



کاروباری مہم جوئی

آپ اس بات سے واقف ہیں کہ زندہ رہنے کے لئے پیسہ کمانا ضروری ہوتا ہے۔ آپ کے والدین، بھائی اور دوسرے سبھی کسی نہ کسی کام میں لگے ہوئے ہیں۔ جس کے ذریعہ لوگ اپنے خاندان کی روٹی روزی چلاتے ہیں۔ آپ اپنا معاش کس طرح کمانا چاہتے ہیں۔ کیا آپ کسی آرگنائزیشن میں جاب کرنا چاہیں گے یا اپنا کوئی کاروبار کرنا چاہیں گے؟ ایک کاروباری حکمت عملی وضع کرنے اور نفاذ کرنے یا کاروبار شروع کرنے کا جو حکم اور ذمہ داری اٹھانے کے مفروضہ کو عنان کاروبار یا انٹرپرائزور شپ کہا جاتا ہے۔ ایک ٹیچر اسکول میں پڑھاتا ہے، ایک ملازم کارخانے میں کام کرتا ہے، ایک ڈاکٹر اسپتال میں پریکٹس کرتا ہے، ایک کلرک بینک میں نوکری کرتا ہے، ایک نیجر ایک کاروباری ادارے میں کام کرتا ہے۔ یہ سبھی اپنی روزی کمانے کے لئے کام کرتے ہیں یہ ان لوگوں کی مثالیں ہیں جو ملازم ہیں اور آجروں کے ذریعہ دی جانے والی اجرت سے آمدنی حاصل کرتے ہیں جو اجرتی روزگار کہلاتا ہے۔ دوسری طرف ایک دوکاندار، ایک کارخانے کا مالک، ایک تاجر ایک ڈاکٹر جس کی اپنی کلینک وغیرہ ہوا اپنے خود کے کاروبار سے اپنی روزی کماتے ہیں۔ یہ خود روزگار کرنے والوں کی مثالیں ہیں۔ پھر بھی کچھ ایسے بھی ذاتی روزگار سے متعلق لوگ ہیں جو نہ صرف اپنے خود کے لئے کام پیدا کرتے ہیں۔ بلکہ دوسرے بہت سے لوگوں کے لئے کام کا بندوبست کرتے ہیں۔ ان لوگوں کو انٹرپرائزور شپ یا کاروباری مہم جو کہا جاسکتا ہے۔

اس سبق میں آپ انٹرپرائزور شپ، اس کے تصور، اس کی اہمیت اور اس کے کاموں کے بارے میں تفصیل سے پڑھیں گے۔ آپ انٹرپرائزور (کاروباری مہم جو) کی خوبیوں اور چھوٹے پیمانے پر چلنے والی صنعتی اکائیوں کو قائم کرنے کی ان کی صلاحیتوں کے بارے میں بھی سیکھیں گے۔ یہ باتیں آپ کی مستقبل میں آنے والی زندگی کے لئے فائدہ مند ہو سکتی ہے۔



کاروباری مہم جوئی

مقاصد



اس سبق کو پڑھنے کے بعد آپ:

- انٹرپرائز شپ کے تصور کی تشریح کر سکیں گے؛
- ایک انٹرپرائز بننے کی اہمیت پہچان سکیں گے؛
- ایک کامیاب انٹرپرائز کی ضروری خوبیوں کو واضح کر سکیں گے؛
- انٹرپرائز کے کاموں کو پہچان سکیں گے؛
- ایک چھوٹی کاروباری فرم قائم کرنے کی مختلف صورتوں کی تشریح کر سکیں گے۔

20.1 انٹرپرائز شپ کا مطلب

انٹرپرائز ایک کاروباری مہم جو (انٹرپرائز) کا عمل ہے جس کی تعریف اس طرح کی جاسکتی ہے، یہ وہ ہے جو اختراعات کو معاشی اشیاء میں بدل دینے کی کوشش میں نئے طریقے، مالیات اور کاروباری بصیرت اختیار کرتا ہے اس کے نتیجے میں نئی تنظیمیں پیدا ہو سکتی ہیں یا ایک مشاہدہ کئے گئے موقع کے جوابی عمل میں ملحقہ تنظیموں کو مزید تقویت پہنچانے کی صورت پیدا ہو سکتی ہے۔ کاروباری مہم جوئی کی نہایت واضح شکل نئے کاروبار کی شروعات کرنا ہے۔ یہ تمام ممکنہ جو کھموں کے ساتھ تصور، تنظیم اور پیداواری مہم جوئی کے منجملہ اختیار کرنے کی اہلیت اور آمادگی اور صلے کے طور پر منافع کی جستجو ہے۔



