیا اثر پڑے گا۔ سرکار کل بھی کہتی تھی اور آج بھی کہتی ہے کہ ہمارے وسائل محدود ہیں، ٹیکس چوری قابو میں نہیں آ رہی، سرمایہ کاری جھکے دار ہے، چنانچہ قرضوں کا بوجھ بڑھانا ناگزیر ہے۔ چادر چھوٹی ہے اور آبادی بڑھی چلے جا رہی ہے۔ ہمارے پاس الدین کا چراغ نہیں، کریں تو کیا کریں۔

سوال یہ ہے کہ جب آبادی پچیس کروڑ کے بجائے ساڑھے تین کروڑ یا سات کروڑ تھی تب کیا پاکستان فرانس تھا؟ تب کیا غربت، بے روزگاری، ناخواندگی کی شرح کم تھی؟ موجودہ پاکستان کا اتنا ہی رقبہ تھا، وہی جغرافیہ ہے، قدرتی و معدنی وسائل بھی اتنے ہی ہیں بلکہ پچاس برس پہلے ہی کس وسائل آج کے مقابلے میں دو گئے تھے۔ تب کیوں آئی ایم ایف کے

میں امارت کی لت عام نہ ہو جائے، اس کا پورا اہتمام رکھا جاتا ہے۔ الٹے کام کی تقسیم مساوی ہے۔ عوام صبر کرتے ہیں اور ان پر سواری کا ٹھنڈے والے لشکر کرتے ہیں۔ ویسے بھی امیری غربی دنیاوی جھیلے ہیں۔ قبر میں تو اعمال ہی ساتھ جائیں گے۔ ہم زرا یہاں عیش کر لیں، تم وہاں عیش کر لینا۔

پاکستان اور آئی ایم ایف کا رشتہ انٹوٹ ہے۔ 1958 سے آج تک ہر خاکی و نوری سرکار نے قسم کھائی کہ بس یہ واشنگٹن کا آخری پکڑ ہے اس کے بعد ہم کھول توڑ دیں گے۔ خیر سے 68 برس میں ٹوٹے کھولوں اور قرضوں کا انبار لگتا چلا گیا۔ مگر ایک بات تو ماننا پڑے گی کہ اندر کے حالات کچھ بھی ہوں دنیا رفتہ رفتہ ہماری عزت کرنا سیکھ رہی ہے۔ اس کا ثبوت یہ دیا جا رہا ہے کہ فیلڈ مارشل حافظ سید عاصم میر کی مدبرانہ قیادت میں بنیان الموصوں کی عظیم الشان کامیابی کے سبب دنیا میں پاکستان کا وقار جتنی تیزی سے بلند ہوا اس کے اعتراف میں پاکستان کو ایران امریکہ ثالثی کا اعزاز ملا اور پہلی بار شریکے (انڈیا) والے یہ دیکھ دیکھ کر سچ پر کباب کی طرح بھن رہے

پھر بھی ان مدوں میں خرچ ہونے سے کچھ سکے پوٹلی میں بیج جائیں تو اس پوٹلی کو ترقیاتی بجٹ کا نام دے کر ارکان اسمبلی کی جانب اچھال دیا جاتا ہے۔ بیشتر ارکان اس بجٹ کو جانے پہنچانے ٹھیکیداروں کے حوالے کر دیتے ہیں۔ ٹھیکیدار بہت سا بانٹتا ہے، کچھ اپنے لیے رکھتا ہے اور تھوڑا بہت پروجیکٹ پر لگا بھی دیتا ہے تاکہ اگلی بار بھی ٹھیکہ مل سکے۔ چند برس پہلے تک قومی بجٹ دیسی باؤ بناتے تھے۔ جب سے آئی ایم ایف نے براہ راست مالیاتی وائسرائے کی نشست سنبھالی ہے تب سے باؤ لوگ اپنی بقراطی لڑانے کے بجائے آئی ایم ایف کے ویسے منشی بن گئے ہیں جو شارٹ پیڈ میں ڈکیشن لے کر اسے مالیاتی بل میں ڈھالنے کا ماہر ہو۔

تو یہ وہ گورنرس جسے عوام اکثر جھجھلا کر بگڑا ہوا سٹم کہہ دیتے ہیں حالانکہ کسی بھی مراعات یافتہ طبقے یا ادارے سے پوچھیے تو وہ سمجھائے گا کہ اس سے بہتر سٹم شاید ہی کہیں اور ہو۔ بھلا کہاں ایسا نظام ملے گا جو چند افراد نے چند افراد کے لیے کچھ ایسی ذہانت سے ڈیزائن کیا ہو کہ دور سے دیکھنے پر کسی



یوٹیوب سے پہلی بار صرف سو ڈالر آئے ہیں۔ اب سنا ہے اس پر بھی ٹیکس لگنے والا ہے۔ مریم کا شمار ان افراد میں ہوتا ہے جو پاکستان کی بڑھتی ڈیجیٹل مارکیٹ میں اپنی قسمت آزمانا چاہتے ہیں۔ وہ کہتی ہیں کہ 'نو کری کا کیا ہے، یہ تو بھی بھی ہو سکتی ہے۔' یہی سوچ کر ایک سال پہلے یوٹیوب پر چینل بنایا۔ خود ہی ویڈیوز بنا کر اپ لوڈ کرتی ہوں۔ تاہم اب پاکستان حکومت نے آئندہ مالی سال کے بجٹ میں ڈیجیٹل پلیٹ فارم جیسے یوٹیوب، فیس بک اور ٹک ٹاک سے حاصل ہونے والی آمدن پر پانچ فیصد رو

یوٹیوب سے پہلی بار صرف سو ڈالر آئے ہیں۔ اب سنا ہے اس پر بھی ٹیکس لگنے والا ہے۔ مریم کا شمار ان افراد میں ہوتا ہے جو پاکستان کی بڑھتی ڈیجیٹل مارکیٹ میں اپنی قسمت آزمانا چاہتے ہیں۔ وہ کہتی ہیں کہ 'نو کری کا کیا ہے، یہ تو بھی بھی ہو سکتی ہے۔' یہی سوچ کر ایک سال پہلے یوٹیوب پر چینل بنایا۔ خود ہی ویڈیوز بنا کر اپ لوڈ کرتی ہوں۔ تاہم اب پاکستان حکومت نے آئندہ مالی سال کے بجٹ میں ڈیجیٹل پلیٹ فارم جیسے یوٹیوب، فیس بک اور ٹک ٹاک سے حاصل ہونے والی آمدن پر پانچ فیصد رو

