WINTER 2013 ISSUE
شمارہ سرما ۲۰۱۳ء

خبرونظر
Khabr Nazar

U.S. EMBASSY MAGAZINE
NEWS & VIEWS

کاروباری نظامت
Entreprenuership

SUCCESSFUL
ENTREPRENEUR AT 25
25 سال کی عمر میں کامیاب کاروباری منتظم

ENERGY
CONSERVATION IS GOOD BUSINESS
توانائی کا تحفظ بہتر کاروبار ہے

DOING WELL
BY DOING GOOD
ٹھیک کر کے اچھا کرنا

truck art

A local artist painting a truck in the local market in Rawalpindi. One can easily spot these beautifully decorated trucks on the highways across the country.

ٹرک آرٹ پاکستانی کاروبار میں ایک بے مثال فن ہے۔ دو آدمی راولپنڈی میں ٹرکوں پر رنگا رنگ نقش ونگار بنا کر روزی کمانے میں مصروف ہیں۔

"LIKE" THE EMBASSY'S FACEBOOK PAGE /PAKISTAN.USEMBASSY

ایمبیسی کے فیس بک پیج پر اپنی پسندیدگی کا اظہار کیجیے۔

خبرونظر
Khabr o Nazar

U.S. EMBASSY MAGAZINE
NEWS & VIEWS

WINTER 2013 ISSUE

شمارہ سرما ۲۰۱۳ء

Editor-in-Chief
Angela Aggeler
Counselor for Public Affairs

ایڈیٹران چیف
اینجیلا ایگلر
کونسلر فار پبلک افیئرز

Managing Editor
Meghan Gregonis
Press Attaché and Country Information Officer

مینجنگ ایڈیٹر
میگن گریگونیس
پریس اتاشی اور کنٹری انفارمیشن آفیسر

Associate Editor
Joan Sinclair
Public Diplomacy Officer

ایسوسی ایٹ ایڈیٹر
جون سنکلیئر
پبلک ڈپلومیسی آفیسر

Contacting Us
Khabr-o-Nazar
Public Affairs Section
U.S. Embassy, Ramna 5, Diplomatic Enclave Islamabad, Pakistan

رابطے کا پتہ
خبرونظر،
پبلک افیئرز سیکشن
امریکی ایمبیسی، رمنا5، ڈپلومیٹک انکلیو، اسلام آباد، پاکستان

Background
Khabr-o-Nazar is a free magazine published by the U.S. Embassy in Islamabad. The magazine is designed and printed by Black Box Concepts.

بیک گراؤنڈ
خبرونظر امریکی سفارتخانہ اسلام آباد کی طرف سے شائع کردہ ایک بلاقیمت رسالہ ہے۔ میگزین کو بلیک باکس کانسیپٹس نے ڈیزائن کیا

Change of Address and Subscriptions
Send change of addresses and subscription requests to **infoisb@state.gov**

پتہ کی تبدیلی اور سبسکرپشن
پتہ کی تبدیلی اور سبسکرپشن کی درخواستیں infoisb@state.gov کو ارسال کیجئے۔

Letters to the Editor
Letters should not exceed 250 words and should include the writer's name, address, and daytime phone number. All letters become the property of Khabr-o-Nazar. Letters will be edited for length, accuracy, and clarity.

ایڈیٹر کے نام خطوط
خطوط کا متن 250 الفاظ سے زائد نہ ہو، اور اس میں لکھنے والے کا نام، پتہ اور دن کے اوقات کا ٹیلیفون نمبر درج ہوں۔ تمام خطوط خبرونظر کی ملکیت سمجھے جائیں گے اور ان کے متن میں اختصار، ضروری تصحیح اور مفہوم کو واضح کرنے کے مقصد سے اصلاح کی جاسکے گی۔

Stay Connected
Khabr-o-Nazar News & Views
infoisb@state.gov
Phone: +92 (0) 51 208 0000
Fax: +92 (0) 51 227 8040
http: //islamabad.usembassy.gov/pakistan/khabr_o_nazar.html
Website: http://islamabad.usembassy.gov

رابطہ رکھئے
خبرونظر نیوز اینڈ ویوز
infoisb@state.gov
فون: 0000 208 51 (0) 92+
+92 (0) 51 227 8040
http://islamabad.usembassy.gov/pakistan/khabar_o_nazar.html
ویب سائٹ: http://islamabad.usembassy.gov

www.flickr.com/photos/usembassypk | www.twitter.com/usembassypkislamabad | www.facebook.com/pakistanusembassy

table of

CONTENTS

فہرست مضامین

06	قارئین کے خطوط	Letters to the Editors
07	کاروباری منتظمین کو تعلیم دینا	Educating Entrepreneurs
10	کاروباری نظامت سے متعلق غلط تصورات کا ازالہ	Debunking the Myths of Entrepreneurship
14	ٹھیک کر کے اچھا کرنا	Doing well by Doing Good
16	افغان مہاجر خواتین کی اپنے کامدار ملبوسات کی تشہیر	Afghan Refugee Women Market their Hand-embroidered Clothing
18	انٹرنیشنل وزیٹر لیڈرشپ پروگرام کا تجربہ	The International Visitor Leadership Program Experience
20	توانائی کا تحفظ بہتر کاروبار ہے	Energy Conservation is Good Business
23	ہوائی۔ جزیروں، ساحلوں اور آتش فشاؤں کی ریاست	Hawaii a State of Islands, Beaches and Volcanos
26	ریویلیشنز۔ تقریبات کا اہتمام اور آرائش کرنے والی کمپنی	Revelations Event Management And Decorators
29	خبط سے کامیابی۔ فرسودہ تصورات کو توڑنے والے نئے کاروبار	So Crazy It Just Might Work
32	25 سال کی عمر میں کامیاب کاروباری منتظم	Successful Entrepreneur at 25
34	امریکی سفارتخانہ کا پاکستان میں کاروباری نظامات کا فروغ	U.S. Embassy Promotes Entrepreneurship in Pakistan
37	صوفیہ اور فاطمہ کی عکس بندی	Sophia & Fatima Photography
38	سعد براس: پاکستانیوں اور سیاحوں کے لیے ایک خاندانی کاروبار	Saad Brass: A Family Business For Pakistanis And Visitors

ON THE COVER

Women embellishers are busy working on cloth in the remote district of Swat. 24,000 women are benefiting from USAID's Entrepreneurs Long term Value Chain Development program in hand embellished sector.

سرورق

ضلع سوات کی خواتین کپڑے پر مینا کاری کرنے میں مصروف ہیں۔ یہ ان 24000 خواتین میں سے ہیں جو یو ایس ایڈ کے مینا کاری کے ترقیاتی پروگرام سے مستفید ہو رہی ہیں۔

Editor's corner

گوشئہ مدیر

Dear Readers,

What do you think about when you hear the word "entrepreneur"? Do you think about Pakistan's textile businesses, mango vendors, or some of the family-owned businesses that have been alive and well in Pakistan for generations?

In this issue, you will discover entrepreneurs who created successful businesses both in Pakistan and in the United States. Some entrepreneurs came from Pakistan and went on to run large corporations in California's technology sector; others inherited humble family businesses and made them profitable; and others made money in Pakistan by thinking creatively.

In *So Crazy it Just Might Work,* you will meet Bina Sultan, a mother from Islamabad who grew up reading fashion magazines. She wanted to design western fashion, but still remains in Islamabad, where she is raising her family. So, she had to get creative.

You will read about business owners who know that social responsibility is good business. In *Doing Well by Doing Good,* three Pakistani social entrepreneurs turn their beliefs into their livelihood.

Readers will learn how the United States trains micro-entrepreneurs, especially women, through USAID's Entrepreneurs and Firms programs. In addition, through the Pakistan Private Investment Initiative, the United States is providing seed capital to investment funds of up to $24 million per Pakistani business.

I hope that you will read this issue and be inspired by some of the creative business owners in Pakistan. I hope you will gain new insight into how an increasingly global economy can spark new partnerships and investment between Pakistan and the United States.

As always, we welcome your feedback and your comments. ■

Regards,

Meghan Gregonis

Meghan Gregonis

Managing Editor and Embassy Spokesperson
U.S. Embassy Islamabad
Email: infoisb@state.gov | Website: http://islamabad.usembassy.gov

قارئین کرام

آپ کے ذہن میں لفظ ''کاروباری نظامت'' سُن کر کیا خیال آتا ہے؟ کیا آپ پاکستان کے ٹیکسٹائل کاروبار، آم کے بیوپاری یا پاکستان میں نسل در نسل چلنے والے کچھ کامیاب کاروبار کے بارے میں سوچتے ہیں؟

اِس شمارے میں آپ اُن کاروباری منتظمین کے بارے میں جانیں گے جنہوں نے پاکستان اور امریکہ میں کامیاب کاروبار شروع کئے، کچھ کاروباری حضرات پاکستان سے آئے اور کیلیفورنیا میں ٹیکنالوجی کے وسیع ادارے چلائے، چند ایک نے وراثت میں ملنے والے معمولی درجے کے کاروبار کو منافع بخش بنایا اور کچھ نے تخلیقی ذہن سے کام لیتے ہوئے پاکستان میں پیسہ بنایا۔

''جنوں سے کامیابی'' میں آپ اسلام آباد سے ایک ماں، بینا سلطان سے ملاقات کریں گے، جو فیشن سے متعلق رسائل پڑھتے ہوئے بڑی ہوئیں، وہ مغربی فیشن تخلیق کرنا چاہتی تھیں، چونکہ وہ اسلام آباد میں رہتے ہوئے اپنے خاندان کو پال رہی ہیں لہذا اُن کو تخلیقی ہونا پڑا۔