کاروباری تجارتی مہم جو ایک تخلیقی مفکر ہوتا ہے۔ وہ ایک مخترع ہے۔ جو رضا کارانہ طور پر جو کھم اٹھاتا ہے اور رقم کی سرمایہ کاری کرتا ہے۔ اس عمل میں وہ جاب کی تخلیق کرتا ہے، مسائل کا حل نکالتا ہے۔ قدروں میں اضافہ کرتا ہے اور افضلیت کی جستجو کرتا ہے۔ اس طرح ہم دیکھتے ہیں کہ کاروباری مہم جوئی کسی فرد کے مستقل عمل اور مہارتوں پر مشتمل ہے جو متواتر آگے بڑھنے اور افضلیت حاصل کرنے کی کوشش کر رہا ہوتا ہے۔ کسی تصور، مقصد، شے یا خدمت میں اختراع پیدا کر کے اور سماجی استعمال میں لا کر اسے انجام دیا جاتا ہے۔ کاروباری مہم جو کے لئے کچھ خوبیاں یا کوالٹی ہونی ضروری ہیں۔ تاہم کاروباری مہم جوئی کا مطلب کیریئر با مقصد کام کے طور پر بھی لیا جاسکتا ہے جسے سیکھا جاسکتا ہے۔ یہاں یہ بات قابل ذکر ہے کہ ملک کی معاشی



نوٹ

ترقی کے سیاق و سباق میں کاروبار مہم جوئی یا انٹریپرائیز شپ ہمیشہ بڑے کاروبار تک نہیں محدود ہے بلکہ اس کی اتنی ہی اہمیت چھوٹے کاروباری اداروں کے لئے بھی ہے۔ وہ حقیقت متعدد ترقی یافتہ اور ترقی پذیر ملکوں کی ترقی اور خوشحال چھوٹے کاروباری اداروں کے ابھرنے کے سبب پیدا ہوتی ہے۔

20.2 انٹریپرائیز (کاروباری مہم جوئی) ہونے کی اہمیت

معاشی اور سماجی ترقی میں کاروباری مہم جوئی اور اس سے متعلق ثقافت کی قدر و قیمت کو اکثر ہلکا سمجھا گیا ہے۔ گذشتہ برسوں میں بہر حال نمایاں طور پر یہ ظاہر ہونے لگا ہے کہ انٹریپرائیز شپ واقعی معاشی ترقی میں اشتراک کرتی ہے۔ تصورات کو معاشی مواقع میں بدلنا انٹریپرائیز شپ کا فیصلہ کن نکتہ ہے۔ تاریخ سے پتہ چلتا ہے کہ معاشی ترقی نمایاں طور پر عمل کے نتائج سے تعلق رکھنے والے لوگوں کے ذریعہ بڑھی ہے۔ یہ وہ ہیں جو مہم جو اور مخترع ہیں، مواقع کا بھرپور استعمال کئے جانے کی اہلیت رکھتے ہیں اور جو کھم اٹھانے کے لئے آمادہ رہتے ہیں۔ کاروباری مہم جو تسلیم شدہ علم کے برخلاف عمل کرتے ہیں اور ہمیشہ موجودہ صورتحال کو چیلنج پیش کرتے ہیں۔ وہ ان جو کھم اٹھانے والوں میں شامل ہوتے ہیں جو مواقع کے حصول کی کوشش میں لگے ہوتے ہیں جبکہ دوسرے اس کی شناخت میں ناکام ہوتے ہیں یا اسے مسئلے یا خطرے کی نظر سے دیکھتے ہیں۔ کاروباری مہم جوئی کی جو بھی تعریف ہو، اس کا گہرا تعلق تبدیلی، تخلیقیت، علم، اختراع اور لچکداری عوامل سے ہے جو بڑھتی ہوئی گلوبلائزڈ عالمی معیشت میں مسابقت کے اہم اضافہ پذیر ذرائع ہیں۔ اس طرح کاروباری مہم جوئی کو بڑھاوا دینے کا مطلب کاروباری مسابقت کو فروغ دینا ہے۔ اس کی اہمیت کو درج ذیل شکل میں ظاہر کیا جاسکتا ہے۔

1- لوگوں کو روزگار فراہم کرنا: لوگوں کا عام طور پر یہ خیال رہتا ہے کہ وہ سبھی لوگ جن کو کہیں روزگار نہیں مل پاتا وہ کاروباری مہم جوئی میں کود پڑتے ہیں لیکن حقیقت میں آج کل زیادہ تر کاروباران لوگوں کے ذریعہ منظم کئے جاتے ہیں جن کے پاس دیگر متبادلات دستیاب ہیں۔