پر مبنی پاکستان کی آبادی کی اکثریت کے پاس انٹرنیٹ اور موبائل ڈیٹا موجود ہے۔ پاکستانی ٹیکنیک ٹیک اسلام آباد پالیسی ریسرچ انسٹیٹیوٹ سے ڈیٹا رپورٹس کی رپورٹ کا حوالہ دیتے ہوئے بتایا کہ ملک میں سوشل میڈیا استعمال کرنے والے صارفین کی تعداد سات کروڑ 99 لاکھ ہے۔ یہ پاکستان کی مجموعی آبادی کا تقریباً 31 فیصد ہے۔ ڈیٹا رپورٹس ایک مشہور آن لائن ریفرنس لائبریری ہے جو عالمی ڈیجیٹل رجحانات، انٹرنیٹ اور سوشل میڈیا کے استعمال اور ای کامرس

نے بھی اس بات کی تصدیق کی کہ اکثر افراد کی آمدن پاکستان سے باہر کسی اکاؤنٹ میں جاتی ہے جسے بعد میں ترسیلات زر کے طور پر پاکستان بھیجا جاتا ہے۔ ایسے میں زیادہ آمدن کمانے والے افراد کو ٹیکس نیت میں لانا بظاہر مشکل دکھائی دیتا ہے۔ شہزاد غیاث کا کہنا ہے کہ کوئی بھی ایسی ٹیکس پالیسی جس میں اخراجات کو مد نظر رکھے بغیر آمدنی پر ٹیکس لگایا جائے وہ غیر دانشمندانہ دکھائی دیتی ہے۔ انھوں نے کہا کہ مثال کے طور پر، اگر کسی یوٹیوب چینل کی ماہانہ آمدن 10 لاکھ روپے ہو لیکن اس کے اخراجات 9 لاکھ روپے ہوں، تو اس کی حقیقی آمدنی صرف 1 لاکھ روپے بنتی ہے۔ ایسے میں اگر دس لاکھ آمدن پر پانچ فیصد ٹیکس لگایا جائے تو یہ پانچ فیصد نہیں بلکہ 50 فیصد ہو گا۔ شہزاد کے مطابق پاکستان میں ماہانہ ایک لاکھ روپے کمانے والے ٹیکس کم ہوتا ہے۔

انھوں نے کہا کہ اس قسم کی پالیسیاں کانٹینٹ کریئیٹرز کی جانب سے اپنی آمدنی بیرون ملک منتقل کرنے کی وجہ بن سکتی ہیں جن میں غیر ملکی بینک اکاؤنٹس یا ڈیجیٹل وائٹس شامل ہیں جو پاکستانی ٹیکس حکام کی دسترس سے باہر ہیں۔ ایف بی آر حکام کا کہنا ہے کہ حکومت نے سوشل میڈیا سے حاصل آمدن پر ٹیکس لگانے کے لیے مختلف آپشنز پر غور کیا ہے۔ ایک سینیٹر ایف بی آر اہلکار نے بتایا کہ پہلے تو یہ سوچا گیا تھا کہ ویڈیوز کی تعداد کو دیکھ کر ٹیکس عائد کیا جائے یا سبسکرائبرز کی تعداد کو دیکھ کر ٹیکس لگایا جائے لیکن یہ کافی مشکل ہے اور اس میں وقت درکار ہے۔ انھوں نے کہا کہ پھر حکومت نے پہلے مرحلے میں صرف آمدن پر ٹیکس عائد کرنے کی تجویز دی۔

انفلوئنسرز کو مراعات دیں پھر انھیں رجسٹر کریں طفیل احمد خان گلہاں فری لانسرز ایسوسی ایشن نامی تنظیم کے اعزازی صدر ہیں۔ ان کا کہنا ہے کہ پاکستانی حکام کو پہلے مرحلے میں سوشل میڈیا سے حاصل آمدن پر ٹیکس لگانے کے بجائے انفلوئنسرز کو مراعات اور سہولیات دے کر انھیں رجسٹر کرنا چاہیے۔ انھوں نے کہا کہ اگر کوئی سوشل میڈیا سے آمدن حاصل کر رہا ہے تو ٹیکس تو دینا ہوگا لیکن ٹیکس کیسے جمع ہوگا یہ ایک چیلنج ہے۔ طفیل احمد نے بتایا کہ دنیا بھر میں حکومتیں کانٹینٹ بنانے والوں کو پہلے سہولیات دیتی ہیں اور پھر ان سے ریونیو بھی لیتی ہیں۔ انھوں نے اس ضمن میں دینی کی مثال دیتے ہوئے کہا کہ دینی نے پہلے کانٹینٹ کریئیٹرز کو سہولت بنا کر دیا اور اس سلسلے میں انھوں نے 'میلین سبسکرائبرز کانفرنس' کروائی جس میں دنیا بھر سے کانٹینٹ بنانے والوں کو بلوایا گیا، انھیں یو ایس ای کا گولڈن ویزا دیا گیا اور پھر ان کی لائسنسنگ کی۔ ان کا کہنا ہے کہ اس ماڈل کے ذریعے انھوں نے قانون نافذ کیا کہ جو بھی کانٹینٹ بنانے والا ہو اسے ای کی زمین استعمال کرے گا، اسے فیس ادا کرنی ہوگی۔ وہ کہتے ہیں کہ پاکستانی

## یوٹیوب سے پہلی بار 100 ڈالر آئے، اب اس پر بھی ٹیکس لگے گا: حکومت ڈیجیٹل پلیٹ فارمز سے ہونے والی آمدن پر ٹیکس کیسے اکٹھا کرے گی؟

ہولڈنگ ٹیکس عائد کرنے کی تجویز دی ہے۔ حکومت کا کہنا ہے کہ بینک یا دیگر مالیاتی ادارے جن کے ذریعے سوشل میڈیا پلیٹ فارم سے کمائی گئی آمدن منتقل ہوتی



ہے وہ ٹیکس کاٹ کر بقیہ رقم صارف کو ادا کریں گے۔ یہ بالکل اسی طرح ہے جیسے کسی تخواہ دار شخص کو ماہانہ تنخواہ ٹیکس کاٹنے کے بعد ہی ادا کی جاتی ہے۔ ان کا کہنا ہے کہ حکومت کے مطابق پاکستان کی آبادی کی اکثریت نوجوانوں پر مشتمل ہے اور ملک میں انٹرنیٹ اور موبائل ڈیٹا کی رسائی عام ہونے کے سبب حالیہ کچھ برسوں کے دوران پاکستان میں بھی سوشل میڈیا پلیٹ فارمز پر کانٹینٹ بنا کر کمانے کا رجحان فروغ پا رہا ہے۔