آپ اُن کاروباری حضرات کے بارے میں پڑھیں گے جو جانتے ہیں کہ معاشرتی ذمہ داری ایک اچھا کام ہے ''ٹھیک کر کے اچھا کرنا'' میں تین معاشرتی کاروباری منتظمین نے اپنے یقین کو اپنا ذریعہ روزگار بنایا۔

قارئین جانیں گے کہ امریکہ اپنے بین الاقوامی ترقی کے ادارے کے کاروباری نظامت اور اداروں کے پروگراموں کے ذریعے چھوٹے کاروباری حضرات خصوصاً خواتین کو کس طرح تربیت دیتا ہے۔ مزید یہ کہ ''پاکستان نجی سرمایہ کاری'' منصوبے کے ذریعے امریکہ فی کس 24 ملین ڈالر تک کی بنیادی رقم سرمایہ کاری کے لئے پاکستان میں کاروبار کو فراہم کر رہا ہے۔

مجھے اُمید ہے کہ آپ یہ شمارہ پڑھیں گے اور پاکستان میں رہنے والے اُن تخلیقی کاروباری حضرات سے متاثر بھی ہوں گے۔ میں اُمید کرتی ہوں کہ آپ ایک نئی بصیرت حاصل کریں گے کہ بڑھتی ہوئی بین الاقوامی معیشت کس طرح پاکستان اور امریکہ کے مابین نئے اشتراک اور سرمایہ کاری کو فروغ دے سکتی ہے۔

ہمیشہ کی طرح ہم آپ کے تبصرے اور آراء کا خیر مقدم کریں گے۔ ■

نیک خواہشات کے ساتھ

Meghan Gregonis

میگن گریگونیس

مینجنگ ایڈیٹر و ترجمان امریکی سفارتخانہ اسلام آباد

ای میل ایڈریس: infoisb@state.gov ویب سائٹ: http://islamabad.usembassy.gov

SCAN HERE TO GET YOUR ONLINE COPY OF KHABR-O-NAZAR.

خبر و نظر کی آن لائن کاپی حاصل کرنے کیلئے یہاں سکین کریں۔

LETTERS
TO THE EDITOR
قارئین کے خطوط

Thanks to our readers who sent in letters. Anyone can contribute to our new section, Readers' Corner, by submitting an article on any topic to infoisb@state.gov. Your article should not exceed 250 words.

ہمیں خط لکھنے والے قارئین کا شکریہ۔ کوئی بھی شخص اس میگزین کے ریڈرز کارنر کیلئے کسی بھی موضوع پر مضمون لکھ کر اس پتے پر infoisb@state.gov ای میل کر سکتا ہے۔ آپ کا مضمون 250 الفاظ سے زیادہ نہیں ہونا چاہیے۔

Dear Editor,

I have been reading your magazine for many years now. I really like the informative articles about various walks of life. I am fond of the articles about different states. They are virtual tours that take us to places we can't go. I loved the way the writer described the beauty of Nevada. I would request the Khabr o Nazar team to continue the magazine and keep up the good work.

Muhammad Azam Ansari, Hafizabad, Punjab.

محترم مدیر صاحب

میں بہت برسوں سے آپ کا رسالہ پڑھ رہا ہوں۔ مختلف شعبہ ہائے زندگی سے متعلق آپ کے معلوماتی مضامین مجھے بہت اچھے لگتے ہیں۔ میں مختلف ریاستوں کے بارے میں لکھے جانے والے مقالوں کا دلدادہ ہوں۔ یہ اصل میں ہمیں اُن جگہوں کی سیر کروا دیتے ہیں جہاں ہم نہیں جا سکتے۔ مصنف نے جس طرح نیواڈا کی خوبصورتی کو بیان کیا وہ مجھے بے حد اچھا لگا۔ میں خبر و نظر کی ٹیم سے درخواست کروں گا کہ وہ رسالہ جاری رکھیں اور یہ اچھا کام کرتے رہیں

محمد اعظم انصاری، حافظ آباد، پنجاب

Dear Editor,

I am thankful to be able to read your magazine. I have a passion for writing and have written many poems and translations. Please let me know if you would like to publish my writing in your magazine.

Syed Moin Ul Hasan

محترم مدیر صاحب

میں آپ کا رسالہ پڑھنے پر شکر گزار ہوں۔ مجھے لکھنے کا بے حد شوق ہے اور میں نے کئی نظمیں لکھی اور ترجمے کیے ہیں۔ برائے کرم مجھے مطلع کریں کہ کیا آپ میری تصانیف اپنے رسالے میں چھاپیں گے۔

سید معین الحسن

Dear Editor,

I have read Khabr-o-Nazar. It's an interesting magazine full of energy. I was a part of a U.S. exchange in May, 2013. I went there through the MIUSA program. I came back full of experiences and learned a lot in just a few days. Your magazine inspired me to initiate a project in my university COMSATS. I hope it will be successful.

Tayyaba Arshi, Islamabad

محترم مدیر صاحب

میں نے خبر و نظر پڑھا۔ یہ توانائی سے بھرپور ایک دلچسپ رسالہ ہے۔ میں مئی 2013ء میں ایک امریکہ تبادلہ پروگرام کا حصہ تھی میں ایم آئی یو ایس اے پروگرام کے ذریعے امریکہ گئی تھی۔ میں تجربات سے سیر ہو کر آئی اور صرف چند دنوں میں بہت کچھ سیکھا۔ آپ کے رسالے نے مجھے اپنی یونیورسٹی COMSATS میں ایک منصوبہ شروع کرنے کی تحریک دی۔ اُمید ہے کہ یہ کامیاب ہوگا۔

طیبہ عرشی، اسلام آباد

Dear Editor

I have been receiving Khabr-o-Nazar regularly for a year. It is a bridge between the USA and Pakistan. I am the principal of a Girls Campus, where teachers and students both read this magazine. I extend my heartiest thanks to you and your team. And how can I forget the writers for their contributions and experiences which enlighten people who read them with an open heart. Thanks for the positive contribution you make in Pakistan.

Muhammad Mushtaq
PhD Scholar
International Islamic University, Islamabad

محترم مدیر صاحب

مجھے ایک سال سے خبر و نظر باقاعدگی سے مل رہا ہے یہ امریکہ اور پاکستان کے درمیان ایک پُل ہے۔ میں لڑکیوں کے کیمپس کا پرنسپل ہوں، جہاں اساتذہ اور طالبات دونوں ہی یہ رسالہ پڑھتے ہیں۔ میں دل سے آپ کا اور آپ کی ٹیم کا مشکور ہوں۔ میں اُن مصنفین کو کیسے بھول سکتا ہوں جو اپنی تخلیقات اور تجربات سے لوگوں کو مستفید کرتے ہیں جو کُھلے دل سے اُن کو پڑھتے ہیں۔ پاکستان میں مثبت کام کے لئے آپ کا شکریہ۔