2- تحقیقی اور ترقیاتی نظام کے تئیں اشتراک: تمام اختراعات کے تقریباً دو تہائی کاروبار مہم جو افراد کے سبب واقع ہوئے ہیں۔ ایجادات کی نعمت کے بغیر دنیا رہنے کے لئے ایک ہی کاری جگہ ہوتی۔ ایجادات سے بہتر اور معیار پر مبنی ٹکنالوجی کے ذریعہ انجام دی گئی چیزوں کو حاصل کرنے کا آسان ذریعہ فراہم ہوتا ہے۔

3- ملک اور افراد کے لئے بھی دولت کی تخلیق: وہ سبھی افراد جو کاروباری مواقع کی تلاش میں رہتے ہیں عام طور پر کاروباری مہم جوئی میں شریک ہو کر دولت کی تخلیق کرتے ہیں۔ ان کے ذریعہ تخلیق کی گئی دولت ملک کی ترقی میں ایک اہم کردار نبھاتی ہے۔ کاروباری مہم جو اشیاء اور خدمات کی شکل میں معیشت میں اشتراک کرتے ہیں۔ ان کے نظریات، افکار اور ایجادات ملک کے لئے کافی مددگار ثابت ہوتے ہیں۔



کاروباری مہم جوئی

متن پر مبنی سوالات 20.1



- مندرجہ ذیل بیانات میں سے صحیح اور غلط چھانٹیں۔
- انٹرپرائیز خیالات کو عملی شکل دینے کا خطرہ اٹھاتے ہیں۔
 - انٹرپرائیز جواری ہوتے ہیں۔
 - ایک انٹرپرائیز ہمیشہ عہدگی کے لئے کوشاں رہتا ہے۔
 - انٹرپرائیز پیدا ہوتے ہیں بنائے نہیں جاتے۔
 - ایک انٹرپرائیز دوسرے لوگوں کے لئے بھی روزگار پیدا کرتا ہے۔
 - انٹرپرائیز ایک آزاد فرد ہوتا ہے۔

20.3 ایک کامیاب انٹرپرائیز کی خوبیاں

آئیے اب ہم ایک کامیاب انٹرپرائیز کی خوبیوں پر غور کریں۔ ایک کاروبار کو کامیابی کے ساتھ چلانے کے لئے بہت سی خوبیوں کی ضرورت پڑ سکتی ہے۔ پھر بھی مندرجہ ذیل خوبیاں اہم مانی جاتی ہیں۔

- پہل کرنا:** کاروبار کی دنیا میں مواقع آتے جاتے رہتے ہیں۔ ایک انٹرپرائیز کام کرنے والا شخص ہونا چاہیے۔ اسے آگے بڑھ کر موقع کا فائدہ اٹھا کر کام شروع کر دینا چاہیے۔ ایک بار موقع کھودینے پر دوبارہ نہیں آتا۔ تاہم انٹرپرائیز کے لئے پہل کرنا ضروری ہے۔
- جو کھم اٹھانے کے لئے تیار رہنا:** ہر کاروبار میں جو کھم کا عنصر موجود رہتا ہے اس کا مطلب یہ ہے کہ تاجر کامیاب بھی ہو سکتا ہے اور ناکام بھی۔ دوسرے الفاظ میں یہ ضروری نہیں ہے کہ ہر ایک کاروبار میں منافع ہی ہو۔ یہ عنصر انسان کو کاروبار کرنے سے روکتا ہے۔ بہر حال ایک انٹرپرائیز رضا کارانہ طور پر ہمیشہ جو کھم یعنی خطرہ اٹھانے کے لئے آگے بڑھتا رہتا ہے اور کاروبار کو چلا کر اس میں کامیابی حاصل کرتا ہے۔
- تجربے سے سیکھنے کی صلاحیت:** ایک انٹرپرائیز غلطی کر سکتا ہے لیکن ایک بار غلطی ہو جانے پر پھر وہ دہرائی نہ جائے کیونکہ ایسا ہونے پر بھاری نقصان اٹھانا پڑ سکتا ہے۔ اس لئے اپنی غلطیوں سے سبق لینا چاہیے۔ ایک انٹرپرائیز میں بھی تجربے سے سیکھنے کی صلاحیت ہونی چاہیے۔
- تجربیک:** قوت متحرک کامیابی کی کنجی ہے۔ زندگی کے ہر قدم پر اس کی ضرورت پڑتی ہے۔ ایک بار جب آپ کسی کام کو



