



ملازمت ہمیں

کاروبار

تحریر و تحقیق

رانا ممتاز رسول



رَبِّ زِدْنِي عِلْمًا ﴿٣٠﴾
ترجمہ: اے میرے رب! مجھے علم میں اور بڑھادے

ہم ملہ حقوق
بمق ناشر
مفوظ ہیں

کتاب : ملازمت نہیں کاروبار
تحریر و تحقیق : رانا ممتاز رسول
سرورق : مامون طاہر رانا
سال اشاعت : جنوری 2021ء
قیمت : 600 روپے

ISBN:

Nai Soch



47, 1st Floor,
Hadia Halima centre
Ghazni Street,
Urdu Bazar Lahore
Contact: 0300 8475843
04237361416



<https://www.facebook.com/naisochpublishers/>

انتساب!

اپنے والدین کی محنت

اور

زوجہ محترمہ کی سلیقہ شعاری

کے نام

فہرست

| صفحہ نمبر | مضامین | نمبر شمار |
|-----------|---|-----------|
| 9 | آپ جی | 1 |
| 13 | میری کوشش اور محنت | 2 |
| 15 | دین اسلام میں خرید و فروخت اور ان کے اصول | 3 |
| 21 | اللہ سے شراکت داری کریں | 4 |
| 23 | ایک بڑا خواب ضرور دیکھیں | 5 |
| 29 | نئے کاروبار کے حوالے سے ذہن سازی | 6 |
| 33 | نئے کاروبار کی پلاننگ کیسے؟ | 7 |
| 42 | ذاتی ترقی کے لیے پانچ اہم اقدامات | 8 |
| 46 | کاروبار میں ترقی کے لیے مارکیٹ ریسرچ | 9 |
| 51 | بغیر سزماے کے کاروبار | 10 |
| 65 | ٹریڈ مارک اور کاپی رائٹ کا طریقہ کار | 11 |
| 70 | پراڈکٹ کی پیکنگ اور تحریر | 12 |
| 73 | پیسہ نہیں تو مایوس نہ ہوں | 13 |
| 80 | کاروبار میں خوشحالی کے چھ اصول | 14 |
| 85 | گھریلو بزنس آئیڈیاز | 15 |

| | | |
|-----|---|----|
| 88 | پانچ کاروبار جن کے لیے سرمائے کی ضرورت نہیں | 16 |
| 92 | ادھار دینے سے کیسے نہیں اور کیسے وصول کریں؟ | 17 |
| 98 | نوجوانوں سے کاروبار میں ایسے فائدہ لیں؟ | 18 |
| 101 | سپر سیلین کیسے بنیں؟ | 19 |
| 106 | دس اہم سیلز ٹپس | 20 |
| 109 | کاروبار بڑھانے کے لیے مینجریا لیڈر | 21 |
| 111 | سیاحت سے جڑے کاروبار | 22 |
| 115 | فری لانسنگ کے لیے تین شعبے | 23 |
| 124 | گوگل کے ذریعے ڈالر کیسے کمائیں؟ | 24 |
| 129 | ای کامرس سے کاروبار | 25 |
| 132 | آپ انٹرنیٹ پر اپنا کاروبار کیسے کر سکتے ہیں؟ | 26 |
| 138 | پاکستانی صارفین انٹرنیٹ پر پیسے کیسے کماتے ہیں؟ | 27 |
| 144 | ٹیلی کمیونیکیشن سے منسلک کاروبار | 28 |
| 147 | ریٹیل اسٹیٹ کے کاروبار کے معاشی اثرات | 29 |
| 152 | ہوٹل مینجمنٹ کیسے کی جائے؟ | 30 |
| 160 | اسکول کھولیں | 31 |
| 165 | اسکول میں حفظ قرآن کا آغاز کیسے کریں اور کیسے چلائیں؟ | 32 |
| 178 | دنیا کے پانچ کامیاب ترین نظام ہائے تعلیم | 33 |
| 186 | تدریس اردو میں مسائل اور ان کا حل | 34 |

| | | |
|-----|---|----|
| 193 | ڈیری فارم شروع کریں | 35 |
| 205 | گوٹ مارمنٹگ / جانور باڑہ | 36 |
| 213 | پولٹری فارم کا کاروبار | 37 |
| 224 | دودھ کا کامیاب کاروبار | 38 |
| 227 | زیتون کا کاروبار | 39 |
| 229 | پاکستان میں امپورٹ ایکسپورٹ | 40 |
| 239 | میڈیسن کا بزنس | 41 |
| 246 | میڈیسن کے کامیاب بزنس کی 8 بڑی وجوہات | 42 |
| 250 | قسطوں کا کاروبار اور اس کی شرعی حیثیت | 43 |
| 255 | کاروبار میں تاقامی کی پچاس وجوہات | 44 |
| 269 | صوبہ پنجاب میں بکریوں کی نسلیں اور انکی پرورش | 45 |
| 286 | کاروبار میں شراکت داری | 46 |

آپ بیتی

گھر میں حالات تنگ ہونے کی وجہ سے جب میں نے میٹرک کے پیپر دیئے تو والد صاحب نے کہا کہ اب آپ تین ماہ فارغ ہیں تو کوئی کام کر لیں تاکہ گھر میں کوئی آمدنی آتی رہے۔ میں اپنے کزن کی شاپ پر سیلز مین لگ گیا۔ یہ میری زندگی کی پہلی نوکری تھی۔ تین ماہ میں روزانہ سائیکل پر نواب پور روڈ جاتا اور شام کو واپس آتا تھا۔ سفر کافی لمبا تھا مگر سفر اور زندگی طے تو کرتا تھا۔ پھر میرا میٹرک کارزلٹ آ گیا C.Com میں بڑی مشکل سے داخلہ ملا۔ سی کام اور ڈی کام کر کے مسئلہ تھا کہ اب کیا کرنا چاہیے۔ ملتان میں داخلہ نہ ملا تو پتالگا کہ گورنمنٹ کالج عبداللہ پور فیصل آباد میں داخلہ مل سکتا ہے۔ اتنی دور کیسے پڑھوں گا۔ اخراجات کیسے پورے ہوں گے کچھ سمجھ نہ آیا۔ مگر میں نے اپنے سفر کا سامان باندھا اور فیصل آباد ایک دور کے عزیز کے گھر پہنچ گیا۔ تو عزیز کو یہ بتایا کہ تھوڑا سا وقت گزارنا ہے۔ پھر میری مائیکریشن ہو جائے گی تو واپس ملتان چلا جاؤں گا۔ مگر یہ سب کچھ نہ ہو سکا مجھے فیصل آباد دو سال گزارنے پڑے۔ شروع شروع میں تو اکیلے بیٹھ کر روتا تھا مگر میں نے وقت کے ساتھ ساتھ سمجھوتہ کر لیا۔ اور دن میں پڑھائی اور شام کو ٹیکسٹائل مل میں چھ گھنٹے ملازمت کرتا تھا۔ زندگی میں جو کچھ ان دو سالوں میں سیکھا وہ ساری عمر کام آ رہا ہے۔ اور دو سال مکمل ہونے کے بعد جب ملتان واپس آیا تو ویٹا بریڈ میں ملازمت کا آغاز کیا۔ بریڈ کا کام صبح چار بجے شروع ہوتا تھا۔ ایک نئے کٹھن سفر کا آغاز ہوا۔ پانچ سال میں نے گرمی ہو یا سردی خزاں ہو یا بہار عید ہو یا شبِ برات ہر سال بردن فیکٹری جانا ہوتا تھا۔ زندگی کے پانچ سال اسی ملازمت میں گزارے۔ میری پہلی تنخواہ پندرہ سو چھ روپے تھی۔ چونکہ میں نے بی۔ کام کیا ہوا تھا بھائی نے مجھے کھاد فیکٹری Book Keeping سیکشن میں لگوا دیا۔ ان دنوں کھاد فیکٹری کی نوکری بہت اچھی تصور کی جاتی تھی۔ میں نے بھی شوق شوق میں جاب سٹارٹ کر دی مگر چونکہ طبیعت ایسی تھی کہ ایک جگہ بیٹھ کر کام نہیں کر سکتا تھا۔ اسی وجہ سے سارا دن بور اور کام چوری میں گزارتا تھا۔ ہر گھنٹے بعد گھڑی کی طرف دیکھتا اور انتظار میں رہتا کہ کب وقت مکمل ہو اور میں گھر جاؤں۔ میں نے دوران

ڈیوٹی دفتر میں مختلف جگہوں پر ملازمت کے لئے اپنا سی وی بھیجنا شروع کر دیا۔ بالآخر ایک دن ایک کراچی کی بیٹری سیل کی کمپنی کی کال آئی کہ آپ کا ملتان ہالڈے ان ہوٹل (رمادہ) انٹرویو ہے۔ مجھے سب سے بڑی خوشی تھی کہ مجھے سیلز کی نوکری مل رہی تھی۔ جہاں میں محنت کر کے اپنی تنخواہ کے ساتھ ساتھ کمیشن بھی کما سکتا تھا۔ جب انٹرویو دینے گیا تو اس وقت 14 لوگ انٹرویو دینے کے لئے آئے تھے۔ انٹرویو لینے والے نے کہا کہ کام بہت مشکل ہے۔ آپ کے پاس لاہور سے صادق آباد تک کا ایریا ہوگا اور آپ کے پاس 52 ٹاؤن ہونگے اور ہر شہر میں آپ کو ایک دفعہ ضرور جانا ہوگا۔ میں نے بغیر ہچکچاہٹ کے یہ چیلنج قبول کیا۔ علاقائی سرائیکی زبان کی بھی شرط تھی جو مجھے آتی تھی۔ اگلا انٹرویو کراچی فیکٹری میں سعید اللہ والے صاحب نے جو ایک بہت بڑے گروپ (اللہ والا) کے سی ای او تھے۔ انٹرویو بہت اچھا دیا۔ انہوں نے مجھ سے پوچھا کہ آپ کا کرایہ اور خرچہ کتنا ہوا ہے۔ تو میں نے اکانومی کا کرایہ اور کھانے کے تھوڑے سے پیسے ڈال کر انہیں بتایا۔ تو انہوں نے بتایا کہ باقی آنے والے دو لوگوں نے تو کرایہ AC سپلر کالیا ہے۔ آپ نے اکانومی کا کیوں مانگا۔ میں نے کہا کہ جب اکانومی میں ہوں تو کرایہ بھی اسی کا لوں گا۔ اس بات پر وہ بہت خوش ہوئے اور انہوں نے اگلے ہفتے مجھے میرا پائٹمنٹ لیٹر بھیج دیا۔ جس میں میری تنخواہ پانچ ہزار کمیشن اور ٹریولنگ الاؤنس اور ڈیلی الاؤنس بھی شامل تھا۔ مجھے زندگی میں بہت بڑا جپ لگ گیا تھا۔ ڈیلی صبح سویرے اٹھ کر نکل جانا اور رات گئے تک واپس آنا معمول بن گیا تھا۔ مجھے ہر بس اسٹینڈ، ٹرین اور جو بھی ذرائع آمد و رفت تھے اس کا کافی پتا لگ گیا تھا۔ اور بہت سے لوگوں سے واقفیت بھی ہو گئی۔ پھر روزانہ صبح جلد جانا اور واپس دیر سے آنے میں میرے ساتھ ساتھ میری والدہ بھی پوری ڈیوٹی دے رہی تھی۔ دو سال بعد میں نے یہ محسوس کیا کہ اگر میری شادی ہو جائے تو کئی مسائل کم ہو سکتے ہیں۔ صبح ناشتہ اور باقی چیزیں جو کہ میں خود کرتا ہوں یا والدہ کرتی ہیں وہ بوجھ کم ہو جائے گا۔ والد صاحب سے اس خواہش کا اظہار کیا کہ میری شادی ہونی چاہیے تو انہوں نے فوری حامی بھر لی اس وقت دو بڑے بھائی غیر شادی شدہ تھے مگر والد صاحب نے کہا کہ پہلے رہائش کا بندوبست کرو اور اپنے کمرے خود بناؤ ایک نیا ٹارگٹ مل گیا تھا۔ اللہ

پاک نے کرم کیا کرے بنوائے اس کے بعد اگلا مرحلہ شادی کے اخراجات تھا وہ بھی خود ہی کیے۔ شادی خانہ آبادی کا مرحلہ مکمل ہو گیا۔ روز و شب گزرنے لگے تو مسز نے کہا کہ یہ کیا کام ہے کہ صبح جلدی پتلے جاتے اور رات گئے واپس آتے ہیں۔ اب یہ کوشش شروع کہ کوئی ذاتی کام شروع کیا جائے۔ تاکہ آمدنی بھی اچھی ہو اور اس میں ترقی بھی ہو سکے۔ میں نے گتہ فیکٹری لگانے کی غرض سے گتہ کا کام شروع کیا۔ مگر سرمایہ کی کمی کی وجہ سے کامیابی نہ ہو سکی۔ اسی دوران سلماٹی اور نوڈلز کی ٹریڈنگ کا کام کیا مگر وہ بھی نہ چل سکا۔ پھر میں نے ملتان کو کا کولا بیورو بجز ملتان میں جاب اسٹارٹ کر دی۔ یہ ایک ملٹی نیشنل کمپنی میں کام کا آغاز تھا۔ اور یہ میرے مزاج اور طبیعت کے مطابق گھومنے پھرنے والا کام تھا۔ اور سب سے بڑھ کر میری بچپن کی خواہش موٹر سائیکل 125 بھی مل گیا تھا۔ شجاع آباد، جلاپور، لاڑ، بستی ملوک، قادر پورا اور دنیا پور کا ایریا مجھے ملا۔ روزانہ صبح کام پر نکل جانا اور شام کو لیٹ میں واپس آنا۔ یوں ہی دن گزرنے لگے اور معمولات زندگی بہتر ہونے لگے۔ مگر ایک بات یہ تھی کہ یہاں سیکھنے کو بہت کچھ ملا۔ افسران ملٹی نیشنل کمپنی اور اس کے بعد ڈیلر اور پھر ڈسٹری بیوٹرز کے ساتھ کام کرنے کا بہت مزا آیا۔ میں نے یہاں چار سال کام کیا۔ میرا ایم بی اے بھی مکمل ہو گیا اور اس کے بعد مجھے موبائلنگ میں جاب ملی۔ اور اس وقت موبائلنگ بہت بڑا نام اور سیلز بھی کارپوریٹ تھی۔ موبائلنگ مجھے ایک دم ریٹیل سے کارپوریٹ میں لے آیا جس سے میری شخصیت میں کافی فرق پڑا۔ موبائلنگ میں نعمان احمد، مس ناظمہ عفت جیسے افسر اور آصف نواز جیسے دوست ملے جن کو ساری عمر نہیں بھلایا جاسکتا۔ چونکہ مسلسل جستجو اور کوشش تھی کہ محنت کرے اوپر جایا جائے مگر مجھے محسوس ہوا کہ یہ ناممکن ہے لہذا میں نے موبائلنگ میں رہتے ہوئے پارٹ ٹائم شام کو Advertising کا کام شروع کر دیا۔ روزانہ شام کو دو گھنٹے کاروبار کو دینے سے یہ فائدہ ہوا کہ میں تین سال بعد اس پوزیشن پر آ گیا تھا کہ میں اپنا کام کر سکتا تھا۔ آصف بھٹی اور آصف نواز کی سپورٹ اور مدد کو زندگی بھر ہی نہیں بھول سکتا۔ کاروبار کے لئے ادھار آصف نواز اور کام آصف بھٹی نے دلویا۔ گھر والوں سے ملازمت چھوڑنے کی بات کی تو مسز نے سب سے زیادہ مخالفت کی۔ ہمارے درمیان طبقے کی فیملی کا یہ بہت بڑا مسئلہ ہے کہ ہم کاروبار کے لئے رسک نہیں لیتے۔ اور

یہ سوچتے ہیں کہ اگر کام نہ چلا تو ملازمت بھی جائے گی۔ الحمد للہ! میں کوشش محنت اور اللہ پر اعتماد اور یقین رکھنے والا بندہ تھا۔ میں نے اپنا بزنس شروع کر دیا اور ملازمت چھوڑ دی۔ مگر گھر والوں کو ملازمت چھوڑنے کے چھ ماہ بعد پتالگا کہ میں نے ملازمت چھوڑ دی ہے۔ وہ بھی جب میرے سر میرے آفس والے پلازے میں اپنے دوست سے ملنے آئے تو وہاں مجھ سے ملاقات ہوئی اور ان کے دوست نے ان کو بتایا کہ میرا گزشتہ چھ ماہ سے یہاں آفس ہے۔ اب میرے کاروبار کو سات سال ہو گئے ہیں اب میرے پاس اپنا گھر، گاڑی اور اللہ کا دیا سب کچھ ہے مگر ایک اطمینان ہے کہ میں نے جو کوشش کی وہ مقصد پالیا۔ اگر میں ملازمت میں ہوتا تو شاید یہ سب کچھ نہ ہوتا جو میں نے کاروبار میں پالیا۔ اپنی زندگی کے اندر ایک مقصد اور ٹارگٹ ضرور رکھیں تاکہ آپ اس کو پانے کے لئے کوشش اور محنت کرتے رہیں۔ میں یہ نہیں جانتا کہ میں نے کیا لکھا ہے اور کیا نہیں لکھا۔ میں اتنا ضرور جانتا ہوں کہ میں نے اپنے اندر کی آواز کو محسوس کیا ہے اور اس کو لفظوں کی صورت میں لکھ دیا ہے۔ میں نے اس سفر میں بہت کچھ کھویا بھی ہے اور بہت زیادہ پایا ہے۔ یقین کیجئے اگر آپ کا ارادہ مضبوط ہے اور منزل کی جستجو ہو تو کوئی بھی آپ کو روک نہیں سکتا آپ ایک نہ ایک دن منزل مقصود پر پہنچ جائیں گے۔ آپ مایوس مت ہوں۔ آپ محرومیوں کی طرف مت جائیں۔ آپ محنت کریں اللہ تعالیٰ آپ کو اس کا صلہ ضرور دے گا۔

آخر میں بس اتنا کہوں گا کہ آج میں جو کچھ بھی ہوں وہ میرے خدا کی مجھ پر مہربانی اور عنایت ہے۔ میں تو کچھ بھی نہیں یہ سب تمہارا کرم ہے آقا کہ بات اب تک بنی ہوئی ہے۔ میرے والدین کی دعائیں اور میری شریک حیات کا ساتھ اور میرے بچوں کا تعاون اور میرے دوست ہمایوں سعید، آصف بھٹی، رانا یوسف اور میرے بھائی اور رشتے دار جنہوں نے ہمیشہ مجھے حوصلہ اور سپورٹ کیا۔ ہمیشہ میرا بازو بن کر کھڑے رہے۔ میں سمجھتا ہوں کہ خواب ہر کوئی دیکھتا ہے مگر خوابوں کو پورا کرنے کے لئے محنت کرنی پڑتی ہے۔ اللہ تعالیٰ بھی آپ کا اتنا ساتھ دیتا ہے جتنی آپ محنت کرتے ہیں۔ میرا کتاب لکھنے کا مقصد صرف یہ تھا کہ جس طرح میں دشوار راستوں سے گزرا ہوں کوئی اور نہ گزرے۔ اور میرا کتاب لکھنے کا مقصد پورا ہو جائے۔

میری کوشش اور محنت (وقاص رضا)



جب میں نے آنکھ کھولی تو اپنے سب سے قریب اپنی والدہ کو پایا جو کہ ایک وسیع نظر خاتون تھیں۔ والد صاحب وکالت کے شعبے سے وابستہ تھے۔ جب میرے اور میرے بھائی کے سکول کے انتخاب کا وقت آیا تو ملتان کے بہترین سکول لاسال کا انتخاب کیا گیا۔ اس وقت اس سکول میں ملتان کے اچھے گھرانوں کے بچے زیر تعلیم تھے۔ یہاں تعلیم حاصل کرنے سے میرے اندر بھی خود اعتمادی آئی اور شخصیت میں نکھار پیدا ہوا۔ انٹرمیڈیٹ سائنس کالج سے کیا پھر MBA کی ڈگری حاصل کی۔

خاندان میں چونکہ زیادہ تر لوگ بینکرز تھے اس لیے یہی فیئلڈ مناسب لگی۔ پہلی نوکری یونین بینک میں شروع کی۔ جس کی کوئی تنخواہ نہ تھی بلکہ کمیشن تھا۔ خیر اس وقت جوانی تھی اور مجھے کام کرنے کا شوق تھا۔ اس لیے اسی کمیشن میں اچھی گزر بسر ہونے لگی۔ 2004ء میں جنرل مشرف کے دور میں مجھے بینک تبدیل کرنے کا موقع ملا اور میں نے UBL جوائن کیا۔ یہ آفیسر گریڈ کی جاب تھی چونکہ میں بہت ہارڈ ورکر تھا اس لیے جلد ہی پروموشن ملتی گئی اور میں ریجنل ہیڈ کسٹمر سروس کے عہدے پر فائز ہوا۔ ضروریات زندگی بڑھتی گئیں میں شروع سے ہی وقت کے ساتھ مطابقت اختیار کرنے کا قائل تھا۔ اس لیے اپنا کام کرنے کا سوچا۔ آفس ٹائم کے بعد بچ جانے والا وقت میں اپنے بزنس کو دینے لگا۔ یہ سلسلہ 2 سال تک جاری رہا۔ 2011ء میں میری والدہ انتقال کر گئیں۔ بینک سے چھٹی صرف دو دن کی مل سکی تو میں نے سوچا کہ ایسی نوکری سے بہتر ہے اپنا کام شروع کیا جائے۔ میرے بڑے بھائی نے اپنے دوست سے ملاقات کروائی۔ میں نے اپنے دوست نوید رحمت کے ساتھ ملکر جنوبی پنجاب میں کوئٹم کی پہلی فرنچائز شروع کی۔ اللہ کے کرم سے

2 ماہ کے عرصے میں 50 ایڈمیشن ہوئے جو کہ ایک نئی فیلڈ ہونے کے باوجود ایک بہت بڑا نمارگٹ تھا۔ آج پاکستان کے تمام بڑے شہروں میں گوٹھم کا بہت نام ہے اور 14 شہروں میں اس کی برانچز ہیں۔ گوٹھم اس وقت پاکستان کا سب سے بڑا ہوٹل سکول ہے جو کہ اس وقت تیس ہزار سے زائد طلبہ اور طالبات کو پاس آؤٹ کر چکا ہے جو کہ اس وقت پاکستان سمیت دیگر ممالک میں ہوٹل انڈسٹری سے وابستہ ہیں۔ وقت کے ساتھ ساتھ آگے بڑھنے کی خواہشات کی تکمیل کے لیے کاروبار کو اور بڑھاتے چلے گئے جلد ہی گوٹھم بہاولپور اور رحیم یار خان کی بنیاد رکھی۔ ساتھ ہی فوڈ بزنس کی طرف رجحان بڑھا اور ملتان کے ساتھ ساتھ بہاولپور میں پیزا کلب کی بنیاد رکھی۔ جس کی آج تین برانچز ہیں۔ اسی دوران ڈونز کباب لاہور اور ارینا ڈی ایچ اے ملتان میں بھی کام کرنے کا موقع ملا۔ اسی طرح یہ سفر دواں دواں ہے۔ اس وقت ہماری فرم میں تقریباً 180 کے قریب ایمپلائز ہیں۔ میں نے تقریباً 10 سال ملازمت کی اب پچھلے دس سالوں سے اپنے کاروبار سے منسلک ہوں۔ اس کوشش اور محنت کی وجہ سے اللہ نے نہ صرف ملتان بلکہ پورے جنوبی پنجاب میں عزت سے نوازا۔ میں نے تقریباً 20 کے قریب ممالک کا وزٹ کیا۔ مختلف سیمینارز اور Exhibitions میں جانے اور سیکھنے کا موقع ملا۔

اب تک کے اس سفر میں میرے بڑے بھائی یا سر رضا اور میرے بچپن کے دوست نوید رحمت نے ہر موڑ پر میرا ساتھ دیا۔ میں اپنے بزنس سے بہت مطمئن ہوں۔ اپنے پڑھنے والوں کو بھی یہی مشورہ دیا۔ میں چاہوں گا کہ اپنے خوابوں کی تکمیل کے لیے قدم اٹھائیں۔ کامیابی دینے والی ذات صرف اللہ کی ہے۔ اللہ ہم سب کا حامی و ناصر ہو۔

ایگزیکٹو ڈائریکٹر (گوٹھم) Executive Director southern Punjab at

COTHM (College of Tourism & Hotel)

Executive Director At Arena Hotel

ایگزیکٹو ڈائریکٹر (آرینے)

DHA Multan

Executive Director California Pizaa

ایگزیکٹو ڈائریکٹر (کیلی فورنیا

Club

پیزا کلب)

دین اسلام میں خرید و فروخت اور ان کے اصول

دین اسلام ایک مکمل ضابطہ حیات ہے، جو اللہ تعالیٰ کی طرف سے تمام انسانوں کے لئے ہر وقت وزمانہ اور ہر مقام و جگہ میں تمام شعبہ ہائے زندگی کے لئے رہنما اصول کے طور پر نازل کیا گیا ہے۔ دین اسلام انسانوں کے لئے اس دنیا کے خالق و مالک اللہ تعالیٰ کی طرف سے نازل کیا گیا ہے۔ اس لئے وہی اللہ سب سے زیادہ بہتر جانتا ہے کہ اُس کے بندوں کے لئے کب، کہاں اور کون سے اصول و ضوابط اور کون سا دین سب سے بہتر ہے جسے اختیار کر کے وہ دنیا کے نظم کو اعتدال و انصاف کے ساتھ چلا سکیں اور اپنی آخرت سنوار سکیں، اسی لئے اُس نے جو دین اپنے بندوں کے لئے منتخب و پسند کیا ہے اس سے بہتر، اعلیٰ و افضل اور لائق عمل و نفاذ دین اور کوئی ہو ہی نہیں سکتا۔

دین اسلام کی بنیاد دو چیزوں پر قائم ہے، ایک قرآن مجید اور دوسری احادیث مبارکہ، اور تمام مذاہب عالم میں یہ صرف دین اسلام ہی کا خاصہ ہے کہ اس کے تمام مسلمہ اصول و ضوابط قرآن مجید و حدیث رسول صلی اللہ علیہ وسلم سے مستند ہیں اور قرآن مجید کی ہر آیت اور ثابت شدہ ہر حدیث رسول صلی اللہ علیہ وسلم کا ثبوت صدیاں گزر جانے کے باوجود آج بھی موجود ہے، اور ہر قسم کے تغیر و تبدل سے محفوظ ہے، الغرض آج اس کرۂ ارض پر اگر کوئی ایسا سچا، آسان اور تحریف سے پاک دین ہے جسے اللہ تعالیٰ کا دین کہا جاسکے تو وہ صرف اور صرف دین اسلام ہی ہے۔

لہذا جب یہ بات مسلم ہے کہ یہی اللہ کی طرف سے نازل شدہ دین ہے جو اُس نے اپنے بندوں کے لئے نظام حیات کے طور پر مقرر فرمایا ہے تو اُس کے بندوں کو چاہئے کہ وہ یہ تسلیم کریں کہ یہی وہ دین ہے جس کے اصول و ضوابط ہر معاشرہ، ہر ملک و قوم اور افراد کے لئے ہر زمانہ میں قابل عمل و نفاذ ہیں اور انہیں تسلیم کرنے، اپنانے اور نافذ کرنے ہی میں بلا دو عباد کے لئے خیر و عافیت ہے اور انہیں ترک کرنے اور پس پشت ڈالنے میں، ملک و قوم اور افراد و معاشرہ کی تباہی و

بربادی ہے۔

زیر نظر مضمون میں تجارت کی فضیلت و آداب، خرید و فروخت کی وضاحت، اس کے ارکان اور دین: ملام میں خرید و فروخت سے متعلقہ بنیادی اصول و ضوابط بیان کیے جائیں گے، یہ وہ اصول و ضوابط ہیں جو تمام مالی معاملات، لین دین، خرید و فروخت کے حوالے سے بنیاد کی حیثیت رکھتے ہیں جن کا جاننا، سمجھنا اور تمام معاملات میں انہیں اپنے پیش نظر رکھنا ہر مسلمان کیلئے ضروری ہے، رب تعالیٰ توفیق عطا فرمائے۔

تجارت کی فضیلت

اہل علم کے ایک طبقہ کے مطابق کسب معیشت کے طور طریقوں میں سب سے افضل و اشرف طریقہ تجارت (Trade) ہے بشرطیکہ تاجر، دیندار اور صادق و امین ہو اور اپنی تجارت میں ہر اس عمل سے اجتناب کرے جو کتاب و سنت کی مخالفت پر مبنی ہو، یا جو اس کی تجارت کو شرعی حوالے سے مشکوک بنائے اور اس کے ساتھ ساتھ وہ تاجر تجارت سے متعلقہ شرعی آداب کا بھی خیال رکھے۔

دین اسلام میں جائز تجارت کو انتہائی باعزت اور مبارک عمل قرار دیا گیا ہے یہی وجہ ہے کہ تقریباً ہر نبی و رسول علیہم السلام کا ذریعہ معاش ان کے خود کے ہاتھ کی کمائی تھی۔ اولادِ آدم کے سردار، سرور کائنات محمد رسول اللہ صلی اللہ علیہ وآلہ وسلم بھی تجارت کے پیشہ سے وابستہ تھے اور تجارت کی ترغیب بھی دیا کرتے اور صحابہ کرام رضوان اللہ علیہم اجمعین کی اکثریت تجارت ہی کیا کرتی تھی، قرآن کریم اور احادیث مبارکہ میں جائز تجارت اور صادق و امین تاجر کی اہمیت و فضیلت کو مختلف انداز میں بیان کیا گیا ہے۔

قرآن کریم میں فضیلت

اللہ تعالیٰ نے قرآن حکیم میں متعدد مقامات پر جائز تجارت کے نتیجے میں حاصل ہونے والے منافع کو اپنے فضل سے تعبیر فرمایا ہے جس سے اس عمل کی اہمیت و برکت کو سمجھا جاسکتا ہے۔

فرمان باری تعالیٰ ہے:

لَيْسَ عَلَيْكُمْ جُنَاحٌ أَنْ تَبْتَغُوا فَضْلًا مِمَّنْ رَزَقَكُمْ (البقرة: 198)

ترجمہ: ”تم پر کسی بھی قسم کا کوئی گناہ و حرج نہیں کہ تم اپنے رب کا فضل (رزق) تلاش کرو“
اسی طرح فرمایا:

فَإِذَا قُضِيَتِ الصَّلَاةُ فَانْتَشِرُوا فِي الْأَرْضِ وَابْتَغُوا مِنْ فَضْلِ اللَّهِ (الجمعة: 10)

ترجمہ: ”پھر جب نماز مکمل ہو جائے تو زمین میں پھیل جاؤ اور اللہ کا فضل (رزق) تلاش کرو“
مذکورہ بالا آیات سے یہ واضح ہوتا ہے کہ جائز طریقہ سے کسبِ معاش بھی اللہ تعالیٰ کا فضل ہے اور کاروبار تجارت میں اسلامی احکام، شرائط و ضوابط کو مد نظر رکھا جائے تو یہ عمل بھی عبادت ہے اور اس کا بنیادی ثمرہ، فوائد و منافع کی صورت میں اللہ تعالیٰ کا فضل ہے۔

احادیث میں فضیلت

رسول اکرم صلی اللہ علیہ وآلہ وسلم سے ایک سائل نے سوال کیا کہ اے اللہ کے رسول صلی اللہ علیہ وسلم! سب سے پاکیزہ و بہترین ذریعہ معاش کونسا ہے؟ آپ صلی اللہ علیہ وسلم نے فرمایا:

”عمل الرجل ببیدہ و کُلُّ بیع مبرور“

کہ (بہترین ذریعہ معاش) آدمی کے خود کے ہاتھ کی کمائی اور ہر وہ تجارت و کاروبار ہے جو شرعی لحاظ سے جائز ہو اور اس میں امانت و صداقت کو ملحوظ خاطر رکھ کر کیا جائے۔ اس میں، جھوٹ، دھوکہ، خیانت، زیادتی اور حرام کا شائبہ تک نہ ہو۔

حدیث مذکور سے جائز تجارت کی فضیلت واضح ہو جاتی ہے۔ رسول اکرم صلی اللہ علیہ وآلہ وسلم نے ایسی تجارت کو سب سے پاکیزہ و بہترین قرار دیا ہے۔

اصحاب رسول صلی اللہ علیہ وآلہ وسلم سیدنا ابن عمر، ابن عباس اور انس بن مالک رضی اللہ عنہم سے مروی ہے، انہوں نے فرمایا کہ: امانت دار، سچا مسلمان تاجر روزِ قیامت شہدا میں شمار ہوگا اور اللہ تعالیٰ کے عرش کے سائے میں ہوگا اور اُسے جنت میں داخل ہونے سے نہیں روکا جائے گا۔

آداب تجارت

شریعتِ مطہرہ میں تجارت سے متعلق کچھ اہم آداب سکھائے گئے ہیں۔ جنہیں دوران تجارت و کاروبار ملحوظ رکھنا ہر تاجر کے لئے ضروری ہے جن میں سے چند اہم درج ذیل ہیں:

1۔ معاملات میں لوگوں کے ساتھ نرمی و آسانی سے پیش آنا، انہیں سہولت و رعایت دینا اور بلند اخلاق و کردار کا مظاہرہ کرنا۔

اسے شرعی اصطلاح میں ”ساحتہ“ سے تعبیر کیا گیا ہے۔ یعنی بلند اخلاق و کردار کا مظاہرہ کرنا، خندہ پیشانی اور خوش اسلوبی سے معاملات کو نبھانا، سخاوت کو اختیار کرنا، مجبور و کمزور لوگوں پر نرمی، شفقت و احسان کے ساتھ پیش آنا، تقاضا و مطالبہ کرنے و دیگر امور میں ان پر سختی و تنگی نہ کرنا وغیرہ۔ یہ وہ بنیادی ہدایات ہیں جن پر ہر مسلمان کو زندگی کے ہر معاملہ میں عمل کرنا چاہئے، بالخصوص لین دین، خرید و فروخت اور کاروبار و تجارت میں ان ہدایات کو ہمہ وقت اپنے مد نظر رکھنا چاہئے۔

فرمان نبوی صلی اللہ علیہ وآلہ وسلم ہے:

”اللہ تعالیٰ اُس بندے پر اپنا رحم فرمائے جو جب بھی کچھ خریدتا یا بیچتا ہے تو ساحتہ، یعنی آسانی، نرمی و رعایت اور سخاوت کا معاملہ اختیار کرتا ہے اور جب بھی کسی سے اپنے حق کا مطالبہ و تقاضا کرتا ہے تو آسانی، نرمی و رعایت اور سخاوت کا معاملہ کرتا ہے۔“

اور ایک دوسری روایت میں ”واذا قضی“ کے الفاظ بھی ملتے ہیں یعنی:

جب کسی کے حق و قرض کی ادائیگی کا معاملہ ہو تو اُس میں نال مثل اور بے جاتا خیر سے کام نہیں لیتا بلکہ ساحتہ سے کام لیتے ہوئے حقدار کو اُس کا حق واپس لوٹاتا ہے۔

جامع ترمذی کی ایک دوسری روایت میں:

ایسا کرنے کو اللہ تعالیٰ کا محبوب و پسندیدہ عمل قرار دیا گیا ہے۔

2۔ خرید و فروخت، کاروبار و تجارت سے متعلقہ شرعی احکام کی معرفت رکھنا۔

شریعتِ اسلامیہ میں کوئی بھی ریاست اس وقت تک فلاحی و ترقی یافتہ نہیں بن سکتی جب

تک اس ریاست کے کاروباری مراکز، بازاروں اور مارکیٹ میں معاملات کرنے والے کاروباری و تاجر حضرات مالی معاملات میں شرعی احکام یعنی جائز و ناجائز، حلال و حرام اور مشتبہ امور سے واقف نہ ہوں، کامیاب نظام معیشت کے قیام کے لئے یہ لازمی ہے کہ کاروبار و کاروباری مراکز سے متعلقہ تمام افراد شرعی اصول و ضوابط کا بھرپور علم رکھیں اور عملاً ان کی پیروی کریں، جائز و ناجائز پیٹھے، خرید و فروخت، کاروبار تجارت میں حلال و حرام کی تمیز اور دوران تجارت صحیح اور غلط وغیرہ کا مکمل عمل ہونا چاہئے۔

سیدنا عمر رضی اللہ عنہ کا فرمان ہے:

”لا یبع فی وقتنا الا من تفقہ فی الدین“

”ہمارے بازاروں میں صرف وہی خرید و فروخت کرے جسے دینی احکام کی سمجھ ہو۔“

اسلامی تاریخ میں ایسے بہت سے واقعات آپ کو ملیں گے کہ حکمرانوں کی طرف سے وقتاً فوقتاً قاعدہ کاروباری مراکز کا جائزہ لیا جاتا تھا اور ایسے لوگوں کو باہر کر دیا جاتا تھا جو معاملات میں شرعی احکامات سے واقف نہ ہوں یا اپنی معیشت و کاروبار میں جائز و ناجائز، حلال و حرام کا خیال نہ رکھتے ہوں، جبکہ آج ہمارے نظام معیشت کی بربادی، غربت و افلاس کی بڑھتی ہوئی صورت حال، ظلم، زیادتی و ناانصافی اور پریشان حالی کا سب سے بڑا اور بنیادی سبب ہی احکام شرعیہ سے جہالت یا جان بوجھ کر ان سے صرف نظر کرنا اور حلال و حرام کی تمیز کو بالائے طاق رکھتے ہوئے فقط نفس کی ہوس کو مٹانا ہے۔ واللہ المستعان

3۔ جائز و ناجائز کے درمیان مشتبہ امور و مشکوک معاملات سے اجتناب کرنا

رسول اکرم صلی اللہ علیہ وآلہ وسلم کا فرمان مبارک ہے کہ:

یقیناً حلال بھی واضح ہے اور یقیناً حرام بھی واضح ہے اور ان دونوں کے درمیان مشتبہ امور ہیں جنہیں لوگوں کی اکثریت نہیں جانتی، پس جو ان مشکوک و مشتبہ امور سے دور رہا اور اپنے آپ کو ان سے بچا لیا تو اُس نے اپنے دین اور عزت کو بچا لیا اور محفوظ کر لیا اور جو ان شبہات میں مبتلا ہو گیا وہ حرام میں واقع ہو گیا۔

کاروبار تجارت میں کافی ایسے معاملات ہیں جن کا حلال و جائز ہونا شرعی لحاظ سے مشکوک و

مشتبہ ہے جیسے:

☆ وہ کاروباری معاملات جو بنیادی طور پر تو جائز ہیں لیکن ان میں ناجائز و حرام امور بھی

موجود ہیں۔

☆ یا ایسے شخص کے ساتھ کاروبار کرنا کہ جس کا زیادہ تر مال حرام ہو۔

☆ یا ایسے لوگوں و اداروں کے ساتھ کام کرنا جن کے کام کا اکثر حصہ حرام معاملات پر مبنی ہو۔

☆ یا ایسے کاروبار مراکز میں کام کرنا کہ جن میں زیادہ تر ناجائز و حرام کام ہوتے ہوں وغیرہ وغیرہ۔

یہ سرسری سی چند اہم مثالیں ذکر کی گئی ہیں، البتہ اس مسئلے میں شرعی ضابطہ یہی ہے کہ:

ہر وہ کام جس کا جائز و حلال ہونا شرعی اعتبار سے واضح نہ ہو بلکہ مشکوک و مشتبہ ہو تو اس سے

اجتناب کرنے میں ہی عافیت ہے۔

4۔ کاروبار تجارت کے ذریعہ حاصل ہونے والے منافع سے صدقہ و خیرات کرنا۔

صدقہ دو طرح کا ہوتا ہے، ایک واجبی صدقہ جسے زکوٰۃ سے تعبیر کیا جاتا ہے اور دوسرا نفلی

صدقہ۔ یہاں ہماری مراد دونوں اقسام ہیں کیونکہ واجبی صدقہ یعنی زکوٰۃ تو بہر صورت ادا کرنی ہی

ہے اور زکوٰۃ کا نصاب و مصارف متعین اور محدود ہیں جبکہ ضرورت اس بات کی ہے کہ اہل ثروت

حضرات معاشرے کی صورت حال کو سامنے رکھتے ہوئے اس کی بہتری کے لئے واجبی صدقات

سے بڑھ کر خدمت انجام دیں۔

صدقہ و خیرات کی اہمیت و فضیلت کو سمجھنے کے لئے یہی بات کافی ہے کہ اس کے ذریعہ مال و

دولت کو پاک کیا جاتا ہے، صدقہ کرنے سے مال میں اضافہ ہوتا ہے، اور صدقہ اللہ تعالیٰ کے

غضب اور اس کی ناراضی کو ختم کرنے کا بنیادی ذریعہ ہے، اسی طرح صدقات کے ذریعے

معاشرے کے مستحق و نادار افراد کی کفالت ہوتی ہے جو مستحقین کے حق کے ساتھ ساتھ اسلامی

معاشرے کی خاصیت بھی ہے کہ جسے اگر صحیح طور پر امانت کے ساتھ ادا کیا جائے تو ایک طرف تو

معاشرے میں موجود بڑھتی ہوئی غربت و افلاس پر قابو پایا جاسکتا ہے اور دوسری طرف غربت و

فقیری کے نتیجے میں پیدا ہونے اور پھیلنے والے جرائم کو بھی کافی حد تک ختم کیا جاسکتا ہے۔

وہ جو اللہ سے شراکت داری کرتے ہیں

ہمیشہ نفع میں رہتے ہیں

ہر کاروبار کرنے والا فرد یہ کوشش کرتا ہے کہ وہ زیادہ سے زیادہ ترقی کرے اور وہ اپنے بزنس کو وسعت دے سکے۔ اپنے کاروبار کو وسعت دینے کے کچھ اصول ایسے ہیں کہ جن کو اپنا کر ہم اپنے کاروبار کو تیزی سے ترقی دے سکتے ہیں۔ سب سے پہلا اصول یہ ہے کہ اگر ہم اپنے کاروبار کو ترقی دینا چاہتے ہیں تو ہمیں اللہ کو اس میں شریک کرنا پڑے گا۔ اور یہ شراکت اس یقین کے ساتھ ہونی چاہے کہ جس کاروبار میں اللہ شریک ہوگا اس میں نقصان کا سوال ہی پیدا نہیں ہوتا۔ جس طرح ہر کاروبار شراکت کسی نہ کسی اصول پر قائم ہوتی ہے اسی طرح اللہ کے ساتھ بھی شراکت کے کچھ اصول ہیں۔

جھوٹ سے پرہیز کریں

کاروبار میں اللہ کو جھوٹ پسند نہیں لہذا اپنے کاروبار کو استوار کرتے ہوئے اللہ کے حکم کے مطابق جھوٹ سے پرہیز کرنا چاہیے۔ اور خاص طور پر کاروبار کے اندر جھوٹ سے پرہیز کرنا چاہیے۔

بددیانتی سے بچو

دنیا میں بظاہر نظر آنے والا فائدہ جو کسی قسم کی بھی بددیانتی کی صورت میں حاصل کیا جائے درحقیقت انسان کو ابدی نقصان کی جانب لے جا رہا ہوتا ہے۔ اس لئے اس امر کا خاص طور پر

خیال رکھا جائے کہ کاروبار کے دوران بددیانتی کے مرتکب نہ ہوں۔ ورنہ اللہ آپ سے پارٹنرشپ ختم کر لے گا۔

سود سے بچو

اے ایمان والو! سود در سود کر کے نہ کھاؤ اور اللہ تعالیٰ سے ڈرو تا کہ تم فلاح پاؤ۔

(سورۃ آل عمران 130)

اللہ بار بار قرآن میں سود سے دور رہنے کا حکم دیتا ہے اس حکم کا مطلب یہ ہے کہ جو اللہ سے جنگ کا راستہ اختیار نہیں کرنا چاہتا اس کو چاہیے کہ وہ سود سے پرہیز کرے۔

اللہ کا حصہ ایمانداری سے علیحدہ کرو

اس مضمون کا سب سے اہم نقطہ یہی ہے کہ جب آپ نے اپنے کاروبار میں اللہ کو شریک کر لیا ہے تو پھر اس میں ہونے والے منافع میں سے ایمانداری کے ساتھ اللہ کا حصہ علیحدہ کریں اور اس حصے کو اپنے اوپر خرچ کرنے کے بجائے اللہ کے بتائے ہوئے راستے پر اللہ کے لئے خرچ کریں اور اس کے بعد آپ خود دیکھیں کہ اللہ اپنے اس بندے کو کس طرح ترقی سے ہمکنار کرتے ہیں۔

اللہ سے کاروباری تعلق صرف اسی وقت ممکن ہے جب کہ ہمارا ایمان اور یقین پختہ ہو اور اسی یقین کے ساتھ ہم کوئی بھی فیصلہ اللہ کی مرضی اور اس کی رضا کے بغیر نہ کریں اور اپنے کاروبار کو اللہ کے بتائے ہوئے اصولوں کے مطابق ہی پروان چڑھائیں۔

ایک بڑا خواب ضرور دیکھیں

ان کے لیے جو واقعی بزنس کرنا چاہتے ہیں
اگر آپ اپنا خود کا کاروبار شروع کرنا چاہتے ہیں تو میں آپ کو بتاتا ہوں کہ ایک کامیاب
کاروبار کیسے شروع کرنا چاہیے۔ اس کے لیے میں آپ کو 16 پوائنٹس بتانے جا رہا ہوں ان
پوائنٹس کو استعمال کر کے آپ ایک کامیاب کاروبار شروع کر سکتے ہیں۔

کوئی بھی کاروبار شروع کرنے سے پہلے ہمیں اس کے طریقے ضرور پتا کر لینے چاہئیں، ایسا
کرنے سے آپ کے کاروبار میں فیل (نا کام) ہونے کے چانس بہت کم ہو جاتے ہیں۔ ویسے تو
کسی بھی کاروبار کو شروع کرنے سے پہلے اس کے بارے میں اچھا علم اور پیسے کی طاقت ہونا
ضروری ہے، پر ساتھ میں اور بھی کئی باتیں ہوتی ہیں جو آپ کو معلوم ہونی ضروری ہیں۔

کاروبار کو شروع کرنے پر کافی کتابیں بھی آپ کو مارکیٹ سے مل جائیں گی اور اس کے لیے
سب سے اچھا کورس BBA اور MBA ہے جس کے کرنے سے آپ ایک کامیاب کاروبار شروع
کر سکتے ہیں۔ لیکن اگر آپ کوئی کورس یا کتابیں نہیں پڑھ سکتے یا آپ کے پاس اب کورس کرنے
کا وقت نہیں ہے تو کوئی بات نہیں میں آپ کے سامنے کاروبار شروع کرنے کی کچھ ٹپس بیان کرنے
جا رہا ہوں جو آپ کو اپنا کاروبار شروع کرنے میں کافی مدد دے سکتی ہیں۔

1- آئیڈیا تلاش کریں

کاروبار شروع کرنے سے پہلے آپ کے پاس ایک اچھا اور مددگار آئیڈیا ہونا ضروری ہے،
اس کے لیے آپ کو جس جس کام میں Interest ہے انہیں ایک پیپر پر لکھیں اور پھر ان سب میں

سے اپنے Interest کی بنیاد پر دیکھیں کہ کونسا آئیڈیا Unique ہے۔ جب کوئی اچھا سا آئیڈیا آپ کو مل جاتا ہے تب اس آئیڈیا پر چل رہی کمپنیوں کا جائزہ کریں۔ دیکھیں کہ آپ ان سے بہتر کیسے کر سکتے ہیں۔ آپ اس آئیڈیا میں نئی تبدیلی لاسکتے ہیں۔ آپ اس آئیڈیا میں کیا نیا کر سکتے ہیں کہ لوگ آپ کے کاروبار کا حصہ بن سکیں۔

2- اس آئیڈیا پر مقابلہ دیکھیں

جو بھی آئیڈیا (Idea) آپ نے چنا (Select) دیکھ لینا کافی ضروری ہے۔ زیادہ تر کاروبار شروع ہونے کے کچھ مہینے بعد ہی بند ہو جاتے ہیں کیونکہ ان کا مارکیٹ میں مقابلہ بہت زیادہ ہوتا ہے۔ زیادہ Competition ہونے کی وجہ سے آپ کو اپنا آئیڈیا بدلنا بھی پڑ سکتا ہے۔ یا پھر آپ اپنے اس آئیڈیا میں کوئی میجر تبدیلی ڈال دیں جو کہ آپ کے Competitor نہیں کر رہے ہیں۔

3- کاروباری پلان بنائیے

چاہے کاروبار ہو یا کوئی بھی کام، پلاننگ ہر کام اور کاروبار میں چاہیے۔ چھوٹے سے چھوٹا یا بڑے سے بڑا کاروبار، ہر کاروبار کی پہلے اچھے سے پلاننگ ہونا کافی ضروری ہے۔ جب آپ کا ایک کوئی بھی آئیڈیا فکس ہو جائے تو اب اس کی پلاننگ آپ کو اچھے سے کرنی ہوگی۔ پلاننگ میں جیسے آپ کو کتنے لوگوں کی ضرورت ہوگی، کتنے پیسوں کی ضرورت ہوگی وغیرہ۔

4- نئے لوگ کتنے آرہے ہیں

اپنے بزنس آئیڈیا پر دیکھیں کہ اس کاروبار میں کتنے نئے لوگ آرہے ہیں۔ جیسے آپ ایک اس فیلڈ میں نئے ہو تو آپ ہی کی طرح اور کتنے نئے بزنس میں اس کاروبار کو شروع کر رہے ہیں۔

5- کسٹمر بارگیننگ پاور

آپ کو یہ بھی دیکھنا ہوگا کہ اگر آپ کوئی بھی کاروبار شروع کرتے ہیں اس میں پاور آپ کی

زیادہ ہوگی یا آپ کے خریداری، یعنی آپ کی زیادہ چلے گی یا آپ کے گاہک کی۔ جیسے مان لو اگر آپ اپنے کاروبار میں وہ چیز دے رہے ہو جو آپ کے پورے شہر میں کوئی دوسرا نہیں دے رہا ہے تو ظاہر ہے آپ کے گاہک سے زیادہ آپ کی بارگیننگ پاور ہوگی۔ وہیں دوسری طرف اگر آپ جیسے دوسرے بڑے کاروبار ہیں اور آپ سے اچھی سروس، اچھی کوالٹی دیتے ہیں تو آپ کے کاروبار کے لیے آپ کی کم اور آپ کے گاہک کی بارگیننگ پاور زیادہ ہوگی۔

6- سپلائر بارگیننگ پاور

بائیر (خریدار) کی بارگیننگ پاور کے ساتھ میں آپ کو سپلائر کی بارگیننگ پاور کا بھی جائزہ کرنا ہوگا۔ جب سپلائر کے سامنے آپ کی زیادہ چلے گی تو اس کا مطلب ہے کہ آپ اپنے مطابق سٹاک کی مانگ کر سکتے ہو، بلکہ اگر آپ کے سپلائر کے پاس آپ سے بھی بڑے بڑے کاروباری حضرات جڑے تو پھر تو ضروری ہے کہ وہ سپلائر آپ کی نہیں سنے گا۔

7- پیسوں کا انتظام

جب آپ کے آئیڈیا پر پوری پلاننگ ہو جاتی ہے، یعنی اب تک آپ نے صرف اپنے خیالات میں پورا سوچ لیا ہے کہ آپ کو کیا کرنا ہے، کیسے کرنا ہے تو اب آتا ہے اس پر پیسے لگا کر حقیقت میں بدلنے کا کام۔ پیسے کے لیے لون (Loan) لے سکتے ہیں، کچھ پیسے اپنے دوستوں اور اپنی سیونگ (بچت) سے انتظام کر کے اپنے کاروبار میں پیسہ لگا سکتے ہیں۔ اگر آپ کا آئیڈیا مضبوط اور لمبے عرصے تک چلنے والا ہے اور آپ کے پاس رقم کم ہے تو پھر آپ اپنے کاروبار کو شروع کرنے میں ایک Investor کو شامل کر سکتے ہیں۔ جو آپ کے کاروبار پر پیسہ لگائے گا۔

8- صبر کا دامن تھامے رکھیں

جی ہاں کاروبار کرنے کے لیے آپ کو صبر کا دامن مضبوطی سے تھام کر رکھنا ہوگا، کیونکہ کوئی

بھی کاروبار شروع کرتے ساتھ ہی چلنے نہیں لگ پڑتا، جب بھی کوئی کاروبار شروع ہوتا ہے تو کچھ مہینے کے لیے اس میں سے کچھ اخراجات ہی بڑی مشکل سے پورے کئے جاتے ہیں۔ اس کا مطلب یہ نہیں کہ کاروبار چلا نہیں یا چلے گا نہیں بلکہ تھوڑا سا صبر کریں وہ دن نزدیک ہوگا جب آپ کا کاروبار آپ کو اچھی خاصی پرائنٹ دینے لگے گا۔

9- اپنے گاہک کو پہچانیں

اب وقت آتا ہے اپنے گاہک (Customer/Client) کو پہچاننے کا، آپ کا کاروبار کوئی بھی سروس دے رہا ہے وہ کس کے لیے ہے۔ کیا وہ صرف مرد حضرات کے لیے ہے یا خواتین کے لیے ہے، آپ کے کلائنٹ/گاہک کی عمر کیا ہوگی، یعنی آپ کی سروس کو استعمال کرنے والے لگ بھگ کتنی عمر کے زیادہ ہونے کے چانس ہیں۔ اپنے کاروبار کے کلائنٹ کی لوکیشن اور دلچسپی کا آپ کو جائزہ کرنا ہوگا تبھی آپ انہیں وہ چیز یا سروس دے پاؤ گے جو وہ چاہتے ہیں۔

10- پارٹنر سلیکٹ کریں

اگر آپ کو لگتا ہے کہ جو کاروبار آپ کر رہے ہیں اس کا مکمل کام اب آپ اکیلے نہیں سنبھال سکتے اس صورت حال میں ایک بزنس پارٹنر (Business Partner) کو اپنے ساتھ ملائیں اور بزنس پارٹنر ایسا تلاش کریں جو آپ کے متعلقہ کاروبار کے متعلق علم اور تجربہ رکھتا ہو، تاکہ وہ آپ کے ساتھ مل کر اس کاروبار کو سنبھال سکے۔ ویسے بھی ایک سے بھلے دو ہوتے ہیں اور جب ایک وقت میں کاروبار کی ترقی اور خوشحالی کے لیے 2 دماغ چل رہے ہوتے ہیں تو کاروبار کافی اچھا پھلتا پھولتا ہے اور آگے بڑھتا ہے۔

11- ٹیم بنائیں

آپ کا کاروبار جب چلنے لگتا ہے بلکہ یوں کہہ لو کہ دوڑنے لگتا ہے اور آپ کو لگتا ہے کہ آپ کو اس کاروبار کو اور اچھے طریقے سے بڑھانا ہے اور اس میں مزید لوگوں کی ضرورت ہے تو آپ کو

ایسے مرحلے میں بالکل بھی انتظار نہیں کرنا چاہیے، جلدی سے ٹیم بنائیں اور اسے اچھے سے سنبھالیں (Manage) کریں۔

12- ٹیم کی اچھے طریقے سے دیکھ بھال کریں

اگر آپ اچھے لیڈر نہیں ہیں تو آپ کا کاروبار کبھی بھی آگے تک نہیں جاسکتا ہے، آپ کو پہلے اپنے نیچے کام کرنے والوں کے فائدہ کے لیے سوچنا ہے پھر آپ کا فائدہ ہوگا کیونکہ یہ درست ہے کہ کاروبار پر پیسہ آپ کا لگا ہوا ہے لیکن اس کے ساتھ یہ بھی ہرگز نہ بھولیں اگر پیسہ آپ کا ہے تو محنت تو آپ کے نیچے کام کرنے والے سٹاف/ٹیم کی ہوتی ہے اس لئے ان کے فائدے کے لیے سوچیں تبھی وہ محنت اور دل لگا کر کام کریں گے اور آپ کا کاروبار ترقی کرے گا۔

13- اپنے کاروبار کی مشہوری (Advertising) کریں

آپ کو کاروبار کی مشہوری (ایڈورٹائزنگ) کے لیے بھی کافی پیسہ لگانا پڑسکتا ہے۔ اگر آپ کے کاروبار میں Competition زیادہ ہے۔ اگر بزنس Competition کم ہے تو ایڈورٹائزنگ کو چھوٹے لیول پر کریں۔ مثلاً کاروبار کی مشہوری کے لیے آپ گھروں میں پھینکنے کے لیے اشتہار بنوائیں، فلیکس پرنٹ کروائیں، بینرز بنوائیں، سب سے سستی اور آسان ترین ایڈورٹائزنگ آن لائن بھی کروائیں۔ جیسا کہ فیس بک، ٹویٹر، انسٹاگرام، واٹس ایپ، ایس ایم ایس مارکیٹنگ وغیرہ وغیرہ آن لائن ایڈورٹائزنگ آج کے دور میں ہر کاروبار کے لیے ضروری ہے کیونکہ سوشل میڈیا کے ذریعے آپ کو کافی تعداد میں کلائنٹس (گاہک) مل سکتے ہیں۔ ایڈورٹائزنگ کاروبار کے شروع میں کرنا بہت ضروری ہے کیونکہ جب تک لوگوں کو آپ کے کاروبار کے بارے میں معلوم نہیں ہوگا تب تک آپ کا کاروبار نہیں چلے گا۔

14- سروس اچھی رکھیں

آپ کو اپنے کاروبار کی سروس اچھی رکھنی ہوگی نہیں تو ایک بار کوئی بھی کلائنٹ (گاہک)

آپ کے ساتھ جڑ جائے گا لیکن وہ زیادہ دیر تک نہیں بڑا رہے گا۔ اس لئے اپنی سروس اچھی رکھنا بہت ہی ضروری ہے۔

15- کوالٹی پر سے دھیان نہ ہٹائیں

آپ کے کاروبار کا کوئی بھی پروڈکٹ ہوا اپنے کاروبار کی سروس اور پروڈکٹ کی کوالٹی کو ختم نہیں کرنا چاہیے۔ مان لیں کہ اگر آپ کا بزنس (کاروبار) کافی اوپر آنے لگا ہے۔ وہ آپ کی اچھی کوالٹی اور اچھی سروس کی وجہ سے ہی آرہے ہیں۔ اس لئے کوالٹی پر پوری توجہ دیں۔ اچھی کوالٹی دیں گے تو آپ کا کاروبار مزید ترقی کرے گا۔

16- ترقی

کوئی بھی بزنس (کاروبار) ہو، اگر وہ ترقی نہیں کر رہا تو وہ ایک کامیاب کاروبار نہیں ہے۔ آپ کے کاروبار میں ہر سال کچھ Percentage بڑھنا ہی چاہیے، آپ کو اپنا ہر سال کے موجودہ مہینے اور پچھلے مہینے کا جائزہ کرنا ہوگا کہ اس کے مقابلے میں آپ کو منافع ہو رہا ہے یا نہیں۔ اگر آپ کا منافع گزرے ہوئے مہینے سے زیادہ ہے تو سمجھ لیں کہ آپ ایک کامیاب کاروبار کر رہے ہیں۔ اس لئے ہر ماہ اپنے کاروبار کی سیل کو بڑھانے کے لیے کچھ نہ کچھ کرتے رہیں۔

نئے کاروبار کے حوالے سے ذہن سازی

ہم نوجوان تعلیم کے حصول کے بعد جب عملی زندگی میں قدم رکھتے ہیں تو ہم میں اکثریت کے کام کرنے کا بنیادی مقصد دولت کا حصول ہوتا ہے اور گریجویٹ ہونے کے بعد اگلے تیس سال تک ہماری کوشش یہی رہتی ہے کہ ہم کچھ مزید سرٹیفکیٹس حاصل کر کے امتحان دے کر یا اسپیشل کلاسز لے کر اپنی قابلیت کو کاغذ پر دنیا سے منوالیں اور پہلے سے زیادہ پیسے کمائیں۔

ایک ہی طرز زندگی آپ کو مختلف نتائج نہیں دے سکتا عملی زندگی میں آہستہ آہستہ ہم کچھ نئی عادتیں اپنالیتے ہیں۔ صبح سے شام محنت کرتے ہیں تاکہ پیسہ کمائیں۔ اور پھر زیادہ سے زیادہ پیسہ بچانے کی کوشش کرتے ہیں تاکہ اپنی دیگر خواہشات پوری کر سکیں۔ اس طرح رفتہ رفتہ ہم ایک ”چوہا دوڑ (rat race)“ کا حصہ بن جاتے ہیں جس میں ہم صبح سویرے اپنے گھروں سے کسی دوسرے کی نوکری کرنے کے لیے نکل جاتے ہیں، دن بھر محنت کرتے ہیں، شام میں ٹرینک سے لڑکر گھر پہنچتے ہیں، رات میں اپنے ذاتی کام نمٹاتے ہیں اور سو جاتے ہیں پھر یہی ہماری روزمرہ عادت بن جاتی ہے۔

ہماری اس چوہا دوڑ کا ایندھن یہ سوچ ہوتی ہے: ”زیادہ کماؤ تاکہ زیادہ خرچ کر سکو“ اس عمل میں مسئلہ یہ ہے کہ ہم تیس سال تک 8 گھنٹے روزانہ کام کر کے ایک ہی روٹین رکھ کر امیر تو بن سکتے ہیں، مگر دولت مند نہیں۔

امیر نہیں، دولت مند بنو!

امیر آدمی سے اگر مال چھین لیا جائے تو وہ غریب بن جاتا ہے۔ مگر جب دولت مند سے مال چھین جائے تو وہ کچھ عرصے میں دوبارہ دولت مند بن سکتا ہے۔ دولت مند ہونا بنیادی طور پر ایک

صلاحیت کا نام ہے۔ انسان لائری نکلنے سے، وراثت میں جائیداد ملنے سے امیر گھر میں پیدا ہونے سے دولت مند گھرانے میں شادی ہونے سے یا رفتہ رفتہ پیسے جمع کرنے سے امیر بن جاتا ہے۔ مگر اکثر یہ پیسہ انسان کے پاس زیادہ عرصے تک نہیں رہتا: کیونکہ انسان کا امیر یا غریب ہونا اس کی سوچ سے وابستہ ہے۔

اپنے خرچے کنٹرول کیجیے

دولت مند بننے کے اصول، امیر بننے سے ذرا مختلف ہیں۔ دولت مند بننے کا بنیادی اصول سرمایہ کاری کرنا ہے۔ اگر ایک شخص پندرہ ہزار ماہانہ کمائے ایک ہزار انویسٹ کرے اور باقی چودہ ہزار میں گزارا کرے تو ایسا شخص تو دولت مند بن سکتا ہے، مگر ایک شخص اگر ماہانہ دو لاکھ کمائے اور دو لاکھ ہی خرچ کر دے تو وہ وقتی طور پر امیر تو بن جائے گا مگر دولت مند کبھی نہیں بن سکتا۔

دولت کمانے کا تعلق سوچ سے ہے

”اگر دنیا کی ساری دولت تمام لوگوں میں برابر تقسیم کر دی جائے تو کچھ سال میں غریب پھر سے غریب اور امیر پھر سے مالدار ہو جائیں گے۔“ ایسا کیسے ممکن ہے؟ اگر آپ کو دو کروڑ روپے آج مل جائیں تو آپ کیا کریں گے؟ اپنی وہ تمام خواہشات پوری کرنے کی کوشش کریں گے جو آج تک پیسوں کی کمی کی وجہ سے پوری نہ کر سکے۔ اکثریت عوام ایسا ہی کریں گے۔ یہ ایک مکمل سبجیکٹ ہے جسے Behavioral Finance (کرداری مالیات) کے نام سے پڑھایا جاتا ہے۔

ہم جب بھی اپنی جیب سے کوئی رقم خرچ کرتے ہیں تو ہم کسی دوسرے انسان یا ادارے سے کچھ خدمات یا مال حاصل کر رہے ہوتے ہیں اور اس طرح ہمارے پیسے ہمارے ہاتھ سے نکل کر سودا بیچنے والے کی ملکیت بن جاتے ہیں۔ یہ اس لیے ہوتا ہے کیونکہ سوداگر ”سپلائر سائڈ“ پر کھڑا ہوتا ہے اور اسے سپلائر بننے کا ہنر آتا ہے وہ بھی بغیر کوئی امتحان پاس کیے اگر آپ بھی دولت کا حصول چاہتے ہیں تو سپلائر سائڈ پر آئیے۔

سرمایہ کاری کیجیے

سرمایہ کاری سے مراد یہ ہے کہ آج اپنی دولت کو کسی ایسی جگہ خرچ کرنا جہاں سے کل نفع ملنے کی امید ہو۔ اگر آپ کے پاس دولت سے مزید دولت حاصل کرنے کا علم موجود ہے تو آپ سرمایہ کار ہیں اور اگر آپ بغیر یہ علم حاصل کیے کل نفع ملنے کی امید پر آج اپنا مال خرچ کر رہے ہیں تو آپ جواری ہیں سرمایہ کار نہیں۔ اکثر لوگ حصص مارکیٹ میں یہی جوا کھیلتے ہیں۔

دولت کمانے کے چند آزمودہ طریقے

جو لوگ نوکری کرتے ہیں یا اپنے کاروبار پر خود صبح سے شام بیٹھتے ہیں، وہ راست آمدن (Active Income) کماتے ہیں جس کے لیے انہیں روزانہ 8 سے 10 گھنٹے کام کرنا پڑتا ہے یہ افراد عام طور پر چوہا دوڑ کا حصہ ہوتے ہیں کیونکہ جس دن وہ کام کرنا بند کر دیں گے اس دن انہیں پیسے ملنا بند ہو جائیں گے۔

کاغذی اثاثوں میں سرمایہ کاری کر کے نفع کمانے کو ”پورٹ فولیو انکم (Portfolio Income)“ کہتے ہیں۔ اس میں سرٹیفکیٹ آف ڈپازٹ، سکوک، میسجورٹل فنڈ اور حصص کی تجارت شامل ہیں۔ اس کام میں دو فائدے ہیں۔ ایک تو چھوٹی رقم سے سرمایہ کاری کی جاسکتی ہے اور دوسرا اگر اس کام کو سوچ سمجھ کر کیا جائے تو بندے میں مالیاتی تعلیم اور بزنس کی سوجھ بوجھ پیدا ہوتی ہے۔ جس کا کاروبار میں آپ کو صبح سے شام تک کام نہ کرنا پڑے اور آپ کے ملازم یا آپ کا بزنس ہر گزرتے وقت کے ساتھ آپ کو پیسے کما کر دیں۔ ایسی کمائی کو بالواسطہ آمدن (Passive Income) کہتے ہیں اس میں کارپوریٹ انویسٹمنٹ، رینیل اسٹیٹ اور دیگر بزنس شامل ہیں۔ دولت مند لوگ جب پیسہ کماتے ہیں تو وہ اپنے کمائے ہوئے پیسے دوبارہ سے نفع بخش کاروبار میں لگاتے ہیں۔ اس طرح وہ امیر سے امیر تر ہوتے چلے جاتے ہیں دوسرے لوگ ان کے لیے کام کرتے ہیں اور وہ اپنے قائم کردہ بزنس سسٹم کا پھل کھاتے ہیں۔

مڈل کلاس شخص پانچ لاکھ کی گاڑی تو خرید لے گا لیکن ایک لاکھ کی سرمایہ کاری نہیں کرے گا،

کیونکہ رقم ڈوبنے کے ڈر سے اس نے سرمایہ کاری سیکھنے کی کوشش ہی نہیں کی جبکہ اس کی گاڑی بھی اسے بڑا مالی نقصان دے سکتی ہے۔

اگر آپ دولت حاصل کرنا چاہتے ہیں تو اپنی ذہن سازی کیجیے، خرچے کنٹرول کیجیے، سرمایہ کاری کیجیے۔ Active Income سے رقم بچا کر Portfolio income میں لگائیے۔ زیادہ سے زیادہ اثاثے بنانے کی کوشش کریں۔ تب ہی دھیرے دھیرے Passive income کا حصول ممکن ہے۔

نئے کاروبار کی پلاننگ مگر کیسے؟

کسی بھی کاروبار کو شروع کرنے اور کامیاب بنانے کے لیے تین چیزیں نہایت اہم کردار ادا کرتی ہیں:

انوکھایا اچھوتا آئیڈیا

مناسب موقع

موزوں وسائل

انوکھایا اچھوتا آئیڈیا

آئیڈیا اور وسائل

ضروری نہیں کہ کسی بھی نئی مارکیٹ میں نئی مصنوعات یا خدمات متعارف کرانے کا آئیڈیا اس میں اچھوتا پن لائے گو کہ یہ کسی بھی نئے آئیڈیا کی تخلیق کی معراج ہے کہ پوری دنیا میں کوئی بھی ایسی چیز موجود نہ ہو مثلاً پرسنل کمپیوٹر کی تخلیق اور پہلی دفعہ دنیا میں متعارف اس کے کامیاب ہونے کا ضامن ہے مگر اس کے لیے علم و ہنر، ٹیکنالوجی، وسائل اور سہولیات کا ہونا بعض اوقات بہت ضروری ہوتا ہے۔

آئیڈیا اور مقام

ایک ہی پروڈکٹ ایک مقام پر انوکھا آئیڈیا نہیں ہو سکتی مگر کسی دوسرے مقام کے لیے وہ انوکھایا اچھوتا آئیڈیا ثابت ہو سکتی ہیں مثلاً Pizza بڑے شہروں میں عام ہے اور کسی بھی بڑے

شہر میں Pizza بیچنا کوئی اچھوتا آئیڈیا نہیں ہے۔ مگر بعض چھوٹے شہروں مثلاً لالہ موسیٰ، کھاریاں، مرید کے، سبی، شکارپور، مردان، گوٹھ غلام یاروہڑی وغیرہ میں یہی کام نیا اور اچھوتا ہے۔ اگر آپ کوئی بھی ایسا کام شروع کر دیں جو شہر، ملک یا دنیا کے دوسرے ممالک میں تو ہو رہا ہو مگر آپ کے اپنے ملک، شہر یا قصبے میں نہ ہو رہا ہو تو آپ کے کاروبار کی کامیابی کے امکانات بہت بڑھ جاتے ہیں۔

آئیڈیا اور مسابقت

ایسی مصنوعات / خدمات جو کچھ لوگ آپ کی گلی / محلے یا شہر میں دوسرے لوگ پہلے ہی متعارف کرا چکے ہوتے ہیں۔ جب آپ بھی اسی کام کو چند قدم یا گلیوں کے فاصلے پر متعارف کر دائیں گے تو آپ کو پیشہ ورانہ مسابقت کا سامنا کرنا پڑے گا۔ آپ نے دیکھا ہوگا کہ کسی ایک گلی میں قائم کیا جانے والا کریا نہ سٹور کامیاب ہونے کے چانسز زیادہ ہیں مگر جب بہت سے اور لوگ اسی محلے یا گلی میں اسی طرح کے اور سٹورز یا دکانیں متعارف کرواتے ہیں تو انہیں کامیاب ہونے کے لیے بہت زیادہ محنت کرنا پڑتی ہے اور ان کی کامیابی اتنی آسان نہیں ہوتی۔

آئیڈیا اور اشیائے ضروریات

ہر طرح کے روزمرہ کے کاروبار جو ہر گلی / محلے یا شہر میں موجود ہوتے ہیں۔ ان کا قیام کوئی بڑا مسئلہ نہیں ہوتا۔ ان کے لیے جن وسائل کی ضرورت ہوتی ہے وہ باسانی دستیاب ہوتے ہیں۔ ان کو شروع کرنے کے لیے ہنر کی بھی اشد ضرورت نہیں ہوتی مثلاً کریا نہ سٹور، جام کی دکان، موبائل فون ریپیئر شاپ، انٹرنیٹ کیفے وغیرہ تاہم یہی عام سی روزمرہ کے استعمال کی اشیاء والے کاروبار ایک خاص آبادی میں نہ ہوں تو اس خاص آبادی کے لیے یہ ایک اچھوتا اور نیا آئیڈیا بن جاتے ہیں۔

آئیڈیا اور مصنوعات کی جدت

ایسی مصنوعات / خدمات جو کسی بھی شے یا خدمت کا ایک نیا یا بہتر روپ ہوتی ہیں۔ مثلاً

موبائل فون پاکستانی مارکیٹ میں پچھلے کئی سالوں سے موجود ہیں اور ان کے سینکڑوں ماڈل متعارف کروائے جا چکے ہیں چنانچہ موبائل فون کوئی نئی پراڈکٹ نہیں ہے اور پاکستان کی مارکیٹ بھی نئی نہیں ہے لیکن جب کوئی نیا ماڈل (جس میں بہت ساری نئی خصوصیات شامل ہوتی ہیں) متعارف کروایا جاتا ہے اور لوگوں کی قوت خرید میں یا اس سے قریب ہوتا ہے لوگ اسے خریدنے کے لیے دوڑتے ہیں۔

آئیڈیا اور انفرادیت

ایسی مصنوعات یا خدمات جو پہلے موجود نہیں ہوتیں اور ایک کاروباری شخص کسی نئی ایجاد یا اختراع کو دنیا میں متعارف کرواتا ہے۔ یہ نیا پن، جدت اور انفرادیت اس کو کاروبار کی ترقی کی ضمانت فراہم کرتی ہے۔

مندرجہ بالا وضاحت سے یہ امر روز روشن کی طرح عیاں ہو جاتا ہے کہ آپ جب کوئی کاروبار شروع کریں تو اس میں کوئی کاروبار شروع کریں تو اس میں کوئی نیا پن، جدت، خوبی یا انفرادیت ایسی ہو کہ لوگ اسے خریدنے کے لیے دوڑ پڑیں۔ یہ امر نہ صرف اس کاروبار کی کامیابی کی ضمانت فراہم کرتا ہے بلکہ تاجر کو اپنی نئی پراڈکٹ کی خدمت کی منہ مانگی قیمت وصول کرنے کی طاقت بھی فراہم کرتا ہے۔

اب سوال یہ پیدا ہوتا ہے کہ آپ کیسے کسی نئے آئیڈیا کو جنم دیں جس سے آپ کسی نئی پراڈکٹ کی خدمت کو مارکیٹ میں متعارف کروا سکیں۔ ایسا کرنے کے لیے آپ مندرجہ ذیل طریقے اختیار کر سکتے ہیں:

- ۱۔ ضروریات پورا کرنے سے
- ۲۔ مشکلات کا سدباب کرنے سے

ضروریات سے متعلق کاروباری آئیڈیا

۱۔ ایسی مصنوعات یا خدمات جو ضروریات کو آسان کرتی ہیں:

کرکٹ کا سفید گیند

باتیں کرنے والا کمپیوٹر

تختہ سیاہ کی بجائے تختہ سفید

۲۔ ایسی مصنوعات یا خدمات جو ایک سے زیادہ ضروریات کو پورا کرتی ہیں۔

موبائل فون میں کیلکولیٹر، کیمرہ، کیلنڈر یا گیمز

۳۔ ایسی مصنوعات جو پہلے سے ناموجود سہولیات / ضروریات کو پورا کرتی ہیں۔

ٹیلی فون میں پیغام ریکارڈ کروانے والی مشین

مائیکرو ویو اوون

کارچوری کی صورت میں بجتنے والا الارم

گرم اور ٹھنڈے پانی کی اکٹھی ٹونٹی

۴۔ ایسی مصنوعات جو پہلے سے موجود سہولیات اور ضروریات کو پہلے سے بہتر طریقے پورا

کرتی ہیں۔

کوکا کولا بوتل یا پانی کی بوتل (شیشے کی بجائے پلاسٹک میں)

تہہ ہو جانے والی کرسیاں جو کم جگہ گھیرتی ہیں

مشکلات کو حل کرنے سے متعلق کاروباری آئیڈیاز

ضروریات پورا کرنے کے علاوہ مشکلات کا کرنا بھی نئے کاروباری آئیڈیا کو جنم دینے میں

مدد و معاون ثابت ہو سکتا ہے۔

مثال کے طور پر آپ اپنے ارد گرد کسی بھی ایک صنعت / پراڈکٹ کے بارے میں سوچیں

مثلاً کرسی، میز، گاڑی، سیڑھی وغیرہ اب درج ذیل فہرست میں دیئے گئے تمام سوالات کو ایک

ایک کر کے اس صنعت / پراڈکٹ پر لاگو کریں۔ آپ دیکھیں گے کہ بہت سے آئیڈیاز آپ کے دماغ

میں جنم لیں گے۔

آپ سوچیں کہ میں کس طرح یا کیسے اس چیز کو

| | |
|--------------------------|-------------------------|
| صاف | بہتر |
| آسان | تیز |
| خوش رنگ، خوشنما، خوشگوار | کم خرچ |
| وزن میں ہلکا | آٹو میٹک |
| ایڈ جسٹ ایبل | مضبوط |
| تیز رفتار | فولڈ ایبل |
| پتلا | خاموش |
| آسانی سے صاف ہونے والا | چھوٹا یا بڑا |
| کم خطرناک | آسانی سے سٹور ہونے والا |

بنا سکتا ہوں۔

میں کس طرح موجودہ پراڈکٹ کو تبدیل، مرمت یا استعمال کے قابل بنا سکتا ہوں۔

کیا اس پر لگنے والا خام مال یا مزدوری کی لاگت کو کم کیا جاسکتا ہے؟

کیا اسے کم بجلی، کم وقت اور کم مزدوروں سے بنایا جاسکتا ہے؟

کیا اس کی آنکھوں کو بری لگنے والی یا چھیننے والی خصوصیات کو دور کیا جاسکتا ہے؟

کیا اس شے میں نئی اور بہتر خصوصیات پیدا کی جاسکتی ہیں؟

میں کس طرح اس شے کو آسانی سے پیکج، سٹور یا ایک جگہ سے دوسری جگہ منتقل کر سکتا ہوں؟

مندرجہ بالا سوالات میں سے کسی ایک کا بھی مثبت جواب آپ کے لیے کاروبار کا نیا آئیڈیا

فراہم کر سکتا ہے۔ تاہم اس آئیڈیا کو عملی جامہ پہنانے سے پہلے اور اس کی بنیاد پر ایک نیا کاروبار

شروع کرنے سے پہلے یہ ضروری ہے کہ آپ یہ جانچ لیں کہ کیا آپ کا آئیڈیا واقعی قابل عمل ہے۔

اس کے لئے آپ کو یہ جاننا ہوگا کہ کیا اس کاروبار کو شروع کرنے کے لیے موقع مناسب ہے اور اس

کو چلانے اور کامیاب بنانے کے لیے ممکنہ وسائل موجود ہیں جن میں افرادی وسائل، معاشی

وسائل اور معاشرتی وسائل شامل ہیں۔

موقع کی تلاش

کسی بھی صورت حال میں جہاں دنیا مشکلات دیکھتی اور محسوس کرتی ہے وہاں ایک کاروباری موقع تلاش کرتا ہے۔ کسی بھی کاروبار کو کامیاب بنانے کے لیے آپ کا اس کو درپیش ممکنہ مشکلات، موجودہ رجحانات اور ضروریات کا پہچاننا ضروری ہے۔ ان تمام مشکلات، رجحانات اور ضروریات میں بہت سے مواقع پوشیدہ ہوتے ہیں جو کسی کاروبار کو جنم دیتے ہیں۔ کسی بھی موقع کو تلاش کرنے کے لیے کاروباری مشکلات کا جاننا، کاروباری معلومات تک پہنچنا اور انسانی عقل کا استعمال کرنا بہت ضروری ہے۔ اس کے علاوہ موقع تلاش کرنے کے بعد اس کے پرکھنے کی ضروریات کا احساس ہونا بھی نہایت اہم ہے۔ اس امر کی وضاحت مندرجہ ذیل جدول سے واضح ہوتی ہے:

| مشکلات | مواقع | کاروبار |
|-----------|----------------|---|
| بھوک | کھانے کا سامان | کھیتی باڑی، دال چاول کی ریڑھی، ریسٹورنٹ |
| بیماری | علاج | حکیم/عطائی، ڈاکٹر/کلینک |
| گرمی | ٹھنڈک | پنکھے، برف، ایئر کنڈیشنرز |
| جہالت | علم | ٹیوشن سنٹر، سکول، کالج، یونیورسٹی |
| لوڈ شیڈنگ | بجلی | یو پی ایس، جنریٹر، شمسی توانائی، آبی توانائی، ہوائی توانائی |

جب آپ مواقع تلاش کریں تو اس امر کو ہمیشہ مد نظر رکھئے کہ کسی بھی کاروباری موقع کے موزوں اور مناسب ہونے کے لیے مندرجہ ذیل تجزیہ بہت ضروری ہے۔

۱۔ معاشی حالات

جہاں یہ کاروبار شروع کیا جا رہا ہے یا جن کے لیے شروع کیا جا رہا ہے ان کے معاشی

حالات اس کاٹل ہیں کہ وہ ان مصنوعات/خدمات کو خرید سکیں۔ انفرادی قوت خرید کے ساتھ ساتھ اس علاقے، شہر یا ملک کی مجموعی معاشی صورت حال کا مشاہدہ بھی بہت ضروری ہے۔

۲۔ معاشرتی اور سماجی حالات

کیا اس علاقے، ملک یا شہر کے معاشرتی اور سماجی حالات اس کاروبار کو شروع کرنے میں مدد و معاون ثابت ہو سکتے ہیں۔ کیا جو موقع آپ نے تلاش کیا ہے کہیں یہ وہاں کے معاشرتی اور سماجی حالات سے متنازع تو نہیں ہیں اور اس کے ساتھ ساتھ کس طرح یہ حالات اس کاروباری موقع کی مدد کر رہے ہیں۔

۳۔ قانونی حالات

کیا یہ کاروباری موقع اس ملک کے قانون کے مطابق ہے؟ کیا مقامی قوانین اس کاروبار کے کرنے کی اجازت دیتے ہیں؟

۴۔ سیاسی حالات

ہیں علاقے یا ملک میں آپ نے کام شروع کیا ہے اس کے سیاسی حالات کس حد تک مستحکم ہیں۔ یہ نہ ہو کہ اس موقع کو عملی جامہ پہنانے کے لیے آپ اپنا وقت اور سرمایہ خرچ کریں اور یکدم اگلے گھنٹوں اور ہفتوں میں اسے نقصان پہنچائیں۔

۵۔ تکنیکی حالات

روز بروز بدلتی اور بڑھتی ہوئی ٹیکنالوجی نہ صرف بہت سے نئے کاروباری مواقع کو جنم دیتا ہے بلکہ اس کے ساتھ ساتھ کسی بھی کاروباری موقع کو پرکھنے کا موقع بھی فراہم کرتی ہے۔ متعدد ہاں تمام حالات کاروباری موقع کی مناسبت سے اس کاروبار کی کامیابی کی ضمانت فراہم کرتے ہیں۔ اس کے ساتھ ساتھ یہ تمام حالات کسی بھی شہر، علاقے یا ملک میں نئے

کاروباری مواقع فراہم کرنے کے لیے نئے آئیڈیاز کو جنم دیتے ہیں۔ ان تمام حالات کے بارے میں تفصیلی معلومات ”کاروباری ماحول“ کے باب میں بیان کی گئی ہیں۔ تاہم کسی بھی کاروبار کو شروع کرنے اور کامیاب بنانے کے لیے آئیڈیا اور موقع کی تلاش کے ساتھ ساتھ وسائل کی بھی ضرورت ہوتی ہے جن کو اس بات کے آنے والے حصے میں بیان کیا گیا ہے۔

بنیادی وسائل

کسی بھی کاروبار کو شروع کرنے اور کامیاب بنانے کیلئے بنیادی وسائل مندرجہ ذیل اقسام کے ہیں:

معاشی وسائل

انسانی وسائل

معاشرتی وسائل

ان تینوں وسائل کو ایک دوسرے میں تبدیل کیا جاسکتا ہے مثلاً معاشی وسائل سے افرادی / انسانی وسائل خریدے جاسکتے ہیں اس کے ساتھ ساتھ ان وسائل سے نئے وسائل کو تخلیق کیا یا خریداجاسکتا ہے۔

۱۔ معاشی وسائل

معاشی وسائل سے مراد وہ سرمایہ یا رقم ہے جو کسی بھی کاروبار کو شروع کرنے اور بڑھانے کیلئے استعمال کی جاتی ہے۔ ضروری نہیں کہ تمام وسائل کو شروع میں استعمال کیا جائے یا کاروبار شروع کرنے سے پہلے تمام وسائل آپ کی دسترس میں ہوں۔ اچھے کاروباری خواتین و حضرات محدود معاشی وسائل سے بھی کاروبار شروع کرتے ہیں اور اپنے انوکھے اور منفرد آئیڈیاز اور انسانی وسائل کا صحیح اور مناسب استعمال کرتے ہوئے اور زیادہ معاشی وسائل کو تخلیق کرتے ہیں۔ ان تخلیق کردہ معاشی وسائل کو اپنے کاروبار میں لگا کر اسے ترقی کی راہ پر گامزن کرتے ہیں۔

۲۔ انسانی وسائل

کسی بھی کاروبار میں انسانی وسائل ریڑھ کی ہڈی کا درجہ رکھتے ہیں۔ معاشی وسائل تو کوئی بھی حاصل کر سکتا ہے اور بڑھا سکتا ہے مگر انسانی وسائل کو بڑھانے کیلئے بہت زیادہ وقت، محنت اور تجربہ درکار ہوتا ہے۔ موجودہ دور میں خاص طور پر بہت سی بڑی بڑی کمپنیاں ان وسائل کی اہمیت اور افادیت سے واقف ہیں اور ان کی ترقی پر بہت زور دیتی ہیں۔ کامیاب کاروباری خواتین و حضرات انسانی وسائل کو کامیابی سے معاشی وسائل میں تبدیل کر لیتے ہیں۔ کسی بھی کاروبار کی کامیابی اس امر پر منحصر ہوتی ہے کہ وہ کن صلاحیتوں کے حامل افراد کے ساتھ شراکت داری کرتے ہیں یا انہیں اپنے ہاں ملازم رکھتے ہیں۔

۳۔ معاشرتی وسائل

انسان ایک ”معاشرتی جانور“ ہے۔ اس کو زندگی کے ہر قدم پر دوسرے انسانوں کی ضرورت پڑتی ہے۔ کاروبار بھی ایک ایسا پیشہ ہے جس میں ہر طرح کے لوگ آپ کی مدد کر سکتے ہیں چاہے وہ ایک گاہک کے روپ میں ہوں یا ملازم کے، ایک سپلائر کے روپ میں ہوں یا مالک دکان کے روپ میں، ایک مزدور کے روپ میں ہو یا ایک ٹھیکیدار کی شکل میں۔ ایک بیوپاری ہمیشہ دوسروں سے اچھے تعلقات کا محتاج ہوتا ہے۔ اس کے اچھے تعلقات اس کے لیے بہت سے بند دروازے کھولتے چلے جاتے ہیں چنانچہ ضرورت اس امر کی ہے کہ آپ کاروبار شروع کرنے سے بہت پہلے اپنے دوستوں، عزیزوں، اقارب، محلے داروں، شہر داروں اور دوسرے لوگوں سے اپنے تعلقات کو فروغ دیں کیونکہ آپ نہیں جانتے کہ کب اور کس روپ میں آپ کو ان کی مدد کی ضرورت پڑے۔

ذاتی ترقی کے لیے پانچ اہم اقدامات

ہمیں زندگی میں ترقی کرنے کے لیے یا کامیاب ہونے کے لیے پانچ چیزوں پر کام کرنا ہوتا ہے۔ اگر آپ ان پانچ چیزوں پر عمل کریں تو آپ کی پرسنل ڈیولپمنٹ بھی شروع ہو جاتی ہے اور موٹیویشن بھی مستقل رہتی ہے۔

اپنی سوچ پر کام کرنے کی ضرورت ہے

پہلی چیز کام کرنے کی سوچ ہونی چاہیے اور سوچ کو الٹی کی ہونی چاہیے۔ علامہ اقبال ایک ٹرم استعمال کرتے ہیں افکار تازہ اور اس کے بدمقابل افکار باسی ہوتے ہیں۔ نئے زمانے کے نئے چیلنج ہوتے ہیں تو لہذا سوچ بھی نئی ہونی چاہیے۔ اگر نئی سوچ نہیں ہے تو وہ افکار تازہ نہیں ہے اور نئی سوچ اس لئے نہیں ہوتی کہ اس سوچ کا منبع یعنی سورس نہیں ہوتا۔ جیسے پانی اور لائٹ کا ایک سورس یا منبع ہوتا ہے اسی طرح سوچ کا بھی ایک منبع یا مرکز ہوتا ہے جہاں سے ایک سوچ کی دستیابی ہو سکتی ہے اگر آپ کے پاس اللہ کو ڈھونڈنے کی سوچ ہے تو آپ خدا کو پالیتے ہیں۔ اگر تم اللہ سے راضی ہو تو یہ یقینی بات ہے کہ اللہ آپ سے راضی ہے۔ تم اگر یہ پریشان ہو کہ تمہارے حالات برے ہیں مگر یہ بات نہیں ہے کیونکہ حالات سے زیادہ برے خیالات ہوتے ہیں جو انسان کو پریشان کرتے ہیں۔ اور ان خیالات کا منبع افکار باسی ہوتے ہیں یا افکار تازہ کا نہ ہونا ہے۔

ہم اپنی زندگی میں اپنے اوپر سب سے بڑا ظلم یہ کرتے ہیں کہ ہم اپنی سوچوں پر کام نہیں کرتے۔ ہم گاڑی نئی لے لیتے ہیں گھر بھی نیا لے لیتے ہیں، ایک شادی بھی کر لیتے ہیں یا دو شادیاں بھی کر لیتے ہیں لیکن ہم اپنی سوچ پر کام نہیں کرتے۔ وہ بہت خوش قسمت شخص ہے جس کو حالات موافق ملے ہیں اور ان کی سوچ کو الٹی کی ہوتی ہے۔ ایسے لوگ لکھتے ہیں تو ایک کوٹیشن بن