ہیں جن کے سبسکرائبرز کی تعداد دس لاکھ ہے جبکہ ایک لاکھ سے زائد سبسکرائبرز والے 13 ہزار یوٹیوب چینلز موجود ہیں۔ اس کے علاوہ 95 ہزار چینلز ایسے ہیں جن کے سبسکرائبرز کی تعداد 10 ہزار سے زیادہ ہے۔ گوگل کے کنٹری ڈائریکٹر فرحان قریشی نے اپنے ایک بیان میں کہا تھا کہ پاکستانی کانٹینٹ بنانے والوں کی ویڈیوز بڑی تعداد میں پاکستان سے باہر بھی دیکھی جاتی ہیں۔ ان کے مطابق یہ ظاہر کرتا ہے کہ پاکستانی تخلیق کار دنیا سے مخاطب ہونے کی صلاحیت رکھتے ہیں۔ دنیا کے مختلف ممالک میں یوٹیوب کا ادائیگی کاروبار مختلف ہے۔



مختلف طرح کے مواد کا آر پی ایم الگ ہوتا ہے عمران احمد ایک ڈیجیٹل میڈیا ایجنسی سے وابستہ سٹریٹیجسٹ ہیں۔ ان کی کہنی مختلف یوٹیوبرز کے اکاؤنٹس کے معاملات دیکھتی ہے۔ ان کا کہنا ہے کہ پاکستان میں یوٹیوب ہی وہ واحد پلیٹ فارم ہے جہاں سے براہ راست آمدنی ہوتی ہے۔ انھوں نے بتایا کہ پاکستان میں یوٹیوب کا آر پی ایم (ریونیو پر ماٹ) ایک ہزار ویڈیوز پر چھ امریکی سینٹ ہے یعنی اگر کسی ویڈیو پر دس لاکھ ویوز آئے تو اس پر 600 ڈالر آمدن ہوگی۔ عمران احمد بتاتے ہیں کہ مختلف طرح کے مواد کا آر پی ایم الگ الگ ہوتا ہے جیسے ٹیکنالوجی اور تعلیم پر بننے والی ویڈیوز کا ریٹ زیادہ ہے۔ ان کے مطابق یوٹیوبرز کی نئی ویڈیوز کے ساتھ پرانی ویڈیوز بھی سرکولیشن میں رہتی ہیں، ان پر سنے ویوز آتے رہتے ہیں اور آمدن ہوتی رہتی ہے۔ عمران کا کہنا ہے کہ ایک ماہ کی آمدنی میں نئی اور پرانی ویڈیوز سے ہونے والی کمائی کا تناسب 40 اور 60 فیصد ہوتا ہے۔ پاکستان میں یوٹیوب کے علاوہ فیس بک بھی کانٹینٹ کریئیٹرز میں کافی مشہور ہے۔ فیس بک نے کچھ سال قبل ہی پاکستان میں مانیٹائزیشن پالیسی شروع کی لیکن پاکستان میں فیس بک کا ریٹ بہت کم ہے۔ ٹاک ٹاک کی تاحال پاکستان کے لیے مانیٹائزیشن پالیسی نہیں اور پاکستانی کانٹینٹ بنانے والے بیرون ملک اس کی رجسٹریشن کے ذریعے ہی مانیٹائزیشن کر سکتے ہیں۔

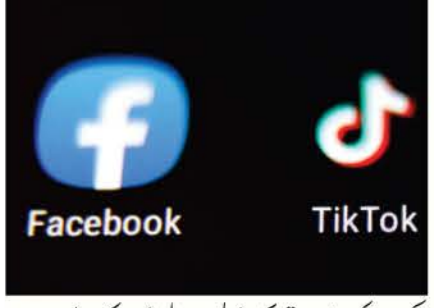
کے اعداد و شمار پر جامع رپورٹس شائع کرتی ہے۔ ڈیٹا رپورٹس کی رپورٹ کے مطابق پاکستان میں یوٹیوب استعمال کرنے والوں کی تعداد پانچ کروڑ 59 لاکھ جبکہ فیس بک استعمال کرنے والوں کی تعداد چار کروڑ 94 لاکھ ہے۔ اس کے علاوہ ملک میں باقاعدگی سے انٹرنیٹ استعمال کرنے والے فعال صارفین کی تعداد ایک کروڑ 16 لاکھ ہے، یہ ایسے صارفین ہوتے ہیں جن کے پاس ہمہ وقت انٹرنیٹ کی سہولت موجود ہوتی ہے۔ اگرچہ پاکستان میں یوٹیوب استعمال کرنے والے صارفین سے متعلق اعداد و شمار دستیاب ہیں لیکن کتنے انفلوئنسرز یوٹیوب سے پیسے کما رہے ہیں لیکن اس بارے میں کوئی مستند ریسرچ یا ڈیٹا موجود نہیں۔ ان پلیٹ فارمز سے حاصل ہونے والے آمدن کا اندازہ اس بات سے بخوبی لگایا جاسکتا ہے کہ پاکستان میں روایتی نیوز اور تفریحی چینلز کے سوشل میڈیا سبکرائبرز کی تعداد لاکھوں میں ہے۔

ٹیکس لگانے سے حکومت کو کتنا فائدہ ہوگا؟ شہزاد غیاث شیخ یوٹیوب پر اپنے چینل 'دی پاکستان ایکسپریس' پر ہفتہ وار ویڈیو پوڈ کاسٹ شائع کرتے ہیں اور ان کے یوٹیوب پر سبکرائبرز کی تعداد تین لاکھ 43 ہزار ہے۔ شہزاد کا



کہنا ہے کہ ان کے اندازے کے مطابق سوشل میڈیا پر پاکستانی کانٹینٹ انڈسٹری کا حجم تقریباً 10 کروڑ ڈالر ہے اور اگر اس کا پانچ فیصد بھی ٹیکس لگایا جائے تو بھی حکومت کو زیادہ آمدن نہیں ہوگی۔ شہزاد نے بتایا کہ پاکستان میں انفرادی طور پر کانٹینٹ بنانے والے بعض افراد کی آمدن بہت زیادہ ہے۔ انھوں نے دعویٰ کیا کہ کچھ کانٹینٹ بنانے والوں کی سالانہ آمدنی ممکنہ طور پر پانچ لاکھ ڈالر سے بھی زیادہ ہو سکتی ہے جو کسی بھی شخص کے لیے اچھی خاصی آمدن ہے۔ انٹرنیٹ صنعت چینلز کی ڈیجیٹل میڈیا سے وابستہ ایک کارکن نے نام نہ ظاہر کرنے کی شرط پر بتایا کہ روایتی ٹی وی چینلز یا نیوز چینلز کی سوشل میڈیا سے ہونے والی آمدن ٹی وی کے مقابلے میں زیادہ ہے۔ انھوں نے بتایا کہ اکثر ایسے سوشل میڈیا چینلز جن کے سبسکرائبرز کی تعداد لاکھوں میں ہے وہ بیرون ملک رجسٹرڈ ہیں اور ان کو ریونیو بھی پاکستان میں نہیں آتا۔