نوٹ

کرنے کے لئے متحرک ہو جاتے ہیں تو اسے ختم کرنے کے بعد ہی دم لیتے ہیں۔ مثال کے لئے کبھی کبھی آپ کسی کہانی یا ناول کو پڑھنے میں اتنا کھو جاتے ہیں کہ اسے ختم کرنے سے پہلے سو نہیں پاتے۔ اس طرح کی دلچسپی تحریک یا مقصد وغیرہ سے ہی پیدا ہوتی ہے۔ ایک کامیاب انٹرپرائز پر نیئر کی یہ ایک لازمی خوبی ہے۔

(v) **خود اعتمادی:** زندگی میں کامیابی حاصل کرنے کے لئے اپنے اندر خود اعتمادی پیدا کرنی چاہیے۔ ایک شخص جس کے اندر خود اعتمادی کی کمی ہوتی ہے وہ نہ تو اپنے آپ کوئی کام کر سکتا ہے۔ اور نہ ہی کسی دوسرے کو کام کرنے کی تحریک دے سکتا ہے۔ خود اعتمادی، ہمت، حوصلہ مندی اور قائدانہ صلاحیت میں جھلکتی ہے۔ کامیاب مہم جو میں خود اعتمادی کا ہونا ضروری ہے۔

(vi) **فیصلہ لینے کی اہلیت یا قوت فیصلہ:** کاروبار چلانے میں انٹرپرائز کو بہت سے فیصلے لینے پڑتے ہیں۔ اس لئے اس میں قبل از وقت مناسب فیصلے لینے کی صلاحیت ہونی چاہیے۔ دوسرے الفاظ میں مناسب وقت پر مناسب فیصلے لینے کی قابلیت ہونی چاہیے۔ آج کی دنیا بہت تیزی سے آگے بڑھ رہی ہے۔ اگر ایک انٹرپرائز میں وقت کے مطابق فیصلہ لینے کی صلاحیت نہیں ہوتی ہے تو وہ آئے ہوئے موقع کو کھو دے گا اور اسے نقصان اٹھانا پڑ سکتا ہے۔

متن پر مبنی سوالات 20.2



مندرجہ ذیل میں کون سا بیان صحیح اور کون سا غلط ہے۔

- (i) ایک انٹرپرائز پر نیئر کو بار بار دہرائی جانے والی غلطیوں سے سیکھنا چاہیے۔
- (ii) ایک شخص جس میں فیصلہ لینے کی قوت نہیں ہوتی انٹرپرائز پر نیئر نہیں بن سکتا۔
- (iii) سبھی انٹرپرائز پر نیئر کے لئے خود اعتمادی کی کمی کامیابی کا راز ہے۔
- (iv) ایک انٹرپرائز میں وقت پر فیصلہ لینے کی صلاحیت ہونی چاہیے۔

20.4 ایک انٹرپرائز پر نیئر کے کام

ایک انٹرپرائز پر نیئر کے کچھ خاص کام مندرجہ ذیل ہیں:

- (i) **مہم جوئی سے متعلق مواقع کی پہچان:** کاروبار کی دنیا میں بہت سے مواقع دستیاب ہیں۔ ان کی بنیاد انسان کی ضرورتیں ہیں جیسے: کھانا فیشن تعلیم وغیرہ جن میں مسلسل تبدیلیاں ہو رہی ہیں۔ عام آدمی کو ان مواقع کی سمجھ نہیں ہوتی لیکن ایک انٹرپرائز پر نیئر ان کو دوسرے لوگوں کے مقابلے میں بڑی تیزی سے محسوس کر لیتا ہے۔ اس لئے ایک انٹرپرائز پر نیئر کو اپنی آنکھیں اور کان کھلے رکھنے چاہئیں۔ قوت فکر، تخلیق کاری اور نئے پن کی طرف پیش قدمی کرتے رہنا چاہیے۔



نوٹ

کاروباری مہم جوئی

(ii) خیالات کو عملی جامہ پہنانا: ایک انٹرپرائیز میں اپنے خیالات کو حقیقت میں بدلنے کی صلاحیت ہونی چاہیے۔ اسے چاہیے کہ وہ ایک خیال یا تصور کو حقیقت میں بدل دے۔ وہ خیالات، اشیاء اور بازار کی مانگ کو پورا کرنے والی محرکات سے متعلق تمام معلومات و اطلاعات اکٹھا کرتا ہے۔ اور ان معلومات کی بنیاد پر اسے اپنا مقصد حاصل کرنے کی جانب قدم اٹھانے پڑتے ہیں۔

