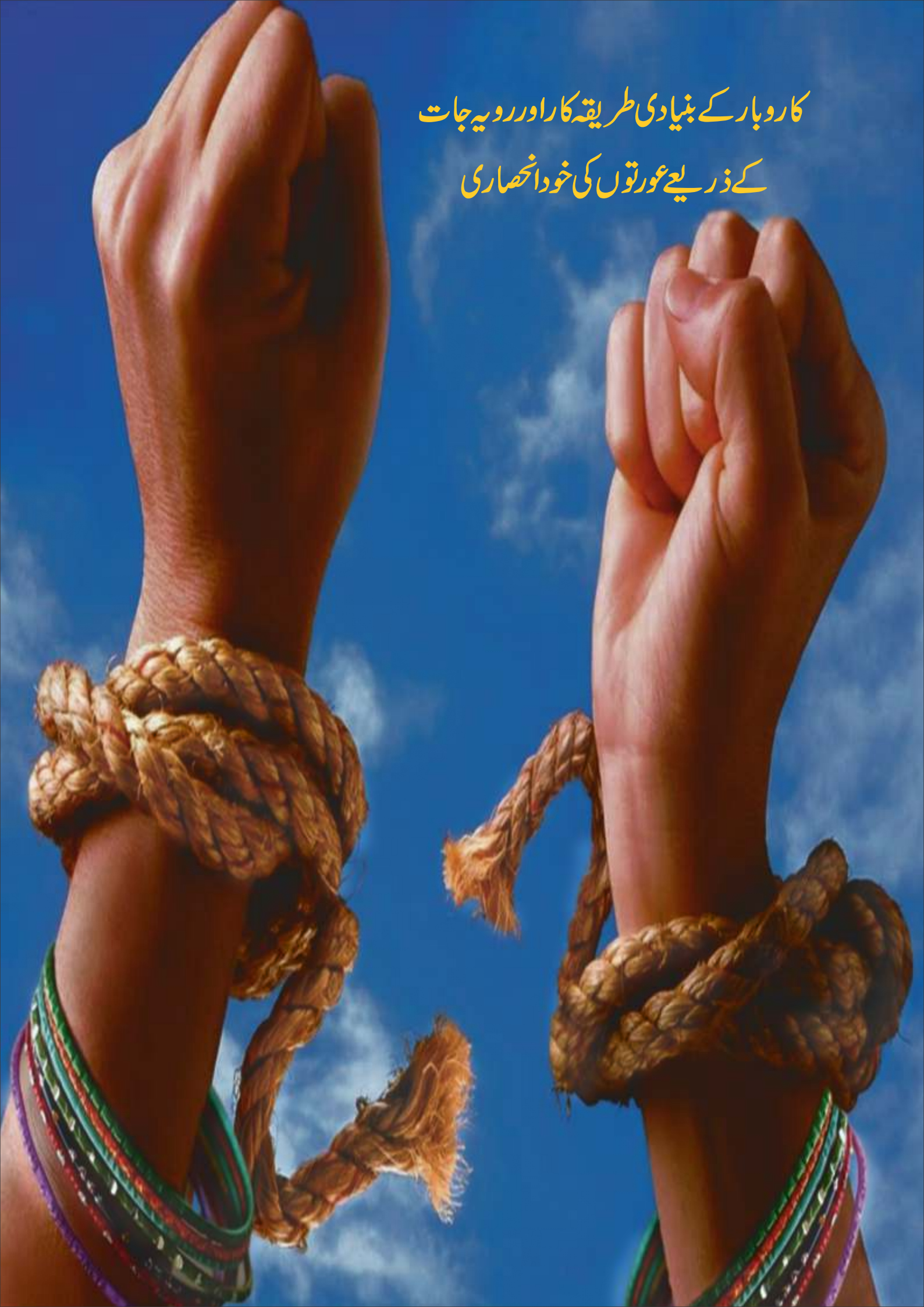


کاروبار کے بنیادی طریقہ کار اور رویہ جات
کے ذریعے عورتوں کی خود انحصاری



04	مجموعی جائزہ
04	کتابچہ کے بارے میں
04	پروگرام کے بارے میں
05	چھوٹا کاروبار کیا ہے؟
05	کاروبار کسے کہتے ہیں؟
07	کاروبار کی اہمیت
07	کاروبار کیلئے کن بنیادی مہارتوں کی ضرورت ہے؟
08	کاروبار کیوں ناکام ہوتے ہیں؟
10	حساب کتاب کے طریقے اور کاروبار کے بنیادی اصول
10	نفع اور نقصان
11	مشق
11	گزر بسر کیلئے پیسہ
11	مشق 1
12	مشق 2
12	ناکامی سے اجتناب / گریز
13	کاروباری منصوبہ بندی
14	کاروباری سوچ
15	مشق
15	پیسے کی منصوبہ بندی
16	مشق
19	قرض
20	ٹیمپلیٹس

تعارف

جائزہ

یہ چھوٹے کاروبار سے وابستہ خواتین کی تعمیر صلاحیت اور تربیت کرنے کیلئے شرکت گاہ اور ماہرین خاندانی کاروبار کی مشترکہ کاوش ہے۔

اس پروگرام کا مقصد ان خواتین کی مدد کرنا جو:

• کاروبار کرنے کا ارادہ رکھتی ہیں

• کاروبار کی شروعات کر چکی ہیں اور اس میں ترقی چاہتی ہیں

• کم پیسوں سے اپنا کاروبار شروع کرنا یا بڑھانا چاہتی ہیں

ہمارا مقصد خواتین کو کاروبار کرنے کے علم، مہارت اور طریقوں سے روشناس کروانا ہے تاکہ وہ مالی طور پر باختیار اور باعزت ہوں اور باقی خواتین کیلئے ایک مثال بن کے ابھریں۔

کتابچے کے بارے میں

اس کتابچے کے ذریعے ہم کسی بھی چھوٹے کاروبار کرنے والے افراد کو وہ تمام بنیادی مہارتیں فراہم کر سکتے ہیں جو کہ چھوٹے کاروبار کو

شروع کرنے اور بہتر بنانے کیلئے ضروری ہیں۔

یہ کتابچہ ان عوامل پر روشنی ڈالے گا:

• چھوٹا کاروبار کیا ہوتا ہے؟

• کیوں چھوٹے پیمانے پر کاروبار فائدہ مند ہے؟

• کون سی بنیادی کاروباری مہارتوں کی ضرورت ہے؟

• کاروبار کیوں ناکام ہوتے ہیں؟

• ضروری حساب کتاب کے کون سے ایسے طریقے ہیں جو کاروبار کو ترقی دینے اور اسے برقرار رکھنے کیلئے مددگار ہیں؟