سوشل میڈیا سے حاصل آمدن پر ٹیکس کا نفاذ اور چینلز ڈیجیٹل میڈیا سے وابستہ افراد کا کہنا ہے کہ سوشل میڈیا پر مواد بنانے والے اکثر بڑے انفلوئنسرز کے اکاؤنٹس پاکستان سے باہر رجسٹرڈ ہیں اور ان کی آمدن پاکستان بینکوں میں آنے کے بجائے ڈیجیٹل وائٹ میں جاتی ہے۔ پاکستان میں ٹیکس پالیسیاں نافذ کرنے اور ٹیکس وصولی کے ذمہ دار ادارے فیڈرل بورڈ آف ریونیو (ایف بی آر) کے ایک سینیٹر اہلکار



حکومت کو چاہیے تھا کہ پہلے مرحلے میں ملک میں موجود انفلوئنسرز کو کسی فورم پر جمع کرتے، ان کی رجسٹریشن کرتے تاکہ کچھ ڈیٹا تو جمع ہوتا اور اس کے بعد انھیں لائسنس جاری کیا جاتا۔ شہزاد غیاث کا کہنا ہے کہ فرنی لائسنس اور کانٹینٹ سے ہر سال لاکھوں ڈالر پاکستان آتے ہیں، اس صنعت کو سمجھے بغیر یا اس صنعت سے وابستہ افراد اور ماہرین سے مشاورت کیے بغیر بنائی گئی پالیسیاں حکومت اور صنعت دونوں کے لیے نقصان دہ ہیں۔

مریم جن کی سوشل میڈیا سے حاصل ہونے والی آمدن ابھی بہت کم ہے، کہتی ہیں کہ انھیں ٹیکس دینے پر اعتراض نہیں لیکن ٹیکس جس طریقے سے لگایا جا رہا ہے وہ صحیح نہیں۔ ان کے مطابق حکومت کو چاہیے کہ ان افراد سے ٹیکس لے جن کے سبکرائبرز 50 ہزار سے زیادہ ہوں۔ مریم کہتی ہیں کہ جن کا ابھی کام شروع ہی ہوا، ان پر ٹیکس لگانا ان کی حوصلہ شکنی کے مترادف ہے۔

### سوشل میڈیا سے آمدن کیسے ہوتی ہے؟

پاکستان میں موبائل فون اور انٹرنیٹ تک رسائی نے نوجوانوں کے لیے نہ صرف تعلیم، آگاہی اور تفریح کے نئے مواقع پیدا کیے ہیں بلکہ ایک ایسے ملک میں جہاں روزگار کے مواقع کم ہیں وہاں ڈیجیٹل پلیٹ فارمز نے انھیں آمدنی کے نئے ذریعے

### نوجوان نسل، سوشل میڈیا مارکیٹنگ اور کانٹنٹ بنانے والوں کی مقبولیت

موجودہ دور میں سوشل میڈیا مارکیٹنگ کا ایک اہم ذریعہ بننا جا رہا ہے۔ بڑی بڑی کمپنیاں ہوں یا سنے سٹارٹ اپس سب ہی سوشل میڈیا مارکیٹنگ کو کافی اہمیت دیتے ہیں کیونکہ نوجوان آبادی کی اکثریت انھی پلیٹ فارمز پر سرگرم ہے۔ نوجوانوں

## سارہ حسن

اسلام آباد کے ایک اچھے سکول میں بڑی کلاسز کی ٹیچر ہونے کے باوجود زینب کی آمدن میں سے اچھی خاصی رقم، انکم ٹیکس میں کٹ جاتی ہے۔ وہ کہتی ہیں کہ ہر ماہ سیکری سلپ دیکھ کر "تکلیف ہوتی ہے" مگر یہ واحد ٹیکس نہیں جو دو بچوں کی والدہ زینب کو ادا کرنا پڑتا ہے۔ وہ کہتی ہیں کہ گاڑی میں پیٹرول ڈلواتی ہوں تب بھی ٹیکس دیتی ہوں، موبائل میں بیننس لوڈ کروانے پر بھی ٹیکس ہے اور کھانے پینے کی چیزوں میں سیلز ٹیکس تو ہے ہی۔ آپ بتائیں میں اپنی انکم پر تنفی ہار ٹیکس دوں؟ ان کے خیال میں ہر چیز پر عائد ٹیکس نے ان کی محدود آمدن کو مزید کم کر دیا ہے۔ ان لائن کاروبار چلانے والے نوید اس سے اتفاق کرتے ہیں۔ ان کا کہنا ہے کہ مشرق وسطیٰ کے بحران کے بعد پیٹرول کی قیمت میں اضافہ ان کی آمدن پر اثر انداز ہوا ہے۔

وہ کہتے ہیں کہ ٹیکس ہے کہ جنگ کی وجہ سے پیٹرول مہنگا ضرور ہوا ہے لیکن حکومت ہم سے پیٹرول پر سیلز ٹیکس اور ڈیوٹی کے علاوہ پیٹرولیم لیوی بھی لیتی ہے، جو بہت زیادہ ہے۔ یہ دونوں افراد پاکستان کی تعلیم یافتہ ورکنگ کلاس سے تعلق رکھتے ہیں جنھیں سیکری کلاس یا تنخواہ دار طبقہ کہا جاتا ہے اور انھیں خدشہ ہے کہ آئندہ مالی سال کے بجٹ میں مزید ٹیکس لگے گا اور ان کی آمدن مہنگائی کی وجہ سے اور سڑک جائے گی۔ حکومت ٹیکس سے حاصل رقم کو اپنے اخراجات کے لیے استعمال کرتی ہے اور آمدن بڑھانے کے لیے ٹیکسوں کی شرح میں رو بہ دل کیا جاتا ہے۔ آئی ایم ایف کی شرائط کے تحت خسارے میں کمی کے لیے بنائے جانے والے بجٹ میں مزید ٹیکس عائد کرنے کے خدشات کو تقویت دی ہے۔

اس سلسلے میں ہم نے عام تنخواہ دار طبقے، کاروباری حضرات اور ماہرین سے بات کی اور یہ جاننے کی کوشش کی کہ پاکستان میں حکومت ہمیشہ ٹیکس کی آمدن میں کمی کا گلہ کیوں کرتی ہے۔ پاکستان میں ٹیکس کی آمدن کے اہداف، بیانیہ اور حقائق گزشتہ کئی دہائیوں سے حکومت پاکستان کی ملکی پیداوار یعنی جی ڈی پی میں ٹیکس کی شرح بڑھانا چاہتی ہے لیکن ٹیکس کی شرح بڑھنے کے باوجود بھی پاکستان میں ٹیکسوں سے حاصل آمدن خام ملکی پیداوار کا محض آٹھ سے نو فیصد ہے۔