(iii) قابل عمل ہونے کا مطالعہ: انٹرپرائیز پر نیئر مطالعہ کر کے اپنے مجوزہ یا خدمات کے قابل عمل ہونے کے بازار کی جانچ کرتا ہے۔ وہ آنے والے مسائل پر غور کر کے مال کی کوالٹی، پیداواری مقدار، تعداد اور لاگت کے ساتھ ساتھ فرم یا کارخانے کو چلانے کے لئے ضروریات کی تکمیل کے ٹھکانوں کے بارے میں بھی معلومات حاصل کرتا ہے۔ ان تمام کاموں کے لئے بنائے گئے خاکے کاروباری منصوبے مجموعی طور پر پروجیکٹ رپورٹ، کہلاتی ہے۔

(iv) وسائل کی فراہمی: کسی انٹرپرائیز کو کامیابی سے چلانے کے لئے ایک انٹرپرائیز کو بہت سے وسائل کی ضرورت پڑتی ہے۔ یہ وسائل ہیں رقم، مشین، خام مال اور افراد ان تمام وسائل کی بہم رسانی ایک انٹرپرائیز کا ضروری کام ہے۔

(v) انٹرپرائیز کا قیام: ایک انٹرپرائیز یا فرم یا کمپنی۔ یا کارخانے کے لئے انٹرپرائیز کو کچھ قانونی ضابطہ کی کارروائیاں پوری کرنی ہوتی ہیں۔ اسے ایک مناسب مقام کا چناؤ کرنا ہوتا ہے۔ عمارت کو ڈیزائن کرنا، مشینیں نصب کرنا اور اس کے علاوہ دیگر بہت سے کام کرنے ہوتے ہیں۔

(vi) انٹرپرائیز کا انتظام سنبھالنا: کسی انٹرپرائیز کو پورا انتظام سنبھالنا اور اسے بحسن خوبی چلانا بھی ایک انٹرپرائیز کا اہم کام ہوتا ہے۔ اسے افراد، پیسہ، میٹیریل، مال کی پیداوار اور خدمات سبھی کا انتظام کرنا ہوتا ہے۔ اسے اشیاء اور خدمات کی مارکیٹنگ بھی کرنی ہوتی ہے تاکہ لگائے گئے سرمائے سے مناسب فائدے کو بھی یقینی بنایا جاسکے۔ صرف بہتر انتظام کے ذریعے ہی خواہش کے مطابق نتائج برآمد ہو سکتے ہیں۔

(vii) نمو اور ترقی: ایک بارتیج نکلنے کے بعد انٹرپرائیز کو اس کے مناسب نمو اور ترقی کے لئے اگلا قدم اٹھانا ہوتا ہے۔ اور وہ بلند مقصد کی تلاش میں رہتا ہے۔ انٹرپرائیز ایک مقررہ نشانے کو حاصل کرنے کے بعد مطمئن نہیں ہو جاتا بلکہ افضلیت حاصل کرنے کے لئے مستقل جدوجہد کرتا رہتا ہے۔

متن پر مبنی سوالات 20.3



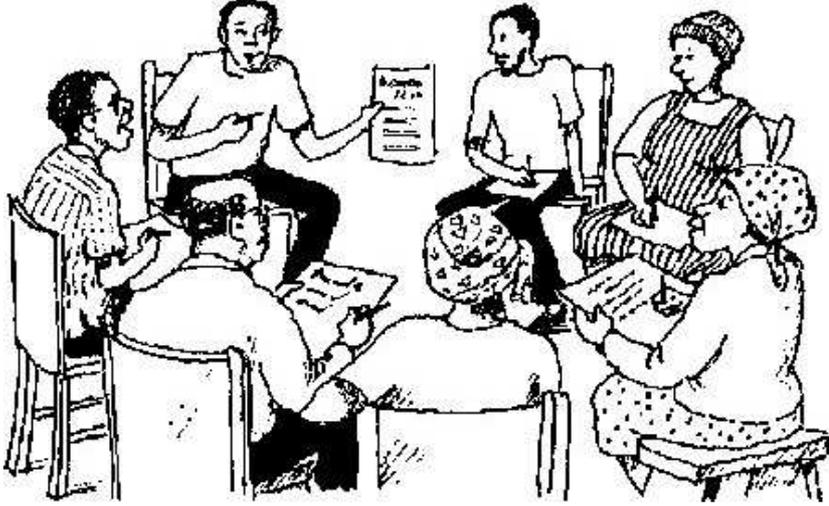
مندرجہ ذیل میں سے ہر ایک کے بارے میں دو جملے اپنے الفاظ میں لکھیے۔