محمد مشتاق، پی ایچ ڈی سکالر
انٹرنیشنل اسلامک یونیورسٹی اسلام آباد

EDUCATING ENTREPRENEURS

by Howard **CINCOTTA**

کاروباری منتظمین کو تعلیم دینا

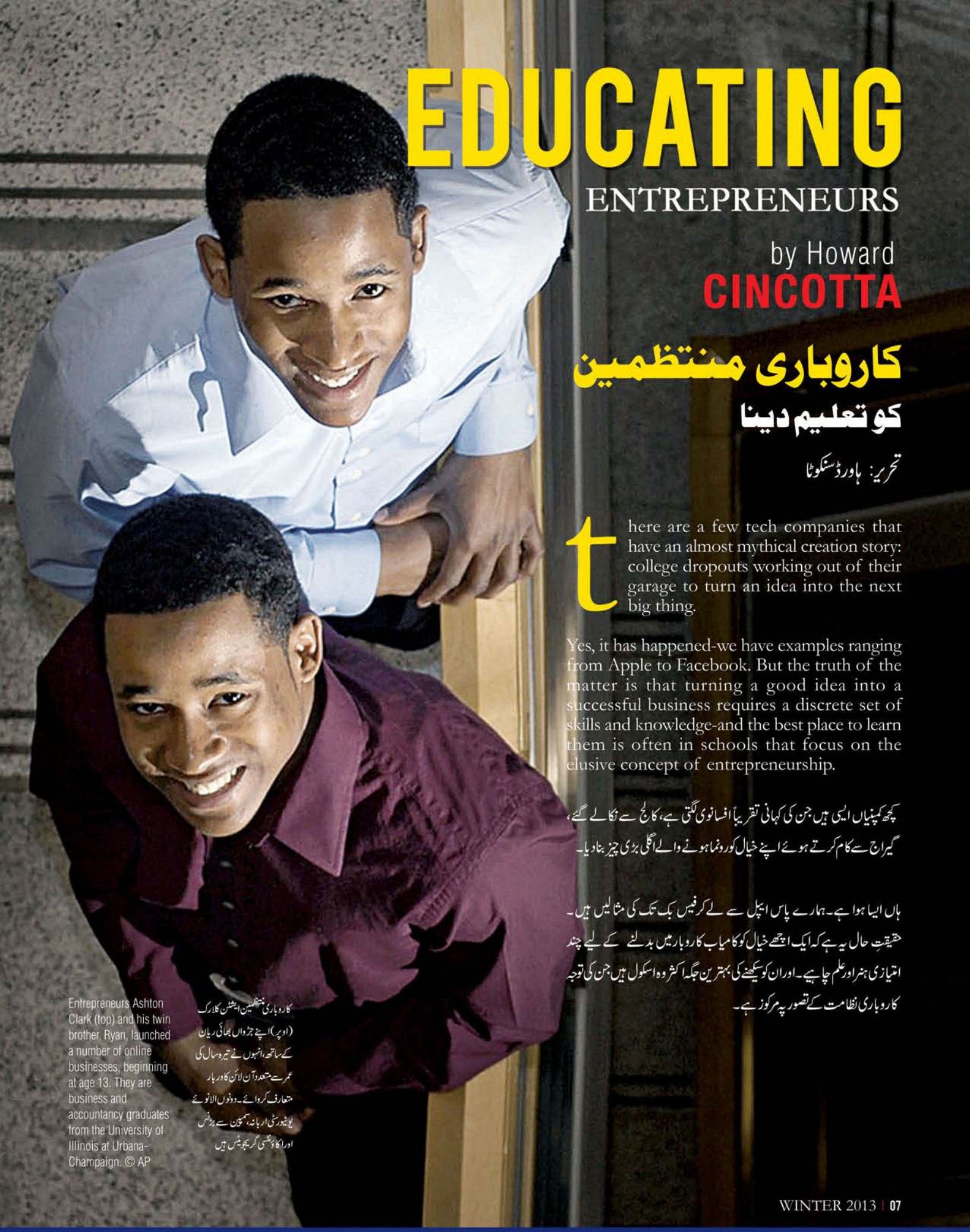
تحریر: ہاورڈ سنکوٹا

there are a few tech companies that have an almost mythical creation story: college dropouts working out of their garage to turn an idea into the next big thing.

Yes, it has happened-we have examples ranging from Apple to Facebook. But the truth of the matter is that turning a good idea into a successful business requires a discrete set of skills and knowledge-and the best place to learn them is often in schools that focus on the elusive concept of entrepreneurship.

کچھ کمپنیاں ایسی ہیں جن کی کہانی تقریباً افسانوی لگتی ہے، کالج سے نکالے گئے، گیراج سے کام کرتے ہوئے اپنے خیال کو رونما ہونے والے اگلی بڑی چیز بنا دیا۔

ہاں ایسا ہوا ہے۔ ہمارے پاس ایپل سے لے کر فیس بک تک کی مثالیں ہیں۔ حقیقتِ حال یہ ہے کہ ایک اچھے خیال کو کامیاب کاروبار میں بدلنے کے لیے چند امتیازی ہنر اور علم چاہیے۔ اور ان کو سیکھنے کی بہترین جگہ اکثر وہ اسکول ہیں جن کی توجہ کاروباری نظامت کے تصور پہ مرکوز ہے۔



Entrepreneurs Ashton Clark (top) and his twin brother, Ryan, launched a number of online businesses, beginning at age 13. They are business and accountancy graduates from the University of Illinois at Urbana-Champaign. © AP

کاروباری منتظمین ایشٹن کلارک (اوپر) اپنے جڑواں بھائی ریان کے ساتھ، انہوں نے تیرہ سال کی عمر سے متعدد آن لائن کاروبار متعارف کروائے۔ دونوں الانوئے یونیورسٹی اربانہ، شمپین سے بزنس اور اکاؤنٹنسی گریجویٹس ہیں

A GROWTH INDUSTRY

The number of American schools offering programs in entrepreneurship has exploded in the last decade. The Kaufman Foundation, based in Kansas City, Missouri, finds that 2,000 U.S. colleges and universities offer courses in entrepreneurship-about two-thirds of all schools in the country. Internationally, the 2012 Global Entrepreneurial Monitor Report estimates a worldwide count of nearly 400 million entrepreneurs in 54 countries. Contemporary entrepreneurship education has not only grown, but spread beyond its familiar business school boundaries, so that the entrepreneurial approach of taking on initiatives and risk can now be found in many liberal arts and science curricula, not to mention professional training in engineering, medicine and law.

ترقی کی صنعت

پچھلی دہائی میں کاروباری نظامت کے پروگرام پیش کرنے والے امریکی اسکولوں میں زبردست اضافہ ہوا ہے۔کنساس سٹی،میسوری میں قائم کاؤف مین فاؤنڈیشن نے پتہ چلایا کہ 2000 امریکی کالج اور یونیورسٹیاں کاروباری نظامت کے کورس کرواتی ہیں جو کہ ملک کے تمام اسکولوں کا تقریباً دوتہائی حصہ ہے۔عالمی سطح پر گلوبل انٹرپینئر وئل مانیٹر رپورٹ کے مطابق پوری دنیا کے 54 ممالک میں تقریباً 400 ملین انٹرپینوئرز موجود ہیں۔دورِ حاضر میں کاروباری نظامت کی تعلیم نے نہ صرف ترقی کی ہے بلکہ وہ اپنے جانے پہچانے کاروباری اسکول کے حدود کے اُس پار تک پھیل چکی ہے کہ پیش قدمی کرنے والی اور خطرہ مول لینے والا کاروباری نظامت کا طریقہ کار اب کئی لبرل آرٹس اور سائنسی نصاب میں ملتا ہے۔

At the same time, the core entrepreneurship curriculum has remained fundamentally the same, focused on the basic building blocks of how to start and run a business, how to prepare a business plan and how to grow your business, says Candida Brush, chair of the entrepreneurship division at Babson College in Wellesley, Massachusetts.

انجینئرنگ،طب اور قانون کی پیشہ ورانہ تربیت کا ابھی تذکرہ نہیں ہوا۔

ویسلیلے میساچوئٹس میں بیبسن کالج کے شعبۂ کاروباری نظامت کی صدر کینڈیڈا برش کہتی ہیں کہ مرکزی کاروباری نظامت کا نصاب جو ابھی تک اسی بنیادی نقطے پہ مرتکز ہے کہ کیسے کاروبار شروع کر کے چلا دیا جائے،کاروباری منصوبہ کیسے تیار کیا جائے اور پھر کاروبار کا ترقی کیسے دی جائے، بنیادی طور پر وہی رہا ہے۔

ENTREPRENEURIAL COMPETITIONS

A participant at Babson College's 'Rocket Pitch.' Courtesy Blank Center/ Babson College

بیبسن کالج کے "راکٹ پچ" میں شریک تعاون بلینک سنٹر/بیبسن کالج

University of California, Berkeley Bplan winners. Courtesy University of California, Berkeley

کیلی فورنیا یونیورسٹی برکلے "بی پلان" کے فاتحین تعاون کیلی فورنیا یونیورسٹی برکلے

A striking feature of U.S. entrepreneurial education is the number and variety of contests sponsored by colleges and universities.

At Babson College in Massachusetts, for example, students participate in an annual "Rocket Pitch": three minutes, three PowerPoint slides-no questions. The school's Entrepreneurial Thought And Action B.E.T.A. Challenge involves more elaborate presentations with a $20,000 prize each at finals. How many of the entries into these college contests translate into viable businesses is unclear, but they do offer a snapshot of how entrepreneurship education is sparking innovation in a remarkably diverse range of fields. The first product by Nutraceutical Market Solutions, winner of the Stern School's $50,000 Social Venture Competition, is a pill that is superior to conventional iron supplements for treating endemic iron deficiency in pregnant Indian women.

At the University of Texas at San Antonio's Student Technology Venture Competition, the $100,000 prize went to Leto Solutions, comprising eight students who developed a prototype that uses a thermoelectric cooling system for prosthetic limbs, thereby reducing the likelihood of skin infection and painful blisters. But Leto didn't win the competition simply with its technology. It had a well-honed business plan for how the company would translate its innovation into a profitable business.

At the University of California, Berkeley, entrants in the Lester Center for Entrepreneurship's Bplan competition had opportunities to be mentored by entrepreneurs from Silicon Valley and practice their presentations in front of audiences of venture capitalists. Among the latest winners: Seismos Technologies, which has developed a low-cost technique to increase output from an oilfield by pumping carbon dioxide into an underground reservoir, extracting and separating the oil and carbon dioxide, and then recycling the CO2 back into the well. -H.C.

آپ کاروباری نظامت کی کیا تعریف کرتے ہیں؟

امریکی کاروباری نظامت کی تعلیم کا ایک نمایاں جُزوان کے مختلف اِقسام کے مقابلے ہیں، جو کالجوں اور یونیورسٹیوں کی سرپرستی میں کیے جاتے ہیں۔مثال کے طور پر بیبسن کالج میساچوئٹس میں طلبہ سالانہ ہونے والے "راکٹ پچ" میں شریک ہوتے ہیں، تین منٹ، تین پاور پوائنٹ سلائیڈز، کوئی سوال نہیں۔اسکول کا کاروباری نظامت سوچ اور عمل سے متعلق B.E.T.A مقابلہ تفصیلی پریزنٹیشن شامل کرتا ہے، اور حتمی نتیجے میں فی پریزنٹیشن بیس ہزار ڈالر کا اِنعام ہوتا ہے۔کالج کے مقابلوں میں ہونے والے کتنے اِندراج عملی کاروبار میں ڈھلتے ہیں، یہ ابھی غیر واضح ہے، تاہم وہ ایک سرسری اشارہ ضرور کرتے ہیں کہ کس طرح کاروباری نظامت کی تعلیم غیر معمولی گوناگوں میدانوں میں جدت و اختراع کو چنگاری دے رہی ہے۔اجتماعی قسمت آزمائی مقابلہ میں پچاس ہزار ڈالر جیتنے والی نیوٹر اسوٹیکل مارکیٹ سولیوشنز کی فولاد کی کمی دور کرنے والی ایک گولی ہے، جو آئرن میں اضافہ کرنے والی روایتی سپلیمنٹ سے کہیں بہتر ہے جو خصوصاً حاملہ انڈین عورتوں کے علاج کے لیے اِستعمال ہوتی ہیں۔