پروگرام کے بارے میں

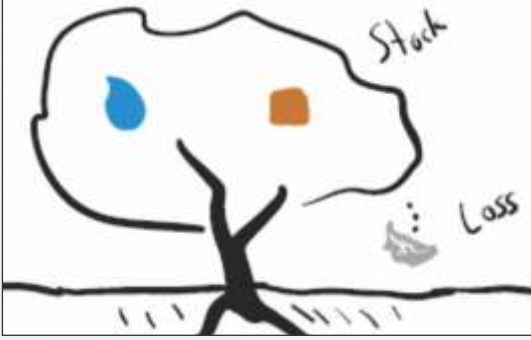
یہ پروگرام اس حقیقت پر مبنی ہے کہ کاروبار، معاشرہ اور فطرت آپس میں جڑے ہوتے ہیں۔

اقتصادی ترقی کو سمجھنے کیلئے پائیداری اور ماحولیاتی اصولوں کے ساتھ جڑنا ہوگا

چھوٹا کاروبار کیا ہے؟

چھوٹا کاروبار یا چھوٹی سطح کے کاروبار کا عموماً ایک ہی شخص مالک ہوتا ہے۔

چھوٹی سطح کے اس کاروبار میں ہر عمر سے تعلق رکھنے والے بیشتر افراد حصہ لے رہے ہیں۔ خصوصاً خواتین آسانی اور آزادی کے پیش نظر ایسے کاروبار شروع کر رہی ہیں۔



کاروبار کے بنیادی اصولوں کو سمجھنے کیلئے ہم ایک درخت کی مثال لیں گے جس سے ہم قدرت اور اس کے اصولوں کو سمجھ کر ان کے درمیان تعلق بنائیں گے۔

یہ درخت اپنی ذات میں ایک کاروبار کی نمائندگی کرتا ہے۔

بیج ایک کاروبار شروع کرنے کیلئے سوچ، مادی وسائل، مہارت اور جگہ (انسانی و مادی) کی نمائندگی کرتا ہے۔ اب ہم اس کاروبار کی درخت کی مدد سے تجزیہ کریں

گے کہ کاروبار کیا ہوتا ہے؟

کاروبار کیا ہے؟

ایک بنیادی سطح پر بتایا جائے کہ کاروبار کیا ہے تو اشیاء اور خدمات کی خرید و فروخت کاروبار کہلاتی ہیں۔

کاروبار کا بنیادی مقصد بالآخر نفع کمانا اور ذرائع آمدن بڑھانا ہوتا ہے۔ سادہ الفاظ میں یوں کہہ لیں کہ جتنی رقم آپ کاروبار میں لگا رہے ہیں اس سے زیادہ آمدنی حاصل کر سکیں اور اسے برقرار بھی رکھ سکیں۔

کاروبار کے اہم پہلو

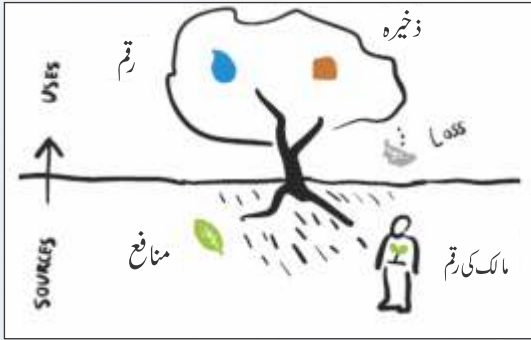
اگر آپ کوئی کاروبار شروع کرنا چاہتے ہیں تو اس کیلئے کچھ بنیادی عناصر کو مد نظر رکھنا ضروری ہے۔

- کیا آپ کا موجودہ یا ممکنہ کاروبار ایسی مصنوعات اور خدمات فراہم کر رہا ہے کہ کوئی اپنی مرضی سے انہیں خریدنا چاہے گا
- آیا یہ مصنوعات کا کاروبار ہے یا خدمات کا؟
- آپ کے پاس کوئی ایسی مہارت ہے جسے آپ اپنے کاروبار میں استعمال کر سکتی ہیں؟
- آپ کو اس کاروبار کو شروع کرنے کیلئے کن وسائل کی ضرورت ہوگی؟
- ایسے کون سے بنیادی اخراجات ہیں جو آپ کو ادا کرنا ہوں گے

کسی بھی کاروبار کو شروع کرنے سے پہلے اس کی منصوبہ بندی اور اس پر تحقیق بہت ضروری ہے اس سے آپ بطور کاروباری شخص اچھے فیصلے لے سکیں گے۔

The Tree Bussiness

ایک درخت ایک چھوٹے سے بیج سے شروع ہوتا ہے اگر آپ اچھے بیج کے ساتھ ایک اچھی جگہ کا انتخاب کریں جہاں اس بیج کو بونا ہے تو یہ



درخت وقت کے ساتھ ساتھ بہتر طریقے سے بڑھے گا۔ ایک درخت چھوٹی شاخوں سے شروع کرتا ہے اور آہستہ آہستہ بڑھتا ہے۔ اگر آپ اس درخت کا خیال رکھیں گے اور صحیح دیکھ بھال کریں گے تو یہ درخت آپ کو بہترین پھل دے گا۔ بالکل اسی طرح اگر آپ اپنے کاروبار کا بہتر اور مناسب خیال رکھیں گی تو آپ کو اس کے بہترین نتائج ملیں گے۔

رقم

کاروبار کے درخت پہ رقم (Cash) اس بات کی وضاحت کرتی ہے کہ یہ رقم آپ کے پاس اپنے کاروبار کی بہتری کیلئے ہے اور اس سے مراد کرنسی نوٹ کی شکل میں رقم ہے۔

ذخیرہ

ذخیرے سے مراد وہ تمام اشیاء اور مصنوعات ہیں جو آپ بیچنا چاہتے ہیں مثلاً سبزیاں وغیرہ کاروباری درخت پر ذخیرہ آپ کی مصنوعات اور خدمات کی آپ کے کاروبار میں اہمیت کو واضح کرتا ہے۔ اگر آپ کوئی مصنوعات فروخت کرنے کیلئے بناتی ہیں تو ذخیرہ وہ تمام عوامل اور مواد ہیں جس سے آپ اپنی مصنوعات بنا سکتی ہیں۔



مالک کی رقم

اس درخت پر مالک کی رقم (Owner's Cash) سے مراد وہ سارا پیسہ ہے جو مالک اپنی جیب سے دیتا ہے۔ ایک دفعہ آپ نے اس کی جڑوں کی مضبوطی کیلئے پیسہ لگا لیا تو پھر کوئی مشکل نہیں۔