جاتی ہے اور کہیں تو بڑی بات بن جاتی ہے۔ لیکن ہم سچے دل سے اپنی سوچ پر کام نہیں کرتے۔

اپنے نظریات اور یقین پر کام کرنے کی ضرورت ہے

ہم زندگی میں اپنے نظریات اپنے یقین اور اپنے کونسلٹ کو ریفا ئن نہیں کرتے۔ اپنے نظریات ہونے چاہیں اپنے یقین ہونا چاہیں اور اور اپنے کونسلٹ ہونے چاہیں۔ کل ہی کسٹم کی ایک مینٹگ میں، میں نے پوچھا کہ زندگی کا مطلب کیا ہے؟ یہ دنیا کا سب سے مہنگا سوال ہے کہ آپ کے لیے زندگی کے معنی کیا ہیں؟ لٹریچر یا حقیقی زندگی میں سب سے اہم سوال یہ ہے کہ زندگی کا مطلب و معانی کیا ہے؟ انسان جس سوچ سے زندگی کو اپنے لئے منتخب کرتا ہے اسی معیار کی اس کی زندگی ہوتی ہے۔ یہاں آپ کے پاس ایک موقع ہے وہ موقع آپ اپنی موٹیویشن کو دیں۔ موٹیویشن کا لیول ہائی تب ہوگا جب آپ کے پاس اس ٹائم یا زندگی کی قدر ہوگی۔ اگر آپ کے ذہن میں وقت کی اہمیت ہے تو آپ کی زندگی ایک ڈگری پر چل رہی ہوگی۔ دنیا کے ہر موضوع پر انسان کا ایک نظریہ ہوتا ہے۔

اپنی عادات پر کام کیجیے

عادت دنیا کی وہ واحد چیز ہے جس کو ہم لاشعوری طور پر بناتے ہیں اور بعد میں یہ عادات ہماری زندگی کو بناتی ہیں۔ پہلے ہم عادتوں کو بناتے ہیں اور بعد میں عادتیں ہمارے مستقبل کو بناتی ہیں۔ یہ اتنا اہم فلسفہ ہے کہ انڈیا کا ایک صدر انڈیا کے اسکولز میں جا کر میٹرک اور انٹر کے بچوں کو لیکچرز دیا کرتا تھا اور ایک کہانی سنایا کرتا تھا کہ میں اپنی زندگی کے آغاز پر چائے کے ایک کھوکھے پر چائے دیا کرتا تھا، پھر گھروں میں اخباریں بھی پھینکتا رہا لیکن بعد میں وہ انڈیا کا مہاراجہ بن گیا اس کا نام ابوالکلام تھا۔ دوسری بات جو وہ اپنے لیکچر میں بہت زور دے کر کہا کرتا تھا کہ دنیا کا کوئی شخص اپنے مستقبل کو نہیں بدل سکتا۔ لیکن صرف اور صرف ایک شخص اپنی عادتیں بدل سکتا ہے اور نتیجتاً اس کی عادتیں اس کا مستقبل بدل سکتیں ہیں۔ عادتیں آپ کو کسی وقت میں فائدہ دیں گی لیکچر چونکہ ہمیں اس پر یقین نہیں ہوتا اور ہم نے کبھی حقیقی طور پر اس پر محنت نہیں کی ہوتی لہذا ہم ایسا نہیں

کرتے۔ اگر آپ اپنا مستقبل بدلنا چاہتے ہیں تو آپ کو اپنی عادتیں بدلنا پڑتی ہیں اپنے اندر ایسی عادتیں ڈالیں جو آپ کے مستقبل پر اثر انداز ہوں۔

اپنے یقین پر کام کیجیے

اپنے یقین کا لیول بڑھائیں یعنی توکل کو بڑھائیں۔ محنت پر یقین بڑھائیں۔ اللہ کے بنائے ہوئے قوانین پر یقین بڑھائیں۔ اللہ تعالیٰ قرآن میں فرماتا ہے کوشش کرنے والے کے لیے سارا جہان ہے۔ یعنی خواہش تمہاری ہے جس پر تم کوشش کرتے ہو اور وہی نتیجہ اللہ تعالیٰ دے گا اور اس کے لیے شرط کوشش ہے جنون ہے۔ آپ اپنے یقین کا لیول ہائی کر کے دراصل اپنے لیول کو ہائی کر رہے ہوتے ہیں۔ دنیا میں آج تک جتنی بھی ریسرچ ہوئی ہے وہ یہ بتاتی ہے جتنا مقام ذہانت کو ملا ہے اس سے زیادہ مقام ایسے لوگوں کو ملا ہے جن کے یقین کا لیول ہائی رہا ہے۔ آپ کو زندگی میں بڑے بڑے قابل لوگ ضائع ہوتے ملیں گے۔ ان کے ضائع ہونے کی وجہ ہے یقین کے لیول کو کا نہ ہونا۔ ایسے لوگوں کو خود پر یقین نہیں ہوتا یعنی خود اعتمادی نہیں ہوتی۔ توکل، خود اعتمادی اپنی ذات پر، خود اعتمادی اپنی صلاحیت پر، خود اعتمادی اپنی قابلیت پر، یقین اپنی زندگی پر، یقین اپنی ذات پر یہ ساری چیزیں آپ کو پر اعتماد انسان بناتی ہیں۔

اپنے علم میں اضافہ کیجیے

اگر آپ موٹیویشن چاہتے ہیں تو اپنا علم بڑھائیں۔ علم اعتماد کی نشانی ہوتی ہے۔ علم عاجزی بھی ہے، علم لاعلمی کا احساس بھی ہے اور علم آپ کا اعتماد بھی ہے، علم آپ کا ایسا ہتھیار جو اگلے ایک سال کے لیے آپ کے لیے لائحہ عمل مرتب کرنے میں مدد کرتا ہے۔ اوپر بیان کی گئی پانچ چیزوں کے لیے خود ایکسپوٹی ڈیزائن کریں۔ افکار تازہ کے لیے تاکہ افکار باسی ختم ہوں تاکہ آپ کی زندگی میں نئی سوچ آئے۔ دوسری چیز نئے افکار اور نئے نظریات پیدا ہوں۔ تیسرے نمبر پر اچھی عادات ڈھونڈیں ایسی عادتیں جو کسی بھی شخص کو پے بیک کرتی ہیں ایسی عادتیں اختیار کریں، دنیا کے کامیاب لوگوں کی زندگی کی کہانیوں میں سے ایسی عادتیں نکالیں۔ چوتھے نمبر پر اللہ پر یقین

رکھیں کہ جس باری تعالیٰ نے یہاں تک پہنچا دیا وہ آگے بھی ہمیں لے کر جائے گا۔ بندہ ہاتھ بڑھائے تو قدرت اس کا ہاتھ ضرور پکڑتی ہے۔ پانچویں چیز اپنے علم میں اضافہ کریں کم از کم جس شعبہ کی ڈگری آپ کے پاس ہے اس شعبہ کے بہترین انسان بنیں۔ مسئلہ وہاں کھڑا ہوتا ہے کہ لوگوں کو اپنے شعبے کی چیزوں کا ہی علم نہیں ہوتا۔ انسان کے لیے بہت ضروری ہے کہ وہ اپنے شعبے میں اپنے آپ کو اپ ٹو ڈیٹ رکھے۔ اگر یہ سارے نکات آپ کے سامنے مد نظر ہوں گے تو آپ کا موٹیویشن لیول ہائی ہوگا وگرنہ ڈاؤن ہو جائے گا۔

کاروبار میں ترقی کے لیے مارکیٹ ریسرچ کیسے کریں؟

کسی بھی قسم کی تجارت کی ترقی کے لیے گاہک کو مطمئن کرنا بہت ضروری ہے۔ جو کمپنیاں گاہک کی چاہت، ضرورت اور ڈیمانڈ کا خیال رکھتی ہیں، کامیابی ان کا مقدر بنتی ہے۔ چونکہ گاہک کی سوچ اور رویہ میں وقت کے ساتھ ساتھ تبدیلی آتی رہتی ہے، لہذا مارکیٹ میں اپنا شیئر برقرار رکھنے کے لیے سالانہ بنیادوں پر یا دو تین سالوں میں ایک بار ریسرچ کرنا لازم ہے، تاکہ وقتاً فوقتاً گاہک کی ڈیمانڈ کے بارے پتا لگا سکیں اسی کے مطابق اپنی حکمت عملی تیار کریں، اور کامیاب تجارت کا ایک نمونہ پیش کریں۔

پروڈکٹ مناتے وقت مکمل طور پر گاہک کی ضرورت اور اس کی چاہت کا لحاظ رکھنا ناگزیر ہے، جس کے لیے گاہک کے بارے میں تمام معلومات حاصل کرنا لازم ہے، اگر ہم نے مارکیٹنگ ریسرچ چھوڑ دی تو ہمارے حریف ہم سے بہت آگے نکل جائیں گے۔

مارکیٹ ریسرچ مختلف مراحل میں ہوتی ہے۔ آئیے ہم ان مراحل کا جائزہ لیتے ہیں:

مسائل کی نشاندہی کیجیے

سب سے پہلے اس بات کی نشاندہی ضروری ہے کہ ہم ریسرچ کیوں کر رہے ہیں؟ مارکیٹ میں ہمیں کن مسائل کا سامنا ہے، جس کی وجہ سے ہمیں معلومات درکار ہے؟ مثلاً: ہمارے پاس ایک ملین روپے ہیں تو کیا ہم نئی پروڈکٹ مارکیٹ میں لائیں یا نہیں؟ کتنے گاہک ہماری اس پروڈکٹ کو پسند کریں گے؟ اس بارے میں ہمیں کن کن چیزوں کی معلومات درکار ہوں گی؟ ان تمام باتوں کی نشاندہی کیجیے۔ اگر ہم نے ریسرچ کرنے سے پہلے مسائل کی اچھی طرح نشاندہی نہیں کی تو ہمارے لاکھوں روپے ضائع ہو جائیں گے اور وقت بھی بے کار چلا جائے گا۔

وسائل کا تعین کیجیے

معلومات کے حصول کے لیے ہم اپنا کتنا وقت لگا سکتے ہیں؟ ہم اس کام میں کتنا سرمایہ خرچ کر سکتے ہیں اور کون سے ذرائع سے ہم سہارا لے سکتے ہیں؟ ان تمام وسائل کا تعین کیجیے۔ عام طور پر ہمیں معلومات کے حصول کے لیے دو طرح کے ذرائع دستیاب ہوتے ہیں:

ابتدائی مواد (Primary data)

ثانوی مواد (Secondary data)

ابتدائی مواد سے مراد وہ معلومات جسے ریسرچ کرنے والا ابتدائی طور پر اپنی ذاتی محنت و کاوش کے ذریعے حاصل کرتا ہے۔ پہلے سے اس سلسلے میں کوئی مواد موجود نہیں ہوتا۔ اس قسم کی ریسرچ کے لیے سروے رپورٹس، مشاہدات اور انٹرویوز وغیرہ کا سہارا لیا جاتا ہے۔

ثانوی مواد وہ معلومات جو پہلے سے جمع شدہ ہوتی ہیں۔ ریسرچ کرنے والا معمولی سارڈ و بدل کر کے اسے اپنے موجودہ مسائل کے لیے استعمال کر لیتا ہے۔ یہ معلومات عام طور پر تجارتی رسائل، لائبریریوں، مردم شماری، الیکٹرونکس ڈیٹا بیس، ترتیب شدہ انٹرویوز، معلوماتی پروگرامز اور دیگر کمپنیوں کی ویب سائٹس وغیرہ سے حاصل کی جاتی ہیں۔

معلومات جمع کرتے وقت پہلے ثانوی مواد (Secondary data) کا سہارا لیتے ہیں، کیونکہ یہ آسانی سے دستیاب ہو جاتا ہے اور اس کے حصول میں قیمت بھی کم آتی ہے۔ اس کے بعد ہم ابتدائی مواد (Primary data) کے ذریعے اپنی ضرورت کو پورا کرتے ہیں۔ اس کیلئے مختلف درج ذیل مراحل طے کرنا ضروری ہیں:

مخصوص افراد کا چناؤ کیجیے

ہمارے پاس معلومات کے حصول کے لیے وقت اور دیگر وسائل محدود ہوتے ہیں۔ ان محدود وسائل کی صورت میں تمام عوام سے رابطہ کرنا ناممکن ہے، لہذا معلومات کے حصول کے لیے چند مخصوص افراد کا انتخاب کیا جاتا ہے۔ یہ افراد سب عوام کی طرف سے نمائندہ کی حیثیت رکھتے ہیں۔ ان مخصوص افراد کا چناؤ مختلف طریقوں سے کیا جاسکتا ہے۔ بعض اوقات یکساں خصوصیات

رکھنے والے افراد کو ایک گروپ کی شکل دے دی جاتی ہے، پھر اس گروپ میں سے ایک فرد کو چن لیا جاتا ہے۔ بعض اوقات ہر قسم کے افراد کا ایک کو نامقرر کر لیا جاتا ہے، مثلاً: 1000 ایسے مرد جو 20 سے 30 سال کی عمر کے ہوں، 1000 ایسے مرد جو 50 سے 60 سال کی عمر کے حامل ہوں اور 90 بچے وغیرہ وغیرہ۔ اسی طرح اور بھی بہت سے طریقوں سے لوگوں کا انتخاب کیا جاتا ہے۔

سوال نامہ تیار کیجیے

سوال نامہ سوالات کی ایک فہرست ہوتی ہے، جو ہم عوام کے مخصوص نمائندوں سے معلومات جمع کرتے وقت پوچھتے ہیں۔ یہ سوالات دو طرح کے ہوتے ہیں:

ایسے سوالات جن کے جوابات صرف ایک لفظ میں دیے جاتے ہیں۔ مثلاً: آپ کو ہماری پروڈکٹ کیسی لگی، اس کا جواب یہی ہو سکتا ہے، ”اچھی“ یا ”بری“۔

ایسے سوالات جن کے جوابات مختصر جملوں پر مشتمل ہوتے ہیں۔ مثلاً: ہماری پروڈکٹ کیوں نہیں خریدی جاتی، اس کا جواب مختصر جملے میں دیا جائے گا۔

ماہرین سے انٹرویو کیجیے

نفسیات اور شماریات کے ماہرین سے انٹرویو کیجیے۔ شماریات کے ماہرین مردم شماری کے بارے میں درست رہنمائی کر سکتے ہیں، جبکہ نفسیات کے ماہرین گاہک کے رویے کے بارے میں صحیح معنوں میں تجزیہ کر سکتے ہیں۔

معلومات اکٹھی کیجیے

سوال نامہ کے ذریعے مختلف سروے کر کے معلومات کو اکٹھا کیجیے۔ سروے مختلف طریقوں سے کیا جاسکتا ہے۔ بعض اوقات عوام کے نمائندوں سے آمنے سامنے سوالات کیے جاتے ہیں، کبھی ای میل کے ذریعے سوال نامہ نمائندوں کو بھیج دیا جاتا ہے اور بعض مرتبہ ٹیلی فون کے ذریعے سوالات کر لیے جاتے ہیں۔ سروے کے علاوہ مشاہدات کے ذریعے بھی معلومات کو جمع کر لیا جاتا ہے۔

معلومات کو اکٹھا کرتے وقت دو باتوں کا خاص خیال رکھنا بہت ضروری ہے۔ معلومات مکمل ہوں، درست ہوں اور مسائل سے مناسبت رکھتی ہوں۔

معلومات کو ترتیب دیجیے

جمع کی گئی معلومات کا خلاصہ تیار کیجیے۔ ہر قسم کے مواد کو علیحدہ علیحدہ کر کے سب کو عنوان دے دیجیے اور غیر ضروری مواد کو ہٹا دیجیے۔

رپورٹ تیار کیجیے

تمام معلومات کو رپورٹ کی شکل دے دیں۔ رپورٹ میں مشکل زبان استعمال نہ کریں اور آخر میں اس کو مارکیٹنگ کے شعبے کے ایگزیکٹو کے حوالے کر دیں۔

نتائج کا جائزہ لیجیے

مارکیٹنگ ایگزیکٹو ان معلومات کے بل بوتے پر وڈکٹ کے معیار، اس کی قیمت اور مارکیٹنگ پالیسی کو تبدیل کرتا ہے۔ اس موقع پر ریسرچ کرنے والا اس بات کو سامنے رکھے کہ یہ معلومات درست ہیں یا نہیں؟ نیز دیکھا جائے گا کہ ان معلومات کی وجہ سے مسائل حل ہوئے یا نہیں؟ ان تمام مراحل کے ذریعے ہم گاہک اور مارکیٹ کے بارے میں مکمل معلومات حاصل کر سکتے ہیں اور اپنی تجارت کو ترقی کی راہ پر لاسکتے ہیں۔

ایسی ریسرچ کرنے والی ایک کمپنی سے متعلق بھی جاننے۔ "ACSI" ایک پرائیویٹ ریسرچ کمپنی ہے۔ امریکا کے شہر "اربر" میں واقع ہے۔ 1994ء سے ریسرچ کا کام کرنے میں مصروف ہے۔ یہ کمپنی قومی سطح پر گاہکوں کی تسکین کا جائزہ لیتی ہے۔ ریسرچ کے لیے ایک منظم نظام کے ذریعے معلومات اکٹھا کرتی اور ہر سال کے آخر میں اخبارات اور میڈیا کے ذریعے عوام کے سامنے پیش کرتی ہے۔ یہ معلومات کمپنیوں، گورنمنٹ، ایجنسیوں اور انویسٹرز کے لیے انتہائی اہمیت کی حامل ہوتی ہیں۔ خاص طور پر کمپنیوں کے لیے ایک یکساں معیار مقرر کرتی ہیں۔ یہ معیار

ہر قسم کے گاہک کے لیے قابل قبول ہوتا ہے۔

حاصل یہ کہ اس نئے دور میں دنیا سمٹ کر ایک گاؤں کی مانند ہو چکی ہے۔ اس صورت حال میں گاہک کی رسائی دنیا جہاں کی کمپنیوں تک ممکن ہے۔ گاہک اپنے مطلب کی پروڈکٹ دنیا بھر میں جہاں سے چاہے خرید سکتا ہے، لہذا پروڈکٹ بناتے وقت مکمل طور پر گاہک کی ضرورت اور اس کی چاہت کا لحاظ رکھنا ناگزیر ہے، جس کے لیے ہمیں وقت گزرنے کے ساتھ ساتھ گاہک کے بارے میں تمام معلومات حاصل کرنا لازم ہے، اور اس کے مطابق گزرتے دن کے بعد اپنی کارکردگی میں تسلسل کے ساتھ بہتری لانا ضروری ہے۔ اگر ہم نے مارکیٹنگ ریسرچ چھوڑ دی تو ہمارے حریف ہم سے بہت آگے نکل جائیں گے، اور ہم ہاتھ پر ہاتھ دھرے رہ جائیں گے۔ پریشانی و پشیمانی ہمیں ہر وقت چھوتی رہے گی۔ حدیث شریف میں آتا ہے:

”جس شخص کے دو دن ایک جیسے ہوں وہ دھوکہ میں مبتلا ہے“ (سنن بیہقی)

یعنی ہم روز کی بنیاد پر اپنی کوشش جاری رکھیں اور اپنے عمل کے ذریعے اپنی تجارت کو کامیابی کی راہ پر گامزن کریں اور ملک و قوم کی ترقی میں اپنا حصہ بھی شامل کر لیں۔

بغیر سرمائے کے کاروبار کے 50 آئیڈیاز

کیا آپ نے کبھی سوچا ہے؟
 لوگوں کی اکثریت اپنے کاروبار کو ترجیح دیتی ہے۔ کیوں؟
 آپ بھی بزنس مین بن کر ایک بہتر معیار زندگی کے حامل ہو سکتے
 مگر کیا آپ کی غربت اس راہ میں حائل ہے؟
 کیا بغیر سرمائے کے آپ ایک باعزت بزنس اوپن کر سکتے ہیں؟
 مگر کیسے؟؟؟

یہ وہ چند سوالات ہیں جو ہر اس شخص کے ذہن میں ابھرتے ہیں جو اپنا بزنس شروع کرنے کا خواہش مند ہے اور یہ سوچتا ہے کہ اپنا کاروبار ملازمت کی نسبت زیادہ سود مند ہوتا ہے؟ لیکن آخر وہ کونسی وجوہات ہیں جن کی بنا پر آپ کو اپنا کاروبار شروع کرنا چاہیے۔ اس آرٹیکل میں ہم نے نہ صرف ان تمام وجوہات کو بیان کرنے کی کوشش کی ہے جن کی بنا پر ایک شخص کو اپنا بزنس سٹارٹ کرنا چاہیے بلکہ اس غلط فہمی کو دور کرنے کی بھی کوشش کی ہے کہ اپنا کاروبار جمانے کے لیے ایک بھاری سرمایہ درکار ہوتا ہے۔ دنیا میں رائج وہ چند طریقے اور اقدامات بیان کیے ہیں جن پر عمل پیرا ہو کر آپ بغیر انویسٹمنٹ کے اپنا کاروبار شروع کر سکتے ہیں بلکہ ایک کامیاب بزنس مین بھی بن سکتے ہیں۔

حقائق و وجوہات

پوری دنیا میں ہر سال تقریباً 50 ملین نئی کمپنیاں وجود میں آتی ہیں۔ یعنی ہر روز 137,000 نئی کمپنیاں رجسٹر ہوتی ہیں اور ہر گزرتے دن کے ساتھ یہ تعداد بڑھ رہی ہے۔ تاہم

120,000 کاروبار ہر روز دم توڑ دیتے ہیں۔

تقریباً 500 کاروباری حضرات سے کیے گئے ایک سروے کے ذریعے ان وجوہات کا احاطہ کرنے کی کوشش کی گئی جن کی بنا پر اپنے کاروبار کو ملازمت پر ترجیح دی جاتی ہے۔ ان میں سے چند اہم وجوہات یہاں بیان کی گئی ہیں۔

☆ بہت سے لوگ دوسروں کی نسبت زیادہ ذہین اور عقل و شعور کے مالک ہوتے ہیں اور لوگوں کو ایک درست سمت میں لیڈ کرنے کی صلاحیت رکھتے ہیں اور انہیں اپنی ان صلاحیتوں کا بخوبی ادراک بھی ہوتا ہے۔ لہذا وہ کسی کے ماتحت کام کر کے اپنی ان صلاحیتوں کو ضائع نہیں کرنا چاہتے اس لئے اپنے کاروبار کو ترجیح دیتے ہیں۔

☆ اپنا بزنس اپنی مرضی سے کام کرنے کی آزادی مہیا کرتا ہے۔ آپ اپنی مرضی سے وقت اور جگہ کا انتخاب کر سکتے ہیں اور اپنی پسند کے لباس میں اپنا کام سرانجام دے سکتے ہیں۔

☆ اپنے بزنس میں آپ اپنی مرضی اور پسند کے مطابق افراد کا انتخاب کر سکتے ہیں جن کے ساتھ آپ کو کام کرنا ہے جبکہ ملازمت میں آپ کو یہ اختیار حاصل نہیں ہوتا۔

☆ کہا جاتا ہے کہ رسک جتنا بڑا ہوتا ہے فائدے کی امید بھی اتنی ہی زیادہ ہوتی ہے۔ اپنے بزنس میں آپ کو رسک مول لینے کا اختیار ہوتا ہے جو بعض اوقات بڑی کامیابی کا سبب بنتا ہے۔

☆ اپنا کاروبار آپ کو نئے موقع اور نئے چیلنج مہیا کرتا ہے اور اگر آپ ایک چیلنج قبول کرنے والے انسان ہیں تو اپنا کاروبار آپ کیلئے بہترین ہے۔

☆ اپنا بزنس آپ کو اپنی مرضی کے مطابق محنت و لگن سے کام کرنے کا موقع دیتا ہے اور آپ بنا اکتاہٹ کے اپنا کام سرانجام دیتے ہیں کیونکہ آپ کو یہ کام اپنے لئے کرنا ہے نہ کہ کسی دوسرے کے لیے۔

☆ آپ اپنی مرضی اور سہولت کے مطابق کام کی رفتار طے کر سکتے ہیں۔ آپ کو کسی کے احکامات کا انتظار نہیں کرنا پڑتا۔

☆ اپنا کاروبار آپ کو زیادہ وسیع معاشرتی و سماجی تعلقات بنانے کے مواقع فراہم کرتا ہے جبکہ ملازمت کی ٹف روٹین آپ کے تعلقات کو بہت محدود کر دیتی ہے۔

☆ ایک بزنس مین بن کر آپ معاشرے کی بہتر خدمت کر سکتے ہیں۔ کئی طرح سے لوگوں کی مدد کر سکتے ہیں اور ان کے لئے روزگار کے مواقع پیدا کرتے ہیں۔

☆ آپ نئی پروڈکٹس تخلیق کر سکتے ہیں اور نئے آئیڈیاز متعارف کر سکتے ہیں۔ یہ سب آپ کو ایک فخر کا احساس دلاتا ہے جبکہ ملازمت آپ کو دوسروں کی سوچ کا پابند بنا دیتی ہے۔

بغیر انویسٹمنٹ کے کاروبار کیسے شروع کیا جائے؟

1۔ اقلیت مارکیٹنگ

بغیر کسی سرمائے کے شروع کیا جانے والا یہ بزنس آج کل پاکستان سمیت پوری دنیا میں مقبولیت حاصل کر رہا ہے۔ یہ منافع کمانے کا بہترین آن لائن ذریعہ ہے اور اپنے گھر بلکہ اپنے کمرے میں بیٹھ کر باآسانی اس بزنس کو چلایا جاسکتا ہے۔ اس طریقہ کار میں آپ کسی اور کمپنی کی پروڈکٹ یا سروسز کو انٹرنیٹ یا ایسے ہی کسی دوسرے میڈیم کے ذریعے پرموٹ کرتے ہیں اور اسے فروخت کر کے اپنا طے شدہ کمیشن وصول کرتے ہیں۔

2۔ بلاگ رائیٹنگ

بلاگ ایسی ویب سائٹ یا ویب پیج ہوتا ہے جس پر ہر روز نئی نئی معلومات اور تبصرے لکھے جاتے ہیں۔ ایک فرد یا افراد کا ایک گروپ مل کر اس کو پلان کرتا ہے۔ بلاگ رائیٹنگ سوشل میڈیا کی اہم ضرورت بن چکی ہے۔ پاکستان میں اردو اور انگریزی دونوں زبانوں میں اس کی ڈیمانڈ ہے۔ آپ بنا کسی سرمائے کے مختلف ویب سائٹس کے لئے بلاگ رائیٹنگ کا کام شروع کر کے ایک معقول آمدنی کا ذریعہ پیدا کر سکتے ہیں۔

3۔ نئے کاروباری افراد کی کاؤنسلنگ

اگر آپ کے پاس بزنس فیلڈ کا کافی ناچ، مہارت اور آئیڈیاز موجود ہیں اور آپ اس سلسلے

میں بزنس کے میدان میں داخل ہونے والے نئے افراد کی مدد کرنے کی سوچ بھی سکتے ہیں تو آپ ایک بہت اچھے بزنس کاؤنسلر بن کر نہ صرف نئے بزنس کاروباری افراد کو ٹرینڈ کر سکتے ہیں بلکہ ایک اچھا منافع کما سکتے ہیں۔

4۔ سٹوڈنٹ کیریئر کاؤنسلر

اگر آپ کے پاس کیریئر کاؤنسلنگ کی ڈگری یا اس فیلڈ کی کافی زیادہ معلومات موجود ہیں اور آپ کے اندر لوگوں کی چھپی صلاحیتوں کا کسی حد تک اندازہ لگانے کی صلاحیت بھی موجود ہے تو آپ سٹوڈنٹس کے لئے ایک اچھے کاؤنسلر بن کر نہ صرف کمیونٹی کی خدمت کر سکتے ہیں بلکہ ایک با عزت روزگار بھی کما سکتے ہیں۔

5۔ کلکسنس

کلکسنس اشتہارات کی ایک ویب سائٹ ہے۔ اس سائٹ کو جوائن کر کے آپ بنا پیسہ خرچ کیے ایک اپنے لئے ایک معقول وسیلہ آمدنی بنا سکتے ہیں۔

6۔ کنسلٹنگ کمپنی

اگر آپ کسی بھی فیلڈ میں بہترین معلومات اور مہارت رکھتے ہیں تو آپ اس فیلڈ میں پہلے سے موجود یا نئی بننے والے لوگوں کی رہنمائی کے لئے ایک کنسلٹنگ کمپنی کا قیام عمل میں لا سکتے ہیں۔ لیکن اس کے لئے فیلڈ کی وسیع معلومات و مہارت درکار ہے۔

7۔ کونٹینٹ رائٹنگ

تمام کمپنیوں اور اداروں کو پروموشن کے لئے تحریری شکل میں ایک قابل توجہ مواد کی ضرورت پڑتی ہے جو زیادہ سے زیادہ کسٹمرز کی توجہ حاصل کر سکے۔ اگر آپ کے اندر اردو یا انگلش زبان میں ایسا پرکشش کونٹینٹ تخلیق کرنے کی صلاحیت موجود ہے تو آپ ایک نہایت

کامیاب کونٹینٹ رائٹنگ کا کاروبار شروع کر سکتے ہیں اور مختلف کمپنیوں اور اداروں کو کونٹینٹ فراہم کر سکتے ہیں۔

8- کاپی رائٹنگ

کاپی رائٹنگ ایک منافع بخش کاروبار ہے۔ اگر آپ کے پاس لکھنے کی مناسب مہارت موجود ہے اور زبان و گرامر کی بہتر سمجھ بوجھ رکھتے ہیں تو آپ ایک اچھے کاپی رائٹر بن کر اپنا کام شروع کر سکتے ہیں۔

9- یوگا اور ہیلتھ کلاسز

اگر آپ یوگا یا اسی قسم کی دوسری ہیلتھ ایکٹیویٹیز میں مہارت و تجربہ رکھتے ہیں تو آپ بہ آسانی اس فیلڈ کو اپنا کاروبار بنا سکتے ہیں اور اپنے گھریا کسی بھی دستیاب پرسکون جگہ پر یوگا سینٹر یا ہیلتھ کیئر سنٹر بنا سکتے ہیں۔

10- ای میل سروس

آج کل زیادہ تر کمپنیاں کسی مخصوص علاقہ میں اپنی برانڈ کی پروموشن کیلئے ای میل سروس کو ترجیح دیتی ہیں جس کا مقصد صرف ٹارگٹ سٹمز کو اپروچ کرنا ہوتا ہے۔ اگر آپ کے گھر میں کمپیوٹر، انٹرنیٹ اور ٹیلیفون کی سہولت موجود ہے تو آپ گھر پر ہی مختلف کمپنیوں کے لیے یہ کام شروع کر سکتے ہیں۔

11- ای بک رائٹنگ

اگر آپ ایک اچھے لکھاری ہیں اور ای بکس کی ٹیکنیکس جانتے ہیں تو آپ ای بک رائٹنگ کے ذریعے بہت اچھا منافع کما سکتے ہیں۔ خاص طور پر خواتین کے لیے یہ بہت اچھا کاروبار بن سکتا ہے جو یہ صلاحیت رکھتی ہیں۔

12۔ آن لائن مارکیٹنگ

مختلف کمپنیوں کی پروڈکٹس اور سروسز کی آن لائن مارکیٹنگ کا آج کل بہت زیادہ رجحان ہے اور ہر روز بہت سے نئے لوگ اس کاروبار سے وابستہ ہو رہے ہیں۔ اگر آپ اس کام کی کچھ سمجھ بوجھ رکھتے ہیں تو کمپنیوں اور اداروں کی آن لائن مارکیٹنگ آپ کے لئے نفع بخش کاروبار بن سکتی ہے۔

13۔ ملازمین کی تربیت

بزنس کی دنیا میں ملازمین کی تربیت کی ڈیمانڈ ہر گزرتے دن کے ساتھ بڑھتی جا رہی ہے۔ زیادہ تر یہ کورسز کمپنیوں کی ویب سائٹس پر منعقد کیے جاتے ہیں۔ اگر آپ اس فیلڈ کا تجربہ رکھتے ہیں تو گھر بیٹھے یہ کاروبار شروع کر سکتے ہیں۔

14۔ آن لائن ٹیچنگ

آج کل آن لائن ٹیچنگ کا رجحان تیزی سے بڑھ رہا ہے۔ اگر آپ ٹیچنگ کے شعبے میں دلچسپی رکھتے ہیں تو آپ گھر بیٹھے آن لائن ٹیچنگ بزنس شروع کر سکتے ہیں۔ یہ کاروبار دو طرح سے شروع کیا جا سکتا ہے۔ آپ اپنا آن لائن ٹیچنگ سنٹر رجسٹر کروا سکتے ہیں۔ یا اپنا انڈی پینڈنٹ بزنس شروع کر سکتے ہیں۔

15۔ ایوینٹ مینجمنٹ

اگر آپ کے پاس ایوینٹ مینجمنٹ کی ڈگری موجود ہے یا اگر آپ پلاننگ، ڈیزائننگ اور چیزوں کو تربیت دینے کی بہترین صلاحیت رکھتے ہیں تو آپ ایک اچھے ایونٹ آرگنائزر بن کر اپنا کاروبار شروع کر سکتے ہیں۔ اس طرح آپ بڑی بڑی کمپنیوں، تعلیمی اداروں، مذہبی تنظیموں، شادی کی تقریبات اور سیاسی جماعتوں کی ایونٹ مینجمنٹ کے ذریعے کثیر منافع کما سکتے ہیں۔

16۔ فیشن ڈیزائننگ

اگر آپ فیشن ڈیزائننگ کا کام جانتے ہیں تو آپ بغیر انویسٹمنٹ کے ایک نہایت سود مند کاروبار کا آغاز کر سکتے ہیں۔ اس کاروبار میں کامیابی کے 100% امکانات موجود ہیں کیونکہ مارکیٹ میں اس کی مانگ بہت زیادہ ہے۔

17۔ فیچر ایجنسی

اگر آپ کو لکھنے پڑھنے میں دلچسپی ہے اور آپ ایک تخلیقی ذہن کے مالک ہیں تو آپ اپنی فیچر ایجنسی قائم کر کے ایک بہترین، باعزت اور بہت زیادہ نفع بخش کاروبار کے مالک بن سکتے ہیں۔ الیکٹرانک اور پرنٹ میڈیا دونوں میں فیچر رائٹنگ کی بہت ڈیمانڈ ہے۔ اس بزنس کے آغاز کے لئے آپ کو محض ایک کمپیوٹر اور ٹیلی فون کی ضرورت ہوگی جو آج کل باآسانی ہر گھر میں دستیاب ہوتے ہیں۔

18۔ مالی مشاورت کا کاروبار

اگر آپ مالیات کے شعبے میں مناسب مہارت و تجربہ رکھتے ہیں اور اس سلسلے میں قانونی مسائل سے بھی آگاہ ہیں تو آپ اپنی ذاتی Finance Consulting کمپنی کی بنیاد رکھ سکتے ہیں۔ اس میں انشورنس، انویسٹمنٹ پلاننگ، ٹیکس کے متعلق معاملات، کاروباری مشاورت وغیرہ شامل ہیں۔

19۔ فرسٹ ایڈ ٹریننگ

اگر آپ کے پاس فرسٹ ایڈ ٹریننگ کی معلومات و تجربہ موجود ہے تو آپ اسے اپنا ذاتی کاروبار بنا سکتے ہیں۔ آج کل بہت سی کمپنیاں اور ادارے اپنے ورکرز کے لئے فرسٹ ایڈ کی تربیت کو نہ صرف ضروری خیال کرتی ہیں بلکہ اس کا اہتمام بھی کرتی ہیں۔ آپ اپنے گھر پر فرسٹ

ایڈ ٹریننگ سنٹر قائم کر سکتے ہیں۔ تاہم اس کی شروعات کے لئے آپ کو کلائنٹس کا ایک نیٹ ورک تشکیل دینے کی ضرورت ہوگی۔

20۔ آرٹ کورسز

اگر آپ آرٹ کے کسی بھی شعبے میں مہارت و تجربہ رکھتے ہیں۔ مثلاً پھولوں کی آرائش، ڈرائیونگ اور پینٹنگ وغیرہ تو آپ اپنے ذاتی آرٹ سینٹر کا قیام عمل میں لاسکتے ہیں۔ یہ سینٹر نہ صرف آپ کے فن کو پھیلانے کا بلکہ ایک باعزت روزگار کا بھی ذریعہ بن سکتا ہے۔

21۔ سلائی کڑائی کا کام

بغیر سرمائے کے شروع کیا جانیوالا یہ ایک نفع بخش کاروبار ہے۔ اس کے لئے آپ کو صرف اس کام کو جاننے کی ضرورت ہے۔ خاص طور پر خواتین کے لئے یہ ایک بہت اچھا بزنس ہے اور ہمارے شہروں اور دیہاتوں کی اکثر خواتین اس سے وابستہ ہیں۔

22۔ ہوم ٹیوشن سینٹر

اپنے گھر پر ٹیوشن سینٹر کا قیام ایک بہت منافع بخش بزنس ہے اور پورا سال ایک اچھی ارننگ دیتا ہے۔ بہت سے گھروں میں خواتین و حضرات ایسے ٹیوشن سینٹر قائم کر کے باعزت روزگار کما رہے ہیں۔

23۔ کوکنگ کورسز

کوکنگ میں مہارت خاص طور پر خواتین کے لئے ایک بہترین کاروبار کا ذریعہ بن سکتی ہے۔ آپ اپنے گھر میں بنا سرمائے کے کوکنگ کلاسز کا آغاز کر سکتی ہیں۔

24- فری لانس بک کیپنگ

تمام چھوٹی اور بڑی کمپنیوں اور سال بزنس اونرز کو اپنے مالی معاملات اور اکاؤنٹس کی مینجمنٹ کے لئے بک کیپر کی ضرورت ہوتی ہے۔ یہ کام زیادہ تر کمپیوٹرز پر ہی سرانجام دیا جاتا ہے۔ تاہم بہت سے چھوٹے بزنس اونرز ایک باقاعدہ بک کیپر کو ہائر کرنے کی استطاعت نہیں رکھتے۔ اگر آپ ایک اچھے اکاؤنٹس ہیں تو آپ فری لانس بک کیپنگ کا کاروبار شروع کر کے ایک ہی وقت میں مختلف کمپنیوں کے لئے کام سرانجام دے سکتے ہیں۔

25- کینڈل میکنگ

اگر آپ موسم بتی بنانے کا کام جانتے ہیں تو نہایت قلیل سرمائے سے اپنا کام شروع کر سکتے ہیں۔ اور اپنے گھر پر رہتے ہوئے آن لائن اس کی پروموشن کے مواقع بھی تلاش کر سکتے ہیں۔

26- لینگویج سینٹر

اگر آپ کو کسی غیر ملکی زبان خاص طور پر انگلش میں مناسب مہارت حاصل ہے تو آپ بنا انویسٹمنٹ کے اپنے گھر پر ہی ایک لینگویج سینٹر بنا سکتے ہیں اور ایک اچھی آرنگ کر سکتے ہیں۔

27- کڈز کیئر سینٹر

اگر آپ بچوں کے ساتھ اچھا وقت گزارنا جانتے ہیں تو آپ اپنے اس پیشہ کو اپنا کاروبار بھی بنا سکتے ہیں۔ ہمارے ملک میں آج کل خواتین کے ملازمت کرنے کا رجحان بڑھتا جا رہا ہے۔ ایسے میں کڈز کیئر سینٹر کا قیام آپ کو بنا سرمائے کے اچھا منافع دے سکتا ہے۔

28- ہینڈی مین سروسز

اگر آپ گھریلو آلات و دیگر اشیا کی مرمت کا کام جانتے ہیں تو آپ اسے اپنا کاروبار بنا کر

ملازمت کی ٹینشن سے نجات حاصل کر سکتے ہیں۔

29۔ ہیلتھ کنسلٹنگ

اگر آپ کے پاس ہیلتھ کیئر کا ایک وسیع نالج اور سرٹیفکیٹ بھی ہے تو آپ بغیر انویسٹمنٹ کے اپنا ہیلتھ کیئر سینٹر بنا سکتے ہیں۔ اس کے لئے آپ کو صرف ایک مناسب حکمت عملی کی ضرورت ہوگی۔

30۔ پورٹریٹ میکنگ

اگر آپ ایک اچھے ڈرائنگ آرٹسٹ ہیں اور پورٹریٹ میکنگ میں مہارت رکھتے ہیں تو آپ پورٹریٹ بنانے کا ایک بہترین کاروبار شروع کر سکتے ہیں۔ اس کے لئے آپ کو اپنا ایک عمدہ سوشل نیٹ ورک تشکیل دینے کی ضرورت ہوگی جو آپ کے بزنس نیٹ ورک کی بنیاد بنے گا۔

31۔ اشیا کی منتقلی کی خدمات

مختلف افراد یا کمپنیوں کی مختلف اشیا کی ایک جگہ سے دوسری جگہ منتقلی بھی بغیر سرمائے کے شروع کیا جانیوالا کاروبار ہے۔ اس کے لئے آپ کو صرف وسیع تعلقات اور معلومات کی ضرورت ہوگی۔

32۔ میرج بیورو

پوری دنیا میں اور خاص طور پر پاکستان میں یہ کاروبار بہت مقبولیت حاصل کر چکا ہے۔ اس کے لئے آپ کو صرف ایک سوشل نیٹ ورک تشکیل دینے کی ضرورت ہوگی۔ بنا انویسٹمنٹ کے یہ ایک بہترین منافع بخش کاروبار ہے۔

33۔ گرافک ڈیزائننگ

ایک اچھے گرافک ڈیزائنر کو ملازمت کے حصول کے لئے کہیں جانے کی ضرورت نہیں ہوتی وہ مختلف کمپنیوں اور اداروں کے لئے یہ کام گھر بیٹھ کر سرانجام دے سکتا ہے مگر اس کے لئے اپنی

فیلڈ کی وسیع معلومات اور بزنس نیٹ ورک کا قیام نہایت اہمیت رکھتا ہے۔

34۔ پراپرٹی ڈیلنگ

بغیر سرمائے کے شروع کیا جانے والا یہ ایک منافع بخش کاروبار ہے مگر فیلڈ کی وسیع معلومات، قابل اعتماد شہرت اور تعلقات کا ایک وسیع نیٹ ورک درکار ہے۔

35۔ سیکیورٹی کنسلٹنگ

سیکیورٹی آج کل تیزی سے بڑھتا ہوا اور منافع بخش کاروبار ہے اور اپنے گھر پر ہی شروع کیا جاسکتا ہے۔ مگر IT سیکیورٹی میں مہارت و تجربہ اس کے لئے نہایت ضروری ہے۔

36۔ مارکیٹ ریسرچ سروس

مارکیٹ ریسرچ کسی بھی نئے بزنس اور کمپنی کے لئے خاص اہمیت رکھتی ہے۔ کمپنیز اور سال بزنس اونرز کے لئے مارکیٹ ریسرچ کا کام سرانجام دینا ایک تیزی سے پھیلتا ہوا منافع بخش کاروبار ہے۔ جس کے لئے سرمائے کی ضرورت نہیں۔

37۔ ایپ ڈویلپنگ

سمارٹ فونز کی آمد کے ساتھ ہی موبائل اپلیکیشن کا بزنس بہت وسعت اختیار کر گیا ہے۔ اگر آپ ایک اچھے ایپ میکر ہیں تو اپنی ذاتی ایپس بنا کر مختلف کمپنیوں کو فروخت کر سکتے ہیں اور ایک منافع بخش کاروبار کر سکتے ہیں۔

38۔ آفس سپلائی بزنس

آفس سپلائی کا کاروبار بھی ایک منافع بخش کاروبار جو اپنے گھر پر شروع کیا جاسکتا ہے۔ کمپنیاں، تعلیمی ادارے اور آفسز اس بزنس میں بڑے کلائنٹس بن سکتے ہیں۔ اس کام کے لئے

وسیع معلومات و تجربہ درکار ہے۔

39۔ آن لائن شاپنگ

آن لائن شاپنگ ایک منافع بخش کاروبار ہے جو بغیر انویسٹمنٹ کے اپنے گھر پر ہی شروع کیا جاسکتا ہے۔ آپ کو صرف مختلف کمپنیوں کے ساتھ رجسٹریشن، اپنی Website اور اسے پروموٹ کرنے کی ضرورت ہوتی ہے۔

40۔ آؤٹ ڈور ایڈورٹائزنگ

اگر آپ مارکیٹ کے جدید طریقہ کار کی معلومات و تجربہ رکھتے ہیں تو آپ ایک کامیاب آؤٹ ڈور مارکیٹنگ کا بزنس شروع کر سکتے ہیں اور مختلف کمپنیوں اور اداروں کو اپنے کلائینٹس کی لسٹ میں شامل کر سکتے ہیں۔

41۔ پروڈکٹ برانڈنگ اور پیکنگ

پروڈکٹس کی برانڈنگ اور پیکنگ کمپنی کی ایک اہم ضرورت ہے۔ آپ مختلف کمپنیوں کے لئے یہ کام اپنے گھر پر سٹارٹ کر سکتے ہیں۔ ہمارے ملک میں اکثریت اس کاروبار سے منسلک ہے۔ اس کے لئے مختلف کمپنیوں کی معلومات اور تعلقات ضروری ہیں۔

42۔ ریل اسٹیٹ ایجنسی

ڈیجیٹل مارکیٹنگ کے اس دور میں ریل اسٹیٹ ابھی تک ایک منافع بخش کاروبار ہے۔ آپ اپنی موجودہ پراپرٹی سے ہی اس بزنس کا آغاز کر سکتے ہیں۔

43۔ سیلز ٹریننگ

کمپنی یا بزنس کی کامیابی اس کی کامیاب سیلز پر منحصر ہوتی ہے۔ مختلف کمپنیاں اپنے سٹاف کی

تربیت کے لئے سیلز ٹریننگ پروگرام تشکیل دیتی ہیں۔ اگر آپ اس شعبے میں مہارت رکھتے ہیں تو مختلف کمپنیوں کے لئے یہ کورسز ڈیزائن کر سکتے ہیں اور بہترین منافع کما سکتے ہیں۔

44۔ کٹنگ اینڈ سٹچنگ کلاسز

اگر آپ ڈریس میکنگ کا کام جانتے ہیں تو کٹنگ اور سٹچنگ کی کلاسز اپنے گھر پر شروع کر کے ایک منافع بخش کاروبار کے مالک بن سکتے ہیں۔

45۔ موبائل ریپیرنگ

موبائل ریپیرنگ ایک بہت کامیاب بزنس بن چکا ہے۔ اگر آپ یہ ہنر جانتے ہیں تو اپنے گھر پر رہتے ہوئے لوکل کمیونٹی سے ہی اس کام کی شروعات کر سکتے ہیں اور آہستہ آہستہ اپنی محنت اور کارکردگی سے اسی کاروبار کو وسعت دے سکتے ہیں۔

46۔ سپورٹس کوچنگ

اگر آپ کو کھیلوں میں دلچسپی ہے اور کسی گیم کے اچھے پلیئر ہیں تو آپ اپنی کوچنگ کلاسز کا آغاز کر سکتے ہیں اور اپنے گھر پر یا کسی قریبی میدان میں اس ٹریننگ کا آغاز کر سکتے ہیں۔

47۔ ٹرانسلیشن سروس

اگر آپ ایک سے زیادہ غیر ملکی زبانیں جانتے ہیں تو آپ الیکٹرانک اور پرنٹ میڈیا اور بہت سی سوشل ویب سائٹس کے لئے اپنے گھر پر ہی آن لائن یا آف لائن ٹرانسلیشن کا کام سر انجام دے سکتے ہیں اور اسے ایک منافع بخش کاروبار میں تبدیل کر سکتے ہیں۔

48۔ ویب ڈیزائننگ

اگر آپ ایک اچھے ویب ڈیزائنر ہیں تو مختلف کمپنیوں، اداروں اور لوگوں کے لئے ویب

سائنس ڈیزائن کر کے بہترین پروفٹ کما سکتے ہیں۔

49۔ ٹیکسٹ بک رائٹنگ اینڈ ڈیزائننگ

اگر آپ تعلیمی شعبے میں وسیع معلومات اور تجربہ رکھتے ہیں تو آپ ٹیکسٹ بک رائٹنگ کے ایک کامیاب بزنس کا آغاز کر سکتے ہیں اور مختلف تعلیمی اداروں کو ہر سطح پر لرننگ میٹریل فراہم کر سکتے ہیں۔

50۔ کمپیوٹر پروگرامنگ

اگر آپ کمپیوٹر پروگرامنگ میں مہارت رکھتے ہیں تو مفید اور کارآمد پروگرامز تخلیق اور فروخت کر کے کثیر منافع کما سکتے ہیں۔ سوشل میڈیا کے اس دور میں یہ ایک نہایت منافع بخش کاروبار ہے۔ یاد رکھیے کسی بھی فیلڈ یا بزنس میں کامیابی آپ کی ڈگریوں کی نہیں بلکہ آپ کی ذہانت و مہارت اور محنت و لگن کی محتاج ہوتی ہے۔

ٹریڈ مارک اور کاپی رائٹ

جب بھی کوئی کاروباری شخص کوئی انوکھی یا منفرد شے بناتا ہے یا کوئی سروس (Service) مارکیٹ میں لاتا ہے تاکہ اُسے مارکیٹ میں بیچ کر منافع کما سکے تو ساتھ ہی اسے یہ خدشہ بھی لاحق رہتا ہے کہ اُس کے نام سے کوئی اور شخص اسی Goods کی کاپی کر کے کاروبار نہ شروع کر دے، کیونکہ اس طرح وہ کاروباری آدمی اصل مالک کی شہرت (Goodwill) اور Reputation کو نقصان پہنچاتا ہے اور اس کے ساتھ ساتھ اس کا کاروبار بھی متاثر ہوتا ہے۔

لہذا وہ اپنی اس انوکھی اور منفرد شے کو بچانے کے لیے یا اُس نام کو محفوظ کرنے کے لیے اُس نام کا ”ٹریڈ مارک“ حاصل کرتا ہے تاکہ اُس کا نام اور پہچان محفوظ رہ سکے اور اپنے کاروبار کو زیادہ سے زیادہ وسیع کر سکے۔

تاریخ

ٹریڈ مارک اور کاپی رائٹ کی تاریخ تو بہت پرانی ہے۔ یہ کہانی یونانی لوگوں سے شروع ہوئی تھی مگر بعض مصنفوں کا خیال ہے کہ پرنٹنگ مشین کی ایجاد کے بعد سے ٹریڈ مارک اور کاپی رائٹ کا سلسلہ شروع ہوا ہے، کیونکہ مشین نے لوگوں کو یہ سہولت دی ہے کہ وہ با آسانی کسی بھی چیز کی نقل بنا سکتے ہیں۔ کوئی بھی نئی کتاب جو مارکیٹ میں آتی ہے وہ سب سے پہلے پرنٹنگ پریس والوں کے پاس سے گزر کر جاتی ہے۔ اگر پرنٹنگ پریس والے بے ایمانی پر اتر آئیں تو کسی کے نام سے بھی کتاب شائع کر سکتے ہیں، صرف چند روپوں کی خاطر۔ اسی لیے مؤرخین کا خیال ہے کہ سب سے پہلے جو ٹریڈ مارک اور کاپی رائٹ کی ضرورت محسوس ہوئی، وہ پرنٹنگ پریس کی ایجاد کے بعد ہوئی ہے۔

ہمارے ملک پاکستان میں ٹریڈ مارک اور کاپی رائٹ کو رجسٹرڈ کرنے کا پورا ایک الگ

طریقہ کار موجود ہے اور اس کی چوری کی سزا بھی قانون نے مختص کر رکھی ہے جس کی وجہ سے ہر آدمی بلا خوف کے اطمینان، سکون اور آزادی سے اپنا کاروبار کر سکتا ہے۔ آئیے! کاپی رائٹ کی اس رجسٹریشن کو قدم بہ قدم سمجھتے ہیں۔

رجسٹریشن

ٹریڈ مارک کی رجسٹریشن درج ذیل مراحل سے گزر کر انجام پائے گی:

پہلا قدم

اگر پاکستان میں کسی شخص کو اپنا ٹریڈ مارک رجسٹرڈ کرانا ہو تو اس کا طریقہ کار ٹریڈ مارک آرڈیننس 2001ء میں دیا گیا ہے۔

سب سے پہلے ہمیں یہ دیکھنا ہوتا ہے کہ جس نام کا ہم ٹریڈ مارک رجسٹرڈ کرانے جا رہے ہیں وہ پہلے ہی کسی اور کے استعمال میں تو نہیں؟ اس کے بعد ہم ٹریڈ مارک Rule 2004 میں دیکھیں گے کہ ہمارا مارک کس ”کلاس“ میں آتا ہے؟ ٹریڈ مارک کی مختلف کلاسز دی ہوئی ہیں۔ مثلاً: کھانے پینے کی اشیا کی الگ، دوائی وغیرہ کی الگ اور کھیل وغیرہ کے سامان کی الگ۔ ایک سے لے کر چونتیس (1-34) تک جو کلاس موجود ہیں، وہ اشیا کی ہیں اور پینتیس سے لے کر پینتالیس (35-45) تک جو کلاس دی گئی ہیں، وہ خدمات (Services) کی ہیں جس کلاس میں آپ کا بزنس آ رہا ہو تو اُس کلاس میں اپنے آپ کو رجسٹرڈ کرائیں۔ اپنے ٹریڈ کی کلاس دیکھنے کے بعد ہم TM-55 میں اپنا ٹریڈ مارک اور متعلقہ کلاس لکھ کر جمع کراتے ہیں۔ جس کی فیس 1000 روپے ہے۔

TM-55 کا جواب 72 گھنٹے کے اندر اندر مل جاتا ہے جس میں آپ کو آپ کے نام جیسا یا اُس سے ملتا جلتا کوئی نام اگر ہو تو وہ نظر آ جاتا ہے۔ آپ کے رکھے ہوئے نام کا اگر کوئی ملتا جلتا یا اُس جیسا نام موجود نہیں ہے تو آپ اس نام سے اپنی اشیا رجسٹرڈ کروا سکتے ہیں۔

رجسٹریشن کی ممنوعات

ٹریڈ مارک Ordinance، 2001ء کی دفعہ 14 اور 17 کے تحت کچھ چیزوں کے نام رکھنے کی ممانعت کی گئی ہے۔ یہ نام درج ذیل ہیں:

- 1- کسی غلط ارادے، نیت یا غلط کام شروع کرنے کے لیے نام رکھنا۔
- 2- ایسا نام جس کے رکھنے سے کسی کے مذہبی جذبات متاثر ہوں۔
- 3- کسی ملک کے نام پر ٹریڈ مارک رکھنا۔
- 4- ایسا نام جس سے کسی کو دھوکا ہو یا کسی اور کے نام کے مشابہ ہو۔

ٹریڈ مارک ordinance، 2001ء کی ذیلی دفعہ 14 کی ذیلی دفعہ 3 کے (a) Claus اور دفعہ 17 کی ذیلی دفعہ 2 (a) Clause کے مطابق اگر کسی کا ٹریڈ مارک کسی اور شخص کے ٹریڈ مارک کی طرح یا اس سے مشابہت اختیار کئے ہوئے ہو تو وہ ٹریڈ مارک رجسٹرڈ نہیں ہو سکتا۔

دوسرا قدم

اگر آپ کا کوئی مشابہت والا ٹریڈ مارک نہیں ہے تو آپ TM-55 کے بعد TM-1 جمع کرواتے ہیں۔ اس میں ٹریڈ مارک کا نام، کلاس، مالک کا نام، اس کی شہریت اور کام شروع کرنے کی تاریخ لکھی ہوتی ہے۔ TM-1 دراصل ایک درخواست ہے کہ ہمارا یہ ٹریڈ مارک رجسٹرڈ کیا جائے۔ اس کی 10 کاپیاں جمع ہوتی ہیں اور ہر کاپی کے ساتھ اس کا LOGO موجود ہوتا ہے۔ TM-1 کی فیس 2000 روپے ہے۔ اس کو جمع کراتے ہی آپ کو فوراً ایک کچی رسید مل جاتی ہے اور پھر تقریباً ایک ماہ بعد کچی رسید مل جاتی ہے۔

تیسرا قدم

TM-1 کے بعد ہم TM-1 جمع کروانے ہیں جس میں بتایا جاتا ہے کہ ہمارا Authorized نمائندہ کون ہے جو رابطے میں رہے گا۔ ٹریڈ مارک رجسٹر اس TM-1 کی

چیک کرتا ہے، پھر اگر ٹریڈ مارک میں کوئی مسئلہ ہوتا ہے تو وہ اسے تبدیل کرنے کو کہتا ہے جو کہ TM-16 کے ذریعے سے تبدیل ہوتا ہے۔ اگر کوئی اعتراض ہو تو اس کا لیٹر جاری کرتا ہے اور مطمئن جواب کے بعد آپ کے ٹریڈ مارک کا اشتہار Gazette میں شائع کرتا ہے، تاکہ اگر کسی کو اعتراض ہو کہ یہ ٹریڈ مارک اس شخص کے ٹریڈ مارک سے ملتا ہے تو وہ اس کے خلاف اپوزیشن (لیٹر) جمع کروا سکتا ہے۔ اگر کوئی اعتراض نہیں آیا تو وہ اس کیس کو فائل کر دیتا ہے اور سرٹیفیکیٹ جس کی فیس 6000 روپے ہے، جمع کروانے کیلئے ڈیمانڈ نوٹ جاری کرتا ہے۔

چوتھا قدم

اگر آپ کے ٹریڈ مارک پر کسی کو اعتراض نہیں ہے تو آپ ڈیمانڈ نوٹ ملنے کے بعد 6000 روپے کی فیس کے ساتھ TM-11 فائل کرتے ہیں۔ TM-11 جمع کروانے کے دو ماہ بعد آپ کو سرٹیفیکیٹ مل جاتا ہے کہ یہ ٹریڈ مارک آپ کا ہوا۔ ٹریڈ مارک کو ہر 10 سال کے بعد Renewal کروانا ہوتا ہے۔

کاپی رائٹ

کاروباری اشخاص اپنے ”لوگو“ کا کاپی رائٹ کراتے ہیں تاکہ اس کو کوئی کاپی نہ کر سکے۔ اسی طرح مصنف اپنی تصنیفات، ویب سائٹ ڈیزائنر اپنے تیار کردہ سوفٹ ویئر، اسی طرح اور دیگر اشخاص جو اپنے ڈیزائن وغیرہ بناتے ہیں، اس کو اپنے نام سے منسلک رکھنے کے لیے اس کی رجسٹر آف کاپی رائٹ کے پاس رجسٹریشن کراتے ہیں۔

کاپی رائٹ کی رجسٹریشن کے لیے رجسٹر آفس سے یا رجسٹر آفس کی ویب سائٹ سے اس کا Prescribed فارم حاصل کر لیا جائے جس میں درخواست دہندہ بتاتا ہے کہ LOGO کا Artistic Work اس نے خود بنایا ہے یا بنوایا ہے۔ کتاب اور سوفٹ ویئر خود بنایا ہے یا تمام حقوق کے ساتھ خریدا ہے۔ کس تاریخ سے حاصل کیا اور استعمال کر رہے ہیں۔ درخواست دہندہ اپنا پورا نام، پتہ، شناختی کارڈ نمبر اور شہریت کا اندراج کرے گا۔ اگر تمام چیزیں

خود بنائی ہیں تو اس سے متعلق حلفیہ بیان درخواست کے ساتھ جمع کروائے گا۔ Artistic Work ، کتاب ، سوفٹ ویئر کسی سے خریدا ہے تو اس کا NIC ، حلف نامہ اور Agreement کی کاپی بھی جمع ہوگی۔ کاپی رائٹ کی رجسٹریشن کی فیس 1000 روپے ہے جو کہ درخواست کے ساتھ جمع ہوگی۔ درخواست جمع کرانے کے بعد درخواست دہندہ رجسٹرار آف کاپی رائٹ کی طرف سے ایک نوٹس اخبار میں شائع کروائے گا تا کہ اگر کسی شخص کو اعتراض ہو تو وہ رجسٹرار کے پاس اعتراض جمع کرادے۔ دفتر کی قانونی کارروائی کے بعد رجسٹرار سرٹیفیکیٹ جاری کر دیتے ہیں۔

پروڈکٹ کی پیکنگ پر کیا تحریر ہونا چاہیے؟

پروڈکٹ پیکنگ کا ایک بنیادی مقصد کسٹمر کو پروڈکٹ کے بارے میں معلومات فراہم کرنا ہے۔ کسٹمر کو پروڈکٹ کے بارے میں جتنا علم ہوگا کسٹمر کو اتنا ہی اعتماد ملے گا اور پروڈکٹ خریدنے میں اتنی ہی دلچسپی پیدا ہوگی۔ بنیادی طور پر کسی بھی پروڈکٹ کی پیکنگ پر چار قسم کی معلومات تحریر کرنی چاہیں۔

اندرونی معلومات

اندرونی معلومات پروڈکٹ کی اندرونی خوبیوں کو واضح کرتی ہیں، اس میں کسٹمر کو پروڈکٹ کے استعمال اور اس کے فوائد سے آگاہ کیا جاتا ہے۔ اندرونی معلومات میں پروڈکٹ کے بارے میں ہدایات درج ہوتی ہے، جس میں اس کا طریقہ استعمال اور احتیاطی تدابیر شامل ہوتی ہے۔ اس کے ساتھ ساتھ پروڈکٹ میں استعمال ہونے والے اجزاء کا ذکر ہوتا ہے اور مدت استعمال (expiry date) تحریر ہوتا ہے۔ اور یہ اب لازم ہے خاص طور پر کھانے پینے کی اشیاء پر۔

بیرونی معلومات

ظاہری معلومات سے برانڈ کی پہچان کرنا مقصود ہوتا ہے۔ کسٹمر کو سب سے زیادہ پروڈکٹ کی بیرونی یا ظاہری معلومات متاثر کرتی ہیں۔ بیرونی معلومات سے کسٹمر پروڈکٹ اور اس کے برانڈ کی شناخت کرتا ہے۔ اگر کسٹمر اس برانڈ کو پسند کرتا ہے تو وہ پروڈکٹ کو بھی لازماً پسند کرے گا۔ پروڈکٹ کی بیرونی معلومات مندرجہ ذیل اشیاء پر مشتمل ہوتی ہیں۔

برانڈ کا نام:

بیرونی معلومات میں سب سے اہم چیز برانڈ کی شناخت ہے، جس میں برانڈ کا نام، ٹریڈ مارک اور اس قسم کی دوسری ایسی معلومات درج ہوتی ہے، جس سے برانڈ کی شناخت ہو، جیسے: کوکا کولا کا برانڈ کوک (COKE) ہے۔

بیرونی معلومات میں دوسری اہم چیز پروڈکٹ کا نام ہے، جیسے کوکا کولا، کوک کی پروڈکٹ ہے۔ S7 سمسنگ موبائل کی پروڈکٹ ہے۔

پروڈکٹ میسج: اسی طرح بیرونی معلومات میں پروڈکٹ میسج بھی شامل ہے۔ یہ پیغام الفاظ، تصویر، گراف یا کسی پیٹرن کی شکل میں ہوتا ہے، جس سے مارگنڈ کسٹمر کا انتخاب ہوتا ہے۔

جائے بناوٹ (Place of Origin): اس میں پروڈکٹ جہاں بنایا گیا ہے، اس کا ذکر ہوتا ہے۔ عام طور پر اس کی ضرورت نئے پروڈکٹ کو پیش آتی ہے اس سے کسٹمر کو پروڈکٹ کی کوالٹی کے متعلق مفروضہ قائم کرنے میں آسانی پیش آتی ہے، جیسا کہ ”میڈان جرمن“ کا لیبل دیکھ کر پروڈکٹ کے متعلق کسٹمر کا اعتماد بہت بڑھ جاتا ہے۔

لین دین کی معلومات

ٹرانزیکشنل معلومات سے مراد وہ معلومات ہیں، جس میں پروڈکٹ کے لین دین سے متعلق معلومات ہوتی ہیں، تاکہ پروڈکٹ خریدنے میں کسٹمر کو آسانی ہو۔ ٹرانزیکشنل معلومات میں پروڈکٹ کی قیمت، پروموشن اور بارکوڈ وغیرہ شامل ہیں۔

قیمت سے کسٹمر کو پروڈکٹ کی قوت خرید کا پتا چلتا ہے اور کسٹمر ایک کمپنی کے پروڈکٹ کو دوسرے کمپنی کے پروڈکٹ سے موازنہ کرتا ہے، جس سے اسے فیصلہ کرنے میں آسانی پیدا ہوتی ہے۔

کمپنی اپنے پروڈکٹ کو پروموت کرنے کے لیے اور اس کی ڈیمانڈ بڑھانے کے لیے مختلف قسم کی آفرز، انعامی اسکیمیں پیش کرتی ہے۔ کسٹمرز کو متوجہ کرنے کے لیے عام طور پر اس

طرح کی معلومات پیکنگ پر ہی تحریر کی جاتی ہیں، جیسے دو پروڈکٹ پر ایک پروڈکٹ فری یا دو خریدنے پر 10 فیصد ڈسکاؤنٹ۔ بارکوڈ سے مراد پروڈکٹ کا اپنا ایک مخصوص کوڈ ہوتا ہے، جس کو اسکین کرنے سے ریٹیلر کو پروڈکٹ کی قیمت اور گودام میں رکھے ہوئے اسٹاک کے بارے میں معلومات حاصل ہوتی ہیں۔

ساخت کے بارے میں معلومات

پروڈکٹ کی پیکنگ پر اس کی ساخت کے بارے میں بھی معلومات درج ہوتی ہیں۔ ساخت کے بارے میں معلومات سے پروڈکٹ کی خوبصورتی کا معلوم ہوتا ہے۔ اور سب سے زیادہ کسٹمر کے جذبات کو متاثر کرتا ہے۔ ساختی معلومات میں پروڈکٹ کا کلر، اس کی شکل (شیپ) بناوٹ اور اس میں استعمال شدہ مواد (میٹریل) کے بارے میں معلومات شامل ہیں۔ بعض اشیاء کی پیکنگ ہی اسی طرح کی جاتی ہے کہ پیکنگ سے ہی اس کا کلر، بناوٹ وغیرہ کا اندازہ ہو جاتا ہے، جبکہ بعض اشیاء کی پیکنگ پر یہ معلومات تحریر ہوتی ہے جیسے موبائل کے ڈبے پر موبائل کے کلر اس کی اسکرین سائز اور اس کے شیپ یعنی اس کے اسکرین کی چوڑائی اور لمبائی کے بارے میں معلومات درج ہوتی ہے۔

پیسہ نہیں تو مایوس نہ ہوں

اگر آپ کے پاس پیسہ نہیں ہے تو درج ذیل سطور غور سے پڑھئے جس سے آپ کا اعتماد بحال ہوگا اور آپ محسوس کریں گے کہ کاروبار کیلئے صرف پیسہ نہیں چاہئے بلکہ پیسے سے زیادہ دماغ کی ضرورت ہے اس لئے اگر آپ کے پاس پیسہ نہیں ہے تو بالکل مایوس نہ ہوں۔

سب سے پہلے:

آپ اگر پڑھے لکھے ہیں تو کاغذ قلم لے کر تنہائی میں جا بیٹھیں، ایک لمبی سانس لیں اور ساری فکریں پریشانیوں کو بھول جائیں، خود کو ایک امانت دار فیصلہ کن شخصیت کا مالک سمجھیں، اور ایک جملہ بار بار زبان سے دہرائیں ”میں ایک کامیاب شخص ہوں“ یہ آپ کے دماغ سے مختلف سوچوں اور پریشانیوں کو نکالنے میں مدد دے گا، اور پھر ترتیب وار وہ سب کام لکھیں جن میں آپ کا طبعی رجحان ہو، جو آپ کر سکتے ہیں یا جن سے آپ کو شغف ہے اور اس فہرست میں سب سے پہلے وہ کام لکھیں جس کے بارے میں آپ سو فیصد مطمئن ہوں کہ وہ کام آپ بخوبی کر سکتے ہیں، دوسرے نمبر پر 90% والے کام لکھیں، تیسرے اور چوتھے اور پانچویں میں لکھتے جائیں اپنے ذہن میں موجود ہر وہ کام لکھیں جس کے متعلق آپ نے کبھی بھی کچھ بھی سوچا تھا۔

فہرست مرتب کرنے کے بعد:

اب آپ 100% اور 90% والے کام اور ان کے شروع کرنے کیلئے ضروری لوازمات ترتیب لکھیں، باقی تمام امور پہ پنسل پھیر دیں، صرف انہی کاموں کے متعلق سوچیں اور جو جو ضرورت اس کام کیلئے آپ کے ذہن میں ہوں اس کو درج کریں۔

کام کیلئے عزم اور تحقیق ضروری ہے:

جب اس کی ضروریات اور تخمینہ لگالیں تو بار بار اپنی زبان سے دہرائیں ”اب یہی کام کروں گا انشاء اللہ اور لازمی کروں گا اور اسی میں ہی کامیاب ہونا ہے“ کسی اور کاروبار کے متعلق بالکل نہ سوچیں ہر وقت اسی منتخب کردہ کاروبار کے متعلق سوچتے رہیں، اس سے وابستہ لوگوں سے تعلقات بڑھائیں، تحقیق کریں، انٹرنیٹ سے معلومات لیں، دوستوں سے پوچھیں، اس طرح کے کاروباری مراکز جائیں، معائنہ کریں، تمام معلومات اکٹھی کریں، سپلائی چین سمجھیں، کسٹمرز کی ضروریات جاننے کی کوشش کریں، گاہک کی ترجیحات مد نظر رکھیں، ایک ایک چیز نوٹ کرتے جائیں اور ہر وہ راز جاننے کی کوشش کریں جو آغاز میں ہی آپ کا معاون بن سکتے ہیں۔

توفیق عباسی کی مثال سامنے ہے:

اس نے تنہائی میں بیٹھ کر اندازہ لگالیا کہ وہ کھیتی باڑی کا کام بہتر طریقہ سے کر سکتا ہے۔ 100% سے اطمینان تھا کہ وہ اس میں کامیاب بھی ہو سکتا ہے۔ لہذا اس نے تحقیق کرنا شروع کی، کس موسم میں کون سی فصل ہوتی ہے؟ کس فصل کیلئے کتنا بیج درکار ہے؟ کس بیج کی کتنی اقسام ہیں؟ کون سی قسم سب سے بہتر ہے؟ اچھی قسم کا بیج کون مہیا کرتا ہے؟ کیڑے مکوڑوں، سنڈیوں اور پرندوں سے فصل کو کیسے بچا جا سکتا ہے؟ کون سی کھاد یا سپرے بہتر ہے؟ اور کھاد و سپرے کی مقدار فی ایکڑ کتنی ہو؟ کون سا وقت کس کام کیلئے موزوں ہے؟ زمین کی تیاری کے مراحل کون کون سے ہیں؟ پانی کتنا چاہئے ہوتا ہے؟ فصل کو سنبھالنے کے کیا گن ہیں؟ فی ایکڑ پیداوار کیا ہے؟ یہ اور اس طرح کے درجنوں سوالات کی تحقیق کے بعد اس نے مختلف علاقوں سے معلومات لینا شروع کی کہ کون کون سے زمیندار ہیں جو زمینوں پر مزارع رکھتے ہیں؟ تاکہ وہ عملی طور پر اس کا تجربہ لے سکے، بالآخر پانچ چھ ماہ کی بھاگ دوڑ کے بعد اسے ایک ایسا زمیندار مل گیا جس کی رہائش شہر میں تھی اور اسے ایک بااعتماد مزارع کی ضرورت تھی کیونکہ پہلے سے موجود مزارع سے وہ بہت تنگ تھا، توفیق نے موقع غنیمت جانا اور کسی بھی طرح کر کے اس کا اعتماد جیتا اور مزارع بن گیا۔

وہ پہلے تجربہ کرنا چاہتا تھا اور اس کا ارادہ صرف 10 ایکڑ آباد کرنے کا تھا جبکہ زمیندار کی 130 ایکڑ زمین تھی اور وہ اس کا ارادہ کسی ایک مزارع سے ہی اپنا سارا رقبہ آباد کروانے کا تھا اس لئے مجبوراً وہ بھی مان گیا۔

توفیق اور اس کے بیٹوں نے کام سنبھال لیا اور آٹھویں حصہ پہ مزارعت شروع کر دی آگے کیا ہوا یہ میں آپ کو آخر میں بتاؤں گا۔

زرعی رقبہ پہ کام کی مختلف نوعیتیں:

پاکستان ایک زرعی ملک ہے اور زرعی پیداوار میں چاول، پٹ سن، کپاس، گندم، گنا، ہزیاں، جوار، برسیم، باجرہ، ہری دال، مکئی، چنا، فروٹس اور بے شمار قسم کی فصلیں موسم اور آب و ہوا کے مطابق تیار ہوتی ہیں، سرد اور گرم علاقوں کی مختلف فصلیں ہیں اور فصلوں کی کاشت کیلئے کسی اور شعبے سے وابستہ افراد زراعت کے جھنجھٹ میں نہیں پڑتے کیونکہ یہ کام قدرے مشکل ہوتا ہے، جن لوگوں کے پاس وراثت کی زمینیں ہوں وہ اگر خود مصروفیت کی وجہ سے کام نہ کر پارہے ہوں تو زمین سے دو طریقوں سے فائدہ اٹھاتے ہیں اور وہ دو طریقے ہیں مستاجری اور مزارعت۔

مستاجری:

زمین کو سالانہ بنیاد پہ ٹھیکہ پردے دیا جاتا ہے اور یہ سالانہ فی ایکڑ کے حساب سے ہوتا ہے جو کہ مختلف علاقوں کا مختلف ہوتا ہے 15 سے 50 ہزار تک اور پھر 70 تک فی ایکڑ چلا جاتا ہے، ٹھیکہ پہ لینے والا خود ہی اس زمین کو آباد کرتا ہے سال کی فصلیں اٹھاتا ہے اور سال گزرنے پہ زمیندار کو واپس کر دیتا ہے۔ زمین کا مالک اپنی زمین سے یہ ٹھیکہ حاصل کرتا ہے اور بس۔ اس صورت میں زمین کا مالک مستاجر کو زمین اور اس کا منظور شدہ پانی دینے کے علاوہ کچھ بھی دینے کا پابند نہیں ہوتا ہے، اب یہ مستاجر کی مرضی پہ منحصر ہے کہ وہ زمین کو کیسے اور کس فصل سے آباد کرتا ہے۔ اس صورت میں پیسہ لازمی چاہئے ہوتا ہے اور تجربہ کار لوگوں کا کہنا ہے کہ تمام اخراجات نکال کر چھ ماہ کی فصل بیج جاتی ہے۔ آپ اپنے علاقہ کے ریٹس اور پیداوار کے متعلق تحقیقات کرنے کے بعد بہتر اندازہ لگا سکتے ہیں۔

مزارعت:

اس صورت میں زمین کا مالک اپنی زمین کو مختلف افراد کی خدمات سے آباد کرتا ہے، اس میں کوئی ماہانہ تنخواہ نہیں ہوتی بلکہ اس میں مزارع کو بیج، کھاد، سپرے، ٹریکٹر، ہل، کرایہ سب کچھ مہیا کرنا مالک کی ذمہ داری ہوتی ہے جبکہ پانی لگانا، سپرے کرنا، زمین بنانا، فصل سنبھالنا یہ سب مزارع کے ذمہ ہوتا ہے اور کام کا معاوضہ فصل کی پیداوار کا آٹھواں حصہ ہے جبکہ سات حصے بغیر کام کئے مالک کی ہی ملکیت ہوتے ہیں، توفیق نے بھی ایسا ہی کیا: اس کے پاس کوئی سرمایہ نہیں تھا، وہ بس کام کر کے محنت کر کے روزی کمانا چاہتا تھا اسی لئے اس نے 130 ایکڑ زمین کا معاہدہ کیا اور دو بیٹوں دو مقامی معاون مزارعوں کے ساتھ مل کر اس نے کپاس کی فصل بودی، ان سب نے مل کر دن رات ایک کر دیئے اور چھ ماہ کے بعد فصل تیار ہو گئی، زمیندار کے خرچ اور توفیق اور اس کے ساتھیوں کی محنت سے فصل کی پیداوار خوب ہوئی اوسطاً فی ایکڑ پیداوار 50 من کے لگ بھگ تھی، اس وقت کپاس کا ریٹ 21 سو روپے فی من تھا، اب خود حساب لگا لیجئے، 1500 من سے تقریباً 32 لاکھ روپے وصول ہوئے اور توفیق کے حصہ میں تقریباً 2 لاکھ 60 ہزار روپے آئے، بطور مزدوری توفیق نے تیس، تیس ہزار روپے دو معاونین کو دیئے اور پچاس ہزار روپے گھر کے اخراجات کیلئے رکھے اور ڈیڑھ لاکھ روپے محفوظ کر لئے، مزید برآمد اپنے گھر کیلئے لکڑی بھی جمع کر لی، زمیندار بہت خوش تھا کیونکہ توفیق بہت محنتی ثابت ہوا تھا اور اوپر سے ایماندار بھی تھا، اب دوسری فصل گندم کی باری تھی، اب کی بار بھی توفیق اور اس کے ساتھیوں نے انتہا کر دی، چھ ماہ کے وقفہ کے بعد گندم تیار تھی، فصل کٹنے جمع ہونے اور تھریروں پہ لگنے کے بعد جب حساب کیا گیا تو فی ایکڑ تقریباً 45 من پیداوار ہوئی، اس وقت گندم کا ریٹ تقریباً 1100 تھا تو اس طرح تقریباً 15 لاکھ روپے موصول ہوئے جس میں سے توفیق کا حصہ 1 لاکھ 20 ہزار کے لگ بھگ بنا، پہلے کی طرح اس نے تیس، تیس ہزار روپے معاونین مزارعوں کو دیئے اور باقی کے 60 ہزار کی جگہ گھر کیلئے گندم لے لی، دوسرے سال میں اس نے زمیندار کو دو ایکڑوں پہ سبزیاں لگانے کا مشورہ دیا جسے تسلیم بھی کیا گیا کیونکہ اعتماد بن چکا تھا، اب کی بار 128 ایکڑ کپاس لگائی گئی اور دو ایکڑ سبزیاں

کاشت کی گئیں، ادھر توری، کدو اور ٹینڈے تیار ہو رہے تھے اور ادھر کپاس کی فصل، جب سبزیاں تیار ہونے کے قریب ہوئیں تو اس نے زمیندار سے اجازت لیکر اپنے ایک بیٹے کو سبزی کی دکان لگا دی، تقریباً دو لاکھ روپے جو اس کے پاس محفوظ تھے اس نے اس میں سے تیس ہزار کا خرچ کیا، کچھ پھٹے اور بیچ بنوائے، دکان کا دو ماہ کا کر یہ دیا، باٹ اور ترازو خریدے اور بیٹے کو سبزی کی دکان کھول دی، باقاعدہ منڈی کے ریٹ مطابق وہ سبزی کا وزن کر کے بیٹے کے حوالے کرتا اس طرح دکان کی ضرورت کے علاوہ باقی سبزی نکال کر منڈی میں روزانہ کی بنیاد پر فروخت کر دی جاتی، کپاس کا کام بھی جاری رہا، نگرانی بھی ہوتی رہی اور سبزی کا کام بھی چل نکلا۔

جب سبزی کا حساب کیا گیا تو دو ایکڑ سے تقریباً تین لاکھ کی فصل ہوئی اور اس دوران اس کے بیٹے کی سبزی کی دکان کا کاروبار بھی جم چکا تھا۔ تین لاکھ کی فصل سے 24 ہزار حصہ میں آئے جو اس نے اپنے معاون مزارعوں کو دے دیئے اور اس دوران مفت میں زمیندار، توفیق اور مزارعے جو دو وقت کی سبزی استعمال کر رہے تھے وہ الگ تھی۔ پہلے کی طرح کپاس کی فصل بھی بہتر رہی اس کے حصہ میں اب کی بار تین لاکھ روپے آئے۔ ایک لاکھ 70 ہزار روپے پہلے سے موجود تھے۔ اب اس کے پاس چار لاکھ 70 ہزار نقد رقم تھی۔ نیز بیٹے کی سبزی لگوادی اس طرح توفیق کے حالات بہتر ہونے لگے۔ آنے والی گندم اور سبزی سے اسے تقریباً دو لاکھ تو بیچ ہی جائیں گے تقریباً سات لاکھ روپے اور ایک سبزی کی دکان جس سے روزانہ کی ایک ہزار روپے اوسط آمدنی کی حساب سے ماہانہ 30 ہزار روپے کا مل جانا یہ کوئی معجزہ یا کرامت نہیں ایک انسان کی لگن، محنت، ایمانداری، خلوص اور ذہانت کا کمال ہے۔

آج سے دو سال قبل اس کے پاس کچھ بھی نہ تھا اور آج وہ سات لاکھ روپوں کا مالک ہے۔ روزگار سبزی کی دکان سے چل رہا ہے اور سات لاکھ روپوں کو وہ پانچ بھینسوں کی خریداری اور باڑے کی تعمیر پہ لگانا چاہتا ہے جس سے وہ روزانہ کی بنیاد تقریباً ایک من دودھ حاصل کرے گا۔ جو کہ 80 روپے فی کلو کے حساب سے فروخت کیا جائے تو اسے روزانہ 3200 روپے موصول ہوں گے۔ جانوروں کا چارہ، کھل، ونڈا، محنت مزدوری نکال کر اس کی ماہانہ پچاس ہزار روپے کی آمدنی کہیں نہیں گئی اور پھر چھ ماہ کے بعد اسے نئے سیزن کیلئے جب بھینس خریدنا پڑیں گی تو اس

کے پاس تین لاکھ روپے بھینسوں کے دودھ سے اور سو لاکھ روپے مزارعت سے مل جائیں گے، یوں اس کے باڑے میں دس بھینسیں جمع ہو جائیں گی اور اس کا چوتھا سال زندگی کا کامیاب سال ہوگا۔

ایک بیٹے نے سبزی کے ساتھ فروٹ بھی رکھ لئے ہوں گے اور دو سے تین ہزار روپے روزانہ کی بنیاد پر کما رہا ہوگا اور دوسرا بیٹا بھینسوں کے باڑے میں دودھ فروخت کر کے ماہانہ پچاس ہزار تک کی آمدنی حاصل کر رہا ہو۔ اور یہ خود گندم اور سبزی میندار سے لے رہا ہو اور مزید تین لاکھ روپے بھی۔

اب ذرا سوچیے!