(i) قابل ہونے کے بارے میں مطالعہ

(ii) وسائل کی فراہمی



20.8 ایک چھوٹی تجارتی انٹرپرائز کا قیام



آپ نے انٹرپرائز شپ اور ایک کامیاب انٹرپرائز بننے کے لئے ضروری خوبیوں کی جانکاری حاصل کر لی ہے۔ آپ نے یہ بھی جان لیا ہے کہ کوئی کاروباری اکائی قائم کرنے کے لئے ایک انٹرپرائز کیا کرتا ہے۔ اگر آپ کے پاس یہ سبھی اوصاف ہیں اور ان سبھی ضرورتوں کو پورا کرنے کے لئے آپ تیار ہیں تو آپ اپنا انٹرپرائز قائم کر سکتے ہیں لیکن اس کے قیام سے پہلے آپ کو ایک چھوٹا کاروبار کھڑا کرنے سے متعلق تمام مختلف عوامل کی ضروری معلومات حاصل ہونی چاہئیں۔

(i) ایک چھوٹا کاروبار کون شروع کر سکتا ہے؟

ایک چھوٹے کاروبار کی اکائی کوئی بھی شخص قائم کر سکتا ہے وہ پرانا یا نیا انٹرپرائز ہو سکتا ہے۔ کاروبار چلانے کے سلسلے میں وہ تجربہ کار بھی ہو سکتا ہے اور نیا تجربہ کار بھی۔

تعلیم یافتہ بھی ہو سکتا ہے اس کا تعلق کسی دیہی یا شہری یا پس ماندہ علاقے سے بھی ہو سکتا ہے۔

(ii) مالیاتی بندوبست

انٹرپرائز کو تجزیہ کر کے یہ معلوم کر لینا ہوگا کہ کاروبار کے لئے کتنی رقم کی ضرورت ہوگی اور کتنے وقت کے لئے ہوگی۔ مشینری، عمارت، کچا مال وغیرہ خریدنے اور مزدوروں کی مزدوری وغیرہ ادا کرنے کے لئے اسے سرمائے کی ضرورت پڑتی ہے۔ مشینیں، عمارت، آلات وغیرہ خریدنے کے لئے خرچ کیا گیا پیسہ متعین یا قائم سرمایہ کہلاتا ہے۔ دوسری طرف کچا مال خریدنے، مزدوری، اجرتیں کرایہ ٹیلی فون اور بجلی کے بل ادا کرنے کے لئے خرچ کی گئی رقم عملی سرمایہ کہلاتا ہے۔ ایک انٹرپرائز کو ان دونوں طرح کے پیسے کا انتظام کرنا پڑتا ہے۔ یہ پیسہ اپنے گھر بینک، یا دیگر مالی اداروں سے قرض حاصل کر کے پورا کیا جاسکتا ہے۔ دوستوں یا رشتہ داروں سے بھی پیسہ ادھار لیا جاسکتا ہے۔



نوٹ

کاروباری مہم جوئی

(iii) کاروبار کی لائن کا انتخاب

کاروبار کرنے کا عمل اسی وقت سے شروع ہو جاتا ہے جب انٹرپرائز پر نیوزیہ سوچنا شروع کر دیتا ہے کہ اسے کون سا کاروبار کرنا چاہیے۔ وہ بازار کی مانگ کو دیکھتے ہوئے کاروباری مواقع پر غور و فکر کر سکتا ہے۔ وہ کسی موجودہ چیز یا نئی چیز کے بارے میں فیصلہ کر سکتا ہے۔ لیکن کوئی بھی قدم اٹھانے سے پہلے اسے کاروبار کی نفع پذیری پونجی اور سرمایہ کاری کی رقم پر سنجیدگی سے غور کرنا ہوگا۔ نفع پذیری اور شامل جو کھم کا تخمینہ لگانے کے بعد ہی انٹرپرائز پر نیوزیہ فیصلہ کر سکتا ہے کہ کون سا کاروبار شروع کرنا بہتر ہوگا۔

(iv) تنظیم کی شکل کا انتخاب

پچھلے اسباق میں کاروباری تنظیم کی مختلف شکلوں کے بارے میں آپ معلومات حاصل کر چکے ہیں۔ اب آپ کو اپنی ضرورت کے مطابق سب سے بہتر شکل کو چننا ہوگا۔ عام طور پر ایک چھوٹے بزنس انٹرپرائز کو چننا ہی ٹھیک ہوگا جو تنہا ملکیت یا حصے داری کی شکل اختیار کر سکتی ہے۔