نفع

منافع سے مراد وہ تمام رقم ہے جو اب تک آپ نے اپنے کاروبار کو شروع کر کے کمائی مثلاً اگر آپ نے کوئی چیز 300 روپے میں بنائی اور 400 میں فروخت کر دی تو آپ کو 100 روپے کا منافع حاصل ہوا۔

شاخوں اور جڑوں میں توازن

کوئی بھی کاروبار شروع کرنے سے پہلے یہ فیصلہ ضروری ہوتا ہے کہ اپنی گنجائش سے زیادہ خرچ نہ کیا جائے کیونکہ بڑی شاخوں کیلئے مضبوط اور بڑی جڑوں کی ضرورت ہوتی ہے یہی توازن کامیاب کاروبار کا ضامن ہے۔ جتنی رقم جڑوں پر خرچ ہوگی اسی تناسب سے شاخیں شامل

ہونگی۔ کل سرمایہ کاری اور منافع آپ کے کاروبار کے کل اثاثوں کے برابر ہونا چاہیے۔

کاروبار کی اہمیت

ایک سوال جس کا سامنا سبھی کو کرنا پڑتا ہے وہ یہ ہے کہ کاروبار میں کسی قسم کا خطرہ مول لینا مناسب ہے یا نہیں؟ بالکل اسی طرح یہ بات بھی قابل غور ہے کہ اگر کاروبار نقصان میں جا رہا ہے تو اسے آگے بڑھانا بہتر ہے یا اسے وہیں ختم کر دینا چاہیے؟ اسی سلسلے میں ہم کچھ اہم عوامل کی شناخت کرنا چاہتے ہیں۔ یہ خصوصاً ان خواتین کیلئے بہت اہمیت رکھتے ہیں جو کہ کسی اور کاروبار کے مقابلے میں کام کر رہی ہیں۔

- یہ پروگرام کاروباری خواتین کو کاروبار کی بہتری اور تعمیر و ترقی کی طرف لے جاتا ہے اور ان کو اس قابل بناتا ہے کہ وہ خود کو مستحکم کر سکیں۔
- خواتین کو اپنے مطابق اپنے معاملات چلانے کی قابلیت دیتا ہے۔
- یہ پروگرام خواتین کو اپنی صلاحیتوں اور مہارتوں کے مطابق کاروبار کا انتخاب کرنا اور اسے موثر طریقے سے چلانا سیکھاتا ہے۔
- مزید یہ کہ خواتین کاروبار کا انتخاب کریں جس میں ان کی دلچسپی ہو۔

سماجی نقطہ نظر سے اوہ خواتین جو اپنا کاروبار شروع کرتی ہیں وہ ممکنہ طور پر:

- معاشرے کی خود کفیل رکن ثابت ہوتی ہیں۔
 - مالیاتی طور پر مضبوط ہوتی ہیں اور خاندان کے دوسرے افراد پر بوجھ نہیں ہوتیں۔
 - معاشرے اور معاشرتی عوامل کے سامنے مضبوطی سے کھڑی ہو سکتی ہیں۔
 - معاشرتی طور پر باعزت اور پر وقار رہتی ہیں کیونکہ وہ خود مختار ہوتی ہیں اور اسے برقرار رکھنا بھی جانتی ہیں۔
 - اپنی ذاتی ضروریات اور خواہشات کیلئے اپنے گھر والوں پر انحصار نہیں کرتیں۔
 - آخر میں سب سے اہم بات یہ ہے کہ یہ انہیں باختیار بنانے اور معاشرے کا فائدہ مند رکن بناتا ہے۔
- ہمارے معاشرے میں خواتین کا بہت اہم کردار ہے۔ طاقتور، آزاد اور مضبوط خواتین اپنی ان اقدار کو آنے والی نسلوں میں منتقل کریں گیں تاکہ وہ ان کی پیروی کر کے اگلی نسل کی تعمیر کریں۔

کاروبار کیلئے کونسی اہم مہارتوں کی ضرورت ہے؟

مندرجہ بالا حصوں میں ہم نے چھوٹے کاروبار کی شروعات اور اس کی اہمیت کی نشاندہی کی ہے تاہم ایک کامیاب کاروبار کرنے کیلئے منصوبہ بندی کرنا اور اس کے ساتھ کاروبار کے حوالے سے علم اور اپنی صلاحیتوں کے بارے میں یقین ہونا ضروری ہے تاکہ خواتین اپنا کاروبار چلا سکیں۔ اسی سلسلے میں کچھ مہارتوں اور خصوصیات کی ضرورت ہے۔

- کاروبار کی جامع منصوبہ بندی
- مارکیٹ میں اپنا کاروبار چلانا



- انتظامی حکمت عملی
- مالی انتظام
- حساب و کتاب کے اصول
- کاروباری منصوبہ بندی کرنا
- قرضوں کی واپسی کا انتظام
- کاروباری ریکارڈ رکھنا

ساتھ ساتھ اس بات کو بھی یقینی بنانا ضروری ہے کہ کچھ مخصوص صلاحیتیں کاروبار کی کامیابی کیلئے لازم ہیں۔

جیسا کہ

- محنت اور اس کا تسلسل
- برقی ذرائع اور بات چیت
- موثر انتظامی صلاحیتیں
- قائدانہ صلاحیتیں
- وفد اور وقت کا مناسب استعمال
- مسائل حل کرنے کی صلاحیت
- تجزیاتی صلاحیتیں
- حساب کتاب
- روابط قائم کرنا
- عمومی انتظامات میں مہارت

ایک کاروباری شخص، یا ایسا شخص جو کامیاب اور مستحکم کاروبار کرنا چاہتا ہے کیلئے ضروری ہے کہ وہ ان تمام تکنیکی معاملات اور مہارتوں میں بہتری لائے جن کا ذکر کیا گیا ہے۔

کاروبار کیوں ناکام ہوتے ہیں؟

جیسے کسی بھی کاروبار کو شروع کرنے اور چلانے کے بہت سے فائدے ہیں بالکل اسی طرح اس بات کی بھی اشد ضرورت ہے کہ خیال رکھا جائے کہ کاروبار ناکام نہ ہو۔

کچھ بنیادی وجوہات جو کاروبار میں نقصان کا باعث بنتی ہیں۔



• منصوبہ بندی کی کمی

منصوبہ بندی کی کمی چاہے وہ قلیل مدت کیلئے ہو یا طویل مدت کیلئے کی وجہ سے کاروبار ناکام ہوتے ہیں۔

• قیادت کی ناکامی

کمزور سربراہی کاروبار میں ناکامی کی اہم وجہ ہے۔ مالیاتی معاملات سے لے کر تمام عمومی معاملات میں بہترین اور بروقت فیصلہ لینا ہی اچھی قیادت کی نشانی ہے۔