آج سے چار سال پہلے توفیق کے پاس کیا تھا؟ کچھ بھی نہیں اور چار سال بعد سوچیے کیا ہے؟ دس بھینسوں کا مالک، ماہانہ ایک لاکھ سے زیادہ آمدنی اور سالانہ تین لاکھ روپے مزارعت سے۔ اب ذرا پانچویں سال میں جائیے، توفیق کے بیٹوں کی سالانہ آمدنی 12 لاکھ اور توفیق کی چار لاکھ روپے توکل آمدنی 16 لاکھ کا نصف 8 لاکھ روپے اخراجات، دوائیوں اور دیگر خوشی غمی کے مواقع پہ صرف بھی ہو جائے تو بھی پانچویں سال کے اختتام پہ توفیق کا خاندان دس بھینسوں جن کی مالیت فی کس ایک لاکھ لگالی جائے تو 10 لاکھ 8 لاکھ نقدی اور ماہانہ آمدنی کے وسیع ذرائع کا مالک ہوگا۔

یہ کیسے ہو گیا؟

پانچ سال پہلے تو کچھ بھی نہیں تھا، لیکن توفیق نے اپنے ہنر اپنی تحقیق اور کام کرنے کی لگن کو ایمانداری، اخلاص اور محنت سے سینچا اور آج وہ 18 لاکھ کا مالک ہے اور اس کے پاس روزانہ کی آمدنی بھی ہے کون سا ایسا بزنس ہے جو وہ شروع نہیں کر سکتا؟

ہمارے اندر کیا کمزوری ہے؟

میں جب لوگوں کی طرف سے یہ سنتا ہوں کہ بزنس اس وقت تک نہیں ہو سکتا جب تک پیسہ نہ ہو تو مجھے لگتا ہے کہ ہم کمزور ہو گئے ہیں، محنت کے عادی نہیں رہے فیصلوں کی قوت کھو چکے ہیں اور بیٹھے بٹھائے امیر اور خوشحال ہونا چاہتے ہیں دنیا میں ایسے کچھ بھی نہیں ہوتا۔ اپنے وجود کو لوہا بنا کر محنت کی بھٹی میں پگھلانا پڑتا ہے تب جا کے انسان کند بنتا ہے۔

آپ بھی کچھ کیجئے:

کیا ایسا کوئی بھی کام نہیں جو آپ کر سکیں؟ آج ہی سے یہ سوچئے اور خود کو کسی ایک کام کیلئے تیار کیجئے، یاد رکھئے اللہ تعالیٰ کبھی بھی کسی کی محنت کو ضائع نہیں فرماتے ہیں، آج ہی سے اپنے لئے مستقبل تراشنا شروع کیجئے، آپ یقیناً کامیاب ہوں گے۔

کاروبار میں خوشحالی کے چھ اصول

وارن ہفٹ دنیا کے نامور سرمایہ کار ہیں۔ یہ امریکا کے شہر اوہائیو میں رہتے ہیں۔ یہ امریکا کی 9 بڑی کمپنیوں کے چیئرمین، سی ای او یا سربراہ ہیں۔ یہ 2000ء سے دنیا کے دس امیر ترین لوگوں کی فہرست میں آرہے ہیں۔ یہ غریب والدین کی اولاد تھے، سرمایہ کاری جینز میں نہی۔ بچپن میں بچوں کو کولا کی بوتلیں سپلائی کرنا شروع کیں اور پھر کبھی مڑ کر نہیں دیکھا۔ یہ اس وقت 74 بلین ڈالر کے مالک ہیں لیکن دولت کے باوجود سادہ زندگی گزارتے ہیں۔ یہ پانچ کمروں کے پرانے گھر میں رہتے ہیں۔ یہ گھرانہوں نے 1958ء میں خریدا تھا، یہ گھر کا سارا کام خود کرتے ہیں۔ گھر کے سامنے ایک چھوٹی سی کافی شاپ ہے۔ صدر اوہائیو، بل گیٹس ہوں یا پھر کسی دوسرے ملک کا سربراہ، کاروباری شخصیت یا راک اسٹار جو بھی شخص وارن ہفٹ سے ملنا چاہتا ہے وہ ان سے وقت طے کرتا ہے اور اس کافی شاپ میں آجاتا ہے۔ وارن ہفٹ طے شدہ وقت پر یہاں آتے ہیں، اس شخص سے ملاقات کرتے ہیں اور وقت ختم ہونے پر وہاں سے اٹھ کر چلے جاتے ہیں۔ یہ اس وقت امریکا اور دنیا میں دو تحریکیں بھی چلا رہے ہیں۔ یہ دنیا میں ایسے ایک سو ارب پتی لوگوں کا کلب بنانا چاہتے ہیں جس کے تمام ممبرز انتقال سے قبل اپنی تین چوتھائی دولت خیرات کر دیں۔ یہ دولت دنیا بھر میں فلاح عامہ، صحت تعلیم اور ریسرچ پر خرچ ہو۔ یہ ہر سال بل گیٹس کی ”بل اینڈ ملینڈا گیٹس فاؤنڈیشن“ کو خیرات دیتے ہیں، وارن ہفٹ نے 2014ء میں 2.8 بلین ڈالر بل گیٹس کی فاؤنڈیشن کو دیئے، یہ امریکا میں ”امیر لوگوں کو زیادہ ٹیکس دینا چاہیے“ جیسی تحریک بھی چلا رہے ہیں۔

امریکا میں سرمایہ کاروں کو ٹیکس مراعات حاصل ہیں۔ وارن ہفٹ ان مراعات کے خلاف ہیں، یہ کہتے ہیں میرے نیچر میرے مقابلے میں زیادہ ٹیکس دیتے ہیں۔ یہ معاشرے

کے ساتھ ظلم ہے حکومت کو امیروں پر ٹیکس بڑھانا چاہیے اور غریبوں پر ٹیکس کا بوجھ کم کرنا چاہیے۔ وارن ہفٹ دنیا کے ان چند لوگوں میں بھی شمار ہوتے ہیں جنہوں نے انسانی ذہن کو بے تحاشہ متاثر کیا۔ یہ صوفی منش انسان ہیں۔ آپ صوفیا کرام کے طرز زندگی کا مطالعہ کریں اور اس کے بعد وارن ہفٹ کے شب و روز کا تجزیہ کریں تو آپ کو دونوں میں بے شمار مشترک عادتیں ملیں گی۔ یہ ارب پتی ہونے کے باوجود ذہنی، روحانی اور جسمانی لحاظ سے صوفی ہیں۔ یہ ٹینشن فری زندگی گزارتے ہیں۔ ذاتی زندگی میں کنجوس ہیں، خوراک، کپڑوں اور گاڑیوں پر رقم ضائع نہیں کرتے۔ یہ تعیشات سے بھی پاک ہیں۔

نمود و نمائش کے خلاف ہیں، دولت کے اصراف کو گناہ سمجھتے ہیں۔ ریستورانوں سے صرف اتنا کھانا خریدتے ہیں جتنی انہیں ضرورت ہوتی ہے لیکن ضرورت مندوں کے لیے ان کا دل انتہائی کھلا ہے۔ آپ پورے عالم اسلام سے کوئی ایک ایسا رئیس شخص دکھا دیجیے جو ہر سال اربوں ڈالر چیریٹی کرتا ہو جب کہ وارن ہفٹ ہر سال یہ کرتے ہیں۔ یہ چیریٹی کرتے وقت مذہب، نسل اور ملک سے بالاتر ہو جاتے ہیں۔ ان کی دولت دنیا کے 245 ممالک کے ضرورت مندوں کے کام آتی ہے اور یہ ان کے انتقال کے بعد بھی کام آئے گی۔ مگر یہ دولت اور ان کا طرز زندگی ہمارا موضوع نہیں۔ ہمارا موضوع سرمایہ کاری اور دولت کے بارے میں ان کا فلسفہ حیات ہے۔

وارن ہفٹ نے نئے سرمایہ کاروں، خوش حال زندگی گزارنے کے خواہش مند ملڈ کلاسیوں اور آمدنی میں اضافے کے متمنی لوگوں کے لیے چھ اصول وضع کیے ہیں، یہ چھ اصول وارن ہفٹ کی کامیابی کے گرہیں۔ یہ گرہ دنیا کے عظیم سرمایہ کار فلاسفر کی کاروباری زندگی کا نچوڑ ہیں۔ میں یہ نچوڑ آپ کے سامنے رکھنا چاہتا ہوں۔ آپ اگر تھوڑی سی توجہ دیں تو یہ گر آپ کی زندگی میں اہم کردار ادا کر سکتے ہیں۔ وارن ہفٹ کا پہلا گر آمدنی سے متعلق ہے، ان کا کہنا ہے، انسان کو کبھی ایک ذریعہ معاش پر انحصار نہیں کرنا چاہیے۔ اس کا کوئی نہ کوئی دوسرا 'سورس آف انکم' ضرور ہونا چاہیے۔

میں وارن ہفٹ کے اس نقطے سے اتفاق کرتا ہوں۔ دنیا میں ہر وہ شخص معاشی دباؤ کا شکار

رہتا ہے، جس کی آمدنی کا ذریعہ ایک ہوتا ہے۔ آپ نوکری کرتے ہوں یا کاروبار آپ روزانہ اتار چڑھاؤ سے گزرتے ہیں۔ دنیا میں کوئی نوکری، کوئی کاروبار مستقل نہیں ہوتا چنانچہ آپ جب بھی کسی ایک ذریعے پر انحصار کریں گے تو آپ پر دباؤ ضرور آئے گا۔ چنانچہ آپ کو آمدنی کے دو سے تین مختلف ذرائع پیدا کرنے چاہیں۔ آپ اگر میاں بیوی ہیں تو آپ دونوں کو کام کرنا چاہیے اور دونوں کا کام مختلف ہونا چاہیے۔ تاکہ اگر کسی ایک کا کام یا جاب ختم ہو جائے تو بھی گھر چلتا رہے، دنیا کا بہتر ماڈل کام، بزنس اور سرمایہ کاری ہے یعنی اگر گھر کا ایک فرد جاب کرتا ہے تو دوسرے کو کاروبار کرنا چاہیے۔

اور یہ دونوں جو کما رہے ہیں، اس کا ایک حصہ سرمایہ کاری میں لگنا چاہیے، ہمارے ملک میں سرمایہ کاری کے چار بڑے ذرائع ہیں۔ اسٹاک ایکسچینج، بینک میں ماہانہ یا سالانہ بنیاد پر فکس ڈیپازٹ، پراپرٹی میں سرمایہ کاری یا پھر پرائنٹ اور لاس کی بنیاد پر کسی کاروباری ادارے میں رقم لگا دینا، یہ سرمایہ کاری آپ کے گھر کے اخراجات میں سہولت پیدا کر دے گی تاہم آپ خواہ ارب پتی ہی کیوں نہ ہوں آپ کی آمدنی کا ذریعہ ایک نہیں ہونا چاہیے۔ آپ کے دو یا تین سورس آف انکم ہونے چاہئیں۔ وارن بنفٹ کا دوسرا اصول اخراجات سے متعلق ہے، وارن بنفٹ کا کہنا ہے کہ آپ کو صرف ضرورت کی اشیا خریدنی چاہئیں، آپ بلا ضرورت رقم خرچ نہ کریں۔ وارن بنفٹ مثال دیتے ہیں، میں بے شمار ایسے لوگوں سے واقف ہوں جو بلا ضرورت اشیا خریدنے کی عادت میں مبتلا تھے لیکن انہیں بعد ازاں اپنی ضرورت پوری کرنے کے لیے ایسی اشیا بیچنا پڑیں جو ان کے لیے انتہائی ضروری اور اہم تھیں۔ میں وارن بنفٹ کی اس بات سے بھی اتفاق کرتا ہوں۔ ہم جب بھی کوئی چیز خریدیں ہمیں اپنے آپ سے یہ سوال ضرور پوچھنا چاہیے۔

کیا یہ چیز میرے لیے ضروری ہے یا میں اس چیز کے بغیر بھی گزارہ کر سکتا ہوں؟ ہمیں ان سوالوں کے جواب کے بعد خرید و فروخت کا فیصلہ کرنا چاہیے۔ ہم یہ عادت اپنالیں گے تو ہمارے معاشی دباؤ میں کمی آجائے گی۔

وارن بنفٹ کا تیسرا اصول بچت سے متعلق ہے۔ وارن بنفٹ کا کہنا ہے، دنیا کے زیادہ تر لوگ اخراجات سے بچنے والی رقم کو بچت سمجھتے ہیں۔ یہ تصور غلط ہے۔ انسان کو چاہیے یہ اسے بچت

نہ سمجھے جو خرچ کرنے کے بعد باقی بچ جائے بلکہ اسے وہ خرچ کرنا چاہیے جو بچت کے بعد باقی بچ جائے۔ یہ کہتے ہیں آپ عملی زندگی میں داخل ہوتے ہی یہ فیصلہ کر لیں آپ اپنی آمدنی کا اتنے فیصد بچائیں گے۔ آپ کے ہاتھ میں جو ہی رقم پہنچے آپ سب سے پہلے اس میں سے بچت الگ کریں اور باقی رقم اس کے بعد خرچ کریں۔ آپ پوری زندگی کسی کے سامنے ہاتھ نہیں پھیلائیں گے۔ یہ فارمولا بھی پریکٹیکل اور کامیاب ہے۔ آپ آج سے اس پر عمل شروع کریں آپ تین ماہ میں اس کے نتائج دیکھیں گے۔

وارن ہفٹ کا چوتھا اصول سرمایہ کاری سے متعلق ہے۔ یہ اپنی پوری سرمایہ کاری کی زندگی کو صرف ایک فقرے میں بیان کرتے ہیں، یہ کہتے ہیں ”میں نے کبھی اپنے تمام انڈے ایک ٹوکری میں نہیں رکھے“ یہ کہتے ہیں، آپ اپنی بچت کو کبھی کسی ایک سیکٹر میں نہ لگائیں کیونکہ اگر یہ شعبہ بیٹھ گیا تو آپ کی ساری سرمایہ کاری پھنس جائے گی۔ آپ آٹھ سے دس شعبوں کی فہرست بنائیں اور اپنی بچت ان تمام شعبوں میں پھیلا دیں، آپ کو کبھی گھانا نہیں پڑے گا۔

وارن ہفٹ کا پانچواں اصول رسک سے متعلق ہے، یہ کہتے ہیں لوگ دریاؤں میں اندھا دھند چھلانگ لگانے کو رسک کہتے ہیں جب کہ یہ رسک نہیں خودکشی ہوتی ہے۔ آپ دریا کو دریا سمجھیں، اسے خطرناک جانیں، آپ کبھی اس کی گہرائی ماپنے کے لیے اس میں پاؤں نہ ڈالیں۔ وارن ہفٹ کا یہ نقطہ خاصا مشکل ہے، یا شاید اس اصول کے ذریعے یہ سمجھانا چاہتے ہیں کہ انسان کو اپنی غلطیوں سے سیکھنے کے بجائے دوسروں کی غلطیوں سے سیکھنا چاہیے۔ آپ خود رسک لینے کے بجائے دوسروں کے رسک سے سیکھیں، آپ دریا کی گہرائی ماپنے کے لیے خود دریا میں نہ اتریں۔ آپ دریا کے کنارے نصب بورڈ پڑھ لیں یا پھر دریا کے کسی ماہر سے پوچھ لیں۔ یہ بتانا چاہتے ہیں ہمیں زندگی میں رسک لینے سے قبل باقاعدہ ریسرچ کرنی چاہیے۔ لوگوں سے مشورہ کرنا چاہیے، اور کثرت رائے سے فیصلہ کرنا چاہیے۔ اور وارن ہفٹ کا چھٹا اور آخری اصول توقعات سے متعلق ہے، یہ کہتے ہیں، ایمانداری قیمتی تحفہ ہے، آپ سستے لوگوں سے اس کی توقع نہ رکھیں۔ میں وارن ہفٹ کی اس بات سے بھی اتفاق کرتا ہوں۔ ہم اعتماد کی وجہ سے 80 فیصد دھوکے کھاتے ہیں۔ آپ لوگوں پر اندھے اعتماد کے بجائے سوچ سمجھ کر فیصلے کریں۔ آپ 80

فصد دھوکوں سے بچ جائیں گے۔ ہم سرمایہ کاری کے لیے ہمیشہ دوسروں پر اعتماد کرتے ہیں۔ ہم لوگوں کو ظاہری حلیے کی بنیاد پر ایماندار یا بے ایمان سمجھ بیٹھتے ہیں اور یہاں سے ہمارے معاشی مسائل شروع ہو جاتے ہیں۔ آپ دوسروں پر اندھے اعتماد کے بجائے ٹھوک بجا کر سرمایہ کاری کریں، اپنی تسلی کریں، کاغذی کارروائی مکمل کریں اور وقت پر قسطیں ادا کریں۔ آپ کو کبھی شرمندگی یا پریشانی نہیں ہوگی۔

وارن ہفٹ کے یہ چھ اصول صرف فلسفہ نہیں ہیں، یہ ان کی عمر بھر کے تجربات کی کمائی ہیں، یہ وہ اصول ہیں جنہوں نے معمولی غریب انسان کو دنیا کا دوسرا امیر ترین شخص بنایا۔ ہم اگر ان اصولوں کو رہنما مان لیں تو ہم ارب پتی نہ بھی بنیں تو بھی ہم ایک خوش حال زندگی ضرور گزار سکتے ہیں، باقی آپ خود سمجھ دار ہیں۔

ایک منفرد ہوم بزنس آئیڈیا

تو جناب آپ نے یہ بات ٹھان لی ہے کہ آپ اپنے گھر سے ہی کوئی چھوٹا موٹا کاروبار شروع کریں گے لیکن آپ کے پاس کاروباری آئیڈیے کی کمی ہے، آپ کو سمجھ نہیں آرہی کہ کونسا کاروبار شروع کیا جائے، یہی بات ہے نا؟

فکر نہ کریں میں آج آپ کو ایک ایسا بزنس آئیڈیا دوں گا جس پہ کام کر کے آپ آسانی کے ساتھ گھر بیٹھے پچاس ہزار سے ڈیڑھ لاکھ تک فی ماہ کماسکتے ہیں اور وہ بھی صرف چار لاکھ روپے کی انویسٹمنٹ سے۔

ایک منفرد ہوم بزنس (Business) آئیڈیا (idea):

جو بزنس آئیڈیا یا پراڈکٹ آئیڈیا میں آج آپ لوگوں کے ساتھ شیئر کر رہا ہوں اُس کی حتمی شکل یہ ہے۔ اور اس پراڈکٹ کی تیاری میں میں نے یہ سوئٹس استعمال کی ہیں:

یہ سوئٹس عام طور پر بڑے سوئٹس ڈیلرز کے پاس سے آپ کو ملیں گی اور وہ ان سوئٹس کو منوں، کلو کے حساب سے بیچتے ہیں، اگر آپ زیادہ مال لینگے تو آپ کو اچھا ریٹ ملے گا اور پھر آپ اس کی اوپر والی تصویر کی طرح خوب صورت پیکنگ کر کے بہترین منافع کے ساتھ بیچ سکتے ہیں۔

یہ سوئٹس آپ کو تقریباً ایک سو روپے سے لیکر ایک سو بیس روپے فی کلو ملے گی۔ اب اگر آپ اٹھارہ گرام کے یہ سوئٹس پانچ روپے والے پیکٹ/ساشے میں پیک کریں گے تو اگر بالفرض یہ سوئٹس آپ کو ایک سو پانچ روپے فی کلو پڑتے ہیں تو اٹھارہ گرام آپ کو تقریباً ایک سو روپے توے پیسے (1.90) میں پڑیں گے۔

اب اگر آپ ان سوئٹس کے چوبیس پیکٹ/ساشے ایک ڈبے میں پیک کر کے بیچیں گے تو

آپ کو پتہ لیس روپے اور ساٹھ پیسے (45.60) سوئٹس پیکٹ کاسٹ کرے گا، یاد رہے اس لاگت میں ڈبے، ساچے پیکنگ یا کارٹن کی لاگت شامل نہیں ہے۔

چلئے اب ساچے کے لاگت کی بات کرتے ہیں، ساشے کو بنانے کے لیے آپ کو کم سے کم ایک لاکھ روپے درکار ہونگے، اس لاگت میں ساشے کا ڈیزائن، ساشے کے ڈیزائن کو پرنٹ کرنے کے لیے ڈیجیٹل سلینڈر اور ان ڈیجیٹل سلینڈرز سے کم سے کم ۱۲۰ کلو کا پرنٹ شدہ میٹریل جس سے ساشے بنے گے شامل ہے۔

ایک کلو کے پرنٹ پر 420 سے 450 روپے کا خرچہ آئے گا۔ اگر ہم 420 روپے کے حساب سے فی کلو لیں تو ایک گرام ہمیں 0.42 پیسے میں پڑے گا اور ایک ساشے کا وزن تقریباً ایک گرام ہوتا ہے، مطلب ایک خالی ساچے کی قیمت 0.42 پیسے ہوگی۔
اب اگر ہم چوبیس ساشے کی قیمت نکالیں تو وہ دس روپے اور آٹھ پیسے ہوگا۔

$$24 \times 0.42 = 10.08$$

مطلب اگر ہم ان ساشوں میں اٹھارہ گرام سویٹ فی ساشے پیک کریں تو اس پہ کل لاگت (55.68 = 10.08 + 45.60) پچپن روپے اور سٹھ پیسے آئے گی۔

چلئے اب اس میں ڈبے کی لاگت بھی جمع کرتے ہیں، ایسا ڈبہ (مندرجہ ذیل تصویر دیکھیں) آپ کو تقریباً چھ روپے اور آٹھ روپے فی ڈبہ پڑے گا اور آپ کو کم سے کم پانچ ہزار ڈبہ پرنٹ کرنا پڑے گا کیونکہ اس سے کم پرنٹنگ والے کرتے نہیں کیونکہ اس میں ان کی مزدوری پوری نہیں ہوتی۔

اب اگر ہم چھ روپے ڈبے کی قیمت لیں اور اس میں چوبیس سویٹ سے بھرے پیک شدہ ساشے ڈالیں تو ہمیں ایک ڈبہ اکٹھ روپے اور سٹھ پیسے (61.68) میں پڑے گا۔

اب اگر ہم چوبیس ڈبوں کا کارٹن بنائیں جیسا کہ نیچے تصویر میں ہے تو ایک کارٹن ہمیں کم سے کم بیس روپے میں اور زیادہ سے زیادہ پچیس روپے میں پڑے گا۔

مطلب اگر ہم ایک کارٹن کی قیمت ۲۰ روپے لیں تو ہمیں 83.0 پیسے (کارٹن کی قیمت) ہر ڈبے کے قیمت کے ساتھ جمع کرنی ہوگی۔

اس طرح سے ہمیں ایک ڈبہ جس میں چوبیس سویٹ سے بھری ساشے ہوں، باسٹھ روپے

اکیاون پیسے (62.51) میں پڑے گا۔ کارٹن بھی آپ کو کم سے کم پانچ سو یا ہزار بنانے ہوں گے۔
اب اگر ہم ایک سویٹ کے ڈبے کو پچاسی روپے میں ہول سیل کو بیچیں تو ہمارا منافع بائیس
روپے انچاس پیسے ہوگا جو کہ کل لاگت (62.51) کا چھتیس فیصد ہے اور میرے خیال میں یہ
بہترین مارجن ہے۔

اب سوچیں اگر آپ اس قیمت پر ہول سیل میں صرف دو سو کارٹن مہینے کے بیچے تو آپ کا کل
منافع تقریباً ایک لاکھ آٹھ ہزار روپے ہوگا اور بالفرض اس میں آدھے پیسے بھی آپ خرچوں میں
نکال لیں تو پھر بھی آپ کم سے کم پچاس ہزار روپے کا خالص منافع فی مہینہ کمائیں گے۔

خام مال کے لیے اور مارکیٹ میں قرض کریڈٹ کے لیے بھی آپ کو سرمایہ درکار ہوگا کیونکہ
بغیر کریڈٹ آپ پاکستان میں اس لیول کا کاروبار کر ہی نہیں سکتے لہذا یہ ضروری ہے اور ہاں جتنا
آپ زیادہ سیل کریں گے اتنے ہی زیادہ آپ کو پیسے انویسٹ کرنے پڑیں گے خام مال میں۔

شروع میں آپ یہی کوئی پانچ دس ہزار کا خام مال لیں اور پھر آہستہ آہستہ کام بڑھاتے

جائیں۔

اپنے پراڈکٹ کی رجسٹریشن کروانی ہوگی اور اُس پہ یہی کوئی دس بارہ ہزار روپے کا خرچہ
آئیگا۔ تو جناب یہ ہو گیا ہمارا پراڈکٹ اب چلے بات کرتے ہیں سائے پیکنگ مشین کی، یہ مشین
آپ کو ڈیڑھ لاکھ کے اوپر نیچے مل جائے گی اس مشین کو آپریٹ کرنا نہایت آسان ہوتا ہے۔
گھبرانے کی ضرورت نہیں۔

پانچ ایسے کاروبار جن کیلئے سرمائے کی ضرورت نہیں

آج دنیا بھر کے لوگ ملازمت کے بجائے اپنے کام کو ترجیح دے رہے ہیں۔ اپنے کام میں بھی اسٹارٹ اپ کا آئیڈیا سب سے زیادہ فروغ پا رہا ہے۔ اس کی سب سے اہم وجہ ترقی کے بے پناہ مواقع اور آزادی کا احساس ہے جو کہ ملازمت کرتے ہوئے آپ کو کبھی میسر نہیں آسکتا۔ اس آرٹیکل میں ہم آپ کو پاکستان کے کاروباری ماحول کو مد نظر رکھتے ہوئے بتائیں گے کہ وہ کون سے ایسے کام ہیں جو آپ بغیر سرمائے کے یا انتہائی قلیل سرمائے سے شروع کر سکتے ہیں۔ اپنا کام شروع کرنے کی راہ میں سب سے پہلے جو شے آڑے آتی ہے وہ آپ کی ملازمت ہے کاروبار شروع کرنے سے پہلے آپ کو اپنے وقت کو منظم کرنا ہوگا کہ ابتدا میں نوکری کے ساتھ اپنے کام کیلئے معقول وقت نکال سکیں۔

اپنے کاروبار اور اسٹارٹ اپ میں فرق:

کاروبار اسٹارٹ اپ درحقیقت ایک ہی کام کے مختلف پہلو ہیں کچھ بھی کرنے سے پہلے آپ کو اپنے ماضی اور حال کی صلاحیتوں کا جائزہ لینا ہوگا۔ کاروبار یہ ہے کہ آپ پہلے سے موجود کسی بھی شعبے میں کام کرنا شروع کر دیں اور اسے آگے بڑھائیں جیسا کہ آن لائن بزنس سب ہی کر رہے ہیں آپ بھی کچھ پراڈکٹس میدان میں لے آئیں اور اپنا روزگار کماتا شروع کر دیں۔ کاروبار کرنے کا دوسرا پہلو یہ ہے کہ آپ کسی ایسے خیال پر کام کریں جسے اس سے پہلے کسی نے نہ برتا ہو یعنی اگر آپ آن لائن کام کرنا چاہتے ہیں تو کوئی ایسی پراڈکٹ متعارف کرائیں جو کہ اس سے قبل کوئی فروخت نہ کر رہا ہو یہ اسٹارٹ اپ ہے یعنی ایسا خیال جو آئندہ کیلئے مشعل راہ بنے اور لوگ آپ کے آئیڈیا کو فالو کریں۔

آن لائن خرید و فروخت:

آج کی دنیا آپ کے ہاتھ کی ہتھیلی پر دھرے اینڈ رائڈ فون میں سمٹی ہوئی ہے، آن لائن خرید و فروخت ہو رہی ہے۔ ایسے میں کسی بھی شخص کے پاس بے پناہ مواقع ہیں کہ وہ فیس بک، انسٹاگرام اور واٹس ایپ کے ذریعے اپنی مصنوعات کی مارکیٹنگ کر سکے۔ اب آپ کے سامنے دو آپشن ہیں یا تو اگر آپ کوئی شے خود بنا رہے ہیں تو اسے آن لائن فروخت کیلئے پیش کریں۔ بصورت دیگر آپ مارکیٹ میں سے کوئی ایسی منفرد شے اٹھا کر فروخت کر سکتے ہیں جو آپ کے مد مقابل فروخت نہ کر رہے ہوں، یا ان کی فروخت کم مقدار میں کی جا رہی ہو۔ آپ کو کرنا یہ ہوگا کہ اپنی پراڈکٹ مختلف آن لائن کمپنیوں کے ساتھ رجسٹر کرائیں۔

یاد رکھیں پاکستان میں ڈیجیٹل مارکیٹ پر حکومتی کنٹرول نہ ہونے کے سبب یہاں دھوکہ دہی بہت زیادہ ہے۔ آپ اپنی جگہ تب ہی بنا سکیں گے جب آپ معیار پر سمجھوتا نہیں کریں گے۔ ایک بار جس صارف کو آپ نے معیاری پراڈکٹ ڈیلیور کر دی وہ بار بار آپ کے پاس آئے گا۔

ایونٹ مینجمنٹ:

پاکستان میں ایونٹ مینجمنٹ ایک ایسا کاروبار ہے جس میں ترقی کے بے پناہ مواقع موجود ہیں لیکن اس کو شروع کرنے سے قبل بہترین مارکیٹ اسٹڈی اور تعلقات ضروری ہیں بہتر ہے کہ کچھ عرصہ کسی ایونٹ مینجمنٹ کمپنی میں ملازمت کی جائے اور اس کے بعد اپنے کام کا آغاز کیا جائے۔

ایونٹ مینجمنٹ کا کام شروع کرنے سے پہلے یقین کر لیں کہ آیا آپ ایک اچھے منتظم ہیں، کام کی منصوبہ بندی اور اسے بروقت انجام دینے کی صلاحیت رکھتے ہیں تو یہ شعبہ آپ کے لیے ہے۔ اپنے ساتھ کچھ لوگوں کو ملائیں، انہیں کام بانٹیں اور کام کا آغاز کریں۔ ابتدا آپ کو اپنے عزیز واقارب اور احباب کی تقاریب میج کر کے کرنا ہوگی۔ اس کے بعد آپ کے پاس کام آنا

شروع ہو جائے گا۔

آپ کا فوٹو گرافرز، مووی میکرز، ساؤنڈ، اسپاٹ لائٹ، کیٹرننگ اور ڈیکوریشن کے شعبے سے وابستہ افراد سے مضبوط تعلق ہونا ضروری ہے، اسکے بغیر آپ اس کام میں آگے نہیں بڑھ سکتے۔

سروسز:

آج کی دنیا میں شہروں کے رہنے والوں کے پاس جس چیز کی سب سے زیادہ قلت ہے وہ وقت ہے، اگر آپ خود کوئی ہنر جانتے ہیں جیسے الیکٹریشن، پلمبنگ وغیرہ تو کیا ہی بات ہے اگر ایسا نہیں بھی ہے تو بطور منتظم آگے آئیں، اپنے ہمراہ مختلف شعبہ جات کے ماہرین کو ملائیں جن میں الیکٹریشن، پلمبر، کارمکنیک، الیکٹرانک اشیا کی مرمت کرنے والے، فرنیچر اے سی کی مرمت کرنے والے شامل ہوں۔ ان لوگوں کی ٹیم کے ساتھ اپنے حلقہ احباب سے کام شروع کریں اور مناسب دام میں یہ ساری سہولیات لوگوں کو گھر بیٹھے مہیا کریں۔ بس ایک بار کلائنٹ کو مطمئن کرنا ہے اس کے بعد کام خود آئے گا اور آپ کو ہر مہینے اپنا اسٹاف بڑھانا پڑے گا۔

کاروباری مشاورت:

جیسا کہ آج ہر شخص اپنا کاروبار کرنا چاہتا ہے لیکن ان کے پاس اس کام کیلئے ضروری معلومات موجود نہیں ہوتی۔ اگر آپ کسی کاروباری ادارے سے طویل عرصے سے وابستہ ہیں اور اس کام کا وسیع ناچ اور تجربہ رکھتے ہیں تو آپ ایک بہت اچھے بزنس کاؤنسر بن کر نہ صرف نئے بزنس کاروباری افراد کو ٹرینڈ کر سکتے ہیں بلکہ ایک اچھا منافع کما سکتے ہیں۔

آپ یہ بھی کر سکتے ہیں کہ مارکیٹ تک ان نئے کاروباریوں کی رہنمائی کریں اور انہیں مناسب دام پر چیزیں دلوا کر اپنا کمیشن حاصل کریں۔

یوٹیو بنگ:

آج کے نوجوانوں میں یوٹیو بنگ ایک انتہائی مقبول شے ہے۔ یونیورسٹی میں زیر تعلیم ہر

طالب علم چاہتا ہے کہ وہ یوٹیوب بنگ شروع کرے اور راتوں رات مشہور بھی ہو جائے اور امیر بھی، ایسا نہیں ہے جناب اگر آپ دیکھیں تو یوٹیوب پر جو لوگ آج بہت مشہور ہیں انہوں نے ماضی میں بہت محنت کی ہے وہ جس موضوع پر ویڈیو بناتے ہیں ان کے پاس اس کا وسیع ناچ ہوتا ہے۔

اگر آپ کسی شعبے میں مہارت رکھتے ہیں تو اس شعبے سے متعلق ویڈیوز بنا کر انہیں یوٹیوب کی نذر کریں اور پھر سوشل میڈیا پر اس کی اچھی سی مارکیٹنگ کریں۔ اگر آپ کی پیشکش میں دم ہوگا تو کوئی بعید نہیں کہ جلد ہی آپ کا چینل چل پڑے گا اور لاکھوں لوگ آپ کے سبسکرائبر بن جائیں گے۔

اُدھار بند ہے

اُدھار دینے سے کیسے بچیں اور کیسے وصول کریں؟

کاروبار کرنے والوں کو جہاں کئی آسانیاں میسر آتی ہیں وہاں کچھ پریشانی بھی درپیش ہوتی ہے۔ سب سے بڑی پریشانی جوگا ہک کی طرف سے پیش آتی ہے وہ ”اُدھار“ ہے بعض اوقات ہم اُدھار پر معاملات طے کر لیتے ہیں مگر گا ہک ادا یگی کرنے میں ٹال مٹول سے کام لیتے ہیں۔ روز نئی تاویلیں، نئے بہانے بنا کر مہلت طلب کرتے ہیں۔ یہی وجہ ہے کہ کئی کاروباری حضرات نے اُدھاری معاملات بند کئے ہوئے ہیں۔ جیسا کہ آپ کو اُدھار سے متعلق کئی دکانوں کے باہر دلچسپ جملے لکھے ہوئے بھی نظر آتے ہیں جیسے:

”اُدھار ایک جنگ ہے اس لئے بند ہے“ ”کشمیر کی آزادی تک اُدھار بند ہے“

”اُدھار کی نہیں نقد کی بات کیجیے“ ”نقد بڑے شوق سے اُدھار اگلے چوک سے“

”اُدھار 80 سال کے لوگوں کے لئے ہے۔ وہ بھی ان کے والدین کی اجازت سے“

”اُدھار محبت کی قینچی ہے“ ”شیخ رشید کی شادی تک اُدھار بند ہے“ وغیرہ وغیرہ

دراصل ”اُدھار“ کاروبار کا ایک لازمی حصہ بن چکا ہے۔ اسے کاروبار سے بالکل ختم کر دینا انتہائی مشکل ہے۔ کیونکہ بعض تاجروں کا کاروبار ہی اُدھار پر چل رہا ہوتا ہے۔ انہیں اُدھار کے معاملات کرنے سے فائدہ ہوتا ہے جبکہ نہ کرنے سے نقصان ہوتا ہے۔ یہ تاجر صرف ان گا ہکوں سے اُدھار پر معاملات طے کرتے ہیں جو بروقت ادا یگی کرنے والے ہوں۔ اگر آپ کا کاروبار اُدھار پر ہے لیکن گا ہکوں کی وجہ سے پریشان ہیں تو آپ ایسے اصول مرتب کیجیے جن سے اُدھار کے جن کو قابو میں رکھا جاسکے۔ اگر اس جن پر قابو نہ پایا جائے تو یہ آپ پر غالب آجائے گا اور آپ کا کاروبار تباہ کر دے گا۔ جیسا کہ کئی کاروباری افراد کے ساتھ ہوا۔

ادھار سے بچنے کے کچھ اصول تو ہم آپ کو بتا دیے ہیں باقی آپ کی مرضی آپ بچنا چاہیں یا مزید اس دلدل میں دھنسا چاہیں:

قیمت میں فرق رکھیے:

اسلامی اصولوں کے مطابق نقد اور ادھار کی خریداری پر قیمت میں فرق رکھیے۔ یہ بات گاہک کو پہلے بتائیے اور ادھار کی رقم وصولی کا وقت اسی وقت مقرر کر لیجیے۔ یہ جان لیجیے کہ نقد اور ادھار کے معاملات میں کچھ فرق ہوتا ہے۔ ایک سوٹ کی نقد قیمت 4500 ہے لیکن وہی سوٹ آپ ادھار کی صورت میں 5000 کا دیں گے۔ ایسے ہی کوئی مشینری آپ 20000 کی بیچ رہے ہیں ادھار کی صورت میں اس مشین کی قیمت 22000 کی بن جائے گی۔ اگر اس طرح کے معاملات سے آپ گاہک کو پہلے مطلع کریں گے تو وہ پیسے بچانے کے چکر میں لازماً نقد خریداری ہی کرے گا۔

ادھار کم مدت کے لیے رکھیں:

کوشش کریں کہ ادھار کی مدت لمبے عرصے کے لئے نہ ہو بلکہ جتنی کم مدت میں ادائیگی ہو سکے اتنا آپ کے لئے آسانی ہوگی۔ مثلاً ایک خاتون آپ سے 3000 ادھار لکھوا جاتی ہیں۔ آپ کو چاہیے کہ تین ماہ میں معاملہ کلیئر کر دیں۔ بجائے اس کے کہ چھ ماہ تک لمبا لٹکا یا جائے۔ ایک تو آپ کا سرمایہ بند رہے گا، دوسرا جتنا وقت گزرتا جائے گا، دینے والے کے لیے اتنی مشکل ہوتی جائے گی۔

جان پہچان والے گاہک سے ادھار کریں

جب بھی ادھار پر معاملات طے کرنے پڑیں تو صرف ان گاہکوں سے ڈیل کریں جن سے آپ کی جان پہچان ہو اور آپ کو یقین ہو کہ یہ مقررہ وقت پر ادائیگی کر دیں گے۔ جن کے بارے میں آپ کو معلوم ہو کہ وہ دینے میں ٹال مٹول کریں گے یا پیسے نہیں دیں گے تو ان کے حوالے سے

رسک نہ لیں۔ جن لوگوں سے آپ کا بالکل بھی تعلق نہ ہو انہیں بھی ایک دو خریداریوں کے بعد اُدھار دینے میں احتیاط کریں۔ جب تک کہ آپ کو کوئی ان کا جاننے والا یا ضامن نہ مل جائے۔

کراس چیک لیں

جو لوگ آپ سے بڑی ڈیل کریں۔ کوشش کریں ان سے کراس چیک وصول کریں۔ کراس چیک وصول کرنے کی صورت میں آپ نقصان سے محفوظ رہیں گے۔ کراس چیک نہ صرف ایک گارنٹی ہے بلکہ اس کی بنیاد پر اگر کوئی آپ کو ادائیگی نہ کرے تو آپ عدالت میں اس پر کیس بھی کر سکتے ہیں اور یہ بھی آپ کو معلوم ہونا چاہیے ایک ایسا چیک جو فراڈ میں دیا جائے یا کیش نہ ہو اور چیک دینے والے پر کیس کر دیا جائے تو یہ ناقابل ضمانت جرم بن جاتا ہے۔

حساب کتاب لکھ کے رکھیں

اُدھار پر کئے جانے والے معاملات کا حساب کتاب لکھیں، زبانی جمع خرچ اور اپنے حافظے پر نہ رہیں بلکہ ثبوت کے طور پر تمام ریکارڈ تاریخ اور تفصیل کے ساتھ لکھتے رہیں۔ ایک ڈائری رکھیں جس میں ان کے نام، فون نمبر، خریدی گئی اشیا اصل قیمت، ایک قسط کی رقم، قسط کی مدت ادائیگی کی تاریخ ساتھ ہی ہر قسط کی ادائیگی کے ساتھ گاہک کے دستخط لیں۔ یہ احتیاطی تدابیر آپ کو بہت فائدہ دے گی۔

درمیان میں کوئی واسطہ رکھیں:

خاص طور پر وہ لوگ جن کا معیار خراب ہو یا وہ لوگ جنہیں آپ جانتے نہ ہوں انہیں اُدھار دینے سے پہلے درمیان میں کسی جاننے والے یا معتبر فرد کا رابطہ ضرور رکھیں تاکہ اگر کبھی مسئلہ پیدا ہو یا اُدھار کی واپسی نہ ہو رہی ہو تو اس شخص سے رجوع کیا جائے اور انہیں یہ فورس کیا جائے کہ وہ آپ کا اُدھار واپس کروائیں۔

پہلے پُرانا قرض لیں

ہمیشہ نیا ادھار دینے سے پہلے پُرانا قرض یا ادھار پہلے واپس لیں، جوں جوں قرض بڑھتا جائے گا دینے والے کے لیے مشکلات بھی بڑھتی جائیں گی۔ اس لیے انہیں اچھے انداز میں سمجھائیں کہ پہلے پُرانا ادھار ادا کر دیں اور نیا سامان لے جائیں۔ اگر آپ ادھار پُر ادھار کرتے رہے تو نہ آپ سے ادا ہوگا اور نہ میں کاروبار چلا پاؤں گا۔

مہینے کی آخری تاریخوں میں تقاضا شروع کریں

جنہوں نے ادھار لیا ہوا ہے انہیں ہر مہینے کی 28 تاریخ سے کال کرنا شروع کریں۔ ایک ٹائم مقرر کریں۔ اس ٹائم میں ان تمام گاہکوں کو کال کریں اور انہیں ادھار/قسط کی ادائیگی کی یاد دہانی کروائیے۔ مہینے کی 28 تاریخ کا انتخاب اس لیے کیا کہ ادھار لینے والے اکثر ملازمت پیشہ لوگ ہوتے ہیں اور 25 تاریخ کے بعد سے تنخواہیں ملنا شروع ہو جاتی ہیں۔ تنخواہیں ملتے ہی گھر کے تمام اخراجات نکل آتے ہیں اور دو تین روز میں ہی تنخواہ ختم ہو جاتی ہے، اگر آپ نے سستی دکھائی یا تاخیر کی تو آپ کے پیسے آپ کو کبھی وقت پر نہیں ملیں گے۔

ادائیگی نہ کرنے والوں کی لسٹ بنا کر نمایاں جگہ چسپاں کریں

یہ گُر صرف ان گاہکوں کے لئے استعمال کریں جو ادھار دینے میں تنگ کرتے ہوں۔ ایک لسٹ بنائیں۔ اور لسٹ میں ان تمام گاہکوں کے نام درج کر کے سب سے نمایاں جگہ چسپاں کریں۔ جسے ہر آنے جانے والا دیکھ اور پڑھ سکے۔ مثلاً جہاں آپ نے ریٹ لسٹ لگائی ہے وہاں لگا دیں یا دروازے کے بالکل ساتھ لگا دیں۔ اس کا یہ فائدہ ہوگا کہ ہر پڑھنے والا پڑھ کر انہیں خبر پہنچائے گا۔ جب انہیں مسلسل دس پندرہ افراد سے ”ہیڈ لائن“ سننے کو ملے گی تب اپنی عزت بچانے کی خاطر ان کی پوری کوشش ہوگی کہ جلد سے جلد ادائیگی کر کے اپنا نام لسٹ سے ہٹایا جائے لیکن بعض قرض دار ایسے سخت ہوتے ہیں کہ اگر آپ انٹرنیٹ پر بھی ان کی پوسٹ دے دیں

تب بھی وہ آپ کا ادھار واپس نہیں کریں گے۔ اس لئے بہتر یہ ہے کہ ادھار کے معاملات صرف ان لوگوں سے کئے جائیں جو وقت پہ ادا ہوگی کریں اور جو لوگ پہلا لیا ہوا قرض ادا نہ کریں انہیں دوسرا قرض دینے سے گریز کریں۔

گا ہک کو مناسب الفاظ میں انکار کریں

کوشش کریں حتی الامکان خود بھی ادھار سے بچیں اور جو گا ہک ادھار لینے کی کوشش کریں انہیں نرمی سے خوبصورت اور مناسب الفاظ کے ساتھ ایک بار ضرور انکار کریں یا کچھ ایسے الفاظ استعمال کریں جن سے وہ آپ کی مجبوری سمجھ پائے کہ آپ کے لیے ادھار دینا کتنا مشکل ہے۔ لیکن اگر آپ دیکھیں کہ واقعی گا ہک مجبور ہیں اور وعدے کی پابندی و پاسداری کریں گے تو انہیں ادھار دے دینا بہتر ہوگا۔

حضرت عبدالرحمن بن عوف رضی اللہ عنہ اپنی تجارت کی ترقی کے چار اصول بتاتے ہیں:

- ۱۔ کبھی ادھار نہیں خریدا
- ۲۔ کبھی ادھار نہیں بیچا
- ۳۔ کبھی ذخیرہ اندوزی (سٹاک) نہیں کی
- ۴۔ سودے کا عیب نہیں چھپایا

ادھار وقت پر واپس نہ ملنے کے نقصانات

یاد رکھیں اگر آپ ادھار وقت پر واپس لینے میں ناکام ہو جاتے ہیں تو آپ کو کئی طرح کے نقصانات ہو سکتے ہیں جن میں سے چند ایک یہ ہیں:

1۔ آپ کا سرمایہ ڈوب رہے گا اس سے آپ مزید کاروبار نہیں کر سکیں گے۔ آہستہ آہستہ کاروبار کا خسارہ بڑھتا جائے گا۔

2۔ پاکستان جیسے ملک میں چونکہ روپے کی قدر مستقل کم ہوتی رہتی ہے اس لیے آپ کو ادھار میں چلے جانے والا سرمایہ قدر میں کم ہوتا رہتا ہے۔

3۔ قرض واپس لینے میں زیادہ دیر ہو جائے تو وصولی مشکل ہو جاتی ہے۔ جو وقت پر نہیں دیتا وہ بے وقت تو اور بھی تنگ کرتا ہے۔

- 4۔ جو گا ہک آپ کا ادھار نہیں دے سکتا وہ دوبارہ خریداری کرنے بھی آپ کے پاس نہیں آتا اس طرح آپ کی سیل کم ہو جاتی ہے۔
- 5۔ ادھار کی وجہ سے جھگڑے ہوتے ہیں اور لوگوں سے تعلقات خراب ہوتے ہیں۔
- 6۔ کاروبار پر توجہ دینے کی بجائے آپ کی توجہ ادھار کی وصولی میں صرف ہو جاتی ہے اس لیے کاروبار ترقی نہیں کر پاتا۔
- 7۔ ادھار ذہنی پریشانی کا سبب ہوتے ہیں اور ذہنی پریشانی کاروبار میں یکسوئی کو نقصان پہنچاتی ہے۔ آہستہ آہستہ کاروبار خراب ہونا شروع ہو جاتا ہے۔

یہ سچ ہے کہ

آج کے تاجر کا حال یہ ہے کہ ادھار پر معاملات کی بنا پر ڈوبا جا رہا ہے۔ جیسے موقع ملتا ہے ذخیرہ اندوزی کرتا ہے۔ دھوکہ اور جھوٹ بول کر بزنس کرنا فیشن اور سیلز مین کا فراڈ کرنا پر فارمنس بن چکا ہے۔ یہی اسباب ہیں جن کی وجہ سے ہم تجارتی خسارے میں مبتلا ہیں۔ اللہ پاک ہمیں شریعت کے مطابق تجارت کرنے کی توفیق عطا فرمائے۔ آمین

نوجوانوں کی بڑھتی ہوئی تعداد سے

کاروباری طبقہ کیسے فائدہ اٹھا سکتا ہے؟

زندگی میں پیش آنے والے ہر چیلنج کے پیچھے ایک موقع چھپا ہوا ہوتا ہے، جو تلاش کیے جانے کا منتظر رہتا ہے۔ کاروباری افراد اور کاروباری ادارے یہ بات اچھی طرح جانتے اور سمجھتے ہیں۔ آج، دنیا کو ایک انتہائی اہم چیلنج کا سامنا ہے: دنیا کے 1 ارب 80 کروڑ نوجوان، جن کی عمریں 10 سے 24 سال کے درمیان ہیں اور ان میں سے 1 کروڑ نوجوان، ہر ماہ، پیشہ وارانہ زندگی شروع کرنے کی عمر کو پہنچ کر، پراڈکٹو (پیداواری) زندگی گزارنے کا آغاز کرنے کے لیے پرتولنے لگتے ہیں۔

کیا، ان نوجوانوں کو مطلوبہ تعلیم فراہم کی جا رہی ہے؟ جن کو ضروری ہنر (Skills) اور تربیت (Training) چاہیے، کیا انہیں وہ مل رہی ہے؟ یا پھر وہ پیچھے رہ جائیں گے؟

یہ نوجوان طبقہ، دنیا کو ایک ناقابل یقین موقع اور آپ کے کاروبار کو ایک نئی تحریک فراہم کرتا ہے۔ یہ آپ کے مستقبل کے ملازمین اور صارفین ہی نہیں بلکہ یہ کل کے خواب دیکھنے والے، کچھ کرنے کا عزم اور سوچ رکھنے والے لوگ ہیں، درحقیقت یہ کل کے لیڈرز (سربراہان) ہیں۔ ذرا تصور کریں کہ وہ کیا کچھ تخلیق کر سکتے ہیں۔ طب میں علاج کی نئی دریافتیں، آمدورفت کے نئے ذرائع، ابلاغ کے انوکھے طریقے، زیادہ پائیدار معیشتیں اور غالباً یقیناً پرامن دنیا۔

ان کی زندگی کا پیشہ وارانہ دور نئی پیش رفتوں، ایجادات اور ترقی سے بھرپور ہو سکتا ہے، جس کا فائدہ، کسی نہ کسی صورت میں، روئے زمین پر موجود تمام ممالک کی معیشتوں کو ہوگا۔

لیکن یہ سارے فوائد کسی بھی صورت، یقینی نہیں ہو سکتے، کیونکہ آج جس دنیا میں ہم کام کر رہے ہیں، وہ ہر لمحے تیزی سے بدل رہی ہے۔ عالمگیریت اور ٹیکنالوجی، عالمی معیشت کے قوانین از سر نو مرتب کر رہی ہیں اور کام کرنے کے لیے مطلوبہ ہنر میں بھی تیزی سے تبدیلی آرہی ہے۔ آج تعلیم، ہنر اور تربیت کا معیار اور اس کا کارآمد ہونا، پہلے سے کہیں زیادہ اہمیت اختیار کر گیا ہے۔

دریں اثنا دنیا بھر کے ممالک اپنے نوجوانوں کو پیشہ ورانہ زندگی کے لیے تیار کر رہے ہیں تاہم تشویش کی بات یہ ہے کہ دنیا میں اس وقت، 19 سال کی عمر تک کے 20 کروڑ بچے اسکول سے باہر ہیں۔ (ان میں سے 2 کروڑ 40 لاکھ بچے صرف پاکستان میں ہیں، جو زندگی میں کبھی اسکول نہیں گئے)۔ عالمی سطح پر ہر 10 میں سے 6 بچے اور بالغ افراد پڑھنے (Reading) اور ریاضی (میتھس) میں قابلیت کے کم از کم ضروری معیار پر بھی پورا نہیں اترتے لیکن جو قابلیت رکھتے ہیں، وہ بھی بے یقینی کا شکار اور جاب مارکیٹ کے رحم و کرم پر ہیں، مثلاً اندازہ ہے کہ 2035ء تک صرف افریقا میں 45 کروڑ نوجوان جاب مارکیٹ میں آئیں گے۔ موجودہ رفتار سے، ان کے لیے صرف 10 کروڑ نوکریاں دستیاب ہوں گی۔ باقی 35 کروڑ نوجوان کیا کریں گے؟

نوجوان طبقہ خود بھی اس پر تشویش کا شکار ہے کہ وہ جو تعلیم و تربیت حاصل کر رہا ہے، وہ اسے جاب مارکیٹ کے لیے تیار نہیں کر رہی۔ ان نوجوانوں کو مستقبل کے کام کے لیے مستقبل کا ہنر چاہیے۔ آج کا نوجوان خوفزدہ ہے کہ مستقبل میں ان کے لیے کوئی نوکری دستیاب نہیں ہوگی۔ گلوبل ویلج کا حصہ ہونے کے ناطے، کاروباری طبقے کے لیے، جیسا چل رہا ہے، ویسا چلنے دیں، روپیہ مزید کارگر ثابت نہیں ہو سکتا۔ ہمیں نوجوان آبادی کے اس چیلنج کو موقعے میں بدلنے کے لیے نئے اور مختلف طریقے اختیار کرنا ہوں گے۔ کاروباری لوگ اور کاروباری طبقہ، نوجوانوں کے مستقبل کو تباہ بنا کر بنانے میں اپنا کردار کس طرح ادا کر سکتے ہیں، آئیے جانتے ہیں۔

نوجوانوں کو اپنے ”برانڈ“ کا حصہ بنائیں

ہر کاروبار، نوجوانوں کے ساتھ تعلق جوڑنا چاہتا ہے، کیونکہ آنے والی دہائیوں میں آج کا یہی نوجوان، عالمی برانڈ سے وابستگی اور وفاداری (Brand Affiliation & Loyalty) فیصلہ کرے گا۔ آج کے نوجوان کو آن لائن سوشل میڈیا کے ذریعے خبروں اور حالات حاضرہ تک لا محدود رسائی حاصل ہے۔ آج کا نوجوان، ماضی کے مقابلے زیادہ باخبر، زیادہ ذمہ دار اور ”گلوبل سٹیزن شپ“ کے تصور سے زیادہ ہم آہنگ ہے۔ آج کے دور میں وہی کاروبار زیادہ کامیاب رہے گا جو اس چیلنج کو موقع جان کر اسے اپنے فائدے میں استعمال کرنے کا ہنر جانتا ہوگا اور بہتر سماجی ذمہ داری کا ثبوت دے گا۔

کیونٹی سروس کریں

کاروباری اداروں کو کیونٹیز کی قربانی پر منافع نہیں کمانا چاہیے۔ طویل مدت میں، وہی کاروبار کامیاب رہتے ہیں، جو اپنی متعلقہ کیونٹیز میں وہاں کے لوگوں (بشمول نوجوان طبقہ) کے لیے کوئی اچھا کام کرتے ہیں جیسے مقامی افراد کی تعلیم، ہنر اور تربیت میں سرمایہ کاری۔

اسکول سے کام کی جگہ منتقلی

کاروباری ادارے، اپنے آپریشنز میں، مقامی نوجوان آبادی (خصوصاً پسماندہ) کیلئے مینیور شپ اور اپرنٹس شپ کے ذریعے پیشہ ورانہ تربیت کے زیادہ سے زیادہ مواقع پیدا کریں، جس میں نوبت پسماندہ علاقوں کے نوجوانوں کو دینی چاہیے۔

صنعتی مساوات کو فروغ دیں

یہ یقینی بنائیں کہ اپنے کام کی جگہ پر ایسی پالیسیوں اور عادات کو فروغ دیں، جن کے ذریعے خواتین اور ماؤں کو سپورٹ مل سکے اور فیصلہ سازی کے ہر مرحلے پر نوجوان خواتین کو شامل کیا جاسکے۔ آج کی نوجوان نسل سے تعلق رکھنے والے لوگ، چاہے وہ صارفین ہوں یا ملازمین، صنف اور شناخت کو بہت اہمیت دیتے ہیں۔ وہ کاروبار، جوان معاملات کا تدارک کریں گے، انہیں دیگر پر برتری حاصل ہوگی۔

اچھا کرنا ہمیشہ اچھا کاروبار ثابت ہوتا ہے

ہر مرحلے پر اپنے کاروباری آپریشنز کے نوجوان طبقہ پر اثرات کا جائزہ لیں اور بین الاقوامی ضوابط کے مطابق، ان کے حقوق کے تحفظ کے لیے ضروری اقدامات اٹھائیں۔ جن کیونٹیز میں آپ کام کر رہے ہیں، وہاں بچوں کے لیے خطرات کم کر کے، آپ نہ صرف اپنی کارپوریٹ شناخت کو بہتر بنا سکتے ہیں، بلکہ آپ دنیا کو ایک بہتر اور خوبصورت جگہ بنانے میں بھی اپنا کردار ادا کر سکتے ہیں۔

سپر سیل پرسن کیسے بنیں؟

فاتحین ایک منفی چیز کو مثبت میں تبدیل کرتے ہیں اور مشکلات کے باوجود کام کرتے ہیں جبکہ ہارنے والے زندگی محض بہانے بازی کر کے گزار دیتے ہیں۔

بہت سے لوگ جو خود کو سیلز مین کہتے ہیں، اصل میں صرف آرڈر ٹیکر ہوتے ہیں اور آرڈر ٹیکر کا کام بھی ٹھیک طرح سے نہیں کرتے۔ کچھ سیلز مین مشکل سے گزارا کرتے ہیں جبکہ اس پیشے میں کچھ لوگ بے تحاشہ پیسے کماتے ہیں۔ یہ کس طرح ہوتا ہے کہ وہ سیلز پرسن جو ایک ہی طرح کی مارکیٹ میں ایک ہی طرح کی چیزیں بیچ رہے ہوتے ہیں ان میں سے کچھ دوسروں کے مقابلے میں دس، بیس حتیٰ کہ سو گنا زیادہ پیسہ کما رہے ہوتے ہیں۔

جن دنوں میں ویکيوم کلیئر کے ڈیمو دینے کا کام کر رہا تھا تو میں نے دیکھا کہ بہت سے سیلز پرسن فرسٹریشن کی وجہ سے بہت جلد اس کام سے بھاگ جاتے تھے کیونکہ وہ کچھ فروخت نہیں کر پاتے تھے جبکہ کچھ لوگ اس میں بہت اوپر تک چلے جاتے تھے۔ وہ اس سلسلے میں ایک واقعہ بیان کرتے ہیں جب ایک سیلز پرسن نے ایک دن میں 24 ویکيوم کلیئر فروخت کرنے کی کامیابی حاصل کی جبکہ باقی لوگ کئی کئی مہینوں میں اتنی سیل نہیں کر پائے تھے۔ ایک روز بڑا زبردست طوفان آیا اور ہر طرف بارہ بارہ انچ تک برف کی تہہ بچھ گئی۔ ٹورنٹو میں جب برف پڑتی ہے تو سب کچھ بند ہو کر رہ جاتا ہے۔ سکول اور دفاتر بند ہو جاتے ہیں کیونکہ اس روز موسم کی وجہ سے باہر نکلنا مشکل ہو جاتا ہے بہت سے سیلز مین حضرات کیلئے تو یہ گھر پر رہنے کا ایک زبردست بہانہ ہوتا ہے وہ اس موقع پر گھروں پر بیٹھ کر ٹی وی دیکھتے ہیں یا دوسرے مشغلوں میں مصروف رہتے ہیں لیکن اس سیلز مین کیلئے برفانی طوفان کمائی کا بہترین ذریعہ دکھائی دے رہا تھا اس کی دو وجوہات تھیں۔

۱۔ یہ وہ بات سمجھ چکا تھا کہ اس روز سب لوگ اپنے گھر پر ہوں گے اور اس طرح اس کیلئے کامیابی حاصل کرنے کا موقع سو فیصد تک بڑھ جائے گا۔

۲۔ عام طور پر ویکيوم کلیئزر کا ڈیمو شام کو یا دوپہر یا جاتا ہے کیونکہ اگر گھر میں موجود ہر فرد ڈیمو دیکھے گا تو اس کی خریداری پر سب لوگ ایک دوسرے سے صلاح مشورہ کریں گے۔ بعض اوقات یہ ایک بہانہ ہوتا ہے لیکن بہر حال اس سے سیلز کیلئے امکانات کم ہو جاتے ہیں تاہم برفانی طوفان کے موقع پر عام طور پر گھر کے تمام اہل خانہ موجود ہوتے اور یوں کسی کے پاس بہانہ نہ ہوتا کہ وہ فلاں فلاں کے گھر پر آنے پر اس سے صلاح مشورہ کر کے ویکيوم کلیئزر خریدے گا۔ اس طرح وہ برفانی طوفان کے دنوں میں بڑی تعداد میں ویکيوم کلیئزر فروخت کرنے میں کامیاب ہو گیا۔ اس برفانی طوفان میں اس نے زیادہ پیسے بھی کمائے اور وقت بھی بچایا۔

وہ یہ بھی سمجھ چکا تھا کہ اس کے آس پاس موجود تمام ہمسائے بھی اس کیلئے شاندار مواقع تھے۔ وہ تمام ایک جیسی ضرورت رکھتے تھے اور وہ ایک ہی چیز مختلف جگہوں سے خرید رہے تھے۔ وہ بھی دس سے تیس میل کا سفر کر کے لوگوں کے پاس ڈیمو کیلئے جاتا تھا تو وہ کیوں نہ ویکيوم کلیئزر کو اپنے علاقے میں ہی فروخت کرے؟

اس نے برف والے جوتے پہنے، برف میں چلنے کیلئے مخصوص سامان سے خود کو لیس کیا اور اپنا ویکيوم کلیئزر لیا۔ اس نے اپنے ہمسائے کا دروازہ کھٹکھٹایا اور کہا: ہیلو، میں آپ کا ہمسایہ جان ہوں۔ بڑے افسوس کی بات ہے کہ ہم اتنے عرصے سے ملاقات نہیں کر سکے۔ ہم آپ جیسے خاندانوں کی مدد کرتے ہیں تاکہ وہ ایک اچھے اور صحت مند ماحول میں رہیں۔ میں آپ کے سامنے ایک مختصر ڈیمو دوں گا۔ سب لوگوں نے اسے اپنے گھر کے اندر آنے کی دعوت دی۔ ویسے بھی وہ فارغ تھے اور برفانی طوفان کی وجہ سے گھروں میں تھے۔ اس نے تسلی اور سکون کے ساتھ ان کے سامنے ویکيوم کلیئزر کا مظاہرہ کیا۔ چونکہ اس وقت میاں بیوی دونوں گھر پر تھے اس لئے فیصلہ کرنا آسان تھا۔

آئیے اس ساری صورت حال کا جائزہ لیں۔

۱۔ وہ دروازے پر دستک دیتا ہے۔ وہ باہر ہے اور وہ اندر ہیں۔ ایک عام انسانی فطرت

ہوتی ہے کہ اگر کوئی شخص آپ نے دروازے پر کھڑا ہوا اور اس وقت برف پڑ رہی ہو اور باہر کھڑا شخص آپ کا ہمسایہ بھی ہو تو آپ کو اس کو اندر آنے کیلئے ضرور کہیں گے۔ اس موقع پر گھر کے اندر داخل ہونا آسان اور فائدہ مند ہوگا۔

۲۔ اس کا تعارف سیزمین سے زیادہ ہمسائے کا ہے۔

۳۔ وہ کہتا ہے: ہم فیملیز کی مدد کرتے ہیں تاکہ وہ ایک اچھے اور صحت مند ماحول میں رہیں۔ اب کون ہے جو اچھے اور صحت مند ماحول میں رہنا پسند نہیں کرتا۔ اگر آپ اس کے الفاظ پر غور کریں تو اس نے یہ نہیں کہا کہ اس کا تعلق فلاں کمپنی سے ہے اور وہ ویکيوم کلینز فروخت کرتا ہے۔

۴۔ وہ اندر آنے کی اجازت طلب کرتا ہے اور ڈیوڈیتا ہے۔

۵۔ اب وہ عملی طور پر ان کے سامنے ویکيوم کلینز کا مظاہرہ کرتا ہے۔ وہ ویکيوم کلینز کو چھوتے اور محسوس کرتے ہیں۔ وہ ان کے سامنے دکھاتا ہے کہ ایک ویکيوم کلینز گھر میں ہونا کس قدر ضروری ہے۔ وہ اس کی مدد سے ان کے صوفوں، کارپٹ، پردوں اور گدوں وغیرہ سے ویکيوم کے ذریعے گردوغبار کھینچ نکالنے کا مظاہرہ کرتا ہے۔ جو ان کی صحت کیلئے مضر ہو سکتی ہے۔

۶۔ وہ تمام گردوغبار کو ایک برتن میں اکٹھا کر کے ان کو دکھاتا ہے اور کہتا ہے کہ خاندان کے ایک رکن کے طور پر مجھے یقین ہے کہ آپ کے اہل خانہ ایک صاف ستھرے اور صحت مند ماحول میں ہیں اور تندرستی سے بہرہ ور رہیں۔ اہل خانہ ظاہر ہے کہ اس سے اتفاق کریں گے۔ وہ جب گردوغبار کو دیکھیں گے تو جو امکان سب سے پہلے ان کے ذہن میں جنم لے گا وہ یہی ہوگا کہ وہ اس گرد سے کس طرح نجات حاصل کر سکتے ہیں اور یہ کہ اس پر کتنے پیسے خرچ ہوں گے۔

۷۔ ظاہر ہے کہ وہ اس کے جواب میں ان کے اعتراضات دور کرے گا اور انہیں قائل کرے گا۔

۸۔ آخر کار وہ ویکيوم کلینز فروخت کرنے میں کامیاب ہو جائے گا۔ منفی اور مثبت خیالات،

نتائج کیلئے ایک مقناطیس کی طرح ہوتے ہیں۔

اوپر دیئے گئے منظر نامے کو دیکھیں۔ کیا رویہ ہے! کیا سوچ ہے! کیا موقع ہے! وہ شخص فوکسڈ تھا؟ کیا اس کا مخصوص ہدف تھا؟ کیا وہ بلاوجہ گھوم رہا تھا؟ اس میں کوئی چیز یاد رکھنے کی ہے۔

جب تک آپ کی نگاہ ہدف پر ہوتی ہے، رکاوٹیں آپ کی نگاہ سے اوجھل رہتی ہیں۔ آپ جیسے ہی اپنے ہدف سے نظر ہٹاتے ہیں آپ کو رکاوٹیں دکھائی دینے لگتی ہیں۔

ایک اچھا سیلز پروفیشنل ایک ڈرائیور کی طرح ہوتا ہے جو سیدھا اپنی منزل کی طرف رواں دواں ہوتا ہے، بجائے اس مسافر کے جو کہ مکمل طور پر اس کے رحم و کرم پر ہوتا ہے۔ ناکام لوگ ایک جہنم سے گزر رہے ہوتے ہیں۔ ان کی روٹیں مردہ ہو جاتی ہیں۔ وہ کوشش کرنا چھوڑ دیتے ہیں اور کسی مجزے کا انتظار کرنے لگتے ہیں۔ وہ بے بسی محسوس کرتے ہیں۔ عدم تحفظ پر قابو پانے کا آسان ترین طریقہ یہ ہے کہ اوسط درجے سے اوپر اٹھیں۔ اوسط درجے کے وجود میں روح کو متحرک کرنے کی طاقت نہیں ہوتی۔ اوسط درجہ باوجود اوسط درجے کی زندگی، اوسط درجے کی آمدنی اور کئی قسم کی چیزوں کو جنم دیتا ہے۔ کروڑوں لوگ زندگی میں کچھ حاصل کئے بغیر مر جاتے ہیں۔ یہ وہ لوگ ہوتے ہیں جو چھوٹے دل کے ہوتے ہیں۔ یہ بس سوچتے، توقعات قائم کرتے اور منصوبہ بندی کرتے رہتے ہیں لیکن عملی طور پر کچھ نہیں کرتے۔ یہ بس دنیا کو ہی آس پاس سے گزرتے دیکھتے رہتے ہیں۔ یہ باتیں زیادہ اور کام کم کرتے ہیں۔ یہ صرف ارادے رکھتے ہیں، عمل نہیں۔

اوسط درجے کے لوگوں کیلئے زندگی محض وقت گزارنے اور پیدائش سے لے کر موت تک کا نام ہے۔ اس کیلئے زندگی زندہ رہنے کا نہیں بلکہ محض وجود رکھنے کا نام ہوتا ہے۔ اوسط درجے کے لوگوں کیلئے ہر دن ایک جیسا ہوتا ہے۔ ان کیلئے سب سے بڑا مسئلہ یہ ہوتا ہے کہ دن گزارا جائے۔ یہ اپنے حال کو ماضی سے بہتر بنانے کیلئے کچھ نہیں کرتے اور خود میں بہتری لازماً ان کے ایجنڈے میں شامل نہیں ہوتا۔

اوسط درجے کے انسان مت بنیں۔ اگر آپ بلند معیارات متعین کریں گے تو بہت جلد ایسی شہرت بنانے میں کامیاب ہو جائیں گے کہ آپ ایک اچھے پروفیشنل ہیں جو ایک عزم اور ساکھ کا مالک ہے۔

اگر ایک قریبی جائزہ لیا جائے تو پتہ چلے گا کہ چوٹی کے سیلز پرسنز کو کوئی اضافی فائدہ حاصل نہیں تھا کہ وہ بہت اعلیٰ تعلیم یافتہ کوئی جارح سیلز پرسنز تھے۔ اصل میں یہ تین چیزیں ہیں جو ایک

کامیاب سیلز پرسنز کو ایک اوسط درجے کے سیلز پرسنز سے ممیز کرتی ہیں۔

رویہ: ذہنی مضبوطی

عزم: واضح اہداف کے ساتھ خواہش کی شدت

عمل: خوابوں کو حقیقت میں بدلنے کا عزم

ہر شخص کا سیلز کا اپنا طریقہ کار ہوتا ہے۔ یہ منفرد طریقہ ہوتا ہے۔ منفرد یا انوکھے پن کا مطلب ہے کہ نقلی پن کی کمی اور نئے پن کی موجودگی۔ یہ ایک آئیڈیا کے اختیار اور ارتقا کا عمل ہے

جو نیا پن دیتا ہے۔

ایک اچھا پروفیشنل دوسروں پر دیر پا تاثر چھوٹا ہے قطع نظر اس بات کہ وہ کیا فروخت کر رہا ہے۔ جیتنے والوں میں اپنے اہداف کو حاصل کرنے کی شدید خواہش ہوتی ہے۔ معاشی آزادی کامیابی کا محض ایک جزو ہے لیکن بہت اہم جزو ہے۔

سیلز کے 10 اہم ٹپس

(1) پوری تیاری کرنا:

کسی بھی پراڈکٹ کو بیچنے کے لئے آپ کو اُس پراڈکٹ کی پوری انفارمیشن لازمی ہونی چاہیے، کیونکہ آپ کا کسٹمر آپ سے آپ کے پراڈکٹ کے بارے میں ہر قسم کا سوال پوچھ سکتا ہے، چنانچہ ضروری ہے کہ آپ کے پاس اُس پراڈکٹ کے متعلق ساری معلومات موجود ہوں۔

(2) مسکرائیے:

اگر آپ کے پاس بہترین پراڈکٹ ہو، ساتھ میں آپ نے اُس پراڈکٹ کے متعلق سب کچھ یاد کر لیا ہو پھر بھی آپ اُسے بیچنے میں ناکام رہیں گے اگر آپ کے چہرے کے تیور، تاثرات اچھے نہ ہوں، چینی لوگوں کی ایک کہاوت ہے کہ اگر آپ مسکرا نہیں سکتے تو بہتر ہے کہ آپ کاروبار ہی نہ کریں۔ سو جب بھی آپ اپنے کسٹمر سے ملیں تو مسکرا کے ملیں۔

(3) دو نمبری نہ کریں!:

ہو سکتا ہے کہ آپ دو نمبری سے پہلے پہل خوب کمائیں لیکن یہ چیز زیادہ دیر نہیں چلے گی اور بلا آخر آپ خاصہ نقصان اُس کاروبار میں اٹھائینگے۔ دو نمبری سے میرا مطلب خراب کوالٹی کے پراڈکٹ کو بیچنا، کسٹمر کو لوٹنا، مطلب غلط قیمت بتا کے لوٹنا، اپنے وعدے سے پھر جانا وغیرہ وغیرہ۔

(4) نام یاد رکھنا!:

جب آپ کسی کو اُس کے نام سے مخاطب کرتے ہیں تو آپ اُس کو یہ یقین دلارہے ہوتے ہیں کہ وہ آپ کے لیے نہایت اہم، محترم ہیں اور پھر وہ بھی آپ کو ویسی ہی اہمیت دینے کی کوشش

کرتا ہے۔ یہ انسان کی سائیکالوجی ہے۔ لہذا اس سے فائدہ ضرور اٹھائیں۔

(5) بحث و تکرار سے اجتناب کریں:

بحث کرنے سے انسان اپنی عزت کھودیتا ہے اور دوسرا بندہ بدظن ہو جاتا ہے، سیز میں ایسا کرنے سے آپ کم سے کم اپنے دس کسٹمر کھودیتے ہیں، یہ بات ریسرچ سے ثابت ہے کہ اگر آپ صرف ایک کسٹمر سے بحث و تکرار کرتے ہیں تو وہ اس کے بارے میں کم سے کم دس اور لوگوں کو بتائے گا اور یہ دس لوگ آپ کے کسٹمر بننے سے رہ جائیں گے۔

(6) بار بار کوشش کریں:

یہ ضروری نہیں کہ آپ کے جو ممکنہ سارے کسٹمرز ہیں ان سب کو آپ پہلے ہی رابطے میں اپنا پراڈکٹ بیچ دیں، ایسا نہیں ہوتا، کچھ چیزیں وقت لیتی ہیں۔ لہذا آپ نے مسلسل ان کسٹمر سے رابطے میں رہنا ہے، اب اس کا یہ مطلب نہیں کہ آپ دن رات اُس سے رابطہ کر کے اُن کی ناک میں دم کر دیں، بلکہ مناسب وقفے کے ساتھ اُن سے رابطہ رکھیں اور یوں آپ بالآخر اُن سارے کسٹمرز کو پکڑ لیں گے۔

(7) وقت کی پابندی کریں:

جب آپ بار بار کوشش کریں گے تو آپ کو جلد ہی ان کسٹمرز سے آرڈرز ملنا شروع ہو جائیں گے، اب آپ کو ان کسٹمرز کو وقت پر وہ چیز پہنچانی ہوتی ہے، اگر آپ وقت کی پابندی نہیں کریں گے تو آپ اُس کسٹمر کو ممکنہ طور پر ہمیشہ کے لیے کھودیں گے اور آہستہ آہستہ اپنا کاروبار بھی۔

(8) جھوٹ سے اجتناب کریں:

ہو سکتا ہے آپ جھوٹ بول کے اچھی خاصی سیل کر لیں لیکن یہ چیز بھی زیادہ دیر نہیں چلنے والی اور بعد میں آپ نہ صرف شرمندہ و پشیمان ہونگے بلکہ اپنے گاہک کو بھی ہمیشہ کے لیے کھودیں گے۔

(9) جب انکار کیا جائے تو اصرار نہ کیا جائے!:

جب آپ کا کسٹمر آپ سے چیز لینے سے انکار کر دے تو پھر آپ بھی اُس کو خریدنے پر اصرار نہ کریں بلکہ اپنا وہ وقت کسی اور گاہک پر صرف کیجئے۔ اور اس کسٹمر سے اگلی بار ملنے کا رابطہ کرنے کی منصوبہ بندی کریں۔ اگر آپ اصرار کریں گے تو وہ اپنے انکار پر مزید سخت ہوگا اور اسی طرح آپ نہ صرف اُس گاہک کو ہمیشہ کے لیے کھو دیں گے بلکہ اپنا قیمتی وقت بھی ضائع کر دیں گے۔

(10) گفت و شنید سیلز کا لازمی جزو ہے:

آپ کا گاہک آپ سے قیمت، کوالٹی وغیرہ پر خاصی طویل گفتگو کر سکتا ہے۔ لہذا آپ کو چاہیے کہ آپ اپنے آپ کو اس کے لیے پوری طرح تیار رکھیں اور اپنے دلائل ایسے دیں کہ وہ آپ کے پراڈکٹ کے قیمت پر، کوالٹی وغیرہ پر کوئی نکتہ چینی نہ کر سکے اور یہ کہ وہ آپ کے دلائل سے مکمل طور پر مطمئن ہو جائے۔



کاروبار بڑھانا ہے تو مینیجر نہیں لیڈر لانا ہے

کسی بھی کمپنی کو صرف ایک مینیجر کی ضرورت نہیں ہوتی۔ کامیاب کمپنیاں اس تلاش میں ہوتی ہیں کہ ایسا مینیجر ڈھونڈیں جس میں قائدانہ خصوصیات بھی ہوں۔ مضمون کے درمیان دیے گئے چارٹ سے آپ بخوبی جان سکتے ہیں کہ ایک مینیجر میں وہ خصوصیات بھی پائی جاسکتی ہیں جو کسی لیڈر کے لیے ضروری ہیں۔ ایک مشہور محاورہ ہے: ”مینیجر آپکی موجودہ کارکردگی کی نگرانی کرتا ہے، جبکہ لیڈر آپ کو نئی بلندیوں پر لے جاتا ہے۔“ ماہرین نے مینیجر اور لیڈر کے درمیان مختلف فرق بیان کیے ہیں۔ اگر ہم ان تمام باتوں کو مد نظر رکھیں تو پتہ چلتا ہے کہ بنیادی فرق کارکنوں اور ملازموں کو ترغیب دینے اور کام پر آمادہ کرنے کا ہے۔ مینیجر اپنے ماتحتوں کو اہداف دیتے ہیں اور انعام کا لالچ دے کر اہداف حاصل کر لیتے ہیں۔ جبکہ لیڈر خود کو عملی نمونہ بنا کر پیش کرتے ہیں اور ملازمین ان کے نقش قدم پر چلتے ہیں۔ لیڈر کسی بھی ماتحت پر حکم نہیں چلاتا، زور زبردستی نہیں کرتا، جبکہ مینیجر دھونس دھاندلی اور ڈانٹ ڈپٹ سے کام نکالتا ہے۔ لیڈر میں کرشماتی خصوصیات ہوتی ہیں۔ وہ اپنے کردار و عمل سے دوسروں کو کام پر آمادہ کر لیتا ہے۔

آپ نے اکثر دفتروں میں سنا ہوگا کہ ”ہمیں تو کام چاہیے کام“۔ یہ روایتی مینیجر کی سب سے نمایاں خصوصیت ہوتی ہے کہ اسے ملازمین سے کوئی سروکار نہیں ہوتا۔ وہ سوچتا ہے کہ میں لوگوں کو تنخواہ دے رہا ہوں، مجھے کام چاہیے۔

جبکہ لیڈر اپنے ملازمین کے دل جیتنا جانتا ہے۔ وہ افراد کی حوصلہ افزائی کرتا ہے۔ ہر کارکن کو اپنی طرح کا انسان سمجھتا ہے جسے ضرورتوں، مسئلوں اور مشکلوں نے گھیرا ہوا ہے۔ ایک دلچسپ سروے سے یہ بھی پتہ چلتا ہے کہ مینیجر راحت پسند ہوتے ہیں۔ ان کی کوشش ہوتی ہے کہ خود کو کم سے کم کام کرنا پڑے۔ وہ خطرات مول لینے سے گھبراتے ہیں۔ دوسری طرف لیڈر ایسا شخص ہوتا

ہے جو خطرات سے کھیلنا پسند کرتا ہے۔ اس کی کوشش ہوتی ہے کہ وہ آگے بڑھے اور خود کام کر کے دکھائے۔ وہ سستی، کاہلی اور تن آسانی کو قریب نہیں پھٹکنے دیتا۔

اس تحریر کی روشنی میں فیصلہ کیجیے! کیا آپ کی کمپنی کو صرف منیجر کی ضرورت ہے؟ اگر آپ بزنس بڑھانا نہیں چاہتے تو منیجر چلے گا لیکن اگر آپ ترقی کرنا چاہتے ہیں بزنس بڑھانا چاہتے ہیں تو اپنے آپ میں یا اپنے منیجر میں لیڈر جیسی خصوصیات پیدا کیجیے۔ اگر آپ کافی عرصے سے ترقی نہیں کر رہے تو تھوڑی دیر بیٹھ کے سوچیں کہ کہیں آپ میں ایک لیڈر کی کمی تو نہیں۔

سیاحت سے جڑے کاروبار

گزشتہ کچھ سالوں سے نہ صرف پاکستان میں بلکہ پوری دنیا میں ٹورزم کا رواج عام ہوا ہے۔ اس سے منسلک مختلف شعبہ جات کے کاروبار ترقی کی راہ پر چل نکلے۔ وقت گزرنے کے ساتھ ساتھ دنیا سمٹی جا رہی ہے۔ سفر کرنے کے ذرائع بہتر، تیز اور سستے ہو رہے ہیں۔ میڈیا اور سوشل میڈیا نے دنیا کی نظروں سے اوجھل بہت سی جگہوں کو کھول کر سامنے رکھ دیا۔ لوگ گھومنے جانا چاہتے ہیں۔ اکیلے دوستوں کے ساتھ یا فیملی کے ساتھ۔ ٹورزم ایک بڑی انڈسٹری کے طور پر ابھر رہا ہے۔ اس سے منسلک کوئی بھی کاروبار کامیاب ہو سکتا ہے اگر اسے محنت، جدوجہد اور عصر حاضر کی ضروریات کے مطابق چلایا جائے تو یہاں ہم سیاحت سے منسلک کچھ شعبہ جات کے کاروبار کا تذکرہ کیے دیتے ہیں۔ تاکہ بہت سے لوگوں کو نئے کاروبار کے مواقع میسر ہو سکیں۔

فوٹو گرافر بنیے

لوگ ہمیشہ زندگی کے مختلف لمحات کو محفوظ کرنا چاہتے ہیں جب وہ کسی ٹور کا آغاز کرتے ہیں تو وہ چاہتے ہیں ان لمحوں کی ان کے پاس ایک یادداشت ہو اس لیے تصویر کشی کے کاروبار کو آپ شروع کر سکتے ہیں۔ آپ کو چاہیے ہوگا کہ آپ بڑے ماہرانہ انداز میں کچھ تصویریں لیکر اپنے پاس رکھیں تاکہ گاہک آپ کے پاس آئے مثال کے طور پر بہت اچھی قسم کی تصویر مثلاً چیرلفٹ کی سواری کے دوران یا کہیں چھلانگ لگاتے ہوئے انداز میں لی گئی ہو یا کوئی اور کام کر رہا ہو۔ تب آپ اس کاروبار میں کامیاب ہو سکتے ہیں۔

ترجمان بنیے

اگر آپ کو مختلف زبانوں پر عبور حاصل ہے مطلب عربی انگلش، ترکش، چائینز، جاپانی،

جرمن وغیرہ یا آپ سیکھنے کی خواہش مند ہے تو اس کے ذریعے آپ ان ممالک کے شہریوں کی مدد کر سکتے ہیں، یہ کام آپ کیلئے بہت منافع بخش ہو سکتا ہے۔ اگر آپ عام فہم ترجمانی کے قابل ہو گئے تو لوگ زیادہ آرام دہ محسوس کریں گے۔ دوسرا آپ مختلف کاغذات اور ویب سائٹس کے ترجمانی کی خدمات سرانجام دے سکتے ہیں۔

مقامی ہوٹل اور ریسٹورینٹ کھولنے

اگر آپ ایسے علاقے میں رہتے ہیں جہاں لذیذ اجزاء مل سکتے ہیں آپ اس موقع سے فائدہ اٹھا سکتے ہیں۔ اگر آپ کے پاس وسائل نہیں ہیں تو آپ کوئی بڑی جگہ نہ خریدیں آپ صرف کچھ گاہکوں کے لیے کھانے کا بندوبست کر سکتے ہیں۔ اس میں آپ کے لیے ضروری ہے کہ جننے پکوان وہاں موجود ہوں ان سے ہٹ کر مختلف پکوان تیار کریں دوسرا آپ کے پاس ایک موقع یہ بھی ہے کہ ایک بیکری بنائیں جہاں آپ بریڈز مٹھائی وغیرہ بیچ سکتے ہیں۔

شاپنگ سنٹر کھولنے

سیاحوں کے لیے سب سے پرکشش جگہ شاپنگ سنٹر ہوتے ہیں جہاں مخصوص روایتی چیزیں مل سکتی ہوں اور لوگ اپنی بنائی ہوئی چیزیں بیچ سکتے ہوں۔ یہ بہت ہی عمدہ قسم کا کاروبار ہے۔ شاپنگ سنٹر میں مختلف دکانیں ہوں جن میں فیشن، کامیکس، ریسٹورنٹ وغیرہ بھی ہوں، شاپنگ سنٹر بنانے کے لیے کافی سرمایہ لگانا پڑتا ہے اگر یہ مشہور ہو جائے تو آپ کچھ ہی عرصے میں سرمایہ ریکور کر سکتے ہیں۔

ورزش سنٹر

دنیا میں ہر بندہ صحت مند رہنے کے لیے ورزش کی کوشش کرتا ہے اس کے لیے ایک فٹنس سنٹر بہت زیادہ اہمیت کا حامل ہوتا ہے یہ شروع کرنے کے لیے ضروری نہیں کہ آپ کون اور کہاں سے تعلق ہے اگر آپ مستند فٹنس کے ٹرینر ہیں تو یہ آپ کے لیے زیادہ معاون ہو سکتی ہے، آپ مقامی اور باہر سے آنے والے دونوں کو ٹرین کر سکتے ہیں جو صحت مند رہنے کے بارے میں فکر بند رہتے ہیں۔

کیٹرننگ کی خدمات

یہ دوسرا کاروبار ہے جس کے بنیادیں ہوٹل انڈسٹری سے ملتی ہیں۔ اگر آپ مستند یا تجربہ رکھنے والے کیٹرنز ہیں یا دلچسپی رکھتے ہیں تو آپ شروع کر سکتے ہیں۔ اس میں آپ کو شادیوں میں سالگرہ، دفتری یا غیر دفتری تقریبات جیسی سرگرمیوں کو سروس دے سکتے ہیں۔

کافی شاپ

یہ تسلیم شدہ حقیقت ہے کہ زیادہ کام کرنے والے لوگ اپنے روزمرہ کے کام کافی کے بغیر نہیں کر سکتے آپ گھر میں بنائی ہوئی چیزیں کیک بندناشتہ ان چیزوں کو آپ تازہ گرم کافی یا کولڈ ڈرنکس کیساتھ پیش کر سکتے ہیں۔

ٹرانسپورٹ سروس

اگر آپ کے پاس سرمایہ ہے تو آپ اپنی گاڑیاں لے کر سیاحوں کو مختلف جگہوں پر گھما کر اچھے پیسے کما سکتے ہیں۔ اکثر جگہوں پر سیاح یہ نہیں جانتے کہ اور دیکھنے کی جگہ کون سی ہے۔ اس لیے ان کا رہنما اور ڈرائیور بننا کافی منافع بخش ہو سکتا ہے۔

ویزا اور ٹکٹ سروس

بہت سے لوگوں کو ٹکٹ کے طریقہ کار اور ویزا حاصل کرنے کا طریقہ کار معلوم نہیں ہوتا۔ آپ انہیں اس طرح کی سروسز دے کر اچھی رقم کما سکتے ہیں۔ اس کاروبار کے لیے آپ کو ابتدائی طور پر ان لوگوں کے ساتھ کام کرنا ہوگا جو پہلے سے یہ کام کر رہے ہیں تاکہ آپ اس کام میں مکمل تجربہ حاصل کر لیں اور تجربے کے بغیر اس کاروبار میں کچھ کمانے کی توقع فضول ہے۔

ہوٹل بانگ سروس

نوے فیصد سیاح اس بات سے لاعلم ہوتے ہیں کہ انہیں فلاں جگہ پر اچھا ہوٹل کہاں ملے گا۔

آپ ان کے لیے ایک سروس شروع کر سکتے ہیں کہ انہیں ہٹل ڈھونڈنے میں آسانی ہو۔ اس کے لیے آپ کوئی دفتر بنا سکتے ہیں یا پھر اپنے موبائل پر سروس دے سکتے ہیں۔ موبائل پر سروس دینے کے لیے آپ کو لوگوں کو اپنا سروس کارڈ دینا پڑے گا اور مختلف جگہوں پر اپنا موبائل نمبر آویزاں کرنا پڑے گا۔

مقامی صنعت اور سوغات کا کاروبار

ہر علاقے کی اپنی ایک شناخت ہوتی ہے۔ چاہے وہ پہناوے کے حوالے سے ہو، کھانے کے حوالے سے ہو یا گفٹ آئٹم کے حوالے سے ہو۔ یا ضروریات زندگی کے حوالے سے۔ آپ اس مقامی صنعت و دستکاری یا کسی قسم کی مقامی سوغات کا کام بھی شروع کر سکتے ہیں جو سیاحوں کے لیے توجہ کا موجب ہو۔

مقامی گائیڈ

یہ کام مختلف تاریخی مقامات پر ممکن ہے جہاں کے بارے میں لوگوں کو علم نہیں ہوتا۔ آپ اس جگہ پر آنے والے سیاحوں کو مکمل معلومات دے سکتے ہیں۔ ان کو کوئی کتاب یا اس سے ملتی جلتی کوئی چیز فروخت کر سکتے ہیں۔ اور اس سروس پر آپ ان سے اچھی قیمت وصول کر سکتے ہیں۔ اس کاروبار کے لیے آپ کو اس جگہ کے بارے میں مکمل معلومات اکٹھا کرنا ہوں گی۔ تاکہ آپ ہر سوال کا جواب دے سکیں۔

سویٹیرز یا معلوماتی کتابچے

کسی مخصوص تفریحی مقام کے سویٹیرز یا معلوماتی کتابچے تیار کر کے فروخت کیے جاسکتے ہیں۔ یہ کاروبار محنت طلب تو ہے لیکن اگر آپ اچھا چلا لیں تو بہت منافع بخش بھی ہے۔ ایک سویٹیر جو ایک سو روپے کا تیار ہوگا پانچ سو تک کا بیچا جاسکے گا۔ اسی طرح معلوماتی کتابچے پچاس روپے کے بنا کے دو سو تک کے بیچے جاسکتے ہیں۔ لیکن اس کام کے لیے ایک دفعہ محنت درکار ہے۔

فری لانسنگ یا کاروبار کے لئے آرٹس، کرافٹس، ڈیزائن کے شعبے

اگر آپ کو آرٹ سے دلچسپی اور اس کی مہارت ہے اور آپ کی نظر دل کش چیزوں کو محفوظ کر لیتی ہے تو آپ اپنی اس خوبی کو آرٹس، کرافٹس اور ڈیزائن سے متعلق کیریئر میں استعمال کر سکتے ہیں۔ اس شعبے میں نئے مصنوعات کی تخلیق، رسالوں کتاموں کے لیے تصویر سازی، گھریلو آرٹس (انٹیریور ڈیکوریشن) اور نئے فیشن ڈیزائن تیار کرنا شامل ہے۔

آرٹس، کرافٹس، ڈیزائن کے حوالے سے ہم ان پیشوں کی جامع معلومات اور کچھ تفصیل نیچے بیان کر رہے ہیں۔

پروڈکٹ ڈیزائنر

ہم اپنی روزانہ زندگی میں جتنی چیزیں استعمال کرتے ہیں، تقریباً تمام پروڈکٹ ڈیزائنر انہیں ایک خاص شکل میں تشکیل دیتا ہے۔ کوئی نئی شے تیار کرنے کے لیے پروڈکٹ ڈیزائنر اسی طرح کی پہلے سے موجود ایک شے کو ضرورت کے مطابق نئی شکل دیتا ہے تاکہ وہ زیادہ موثر ہو اور زیادہ نئی شے تیار کرنے کے لیے پروڈکٹ ڈیزائنر اسی طرح کی پہلے سے موجود ایک شے کو ضرورت کے مطابق نئی شکل دیتا ہے تاکہ وہ زیادہ موثر ہو اور زیادہ نئی دکھائی دے۔ پروڈکٹ ڈیزائنر کا یہ کام کئی لوگوں کے اشتراک سے مکمل ہوتا ہے۔ وہ اپنے گاہکوں، اس شے میں جدت پیدا کرنے والے انجینروں اور معاون مارکیٹنگ اسٹاف کے ساتھ مشاورت ورہ نمائی کی روشنی میں کام کرنا ہے تاکہ یہ نیا ڈیزائن مارکیٹ میں جا کر زیادہ سے زیادہ قابل فروخت ہو سکے۔

اس فیلڈ میں کامیابی کے لیے پروڈکٹ ڈیزائنر کو ایسی مصنوعات کے ڈیزائن تیار کرنے پڑتے ہیں جو پسند کیے جائیں۔ اس کیریئر میں کئی شعبے ہیں جن میں مہارت نامہ حاصل کر کے اپنا

نام بنایا جاسکتا ہے، تاہم اس کے لیے تجربہ اور تعلیم دونوں کی ضرورت ہے۔ بعض شعبوں میں صرف تجربہ کافی ہوتا ہے جب کہ بعض شعبوں میں ٹیکنیکل تعلیم لازمی ہوتی ہے، جیسے بائیومیڈیکل انجینئرنگ۔

ابتداً کسی ماہر اور تجربہ کار پروڈکٹ ڈیزائنر کے پاس بہ طور معاون کام سے کی جاسکتی ہے۔ انجینئرنگ کمپنی یا ڈیزائن کنسلٹنٹ کے ہاں یہ مواقع ہوتے ہیں۔ بعض نوجوان آرٹس اینڈ کرافٹس میں تعلیم کے ساتھ کسی کے ساتھ کام بھی کرتے رہتے ہیں۔ ایسے نوجوانوں کے لیے آگے بڑھنے کے مواقع زیادہ ہوتے ہیں۔

مختلف نجی ادارے ایک سالہ دو سالہ اور چار سالہ کورسز کراتے ہیں۔ حال ہی میں بعض جامعات نے ویڈیو آرٹس کے نام سے اپنے ہاں شعبے قائم کیے ہیں جہاں سے اس موضوع پر گریجویشن کی جاسکتی ہے۔ گریجویشن کے بعد کسی ادارے میں کسی ماہر کے زیر نگرانی مزید تجربہ حاصل کرنا ہوگا۔

درکار مہارتیں

اس فیلڈ میں آنے اور آگے بڑھنے کے لیے یہ بہت ضروری ہے کہ آپ نئے خیالات کے حامل ہوں اور یہ سوچتے رہیں کہ کسی مصنوعہ (پروڈکٹ) کو کیوں کر اپنے خریدار کے لیے زیادہ سے زیادہ پرکشش اور کارآمد بنایا جاسکتا ہے۔ ایک پروجیکٹ کے تمام مراحل کی منصوبہ بندی کرنے اور منظم کرنے کی قابلیت ہوتا کہ یہ مصنوعہ بروقت اور کم بجٹ میں بازار پہنچائی جاسکے۔ مصنوعہ کی ہیئت (لمبائی چوڑائی وغیرہ) ناپنے کی بہترین صلاحیت ہو۔ کلائنٹ کی ضرورت کے مطابق اپنا نیا آئیڈیا واضح طور پر زبانی اور تحریری طور پر سمجھا سکے۔ کمپیوٹر چلانے خاص کر اس فیلڈ کے متعلق سافٹ ویئر (مثلاً آٹوکیڈ) چلانے کی مہارت ہو۔ کلائنٹ کی ضرورت اور تکنیکی باریکیوں کو سمجھنے کی اہلیت بہت ضروری ہے تاکہ پروڈکٹ کا ڈیزائن تیار کرتے ہوئے ان باریکیوں کو سامنے رکھا جائے۔

اہم شاخیں

پروڈکٹ ڈیزائنر: اس کام میں کلائنٹس سے مشورہ کرنا پڑتا ہے، مارکیٹ ریسرچ کے ذریعے گاہکوں کی ضرورت دیکھنی پڑتی ہے اور پھر اس کے مطابق جو خیال آیا ہے اس کا خاکہ کاغذ پر تیار کیا جاتا ہے۔ اس کے لیے بعض خاص سافٹ ویئر بھی دستیاب ہیں جن پر کام کرنا آنا ضروری ہے۔ پروڈکٹ ڈیزائنر کی حیثیت سے آپ کئی شعبوں میں سے کسی ایک شعبے میں مہارت حاصل کر سکتے ہیں اور کاروبار کر سکتے ہیں۔

کنزیومر پروڈکٹ ڈیزائنر: یہ ڈیزائنرز مرہ استعمال کی بہت سی اشیاء کے ڈیزائن تیار کرتا ہے۔ جیسے شیشے کے برتن، ویکیم کلیمز، کمپیوٹر اور چھوٹے الیکٹرونک آلات۔

وہیکل ڈیزائنر: یہ ٹرانسپورٹ کی صنعت میں کام کرتا ہے جہاں وہ کاروں، بسوں، ٹرینوں حتیٰ کہ ہوائی جہاز کے نئے اور دیدہ زیب ڈیزائن تیار کرتا ہے۔ نہ صرف ان چیزوں کے بیرونی ڈھانچے بلکہ اندرونی اوزار و آلات کے ڈیزائن پر بھی کام کرتا ہے۔