پاکستان میں مختلف طرح کے براہ راست جیسے انکم ٹیکس اور پیٹنٹ ٹیکس اور بالواسطہ ٹیکس جیسے سیلز ٹیکس، کسٹ ڈیوٹیز وغیرہ عائد ہیں۔ پاکستان کے اکنامک سروے کے مطابق ملک میں براہ راست ٹیکسوں کے مقابلے میں بالواسطہ ٹیکسوں کا تناسب زیادہ ہے۔ پاکستان میں ٹیکس وصول کرنے والے ادارے فیڈرل بورڈ آف ریونیو (ایف بی آر) نے مالی سال 2026 کے لیے ٹیکس وصولیوں کا ہدف 14307 ارب روپے مقرر کیا تھا جس کے بعد اس ہدف کو کم کر کے 13979 ارب روپے کیا گیا لیکن رواں مالی سال کے گیارہ ماہ کے دوران 11227 ارب روپے کا ٹیکس اکٹھا کیا گیا۔ اقتصادی ماہرین کے مطابق اب رواں مالی سال کے صرف ایک ماہ کے دوران ایف بی آر کے لیے اپنے مطلوب ہدف کو حاصل کرنے کے لیے 2752 ارب روپے کا ٹیکس وصول کرنا بظاہر ناممکن دکھائی دیتا ہے لیکن حکومت پر امید ہے کہ یہ ہدف پورا کر لیا جائے گا۔

حکومت اپنی آمدن بڑھانے کے لیے نان ٹیکس ریونیو یعنی آمدن بڑھانے کے لیے مختلف فیسوں یا لیویز عائد کرنی ہے جیسے پیٹرول پر عائد پیٹرولیم ڈیولپمنٹ لیوی یا کاربن لیوی۔ وزارت خزانہ کی جانب سے جاری اعداد و شمار کے مطابق رواں مالی سال کے دوران حکومت نے جولائی سے مارچ تک عوام سے پیٹرولیم لیوی کی مدد میں 1205 ارب روپے وصول کیے اور کاربن لیوی کی مدد میں 37 ارب روپے وصول کیے ہیں۔

حکومتی اعداد و شمار کے مطابق مالی سال 2022 میں پیٹرولیم لیوی سے حاصل آمدن 5,127 ارب روپے تھی جو اب بڑھ کر مالی سال 2024-2025 میں 1220 ارب تک پہنچ گئی۔ یعنی تین برسوں کے دوران حکومت نے فی لیٹر پیٹرول یا ڈیزل پر عائد لیوی کی شرح بڑھا کر اس سے حاصل آمدن میں 857 فیصد اضافہ کیا ہے۔ اقتصادی ماہرین حکومت کی جانب سے



## تنخواہ دار طبقہ سب سے زیادہ ٹیکس کیوں دیتا ہے؟ ٹیکس نیٹ سے باہر کون ہے؟

اس اجلاس میں شریک پاکستان بزنس کونسل کے رکن اور انٹرویو گروپ کے چیئرمین مصدق ذوالقرنین نے بتایا کہ کارپوریٹ سیکٹر پر عائد انکم ٹیکس، سپر ٹیکس اور سالانہ منافع (ڈیویڈنڈ) پر عائد ٹیکس کے سبب انھیں مجموعی طور پر 60 فیصد ٹیکس ادا کرنا پڑتا ہے اور ٹیکس کی اتنی زیادہ شرح عائد ہونے سے ان کے کاروبار بڑھنے کے بجائے سکڑ رہے ہیں۔ بی بی سی سے بات کرتے ہوئے مصدق ذوالقرنین نے بتایا کہ وزیر اعظم سے ملاقات میں انھیں بتایا گیا کہ انڈسٹری اور دستاویزی شعبے پر عائد ٹیکس کی بلند شرح کے سبب کاروباری طبقے کے پاس اتنا سرمایہ نہیں بچتا کہ وہ کاروبار کو وسعت دے سکے۔ انھوں نے کہا کہ پہلے حکومت اقتصادی استحکام لانے کی کوشش کر رہی تھی، ملک میں اب اقتصادی استحکام ہے لیکن گرجھ کے لیے ٹیکس کا بوجھ کم کرنا ہوگا۔ انھوں نے کہا کہ موجودہ جیو پالیسی کی حالت میں انڈسٹری کے لیے ویسے ہی حالات مشکل ہو گئے ہیں اور پھر پیٹرول پر عائد پی ڈی ایل جیسے ٹیکسز سے عوام اور انڈسٹری پر بوجھ بڑھ گیا ہے۔

انڈسٹری نیٹ بڑھانے کے لیے کیا کرنا چاہیے؟ آئی ایم ایف، حکومت، صنعتکار اور عوام ہر کوئی ہی ٹیکس بڑھانے یا دیگر افراد سے بھی ٹیکس لینے کی بات تو کرتے ہیں لیکن ابھی بھی بہت بڑی تعداد ٹیکس نیٹ سے باہر ہے۔ ایف بی آر کے مطابق تقریباً 18700 افراد کے بینک اکاؤنٹس میں مجموعی طور پر 750 ارب روپے کے کھاتے ہیں لیکن انکم ٹیکس ریٹرن میں انھوں نے اپنی کوئی آمدن ظاہر نہیں کی ہے۔ پاکستان ٹیکس دہندگان کی تنظیم ٹیکس میجر ایس آف پاکستان کے کنوینر انور کاشف کے مطابق ملک میں رائج ٹیکس ادا کرنے کا نظام بہت پیچیدہ ہے اور لوگ اسی وجہ سے ایف بی آر کے دائرہ کار سے باہر رہنا چاہتے ہیں۔ انور کاشف نے بتایا کہ ٹیکس بڑھانے کے لیے سب سے پہلے حکومت کو مختلف ٹیکس ریٹس ختم کرنے چاہئیں اور دنیا کے دیگر ممالک کی طرح فلیٹ ریٹ ہونا چاہیے۔ انھوں نے کہا کہ دستیاب معلومات کی ڈیجیٹل مینینگ اور ایڈوانس ماڈلز کی مدد سے ایف بی آر کو چھاپے مارنے کی ضرورت نہیں پڑے گی بلکہ خود کار نظام ہی ٹیکس چوری اور جعل سازی کی نشاندہی کرے گا۔