• انفرادیت کی کمی

بہترین مصنوعات کا ہونا ہی کافی نہیں ہے بلکہ اپنی مصنوعات کو دوسروں کی مصنوعات سے مختلف اور بہتر بنانا تاکہ وہ مقابلے میں پیش کی جاسکیں۔

• ناکامی سے سبق نہ سیکھنا

ایسے کاروبار جو ناکام ہوں یا سست روی کا شکار ہوں ان کیلئے ان تمام عوامل کو مد نظر رکھنا ضروری ہے جو کہ ناکامی کی وجہ بنتے ہیں۔ جو لوگ اپنی ناکامیوں سے نہیں سیکھتے وہ کاروباری مشکلات میں گھرے رہتے ہیں۔

• کمزور انتظامی امور

خرابی مواصلات، وسائل کے انتظام میں ناکامی، بغیر کسی واضح منصوبے کے کام کرنا یا ماحولیاتی عوامل کی شناخت / انتظام کرنے میں ناکامی۔ یہ سب عوامل کمزور انتظامی صلاحیتوں کی نشاندہی کرتے ہیں جو بالآخر کاروبار کو منفی طریقے سے متاثر کرتے ہیں۔

• قرض کا انتظام، سرمایہ اور منافع کی ترتیب

پیسوں کا نامناسب اور فضول استعمال بھی کسی کاروبار کی تباہی کی بنیاد بن سکتے ہیں کاروباری مقاصد کیلئے لیے گئے قرض کو ذاتی یا خاندانی معاملات کیلئے استعمال کرنا ناقابل تلافی خسارے کا باعث بنتی ہیں۔ بالکل سی طرح ہی پچھلے مہینے کا سارا منافع اگلے مہینے کا بالکل شروع کے ایام میں خرچ کر دینا بھی کاروباری ادارے کو باقی مہینے کیلئے پیسے کی کمی میں لاکھڑا کرے گا۔

• کمزور فہرست کی تشکیل

کسی بھی کاروبار کی بہترین کارکردگی کیلئے اس کی مصنوعات اور ان کی قیمتوں میں توازن قائم رکھنا بہت ضروری ہے۔ اگر فہرست میں کوئی کمی رہ جائے تو کاروباری ضرورتیں پوری نہ ہو سکیں گی اور اگر اسی فہرست میں زیادتی کر دی جائے تو کاروباری رقم میں کمی ہو سکتی ہے۔

• عدم توجہگی

کسی بھی کاروبار کو چلانے کیلئے مکمل توجہ، حساب کتاب اور ہمت کی ضرورت ہے۔ اگر یہی غیر سنجیدہ اور لا پرواہ رویہ کاروبار کے روزانہ کے معاملات اور ان کی تکمیل کیلئے آڑ بنتا رہے تو کاروبار کی ترقی مشکل میں پڑھ جاتی ہے۔

حساب کتاب کے طریقے اور کاروباری اصول

نفع اور نقصان

اس حصہ کا مقصد مندرجہ ذیل باتوں کا حصول

- نفع اور نقصان کسے کہتے ہیں؟
- نفع اور نقصان کیا ہوتا ہے؟
- کون سے عوامل نفع اور نقصان کا باعث بنتے ہیں؟

کاروباری نفع اور نقصان

سادہ سے الفاظ میں یوں کہیے کہ منافع ایک مالی فائدہ ہے خاص طور پر حاصل کردہ رقم اور خرچ کردہ رقم میں فرق جو مصنوعات کی تیاری اور ترسیل میں خرچ ہوا۔ نقصان تب ہوتا ہے جب منافع خرچ کردہ رقم سے کم ہو۔

منافع یا نقصان..... دونوں نہیں

نفع یا نقصان کا ایک ہی جگہ ہونا مشکل ہے۔ کسی بھی وقت آپ کاروبار میں منافع کما سکتے ہیں جب کاروبار اچھا چل رہا ہے اور ساتھ ہی ساتھ نقصان بھی اگر کاروبار مسئلے کا شکار ہو۔



اگر آپ نقصان اٹھانے کے بعد آہستہ آہستہ محنت سے پیسہ کمانا شروع کر دیتے ہیں تو نقصان کا مداوا ہونے لگتا ہے۔ بالکل اسی طرح اگر منافع حاصل کرنے کے بعد کام اور محنت میں کمی واقع ہونے لگے تو وہ منافع آخر کار نقصان میں تبدیل ہو جاتا ہے۔

اگر ہم اس کاروباری درخت کو دیکھیں تو منافع کو ہم نے بالکل جڑوں کے قریب رکھا ہے کیونکہ یہی منافع ان جڑوں کو مضبوط بناتا ہے اور نقصان کو ایک گرتے ہوئے پتے سے تشبیہ دی ہے جو مالی و مصنوعاتی نقصان کا باعث بنتا ہے۔

نفع

کاروباری درخت میں نفع وہ تمام رقم ہے جو کاروبار شروع ہونے سے اب تک کمائی گئی ہے۔

بالکل اسی طرح نقصان وہ رقم ہوئی جو کاروبار شروع ہونے سے اب تک خرچ ہوئی

مشق

مریم برتن سازی کے کاروبار کو 8,000 کی ابتدائی سرمایہ کاری سے شروع کرنا چاہتی ہے۔

لہذا کاروبار کو چلانے کیلئے ضروری سامان 3,000 کا ہے بنیادی خام مال 4,000 کا ہے۔ کام شروع کرنے کے بعد اسے احساس ہوتا ہے کہ مادی اخراجات 1,000 ہفتہ وار ہیں۔

پہلے ہفتہ اس نے ایک چیز بیچی اور 500 روپے کمائے بالکل یہی معاملہ اگلے ہفتہ ہوا کہ 1,000 روپے کے خرچے کے عوض اس نے

500 کمائے۔ اس سے اگلے ہفتے اس نے 500 کا مال خریدا اور 2 مصنوعات 400 روپے کی بیچیں۔

صورتِ حال کا تجزیہ کریں اور بتائیں کہ کیا مریم نے کاروبار سے فائدہ حاصل کیا یا نقصان اور کیوں؟ کیا اس نے رقم خرچ کرنے میں غلطی کی؟

برائے ضرورت پیسوں کا استعمال

اوپر دی گئی مثال میں ہم یہ سیکھیں گے کہ رقم یا تو سرمایہ کاری کیلئے استعمال ہو سکتی ہے یا پھر ایسے استعمال کیا جاسکتا ہے اور کس طرح یہ کاروبار کو متاثر کر سکتی ہے؟

نفع نکالنا

کسی بھی کاروبار کو چلانے کا ایک اہم مقصد اپنے اور اپنے خاندان کیلئے بھی کچھ فائدہ حاصل کرنا بھی ہے۔