ہیلتھ کیئر انجینئر: یہ شخص انجینئرنگ اور ڈیزائن دونوں کے اصولوں کو استعمال کرتے ہوئے صحت سے متعلق آلات کے کارآمد ڈیزائن بناتا ہے۔ یوں ہسپتالوں، ڈاکٹروں اور آپریشن کے دوران سرجنوں کی ضرورت انہی کے ڈیزائن کردہ ہیلتھ پروڈکٹس سے پوری ہوتی ہے۔

ارگونومسٹ: ارگونومسٹ (Ergonomist) کا کام گھروں اور دفاتروں میں استعمال ہونے والی عام اشیاء کے ڈیزائن کو زیادہ کارآمد، آرام دہ اور محفوظ بنانا ہے۔ مثال کے طور پر میز پر رکھی جانے والی اشیاء، باورچی خانے کے اوزار و آلات یا صنعتی اوزار و آلات وغیرہ۔

اہم نکات

دلچسپیاں: آرٹ اور ڈیزائن، انجینئرنگ، کرافٹ ٹیکنالوجی، گرافک ڈیزائن، فزکس، ریاضی، تاریخ، انفارمیشن ٹیکنالوجی۔

کم از کم اہلیت: اس فیلڈ میں داخلے کے لیے انٹرمیڈیٹ کی ڈگری کافی ہے، تاہم بڑی

کمپنیوں میں کام کرنے کے لیے پروڈکٹ ڈیزائن، انڈسٹریل ڈیزائن کا انجینئرنگ میں گریجوایشن لازمی ہے۔ پاکستان میں ابھی یہ کیریئر پر بالکل ابتدائی درجے پر ہے۔ تاہم ذاتی اہلیت و دلچسپی کی بنیاد پر آگے نکلا جاسکتا ہے۔ کاروبار کے لیے بھی آپ کے پاس اتنی ہی اہلیت ہونا ضروری ہے۔

طرز کار: پروڈکٹ ڈیزائنز عموماً دفتری اوقات میں کام کرتے ہیں، لیکن تاریخ تکمیل تک پروجیکٹ کی تکمیل کی اہلیت ہونی چاہیے۔ اب زیادہ تر ڈیزائننگ کا کام کمپیوٹر پر کیا جاتا ہے۔ کام کا مقام: زیادہ تر پروڈکٹ ڈیزائنز دفتر یا اسٹوڈیو میں بیٹھ کر کام کرتے ہیں۔ بعض اوقات کسی کلائنٹ سے ملاقات کے لیے دفتر سے باہر بھی جانا پڑسکتا ہے۔ گاہک کی ضروریات جاننے کے لیے کبھی بازاروں میں گھومنا بھی پڑ جاتا ہے۔

تلخیاں: اس فیلڈ میں مقابلہ بہت ہے، کیوں کہ ڈیزائنز کو نئے دستیاب ڈیزائن کے علاوہ نئی ٹیکنالوجی سے مسلسل واقفیت رکھنا ہوتی ہے۔ اسے یہ بھی معلوم ہونا چاہیے کہ اس وقت فلاں مصنوعہ کا کیا مزاج چل رہا ہے۔ اس شعبے میں ترقی کے لیے موشن نیٹ ورکنگ لازمی ہے۔

ٹیکسٹائل ڈیزائنز

ٹیکسٹائل ڈیزائنز اون، دھاگے یا کپڑے کی مدد سے کچھ ڈیزائن تیار کرتا ہے جن سے مردوں، عورتوں اور بچوں کے لباس یا فرنیچر کے غلاف، چادریں وغیرہ تیار کیے جاتے ہیں۔ اسے خام مال، رنگوں اور مختلف کپڑوں کی تیاری کے مراحل کا پتہ ہوتا ہے۔ کپڑے سے وہ آرائشی اشیا اور لباس تیار کرتے ہیں جو دلکش، پائیدار اور آرام دہ ہوں۔ اس کام میں مختلف خاکے اور نمونے بنائے جاتے ہیں اور پھر مارکیٹنگ کے ذریعے اس کی تشہیر کی جاتی ہے تاکہ وہ گاہکوں کے علم میں آئے اور اسے فروخت کر کے نفع کمایا جاسکے۔ پاکستان میں ٹیکسٹائل انڈسٹری جو بن پر ہے۔ اس کے باوجود یہاں باقاعدہ ڈگری کی اتنی ضرورت نہیں، جتنا کہ تجربہ اور مہارت کی اہمیت ہے۔ پاکستان میں ٹیکسٹائل ڈیزائنز کی خاصی کھپت ہے۔

درکار مہارتیں:

ٹیکسٹائل ڈیزائننگ کے کیریئر کو اختیار کرنے کے لیے ضروری ہے کہ بولنے اور اپنی بات سمجھانے پر کمال حاصل ہوتا کہ اپنے کلائنٹ کو اپنے کام کی حدود و قیود سے آگاہ کیا جاسکے۔ نیز ٹیکنیکل اور مارکیٹنگ اسٹاف کو اپنی ضرورت اور لوازمات سمجھائے جاسکیں۔ مختلف قسم کے کپڑوں میں استعمال ہونے والے مواد کی خصوصیات جانچنے کی صلاحیت ہو۔ مختلف رنگوں، ڈیزائن، کپڑوں، مواد وغیرہ کی مدد سے تخلیقی جدت پیدا کرنے کی خوب مہارت ہو۔ کمپیوٹر چلانے کی اچھی مہارت بھی ضروری ہے۔ تجارتی اور کاروباری شعور نہایت اہم ہے، خاص کر اگر فری لانس کی حیثیت کام کر رہے ہیں تو اس کی اہمیت کہیں بڑھ جاتی ہے۔

اہم شاخیں

ٹیکسٹائل ڈیزائنر: اہلیت پیدا ہونے کے بعد آپ فیشن ہاؤس، آرکیٹیکٹ، انٹیریئر ڈیزائنر یا کپڑے کی فیکٹری میں کام کے قابل ہو سکتے ہیں، اور پھر اسی کام کو بطور کاروبار شروع کر سکتے ہیں۔ آپ چاہیں تو کسی ایک شعبے کے ماہر بھی من سکتے ہیں۔ جیسے گھر کی آرائش، دفتر کی آرائش، فرنیچر یا کسی خاص پیشے کا لباس جیسے فائر بریگیڈ، ہیلتھ ورکر وغیرہ کی ڈیزائننگ۔

وال پیپر ڈیزائنر: یہ ڈیزائنر دیواروں کی آرائش کے لیے استعمال ہونے والے وال پیپر کے ڈیزائن تیار کرتا ہے۔ اس شعبے میں زیادہ تر خدمات فری لانس لی جاتی ہیں۔

فیشن ڈیزائنر: یہ جوتے یا لباس ڈیزائن کرتا ہے۔ اس دوران وہ مقبول فیشن کا خیال رکھتا ہے کہ کیا کپڑا، رنگ اور انداز پسند کیا جا رہا ہے۔ بعض اوقات وہ اپنے ڈیزائن میں جدت لا کر نیا ڈیزائن بھی اختراع کر سکتا ہے۔

انٹیریئر ڈیزائنر: یہ گھروں، دفتروں کی آرائش کرتا ہے۔ مختلف رنگ، انداز، ٹیکسچر اور تکلیکیں استعمال کرتے ہوئے کلائنٹ کی ضرورت کے مطابق متعلقہ جگہ کو پرکشش، آرام دہ اور زیادہ قابل عمل بنانا انٹیریئر ڈیزائنر کی ذمہ داری ہے۔

ٹیکسٹائل کنزرویٹرز: یہ پیشہ ور عجائب گھر یا لوگ ورثہ کے ساتھ کام کرتا ہے اور وہاں قدیم اور تاریخی لباسوں، دیواروں، فرشوں اور دیگر نوادرات کی حفاظت اور انہیں ان کی اصلی حالت کے قریب تر رکھنے کے لیے یہ لوازمات کیے جاتے ہیں، کیوں کہ یہ ایشیا قومی ورثہ ہوتی ہیں۔ اس کام کے لیے ڈیزائنرز کو ڈیزائن کی تاریخ، ٹیکسٹائل کی نوعیت اور اس زمانے کے روایتی طریقوں کی تفصیلی معلومات اور شعور ہو۔

اہم نکات:

دلچسپیاں: آرٹ، کرافٹ، فیشن، سلائی، کڑھائی، ڈیزائن ٹیکنالوجی، ریاضی، کیمیا، انفارمیشن ٹیکنالوجی (آئی ٹی)۔

کم از کم قابلیت: ٹیکسٹائل کافیشن ڈیزائن میں ڈگری اس فیلڈ میں داخلے کے لیے معاون ہوگی۔ البتہ زیادہ تر کسی ماہر کے ساتھ کام کر کے تجربہ حاصل کیا جاتا ہے جو آگے بڑھنے میں مددگار ہوتا ہے۔

طرز کار: زیادہ تر دفتری اوقات میں کام کیا جاتا ہے۔ تاہم بعض اوقات کسی پروجیکٹ کو تاریخ تکمیل تک مکمل کرنے کے لیے زیادہ وقت بھی دینا پڑتا ہے۔

کام کا مقام: زیادہ تر دفتر یا فیکٹری میں کام کیا جاتا ہے، تاہم کسی کلائنٹ کی ضرورت کے مطابق کلائنٹ کے دفتر یا کسی خاص مقام پر جانا بھی پڑسکتا ہے۔ تجارتی میلوں اور ٹیکسٹائل ایکسپو میں جانانے خیالات کا ذریعہ بنتا ہے۔

تلخیاں: بہت ہی تخلیقی کام ہے۔ زیادہ تر بڑی ٹیکسٹائل فیکٹریاں بڑے شہروں میں قائم ہوتی ہیں، لہذا اجاب کے لیے اپنے شہر سے بڑے شہر جانا اور وہاں رہائش اختیار کرنا پڑتی ہے۔

گرافک ڈیزائنرز

تصاویر رنگوں اور متن کا استعمال کرتے ہوئے گرافک ڈیزائن مختلف معلومات اور پیغامات اپنے گاہکوں کے لیے ڈیزائن کرتا ہے۔ یہ معلومات و پیغامات پرنٹ میڈیا اور الیکٹرونک میڈیا،

دونوں پر پیش کیے جاسکتے ہیں۔ اشتہارات، بروشر، فلائیر وغیرہ کی ڈیزائننگ گرافک ڈیزائنر ہی کرتا ہے۔ ڈیزائنر کے لیے ضروری ہے کہ وہ اشتہارات، بروشر، فلائیر، اوگو وغیرہ ڈیزائن کرتے وقت اپنے کلائنٹ کی ضروریات و اہداف کو سامنے رکھے اور جس تک وہ پیغام پہنچانا ہے، اس کے لیے بھی دلچسپی کا باعث ہو۔ آج زیادہ تر کام کمپیوٹر پر تیار کیا جاتا ہے، لیکن بہت سے ڈیزائنر فوٹو گرافر اور آرٹسٹوں کے ساتھ مل کر بھی یہ کام کرتے ہیں۔

ابتدائی درجے میں اس کام کے لیے کسی سند کی ضرورت نہیں ہوتی، صرف مارکیٹ میں کام کرنے والے پرانے تجربہ کار گرافک ڈیزائنر کے ساتھ کچھ عرصہ رہ کر کام بنیادی سافٹ ویئر اور طریقہ کار سیکھ کر کام کرنا جان سکتے ہیں۔ تاہم کسی بڑی اور بین الاقوامی مارکیٹنگ، پبلشنگ یا ایڈورٹائزنگ کمپنی میں کام کے لیے مستند اداروں سے کمپیوٹر سافٹ ویئر کی تربیت ضروری ہوتی ہے۔ پاکستان میں بھی چند ادارے خاص کر گرافک اور میڈیا ڈیزائننگ کی تربیت کے حوالے سے معیاری جانے جاتے ہیں۔ بعض جامعات میں کسی حد تک اس کی تعلیم گریجویٹیشن کی سطح پر شروع کر دی گئی ہے۔ تاہم اصل اہمیت ہنر اور تجربہ کی ہے۔

بعض افراد اپنی دلچسپی کے باعث کسی خاص شعبے میں مہارت پیدا کر کے اور اسی نوعیت کے پروجیکٹ کرتے ہیں۔ مثال کے طور پر بچوں کی کتابیں، ویب سائٹس، میگزین، اخبار۔

گرافک ڈیزائنر کی حیثیت آپ کو مسلسل نئی ٹیکنالوجی اور نئے رجحانات سے واسطہ پڑے گا اور ان سے باخبر رہنا ہوگا۔ یہ تبدیلیاں آپ کے پروفیشن کا حصہ ہیں اور آپ کی تربیت و تجربہ سے رات تعلق رکھتی ہیں۔ آپ کو یہ بھی طے کرنا ہوگا کہ آپ فری لانس کام کرنا چاہتے ہیں یا کسی کمپنی میں جاب کی خواہش ہے۔

درکار مہارتیں

ابلاغ کی موثر تحریری اور زبانی مہارت ضروری ہے تاکہ اپنے ڈیزائن اور آئیڈیاز کو بہتر طور پر بیان کیا جاسکے۔ ڈیزائننگ کے جدید سافٹ ویئر استعمال کرنے کی اہلیت اور نئی ٹیکنالوجی جاننے کا شوق ہو۔ جدت انگیز اور منفرد ڈیزائن تیار کرنے کے لیے تخلیقی اور آرٹ کا مزاج بہت

اہم ہے۔ کلائنٹ کی بات سننے اور اس کی خاص ضروریات کو مکمل طور پر سمجھنے کی مہارت ہو۔ ایک ہی وقت میں کئی پروجیکٹ کام کرنے اور انہیں آگے بڑھانے کی اچھی مہارت ہو۔ وہ نظر ہو کہ جس کے ذریعے ڈیزائن کو دیکھ کر کلائنٹ کی خاص ضروریات کا اندازہ کیا جاسکے کہ آیا اس ڈیزائن سے پیغام کا مکمل ابلاغ ہوتا ہے یا نہیں۔

اہم شاخیں:

آرٹ ڈائریکٹر: کسی برانڈ یا کمپنی کی مارکیٹنگ کیلئے عموماً ایک ٹیم مل کر کام کرتی ہے جس میں مختلف طرح کے گرافک ڈیزائن شامل ہوتے ہیں۔ آرٹ ڈائریکٹر اس ٹیم کے سربراہ کی حیثیت سے کام کرتا ہے۔

ویب ڈیزائنر: یہ ویب سائٹ کی ڈیزائننگ کا ماہر ہوتا ہے اور کسی برانڈ کے مواد کو زیادہ سے زیادہ خوش نما بنا کر ویب سائٹ پر پیش کرنے کی کوشش کرتا ہے۔

ایگزیکٹو ڈیزائنر: نمائش، عجائب گھر یا کانفرنس میں ڈسپلے کے لیے مختلف بنیاد وغیرہ تیار کرتا ہے۔ اگر آپ کو تھری ڈیزائننگ میں خاص دلچسپی ہے تو اس سے آپ کو اس شعبے میں آگے بڑھنے میں بہت مدد ملے گی۔

مارکیٹنگ کنسلٹنٹ: کامیاب مارکیٹنگ اور برانڈنگ کے لیے ماہرانہ رائے دیتا ہے تاکہ دلکش اور جاذب نظر تشہیری مہم کی جاسکے۔

اہم نکات

دلچسپیاں: آرٹ امور ڈیزائن، انفرمیشن ٹیکنالوجی، فوٹو گرافی، تصویر سازی (الٹریشن)، منصوبے کی تنظیم۔

کم از کم اہلیت: اس فیلڈ میں آغاز کسی ڈگری کی خاص ضرورت نہیں، البتہ جو لوگ ایڈورٹائزنگ ایجنسی بنانا چاہتے ہیں یا کسی بڑی کمپنی میں جانا چاہتے ہیں، ان کے لیے بعض نجی ادارے گرافکس کی معیاری تربیت فراہم کرتے ہیں۔

طرز کار: عموماً دفتری اوقات میں کام کیا جاتا ہے۔ البتہ کبھی کبھی وقت پر پروجیکٹ کی تکمیل کے لیے دیر گئے تک کام کرنا پڑتا ہے۔

کام کا مقام: اگرچہ گرافک ڈیزائنر دفتر یا اسٹوڈیو میں کام کرتا ہے، لیکن کبھی کلاؤنٹ سے ملاقات یا اس کا کام دینے کے لیے دفتر سے باہر بھی جانا پڑ سکتا ہے۔

تلخیاں: ایک تہائی سے زائد گرافک ڈیزائنر فری لانس ہیں۔ باقی کسی کمپنی میں باقاعدہ ملازمت کرنے کو ترجیح دیتے ہیں۔

گوگل کے ذریعے ڈالرز کیسے کمائیں

پاکستان میں اس وقت ہزاروں لوگ اس پروگرام کے ذریعے ڈالرز میں آمدنی حاصل کر رہے ہیں۔

گوگل ایڈ سینس کیا ہے اور کیسے کام کرتا ہے؟

دنیا کے سب سے بڑے سرچ انجن گوگل کا اشتہارات نشر کرنے کا پروگرام گوگل ایڈ سینس کہلاتا ہے۔ اس پروگرام میں شمولیت کے لیے لازمی ہے کہ آپ کے پاس اپنی کوئی ذاتی ویب سائٹ ہو، جس پر اشتہارات نشر کرنے کی ذمہ داری آپ گوگل کے سپرد کر دیتے ہیں۔ گوگل اشتہارات دینے والوں سے سائٹ پر اشتہارات دکھانے کے پیسے نہیں لیتا، بلکہ جب کوئی اس اشتہار کلک کرتا ہے، تب ان سے فی کلک کے حساب سے رقم وصول کی جاتی ہے اور حاصل ہونے والی آمدنی اس ویب سائٹ اور گوگل کے مابین تقسیم ہوتی ہے۔

اگر آپ انٹرنیٹ پر اپنی ویب سائٹ/ بلاگ پر ایڈورٹائزنگ کے ذریعے آمدنی حاصل کرنے کے خواہشمند ہیں، تو سب سے مؤثر اور آسان طریقہ یہ ہے کہ آپ گوگل کی ایڈ سینس سروس حاصل کر لیں۔ اس طرح آپ پر سے ذمہ داری کافی کم ہو جاتی ہے، یعنی اشتہارات کی تیاری/ وصولی، کمپینز سے رابطہ، رقم کی وصولی، اشتہارات کے جملہ دفتری امور وغیرہ۔

یہ کن لوگوں کے لیے زیادہ فائدہ مند ہے؟

گوگل ایڈ سینس پروگرام میں ویسے تو ہر کوئی شامل ہو سکتا ہے لیکن اس پروگرام میں کامیابی صرف ان ہی افراد کو ملتی ہے جو انٹرنیٹ پر لوگوں کے لیے مفید سرگرمیاں اور دلچسپ مواد فراہم

کرتے ہیں، کیونکہ اس میں کامیابی کا جملہ انحصار اس بات پر ہے کہ آپ کی ویب سائٹ یا بلاگ کو کتنے لوگ وزٹ کرتے ہیں اور لوگ ایسی ہی ویب سائٹس پر بلاگز پر بار بار آتے ہیں۔ جن میں دلچسپ اور تازہ ترین مواد ہر وقت موجود رہتا ہے۔

لہذا جو بھی تعلیم یافتہ شخص یہ خیال کرتا ہے کہ وہ اپنے فارغ وقت میں اپنی بہترین صلاحیتوں کے ذریعے لوگوں کا کچھ اچھا کر سکتا ہے تو انہیں اس سروس میں ضرور شامل ہونا چاہیے، جس سے معقول ماہانہ آمدنی بھی ہوتی ہے۔

اس وقت پاکستان میں ہزاروں کی تعداد میں افراد اس پروگرام سے منسلک ہیں، جن میں کمپیوٹر سائنس / آئی ٹی سے وابستہ افراد، تخلیق کار، استاد، لکھاری، بلاگرز، صحافی، گھریلو خواتین، طلبہ و طالبات، ڈاکٹرز، جزوقتی ملازمت پیشہ افراد اور دیگر شامل ہیں۔ اب سوال یہ کہ اس سے کتنی آمدنی ہو سکتی ہے، تو یہ آپ کی صلاحیتوں پر منحصر ہے۔ پاکستان میں بہت سے لوگ ماہانہ دس / بیس ہزار روپے سے لے کر 10 لاکھ روپے تک کما رہے ہیں۔

بغیر محنت آمدنی؟

آپ نے میڈیا میں اس طرح کے اشتہارات ضرور دیکھے ہوں گے جس میں یہ دعویٰ کیا جاتا ہے کہ بغیر کسی محنت کے ہر ماہ با آسانی لاکھوں لاکھوں روپے کمائیے۔ یہ سب جھوٹ ہے اور اس کا حقیقت سے کوئی تعلق نہیں۔ گوگل ایڈ سینس سے بہتر اور مستقل آمدنی کے لیے کافی محنت کرنی پڑتی ہے۔ یہ بات درست ہے کہ اس سے مناسب ماہانہ آمدنی حاصل ہوتی ہے، لیکن یہ بھی ممکن ہے کہ اگر آپ اتنی ہی محنت آئی ٹی سے وابستہ کسی اور فیلڈ میں کریں تو شاید اس سے زیادہ آمدنی حاصل ہو جائے۔

زیادہ آمدنی کیسے حاصل ہو؟

پہلی بات جو سمجھنے کی ہے وہ یہ کہ گوگل نے آپ کو ڈالر نہیں دینے، بلکہ آپ نے گوگل کو ڈالر کما کر دینے ہیں، جس میں سے گوگل اپنا حصہ اٹھا کر باقی رقم آپ کو بھیج دیتا ہے۔

اس لیے زیادہ آمدنی کے لیے لازمی ہے کہ آپ کی ویب سائٹ / بلاگ سائٹ کا مواد کارآمد، یعنی اچھا اور معیاری ہو۔ یہ مواد کسی کی رسوائی کا باعث نہ ہو، فحش نہ ہو، حقوق دانش (کاپی رائٹ) کی خلاف ورزی نہ ہو۔ یعنی آپ کا اپنا ہو، جرائم کی ترغیب دینے والا مواد نہ ہو، وغیرہ۔

ویب سائٹ / بلاگ خوبصورت اور جاذب نظر ہو، اور ڈیزائن ایسا ہونا چاہیے جسے قارئین باآسانی استعمال کر سکیں۔ ایسے مواد کا انتخاب کیا جائے جس میں انٹرنیٹ صارفین کی اکثریت پڑھنے / سننے / دیکھنے میں دلچسپی رکھتی ہو، جبکہ ہر روز اس میں کچھ نیا ضرور شامل ہو۔

مجھے کن مہارتوں کی ضرورت ہوگی؟

گوگل ایڈسنس پروگرام چونکہ بنیادی طور پر ویب سائٹ سے منسلک ہے، اس لیے آپ کو ویب سائٹ کے جملہ فنی امور میں مہارت ہونی چاہیے۔ دوسرا یہ کہ ویب سائٹ کی کامیابی / ناکامی کا اصل دار و مدار اس کے مواد پر ہوتا ہے۔ آپ کی ویب سائٹ پر جتنا اچھا اور معیاری مواد ہوگا، آپ کی آمدنی کے امکانات اتنے ہی زیادہ روشن ہوں گے۔ اس لیے آپ کو مواد کی تیاری (content writing) میں مہارت ہونی چاہیے۔

اگر آپ ان دونوں چیزوں پر مہارت نہیں رکھتے تو پھر آپ کے پاس بنیادی سرمایہ ہونا چاہیے، تاکہ مواد کی تیاری اور فنی امور کے لیے پیشہ ور افراد کی خدمات بعوض معاوضہ حاصل کی جاسکیں۔

نئے راستے تلاش کریں

آج گوگل ایڈسنس سے بہت سے لوگ اور کمپنیز منسلک ہیں اس لیے زیادہ ترقی حاصل کرنے کے لیے آپ کو نئے راستے تلاش کرنے ہوں گے۔ اگر آپ کے ذہن میں کاپی پیسٹ والا آئیڈیا ہے تو براہ کرم اس سمت میں اپنا وقت برباد نہ کریں، کیونکہ ہو سکتا ہے کہ آپ کچھ دیر گوگل کو بیوقوف بنانے میں کامیاب ہو جائیں مگر قارئین / ناظرین کو بیوقوف مت سمجھیے، وہ صرف اور صرف اسی صورت میں آپ کی طرف متوجہ ہوں گے جب آپ کا کام معیاری ہوگا۔

اگر آپ گوگل ایڈسنس پروگرام میں کامیابی حاصل کرنا چاہتے ہیں تو سب سے پہلے نئے

آئیڈیاز تلاش کریں، جن سے لوگوں کی توجہ حاصل کی جاسکے۔

اگر آپ کی ویب سائٹ کا مواد باقاعدگی سے اپ ڈیٹ نہیں ہوتا یا آپ کی ویب سائٹ پر زیادہ تعداد میں لوگ نہیں آتے، تو گوگل ایڈ سینس میں شرکت کی درخواست عموماً مسترد ہو جاتی ہے۔ اگر آپ کسی ویب سائٹ کو اپنا حریف تصور کرتے ہیں، تو سوچئے کہ آپ اپنے حریف کے مقابلے میں اپنی سروس کس طرح بہتر، منفرد اور ممتاز انداز میں پیش کریں گے؟ اس بات پر غور و فکر کریں کہ آپ کی ویب سائٹ کس طرح کا مواد ہوگا جس میں لوگوں کی دلچسپی ہو۔ ایسی کون سی انفارمیشن یا مواد آپ پیش کر سکتے ہیں جو پہلے سے انٹرنیٹ پر موجود نہ ہو، مگر اس کی انٹرنیٹ صارفین کو ضرورت بھی ہو؟

آپ کس طرح زیادہ تعداد میں لوگوں کو اپنی ویب سائٹ پر زیادہ وقت کے لیے مصروف رکھ سکتے ہیں؟ آپ لوگوں کو اپنی طرف کس طرح متوجہ کریں گے یعنی سستی ویب ٹریفک کس طرح حاصل کریں گے؟

گوگل ایڈ سینس میں شمولیت کیسے کی جائے؟

سب سے پہلے آپ کو گوگل ایڈ سینس کے پروگرام اور پالیسی کا اچھی طرح مطالعہ کرنا چاہیے۔ آپ نے اپنے تھیم کے مطابق ایک ویب سائٹ / بلاگ سائٹ تیار کرنی ہے، جس میں ہر ہفتے کچھ بہتر اور معیاری مواد شامل کرنا ہے۔ اس کے بعد آپ کو اپنی ویب سائٹ کی تشہیر کرنی ہوگی تاکہ ویب سائٹ کی ٹریفک بڑھے، جس کے لیے آپ سوشل میڈیا اور اپنے دوستوں کو ای میل کر سکتے ہیں۔ تقریباً 90 سے 120 دن کے بعد جب آپ کی ویب سائٹ پر مناسب ٹریفک ہو جائے، تب آپ کو گوگل ایڈ سینس اکاؤنٹ کے لیے اپلائی کرنا چاہیے۔ عموماً غیر معیاری مواد اور نا مناسب ٹریفک کی وجہ سے گوگل ایڈ سینس اکاؤنٹ کی درخواست مسترد کر دی جاتی ہے۔

رقم کیسے اور کب ملتی ہے؟

ہر ماہ کے آخر میں اگر آپ کی آمدنی سو ڈالر سے زیادہ ہو تو گوگل اس رقم کو اگلے ماہ کے آخر

میں بھیجتا ہے۔ مثلاً ماہ جنوری کی ادائیگی 24 سے 25 فروری کو وصول ہوگی۔ گوگل پاکستان کے اندرونی یونین کے ذریعے رقم منتقل کرتا ہے۔ ویسٹرن یونین سے رقم آپ اپنے بینک اکاؤنٹ میں منتقل کروا سکتے ہیں یا ان کے دفتر جا کر خود وصول کر سکتے ہیں۔

ایڈ سینس کے بارے میں مزید معلومات

گوگل ٹیم کی جانب سے سائٹ اور مواد کو بہتر کرنے کے لیے آپ کو ہر ہفتے تجویز بھیجی جاتی ہے جن پر عمل کر کے آپ اپنی ویب ٹریفک اور آمدنی بہتر کر سکتے ہیں۔ اس کے علاوہ یوٹیوب پر گوگل ایڈ سینس ٹیم نے کافی تعداد میں ویڈیوز اپ لوڈ کر رکھی ہیں جو آپ کے لیے کافی مددگار ثابت ہوں گی، جن سے فارغ وقت میں استفادہ کیا جاسکتا ہے۔

سب سے اہم بات

اگر آپ زیادہ اور مستحکم آمدنی چاہتے ہیں تو ایسی ویب سائٹ تیار کریں جو امریکا، برطانیہ کے قارئین کی ضروریات کو پوری کرتی ہو کیونکہ اگر آپ کی ویب سائٹ پر پاکستان / انڈیا کے ویب صارف کلک کرتے ہیں تو اس کلک کی قیمت کم ہوگی مگر امریکا، برطانیہ کی ویب ٹریفک کے کلک کی قیمت بہت زیادہ ہوتی ہے۔ ایک اندازے کے مطابق اگر آپ کی ویب سائٹ پر روزانہ تین سو افراد پاکستانی آتے ہیں تو اندازاً 2 ڈالر یومیہ آمدنی ہوگی لیکن اگر امریکا کے تین سو افراد وزٹ کرتے ہیں تو آپ کی آمدنی 12 ڈالر یومیہ متوقع ہے۔

ای کامرس سے کاروبار

کم سرمائے سے کیسے ای کامرس کاروبار شروع کیا جائے؟

آن لائن کاروبار کرنا اب پہلے سے کہیں زیادہ سہل ہو گیا ہے۔ ٹیکنالوجی ایپس اور اسٹارٹ اپ کمپنیوں نے لوگوں کا طرز زندگی بدل کر رکھ دیا ہے۔ ٹوئٹر، فیس بک، لنکڈ ان، انسٹاگرام اور واٹس ایپ ہماری زندگیوں کا لازمی جز بن گئے ہیں۔ ہر گزرتے وقت کے ساتھ ایپ ٹیکنالوجی میں نئی پیش رفت دکھائی دیتی ہے۔ ایزون اور علی بابا جیسے آن لائن اسٹورز نے دنیا بھر میں خریداری کا اندازہ تبدیل کر دیا ہے۔ اس میں بین الاقوامی کاوش میں پاکستانی بھی کسی سے کم نہیں۔ ایسے بہت سے کاروبار ہیں جنہیں گھر بیٹھے کیا جاسکتا ہے۔ پاکستان کی تعلیم یافتہ گھریلو خواتین نے سلائی کڑھائی، فیشن، تحریر نگاری اور آن لائن تعلیم میں کئی کارہائے نمایاں انجام دیئے ہیں جن کی پیروی کر کے آپ بھی اپنا چھوٹا بڑا کاروبار شروع کر سکتے ہیں۔

کاروباری کرنے کا اچھا آئیڈیا کہاں سے لیا جائے؟

فیس بک کے بانی مارک زک برگ نے ہارورڈ کا نوڈیشن میں کہا تھا آپ کسی روایتی اور طے شدہ اسٹارٹ اپ اور مہم آئیڈیا کے ساتھ مارکیٹ میں نہیں آسکتے۔ کام شروع کرنے سے پہلے آئیڈیا واضح ہونا چاہئے کہ آپ کیا کر سکتے ہیں۔ اس کیلئے خوب غور و فکر کریں انٹرنیٹ پر نئے کاروباری آئیڈیا کی فہرستیں دیکھیں، انہیں ایک ایک کر کے توجہ سے پڑھیں اور چھوٹے کاروبار کرنے کے تصورات کو منتخب کریں۔ اس کے بارے میں اخبارات و جرائد میں تازہ ترین کاروباری رجحانات اور ترقی کے امکانات پر مضامین اور تبصروں کا گہرائی سے مطالعہ کیجئے ساتھ ہی چھوٹے کاروبار کامیابی سے چلانے والے افراد اور ای کامرس کمپنیوں کا بھی جائزہ لیں۔ اس کے بعد ایسے

کاروبار تلاش کریں جن میں کم از کم سرمایہ درکار ہو اور منافع زیادہ ہو۔ ایسی ہزاروں ویب سائٹس ہیں جہاں آپ کو بہت سا وقت لگانا پڑے گی۔ اسی لیے آپکی سہولت کیلئے ہم چند کاروبار آپ سے تعارف کروا رہے ہیں جن کا آغاز کر کے آپ بھی منافع حاصل کر سکتے ہیں۔

آپ کون سا کاروبار کرنا چاہتے ہیں؟

سب سے پہلے اس بات کا تعین کرنا ضروری ہے کہ آپ کون سا کاروبار شروع کرنا چاہتے ہیں؟ پھر اس کاروبار کے حوالے سے متعلقہ صلاحیت کو پروان چڑھانے کیلئے اپنی قابلیت میں اضافہ کریں۔ جبکہ تیسرا اہم نقطہ مستقل مزاجی سے لگے رہتا ہے۔ ہمارے ہاں اکثر کام کا آغاز تو بڑے جوش و خروش سے کیا جاتا ہے لیکن ہم ذرا سی ناکامی پر ہمت چھوڑ کر بھاگ کھڑے ہوتے ہیں۔ اس لحاظ سے ہم بہت لا اُبابی، موڈی اور غیر مستقبل مزاج قوم واقع ہوئے ہیں۔

ہمارے ہاں بہت کم لڑکے، لڑکیاں، خواتین و حضرات مستقل مزاجی سے اپنے کاروبار کو دن دگنی اور رات چوگنی ترقی دے رہے ہیں یہی آج ہمارے پاکستان کا روشن چہرہ ہیں۔ یاد رکھیے! کامیابی کا کوئی شارٹ کٹ نہیں ہوتا۔ اس کیلئے قابلیت، ولیاقت، صبر و تحمل اور مستقل مزاجی وہ تین طلسمی راستے ہیں جو کامیابی کی طرف لے جاتے ہیں۔

ہوم کیریئر بلڈنگ کیلئے فوری لانس بزنس:

پے اوئنٹ سروے کے مطابق 6 ممالک پاکستان، بھارت، بنگلہ دیش، فلپائن، امریکا اور برطانیہ فری لانسنگ کے واضح دار الحکومت ملکوں میں شمار کئے جاتے ہیں۔ ان میں پاکستان کو فری لانسرز کی جنت مانا جاتا ہے جہاں ناشرین کی بڑی تعداد گھر بیٹھے نوجوانوں کی خدمات لیکر انہیں معاوضہ مہیا کرتی ہے اور فری لانسرز جس شوق اور ذوق سے لکھتا یا ہنر پیش کرتا ہے اس کی کارکردگی مستقل ملازمین سے اچھی ہوتی ہے۔ وہ ایسے پروجیکٹس لیتا ہے، جن میں اس کی ذاتی دلچسپی ہوتی ہے۔

ساتھ ہی اس کاروبار میں کمپیوٹر اور انٹرنیٹ کنکشن کے علاوہ زیادہ سرمایہ خرچ نہیں ہوتا۔ سارا کام آپ کی قابلیت اور ذہانت دکھاتی ہے اور ہوم کیریئر بلڈنگ کے طور پر پیشہ وارانہ بنیادوں

پر آمدنی کا حصول ممکن بناتی ہے۔ آئی ٹی کی تعلیم اس ہنر کو مزید نکھار دیتی ہے۔ آپ ویب ڈیزائننگ کر کے اچھی خاصی رقم حاصل کر سکتے ہیں۔

اس کے علاوہ کانٹینٹ رائٹنگ کی خدمات لینے والے ہزاروں اشاعتی ادارے ہیں جو آپ سے تازہ ترین مواد کے طلب گار ہوتے ہیں۔ لکھنے کا فن آتا ہے تو آپ گھر بیٹھے اپنے تصور سے کہیں بڑھ کر کما سکتے ہیں۔ بلاگر کسٹمنٹ بن کر اپنی صلاحیتوں کے جوہر دکھا سکتے ہیں۔ ویب سائٹس کی خرید و فروخت اور انہیں کرائے پر بھی دیا جاسکتا ہے۔ سب سے بڑھ کر آپ یوٹیوب پر اپنی آواز کا جادو جگا کر اسے فروخت بھی کر سکتے ہیں۔ لیکچر کی ویڈیوز ہوں یا پھر گانے، اس طرح کئی صلاحیتوں کا دانش مندی سے استعمال کر کے آپ فری لانس بزنس کو ہوم کیئر بناسکتے ہیں۔ اس میں کامیابی کا ایک ہی گڑ ہے کہ آپ کو ٹائم مینجمنٹ کا ہنر آنا چاہئے۔ ایک وقت میں ایک ہی کام لیں، زیادہ کالاج اور چرکا آپ کو مارکیٹ میں کہیں کا نہیں چھوڑے گا۔ اس لیے کہ یہ بھی مستقل ملازمت کی طرح ذمہ داری کے زمرے میں آتا ہے اور مقررہ مدت میں کام کو مکمل کرنے سے ہی مارکیٹ میں آپ کی ساکھ اچھی ہوگی کہ یہ بندہ ٹائم پر کام کر دیتا ہے۔

آن لائن کاروبار جن کیلئے اسپیشلائزیشن ضروری ہے:

آپ کی قابلیت و ذہانت کا کوئی مول نہیں لیکن کچھ کاروبار کیلئے ڈگری کا حصول لازمی قرار پاتا ہے۔ اکاؤنٹنسی فرم کے ساتھ کام کرنے کیلئے آپ کو آئی کیپ سے چارٹرڈ اکاؤنٹنٹ کی سند چاہیے ہوگی تبھی آپ کانسٹنٹنسی بزنس کر سکتے ہیں۔ اسی طرح آپ میڈیکل ڈپلوما کے بغیر ہیلتھ کیئر بزنس نہیں کرتے۔ فوڈ بزنس کیلئے بھی ڈپلوما درکار ہوگا بھلے سے آپ گھر میں لذیذ پکوان بناتی ہوں لیکن فوڈ بزنس میں وہی آگے ہیں جو پروفیشنل شیف ہیں۔ لہذا کوئی بھی کاروبار شروع کرنے سے پہلے مطلوبہ قابلیت اور ڈگری کے حصول کی سعی کیجئے تاکہ مارکیٹ کے مروج اصولوں کی نفی نہ ہو اور آپ تعلیم یافتہ و ڈگری یافتہ بن کر فری لانس بزنس کو بین الاقوامی سطح پر شروع کر سکیں۔

آپ انٹرنیٹ پر اپنا کاروبار کیسے کر سکتے ہیں؟

آن لائن کاروبار کو پاکستان میں تیز سے حاصل ہوتی مقبولیت اب کسی سے ڈھکی چھپی نہیں ہے۔ نہ دوکان کرائے پر لینے کی پریشانی اور نہ ہی پگڑی دینے کا جھنجھٹ۔ بس گھر بیٹھے اپنا آن لائن سٹور بنائیے، اسے مختلف مصنوعات سے بھریے اور پھر دنیا جہاں میں ڈیلیوری کے ذریعے اپنے گاہکوں کو ان کی من پسند اشیا فروخت کیجئے۔

پیسے وصول کرنے کے بھی کئی طریقے ہیں۔ یہ کارڈ کے ذریعے بھی ممکن ہے اور موبائل بینکنگ کا استعمال بھی ہو سکتا ہے اور اگر یہ سب نہیں تو کیش آن ڈیلیوری یعنی ڈیلیوری کے وقت قیمت وصول کرنے کا آپشن تو کہیں نہیں گیا۔

یہ کیسے ممکن ہے؟

اس سوال کا جواب مشکل نہیں اور اسے سمجھنے کیلئے ہمیں کاروبار کے اس جدید طریقے کو سمجھنا ہوگا۔

سکوپ کیا ہے؟

ڈیجیٹل سٹریٹجٹ اور پاکستان میں گوگل کے سابق نمائندے بدرخوشنود کہتے ہیں کہ ایک چھوٹا کاروبار، دن میں شو، اگر اچھے طریقے سے منصوبہ بندی کرے تو کم از کم مہینے میں لاکھ، دو لاکھ یا اس سے زائد قیمت کی مصنوعات آن لائن فروخت کر سکتا ہے۔ یہ تو بات تھی ماہر کی مگر ہم نے ملاقات کی اسلام آباد میں لویزا بشارت سے جنہوں نے چار سال کی ڈگری کرنے کے بعد حسب معمول ایک دفتر میں ملازمت شروع کی مگر جلد ہی ان کو احساس ہو گیا کہ یہ کام ان کے بس کا نہیں

اور ان کی قسمت میں اپنا کام کرنا لکھا ہے۔

لويزا کہتی ہیں کہ مجھے اس کا نتیجہ جو ملا ہے وہ نسبتاً میرے پرانے کام سے زیادہ بہتر تھا۔ اس طرح سے کہ کم وقت میں مجھے اس سے زیادہ منافع ہوا ہے۔ دوسرے لفظوں میں صبح نو بجے سے شام پانچ بجے تک کی نوکری سے بہتر پیسہ وہ اپنے آن لائن کاروبار کے ذریعے کماری ہیں جس میں وہ اپنی مرضی اور خوشی سے بغیر کسی دباؤ کے وقت صرف کرتی ہیں۔

اگر آپ ایک سال قبل سٹیٹ بینک کی جانب سے جاری کئے گئے اعداد و شمار کا جائزہ لیں تو معلوم ہوتا ہے کہ پاکستان میں کم از کم چھ سو سے سات سو ملین ڈالر کی آن لائن ٹرانزیکشن ہوئی ہے۔ بدرخوشنود کا کہنا ہے کہ گذشتہ سال، انڈسٹری کا جو تخمینہ ہے وہ یہ ہے کہ ہم اس سال ایک ارب ڈالر کی سیل سے زیادہ کر جائیں گے۔

کامیاب آن لائن بزنس کیسے چلا سکتے ہیں؟

آپ جب کوئی بھی دکان یا کاروبار کھولتے ہیں تو اس کیلئے آپکو لوگوں کو بتانا پڑتا ہے کہ آپ کا یہ کاروبار فلاں جگہ پر کھلا ہے اور اس میں کیا کیا دستیاب ہے۔ اس مقصد کیلئے آپ سڑکوں پر اشتہارات لگواتے ہیں گھروں میں پمفلٹس تقسیم کرواتے ہیں یا اگر آپ کے پاس زیادہ پیسہ ہے تو ٹی وی یا ریڈیو پر اشتہارات بھی چلوادیتے ہیں۔

بالکل اسی طرح آن لائن ای کامرس کی ویب سائٹ کھول کر آپ دنیا بھر کے لوگوں تک رسائی حاصل کر سکتے ہیں۔ سب سے پہلے آپ ایک ڈومین خریدتے ہیں جو کہ آپ کی ویب سائٹ ہے۔ اگر آپ یہ سب نہیں کرنا چاہتے تو سادہ لوح صورت یہ ہے کہ آپ فیس بک پر اپنا بیج بنائیں اور اس کے ذریعے فیس بک پر موجود صارفین تک رسائی حاصل کریں۔ فیس بک آن لائن کاروبار کرنیوالوں کیلئے پہلے سے تیار شدہ پیجز کی سہولت فراہم کرتا ہے۔

فیس بک پر اپنا ای کامرس کا کاروباری شروع کرنے کا مطلب ہے کہ آپ ایک مشہور شاپنگ سینٹر میں اپنی دکان کھول رہے ہیں جہاں پر ایک بڑی تعداد میں لوگ موجود ہیں یا آتے جاتے ہیں اور آتے جاتے وہ آپ کے کاروبار کو بھی دیکھ سکتے ہیں جسے فیس بک کی زبان میں

امپریشن کہتے ہیں۔

آپ نے اپنی ویب سائٹ یا سوشل میڈیا پیج بنا لیا اب اگلا مرحلہ ہے اس پر آپ کیا مصنوعات پیش کریں گے۔ آپ لويز ابشارت کی طرح صابن کی فروخت کرنا چاہتے ہیں یا کپڑے بیچنا چاہتے ہیں یا آپ کے خیال میں آپ کے پاس بہت ہی منفرد چیز ہے جو آپ تیار کر کے بیچ سکتے ہیں۔

فروخت کے بعد وصولی کے ممکنہ طریقے:

اس مقصد کیلئے آن لائن بہت سارے بنے بنائے پلیٹ فارمز موجود ہیں بس آپ کو ماہانہ فیس ادا کرنی ہوگی۔ ایسا کرنے سے نہ صرف اشیا کی نمائش بہتر کرنے میں مدد ملتی ہے بلکہ پیسوں کی وصولی کا بھی ایک بنا بنا یا نظام ملتا ہے۔

ان میں مشہور پلیٹ فارمز شاپیفائی اور دو کامرس بہت مشہور ہیں مگر اس کے علاوہ بہت سارے دوسرے پلیٹ فارمز بھی دستیاب ہیں جن کو استعمال کر کے آپ باسانی اپنی اشیا کو آن لائن فروخت کر سکتے ہیں۔ اور اگر یہ نہیں تو فیس بک تو بہر حال موجود ہے ہی جس نے یہ کام بہت آسان کر دیا ہے۔ یہ نہ صرف آپکو پیسوں کے لین دین کا نظام فراہم کرتا ہے بلکہ آپ کی مصنوعات کی بہتر انویٹری یعنی کے ان کی مقدار اور تعداد کے بارے میں بھی آپ کو مدد فراہم کرتا ہے۔ یعنی آپ کے ساتھ دکان پر موجود مددگار کے طور پر کام سرانجام دیتا ہے۔

دوسرا طریقہ یہ ہے کہ آپ ویب سائٹ اپنی مرضی اور خواہشات کے مطابق بنوائیں اس کے بعد میں آن لائن پیمنٹ کا نظام بھی بنوائیں۔

پیسے کیسے آئیں گے؟

یہ سب سے اہم سوال ہے کیونکہ آپ یہ سارا کام پیسے کمانے کیلئے ہی تو کر رہے ہیں۔ پیسے وصول کرنے کا سب سے آسان طریقہ کریڈٹ یا ڈیبٹ کارڈ کے ذریعے یعنی آن لائن پیمنٹ

ہے تاہم مسئلہ یہ ہے کہ بہت بڑی تعداد میں لوگوں کے پاس ڈیٹ یا کریڈٹ کارڈ نہیں ہیں۔ آپ گا بھوں سے پیسے اپنے اکاؤنٹ میں بھی وصول کر سکتے ہیں جس کیلئے انہیں آن لائن بینکنگ یا اے ٹی ایم سے رقم آپ کے اکاؤنٹ میں منتقل کرنا ہوگی۔

ایک اور طریقہ موبائل کے ذریعے رقم کی وصولی کا ہے۔ موبائل کمپنیاں اپنے کریڈٹ کے نظام کے ذریعے پیسوں کے لین دین کا نظام چلا رہی ہیں جیسا کہ پاکستان میں ٹیلی نار کا نظام، ایزی پیس ہے یا جیز کا نظام، جیز کیش ہے۔

کیش آن ڈیلیوری

دنیا بھر میں بہت سارے لوگ آن لائن شاپنگ کرنے سے کتراتے ہیں۔ جو چیز وہ آرڈر کرنا چاہتے ہیں وہ اس شکل اور رنگ یا کوالٹی میں نہیں ڈیلیور کی جاتی جیسی ویب سائٹ پر موجود تصویر میں نظر آتی ہے اور پاکستان میں جہاں ڈیجیٹل لٹریسی بہت کم ہے ایسی لوٹ مار کے واقعات بہت زیادہ ہیں اور ان کی دادرسی کا کوئی مناسب اور مؤثر نظام موجود نہیں۔ آپ نے پیسے ادا کر دیئے تو وہ واپس مشکل سے ہی ملیں گے۔

پاکستان میں کیش آن ڈیلیوری کا نظام بہت مقبول ہے۔ جس میں آپ اپنے گا بھوں سے آرڈر وصول کریں۔ ان کا دیا گیا آرڈر پیک کریں اور اسے ایک ڈیلیوری یا کوریئر کمپنی کے ذریعے گا بھ تک پہنچائیں۔ گا بھ اسے وصول کر کے رقم ڈیلیوری یا کوریئر کمپنی کو ادا کرے گا جو اس میں سے اپنے واجبات کاٹ کر آپ کو آپ کی رقم ادا کر دیں گے۔

اس مقصد کیلئے آپ کو ان کوریئر کمپنی کے ساتھ کیش آن ڈیلیوری کا اکاؤنٹ کھولنا پڑے گا۔ یہ ایک بہت سادہ سا عمل ہے جس میں آپ ڈیلیوری کمپنی کے پاس جا کر انہیں اپنا بینک اکاؤنٹ نمبر دیتے ہیں اور اپنا پتہ ان کو فراہم کرتے ہیں اور روزانہ کی بنیاد پر وہ آپ سے آپ کے آرڈر وصول کرتے ہیں۔ جن پر رسید چسپاں ہوتی ہے۔ جس میں آپ نے ڈیلیوری کی جانے والی اشیا کی قیمت اور ڈیلیوری کے چارجز شامل کئے ہوتے ہیں۔ بہت سارے آن لائن کاروبار کرنے والے ڈیلیوری کی قیمت اشیا کی قیمت میں شامل کر کے بتاتے ہیں جب کہ بہت سارے لوگ قیمت

علیحدہ بناتے ہیں اور ڈیلیوری کر کے چارجز علیحدہ بتاتے ہیں۔
 پاکستان پوسٹ بھی کیش آن ڈیلیوری کی سہولت فراہم کرتا ہے۔ اس کے علاوہ ٹی سی ایس
 کوریئرز، لپرز ڈز کوریئرز اور ایم این پی کوریئرز نمایاں کمپنیاں ہیں جو یہ سروس فراہم کرتی ہیں۔
 حال ہی میں مشہور ٹرانسپورٹ کمپنی ڈیوون نے بھی کیش آن ڈیلیوری کا نظام شروع کیا ہے۔

ای کامرس کون شروع کر سکتا ہے؟

ای کامرس ہر وہ شخص شروع کر سکتا ہے جس کے پاس کچھ نہ کچھ فروخت کرنے کیلئے موجود ہے۔
 بدرخوشنود کہتے ہیں کہ خاص طور پر چھوٹے کاروبار جو اپنی مصنوعات ایک دوکان میں رکھ کر
 بیٹھے ہوئے ہیں مگر وہ اس کو فروخت نہیں کر پارہے اور ان کے پاس ذخیرہ پڑا ہوا ہے تو ای کامرس
 گا ہوں تک پہنچنے کا تیز ترین ذریعہ ہے۔ وہ کہتے ہیں کہ ”اس کی بنیاد پر ترقی کی جاسکتی ہے۔ اور
 اس کی خوبصورتی یہ ہے کہ اس کیلئے آپ کو کوئی دکان ہی نہیں چاہیے۔ آپ کو صرف پراڈکٹ بنانی
 ہے۔ کوالٹی کا خیال رکھنا ہے۔ اور صحیح گاہکوں کو ٹارگٹ کرنا ہے۔“

ڈیجیٹل مارکیٹنگ کیسے ہو؟

رہنما اصول کیا ہیں؟

اس معاملے میں سب سے بڑا رہنما اصول یہ ہے آپ اپنے پیغام کو کتنا مؤثر بنا سکتے ہیں۔
 اس کو ایسا ہونا چاہیے کہ اگر انٹرنیٹ پر آپ خود یہ دیکھ رہے ہیں تو یہ آپ کو بھلا لگے۔
 اس کے بعد باری آتی ہے مختلف لوگوں کی جو اس کام میں بہت ترقی کر چکے ہیں۔ ان سب
 کی متفقہ رائے ہے کہ آپ کی تصاویر بہت خوبصورت ہونی چاہیے بے شک آپ ایک مگ بیج
 رہے ہیں یا ایک چیچ بیج رہے ہیں۔ مگر تصویر حقیقت پسندانہ ہونی چاہیے جس کو دیکھ کر گاہک کو الٹی،
 رنگ اور سائز کے بارے میں ایک حقیقت پسندانہ رائے قائم کر سکے۔

سب سے بڑا چیلنج:

بدرخوشنود کہتے ہیں کہ ہمارا تعلیمی نظام بہت ہی ناکارہ ہے۔ ایمانداری سے کہتا ہوں کہ میں یہیں سے پڑھا ہوں۔ پاکستان کے سکولوں، کالجوں، یونیورسٹیوں سے پڑھا ہوں۔ ہم ایک بہت دقیانوسی اور روایتی سسٹم سے گزر رہے ہیں۔

اگر کسی صارف نے نئے کاروبار کرنے والے یا پرانے کاروبار کرنے والے نے ای کامرس پر اپنے کاروبار کو لانا ہو تو وہ بنیادی معلومات اور ٹیکنیکی معاونت کہاں سے حاصل کرے؟ بدرخوشنود کہتے ہیں کہ اس کو بھی حل کرنے کے کچھ طریقے ہیں کہ لوگ کیسے اس کو بہتر کر سکتے ہیں۔ وفاقی حکومت کا ایک پروگرام ڈجیٹل سکلز اور حکومت پنجاب کا ایک روزگار۔ آپ وہاں جا کر آن لائن بہت کچھ سیکھ سکتے ہیں۔

اس کے علاوہ بدر نے تجویز دی کہ ایک سرٹیفیکیشن جو ہر کسی کو میں تجویز کروں گا کہ ضرور اس کے بارے میں پڑھیں وہ گوگل اپنا لینکس ہے۔ اس کی مدد سے ایک کاروبار اپنی ویب سائٹ بہتر کر سکتا ہے۔

اور گوگل اور یوٹیوب ایک بہت بڑا وسیلہ ہے بلکہ معلومات کا خزانہ ہیں جہاں ہر موضوع اور ٹول کے بارے میں معلومات ہیں اور بہت سارے سوالوں کے جوابات ہیں اور یہ مفت مواد ہے آخر میں لویز ابشارت کی جانب سے یاد رکھنے والا مشورہ یہ ہے کہ:

”ابتدا میں جب آپ کوئی بھی کام شروع کرتے ہیں تو آپ کو اس طرح سے رسپانس نہیں ملتا لیکن وہ تمام لوگ جو اس طرح کا کام کر رہے ہیں، میرا ان کو یہی پیغام ہے کہ وہ اس چیز میں بالکل بھی نہ ہچکچائیں، بالکل بھی اپنا اعتماد نہ کھوئیں۔ اپنے کام میں لگے رہیں، اس کو کرتے رہیں۔ کیونکہ وقت کے ساتھ ساتھ آپ کو ایک اچھا رسپانس ملتا ہے۔ آپ فوراً اس سے مایوس نہ ہوں۔ آپ تو اس پر کام کرتے رہے تو آپ کو نتیجہ ضرور ملے گا۔“

پاکستانی صارفین انٹرنیٹ پر پیسے کیسے کما سکتے ہیں؟

پاکستانی انٹرنیٹ صارفین اکثر یہ سوال کرتے ہیں کہ آن لائن پیسے کیسے کمائے جاسکتے ہیں؟ اس سوال کا جواب اتنا آسان نہیں اور اسے سمجھنے کے لیے ہمیں پہلے یہ سمجھنا پڑے گا کہ انٹرنیٹ کام کیسے کرتا ہے اور اس پر کمائی کے بنیادی ذرائع کیا ہیں؟

اس ساری گتھی کو سلجھانے کے لیے ہم نے دو اقسام پر مشتمل مضامین تیار کیے ہیں جن میں ہم نے انٹرنیٹ پر کمائی کے دو بنیادی ذرائع پر ماہرین اور صارفین دونوں سے بات کی ہے اور اپنے قارئین کے سامنے ایسی صورت حال رکھی ہے جس کے بعد ان کو آگاہی حاصل ہو کہ انٹرنیٹ پر کمائی کس طرح کی جاسکتی ہے۔

انٹرنیٹ پر کمائی کے دو بنیادی ذرائع ہیں

پہلا کونٹینٹ کے ذریعے کمائی ہے۔ کونٹینٹ سے مراد ایسا مٹی میڈیا مواد ہے جسے دیکھنے، پڑھنے یا سننے کے لیے لوگ کسی پلیٹ فارم پر آئیں جو اس کے بدلے میں کونٹینٹ بنانے والے کو پیسے ادا کرے۔ یہ کونٹینٹ ویڈیو، تصاویر، پڈیو، بلاگنگ، یا وی لاگنگ جیسا کوئی بھی تخلیقی کام ہو سکتا ہے۔ جس کی مارکیٹ میں مانگ ہو۔

دوسرا کمائی کا ذریعہ ای کامرس یا انٹرنیٹ کے ذریعے خرید و فروخت ہے۔ جہاں پر آپ کو کسی دکان، فیکٹری یا اس قسم کے کاروبار ڈھانچہ بنائے بغیر آن لائن اشیا کی خرید و فروخت کا موقع ملتا ہے۔ جس میں روایتی کاروبار کی طرح آپ چیزیں فروخت کے لیے آن لائن رکھتے ہیں۔ جنہیں طلب رکھنے والے صارفین خریدتے ہیں اور آپ کو کارڈ یا کیش آن ڈلیوری کے ذریعے اس کی قیمت ادا کرتے ہیں۔

اس مضمون میں ہم کونٹینٹ کے ذریعے کمائی کے آپشن پر بات کریں گے اور اسے سمجھنے کی کوشش کریں گے کہ ایک تخلیق کار کیسے آن لائن پیسے کما سکتا ہے۔

ڈیجیٹل آبادی کتنی ہے؟

ڈیجیٹل سٹریٹجسٹ بدرخوشنود کہتے ہیں، پاکستان میں اس وقت چھ کروڑ انٹرنیٹ صارفین ہیں، جو چند مہینے پہلے کا سرکاری ڈیٹا ہے۔ اُس میں سے تقریباً ساڑھے تین پونے چار کروڑ لوگ اس وقت صرف فیس بک پر ہیں۔ جن میں سے پچاس فیصد جزییشن زیڈ ہے۔ یہ وہ لوگ ہیں جو سنہ 1990 کے بعد پیدا ہوئے ہیں۔ اس سے آپ اندازہ لگا سکتے ہیں کہ صرف پاکستان کے اندر آپ کی مارکیٹ کتنی بڑی ہے۔ اس میں آپ دنیا بھر میں پھیلے ہوئے اردو زبان سمجھنے والے پاکستانیوں کو شامل کر لیں تو مارکیٹ بہت بڑی ہو جاتی ہے۔

کونٹینٹ کے ذریعے کمائی

بدرخوشنود کہتے ہیں ایڈورٹائزر ان کو پیسے دیتے ہیں جن کے پاس ٹریفک ہوتی ہے۔ اب اگر آپ اس چیز کو سمجھ جائیں کہ لوگ کس چیز کو پسند کر رہے ہیں۔ اس کا مطلب ہے کہ ہمیں انٹرنیٹ پر موجود صارفین کی ضرورت اور طلب کو جاننے کی ضرورت ہے کہ وہ کس قسم کا مواد پڑھنا، سنا، دیکھنا یا خریدنا چاہتے ہیں۔

مگر وہ مواد یا کونٹینٹ کیا ہے؟

یہ جاننے کے لیے ہم نے رخ کیا ضلع یا لکھنؤ کے چھوٹے سے گاؤں کنگڑا کا جہاں ہم یوٹیوب پر دیہی زندگی کے بارے میں چینل چلانے والے وی لاگرمبشر صدیق سے ملنے کے لیے گئے۔ مبشر صدیق کے چینل کا نام، دلچ فوڈ سیکریٹ ہے اور ان کے نو لاکھ سے زیادہ سبسکرائزڈ ہیں۔ ان کے چینل پر بڑی تعداد میں لوگ ان کی ویڈیوز دیکھنے کے لیے آتے ہیں جن میں پنجاب کی سادہ دیہی زندگی کو دکھایا گیا ہے۔ ان کی سب سے مقبول ویڈیو کو پچپن لاکھ سے زیادہ مرتبہ

دیکھا جا چکا ہے۔

مبشر بہت سادہ انسان ہیں اور شاید ان کی یہی سادگی ان کے دیکھنے والوں کو پسند آتی ہے۔ جب ہم نے ان سے اس چینل کے بارے میں پوچھا تو انہوں نے بڑی سادگی سے کہا، یوٹیوب پر کھانا پکانے کا میرا چینل ہے۔ میری تعلیم جو ہے وہ میٹرک ہے اور وہ بھی میں نے تھرڈ ڈویژن میں کی ہوئی ہے۔ اور میں ڈسٹرکٹ سیالکوٹ کے بالکل ایک چھوٹے سے گاؤں کا رہنے والا ہوں۔ آپ کو یہ جان کر حیرت ہوگی کہ مبشر جس گاؤں میں رہتے ہیں وہاں انٹرنیٹ بھی باقاعدگی سے دستیاب نہیں اور انہیں اپنی ویڈیوز گاؤں سے ایک اور جگہ جا کر اپ لوڈ کرنی پڑتی ہیں۔

تو جیسا کہ مبشر صدیق نے دیہی زندگی کو اپنی بنیادی پیشکش کے طور پر اپنایا ویسے ہی آپ کو یہ سمجھنا ہوگا کہ آپ دکھانا کیا چاہتے ہیں۔ کیا آپ معاشیات کے اوپر لکھنا چاہتے ہیں یا سیر و سیاحت پر وی لاگنگ کرنا چاہتے ہیں۔ آپ کو یہ بات بھی سمجھنے کی ضرورت ہے کہ آپ کس پلیٹ فارم کے لیے کیا کام کرنا چاہتے ہیں۔

یوٹیوب پر بڑی تعداد میں لوگ ویڈیوز دیکھنے کے لیے آتے ہیں۔ اور چونکہ وہ ویڈیوز دیکھنے کے لیے آتے ہیں۔ اس لیے کہ درمیانے سے طویل دورانیے کی ویڈیوز یوٹیوب پر بہتر کام کرتی ہیں۔ یہی بات اگر فیس بک کے بارے میں کی جائے تو وہاں مختصر دورانیے کی ویڈیوز زیادہ بہتر کارکردگی دکھاتی ہیں۔ فیس بک پر ایڈ بریکس فی الحال پاکستان کے اندر فیس بک پر مالی فائدہ حاصل کرنے کے لیے آپ کو دو مہینے کے اندر کم از کم تین منٹ کی ویڈیوز پر 30 ہزار ویوز حاصل کرنا ہوگی اور پپ کے بیج کے کم از کم 10 ہزار فالورز ہوں۔

اس حوالے سے فیس بک کا ایک بہت مشہور بیج ٹاس ڈیلی تھا جس کے کروڑوں فیوز تھے اور ان کی ایک منٹ کی ویڈیوز کو کروڑوں کے حساب سے لوگوں نے دیکھا ہے۔

پلیٹ فارمز جو پیسے دیتے ہیں؟

آن لائن کونٹینٹ کے ذریعے پیسے کمانے کے لیے تین بڑے پلیٹ فارمز ہیں۔ یوٹیوب،

فیس بک اور ورڈ پریس یا بلاگنگ۔

گوگل اس لحاظ سے مارکیٹ میں سب سے نمایاں ہیں کیونکہ اس کے دو بڑے پلیٹ فارمز کے ذریعے کمائی کی جا رہی ہے۔ ایک یوٹیوب جسے دنیا کا سب سے بڑا ویڈیو سرچ انجن کہا جاتا ہے۔ دوسرا گوگل ایڈز جنہیں مختلف بلاگز پر لگا کر اشتہارات کی مد میں کمائی کی جاسکتی ہے۔ یوٹیوب پر بنیادی طور پر ویڈیوز شائع کی جاتی ہیں۔ جنہیں دیکھنے کے لیے ایک بہت بڑی تعداد میں لوگ یوٹیوب پر موجود ہیں۔ بلاگ پر تحریر یا تصویر کی شکل میں مختلف معلومات شائع کی جاتی ہیں جن کے ساتھ گوگل یا دوسرے اشتہارات لگتے ہیں جن کے ذریعے پیسے کمائے جاتے ہیں۔

یہ نظام کام کیسے کرتا ہے؟

اگر آپ ایسا مواد بنانا شروع کریں جس پر ٹریفک آتی ہے تو ٹریفک ملے گی تو ایڈورٹائزر خود چل کر آپ کے پاس آئے گا۔ یہ ایڈورٹائزر گوگل یا فیس بک آپ کے پاس لے کر آئے گا۔ بدرخوشنود کہتے ہیں کہ یہ ایک پورا نظام بن جاتا ہے۔ کیونکہ ایڈورٹائزر کو قارئین چاہئیں۔ قارئین کو اچھا مواد چاہئے۔

آپ کو اپنے مواد کے لیے پلیٹ فارم چاہیے ہوگا۔ وہ یوٹیوب چینل ہو سکتا ہے۔ فیس بک پیج ہو سکتا ہے۔ ویڈیوز، آڈیو یا تصویر کی بلاگ ہو سکتا ہے یا سادہ تحریروں پر مشتمل بلاگ ہو سکتا ہے۔ تو سب سے پہلے آپ کو اپنے مواد کی شاعت کے لیے ایک ڈیجیٹل اثاثہ بنانا پڑے گا۔ اگر ویب سائٹ ہے تو اس کے لیے ڈومین کے ساتھ آپ کو ہوسٹنگ خریدنی پڑے گی جس پر آپ کے لیے ویب سائٹ قائم ہوگی۔

ویب سائٹ کی صورت میں اس کے بعد آپ کو ایک پروگرام اپلائی کرنا پڑے گا جو گوگل کا ایک پروگرام ہے، گوگل ایڈسنس، مختصراً یہ کہ آپ نے ایڈسنس اپلائی کرنا ہے۔ جب آپ اپنے پلیٹ فارم پر مواد ڈالنا شروع کریں گے تو ایک خاص وقت کے بعد آپ کی ویب سائٹ پر ایک خاص حد تک جب کچھ سو یا کچھ ہزار لوگ آنا شروع ہو جائیں گے۔ تو آپ گوگل ڈارٹ کام کے ایڈسنس پر جا کر اپلائی کر سکتے ہیں اور یوں آپ کو اپنی ٹریفک کے مطابق آپ کو معاوضہ ملنا شروع

ہو جائے گا۔

یوٹیوب پرائیڈورٹائزر پمے دیتے ہیں، جن میں وہ ویڈیوز پر اشتہارات دیتے ہیں اور 45 فیصد یوٹیوب والے رکھتے ہیں اور 55 فیصد ویڈیو بنانے والے کو دیتے ہیں۔

لوگ کیا دیکھنا چاہتے ہیں؟

یہ سوال ہم نے بدر خوشنود سے پوچھا جنہوں نے فوراً ہی کہا، پلین ڈالر سوال ہے یہ ویسے۔ بدر نے مزید تفصیل بتاتے ہوئے کہا کہ اُس کا سب سے آسان اور سائنٹیفک طریقہ یہ ہے کہ گوگل کے کچھ مفت اور تھرڈ پارٹی ٹولز ہیں جو آپ استعمال کر سکتے ہیں۔ مثال کے طور پر گوگل ٹرینڈز ایک ٹول ہے۔ وہاں جا کر آپ دیکھ سکتے ہیں کہ لوگ دنیا میں کیا چیز مانگ رہے ہیں، کیا چیز ڈھونڈ رہے ہیں۔

لیکن یہ سب تحقیق بدر کے مطابق آپ کو چھ مہینے پہلے کرنی ہوگی اور اس کے مطابق مواد ابھی سے بنانا ہے تاکہ آپ سرچ انجنز کی درجہ بندی میں آجائیں۔ جب رزلٹ پیجز میں آئیں گے تو آپ کے پاس خود بخود ڈریٹنگ آئے گی۔ بدر نے تاکید سے کہا کہ مواد کیا بنانا ہے یا کیا نہیں یہ سب سائنٹیفک بنیاد پر ہونا چاہیے نہ کہ مفروضوں یا ذاتی پسند ناپسند کی بنیاد پر۔ سائنٹیفک ڈیٹا ہے جو آپ کو بتائے گا کہ لوگ کیا پڑھ رہے ہیں اور سرچ کر رہے ہیں۔ اس کے مطابق اگر آپ مواد بنائیں گے تو آپ کی کامیابی کا راستہ کم یعنی مختصر ہو جاتا ہے۔

کتنے پیسے ملتے ہیں؟

اس کا اندازہ پیش کرتے ہوئے بدر نے بتایا کہ دس لاکھ ویوز پر آپ سو ڈالر سے لے کر ہزار ڈالر تک کما سکتے ہیں اور یہ کمائی ایک بار نہیں ہوتی کیونکہ لوگ سالوں تک ان ویڈیوز کو دیکھتے رہتے ہیں۔ جب ہم نے یہی سوال مبشر صدیق سے پوچھا تو انہوں نے بتایا کہ الحمد للہ میری جو ماہانہ کمائی ہے، ہر مہینے اوسطاً تین لاکھ ہے۔ تین لاکھ سے کبھی پچیس ہزار اور پر ہو جاتی ہے، کبھی پچیس ہزار نیچے ہو جاتی ہے۔

ٹاپ ٹپس

ڈیجیٹل تعلیم کے لیے یوٹیوب ایک بہت بڑا وسیلہ ہے۔ مفت مواد ہے، بہت سارا مواد ہے۔ ہم نے ان معلومات کو علم اور علم کو حکمت میں بدلنا ہے مگر ہم نے یہ خود کرنا ہے۔ اس لیے وقت ضائع کرنے کی بجائے اگر ہم معلومات کو علم اور علم کو حکمت میں تبدیل کرنے کی کوشش کریں گے۔ تو میرے خیال میں ہم نا صرف خود سیکھ سکتے ہیں بلکہ آنے والی نئی نسل کو بہت کچھ سکھا سکتے ہیں۔

مبشر کہتے ہیں کہ شروع کے چھ مہینے میں ویڈیوز کے بالکل بھی ویوز نہیں ہوتے تھے۔ دن میں دو، چار، دس ویوز، صرف بیس پچیس ویوز تک جا کر ویڈیوز رک جاتی تھی لیکن جیسے ہی دو چار ویڈیوز وائرل ہوئیں، الحمد للہ ساری ویڈیوز کے ویوز آنا شروع ہو گئے۔

اور سیکھنے کی اہمیت کے بارے میں کہتے ہیں جب تک زندگی ہے آپ کی تب تک آپ سیکھتے ہیں۔ سیکھنا مت چھوڑیں، غلطیوں سے سیکھیں۔ اپنے والی ہر ویڈیو کو آنے والے ہر دن کو پہلے دن سے بہتر بناتے جائیں۔ تو ان شاء اللہ آپ کامیاب ہو جائیں گے۔

ٹیلی کمیونیکیشن سے منسلک کاروبار

ہزاروں سے کروڑوں کی انویسمنٹ جو ممکن ہو کریں۔ میں نے خود موبائل کمپنی موبلنک میں چھ سال کام کیا ہے اور اس وقت ہزاروں ریٹیلرز کام کر رہے ہیں ملتان میں تقریباً 6200 اور پنجاب میں ریٹیلرز اس کام سے منسلک ہیں۔

ٹیلی کمیونیکیشن پر چون (Telecommunication Retail):

سم کارڈز، بیلنس کارڈز، ایزی لوڈ سیل، ہنڈل ایکٹویشن، انٹرنیٹ ڈیوائسز، سمارٹ فون، سیل وغیرہ میں بہت اچھا مارجن ہے۔ اگر آپ صحیح وقت، صحیح جگہ پر، صحیح انویسٹمنٹ کریں۔ یہ بزنس ہسپتال میں، مشہور پارک میں، آرمی کے کینٹ میں، یونیورسٹی میں، مشہور بڑے شاپنگ مال میں یا کسی زیادہ رش والی جگہ پر آپ کامیابی کے ساتھ شروع کر سکتے ہیں۔ مزے کی بات یہ ہے بہت سے پرچون والے پارک، ہسپتال، شاپنگ مال وغیرہ میں فی کارڈ زیادہ چارج کرتے ہیں مثال کے طور پر زونگ کا سو روپے کا کارڈ وہ 110 یا 115 روپے میں بیچیں گے اور کسٹمر بہ خوشی/مجبوری کی وجہ سے وہ کارڈ خریدتے ہیں۔

یہ بزنس آپ کم سے کم دو لاکھ میں شروع کر سکتے ہیں بہ شرط کہ سمارٹ فون کا بزنس اس میں شامل نہ ہو اور اگر آپ سٹوڈنٹ ہیں تو اپنی یونیورسٹی کے ہاسٹل سے یہ بزنس (بغیر سمارٹ فونز اور انٹرنیٹ ڈیوائسز کے) 15 سے 20 ہزار میں شروع کر سکتے ہیں لیکن اس کے لیے ضروری ہے اس کے ساتھ ساتھ آپ کم سے کم 30 سے 40 ہزار کا کریڈٹ کریں۔ اس بزنس کو چلانے کے لیے آپ کو ایک سے تین بندے درکار ہوتے ہیں۔ یہاں آپ ایک روپے پہ اوسطاً 5% سے 10% کماتے ہیں جس میں سمارٹ فونز اور انٹرنیٹ ڈیوائسز وغیرہ سے منافع شامل نہیں ہے۔ جو عموماً 10% سے 35% کے درمیان ہوتا ہے۔

آپ کا مہینے کا کل خرچہ عموماً 3 ہزار سے لیکر 25 ہزار کے درمیان ہوتا ہے۔ جبکہ مناسب

منافع کمانے کے لیے آپ کو کم سے کم 1.5 لاکھ سے 10 لاکھ کی سیل فی مہینہ کرنا ہوگی۔

یاد رکھیے:

اس بزنس میں لوکیشن، ڈیمانڈ، موبائل، سگنل، سروس کی کوالٹی، مارکیٹ میں مقابلہ وغیرہ اہم کردار ادا کرتے ہیں۔ اور ہاں اگر چہ فی روپیہ منافع یہاں کم ہے لیکن چونکہ سیل، ڈیمانڈ بہت زیادہ ہوتی ہے تو آپ اس انویسٹمنٹ کو جلدی جلدی، بار بار گردش میں لا کر زیادہ کماتاے ہیں۔ حقیقت یہ ہے کہ پاکستان میں ہر 100 بندوں میں سے 71 بندے موبائل فون / ٹیلی فون کے مالک ہیں۔

ٹیلی کمیونیکیشن تھوک (Telecommunication Wholesale):

اگر چہ فی روپیہ منافع ٹیلی کمیونیکیشن تھوک میں کم ہوتا ہے لیکن سیلز کی زیادتی اس کمی کو پورا کر لیتی ہے۔ آپ عموماً 7 سے 9 فیصد تک منافع کماتے ہیں۔ جبکہ کم سے کم لاگت اس بزنس کو کامیابی سے شروع کرنے کے لیے دو لاکھ اور زیادہ سے زیادہ بیس لاکھ درکار ہوتی ہے۔

جیسا کہ پہلے عرض ہو چکا ہے، کہ اس بزنس آئیڈیا، میں سمارٹ فون، انٹرنیٹ ڈیوائسز وغیرہ کا بزنس شامل نہیں ہے اگر آپ یہ چیزیں بھی شامل کرینگے تو پھر آپ کی کم سے کم اور زیادہ سے زیادہ لاگت اس بزنس کو سٹارٹ کرنے کے لیے بڑھے گی۔

اس بزنس میں انسانی وسائل یا اس بزنس کو کامیابی سے چلانے کے لیے جو بندے درکار ہونگے وہ کم سے کم 1 سے 3 ہیں، ان میں سے ایک تمام بزنس کی نگرانی کرے گا جبکہ باقی دو سیلز پر توجہ دینگے، وہ ایک بندہ جو نگرانی کرے گا اس کے نگرانی میں کاروبار کے سارے اہم امور مثلاً اکاؤنٹس، سیلز، سٹاک وغیرہ کی نگرانی شامل ہے۔

اس بزنس کو کامیابی سے چلانے کے لیے مہینے میں کم سے کم سیلز ہدف 3 لاکھ 50 ہزار اگر انویسٹمنٹ دو لاکھ ہو اور زیادہ سے زیادہ 15 لاکھ اگر انویسٹمنٹ بیس لاکھ ہو مہینے کا کم سے کم خرچہ 20 ہزار اور زیادہ سے زیادہ 30 سے 40 ہزار کے درمیان ہوتا ہے جس میں دوکان کا کرایہ، میس، سیلز مینوں کی تنخواہ وغیرہ شامل ہے۔

یہاں کامیابی کا دار و مدار لوکیشن، گاہک کے ساتھ تعلق، گاہکوں کی تعداد کو بڑھانا، کمپنی کے

ساتھ تعلق، سیلز مینوں کا تجربہ، بزنس کی برینڈنگ، مارکیٹنگ وغیرہ یہ ہے۔

ٹیلی کمیونیکیشن فرنچائز (Telecommunication Franchise):

جب بات آتی ہے فرنچائز بزنس کی تو یہاں پر لوگ لاکھوں، کروڑوں میں کھیل رہے ہیں۔ اگرچہ فی روپیہ منافع یہاں پر پرچون، تھوک وغیرہ سے نسبتاً کم ہوتا ہے لیکن کمپنی کی برینڈ ویلو (Brand Value) کا اثر یہاں پر کافی ہوتا ہے۔ جس کی وجہ سے سیلز والیم (Sales Volume) یہاں پر زیادہ ہوتی ہے اور اسی لیے یہاں پر لوگ زیادہ کما پاتے ہیں۔ اس کے علاوہ کمپنی کی سپورٹ بھی یہاں پر کافی ہوتی ہے اور یہ بھی ایک وجہ ہے اس بزنس ماڈل (Business Model) کی کامیابی کی۔

پاکستان میں ان تمام کمپنیوں کا کمپنیشن پلان (Compensation Plan) کمیشن پلان (Commission Plan) وغیرہ نہایت ہی مناسب ہوتے ہیں اور اسی وجہ سے نہ صرف کمپنی اپنے ٹارگیٹس حاصل کرتی ہے بلکہ اس کے ساتھ فرنچائیز، تھوک وغیرہ کے لوگ بھی خاصہ منافع کما تے ہیں۔

یاد رکھیے ملٹی نیشنل فرنچائیز بزنس کو کامیابی سے چلانا کافی سخت، مشکل کام ہے، بہت کم لوگ ایسے ہوتے ہیں جو اس بزنس کو کامیابی سے چلا پاتے ہیں۔

یہاں پر لوکیشن، سروس کوالٹی، پرائس (Price)، پیکجز (packages)، کسٹمر فلو (Customer flow) وغیرہ اس بزنس کی کامیابی میں اہم کردار ادا کرتے ہیں۔ اس بزنس میں فی روپیہ انویسٹمنٹ سے آپ 2-5 فیصد منافع کما سکتے ہیں، آپ کا مہینے کا کم سے کم (چھوٹی فرنچائیز) تیس ہزار اور زیادہ سے زیادہ خرچہ (بڑی فرنچائیز) چھ لاکھ تک ہوتا ہے جو کہ آپ کی سیلز ایریا کے Size سیلز سٹاف کی تعداد، تنخواہ وغیرہ پر ڈیپنڈ کرتا ہے۔

اس بزنس کو کم سے کم (چھوٹی فرنچائیز) چار اور زیادہ سے زیادہ بارہ (بڑی فرنچائیز) بندے چلانے کے لیے درکار ہوتے ہیں اور آپ یہ بزنس کم سے کم (چھوٹی فرنچائیز) پندرہ لاکھ اور زیادہ سے زیادہ (بڑی فرنچائیز) ۱۵ کروڑ میں شروع کر سکتے ہیں۔

ریئل اسٹیٹ کا کاروبار اور اس کے معاشی اثرات

پاکستان انسٹی ٹیوٹ آف ڈیولپمنٹ اکنامکس، اسلام آباد جدید معاشیات کی تاریخ اقتصادی بحرانوں سے بھری پڑی ہے، اگر آپ ویکپیڈیا پر اقتصادی بحرانوں کی تاریخ ملاحظہ فرمائیں تو کوئی ڈیڑھ سو کے قریب بڑے بڑے اقتصادی بحران ایسے ملتے ہیں جنہوں نے اقوام عالم کو ہلا کر رکھ دیا، کئی ایک بحران ایسے ہیں جن کی لپیٹ میں ایک آدھ ملک نہیں آیا، بلکہ بیسیوں ملک متاثر ہوئے۔ ہر بحران کے بعد اقتصادی ماہرین کی ٹیمیں سر جوڑ کر بیٹھتی ہیں اور بحران کے اسباب کی چھان بین کرتی ہیں۔ اگر آپ ان اسباب کا مطالعہ کریں تو آپ کو معلوم ہوگا کہ پراپرٹی یارنیل اسٹیٹ کا کاروبار تقریباً ہر تیسرے بحران کے اسباب میں شامل ہے، شاید یہ وہ واحد عامل ہے جسے سب سے زیادہ بحرانوں کی وجہ گردانا گیا۔ 1929 کا عالمی اقتصادی بحران ہو یا 1990 کا مشرق بعید کا بحران یا 2008 کا عالمی اقتصادی بحران یا دہئی اور مشرق وسطیٰ کا بحران، ان کی ایک سے زیادہ وجوہات آپ کو تلاش کرنے پر مل جائیں گی لیکن وہ وجہ جو ان سب میں مشترک ہے، وہ ہے ریئل اسٹیٹ کا کاروبار۔

اگر ریئل اسٹیٹ کا کاروبار بحرانوں کا سبب بنتا ہے تو معاشی استحکام سے متعلقہ کورسز میں سب سے پہلا کورس ریئل اسٹیٹ سے متعلق ہونا چاہئے، کیونکہ اس کو غلط طرح سے ہینڈل کرنا بحران کا سبب بن سکتا ہے لیکن اقتصاد کے طالب علم جانتے ہیں، اس نام کا کوئی کورس معاشیات کے مقبول عام سلیبس کا حصہ نہیں اور معاشیات کا عام طالب علم بغیر ریئل اسٹیٹ پڑھے گریجوایشن کر لیتا ہے۔ اس کا یہ مطلب نہیں کہ ریئل اسٹیٹ پر ریسرچ نہیں ہو رہی، بلکہ عالمی سطح پر کئی یونیورسٹیاں ریئل اسٹیٹ میں ماسٹر ڈگری آفر کرتی ہیں۔ کئی ریسرچ جنرل صرف ریئل اسٹیٹ میں ماسٹر ڈگری آفر کرتی ہیں۔ کئی ریسرچ جنرل صرف ریئل اسٹیٹ پر تحقیق کیلئے مختص ہیں لیکن بد قسمتی سے یہ ساری تحقیق ریئل اسٹیٹ مارکیٹ کے اتار چڑھاؤ سے متعلق ہے تاکہ سرمایہ کار کو یہ بتایا جا

سکے کہ کتنی رقم کونسی زمین میں انویسٹ کرنی ہے تاکہ منافع زیادہ سے زیادہ کمایا جاسکے۔ ریل اسٹیٹ اور اقتصادی بحران کے باہمی تعلق اور ریل اسٹیٹ کے عام زندگی پر اثرات پر بحث اقتصادی ماہرین کے ہاں نہ ہونے کے برابر ہے۔

ریل اسٹیٹ کے کاروبار کے کچھ بہت ہی سادہ اور عام فہم سے اقتصادی پہلو بھی ہیں، جنہیں سمجھنے کیلئے ماہر معاشیات ہونا ضروری نہیں، لیکن یہ پہلو بھی ماہرین معاشیات کی نظروں سے ایسے ہی اوجھل ہیں، جیسے کسی کے اپنے چہرے پہ لگا داغ۔ مثلاً، ریل اسٹیٹ کے ملازمت شکن اثرات، فرض کریں میرے پاس 10 کروڑ کی رقم قابل استعمال ہے اور میں اس سے کوئی کاروبار کرنا چاہتا ہوں، میں اس سرمایہ کو کسی صنعت یا زراعت میں صرف کروں تو مجھے اتنے بڑے کاروبار کو چلانے کیلئے بیسیوں یا شاید سیکڑوں ملازمین رکھنے پڑیں، اس طرح روزگار کے بہت سے مواقع پیدا ہونگے۔ اس کاروبار سے مجھے نفع بعد میں حاصل ہوگا، پہلے مجھے بیسیوں لوگوں کو تنخواہوں کی ادائیگی کرنی ہوگی۔ میرا کاروبار متعدد گھروں کا چولہا جلانے کا سبب بن جائے گا۔ لیکن اگر میں یہی سرمایہ پلاٹ خریدنے پہ صرف کروں تو عین ممکن ہے کہ مجھے کچھ عرصہ بعد اتنا نفع مل جائے جو میرے لئے زراعت سے ممکن نہ تھا، لیکن مجھے اس کاروبار پر کسی ایک کو بھی ملازم رکھنے کی ضرورت نہیں ہوگی۔ اس طرح میرا یہ منافع روزگار کے سینکڑوں مواقع کو ختم کر کے حاصل ہوا۔

قارئین سے التماس ہے، اپنے قریبی رشتہ داروں کی فہرست پر نظر دوڑائیں، ان میں سے کتنے لوگ ہیں، جنہوں نے پلاٹوں میں ”سرمایہ کاری“ کر رکھی ہے، اور اگر یہ سرمایہ کاری پلاٹ کی بجائے زراعت میں کی ہوتی تو کتنے لوگوں کیلئے روزگار کا حصول ممکن تھا۔ مجھے یقین ہے آپ کے اس غور و فکر کا نتیجہ یہ ہوگا کہ زیادہ تر برادری و قبیلے کے لوگوں کی ریل اسٹیٹ میں گئی سرمایہ کاری، اس خاندان کے تمام بیروزگاروں کو روزگار دینے کیلئے کافی ہے۔

پراپرٹی کے کاروبار میں لگایا گیا سرمایہ کتنا ہے، اس کا اندازہ اس بات سے لگایا جاسکتا ہے کہ 2010 کے اعداد و شمار کے مطابق بحریہ ناؤن اسلام آباد کا رقبہ 155000 ایکڑ تھا۔ اگر اس رقبہ میں سے پارک اور سڑکیں وغیرہ نکال دیئے جائیں اور صرف 40 فیصد رقبہ کو قابل فروخت تصور کیا جائے تو قابل فروخت رقبہ تقریباً ایک لاکھ 76 ہزار کنال بنتا ہے، جس کو بحریہ ناؤن کی کم از کم

قیمت یعنی ایک کروڑ فی کنال کے حساب سے ضرب دی جائے تو کم از کم 1760 ارب روپے کی رقم بنتی ہے۔ یہ رقم پاک فوج کی تنخواہوں کے سالانہ بجٹ سے تقریباً 500 فیصد زیادہ ہے۔ یعنی اگر اتنی رقم سے پاکستان فوج کی تنخواہوں کی ادائیگی کی جائے تو تقریباً 6 سال کی تنخواہوں کی ادائیگی ممکن ہے۔ اگر بحریہ ناؤن میں 2010ء کے بعد ہونے والی ترقی کو شامل کیا جائے اور بحریہ ناؤن کے کراچی، لاہور، نواب شاہ اور دیگر شہروں کے پروجیکٹ بھی ساتھ شامل کئے جائیں تو حساب کہاں پہنچے گا؟ اگر بحریہ ناؤن میں ہونے والی تعمیرات کی قیمت کو بھی شمار کیا جائے تو بحریہ ناؤن کی کل مالیت کتنی بنے گی؟ اگر ملک صاحب اس بات پر خوش ہوں کہ انہوں نے 25000 یا ایک لاکھ لوگوں کو اپنے پروجیکٹ میں ملازمت دے رکھی ہے تو انہوں نے کون سا کمال کر دیا۔ میرے خیال میں بحریہ ناؤن میں لگایا گیا مجموعی سرمایہ اس رقم سے کہیں زیادہ ہوگا، جتنی پاکستان کے ہر نوجوان کو سالانہ تنخواہ دینے کیلئے درکار ہوگی۔

قارئین سے التماس ہے، اپنے قریبی رشتہ داروں کی فہرست پر نظر دوڑائیں، ان میں سے کتنے لوگ ہیں، جنہوں نے پلاٹوں میں ”سرمایہ کاری“ کر رکھی ہے اور اگر یہ سرمایہ کاری پلاٹ کی بجائے زراعت میں کی ہوتی تو کتنے لوگوں کیلئے روزگار کا حصول ممکن تھا۔ مجھے یقین ہے آپ کے اس غور و فکر کا نتیجہ یہ ہوگا کہ زیادہ تر برادری و قبیلے کے لوگوں کی ریل اسٹیٹ میں کی گئی سرمایہ کاری، اس خاندان کے تمام بیروزگاروں کو روزگار دینے کیلئے کافی ہے۔ بد قسمتی سے صرف پاکستان ہی نہیں بلکہ دنیا کے اکثر ممالک میں اس طرح کا معاشی نظام ترتیب دے دیا گیا ہے جو ریل اسٹیٹ کو پرکشش ترین کاروبار بناتا ہے اور وسیع پیمانے پر ملازمت کے مواقع مہیا کرنے والے تمام کاروباروں کو ریل اسٹیٹ کی نسبت بہت کم سہولیات میسر ہیں۔ جس ملک میں 32 لاکھ لوگ بیروزگار پھر رہے ہوں اور آئندہ دس سال میں مزید چار کروڑ لوگ روزگار کے متوقع امیدوار ہوں، تو کیا اس قوم کیلئے یہ مناسب ہے کہ اپنا سرمایہ لاکھوں پلاٹوں میں لگائے جن میں سے ہر پلاٹ کی قیمت کروڑوں میں ہو؟

میرے نزدیک یہی کاروبار وہ نحوست ہے جو اس ملک میں بیروزگاری، معاشی عدم مساوات اور صنعتی شعبہ کی تباہی کا سب سے بڑا سبب ہے۔ میرے نزدیک جتنا نقصان اس ملک کو