ٹیکساس یونیورسٹی میں ہونے والے سان انٹونیو طلبہ ٹیکنالوجی قسمت آزمائی مقابلے آٹھ طلبہ کے ایک لاکھ ڈالر پر مشتمل لیٹوسولیوشنز کو ملا، جنہوں نے پہلی بار حرارت کے ذریعے سے حاصل ہونے والی توانائی کو استعمال میں لاتے ہوئے مصنوعی اعضاء کے لیے کولنگ سسٹم کو بنایا، جس وجہ سے جلدی امراض اور تکلیف دہ چھالوں کا امکان کم ہو سکتا ہے۔لیکن لیٹو نے یہ مقابلہ صرف ٹیکنالوجی سے نہیں جیتا، اُن کا ایک بہترین تراشیدہ منصوبہ تھا کہ کس طرح کمپنی اپنی اختراع کو ایک منافع بخش کاروبار میں ڈھالے گی۔

کیلیفورنیا یونیورسٹی برکلے کے لینڈسینٹر برائے کاروباری نظامت بی پلان مقابلے کے شرکاء کے پاس سیلیکون ویلی کے کاروباری منتظمین سے علم حاصل کرنے، اور اپنی پیشکش قسمت آزمائی میں سرمایہ کاری کرنے والے حاضرین کے سامنے مظاہرہ کرنے کے مواقع تھے۔ نئے فاتحین میں سیموس ٹیکنالوجیز جس نے تیل کے کنوؤں کا ماحصل بڑھانے کے لیے ایک کم خرچ کار طریقہ وضع کیا ہے، جو کاربن ڈائی آکسائیڈ کو ایک زیرِ زمین ذخیرے میں بھرتا ہے۔تیل اور کاربن ڈائی آکسائیڈ کو نچوڑ کر الگ کرتا ہے، اور CO2 دوبارہ قابلِ استعمال بنا کر کنویں میں ڈال دیتا ہے۔ایچ۔سی

Far left: Audiences at the University of California, Berkeley Bplan presentations. **Left center:** The Arthur M. Blank Center for Entrepreneurship at Babson College in Massachusets. **Left:** Candida Brush, chair of the entrepreneurship division at Babson College.

دور بائیں: یونیورسٹی آف کیلی فورنیا، برکلے میں بی پلان پیش کش کے دوران سامعین۔ بائیں درمیان میں: مساچوسٹس کے بیب سن کالج میں آرتھر ایم بلینک سینٹر فار انٹرپرینیورشپ۔ بائیں: بیب سن کالج میں ہم کار ڈیویژن کی سربراہ کینڈیڈا برش۔

They need to learn techniques of personal observation, even anthropological research - understanding and talking to people of very different backgrounds.

"طلبہ کو ذاتی مشاہدے کی تکنیک بھی سیکھنی چاہیے۔ اور بشری تحقیق اس سے مختلف نہیں ہے۔ بالکل جداگانہ پس منظر والے لوگوں کو سمجھنا اور ان سے باتیں کرنا بھی ایسی چیزیں ہیں جن کو سیکھا جانا چاہیے"

TEACHING UNCERTAINTY

Harvard Business School defines entrepreneurship as "the pursuit of opportunity beyond resources controlled." This formulation tries to capture several qualities that distinguish entrepreneurship from other kinds of business activities, according to Harvard business professor Thomas Eisenmann.

In other words, entrepreneurs may potentially reap high rewards, but they must operate in a world of high risk, intense competition and great uncertainty.

Babson incorporates this world of risk and uncertainty into its core course, which all students take, called Entrepreneurial Thought And Action. The course stresses that students have to apply two kinds of logic in their work.

One is predictive logic, using the familiar tools of financial research, data analysis and strategic planning. But they must learn to employ creative logic as well.

"They need to understand what the opportunity space entails, which could mean a new technology without any existing standards, or a...social issue," says Brush. "They need to learn techniques of personal observation, even anthropological research-understanding and talking to people of very different backgrounds."

Such a skill set is hardly limited to business students. Babson, for example, has launched a one-year master's degree in management, with a focus on entrepreneurial leadership, specifically for liberal arts students with undergraduate degrees in other fields.

An entrepreneurial background can be important to almost anyone entering today's job market, says Dan Schawbel, managing partner of the consulting firm Millennial Branding. Economic changes and global competition mean that the old pattern of trading in your college degree for an entry-level job is evaporating, he says, and even paid internships no longer lead to full-time employment at the rates they used to.

One answer is entrepreneurship. "Smart companies fully understand that if they don't innovate, they won't exist in the future," writes Schawbel in his blog. "By recruiting young entrepreneurs, they bring new perspectives and youthful ideas into the workplace."■

Howard Cincotta is a U.S. State Department writer and editor.

بے یقینی کی تعلیم

ہارورڈ بزنس سکول کاروباری نظامت کی تعریف میں کہتا ہے "ایسے مواقع کی تلاش جو میسر ذرائع کی حد سے باہر ہوں "ہارورڈ بزنس کے پروفیسر تھامس آئزنمین کے مطابق، یہ طریقہ کار اُن بے شمار خوبیوں کا احاطہ کرنے کی کوشش کرتا ہے جو کاروباری نظامت کو دوسری قسم کے کاروباری معمولات سے ممتاز کرتا ہے۔

دوسرے الفاظ میں کاروباری منتظمین بڑا پھل حاصل کر سکتے ہیں لیکن ایک پُر خطر، شدید مقابلے اور انتہائی بے یقینی کے ماحول میں کام کرنا ہوتا ہے۔

بیسبین کالج نے یہ پُر خطر اور بے یقینی کی دنیا اپنے کاروباری نظامت کے بنیادی نصاب میں سمودی ہے۔

"کاروباری سوچ اور عمل" جو سب طالب علم پڑھتے ہیں۔ یہ نصاب زور دیتا ہے کہ طالب علموں کو اپنے کام میں دو طرح کے استدلال اختیار کرنا ہوں گے۔ ایک دلیل ہے جس میں مالیاتی تحقیق، مواد کا تجزیہ اور لائحہ عمل جیسے جانے پہچانے طریقہء کار استعمال کئے جاتے ہیں لیکن اُن کو تخلیقی دلیل کو بھی کام میں لانا سیکھنا چاہیے۔

بُرش کہتی ہیں اُن کو سمجھنے کی ضرورت ہے کہ مواقعوں کی فضاء کیا ہے۔ جس کا مطلب موجودہ معیار کے بغیر نئی ٹیکنالوجی ہوسکتا ہے یا پھر کوئی معاشرتی مسئلہ۔ اُن کو ذاتی مشاہدے، حتیٰ کہ علمِ بشریات کی تحقیق۔ بہت مختلف پسِ منظروں کے حامل افراد کو سمجھنا اور باتیں کرنا، کے طریقہء کار سیکھنے کی ضرورت ہے۔"

یہ مہارت شائد ہی کاروبار کے طالب علموں تک محدود ہو۔ مثال کے طور پر بیسبین نے نظامت میں ایک سالہ ماسٹرز ڈگری متعارف کروائی ہے جو کاروباری نظامت میں قیادت پر مرکوز ہے، خصوصاً لبرل آرٹس کے طالب علموں کے لئے جو دوسرے شعبہ جات میں انڈر گریجویٹ ڈگریاں رکھتے ہیں۔

مشاورتی فرم میلینئیل برانڈنگ کے انتظامی شریک کار ڈین شوبیل کہتے ہیں "کاروباری نظامت کا پسِ منظر آج کی جاب مارکیٹ میں داخل ہونے والے تقریباً کسی بھی فرد کے لیے اہم ہوسکتا ہے۔ معاشی تبدیلیاں اور عالمی تقاضے کا مطلب ہے کالج کی تعلیم سے ابتدائی سطح کی نوکری والی سوداگری کا پرانا طریقہ اب تحلیل ہو رہا ہے۔ وہ کہتے ہیں کہ ادائیگی والی انٹرن شپس بھی اب کل وقتی ملازمت کی طرف اس شرح سے نہیں لے جاتی ہیں جیسا کہ پہلے ہوتا تھا۔

ایک حل ہے، کاروباری نظامت، شوبیل اپنے بلاگ میں لکھتے ہیں "تیز طرار اور بیدار کمپنیاں مکمل ادراک رکھتی ہیں کہ اگر وہ جدت اور اختراع نہیں کریں گی تو مستقبل میں وہ موجود نہیں ہوں گی۔ نوجوان کاروباری منتظمین کو کام پہ لگا کر وہ اپنے کاروبار میں نئے نظریے اور خیالات لے کر آتے ہیں۔ ■

ہاورڈ سنکوٹا امریکی محکمہ خارجہ میں مصنف اور مدیر ہیں۔

GO ONLINE آن لائن جائیے

How do you define entrepreneurship?
http://define.babson.edu

Entrepreneurial Studies
https://bigfuture.collegeboard.org/majors/business-entrepreneurial-studies
http://www.entrepreneur.com/topcolleges/undergrad/0.html