کاروبار سے اپنے لیے نفع کمانا بالکل جائز ہے لیکن تب نہیں جب کاروبار کی بنیاد کمزور ہو خصوصاً جب کاروبار چھوٹا ہو تو اس سے اتنا پیسہ نہ لیا جائے کہ وہ مضبوطی پکڑنے سے ہی محروم ہو جائے۔ اس کیلئے بہتر ہے کہ کچھ رقم کی گنجائش کاروبار میں رہنے دی جائے پھر جب کاروبار بڑھ جائے اور اس کی جڑیں مضبوط ہو جائیں تو پھر کاروبار سے رقم لینا اتنا نقصان دہ نہیں ہوتا۔

جب آپ بے ڈھنگے طریقے سے کاروبار پیسہ لیتے ہیں تو اس کی مثال دو درختوں کی سی ہے کہ ایک درخت کے ساتھ دوسرا درخت جڑوں سے پانی لینا شروع کر دے۔

مشق: 1-

مریم کچھ عرصے کیلئے بریڈ (ڈبل روٹی) کا کاروبار شروع کرتی ہیں۔ ہر ہفتے وہ بازار سے بڑی تعداد میں بریڈ خریدتی اور اپنے علاقے میں بیچتی مریم

تمام بریڈ بیچتی ہے اور 400 روپے کماتی ہے ان میں 200 روپے کی اس نے مزید بریڈ خریدی اور 200 روپے ذاتی معاملات کیلئے خرچ کیے۔

حالات کا جائزہ لیں

یہ معاملہ کئی ہفتے چلا مریم 200 روپے کی بریڈ اور 200 روپے اپنے خرچ کیلئے رکھتی رہی کاروبار کبھی نہیں بڑھا۔
مشورہ دیں کہ اسے کیا کرنا چاہیے۔

مشق: 2-

مریم فیصلہ کرتی ہے کہ اسے اپنا کاروبار بڑھانا ہے سو اس کیلئے اسے مزید رقم اور بریڈ کی ضرورت ہے۔ اب وہ کون سے طریقہ کار اپنائے اور کس طرح پیسوں کا انتظام کرے گی تاکہ اس کا کاروبار مزید بڑھے۔

ناکامی سے گریز

اب اس حصہ میں ہم یہ جانیں گے کہ ایسے کون سے عمومی عوامل ہیں جو کاروبار میں ناکامی / نقصان کا باعث بنتے ہیں اور ان سے کیسے بچا جا سکتا ہے۔

کاروبار کب ناکام ہوا؟

درخت کب مرتا ہے؟

جب اس میں نئے پتے نہیں نکل پاتے اور زمین سے پانی کی فراہمی ممکن نہیں رہتی۔

کاروبار کی ناکامی سرمایہ کاری کی کمی اور جلد اس کا متبادل حاصل نہ کر پانا ہوتی ہے۔ کاروبار میں ناکامی سے مراد یہ ہے کہ آپ کے پاس کوئی دوسرا راستہ اور رقم نہ ہو۔

ان حالات میں اگر کوئی آپ کی مدد نہیں کرے گا تو کاروبار میں خسارہ ہی ہوگا۔ حتیٰ کہ آپ کے پاس وسائل اور ذخیرہ موجود بھی ہو رقم انتہائی ضروری ہے کیونکہ کبھی بھی غیر متوقع حالات کا سامنا کرنا پڑ سکتا ہے جو مسئلے کا باعث بن سکتا ہیں۔

کاروبار کیوں ناکام ہوتے ہیں؟

بنیادی طور پر کوئی بھی کاروبار شروع کرنے سے پہلے آپ کے پاس مناسب آمدن ہونی چاہیے کیونکہ جب اخراجات آمدن سے زیادہ ہو جاتے ہیں تو کاروبار ناکام ہوتے ہیں۔

حقیر آمدن

آپ اگر اپنی اشیاء و مصنوعات مناسب تعداد میں نہیں بچائیں گے تو آپ کا کاروبار بالآخر ختم ہو جائے گا۔ کیونکہ چاہے آمدن حقیر ہی ہو وہ استعمال ہو رہی ہے۔ جب آپ کی جڑیں کمزور ہوتی ہیں تو کاروبار آخر کار سسٹرنا شروع ہو جاتا ہے اور پھر ختم ہو جاتا ہے۔

ہم اب جانیں گے کہ کس طرح ذرائع آمدن بڑھانے کیلئے شرح فروخت بڑھا سکتے ہیں۔

لہذا پہلا قدم یہ ہوگا کہ جب بھی کسی کاروبار کا آغاز کیا جائے اس سے پہلے مکمل تحقیق کر لی جائے۔ اگر آپ وہ اشیاء بیچنا چاہتے ہیں جو شرح

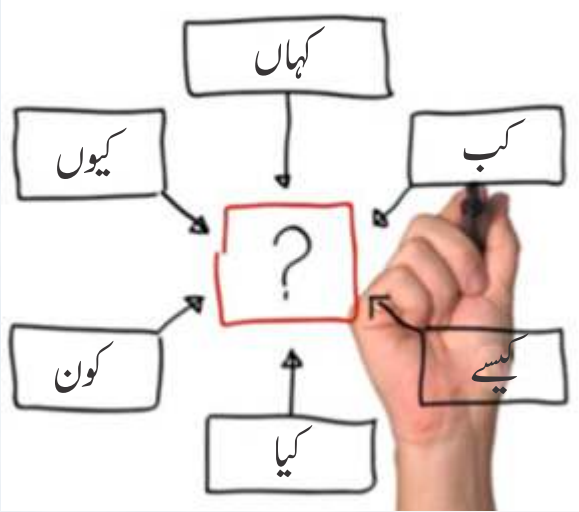
خرید میں انتہائی کم ہیں تو آپ مشکل میں پڑ جاتے ہیں۔ صحیح قیمت بھی انتہائی اہمیت کی حامل ہے۔

کاروباری منصوبہ بندی

یہاں ہم یہ جانیں گے کہ بہترین منصوبہ بندی کیسے کی جاتی ہے اور کون سے اہم عوامل کو مد نظر رکھنا ضروری ہے۔

کاروباری منصوبہ بندی کیا ہوتی ہے؟

آسان زبان میں کاروباری منصوبہ بندی کے لیے مندرجہ ذیل عناصر بہت ضروری ہیں۔



- کاروباری منصوبہ آپ کے کاروباری پلان کی وضاحت کرتا ہے۔
- یہ آپ کو آگے سوچنے اور ناخوشگوار حالات سے بچنے میں مددگار ثابت ہو سکتا ہے۔