کرپشن نے پہنچایا ہے وہ ریل اسٹیٹ کے کاروبار سے پہنچنے والے نقصان کا 2 فیصد بھی نہیں یہاں بعض احباب میری گزارشات کو یہ کہہ کر رد کریں گے کہ تعمیرات بھی ریل اسٹیٹ کا حصہ ہیں اور تعمیرات کی بدولت 40 صنعتیں ترقی کرتی ہیں۔ مجھے اس بات سے اتفاق ہے کہ تعمیرات سے روزگار کے مواقع مہیا ہوتے ہیں، لیکن اگر آپ بیجا تعمیرات کی بجائے کسی دیگر کاروبار میں سرمایہ کاری کریں تب بھی بہت ساری صنعتوں اور کاروبار کو بالواسطہ فائدہ ہوتا ہے۔ مثلاً اگر آپ آلو کاشت کریں تو اس سے آپ کا اپنا کاروبار تو چلے گا ہی، اس کے ساتھ پکوڑے، سمو سے، چپس، کوکنگ آئل، بیسن، وغیرہ سبھی کے کاروبار کو فائدہ ہوگا۔ جبکہ تعمیرات سے اتفاق فاؤنڈری کو فائدہ ہوگا۔ اور ہمیں گراس روٹ لیول کے فائدے کے بارے میں زیادہ دلچسپی ہونی چاہئے نہ کہ اتفاق فاؤنڈری کے فائدے کی۔ تو اس چیز کو ریل اسٹیٹ کی حمایت کی دلیل نہیں بنایا جاسکتا کہ تعمیراتی شعبہ سے کئی صنعتوں کو فائدہ ہوتا ہے۔ کسی بھی قسم کا کاروبار کئی دوسری صنعتوں کو سپورٹ کرتا ہے۔ میرے نزدیک تعمیرات ضرور بنانی چاہیں لیکن ایسا نہ ہو کہ تعمیرات سرمایہ کو ایک ہی اندھے غار میں منتقل کرنے کا سبب بنتی جائیں۔ ایک فرد کی ملکیتی تعمیرات پر کوئی نہ کوئی حد مقرر ہونی چاہئے۔

تعمیرات کی حد تک میری رائے سے اختلاف کی گنجائش موجود ہے، لیکن اگر تعمیرات کی بجائے بات صرف پلاٹ کی خرید و فروخت تک محدود ہو تو میرے خیال میں تمام قارئین اس بات سے اتفاق کریں گے کہ بلا ضرورت صرف سرمایہ کاری کی غرض سے پلاٹ خریدنا، کاروبار کے سینکڑوں مواقع کے قتل کے مترادف ہے۔ اگر کوئی فرد درجنوں پلاٹ اس حوالے سے خرید کر ذخیرہ کرتا ہے کہ وہ مستقبل میں فروخت کر کے کروڑوں کمائے گا تو اس نے سینکڑوں ہم وطنوں کے روزگار کے مواقع کا قتل عام کیا اور وہ اس ملک کے بگاڑ میں برابر کا شریک ہے۔

آخر میں ایک حدیث مبارکہ پر اختتام کرتا ہوں، حد ثنا نصر بن علی الجہضمی حد ثنا أبو أحمد حد ثنا اسرائیل عن علی بن سالم بن ثوبان عن علی بن زید بن جدعان عن سعید بن المسیب عن عمر بن الخطاب رضی اللہ عنہ قال قال رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم الجالب مرزوق والمحتکر ملعون۔

ترجمہ: سیدنا عمر ابن الخطاب سے روایت ہے نبی ﷺ نے فرمایا، کاروباری کو رزق دیا جائے گا، جبکہ ذخیرہ اندوز لعنتی ہے۔ ذخیرہ اندوزی سے مراد اشد ضرورت کی اشیا کو اس غرض سے ذخیرہ کرنا کہ ان کی قیمت بڑھے تو ان کو فروخت کیا جائے گا۔ میرے نزدیک مکان ہر فرد کی بنیادی ضرورت ہے اور لاکھوں بے گھر افراد کی موجودگی میں پلاٹ محض اس غرض سے خرید کر ذخیرہ کرنا کہ ان کی قیمت بڑھ جائے، احتکار یا ذخیرہ اندوزی کی زمرے میں آتا ہے۔

پاکستان کے بڑے گروپس

DHA ☆

بحریہ ☆

منوں گروپ ☆

سٹی گروپ ☆

ہوٹل مینجمنٹ کیسے کی جائے؟

کھانا اور کھلانا، مہمانوں کی تواضع کرنا اور مسافروں کے آرام کیلئے بندوبست کرنا دنیا کی قدیم ترین روایات میں شامل ہیں۔ جب یہ تمام کام تجارتی بنیاد کئے جائیں تو ایک فن اور پیشہ بن جاتے ہیں اور رایت کی طرح یہ پیشے بھی دنیا کے قدیم پیشوں میں شمار ہوتے ہیں۔ صدیوں پہلے جب برق رفتار گاڑیاں، جہاز اور طیارے نہیں ہوتے تھے تب سفر گھوڑوں اور اونٹوں پر یا قافلوں کی صورت میں کیا جاتا تھا، راستے طویل ہوتے تھے اور ان راستوں پر مسافروں کی شب ب سری اور ان کے آرام کیلئے کارواں سرائے ہوتے تھے جہاں مسافروں کو پانی، کھانا، بستر اور ان کے جانوروں کو پانی اور چارہ فراہم کیا جاتا تھا۔ قدیم دور کے کارواں سرائے کی جگہ آج کے جدید ہوٹلوں نے لے لی ہے۔ قصیوں اور شہروں میں کیفے اور ریسٹوران کارواج ہو گیا ہے جہاں کام و دہن کی تواضع اور تھکے ہوئے جسم و ذہن کی آسودگی کیلئے گرم اور ٹھنڈے مشروبات پیش کئے جاتے ہیں۔ بازاروں میں اور تفریح گاہوں کے نزدیک اسٹیک بار موجود ہیں جہاں ذائقوں سے لبریز مختلف اشیاء لذت دہن کا سامان بہم پہنچاتی ہیں۔ طیاروں اور بحری جہازوں میں سفر کے دوران مسافروں کے کھانے اور آرام کا بندوبست، امر اور اعلیٰ اور فوجی افسران کے کلبوں میں، انز، بڑی کمپنیوں کے کینٹین اور ایگزیکٹو ڈائننگ ہال میں، مہمان خانوں (گیسٹ ہاؤس) اور آرام گاہوں (ریسٹ ہاؤس) میں، لمبی شاہراؤں پر، دوران سفر مختصر قیام کیلئے ہوٹلوں میں، درس گاہوں اور تربیت گاہوں کے دارالاقاموں (ہاسٹلز) میں، ریلوے اسٹیشنوں پر آرام گاہوں اور انتظار گاہوں میں، اسپتالوں میں اور فوجی مراکز میں، موجود لوگوں کو کھانا فراہم کرنے، کھانا پیش کرنے اور اس سرگرمی سے متعلق دیگر ضروریات کی فراہمی اس قدر وسیع دنیا ہے جس میں ہر وقت

ترتیب یافتہ اور پیشہ ور ماہرین کی ضرورت رہتی ہے۔

کھانا پکانے میں خانساماں کی مدد کرنے والے معاون سے کسی اعلیٰ درجے کی پانچ ستارہ ہوٹل کے منتظم اعلیٰ (جنرل مینجر) تک کے عہدے تک۔ سینکڑوں افراد پر مشتمل ایک پوری ٹیم ہے جو ہوٹلوں کے انتظامات اور مہمانوں کی دیکھ بھال کیلئے مستعد رہتی ہے۔

مہمان داری اور تواضع کی یہی دنیا، جو نہایت دلچسپ ہے، اس وقت ہمارا موضوع ہے۔ اس مضمون میں آپ کو اندازہ ہوگا کہ یہ پیشہ کس قدر وسیع ہے اور اگر آپ اس جانب ذرا بھی دلچسپی رکھتے ہیں تو یقیناً اپنی صلاحیتوں اور قابلیت سے مطابقت رکھنے والا کوئی نہ کوئی شعبہ آپ کی توجہ اپنی جانب مبذول کرا لے گا۔

اس مضمون سے آپ کو یہ اندازہ ہوگا کہ ہوٹل مینجمنٹ کے شعبے میں کس نوعیت کا کام ہوتا ہے اور اس کیلئے کس قسم کے افراد کی ضرورت ہوتی ہے۔ اور کون سا ادارہ اس پیشے کے مختلف شعبوں میں پیشہ ورانہ تربیت فراہم کرتا ہے۔

مینجر:

کسی بھی ہوٹل، ریسٹوران، میس، کلب، گیسٹ ہاؤس یا ہاسٹل وغیرہ میں اس کے پورے انتظام کی دیکھ بھال کرنے والا شخص مینجر کہلاتا ہے۔ اس کے فرائض میں کھانوں اور مشروبات کی تیاری کی نگرانی، رہائشی سہولتوں کے انتظام اور دیکھ بھال کی نگرانی، شعبہ جاتی نگرانوں کے کام کی دیکھ بھال ادارے کے تمام ملازمین کے کام اور ان کے مسائل سے واقفیت، کام کے سلسلے میں ان کی رہنمائی اور مسائل کے حل کیلئے اقدامات وغیرہ شامل ہیں۔ علاوہ ازیں ہوٹل مینجر کو مستقبل کی منصوبہ بندی بھی کرنی ہوتی ہے اور کاروبار کے فروغ کیلئے تجاویز مرتب کرنی ہوتی ہیں۔ ہوٹل کی عمارت اور متعلقہ خدمات کی دیکھ بھال، حفاظتی انتظامات (سیکورٹی) اور مہمانوں، گاہکوں کے آرام اور سہولت کیلئے ہر ممکن اقدامات بھی اسکے فرائض میں شامل ہیں۔

ریسٹوران، کیٹرنگ مینجر:

ریسٹوراں یا کیٹرنگ مینجر کو مشروبات اور کھانے کی اشیا سے متعلق امور کی نگرانی کرنا ہوتی ہے۔ اس کے فرائض میں خوردنی اشیا کی خریداری، کھانوں کی تیاری اور تیار اشیا کی فروخت یا انہیں مہمانوں کے سامنے پیش کرنے تک کے کاموں کی دیکھ بھال شامل ہے۔ یہ نہایت ذمہ داری کا عہدہ ہے اور اس کیلئے پیشہ ورانہ تربیت و مہارت انتہائی ضروری ہے۔ کوئی غیر تربیت یافتہ شخص یہ کام انجام نہیں دے سکتا۔ ایک اچھا ریسٹوران یا کیٹرنگ مینجر، باورچی خانے کی کارکردگی بڑھانے کیلئے نئے آلات اور مشینوں کی جستجو میں رہتا ہے تاکہ کم محنت، کم وقت اور کم خرچ میں زیادہ کام کیا جاسکے مثلاً روایتی چولہوں یا کوکنگ ریج کی جگہ مائیکروویو اوون کا استعمال وقت، محنت اور لاگت کی بچت کر سکتا ہے۔

ہاؤس کیپر:

ہاؤس کیپر کو ڈومیسٹک سروسز مینجر یا برسر بھی کہا جاتا ہے۔ ہاؤس کیپر کے فرائض میں ہوٹلوں اسپتالوں، کلب، درس گاہوں کے ہاسٹلز یا اس جیسے دوسرے اداروں کے رہائشی امور کی دیکھ بھال، انتظام اور نگرانی شامل ہے۔ رہائشی کمروں، اور عمارتوں کی صفائی، وہاں رہنے والوں کی ضروریات کی تکمیل بنیادی اہمیت رکھتی ہے۔ ہاؤس کیپر کا بنیادی اہم کام یہ ہے کہ ہوٹل، ہاسٹل یا اسپتال میں قیام کرنے والوں کے کمرے یا رہنے اور سونے کی جگہیں صاف ستھری ہوں، ان کے بستر اور بستر کی اشیا (چادریں، تکیے، کبل وغیرہ) ہر روز تبدیل کی جائیں۔ میلے کپڑوں کو لانڈری میں پہنچایا جائے۔ غسل خانوں میں تویلیے، صابن، ٹیشو پیپر فراہم کئے جائیں، رہائشی علاقے سمیت پوری عمارت کی روزانہ صفائی، فرنیچر اور تنصیبات اور آرائشی اشیا کی جھاڑ پونچھ کی جائے۔ ہاؤس کیپر اپنے ماتحت عملے کے ذریعے عمارت میں بجلی کی فراہمی اور روشنی اور دیگر آلات کی درستگی، پانی کی فراہمی اور متعلقہ آلات کی درستگی کا اہتمام بھی کرتا ہے۔

شیف کک:

باورچی، شیف یا کک کا کام تو ایک ہے لیکن کام کرنے کے اداروں کی نوعیت کے اعتبار سے انہیں مختلف ناموں سے پکارا جاتا ہے۔ ہوٹل اور ریسٹوران کے باورچی خانوں میں کھانا پکانے کے عمل کی نگرانی کرنے والے کو شیف اور ہاسٹلز، اسپتال وغیرہ میں یہی ذمہ داری انجام دینے والے کو کک کہتے ہیں۔ اردو میں دونوں کو باورچی یا خاناماں کے نام سے پکارا جاتا ہے۔ بڑے ہوٹلوں میں ایک سے زائد باورچی (شیف) ہوتے ہیں اور انکے سربراہ کو خاناماں (ہیڈ شیف) کہا جاتا ہے۔ چھوٹے ہوٹلوں میں ایک باورچی ہی، باورچی خانے کے تمام امور کا نگران ہوتا ہے۔ خاناماں یا باورچی کے فرائض میں کھانوں کا معیار، ذرائع کو برقرار رکھنا، کھانوں کی تیاری اور ان کو پیش کرنا شامل ہیں۔ کھانا تیار کرنے کیلئے آلات اور سامان کی خریداری اور موسم اور تہوار کی مناسبت سے کھانوں کا انتخاب اور ان کی قیمتوں کا تعین کرنا بھی خاناماں کی ذمہ داری ہے۔

کچن اسٹنٹ:

باورچی خانے کا معاون، کھانے پکانے میں باورچی یا خاناماں کی مدد کرتا ہے۔ اسے مختلف نوعیت کے بے شمار غیر ہنرمندانہ کام کرنے ہوتے ہیں جن میں باورچی خانے کی صفائی، برتنوں کی دھلائی اور سامان کی دھلائی سے باورچی کی ہدایت کے مطابق کھانا تیار کرنے تک کے کام شامل ہیں۔ یہ معاون پکنے سے پہلے سبزی ترکاری، گوشت، اجناس کی صفائی کرتا ہے، انہیں کاٹتا ہے اور دھوتا ہے، بڑے ہوٹلوں میں بعض معاون باورچیوں کیلئے کام مخصوص کر دیئے جاتے ہیں مثلاً چائے اور کافی تیار کرنا، ٹوسٹ اور انڈے بنانا، کھانے کو ٹرے میں لگانا، برتنوں اور پلیٹوں کو صاف کرنا وغیرہ۔

ویٹر:

باورچی خانے سے کھانے کی میز تک کھانا اور مشروبات پہنچانے کا کام ویٹر حضرات کرتے ہیں ریسٹوران یا ڈائننگ ہال کا تمام انتظام ویٹر حضرات کے ذمے ہوتا ہے۔ اس میں نہ صرف

میزوں پر کھانا، مشروبات پیش کرنا شامل ہیں بلکہ ریستوران یا ڈائننگ ہال کی دیکھ بھال، آرائش وغیرہ بھی شامل ہے۔ ویٹر حضرات کی سرگرمیوں کو منظم کرنے اور ان کی دیکھ بھال کیلئے ایک شخص ہیڈ ویٹر کے فرائض انجام دیتا ہے۔

کاؤنٹر سروس اسٹنٹ:

اسٹنٹ بار، کافی شاپ، سیلف سروس ریستوران اور کینٹین وغیرہ میں کھانا میزوں پر پیش نہیں کیا جاتا بلکہ گاہکوں کو اپنا کھانا خود کاؤنٹر سے لینا ہوتا ہے۔ ایسی جگہوں پر کام کرنے والوں کو کاؤنٹر سروس اسٹنٹ کہتے ہیں۔ ان کا کام ویٹر حضرات کے کام سے ملتا جلتا ہوتا ہے۔ سوائے اس کے کہ انہیں کھانا میز پر پیش نہیں کرنا ہوتا۔

ہوٹل ری سپنسنٹ:

کسی بھی ہوٹل میں داخل ہوں تو سب سے پہلے استقبالیہ سے واسطہ پڑتا ہے۔ یہ جگہیں عام طور پر ہوٹل کے صدر دروازے کے نزدیک ترین ہوتی ہیں اور ہوٹل میں آنے اور رخصت ہونے والے ہر مہمان سے پہلے اور سب سے آخر میں استقبالیہ کے کارکنوں سے ملاقات کرتا ہے۔ اس اعتبار سے یہ نہایت اہم ذمہ داری ہے جس کیلئے خوش شکل، خوش لباس، خوش گفتار اور بااخلاق و مواضع ہونا ضروری ہوتا ہے۔ ہوٹلوں کی دیگر خدمات کی طرح یہ خدمت بھی دن رات کام کرتی ہے۔ دور، دروازے مہمان اپنے کمروں کی پیشگی بکنگ یہیں کراتے ہیں۔ جب آتے ہیں تو اندرج کی تمام کارروائی یہیں ہوتی ہے۔ دوران قیام کوئی شکایت ہوتی ہے تو اس کی اطلاع یہیں کی جاتی ہے اور جب مہمان رخصت ہوتا تو واجبات کی ادائیگی یہیں کرتا ہے۔ استقبالیہ شعبے کا کام دو حصوں پر مشتمل ہوتا ہے۔ ایک کو پیش دفتر ذمہ داری (فرنٹ آفس ورک) اور دوسرے کو پس دفتر ذمہ داری (بیک آفس ورک) کہتے ہیں۔

روم اٹینڈنٹ:

روم اٹینڈنٹ، ہاؤس کیپنگ کا جزو ہوتے ہیں۔ یہ کمروں کو صاف کرتے ہیں اور مہمانوں کے بلانے پر انہیں ضروریات کی خدمت مہیا کرتے ہیں۔ ہاؤس کیپر ہر روز ان کی ذمہ داری کی فہرست ان کے سپرد کرتا ہے کہ کون کون سے کمرے صاف کرنے ہیں۔ بستروں کی چادریں تبدیل کرنی ہیں یا کوئی اور خدمت انجام دینی ہے۔ بستروں کی صفائی کیلئے متعلقہ کمروں کی چابیاں انہیں مہیا کی جاتی ہیں۔ بعض ہوٹلوں میں روم اٹینڈنٹ، صبح کی چائے، اخبارات، ناشتہ پہنچانے کے کام بھی کرتے ہیں۔

ہوٹل پورٹر:

ہوٹل پورٹر مہمانوں کیلئے دروازہ کھولنے، ان کا سامان اٹھانے، سامان کمروں تک یا کمروں سے گاڑی تک پہنچانے، ہوٹل کے رجسٹر میں اندراج میں استقبالیہ کی مدد کرنے، مہمان کیلئے ٹیکسی یا کرائے کی گاڑی فراہم کرنے کے کام کرتے ہیں۔

ذاتی خصوصیات اور صلاحیتیں:

ریسٹوران کی صنعت بنیادی طور پر خدمت کی صنعت ہے۔ اس میں کام کرنے والے افراد کو دوسرے لوگوں کے آرام اور سہولت کا خیال رکھنا ہوتا ہے۔ اور انہیں مختلف اشیاء اور خدمات فراہم کرنا ہوتی ہیں۔ ہوٹل منیجر سے ایک معمولی رپورٹ تک، بیش تر کارکنوں کا مہمانوں سے براہ راست یا بالواسطہ تعلق رہتا ہے۔ خوش گفتاری، خوش مزاجی، لوگوں سے میل جول میں دلچسپی، شائستہ، مہذب اور بااخلاق ہونا وہ بنیادی خصوصیات ہیں جو اس پیشے میں آنے والوں کی اولین ضرورت ہیں اس کے علاوہ مختلف کاموں کی نوعیت کے اعتبار سے انتظامی صاحبیت کے حامل، کام منظم طور پر کرنے والے بہتر منصوبہ ساز اور اپنے کام سے دلچسپی رکھنے والے افراد، اس پیشے میں کامیاب رہتے ہیں۔ پورٹر اور ویٹر کی ذمہ داریاں انجام دینے والوں کو جسمانی طور پر بھی مضبوط ہونا چاہئے۔

تر بیت کا ادارہ:

پاکستان میں ہوٹل مینجمنٹ اور اس کے متعلقہ پیشوں کی باقاعدہ تربیت فراہم کرنے والا صرف ایک ادارہ ہے جو ”پاکستان انسٹی ٹیوٹ آف ٹورزم اینڈ ہوٹل مینجمنٹ“ کے نام سے معروف ہے یہ ادارہ وزارت سیاحت حکومت پاکستان کے زیر اہتمام کام کرتا ہے۔ اس کی عمارت ڈیفنس ہاؤسنگ سوسائٹی کراچی کے فیز 5 میں واقع ہے۔

اس وقت اس ادارے میں ہوٹل مینجمنٹ اور ٹورزم کے 17 مختلف شعبوں کی تربیت کا انتظام ہے جن میں سے 12 ہوٹل مینجمنٹ اور 5 ٹورزم سے تعلق رکھتے ہیں۔ تربیتی نصاب کی مدت ایک ہفتے سے ایک سال تک ہے۔

مواقع:

ہوٹل کی صنعت پوری دنیا میں ایک مسلسل فروغ پذیر شعبہ ہے۔ پاکستان میں بھی اس صنعت میں مسلسل اضافہ ہو رہا ہے اور ہر روز زیادہ سے زیادہ تربیت یافتہ افراد کی ضرورت پیش آرہتی ہے۔ پاکستان انسٹی ٹیوٹ آف ٹورزم اینڈ ہوٹل مینجمنٹ کے مطابق اس وقت ملک میں 11 سو ہوٹل ہیں جن میں ایک ستارہ سے پانچ ستارہ ہوٹل تک شامل ہیں۔ ان 11 سو ہوٹلوں کے 19 ہزار کمروں میں تقریباً 34 ہزار بستروں کی سہولت موجود ہے۔ اس وقت متعدد ہوٹل زیر تعمیر ہیں جن کی تکمیل کے بعد اندازہ ہے کہ مزید دس ہزار کمروں میں 17 ہزار بستروں کی گنجائش ہوگی۔ چھوٹے پیمانے پر ریسٹوران، اسنیک بار اور کیٹرنگ سروس ایک تیز رفتار فروغ پذیر شعبہ ہے جس میں ذاتی کاروبار کے مواقع بھی ہیں اور ملازمت کے بھی۔

ہوٹل کی صنعت میں اس وقت تقریباً 40 ہزار افراد کام کر رہے ہیں۔ آئندہ دس سال کیلئے پی آئی ٹی ایچ ایم کا اندازہ ہے کہ اس صنعت میں ہر سال 15 سو افراد کی ضرورت ہوگی۔ اندرون ملک ملازمت کے مواقع کے علاوہ اس پیشے میں بیرون ملک ملازمت کے مواقع موجود ہیں۔ خاص طور پر مشرق وسطیٰ کے ممالک میں ہوٹل کی صنعت میں کام کرنے والے کارکنوں کی اچھی

خاصی تعداد پاکستانی باشندوں پر مشتمل ہے اور وہاں گنجائش نکلتی رہتی ہے۔
اس پیشے میں ذاتی کاروبار کے مواقع بھی خاصے ہیں۔ اسنیک بار، فاسٹ فوڈ ریستوران اور
کیٹرنگ سروس ایسے شعبے ہیں جہاں مناسب سرمائے کے ساتھ اپنا کام شروع کیا جاسکتا ہے۔

اسکول کھولیں

”تم اپنی ذمہ داریاں صحیح طریقے سے نہیں نبھا رہے ہو“
یہ تحکم آمیز لہجہ تھا۔

”نہیں سر! میں اپنی طرف سے بھرپور کوشش کر رہا ہوں“ یہ عاجزی اور ملازمت سے دہلی
رندھی ہوئی ایک وضاحت تھی۔

زاہد حسین پاکستان کی اس پڑھی لکھی نسل کا ایک فرد ہے جو ملازمتوں کی عرضیاں دینے کے
بعد پرائیویٹ نظام کا حصہ بن جاتی ہے۔ ایم ایڈ کرنے بعد جب وہ Criteria پر پورا نہیں اترتا تو
اسے مجبوراً پرائیویٹ نوکری کرنا پڑ گئی۔ گزشتہ پانچ سال سے وہ اسی پرائیویٹ اسکول میں فرائض
سرا انجام دے رہا ہے۔ پہلے کلرک بنا، ریسپنشن پہ بیٹھا اور پھر ٹیچنگ شروع کر دی اور آج وہ اسی
اسکول میں کوآرڈینیٹر کے فرائض سرا انجام دے رہا ہے۔ حسب معمول وہ کام سمیٹ رہا تھا، کیونکہ
چھٹی کا وقت بس ہوا چاہتا تھا کہ پرنسپل آفس سے بلاوا آ گیا اور پھر پرنسپل تھا وہ تھا اور ہمیشہ کی
طرح اسکی کان کھنچائی ہو رہی تھی۔

دراصل پرنسپل اسے نکالنا چاہ رہے تھے کیونکہ ان کا داماد اسی پوسٹ پہ آنے کا متمنی تھا، اگر
پرنسپل پروفیشنل ہوتا تو ایسا کبھی نہ کرتا، مگر گورنمنٹ اداروں کی طرح پرائیویٹ سیکٹر میں بھی اپنوں
کو نوازنے کی لت پڑ چکی ہے اسی لئے وہ صاحب بہانے تراشتے رہتے اور آئے دن اس کے کام
میں کیڑے نکالتے رہتے۔ اس دن تو بس حد ہی ہو گئی، زاہد بھلے دھن کا پکا اور محنت کر رہا ہو مگر اس
دن وہ اپنی تذلیل برداشت نہیں کر پایا۔

سرا اگر آپ میرے کام سے مطمئن نہیں ہیں تو بس مجھے اجازت دے دیجئے، روز روز کی
شکایتوں سے میں بھی تنگ آچکا ہوں۔ یہ جملہ سن کر پرنسپل کے ہونٹوں پہ مکروہ سی مسکراہٹ ابھری

اور اس نے خالی پیپر آگے کر دیا۔ اس اسکول میں وہ دن زاہد کا آخری دن ثابت ہوا، وہ تھکا ہارا گھر لوٹا اور بستر پہ ڈھے سا گیا۔ ”ستیا ناس ہو اس نظام کا جس کی کوکھ سے بے روزگاری کا جنم ہوتا ہے۔“ وہ دل ہی دل میں خود کو کوس رہا تھا۔ تعلیم پہ اتنا خرچ کرنے کے باوجود اسے ملا کیا؟ بے روزگاری؟

لا چاری؟

محتاجی؟

اذیت؟

تذلیل؟

یہ سوال اس کے دماغ میں گولے برسا رہے تھے، تعلیم کے باوجود بے روزگاری کا طعنہ اس سے برداشت نہیں ہو پا رہا تھا۔

آخر وہ کیا کرے؟

کہاں جائے؟

لوگ کہتے ہیں کاروبار کرنا چاہیے۔ وہ تو ٹھیک ہے پر پیسہ، تو بزنس کرے نا۔ اسے رہ رہ کر کئی خیال آرہے تھے اور اسی دوران اس کی آنکھ لگ گئی۔ زاہد حسین کی کہانی کو یہیں روکتے ہیں۔

اب آئیے سیٹھ تنویر کی طرف!

اس کا بڑا انٹرنٹنگ کیس ہے۔ اس کے پاس اللہ کا دیا ہوا سب کچھ ہے۔ اس نے کئی بزنسز کیے، مگر ہر جگہ سے نقصان اٹھایا۔ کہیں اسے ایمانداری نہیں ملی اور کہیں فائدہ۔ بالآخر اس نے سوچا کہ بچی کھچی رقم سے کیوں نہ سروسز کا بزنس کیا جائے اور موجود وقت میں سروسز کے حساب سے تعلیم کا شعبہ اچھا بزنس بن سکتا ہے۔

ہو سکتا ہے آپ اس سے اختلاف کریں مانا کہ ملک کے بچوں کو تعلیم دینا ریاست کی ذمہ داری ہے، لیکن اگر نجی ادارے اپنے وقت اور سرمائے کی قربانی دے کر اس سسٹم میں حصہ ملاتے ہیں تو اس میں مضائقہ ہے؟ ظاہر بات ہے وقت اور سرمایہ لگایا ہے تو شریعت کے اعتبار سے اس

کا معاوضہ لینا بھی درست ہے، لیکن یہ ایک حقیقت ہے کہ تعلیم کمرشل ہو چکی ہے۔ آپ اور میں چاہے اس سے جتنا بھی اختلاف کریں، تعلیم کو بہر حال کمرشل ازم کے فیر میں داخل کر دیا گیا ہے۔ سیٹھ تنویر نے بھی یہی سوچا کہ کیوں نہ کوئی اسکول بنا لیا جائے؟ لیکن زمانے سے سن رکھا تھا۔ کہ تجربہ نہ ہو تو سرمایہ ڈوب جاتا ہے اور مختلف کاروبار کے متعدد تجربے بھی ہو چکے تھے، اس لئے وہ ڈر رہا تھا۔ اسی شش و پنج میں ایک دن وہ اپنے بچوں کو لینے کے لئے اسکول پہنچا، عین اسی وقت پرنسپل اپنے کسی ملازم پہ برس رہے تھے۔ خیر اسے کیا؟ اس نے سنی ان سنی کر دی۔ اس سے قبل کہ وہ بچوں کو لے کر نکلتا کچھ ہی دیر بعد زاہد حسین لکھتا منہ لے کر وہاں سے گزرا، چونکہ والدین کے ساتھ کوآرڈینیٹر کا ملنا جلنا ہوتا ہے اس لئے معمولی علیک سلیک ہو گئی اور زاہد راستے ہولیا۔

اب سیٹھ تنویر اور زاہد کی کہانی میں نیا موڑ آیا۔

تنویر کو لگا کہ زاہد اس ہے اور اگلے دن جب اس نے آفس سے پتہ کیا تو سیٹھ پہ کوئی اور تھا اور اسے پکا یقین ہو گیا کہ زاہد کی چھٹی کر دی گئی ہے، اس کے پاس زاہد کا نمبر تھا، کال ملائی رنگ بچ رہی تھی۔

جی کون؟

کوئی خاتون تھیں۔

مجھے زاہد صاحب سے بات کرنی ہے۔

تھوڑی دیر بعد وہ لائن پہ تھے۔

زاہد بھائی تنویر بات کر رہا ہوں۔ خیر تو ہے آج آپ آفس نہیں آئے؟

بس سر کیا بتاؤں۔ وہاں سے جا ب چھوڑ دی ہے۔

زاہد کی آواز میں تاسف تھا۔

تنویر کی آنکھیں چمک اٹھیں اور یہیں سے ایک نئے بزنس کا آغاز ہوا۔

تنویر کا سرمایہ تھا اور زاہد حسین کا تجربہ کچھ ہی ملاقاتوں میں انہوں نے فائل کیا اور دونوں نے اپنے جاننے والے لوگوں کی میٹنگ بلائی۔

سیٹھ تنویر کہہ رہے تھے ہم بہت جلد ایک اسکول بنانے جا رہے ہیں جس کیلئے ہمیں شہر کے مخصوص ایریا میں کسی ایک جگہ دس مرلے کا مکان چاہئے، ہم پارٹنر صرف اسی کو بنانا چاہتے

ہیں جس کا مکان اپنا ہو، اگر آپ سے کوئی ایک یا آپ کا کوئی جاننے والا اس کام میں ہمارا پارٹنر بننا چاہے تو ہمیں خوشی ہوگی۔ اسی دوران زاہد حسین نے پورا پلان ڈسکس کیا اور یوں یہ محفل خوشگواریت کے ماحول میں اختتام پذیر ہوگئی۔

کچھ ہی دن میں فیڈ بیک مل گیا۔ رانا شریف ایک بزنس مین تھے۔ ان کے پاس ایک وسیع مکان پڑا ہوا تھا۔ اڑتے اڑتے یہ خبر ان تک نہ جانے کیسے پہنچ گئی اور ایک دو ملاقاتوں میں یہ ایک بزنس سیٹ اپ بن گیا۔ سرمایہ کار تنویر، تجربہ کار زاہد اور سلپنگ پارٹنر رانا شریف نے باہم مل کر ایک ادارے کی بنیاد رکھنے کا عزم کیا۔ آپس میں معاہدہ ہوا۔ معروف تعلیمی ادارے کی فرنچائز لی گئی اور چار ماہ بعد دو لاکھ کے مختصر بجٹ سے اسکول کی مارکیٹنگ شروع کر دی گئی۔

دس لاکھ روپے فرنچائز فیس ادا کی گئی۔ پچاس ہزار روپے لگا کر بلڈنگ کو پینٹ کیا گیا۔ ڈیکوریشن پہ ایک لاکھ تیس ہزار روپے صرف ہوئے۔ دو لاکھ روپے فرنیچر کی مد میں چلے گئے۔ ایک لاکھ 90 ہزار سے سلائیڈز، جھولے اور گراسی پلاٹ کی سیلنگ ہوئی۔ 30 ہزار روپے آفس پے اور پچاس ہزار مختلف ریکس اور بورڈز وغیرہ میں خرچ ہوئے۔ یوں کل ملا کر 18 لاکھ 50 ہزار سے ایک بہترین تعلیمی ادارے کا آغاز کر دیا گیا۔ 5 لاکھ روپے کا بجٹ بیک سپورٹ کیلئے مختص کیا گیا۔ اچھی مارکیٹنگ کی بنیاد پر ابتدائی طور پر بہتر فیڈ بیک ملا اور آج وہ ادارہ ترقی کی جانب گامزن ہے۔ چار سال کے قلیل عرصہ میں وہ اپنی ساکھ بنا چکا ہے اور تینوں پارٹنرز کو اخراجات نکال کر ماہانہ دو لاکھ پچاس ہزار روپے دے رہا ہے۔

یہ صرف کہانی نہیں بلکہ ایک حقیقت ہے اور یہ تجربہ آپ بھی کر سکتے ہیں۔ اگر آپ زاہد ہیں تو آپ کے ارد گرد کئی تنویر ہیں۔ بہت سے شریف بھی ہونگے اور اگر آپ تنویر اور شریف ہیں تو کئی زاہد بھی گھوم رہے ہیں، جنہیں آپ کا سہارا چاہیے۔ بس تلاش کی ضرورت ہے، اس لیے اگر آپ کے پاس تعلیم ہے تو سرمایہ کار تلاشے، سرمایہ ہے تو تعلیمی میدان کا تجربہ کار ڈھونڈیے۔

یاد رکھیے!

سرمایہ کار اور تجربہ کار ہمیشہ بہتر بزنس کی بنیاد بنتے ہیں، لیکن ذرا بٹھریے آپ کو بھی تو شہر کے پوٹن ایریا میں کم از کم دس مرلے کا مکان چاہیے ہوگا، اس لئے آپ دونوں (سرمایہ کار، تجربہ کار)

مل کر کوئی ایسا فرد ڈھونڈیے جس کے پاس شہر کے پوسٹ ایریا میں ذاتی مکان ہو۔ مل گیا تو کمال ہی ہو جائے گا۔ پھر تینوں مل کر بزنس پلان بنائے۔

ایک کی جگہ

دوسرے کا تجربہ

تیسرے کا سرمایہ

یہ سب مل کر اسکولنگ بزنس کا آغاز ہو سکتا ہے، لیکن ذرا رکھیے!

اسکول تو پہلے ہی سے بہت بنے ہوئے ہیں، ہر گلی محلے میں جال بچھا ہے، کوئی آپ کے اسکول کو ترجیح کیوں کر دے گا بھلا جی بالکل ایسا ہی ہے۔ اس مقابلے کی فضا میں ایک نئے اسکول کی گنجائش کہاں؟

لیکن یاد رکھیے!

پاکستان میں ابھی تک اچھے تعلیمی نظام کی گنجائش موجود ہے، کیا آپ کو نہیں لگتا کہ آج کے دور میں تین سال کے بچے بھاری بھر کم بیگ کا بوجھ سنبھالنے سے قاصر ہیں؟ کیا موجودہ نظام میں بچوں کے لیے اسکول ایک جیک کے جیسا نہیں بن چکا ہے؟ اگر اس نظام کے ہوتے ہوئے آپ ایک نیا سسٹم متعارف کرواتے ہیں تو یہ مارکیٹ آپ کی ہے۔ پھر آپ کا اسکول یقیناً منفرد ہوگا۔ لیکن ایسی انفرادیت ہے کہاں؟ یہ سوال لے کر آپ مختلف سکول سسٹمز کا وزٹ کریں۔ یہ سب جواب کسی نہ کسی ضرور مل جائیں گے۔

یاد رکھیے! جس نے اسکولنگ کی دوڑ میں پریکٹیکل لرننگ اسٹائل کو اختیار نہیں کیا وہ اسکول صرف کاغذوں میں رہ جائیں گے۔ اس لیے آج سے ابھی سے اگر آپ اس کاروبار میں آنا چاہتے ہیں تو بہت اچھا موقع ہے۔ کوئی بھی اچھا ایجوکیشن سسٹم آپ کو فرنیچر، رہنمائی، ٹریننگ، سلیبس اور مارکیٹنگ پلان سبھی کچھ دے سکتا ہے۔

اگر آپ سرمایہ کار ہیں تو تجربہ کار کو ساتھ لیجئے اور پھر دونوں مل کر ایک سمت گامزن ہو جائیں، انشاء اللہ! مستقبل آپ کا ہے۔ کاروبار تو کرنا ہی ہے تو کیوں ایسے بزنس میں ہاتھ ڈالا جائے جس میں ہم اپنے ملک و ملک کوئی کھیپ مہیا کر سکیں۔

سکول میں حفظِ قرآن کا آغاز کیسے کریں اور کیسے چلائیں؟

سکولوں میں حفظِ قرآن

ایک بہترین سعادت..... ایک خوبصورت روایت..... جدت کے ساتھ

سکولوں میں حفظِ قرآن کلاس قائم کرنے اور چلانے کے رہنما

اصول:

حفظ قرآن دین کی درخشندہ روایات میں سے ایک روایت بھی ہے اور اللہ تبارک و تعالیٰ کی جانب سے انا نحن نزلنا الذکر وانا له لحافظون کے وعدے کی تکمیل کی ایک صورت بھی۔ قرون اولیٰ سے دور جدید تک امت کے بچے اور نوجوان اس خوبصورت روایت کا تسلسل قائم رکھے ہوئے ہیں اور کلام الہی کو اپنے سینوں میں محفوظ کرتے چلے آئے ہیں۔ بہت طویل عرصہ ہمارے یہاں حفظ قرآن کا بندوبست ہمارے مدارس میں ہی ہوتا رہا ہے تاہم اب سکولوں میں بھی نسبتاً جدید انداز میں حفظ کلاس کا اہتمام کیا جا رہا ہے۔ سکولوں میں یہ کلاس کیسے قائم کی جائے، کیسے چلائی جائے، اس کے قواعد و ضوابط کیسے مرتب کیے جائیں، سبق، سبقی اور منزل کا کام کیسے چلایا جائے۔ ان سب امور پر ہمارے بہت ہی محترم دوست ڈاکٹر خالد محمود ثاقب نے تفصیلی روشنی ڈالی ہے۔ ہمیں امید ہے کہ یہ تحریر قارئین تعلیمی قیادت کے لیے حفظ قرآن کلاس کے حوالے سے ایک مکمل رہنمائی ثابت ہوگی۔ ان شاء اللہ۔

بنیادی بات:

حفظ کرنے یا کر دینے کا کام اگر اللہ کی رضا کے لیے ہو تو اس سے بہتر اور کوئی کام نہیں ہے۔ جو استاد اس کام کو پوری ذمہ داری سے کرتا ہے وہی اصل استاد ہے اور وارث انبیاء ہے۔ جو اس کام میں دھوکہ کرتا ہے وہ حقیقت میں اپنے آپ کے ساتھ اور اللہ کے ساتھ دھوکہ کرتا ہے۔ لوگوں کی نظر میں اس وقت اگر استاد کا مقام نہیں اس کی اصل وجہ کچھ اساتذہ کی اپنی غلطیاں ہیں لہذا ہمیں اپنے اچھے کردار سے ان غلط فہمیوں کو دور کرنا ہے جو لوگوں کے ذہنوں میں ہیں۔

داخلہ:

طالب علم یا طالبہ کا کلاس سوم پاس ہونا ضروری ہوگا۔
داخلہ کے لیے باقاعدہ ٹیسٹ لیا جائے گا جس کی بنیاد پر بچے کے حفظ کے دورانیہ کا تعین کیا جائے گا۔

داخلہ کے وقت والد یا سرپرست کا ہونا ضروری ہوگا۔

اوقات کار اور دورانیہ:

حفظ کلاس کو باقی سکول سے ایک گھنٹہ بعد چھٹی ہوا کرے گی۔

حفظ کلاس کا کل ٹائم سات گھنٹے ہے۔ جبکہ گھر میں کم از کم دو گھنٹے ٹائم دینا ہوگا۔

سکول میں وقت کی تقسیم اس طرح ہوگی:

حفظ ساڑھے چار گھنٹے، عمومی تعلیم ایک گھنٹہ بیس منٹ، اسمبلی بیس منٹ، اخلاقیات کا پیریڈ

دس منٹ اور پینتیس منٹ بریک۔

عام طور پر حفظ کا دورانیہ دو سال سے تین سال کا ہوگا۔

بچے کے حفظ کی استعداد کی بنا پر گروپ کا تعین ہوگا اور گروپ الٹ کیا جائے گا۔

نورانی قاعدہ:

بالکل نئے بچے کو سب سے پہلے قرآنی قاعدہ پڑھایا جائے گا اور اس کے لیے دو سے تین ماہ کافی ہیں۔

کلاس میں پہلے دن بچے کا تعارف کرایا جائے۔ قواعد و ضوابط، قرآن کی عظمت اور استاذ کی عظمت کے حوالے سے بنیادی باتیں بتائی جائیں۔

اسے ذہنی طور پر تیار کیا جائے کہ وہ بہت خوش نصیب ہے کہ اللہ رب العالمین کے کلام کو اپنے سینے میں محفوظ کرنے لگا ہے۔

کلاس میں اس کے لیے دعا کروائی جائے کہ اللہ اس بچے کو اور ہم سب کو بھی قرآن پاک یاد کرنے اور اس پر عمل کرنے کی توفیق عطا فرمائے

نورانی قاعدے کے بعد کم از کم ایک پارہ (آخری) ناظرہ پڑھایا جائے اور پھر حفظ شروع کروایا جائے۔

قرآن مجید:

قرآن مجید 16 سطروں والا تاج کمپنی کا ہی استعمال ہوگا جو سکول فراہم کرے گا۔

ہر طالب عام صرف اپنا قرآن مجید ہی استعمال کر سکے گا۔

قرآن مجید پر خوبصورت کورچڑھا ہوا ہو۔ اور طالب علم کا نام لکھا ہوا ہو۔

اسمبلی:

شعبہ حفظ کی اسمبلی علیحدہ، باقاعدہ اور منظم طریقے سے کروائی جائے۔

اسمبلی میں روزانہ حفظ کے اساتذہ، مختلف موضوعات جو کہ اسمبلی شیڈول میں دیے گئے ہیں

ان پر لیکچر دینے کیلئے بھرپور تیاری قرآن و سنت کی روشنی میں کر کے آئیں۔

اسمبلی انچارج مقرر کیا جائے جو اسمبلی رپورٹ کار جسٹربنائے اور روزانہ پرنسپل کے دستخط کروائے

سبق:

اس کیلئے روزانہ ایک گھنٹہ دیا جائے گا۔
 قرآن مجید پر سبق کا نشان ڈیٹ کے ساتھ لگایا جائے گا اور روزانہ اگلے سبق کی ناظرہ
 دہرائی قاری صاحب خود کروائیں گے۔
 سبق ہر پچھ گھر سے یاد کر کے آئے گا اور ہر بچے کا سبق قاری صاحب الگ الگ قرآن
 مجید سے دیکھ کر سنیں گے۔
 سبق وہ یاد تصور کیا جائے گا جس میں غلطی نہ ہو غلطی کی صورت میں لفظ کے نیچے لیز پینل
 سے نشان لگایا جائے گا۔
 سبق کا ہدف اس طرح ہوگا:

| نمبر شمار | ہدف | پارہ |
|-----------|--------------------|-----------------------|
| 1 | تین سے پانچ لائن | تیسواں پارہ پہلا نصف |
| 2 | پانچ سے سات لائن | تیسواں پارہ دوسرا نصف |
| 3 | سات سے دس لائن | پارہ نمبر 29 |
| 4 | دس سے پندرہ لائن | پارہ نمبر 27-28 |
| 5 | پندرہ سے پچیس لائن | پارہ نمبر 20 تا 26 |
| 6 | بیس سے تیس لائن | پارہ نمبر 1 تا 19 |

سبقی:

پارہ نمبر 29 اور 30 میں پچھلا سا کام سبقی مواد میں شمار ہوگا۔
 اس کے بعد مواد کی مقدار سبق سے پیچھے آدھا پارہ تک ہوگی۔
 سبقی بھی روزانہ قاری/قاریہ خود ہر بچے سے الگ الگ سنیں گے۔ اس کے لیے روزانہ دو

گھنٹے دیے جائیں گے۔

منزل:

پارہ نمبر 27 سے روزانہ ایک پارہ منزل ہوا کرے گی۔
 ہر طالب علم کی منزل بھی روزانہ ہوگی اس کے لیے روزانہ دو گھنٹے دیے جائیں گے۔
 نصف قرآن سے کم یاد کرنے والے طلبا کیلئے امتحان میں منزل اور دوسرے یعنی سالانہ میں
 دس پارے کا سلیپس ہوگا۔

حفظ قرآن دین کی درخشندہ روایات میں سے ایک روایت بھی ہے۔ اللہ تبارک و تعالیٰ کی
 جانب سے انانحن نزلنا الذکر وانا له لحفظون کے وعدے کی تکمیل کی ایک صورت بھی۔ قرون اولیٰ
 سے دور جدید تک امت کے بچے اور نوجوان اس خوب صورت روایت کا تسلسل قائم رکھے ہوئے
 ہیں اور کلام الہی کو اپنے سینوں میں محفوظ کرتے چلے آئے ہیں۔ حفظ کرنے یا کروانے کا کام
 اگر اللہ کی رضا کیلئے ہو تو اس سے بہتر اور کوئی کام نہیں ہے۔ جو استاد اس کام کو پوری ذمہ داری سے
 کرتا ہے وہی اصل استاد ہے اور وارث انبیاء ہے۔

سلیپس و امتحانات:

امتحانات کے دنوں میں فل ٹائم پڑھائی ہوگی الا یہ کہ عمومی تعلیم کا پیریڈ ہو۔
 ہر امتحان کے موقع پر بچوں کا حفظ کا امتحان بھی لازمی لیا جائے گا اور یہ امتحان عمومی تعلیم کے
 امتحان سے پہلے ہوا کرے گا۔
 حفظ اور عمومی تعلیم کا سالانہ دو ٹرم کا سلیپس بنایا جائے گا اور ہر بچہ اپنے اپنے سلیپس میں
 سے امتحان دے گا۔

قاری یا قاریہ کی اپنی ذمہ داری ہوگی کہ وہ سبق کو امتحان سے کتنے دن پہلے مکمل کروائیں کہ
 طالب علم کو دہرائی کے لیے مناسب موقع مل جائے۔
 سکول ہر مہینے بچوں کا جائزہ لے گا اور اس بات کو یقینی بنایا جائے گا کہ سبق میں کوئی غلطی نہ ہو۔

امتحان کے موقع پر قاری صاحبان کی ڈیوٹی برائے نگرانی لگانے سے اجتناب کیا جائے گا۔
 اخلاقی نصاب کو مکمل کرانا ضروری ہوگا۔
 بچے کی ماہانہ رپورٹ و سلیپس باقاعدگی سے والدین کو بھیجا جائے گا اور ہر بچے کی رپورٹ
 کاریکارڈ رکھا جائے گا۔

امتحان کا طریقہ کار:

بچے کے پاس موجود قرآن کو کھول کر امتحان لیا جائے اور لیڈ پنسل سے غلطیوں کو انڈر لائن کیا جائے
 اہم نکات یا بڑی غلطیوں کو کسی کاغذ پر لکھ کر قرآن میں رکھ دیا جائے اور ٹیچر کے پاس
 بھیجا جائے۔

بچوں اور بچیوں کا امتحان ایک ہی ہونا چاہیے اور امتحان سے پہلے امتحان کا تحریری تقرر ہونا چاہیے۔
 یادداشت اور تجوید کو آپس میں جوڑا نہ جائے یعنی یادداشت کے نمبر الگ ہوں اور تجوید کے
 الگ ہوں۔

ماہانہ و سالانہ امتحان لیتے ہوئے قواعد برائے ماہانہ ٹیسٹ تحفیظ القرآن پر عمل کیا جائے۔
 بچوں کا اچانک ٹیسٹ یا جائزہ سوموار والے دن نہ ہو اس لیے کہ عام طور پر اتوار کی چھٹی کی
 وجہ سے یادداشت کا مسئلہ ہوتا ہے۔

رابطہ کا امتحان اور تیاری:

امتحان سے تین ماہ پہلے ٹیسٹ ہو جس میں 70 فیصد سے زائد نمبر حاصل کرنے والے بچوں
 کا ہی داخلہ بھیجا جائے۔

کم نمبر حاصل کرنے والے بچوں کا پہلے ٹیسٹ لیا جائے اور اگر پاس ہو جائیں تو داخلہ بھیجا جائے۔
 رابطہ کے امتحان کے لیے داخلہ ٹیسٹ صرف اس بچے کا لیا جائے جس نے کم از کم 25
 پارے منزل دہرائی ہو۔

حفظ کلاس میں داخلہ کے وقت والدین سے تحریری وعدہ لے لیا جائے کہ وہ دہرائی مکمل

ہونے اور رابطہ کا امتحان دینے سے پہلے بچے کو عمومی تعلیم میں بھیجنے پر اصرار نہیں کریں گے تاکہ بعد میں مسئلہ نہ ہو۔

چھٹی و حاضری

گرمیوں کی چھٹیاں صرف ایک ماہ کی ہوں گی باقی چھٹیاں سکول ٹائم ٹیبل کے مطابق ہوں گی۔
 بغیر اطلاع غیر حاضری پر 50 روپے جرمانہ ہوگا، چھ غیر حاضریوں پر نام خارج ہو جائے گا۔
 حاضری رجسٹر بنایا جائے گا۔ سکول کاپی پر بھی حاضری لگائی جائے گی۔
 اگر کسی طالب علم نے چھٹی لینی ہے تو سب سے پہلے درخواست پر اپنے متعلقہ ٹیچر سے دستخط کروائے گا اور پھر پرنسپل صاحب سے دستخط کروائے گا۔
 گھر سے موصولہ درخواست برائے رخصت قاری صاحب کے پاس بھیجی جائے گی اور وہ ان کا ریکارڈ رکھیں گے۔

ڈسپلن

ڈسپلن رپورٹ رجسٹر بنایا جائے۔
 کوئی طالب علم کلاس کے وقت یا دوران وقفہ بغیر پرنسپل صاحب کی اجازت سے سکول کی حدود سے باہر نہیں جائے گا۔
 ہر طالب علم کے لیے ضروری ہے کہ سکول کی حدود میں اردو زبان بولے۔
 ہر طالب علم کو چاہیے کہ وہ اپنا سبق، سبق اور منزل روزانہ سنائے۔
 ہر طالب علم پر فرض ہے کہ وہ اپنی کتاب اور اپنے استاد کا ادب کرے نیز اپنی رحل اور کلاس کو صاف ستھرا رکھے۔
 حفظ کلاس کے طالب علم سے توقع کی جاتی ہے کہ وہ نہ تو کسی سے لڑائی کرے گا، نہ گالم گلوچ کرے گا۔ نہ ہی کسی سے بدتمیزی سے پیش آئے گا اور نہ کوئی اخلاق سے گری ہوئی حرکت کرے گا
 ایسا کرنے پر کلاس سے فارغ کیا جاسکتا ہے۔

صبح دیر سے آنے والے طلباء کو دیر سے چھٹی ہوگی۔ مسلسل ایسا کرنے پر کلاس سے خارج بھی کیا جاسکتا ہے۔

ڈسپلن پیدا کرنے کیلئے تجاویز:

ہر پندرہ دن بعد یا مہینہ کے بعد ایک پیریڈ بچوں کے ساتھ گروپ ڈسکشن ہونی چاہیے۔ جس میں ادارے کے پرنسپل یا ایڈمنسٹریٹر کو بھی شریک ہونا چاہیے اور بچوں سے اجتماعی بات ہونی چاہیے نیز بچوں کی تجاویز بھی لی جانی چاہیں۔

بچوں کی کونسلنگ پر خصوصی توجہ دی جائے انہیں غلط/درست کی تمیز سکھائی جائے اور ان کی اخلاقی تربیت پر فوکس کیا جائے۔

بچوں میں اخلاقی و اسلامی کتب پڑھنے کا شوق پیدا کیا جائے اور انتظامیہ کی اجازت سے بچوں کو لائبریری سے استفادہ کرنے کا موقع دینا چاہیے۔

کسی بھی حوالے سے فرقہ پرستی کی کوئی بات ادارہ میں نہیں ہونی چاہیے اور نہ ہی اس طرح کے تصور کو پروموٹ کیا جائے۔

بچوں میں مختلف طرح کے مقابلہ جات کروائے جائیں تاکہ ان میں دلچسپی پیدا ہو مثلاً اذان دینے کا مقابلہ، قرأت کرنے کا مقابلہ، تقریری مقابلہ، لکھنے کا مقابلہ وغیرہ۔

یونیفارم

ہر طالب علم مکمل یونیفارم میں سکول آنے کا پابند ہوگا۔ خلاف ورزی کی صورت میں جرمانہ/سزا ہو سکتی ہے۔

بچوں کی یونیفارم سفید شلوار قمیض (مونو گرام والی) سفید جالی والی ٹوپی، سیاہ جیکٹ، گرے جرابیں، سیاہ بوٹ، گرین وی شکل سویٹر اور گرین گرم ٹوپی (سردیوں میں) ہوگی۔ سخت سردیوں میں گھر سے گرین کوٹ پہن کر آنے کی اجازت ہوگی۔

بچے کی غذا

والدین اس بات کے پابند ہوں گے کہ وہ بچے کو صبح بھر پور ناشتہ کروا کر بھیجیں۔ قاری صاحبان وقتاً فوقتاً چیک کریں گے کہ بچہ مناسب انداز میں ناشتہ کر کے آرہا ہے یا نہیں۔
والدین بچے کی متوازن غذا کے ساتھ ساتھ، دودھ، بادام اور سیب وغیرہ کا خصوصی اہتمام کرنے کی کوشش کریں گے۔

گلا خراب کرنے والی اشیا مثلاً اٹلی، چاٹ وغیرہ اور بہت کھٹی اشیا سے پرہیز کرنا ہوگا۔

عمومی تعلیم کا پیریڈ

عمومی تعلیم کے پیریڈ میں اس بات کو یقینی بنایا جائے گا کہ قاری صاحب بروقت کلاس چھوڑ دیں اور ٹیچر بروقت کلاس میں پہنچ جائے اسی طرح پیریڈ ختم ہونے پر بھی ہوتا کہ ڈسپلن کے مسائل پیدا نہ ہوں۔ اس کی ذمہ داری کو آرڈی نیٹر پرنسپل کی ہوگی۔

حفظ کے پیریڈ کے دوران عمومی تعلیم کے اساتذہ بچوں کو ڈسٹرب نہیں کریں گے۔ کاپیاں لینے یا دینے کا کام وہ اپنے پیریڈ کے دوران یا بریک میں کریں گے۔

عمومی تعلیم کے پیریڈ کو اکٹھا لگایا جائے اور ٹائم ٹیبل اس طرح بنایا جائے کہ تمام کلاسز کے پیریڈ اکٹھے شروع ہوں اور ایک ہی وقت میں ہوں تاکہ اساتذہ کو بار بار ڈسٹربنس نہ ہو۔
عمومی تعلیم کا کوئی ٹیچر اگر چھٹی پر ہے تو متبادل بندوبست کرنا پرنسپل کی ذمہ داری ہوگی۔
اگر کوئی بچہ عمومی تعلیم حاصل نہیں کرتا اس کی نگرانی متعلقہ قاری صاحب کے ذمہ ہوگی۔

سزا کا تصور

جسمانی سزا سے استاد کے لیے بچے کے دل میں نفرت پیدا ہو جاتی ہے۔ سزا کے حوالے سے بننے والے قوانین کی وجہ سے اساتذہ اور ادارہ بہت بدنام ہو سکتے ہیں، بچہ قرآن مجید سے دور ہو جاتا ہے اور اس کی تمام تر ذمہ داری استاد پر عائد ہوتی ہے۔

کسی بھی طالب علم کو کسی بھی وجہ سے جسمانی سزا دینا منع ہے۔ ایسا کرنے والے اساتذہ کو ادارے سے فارغ کیا جاسکتا ہے۔

ڈسپلن کے مسائل پر اگر سزا دینا ناگزیر ہو تو یہ اختیار صرف پرنسپل یا کوآرڈینیٹر کو ہوگا۔ مسلسل کام نہ کرنے یا دوسرے بچوں کو ڈسٹرب کرنے یا دیگر ڈسپلن کے مسائل کے حوالے سے پہلے بچے کو سمجھایا جائے گا۔ باز نہ آنے پر پرنسپل یا کوآرڈینیٹر کے پاس بھیجا جائے گا۔ پھر بھی باز نہ آنے پر والدین سے رابطہ کیا جائے گا۔ اس پر بھی اگر مسئلہ حل نہ ہو تو ڈائریکٹر کے مشورہ سے بچے کو خارج کر دیا جائے گا۔

بہت زیادہ دیر تک کھڑا کرنا، منہ کالا کرنا، ٹنڈ کرنا، گتہ مارنا، پنسل چھوٹا، ٹھڈا مارنا، مرغابنا سب منع ہے۔

گالیاں دینا، نام بگاڑنا، طعن و تشنیع کرنا، بدنام کرنا، چہرے یا پیٹھ پر تھپڑ مارنا ٹیچر کی شان کے خلاف ہے اس کی کسی صورت میں اجازت نہیں۔ بچوں سے چیزیں لیکر کھانا، گفٹ مانگنا، دعوت کرنے کیلئے مجبور کرنا، پیسے مانگنا، مٹھائی مانگنا قطعاً منع ہے۔

ختم قرآن کی تقریب:

آخری سبق سے کم از کم دس دن پہلے پرنسپل اور شعبہ حفظ کے انچارج کو بچے کے آخری سبق کے حوالے باضابطہ اطلاع دی جائے۔

کم از کم پانچ دن پہلے پرنسپل/کوآرڈینیٹر کی اجازت سے گھر باضابطہ وقت کے تعین کے ساتھ اطلاع کی جائے گی۔

تقریب صبح اسمبلی میں سب بچوں کے سامنے ہوگی۔ اگر ممکن نہ ہو تو باقاعدہ تقریب کا اہتمام کرنا پرنسپل/کوآرڈینیٹر کے ذمہ ہوگا۔

گھر سے آنے والے افراد کی سکول کی طرف سے تواضع کی جائے گی۔

والدین اگر کوئی کھانے پینے کی چیز لے کر آئیں تو سب اساتذہ اور سٹاف میں برابر تقسیم کی جائے گی۔

ادارے کی طرف سے باقاعدہ تقریب فروری میں ہوا کرے گی جس میں شیلڈ اور سرٹیفکیٹ دیئے جائیں گے۔

قاری صاحبان:

قاری صاحبان بھی اپنی حاضری اساتذہ کے حاضری رجسٹر پر لگائیں۔
قاری صاحبان چھٹی کیلئے تحریری درخواست دیں گے اور سکول متبادل بندوبست کرے گا۔
قاری صاحبان سال میں 12 چھٹیاں پرنسپل/کوآرڈینیٹر کی اجازت سے کر سکیں گے۔
بچوں کا کارکردگی رجسٹر بنایا جائے گا اور ہر ماہ پرنسپل سے دستخط کرائے جائیں گے۔ ہر بچے کو نماز زبانی یاد کروانا قاری صاحب کی ڈیوٹی ہوگی نیز اسلامی آداب، کلمے، دعائیں وغیرہ بھی یاد کروائے جائیں گے۔

روزانہ حفظ کے تینوں کام (سبق، سہتی، منزل) کروائے جائیں گے۔
بچوں کے کارکردگی رجسٹر یا ہوم ورک ڈائری پر بھی تینوں کاموں کا اندراج کیا جائے گا۔
قاری صاحبان بچوں میں شوق پیدا کرنے کیلئے مشہور قراء کی تلاوت سنانے کا انتظام کریں گے۔
حفظ کے اوقات میں قاری صاحبان کا کوئی اور پیریڈ یا ڈیوٹی نہیں لگائی جائے گی۔
قاری صاحبان سے سٹاف ممبر کی حیثیت سے باعزت ڈیل کی جائے گی اور وہ سکول کی تمام تحریکات میں باضابطہ شامل ہوں گے۔

قاری صاحبان انتظامیہ کی اجازت کے بغیر کسی طالب علم کے گھر ٹیوشن نہیں پڑھا سکیں گے۔
کلاس میں اور امتحان لیتے ہوئے موبائل فون کے استعمال کی اجازت نہ ہوگی۔
بریک ٹائم قاری صاحبان اکٹھے بریک کریں گے اور ادارہ کی حدود سے باہر جانے کی اجازت نہ ہوگی۔

قاری صاحبان اپنی شکایت کے ازالے کیلئے سب سے پہلے پرنسپل/کوآرڈینیٹر سے رابطہ کریں گے۔ ازالہ نہ ہونے کی صورت میں انچارج شعبہ حفظ اور اس کے بعد ڈائریکٹر صاحب سے رابطہ کر سکیں گے۔

گھر والوں سے اور فی میل اساتذہ سے ڈائریکٹ رابطہ کی اجازت نہ ہوگی ناگزیر صورت میں پرنسپل/کوآرڈینیٹر کے ذریعے رابطہ کیا جائے گا۔

رمضان اور تراویح:

رمضان سے دو ماہ پہلے اساتذہ کی میٹنگ ہو جس میں انہیں رمضان میں بچوں کے قرآن سنانے کی مہم کے متعلق ہدایات دی جائیں۔

سی این جی پٹرول پمپس، میرج ہالز، سڑک کے کنارے مساجد، یا ایسی مساجد جہاں قرآن نہ سنایا جاتا ہو ان کی تلاش کی جائے۔

اگر بچے مساجد کی تعداد سے زیادہ ہوں تو ایک ایک جگہ دو دو تین تین بچوں کو اکٹھا بھی کیا جاسکتا ہے۔

رمضان سے پہلے سابقہ بچوں سے اور ان کے والدین سے رابطہ کیا جائے اور انہیں ترغیب دی جائے کہ بچے قرآن سنائیں۔

اساتذہ کرام اپنی جگہ بھی بچوں کو کھڑا کرنے کی کوشش کریں۔

دن کے وقت بچوں کو اکٹھا کر کے ان کی منزل تیار کروانے کا بندوبست بھی کیا جائے۔

جو بچے اپنی عمر کی وجہ سے اس قابل نہ ہوں کہ مساجد میں امامت کروا سکیں ان کیلئے سکول کے اندر یا گھروں میں قرآن سنانے کا اہتمام کیا جائے۔

قرآن سنانے والے بچوں کو عید کے بعد سیشنل ٹریٹ کیا جائے (پارٹی، سرٹیفکیٹ، میڈل وغیرہ دیئے جائیں) اور اخبارات یا سکول میگزین میں ان کی فوٹو اور نام کی تشہیر کی جائے تاکہ دوسرے بچوں میں بھی قرآن حفظ کرنے کا شوق پیدا ہو۔

سکول میں حفظ کرنے والے تمام بچوں کا ریکارڈ ہونا چاہیے اور ہر رمضان سے پہلے ان

سے رابطہ ہونا چاہیے۔

متفرقات:

ادارے کی مرکزی حیثیت کو برقرار رکھنا اساتذہ کی ذمہ داری ہے لہذا ادارے کو بائی پاس کر کے ڈائریکٹ معاملات طے نہ کئے جائیں ہر طرح کی شکایات، مسائل یا تجاوزات انتظامیہ کے علم میں لانی چاہیں اور اساتذہ اور پرنسپل کا تعلق بھی اچھا ہونا چاہیے۔

صرف منزل سنانے والے طلبہ بھی ان قواعد و ضوابط کے پابند ہوں گے۔
سکول اسمبلی میں شرکت لازمی ہوگی۔ بچے اسمبلی پروگرام میں حصہ لیں گے۔ قاری صاحب اسمبلی انچارج سے مل کر ضابطہ بنالیں گے۔

بچے سکول کی تمام تحریکات (مثلاً مختلف مقابلوں وغیرہ) میں بطور سکول طالب علم حصہ لے سکیں گے۔
حفظ کے کمروں میں صفائی کا خاص خیال رکھا جائے اگر کسی دن صفائی نہ ہو تو قاری صاحب پرنسپل یا کوآرڈینیٹر کے نوٹس میں لائیں گے۔

کلاس میں اگر کوئی بچہ بیمار ہو جائے تو پرنسپل کو آڈینیٹر کے ذریعے والدین سے رابطہ کیا جائے گا۔

دنیا کے پانچ کامیاب ترین نظام ہائے تعلیم

وہی اقوام دنیا میں اپنا وجود برقرار رکھ سکتی ہیں جنہوں نے تعلیم کی اہمیت کو سمجھا اور اپنی نئی نسل کو اس زیور سے آراستہ کیا۔

کوئی بھی قوم اس وقت تک ترقی نہیں کر سکتی جب تک وہ اپنے تعلیم کے شعبے کو بہتر بنا لے۔ کسی ملک کی ترقی کا اندازہ اس کی شرح خواندگی سے لگایا جاسکتا ہے۔ تاریخ اس بات کی گواہ ہے کہ صرف وہی اقوام دنیا میں اپنا وجود برقرار رکھ سکی ہیں جنہوں نے تعلیم کی اہمیت کو سمجھا اور اپنی نئی نسل کو اس زیور سے آراستہ کیا۔ کسی بھی مملکت پر یہ ذمہ داری عائد ہوتی ہے کہ وہ اپنے مستقبل کے معماروں کو بہترین تعلیمی سہولت فراہم کرے۔

اس مضمون میں دنیا کے پانچ بہترین نظام تعلیم جاپان، جنوبی کوریا، ہانگ کانگ، سنگا پور اور فن لینڈ کا تعارف پیش کیا جا رہا ہے۔ اس مضمون کی تیاری میں امریکی تحقیقی ادارے نیشنل سنٹر آن ایجوکیشن اینڈ اکانومی (این سی ای ای) اور پولینڈ کی ماہر تعلیم کیرو لینا واک کے تحقیقی مقالے اور ان ممالک کی وزارت تعلیم کی ویب سائٹس سے مدد لی گئی ہے۔

جاپان کا نظام تعلیم:

جاپان کا تعلیمی نظام دنیا بھر میں امتیازی حیثیت کا حامل ہے۔ جاپانی معاشرے کی بنیاد تعلیم پر استوار ہے۔ جاپانی نظام تعلیم کسی مغربی ملک سے ماخوذ ہے نہ وہ کسی اور ایشیائی ملک سے متاثر ہو کر تشکیل دیا گیا ہے۔ یہ نظام مکمل طور پر جاپانی اقدار، کلچر اور نظریے کی عکاسی کرتا ہے۔ اس نظام کا مطمح نظر معاشرے میں نمبر گیم کی دوڑ کے بجائے علم و دانش کے کلچر کو قائم کرنا ہے۔

جاپان کے تعلیمی نظام میں ایلیمنٹری تعلیم کی بھی بہت اہمیت ہے جس میں چھٹی کلاس تک

تعلیم لازمی ہے۔ یہ تعلیم بالکل مفت ہے اور حکومت اس کیلئے فنڈز دیتی ہے۔ بچے پبلک ٹرانسپورٹ اور بسوں کے ذریعے گھر سے سکول جاتے ہیں۔ ہر کلاس کے بعد 6 منٹ تک بریک ٹائم ہوتا ہے۔ جاپان میں جونیئر کلاسوں کے تمام طلباء سکول یونیفارم پہنتے ہیں۔ نہ وہ سکول سے چھٹی کرتے ہیں اور نہ لیٹ ہوتے ہیں۔ تمام بچوں کو ایک ٹائم کا کھانا سکول کی طرف سے مہیا کیا جاتا ہے۔ جو کہ وہ دن 12 بجے سکول کے کچن سے حاصل کر سکتے ہیں۔ ٹیچرز اور طلباء اکٹھے کھانا کھاتے ہیں اور اس طرح ان کے باہمی تعلقات مضبوط ہوتے ہیں۔ سب ایک جیسا کھانا کھاتے ہیں اور اس کے بعد خود صفائی ستھرائی کرتے ہیں۔ طالب علم کمر اجتماعت میں خاموشی سے اور انفرادی طور پر پڑھتا ہے۔ کلاس میں نظم و ضبط (ڈسپلن) کا بالخصوص خیال رکھا جاتا ہے۔

تعلیمی ادارے:

جاپان کے سکولوں کو چار حصوں میں تقسیم کیا جاتا ہے۔
کنڈگارٹن یا پری سکول (تین سال کی تعلیم) جن میں تین تا چھ سال عمر کے بچوں کو داخل کیا جاتا ہے۔

ایلیمنٹری سکول (اچھ سال کی تعلیم) چھ تا بارہ سال عمر کے بچے ان سکولوں میں زیر تعلیم رہتے ہیں۔

لوئر سیکنڈری سکول (تین سال کی تعلیم) بارہ سال تا پندرہ سال کے بچے پڑھتے ہیں۔ اس کے بعد تعلیم کا حصول لازمی نہیں ہے تاہم 95 فیصد بچے اعلیٰ تعلیم کا انتخاب کرتے ہیں۔
اپر سیکنڈری سکول (تین سال کی تعلیم) ان سکولوں میں پندرہ تا اٹھارہ سال کے بچے پڑھتے ہیں۔ جبکہ اپر سیکنڈری سکول مزید تین قسم کے ادارے ہیں سینئر ہائی سکول، ٹیکنالوجی کالج اور پیش لائز ٹریننگ کالج۔

جاپان کی گریجوی ایشن خواندگی 94 فیصد ہے جو ایک ریکارڈ ہے۔

نصابِ تعلیم:

جاپان میں قومی نصاب رائج ہے۔ اس کا فریم ورک مرکزی وزارتِ تعلیم مرتب کرتی ہے اور اس کے مطابق نصابی کتابیں تیار کی جاتی ہیں۔ قومی نصاب پر ہر دس سال بعد نظر ثانی کی جاتی ہے اور اسے مرحلہ وار نافذ کیا جاتا ہے۔ پرائمری سکول کا نصاب تین قسم کے مضامین پر مشتمل ہے لازمی مضامین، اخلاقی تعلیم، خصوصی سرگرمیاں، لازمی مضامین میں جاپانی زبان، جاپانی ادب، ریاضی، معاشرتی علوم، سائنس، میوزک، آرٹ، دستکاری اور پروگرامنگ شامل ہیں۔ 2020 سے پانچویں اور چھٹی جماعت میں انگریزی کو بھی شامل کر دیا جائے گا۔ لوئر سیکنڈری سطح تک لازمی مضامین یہی رہتے ہیں البتہ سینئر ہائی سکول میں آرٹس، ڈیزائن اور دیگر اضافی مضامین بھی شامل کر دیئے جاتے ہیں۔

امتحانی نظام:

جاپان میں امتحانی نظام روایتی نہیں ہے۔ اساتذہ سال بھر کلاس روم میں جائزہ ٹیسٹ لیتے رہتے ہیں تاکہ بچے کی صلاحیتوں اور قابلیت جانچی جاسکے۔ جبکہ سیکنڈری سکول میں سال میں پانچ کورسز کے پانچ ٹیسٹ لیے جاتے ہیں۔ یہ ٹیسٹ ملک بھر میں ایک وقت میں اور یکساں پیپرز ہوتے ہیں۔ یہ پیپرز ضلعی تعلیمی انتظامیہ تیار کرتی ہے اور سکول کے اساتذہ اس کو چیک کرتے ہیں۔ اپر سیکنڈری سکول میں بھی یہی طریقہ کار اختیار کیا جاتا ہے۔

جاپان کے تعلیمی نظام کا پہلا، بڑا گیٹ اپر سیکنڈری سکول میں داخلہ ہوتا ہے۔ اپر سیکنڈری سکول میں داخلے کیلئے ٹیسٹ دینا لازمی ہوتا ہے۔ سینئر ہائی سکول میں داخلے کیلئے داخلہ ٹیسٹ کے ساتھ ساتھ اس کی سابقہ تعلیمی استعداد، رویے اور اخلاقی اور سماجی امور میں شرکت کو بھی میرٹ میں شامل کیا جاتا ہے۔ جبکہ یونیورسٹی میں داخلے کیلئے ”سینئر ٹیسٹ“ لیا جاتا ہے۔ اس میں پانچ مضامین جن میں جاپانی زبان، غیر ملکی زبان (انگریزی) ریاضی، سائنس اور معاشرتی علوم شامل ہوتے ہیں۔

جنوبی کوریا کا نظام تعلیم:

جنوبی کوریا دنیا میں تعلیم پر سب سے زیادہ خرچ کرنے والا ملک ہے۔ یہ اپنے جی ڈی پی کا 7 فیصد تعلیم پر خرچ کرتا ہے۔ تعلیم کی درجہ بندی میں تنظیم برائے اقتصادی ترقی و باہمی تعاون کے ممالک میں ڈنمارک اور آئس لینڈ کے بعد جنوبی کوریا کا تیسرا نمبر ہے۔ کورین ناکامی اور نااہلی کے الفاظ استعمال نہیں کرتے۔ وہ یقین رکھتے ہیں کہ آپ محنت اور ایمانداری سے ہر چیز کا حصول ممکن ہے۔ ان کے سکولوں میں طلبہ کی حاضری 100 فیصد رہتی ہے۔ سرکاری اور پرائیویٹ سکولوں کے طلبہ سکول اوقات کے بعد بھی اپنا زیادہ تر وقت پڑھائی میں صرف کرتے ہیں۔ جنوبی کورین وزارت تعلیم کی 2012 میں کی گئی ایک تحقیق کے مطابق بچوں کی پرائیویٹ ٹیوشن پر 18 بلین ڈالر سالانہ خرچ کرتے ہیں۔ پانچ میں سے چار بچے ٹیوشن پڑھتے ہیں۔ ہائی سکول میں ایک کلاس 35 طلبہ پر مشتمل ہوتی ہے۔ گریڈ 9 تک تعلیم حاصل کرنا لازمی ہے جبکہ کورین اور انگریزی زبان بطور ذریعہ تعلیم نافذ ہے۔

تعلیمی ادارے: پری سکولنگ:

جنوبی کوریا میں پری سکولنگ، جسے کنڈرگارٹن کہتے ہیں، تین تا پانچ سال کی عمر کے بچوں کی ابتدائی تربیت کے لیے خدمات فراہم کرتے ہیں۔ اگرچہ کنڈرگارٹن کی تعلیم لازمی نہیں ہے لیکن تین تا پانچ برس کے 90 فیصد بچے پری سکولنگ حاصل کرتے ہیں۔

کنڈرگارٹن اساتذہ صبح 9 سے شام 5 یا 6 بجے تک پڑھاتے ہیں۔ آرام بھی کنڈرگارٹن میں ہی ہوتا ہے۔ کنڈرگارٹن پیپر، بورڈ اور پلاسٹک سے بچوں کو نئی چیزیں بنانے کا رجحان پیدا کرتے ہیں۔ مینوفیکچرنگ کے علاوہ کنڈرگارٹن کے لیول سے ہی بچوں کو ڈانس، گانا، کھانا بنانا، پہاڑوں پہ چڑھنا، قانون کی پابندی، ٹریفک قوانین کی پابندی، اور مذہب سے روشناس کروادیا جاتا ہے۔ بنیادی طور پر اس سطح پر بچوں کو آداب اور سماجی اطوار سکھائے جاتے ہیں۔

جنوبی کوریا کے تعلیمی اداروں کو چار حصوں میں تقسیم کیا جاسکتا ہے: اول ایلیمنٹری سکول،

لوئر سیکنڈری سکول، سیکنڈری سکول اور یونیورسٹی۔

ایلیمنٹری سکول میں تعلیم چھ سال کی ہوتی ہے۔ (چھ سال تا بارہ سال عمر کے بچوں کے لیے)

لوئر سیکنڈری سکول میں تعلیم تین سال پر محیط ہوتی ہے۔ (بارہ سال تا پندرہ سال عمر کے

بچوں کے لیے)

سیکنڈری سکول میں بھی تعلیم تین سال پر مشتمل ہوتی ہے۔ (پندرہ سال تا اٹھارہ سال عمر

کے بچوں کے لیے)

یونیورسٹی میں سیکنڈری سکول میں کامیابی کے بعد داخلہ دیا جاتا ہے۔ اس میں تین سے چار

سال کے ڈگری پروگرامز پڑھائے جاتے ہیں۔

کورین بچے ہائی سکول سطح تک مفت تعلیم حاصل کرتے ہیں، جبکہ یونیورسٹی میں بھی اکثر

طلبہ کو وظائف مل جاتے ہیں۔ جنوبی کوریا میں تعلیمی سال کا آغاز مارچ سے ہوتا ہے۔ موسم گرما میں

تین ماہ اور موسم سرما میں ڈیڑھ ماہ کی تعطیلات ہوتی ہیں۔ جنوبی کوریا کا امتحانی نظام دنیا کے بہترین

نظاموں میں شمار ہوتا ہے۔

امتحانی نظام:

یہاں پراسیسمنٹ باقاعدگی سے روزانہ کی بنیاد پر ہوتی ہے۔ روزانہ آدھے گھنٹے کے کپری

ہینسو سٹی ٹیسٹ ہوتے ہیں: ایک صبح کے وقت کورین زبان میں اور دوسرا سہ پہر کو انگریزی زبان

میں۔ اس میں رکارڈ شدہ مکالمے سنائے جاتے ہیں اور اس سے متعلق سوالات پوچھے جاتے ہیں۔

امتحانات بچوں کے لیے اضافی بوجھ نہیں ہوتے۔ امتحانات سکول سطح پر ہوتے ہیں، تخلیقی

اور طویل سوالات پوچھے جاتے ہیں۔ ان اسیسمنٹ ٹیسٹوں میں کثیر الامتحانی سوالات کی حوصلہ شکنی

کی جاتی ہے۔ لیکن یونیورسٹی یا کالج میں داخلے اور سوشل سٹیٹس کے لیے امتحانات میں بہتر رزلٹ

کو بہت اہمیت دی جاتی ہے۔ قومی سطح پر اسیسمنٹ ٹیسٹ کے لیے اہتمام اور انتظامات سرکاری

ادارہ نیشنل اسیسمنٹ آف ایجوکیشنل اچیومنٹ (این اے ای اے) کرتا ہے۔ جونیئر کالج یا اپر

سیکنڈری سکول میں داخلے کے لیے قومی سطح پر ایک مرکزی امتحان لیا جاتا ہے جسے لوئر سیکنڈری

سکول گریجویٹیشن ٹیسٹ کا نام دیا جاتا ہے، اس دن سکول میں مکمل خاموشی، سکول سے ملحقہ گلیوں میں ٹریفک پر پابندی ہوتی ہے۔ پولیس خاموشی برقرار رکھنے کے لیے مسلسل گشت کرتی رہتی ہے تاکہ طلبہ دوران امتحان کسی الجھن، پریشانی کا شکار نہ ہوں۔ اس دن تمام بازار حتیٰ کہ سٹاک ایکسچینج بھی معمول سے ہٹ کر دیر سے کھلتی ہے۔ بعض اوقات ہوائی جہازوں کی آمد و رفت بھی معطل کر دی جاتی ہے۔ جو ہوائی جہاز کے راستے میں سکول ہو تو اس کا روٹ بھی تبدیل کر دیا جاتا ہے۔

نصابِ تعلیم:

جنوبی کوریا میں یکساں نظامِ تعلیم اور قومی نصابِ رائج ہے۔ قومی نصاب پر دس برس بعد نظر ثانی کی جاتی ہے۔ آخری بار 2015 میں نظر ثانی کی گئی۔ یہ نصاب اکیسویں صدی کے تقاضوں کو مد نظر رکھ کر ترتیب دیا گیا۔ پرائمری اور ہائی سکول کے نصاب میں ”تخلیقی تجرباتی قابلیت“ (سی ای ایل) میں اضافے کی سرگرمیاں شامل کی جاتی ہیں۔ ان سرگرمیوں میں ہم نصابی سرگرمیوں میں شمولیت، رضا کارانہ کام کرنا (وولینٹئرنگ) اور کیریئر ایکسپلوریشن شامل ہوتا ہے۔

پرائمری سکول میں پہلی اور دوسری جماعت میں زیادہ توجہ ان کو آداب اور اخلاق سکھانے پر دی جاتی ہے۔ ان کے نصاب میں کورین زبان اور ریاضی کے علاوہ تین خصوصی مضامین، ”اچھی زندگی (گڈ لائف)، دانش مند زندگی (وائز لائف)، خوش زندگی (ہپی لائف)“ شامل ہوتے ہیں۔ ان مضامین میں بنیادی طور پر تعلیمی مہارتیں، تخلیقی سوچ بچار اور کھیل کھیل میں سکھانا شامل ہوتا ہے۔

ہانگ کانگ کا نظامِ تعلیم

ہانگ کانگ میں تعلیم موت اور زندگی کا مسئلہ ہے۔ سائنس تو ہانگ کانگ میں مذہب کا درجہ رکھتی ہے۔ لوگ سخت محنت کو کامیابی کی ضمانت سمجھتے ہیں۔ یہاں والدین بچوں کی تعلیم سے متعلق شعوری آمادگی رکھتے ہیں۔ اس کا اندازہ اس بات سے لگائیے کہ اگر کسی دن بچوں کو کم ہوم ورک دیا جائے تو والدین سکول میں شکایت کرنے آجاتے ہیں۔ سینڈری سکول کے 70 فیصد طلبہ سکول کے بعد ٹیوشن

پر جاتے ہیں۔ یہاں چھ سال کی پرائمری تعلیم لازمی ہے۔ تعلیمی سال کا آغاز ستمبر سے ہوتا ہے۔ ایک کلاس 42 طلبہ پر مشتمل ہوتی ہے۔ اساتذہ لیکچر کے لیے مائیکروفون کا استعمال کرتے ہیں۔

تعلیمی ادارے:

ہانگ کانگ میں انتظامی اعتبار سے تین قسم کے سکولز ہیں:

- 1۔ ہانگ کانگ میں 90 فیصد سکولز مذہبی ادارے یا این جی اوز چلاتی ہیں۔ ان کو "امدادی سکول" (ایڈ ڈسکول) کہا جاتا ہے۔ ان کے تمام تر اخراجات حکومت برداشت کرتی ہے۔ ان کا نصاب بھی حکومت کا تیار کردہ ہوتا ہے۔
- 2۔ باقی دس فیصد سکولز براہ راست حکومت چلاتی ہے۔ ان میں پانچ فیصد سکول مکمل طور پر مفت ہیں۔

3۔ جبکہ باقی پانچ فیصد سکول "ڈائریکٹ سبسڈی سکول" کہلاتے ہیں، ان کو بھی این جی اوز چلاتی ہیں لیکن ان کا باقاعدہ فیس کا نظام ہے اور داخلے کا طریقہ کار بھی باقی سکولز سے منفرد ہے۔ کلاسز کے اعتبار سے تین قسم کے سکول ہیں: پرائیوٹ پری سکول یا کنڈرگارٹن: تین تا چھ سال عمر کے بچوں کی تعلیم و تربیت کے لیے ان سکولز کے اخراجات بھی حکومت برداشت کرتی ہے۔

پرائمری سکول: ہانگ کانگ میں لازمی تعلیم کا آغاز چھ سال کی عمر سے ہوتا ہے۔ پرائمری سکول میں چھ سال تا بارہ سال کے بچے تعلیم حاصل کرتے ہیں۔

سیکنڈری سکول: سیکنڈری سکول جو نیوز اور سینئر کلاسز پر مشتمل ہوتے ہیں۔ سیکنڈری سکول دو قسم کے ہیں ایک ایڈمک سیکنڈری سکول اور دوسرے ووکیشنل سیکنڈری سکول۔ ان سکول میں تین سال کی تعلیم ہوتی ہے۔ قومی سطح پر سیکنڈری سکول کی تکمیل کے بعد مرکزی امتحان کا انعقاد ہوتا ہے۔

نصاب تعلیم:

ہانگ کانگ کا نصاب تعلیم کا فریم ورک سرکاری ادارہ ایجوکیشن بیورو تیار کرتا ہے۔ نصاب

میں پرائمری اور سیکنڈری سکول کے تمام مضامین کا احاطہ کیے جانے کے علاوہ اساتذہ کی تدریسی اور انتظامی امور سے متعلق تربیت اور راہنمائی کے اصول بھی شامل ہوتے ہیں۔

نصابِ تعلیم میں آٹھ بنیادی لرننگ ایریاز (کے ایل اے) یا مضامین شامل ہیں جن میں چینی زبان، انگریزی زبان، ریاضی، سائنس، ٹیکنالوجی کی تعلیم، ذہنی، سماجی اور انسانی تعلیم، آرٹس اور جسمانی تعلیم شامل ہیں۔ پرائمری سکول میں چھ مضامین پڑھائے جاتے ہیں: انگریزی، چینی، ریاضی، جنرل سٹڈی، میوزک اور جسمانی تعلیم۔ مذہبی سکولوں میں اضافی طور پر بائبل یا مذہبی تعلیم بھی لازمی ہوتی ہے۔

سیکنڈری سکول میں بھی یہ مضامین پڑھائے جاتے ہیں لیکن سینئر کلاسز میں کچھ اختیاری مضامین بھی شامل ہوتے ہیں۔

امتحانی نظام:

طلبہ اور والدین امتحان اور رزلٹ کے حوالے سے زیادہ فکر مند رہتے ہیں اور بہترین سکول میں داخلے کے لیے مقابلے کی فضا قائم ہے۔ امتحانی نظام کے طریقہ کار، مواد کی فراہمی اور راہنمائی کے لیے سرکاری ادارہ ”ہانگ کانگ ایجوکیشنل اسیسمنٹ اتھارٹی“ خدمات سرانجام دیتا ہے۔ ہانگ کانگ میں عام طور پر اساتذہ روزانہ اور ہفتہ وار اسیسمنٹ جاری رکھتے ہیں۔ سکول کی سطح پر تعلیمی سال کے اختتام پر امتحانات منعقد ہوتے ہیں۔ ان گریڈز کے رزلٹ طلبہ کی شخصی تربیت اور بہترین سکول کے انتخاب میں مددگار ثابت ہوتے ہیں۔

ہانگ کانگ میں قومی سطح کا مرکزی امتحان سیکنڈری سکول کی تعلیم کی تکمیل پر منعقد ہوتا ہے۔ اس امتحان کو ”ہانگ کانگ ڈپلومہ آف سیکنڈری ایجوکیشن کا نام دیا جاتا ہے۔ یہ امتحان سیکنڈری سکول میں پڑھائے جانے والے چار لازمی مضامین چینی، انگریزی، ریاضی اور جنرل سٹڈی یا لبرل سٹڈی اور دو یا تین اختیاری مضامین پر مشتمل ہوتا ہے۔ اس کے علاوہ تین سالہ اسیسمنٹ کا نظام (ٹی ایس اے) بھی موجود ہے جو تیسری، چھٹی اور نویں جماعت کے ریاضی اور انگریزی پر مشتمل ہے۔

تدریس اردو: مسائل و مشکلات اور حل

تدریس اردو میں درپیش مشکلات کے حوالے سے اساتذہ کے لیے ایک رہنما تحریر

بد قسمتی سے ہمارے معیار تعلیم کے انحطاط کا اثر تدریس اردو پر قدرے زیادہ مرتب ہوا ہے۔ معیار تعلیم کو بہتر بنانے کی متعدد کوششیں ہوئیں اور ہو رہی ہیں، تاہم تدریس اردو کے بنیادی مقاصد کو سامنے رکھتے ہوئے اساتذہ کرام کو ایسے طریقہ تدریس کی اشد ضرورت محسوس ہو رہی ہے، جس میں پرائمری سطح پر تدریس اردو کے بنیادی مقاصد کو جدید اور مؤثر طریقہ ہائے تدریس سے دل چسپ بناتے ہوئے مطلوبہ نتائج کیے جاسکیں۔ عام حالات میں اردو کے اساتذہ کو بڑے مسائل سے دوچار ہونا پڑتا ہے، اس کی ذمہ داری دوسرے اساتذہ سے بڑھ جاتی ہے۔ ہم کوشش کریں گے کہ اردو کی تدریس میں درپیش مسائل اور ان کا مناسب حل پیش کیا جائے تاکہ اردو کے اساتذہ اپنی صلاحیتوں کو بہتر طور پر استعمال کر سکیں گے اور اپنی تدریس کے لیے جماعت کا ماحول خوشگوار اور مؤثر بنا سکیں گے۔ نئے سبق کے سیکھنے میں طلبہ اجنبیت محسوس نہیں کریں گے۔ نتیجتاً طلبہ نہ صرف اردو زبان پر عبور حاصل کر لیں گے بلکہ ان کی ہمہ گیر نشوونما بھی ساتھ ساتھ ہوتی رہے گی۔

پہلا اور بنیادی مسئلہ اردو کے اساتذہ کا ”قومی نصاب برائے

اردو“ سے ناواقفیت اور لاعلمی ہے

اس مسئلے کا ایک ہی حل ہے کہ ”قومی نصاب برائے اردو“ کی کاپی حاصل کی جائے اور اس کا بغور مطالعہ کیا جائے۔ ”قومی نصاب برائے اردو“ میں واضح طور پر تدریس اردو کے عمومی اور خصوصی اہداف اور مقاصد کو جماعت وار طے کیا گیا ہے۔ حاصلات تعلیم، جسمانی مہارتوں اور