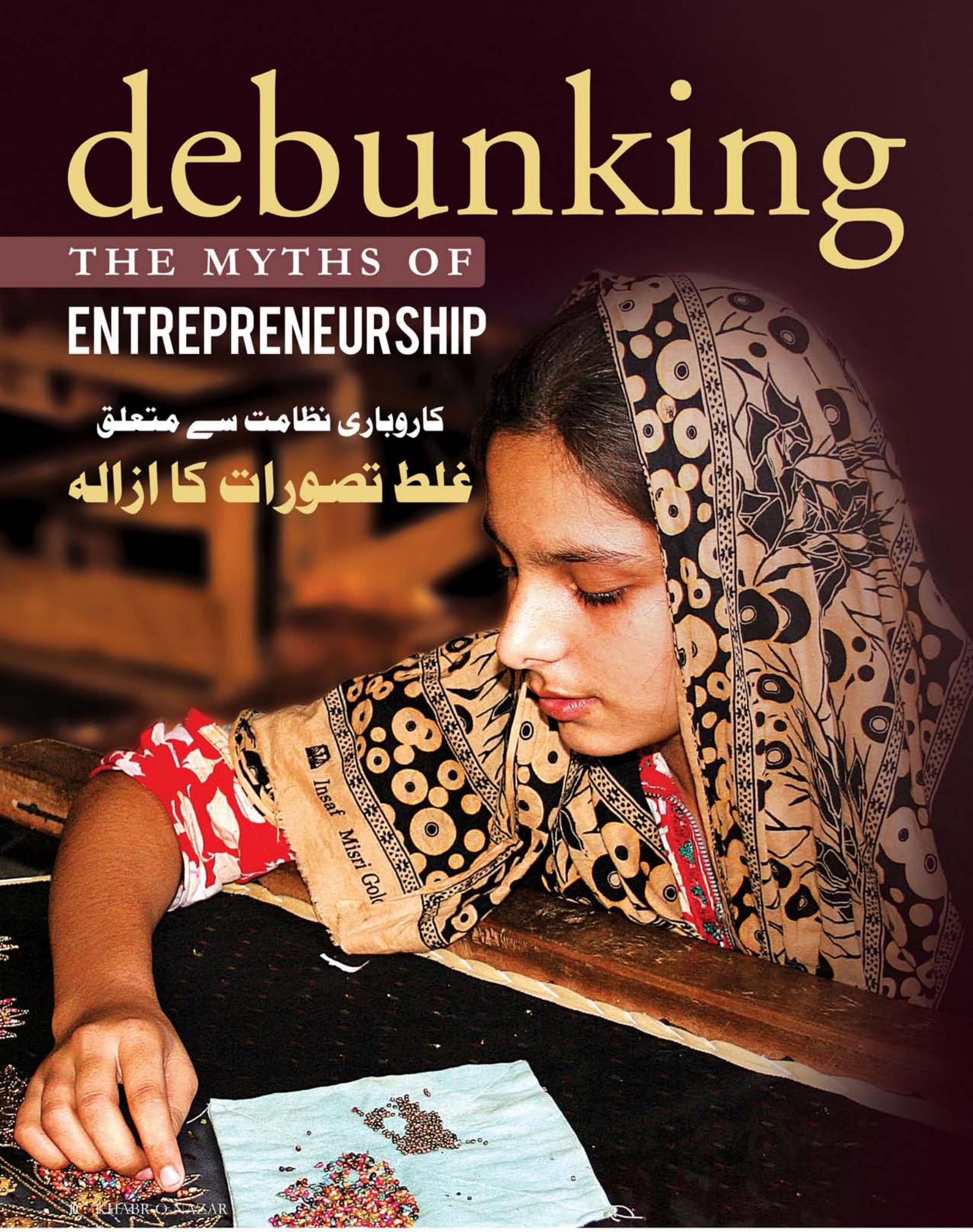
Bplan-University of California, Berkeley, Startup Plan
http://bplan.berkeley.edu/

New York University Stern School of Business-Berkley Center for Entrepreneurship & Invnovation
http://goo.gl/kNTkG

debunking

THE MYTHS OF ENTREPRENEURSHIP

کاروباری نظامت سے متعلق غلط تصورات کا ازالہ



MYTH NUMBER 1

Entrepreneurs are born, not Made

Far from the truth. An entrepreneurial mindset can be nurtured in business-friendly and risk-rewarding climates and entrepreneurial skills can be taught. You can hardly become an entrepreneur if you don't have an idea for a new product or service, or if you lack an initiative to go on your own. But if you have both, you can acquire necessary skills. Just go out, start a company, fail and learn from your mistakes. Well, that's a tough way. You can take an easier route by taking entrepreneurship courses offered in some countries by an increasing number of universities and some secondary schools. You also can seek expert advice from local and national entrepreneurship organizations on how to develop and implement business ideas.

Pakistan's top business school, the Institute of Business Administration in Karachi, launched a partnership with Invest2Innovate (i2i), a social impact intermediary, to fast track the best entrepreneurs through its i2i Accelerator program, a four-month program which provides access to business education and internships.

Finally, you can approach an experienced entrepreneur or plug into a network of entrepreneurship mentors on the Web to discuss your startup project.

MYTH NUMBER 2

Entrepreneurs are Solo Players

Some are. But often potential entrepreneurs rely on a partner or partners to start a company. For example, in the United Kingdom, 40 percent of business startups have more than one founder, and

پہلا غلط تصور

تاجر پیدا ہوتے ہیں بنتے نہیں ہیں

حقیقت کے برعکس ایک کامیاب کاروباری ذہن کی پرورش، دوستانہ تجارتی ماحول اور خطرات سے کامیابیاں حاصل کر کے ہی ممکن ہوسکتی ہے اور کاروباری مہارت کی تعلیم مہیا کرنا ممکن بھی ہے۔ آپ کے ایک کامیاب تاجر بننے کے امکانات نہایت ہی کم ہوں گے اگر آپ کے پاس کسی نئی پیداوار کا یا کسی نئی خدمت کا خیال موجود نہیں ہے یا آپ کے پاس اپنے دریافت شدہ کاروباری رستے پر چلنے کا حوصلہ نہیں ہے۔ لیکن، اگر آپ کے پاس یہ دونوں صلاحیتیں موجود ہیں تو آپ ضروری مہارت سیکھ سکتے ہیں۔ بس اُٹھیے اور ایک کاروبار کا آغاز کر دیجئے آپ اپنی ناکامیوں سے سیکھ ہی جائیں گے تاہم یہ ذرا مشکل رستہ ہے۔ آپ بہت سے ممالک میں موجود یونیورسٹیز اور ہائی سکولز میں پڑھائے جانے والے کورسز کر سکتے ہیں، یہ رستہ قدرے آسان ہے۔ آپ کسی مقامی یا قومی سطح کی تجارتی تنظیم سے ماہرانہ رائے بھی لے سکتے ہیں کہ کس طرح سے کسی کاروباری خیال کو عملی شکل کے ذریعے آغاز کیا جاسکتا ہے۔

انسٹیٹیوٹ آف بزنس ایڈمنسٹریشن کراچی، پاکستان کا سب سے اعلیٰ تجارتی تعلیمی ادارہ ہے جہاں شراکت کے ذریعے "Invest2Innovate" (i2i) پروگرام کا آغاز کیا جا چکا ہے جہاں سماجی اثرات کا درمیانی رستہ سکھایا جاتا ہے۔ اگر آپ جلد ہی کامیاب کاروباری تعلیم حاصل کرنا چاہتے ہیں تو یہ پروگرام تیز اور بہترین کاروباری نصاب کا حامل ہے۔ بس i2i پروگرام میں شمولیت کیجیے یہ چار مہینوں پر مشتمل مختصر کورس آپ کو تجارتی تعلیم اور تجربہ دونوں سکھاتا ہے۔

آپ کسی بھی تجربہ کار کاروباری منتظم سے رابطہ کر سکتے ہیں یا کسی بھی کامیاب کاروباری ادارے کے ماہرین سے آن لائن منسلک ہو سکتے ہیں جہاں آپ اپنے ابتدائی پراجیکٹ پر گفتگو کر سکتے ہوں گے۔

دوسرا غلط تصور

کامیاب تاجر کامیابیوں کا کھیل تنہا کھیلتے ہیں

کچھ تو واقعی ایسے ہی ہیں مگر عموماً باصلاحیت تاجر اپنے شریکوں پر یا کسی کمپنی پر انحصار کر رہے ہوتے ہیں۔ مثال کے طور پر برطانیہ میں چالیس فیصد کاروبار، بوقت آغاز ایک سے زائد مالکان کے حامل ہوتے ہیں اور شراکتی کاروبار

partnerships have a 15 percent higher rate of return than solo startups. Even Steve Jobs worked with Steve Wozniak and Ronald Wayne before going on his own. A partner - a family member or friend - can bring in skills or experience you lack and provide moral support during a crunch time. Building the company up is even more of a social activity as it entails hiring employees, pursuing investors, and persuading customers to buy from you. You can do all these on your own as long as you don't sleep, don't eat, and don't wash. But you don't want to scare off key people with your miserable looks and bad smell. So you can be better off taking on a partner and dividing work and responsibilities between the two of you.

MYTH NUMBER 3

Entrepreneurs are driven solely by Desire for Profits

Not really! A financial gain may be an ultimate goal, but it rarely is the only one. Some entrepreneurs are driven by passion to realize their dreams or ideas or by determination to seize a market opportunity. The majority of U.S. small business owners say they were motivated to start up a company by the desire for independence - to do what they like, in the way they like. Elsewhere, people resort to entrepreneurship because they have limited options. Where employers and jobs are scarce, you can become your own employer and indirectly contribute to society by giving consumers more choices, creating jobs or making the world a better place in other ways. Once you realize you can enjoy both the money and social respect, you may meet one of the socially conscious entrepreneurs who put you to shame. Their priority is to increase the social impact of their ventures rather than profits.