یہ آپ کو بتائے گا کہ کب اور کس وقت آپ کو قرض کی ضرورت ہو سکتی ہے

یہ آپ کو بتائے گا کہ کون سا کام کب اور کیسے کرنا ہے؟

یہ آپ کی مدد کرے گا کہ جو آپ نے لائحہ عمل تیار کیا ہے یہ اس قابل ہے کہ اس سے کاروبار پر وقت اور پیسے کا استعمال کیا جائے یا کوئی اور کاروبار ڈھونڈا جائے

• دوسروں کو اپنے کاروبار کے متعلق بتانے کا بہترین طریقہ کیا ہے؟

کاروباری منصوبہ بندی کا جائزہ

اپنے کسی بھی کاروباری منصوبے پر بحث و تحقیق کرنے سے پہلے اپنے کاروبار سے متعلق ایک مکمل اور تفصیلی جائزہ لیں جس میں تمام پہلوؤں پر غور کی جاسکے۔ آپ کے پاس ہر سوال کا جواب ہونا چاہیے۔

اس سلسلے میں مندرجہ ذیل کلیدی سوالات کے جواب موجود ہونے چاہیے۔

- آپ کا کاروبار کون کون سی خدمات اور مصنوعات پیش کرے گا؟
- آپ کے گاہک کون ہوں گے؟
- آپ کے گاہک آپ سے مصنوعات کیوں خریدیں گے؟ آپ کے حریفوں سے کیوں نہیں؟
- آپ کا کاروباری منصوبہ بندی کس نوعیت کی کرتے ہیں؟ دنوں، ہفتوں یا مہینوں کی؟
- کونسا سامان و رسید ضروری ہے اور اس پر کیا خرچ آئے گا؟

• آپ کے کاروبار کی خرید و فروخت اور اس کے اخراجات کا بہترین اندازہ جو ہر مدت کیلئے مناسب ہو کیا ہے؟

- کسی بھی کاروبار کو شروع کرنا اور منافع حاصل ہونے تک اسے جاری رکھنے میں کتنی سرمایہ کاری ضروری ہے؟
- کون یہ رقم فراہم کرے گا؟
- یہ کاروبار کون شروع کرے گا اور کاروباری کامیابی کیلئے اس کے پاس کون کون سی مہارتیں ہیں؟
- اگر آپ کی منصوبہ بندی ان سوالوں کے جوابات دیتی ہے تو پھر یہ ایک اچھی منصوبہ بندی ہوگی کیونکہ کسی بھی کاروبار کو شروع کرنے کیلئے بہترین منصوبہ بندی نہایت ضروری ہے۔

کاروباری منصوبہ بندی

اس حصہ میں ہم سمجھیں گے کہ بہترین کاروباری منصوبے کا انتخاب کتنا ضروری ہے اور اس کے ساتھ ساتھ نئے منصوبے کیسے بنائے جائیں؟

صحیح بیج کا استعمال

صحیح بیج اور صحیح جگہ کا انتخاب بے حد ضروری ہے بہترین بیج کیلئے بہترین جگہ کا ہونا لازم ہے کیونکہ ایک دفعہ اگر بیج بو دیا جائے پھر بار بار اس کی جگہ بدلنا مشکل ہوتا ہے۔ بالکل اسی طریقہ سے بہترین کاروباری منصوبہ کے ساتھ بہترین جگہ کا انتخاب بھی بہت ضروری ہے۔

بہترین منصوبہ بندی / بہترین کاروباری منصوبہ بندی

فرض کریں کہ یہ کاروباری منصوبہ بندی ایک بیج ہے سو سوچیں کہ کیا یہی مناسب جگہ ہے جہاں یہ بیج بویا جاسکتا ہے؟ کیا اس طرح کے بیج کیلئے یہ جگہ زرخیز ہے؟ میں پہلی دفعہ کیا کاشت کر سکوں گا اور کب؟ کیا مجھے علم ہے کہ اس درخت کی دیکھ بھال کیسے کرنی ہے؟ کیا زیادہ تر لوگ یہ پھل پسند کرتے ہیں؟ اسے کتنا پانی چاہیے ہوگا؟ میں یہاں اور کیا کچھ بوسکتا ہوں؟



کاروباری ادراک حاصل کرنے کے طریقے

- کوئی بھی کاروبار شروع کرنے سے پہلے ان عوامل کو مد نظر رکھنا ضروری ہے
- ان مسائل کو حل کریں جو زیادہ لوگوں کو متاثر کرتے ہیں۔ یاد رکھیں صرف وہی چیزیں اہمیت اور قیمتی نہیں جو آپ کے ہاتھ میں ہیں۔

ایک درخت سایہ دیتا ہے جو کہ بہت اہم ہے لیکن آپ اسے ہاتھوں میں قید نہیں کر سکتے۔ بالکل اسی طرح کاروبار لوگوں کی ضرورتیں پوری کر سکتا ہے جیسے کہ اشخاص و اشیاء کی منتقلی

- اگر آپ کسی ایک کام میں بہت اچھے اور ماہر ہیں آپ اسی کو کاروبار کی مد میں لاسکتے ہیں۔
- آپ اپنے علاقے میں جدید خیال متعارف کروا سکتے ہیں جو کہ مختلف علاقوں سے بہترین مواد کے ساتھ متعارف ہو۔ جن کے

استعمال سے نئی اشیاء بنیں اور مسائل کے حل کیلئے نئے راستے ہموار ہوں۔ ایک بہترین خیال بہترین چیزوں اور نئے منصوبوں سے ہی بنتا ہے۔

- آپ ان تمام چیزوں کے بارے میں سوچیں جو آپ کے اہل علاقہ، علاقہ کے باہر سے منگواتے ہیں اگر آپ انہیں وہ تمام اشیاء علاقے میں مہیا کریں گے تو ہو سکتا ہے کہ وہ آپ سے ہی خریدیں کیونکہ آپ قریب ہیں۔
- اگر آپ میں تخلیقی قابلیت ہے تو اس کے استعمال سے آپ دوسروں کے کاروباری نشان بنا سکتے ہیں۔
- اپنے خیال اور منصوبہ کے متعلق لوگوں سے بات کریں اس پر بحث کریں اور توجہ سے تمام معاملات کو سنیں اور ان کی ضروریات کو سمجھیں اگر ہر انسان ایک ایک خیال بتائے تو بھی آپ کے پاس کافی مواد ہوگا۔

مشق

مریم ایک گاؤں کی رہائشی ہے اور اس نے ایک چھوٹی سطح کا کاروبار شروع کرنے کا فیصلہ کیا ہے جس میں وہ مہارت کے ساتھ ساتھ دلچسپی بھی رکھتی ہے۔ اسی وجہ سے اس نے ایک کاروباری منصوبہ تیار کیا ہے تاکہ اس کی مدد سے وہ اپنا فیصلہ پختہ کر سکے۔