جذباتی مہارتوں کی نشوونما کے لیے موضوعات اور ان سے متعلق سرگرمیاں بتائی گئی ہیں۔ تدریسی معاہدات، تعلیمی سرگرمیاں اور ان کے جائزے کے لیے اساتذہ کرام کی مناسب رہنمائی کی گئی ہے۔ ”قومی نصاب برائے اردو“ کے مطالعے سے جہاں اساتذہ کرام کو تدریسی مواد کی تیاری اور تدریسی عمل کو زیادہ سے زیادہ آسان، مؤثر اور دل چسپ بنانے میں مدد ملے گی، وہیں اساتذہ کو بہتر انداز تدریس کے لیے اپنی معلومات، رویے اور صلاحیتوں کو نکھانے میں بھی مدد ملے گی۔

دوسرا بڑا مسئلہ ہمارے اساتذہ کا تدریس کے لیے روزانہ کی

بنیادوں پر منصوبہ بندی نہ کرنا ہے

یہ وہ مسئلہ ہے جس کی وجہ سے اردو کے اساتذہ سالہا سال سے ایک ہی لگے بندھے طریقے سے تدریس کرتے نظر آ رہے ہیں۔ ایسے بہت کم اساتذہ دیکھنے کو ملتے ہیں جو تدریس میں جدت کے قائل ہیں اور دوران تدریس وہ جدید طریقہ ہائے کار کو اختیار کر کے اپنے سبق میں بچوں کی دلچسپی میں اضافہ کرتے ہیں اور انہیں بہتر طور سے سیکھنے کے مواقع فراہم کرتے ہیں۔ روزانہ کے سبق کی منصوبہ بندی کے اہم اور بنیادی اجزاء یہ ہیں: سبق کے مقاصد، تدریسی معاہدات سبق کی پیش کش، گروہی سرگرمیاں، نگرانی میں مشق، سبق کا اعادہ، تشکیلی جائزہ اور گھر کا کام۔ سبقی منصوبے کے ان اجزاء کو لکھ لیا جائے تو بہت اچھا ہے لیکن کم سے کم سبق پڑھانے سے ایک دن قبل اس سبق کو ان اجزاء کی ترتیب کے مطابق ضرور تیار کیا جائے تاکہ دوران تدریس بہتر انداز میں سبق کے مقاصد کا حصول ہو سکے۔ (ان اجزاء کی تفصیل، اگلے کسی مضمون میں شامل کی جائے گی)

تیسرا مسئلہ اردو کو بطور زبان پڑھانے کی بجائے بطور مضمون

پڑھایا جاتا ہے

تدریس اردو کا بنیادی مقصد زبان کی بنیادی مہارتوں (سننا، بولنا، پڑھنا اور لکھنا) کی نشوونما

ہے لیکن بد قسمتی سے ہمارے ہاں اردو کو بطور مضمون پڑھایا جاتا ہے۔ چند موضوعات کو محض رٹوایا جاتا ہے اور سوالات کے جوابات لکھ کر یا زبانی یاد کروایا جاتا ہے۔ اردو کو بطور زبان پڑھانے کے لیے اردو کی تدریس کے دوران میں اس بات کا خاص خیال رکھا جائے کہ طلبہ اردو زبان کی ساخت، وسعت اور اس کی اہلیت سے واقفیت حاصل کر سکیں۔ اس تدریس کی نتیجے میں طلبہ اردو بول چال کے تقاضوں (لہجے، تلفظ اور ادائیگی) کے لحاظ سے عبور حاصل کر سکیں۔ اردو زبان میں اپنے مافی الضمیر کا اظہار زبانی اور تحریری طور پر بہترین انداز میں کر سکیں۔

چوتھا مسئلہ اردو کی تدریس میں ابتدائی دو مہارتوں (سننا اور

بولنا) کو نظر انداز کرنا ہے

اردو کی لسانی نشوونما کا بہترین ذریعہ سننا اور بولنا ہے۔ زبان کی صحت اور درستی، مافی الضمیر کے اظہار کی جھجک دور کرنا اور اس میں روانی اور تسلسل پیدا کرنا، بولنے ہی سے ممکن ہے۔ ذخیرہ الفاظ میں وسعت اور معلومات میں مسلسل اضافہ سننے ہی سے ہوتا ہے۔ تدریس زبان میں سننا، بولنا، پڑھنا اور لکھنا چاروں بنیادی اہمیت کی لسانی مہارتوں کے سکھانے پر مناسب توجہ نہیں دی جاتی۔ اس کا نتیجہ یہ ہوتا ہے کہ ہمارے طلبہ سن کر زبان سمجھنے اور بول کر یا لکھ کر اپنی بات دوسروں کو سمجھانے کے قابل نہیں ہوتا۔

تحصیل زبان کی ابتدا سننے سے ہوتی ہے۔ سننا محض آوازوں کا کان سے ٹکرانا نہیں بلکہ اس کے ساتھ تفہیم کا عمل شامل ہے۔ سننا، سمجھنا اور رد عمل کا اظہار لازم ملزوم ہیں۔ سماعت (سننا) اور تکلم (بولنا) کی صلاحیتیں فطری ہیں، لیکن اس کا ہرگز یہ مطلب نہیں کہ فطری صلاحیتوں کو جلا دیئے کے لیے کسی رسمی یا تربیتی پروگرام کی ضرورت ہی نہیں۔ سننے میں توجہ کا مسئلہ بہت اہم ہے اور اس کا تعلق تربیت (مشق) سے ہے۔ بچے عموماً ایسی باتوں پر زیادہ توجہ دیتے ہیں، جن سے انہیں دل چسپی ہو، بصورت دیگر وہ بظاہر ”سن کر“ بھی حقیقت میں ”کچھ نہیں سنتے“۔ اس لیے تدریس سماعت کے سلسلے میں ایسی سرگرمیوں کا اہتمام کیا جائے، جن سے طلبہ کو توجہ مرکوز کرنے کی مشق

ہوتی رہے۔ دوران تدریس استاد مناسب بلند آواز سے بات کرے لیکن اپنی بات کو بلا ضرورت ہرگز نہ دہرائے ورنہ بچے تسامیل کے عادی ہو جائیں گے۔

پانچواں مسئلہ یہ ہے کہ اردو کے اساتذہ کرام، طلبہ کے بیان و

اظہار کو یکسر نظر انداز کرتے ہیں

تدریس زبان کے دوران میں اس بات کا خیال رکھا جائے کہ طلبہ کے بیان و اظہار کی موزوں نشوونما کرنا ہے تاکہ وہ اس قابل ہو جائیں کہ وہ:
صحیح زبان بولیں۔

اپنی بات سادہ، صاف اور قابل فہم انداز میں بیان کریں۔

ان کی گفتگو اپنی ذات اور سننے والوں کے لیے دل چسپ اور پر لطف ہو۔

صحیح بولنے کے اس معیار و مقصد کو حاصل کرنے کے لیے بچوں کے ذہنوں کو ہر قسم کے خوف و ہراس سے پاک کیا جائے۔ اسکول کی فضا کو خوش گوار بنایا جائے۔ استاد کی توجہ اور دل چسپ تدریس کی بدولت بچوں میں مؤثر انداز میں اردو بولنے کے ساتھ اردو مطالعے کا شوق پیدا ہوتا ہے اور استاد کی بے قرینہ تدریس اور عدم توجہ کے سبب وہ اردو زبان سے بے زاری محسوس کرنے لگتے ہیں۔ بولنا سکھانے میں درج ذیل طریق ہائے کار اور سرگرمیاں اردو کے اساتذہ کے لیے معاون ہوں گی۔

تدریس تکلم میں استاد خود کو بطور نمونہ پیش کرنا ہوگا۔ استاد کے منہ سے نکلی ہوئی ہر بات بچوں کے لیے سند کی حیثیت رکھتی ہے۔ اساتذہ ہمیشہ مصدقہ و مروجہ تلفظ اور مؤثر لب و لہجے کے ساتھ بچوں سے ہم کلام ہو اور دانستہ یا غیر دانستہ زبان و بیان کی ایسی غلطیاں نہ کرے جنکی تھلید بچوں کی زبان دانی میں حائل ہو سکتی ہو۔

ہر روز تھوڑا سا وقت غیر رسمی گفتگو کے لیے مقرر کیا جائے، جس میں بچوں کی نجی زندگی، ان کی دلچسپیوں اور مشغلوں کے متعلق بات چیت کی جائے۔

ایسے تدریسی کھیلوں کا انتخاب کیا جائے جس میں زیادہ سے زیادہ بولنے کی ضرورت پیش آئے۔
سوال و جواب کی صورت میں تصویری کہانیاں مکمل کروائی جائیں۔
نظم خوانی اور گانوں کا مشغلہ افرادی اور اجتماعی دونوں طرح سے مفید ہو سکتا ہے۔

چھٹا مسئلہ یہ ہے کہ تدریس اردو میں پڑھنا سکھانے کی بجائے

تحریروں کو روٹوایا جاتا ہے

پڑھنے کی مہارت تعلیم کی اصل بنیاد ہے اور معیار تعلیم کی بہتری اور ترقی کا انحصار اسی مہارت کی پختگی پر ہے۔ پڑھنا بظاہر ایک سادہ عمل نظر آتا ہے لیکن یہ ایک پیچیدہ ذہنی جسمانی اور نفسیاتی عمل ہے۔ اس کے چند اہم پہلو درج ذیل ہیں۔

1- تحریری علامات کو پہچاننا

2- ملتی جلتی علامات میں تمیز کرنا

3- مختلف علامات کے ربط کو سمجھنا

4- تحریری علامات کے ربط سے ایک مفہوم اخذ کرنا۔

تدریس قرأت (پڑھنا) کے لیے واضح اور موثر طریقہ اختیار کرنا ضروری ہے۔ تدریس تکلم کی طرح تدریس قرأت کے لیے بھی خوش گوار فضا، استاد کی شفقت، نصاب کی جامعیت و جاذبیت اور ترتیب و اصول تعلیم کی پیروی ضروری ہے۔ پڑھنا سکھانے میں بالعموم دو طریقوں سے کام لیا جاتا ہے۔

(ب) تحلیلی طریقہ

(الف) ترکیبی طریقہ

ترکیبی طریقہ:

یہ طریقہ پڑھنا سکھانے کا قدم مشرقی طریقہ ہے۔ اس طریقے کے مطابق بچے کو پہلے حروف کی شناخت کرائی جاتی ہے۔ پھر حروف، حروف علت اور دوسرے حروف ملا ملا کر پڑھائے

جاتے ہیں، پھر مکمل لفظ اور اس کے بعد جملے کی تدریس کرائی جاتی ہے۔ یہ طریقہ منطقی ترتیب کے مطابق، جزو سے کل کی طرف سے پیش قدمی کرتا ہے۔ اس کی ابتدا غیر دل چسپ اور غیر نفسیاتی ہے۔ تاہم اس کی مدد سے بچہ نئے الفاظ بنانے میں طاق ہو جاتا ہے۔

تحلیلی طریقہ:

یہ طریقہ تدریس مغرب کے زیر اثر ہمارے یہاں رائج ہوا ہے۔ تحلیلی طریقے میں بچوں کی دل چسپی کا لحاظ رکھتے ہوئے کوئی مختصر کہانی یا عبارت ذہن نشین کرانے کے بعد ان کی توجہ عبارت کے اجزائے یعنی جملوں اور فقروں کی طرف مبذول کرائی جاتی ہے۔ پھر جملے کے اجزائے جاتے ہیں اور ہر لفظ سے الگ الگ روشناس کرایا جاتا ہے۔ بعد ازاں ہر لفظ کو حروف میں تقسیم کر کے ان کی انفرادی صورت و آواز کا تصور دلایا جاتا ہے۔ جدید ماہرین ترکیبی کی بجائے تحلیلی طریقہ تدریس کو ترجیح دیتے ہیں۔

ساتواں اور تقریباً ہر استاد کو درپیش مسئلہ اردو تحریر لکھنا سکھانا اور

اردو لکھائی hand writing ہے

اردو تحریر لکھانے کا آغاز حروف تہجی سے ہوتا ہے جو جملہ سازی سے انشا پر دازی تک جاتا ہے۔ اردو کے حروف جب الفاظ کی صورت میں ملتے ہیں تو ان کی کئی طرح سے شکلیں بدلتی ہیں۔ ابتدا میں ایسے الفاظ لکھوائے جائیں جن کے حروف الگ الگ لکھے جاتے ہیں مثلاً

رب، آج، آگ، اس کے بعد بتدریج سہ حرفی، چہار حرفی، پنج حرفی الفاظ لکھوائے جائیں۔

لکھنا سکھانے کے لیے درج ذیل بنیادی مشقیں کروائی جاسکتی ہیں۔

(الف) بنیادی مشقیں (ب) پورے اور نقل

(ج) نقطے اور شوٹے (د) المانویسی

لکھنے کی مہارتوں کا جائزہ لینے کے لیے سب سے بہتر طریقہ المانویسی (ڈکٹیشن) ہے۔ طلبہ

جب حروف کی علامات پہچان لیں تو حروف کی املا کرائی جائے۔ تدریس املاء کے عمومی مقاصد درج ذیل ہیں۔

(الف) صحت الفاظ
(ب) خوش خطی
(ج) روانی
(د) صفائی

جب طلبہ صحت الفاظ کا خیال رکھتے ہوئے روانی کے ساتھ خوش خط جملے لکھنا شروع کر دیں تو انہیں عبارت لکھنے کا طریقہ سکھایا جائے۔ کسی بھی عبارت کو خوب صورت انداز میں تحریر کرنے کے لیے درج ذیل اقدامات کیے جاسکتے ہیں۔

1۔ موضوع کا عنوان جلی حروف میں تحریر کیا جائے

2۔ حاشیے کا اہتمام کیا جائے۔ کوشش کی جائے کہ حاشیہ دونوں اطراف میں ہو۔

3۔ عبارت کو اقتباس (پیرا گراف) کی صورت میں لکھا جائے ہر اقتباس کی ابتدائی سطر

حاشیے سے کچھ دور ایک مخصوص فاصلے سے شروع کی جائے۔

4۔ رموزِ اوقاف کی پابندی کی جائے۔

5۔ تمام الفاظ مناسب اور ایک ہی فاصلے پر لکھے جائیں۔

تخلیقی لکھائی اور خوش خط لکھنا سکھانے کے حوالے سے بہت کچھ لکھنا باقی ہے جسے ان شاء

اللہ آئندہ کسی مضمون میں زیر بحث لایا جائے گا۔ امید ہے کہ اردو کے اساتذہ کے درج بالا مسائل

اور ان کے حل کے لیے پیش کردہ تجاویز تدریس میں مدد و معاون ہوں گی۔

ڈیری فارم شروع کریں

پچیس ساہیوال گائے کے فارم کی فزیبلٹی

پاکستان ڈیری فارمنگ کے لحاظ سے دنیا میں ایک اہم مقام رکھتا ہے، وطن عزیز پاکستان میں ڈیری فارمنگ میں سرمایہ کاری کے وسیع مواقع موجود ہیں۔ دودھ کی بہترین پیداوار دینے والے ممالک میں ہندوستان، چین اور امریکہ کے بعد چوتھے نمبر پر پاکستان کا نام شمار کیا جاتا ہے۔ پاکستان میں جن جانوروں سے دودھ حاصل کیا جاتا ہے ان میں، بھینسیں، بھیڑیں، بکریاں اور اونٹ شامل ہیں۔ قدرت نے ہمارے ملک کو اعلیٰ نسل کی بھینسوں اور گائیوں کی دولت سے نوازا ہے جس کا فائدہ اٹھاتے ہوئے ہم سبز انقلاب برپا کر سکتے ہیں۔ ملک میں مویشیوں کی تعداد تقریباً پانچ کروڑ ہے جن سے سالانہ دودھ کی پیداوار 45 بلین لیٹر لی جاتی ہے۔ حکومتی اعداد و شمار کے مطابق ملک میں بھینسوں کی تعداد دو کروڑ تریسٹھ لاکھ سے بڑھ کر دو کروڑ چوراسی لاکھ ہو گئی ہے اور بکریوں کی تعداد پانچ کروڑ چھپن لاکھ سے بڑھ کر چھ کروڑ انیس لاکھ جبکہ بھیڑوں کی تعداد دو کروڑ انچاس لاکھ کے مقابلے میں دو کروڑ پچپن لاکھ ریکارڈ کی گئی ہے جبکہ جی ڈی پی میں اس شعبے کا حصہ 11 فیصد ہے۔ عام مشاہدات کے مطابق ہمارے دودھیلے جانوروں (گائے، بھینس) کی اکثریت اوسطاً 5 سے 6 لیٹر دودھ یومیہ فی جانور پیدا کرتی ہے جو کہ انتہائی کم اور غیر نفع بخش ہے۔ پنجاب کی معروف ساہیوال گائے اپنی نسلی خصوصیات کی وجہ سے دنیا بھر میں خصوصی اہمیت کی حامل ہے۔ پیداواری لحاظ سے گرم ممالک میں پائی جانے والی گائے کی نسلوں میں یہ اعلیٰ ترین ہے۔ موسمی سختیاں برداشت کرنے کی صلاحیت رکھتی ہے۔ اس میں چیچڑیوں اور دوسری بیماریوں کے خلاف قوت مدافعت زیادہ ہے۔ ان خصوصیات کی بنا پر بیرونی دنیا میں یہ اہم مقام رکھتی ہے۔

موجودہ صورتِ حال کے مطابق ہمارے مویشی پال زمیندار وسائل کی کمی اور افزائش حیوانات کے جدید علوم سے بے خبری کے باعث اپنے جانوروں سے ان کی صلاحیت کے مطابق فائدہ حاصل نہیں کر سکتے۔ وقت گزرنے کے ساتھ ساتھ دودھ کے استعمال میں تیزی سے اضافہ ہو رہا ہے اور ڈیری صنعت کے لئے موجودہ انتظامات اور وسائل ناکافی ہیں۔ دودھ کو زیادہ دیر تک قابل استعمال رکھنے کیلئے سہولتوں کا فقدان ہے۔ دیہات سے شہروں تک دودھ کی ترسیل اور خرید و فروخت مناسب سہولتوں کے نہ ہونے کی وجہ سے بہت پیچیدہ ہے۔

زمیندار کو حاصل ہونیوالی دودھ کی قیمت شہر میں فروخت ہونیوالے دودھ سے آدھی ملتی ہے۔ اس کے علاوہ ودھیال جانور پالنے والوں کے پاس چھ سے کم جانور ہیں۔ موجودہ دور میں دودھ دینے والے جانور پالنے والے کسانوں کو جدید ڈیری فارمنگ کے طریقوں سے ہم آہنگ کرنا انتہائی ضروری ہے۔

حیوانات کی بیماریوں کے انسداد کی طرف پوری توجہ نہیں دی جاتی۔ نتیجہ یہ ہے کہ بعض متعدی امراض کا شکار ہو کر کثیر تعداد میں لقمہ اجل بن جاتے ہیں۔ ہمارے ملک میں حیواناتی شفا خانوں کی تعداد بہت کم ہے۔ لہذا جانوروں کی بیماریوں کے انسداد کی طرف پوری توجہ نہیں دی جاتی۔ عام طور پر حیوانات کو مناسب خوراک بھی نہیں دی جاتی۔ مویشی پال حضرات غریب ہیں اور ان کی کوشش ہوتی ہے کہ کم خرچ کر کے جانوروں سے زیادہ سے زیادہ فائدہ حاصل کر لیں۔ کم خوراک اور نامناسب دیکھ بھال سے جانور کمزور ہو جاتے ہیں۔ اس سے ان کی استعداد کار پر بھی برا اثر پڑتا ہے اور وہ پورا دودھ نہیں دیتے۔ مغربی ممالک کے مقابلہ میں ہمارے ہاں دودھ دینے والے جانوروں کی دودھ دینے کی اوسط کافی کم ہے۔ پاکستان میں اعلیٰ جانوروں کی نسل کی افزائش کی طرف بھی پوری توجہ نہیں دی گئی۔ مغربی ممالک میں اعلیٰ نسل کے جانوروں کی نسل بڑھانے کے لیے کیپل بریڈنگ فارمز کا بہترین نظام قائم ہے۔ جبکہ ہمارے ملک میں اس طرح کے اقدامات کرنے پر عام طور پر حکومت توجہ ہی نہیں دیتی۔

ڈیری فارمنگ میں سرمایہ کاری کے ذریعے سالانہ 25 فیصد آمدنی کمائی جاسکتی ہے۔ پاکستان میں زیادہ تر مویشی پالنے والے حضرات ان پڑھ ہیں جو کہ ادویات کے استعمال سے

نادان واقف ہیں۔ یہ لوگ پرانے اور فرسودہ طریقہ کار پر ڈیری فارمنگ کر کے دودھ کی پیداوار کم حاصل کر رہے ہیں جبکہ دودھ کی بہتر پیداوار حاصل کی جاسکتی ہے۔ مویشیوں کو انجیکشن لگا کر دودھ کی زیادہ پیداوار حاصل کرنے کی کوشش کی جاتی ہے جو کہ مویشی کے لئے نقصان دہ ہے۔ اور اس طرح دودھ کی غذائیت میں بھی کمی واقع ہو جاتی ہے۔ گاؤں میں اکثریت نے مویشی پالنے ہوئے ہیں۔ اگر ہم ان مویشیوں کا صحیح طور پر استعمال کریں تو ہم دودھ اور حلال گوشت کو برآمد کر کے آسٹریلیا، نیوزی لینڈ اور ہالینڈ کو شکست دے سکتے ہیں۔ اگر ڈیری فارمز دودھ دینے والے جانوروں کو بھوسے کی جگہ سبز چارہ، ونڈہ اور وافر مقدار میں پانی فراہم کریں تو دودھ کی پیداوار میں دس سے بیس فیصد اضافہ کیا جاسکتا ہے۔ پاکستان میں فی مویشی دودھ کی یومیہ اوسط پیداوار پانچ سے چھ لیٹر ہے جبکہ آسٹریلیا، نیوزی لینڈ اور امریکہ میں یومیہ اوسط پیداوار 20 سے 25 لیٹر ہے۔ ہمارے ہاں چونکہ پرورش حیوانات کے ماہرین نہ ہونے کے برابر ہیں اس لئے ڈیری کے اعلیٰ پیداواری صلاحیت رکھنے والے جانوروں کے انتظام و انصرام کو جدید خطوط چلانے کا سلسلہ کامیابی سے ہمکنار نہیں ہو پا رہا۔ ماہرین کی رہنمائی میں دودھ کی پیداوار کو بہتر کیا جاسکتا ہے۔ پنجاب کی معروف ساہیوال گائے اپنی نسلی خصوصیات کی وجہ سے دنیا بھر میں خصوصی اہمیت کی حامل ہے۔ پیداواری لحاظ سے گرم ممالک میں پائی جانے والی گائے کی نسلوں میں یہ اعلیٰ نسل ترین ہے۔ موٹھی سختیاں برداشت کرنے کی صلاحیت رکھتی ہے، اس میں چیچڑیوں اور دوسری بیماریوں کے خلاف قوت مدافعت زیادہ ہے۔ ان خصوصیات کی بنا پر بیرونی دنیا میں یہ اہم مقام رکھتی ہے۔

پچھلی دو دہائیوں سے ساہیوال گائے کی تعداد کم سے کم ہوتی جا رہی ہے۔ عالمی ادارہ خوراک و زراعت کے ایک سروے کے مطابق اصلی ساہیوال نسل کی گائیوں کی تعداد 1987ء میں صرف دس ہزار رہ گئی تھی۔ اس کمی کی بڑی وجہ بریڈنگ تھی۔ حکومت پنجاب کے سرکاری فارموں پر موجود دو ہزار ساہیوال گائیں کسی بھی نسل بہتری کے جائزہ کے لیے بہت کم ہیں۔ حکومت کے پاس چونکہ فنڈز کی کمی کے باعث گورنمنٹ سیکٹر میں مزید فارم بنانا ممکن نہیں تھا۔ لہذا محکمہ لائیوسٹاک اینڈ ڈیری ڈویلپمنٹ حکومت پنجاب نے فیصلہ کیا کہ پرائیویٹ سیکٹر کو ساتھ ملایا

جائے۔ 1999ء میں محکمہ لائیو سٹاک اینڈ ڈیری ڈویلپمنٹ نے مال شماری کرائی جس کی بنا پر ساہیوال گائے کی تعداد جھنگ، فیصل آباد، مظفر گڑھ، ساہیوال، اوکاڑہ خانیوال اور ٹوبہ ٹیک سنگھ کے اضلاع میں بالترتیب زیادہ پائی گئی۔ یہاں ہم ساہیوال نسل کی پیچیس گائیوں کے فارم کی فیزہیلیٹی دے رہے ہیں۔ امید ہے منافع بخش کاروبار ہوگا۔

یہ فیزہیلیٹی صرف ذاتی تجربے کی بنیاد پر دی جا رہی ہے۔ بزنس شروع کرنے والے حضرات اور کسان حضرات جدید خطوط پر اگر کام کرنا چاہیں تو یہ انتہائی منافع بخش کام ہے۔ کام شروع کرنے سے پہلے پریکٹیکل فارم کا وزٹ لازمی کر لیں تاکہ آپ کو کام سمجھنے میں مزید آسانی ہو۔ ڈیری فارمنگ کا بزنس صرف دودھ کی پیداوار تک محدود نہیں۔ آپ اپنے فارم کے دودھ سے ڈیری پراڈکٹس تیار کر سکتے ہیں۔ گوشت کے لیے جانوروں کی فارمنگ کر سکتے ہیں۔ گوشت سپلائی کا کاروبار کر سکتے ہیں۔ اور جانوروں کی خرید و فروخت سے بھی اچھا منافع کما سکتے ہیں۔

خرچ برائے جانوراں

پانچ عدد گائے تازہ دودھ دیتی ہوئی قیمت ساڑھے سات لاکھ
 پانچ عدد پانچ ماہ کی حاملہ گائے قیمت ساڑھے چار لاکھ
 پانچ عدد بچھڑیاں عمر اٹھارہ ماہ قیمت تین لاکھ
 پانچ عدد بچھڑیاں عمر ایک سال قیمت دو لاکھ
 ایک خالص ساہیوال بیل قیمت دو لاکھ
 جانوروں کی خریداری کیلئے خرچ پچاس ہزار
 ٹوٹل خرچ برائے جانور خالص ساہیوال ساڑھے انیس لاکھ

جانوروں کی جگہ کا خرچ

دو کنال حویلی ذاتی

اسٹور کا کمرہ اور ملازمین کیلئے کمرہ اور ہاتھ روم قیمت چار لاکھ

موٹر پانی والی بورنگ دو سو فٹ پچیس ہزار
 پارہ مشین پندرہ ہزار
 جنریٹر ساٹھ ہزار
 کھری بنا نا پچاس ہزار
 برآمدہ بنا نا دو لاکھ
 پانی والی حوض تیس ہزار
 خوراک کیلئے ڈرم بیس ہزار
 مختلف اوزار دس ہزار
 سیمن سلنڈر پینتیس ہزار
 رسہ اور کلمے چھ ہزار
 ایمر جنسی کیلئے میڈیسن پندرہ ہزار
 ایک چھوٹا فریج استعمال شدہ پندرہ ہزار
 الیکٹرک کولر فین پانچ عدد قیمت چالیس ہزار
 ٹوٹل آٹھ لاکھ چھتر ہزار

جانوروں کیلئے ونڈہ اور خوراک کا خرچ

دیسی اشیا اجوائن سونف اور کالا اور سفید نمک وغیرہ قیمت دس ہزار
 جو پانچ من قیمت چھ ہزار
 بالیہ ایک من چار ہزار
 السی دو من قیمت دس ہزار
 گندم کا دلیہ دس من قیمت گیارہ ہزار
 چوکر موٹا دس من قیمت دس ہزار
 مکی کا دلیہ بیس من قیمت اٹھارہ ہزار

کھل سرسوں بیس بیگ قیمت تیس ہزار
 کھل تارا میرا پانچ من قیمت دس ہزار
 کھل بنولہ دس بوری قیمت پندرہ ہزار
 گڑ ایک من قیمت چار ہزار
 نمک سفید دو من پساہوا قیمت ایک ہزار
 نمک سفید پتھر دس من قیمت پانچ ہزار
 تیل سرسوں پانچ من قیمت پینتیس ہزار
 مختلف عرقات گلاب، سونف اجوائن وغیرہ قیمت چھ ہزار
 ٹوٹل ایک لاکھ چوبتر ہزار

زمین و پانی کے اخراجات

ایک عدد بورپلس پیٹرانجن ذاتی
 پانچ ایکڑ زمین ذاتی
 ٹریکٹر اور ہل قیمت سات لاکھ
 ڈیزل چار سو لٹر قیمت چالیس ہزار
 ٹوٹل سات لاکھ چالیس ہزار

دو ملازمین کے اخراجات

ماہانہ تنخواہ تیس ہزار
 ماہانہ خرچ پانچ ہزار
 بجلی ۵۰ روپے ماہانہ پانچ ہزار
 سالانہ خرچ چار لاکھ اسی ہزار
 ڈاکٹر کا سالانہ بیس ہزار

کچھ اُن دیکھے اخراجات تقریباً ایک لاکھ تیس ہزار
کاشتکاری کا خرچ سالانہ پانچ لاکھ

کل تخمینہ برائے اخراجات

خرچ خریداری جانوراں قیمت ساڑھے انیس لاکھ
جانوروں کی جگہ کا خرچ آٹھ لاکھ چھتر ہزار
ونڈ اور خوراک کا خرچ ایک لاکھ چوہتر ہزار
زمین و پانی کے اخراجات سات لاکھ چالیس ہزار
ملازمین کی تنخواہ اور خرچ چار لاکھ اسی ہزار
ڈاکٹر فیس اور دوائیاں بیس ہزار
اُن دیکھے اخراجات ایک لاکھ تیس ہزار
کاشتکاری کا سالانہ پانچ لاکھ
کل اخراجات۔ اڑتالیس لاکھ ستر ہزار
تقریباً پچاس لاکھ کی انویسٹمنٹ ہے۔

فارم کام کیسے کرے گا

آپ سب سے پہلے پانچ تازہ شیر خوار گائیں خریدیں اور ساتھ ساتھ ہیواں نسل کا بیل بھی لے آئیں
روزانہ کا دودھ پچاس کلو، ایک کلو کی قیمت ساٹھ روپے
روزانہ کی قیمت تین ہزار، ایک ماہ قیمت فروخت نوے ہزار
تین ماہ کی قیمت فروخت دو لاکھ ستر ہزار
دو ماہ بعد آپ چھ ماہ کی حاملہ گائے خریدیں جو کہ تین ماہ کے بعد شیر خوار ہو جائیں گی
پہلی والی گائیوں کا دودھ کم ہو کر پینتیس کلو روزانہ ہو جائے گا اور تازہ شیر خوار کا پچاس کلو
روزانہ ہوگا اس طرح تین ماہ کے بعد روزانہ کی پیداوار پچاس کلو ہوگی۔

ایک کلو کی قیمت ساٹھ روپے، پچاسی کلو کی قیمت اکیاون سو
 ایک ماہ کی قیمت فروخت ایک لاکھ تریس ہزار
 اس طرح اگلے تین ماہ کی آمدنی چار لاکھ اُنسٹھ ہزار ہوگی
 پہلے چھ ماہ کی آمدنی سات لاکھ اُنتیس ہزار بنے گی
 چار ماہ گزرنے کے بعد آپ پانچ بچھڑیاں عمر اٹھارہ ماہ خرید لیں
 چھ ماہ بعد ایک سال عمر کی بچھڑیاں خرید لیں
 آپ کی پہلی پانچ گائے تقریباً ایک سال دودھ دیں گی اور دوسری کھیپ کے شیر خوار ہو
 کر تقریباً دس ماہ دودھ کی اوسط ساٹھ کلو روزانہ قائم رہے گی اس طرح دودھ کی آمدن درج
 ذیل رہے گی۔

ایک کلو دودھ کی قیمت ساٹھ روپے، ساٹھ کلو کی قیمت چھتیس سو روزانہ
 ایک ماہ کی آمدن ایک لاکھ آٹھ ہزار، نو ماہ کی آمدن نو لاکھ بہتر ہزار
 ان نو ماہ میں پہلی پانچ بچھڑیاں کنفرم حاملہ ہو جائیں گی اور تقریباً پانچ بچھڑیاں اور پانچ
 بچھڑے ان گائیوں کے نو اور بارہ ماہ کی عمر کے ہو جائیں گے۔
 اور پانچ بچھڑیاں جو آپ نے ایک سال کی عمر والی خریدی ہوں گی وہ حاملہ ہونے کے
 قریب ہوں گی۔

ایک سال بعد آپ کے اثاثہ جات

دس گائے مگر سات یا آٹھ کنفرم حاملہ
 پانچ بچھڑیاں کنفرم پانچ سے چھ ماہ کی حاملہ
 پانچ بچھڑیاں ڈیڑھ سال سے زیادہ عمر کی اور دو یا تین حاملہ دو ماہ کی
 دس بچھڑے اور بچھڑیاں عمر تقریباً ایک سال
 ٹوٹل تیس جانور اور ایک بیل
 اور آپ نے خریدے بیس جانور

یوں! اگر آپ تین سال صبر کریں تو آپ کے پاس ستر سے زیادہ جانور ہوں گے اور پہلے سال کے بعد یہ اپنا خرچ بھی اپنے دودھ کی آمدن سے پورا کر لیں گے۔

کامیاب ڈیری فارمنگ کارہنما اصول (شیڈ ڈیزائن)

تین اہم راز

اچھی نسل کے جانور
جانور کی متوازن خوراک
آرام دہ ماحول مہیا کرنا

شیڈ کیسا ہونا چاہیے؟

شیڈ ہوادار، کھلا اور جانوروں کے لیے آرام دہ ہو۔
شیڈ ملازمین کے کام کو آسان بنائے نہ کہ چارہ ڈالنے یا صفائی کرنے میں مشکل ہو۔
شیڈ آپ کے لیے باکفایت ہو۔ کم خرچ اور دیر پا ہو

شیڈ بنانے کے بنیادی اصول

شیڈ ہوادار ہونا چاہیے۔
شیڈ مقامی موسم کی ضرورت کے مطابق ہو۔
شیڈ میں سردیوں میں زیادہ دھوپ اور گرمیوں میں زیادہ سایہ پڑے۔
شیڈ کا رخ شرقاً غرباً لسانی کے رخ ہو۔
شیڈ کا اندرونی اور بیرونی ماحول صاف ستھرا ہو۔
شیڈ کی صفائی اور مسلسل دیکھ بھال ہو۔
جانور کھلے ماحول میں گھوم پھر سکیں۔

شیڈ کے ارد گرد اتنی جگہ لازمی رکھیں کہ جانور گھومنے پھرنے میں دقت محسوس نہ کریں۔

ڈیری فارم کی جگہ کا انتخاب کیسے کریں؟

شیڈ کے لیے ایسی جگہ منتخب کریں جہاں درختوں کی کٹائی نہ کرنی پڑے۔

ڈیری فارم آبادی کے درمیان نہ ہو۔

شیڈ کی جگہ ہمیشہ ارد گرد کی جگہ سے اونچی ہو۔

تازہ اور صاف پانی کی فراہمی آسان ہو۔

گرمیوں میں ہوا کا مناسب گزر ہو۔

مارکیٹ تک رسائی آسان ہو۔

پختہ سڑک قریب ہو لیکن مین شاہراہ سے دور ہو۔ تاکہ مویشی ٹریفک کی آلودگی اور شور سے

محفوظ رہیں۔

بجلی کی سپلائی آسان ہو۔

شیڈ کی اقسام

میںوں یعنی تمام کام مزدور کریں۔

سی میکانائزڈ یعنی کچھ کام مزدور اور کچھ کام مشینری کرے۔ میکانائزڈ یعنی تمام کام مشینری کرے۔

شیڈ کا بنیادی ڈھانچہ ایسا ہونا چاہیے کہ اسے آسانی سے توڑ کر مینول سے سی میکانائزڈ اور

میکانائزڈ کیا جائے۔

شیڈ کی تعمیر سے پہلے ان باتوں کا خیال رکھیں:

تسلی کر لیں شرفاغر بالمبائی کے رُخ زمین دستیاب ہو۔

ہر جانور کا درمیانی فاصلہ چار فٹ ہو۔

اگر آپ کے پاس سو جانور ہوں تو آپ کو سو فٹ لمبے شیڈ کی ضرورت ہوگی جس میں پچیس

پچیس جانوروں کے دو برآمدے آمنے سامنے ہوں گے۔

دونوں برآمدوں کا درمیانی فاصلہ کم از کم بارہ سے چودہ فٹ ہو۔

برآمدوں کے دونوں اطراف آٹھ سے دس فٹ سایہ دار جگہ ہو۔

برآمدوں کے دونوں اطراف پچیس فٹ کھلی جگہ دیں۔

دور سے دکھنے پر یہ شیڈ تین چھتوں والا دکھائی دیتا ہے۔

درمیان والے برآمدے کی اونچائی سولہ سے اٹھارہ فٹ ہوتی ہے۔

جانوروں کے کھڑے ہونے کی جگہ ڈھلوانی ہوتی ہے اور یہ بارہ سے چودہ فٹ اونچی ہوتی ہے۔

درمیان اور سائیڈ والی چھتوں کا فرق ڈیڑھ سے دو فٹ ہوتا ہے تاکہ ہوا کے ساتھ نمی کا

اخراج بھی ممکن ہو۔ اس طرح کی چھتیں زیادہ ہوادار ہوتی ہیں۔

بہتر صفائی کے لیے شیڈ کے فرش میں ایک فیصد ڈھلوان ہونی چاہیے۔ یعنی ہر سو فٹ لمبائی

میں کم از کم ایک فٹ ڈھلوان ہو۔

پچیس جانوروں کے پانی کے لیے ایک کھری بنائیں۔

عام طور پر شیڈ کی تعمیر میں سریا اور سیمنٹ استعمال کی جاتی ہے لیکن آپ لوہے کے پائپ اور

چادر استعمال کر سکتے ہیں۔

بچت کے لیے آپ سرکی اور بانس کا استعمال بھی کر سکتے ہیں لیکن یہ طریقہ دیر پائیں اور اس

میں جراثیم اور چیچڑوں کی افزائش بھی زیادہ ہوتی ہے۔

اس کے علاوہ ڈیری فارم میں:

ملکانگ ایریا

ٹو کے کاکرا

ونڈہ

بنیادی ادویات ذخیرہ کرنے کا سٹور

بچھڑوں کے بچھڑے اور ان کا شیڈ

سبز چارے کو سٹور کرنے کے لیے سانج بنکر۔

بیمار جانوروں کے لیے الگ جگہ کا انتظام
 نارم پر نئے آنے والے جانوروں کو مشاہداتی مدت تک علیحدہ رکھنے، انہیں حفاظتی ٹیکہ جات
 اور ادویات دینے کے لیے الگ جگہ بنائیں۔

تاکہ نئے آنے والے جانور اگر خدانخواستہ بیمار ہوں تو ان سے دوسرے جانور اثر انداز نہ ہوں۔
 شیڈ کو ٹھنڈا اور ہوادار بنانے کے لیے کولنگ سسٹم لگائیں۔

گوبر کو شیڈ سے دور ٹھکانے لگانے کا انتظام ہو۔

شیڈ کی صفائی جانوروں کو بیماریوں سے محفوظ رکھتی ہے۔ اسے ہر ممکن قابل عمل بنائیں۔



گوٹ فارمنگ بطور سائیڈ بزنسز

عابد نے فارم کا باقاعدہ آغاز کر دیا
 علی نے گھروالوں، دوستوں، معاشرے کی مخالفت کے باوجود اپنے سب سے بڑے رہنما
 سے مشورہ کیا، سب سے بڑے رہنما نے کام شروع کرنے کا اشارہ کیا۔ علی نے استخارہ کیا، جس
 میں گوٹ فارمنگ کرنے کے لیے رہنمائی ملی۔

عابد نے مقامی منڈیوں اور لوکل سطح سے ٹیڈی نسل کی بکریاں خریدی اور ان کو فارم پر لے آیا۔
 عابد نے باقاعدہ طور پر فارم کی جگہ نہیں بنائی تھی کیونکہ علی ابتدا میں گوٹ فارمنگ بطور تجربہ
 کرنا چاہتا تھا۔ اس لیے مانگے یا کرائے کی جگہ پر بکریاں رکھنے کا انتظام کیا۔

بکریاں خریدنے سے پہلے علی نے فارم کے لیے مندرجہ ذیل ضروری سامان خریدا جن میں
 جانور کی خوراک کے لیے لکڑی سے بنی ہوئی کھولیاں تین عدد، نمبرنگ کے لیے ٹیگ، وزن کرنے
 کے لیے سکیل، فارم پر جانوروں کی میڈیکل کٹ، جانوروں کا درجہ حرارت چیک کرنے کے لیے
 تھرمامیٹر، صفائی کے جھاڑو، پانی کے لیے نلکے کا انتظام، جانوروں کو چرانے کے لیے یاچہل قدمی
 کے لیے بانس سے چار دیواری بنائی، چارے کا انتظام وغیرہ وغیرہ۔ اب علی نے سب سے پہلے
 اپنی دس عدد بکریوں کے پیٹ کے کیڑے ختم کرنے کے لیے دوائی دینے کا انتظام کیا، جسے ڈی
 وارمنگ کہتے ہیں۔

جانوروں کو خرید کرنے کے بعد ان کو اندرونی کمروں سے پاک کرنے کے لیے کوئی اچھی
 دوا ضرور پلائیں اس کے لیے نل درم استعمال کی جاسکتی ہے۔ ڈی وارمنگ صبح کے وقت خالی پیٹ
 کی جاتی ہے۔ صبح دوا استعمال کرنے سے پہلے جانور کو تھوڑا سا گڑ کھلا دیں، اور دوا دینے کے ایک
 سے دو گھنٹہ تک جانور کو کھانے اور پینے سے دور رکھنا ہے تاکہ دوا کا اثر اچھی طرح ہو جائے۔

جانوروں کو بیرونی کرموں یعنی چیچڑ اور جوؤں سے بچانے کے لیے بھی دوائی جسم کے اوپر لگانی چاہیے۔ اس کے لیے نیگاوان ایک گرام پاؤڈر ایک لیٹر پانی میں حل کر کے نہلائیں۔ بعض اوقات ایسا ہوتا ہے کہ فارمر نئے لائے گئے جانوروں کو فارم پر پہلے دن سے فارم کے اندر ہی چارہ اور ونڈا کی فراہمی شروع کر دیتے ہیں اور نیا آنے والا جانور بند جگہ پر چارہ اور ونڈا نہیں کھاتا۔ جس سے فارم پریشان ہو جاتا ہے کہ ایسا کیوں ہے۔

ایسا اس لیے ہوتا ہے کہ نئے خریدے گئے جانور چونکہ چرائی کرنے کے عادی ہوتے ہیں اور ایک ہی جگہ پر چارہ کھانے کے عادی نہیں ہوتے۔ وہ کھریوں پر چارہ کھانے کی بجائے باہر چرائی کرنا پسند کرتے ہیں۔

ماہرین اس مسئلے کا حل یہ تجویز کرتے ہیں۔ اگر جانور باہر چرائی میں 8 گھنٹے لگاتے ہیں تو جانوروں پہلے دن 8 گھنٹے ہی چرایا جائے اور دوسرے دن آدھ گھنٹہ کم چرایا جائے اس طرح ہر روز وقت کم کرتے جائیں تو پانچ سے 6 دنوں کے اندر وہ فارم میں رہنے کے تھوڑا بہت عادی ہو جائیں گے۔

جیسا کہ پہلے بھی عرض کیا جا چکا ہے کہ گوٹ فارمنگ شروع کرنے سے پہلے جانوروں کی خوراک کے نظام کا فیصلہ کرنا بہت ضروری ہے تاکہ طے کئے گئے طریقہ کار کے مطابق جانور کی پرورش کی جاسکے۔

فیڈ لٹ فیڈنگ، سٹال فیڈ سسٹم زیادہ تر کم عرصے کے لیے رکھے گئے جانوروں کے لیے مفید ہوتا ہے۔

چونکہ بکریوں نے اپنی عمر کا زیادہ عرصہ فارم پر گزارنا ہوتا ہے۔ اس لیے ان کے لیے فارم میں خوراک کی فراہمی کے ساتھ باہر کھلی جگہ چہل قدمی بہت ضروری ہے۔ وگرنہ ان کی پیداوار صلاحیت پر اثر پڑتا ہے۔ سیانے کہتے ہیں کہ بکری ایک دن میں 9 میل سفر کرنا پسند کرتی ہے جبکہ اس کے برعکس بھیڑ ایک جگہ رہنا پسند کرتی ہے۔ بھیڑ زیادہ چلنا پھرنا پسند نہیں کرتی۔

بھیڑ کی فارمنگ، بکری کی نسبت آسان ہے۔ لیکن منافع کے لحاظ سے بکری بہتر ہے۔ عابد نے 10 جوان ٹیڈی نسل کی بکریاں خریدیں، ان کو فارم پر رہنے کا عادی بنانے کے

لیے ابتدائی طور ایک معمول طے کیا۔ جو کہ مندرجہ ذیل ہے۔

فارم پر جانور رکھنے کی صورت میں ہر ڈھائی کے بعد جانور کو سبز چارہ فراہم کریں۔
صبح سب سے پہلے جانور کو تازہ پانی پلائیں۔ اس کے بعد جانور کو سبز چارہ کھانے کو دیں۔
جانوروں کے لیے گندم کا بھوسہ (توڑی) باریک کی ہوئی، چوکر گندم اور ابلی ہوئی گندم یا
دلہ بنا ہوا استعمال کریں۔ خشک روٹیوں کا چورا یا بیگی ہوئی بھی استعمال کر سکتے ہیں۔
ایک جانور کو تقریباً ڈھائی کلو گندم کی توڑی، چوکر گندم ابلی ہوئی یا دلہ کی ضرورت ہوتی
ہے۔ جو کہ دن کے مختلف حصوں میں دیا جاتا ہے۔

ڈیڑھ کلو توڑی، ادھ کلو چوکر گندم اور ادھ کلو ابلی ہوئی یا دلہ کی ہوئی مکس کر کے کھلائیں۔
دوپہر کو جانوروں کے پاس پانی کی موجودگی بہت ضروری ہے۔ اب جانوروں کو شام چار
بجے فری رکھیں تاکہ وہ جگالی کر کے کھائی گئی خوراک کو ہضم کر سکیں۔
شام چار سے 6 بجے تک کھلی جگہ پر جانوروں کو پھرنے دیں تاکہ ان کی ورزش ہو سکے۔ اگر
ممکن ہو تو اس دوران جانوروں کو درختوں کی ٹہنیاں کھانے کو دیں۔
جانوروں کو شروع سے ہی ونڈے کا زیادہ عادی نہ بنایا جائے، بلکہ ونڈے کی بجائے اچھا
چارہ اور درخت کی ٹہنیاں کھانے کو دی جائیں۔

بکریوں کو حاملہ ہونے سے ڈیڑھ ماہ پہلے اور ڈیوری سے پہلے اور بعد میں مخصوص مقدار
میں ونڈا دیا جاتا ہے جس سے پیدا ہونے والا جانور اور بکری صحت مند رہتی ہے۔
علی نے چند ہی دنوں میں اپنے فارم کی روٹین سیٹ کر لی اور معمول کے مطابق اپنے کام
سرا انجام دینے لگا۔

اگر عام نسل جیسے ٹیڈی بکریوں کو فارم پر لا کر رکھیں پھر ان سے بچے فروخت کریں گے تو اس
طریقے پر عمل کرنے سے آپ کو ایک سال کے بعد آمدن شروع ہوگی۔ اور اس میں بکریوں کی دیکھ
بھال، خوراک کا استعمال، حاملہ بکریوں کی دیکھ بھال، بچوں کی دیکھ بھال، بکریوں اور بچوں کو بیمار
ہونے کی صورت میں ادویات کا استعمال اور شیڈ کی مینجمنٹ کے جیسے تمام کاموں کا خیال رکھنا
پڑے گا۔

منڈی سے چھوٹی عمر کے جانور لاکر کچھ ماہ ان کو پال کر وزن بڑھا کر فروخت کرنے کا پروگرام ہے تو یہ طریقہ بکریوں سے بچے حاصل کر کے فروخت کرنے سے آسان ہے۔ اس طریقہ کار میں صرف جانوروں کی خوراک، صحت اور شیڈ کی مینجمنٹ کا خیال رکھنا ہوتا ہے۔

اگر آپ کا بجٹ پچاس جانور خریدنے کا ہے تو آپ پچاس کی بجائے پچیس جانور خریدیں۔ اور اچھی صحت عمر کا خریدیں اور یاد رکھیں کہ ایک اچھی نسل کے جانور کو پالنے میں زیادہ عرصہ لگے گا۔ اگر بکریوں سے حاصل کر کے پالتے ہیں تو کم از کم ایک سال تک ان کے تمام اخراجات برداشت کرنے ہوں گے جو کہ ہو سکتا ہے دس ہزار تک فی بکر اپنیج جائیں اور عام گوشت کے لیے جانور فروخت کرنے میں کم عرصہ لگتا ہے۔ ٹیڈی نسل کے بکرے چھ ماہ بعد بھی قابل فروخت ہوتے ہیں اور پندرہ سے بیس کلو زیادہ سے زیادہ وزن ہوتا ہے۔ قصائی ٹیڈی بکرے یا بکریاں دس سے پندرہ کلو کا خریدتے ہیں اور فی کلو کے حساب سے عام طور پر فروخت نہیں ہوتا بلکہ جانور کی ظاہری حالت دیکھ کر قیمت لگائی جاتی ہے۔

اس لیے گوٹ فارمنگ شروع کرنے سے پہلے اس بات کا فیصلہ انتہائی اہم ہے کہ فارم میں کس نسل کا کام ہوگا۔

اس کے علاوہ فارم شروع کرنے بعد کم از کم ایک سال تک کے اخراجات کا بندوبست بھی ہونا چاہیے۔ تاکہ جانوروں کے چارے، ونڈے، ادویات، ملازم کی تنخواہ اور دیگر کاموں کے لیے کسی پریشانی کا سامنا نہ کرنا پڑے۔

بکرے یا بکریاں رکھنے کی جگہ کے بارے میں بھی گوٹ فارم شروع کرنے سے پہلے فیصلہ کر لیں کہ ان کے رکھنے کا کیا انتظام ہے اور جانور باڑے کے اندر ہی تمام امور ترانجام دیں گے یا ان کو چرائی پر رکھا جائے گا۔ اگر چرائی پر رکھا جائے گا تو اس کا طریقہ کار کیا ہوگا۔

اگر اپنی زمین ہے تو چرائی کے لیے وہاں چراگاہ بنائی جاسکتی ہے کیونکہ کم از کم دو سے چار گھنٹے روزانہ جانور کو چہل قدمی یا چرائی کروانی بہت ضروری ہے۔ اس کے بغیر جانور کی بڑھوتری مناسب طور پر نہیں ہو سکے گی۔

اگر آپ فارم پر بکریاں رکھنے کا فیصلہ کرتے ہیں تو پھر اس کے لیے ایک اچھا ریڈر لازمی

رکھنا ہوگا۔ کیونکہ فارم کی ترقی اور منافع کی عمارت ایک ایک اچھے بریڈر پر کھڑی ہوتی ہے۔ بکریاں آپ کی آمدن نہیں ہیں، اناشہ ہیں۔ بلکہ بکریوں سے جو بچے حاصل ہوں گے وہ آپ کی آمدن کا ذریعہ ہیں۔ فارم کے اچھے انتظام کے ساتھ ساتھ فارم پر اچھے بریڈر کا ہونا بھی بہت ضروری ہے۔

جانوروں کے انتخاب میں کسی پر انحصار مت کریں۔ اگر آپ کو پچاس بار مارکیٹ جانا پڑے تو جائیں۔ اور فارم کے لیے اچھے جانور کبھی بھی مت خریدیں، تھوڑے تھوڑے کر کے دیکھ بھال کر کے خریدیں۔

اگر فارم شروع کرنے سے پہلے جانور خریدنے میں جلدی کرتے ہیں تو یہ جانور فارم پر آکر مشکلات پیدا کریں گے۔

اس لیے گوٹ فارمنگ سے پہلے انتخاب بہت ضروری ہے۔

گوٹ فارم کی مینجمنٹ:

آپ جب گوٹ فارم ایزاے سائڈ بزنس کر رہے ہیں تو مینجمنٹ کا خیال رکھنا ہوتا ہے۔ اگر مینجمنٹ درست ہوگی تو فارم کامیاب رہے گا۔ گوٹ فارم میں دو چیزیں بڑی اہمیت رکھتی ہیں۔

شیڈ مینجمنٹ اور میڈیسن مینجمنٹ

شیڈ کی مینجمنٹ: شیڈ کی مینجمنٹ میں صفائی، کھانا کھلانے کی ٹرے، پانی، بکریوں کی دیکھ بھال، بچوں کی دیکھ بھال، حاملہ بکریوں کی دیکھ بھال، بکریوں کی دیکھ بھال، بریڈر کی دیکھ بھال وغیرہ شامل ہیں۔

میڈیسن کی مینجمنٹ: گوٹ فارمنگ میں جانوروں کو پہلے تو بیماری سے بچانے کے لیے اچھی مینجمنٹ کرنا بہت اہمیت رکھتا ہے۔ اس کے بعد اگر جانور بیمار ہو جاتا ہے تو علامات جان کر ان کے علاج میں استعمال ہونے والی میڈیسن دینا، حفاظتی ٹیکے لگانا، پیٹ کے کیڑے اور جلد کے کیڑے ختم کرنے کے لئے ڈی وارمنگ کرنا۔

شید کی مینجمنٹ اور میڈیسن مینجمنٹ ہی اصل گوٹ فارمنگ ہے۔ سننے میں تو یہ دونوں پوائنٹ ہو سکتا ہے بہت آسان لگیں، لیکن جب ان کو عملی طور پر کیا جاتا ہے تو دانتوں پسینہ آ جاتا ہے۔

درست رہنمائی یا کنسلٹنسی:

اگر بہت زیادہ معلومات بھی پاس ہوں اور ان سے رجسٹر بھرے ہوں۔ جس سے یہ سمجھنا کہ گوٹ فارمنگ میں خود کر لوں گا۔ تو آپ غلطی پر ہیں۔ علم کا پاس ہونا اور تجربہ ہونا دونوں الگ الگ چیزیں ہیں۔ اگر علم اور تجربہ مل جائیں تو کامیابی یقینی ہے۔ اس لیے اگر فارم شروع کرنے کے لیے دو لاکھ سے پانچ لاکھ کا سرمایہ کرتے ہو اور نا تجربہ کاری کی وجہ سے وہ ڈوب جاتے ہیں تو اس سے بڑی بے وقوفی اور کوئی نہیں۔

اگر اس سرمایہ کاری میں سے ایک فیصد کنسلٹنسی پر خرچ ہو جائے تو یہی سرمایہ کاری منافع میں تبدیل ہو سکتی ہے۔ اس لیے آپ کو ایک ایسے آدمی کی ضرورت ہے جو آپ کے مسائل کو حل کرنے میں آپ کے ساتھ ہو۔ آپ کو کنسلٹنسی صرف ایک سال کے لیے لینا ہے۔ دوسرے سال آپ کو گوٹ فارمنگ کی ضرورت نہیں رہے گی۔ کیونکہ ایک سال کے بعد آپ کو گوٹ فارمنگ کے بارے میں پوری معلومات بھی مل جائیں گی اور تجربہ بھی حاصل ہو جائے گا۔

ہو سکتا ہے کچھ لوگ ایسے ہوں جو آپ کے فارم پر آپ کی رہنمائی کر سکیں۔ جو بندہ آپ کو مناسب لگے اس کو کنسلٹنسی فیس ادا کر کے ایک سال تک اس کی خدمات سے فائدہ حاصل کریں۔

اگر آپ نے رہنمائی نہ لینے کی غلطی کر لی اور اپنے آپ پر انحصار کر لیا تو فارم چلنے سے پہلے ہی ختم ہو جائے گا۔

اس لیے جب بھی گوٹ فارمنگ ایزاے سائیڈ بزنس کا پروگرام بنے، سرمایہ کاری کا انتظام کرنے کے بعد سب سے پہلا کام کسی کنسلٹنٹ کا انتظام کریں اور اس کی مشاورت سے تمام امور مکمل کریں۔

تعارف

نوٹ: گوٹ فارمنگ کی یہ تحقیق محکمہ لائیوسٹاک کے تعاون سے پیش کی جا رہی ہے۔
 فوائد کے لحاظ سے پاکستانی بکریوں کو دو اقسام میں تقسیم کیا جاسکتا ہے۔ ایک قسم تو محض گوشت کے لئے پالی جاتی ہے جس سے ضمنی پیداوار کے طور پر کچھ بال بھی حاصل ہوتے ہیں لیکن ان بالوں کی کوئی خاص اقتصادی اہمیت نہیں ہوتی۔ دوسری قسم دودھ دینے والی بکریوں کی ہے جس میں ہٹل، دائرہ دین پناہ اور ناچی مشہور ہیں۔ دودھ اور گوشت کے علاوہ کئی ملکوں میں بکریاں پشم کے لئے پالی جاتی ہیں جس سے کسی حد تک اقتصادی فائدہ بھی حاصل ہوتا ہے۔ پشم کے لئے ”انگورا“ نسل کی بکریاں مشہور ہیں جو ترکی، امریکہ اور جنوبی افریقہ کے ممالک میں بڑے پیمانے پر پالی جا رہی ہیں۔ اس لئے اقتصادی لحاظ سے یہ زیادہ سود مند ثابت ہوتی ہیں۔

بکری غریب کی گائے کہلاتی ہے اور جو لوگ گائے بھینس پالنے کی استطاعت نہیں رکھتے، دودھ کی گھریلو ضروریات پوری کرنے کے لئے بکری پال لیتے ہیں کیونکہ بکری کے دودھ میں پائی جانے والی چکنائی کی شرح عورت کے دودھ کے برابر ہوتی ہے اور چکنائی کے ذرات کی جسامت گائے اور بھینس کے دودھ کے ذرات کی جسامت سے کم ہوتی ہے اس لئے بکریوں کا دودھ بچوں کی نشوونما اور مریضوں کی بحالی صحت کے لئے نسبتاً مفید رہتا ہے۔ اس کے علاوہ بکری کا گوشت بھیڑ کے گوشت کے مقابلے میں زیادہ لذیذ ہوتا ہے۔ پاکستان میں بکریوں کی عمدہ نسلیں موجود ہیں۔ جو مختلف پہاڑی اور میدانی علاقوں کے موسم کی مناسبت سے وہاں کے موسم کی شدت کو باآسانی برداشت کر سکتی ہیں اور علاقوں کی تقسیم کے لحاظ سے وہاں موجود آب و ہوا میں بخوبی نشوونما پانے کی اہلیت رکھتی ہیں۔

”پاکستان لحمیاتی کمیٹی“ کی سفارشات کے مطابق ایک شخص کو یومیہ اوسطاً 46 سے 48 گرام لحمیات درکار ہوتی ہیں۔ جن میں سے 27.4 گرام حیوانی لحمیات پر مشتمل ہونی چاہئیں لیکن یہ مقدار اس وقت تقریباً 17.4 گرام دستیاب ہے۔ ترقی یافتہ ممالک میں لحمیات کی مقدار 80 سے 95 گرام فی کس روزانہ ہے جس میں سے 46 سے 65 گرام لحمیات جانوروں سے

سے حاصل ہوتی ہیں اس کمی کو پورا کرنے کے لئے ”بکریوں کی افزائش“ مثبت کردار ادا کر سکتی ہے۔

اکنامک سروے 2014 کے مطابق پاکستان میں 1644 ہزار میٹرک ٹن گوشت پیدا ہوتا ہے۔ جس میں سے 657 ہزار ٹن گوشت بھیڑ اور بکریوں سے حاصل ہوتا ہے۔ ٹیڈی بکریاں گوشت کی کمی کو پورا کرنے میں اہم کردار ادا کر رہی ہیں۔ اندازہ لگایا گیا ہے کہ اگر بکری پیداواری لحاظ سے بہترین خصوصیات کی حامل ہو، دیکھ بھال اور خوراک کے نظام کو موثر بنایا گیا ہو اور بیماری سے بچاؤ کا بھی مناسب بندوبست کیا گیا ہو تو یہ بکری سال میں اوسطاً 30 کلوگرام گوشت اپنے جوان بچوں کی صورت میں فراہم کرتی ہے۔ ادارہ تحقیقات افزائش حیوانات، بہادر نگر (اوکاڑہ) میں کی گئی تحقیق کے مطابق ٹیڈی بکریاں ساڑھے چار ماہ کی عمر میں جوان ہو جاتی ہیں اور سال میں دو دفعہ بچے دیتی ہیں 44 فیصد بکریاں ایک بچہ، 46 فیصد دو بچے اور 10 فیصد بکریاں تین بچے دینے کی صلاحیت رکھتی ہیں۔



پولٹری فارم کا کاروبار

نئے پولٹری فارم (مرغی) کا کاروبار شروع کرنے کیلئے رہنمائی

یہ آرٹیکل ان لوگوں کیلئے رہنمائی کا کام کرے گا جو لوگ نئے ہیں اور پولٹری فارم کا کاروبار شروع کرنا چاہ رہے ہیں۔ پولٹری فارم ایک نہایت منافع بخش کاروبار ہے اور یہ کاروبار اپنی مثال آپ ہے۔ اکثر لوگ پولٹری فارم کا کاروبار اپنی آمدنی بڑھانے کیلئے کرتے ہیں۔

پولٹری فارم کے کاروبار سے مراد ایسا کاروبار جس میں حلال اور کھائے جانے والے پرندوں کو گوشت کی پیداوار کیلئے یا ان کے انڈے حاصل کرنے کیلئے گھریلو تجارتی پیمانے پر پالا جاتا ہے۔ لیکن اس آرٹیکل میں مرغیاں پالنے کے حوالے سے پولٹری فارم کا کاروبار کرنے کیلئے رہنمائی ملے گی۔ مرغی دوسرے جانوروں کی نسبت سستا ذریعہ ہے گوشت اور انڈوں کی پیداوار کے ساتھ ساتھ پروٹین وغیرہ حاصل کرنے کا اور مرغیاں انسان کی غذا کا ایک اہم جزو بن چکی ہیں۔ گھریلو اور چھوٹے پیمانے پر مرغیاں پالنے سے ایک خاندان کیلئے گوشت اور انڈے وغیرہ ملنے سے پروٹینز وغیرہ کی ضرورت پوری ہو جاتی ہے لیکن بڑے اور تجارتی پیمانے پر مرغیاں پالنے سے آمدنی میں اضافے کا ایک بہترین ذریعہ بنتا ہے۔ یہی وجہ ہے کہ آج کے اس جدید دور میں بھی چھوٹے اور بڑے پیمانے پر مرغیاں پالنے کا کاروبار کیا جا رہا ہے۔ پولٹری فارم کا کاروبار ان لوگوں کیلئے بہترین ہے جن کو پرندو اور جانور پالنے کا شوق ہوتا ہے اور وہ ان کے باڑے میں آسانی سے رہ سکتے ہیں۔ پولٹری فارم کا کاروبار ایک منافع بخش کاروبار ہے اگر آپ اس کو اچھے طریقے سے چلا سکے اور پولٹری فارم کے پرندوں کی اچھی دیکھ بھال کر سکیں۔ اپنے پولٹری فارم کے کاروبار کو شروع کرنے کیلئے تمام طریقہ کار پر مرحلہ وار عمل کریں۔ پولٹری فارم کا کاروبار شروع کرنا بہت آسان ہے لیکن اس میں روزہ مرہ کے بہت سے کام ایک ہی وقت پر کئے جاتے

ہیں۔ پولٹری فارم کاروبار بہت زیادہ سرمایہ کاری مانگتا ہے۔ آپ اپنی مدد آپ کے تحت سرمایہ کاری کیلئے رقم اکٹھی کر سکتے ہیں یا پھر کسی بینک سے قرضہ لے سکتے ہیں۔ حکومتی اور پرائیویٹ دونوں سطح پر پولٹری فارم کاروبار کرنے کیلئے قرضہ دیا جاتا ہے۔ آپ اپنے پسند کے بینک سے قرضہ حاصل کرنے کیلئے رابطہ کر سکتے ہیں۔ آپ اس کاروبار میں نئے ہیں اس لئے کوشش کریں کہ کم سے کم پرندوں کے ساتھ اپنے کاروبار کا آغاز کریں۔ اس سے رقم کی ضرورت کم سے کم پڑے گی۔ پولٹری کے پرندوں کی صنعت کی بات کریں تو اس کی صنعت بہت زیادہ ہے۔ لیکن عام طور پر پولٹری کے پرندوں کے علاوہ انڈوں میں سے پرندوں کے بچے نکوانا (Incubating the eggs) اور بچوں کو پال کر کھانے یا فروخت کرنے کے لائق بنانا۔ بہت سارے لوگ پولٹری کے پرندوں کا کام کرنے والے ایک ہی وقت میں بہت سارے حلقوں، شعبوں میں کاروبار کر رہے ہیں۔ اگر آپ ان لوگوں کی طرح تمام حلقوں، شعبوں میں اپنا کاروبار کرنا چاہتے ہیں تو شروعات میں آپ کو ایک یا دو حلقوں، شعبوں میں سخت محنت کر کے مکمل مہارت حاصل کر لینا چاہئے۔ پولٹری کے پرندوں کے حوالے سے چند حلقے یا شعبے درج ذیل ہیں۔

گوشت کی پیداوار کیلئے پرندہ پالنا (Broiler Breeding)

انڈے دینے کیلئے پرندے پالنا (Layer Breeding)

پولٹری کے پرندوں کیلئے خوراک (فیڈ) تیار کرنا

پولٹری کے انڈوں سے بچے نکوانا (Hatchery)

انڈوں اور گوشت کو محفوظ کر کے فروخت کرنا

پولٹری فارم کیلئے جگہ کا انتخاب اور موضوع بنانا:

پولٹری فارم کے کاروبار کیلئے مناسب جگہ کا انتخاب بہت اہمیت رکھتا ہے۔ آپ کو ایسی جگہ کا انتخاب کرنا چاہئے جہاں ساری سہولتیں میسر ہوں اور آپ آسانی سے کاروبار کر سکیں۔ یہ شہر یا آبادی تھوڑے سے تھوڑے فاصلے پر ہونا چاہئے جہاں پولٹری فارم کیلئے زمین سستی ملنے کے ساتھ ساتھ مزدوری پر بھی زیادہ لاگت نہ آئے لیکن شہر یا آبادی سے زیادہ دور پولٹری فارم مت

بنائیں کیونکہ آخر آپ نے شہر یا آبادی میں آکر ہی اپنے پولٹری فارم کی مصنوعات کو فروخت کرنا ہے اور نہ ہی شہری علاقے یا آبادی کے اندر پولٹری فارم بنائیں کیونکہ پولٹری فارم کے پرندوں سے گندی اور ناپسندیدہ بدبو آتی ہے۔ ایسی جگہ کا انتخاب کریں جہاں سے آپ آسانی سے نقل و حمل (Transportation) کرنے کے ساتھ ساتھ پرندوں کیلئے ادویات بھی آسانی دستیاب ہو سکیں۔

پولٹری فارم پر مرغیوں کیلئے باڑہ یا شیڈ بنانا:

پولٹری فارم کیلئے جگہ کے انتخاب کے بعد اپنے پرندوں کیلئے اچھا سا باڑہ یا شیڈ بنائیں۔ اس بات کا لازمی دھیان رکھیں کہ پرندوں کیلئے بنائے گئے باڑے یا شیڈ میں تمام ضروری سہولتیں میسر ہیں یا نہیں۔ پولٹری فارم پر باڑہ یا شیڈ تقریباً تین طرح سے بنائے جاتے ہیں جو درج ذیل ہیں۔

کھلے آسمان تلے اور دور تک پھیلا ہوا یا وسیع پیمانے پر پرندوں کو پالنا (Extensive Farming)

کچھ حصے میں شیڈ بنا کر اور کچھ حصہ کھلے آسمان تلے پرندوں کو پالنا (Semi-Intensive Farming)

باڑہ یا شیڈ میں پرندوں کو پالنا (Intensive)

تجارتی پیمانے پر پرندوں کو باڑہ یا شیڈ بنا کر پالا (Intensive Farming) جاتا ہے۔ آپ پرندوں کو پنجرے میں یا زمین پر دونوں طرح سے پال سکتے ہیں۔ گوشت کی پیداوار کیلئے (برائلر) مرغی کو تقریباً اڑھائی مربع فٹ جگہ چاہئے ہوتی ہے اور انڈے دینے والی مرغی (Layer Chicken) کو تقریباً 4 مربع فٹ جگہ چاہئے ہوتی ہے۔

مثال کے طور پر آپ تقریباً 200 انڈے دینے والے مرغیاں پالنا چاہ رہے ہیں۔ تو اس کیلئے آپ کو 800 مربع فٹ جگہ چاہئے ہوگی۔ اگر مرغیوں کو پنجرے میں پال رہے تو تقریباً 4 مربع فٹ جگہ ایک مرغی کیلئے درکار ہوگی۔ باڑہ یا شیڈ میں روشنی کا مناسب انتظام کرنے کے ساتھ ساتھ ہوادار بنانا نہ بھولیں۔

پولٹری فارم کیلئے ساز و سامان:

پولٹری فارم کیلئے کچھ ضروری ساز و سامان (Equipment) چاہئے ہوگا۔ ان کو آپ اپنی مرضی کے ڈیزائن اور بازار سے خرید سکتے ہیں۔ ایک پولٹری فارم میں پرندوں کو پالنے کے لئے درج ذیل چیزوں کی ضرورت ہوگی جو فہرست میں دیئے گئے ہیں۔

خوراک دینے والے برتن (Feeders)

پانی والی بوتلیں (Waterers)

گھونسلے (Nests)

پنجرے (Cages)

ڈربہ یا ٹوکرا (Coop)

لکڑی کے کریٹس (Crates)

انڈے سینے والی مشینیں (Incubator)

انڈے رکھنے والی ٹرے (Egg tray)

روشنی کیلئے بلب وغیرہ (Lighting Instruments)

پرندوں کیلئے بیٹھنے کیلئے (Perches)

پرندوں کو گرم رکھنے کیلئے ہیٹرز (Heater)

ہوادار بنانے کیلئے پنکھے (Ventilation System)

کچرا پھینکنے کیلئے (Waste disposal system)

پولٹری فارم پر مزدور:

پولٹری فارم پر پالے جانے والے پرندوں کی تعداد کے مطابق مزدوروں کی ضرورت ہوتی ہے۔ اگر شروع میں آپ 200 سے 500 تک پرندے پالنا چاہ رہے ہیں تو اس کیلئے آپ کو کسی مزدور کی ضرورت نہیں ہے بلکہ یہ سارا کام آپ آسانی سے خود ہی کر لیں گے۔ اگر آپ اس سے

زیادہ پرندے پالنے کا منصوبہ رکھتے ہیں تو اس کیلئے آپ کو مزدوروں کی ضرورت ہوگی۔ اس بات کا دھیان رکھیں کہ مزدور آپ کو ستے داموں میں مل جائے۔

پولٹری فارم کیلئے چوزوں کی خرید:

سب کچھ تیار کر لینے کے بعد کسی اچھے اور قابل اعتماد پولٹری فارم سے چوزوں کو خریدیں۔ چوزوں کو فارم پر لانے سے پہلے فارم کے درجہ حرارت کو چوزوں کیلئے مناسب بنائیں۔ اگر آپ اس کاروبار میں نئے ہیں تو ایک دن کے چوزے سے شروعات کرنا بہ نسبت بڑے چوزوں کے مناسب رہے گا۔ اور اگر آپ اس کاروبار کے اصول و ضوابطوں کے بارے میں بالکل ناواقف ہیں تو آپ کم سے کم چوزوں سے شروعات کریں۔ جن کی تعداد 500 سے بالکل بھی زیادہ نہ ہو۔

پولٹری فارم کے پرندوں کیلئے خوراک

پولٹری فارم کے پرندوں کیلئے خوراک سب سے اہم جزو ہوتا ہے۔ باڑہ یا شیڈ بنانے کے ساتھ ساتھ ساز و سامان اور چوزوں کی خرید کے بعد چوزوں کی خوراک کیلئے سب زیادہ سرمایہ چاہئے ہوتا ہے۔ کل خرچ تقریباً 70% پرندوں کی خوراک کیلئے چاہئے ہوتا ہے اور اس کاروبار میں کامیابی کا سہرا اچھی اور مناسب خوراک پر ہوتا ہے۔ آپ بازار سے مختلف اجزا خرید کر پرندوں کیلئے اپنی خود کی خوراک بنا سکتے ہیں یا پھر بازار سے بنی بنائی خوراک بھی خرید سکتے ہیں۔

نوٹ: اپنے پولٹری فارم پر اپنے پرندوں کو ایسی خوراک دیں جو آپ کے پرندوں کے ساتھ ساتھ انسانوں کی صحت کیلئے مفید ہو۔ زیادہ منافع کی کوشش میں آپ جانے انجانے میں انسانی صحت کے ساتھ تو نہیں کھیل رہے۔ اس بات کا لازمی خیال رکھیں اور اس بات کو لازمی ذہن نشین رکھیں کہ قدرت کا قانون ہے کہ جو بیج بوری ہو وہ کاٹنا ضرور ہے۔ دوسروں کا خیال کرو گے تو اللہ آپ کا خیال کرے گا ورنہ اس کو آپ کی کوئی پرواہ نہیں۔ کیونکہ آپ کو اس کی پیدا کردہ مخلوق کی پرواہ نہیں۔

پولٹری فارم کے پرندوں کی صحت کا خیال

جیسا کہ ہم پہلے بتا چکے ہیں کہ ایسی جگہ کا انتخاب کریں جہاں سے پرندوں کیلئے آسانی سے ادویات دستیاب ہوں۔ پولٹری فارم کے پرندوں کو مختلف طرح کی بیماریاں لگتی ہیں جن کیلئے آپ کو تیار رہنا چاہئے۔ ہم جانتے ہیں کہ پرہیز علاج سے بہتر ہے لیکن پھر بھی پرندوں کی دیکھ بھال کے ساتھ ساتھ ان کی اچھی صحت کیلئے صاف ستھرا ماحول ہونا لازمی چاہئے۔ اپنے پرندوں کو تازہ اور صاف پانی مہیا کریں اور ان کو صاف ستھری اور تازہ خوراک دیں۔ اگر آپ بازاری خوراک دے رہے ہیں تو اس پر دی گئی ہدایات کو غور سے پڑھ لیں اور اس کے استعمال کی معیاد ختم (Expiry Date) کو لازمی دیکھ لیں۔ پولٹری فارم کے پرندوں کو وقت پر وٹامنز اور ادویات دیں اور کچھ ادویات اپنے پاس ذخیرہ کر لیں تاکہ بروقت کام آسکیں۔

پولٹری فارم کی مصنوعات کو فروخت کرنا:

پولٹری فارم کی مصنوعات کو فروخت کیلئے بہتر منصوبہ بندی کر کے فروخت کیا جائے تو اس سے اچھا منافع حاصل ہوتا ہے۔ اگر آپ بازار میں آسانی سے اپنی مصنوعات کو فروخت کر سکتے ہیں تو اس سے آپ کی حوصلہ افزائی ہوگی اور آپ زیادہ محنت کریں گے۔ پولٹری فارم کے کاروبار کو شروع کرنے سے پہلے شہر یا آبادی میں پولٹری فارم کی مصنوعات کے حوالے سے جائزہ ضرور لے لیں اس سے کاروبار کرنے میں آسانی رہے گی۔ اگر آپ اپنی مصنوعات کو آسانی سے فروخت نہیں کر پاؤ گے تو آپ کو اچھا منافع حاصل نہیں ہوگا۔

گھریلو مرغیانی

مرغی اور انڈے کسے پسند نہیں؟ لیکن انہیں کھانا ہر کسی کے بس میں نہیں کیونکہ بسا اوقات خصوصاً سردیوں میں مرغی کا گوشت اور انڈے اتنے مہنگے ہو جاتے ہیں کہ انہیں کھانا کم آمدنی والے خاندانوں کیلئے ناممکن نہیں تو مشکل ضرور ہو جاتا ہے۔ مرغی اور انڈوں کا آسان حصول

گھروں میں مرغیاں پالنے سے ممکن بنایا جاسکتا ہے۔ مرغیوں کی افزائش بہت ہی آسان اور ہمارے لئے اجنبی نہیں کہ چند سال پہلے تک یہ ہمارے گھروں کا حصہ تھیں۔ انڈے دینے والی مرغیوں کی افزائش اس لئے بہتر ہے کہ آپ فی مرغی تقریباً 5 سے 6 انڈے ہر ہفتے لے سکتے ہیں۔ مرغیوں کی رہائش کیلئے ڈربہ بنانا آسان ہے۔ مرغیوں کو پکن سے بچی ہوئی چیزیں جیسے روٹیاں، سبزی، یا دوسری چیزوں کے علاوہ اناج کی مختلف اقسام مکس کر کے کھلا سکتے ہیں یا کرشل خوراک بھی دی جاسکتی ہے جو کہ ہر شہر میں با آسانی دستیاب ہے۔ انڈے دینے والی ایک اچھی مرغی کی قیمت تقریباً 400 سے 500 روپے ہے اور ایک مرغی سالانہ اوسطاً 200 انڈے دیتی ہے۔ اس طرح اگر آپ 10 مرغیاں پالتے ہیں تو روزانہ 7 سے 8 انڈے لے سکتے ہیں یعنی ماہانہ تقریباً 170 سے 180 انڈے۔ اس طرح آپ اپنے خاندان کی خوراک کے ساتھ ساتھ اضافی انڈے بیچ کر اضافی آمدنی بیچ کر اضافی آمدنی بھی حاصل کر سکتے ہیں۔

گھریلو مرغیوں سے متعلق چند بنیادی باتیں

مرغیاں انڈوں اور گوشت کے حصول کیلئے پالی جاتی ہیں۔ جبکہ کچھ لوگ انہیں مشغلے کے طور پر بھی پالیتے ہیں۔ ہر مقصد کیلئے الگ الگ نسل کی مرغیاں پالی جاتی ہیں۔ کیونکہ کچھ ایسی ہیں جو زیادہ انڈے دیتی ہیں اور کچھ ایسی ہیں جو زیادہ گوشت پیدا کرتی ہیں اور مرغیوں کی کچھ نسلیں خوبصورتی میں خوب ہیں۔ بعض نسلیں ایسی ہیں جو گھریلو مرغیوں کیلئے دوسروں کے مقابلے میں بہتر ہیں۔ گھریلو مرغیوں کیلئے مصری، کراس، گولڈن، فیومی یا آرائی آر نسل کی مرغیاں خاص طور پر قابل ذکر ہیں۔

خوراک:

مرغیاں ہر قسم کی خوراک کھاتی ہیں۔ خاص طور پر اناج، پھل اور سبزیوں کے ساتھ ساتھ کیڑے بھی کھاتی ہیں انہیں کرشل فیڈ بھی کھلائی جاسکتی ہے۔ فیڈ میں وٹامن، معدنیات اور پروٹین توازن کے ساتھ ساتھ شامل ہوتی ہیں۔ اس لئے انڈوں اور گوشت کی پیداوار کیلئے زیادہ

موزوں ہیں۔ انڈوں کی اچھی پیداوار کیلئے ان کی خوراک میں آبی جانداروں کے شیل بھی شامل کرنے چاہئیں۔ انڈے دینے والی ایک صحت مند مرغی ایک ہفتے میں تقریباً اپنے وزن کے 50 فیصد کے برابر فیڈ کھا جاتی ہے۔ مرغیاں سردیوں میں زیادہ جبکہ گرمیوں میں کم فیڈ کھاتی ہیں انہیں کچن سے بچ جانے والی ہر قسم کی خوراک دی جاسکتی ہے جیسے سبزیاں، روٹی یا چاول وغیرہ۔

ہاؤسنگ:

بیک یارڈ چکن کی بہتر پیداوار کیلئے ضروری ہے کہ مرغیوں کیلئے مناسب ڈربہ بنایا جائے جو سردی اور گرمی سے بچانے کے ساتھ ساتھ تحفظ بھی فراہم کرے۔ مرغیوں کی رہائش کیلئے ڈربہ بنانا بہت آسان ہے۔ ڈربہ لکڑی یا گتے کے کارٹن، پلاسٹک یا ٹینیوں سے بنی ٹوکریوں یا محض جالیدار سادہ کپڑے یا پلاسٹک اور لوہے کی جالی سے بھی کم خرچ میں تعمیر کیا جاسکتا ہے۔ گھریلو مرغیوں کیلئے ایک ڈربے میں 4 سے 5 مرغیاں رکھی جاسکتی ہیں۔ ہر انڈے دینے والی مرغی کو انڈے دینے کیلئے علیحدہ گھونسلہ چاہئے۔ اس لئے ڈربے کی مرغیوں کے دشمنوں میں بلی، چوہے، الو اور باز وغیرہ شامل ہیں اس لئے ان سے تحفظ کا بندوبست کرنا چاہئے۔

روزانہ دیکھ بھال:

مرغیوں کو ضرورت کے مطابق فیڈ دینی چاہئے۔ ان کا پانی روزانہ بدلنا چاہئے۔ انہیں ہر صبح ڈربے سے باہر جانے کی ضرورت ہے اور رات ہونے سے پہلے دوبارہ ڈربے میں بند کرنا چاہئے۔ انڈوں کو روزانہ 2 مرتبہ گھونسلوں سے نکالنا چاہئے۔ حفظان صحت کو برقرار رکھنے کیلئے ہفتہ میں کم از کم ایک دفعہ ڈربے کی صفائی کرنی چاہئے۔

مرغیوں کی صحت:

صحت مند مرغیاں مستعد اور سرگرم رہتی ہیں اور یہاں وہاں چونچ مارتی اور چلتی پھرتی نظر آئیں گی۔ انکی آنکھیں بھی روشن ہوں گی۔ یہ ساکت تب نظر آئیں گی جب دن بہت گرم ہوں،

ایسے میں انہیں سائے میں بیٹھنا اچھا لگتا ہے۔ مرغیاں انڈے دینے اور خوراک کھانے کی عادات میں ایک دوسرے سے تھوڑا بہت مختلف ہوتی ہیں۔ لہذا ہر مرغی کی انفرادی طور پر نگرانی کرنی چاہئے۔ صحت مند مرغیاں عموماً بھورے رنگ کے ٹھوس فضلہ کا اخراج کرتی ہیں جس کے ساتھ سفید رنگ کا پیشاب بھی شامل ہوتا ہے۔ کسی مرغی کا تقریباً ہر دو سواں فضلہ تھوڑا سا فوم کی طرح معمول سے زیادہ بو والا اور ہلکے براؤن رنگ کا ہوتا ہے۔

گھریلو مرغیاں عام طور پر صحت مند رہتی ہیں اور بیماریوں کا آسانی سے شکار نہیں ہوتیں۔ کسی بیمار مرغی کو پہچاننے کا سب سے آسان طریقہ یہ ہے کہ آپ کو پتہ ہو کہ صحت مند مرغیاں کس طرح نظر آتی ہیں۔ اگر کوئی مرغی روزمرہ کے معمول سے مختلف دکھے مثال کے طور پر اگر وہ خوراک کیلئے بھاگ دوڑ نہ کرے اس سے خرخر کی آواز آئے یا وہ چھینکنا شروع کرے یا پتے پاخانے لگیں تو سمجھ جائیے کچھ گڑبڑ ہے۔

صفائی اور حفظان صحت:

مرغیوں کی صحت کیلئے ایک اہم عنصر صاف ستھرا ماحول ہے۔ صاف، صحت مند ماحول کو برقرار رکھنے کیلئے ڈربے اور اس سے ملحقہ علاقے کو کم از کم ہفتہ وار صاف کیا جانا چاہئے، یا درمیان میں جب جب ضرورت ہو صاف کرنا چاہئے۔ اگر ڈربے سے بو آنے لگے تو سمجھئے صفائی کی ضرورت ہے۔ فیڈ اور پانی کے برتنوں کو باقاعدگی سے دھونا چاہئے اور جراثیم کش کلیئر استعمال کرنا چاہئے۔ ڈربے کے ساتھ واک ایریا میں ریت رکھنی چاہئے تاکہ مرغیاں ڈسٹ ہاتھ لے سکیں۔ یہ اس لئے ضروری ہے کہ اس طرح مرغیاں طفیلی جانداروں سے چھٹکارا پاتی ہیں۔

یہ ضروری ہے کہ سال میں ایک بار عام طور پر موسم بہار میں، ڈربے اور ارد گرد کی مکمل صفائی کی جائے اور جراثیم کش اسپرے کیا جائے۔ ہمیشہ ڈربے میں نئی مرغیاں ڈالنے سے پہلے بھی مکمل صفائی ضروری ہے۔ اس سے نئی مرغیوں میں بیماریوں کے پھیلاؤ کو محدود کیا جاسکتا ہے۔ موسم خزاں کے دوران بھی مکمل صفائی کیڑوں پر کنٹرول کیلئے موثر و مددگار ہے۔

جب صفائی کرنی ہو فیڈ اور پانی کے برتن باہر نکال دینے چاہئیں۔ ڈربے کے فرش پر

بچائی گئی گھاس پھوس کی تہہ کو بھی نکال کرنی تہہ لگائی جائے۔ ڈربے کی دیواروں، کونوں کھدروں اور چھت کو کپڑے یا ڈسٹر سے صاف کرنا چاہئے۔ اگر جالے وغیرہ بن گئے ہیں تو انہیں بھی نکالنا چاہئے۔ ڈربے کے اندر کی جانب کلورین پلج سے صفائی کرنی چاہئے۔ اس مقصد کیلئے پلج کا ایک کھانے والا چمچ، ایک گیلن ابلے ہوئے پانی میں مکس کرنا چاہئے۔

صفائی کے دوران دھول سے نمٹنے میں حفاظتی احتیاطی تدابیر اختیار کرنی چاہئیں۔ جیسے ڈسٹ ماسک پہننا اور دھول کو روکنے کیلئے پانی کا اسپرے کرنا چاہئے۔ مرغیوں کے فضلے سے پر دھول میں سانس لینا انسانی صحت کیلئے نقصان دہ ہو سکتا ہے۔

فضلے کا انتظام:

مرغیوں کے فضلے میں غیر ہضم شدہ فیڈ، بیکیٹیریا، نظام ہضم کے رس اور جسم کے اندر میٹابولزم کے عمل سے پیدا ہونے والے مادے اور منزلز شامل ہوتے ہیں۔ چونکہ مرغیوں کے فضلے میں تقریباً 85 فیصد پانی ہوتا ہے اس لئے ڈربے میں نمی کا سبب بنتا ہے اور ساتھ میں بدبو پیدا کرنے کا بھی۔

اس صورت حال میں کئی آپشن ہیں جو اس کے بہتر انتظام کیلئے اختیار کئے جاسکتے ہیں۔ ان میں سال میں ایک سے دو بار مکمل صفائی کے علاوہ ڈربے کی جگہ بدلنا اور کمپوسٹنگ شامل ہیں اگر آپ کے پاس لان ہے تو جگہ بدلنا ایک بہتر آپشن ہو سکتا ہے۔

انڈوں کی پیداوار:

مرغیاں تقریباً چھ ماہ کی عمر میں انڈے دینا شروع کرتی ہیں اور 5-10 سال تک دیتی رہتی ہیں لیکن انڈوں کی زیادہ تر پیداوار پہلے 2 سالوں کے دوران آتی ہے۔ عموماً مرغیاں ہر ہفتے تقریباً 16 انڈے دیتی ہیں۔ ہر سال انڈوں کی پیداوار میں اس وقت کمی آتی ہے جب مرغیاں اپنے پر ڈراپ کرتی ہیں۔ انڈوں کی بہتر پیداوار کیلئے ابتدائی موسم خزاں میں ان کے پر تبدیل کروانے چاہئیں۔

انڈوں کی بہتر پیداوار کیلئے مرغیوں کو کم از کم 12 سے 14 گھنٹے روشنی کی ضرورت ہوتی ہے۔ ایک عام بلب یہ روشنی فراہم کرنے کیلئے کافی ہے۔

مرغیوں کی خریداری:

لیئر مرغیوں کیلئے بہتر آپشن یہ ہے کہ 16 سے 18 ہفتے کی مرغیاں خرید کی جائیں جب یہ چند دنوں میں انڈے دینے کیلئے تیار ہوں۔ چوزوں سے اس عمر تک لانا ایک علیحدہ جھنجھٹ ہے۔ تاہم اگر آپ کی دلچسپی ہو تو یہ بھی ایک مشغلے کی طرح آسانی سے کیا جاسکتا ہے۔ مرغیاں یا چوزے جو بھی خریدیں کسی بھروسے والی جگہ سے خریدیں اور یہ یقین کر لیں کہ اس وقت تک انہیں تمام ضروری ویکسین مہیا کی گئی ہیں۔

ملک پر اسنگ کا کامیاب کاروبار مگر کیسے؟

سن اٹھارہ سو اٹھاسی یورپ کے دور دراز گاؤں میں درجن بھر گوالے سر جوڑ کر بیٹھے ہیں کہ انہیں دودھ کا درست معاوضہ نہیں ملتا۔ فیصلہ یہ ہوتا ہے کہ سب ملکر ایک فیکٹری لگاتے ہیں جس میں ان درجن بھر گوالوں کی بھینسوں کے سارے دودھ کا مکھن اور پنیر بنایا جائے گا اور یوں ایک مشترکہ فیکٹری کی بنیاد رکھی جاتی ہے۔

محنت، توجہ، لگن اور ایمانداری سے ترقی کرتے کرتے آج یہ دنیا کی پانچویں بڑی فوڈ فیکٹری اور یورپ کی دوسری بڑی فیکٹری ہے۔ 2018ء میں اس نے 10.4 ارب یورو کا مکھن دنیا کے 75 ملکوں میں درآمد کیا۔ یہ مشہور زمانہ لور پاک مکھن اور کیسٹیلو پنیر بنانے والی ڈنمارک کی ارلا فوڈز ہے۔ آج 12000 گوالے اس کے مالک ہیں۔ ڈنمارک اور یورپ میں درجنوں فیکٹریاں ہیں اور ہزاروں لوگ اس میں کام کرتے ہیں۔ دنیا کے ہر بڑے ہوٹل اور ہر اچھی ایئر لائن میں ارلا فوڈز کی مصنوعات ہی پیش کی جاتی ہیں۔ کوآپریٹو بزنس یعنی ملکر کام کرنے کی یہ میری نظر میں سب سے بہترین مثال ہے۔