Pakistan's social entrepreneurship is growing rapidly. A recent report launched by the Economic Policy Group (EPG) explores how incubator hubs can unlock the innovation potential of Pakistan's social entrepreneurs. The report says business schools in Pakistan can, "help create a sustainable ecosystem for social entrepreneurs in Pakistan."

The breakthrough study, written by Priya Shah and Shailabh Shubhisham, provides a macro perspective to the business education sector in Pakistan. It explores how incubator hubs can harness the potential of young entrepreneurs.

سے منافع کی شرح انفرادی کاروبار کی نفع کی نسبت پندرہ فی صد زیادہ ہوتی ہے۔حتیٰ کہ اسٹیو جابز نے بھی آغاز میں سٹیو وازنیاک اور رونالڈ وائن کے ہمراہ کام کیا۔شراکت دار چاہے گھر کا فرد ہو یا دوست، اپنے تجربے اور مہارت سے معاونت کرتا ہے جس میں آپ ماہر نہیں ہوتے اور مشکل وقت میں سہارا بنتا ہے۔کاروباری ادارے کا آغاز ایک سماجی عمل کی ہی شکل ہے جہاں آپ ملازمین کا انتخاب کرتے ہیں، سرمایہ کاری کے ذرائع تلاش کرتے ہیں اور گاہکوں کو اس امر کی طرف مائل کرتے ہیں کہ وہ آپ ہی سے خریداری کریں۔آپ یہ سارے کام صرف اسی صورت میں تنہا انجام دے سکتے ہیں اگر نہ کھائیں نہ ہی سوئیں اور نہ ہی نہائیں۔لیکن آپ کبھی بھی اپنے اردگرد کے لوگوں کو اپنی بدبو اور برے حال سے خوفزدہ کرنا نہیں چاہیں گے لہذا یہ آپ کی اپنی ہی بہتری کے لئے ضروری ہے کہ آپ کسی شراکت دار کا انتخاب کیجیے اور اپنے درمیان کاموں اور ذمہ داریوں کو بانٹ لیجیئے۔

تیسرا غلط تصور

کاروباری تاجر محض منافع کی غرض سے کام کرتے ہیں

ہرگز نہیں۔مالیاتی فائدہ چاہے کسی کی غرض ہی کیوں نہ ہو مگر ایسا کبھی کبھار ہی ہوتا ہے کہ صرف یہ مقصد ہی ترجیح ہو۔بعض کاروباری افراد کا تجارتی سفر اُن کے خوابوں اور خیالوں کو حقیقی کامیابی میں بدلنے کی خاطر ہوتا ہے یا اُن کا مطمع نظر بازار میں موجود مواقع سے فائدہ حاصل کرنا ہوتا ہے۔امریکہ میں درمیانے درجے کے تاجروں کا کہنا ہے کہ انہوں نے کاروبار کا آغاز صرف اپنی شخصی آزادی کو برقرار رکھنے کے لئے کیا کیونکہ وہ اپنی ہی طرز کی زندگی کو جینا چاہتے ہیں۔کہیں پر بھی، لوگوں کا کاروبار کی طرف رجحان عموماً اس وجہ سے ہوتا ہے کہ وہ علاوہ ازیں کوئی رستہ نہیں دیکھ رہے ہوتے۔جہاں پر ملازمت اور نوکریوں کی قلت ہو وہاں آپ اپنی ملازمت آپ کرتے ہوئے بالواسطہ طور پر معاشرے میں موجود گاہکوں کے لئے وسیع تر مواقع پیدا کریں۔آپ وہاں نوکریوں کو ممکن بناتے ہوئے اس جہان کی خوبصورتی کو نکھارنے کا باعث بن جائیں۔جب آپ کو اندازہ ہو جائے کہ آپ نے معاشرے میں عزت اور پیسہ دونوں کو حاصل کر لیا ہے تو آپ تاجروں سے ملیے جنہوں نے آپ کو شرمندہ کیا تھا۔اُن کے مقاصد معاشرے میں اثرات چھوڑنے کے تھے نہ کہ منافع کمانے کے۔

پاکستان میں سماجی تجارت روزافزوں ترقی کر رہی ہے۔اکانومک پالیسی گروپ کی طرف سے جاری کردہ حالیہ رپورٹ اس بات کی وضاحت کرتی ہے کہ پاکستان میں باصلاحیت کاروبار نے کس طرح سے تجارتی رستوں کو نئی شکل دی ہے۔رپورٹ کے مطابق پاکستان میں موجود بزنس اسکولز کی وجہ سے مستقل بنیادوں پر سماجی کاروباری نظام تشکیل پا رہا ہے۔

ایک متاثر کن تحقیق جو کہ پریا شاہ اور شائیلا بھوشو بھی شام کی تحریر ہے پاکستان میں بزنس ایجوکیشن کا وسیع تر تناظر مہیا کرتی ہے یہ وضاحت کرتی ہے کہ کس طرح اس ان اداروں نے نوجوان کاروباری اذہان کی صلاحیتوں کو نکھارا ہے۔رپورٹ میں شاہ کہتی ہے کہ ''ہم نے انڈیا میں ہندوستانی کاروباری اسکولز کا تقابلی جائزہ لیا اور ویلیو چین تجزیہ کی مدد سے اس امر پر تحقیق کی کہ کس طریقے سے تحقیق اور ترقی، تعمیر اور ذرائع کار کو استعمال کرتے ہوئے ایک وسیع تر کاروباری ماحول میں تبدیلی لائی جا سکتی ہے''۔مینجنگ ڈائریکٹر ای۔پی۔جی پراتیک دتانی کے مطابق ''ایک ایسے معاشی نظام کی تشکیل سے جہاں سماجی تجارت کو ترقی مل سکے، پاکستان کے پالیسی ساز معاشرتی ضروریات سے عہدہ برا ہو سکتے ہیں اور سرمایہ داروں کو معاشی کامیابیاں حاصل ہو سکتی ہیں۔

چوتھا غلط تصور

کاروبار صرف وسیع دولت سے ہی شروع ہو سکتا ہے

فضول بات! ریاستہائے متحدہ امریکہ میں آپ ایک بنیادی کاروبار کا آغاز مثال کے طور پر صفائی کروانے کا انتظام

In the report Shah says, "We studied a comparative Indian business school case study using value chain analysis to help demonstrate how research and development, infrastructure, and policy frameworks can be used to change the macroeconomic environment." Managing Director of EPG, Pratik Dattani adds: "By creating an ecosystem where social entrepreneurs thrive, Pakistan's policy makers can address community needs, and investors can achieve financial returns."

MYTH NUMBER 4

Entrepreneurs need a lot of money to Start a Business

Nonsense! In the United States you can start a basic business, for example a janitorial service or fruit stand, with a couple of hundred dollars. In less developed countries, the upfront cost can be much less. Creativity can help you lower it. For example, you can rely on word of mouth rather than on costly ads to reach your potential customers. Free or inexpensive startup resources on the Web offer another opportunity to go cheap. In general, the capital required to launch and sustain a venture depends on what kind of business you want to go into. A home-based company with no employees will require less capital than a venture located in a rental office or retail space that needs a crew of hired hands or brains. Estimating up-front and operational capital needs is one of the toughest challenges for a budding entrepreneur. So don't blame yourself too much when you realize that you underestimated. Multimillion dollar ventures that rely on an army of consultants to estimate start-up and growth costs do too.

MYTH NUMBER 5

Real Entrepreneurs always Succeed

In the United States, about half of the startups go down in the first four years. But real entrepreneurs have a hard time giving up on their ideas even after their first attempt ends in failure. Many bounce back to try again. Those who learn from past mistakes are most likely to succeed on the second, third or … nth try. Startups fail because of an insufficient or ill-defined market, lack of planning, inadequate funding, or other reasons. So if you fail the first time, you should look at what went wrong and draw appropriate conclusions for the future.

Pakistani entrepreneur Kamal Faridi, who runs a marketing business recently said, "Always remember that a bend in a road is not the end of a road unless you fail to make the turn. For me, the meaning of entrepreneurship is being willing to take the risk." Such an analysis may prompt you to revise your business plan or its execution, to think about a completely different business or …to apply for a regular job. Whatever you do, get rid of "the shame" of losing and move on. You'll be in good company: Henry Ford, Steve Jobs, Bill Gates, and Soichiro Honda experienced failures before achieving success. ■

یا پھلوں کی ایک ریڑھی کچھ سو ڈالروں کے ذریعے ہی کر سکتے ہیں اور غیر ترقی یافتہ ممالک میں تو یہ رقم اور بھی کم ہے۔ تخلیقی صلاحیت کو بروئے کار لاتے ہوئے آپ تخمینہ شدہ لاگت کو کم کر سکتے ہیں۔ مثال کے طور پر آپ آواز لگا کر ہی اپنے گاہکوں کو متوجہ کیجیے بجائے کاروباری تشہیر کے جدید ذرائع کے۔ آن لائن پیشکش سستی تشہیر کا ایک ذریعہ ہے۔ مختصراً آپ کو آغاز کے لئے کس قدر سرمایہ درکار ہے اس کا انحصار آپ کے کاروباری انتخاب پر بھی ہے کہ کس طرح کے کاروبار کا آپ آغاز کرنا چاہتے ہیں۔ گھر کے اندر ہی کاروبار کا آغاز سستا ہوگا اور کرائے کی دکان یا دفتر بنا کر ایک وسیع کاروبار کا آغاز ملازمین کی ضرورت کا باعث ہوگا۔ ابتدائی لاگت جو کہ کاروبار کو چلانے کے لئے درکار ہوتی ہے کا تخمینہ لگانا ہمیشہ سے ہی ایک نئے کاروباری فرد کے لئے مشکل مرحلہ ہوا کرتا ہے۔ لہذا اپنے آپ کو قصوروار ٹھہرانے کی ہرگز ضرورت نہیں ہے اگر آپ نے تخمینہ لگاتے وقت اندازے کی غلطی کی ہے۔ لاکھوں ڈالرز کے مالک کاروباری ادارے جو لاگت سے متعلق اندازہ لگانے والے ماہرین کی فوج کو تنخواہ دے رہے ہوتے ہیں وہ بھی اس طرح کی غلطیاں کر گزرتے ہیں۔