مریم اور اس کی کاروبار سے متعلقہ مہارتوں کا جائزہ لیں تاکہ وہ اپنا پسندیدہ کاروبار کر سکے۔

- آپ کا کاروبار کونسی مصنوعات اور خدمات پیش کرے گا؟
- آپ کے گاہک کون ہوں گے؟
- آپ کے حریف کو چھوڑ کر وہ آپ کی مصنوعات کیوں لیں گے؟
- آپ کیسے کم قیمت، معیاری مصنوعات اور رسائی کو یقینی بنائیں؟
- کیا ہفتوں، مہینوں اور اگلے وقت کے بارے میں سوچنا یا منصوبہ بندی کرنا بہتر ہے؟
- کون سے مال و رسید کی ضرورت ہوگی؟
- اس منصوبے میں ضروری اخراجات کیا ہوں گے؟
- کیا آپ کو قرض لینے کی ضرورت ہوگی؟

پیسے کی منصوبہ بندی

اس حصہ میں ہم مزید دیکھیں گے کہ کس طرح کاروبار میں رقم آتی اور جاتی ہے اور متحرک رہتی ہے۔

پیسے کی منصوبہ بندی مستقبل میں سرمائے کی کمی سے بچاتی ہے۔

روپے کی منصوبہ بندی کا مقصد

●●	ہفتہ	→	●	●	●	●	●
●●●●	کل آمدن		●	●	●	●	●●●●
●●●●	کل خرچ		●	●	●	●	●●●●
↕	تبدیلی		●	●	●	●	●●●●
●	بقایا		●	●	●	●	●●●●

جب درخت خشک ہوتا ہے تو کیا ہوتا ہے؟ یہ مر سکتا ہے۔

بالکل ایسے ہی جب کبھی کاروبار میں روپے کی کمی ہوتی ہے تو وہ ناکام ہو جاتا ہے اگر آپ کے کاروبار میں روپے کی کمی ہو تو یہ بہت اہم مسئلہ ہے کیوں کہ اس طرح آپ اپنے کاروباری ضروریات پوری نہیں کر سکیں گی مثلاً ذخیرہ اور دوسرے اخراجات۔

جس طرح پانی درخت کے بڑھنے میں اہم کردار ادا کرتا ہے بالکل اسی طرح رقم کی فراہمی آپ کے کاروبار کو بڑھائے گی۔ لہذا پیسے کی مناسب منصوبہ بندی پیسے کی کمی سے بچاتی ہے۔

جب آپ کوئی کاروباری منصوبہ بندی کرتے ہیں اور کاروبار شروع کرنے سے پہلے مالی منصوبہ بندی آپ کو ایک حقیقی اندازہ دیتی ہے کہ کاروبار کو چلانے اور اس کی ترقی کو برقرار رکھنے کیلئے کس حد تک رقم اور سرمایہ کاری کی ضرورت ہوگی۔ حتیٰ کہ ان کا کاروبار منافع حاصل کرنا شروع ہو جائے۔

یہ آپ کو اس قابل بناتا ہے کہ آپ اپنے ہفتہ وار اور مہینہ وار بچت کو دیکھ سکیں۔

اس سے آپ کو اندازہ ہو سکتا ہے کہ کیا آپ کاروبار سے ذاتی معاملات کیلئے پیسے نکال سکتے ہیں کہ نہیں ذخیرہ اندوزی میں کمی اتنی خطرناک نہیں جتنی کہ رقم کی قلت میں ہے۔

مشق: 1 (موتیوں کی فروخت)

اس مثال سے آپ کو اندازہ ہوگا کہ کس حد تک سرمایہ کاری ہو رہی ہے اور کس طرح ہفتہ وار بقایا جات میں اضافہ ہو رہا ہے۔

• مریم بغیر کسی رقم کے کام شروع کرتی ہے۔

• ہر ہفتہ مریم موتیوں کی فروخت کرنے پر 1 روپیہ کماتی ہے۔

• مریم خود سے کوئی رقم استعمال نہیں کرتی۔

• بس ہر ہفتہ مریم کے پاس بقایا جات بڑھتے جاتے ہیں۔

• ہفتہ کے آخر پر اس کے پاس 5 روپے تھے۔

●●	ہفتہ	→	●	●	●	●	●
●	موتیوں کی فروخت		●	●	●	●	●
●	بقایا		●	●	●	●	●●●●

مشق: 2 (موتیوں کی خرید)

اس مثال سے واضح ہے کہ کس طرح رقم کمی کا شکار ہوتے ہوئے ختم ہو جاتی ہے

●○○○	ہفتہ	→	●	○	○	○	○	●
↙	موتیوں کی خرید		●	●	●	●	●	●
↘	بقایا		●●●	●●●	●●●	●●●	●●●	●●●

• مریم 5 روپے سے کاروبار کا آغاز کرتی ہے۔

• ہر ہفتہ مریم موتیوں کی خرید کیلئے 1 روپیہ استعمال کرتی ہے۔

• ہر ہفتے ایک روپیہ کم ہوتا جاتا ہے۔

• ہفتے کے آخر میں اس کے پاس کچھ نہیں بچتا۔

مشق: 3 (موتیوں کی خرید و فروخت)

اس مثال میں روپیہ آ بھی رہا ہے اور استعمال بھی ہو رہا ہے۔

●○○○	ہفتہ	→	●	○	○	○	○	●
↙	موتیوں کی فروخت		●●●	●●●	●●●	●●●	●●●	●●●
↘	موتیوں کی خرید		●	●	●	●	●	●
↘	بقایا		●	●●	●●●	●●●	●●●	●●●

• مریم 2 روپے سے کام شروع کرتی ہے۔

• پہلے ہفتے میں مریم 2 روپے سے موتی خریدتی ہے اور بیچنے پر

3 روپے حاصل کرتی ہے۔

• مزید ہفتوں میں مریم موتیوں کی خرید و فروخت میں مختلف

قیمتیں وصول اور خرچ کرتی ہے۔

• اگلے ہفتے مریم کوئی رقم وصول نہیں کرتی اور نہ ہی رقم استعمال کرتی ہے۔

• ہفتے کے آخر میں مریم کے پاس بقایا جات 4 روپے رہتے ہیں۔

• مالی منصوبہ بندی ایک مکمل فہرست دے گی کہ کہاں کہاں رقم استعمال ہوئی۔

رقم کا استعمال اور آمدنی کتنی ہوئی اور اس میں اپنی سہولت کے مطابق تبدیلی کی جاسکتی ہے۔