پاکستان میں درجنوں نہیں بیسیوں ایسے کام ہیں جو کوآپریٹو بزنس ماڈل پر ملک کے طول و عرض میں کیے جاسکتے ہیں۔ اس دودھ کے کام کو ہی لیجیے۔ اس کے ساتھ سب سے بڑا مسئلہ یہ ہے کہ تازہ دودھ کی عمر محض چند گھنٹے ہوتی ہے، جبکہ اس کی زیادہ تر پیداوار دور دراز دیہات میں ہوتی ہے اور زیادہ مانگ شہروں میں یوں اس کی گاہک تک ترسیل ایک کٹھن کام ہے۔

کم دودھ کے بیوپاری گوالے تو دودھ میں برف ڈال کر اس کی زندگی کچھ گھنٹوں کیلئے بڑھا لیتے ہیں، لیکن اس سے دودھ پتلا ہو جاتا ہے، جبکہ بڑے بیوپاری جو بڑی ٹینکیوں میں دودھ منتقل کرتے ہیں وہ اس کی عمر بڑھانے کے لئے انتہائی زہریلا کیمیائی مادہ فارملین استعمال کرتے ہیں۔

یہ فارملین انسانی صحت کیلئے کس قدر مضر ہے اس کا اندازہ اس بات سے لگایا جاسکتا ہے کہ کچھ عرصہ قبل تک یہ چیز اٹگنے کے عمل میں بھی استعمال ہوتا تھا لیکن یورپی ممالک نے ایسے کسی بھی چیزے سے بنے جوتے یا جیکٹ کا داخلہ یورپ میں ممنوع قرار دے دیا ہے کہ جس کی تیاری میں فارملین استعمال کی گئی ہو۔ اب سوچیں کہ چیز اتو صرف انسانی جلد کے ساتھ مس ہوتا ہے جبکہ دودھ میں تو ہم اسے معدہ میں اتارتے ہیں۔

ہمارے دور دراز دیہات گوالے اگر چاہیں تو ڈنمارک کی طرز پر نہ صرف اس مسئلہ کو با آسانی حل کر سکتے ہیں بلکہ اپنی آمدن میں بھی خاطر خواہ اضافہ کر سکتے ہیں۔ کرنا یہ ہے پچیس سے تیس ایسے گوالے جو روزانہ کی بنیاد پر اوسطاً 200 کلوگرام دودھ ترسیل کنندگان کو سستے داموں فروخت کرتے ہیں۔ جو اس میں سے کریم نکال کر زہریلی فارملین، یوریا، ڈٹرنٹ، پکانے والے تیل اور نامعلوم کن کن اشیا کی ملاوٹ کرنے بعد قریب شہروں میں لوگوں کو فروخت کرتے ہیں۔ محض تین تین لاکھ ملا کر ایک چھوٹا سا دودھ پراسیسنگ یونٹ بنانا وقت کی ضرورت ہے۔ جس میں مکمل خالص دودھ کو حفظان صحت کے مروجہ اصولوں کے عین مطابق پیک کیا جائے اور شہریوں کو مہیا کیا جائے۔ ایسا کرنے سے جہاں شہریوں کو خالص اور بہترین دودھ مہیا ہوگا وہیں پرگوالوں کو دودھ کی بہت اچھی قیمت بھی ملے گی اور ساتھ ہی ساتھ درجنوں نوجوان برسر روزگار بھی ہونگے۔

دودھ کو پراسیس کر کے پیک کرنے کیلئے مندرجہ ذیل مشینوں کی ضرورت ہوتی ہے۔

| نمبر شمار | مشینری | قیمت |
|-----------|----------------------------|---------|
| 1 | ٹھنڈا کرنے کا ٹینک اور چلر | 1000000 |
| 2 | فلٹر ٹینک | 500000 |
| 3 | ہومو جینائزر | 500000 |
| 4 | بفر ٹینک | 250000 |
| 5 | پلیٹ پیچورائزر | 1500000 |
| 6 | اسپلک، ٹینک | 350000 |

زیتون کا کاروبار

آج جس پھل کا ذکر میں آپ سے کرنے جا رہا ہوں وہ ہر لحاظ سے فائدہ مند ہے۔ چاہے کھانے میں یا لگانے میں یا کاروبار کرنے میں یہ سب کیلئے فائدہ کا باعث ہے اور اس کا ذکر قرآن پاک میں بھی ملتا ہے۔ اور اس کی اہمیت حکیم اور ڈاکٹر کے نزدیک بھی بہت زیادہ ہے لیکن آج بد قسمتی سے نہ اس کا استعمال عام ہے نہ اس کا کاروبار کر کے فائدہ اٹھایا جا رہا ہے۔ اس کا نام زیتون ہے اور آپ کو شاید نہ معلوم ہو کہ اس کا درخت ہزار سال تک پھل دے سکتا ہے! یعنی جس نے اس کا درخت لگا یا وہ اپنی نسلوں تک کو فائدہ پہنچا کر چلا گیا۔

پاکستان میں اس کا درخت لگانے کی فضا بہت سازگار ہے اور یہاں بھی اچھی نسل کی کاشت بڑے آرام اور آسانی کے ساتھ کی جاسکتی ہے۔ اس کا تیل کولیٹرول فری ہوتا ہے یہ دل کے مریض کیلئے فائدہ مند ہے۔ ڈاکٹر کے مشورے سے استعمال کیا جاسکتا ہے اگر آپ کھانا صرف زیتون تیل میں پکا کر کھائیں تو انشاء اللہ آپ کو دل کا مرض لاحق نہیں ہوگا۔ حدیث میں بھی اس کا ذکر ملتا ہے جس کا مفہوم ہے کہ زیتون کا تیل کھاؤ اور لگاؤ کیونکہ یہ ایک مبارک درخت سے ہے۔

زیتون کا کاروبار

قارئین ابھی آپ کو صرف کھانے کے فائدے وہ بھی بہت تھوڑے گنوائے ہیں۔ حقیقت یہ ہے کہ اس پر پوری کتاب لکھی جاسکتی ہے اور شاید پھر کسی مضمون میں اس پر تفصیل سے بات کرونگا ابھی تو اس کی کاروباری اہمیت پر بات کر رہا ہوں۔ زیتون کا تیل اٹلی اور فلپائن وغیرہ سے آتا ہے جس کے بارے میں کہا جاتا ہے کہ وہ اتنا معیاری اور خالص نہیں ہے جبکہ پاکستان کا زیتون کا تیل خالص ہے اور دنیا میں مانا جاتا ہے۔ زیتون کا ایک درخت اگر اچھی دیکھ بھال کی

جائے تو 55 کلو سے زیادہ پھل دے سکتا ہے اور اگر دیکھ بھال نہ کی جائے تو 30 کلو تک پھل کی امید ہے۔

آپ 25 کلو ایک درخت سے فرض کر کے چلیں تو ایک ایکڑ میں 400 درخت ہیں تو آپ کو ایک ایکڑ سے دس ہزار کلو پھل حاصل ہوگا اور تیل اس میں سے تقریباً بیس فیصد کے حساب سے نکلتا ہے تو آپ حاصل ہونے والا تیل 2000 کلو تک ہوگا۔ جو ایک کم توجہ پر بھی بہت اچھا اور تاج ہے۔ کیونکہ یہاں یہاں پاکستان میں جو باہر کا تیل مل رہا ہے وہ خالص بھی نہیں ہے پھر بھی وہ آج کی تاریخ میں 800 سے 1000 روپے کلو کے حساب سے فروخت ہو رہا ہے۔ اگر ہم یہ کم سے کم حساب کو بھی لیکر چلیں تو 800 فی کلو کو 2000 سے ضرب دیں تو یہ 1600000 جی یہ سولہ لاکھ روپے بنتا ہے حالانکہ پاکستانی تیل تقریباً آج جب مضمون لکھا جا رہا ہے 1500 سے 2000 تک فروخت ہو رہا ہے یہ حساب سالانہ ہے۔

پاکستان میں اس کا ادارہ جوزیتون پر کام کر رہا ہے وہ چکوال میں ہے اور پودے بھی آپ کو وہیں مل جائینگے اور وہاں ایک سہولت اور بھی ہے حکومت کی طرف سے کہ اگر آپ اپنا زیٹون وہاں لیکر جائیں تو وہ آپ کو زیٹون سے بالکل فری میں تیل نکال کر دیں گے۔ کیونکہ حکومت ابھی ترغیب دے رہی ہے لوگوں کو زیٹون لگانے کی تو کچھ سہولت بھی فراہم کر رہی ہے۔

اب اس کے لگانے کا طریق کار دیکھ لیتے ہیں۔ ایک ایکڑ میں آپ زیٹون کے پودے اس طرح سے لگائینگے کہ چاروں طرف سے تقریباً دس فٹ کی جگہ چھوڑنی ہے یعنی ایک پودے کے بعد دوسرا پودا دس فٹ کے فاصلے پر لگانا ہے۔ اس طرح دائیں بائیں اوپر نیچے جگہ چھوڑنی ہے اور پودا لگانے کیلئے دو فٹ چوڑا اور دو فٹ گہرا گڑھا کھودنا ہے۔ کیونکہ یہ ایک دو دن کا کام نہیں ہے آپ سالوں سال کیلئے پرمیننٹ کاروبار کرنے جا رہے ہیں اس طرح ایک ایکڑ میں 400 پودے آسکتے ہیں۔ پانی یہ نارمل لیتے ہیں جیسے دوسرے پودے لیتے ہیں۔

پاکستان میں امپورٹ ایکسپورٹ

ذریعہ معاش میں سب سے افضل ذریعہ تجارت ہے۔ قرآن و حدیث میں تجارت کے بہت سے فضائل آئے ہیں۔ صحابہ کرام رضوان اللہ علیہم اجمعین کی ایک بڑی تعداد نے تجارت کی۔ اس کے بعد کے دور میں بھی مسلمانوں کی ایک بہت بڑی تعداد تجارت کرتی رہی ہے۔ حالانکہ بعثت سے قبل نبی علیہم السلام کے افعال کو حجت تسلیم نہیں کیا گیا ہے۔ تاہم رسول اللہ صلی اللہ علیہ وآلہ وسلم نے نبوت ملنے سے قبل 12 سال تک کاروبار کیا اور نبوت ملنے کے بعد بھی کاروبار جاری رکھا۔ گویا رسول اللہ صلی اللہ علیہ وآلہ وسلم نے بچپن میں ہی اپنے چچا ابوطالب کے ساتھ کاروباری سفر کا آغاز کر دیا تھا۔ ایک زمانہ تھا جب حافظ ابوالبرکات رحمۃ اللہ علیہ دعوتی فکروں کیساتھ اپنے تجارتی سفر کے دوران جزیرہ مالدیپ تک جا پہنچے۔ ان کے ذریعہ وہاں مکمل ہدایت پھیلی۔ ایسی جانے کتنی روشن مثالیں تاریخ میں بھری پڑی ہیں لیکن اس کا کیا کیجئے کہ دور حاضر میں ملت نے جاب، یا ملازمت کے حصول کو منتہائے مقصد بنا لیا جبکہ ایکسپورٹ یا امپورٹ اچھا بزنس ہو سکتا ہے۔ کیونکہ اس میں اچھی کمائی کیساتھ ساتھ دیگر ممالک میں گشت کرنے اور انہیں دعوت دینے کا موقع بھی نصیب ہوتا ہے۔

پاکستان میں امپورٹ ایکسپورٹ لائسنس حاصل کرنا

امپورٹ ایکسپورٹ ایک بہت اچھا کاروبار ہے جو اس کام میں ہیں وہ اچھا کما رہے ہیں۔ لیکن اس کی کچھ شرائط ہیں جس میں لائسنس کا ہونا بھی شامل ہے لائسنس لینے کے بعد آپ پوری دنیا سے کچھ بھی منگوا سکتے ہیں۔ بشرطیکہ وہ مال پاکستان منگوانے کی اجازت ہو۔ اب اس کو حاصل کرنے کا کچھ طریقہ کار ہے وہ مرحلہ وار بتانے کی پوری کوشش کروں گا۔

1- سب سے پہلے آپ کو اپنا این ٹی این یعنی نیشنل ٹیکس نمبر بنانا پڑتا ہے۔ یہ ہر شہر میں سرکاری دفتر سے بن جاتا ہے اور اس کی فیس بھی نہیں ہوتی۔ بس فارم فل کر کے دیں اور بس لیکن پھر بھی آپ گھر بیٹھے کام کرانا چاہتے ہیں تو اس کے بندے دفتر کے باہر مل جائیں گے۔ جو ایک مخصوص رقم لے کر آپ کو گھر بیٹھے یہ نمبر لا کر دے دیں گے۔ نیشنل ٹیکس نمبر میں آپ کو اپنی کچھ معلومات دینی پڑتی ہیں۔ جیسے آپ کی انکم اور آپ کے اثاثہ جات وغیرہ کی۔

2- اس کے بعد باری آتی ہے سیلز ٹیکس نمبر کی اس میں آپ کی کمپنی کا سارا ریکارڈ اور کمپنی کی حیثیت یا درتھ وغیرہ کے معاملات آجاتے ہیں۔

3- اس کے بعد فرم یا کمپنی رجسٹر کرنے کا نمبر آتا ہے یہ بھی آپ خود جا کر کروا سکتے ہیں۔ یا وکیل کے ذریعے آسانی سے کروا سکتے ہیں اس سے ٹائم بچ جاتا ہے ہاں تھوڑا اضافی پیسہ لگ جاتا ہے۔ اس طرح امید ہے کہ ایک ہفتے میں آپ کی کمپنی رجسٹرڈ ہو جائے گی۔ اس میں وہ شناختی کارڈ اور جو جگہ ہے اس کے بل کی کاپی وغیرہ اور پی ٹی سی ایل نمبر ہے تو وہ بھی فراہم کرنا ہوگا اگر جگہ اپنی ہے تو کاغذات اور اگر کرائے کی ہے تو مالک کے ساتھ جو ایگریمنٹ ہے اس کی کاپی چاہئے ہوگی۔

4- پھر جب یہ سب ہو جائے تو آپ کو چیمبر آف کامرس کی رکنیت یعنی ممبر شپ بھی چاہئے ہوگی۔ جس کیلئے آپ کو ایک اپلیکیشن دینی ہوگی اور اس کی بھی کچھ فیس ہے۔

5- اس کے بعد آپ کو جانا ہے ایکسائز ڈیپارٹمنٹ میں وہاں سے آپ کو ایک وی باک نمبر لینا ہے اس کے بعد آپ کی ڈاکو مینٹیشن مکمل ہے۔

اب آپ پوری دنیا سے کچھ بھی منگوا سکتے ہیں کسی بھی ملک کی کسی بھی کمپنی سے ڈیل کر سکتے ہیں۔ مثال کے طور پر کھلونے کا کنٹینر یا کھاد یا کوئی اور لکٹری آئٹم آپ منگوا سکتے ہیں لیکن جو آئٹم آپ منگوار ہے ہیں اگر وہ کسی محکمے سے کنٹرول کیا جاتا ہے تو آپ کو اس محکمے کو اطلاع کرنی ہوگی جیسے اگر آپ کھاد منگوار ہے ہیں تو آپ کو محکمہ زراعت کو اطلاع کرنی ہوگی کو یہ مال میرا باہر سے آنے والا ہے۔ اور جب آپ کا مال آجائے تو پھر ایک دفعہ اور آپ کو بتانا ہوگا کہ سر جو مال کی اطلاع میں نے آپ کو دی تھی وہ مال پورٹ پر آ گیا ہے۔

بس اس طرح سے یہ کام ہوگا اور بہت اچھا کام ہے لوگ لاکھوں نہیں کروڑوں کما رہے ہیں

بس لائنس بنوانے کی دیر ہے۔ دیکھا گیا ہے کہ کھاد کی پاکستان میں کمی ہے اور یہ چائنا سے بہت امپورٹ ہو رہی ہے یا آپ دیکھ سکتے ہیں کہ ابھی کس چیز کی ضرورت ہے کیا ٹریڈ چل رہا ہے آپ اس حساب سے مال منگوانے کا فیصلہ کر سکتے ہیں۔

امپورٹ ایکسپورٹ کیسے کریں؟

اسلام میں روپیہ پیسہ کمانا کوئی برا عمل نہیں ہے بلکہ جائز طریقے سے کمانے کی حوصلہ افزائی کی گئی ہے۔ یہ الگ بات ہے کہ دور حاضر میں ہونے والی برائیوں کے اسباب میں ایک بہت بڑا سبب دولت کی غیر مساوی اور ناجائز تقسیم بھی ہے۔ ایسی تقسیم جو امیر کو روزانہ امیر بنا دے اور غریب کو غریب تر کر دے۔ حضرت عمر فاروق رضی اللہ عنہ بھی دعائے مانگا کرتے تھے کہ اے اللہ! ہم اس پیسے کی محبت اپنے دل سے نہیں نکال سکتے لیکن اس پیسے کو اپنی محبت کا ذریعہ بنا دے۔ اسلام نے پیسہ کمانے کا جائز اور حلال طریقہ بتایا ہے جس کے ذریعہ انسان اپنے رب کے مزید نزدیک ہو سکتا ہے۔

ایکسپورٹ، امپورٹ:

اچھے ایکسپورٹ یا امپورٹ بننے کیلئے اس فیلڈ سے منسلک تمام چھوٹی بڑی معلومات کا ہونا ضروری ہے، ورنہ فائدے کی بجائے نقصان ہو سکتا ہے۔ ایکسپورٹس کی مدد سے ایکسپورٹ اور امپورٹ سے متعلق اہم معلومات اور احتیاطیں جانی ضروری ہیں۔

شروع کرنے سے پہلے ہوم ورک:

سب سے پہلے طے کریں کہ آپ کس فیلڈ میں بزنس کرنا چاہتے ہیں۔ اس کے بارے میں مکمل اسٹڈی کریں، معلومات مجتمع کریں۔ اس کیلئے انٹرنیٹ کے علاوہ اس فیلڈ سے وابستہ لوگوں سے ملیں اور ان سے سیکھیں۔

ایکسپورٹ کیلئے پروڈکٹ کی ڈیمانڈ کے بارے میں معلومات حاصل کریں اور دیکھیں کہ کون

سے ممالک میں اس کی مانگ زیادہ ہے اور وہاں اس کا استعمال کس طرح ہوتا ہے۔ اچھی مارکیٹ تلاش کریں۔

سپلائی چین اور میٹرل فلو کے بارے میں معقول معلومات حاصل کریں۔ مینوفیکچرنگ ہب سے لے کر لیڈ ٹائم یعنی پروڈکٹ تیار ہونے میں صرف ہونے والا وقت، شیف ٹائم یعنی جتنے وقت کیلئے میٹرل اسٹور میں رہے گا، کے بارے میں معلومات حاصل کریں۔

ایکسپورٹ میں پروڈکٹ کا انتخاب سب سے اہم ہے۔ کم قیمت سے شروع کرنا چاہتے ہیں تو ایسا پروڈکٹ منتخب کریں جس میں آئیڈیا اہم ہو۔

جس بھی ملک میں کام شروع کرنا ہو، وہاں اسٹڈی کریں۔ دیکھیں کہ وہاں اس پروڈکٹ کا کیسی ٹیشن کیسا ہے۔ ہر مارکیٹ کے اصول و قواعد مختلف ہیں۔ ان کا خیال رکھیں۔ اس کے بعد تلاش کریں کہ آپ کی مدد کیلئے کون سی سرکاری اسکیم یا ادارے ہیں۔

شروع کیسے کریں؟

آپ کو آپ کے بزنس کے آغاز گھر میں بیٹھ کر ایک فون کے ساتھ کر سکتے ہیں۔ ہائی سپیڈ انٹرنیٹ کنکشن کے ساتھ ایک کمپیوٹر یا لپ ٹاپ ضروری ہے۔ اگر بہت بڑا آرڈر ملتا ہے تو بینک سے سپورٹ کی ضرورت پڑ سکتی ہے۔ اگر چہ ایڈوانس پیمنٹ والے کسٹمر بھی ملتے ہیں۔ دلکش کیٹلاگ بنوائیں جس میں آپ کی پروڈکٹ کی مکمل معلومات ہونی چاہئیں۔ اس کی ہارڈ اور سوفٹ دونوں قسم کی کاپیاں میٹر ہوں۔ ساتھ میں تمام ضروری سرٹیفیکٹ بھی ہونے چاہئیں۔

آپ کا بزنس کارڈ، لیٹر ہیڈ انٹرنیشنل کارپوریٹ ایج والا ہو۔ کمپنی کا لوگو تیار کر لیں اور کمپنی کے نام کے آگے ملک کا نام جوڑ کر لکھیں مثلاً پاکستان ٹریڈنگ کمپنی پرائیویٹ لمیٹڈ اور کنٹیکٹ نمبر میں انٹرنیشنل کوڈ یعنی +92 اضافہ کریں۔

اس کے بعد الگ الگ گروپ اور فورم سے ملیں۔ فری سائٹوں کو بھی دیکھیں، جو کہ خریداروں کی معقول معلومات میٹر کرواتے ہیں۔ ان سائٹس پر پیڈ کی لسٹنگ کروانے پر آپ کو

بہترزلٹ ملتے ہیں۔ ایسی سائٹوں پر لسٹنگ کیلئے کمپنیاں 12 تا 15 ہزار روپے سالانہ تک چارج کرتی ہیں۔ آپ بانگ ہاؤس سے بھی کنٹیکٹ کر سکتے ہیں یہ ایکسپورٹرز کو خریدار سے رابطہ قائم کرنے میں مدد کرتے ہیں۔

ہوم ورک مکمل کرنے بعد خود جا کر مارکیٹ کا جائزہ لیں۔ نارگیٹ مارکیٹ، کسٹمر اور ان کی ضروریات کو ذاتی طور پر جاننے کیلئے وہاں جانا بہتر ہے۔ وہاں آپ اپنے ممکنہ خریداروں کا سپلائرز کے ساتھ میٹنگ کریں اور پروڈکٹ فروخت و خریداری کرنے والے اسٹورز کا جائزہ لیں۔ اپنے کمپنی ٹیٹرز کی قیمتوں کا جائزہ لیں۔ اسی کے مطابق قیمت طے کریں۔ اپنے ایکسپورٹ یا امپورٹ مارکیٹ کے جغرافیہ اور زبان کو بھی تھوڑا جان لیں تو بہتر ہے۔

بیرون ملک اپنا پروڈکٹ فروخت کے خواہش مند لوکل سپلائرز سے رابطہ قائم کریں اور انہیں یقین دلائیں کہ آپ کے بیرون ملک روابط ہیں اور آپ ان کے ایکسپورٹ ایجنٹ ہو سکتے ہیں۔ آپ ان کے تمام پے پرورک، شپنگ، کسٹم اور فارن ڈسٹری بیوشن کی ذمہ داری لینے کو تیار ہیں۔ نوٹ: اپنی طاقت اور کمزوریوں کو پہچانیں۔ موقع اور خطرات پر بھی غور کریں۔

رابطے اور کاغذاتِ ضروری:

آپ کے نارگیٹ ملک کے قوانین کو ذہن میں رکھتے ہوئے لائسنس، ایکسپورٹ پرمٹ وغیرہ کی ضرورت ہوتی ہے۔ انڈسٹری سے وابستہ لونوں کے علاوہ متعلقہ ایکسپورٹ اتھارٹی اس بارے میں معلومات دے سکتے ہیں۔

آپ کو ٹریڈنگ اور ڈیلیوری کی شرائط، انٹرنیشنل پے منٹ کے طریقوں، بین الاقوامی کاروبار کا راقدر کو سمجھنا چاہئے اور ایسی شرائط منتخب کرنی چاہئیں، جو فائدہ مند ہوں۔ اس کے بعد آپ کمپنی کا مال ایکسپورٹ یا امپورٹ کرنے کیلئے لیگل ایگری منٹ کریں گے۔

اب آپ اپنے پروڈیوسر اور خریدار دونوں کے ساتھ رابطہ میں ہیں اور آپ کام شروع کرنے کیلئے تیار ہیں۔

اس بزنس میں رابطے بہت اہم ہوتے ہیں۔ رابطے حاصل کرنے کیلئے دوسرے ممالک

کے قونصلیٹس ہوتے ہیں، جن میں کمرشل ایٹچی ہوتے ہیں۔ ان کا کام یہاں اپنے ممالک کے کمرشل انسٹی ٹیوشن کے آؤٹ لیٹس کو قائم کرنا ہوتا ہے۔ یہ ایٹچی اپنے ممالک کے امپورٹ، ایکسپورٹ انٹر پرائز ڈھونڈنے میں مدد کر سکتے ہیں۔

دوسرے ممالک میں موجود پاکستانی سفارت خانے بھی کنٹیکٹس حاصل کرنے اور ان کی جانچ کا ذریعہ ہو سکتے ہیں۔ یہاں سے آپ کسی غیر ملکی کمپنی کی ساکھ اور مالی حالت کا جائزہ لے سکتے ہیں۔

جن شہروں سے بزنس شروع کرنا چاہتے ہیں، وہاں کے قونصلیٹس، سفارت خانوں اور چیمبرس آف کامرس سے درخواست کریں کہ وہ اپنے ماہانہ بلیٹن میں آپ کا نوٹس شائع کریں نیز جن کمپنیوں کے نام آپ کو ملیں، انہیں ای میل کریں۔

جب آپ غیر ملکی کمپنیوں کے ساتھ بات چیت شروع کریں تو ان کے سیلز ریپری زینٹس سے بھی بہتر تعلقات اُستوار کرنے پر توجہ دیں۔

بینک انتخاب کریں، احتیاط سے:

آپ کو ایسے بینک کا انتخاب کرنا ہے، جو آپ کا انٹرنیشنل ٹریڈ ہینڈل کر سکے۔ ایک فارن کرنسی اکاؤنٹ کھولیں۔ ہمارے ملک میں امریکی ڈالر یعنی امریکی ڈالر اکاؤنٹ کھولنا ہوتا ہے کیونکہ امریکی ڈالر دنیا بھر میں چلتے ہیں۔ بینک کیش مہیا کروانے کے علاوہ کریڈٹ منیجر کا بھی کام کرے گا۔ ضرورت پڑنے پر بینک آپ کو سودے کے سلسلہ میں اہم مشورہ اور ریفرنس بھی دے گا۔

بینک سے لیٹر آف کریڈٹ جاری کروائیں۔ یہ ایک اہم دستاویز ہے، جو طے کرتی ہے کہ جسے آپ سامان ایکسپورٹ کر رہے ہیں وہ اس کی قیمت ادا کر سکے گا۔ ایسا ہی صورت میں ہی ہوتا ہے جب مکمل مال بغیر کسی ایڈوانس لئے ایکسپورٹ کیا جاتا ہے۔ اسے منسوخ نہیں لیا جاسکتا۔ اس سے یہ بھی طے ہو جاتا ہے کہ خریدنے والا آپ کا آرڈر کسی بھی وقت کینسل نہیں کر سکتا۔

نئے ایکسپورٹس کیلئے خاص طور پر کریڈٹ انشورنس ایک اہم انسٹرومینٹ ہے، جو آپ کو

خریدار کے ڈیفالٹ یا دیوالیہ ہونے سے پیدا ہونے والے خطرات سے بچاتا ہے۔ یہ انشورنس
3 قسم کی خدمات فراہم کرتا ہے: خطرے سے بچاؤ، قرض کی وصولی اور دعووں کی ادائیگی۔

آرڈر منظور کروائیں:

ایکسپورٹ میں مارکیٹ کے ٹرینڈ اور مزاج کو سمجھنا بہت ضروری ہے۔ جو پیکجنگ ایک
ملک میں کامیاب ہو، وہ دوسرے ملک میں ناکام ہو سکتی ہے۔ اگر آپ کوئی ایک پروڈکٹ
3 تا 4 مارکیٹ میں ایکسپورٹ کر رہے ہیں، تو آپ کو ان سب کے ٹرینڈ کو الگ الگ سمجھنا ہوگا۔
ان مارکیٹ میں محدود انگریڈی اینٹس اور لوکل گرے ڈس کے حساب سے اپنے پروڈکٹ میں
تبدیلی بھی کرنا ہوگا۔

ایک بار آرڈر فائنل ہونے کے بعد آپ کو خریدار کو پروفارمانوٹیس بھیجنا ہوتی ہے۔ اس
میں خریدار کی پوری تفصیل، ڈیلیوری کی ڈیٹ، سامان کی تفصیل، قیمت اور قواعد لکھے ہوتے ہیں۔
یہ انتہائی بنیادی پر اہم دستاویز ہوتی ہے۔ آپ اس میں پے منٹ کے قوانین کا بھی انتخاب
کر سکتے ہیں۔ عام طور پر 30 فیصد ایڈوانس اور 70 فیصد ڈیلیوری کے وقت پے منٹ کا اصول
مناسب رہتا ہے۔

ایپورٹ میں ہو سکے تو پہلے سیمپل منگوائیں اور بعد میں بلک آرڈر دیں۔ ایکسپورٹ میں
آپ کو ٹائم پر ڈیلیور کرنا ہے، اس لئے اپنے خریدار سے پروڈکٹ کو اپروڈ کرالیں۔ اگر خریدار بڑا
ہے تو اس کی ایجنسی ہوگی جو آپ کی فیکٹری یا پروڈکشن ہاؤس آکر سامان دیکھے گی۔ اگر خریدار بڑا
نہیں ہے تو آپ کو ای میل سے تصویر بھیج سکتے ہیں یا کوریئر سے سیمپل بھیج کر اپروڈ کروا سکتے ہیں۔
اپروڈ ہونے کے بعد آپ خریدار کے منتخب کردہ شپر کو کنٹیکٹ کریں تاکہ وہ کھیپ کیلئے کنٹینر
مہیا کروائے۔ اگر خریدار کا شپر نہیں ہے تو آپ شپر تلاش کر کے خریدار سے اپروڈ لے لیں۔

ٹرانسپورٹیشن کا انتظام:

ایکسپورٹ، ایمپورٹ میں ٹرانسپورٹ بہت اہم کردار ادا کرتی ہے۔ آپ کو گودام سے لے کر مال کے لوڈ ہونے تک کی قیمت کوٹ کرنی ہوگی کیونکہ پاکستان میں بہت سے کسٹمر کو سمندری پورٹ کی ضرورت ہوتی ہے۔ اس لئے قیمت کوٹ کرتے وقت احتیاط برتیں کیونکہ عام طور پر لوگ ویٹ پورٹ کی قیمت نہیں لکھتے۔ یاد رکھیں کہ کنٹینرز آپ کے نام پر بک ہوتا ہے اس لئے آپ کو ایک سیکورٹی اماؤنٹ ڈیپازٹ کروانی ہوگی اور جب تک کنٹینرز متعینہ جگہ پر نہیں پہنچے گا اور وہاں سے ریلیز نہیں ہوگا، ذمہ داری آپ پر عائد ہوگی۔ اگر ساری چیزیں درست ہیں تو کنٹینرز خریدار کی طرف روانہ ہو جائے گا۔ الگ الگ ممالک کیلئے سیلنگ ٹائم مختلف ہے جیسے کہ امریکی کیلئے 30 دن، جنوبی افریقہ کیلئے 20 تا 25 دن، یورپ کیلئے 20 تا 25 دن لگتے ہیں۔

اگر ہوائی جہاز سے مال بھیجنا ہے تو الگ الگ پروازوں کے ریٹ کا تقابل کریں۔ یہ ایجنٹ سامان کو بھیجے جانے کے دوران آنے والی مشکلات کو آسان کرتے ہیں اور اس کے بدلے چارج وصول کرتے ہیں۔

یاد رکھیں کہ یہ مکمل پلاننگ سے ہوتا ہے۔ آپ کو اپنی کھیپ بروقت میسٹر کروانا ہے، اس لئے آپ کو کنٹینرز کی بکنگ پہلے سے کر کے رکھنی ہوگی۔ شپنگ کی تاریخ بھی متعین ہوتی ہے، جسے آپ گنوا نہیں سکتے کیونکہ اس کا پورا ایک سائیکل ہوتا ہے۔

تنازع ہونے پر:

مال ریجیکٹ ہونے پر سب سے پہلے آپ کو اپنے خریدار سے بات کر کے رقم کچھ کم کر کے معاملہ حل کرنے کی کوشش کرنی چاہئے۔

تنازع چاہے کیسا بھی ہو اسے حل کرنے کیلئے ہر سفارت خانہ میں ایک مختلف کمرشل ریڈر سے سل ونگ ہوتا ہے۔ وہ ایسے معاملے کو حل کرنے میں مدد کرتا ہے۔

تنازع سے ہونے والے نقصان سے بچنے کیلئے سامان کا انشورنس کروانا چاہئے۔ حکومت

بھی الگ الگ اسکیموں کے ذریعہ انشورنس کرواتی ہے۔

کیا خصوصیات ضروری ہیں؟

مینوفیکچرنگ اور ٹریڈنگ سے متعلق بنیادی معلومات
پورے پراسس کو اچھی طرح مینج کرنے کا آرٹ
اپنی باتوں اور برتاؤ سے دوسروں کا اعتماد جیتنے کی کوالٹی
اپنا مال بیچنے کا ہنر ہونا
پروڈکٹ کی کوالٹی سے سمجھوتہ نہ کرنا
وقت پر ڈیلیوری یقینی کرانا

کیا کریں؟

اپنے ٹارگیٹ ملک کے اصول و ضوابط سے مربوط رہیں۔
ڈیلیوری شیڈول اور پے منٹ شیڈول کے سلسلہ میں واضح معاہدہ مرتب کریں۔
اپنے پروڈکٹ کی انشورنس کروائیں۔
اپنے پروڈکشن اور کوالٹی کے سلسلہ میں بڑھ چڑھ کرکٹ منٹ نہ کریں۔
ایک ساتھ کئی کی بجائے کسی ایک پروڈکٹ پر توجہ مرکوز کریں۔

کیا نہ کریں؟

- 1- مارکیٹ میں گھنے سے پہلے اس کی اچھی طرح معلومات نہ لینا
- 2- ادھورے یا صحیح کاغذات نہ ہونا
- 3- سرکاری اسکیموں کی معلومات نہ ہونا
- 4- سرکاری محکموں کے پاس صحیح طریقے سے رجسٹریشن نہ کروانا
- 5- انسپیکشن پروسس کو فالو نہ کرنا

6- کسی ایک ہی خریدار یا سپلائر پر منحصر رہنا

اولین 5 تا 7 سال کی سخت محنت:

آج سے 12 سال قبل کا ایکسپورٹ آج بہت آسان ہو گیا ہے۔ ایک کاروباری خاتون بتاتی ہیں کہ فیشن کا کورس کرنے بعد قریب 6 سال نوکری کی اور اس کے بعد میں نے کچھ اپنا کرنے کے بارے میں سوچا۔ پہلے کپڑے اور سوٹس کے لوکل مارکیٹ میں کام کیا لیکن وہاں پے منٹ کا بہت مسئلہ تھا۔ پھر میں نے ایکسپورٹ میں آنے کے بارے میں سوچا۔ میں نے انٹرنیٹ کی مدد لی اور ڈیل ایسٹ کے ممالک کے فیشن پر توجہ مرکوز کی۔ کل 4 تا 5 لاکھ روپے سے شروعات کی۔ اپنے کچھ نمونے تیار کروائے اور پھر انہیں لے کر کویت اور دبئی گئی۔ وہاں کی ایگری میشن میں حصہ لیا۔ پہلا آرڈر بہت اچھا سا تھا، محض 70 تا 80 پیس کا۔ لیکن سوچا کہ چلو شروعات تو ہوئی۔ اس وقت کپڑا لانے سے لے کر ڈیزائن تک کا کام میں خود کرتی تھی۔ پھر آہستہ آہستہ اور ملازم رکھ لیے۔ اسی طرح ایک ملک سے دوسرے ملک تک کے خریدار اپروچ کرنے لگے۔ آج ایک معقول ٹیم اور کارگیروں کی بڑی تعداد میرے ساتھ کام کر رہی ہے۔ ابتدا میں سب سے زیادہ دشواری دستاویز مرتب کرنے کی تھی۔ پھر پے منٹ کی دشواری پیش آئی۔ ڈیل مین پیسہ لے کر بھاگ گئے تو کچھ مال لے کر غائب ہو گئے۔ ابتدائی 5 تا 7 سال کافی جدوجہد کی۔ پھر آہستہ آہستہ 10 مشینوں سے شروع کیا گیا کام آج ٹھیک سطح پر پہنچ گیا ہے۔ ایکسپورٹ میں آنے کے خواہشمند افراد کو میرا مشورہ ہے کہ دستاویزات، اکاؤنٹس اور پے منٹ کی شرائط و ضوابط پر خاص طور سے غور کریں۔

میڈیسن کا بزنس

میڈیسن، فارمیسی پر چون (Retail):

جیسا کہ آپ سب کو معلوم ہے کہ پاکستان میں لوگ کافی صحت مند ہیں (بھائی طنز کر رہا ہوں)، اسی وجہ سے میڈیسن کی کافی Demand ہے۔ ہر چیز میں ملاوٹ ہے، غذائی قلت ہے اور اسی وجہ سے میڈیسن کی کافی ڈیمانڈ ہے۔

اور چونکہ میڈیسن کی ڈیمانڈ بہت زیادہ ہے اس لیے منافع بھی بہت زیادہ ہے۔ آپ میڈیسن کے بزنس (retail) میں آسانی کے ساتھ 33% سے 60% فیصد تک فی ایک روپیہ کما سکتے ہیں۔ جس کا مطلب یہ ہوا کہ جب آپ اس بزنس میں ایک روپیہ لگائیں گے تو آپ نہ صرف وہ ایک روپیہ واپس کمائیں گے بلکہ ساتھ میں 35-60 پیسے اُس ایک روپیہ پر کمائیں گے۔

میں نے ایسے پراڈکٹس (products) مصنوعات دیکھیں ہیں جو 100%-300 فیصد تک منافع دیتے ہیں، کہنے کا مطلب یہ ہے کہ میڈیسن کے بزنس میں بہت منافع ہے۔ سو اگر آپ اپنا بزنس شروع کرنا چاہتے ہیں تو میرا مشورہ آپ کے لیے میڈیسن کے بزنس کا ہوگا۔

میڈیسن پر چون (retail) کے بزنس کو چلانے کے لیے آپ کو 2-4 سیلز مین درکار ہونگے، جس میں ایک آپ ہوں گے جو پر چون دوکان کے مینیجر (manager) ہونگے اور اکاؤنٹس، کیش، اسٹاک مینجمنٹ (stock management)، میڈیسن کی سپلائی وغیرہ اور مجموعی نگرانی آپ کی ذمہ داری ہوگی اور اگر آپ یہ کام بخوبی نہیں کریں گے تو اس بزنس میں نقصان اٹھاؤ گے۔

کاؤنٹریلز کے لیے جوڑ کے آپ نے بھرتی کئے ہیں عام طور پر اُن کو آپ کم سے کم 6,000 ہزار اور زیادہ سے زیادہ 10,000 ہزار کی تنخواہ پر رکھ سکتے ہیں۔

اس کے علاوہ میڈیسن کے پرچون، تھوک distribution بزنس چلانے کی کچھ قانونی ضروریات ہیں جو آپ کو لازماً پوری کرنی ہیں۔

عام طور پر میڈیسن پرچون کی دوکان کا کرایہ، بجلی کے بل، کھانے کا خرچہ وغیرہ وغیرہ 10 سے 15 ہزار روپے بنتا ہے۔ جب آپ اس میں سیلز مین کی تنخواہ ڈال دیں تو مہینے بھر کا خرچہ 20 سے 30 ہزار روپے بنتا ہے تو جناب عالی! مطلب یہ ہوا کہ اگر منافع %35-60 کے درمیان ہو تو آپ کو کم سے کم ایک لاکھ روپے کی میڈیسن سیلز کرنی ہونگی تاکہ آپ مہینے بھر کا خرچہ پورا کر سکیں۔ تو ایک لاکھ روپے سیلز آپ کا مہینے کا کم سے کم سیلز ہدف (sales target) ہوا، جو آپ کو ہر صورت میں پورا کرنا ہوگا۔

اور آنے والے مہینوں میں آپ کی کوشش یہ ہوگی کہ آپ اس سیلز ٹارگٹ میں اضافہ کریں تاکہ آپ کا منافع بڑھے، اس کے لیے آپ کو تجربہ کار سیلز مینوں اور مزید سرمائے (investment) کی ضرورت ہوگی۔

یاد رکھیے: اس بزنس کی کامیابی میں

مندرجہ ذیل عوامل کارفرما ہیں۔

- 1: دوکان کی لوکیشن
 - 2: کاؤنٹریلز مینوں کا تجربہ
 - 3: دوائی کی اقسام (جتنی زیادہ مانگ اور اقسام والی دوائی ہوگی اتنی زیادہ سیلز کے مواقع ہونگے)
 - 4: میڈیسن سپلائر کے ساتھ تعلق، اُن کی کریڈٹ پالیسی
 - 5: علاقے میں صحت کی مجموعی صورت حال (جہاں پہ آپ کا یہ بزنس ہو)
- آپ یہ بزنس کم سے کم 5 لاکھ روپے سے شروع کر سکتے ہیں بشرطیکہ آپ کے میڈیسن کے

پلازرا آپ کے ساتھ لمبا کریڈٹ قرض کریں۔

بزنس کے اکاؤنٹس کو سنبھالنے کے لیے ایک کمپیوٹر چاہیے ہوگا، اُس میں اکاؤنٹس، کیش، کریڈٹ وغیرہ کا ریکارڈ رکھنے کے لیے مناسب سافٹ ویئر انسٹال کرنا ہوگا، ایسا سافٹ ویئر آپ کو بازار سے آسانی سے مل جائے گا اور اگر بالفرض آپ کو پتہ نہ ہو کہ کہاں سے آپ یہ سافٹ ویئر خرید سکتے ہیں تو آپ کسی بھی میڈیسن بزنس والے سے پوچھ سکتے ہیں۔

یہ نہایت ضروری ہے، کیونکہ اس سافٹ ویئر کے بغیر آپ کو بہت مشکل ہوگی اپنے بزنس کے کھاتوں، حساب، کیش، کریڈٹ، اسٹاک وغیرہ کے بارے میں جاننے میں۔

یاد رکھیے: میڈیسن پر چون بزنس میں اگرچہ منافع زیادہ ہوتا ہے پھر بھی بہت سے میڈیسن کے بزنس زیادہ کماتے پاتے، وجہ سلیز (sales) کی کمی ہوتی ہے۔ اس مسئلے کو آپ ڈسکاؤنٹ کے آفر سے حل کر سکتے ہیں۔ ڈسکاؤنٹ آپ نے اتنا دینا ہے کہ دوسرے میڈیسن کے بزنس جو آپ کے پاس، آپ کے ایریا (area) یا علاقے میں ہیں، اُن میں سے کوئی اور بزنس اتنا نہ دیں۔ دوسرا حل یہ ہے کہ آپ کسی اچھی لوکیشن میں دوکان لیں، مثال کے طور پر کسی سرکاری یا نجی ہسپتال کے پاس۔

اب ہم دوسرے بزنس idea پہ جائینگے، لیکن اُس پہ جانے سے پہلے میں آپ کو یہ بتانا چاہوں گا کہ کمپیوٹر، حساب کتاب کے لیے سافٹ ویئر آپ کو ہر بزنس میں درکار ہوگا، اس لیے میں ان چیزوں کو دوبارہ نہیں دہراؤں گا اور ہاں بزنس چاہے کوئی سا بھی ہو، آپ اچھا منافع کم سے کم 6 مہینے اور زیادہ سے زیادہ 18 مہینے کے بعد دیکھیں گے۔ بشرطیکہ آپ پوری ہوشیاری، محنت، لگن سے اپنے بزنس پہ محنت کریں۔

میڈیسن تھوک (wholesale):

جہاں تک ہول سیل یا تھوک بزنس کی بات ہے، تو یہاں پہ اگرچہ منافع (4%-10%) سے کم ہوتا ہے مگر سلیز بہت زیادہ ہوتی ہے اور اسی وجہ سے یہاں لوگ زیادہ کماتے ہیں۔ بہ نسبت پانچون (retail) بزنس کے، کیونکہ آپ سارے پر چون والوں کو سیل کرتے ہیں۔

یہاں پہ آپ کا مہینے کا کل خرچہ اوسطاً 20-80 ہزار روپے کے درمیان ہو سکتا ہے۔ اس سے زیادہ بھی ہو سکتا ہے اگر آپ مثال کے طور پر کسی مہنگی جگہ پہ دکان کھولیں یا بہت بڑی انویسٹمنٹ کریں وغیرہ وغیرہ۔

اچھا منافع کمانے کے لیے آپ کو کم سے کم 10 لاکھ سے 50 لاکھ تک فی مہینہ سیلز کرنی ہوگی۔ ابتدائی انویسٹمنٹ (investment) کم سے کم 5 لاکھ اور زیادہ سے زیادہ 2 کروڑ روپے درکار ہوتی ہے۔ اگر آپ پانچ لاکھ سے بالفرض شروع کرتے ہیں تو ظاہر ہے کہ آپ یہ صرف اس وقت کر سکتے ہیں اگر آپ کے سپلائر جو آپ کو میڈیسن دیں گے، آپ کو لمبے اور بڑے قرض پر مال دیں۔

یاد رکھیے اچھی، ملٹی نیشنل کمپنیاں بہت ہی کم لمبے ٹائم کے لئے قرض دیتی ہیں۔ اور جب آپ کے پاس اچھی، ملٹی نیشنل کمپنیوں کا مال ہوگا تو آپ کی سیلز زیادہ ہوگی کیونکہ ان کی مصنوعات کی ڈیمانڈ زیادہ ہوتی ہے۔ اس لیے بہتر ہے کہ آپ اچھے انویسٹمنٹ سے یہ بزنس شروع کریں۔

جہاں تک سیلز ٹیم، مینجمنٹ (management) وغیرہ کی بات ہے تو آپ کو جتنے بندے میں نے پرچون (retail) کے لیے بتائے تھے وہ کافی ہیں، ہاں اگر آپ زیادہ مارکیٹ قابو کرنا چاہتے ہیں تو پھر آپ کو زیادہ بندے رکھنے ہونگے اور ان بندوں سے آپ کو مارکیٹ کا کام لینا ہوگا، مثال کے طور پر ان سے نئے پرچون (retailers) والوں کو معلوم کرنا اور پھر ان سے بات کرنا کہ وہ آپ سے بزنس کریں یا ڈاکٹرز کے پاس ان کو بھیجنا کہ وہ آپ کی دوائی فروخت کریں وغیرہ وغیرہ۔

میڈیسن تقسیم کار (Distribution):

میرا مشورہ ہے کہ آپ میڈیسن تقسیم کار (Distribution) بزنس میں تبھی جائیں جب آپ کا کافی تجربہ ہو کیونکہ اس بزنس میں بہت رسک، کمپنی کی طرف سے پریشر اور دیگر بہت سی پیچیدگیاں ہوتی ہیں، جو نئے بندے کے لیے سمجھنا، منہج (manage) کرنا کافی مشکل ہوتا ہے

ہاں اگر کوئی تجربہ کار بندہ آپ کو اس بزنس کو چلانے کے لیے فل ٹائم دے یا آپ کسی ایسے بندے کو بھرتی کریں تو پھر بے شک آپ اس بزنس کو شروع کریں۔

اس بزنس میں اوسطاً آپ ایک روپے پر 7%-15% تک کا منافع کما سکتے ہیں۔ یہاں سیلز اور مصنوعات کی مانگ بہت زیادہ ہوتی ہے بشرطیکہ آپ اچھی، مشہور ملٹی نیشنل کمپنی کے مصنوعات کی تقسیم کاری (distribution) لیں۔

اچھی کمپنی کی تقسیم کاری (distribution) لینے کے لیے آپ کو بڑی انویسمنٹ کرنی ہو گی جو 2 کروڑ سے لیکر 20 کروڑ تک ہو سکتی ہے، جبکہ آپ چھوٹے سطح کی تقسیم کاری 6 لاکھ روپے سے بھی شروع کر سکتے ہیں۔ لیکن اُس میں اتنا فائدہ نہیں ہوگا کیونکہ اتنی رقم میں آپ لوکل چھوٹی پرانی یا بالکل نئی کمپنی کی تقسیم کاری (distribution) مل سکے گی جس کی مصنوعات کی اتنی مانگ نہیں ہوگی۔

اس بزنس میں مہینے کا کل خرچہ اوسطاً کم سے کم 25 ہزار روپے اور زیادہ سے زیادہ عام طور پر 3 لاکھ روپے تک ہوتا ہے، اس سے زیادہ بھی ہو سکتا ہے، مثال کے طور پر آپ کی دوکان کا کرایہ زیادہ ہو یا آپ کے علاقے میں سیلز میں زیادہ تنخواہ مانگ رہے ہوں یا آپ کچھ خاص retailers/wholesalers کو مال سپلائی کرتے ہوں اور اُس وجہ سے آپ کا فیول کا خرچہ وغیرہ زیادہ آ رہا ہو وغیرہ۔

مہینے کے سارے خرچے پورے کرنے کے لیے اور اچھا منافع کمانے کے لیے آپ کو کم سے کم ایک لاکھ اور زیادہ سے زیادہ ایک کروڑ کی سیل کرنی ہوگی۔ ایک لاکھ سیل آپ بھی کریں گے جب آپ 6 لاکھ سے بزنس شروع کریں اور ایک کروڑ سیل اُس صورت میں جب آپ بزنس 2 کروڑ سے شروع کریں۔

میڈیسن مینوفیکچرنگ (Manufacturing):

میڈیسن مینوفیکچرنگ سے میرا مطلب مختلف قسم کی دوائیاں خود بنانا، جیسا کہ آپ جانتے ہیں کہ ایلو پیتھک دوائیاں بنانے کے لیے کثیر سرمائے کی ضرورت ہوتی ہے اسی لیے یہاں پہ میرا

مطلب ایلو پیٹھک مینوفیکچرنگ نہیں ہے بلکہ ہر بل میڈسن مینوفیکچرنگ ہے۔ کیونکہ ہر بل میڈسن مینوفیکچرنگ کے لیے بہت بڑے سرمائے کی ضرورت نہیں ہوتی، اس کا یہ مطلب یہ کہ سرمائے کی بالکل ضرورت نہیں ہوتی جیسا کہ اوپر پرچون (retail)، تھوک (wholesale) وغیرہ کے کاروباروں میں بیان ہوا۔

نوٹ: میڈسن مینوفیکچرنگ کوئی بھی ہو آپ کو لازماً کچھ قانونی ضروریات پوری کرنی ہوتی ہیں۔ ابن ضروریات کو جاننے کے لیے ڈریپ کی ویب سائٹ چیک کریں۔

ہر بل میڈسن مینوفیکچرنگ کے لیے بھی سرمائے کی ضرورت ہے، آپ یہ بزنس کم سے کم 50 لاکھ میں شروع کر سکتے ہیں، بشرطیکہ آپ کارخانے کو چلانے والی مشینوں سے واقف ہوں اور وہ مشینیں آپ اچھی قیمت پر اور لمبے عرصے کے لیے قرض پر لے سکتے ہوں، اگر آپ ایسا نہیں کر سکتے ہوں تو پھر آپ کو کم از کم 90 لاکھ روپے چاہیے ہونگے۔

یہاں عام طور پر فی روپیہ منافع 20% سے لیکر 50% تک ہوتا ہے، ظاہری طور پر 20 فیصد منافع کم لگتا ہے لیکن ایسا نہیں ہے، جو مصنوعات ہر بل میڈسن مینوفیکچرنگ میں 20% منافع دیتی ہیں۔ ان مصنوعات کی مانگ مارکیٹ میں بہت زیادہ ہوتی ہے اور اسی زیادہ مانگ کی وجہ سے مارکیٹ میں ہر بل میڈسن مینوفیکچرز کے درمیان مقابلہ سخت ہوتا ہے جس کی وجہ سے قیمتیں ان مصنوعات کم ہوتی ہیں اور اسی وجہ سے منافع کم ہوتا ہے لیکن سیلز زیادہ ہوتی ہے اور مینوفیکچرز زیادہ کماتے ہیں۔

جبکہ زیادہ منافع اس بات کو ظاہر کرتا ہے کہ ان مصنوعات کی مانگ مارکیٹ میں نسبتاً کم ہے اور یہ کہ زیادہ تر ہر بل مینوفیکچرز اس پراڈکٹ (product) کو نہیں بنا رہے ہیں۔

ہر بل میڈسن مینوفیکچرنگ بزنس کے شروع میں آپ کو کم از کم 2-4 انتہائی تجربہ کار سیلز مینوں کی ضرورت ہوگی، جبکہ ایک تجربہ کار اکاؤنٹنٹ کی بھی ضرورت ہوگی بہتر ہوگا کہ یہ کام آپ خود سنبھالیں بجائے کسی اور سے یہ کام لینے کے، تاکہ آپ کو ہر وقت علم ہو اپنے بزنس کی مجموعی صورت حال، سیلز کی کارکردگی، روزمرہ کے اخراجات، نفع نقصان وغیرہ وغیرہ کے بارے میں۔ اس کے ساتھ ساتھ آپ کو 6 سے 10 بندے رکھنے ہوں گے۔ فیکٹری (factory) میں

کام کرنے کے لیے، ان میں سے ایک بندہ آپ نے ایسا بھرتی کرنا ہے جو باقی بندوں سے کام لے سکے، ان کی نگرانی کر سکے۔

آپ اپنی سیلز ٹیم کو فیکٹری سے منیج (manage) کر سکتے ہیں، شروع شروع میں یہی بہتر ہوگا کہ آپ سارا کام فیکٹری سے منیج کریں بجائے کسی اور آفس سے، اس کی وجہ یہ ہے کہ فیکٹری کے آفس سے آپ کی ہر چیز پہ نظر ہوگی اور آپ ہر چیز کو بخوبی سمجھ جائے گی۔

اس کے ساتھ ساتھ آپ کو pharmacist, production manager کیوسی ایکسپٹ (QC Expert) وغیرہ کی بھی ضرورت ہوگی۔

اس سب کے ساتھ ساتھ آپ کو اپنے فیکٹری کے لیے ایسے سپلائر (suppliers) ڈھونڈنے ہونگے جو آپ کو آپ کی ڈیمانڈ کے مطابق خام مال بروقت سپلائی کر سکیں۔

ایک اور بات آپ کو بتانا چلوں وہ یہ کہ کسی بھی کمپنی کی کامیابی میں برینڈنگ (Branding)، مارکیٹنگ (Marketing)، ایڈورٹائزنگ (Advertising)، بہت اہم کردار ادا کرتے ہیں سو آپ لوگوں کو چاہیے کہ ان چیزوں کو عملی طور پہ سیکھیں۔

جب آپ اس کاروبار کو اچھی طرح سے چلائیں گے اور وقت کے ساتھ اچھی طرح سے سمجھ جائیں گے، تجربہ ہو جائے گا تو پھر آپ بہت آسانی کیساتھ ایلو پیٹھک مینوفیکچرنگ کی طرف جاسکیں گے۔

میڈیسن کے کامیاب بزنس کی 8 بڑی وجوہات

سالانہ یا ماہانہ سیلز کتنی ہے۔
 کتنی کمپنیاں ہیں لوکل اور انٹرنیشنل۔
 زیادہ کن ممالک سے آتی ہے میڈیسن

ڈیمانڈ

پاکستان میں میڈیسن کی ڈیمانڈ یا مانگ بہت زیادہ ہے، ایک رپورٹ کے مطابق پاکستان سارے خطے میں سب سے زیادہ پیسے میڈیسن، صحت پہ لگاتے ہیں۔ اس کا مطلب یہ ہوا کہ میڈیسن کا کاروبار کرنے والے پاکستان میں خود کماتے ہیں اور اسی لیے میڈیسن کا بزنس سب سے بہتر ہے پاکستان میں۔

ملاوٹ

ہر چیز میں ملاوٹ چائے میں، دودھ میں، شکر میں، گھی میں، آٹے میں، مصالحوں میں عرض کوئی ایسی چیز ہی نہیں جس میں ملاوٹ نہ ہو اور اسی وجہ سے ہر قسم کی بیماریاں پاکستان میں عام ہیں اور اسی وجہ سے میڈیسن کا کاروبار کرنے والے پاکستان میں بہت مزے میں ہیں۔

منافع / پرافٹ مارجن

میری معلومات کے مطابق اور جو منافع میں نے اس بزنس میں دیکھا ہے وہ کہیں اور نہیں دیکھا۔ آپ آسانی کے ساتھ 7 فیصد سے لیکر 70 فیصد تک فی ایک روپیہ کل سیلز کے کما سکتے ہیں۔ عام طور پر 10% میڈیکل سٹور نے لکھ کر رکھا ہے۔

سات فیصد اس لیے کہا کہ اس میں ہول سیل، ڈسٹری بیوشن وغیرہ بھی آتے ہیں جس میں اگرچہ منافع کم ہوتا ہے لیکن سیلز بہت زیادہ ہوتی ہے اور بندہ خاصہ کما پاتا ہے جبکہ پرچون میں منافع سب سے زیادہ ہوتا ہے، یہاں پہ آپ کم سے کم بیس فیصد اور زیادہ سے زیادہ ستر فیصد کما پاتے ہیں۔ البتہ ہول سیل، ڈسٹری بیوشن کے مقابلے میں سیلز یہاں پہ کم ہوتی ہیں۔

آسان ترین

میڈیسن کے بزنس کو چلانے میں اتنی کوئی خاص محنت کی ضرورت نہیں ہوتی، آپ کہیں پہ بھی دو چار مہینے کی ٹریننگ حاصل کر کے کامیابی کے ساتھ شروع کر سکتے ہو۔ بالفرض اگر آپ اس کو خود نہیں چلانا چاہتے تو آپ کسی تجربہ کار شخص کو ملازمت پہ رکھ کر اسے آسانی سے چلا سکتے ہیں۔ یا پھر ڈاکٹر حضرات سے مل کر اپنی دوائی لکھوائیں، جیسا کہ ہو رہا ہے میڈیکل ریپ کے ذریعے۔

پراڈکٹ کی لمبی عمر

میڈیسن ادویات کی شیف لائف یا ایکسپائری بہت زیادہ ہوتی ہے اور آپ بغیر کسی نقصان کے خوف کے ان ادویات کو اپنے دوکان وغیرہ پہ رکھ سکتے ہیں۔ اب اگر آپ کھانے کے کاروبار کو دیکھیں تو وہاں پہ ایسا نہیں ہو سکتا، اسی طرح اگر آپ پراپرٹی کے بزنس کو دیکھیں تو وہاں اگرچہ شیف لائف کا کوئی تصور ہی نہیں ہے لیکن وہاں پہ رسک بہت زیادہ ہے اور ساتھ میں ڈیلی آپ کی سیلز نہیں ہوتی، اسی طرح کپڑے کے کاروبار میں اگرچہ کپڑے کی شیف لائف میڈیسن کے مقابلے میں بہت زیادہ ہے۔ لیکن وہاں پہ نہ سیلز میڈیسن بزنس کی طرح ہوتی ہے اور نہ ہی پرافٹ مارجن میڈیسن جتنا ہوتا ہے۔

بریک ایون پوائنٹ

چونکہ میڈیسن کی مانگ بہت زیادہ ہے پاکستان میں اور اس میں روز بروز اضافہ ہو رہا ہے اسی وجہ سے آپ اس کاروبار میں دوسرے کاروباروں کی بانسبت جلد ہی بریک ایون پوائنٹ کو

حاصل کر لیتے ہیں۔

بریک ایون پوائنٹ کا مطلب کاروبار کی وہ حالت جہاں پہ آپ کے کاروبار کے خرچے اور

آمدن برابر ہوں۔

میڈیسن اور کسٹمر کی مجبوری

چاہے جتنا ہی قیمت کے معاملے میں سخت کسٹمر کیوں نہ ہو، جب بات آتی ہے میڈیسن کی تو وہی کسٹمر بغیر بحث کے آپ سے ادویات اسی قیمت پر لے گا جو قیمت ادویات پہ لکھی ہوتی ہے کیونکہ اُس وقت اُسے پیسے سے زیادہ صحت عزیز ہوتی ہے اور اوپر سے زیادہ تر کسٹمز کو میڈیسن کے فیلڈ کا، اس کاروبار میں بچت کا کچھ بھی اندازہ نہیں ہوتا اور یہی لاعلمی اُسے میڈیسن کی پوری قیمت دینے پر مجبور کرتی ہے۔

مارکیٹنگ، برینڈنگ وغیرہ کی ضرورت نہیں ہوتی

اگرچہ ہر کاروبار میں بڑی کامیابی کے لیے مارکیٹنگ، اینڈورٹائزنگ، برینڈنگ کرنا نہایت ضروری ہوتا ہے لیکن میڈیسن کے بزنس میں آپ کو ان چیزوں کی ضرورت نہیں ہوتی، بس ڈاکٹر صاحب کی پرچی اور کمپنیوں کا ڈاکٹر صاحب کو خوش رکھنا ہی آپ کے میڈیسن کی سیلز کے لیے کافی ہوتا ہے۔ دیسے بھی آپ نے وہی ادویات اپنی شاپ پہ رکھنی ہے جن کی ڈیمانڈ ہو اور یہ ڈیمانڈ بنانے کا کام کمپنیاں خود کرتی ہیں۔

آخر میں کچھ اہم پوائنٹس

نمبر 1:

کسی بھی کاروبار کو شروع کرنے سے پہلے آپ پے یہ لازم آتا ہے کہ کم سے کم تین مہینے ایسے بندے کے ساتھ گزاریں جو اُس کاروبار کو کامیابی سے چلا رہا ہو اور اُس سے سب کچھ سیکھ

لیں، اس طرح کرنے سے بعد میں آپ اپنے کاروبار کو اچھی طرح سنبھال پائیں گے۔

نمبر 2:

میڈیسن کا کاروبار تبھی زیادہ کامیاب ہوگا اگر آپ ایسی جگہ پر اُسے شروع کریں گے جہاں پر کسٹمرز زیادہ ہوں جیسے کسی سرکاری / انجی ہسپتال کے پاس یا کسی نامور ڈاکٹر کے کلینک کے ساتھ۔ البتہ ہول سیل / ڈسٹری بیوشن کو آپ کسی بھی جگہ شروع کر سکتے ہیں مگر پھر بھی بہتر ہوگا کہ آپ وہاں جائیں جہاں اور ہول سیلرز / ڈسٹری بیوٹرز ہوں۔

ملتان کے اکثر میڈیسن کا کام کرنے والے لوگ لاہور اور کراچی کی کمپنیوں سے مال لا کر ملتان میں بیچتے ہیں اور مناسب نفع کماتے ہیں۔

قسطوں کا کاروبار شرعی حیثیت

اہل علم کا قسطوں کے کاروبار کی صحت میں اختلاف پایا جاتا ہے اور جو جمہور اہل علم کا مؤقف معلوم ہوتا ہے وہ یہی کہ قسطوں کا کاروبار جائز ہے اور ضرورت کا تقاضا بھی یہی ہے۔ جس طرح خریدار کو یہ اختیار ہے کہ وہ چیز کی نقد قیمت ادا کرے یا رضامندی سے ایک مقررہ وقت تک اسے مؤخر کر لے۔ اسی طرح عمومی دلائل کی بنا پر فروخت کنندہ کے لئے بھی جائز ہے کہ وہ ایک معقول حد تک وجوہات کی بنا پر قیمت بڑھا سکتا ہے۔ البتہ قیمت کا یہ اضافہ مجبوری کا فائدہ اٹھانے اور ظلم و زیادتی پر مبنی نہیں ہونی چاہئے۔

1۔ معاملات میں اصل حلال ہے جیسا کہ اللہ تعالیٰ کا فرمان ہے:

(يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا أَوْفُوا بِالْعُقُودِ) (المائدہ: 1)

”اے ایمان والو! عہد و پیمان پورے کرو“

اور قیمت کی زیادہ تاخیر کی وجہ سے ہے لہذا اس معاملے میں تاجر اور خریدار دونوں کی مصلحت ہے، تاجر کی مصلحت قیمت زیادہ لینے میں اور خریدار کی مصلحت اس میں ہے کہ اس کو مطلوبہ چیز ماہانہ اقساط پر دستیاب ہو جاتی ہے۔ چنانچہ اس معاملے کی ممانعت کی کوئی دلیل نہیں ملتی۔ لہذا اصل کی بنیاد پر اس پر حلال کا حکم لگے گا۔

2۔ شریعت کا ایک اصول یہ بھی ہے کہ معاہدوں میں شروط و قیود لگانا جائز ہے بشرطیکہ وہ شریعت کے مخالف نہ ہوں، تو جب فریقین اس شرط پر اتفاق کر لیں کہ قیمت قسطوں میں ادا کی جائے گی تو مذکورہ اصول کی بنیاد پر اس کا حکم جواز کا ہے، جیسا کہ فرمان باری تعالیٰ ہے:

(يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا أَوْفُوا بِالْعُقُودِ) (المائدہ: 1)

”اے ایمان والو! عہد و پیمان پورے کرو“

3۔ عدل کا تقاضا بھی یہی ہے اس لئے کہ تاجر کو اس کی چیز کی قیمت اور اس سے حاصل ہونے والا فائدہ بعد میں ملا، لہذا تاخیر کے نقصان کے پیش نظر اس کے لئے قیمت میں اضافہ جائز ہے۔

4۔ بیع سلم پر قیاس بھی اس امر کے جواز کا متقاضی ہے۔۔ ابن عباس رضی اللہ عنہ فرماتے ہیں: ”قدم رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم المدينة وهم يسلفون في التمر السنة والستين والثلاثة فقال رسول الله صلى الله عليه وسلم من اسلف في شئ يئ ففى كيل معلوم ووزن معلوم الى اجل معلوم“ (3)

”رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم جب مدینہ طیبہ تشریف لائے تو اہل مدینہ پھلوں میں بیع سلف کیا کرتے تھے۔ ایک سال، دو سال، تین سال کی مدت کے لئے پس رسول اللہ صلی اللہ علیہ وآلہ وسلم نے فرمایا کہ جو شخص پھلوں میں بیع سلف کرے تو اسے چاہیے کہ متعین پیمانہ، متعین وزن اور متعین مدت کے ساتھ بیع سلف کرے“

”یہ کہ قیمت پیشگی ادا کر دینا اور چیز ایک مدت کے بعد حاصل کرنا ہے“

اس میں عموماً چیز بڑھا کر ادا کی جاتی ہے کیونکہ سلف کا معاملہ کرنے والا قیمت پیشگی ادا کرتا ہے اور سامان ایک مدت کے بعد لیتا ہے اور عام طور پر ان چیزوں کی قیمت سستی ہوتی ہے اور اس کی ادائیگی بھی زیادہ کی صورت میں ہوتی ہے۔ بہ نسبت اس قیمت کے جو بوقت عقد مقرر ہوتی ہے۔

5۔ بیع کی بنیاد ہی بڑھوتری پر مبنی ہے جبکہ قرض کی بنیاد تعاون ہے۔ اسی لئے قرض میں زیادہ وصول کرنا اسے تعاون کے دائرہ کار سے خارج کر دیتا ہے کہ جس کی بنیاد پر قرض کو جائز کیا گیا ہے۔

تاخیر کی بنیاد پر قسطوں کی رقم میں اضافہ کی شرط کا حکم: جب کوئی کہے کہ میں تمہیں یہ گاڑی دس ہزار ریال میں بیچتا ہوں اس شرط پر کہ اگر طے شدہ مدت میں ادائیگی نہ کی تو ایک مہینہ کی تاخیر کی صورت میں ایک سو ریال اضافی وصول کروں گا اور دو مہینے کی تاخیر کی صورت میں دو سو ریال اور اسی طرح جیسے جیسے تاخیر ہوتی گئی قیمت بڑھتی رہے گی۔ یہ معاملہ اور بیع حرام ہے، جائز نہیں ہے اس لئے کہ یہ (بعینہ) جاہلیت والا سود ہے۔

مجلس مجمع الفقہ الاسلامی کا جدہ سعودی عرب میں منعقدہ چھٹے اجلاس جو بمطابق 17 تا 23

شعبان 1410 ہجری موافق 14 تا 20 مارچ منعقد ہوا۔ اس اجلاس میں قسطوں کے کاروبار کے حوالے سے پیش کردہ مقالہ جات سننے اور ان کا جائزہ لینے کے بعد جو قرارداد طے پائی وہ درج ذیل ہے۔

1۔ نقد کی بہ نسبت ادھار (قسطوں) بیع پر قیمت بڑھانا جائز ہے جس طرح فروخت کی جانے والی چیز کی نقد قیمت بتانا جائز ہے اسی طرح معینہ مدت کی اقساط میں ادائیگی کی قیمت بتانا بھی جائز ہے۔ البتہ یہ بیع اس وقت صحیح ہوگی جب خریدار اور فروخت کنندہ دونوں یقینی طور پر نقد اور ادھار (میں سے کسی ایک) کا سودا کرنے میں سنجیدہ ہوں۔ اور اگر یہ سودا نقد اور ادھار میں تردد کے ساتھ واقع ہو کہ کسی ایک قیمت پر یقینی اتفاق نہیں ہو تو یہ شرعاً جائز نہیں ہے۔

2۔ مدت سے مربوط کسی بھی قسم کے بیع میں شرعاً یہ جائز نہیں کہ اس معاہدے میں حالیہ قیمت سے قسطوں کے منافع کا الگ سے ذکر کیا جائے جو کہ وقت سے مربوط ہو۔ چاہے فریقین اس منافع کو فیصدی طور پر اتفاق کریں یا اسے مارکیٹ ریٹ سے مربوط کریں۔

3۔ خریدار اگر قسطوں کی ادائیگی میں طے شدہ وقت سے تاخیر کرے۔ تو ایسی صورت میں اس کی قسطوں کی رقم کو کسی صورت بڑھایا نہ جائے گا نہ ہی کسی سابقہ شرط کی صورت میں یا بغیر شرط کے کیونکہ یہ حرام کردہ سود ہے۔

4۔ ایسا مقروض جو ادائیگی کر سکتا ہے اس پر ادائیگی میں سستی کرنا حرام ہے لیکن اس کے باوجود ادائیگی میں تاخیر پر اس پر کوئی مالی جرمانہ نہیں لگایا جائے گا۔

5۔ بائع کیلئے یہ جائز ہے کہ وہ خریدار کی طرف سے چند اقساط کی تاخیر سے ادائیگی کے سبب دیگر اقساط کی مدت مختصر کر دے۔ (یعنی وہ قسطیں مقررہ وقت سے پہلے وصول کرے) بشرطیکہ قرضدار نے بوقت عہد اس شرط پر اتفاق کیا ہو۔

6۔ فروخت کنندہ کو معاہدہ کے بعد ملکیت رکھنے کا حق حاصل نہیں البتہ اس کے لیے یہ جائز ہے کہ مشتری پر سامان کے بطور ضمانت گروی رکھنے کی شرط لگا دے تاکہ اس کی تمام اقساط ادا ہو جائیں۔ شیخ عبدالعزیز بن عبداللہ بن باز رحمۃ اللہ سے پوچھا گیا کہ: جب کسی آدمی کے پاس کوئی سامان ہو اور خریدار اس شخص سے وہ سامان نقد کے بجائے ادھار میں زیادہ قیمت ادا کر کے خریدنا

چاہے تو اس کا شرعی حکم کیا ہے؟

انہوں نے جواب دیا: ”اکثر علما کے نزدیک یہ جائز ہے اس فرمان الہی کی رو سے:
(يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِذَا تَدَايَنْتُمْ بِدِينِ إِلَىٰ أَجَلٍ مُّسَمًّى فَاكْتَبُوهُ وَلَا تَكْتُبُوا بَيْنَكُمْ
كُتَابًا بِالْعَدْلِ) (البقرہ: 282)

”اے ایمان والو جب تم آپس میں ایک دوسرے سے میعاد مقررہ پر قرض کا معاملہ کرو تو اسے لکھ لیا کرو اور لکھنے والے کو چاہیے کہ تمہارا آپس کا معاملہ عدل سے لکھے۔“
اللہ تعالیٰ نے یہاں یہ شرط نہیں لگائی کہ یہ قرض کا معاملہ بس موجودہ قیمت ہی کے ساتھ ہو۔
اسی طرح یہ معاملہ آپ ﷺ کے اس فرمان کی وجہ سے بھی جائز قرار پاتا ہے کہ جب آپ ﷺ مدینہ آئے اور مدینہ والے پھلوں میں ایک، دو سال تک بیع سلم کرتے تھے تو آپ ﷺ نے فرمایا:

”من اسلف فی تمر فلیسلف فی کیل معلوم ووزن معلوم الی اجل معلوم“
”جو شخص پھلوں میں بیع سلم کرے تو اسے چاہیے کہ متعین پیمانہ، متعین وزن اور متعین مدت کے ساتھ بیع سلم کرے“

اس حدیث میں، نبی ﷺ نے بھی موجودہ وقت کی قید نہیں لگائی۔ نیز امام حاکم اور بیہقی نے اسناد جید سے نقل کیا ہے عبد اللہ بن عمرو بن عاص سے کہ انہیں نبی ﷺ نے حکم دیا کہ وہ ایک لشکر کو تیار کریں اس وقت اونٹ کم پڑ گئے۔ نبی ﷺ نے انہیں حکم دیا کہ وہ ایک اونٹ کے بدلے دو اونٹ خرید لیں۔ صدقہ کے اونٹ آنے تک۔ اس معنی میں اور بھی دلائل بہت ہیں اس لئے کہ تجارت کا معاملہ ادھار میں صحیح نہیں رہ سکتا البتہ یہ کہ تا جر مقررہ قیمت سے زیادہ لے اس لئے کہ وہ سارے نقصانات کا پابند ہوتا ہے اور اس لئے کہ بائع قیمت کی زیادتی کے ذریعے ہی فائدہ حاصل کرتا ہے اور خریدار کو چھوٹ میں اور ادائیگی میں آسانی کا فائدہ حاصل ہوتا ہے کیونکہ ہر ایک تو یہ طاقت نہیں رکھتا کہ وہ اپنی ضرورت کی چیز یکمشت خرید لے اگر ادھار میں زیادتی ممنوع ہوتی تو اس سے کئی نقصانات جنم لیتے۔ کیونکہ شریعت کا ملہ مصالح کے حصول اور ان کی تکمیل کیلئے اور مفاسد کے ازالے اور ان کو کم کرنے کے لئے آئی ہے اور میں نہیں جانتا کہ اس مسئلے میں کسی نے

اختلاف کیا ہو، بلکہ علما کے کلام میں اس کا جواز و اباحت معروف ہے اور یہ اس وقت ہے جب خرید و فروخت استعمال اور فائدے کے لئے کی جا رہی ہو۔

مگر جب خریدار کوئی چیز ادھار میں اس لئے خریدے تاکہ اس کو نقد میں بیچ کر اپنی فوری ضرورت کو پورا کر سکے، جیسے قرض کی ادائیگی، گھر کی تعمیر، یا شادی وغیرہ کیلئے تو اگر یہ معاملہ صرف خریدار کی طرف سے ہے (یعنی ادھار میں بیچنے والا اس معاملہ سے لا تعلق ہو) تو اس کے جواز میں علماء کے درمیان اختلاف ہے، اور اس کا نام مسئلہ التورق اور بعض نے اس کا نام الوعدۃ رکھا ہے۔ اس معاملہ میں زیادہ راجح یہی ہے کہ یہ جائز ہے اور یہ فتویٰ ہم سابقہ عمومی دلائل کی وجہ سے دیتے ہیں، اس لئے کہ معاملات میں اصل جواز و اباحت ہے الا کہ جس کی حرام ہونے کے حوالہ سے کوئی خاص دلیل ہو، اور ضرورت بھی اس کی متقاضی ہے اس لئے کہ ضرورت مند کو بوقت ضرورت کوئی مدد کرنے والا نہیں ملتا اور نہ ہی کوئی اسے قرض کے طور پر کچھ دیتا ہے اور اس وقت اس کی ضرورت بھی سخت ہے جو اسی معاملے کا تقاضا کرتی ہے تاکہ وہ اپنی ضرورت بھی پوری کر لے جو اس کے قرض کی ادائیگی کے راستے کھول دے“

وصلی اللہ وسلم علی نبینا محمد و علی آلہ و صحبہ اجمعین

کاروبار میں ناکامیابی کی 50 وجوہات

دنیا میں ہر 10 میں سے 8 بزنس اپنی شروعات کے پہلے 18 مہینوں کے اندر ہی فلاپ ہو جاتے ہیں۔ سال بزنس کی ناکامی کی یہ شرح براہ راست ملکی معیشت پر اثر انداز ہوتی ہے۔ پاکستان میں Start-ups کی ناکامی کی شرح 90% ہے۔ یعنی 10 میں سے 9 بزنس ناکامی کا شکار ہو جاتے ہیں۔ سال بزنس ایڈمنسٹریشن (SBA) کی رپورٹ کے مطابق 66% بزنس محض دو سال تک ہی سروائیو کرتے ہیں۔ باقی 24% اگلے پانچ سال کے اندر ناکام ہو جاتے ہیں۔ اگر آپ ایک ناکام بزنس مین ہیں تو کیا آپ نے کبھی ناکامی کی وجوہات کا تجزیہ ہے؟ کیا ان وجوہات کو دور کر کے آپ ایک کامیاب بزنس مین بن سکتے ہیں؟

سال بزنس میں ناکامی صورت میں ہماری معیشت ہر سال اربوں روپے کے خسارے کا بوجھ اٹھاتی ہے۔ پاکستان جیسے ترقی پذیر ملک کی معیشت جہاں اکثریت خطِ غربت سے نیچے زندگی بسر کرتی ہے اس بار کی متحمل نہیں ہو سکتی۔ میں نے بزنس میں ناکامی کی وجوہات ایک چیک لسٹ کی صورت میں مرتب کرنے کی کوشش کی ہے۔ ان 50 خامیوں کو دور کیے بنا آپ کبھی ایک کامیاب بزنس مین نہیں بن سکتے۔

بزنس کیا ہے؟ آکسفورڈ ڈکشنری کے مطابق ”افراد کے بکھرے ہوئے ہجوم اور کوششوں کو ایک پلیٹ فارم پر اکٹھا کر کے ان کوششوں کو ایک مثبت کارآمد اور منافع بخش ڈائریکشن فراہم کرنا اصل میں بزنس کہلاتا ہے۔ بزنس ایک شخص کو کئی پہلوؤں سے معاشرے کا ایک ذمہ دار فرد بناتا ہے۔ ذرا نظر آرنیکل میں ہم نے ان چند پہلوؤں کی نشاندہی کی کوشش کی ہے جو ایک بزنس مین کی ناکامی کا سبب بنتی ہیں۔ امید ہے ہماری یہ کوشش معاشرے کے ایک اہم طبقے کے لئے مفید ثابت ہوگی۔“

1: مقاصد کا تعین:

واضح مقاصد کا تعین نہ کرنا ایک ناکام بزنس مین کی سب سے پہلی کوتاہی ہے۔ اگر آپ کی منزل ہی طے نہیں تو محض چلتے رہنا کوئی اہمیت نہیں رکھتا۔ ایک کامیاب بزنس مین کا ذہن واضح مقاصد کا تعین کرنا جانتا ہے۔ آپ کو کیا کرنا ہے؟ اور کیوں کرنا ہے؟ صرف پیسہ کمانے کے علاوہ آپ کے بزنس کے اور کیا مقاصد ہو سکتے ہیں؟ یہ وہ چند سوال ہیں جن کا مثبت اور واضح جواب نہ صرف مقاصد کے تعین کے لئے اہم ہے بلکہ ان کے حصول کے لئے ایک بہتر لائحہ عمل ترتیب دینے میں بھی نہایت سودمند ہے۔

2: وسیع سوچ کا فقدان:

ایک ناکام بزنس مین محدود سوچ کا حامل ایسا فرد ہوتا ہے جس کی سوچ ایک مخصوص دائرہ کار میں ہی گردش کرتی ہے۔ وہ اپنے بزنس کو وسعت دینے کے لئے نئے ذرائع کی کھوج اور ان کے حصول میں ناکام رہتا ہے۔ جبکہ ایک وسیع سوچ نئے سے نئے مواقع تلاش کرتی ہے۔ ایک کامیاب بزنس مین کی یہی وسیع سوچ کاروبار وسعت کو جنم دیتی ہے۔

3: خود انحصاری:

خود پر انحصار کرنا ایک کامیاب بزنس کی طرف اہم قدم ہے۔ ایک ناکام بزنس مین میں خود اپنی کوششوں اور اپنے وسائل پر انحصار کرنے کی شدید کمی پائی جاتی ہے۔ یہ کمی اسے بے اطمینانی کا شکار بنائے رکھتی ہے اور وہ تمام اہم مسائل کے حل کے لئے دوسروں سے رجوع کرتا ہے۔ یہ خامی بہت جلد ناکامی سے دوچار کر دیتی ہے۔

4: پرکھنے کی صلاحیت:

ایک ناکام بزنس مین کی حالات و معاملات کو پرکھنے اور وقت کے تقاضوں کے مطابق

پہلے کرنے کی صلاحیت منظور ہوتی ہے۔ Judgement کی صلاحیت طلبہ و معززین پر منحصر ہوتی ہے۔ جس میں کمی کی بنا پر وہ ہار ہار نقصان سے دوچار ہوتا ہے۔

5: ضرورت سے زیادہ پر امیدگی:

حالات و واقعات سے ہمیشہ بہتری کی امید رکھنا ایک عام آدمی کے لئے تو فائدہ مند ہو سکتا ہے مگر ایک بزنس مین کے لئے نہیں۔ یاد رکھیں سب کچھ ویسا نہیں ہوتا جیسا آپ چاہتے ہیں۔ خاص طور پر بزنس میں جہاں ہر قدم پر ہدایت ملنے والے حالات ایک بزنس مین کی پالیسیوں پر اثر انداز ہوتے ہیں۔ ایک کامیاب بزنس مین اس حقیقت سے پوری طرح آگاہ ہوتا ہے جبکہ ایک ناکام بزنس مین کی پالیسیوں کی بنیاد حقائق کے ادراک کی بجائے پر امیدگی و خوش فہمی پر رکھی ہوتی ہے۔ یہی ضرورت سے زیادہ خود اعتمادی اور خوش امیدگی خسارے کا سبب بنتی ہے۔

6: پروفیشنل ایزم کی کمی:

ایک بیوقوف اور بے ہنر بزنس مین کے اندر پروفیشنل ایزم کی شدید کمی پائی جاتی ہے۔ یہ پروفیشنل ایزم مہارت اور تجربے سے پیدا ہوتی ہے۔ چونکہ ایک ناکام بزنس مین میں ان دونوں چیزوں کی کمی ہوتی ہے اور اس کمی کا اظہار وہ بزنس لائف میں کئی اہم مواقع پر کر کے کامیابی کے اکثر مواقع ضائع کر لیتا ہے۔

7: لیڈ ٹائم مینجمنٹ - Lead-time management:

وہ Gap جو کنزیومر کے آرڈر سے لیکر مطلوبہ پروڈکٹ یا سروس کی ڈیلیوری پر محیط ہوتا ہے کسی بزنس یا کمپنی کا لیڈ ٹائم کہلاتا ہے۔ Lead Time Reduction کسی بزنس یا کمپنی کی کامیابی کا نہایت اہم نقطہ ہے۔ ایک ناکام بزنس مین اس نقطہ پر کبھی فوکس نہیں کرتا جو ایک بزنس مین کی غیر ذمہ داری کی علامت ہے۔

8: عوامی رجحان سے ناواقفیت:

ایک کامیاب بزنس میں ہمیشہ جدید اور بدلتے ہوئے عوامی رجحانات سے باخبر رہتا ہے اور ان کو مد نظر رکھ کر اقدامات کرتا ہے۔ جبکہ ایک ناکام بزنس میں بدلتے ماحول اور جدید رجحانات سے ناواقفیت کی بنا پر محض اپنی سوچ کے مطابق فیصلے کرتا ہے۔

9: مستقل مزاجی کا فقدان:

مستقل مزاجی کسی بھی معاملے میں کامیابی کی اہم سیزھی ہے۔ ایک ناکام بزنس میں کے اندر مستقل مزاجی کا سخت فقدان پایا جاتا ہے۔ محض وقتی اور چھوٹی چھوٹی ناکامیوں سے مایوس ہو کر وہ اپنی حکمت عملی اور فیصلے بدلتا رہتا ہے اور کبھی ایک مستقل سوچ پر قائم نہیں رہتا۔

10: ایجنسیوں کو ویلکم کریں:

ایجنسیوں کو خوش آمدید کہنا اور ان سے اچھے تعلقات قائم کرنا ایک بزنس میں کے لیے بہت اہم ہوتا ہے۔ اس سے بزنس کے نئے زاویوں اور رجحانات کا پتہ چلتا ہے۔ مگر ایک ناکام بزنس میں اس کی ضرورت محسوس نہیں کرتا۔ بلکہ وہ ایک قسم کے Fear of unknown میں مبتلا۔

11: مارکیٹ سے ناواقفیت:

پروڈکٹ ایویلیویشن، کسٹمر وائس، ریسورسز اینڈ فائینینسنگ وغیرہ مارکیٹ کے اہم پہلو ہیں۔ ایک ناکام بزنس میں کبھی مارکیٹ سے پوری طرح آگاہ نہیں ہوتا۔ یہ ادھوری واقفیت اس کی ناکامی کا بڑا سبب ہوتی ہے۔

12: غیر منصفانہ لین دین Unfair Dealings:

Unfair Dealings یا دیانتداری کی عدم موجودگی بزنس میں کی ناکامی کا نہایت

افسوسناک پہلو ہے۔ بزنس کی یہ ٹیکنیک وقتی طور پر تو فائدہ مند ہو سکتی ہے مگر ایک دیر پا کامیابی کی بنیاد نہیں بن سکتی۔ ایک ناکام بزنس مین اپنی بددیانتی کی بدولت مارکیٹ میں ایک معیاری ساکھ نہیں بنا پاتا اور بالآخر ناکامی سے دوچار ہو جاتا ہے۔

13: لوکیشن Location:

کسی بزنس کی کامیابی بہت حد تک ایک اچھی لوکیشن کے انتخاب پر بھی انحصار کرتی ہے۔ ایک کامیاب بزنس مین ایک بہترین لوکیشن کا انتخاب کرنا اور اس کے مطابق ایک بہتر فریم ورک تشکیل دینا جانتا ہے جبکہ ایک مناسب لوکیشن کا اندازہ نہ کر پانا ایک ناکام بزنس مین کی اہم خاصیت ہوتی ہے۔ اسی خاصیت کی بنا پر وہ بعض اوقات ترقی کے اہم مواقع گنوا بیٹھتا ہے۔

14: نااہل انتظامیہ Lack of Management:

ایک ناکام بزنس مین کے اندر مینجمنٹ کی صلاحیت ناپید ہوتی ہے۔ وہ ایک مناسب بزنس سٹریٹیجی مرتب کرنے اور اس پر عمل درآمد میں ناقص کارکردگی کا مظاہرہ کرتا ہے۔ اپنے ماتحت لوگوں کی کارکردگی کے حوالے سے وہ ایک پروپریٹیڈول وضع کرنے میں ناکام رہتا ہے۔ یہ Mismanagement بزنس مین کی نااہلی کا ثبوت اور اس کی ناکامی کی بنیادی وجہ ہوتی ہے۔

15: کسٹمر کا اطمینان Customer Satisfaction:

ایک بہتر کسٹمر سروس کی فراہمی ایک بہتر کیش فلو کا سبب بنتی ہے اور ایک اچھا کیش فلو ہی ایک کامیاب بزنس کی بنیاد بنتا ہے۔ ایک ناکام بزنس مین کی محدود سوچ صرف ارنگ تک ہی محدود ہوتی ہے جبکہ پروڈکٹس یا سروسز کا بہتر معیار جو ایک اچھی ارنگ کی ضمانت ہے اس کے لئے قابل ترجیح نہیں ہوتا۔

16: ادھوری بزنس پلاننگ:

کسی بزنس میں کامیابی ایک معقول اور Long-term planning کا تقاضا کرتی

ہے۔ ایک بیوقوف بزنس مین چونکہ دورانِ نشی کی صلاحیت ہے عاری ہوتا ہے اس لئے وہ ایک دیر پا اور جامع حکمتِ عملی تشکیل دینے میں ناکام رہتا ہے۔ یہی ناقص پلاننگ کسی نہ کسی مرحلے پر ناکامی کی صورت میں سامنے آتی ہے۔

17: ترقی پسند سوچ کا فقدان:

ترقی پسند سوچ کا فقدان ایک ناکام بزنس مین کی اہم نشانی ہے۔ اپنی محدود سوچ یا ناکامی کے خوف کی بنا پر وہ کبھی اپنے بزنس کے ایک مخصوص حدود اور ربع کو کراس کرنے کی کوشش نہیں کرتا جبکہ 21 ویں صدی کے تیزی سے بدلتے ہوئے رجحانات ایک جدید اور ترقی پسند سوچ کا تقاضا کرتے ہیں۔

18: مالی ریسورسز کی کمی:

ایک Start-up کے لئے مالی سپورٹ جسم میں روح کی حیثیت رکھتی ہے۔ بزنس کی شروعات اس لحاظ سے نہایت اہمیت کی حامل ہوتی ہے۔ تاہم ایسے ہر مرحلے میں کچھ ریسورسز ایسے ضرور موجود رہتے ہیں جو funding کے حوالے سے بہترین وسیلہ بن سکتے ہیں۔ ایک کامیاب بزنس مین نشیب و فراز کے ان مراحل میں باآسانی ایسے ذرائع کھوجنے کی صلاحیت رکھتا ہے۔ جبکہ ایک ناکام بزنس مین میں یہ صلاحیت مقصود ہوتی ہے۔