پانچواں غلط تصور

حقیقی کاروباری ہمیشہ کامیاب ہوتا ہے

ریاستہائے متحدہ امریکہ میں آغاز ہونے والے نئے کاروباروں میں سے نصف، ابتدائی چار سالوں میں گھاٹے میں رہتے ہیں مگر اصلاً کاروباری تاجر چاہے اُسکے بنیادی تصورات ناکام ہی کیوں نہ ہو جائیں حوصلہ نہیں ہارتا۔ بہت سے دوبارہ کوشش کرتے ہیں اور اس طرح کئی مثالیں موجود ہیں کہ جنہوں نے ناکامیوں سے سبق سیکھا ہے وہ دوسری یا تیسری کوشش میں کامیاب ہو گئے۔ پہلے پہل کی ناکامی کی وجہ کاروبار سے عدم واقفیت، بازار سے متعلق اندازے کی غلطی، منصوبہ بندی کی کمی، سرمایے کی عدم دستیابی یا کوئی بھی اور وجہ ہو سکتی ہے۔ لہذا اگر آپ کو پہلے پہل ناکامی ہوئی ہے تو آپ اندازہ لگائیے کہ کہاں غلطی ہوئی ہے اور مستقبل کے لئے درست منصوبہ بندی کیجیے۔

پاکستان کا کاروباری تاجر کمال فریدی جو کہ حال ہی میں ایک مارکیٹنگ بزنس کے مالک بنے ہیں کہتے ہیں کہ ''ہمیشہ یاد رکھو کسی رستے میں پیش آنے والی رکاوٹ تب تک رستے کی بندش کا باعث نہیں بنتی جب تک آپ رستہ بدل لینے کی صلاحیت رکھتے ہیں۔ میرے مطابق تجارت سے مراد خطرات مول لینا ہے''۔ اس طرح کے تجزیے، ممکن ہے کہ آپ کے لئے اپنے کاروباری خیال پر نظر ثانی کا باعث ہوں یا آپ اُس کو آغاز سے متعلق کوئی نیا ارادہ سوچنے لگیں یا آپ کسی بالکل ہی دوسرے کاروبار کے متعلق سوچنے لگ جائیں یا آپ کہیں مستقل نوکری کے لئے درخواست دے دیں۔ جو کچھ بھی آپ کرنا چاہیں کم از کم ناکامی کی لعنت کو پسِ پُشت ڈال کر آگے بڑھ جائیں۔ آپ ایک اچھی کمپنی میں جائیں۔ اس لئے کہ ہنری فورڈ، اسٹیو جابز، بل گیٹس، سوئی چیرو ہونڈا نے کامیابیوں سے پہلے ناکامیوں کا سامنا کیا تھا۔ ■

DOING WELL
BY DOING GOOD
ٹھیک کرکے اچھا کرنا

What is social entrepreneurship? Employing tactics from government, civil society and the private sector, social entrepreneurship seeks to address social issues through collaborative creation and widespread adoption of new solutions.

Social entrepreneurs see social issues as opportunities to create positive change. They aim to achieve this change by developing innovative yet pragmatic solutions - new products, services or processes - that fundamentally alter and improve the status quo. Such solutions are capable not only of reaching more people but also of sustaining themselves financially. That is, while social entrepreneurs seek to create social value, they also generate financial value to reinvest in their venture, thereby expanding it to help more people.

معاشرتی کاروباری نظامت کیا ہے؟ حکومت، سول سوسائٹی اور نجی شعبے سے داؤ پیچ بروئے کار لا کر مشترکہ طور پر وضع کردہ اور عمومی طور پر اختیار کئے گئے نت نئے حل کے ذریعے معاشرتی مسائل حل کرنے کا نام معاشرتی نظامت ہے۔

معاشرتی منتظمین، معاشرتی مسائل کو مثبت تبدیلی کے طور پر دیکھتے ہیں۔ اُن کا مقصد متنوع لیکن عملی حل نکال کر اس تبدیلی کو حاصل کرنا ہوتا ہے۔ نئی مصنوعات، خدمات اور طریقہ کار۔ جو بنیادی طور پر موجودہ حالت کو تبدیل اور بہتر بنا سکتا ہے۔ ایسے حل نہ صرف زیادہ لوگوں تک پہنچنے کی صلاحیت رکھتے ہیں بلکہ مالی طور پر قابل عمل بھی ہو سکتے ہیں۔ معاشرتی منتظمین معاشرتی اقدار کی تخلیق کے متلاشی ہوتے ہیں بلکہ وہ اپنے کام میں از سر نو پیسہ لگانے کے لئے مالی قدر و قیمت کو پیدا کرتے ہیں۔ اسی وجہ سے لوگوں کی زیادہ امداد کے لئے اُس کو پھیلاتے ہیں۔

How Is Social Entrepreneurship Different?

Social entrepreneurship differs from traditional entrepreneurship in many ways. One key way to distinguish a traditional entrepreneur from a social entrepreneur is through the goal he hopes to achieve. While the traditional entrepreneur aims to create a product, service, or process for which a consumer will pay, the social entrepreneur aims to create a product, service, or process from which society will benefit. In essence, traditional entrepreneurs aim to create commercial value where social entrepreneurs aim to create social value.

Furthermore, because social entrepreneurs are tackling issues such as the prevention and treatment of HIV/AIDS, the outcomes of their success can be more rewarding. While a success in the business world can mean more money for investors, success in social entrepreneurship can mean saving lives - and fundamentally improving the world.

The work of social entrepreneurs also differs from

معاشرتی نظامت کس طرح مختلف ہے؟

معاشرتی کاروباری نظامت کئی طرح سے روایتی کاروباری نظامت سے مختلف ہے۔ ایک بنیادی طریقہ جس کے ذریعے ایک روایتی کاروباری منتظم اور ایک معاشرتی کاروباری منتظم میں امتیاز کیا جا سکتا ہے وہ مقصد ہے جو وہ حاصل کرنا چاہتا ہے۔ روایتی کاروباری منتظم کا مقصد ایسی مصنوعات، خدمات یا عمل کی تخلیق ہے جن کی ادائیگی صارف کرے گا جبکہ معاشرتی کاروباری منتظم کا مقصد ایسی مصنوعات، خدمت یا عمل کی تخلیق ہے جس سے معاشرہ کو فائدہ ہو۔ اصل میں روایتی کاروباری منتظم کا مقصد تجارتی منافع بخش قدر و قیمت تخلیق کرنا ہے، وہاں معاشرتی کاروباری منتظم کا مقصد معاشرتی اقدار کی تخلیق ہے۔ مزید یہ کہ چونکہ معاشرتی کاروباری منتظم ایسے مسائل جیسا کہ ایچ۔ آئی۔ وی/ایڈز کی روک تھام اور علاج سے نبرد آزما ہوتا ہے، اس لئے کامیابی کے نتائج اُن کے لئے زیادہ بارآور ہوتے ہیں۔

کاروباری دنیا میں کامیابی کا مطلب سرمایہ کار کے لئے زیادہ پیسہ ہو سکتا ہے جبکہ معاشرتی کاروباری نظامت میں کامیابی کا مطلب زندگیاں بچانا ہو سکتا ہے اور بنیادی طور ہر دنیا کو بہتر بنانا۔ کاروباری منتظم کا کام دوسری شہری، سماجی تنظیموں کے کاموں سے بھی مختلف ہوتا ہے جبکہ انسان دوست، سماجی کارکن اور غیر حکومتی تنظیمیں (این جی اوز) بھی معاشرتی اقدار

Ghulam Sughra with First Lady of The U.S and Former Secretary of State Hilary Clinton

غلام صغریٰ 8 مارچ 2011ء کو خاتون اول میشل اوباما اور سابق وزیر خارجہ ہیلری کلنٹن سے بہادر خواتین کا بین الاقوامی ایوارڈ وصول کر رہی ہیں۔

Shahnaz Kapadia

شہناز کپاڈیہ

Shad Begum of Lower Dir receiving the International Women of Courage Award from First Lady Michelle Obama and former Secretary of State Hillary Clinton on March 8, 2012.

لوئر دیر سے تعلق رکھنے والی شاد بیگم 8 مارچ 2012ء کو خاتون اول میشل اوباما اور سابق وزیر خارجہ ہیلری کلنٹن سے بہادر خواتین کا بین الاقوامی ایوارڈ وصول کر رہی ہیں

that of civil society organizations. While philanthropists, social activists and nongovernmental organizations (NGOs) also work toward the creation of social value, they achieve that social value in different ways.

Philanthropists and social activists use influence - whether from financial contributions, political clout or public pressure - to create social value. NGOs deploy products, services or processes within the status quo to create social value. But social entrepreneurs go above and beyond: They create social value by generating innovative solutions that establish a completely new - and improved - status quo. And rather than funding through donations, social entrepreneurs reinvest their revenue into their ventures.