انور کاشف کے مطابق دنیا بھر میں ٹیکس جمع کرنے والے ادارے کاروبار بند نہیں ہونے دیتے کیونکہ کاروباری اکاؤنٹس کی موثر اور بروقت مانیٹرنگ سے مسائل کی نشاندہی کرتے رہتے ہیں۔ محقق اور اقتصادی ماہر ڈاکٹر اکرام الحق کا کہنا ہے کہ حکومت کو اس بات کی حوصلہ افزائی کرنے کے ساتھ یہ قانون سازی کرنا ہوگی کہ 18 سال سے زیادہ عمر کا ہر شخص اپنا ٹیکس گوشوارہ جمع کروائے۔ انھوں نے کہا کہ حکومت کو مختلف شعبوں پر ٹیکس بردی جانے والی چھوٹی چھوٹی ختم کرنا ہوگی اور زرعی شعبے کو بھی ٹیکس نیٹ میں لانا ہوگا۔ پاکستان بزنس فورم کے رکن مصدق ذوالقرنین کا کہنا ہے کہ حکومت ٹیکس نیٹ کو بڑھانا چاہتی ہے لیکن حکومت کو یہ فیصلہ کرنا ہوگا کہ کیا وہ کاروباری سرمائے سے صنعتوں کی حوصلہ افزائی کرنا چاہتی ہے تاکہ برآمدات بڑھائیں یا پھر وہ یہ چاہتی ہے کہ یہی رقم ریٹیل سٹیٹ میں چلی جائے کیونکہ قدرتی طور پر سرمایہ ان شعبوں میں زیادہ آتا ہے جہاں کاروباری لاگت کم اور آمدن زیادہ ہو۔

انھوں نے کہا کہ غیر دستاویزی معیشت میں کیش (نقدی) کی سرکولیشن 11000 ارب روپے ہے جس میں ٹیکس کی چوری 4000 سے 5000 ارب روپے ہے۔ اگر حکومت اپنے ٹیکس قوانین کو آسان بنا کر اور ڈیجیٹل مانیٹرنگ کرے تو 1500 ارب روپے کا ٹیکس اکٹھا کر سکتی ہے اور اس رقم سے تنخواہ دار طبقے کو ریلیف دیا جاسکتا ہے۔

آمدن بڑھانے کے ان اقدامات پر تنقید کرتے ہیں۔ لاہور یونیورسٹی آف مینجمنٹ سائنسز (لمر) سے وابستہ ماہر ٹیکسیشن ڈاکٹر اکرام الحق کا کہنا ہے کہ حکومت کی جانب سے آمدن بڑھانے کے ان اقدامات سے سب سے زیادہ متاثر کم آمدن طبقہ ہوتا ہے۔ انھوں نے کہا کہ پاکستان کا ہر شہری چاہے اس کی آمدن قابل ٹیکس ہے یا نہیں لیکن وہ ٹیکس دے رہا ہے۔ انھوں نے کہا کہ موٹر سائیکل والا اور بڑی گاڑی والے دونوں ہی برابر ٹیکس دے رہے ہیں اور یہ انصافی ہے۔

کیا پاکستان میں ہر شخص ٹیکس دیتا ہے؟ پاکستان میں تنخواہ دار طبقے کو اپنی آمدن پر وہ ہولڈنگ انکم ٹیکس ادا کرنا ہوتا ہے اور اگر کسی شخص کی ماہانہ زیادہ سے زیادہ تنخواہ 50 ہزار روپے (سالانہ چھ لاکھ روپے) ہے تو اس پر کوئی ٹیکس نہیں ہے۔ لیکن اس سے اوپر آمدن والے افراد سے ٹیکس کے مختلف سلیب کے تحت 1 فیصد سے 35 فیصد تک ٹیکس وصول کیا جاتا ہے اور ماہانہ تنخواہ میں سے ٹیکس کی رقم کٹنے کے بعد پیسے ملتے ہیں۔ ایف بی آر کے اعداد و شمار کے مطابق گذشتہ مالی سال کے دوران پاکستان کے تنخواہ دار طبقے نے مجموعی طور پر 605 ارب روپے کا ٹیکس دیا تھا۔ اقتصادی ماہرین کا کہنا ہے کہ ایک محتاط اندازے کے مطابق رواں مالی سال میں مارچ کے اختتام تک پاکستان کے تنخواہ دار طبقے نے 420 سے 425 ارب روپے کا ٹیکس ادا کیا ہے جبکہ اس دوران ریٹیل اسٹیٹ سیکٹر اور دکانداروں کی جانب سے ملنے والا ٹیکس اس سے کم ہے۔

اقتصادی ماہر ڈاکٹر اکرام الحق کے مطابق پاکستان کے تنخواہ دار طبقے پر ٹیکس کی شرح بھی زیادہ ہے اور مہنگائی سے بھی سب سے زیادہ بھی افراد متاثر ہوتے ہیں۔ وہ حکومت کی جانب سے پیش کیے گئے اس بیانیے سے متفق نہیں ہیں کہ پاکستانی عوام ٹیکس نہیں دیتے بلکہ ان کا کہنا ہے کہ پاکستان کے امیر افراد ٹیکس نہیں دیتے ہیں۔ پاکستان میں ہر شہری کے لیے مالی سال کے اختتام پر انکم ٹیکس ریٹرن جمع کروانا ضروری ہے لیکن ایف بی آر کے مطابق گذشتہ سال میں 59 لاکھ افراد نے ٹیکس گوشوارے جمع کروائے ہیں۔

اگرچہ اس تعداد میں اضافہ ہوا ہے لیکن غیر دستاویزی یا غیر رسمی معیشت ہونے کے سبب ایک بڑی تعداد ٹیکس نظام سے باہر ہے۔ ڈاکٹر اکرام الحق کے مطابق لوگ ٹیکس نیٹ سے باہر رہنا چاہتے ہیں اور ایف بی آر پہلے سے موجود افراد پر ٹیکس کی شرح بڑھا دیتا ہے یا پھر بالواسطہ ٹیکسز اور ڈیوٹیز سے آمدن حاصل کرتا ہے۔ ماہرین کی رائے میں ان ڈیوٹیز اور لیویز سے عام آدمی کی قوت خرید ختم کر دی ہے۔ بڑی صنعتوں کے مالکان یا بڑے کاروباری حضرات بھی عام تنخواہ دار طبقے کی طرح حکومت سے گلہ کر رہے ہیں۔ بجٹ کے اعلان سے قبل بڑی کمپنیوں اور صنعتکاروں پر مشتمل پاکستان بزنس کونسل کے نمائندوں نے وزیر اعظم شہباز شریف سے ملاقات کی اور حکومت کی ٹیکس پالیسی اور کاروبار کے لیے حکومتی سمت جاننے کی کوشش کی۔