وہ مجموعی طور پر اپنا لین دین منظم کرنے کے لیے ایک ہی سانچے پر

مصنوعات کی فروخت اور خدمات کو بھی شامل کر سکتی ہے۔

اس کی مثال مندرجہ بالا چارٹ پر دیکھی جاسکتی ہے۔

مندرجہ بالا چارٹ سے یہ دیکھا جاسکتا ہے کہ مریم نے اس میں دو

مصنوعات کو شامل کیا ہے اور دو مختلف مصنوعات کی خرید و فروخت بھی

کر رہی ہے تاکہ وہ تمام لین دین مناسب طرح سے کر سکے۔

●○○○	ہفتہ	→	●	○	○	○	○	●
↙	Selling necklaces		●	●	●	●	●	●
↘	Selling earrings		●	●	●	●	●	●
↘	Buying beads		●	●	●	●	●	●
↘	Buying string		●	●	●	●	●	●
●●●	کل آمدن		●	●●	●●●	●●●	●●●	●●●
●●●	کل خرچ		●	●●	●●●	●●●	●●●	●●●
↘	بقایا		●	●●	●●●	●●●	●●●	●●●

مشق

مریم نے کپڑے سلانی کرنے کا فیصلہ کیا کہ وہ سوٹ 500 روپے کا بیچے گی جس میں سے دھاگہ اور دیگر لوازمات بھی خریدنے ہیں۔ اس کی ہفتہ وار سرگرمیاں مندرجہ ذیل ہیں۔

ان کو مالی منصوبہ بندی میں شمار کریں

- پہلے ہفتہ میں مریم 100 روپے کا دھاگہ خریدتی ہے
- 200 روپے میں مریم کپڑے اور دیگر لوازمات خریدتی ہے
- پہلے ہفتہ میں وہ 500 روپے کا ایک سوٹ بیچتی ہے
- دوسرے ہفتہ میں دھاگہ اور دوسرے لوازمات میں کمی واقع ہوتی ہے..... لہذا وہ 100 روپے میں لوازمات خریدتی ہے
- مریم اس ہفتے میں کوئی سوٹ نہیں بیچ پاتی
- اگلے ہفتے بازار میں تمام خواتین اکٹھی ہوتی ہیں تاکہ وہ اپنی خدمات و مصنوعات بیچ سکیں
- مریم توقع کرتی ہے کہ وہ مزید سوٹ وہاں فروخت کر سکے گی اس کیلئے مندرجہ ذیل اشیاء خریدتی ہے
- 400 کے لوازمات
- 200 کے دھاگے
- مختلف وجوہات کی بنا پر وہ اپنی کوئی بھی مصنوعات نہیں بیچ سکتی
- اگلے دن بازار جا کے اسے احساس ہوتا ہے کہ اس کی قیمت فروخت بہت زیادہ ہے لہذا وہ 500 کے سوٹ کی قیمت 300 روپے کر دیتی ہے
- کسی طرح سے وہ 3 سوٹ بیچنے میں کامیاب ہو جاتی ہے

اگر آپ کی کاروباری منصوبہ بندی نقصان کا اندازہ / اشارہ کر رہی ہے

پیسوں کی منصوبہ بندی کیلئے مندرجہ بالا مثالیں دینے کا اہم مقصد یہ ہے کہ اگر آپ کو لگے کہ کاروبار میں رقم کی کمی ہو جائے گی تو آپ ضرورت کے مطابق منصوبے میں تبدیلی کر سکتے ہیں اس قسم کے حالات میں مندرجہ ذیل چند سوالات / اقدامات ہیں جن کی مدد سے کاروباری شخص زیادہ ترقی یا نقصان سے بچ سکتا ہے۔

- اخراجات میں کمی
- ذاتی اخراجات کیلئے بہت کم رقم لیں
- زیادہ سے زیادہ رقم کی سرمایہ کاری کریں
- بڑا قرض لیں یا شرح فروخت بڑھائیں
- نئی منصوبہ بندی کریں

قرض

اس حصہ میں ہم یہ سمجھنے کی کوشش کریں گے کہ قرض اور اس کی ادائیگی کیسے کی جاسکتی ہے۔ ہم مالیاتی منصوبہ کی مدد سے قرض اور اس کی ادائیگی کا اندازہ کریں گے

آپ کو قرض کی ضرورت کیوں پڑتی ہے؟

قرض کی ضرورت تب محسوس ہوتی ہے جب کوئی کاروبار شروع کرنے کیلئے آپ کے پاس رقم نہیں ہوتی۔ عام طور پر قرض سے مراد قرض کی ادائیگی ہے جو قرض کیلئے لی گئی رقم سے زیادہ ہو سود کہلاتی ہے۔
مثال کے طور پر اگر آپ 5 روپے ادھار لیں تو ہو سکتا ہے کہ آپ کو 6 روپے واپس کرنے ہوں اس میں 1 روپے کا فرق سود کہلاتا ہے

مثال: ادائیگی قرض

اس مثال سے بتایا گیا ہے کہ کیسے ہفتہ وار قرض کی ادائیگی کی جاسکتی ہے

- مریم 2 روپے سے کام شروع کرتی ہے
- پہلے ہفتے میں مریم 3 روپے کا قرض لیتی ہے اس بنیاد پر کہ
- 1 روپیہ اضافی دے گی اور ادائیگی 4 ہفتوں میں ہوگی
- ہر ہفتے مریم 1 روپیہ قرض واپس کرتی ہے
- چار ہفتوں میں مریم اپنا قرض اور سود دونوں ادا کر دیتی ہے

ہفتے	→	●	◐	◑	◒	◓
قرض لینا	↓	●●●				
ادائیگی قرض	↑	●	●	●	●	
بقایا		●●	●●●	●●	●	●









سانچہ

آخر میں آپ کیلئے کچھ آلہ کار اور چارٹ چھوڑے جاتے ہیں جو آپ کو اپنا کاروبار شروع کرنے اور حساب کتاب کے معاملات میں مدد فراہم کریں گے۔

اس میں شامل ہیں









- پیسہ رقم / مالیاتی منصوبہ بندی (بنیادی)
- مالیاتی منصوبہ بندی (جدید)
- روزانہ حساب کتاب کا اندراج
- روزانہ کا مندرج

پیسہ رقم / مالیاتی منصوبہ بندی (بنیادی)

 ہفتے				
 کل آمدن				
 کل خرچ				
 بقایا رقم				

مالیاتی منصوبہ بندی (جدید)



 ہفتے  مہینے		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
رقم اندر 													
رقم باہر 													
 کل آمدن													
 کل خرچ													
 رقم میں تبدیلی													
 بقایا جات													



روزانه حساب کتاب کا اندراج



دن



فروخت



اخراجات



گزر بسر کیلئے رقم

	Monday *	Tuesday *	Wednesday *	Thursday *	Friday *	Saturday *	Sunday *
دن							
فروخت							
اخراجات							
گزر بسر کیلئے رقم							



Thank You