19: محنت اور لگن کا فقدان:

محنت اور لگن کی کمی ایک ناکام بزنس مین کی وہ خاصیت ہے جو اسے کبھی کامیابی سے ہمکنار نہیں ہونے دیتی۔ بزنس ایک ذمہ داری کا نام ہے جس کو احسن طریقے سے نبھانا ایک کامیاب بزنس مین کی پہچان ہے مگر ایک ناکام بزنس مین اپنے ان فرائض سے غفلت کا مرتکب ہوتا ہے۔

20: ٹائم مینجمنٹ Time Management:

ناقص Time Management کے سبب ایک ناکام بزنس مین ہمیشہ وقت کی قلت

کا شکار رہتا ہے۔ حالات و معاملات کو ڈیل کرتے وقت وہ اس بات کا تعین نہیں کرتا کہ کون سی چیز زیادہ وقت اور توجہ کی متقاضی ہے۔ اس کا بہت سا وقت جو نہایت اہم اور ضروری معاملات پر خرچ ہونا چاہیے تھا غیر اہم معاملات کی نذر ہو جاتا ہے۔

21 غیر سنجیدہ رویہ:

عقل و شعور کی کمی غیر سنجیدہ رویے کو جنم دیتی ہے۔ بعض اوقات حد سے زیادہ خود اعتمادی بھی اس رویے کا سبب بنتی ہے۔ بزنس جیسے اہم معاملے میں غیر سنجیدہ رویہ کامیابی کا سب سے بڑا دشمن ہے۔ ایک ناکام بزنس مین تمام معاملات میں ایسے ہی غیر سنجیدہ رویے کا مظاہرہ کرتا ہے۔

22: نئے مواقع کی تلاش:

نئے مواقع کی تلاش کسی بزنس کی کامیابی کے لئے سنگ میل کی حیثیت رکھتی ہے۔ ایک ناکام بزنس مین نئے مواقع کی تلاش اور ان کی پہچان کی صلاحیت نہیں رکھتا۔ بزنس مین کا یہ رویہ ہرگز رتے دن کے ساتھ اس کی بزنس ایکٹیویٹی کا دائرہ کار تنگ کرتا چلا جاتا ہے۔

23: تخلیقی سوچ کی کمی:

ایک تخلیقی سوچ بزنس کی روایتی حد بند یوں سے نکل کر نئی ٹیکنیکس وضع کر سکتی ہے۔ سٹیو جوبز نے کہا تھا، جدت ہی وہ خوبی ہے جو ایک Leader اور ایک Follower میں فرق واضح کرتی ہے۔ یاد رکھیے بزنس کی کامیابی آپ کی ڈگریوں یا تعلیم پر نہیں بلکہ آپ کی ذہانت و مہارت پر انحصار کرتی ہے۔ بل گینس کہتا ہے، میں کسی یونیورسٹی کا پوزیشن ہولڈر نہیں ہوں لیکن یونیورسٹیوں کے کئی پوزیشن ہولڈرز میرے ملازمین میں شامل ہیں۔

24: ریسرچ اور نالج کا فقدان

Lack of Reserch and knowledge

ایک ناکام بزنس میں مارکیٹ ریسرچ اور نالج کو کبھی اہمیت نہیں دیتا، وہ نئے رجحانات سے بے خبر رہتا ہے۔ مارکیٹ میں متعارف کرائے جانے والی جدید پروڈکٹس اور سروسز ایک بزنس مین کے لئے نئی راہیں کھولتی ہیں مگر ایک ناکام بزنس مین اپنی غیر تحقیقی سوچ کی بنا پر ان امکانات سے بے خبر رہتا ہے۔

25: سماجی تعلقات Social Contacts

معاشرتی و سماجی کونٹیکٹ کسی بزنس کی کامیابی کے لئے ریڑھ کی ہڈی کی حیثیت رکھتے ہیں۔ ایک ناکام بزنس مین Social Contacts کی اہمیت سے ناواقف ہوتا ہے۔ اس کے معاشرتی و سماجی روابط محدود ہوتے ہیں۔ اپنی اسی کمی کی وجہ سے وہ اپنے بزنس کو ایک وسیع پلیٹ فارم مہیا نہیں کر پاتا۔

26: انا پرستی، آپ کی کامیابی کی دشمن:

انا پرستی ایک ناکام بزنس مین کی راہ کی سب سے بڑی رکاوٹ ہے۔ یہ اس کے پبلک ریلیشنز کو براہ راست متاثر کرتی ہے اور اس کے تعلقات کو محدود کر دیتی ہے جبکہ ایک کامیاب بزنس مین نہایت ملنسار اور سوشل ہوتا ہے۔ لوگوں کی ایک بڑی تعداد کے ساتھ اس کے اچھے مراسم قائم ہوتے ہیں جو بزنس کے ایک وسیع نیٹ ورک کے قیام میں مددگار ہو سکتے ہیں۔

27: سٹینڈرڈائزیشن Standardization

پروڈکٹس یا سروسز کی تیاری و فراہمی میں جدید اور سٹینڈرڈ ٹیکنیکس کا استعمال Standardization کہلاتا ہے۔ پروڈکٹس کی یہ سٹینڈرڈائزیشن ہی کسی بزنس یا کمپنی کو

مقابلے کی دوڑ میں شامل کرتی ہے۔ ایک ناکام بزنس مین ایسی کسی ٹیکنیک کے استعمال اور اپیلیکیشن کی ضرورت محسوس نہیں کرتا جس کے نتیجے میں اس کے بزنس یا کمپنی کا معیار گرتا چلا جاتا ہے۔

28: ادھوری سیل سٹریٹیجی Imperfect Sales Strategy:

سیل سٹریٹیجی کسی کمپنی کی ترقی میں نہایت اہم کردار ادا کرتی ہے اور تمام تر پروفٹ کا دار و مدار اسی پالیسی پر ہوتا ہے۔ ایک ناکام بزنس مین مارکیٹ، کسٹمرز اور لوکیشن کی مناسبت سے ایک بہتر سیلز پالیسی تشکیل دینے میں بیوقوفی اور ناتجربہ کاری کا مظاہرہ کرتا ہے۔

29: ان ٹارگٹڈ اپروچ ٹو کسٹمرز

Untargeted Approach to Customers

پنیشنل کسٹمرز تک رسائی بزنس مین کی اہم کامیابی ہوتی ہے۔ ایک ناکام بزنس مین اپنی ناقص پالیسیوں کی وجہ سے سیلز اور پرموشن کے اہم مواقع ضائع کر بیٹھتا ہے۔

30: کوالٹی آف سروس Quality of Service:

پروڈکٹس اور سروسز کی بہتر کوالٹی بزنس مین کامیابی کی ضمانت ہے۔ ناکام بزنس مین معیاری کوالٹی جیسے اہم معاملے کو نظر انداز کیے رکھتا ہے اور یہ غفلت بالآخر اس کی ناکامی پر منتج ہوتی ہے۔

31: لیڈرشپ کا فقدان:

کامیاب بزنس مین اصل میں ایک اچھا لیڈر ہوتا ہے جو اپنے بزنس اور اپنے ماتحت کام کرنے والے افراد کی درست رہنمائی کی صلاحیت رکھتا ہے۔ وہ حالات و معاملات کی درست

سمت کا تعین کر سکتا ہے۔ جبکہ ایک ناکام بزنس مین کے اندر لیڈرشپ کی یہ صلاحیت سرے سے موجود ہی نہیں ہوتی۔

32: سپلائی چین Supply Chain:

سپلائر سے کسٹمر تک کسی پروڈکٹ یا سروس کی منتقلی ایک آرگنائزڈ سسٹم کا تقاضا کرتی ہے جس کی عدم موجودگی سے تجارتی نظام بد نظمی کا شکار ہو جاتا ہے اور یہی بد نظمی بالآخر خسارے کا سبب بنتی ہے۔ ایک ناکام بزنس مین اس پہلو کی طرف سے بھی لاپرواہی کا مظاہرہ کرتا ہے یا پھر اس میں اس کی صلاحیت یہ موجود نہیں ہوتی۔

33: سروس آف انفارمیشن کی عدم موجودگی:

مارکیٹ کے مسائل کسٹمر ٹرینڈز اور دوسری کمپنیوں کے رجحانات اور طریقہ کار کے بارے میں معلومات ایک بزنس مین کے لئے انتہائی اہمیت کی حامل ہوتی ہیں۔ یہ معلومات کئی طرح کے مسائل کی شناخت اور نئے مواقع کی تلاش میں مددگار ہوتی ہیں۔ ایک ناکام بزنس مین کو معلومات کے ذرائع اہمیت کا اندازہ نہیں ہوتا اور نہ وہ اس کے مناسب انتظام کی کوشش کرتا ہے۔

34: لائسنسز Licensing:

پروڈکٹ سروس یا اپنے بزنس آئیڈیاز کی Licensing ایک انتہائی اہم امر ہے جو کئی طرح کے مسائل سے بچاتا ہے۔ ایک ناکام بزنس مین اپنی کم علمی یا محض سستی کی وجہ سے اس امر میں غفلت برتتا ہے جبکہ ایک کامیاب بزنس مین ایسے تمام اصول و قوانین پر عمل پیرا ہوتا ہے۔

35: سیلف ایجوکیشن:

سیلف ایجوکیشن ایک بزنس مین کے لئے نہایت اہمیت رکھتی ہے۔ بزنس میگزینز اور آن لائن بزنس ٹریننگ پروگرامز بزنس کے نئے رجحانات اور ٹیکنیکس سے آگاہ کرتے ہیں مگر ایک

ناکام بزنس مین اپنی سیلف ایجوکیشن کا کوئی پلان تشکیل نہیں دیتا۔ یہ لاعلمی اسے بزنس کی دنیا میں پیچھے دھکیلنے میں اہم کردار ادا کرتی ہے۔

36: اپنے مشن سے وابستگی:

کمپنی یا بزنس کے لئے ایک پُر اثر حکمت عملی ترتیب دینے کے لئے بزنس مین کے ذہن میں ایک واضح مشن ہونا ضروری ہے۔ یہ مشن ایک گائیڈ لائن کا کام کرتا ہے۔ ایک ناکام بزنس مین کو اول تو مشن کا ادراک ہی نہیں ہوتا اور ہو بھی تو وہ اپنے مشن سے وابستگی کو اہمیت نہیں دیتا۔

37: کاروبار حریفوں کا تجزیہ Competitors Analysis:

بزنس کے میدان میں اپنے مد مقابل بزنس مینوں کی پروڈکٹس اور سروسز کے معیار اور ان کی بزنس کی ٹیکنیکس کے بارے میں معلومات نہایت اہمیت رکھتی ہے۔ مقابلے کی اس دوڑ میں ایک بزنس مین کی خامی دوسرے کی خوبی بن جاتی ہے۔ ایک ناکام بزنس مین اس امر میں بھی کوتاہی برتتا ہے اور دوسروں کی نسبت خسارے میں رہتا ہے۔

38: ترجیحات کا تعین:

یاد رکھیے کچھ چیزیں ارجح ہوتی ہیں جبکہ کچھ امپورٹنٹ ہوتی ہیں۔ ایک کامیاب بزنس مین ان دونوں میں فرق کرنا بخوبی جانتا ہے۔ جبکہ ایک ناکام بزنس مین اپنی ترجیحات کا تعین نہیں کر پاتا کہ کونسا معاملہ فوری توجہ کا متقاضی ہے۔ اس نا سمجھی کی وجہ سے بہت سے ضروری اور فوری حل طلب مسائل غفلت کا شکار ہو جاتے ہیں۔

39: ناقص یادداشت:

بزنس میں کامیابی ایک بہترین یادداشت کا تقاضا کرتی ہے۔ ایک کامیاب بزنس مین اچھے حافظے کا مالک ہوتا ہے اور نہایت باریک نفاذ کو بھی ذہن نشین رکھتا ہے۔ جبکہ ایک ناکام بزنس مین اچھی

یادداشت کا مالک نہیں ہوتا۔ اسی خامی کی وجہ سے بہت سی چھوٹی چھوٹی اہم چیزیں اگنور ہو جاتی ہیں۔

40: حساب کتاب میں لاپرواہی Deficient Accounting:

حساب کتاب جیسے اہم معاملے میں بھی ایک ناکام بزنس مین لاپرواہی اور بے دھیانی کا مظاہرہ کرتا ہے۔ ایسی کمپنی کا اکاؤنٹنگ سیکشن غفلت کا شکار ہوتا ہے۔ اس غفلت کا براہ راست اثر کمپنی کے بجٹ پر پڑتا ہے۔

41: موقع شناسی:

ایک کامیاب بزنس مین کی سب سے اہم خوبی موقع شناسی ہوتی ہے وہ مشکلات کے ہجوم میں بھی ایک سنہری موقع کی پہچان کی صلاحیت رکھتا ہے جبکہ ایک ناکام بزنس مین اپنی اس نا شناسی کی وجہ سے کئی اہم مواقع گنوا بیٹھتا ہے۔

42: تفریح کے لئے وقت نہ نکالنا:

اکثر ناکام بزنس مینوں کے پاس تفریح کے لئے بھی وقت نہیں ہوتا۔ مسلسل کام ذہنی تھکاوٹ کا باعث بنتا ہے اور کارکردگی کو متاثر کرتا ہے۔ کامیاب بزنس مین اس حقیقت سے بخوبی آگاہ ہوتا ہے جبکہ ایک ناکام بزنس مین مسلسل کام کر کے ذہنی تھکاوٹ کا شکار ہو جاتا ہے۔

43: بچت کی بہتر ٹیکنیکس سے ناواقفیت:

ایک بزنس مین کے لئے خریداری نہیں بلکہ خریداری کا طریقہ کار زیادہ اہم ہوتا ہے۔ ایک کامیاب بزنس مین ہمیشہ نقد اخراجات سے گریز کرتا ہے۔ وہ بارٹرسٹم کو اپناتا ہے اور ایشیا کے بدلے ایشیا کے لین دین کو اہمیت دیتا ہے جبکہ ایک ناکام بزنس مین بچت کے طور طریقے اپنانے کی کوشش نہیں کرتا اور غیر ضروری اخراجات کی روک تھام کے لئے اقدامات نہیں کرتا۔ یہ روش اسے

بہت جلد مالی بحران کا شکار بنا دیتی ہے۔

44: پبلک مینجمنٹ سکلو:

بزئس اصل میں کئی افراد کی کوششوں کو ایک پلیٹ فارم مہیا کرنے اور ان کی مشترکہ کوششوں سے ایک مفید نتیجہ برآمد کرنے کا نام ہے۔ ایک کامیاب بزئس مین کے اندر لوگوں کی ایک بھیڑ کو ایک آرگنائزڈ گروپ میں تبدیل کرنے کی صلاحیت ہوتی ہے۔ جبکہ ایک ناکام بزئس مین پبلک مینجمنٹ کے اس ہنر سے نا آشنا ہوتا ہے۔

45: سٹاف کا انتخاب: Policy Staff Hiring:

کمپنی کے کلچر، انوائرنمنٹ اور ڈیمانڈ کے مطابق معقول اور قابل افراد کا انتخاب ایک اہم امر ہے۔ ایک ناکام بزئس مین کسی فرد کو ہائر کرتے وقت اس کی خوبیوں، خامیوں اور اس کے اندر موجود پوٹینشل کا صحیح اندازہ نہیں کر پاتا۔ یہ ناموزوں ہائرنگ بزئس پر اثر انداز ہوتی ہے۔

46: سٹاف ٹریننگ Staff Training:

کسی کمپنی یا آرگنائزیشن کی انویسٹمنٹ کا ایک بڑا حصہ سٹاف پر خرچ ہوتا ہے لہذا سٹاف کی ہائرنگ اور ٹریننگ کے مناسب انتظامات بہت اہمیت کے حامل ہوتے ہیں۔ کامیاب بزئس مین اس حقیقت سے بخوبی آگاہ ہوتا ہے کہ ایک قابل مگر نا تجربہ کار شخص کو ایک بہتر ماحول اور ٹریننگ فراہم کر کے ایک بہتر آؤٹ پٹ لیا جاسکتا ہے۔ ایک ناکام بزئس مین ان اہم عوامل کا ادراک نہیں رکھتا۔

47: آفس کے بے حساب اخراجات:

آفس کے اخراجات نہایت توجہ طلب اور ضروری عوامل میں شامل ہیں۔ ایک ناکام بزئس مین کو نہ تو ان اخراجات کا صحیح اندازہ ہوتا ہے اور نہ وہ ان کو کنٹرول کرنے کوشش کرتا ہے۔ اس

طرح بہت سے چھوٹے چھوٹے مگر غیر ضروری اخراجات بجٹ پر اثر انداز ہوتے ہیں۔

48: ضرورت سے زیادہ خود اعتمادی Over Confidence:

ضرورت سے زیادہ خود اعتمادی کسی بھی امر میں ناکامی کا سبب بن سکتی ہے۔ ایک ناکام بزنس میں Over Confidence کا شکار ہوتا ہے۔ وہ حالات کو مد نظر رکھنے کی بجائے اپنی سوچ کو مد نظر رکھ کر فیصلے کرتا ہے جو نقصان کا باعث بنتے ہیں۔

49: بزنس نیٹ ورک کا قیام:

ایک مناسب بجٹ کے اندر رہتے ہوئے اپنے بزنس کو مارکیٹ کرنا ایک کامیاب بزنس مین کا سب سے بڑا ہنر ہے جس کو بروئے کار لا کر وہ ایک بہتر اور منافع بخش بزنس نیٹ ورک کی تشکیل کرتا ہے۔ ایک ناکام بزنس مین کا آمد اور مفید نیٹ ورک کے قیام میں ناکام رہتا ہے اور اس کا بہت سا بزنس پوٹینشل غیر نتیجہ خیز سرگرمیوں میں ضائع ہو جاتا ہے۔

50: جدید ذرائع سے ناواقفیت:

ڈیجیٹل مارکیٹنگ کے اس دور میں بزنس کو وسعت دینے اور زیادہ منافع بخش ذرائع کی تلاش کے لئے جدید طریقہ کار کو اپنانا ایک کامیاب بزنس مین کی نشانی ہے۔ جبکہ ایک ناکام بزنس مین بزنس کے روایتی طور طریقوں کا پابند بنا رہتا ہے اور اپنے نیٹ ورک کے پھیلاؤ کے لئے آسان اور تیز ترین ذرائع کو استعمال میں نہیں لاتا۔

صوبہ پنجاب میں بکریوں کی نسلیں اور انکی پرورش

1 چیل

آبائی وطن: چیل بکریاں پنجاب کے تقریباً تمام نہری علاقوں میں پائی جاتی ہیں خاص طور پر ملتان، بہاولپور، ساہیوال، اوکاڑہ، لاہور، شیخوپورہ، فیصل آباد، ٹوبہ ٹیک سنگھ، جھنگ، سرگودھا، بہلم، گوجرانوالہ، گجرات، منڈی بہاؤ الدین اور سیالکوٹ کے اضلاع شامل ہیں۔

نسلی خواص: اس نسل کا رنگ سفید اور کالے دھبے کے چھوٹے چھوٹے داغوں کا آمیزہ ہوتا ہے۔ جسم مضبوط گتھا ہوا اور جلد چھوٹے چھوٹے بالوں سے بھری ہوئی، سر بھاری اور چوڑی ناک ابھری ہوئی، لمبے چوڑے لٹکتے ہوئے کان، نر میں سینگ لمبے اور درمیانے جبکہ مادہ میں چھوٹے ہوتے ہیں۔ ٹانگیں لمبی، مضبوط اور چھوٹی دم، ہوانہ بڑا، تھن خوبصورت اور لمبے اس نسل کا امتیازی خصوصیات ہیں۔ تقریباً 25 فیصد بکریاں ایک وقت میں 2 سے 3 بچے دیتی ہیں۔

2 چیل چینی

آبائی وطن: یہ پنجاب کے اضلاع خاص طور پر ملتان، بہاولپور، ساہیوال، اوکاڑہ، بہاولنگر اور رحیم یار خان میں کثرت سے پائی جاتی ہیں۔

نسلی خواص: اس قسم کا رنگ سفید اور بھورے رنگ کے چھوٹے چھوٹے داغوں کا آمیزہ ہوتا ہے۔ جبکہ نر میں منہ اور کان گہرے بھورے اور مادہ میں ہلکے سفیدی مائل، جسم مضبوط گتھا ہوا اور جلد چھوٹے چھوٹے بالوں سے بھری ہوئی، سر بھاری اور چوڑی ناک، لمبے لمبے لٹکتے ہوئے کان، نر میں سینگ لمبے اور بیچ دار درمیانے جبکہ مادہ میں چھوٹے ہوتے ہیں۔ ٹانگیں لمبی مضبوط اور چھوٹی دم، ہوانہ بڑا، تھن خوبصورت اور لمبے اس نسل کی امتیازی خصوصیات ہیں۔

3 تاچی

آبائی وطن: یہ بکریاں صوبہ پنجاب کے اضلاع بہاولپور، بہاولنگر، چشتیاں، ملتان، مظفر گڑھ لہ اور جھنگ میں پائی جاتی ہیں۔ ان بکریوں کی رقاصانہ چال کی وجہ سے ان کا نام تاچی رکھا گیا ہے۔

نسلی خواص: یہ بکریاں درمیانے قد کاٹھ کی ہوتی ہیں ان کا جسم گتھا ہوا، رنگ عموماً سیاہ لیکن بعض میں سفید اور سیاہ دھبے دار، جلد کھردری، درمیانے سر کے ساتھ مخروطی ناک، چھوٹے سینگ، درمیانے کان اور چھوٹا ہوانہ اس نسل کی امتیازی خصوصیات ہیں۔ یہ بکریاں عموماً دو بچے دیتی ہیں

زراور مادہ کا اوسط وزن بالترتیب 48 اور 40 کلوگرام، نر کے جسم کی اوسط پیمائش اونچائی، لمبائی اور سینے کی گولائی 60، 71 اور 75 سینٹی میٹر جبکہ مادہ کی 55، 64 اور 67 سینٹی میٹر ہوتی ہے۔ اس نسل کو خاص طور پر دودھ اور گوشت کے علاوہ نمائش میں حصہ لینے کے لیے پالا جاتا ہے۔

4 دائرہ دین پناہ

آبائی وطن: اس نسل کا آبائی وطن پنجاب کے اضلاع مظفر گڑھ اور ملتان ہیں۔ اس نسل کا نام دائرہ دین پناہ مظفر گڑھ کی ایک بستی کے نام پر رکھا گیا۔

نسلی خواص: ان جانوروں کا رنگ سیاہ، جسم مضبوط اور لمبے بالوں سے بھرا ہوا، قد لمبا، سر بڑا، ناک لمبی اور کھڑی، لمبے بل دار اور لٹکے ہوئے کان، کچھ جانوروں میں گردن کی اطراف میں زائد گوشت لٹکا ہوا، موٹے اور لمبے 2-3 پیچ کھاتے ہوئے سینگ، ٹانگیں لمبی، دم درمیانی اور چھوٹے کھردرے بالوں سے بھری ہوئے، تھن اور ہوانہ بھاری اور بڑا ہوتا ہے۔ اس بکری کا اوسط وزن 32 تا 42 کلوگرام تک ہوتا ہے۔ روزانہ دودھ کی اوسط پیداوار 2 لٹر جبکہ اچھی قسم کی بکریاں 5 سے 6 لٹر دودھ دیتی ہیں۔ ان بکریوں کا گوشت بہت لذیذ ہوتا ہے۔

5 ٹیڈی

آبائی وطن: یہ پنجاب کے اکثر اضلاع خصوصاً گجرات، جہلم، سرگودھا، راولپنڈی اور آزاد

ششیر کے ماتحت علاقے میں پائی جاتی ہیں۔

نسلی خواص: یہ بکریاں بھوری، سفید، سیاہ، نیلی یا پھر جسم پر انہیں رنگوں کا آمیزہ، قد چھوٹا، جسم گتھا ہوا، چھوٹے اور کھڑے کان، ابھری ہوئی ناک، چھوٹا سر، چھوٹے اور بل دار سینگ لیکن بغیر سینگوں والے جانور بھی موجود ہیں۔ بکروں کی عام طور پر داڑھی ہوتی ہے۔ چھوٹی اور مضبوط ٹانگیں، پچھلے پٹھے گوشت سے بھرپور، ہوانہ درمیانہ، تھن چھوٹے اور مخروطی، تقریباً 55 فیصد بکریاں جڑواں اور 10 فیصد تین بچے دیتی ہیں۔ یہ بکریاں گوشت حاصل کرنے کے لیے پالی جاتی ہیں۔ میڈی بکریاں بڑی چست ہوتی ہیں اور صحت مند نظر آتی ہیں۔ یہ چھ سے آٹھ ماہ میں جوان ہو جاتی ہیں۔ بالغ مادہ اور نر کا اوسط وزن بالترتیب 20 سے 25 کلوگرام اور 30 سے 35 کلوگرام ہوتا ہے۔

6 نگری

آبائی وطن: بکریاں پنجاب کے اضلاع ڈیرہ غازی خاں اور راجن پور میں پائی جاتی ہیں خاص طور پر تحصیل جام پور اور راجن پور شامل ہیں۔
نسلی خواص: اس نسل کا رنگ سفید اور آنکھیں سرخی مائل ہوتی ہیں۔ جسم مضبوط گتھا ہوا اور چمکیلی ہوتی ہے۔ سرد درمیانہ اور ناک ابھری ہوئی، درمیانہ لٹکتے ہوئے کان، نرسینگ اور بغیر سینگ کے ہوتے ہیں۔ ٹانگیں لمبی، مضبوط اور چھوٹی دم، ہوانہ درمیانہ، تھن خوبصورت اور چھوٹے اس نسل کی امتیازی خصوصیات ہیں۔ تقریباً 50 فیصد بکریاں ایک وقت میں 1 سے 2 بچے دیتی ہیں۔

باڑے کی تعمیر

جلد اونچی ہوتا کہ برسات میں بارش کا پانی اندر جمع نہ ہو۔ یوں بکریاں بیماری سے محفوظ رہیں گی۔ باڑے آبی گزرگاہ کے قریب ہوں تو سیلاب کے موسم میں پانی کی زد میں رہتے ہیں۔ باڑوں کے قریب سایہ دار درخت ہوں تو گرمی میں جانور سہانے تلے آرام کر سکتے ہیں۔ بکریوں کے لئے باڑے کچے اور بچکے دونوں قسم کے تیار کئے جاسکتے ہیں۔ عام قسم کے سرکنڈے اور بانس

کے چھترجن کی مٹی اور توڑی سے لپائی کردی گئی ہو بکریوں کے لئے رہائش کا کام دیتے ہیں۔ کپے باڑے کے لئے تین اطراف میں اینٹوں کی دیوار اور سامنے مناسب فاصلے پر اینٹوں کے ستون کھڑے کر کے اوپرٹی آرن اور ٹالکیں لگا دی جائیں تو مضبوط رہائش بن جاتی ہے۔ چھت پر ٹالکوں کی جگہ ایسیٹاس کی چادریں استعمال کی جاسکتی ہیں۔ چھت کی ڈھلوان پیچھے کی طرف رکھی جائے تاکہ بارش کا پانی چھت کے احاطے میں گرنے کی بجائے شیڈ کے باہر گرے۔ شیڈ کی اونچائی سات یا آٹھ فٹ ہو، باڑے ہو ادار ہوں اور سردیوں میں ان کے اندر دھوپ کا آنا ضروری ہے۔ باڑوں کی چوڑائی کا رخ شمالاً جنوباً رکھا جائے نیز سردیوں میں بکریاں اور بچے ہوا کے سرد جھونکوں سے محفوظ رہنے چاہئیں۔ سردیوں کے موسم میں ستونوں کے درمیان کی جگہ کورات کے وقت ٹاٹ سے ڈھانپ دیا جائے اور دن کے وقت یہ ٹاٹ اٹھا دیے جائیں تاکہ باڑے کے اندر دھوپ جاسکے۔ باڑوں کے اندر پکا فرش ہو لیکن کچے باڑے کی صورت میں دیواریں زمین سے دو فٹ تک پختہ ہوں تو بہتر ہے کچی دیواروں کو شیرخوار بچے چائتے رہتے ہیں اور یوں معدہ اور انتڑیوں کے کرموں کا شکار ہو جاتے ہیں۔ ایک ٹیڈی بکری کے لئے کم از کم دس مربع فٹ اور بڑی پتیل بکری کے لئے بارہ مربع فٹ چھتی ہوئی اور اس سے دو گنی کھلی جگہ صحن کے لیے درکار ہوتی ہے۔ جن باڑوں میں گنجائش سے زیادہ بکریاں ہوں گی سردیوں میں ان میں گندگی اور نمی رہتی ہے۔ جن باڑوں میں ہوا کا گزر نہ ہو اور ڈھوپ نہ جائے وہاں نمی اور تعفن ہوتا ہے۔ ایسے باڑوں میں مختلف بیماریاں مثلاً پلورومونیا کے جراثیم پیدا ہو جاتے ہیں اور یوں شیرخوار بچے بیماری کا شکار ہو کر مر جاتے ہیں۔ پیشاب کے بخارات میں امونیا گیس کی موجودگی اور روشندان اور کھڑکیاں نہ ہونے یا بند ہونے کی وجہ سے کاربن ڈائی آکسائیڈ کا باڑہ جات سے عدم اخراج شیر خوار بچوں کی آنکھیں متاثر کرتے ہیں اور شیرخوار بچے موت کا شکار ہو جاتے ہیں۔ باڑوں میں تازہ پانی کے لیے ٹب اور خوراک کے لیے چار پانچ فٹ لمبی متحرک کھریاں فراہم کرنا ضروری ہوتا ہے۔ سو بکریوں کے لیے بارہ سے پندرہ فٹ لمبا، ایک فٹ چوڑا، نوانچ گہرا پانی کا حوض اور دس سے بارہ عدد کھریاں کافی ہیں۔

مادہ بکریوں کا انتخاب و خرید

بکریاں صحت مند اور جوان (دودانت) خریدی جائیں۔ تین چار ماہ کی حاملہ بکریاں زیادہ سود مند رہتی ہیں۔ ریوڑ میں اندھی، بانجھ، کمزور اور بوڑھی بکریاں نقصان کا باعث بنتی ہیں۔ ناکارہ اور بیمار ہوانہ کی بکریاں بھی معاشی لحاظ سے خسارے کا باعث بنتی ہیں۔ کمزور بکریاں جن کے پیٹ بڑھے ہوئے ہوں طفیلی کرموں کا شکار ہوتی ہیں۔ ایسی بکریاں خریدتے وقت احتیاط کرنی چاہئے۔ ٹیڈی بکریاں ویسے تو ہر جگہ دستیاب ہیں لیکن میدانی علاقوں میں پرورش کے لیے میدانی علاقے سے پہاڑی اور نیم پہاڑی علاقے میں پرورش کے لیے بکریاں خوشاب، سرگودھا، چکوال، گجرات، جہلم، راولپنڈی اور انک کی مختلف منڈیوں سے خریدی جائیں۔ منتخب شدہ بکریوں کا جسم گتھا ہوا، دیکھنے میں خوبصورت اور ہوانہ ہر قسم کی بیماری سے پاک ہونا چاہئے۔

سانڈ بکروں کا انتخاب

بکرا چست، چالاک بھرے ہوئے جسم والا، رعب دار اور ہر عیب سے پاک ہونا چاہئے۔ ایسے بکرے میں جڑواں بچے پیدا کرنے کی صلاحیت ہونی چاہئے۔ تیس بکریوں کی نسل کشی کے لیے ایک بکرا کافی ہوتا ہے۔ بکریوں کی آئندہ نسل میں ترقی کا دارومدار دراصل بکرے کی پیداواری خصوصیات پر ہوتا ہے۔ جسم کے تمام اوصاف یعنی ظاہری خدوخال اور پیداواری صلاحیتوں کا انحصار موروثیت اور ماحول پر ہوتا ہے۔ ان دونوں اسباب میں سے کسی ایک کی غیر موجودگی سے متعلقہ جانور اپنی اصل پیداواری صلاحیتیں اُجاگر کرنے سے قاصر رہتا ہے۔ بہتر یہی ہے کہ نسل کشی کے لئے بکرے سرکاری مویشی فارموں سے خریدے جائیں۔

فارم پر لانے کے بعد بکریوں کی دیکھ بھال

بکریاں خریدنے سے قبل باڑہ جات کی صفائی کر دائی جائے۔ باڑہ جات کے اندر معمولی مقدار میں چونا بھی چھڑکا جائے تاکہ وہاں پر موجود جراثیم کا خاتمہ ہو جائے کیونکہ فارم شروع

کرنے کے لئے بکریاں مختلف علاقوں سے خریدی جاتی ہیں۔ اس لئے ان میں مختلف قسم کی بیماریوں کا پایا جانا خارج از امکان نہیں۔ مشاہدے میں آیا ہے کہ کرمی بیماریاں مالک کو زیادہ پریشان کرتی ہیں اس لئے بکریوں کو فارم پر لانے کے دو ہفتے کے اندر اندر کسی تشخیصی لیبارٹری سے ان کی میٹگنیوں کا معائنہ کروا کر سفارش کردہ ادویات پلائی جائیں تاکہ بکریوں کے اندرونی کرم تلف ہو جائیں۔ اس کے بعد موسم کے لحاظ سے حفاظتی ٹیکے لگوائے جائیں تاکہ ان میں متعدی امراض سے بچاؤ کے لئے قوتِ مدافعت پیدا ہو جائے۔ نئی خریدی جانے والی بکریوں کو پہلے دس یوم تک کسی علیحدہ جگہ پر رکھ کر ان کی میٹگنیوں کو لیبارٹری میں تشخیص کے بعد سفارش کردہ کرم کش ادویات پلانے کے علاوہ حفاظتی ٹیکہ جات لگوائے جائیں اس کے بعد ان بکریوں کو فارم میں شامل کیا جائے۔

نسل کشی

نسل کشی ایسا عمل ہے جس پر آئندہ نسل کا دار و مدار ہوتا ہے۔ مستقبل میں اعلیٰ پیداواری اوصاف کے حامل بچے حاصل کرنے کے لیے سانڈ بکرا بہترین پیداواری خصوصیات کا حامل ہونا چاہئے۔ اگر بکرے کو سارا سال ریوڑ میں چھوڑا جائے تو بکریاں سارا سال حاملہ ہوتی رہتی ہیں اور بچوں کی پیدائش ہر موسم میں جاری رہتی ہے۔ تجربات بتاتے ہیں کہ موسم بہار میں پیدا ہونے والے بچے مقابلتاً زیادہ صحت مند اور تندرست ہوتے ہیں اور شدید سردی کے دوران پیدا ہونے والے بچے زیادہ تر نمونیا کا شکار ہو جاتے ہیں۔ اگرچہ بکریوں میں جنسی تحریک سارا سال رہتی ہے لیکن اکثر بکریاں مارچ، اپریل اور ستمبر، اکتوبر میں گرم ہوتی ہیں۔ اس لیے یہی وقت ان کی نسل کشی کے لیے بہتر تصور کیا جاتا ہے۔ بکریوں میں حمل کا دورانیہ 146 سے 150 دن ہے۔ انہیں یکم جولائی سے 15 ستمبر تک نہیں ملانا چاہئے تاکہ بچے شدید سردی میں پیدا ہو کر موت کا شکار نہ ہوں۔ جنسی خواہش ظاہر کرنے والی بکریوں کا ملاپ دن میں دو مرتبہ (صبح و شام) کروانا چاہئے۔ جس بکری کا ملاپ شام کو ہو اسے اگلے دن صبح کو بھی ملانا چاہئے۔ دو تین دن تک متواتر جنسی ہیجان کا اظہار کرنے والی بکریوں کو مزید ایک مرتبہ ملایا جائے۔ نسل کشی کے موسم میں سانڈ بکرے کو

صرف صبح اور شام کچھ دیر کے لئے بکریوں میں چھوڑنا چاہئے اور باقی تمام عرصہ ریوڑ سے علیحدہ رکھنا چاہئے ورنہ وہ نہ خود چرائی کرے گا اور نہ جنسی ہیجان کا اظہار کرنے والی بکریوں کو چرائی کرنے دے گا سائڈ بکروں کی تعداد مطلوبہ تعداد سے زیادہ ہونی چاہئے تاکہ کسی ایک کی بیماری کی صورت میں نسل کشی کے لیے مسائل پیدا نہ ہوں۔ نسل کشی کے وقت بکریوں اور بکروں کی صحت اچھی ہو تو جڑواں بچوں کی پیدائش کے امکانات بڑھ جاتے ہیں۔ پہلی مرتبہ ملاپ کرنے والی ٹیڈی بکری کی عمر کم از کم چھ ماہ اور وزن 14 کلوگرام اور پینل دائرہ دین پناہ اور ناچی کی عمر کم از کم ایک سال اور وزن 32 کلوگرام ہو تو بہتر ہے کم عمر اور کم وزن والی بکری ملاپ کے بعد حاملہ تو ہوگی لیکن بچہ دیتے وقت مشکلات پیش آسکتی ہیں۔ اگر بکری صحیح و سالم بچہ دے بھی دے تو بچہ دینے کے بعد دوبارہ جنسی ہیجان کا وقفہ بڑھ جائے گا جو کہ معاشی لحاظ سے بکریوں کے مالکان کے لیے سود مند ثابت نہ ہوگا۔ ٹیڈی سائڈ بکر عمر میں دو سال اور تقریباً 30 کلوگرام جبکہ پینل، دائرہ دین پناہ اور ناچی نسل کے بکرے کا وزن کم از کم 40 کلوگرام ہونا چاہئے۔

حاملہ بکریوں کی دیکھ بھال

بکری کو خوراک کی صورت میں کمی نہ ہو اور دوسری بات یہ ہے کہ جانور کو بیماریوں سے محفوظ رکھا جائے۔ خوراک کھلانے کا مقصد صرف پیٹ بھرنا نہیں ہوتا بلکہ خوراک کو غذائی لحاظ سے بھی دیکھا جائے۔ آیا کہ کھلائی جانے والی خوراک سے جانور کی غذائی ضروریات بھی پوری ہو رہی ہیں یا کہ نہیں۔ حمل کے آخری ایام میں خوراک کی کمی کے باعث اسقاطِ حمل بھی ہو سکتا ہے۔ اگر ایسا نہ ہو تو بکری کو جسمانی کمزوری، دودھ کی پیداوار میں کمی اور بچوں کا کم پیدائشی وزن جیسی صورتوں کا سامنا کرنا پڑتا ہے اور اس طرح زچہ و بچہ دونوں کی شرح اموات بڑھ جانے کا اندیشہ ہوتا ہے۔ خوراک میں نمکیات خصوصاً کیلشیم، فاسفورس، کاپر اور آئیوڈین کی کمی نہیں ہونی چاہئے۔ ان کی کمی سے جانور مختلف بیماریوں کا شکار ہو کر ضائع ہو جاتے ہیں۔ ان کی کمی خوراک میں منرل مکسر شامل کر کے پوری کی جاسکتی ہے۔ جانور کو سخت گرمی اور سخت سردی سے محفوظ رکھا جائے۔ سردیوں کی راتوں میں انہیں چھت کے بغیر باڑوں کی بجائے اونچی چھت والے کمروں میں، جن میں گندی

ہوا کے اخراج کے لیے روشندان موجود ہوں رکھا جائے۔ یہ دیکھا گیا ہے کہ کچھ جانور دسمبر کی راتوں کو بھی کھلے آسمان تلے بیٹھنا پسند کرتے ہیں لیکن اس کا یہ ہرگز مطلب نہیں کہ انہیں سردی نہیں لگتی بلکہ ان کو بھی چھت تلے رکھنا چاہئے تاکہ سردی سے بچاؤ میں استعمال ہونے والی طاقت کو محفوظ کر کے جانور کی نشوونما میں لایا جاسکے۔ حاملہ جانور خاص کر حمل کے آخری ایام (20 دن) کے دوران وافر مقدار میں چرائی میسر ہونے کے باوجود جسمانی غذائی ضروریات کو پورا کرنے کے لیے پیٹ میں کم جگہ ہونے کی وجہ سے پوری خوراک نہیں کھا سکتے۔ خوراک کی اس کمی کو پورا کرنے کے لیے ونڈا فراہم کرنا ہوتا ہے۔ جو بڑی بکری کے لیے نصف کلوگرام روزانہ اور چھوٹی ٹیڈی بکری کے لیے 400 گرام کافی رہتا ہے۔ اس ونڈا پر اٹھنے والے اخراجات ضائع نہیں جاتے بلکہ زچہ و بچہ کی اچھی صحت اور دودھ کی زیادہ پیداوار کی صورت میں مالک کو واپس مل جاتے ہیں۔ حاملہ بکریوں کو حمل کے آخری ایام میں ریوڑ سے علیحدہ کر کے باڑوں میں رکھنا چاہئے تاکہ یہ آرام سے رہ سکیں اور اگر ونڈا دینا مقصود ہو تو علیحدہ آرام سے اپنا حصہ کھا سکیں کیونکہ حمل کے دوران قبض مضر صحت ہے اس لیے حاملہ بکریوں کو کوئی ایسی خوراک مثلاً جامن کے پتے نہیں دینے چاہئیں جو قبض کا مضر سبب بنیں۔ برسیم اور سینچی جیسے سبز چارے جو اچھا رہنے والے ہیں، حاملہ بکریوں کو کھلانے سے احتیاط کرنی چاہئے۔ اچھا رہنے سے زچہ و بچہ دونوں کو نقصان پہنچنے کا اندیشہ ہوتا ہے جو کہ ایک یا پھر دونوں کے لئے مہلک ثابت ہو سکتا ہے۔ علاوہ ازیں حاملہ جانوروں کو اسہال اور خون پیچس جیسے امراض سے بھی بچانا چاہئے۔ حاملہ بکریوں کو زیادہ سفر نہیں کرنے دینا چاہئے بلکہ چرائی کا انتظام باڑوں کے نزدیک کرنا زیادہ فائدہ مند رہتا ہے۔ خوراک کی تلاش میں سفر تھکان اور طاقت خرچ ہونے کی وجہ سے جانور کمزور ہو جاتا ہے اور نفع کی بجائے نقصان کا سبب بنتا ہے۔ اس طرح ریوڑ کی اجتماعی پیداوار میں کمی ہو جاتی ہے۔ اس کے برعکس اگر حاملہ جانوروں کو باڑے کے قریب رکھ کر چرائی بہم پہنچائی جائے تو یہ زیادہ سود مند رہتے ہیں۔ حاملہ بکریوں کے ہوانہ کو زخمی ہونے اور سوزش سے محفوظ رکھا جائے۔ ہوانے اور تھنوں کی حفاظت کے لئے کسی مضبوط کپڑے کا تھیلا تیار کر کے ہوانہ پر چڑھا کر رتی کے ذریعے باندھ دیا جائے تاکہ چرائی کے دوران ہوانہ زخمی نہ ہو یا تھیلارات کے وقت اتار دینا چاہئے۔ ہوانہ کے زخمی ہو

جانے یا زیادہ سوزش کی صورت میں ڈاکٹر سے رجوع کرنا بہت ضروری ہے۔ مادہ بکری نے چونکہ آئندہ نسل کو برقرار رکھنا ہوتا ہے، اس کا انحصار تندرست ہوانہ سے دودھ پیدا کر کے بچوں کو پالنے پر ہے۔ لہذا دوسری باتوں کے ساتھ ہوانہ کی دیکھ بھال بھی بہت ضروری ہے۔ مالک کو علم ہونا چاہئے کہ بکری کب بچہ دے گی تاکہ وہ خود اس کی نگہداشت کر سکے۔ حمل کا دورانیہ اوسطاً 150 دن ہے جس میں پانچ دن کی کمی یا بیشی ہو سکتی ہے۔ زیادہ ٹائم لینے کی صورت میں ڈاکٹر سے مشورہ لینا ضروری ہوتا ہے بچہ دینے کے وقت بکری کو دوسرے سب جانوروں سے علیحدہ رکھنا چاہئے تاکہ بکری کسی قسم کی مداخلت سے محفوظ رہ سکے۔ زچگی کے عمل کے لئے علیحدہ ڈربے جس کی لمبائی اور چوڑائی ٹیڈی بکری کے لیے چار مربع فٹ اور بیتل کے لیے چھ مربع فٹ کا انتظام کرنا چاہئے۔ یہ ڈربے باڑے کے احاطہ کے اندر ہی چھتی ہوئی یا غیر چھتی ہوئی جگہ پر موسم کے لحاظ سے لکڑی، بانس، جالی یا پکی اینٹوں کے بنائے جاسکتے ہیں۔ ان ڈربوں کے استعمال کا ایک فائدہ تو یہ ہے کہ زچہ کو دوسری بکریوں کی مداخلت سے بچایا جاسکتا ہے اور دوسرے بکری اور بچے ایک دوسرے کو آسانی سے اپنا لیتے ہیں اور اس طرح بچوں کو لاوارث ہونے سے بچایا جاسکتا ہے۔ لاوارث ہونے کی صورت میں زچہ و بچہ دونوں ہی مالک کے لیے درد سہن جاتے ہیں اور اس طرح زچہ کے ہوانہ سے دودھ نکالنے اور بچہ کو دودھ پلانے کی ذمہ داری مالک کے سر پر پڑ جاتی ہے۔ یہ بات بھی عموماً دیکھنے میں آئی ہے کہ بکری کا ایک تھن بڑا ہو جاتا ہے اور دوسرا چھوٹا رہ جاتا اس کی ذمہ داری جوہات ہیں ایک تو بیماری جس کا علاج بروقت کروانا ضروری ہوتا ہے اور دوسرا بچے کا لگاتار ایک ہی تھن سے دودھ پینا لہذا دونوں تھنوں میں توازن قائم رکھنے کے لیے بچے کو دونوں تھنوں سے برابر مقدار میں دودھ پلایا جائے اور بچے کی ضرورت سے زائد دودھ تھنوں سے نکال لیا جائے۔

بکریوں کی خوراک

بکریاں ایسے زرعی رقبہ جات پر پالی جاتی ہیں جہاں دوسرے پالتو جانوروں کی افزائش اقتصادی لحاظ سے سود مند نہیں ہوتی ایسے جھاڑی دار رقبے جو گائیوں اور بھینسوں کی چرائی کے لئے ناکارہ سمجھے جاتے ہیں وہاں بکریوں کے ریوڑ آسانی سے پالے جاسکتے ہیں۔ بکریاں عام چارے

مثلاً برسیم، جنتر، مکئی، جوار، باجرہ اور روانحہ وغیرہ کے علاوہ جڑی بوٹیاں گھاس پھوس، درختوں کے پتے، کیکر اور جنڈ کی پھلیاں کھا کر اپنا پیٹ بھر لیتی ہیں۔ دوسرے تمام جانوروں کی نسبت بکریاں چراگا ہوں سے زیادہ فائدہ اٹھاتی ہیں کیونکہ بھیڑوں کی نسبت بکریاں کم غذائیت رکھنے والی زیادہ سخت خوراک کو بہتر طور پر ہضم کر لیتی ہیں اس لئے انہیں بارانی اور پہاڑی علاقوں میں باآسانی خوراک میسر آ جاتی ہے۔ ٹیڈی بکریاں گھر کی بچی کھچی سبزیاں، گرے پڑے پتے اور پھلوں کے چھلکے وغیرہ کھا کر بھی پیٹ بھرتی ہیں۔ بڑی بکریاں گھاس پھوس اور دیگر نباتات کو دودھ میں تبدیل کرنے کی اہلیت دوسرے جانوروں کی نسبت زیادہ رکھتی ہیں۔ یہ گائےوں، بھینسوں اور بھیڑوں کے ہمراہ بھی چرائی کر لیتی ہیں اگر چراگاہ میں وافر چارہ موجود نہ ہو تو انہیں باڑے میں مزید چارہ فراہم کرنے کی ضرورت ہوتی ہے۔ گرمیوں میں سورج نکلنے سے پہلے اور سردیوں میں پتوں سے شبیم خشک ہو۔۔۔ پر بکریوں کو چراگاہ میں بھیجنا چاہئے۔ چرائی اور سبز چارے کے علاوہ بکروں کو نسل کشی کے موسم میں اور بکریوں کو بچہ دینے سے پہلے اور دودھ دینے کے دوران ونڈے کی فراہمی ضروری ہوتی ہے۔ اس طرح بکریوں میں شرح زرخیزی بڑھتی ہے، بچے صحت مند ہوتے ہیں اور دودھ کی پیداوار میں خاطر خواہ اضافہ ہوتا ہے۔

بچوں کی خوراک

ابتداء میں بچوں کی خوراک صرف دودھ ہوتا ہے لیکن دو تین ہفتے کی عمر میں بچے سبز چارے اور ونڈے کو منہ مارنا شروع کر دیتے ہیں اس لیے اس عمر میں خوراک کھانے کی عادت ڈالنی چاہئے تاکہ یہ جلد پروان چڑھ سکیں۔ خیال رہے کہ جب بچہ دودھ پیتا ہو تو پہلے دودھ پلایا جائے اور کم از کم نصف گھنٹے بعد سبز چارہ کھلایا جائے تاکہ باقی غذائی ضروریات سبز چارہ پوری کرے۔ جوں جوں بچہ بڑا ہوتا جائے دودھ کی مقدار کم کرتے جائیں تاکہ چھ ماہ کی عمر میں یہ بچے مکمل طور پر سبز چارے اور ونڈے سے پیٹ بھر سکیں۔ بچوں کو بھر پور خوراک فراہم کرنے سے ان کی نشوونما تیز ہوتی ہے اور جلد بلوغت کی عمر کو پہنچ جاتے ہیں۔

بکریوں کے لیے نمک اور پانی کی اہمیت

پانی اور نمک بکریوں کی بنیادی ضرورت بکریوں کو پیاسا بالکل نہیں رکھنا چاہئے اور انہیں ہر وقت تازہ اور صاف پانی فراہم کرنا چاہئے۔ نمک ہاضمے میں مدد دیتا ہے اور صحت کو برقرار رکھتا ہے۔ نیز نمک سے پیاس میں اضافہ ہوتا ہے اور جانور زیادہ پانی پیتا ہے۔ جس سے دودھ میں اضافہ ہو جاتا ہے۔ وافر مقدار میں نمک کھریوں میں موجود رہنا چاہئے تاکہ بکریاں حسب خواہش اُسے چاٹی رہیں۔

سبز چارہ

نیڈی بکری کو روزانہ پانچ کلوگرام اور پٹھوی کو دو کلوگرام جبکہ بڑی بکری کو آٹھ کلوگرام اور پٹھوی کو چار کلوگرام سبز چارے کی ضرورت ہوتی ہے۔ اگر چراگاہ میں ضرورت کے مطابق چارہ موجود ہو تو انہیں مزید چارہ فراہم کرنے کی ضرورت نہیں ہوتی۔ بے ورت دیگر یہ کی شام کے وقت باڑے میں سبز چارہ اور ونڈا فراہم کر کے پوری کی جائے۔ چارے کے علاوہ بکریاں مختلف درختوں کی پھلیاں اور پتے بہت رغبت سے کھاتی ہیں۔ اس لیے اُن بکریاں پالنے والے زمیندار اپنے رقبوں میں مناسب جگہ پر کیکر، بیری، شہتوت، جامن اور پیپل کے درخت لگائیں تو ان کی شاخ تراشی سے بکریوں کے لیے خوراک مہیا کی جاسکتی ہے اور جب درخت بڑے ہو جائیں تو مالکان کے لیے زیادہ آمدنی کا ذریعہ بن جاتے ہیں۔

چارہ محفوظ کرنے کے طریقے

فصلوں کی پیداوار کا انحصار موسمی حالات پر ہوتا ہے۔ ہمارے ملک میں موسمی تبدیلیوں سے چارے کی فصل متاثر ہوتی ہے اور بکریوں کے لیے سارا سال سبز چارہ میسر نہیں ہوتا اس لئے جب چارہ وافر مقدار میں ہو تو اسے خشک کر کے یا نمیرہ چارہ بنائے محفوظ کر لیا جائے اور قلت کے دوران جانوروں کو کھلایا جائے۔

خمیرہ چارہ (سایج)

خمیرہ چارہ تیار کرنے کے لیے فصل کو ایسی حالت میں کاٹیں جبکہ یہ عروج پر ہو۔ ایسے موقع پر چارہ جات غذائیت سے بھرپور ہوتے ہیں۔ خمیرہ چارہ بنانے کے لیے چارے کو ٹوکے سے باریک کتر کر چارے کو محفوظ کرنے والے گڑھے میں ڈال دیں اور اوپر سے پاؤں یا ٹریکٹر کے ذریعے اتنا دبائیں کہ چارے کے درمیان موجود ہوا خارج ہو جائے۔ اس کے بعد چارے کو پرالی سے ڈھانپ کر پلاسٹک شیٹ بچھانے کے بعد مٹی اور توڑی سے اس طرح لپائی کر دیں کہ کسی بھی طرف سے چارے میں ہوا داخل نہ ہو، دو ماہ بعد چارہ جانوروں کو کھلانے کے قابل ہو جاتا ہے۔ اس طرح سے سبز چارے کو دو تین سال کے لئے آسانی سے محفوظ کیا جاسکتا ہے۔ ایسے چارے کی غذائیت متاثر نہیں ہوتی اور جانور اس چارے کو شوق سے کھاتے ہیں۔

راشن (ونڈا)

سبز چارے کے علاوہ بکریوں کو ونڈے کی فراہمی ضروری ہوتی ہے۔ نسل کشی کے موسم میں بکریوں اور نوجوان بھڑیوں کو ملاپ سے تین ہفتے قبل ونڈا فراہم کرنے سے ان میں جنسی خواہش شدت سے پیدا ہوتی ہے۔ ایسی بکریوں میں حمل برقرار رکھنے اور جڑواں بچے دینے کی شرح بڑھ جاتی ہے۔ حاملہ نینڈی بکریوں کو بچہ دینے سے تین ہفتے اور دوبارہ ملاپ سے 20 سے 30 دن قبل اگر 400 گرام یومیہ فی بکری ونڈا فراہم کیا جائے تو ان کی پیداواری صلاحیت میں اضافے کے علاوہ ان میں شرح زرخیزی اور بچوں کے پیدائشی وزن میں اضافہ ہو جاتا ہے۔ اس طرح بڑی بکریوں (چٹل، ماچی، دائرہ دین، پناہ وغیرہ) کو بچہ جنمنے سے 20 دن قبل اور 130 دن بعد جانور کی صحت بحال رکھنے اور دودھ کی پیداوار کے لئے 500 گرام فی بکری روزانہ کے حساب سے ونڈا فراہم کرنا ضروری ہوتا ہے۔ بکریوں کی جسمانی حالت برقرار رکھنے اور نسل کشی کے اچھے نتائج کے لئے نسل کشی کے موسم (مارچ، اپریل اور ستمبر، اکتوبر) میں 500 گرام فی بکری یومیہ کے حساب سے ونڈا فراہم کیا جائے۔

بکرے اور بکریوں کیلئے راشن (ونڈا) کے فارمولے

درج ذیل میں بکرے اور بکریوں کیلئے راشن کے 10 اقسام کے مختلف فارمولے بنا دیئے ہیں فارم حضرات ان میں سے جو زرعی اجزاء میسر ہوں ان کے مطابق اپنے جانوروں کو راشن بنا کر کھلا سکتے ہیں۔

مقدار کلوگرام

| 10 | 9 | 8 | 7 | 6 | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 | اجزاء |
|-----|-----|------|-----|-----|-----|-----|-----|-----|------|------------|
| 20 | 20 | | 47 | 17 | 30 | 20 | 37 | 20 | 37 | مکئی |
| ... | 30 | ... | ... | ... | 17 | ... | ... | 20 | ... | جئی |
| ... | ... | 20 | ... | ... | ... | 30 | 10 | ... | | جو |
| 40 | 20 | 17 | ... | 30 | 10 | ... | 20 | 10 | 15 | چنے |
| 20 | 10 | 40 | 40 | 20 | 20 | 20 | 10 | 37 | 20 | چوکر گندم |
| 17 | 17 | 20 | 10 | 30 | 20 | 27 | 10 | 10 | 25 | کھل بنولہ |
| 02 | 02 | 02 | 02 | 02 | 02 | 02 | 02 | 02 | 02 | منزل کچیر |
| 01 | 01 | 01 | 01 | 01 | 01 | 01 | 01 | 01 | 01 | نمک خوردنی |
| 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | میزان |

چھوٹے بچوں کے لئے راشن (ونڈا کا فارمولا)

| کلوگرام | اجزاء |
|---------|-------|
| 20 | مکئی |
| 32 | چنے |

| | |
|-----|------------|
| 30 | چوکر گندم |
| 15 | کھل بنولہ |
| 2.5 | منزل مکسچر |
| 0.5 | نمک خوردنی |
| 100 | میزان |

خشک چارہ

ضرورت سے زیادہ سبز چارے کو خشک حالت میں محفوظ کرنے کے لیے چارے کی فصل کو خشک موسم میں کاٹ کر دو تین دن تک دھوپ میں خشک کر لیں۔ چارے کو خشک کرتے وقت اس بات کا خیال رکھیں کہ تمام چارے کو یکساں دھوپ میسر آئے اور پتے ضائع نہ ہوں۔ چارے کو خشک کرتے وقت ترنگلی سے التے رہیں۔ جب چارے میں نمی کی مقدار تیس فیصد سے کم رہ جائے تو اسے گانٹھوں کی شکل میں محفوظ کر لیں۔ نمی کی مقدار معلوم کرنے کا اصل طریقہ یہ ہے کہ تھوڑے سے خشک چارے کو گٹھے کی صورت میں دونوں ہاتھوں سے مروڑیں اگر یہ آسانی سے ٹوٹ جائے اور ٹوٹنے والے حصے پر نمی محسوس نہ ہو تو خشک چارہ تیار ہے۔

بکریوں میں متعدی امراض کے خلاف حفاظتی ٹیکے لگانے کا شیڈول

| مہینے | وقت/تاریخ | نام ویکسین | خوراک ٹیکہ |
|-------|------------|----------------------------------|------------------------|
| جنوری | دوسرا ہفتہ | انٹیروٹاکسیمیا (انٹرویوں کا زہر) | 3 ملی لٹرز یر جلد |
| فروری | پہلا ہفتہ | اینٹیٹھریکس (گولی یا سٹ) | 1/2 ملی لٹرز یر جلد |
| | دوسرا ہفتہ | فٹ اینڈ ماؤتھ (منہ کھر) | 2 تا 3 ملی لٹرز یر جلد |
| مارچ | تیسرا ہفتہ | گوٹ پاکس (چچک) | 1 ملی لٹرز یر جلد |
| اپریل | پہلا ہفتہ | پی پی آر (کانا) | 1 ملی لٹرز یر جلد |
| مئی | پہلا ہفتہ | پلورونمونیا | 1 ملی لٹرز یر جلد |

| | | | |
|--------|------------|-----------------|------------------------|
| جولائی | دوسرا ہفتہ | انشیرونا کسیمیا | 3 ملی لٹرز یر جلد |
| اگست | آخری ہفتہ | فٹ اینڈ ماؤتھ | 2 تا 3 ملی لٹرز یر جلد |
| ستمبر | آخری ہفتہ | گوٹ پاکس | 1 ملی لٹرز یر جلد |
| اکتوبر | پہلا ہفتہ | پی پی آر (کانا) | 1 ملی لٹرز یر جلد |
| نومبر | پہلا ہفتہ | پلور و نمونیا | 1 ملی لٹرز یر جلد |
| دسمبر | دوسرا ہفتہ | انشیرونا کسیمیا | 3 ملی لٹرز یر جلد |

تجربات و مشاہدات

چرائی کی اہمیت

مشاہدات بتاتے ہیں کہ چراگاہ میں چرنے والی بکریاں باڑوں میں رکھ کر پالی جانے والی بکریوں کی نسبت زیادہ فائدہ مند ثابت ہوتی ہیں۔ اس سلسلے میں ادارہ تحقیقات افزائش حیوانات بہادر نگر اوکاڑہ میں کئے گئے ایک تجربہ کے مطابق چرائی پر پلنے والی ٹیڈی بکریوں کے ایک گروپ نے تین ماہ کے دوران اپنے وزن میں اوسط 5.5 کلوگرام فی بکری اضافہ کیا جبکہ کھریوں میں وہی چارہ فراہم کرنے پر دوسرے گروپ نے اتنے ہی عرصے میں اپنے وزن میں صرف 900 گرام فی بکری اضافہ کیا۔ ٹیڈی بکریاں چرائی کے دوران زیادہ فاصلے طے کرنا پسند نہیں کرتیں اس لیے انہیں لمبا فاصلہ طے کرنے پر مجبور نہ کیا جائے۔

جنتر بطور چارہ

بکریاں جنتر کی پھلیاں اور پتے پسند کرتی ہیں۔ ادارہ تحقیقات افزائش حیوانات بہادر نگر میں کئے گئے ایک تجربہ میں ٹیڈی بکریوں کو جنتر کھلا کر ان کے جسم کی بڑھوتری کا جائزہ لیا گیا۔ اس تجربے کی تکمیل کے لیے ایک ہی وزن کی دس بکریوں اور دس بکروں کو صبح چار گھنٹے اور شام تین گھنٹے کے لیے جنتر کے کھیتوں میں چرائی کے لیے چھوڑا گیا۔ اسی وزن کے دس بکریوں اور دس بکروں کو

اتنے ہی وقت کے لیے ایسے کھیتوں میں چرایا گیا جہاں وافر مقدار میں گھاس، درختوں کے پتے اور مکئی کے ڈمبے موجود تھے تین مہینے میں جنتر کھانے والی بکریوں اور بکروں نے وزن میں اوسط 7.97 کلوگرام جبکہ گھاس، پتے اور مکئی کے ڈمبہ وغیرہ کھانے والی بکریوں اور بکروں نے اوسط 5.60 کلوگرام فی جانور اضافہ کیا اس سے پتہ چلا کہ جنتر بکریوں کے لئے بہترین ہے یہ کلر اور شورزدہ زمینوں میں تیزی سے نشوونما پاتا ہے۔ اس کی کاشت شورزدہ زمینوں کا بہترین مصرف ہے۔

چرائی کے دوران حاصل کی گئی خوراک

سال کے کچھ حصوں میں چرائی کے لیے گھاس کم میٹر آتی ہے اور مالک کے لیے یہ اندازہ لگانا مشکل ہوتا ہے کہ بکریوں نے چرائی سے اپنی ضرورت پوری کی یا نہیں۔ تجربے سے ظاہر ہو چکا ہے کہ بکری چرائی کے دوران دن میں جتنی خوراک کھاتی ہے شام کو اس کا تیسرا حصہ اس کے معدے میں موجود ہوتا ہے یہ جاننے کے لیے کہ بکری نے دن میں چرائی کے دوران کتنی خوراک کھائی صبح چرائی پر بھیجنے سے پہلے چند بکریوں پر نشان لگا کر ان کا وزن کر لیں۔ مثلاً بکری کا صبح وزن 25 کلوگرام اور شام کو 26 کلوگرام ہو تو اس نے چرائی کے دوران تین کلوگرام خوراک کھائی ایسی صورت میں شام کے وقت باڑوں میں مزید سبز چارہ یا ونڈا فراہم کرنا چاہیے۔

کامیاب فارمنگ کے لیے سفارشات

- 1- فارم پر موجود جانوروں کا ریکارڈ سائنسی بنیادوں پر رکھا جائے۔
- 2- باڑے موسم کی شدت اور جنگلی جانوروں سے محفوظ بنائے جائیں۔
- 3- باڑے کے اندر چھتی ہوئی جگہ کم از کم 12 مربع فٹ اور کھلی جگہ 24 مربع فٹ فی بکری رکھی جائے۔

4- تجارتی فارم کے آغاز سے قبل ماہرین سے رابطہ کر کے ضروری معلومات حاصل کی جائیں۔

5- جانوروں کی خرید سے پہلے ان کی خوراک اور معقول رہائش کا انتظام کیا جائے۔

6- نئے خرید کئے گئے جانوروں کو دس یوم تک کسی علیحدہ جگہ پر رکھیں اور بیمار جانور ریوڑ

میں شامل نہ کریں۔

- 7- نسل کشی کے لیے نسلی اعتبار سے بہترین بکر استعمال کریں۔
- 8- یکم جولائی سے پندرہ ستمبر تک نسل کشی بند کر دیں تاکہ بچے سخت سردی میں پیدا ہو کر سردی کا شکار نہ ہو۔
- 9- نوکروں پر انحصار کم اور ذاتی توجہ زیادہ دیں۔
- 10- باڑے میں نمی کی موجودگی شیر خوار بچوں کے لیے نقصان دہ ہے اس لیے صبح سویرے باڑے کی صفائی کر کے دروازے پر لگے ناٹ کو دن کے وقت ہٹا دیں تاکہ دھوپ اور ہوا باڑے کو اندر سے شام تک خشک کر دے۔
- 11- سانڈ بکروں کو مارچ، اپریل اور ستمبر اکتوبر کے دوران ریوڑ میں چھوڑیں۔
- 12- فارم پر بکریوں کا دودھ ایسے استعمال کریں کہ نہ تو کوئی بچہ بھوکا رہے اور نہ ضرورت سے زیادہ دودھ پیئے۔
- 13- شدید گرمی کے موسم میں بکریوں کو صبح سویرے اور شام کو چرائی کے لیے بھیجیں دوپہر کے وقت انہیں کسی سایہ دار جگہ پر آرام کرنے دیں۔
- 14- بکریوں کو باڑے میں بند رکھنے کی بجائے چراگا ہوں میں بھیجیں۔
- 15- شورزدہ زمینوں میں بکریوں کے لیے جنتر لگائیں جو ان کے لیے بہترین خوراک ہے۔
- 16- کھیتوں کی منڈیروں پر ایسے درخت لگائیں جو فصلوں کے لیے نقصان دہ نہ ہوں اور ان کے پتے بکریوں کے لیے خوراک کا کام دیں۔
- 17- شدید سردی کے موسم میں رات کے وقت بکریوں کو سردی سے بچائیں اور چکیں یا بوریوں سے ڈھانپ دیں۔
- 18- پینے کے لیے تازہ اور صاف ستھرا اور فرپانی مہیا کریں۔
- 19- باڑوں میں عام آدمی کا داخلہ بند کر دیں۔
- 20- متعدی بیماریوں سے حفاظت کے لیے جانوروں کو حفاظتی ٹیکے لگوائیں۔
- 21- کمزور بکریوں کی مینگنیں لیبارٹری ٹیسٹ کروا کر کرم کش ادویات پلائیں۔
- 22- چرائی پر بھیجنے سے پہلے انہیں تھوڑا سا ونڈا یا توڑی ضرور کھلا کر بھیجیں۔

کاروبار میں شراکت داری یا مضاربت اور احکام شریعہ

اسلامی تعلیمات کی روشنی میں شراکت سے مراد ایسا کاروبار ہے جس میں دو یا دو سے زیادہ افراد اپنا سرمایہ یا محنت اس طرح ملاتے ہیں کہ ان میں سے ہر فریق کے یکساں حقوق و ذمہ داریاں ہوتی ہیں اور ان کا مقصد نفع، آمدن یا مشترکہ سرمائے کے اضافے میں طے شدہ نسبت سے حصہ داری اور نقصان کی صورت میں ہر حصہ دار کو سرمائے کی نسبت کے اعتبار سے نقصان برداشت کرنا ہوتا ہے۔ شراکتی کاروبار کے لیے سرمایہ لازمی نہیں، ذہنی، جسمانی اور سماجی صلاحیتیں بھی شرکت کی بنیاد بن سکتی ہیں۔

مشترکہ سرمایہ کاری کے سلسلے میں اسلام کا بنیادی اصول یہ ہے کہ یہ نفع و نقصان کی شراکت (PLS) پر مبنی ہونی چاہیے۔ جس کے تحت کاروبار کے تمام فریق تجارتی خطرات (Risk) برداشت کریں۔ اس کی دو عمومی اقسام ہیں۔ جن کے جواز پر فقہاء کا اجماع ہے:

1: مشارکہ

2: مضاربتہ

مشارکہ میں مشترکہ کاروبار کے حصے دار سرمایہ فراہم کرتے ہیں، جن کا برابر ہونا لازمی نہیں، نفع کی تقسیم کے لیے پہلے سے کوئی نسبت طے کر لیتے ہیں اور نقصان کی صورت میں ہر حصہ دار اپنے سرمایہ کے تناسب سے نقصان برداشت کرتا ہے۔

شراکت کی دوسری اہم شکل مضاربتہ ہے، یہ سرمائے اور محنت کے اشتراک سے حاصل ہونے والے منافع میں حصہ داری کا ایسا معاہدہ ہے جس میں ایک فریق سرمایہ کے عوض اور دوسرا محنت کے عوض نفع کا حقدار ٹھہرتا ہے۔ اس میں بھی نفع کی نسبت پہلے سے طے کر لی جاتی ہے کہ منافع کا کتنے فیصد کس فریق کو ملے گا۔ نقصان کی صورت میں سرمایہ دار کا سرمایہ ڈوبتا ہے اور

دوسرے فریق کی محنت ضائع ہوتی ہے۔ اپنے سوال میں آپ نے جس سرمایہ کاری کی طرف اشارہ کیا ہے وہ یہی مضاربہ ہے۔ نفع کی تقسیم کے لیے نسبت طے کر لیں، تو آپ کی سرمایہ کاری جائز ہے۔

لغت کی رو سے مضاربت کے معنی یہ ہیں کہ کوئی شخص اپنا مال کسی کو اس شرط پر تجارت کی غرض سے دے کہ نفع میں باہمی قرارداد کے مطابق دونوں شریک ہوں گے اور نقصان مال والا (صاحب مال) برداشت کرے گا۔

لفظ ”مضاربت“ مادہ ضرب سے نکلا ہے جس کے معنی ”سفر“ کے ہیں کیونکہ کاروبار تجارت میں بالعموم سفر کرنا پڑتا ہے۔ اللہ تعالیٰ کا ارشاد ہے۔

وَإِذَا ضَرَبْتُمْ فِي الْأَرْضِ (اور جب تم زمین پر سفر کرو)

اس کو قرآن اور مقارضہ بھی کہتے ہیں۔ یہ لفظ قرض سے مشتق ہے جس کے معنی جدا کرنے کے ہیں۔ وجہ تسمیہ یہ ہے کہ مالک اپنے مال کا ایک حصہ الگ کر دیتا ہے تاکہ نفع کے ایک حصہ کے عوض اس سے کاروبار کیا جائے۔

فقہاء کے نزدیک مضاربت دو فریق کے درمیان اس امر پر مشتمل ایک معاہدہ ہے کہ ایک فریق دوسرے کو اپنے مال پر اختیار دے دے گا کہ وہ نفع میں سے ایک مقررہ حصہ مثلاً نصف یا تہائی وغیرہ کے عوض مخصوص شرائط کے ساتھ اس مال کو تجارت (یا کاروبار) میں لگائے۔

مضاربت کی مختلف صورتیں

- پہلی صورت: دو افراد معاہدہ مضاربت کریں۔ ایک رب المال اور دوسرا مضارب
 دوسری صورت: دو سے زیادہ افراد مضاربت کریں اس کی درج ذیل صورتیں ہیں۔
 (الف) پہلی صورت: ایک سے زائد افراد (رب المال) سرمایہ فراہم کریں اور ایک سے زائد افراد (مضارب) اس سرمایہ پر محنت کریں۔
 (ب) دوسری صورت: سرمایہ ایک فرد (رب المال) فراہم کرے اور ایک سے زائد افراد (مضارب) اس سے کاروبار کریں۔

(ج) تیسری صورت: سرمایہ چند افراد مل کر فراہم کریں اور محنت ایک فرد کرے۔
مضاربت کی مندرجہ بالا تمام صورتیں جائز ہیں۔

مضاربت کے بارے میں احادیث

- 1- نبی اکرم صلی اللہ علیہ وآلہ وسلم نے فرمایا کہ جس نے تین لڑکیوں کی پرورش کی وہ مثل قیدی کے ہے لہذا اے اللہ کے بندو! اس کے ساتھ مضاربت کرو اسے قرض دو (المبسوط)
- 2- حضرت عباس بن عبدالمطلب رضی اللہ عنہ مخصوص شرائط کے ساتھ مضاربت کرتے تھے۔ نبی اکرم صلی اللہ علیہ وآلہ وسلم کو علم ہوا تو آپ صلی اللہ علیہ وآلہ وسلم نے اظہارِ پسندیدگی فرمایا (المبسوط)
- 3- کلیم بن خرام رضی اللہ عنہ اپنی شرائط کیساتھ مضاربت کرتے تھے۔ (المبسوط)
- 4- ابو نعیم راوی ہیں کہ نبی اکرم صلی اللہ علیہ وآلہ وسلم نے نبوت سے پہلے حضرت خدیجہ رضی اللہ عنہا کے مال کو مضاربت کے طور پر حاصل کر کے شام میں تجارت کی۔ (المبسوط)
- 5- رسول اکرم صلی اللہ علیہ وآلہ وسلم سے روایت ہے کہ مضاربت میں برکت ہے۔ (ابو داؤد)
- 6- حضرت عثمان رضی اللہ عنہ مضاربت کیا کرتے تھے۔ (الترکات فی الفقہ الاسلامی)
- 7- ام المومنین حضرت عائشہ رضی اللہ عنہا اپنے پاس لوگوں کو جمع شدہ سرمایہ مضاربت کے طور پر کاروبار کیلئے دیا کرتی تھیں۔ (الترکات فی الفقہ الاسلامی)
- 8- حضرت عمر رضی اللہ عنہ نے بھی زید بن خلیدہ کے ساتھ مضاربت کی۔ (المبسوط)
- 9- حضرت عمر رضی اللہ عنہ نے بیت المال سے بھی مضاربت کے اصول پر کاروبار کے لئے رقم دی۔ (المبسوط)
- 10- آپ یتیموں کا مال مضاربت کے اصول پر کاروبار کے لئے دیتے تھے تاکہ اس میں اضافہ ہو (المبسوط)

مضاربت کے احکام

- 1- مضاربت کو مال حوالہ کرنے کے بعد اور کاروبار شروع کرنے سے پہلے تک اس مال کی حیثیت امانت کی ہے اور امانت کی حفاظت ذمہ داری ہے اور جب رب المال اس رقم کو واپس مانگے تو اس کی واپسی بھی مضارب کی ذمہ داری ہے۔ مال ضائع ہو جانے کی صورت میں مضارب پر جرمانہ نہیں ہوگا۔
- 2- کاروبار شروع ہو جانے کے بعد مضارب کی حیثیت رب المال کے وکیل (نمائندہ) کی ہو جاتی ہے۔
- 3- کاروبار میں منافع ہونے کی صورت میں مضارب کی حیثیت مالیاتی معاہدہ کے شریک کی ہو جاتی ہے اور ہر شریک کاروبار کو معینہ اور طے شدہ نسبت سے منافع کی تقسیم کی جائے گی۔
- 4- اگر کسی وجہ سے معاہدہ مضاربت منسوخ ہو جائے تو اس صورت میں یہ معاہدہ مضاربت نہیں بلکہ معاہدہ روزگار کی شکل اختیار کرے گا اور مضارب کی حیثیت ملازم کی ہو جائے گی۔ نفع یا نقصان رب المال کا ہوگا جبکہ مضارب کو اس کی اجرت ملے گی۔
- 5- اگر مضارب، معاہدہ مضاربت کی شرائط میں سے کسی شرط کو تسلیم نہ کرے تو اس کی حیثیت غاصب کی ہوگی اور اس پر اصل سرمایہ کی واپسی کی ذمہ داری ہوگی۔
- 6- اگر معاہدہ مضاربت کی ایک شرط یہ ہو کہ سارا کا سارا منافع مضاربت کو ملے گا تو یہ معاہدہ مضاربت نہیں بلکہ مضارب کی حیثیت مقروض کی ہوگی اور یہ معاملہ قرض کا معاملہ ہوگا۔ نفع و نقصان کی ذمہ داری اس کی اپنی ہوگی اور سرمایہ کے ضیاع کی صورت میں سرمایہ کی رب المال کو واپسی اس کی ذمہ داری ہوگی۔
- 7- اگر شرط یہ ہو کہ سارا کا سارا منافع مالک کا ہوگا تو یہ معاملہ عقد البضاعۃ کا ہوگا۔ مضارب نہ ہوگا، مضارب ملازم ہو جائے گا۔

مضاربت کے ارکان

مضاربت کے دو ارکان ہیں۔

1۔ ایجاب

2۔ قبول

ارکان کے لئے الفاظ کی ضرورت ہے جو جانبین کے معاہدہ مضاربت پر رضا مندی کو ظاہر کریں۔ مثلاً ایک فریق کہتا ہے یہ مال (سرمایہ) لو اور اس سے ”مضاربت“ یا ”مقارضہ“ یا ”معاملہ“ کرو۔ یا یہ مال مضاربت کے لئے لو۔ اس پر جو منافع ہوگا وہ ہم نصف نصف یا دو تہائی اور ایک تہائی کے حساب سے تقسیم کر لیں گے اور جو اب میں مضارب کہے کہ میں نے یہ سرمایہ حاصل کیا یا ”میں اس معاہدہ پر راضی ہوں“ یا ”میں نے قبول کیا“

مضاربت کی شرائط

معاہدہ مضاربت کی درج ذیل شرائط ہیں۔

1۔ اس المال (یعنی سرمایہ) نقدی یا زر یا سونے چاندی کی صورت میں ہونا چاہئے۔ باقی مال تجارت (عروض التجارة) کے ساتھ مضاربت جائز نہیں ہے۔ نقدی ہونا ضروری ہے کیونکہ مال تجارت کی قیمتوں میں کمی بیشی ہوتی رہتی ہے جس کی وجہ سے قدر سرمایہ اور منافع کی مقدار بھی تبدیل ہو جاتی ہے۔ مثلاً ایک شخص کہتا ہے کہ یہ کپاس یا کپڑا ایک ہزار روپے کا ہے۔ یہ لو اور مضاربت کی بنا پر اس کو بیچو تو معاملہ درست نہیں ہے۔ البتہ اگر مضارب سے کہا جائے کہ یہ مال تجارت لو اور اس سے جو سرمایہ حاصل ہو۔ اس کے ساتھ مضاربت کرو تو حنفی اور حنبلی فقہ کے مطابق جائز ہے جبکہ حنبلی مکتبہ فکر کے مطابق مشینری اور اوزاروں کی صورت میں سرمایہ فراہم کیا جاسکتا ہے۔ بشرطیکہ شکست و ریخت کے اخراجات رب المال کے ذمہ ہوں۔

2۔ معاہدہ مضاربت کے وقت اس المال (سرمایہ) معلوم ہونا ضروری ہے تاکہ کسی قسم کا تنازعہ پیدا نہ ہو سکے۔

3۔ معاہدہ مضاربت کے موقع پر رب المال کے پاس سرمایہ کی موجودگی ضروری ہے۔
مضارب پر اگر قرض ہو تو اس کی بنیاد پر معاہدہ مضاربت نہیں ہو سکتا ہے۔ البتہ اگر مضارب کو کسی
اور شخص سے قرض وصول کرنے اور اس کے بعد کاروبار شروع کرنے کے لئے کہا جائے۔ اس
صورت میں مضارب رب المال کا نمائندہ ہوگا۔

4۔ معاہدے کے وقت سرمایہ مضارب کے حوالے کیا جائے تاکہ وہ اسی پر تصرف کر سکے۔
اگر یہ کہا جائے کہ رب المال مضارب کے ساتھ کاروبار میں حصہ لے گا تو معاہدہ منسوخ ہو جائے
گا۔

5۔ متوقع منافع میں سے مضارب کا حصہ (شرح یا فیصد) معلوم ہونا چاہئے۔ مثلاً نصف یا
تیسرا حصہ وغیرہ۔ اگر یہ کہا جائے کہ اس سرمایہ سے کاروبار کرو، منافع میں سے تمہیں دو ہزار یا (کم
و بیش) رقم ملے گی تو مضاربت کا معاملہ منسوخ ہو جائے گا۔ اسی طرح یہ کہنا کہ نصف اور اس کے
علاوہ ایک ہزار روپے تو یہ صورت بھی درست نہیں۔

6۔ مضارب کا حصہ منافع میں سے ملے کیا جائے گا۔ اس المال (سرمایہ) میں سے نہیں۔
مثلاً اگر یہ کہا جائے کہ نصف مال تمہارا اور منافع میں سے بھی اتنا اور اتنا حصہ یہ درست نہیں۔ اسی
طرح یہ شرط بھی درست نہیں کہ مضارب کو نصف یا تیسرا حصہ منافع کے علاوہ ماہانہ تنخواہ بھی ملے
گی۔ یہ شرط باطل ہے جبکہ معاہدہ درست ہے۔ مضارب صرف منافع میں سے حصہ کا مالک ہے
لیکن اگر شرط یہ ہو کہ مضارب کو رہنے کو مکان یا زراعت کے لئے زمین بھی دی جائے گی تو معاہدہ
منسوخ تصور ہوگا۔

7۔ اگر مضارب کے پاس رب المال کا مال یا مالی ذرائع بطور رہن موجود ہوں اور رب
المال نے مضارب سے قرض لے رکھا ہو تو ایسے سرمایہ پر مضارب درست نہیں ہے۔

مضارب کے حقوق و فرائض

- 1۔ مضارب کے لئے ضروری ہے کہ وہ معاہدہ کی تمام شقوں اور شرائط کی پابندی کرے۔
- 2۔ مضارب دوسرے شخص کے ساتھ بھی مضاربت کا معاملہ کر سکتا ہے اور یہ کہ اس کو ایسا

کرنے سے روک دیا جائے۔

3- کوئی تیسرا شخص مضارب کی بلا معاوضہ مدد کر سکتا ہے تاکہ وہ کاروبار کو بہتر طور پر چلا سکے۔

4- اکثر فقہاء کا کہنا ہے کہ رب المال، مضارب کے ساتھ کاروبار میں عملی حصہ نہیں لے سکتا

کیونکہ اس سے مضارب کے اختیارات محدود ہو جاتے ہیں جبکہ شافعی مکتبہ فکر کے کچھ علماء اس بات

کی اجازت دیتے ہیں کہ رب المال، مضاربت میں عملی حصہ بھی لے سکتا ہے۔ دور جدید کے

بڑے پیمانے کے کاروبار جن میں فیصلوں کا اختیار فرد واحد کی بجائے بالعموم ایک بورڈ آف

ڈائریکٹرز کے پاس ہوتا ہے، رب المال کا مضاربت کے کاروبار میں عملی شراکت کرنا جائز ہے۔

5- معاہدہ مضاربت میں ضارب کی طرف سے اس المال (سرمایہ) کی بحفاظت واپسی

کی ضمانت دینے سے مضاربت کا معاہدہ منسوخ ہو جاتا ہے۔ البتہ مضاربت کی طرف سے پوری

ذمہ داری سے کام کرنے کی ضمانت لی جاسکتی ہے۔

6- مضارب کو اختیار حاصل ہے کہ وہ کاروباری خرید و فروخت کر سکتا ہے۔ اشیاء وغیرہ کو اپنے

قبضے میں رکھ سکتا ہے۔ کسی فرد کے ساتھ رہن (قرض یا ادھار دیتے ہوئے ضمانت کے طور پر کوئی

چیز رکھنا) کا معاملہ کر سکتا ہے۔ کسی دوسرے فرد کے ساتھ مضاربت کا معاملہ کر سکتا ہے۔ الا یہ کہ

اس کو ایسا کرنے سے روک دیا جائے۔

7- مضارب کو یہ اختیار حاصل نہیں کہ وہ رب المال کا سرمایہ کسی دوسرے شخص کو قرض

دیدے یا کسی کو مفت دے۔ البتہ رب المال کی اجازت سے قرض دے سکتا ہے۔

8- مضاربت کے معاہدہ میں رب المال کی مالی ذمہ داری اس کے فراہم کردہ سرمائے کی حد

تک محدود ہوتی ہے۔ الا یہ کہ اس نے مضارب کو قرض لینے یا ادھار خریدنے کی اجازت دی ہو۔

9- مضارب کاروبار میں ادھار فروخت کا اختیار رکھتا ہے۔ الا یہ کہ اس کو صاحب سرمایہ

روک دے۔

معادہ مضاربت کی مدت

1- مالک سرمایہ یا مضارب دونوں میں سے کوئی ایک فریق یا دونوں معادہ کو کسی وقت بھی منسوخ کر سکتے ہیں۔ اگر معادہ میں سے دو سے زائد افراد ہیں تو ان میں معادہ برقرار رکھا جاسکتا ہے۔

2- مضاربت کا معادہ ایک خاص عرصہ یا وقت کے لئے بھی کیا جاسکتا ہے اور لامحدود مدت کے لئے بھی۔

3- معادہ مضاربت کسی ایک فریق کی موت سے ختم ہو جاتا ہے البتہ دو سے زائد افراد کی صورت میں معادہ کو باقی فریق جاری رکھ سکتے ہیں۔

4- معادہ مضاربت سے پہلے سے طے شدہ شرائط پر مسلسل جاری رکھا جاسکتا ہے۔ مثلاً مضاربت کا معاملہ ایک معین عرصہ کے لئے کیا گیا اور جو کام شروع کیا گیا وہ مقررہ مدت سے پہلے ہی ختم ہو گیا اس صورت میں مضارب سرمایہ کو بقیہ عرصہ کے لئے دوسرے کاروبار میں لگا سکتا ہے۔ البتہ اس صورت میں نفع و نقصان کے حوالے سے کچھ اختلاف رائے ہے۔

نفع و نقصان کے احکام

- 1- شراکت کے معاملہ میں نقصان کاروبار میں لگائے گئے سرمایہ کے تناسب سے سرمایہ کے مالکوں کو برداشت کرنا ہوتا ہے چونکہ مضاربت میں سرمایہ ایک فریق لگاتا ہے اس لئے نقصان کی ذمہ داری بھی اسی پر ہے یعنی کاروبار میں جو بھی ہو گا وہ رب المال کو پورا کرنا ہوگا۔
- 2- نفع کی تقسیم معادہ مضاربت میں طے شدہ نسبتوں سے ہوگی کسی بھی فریق کے لئے کوئی معین رقم پیشگی طے نہیں کی جاسکتی۔
- 3- خفی نفع کے مطابق راس المال رب المال کے حوالے کرنے سے پہلے نفع کی تقسیم درست نہیں۔
- 4- مسلسل جاری کاروبار میں نقصانات کی تلافی نفع سے کی جاتی رہے گی۔ یہاں تک کہ کاروبار ختم کر کے حساب صاف کر لئے جائیں۔

5- فریقین کے نفع و نقصان کی مقداروں کا تعین کاروبار ختم ہونے پر ہی کی جائے گی۔

6- کاروبار میں نفع کے حق دار نفع کے مالک اس وقت قرار پائیں گے جب اصل سرمایہ رب المال کو واپس مل جائے۔ خواہ اپنے سرمایہ پر اس کا قبضہ عملاً ہو یا قانوناً مثلاً اگر ایک فرد بینک کے ساتھ مضاربت کا معاہدہ کرے تو اس معاہدے کے اختتام اور نفع کی تقسیم کے لئے یہ کافی ہوگا کہ اصول سرمایہ اس فرد کے کھاتے میں جمع کر دیا جائے یہ قانونی قبضہ ہے۔

7- نفع سرمایہ میں اضافہ کا باعث ہوگا حقیقی منافع نہ ہونے کی صورت میں مضارب کی محنت کا ازالہ ضروری ہے۔

8- کاروبار میں کسی قسم کے اختیارات کا حصول یا مختلف تصرفات اور معاہدات کی اجازت یا کسی قسم کی پابندیاں باہمی رضامندی سے عائد کی جاسکتی ہیں۔ واللہ ورسولہ اعلم بالصواب

معیشت ایک سادہ لفظ ہے مگر کسی بھی ملک و قوم کو ترقی یافتہ بنانے میں اہم بنیادی کردار معیشت کا ہوتا ہے۔ معاشی طور پر مضبوط قوم ہر قسم کے وسائل سے مالا مال ہوتی ہے اور تب ہی وہ نئی ایجادات اور دریافتیں کر سکتی ہیں۔ یہ ایک حقیقت ہے کہ معاشی ترقی تب ہی ممکن ہو سکتی ہے جب فرد خود کفیل ہو، کیونکہ فرد سے معاشرہ اور معاشرے سے ایک قوم وجود میں آتی ہے۔ معاشی خوشحالی کے لیے اہم ذریعہ کاروبار ہے۔ بد قسمتی سے ہمارے ہاں نوکری اور ملازمت کو تو پروموٹ کیا جا رہا ہے مگر کاروبار کی خاطر خواہ حوصلہ افزائی نہیں کی جاتی۔

”ملازمت نہیں کاروبار“ ایک بہترین کتاب ہے۔ جس میں کاروبار کی اقسام شروع کرنے کا طریقہ، بزنس پلاننگ، آئیڈیاز، کامیابی کے گز اور سب سے بڑھ کر امی کامرس اور سوشل میڈیا پر بزنس کے طریقے آسان اور عام فہم انداز میں بیان کیے گئے ہیں۔ یہ کتاب معاشرے میں کاروبار کو پروموٹ کرنے کا ذریعہ ہے نیز یہ ہر اس فرد کو ایک بہترین رہنمائی دیتی ہے جو انٹرنیٹ فری لانسنگ یا اپنا بزنس شروع کرنا چاہتا ہو میں رانا صاحب کی صحت و سلامتی کے لیے دُعا گو ہوں۔

قاسم علی شاہ معروف استاد / مصنف / مقرر چیئر مین قاسم علی شاہ فاؤنڈیشن



نئی سوچ پبلشرز

آفس نمبر 46-47، فرسٹ فلور، ہادیہ حلیمہ سنٹر، غزنی اسٹریٹ، اُردو بازار، لاہور

Tel: 042-37361416, 0340-4235023

Mob: 0300-4495102