## خواتین آج بھی عدم تحفظ کا شکار

گزشتہ دنوں کوئٹہ میں لیڈی ڈاکٹر پر تیزاب پھینکے جانے، جھنگ میں طالبہ کا گینگ ریپ اور قتل، اور ایک محنت کش خاتون کے ساتھ گینگ ریپ کے واقعات نے ایک مرتبہ پھر معاشرے میں خواتین کے عدم تحفظ کے موضوع کو نمایاں کر دیا ہے۔ مذکورہ تینوں واقعات میں نوجوان لڑکیوں سمیت ایک شادی شدہ خاتون کو نشانہ بنایا گیا۔ یہ وہ واقعات ہیں جو منظر عام پر آچکے ہیں۔ نہ جانے خواتین کے ساتھ زیادتی کے کتنے واقعات ایسے ہوں گے جو رپورٹ ہی نہیں ہوتے، جن کو بدنامی کے ڈر، طاقتوروں کے خوف اور خواتین کے خلاف ظالمانہ رسم و رواج کی وجہ سے دبا دیا جاتا ہے۔ کوئٹہ میں ہونے والے واقعے میں ایک لفٹ آپریٹر نے لیڈی ڈاکٹر کے چہرے پر تیزاب پھینک کر اسے زندگی بھر کے لیے ایک بھرپور زندگی سے محروم کر دیا۔ دوسرے واقعے میں ایک طالبہ کو تین مجرموں نے اغوا کیا اور گینگ ریپ کر کے اسے موت کے گھاٹ اتار دیا۔ ملک کے آئین میں خواتین کے تحفظ کے لیے قانون سازی ہو چکی ہے۔ خواتین کو تحفظ فراہم کرنے کے لیے قوانین، متعارف کروائے جانے چاہئے ہیں۔ ان کی دادرسی کے لیے مختلف ادارے بنائے جانے چاہئے ہیں۔ خواتین کو آگاہ کیا جاتا ہے کہ آپ کسی بھی قسم کے واقعے کی صورت میں فوری طور پر رپورٹ کریں تاکہ کھل کو کسی بڑے سامنے کا شکار نہ ہوں۔ خواتین کی دادرسی کے لیے قانون میں خواتین کو تین الہامی مجرموں اور کسی حد تک تھانہ کلچر کے درشت رویوں میں بھی کمی آئی ہے۔ جس سے عوام اپنے مسائل کی دادرسی کے لیے پولیس تھانے میں جانے میں کوئی ڈر اور خوف محسوس نہیں کرتے۔ لیکن اس کے باوجود خواتین کے ساتھ واقعات میں کمی آئی ہے۔ بجائے یہ تعداد بڑھتی ہی جا رہی ہے، جو کہ ایک سوالیہ نشان ہے۔ اس ضمن میں جب سوال اٹھایا جاتا ہے تو مختلف ملکوں میں خواتین کے ساتھ ہونے والے واقعات کی گردان شروع کی جاتی ہے اور شروع ہمارے پڑوسی ملک سے کی جاتی ہے کہ وہاں خواتین کی صورت حال بالکل بھی اچھی نہیں ہے اور مغرب میں تو خواتین بالکل ہی بے یار و مددگار ہیں۔ اس لیے ہمارے ملک میں رہنے والی خواتین قدرے محفوظ ہیں۔ خواتین پر تیزاب پھینکنے کا واقعہ کوئی پہلا واقعہ نہیں، لیکن خدا سے دعا ہے کہ یہ آخری واقعہ ضرور ہو۔ اس میں بہت سے سوال اٹھائے جا رہے ہیں کہ متاثرہ لیڈی ڈاکٹر پر پھینکا جانے والا تیزاب ملزم کو آسانی سے کیسے دستیاب؟ اگر اس لیڈی ڈاکٹر کو وہ لفٹ آپریٹر گنگ کر رہا تھا تو ہسپتال کی انتظامیہ نے اس پر ایکشن کیوں نہیں لیا؟ اگر اس لفٹ آپریٹر کے ساتھی عملے کو اگر کسی بات کا علم تھا تو انہوں نے اپنے سپروائزر اور انتظامیہ کو آگاہ کیا؟ یہ تمام ایسے سوال ہیں جو کسی بھی واقعے کے بعد ہرے جاتے ہیں لیکن ان پر عملدرآمد نہیں کیا جاتا۔ اس کو قانون کی کمزوری سمجھیں، معاشرے میں انسانوں کی بے حس سمجھیں یا خواتین کی اہمیت کو کمتر سمجھیں۔ کچھ بھی سمجھیں لیکن خواتین کے ساتھ زیادتی، ناانصافی اور بدسلوکی کے واقعات ضرور ہورہے ہیں۔ ضرورت اس امر کی ہے کہ ملک میں تیزاب گردی کے واقعات کو روکنے کے لیے زبردنی کارروائی اپنائی جانی چاہیے۔ تیزاب کی کھلے عام فروخت پر پابندی لگائی جائے اور صرف لائسنس شدہ دکانوں کو ہی صرف خاص مقاصد کے لیے تیزاب فروخت کرنے کی اجازت دی جائے۔ جن اداروں میں خواتین اور مرد اکٹھے کام کرتے ہیں وہاں پر خواتین کے ساتھ بدسلوکی پر بھی زبردنی کارروائی چاہیے۔ اس ضمن میں انتظامیہ صرف اپنا مفاد نہ دیکھے بلکہ جو شخص خواتین کے ساتھ بدتمیزی کا مرتکب پایا جائے اس کے خلاف سخت ایکشن لیا جائے۔ حکومتی اداروں سے بھی استدعا ہے کہ خواتین کے خلاف درج ہونے والے کیسز کا ٹرائل تیزی کے ساتھ کرے تاکہ مجرموں کو جلدان کے کیفر کر دیا جاسکے۔ مقدمات کی ست روی کی وجہ سے ہی عام آدمی قانون کے پاس جانے کی کوشش ہی نہیں کرتا۔ سندھ میں منوبھیل کیس کی مثال سب کے سامنے ہے، جس میں اسے ساہا سال انتظار کرنا پڑا۔ اس لیے اس اعتبار کو بحال رکھنے کے لیے اسپیدی ٹرائل کے انعقاد کو ممکن بنانا ہوگا۔ آپ ہیومن رائٹس کمیشن آف پاکستان، عورت فاؤنڈیشن اور اے جی ایس سمیت خواتین کے لیے کام کرنے والی تنظیموں کی رپورٹیں اٹھا کر دیکھ لیں۔ آپ کو علم ہوگا کہ نہ جانے کتنے ہی کیس انتظار کی سولی پر لٹک رہے ہیں۔ بہت سی خواتین انصاف کے انتظار میں دنیا سداہرا چکی ہیں لیکن انصاف کی صورت حال جو ان کی توں رہی۔ آپ مختار ماں، تقدیل بلوچ اور نور مقدم کے کیسوں کو دیکھیں، کتنے ہی سال ان کے لواحقین کو انتظار کی سولی پر لٹکانا پڑا اور اس دوران طاقتور اور بااثر افراد نے اس طرح ملزمان کو بری کرانے کے لیے مختلف جھٹکے استعمال کیے۔ لہذا اس ضمن میں جو بڑے بے حس قسم کے کیسوں کا فیصلہ فوری ہوتا کہ متاثرہ خاتون اور اس کے خاندان کو انصاف کی فراہمی کو جلد از جلد ممکن بنایا جاسکے۔ مذکورہ واقعات نے ایک مرتبہ پھر یہ سوال کھڑا کر دیا ہے کہ مرد خواتین کے ساتھ ان کی مرضی کے خلاف زبردنی کیوں کرنا چاہتے ہیں؟ کیوں انہیں انکار سٹنٹ کی عادت نہیں۔ حال ہی میں ڈیرہ غازی خان میں ہونے والے ایک واقعے میں ایک لڑکے نے اپنی گلیٹیز کو مارا اور خود بھی خودکشی کر لی کیونکہ اس لڑکی کے والدین نے کسی وجہ سے لڑکے سے شادی سے منع کر دیا تھا۔ میرے نزدیک مردوں کی یہ بہت دھرمی، ضد اور نام نہادانہ کا سلسلہ گھر سے شروع ہوتا ہے۔ جب گھر میں ہی اسے بہنوں پر فیصلہ کرنے کا اختیار مل جاتا ہے تو پھر وہ معاشرے میں ہر لڑکی پر اپنا فیصلہ تھوپنا چاہتا ہے اور اسے حاصل کرنا چاہتا ہے، چاہے اس لڑکی کی رضامندی شامل نہ بھی ہو۔ اس سوچ کو بڑھاوا چھوٹی رومانوی کہانیاں، عشقیہ شاعری، ڈرامے اور رومانوی فلمیں دے رہی ہیں، جو معاشرے کے غریب اور متوسط طبقوں کے لڑکوں کو ہیرو گیری کے چکر میں اس طرح کے واقعات میں مرکزی ملزم بنا دیتے ہیں۔ اس لیے ضرورت ہے کہ اس طرح کی چیزوں کو پروموت کرنے کے بجائے معاشرے کے مسائل کی صحیح عکاسی کی جائے تاکہ اس طبقے کے نوجوانوں کی سوچ بدلے اور وہ صحیح معنوں میں خواتین کی عزت کرنا سیکھیں۔ ابھی تو صورتحال یہ ہے کہ ہر سال ”عورت مارچ“ کو متنازع بنا دیا جاتا ہے۔ خواتین کی آزادی کو محدود کرنے کے لیے مذہبی رہنماؤں کو اکثر و بیشتر بیان دیتے ہی رہتے ہیں، لیکن ان کے ساتھ ساتھ یہ بیزار ہمارے ملک کی سلیبرٹیز نے بھی اٹھالیا ہے۔ کسی کو خواتین کے پہننا سے پر اعتراض ہے تو کسی کو کسی اداکار کے کسی کردار میں فاشی نظر آتی ہے۔ حد تو یہ ہو گئی کہ ایک آرٹسٹ نے باقاعدہ وزیر اعلیٰ پنجاب سے اپیل کی کہ خواتین کے لباس کے لیے کوڈ آف کنڈکٹ پنجاب حکومت جاری کرے۔ حد ہے کہ انہیں معاشرے میں وہ ادھ ننگے ٹوڈولتے نظر نہیں آتے جو آپ کو معاشرے میں کسی بھی جگہ بیکر بنیان پہننے نظر آئیں گے لیکن کوئی ان کو روکنے والے نہیں، یاد رکھیں معاشرے کو پراس معاشرہ، خواتین کو تحفظ دینے والا معاشرہ، اقلیتوں کو برابر کا شہری سمجھنے والا معاشرہ، ہم سب نے مل جل کر ہی بنانا ہے۔ یہ صرف حکومت کا ہی کام نہیں، اس میں بطور پاکستانی شہری ہماری بھی ذمہ داری بنتی ہے کہ اس معاشرے کو ہم ایسا خوبصورت اور انصاف پر مبنی بنائیں جو دنیا بھر میں دوسروں کے لیے مثال ہو اور یہ مثال ہم سب نے ہی مل کر قائم کرنی ہے اور اس کا فیصلہ بھی ہمیں ہی کرنا ہے کہ یہ مثال اچھی ہونی چاہیے یا بری۔