(v) کاروباری محل وقوع

کاروبار کہاں شروع کیا جائے اس جگہ کے انتخاب میں خصوصی توجہ دینی چاہیے۔ ایک انٹرپرائز اپنی جگہ یا کرائے کی جگہ پر کاروبار شروع کر سکتا ہے۔ وہ جگہ کسی بازار، کاروباری کمپلکس یا صنعتی علاقے (اسٹیٹ) میں ہو سکتی ہے۔ جگہ سے متعلق فیصلہ کرتے وقت انٹرپرائز کو دیگر بہت سے عوامل جیسے خام مال کی سپلائی کے ذرائع، بازار کا قرب، مزدوروں کی دستیابی، ٹرانسپورٹ کی آسانی، بینکنگ اور ترسیلی سہولیات پر سوچ و چار کر لینا چاہیے۔ ایک کارخانے کا قیام ترجیحاً ایسی جگہ پر ہونا چاہیے جہاں کپے مال کی فراہمی کا ذریعہ موجود ہو اور وہ جگہ ریل، سڑک، ٹرانسپورٹ کی سہولت سے جڑی ہوئی ہو۔ ایک خردہ کاروبار کسی رہائشی علاقے کے قریب یا بازار میں شروع کیا جانا چاہیے۔

(vi) مزدوروں اور افرادی قوت ملازمین کی دستیابی

ایک انٹرپرائز اکیلا اپنے کاروبار کو نہیں چلا سکتا۔ اسے اپنی مدد کے لئے کچھ لوگوں کو ملازم رکھنا ہوگا۔ مینوفچرنگ عمل کے لئے خاص طور پر اسے ہنرمند اور نیم ہنرمند ورکرز کو رکھنا ہوگا۔ کاروبار شروع کرنے سے پہلے انٹرپرائز کو یہ طے کر لینا چاہیے کہ کیا اسے کئے جانے والے کام کے لئے صحیح قسم کے ملازمین مل پائیں گے۔

متن پر مبنی سوالات 20.4



I- مندرجہ ذیل بیانات میں سے صحیح غلط بتائیے۔

(i) صرف امیر افرادی بزنس شروع کر سکتے ہیں۔



نوٹ

- (ii) ایک چھوٹی صنعت ایک انٹرپرائز کے ذریعے اپنی ذاتی جگہ یا کرائے کی جگہ پر شروع کی جاسکتی ہے۔
 (iii) ایک انٹرپرائز کو گاہکوں کی رہائش سے دور کاروبار شروع کرنا چاہیے۔
 (iv) چھوٹے کاروبار کے لئے ”ورکنگ کیپٹل“ یعنی سرمائے کی بڑی مقدار کی ضرورت نہیں ہوتی ہے۔
 (v) اشیاء کی مارکیٹنگ کے لئے بکری فروغ تکنیک کا استعمال کرنا چاہیے۔

کثیر انتخابی سوالات

-II

i- ان میں سے کون سا انٹرپرائز کے لئے اہم نہیں ہے؟

- (a) لوگوں کو روزگار فراہم کرنا
 (b) تحقیق اور ترقی کے نظام کے تئیں اشتراک کرنا
 (c) ملک کے لئے دولت کی تخلیق کرنا
 (d) خود کفالت فراہم کرنا

ii- انٹرپرائز میں پائی جانے والی خوبیوں کی نشاندہی کیجیے۔

- (a) پہل کرنا (b) تجربے کی کمی
 (c) اعتماد کی کمی (d) فیصلہ سازی کی اہلیت میں کمی

iii- درج ذیل میں کون سا انٹرپرائز کا کام نہیں ہے؟

- (a) خیالات کو عمل میں بدلنا
 (b) قابل عمل ہونے یا عمل پذیری کا مطالبہ
 (c) وسائل کی فراہمی