صفحہ نمبر

موضوعات

3

اداریہ

4

تنخواہ دار طبقہ سب سے زیادہ ٹیکس کیوں دیتا ہے؟

5

حکومت ڈیجیٹل آمدن پر ٹیکس کیسے اکٹھا کرے گی؟

6

ہم نے عزت تو خوب کمائی، پیسے کب کمائیں گے؟

7

آبنائے ہرمز کی بندش کے عالمی اثرات

8

کراچی، بلیو فیکٹری آتشزدگی، یہ بھتہ خوری کا کیس ہی نہیں تھا!!

9

معیشت وینٹی لیٹر پر، عوام بدستور مشکلات کا شکار

10

چھوٹے کاروبار اور زرعی شعبے کیلئے قرض

11

زمین کو بچانے کی آخری پکار/ جی فائیو

12

وہ اداکار جن کی پہچان نام نہیں بلکہ کردار بن گیا

13

نیا امارات: سعودی عرب اور پاکستان جیسے اتحادیوں سے دوری

14

معروف کاروباری شخصیت و سماجی رہنما شاہد مجید کا خصوصی انٹرویو

15

”ڈیجیٹل سپر مین“ بننا انسان

16

رنگ رنج اور غالب، ڈاکٹر باجرہ انور کی علمی و تخلیقی معراج/ نجی و سرکاری ملازمین

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 کر نیوالے 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.

P16



P5



P8



### 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](http://www.brain.net.pk) | 042-3210000

Mix FM  
90.6

ہفت روزہ نمبر 1 ریڈیو چینل

Mix FM  
99

قصود نمبر 1 ریڈیو چینل

Mix FM  
100

پاکستان / عارف والا نمبر 1 ریڈیو چینل



اسریکا ایران تاریخی معاہدہ  
پاکستان امن کا ثالث

AGREEMENT OF UNDERSTANDING  
COOPERATION & PROSPERITY

WASHINGTON, D.C.

JUNE, 2026

FISCAL OUTLOOK

Stronger Economy  
Stronger Pakistan

عوام دوست بجٹ!!

تختواہ دار طبقے پر ٹیکسوں کی بھرمار

FEDERAL  
BUDGET  
FY2026-27



BUDGET  
FY2026-27

# vivo Y500



Powered by  
**originOS**



Performance Tested  
Five-Star Sunlight-Readable  
Display

## **Y500 COOL**

\* The product pictures and effects are for reference only. Please take actual products as standard.  
\* Please use the underwater photography in accordance with the official guidelines. For more information, please visit the official website or consult with your local after-sales service.

# vivo V70

Co-engineered with 

## ZEISS Portrait So Pro



Powered by  
**originOS**

\*Advertising creativity. Images shown are for reference only, actual product shall prevail.