(d) موجودہ کاروبار کو بند کرتا

iv- کون کاروبار شروع کر سکتا ہے؟

- (a) صرف کافی پڑھے لکھے لوگ
 (b) صرف ناخواندہ فرد
 (c) صرف امیر افراد



کاروباری مہم جوئی

(d) درج بالا میں کوئی بھی

(v) کاروبار کی لائن کا انتخاب کرتے وقت انٹرپرائیز کو ذہن میں رکھنا ہوگا۔

(a) نفع پذیری (b) شامل جو کھم

(c) نفع (d) درج بالا سبھی

آپ نے کیا سیکھا



- انٹرپرائیز ایسے شخص کو کہتے ہیں جو کاروبار کے لئے مواقع کی پہچان کرنے میں تخلیقی اور اختراعی ذہن کا مالک ہو۔ کاروبار کو چلانے کی چاہت اور خطرات مول لینے و برداشت کرنے کی ہمت رکھتا ہو۔ اس عمل میں وہ نہ صرف خود مصروف رہتا ہو بلکہ دوسروں کے لئے بھی کام پیدا کرتا ہو۔
- انٹرپرائیز شپ اس طرح اختراع، فعالیت اور جو کھم قبول کرنے کے ذریعہ نمو اور افضلیت کے لئے مستقل جدوجہد کرنے والے افراد کے مختلف عمل اور مہارتوں پر مشتمل ہو۔ انٹرپرائیز قائم کرنے کی ابتدائی خواہش، کاروبار شروع کرنے اور چلانے کی لازمی مہارت، سخت محنت کرنے کی اہلیت اور جو کھم اٹھانا ایک کامیاب انٹرپرائیز کے لئے لازمی تقاضے ہیں۔
- ہر قوم کو انٹرپرائیز کی ضرورت ہے کیونکہ وہ اس کے نشوونما اور معاشی ترقی میں بہت زیادہ تعاون کرتے ہیں۔
- ایک انٹرپرائیز میں پہل کر کے جو کھم اٹھانے کی چاہ، تجربہ سے سیکھنے کی صلاحیت، ذاتی تحریک خود اعتمادی سخت جدوجہد کرنے اور صحیح فیصلہ لینے کی صلاحیت جیسی خوبیاں ہونی چاہیے۔
- انٹرپرائیز کاروبار کے مختلف مواقع کی پہچان کرتا ہے، اپنے خیالات کو عملی شکل دیتا ہے اپنے منصوبوں کے قابل عمل ہونے کا مطالعہ کرتا ہے وسائل کا بندوبست کرتا ہے، انٹرپرائیز کام کرتا ہے اور اسے بڑھانے کی مستقل کوشش کرتا ہے۔
- کوئی بھی شخص، پڑھا لکھا یا ناخواندہ کاروباری خاندان کا یا غیر کاروباری خاندان کا، دیہاتی یا شہری، ایک چھوٹا کاروبار شروع کر سکتا ہے۔ ضرورت ہے عزم اور خود اعتمادی کی۔
- چھوٹے کاروباری ادارے یا انٹرپرائیز شروع کرنے کے لئے ضرور پیسہ اپنے ذرائع سے یا قرض لیکر یا دونوں طریقوں سے مہیا کیا جاسکتا ہے۔ بینکوں اور دیگر مالی اداروں سے بھی قرض لیا جاسکتا ہے۔
- چھوٹا کاروبار چلانے میں کامیابی حاصل کرنے کے لئے آپ صرف ایک چیز یا بہت سی چیزوں کے مرکب کا چناؤ کر سکتے ہیں، شرط یہ ہے کہ بازار میں ان کی مانگ ہو۔



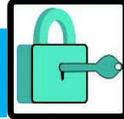
نوٹ

اختتامی مشق



- 1- انٹرپرائز پر مشورہ کی تصور کی تشریح کیجیے۔
- 2- انٹرپرائز کی کوئی تین خصوصیات بتائیے۔
- 3- ایک انٹرپرائز بننے کی اہمیت کو سمجھائیے۔
- 4- ایک کامیاب انٹرپرائز کی کوئی تین خوبیاں بیان کیجیے۔
- 5- کسی کام کی تحریک کو ہم کس طرح کامیابی کی کنجی کہہ سکتے ہیں؟ تشریح کیجیے۔
- 6- انٹرپرائز کے مختلف کاموں کی وضاحت کیجیے۔
- 7- بال پین بنانے کے لئے ایک چھوٹی انٹرپرائز (کاروباری ادارہ) قائم کرتے وقت آپ کن عوامل پر غور کریں گے۔ تفصیل سے لکھیے۔

متن پر مبنی سوالات کے جوابات



- 20.1 - صحیح (i) غلط (ii) صحیح (iii) غلط (iv) صحیح (v) صحیح (vi)
- 20.2 - غلط (i) صحیح (ii) غلط (iii) صحیح (iv)
- 20.3 - خود جواب دیں
- 20.4 - غلط (i) صحیح (ii) غلط (iii) غلط (iv) صحیح (v)

آپ کے لئے کام

- ایک قریبی چھوٹے پیمانے کی صنعت کا دورہ کیجیے۔ اور وہاں ہونے والے کام کا مشاہدہ کیجیے۔
- اپنے علاقے کے کسی انٹرپرائز سے ملاقات کیجیے۔ اور اس کی کامیابی کے رازوں کے سلسلے میں اس سے بات چیت کیجیے۔