Social Entrepreneurship in Pakistan

Shanaz Kapadia, a Pakistani woman who received a grant to visit the United States in the early 1980s, is now the CEO of Empowerment through Creative Integration (ECI). She pioneered the first "training of trainers" company for entrepreneurship development in Pakistan. In a nutshell, she coached other young entrepreneurs. This year, she retired and sold her business for "a great deal" and is still an outspoken alumna of one of the United States' early exchange programs with Pakistan.

کی تخلیق کے لیے کام کرتی ہیں وہ ان معاشرتی اقدار کو مختلف طریقوں سے حاصل کرتی ہیں۔

انسان دوست اور سماجی کارکن معاشرتی اقدار کی تخلیق کے لیے اثر و رسوخ استعمال کرتے ہیں۔ چاہے وہ مالی امداد، سیاسی قوت، یا عوامی دباؤ سے ہو غیر حکومتی تنظیمیں جاری صورت حال میں رہتے ہوئے، سماجی اقدار تخلیق کرنے کے لئے مصنوعات، خدمات اور عمل کی معاشرتی اقدار کو تشکیل دیتی ہے لیکن معاشرتی کاروباری منتظمین اس سے آگے جاتے ہیں: وہ سماجی اقدار کی تخلیق کے لئے ایسے متنوع حل پیدا کرتے ہیں جو مکمل طور پر نئی اور بہتر صورت حال قائم کرتے ہیں اور چندہ لے کر امداد کی بجائے معاشرتی کاروباری منتظمین اپنی آمدن کی اپنے کام میں از سرِ نو سرمایہ کاری کرتے ہیں۔

پاکستان میں معاشرتی کاروباری نظامت

ایک پاکستانی خاتون شہناز کپاڈیہ 1980ء کے اوائل میں دورے کے لئے گرانٹ ملنے کے بعد امریکہ گئیں تھیں۔ اب ایمپاورمنٹ تھرو کریٹو انٹی گریشن (ای۔سی۔آئی) کی سربراہ ہیں۔ اُنہوں نے پاکستان میں کاروباری نظامت کے فروغ کے لئے تربیت کاروں کی تربیت کا پہلا ادارہ شروع کیا۔ مختصراً یہ کہ انہوں نے دوسرے نوجوان کاروباری منتظمین کی تربیت کی۔ اس سال انہوں نے اپنا کاروبار بیچ دیا اور ریٹائر ہوگئیں اور وہ اب بھی پاکستان کے ساتھ ابتدائی امریکی تبادلہ پروگرام کی ایک بے باک رُکن ہیں۔

انسانی ہمدردی کی بنیاد پر کام کے ساتھ ساتھ پیسہ کمانے کی ایک اور ایک مثال غلام صُغریٰ ہیں۔ غلام

Another example of a Pakistani who made money though philanthropy is Ghulam Sughra. Sughra received a Women of Courage award for her business, Marvi Rural Development Organization, which is working across rural Sindh in Pakistan on health and education. Sughra says she was a 22-year-old mother of two when her husband divorced her for not being literate. She took this as a challenge, and with the help of her children learned to read and write. Sughra now holds a graduate degree in Sociology, and is working as the founder of her NGO and as a teacher. Shad Begum is founder and executive director of the Association for Behavior and Knowledge Transformation, which provides microcredit, primary education, and health services to women.

Begum not only empowered women in Khyber Pakhtunkhwa to vote and run for office, she herself ran and won local seats in the 2001 and 2005 elections against local conservatives who tried to ban female participation. Begum's organization continues to encourage women in Pakistan to run for office.

Just as entrepreneurship is vital to the economy, social entrepreneurship is vital to society. By tackling social issues, social entrepreneurship can create a more equitable society. By providing innovative solutions to society's unmet needs, social entrepreneurs can help spur sustainable human and economic development. ■

صُغریٰ کو اپنے کاروبار کے لئے حوصلہ مند خاتون کا ایوارڈ ملا۔ مارویٰ ادارہ برائے دیہی ترقی پاکستان میں دیہی سندھ کے طول و عرض میں صحت اور تعلیم کے لئے کام کر رہا ہے۔ صُغریٰ کہتی ہیں وہ دو بچوں کی بائیس سالہ ماں تھیں جب اُن کے شوہر نے اُن کو ان پڑھ ہونے کی وجہ سے طلاق دے دی۔ اُنہوں نے اس کو کمزوری نہیں بنایا اور اپنے بچوں کی مدد سے لکھنا اور پڑھنا سیکھا۔ صُغریٰ کے پاس اب سوشیالوجی میں ڈگری ہے اور وہ اپنی غیر حکومتی تنظیم کی بانی اور معلّمہ کے طور پر کام کر رہی ہیں۔

شاد بیگم انجمن برائے تبدیلی رویہ و علم کی بانی اور ایگزیکیٹو ڈائریکٹر ہیں جو خواتین کو چھوٹے قرضے، بنیادی تعلیم اور صحت کی خدمات فراہم کرتی ہے۔ شاد بیگم نے خیبر پختونخواہ کی خواتین کو نہ صرف ووٹ دینے اور منصب کے لئے مقابلہ کرنے کے لئے با اختیار کیا بلکہ وہ خود بھی 2001ء اور 2005ء کے الیکشنوں میں کھڑی ہوئیں اور اُن مقامی قدامت پسندوں کے خلاف، سیٹیں بھی جیتیں جنہوں نے خواتین کی شمولیت پہ پابندی لگانے کی کوشش کی تھی۔ بیگم کا ادارہ پاکستان میں خواتین کو بااختیار بنانے کے لیے اُن کی حوصلہ افزائی جاری رکھے ہوئے ہے۔

جس طرح کاروباری نظامت معیشت کے لئے از حد ضروری ہے اُسی طرح معاشرتی کاروباری نظامت معاشرے کی بقا کے لئے ضروری ہے۔ معاشرتی مسائل سے مقابلہ کر کے، معاشرتی کاروباری نظامت ایک زیادہ منصفانہ معاشرہ تخلیق کر سکتی ہے۔ معاشرے کی تشنہ ضروریات کو نئے حل فراہم کر کے معاشرتی کاروباری منتظمین پائیدار انسانی اور معاشی ترقی کو تیز تر کرنے میں مدد کر سکتے ہیں۔ ■

AFGHAN

Refugee Women Market their Hand-embroidered Clothing

افغان مہاجر خواتین کی اپنے کامدار ملبوسات کی تشہیر

Last summer, with U.S. funding, Afghan refugees opened "Shop for Cause" at Malikabad Plaza in Rawalpindi. This exclusive outlet for the hand-embroidered clothing and handicrafts made by Afghan women refugees is a direct result of collaboration between the U.S. government and the Hashoo Foundation. The artisans studied tailoring and marketing with Hashoo, and the practical skills they gained will allow them to earn extra income for themselves and their families while in Pakistan, and when they return to Afghanistan. The project is an example of a successful public-private partnership, bringing together U.S. development funds with the expertise of the Hashoo Foundation. The U.S. government

گزشتہ گرمیوں میں امریکی سرمائے سے افغان مہاجرین نے ملک آباد پلازہ، راولپنڈی میں ایک خاص نصب العین کے تحت دکان کھولی۔ افغان مہاجرین خواتین کی طرف سے بنائی جانے والی کڑھائی والے کپڑوں اور دستکاریوں کی یہ مخصوص دکان، امریکی حکومت اور ہاشُو فاونڈیشن کے مابین اشتراک کا براہِ راست نتیجہ ہے۔ دستکاروں نے سلائی اور مارکیٹنگ کا علم ہاشو فاؤنڈیشن سے پڑھا اور جو عملی ہنر انہوں نے سیکھا وہ اُن کو پاکستان میں رہتے ہوئے اور افغانستان واپس جانے کے بعد اُن کو اپنے خاندانوں کے لئے اضافی آمدنی کمانے کا موقع دے گا۔ امریکی ترقیاتی رقوم اور ہاشو فاونڈیشن کے تجربے کو باہم ملانے والا یہ منصوبہ کامیاب سرکاری ونجی اشتراک کی ایک مثال ہے امریکی حکومت ہاشو فاونڈیشن کے ساتھ مل کر روزگار کے دوسرے منصوبوں پر بھی کام کر رہی ہے۔ مثال کے طور پر ہاشو

"The practical skills they gained will allow them to earn extra income for themselves and their families while in Pakistan, and when they return to Afghanistan."

"جو عملی ہنر انہوں نے سیکھا وہ اُن کو پاکستان میں رہتے ہوئے اور افغانستان واپس جانے کے بعد اُن کو اپنے خاندانوں کے لئے اضافی آمدنی کمانے کا موقع دے گا"

also works with theHashoo Foundation on other livelihood programs. For example, under a $2 million grant from USAID, Hashoo is raising the incomes of 8,000 women and men in Bahawalpur through training in livestock management and milk production.

Since 1979, Pakistan has generously hosted a shifting population of Afghan refugees. While millions have voluntarily returned home, some 1.64 million registered Afghan refugees remain in Pakistan, continuing one of the largest and most protracted refugee situations in the world. About 50 per cent of this Afghan refugee population lives in villages across Khyber Pakhtunkhwa and Balochistan; the remaining refugees live in urban areas of Peshawar, Quetta, Karachi, Islamabad, Rawalpindi, and Lahore.

The United States government funds many humanitarian programs in the region. Since 2009, the State Department's Bureau of Population, Refugees, and Migration (PRM) has provided over $380 million for projects that assist Afghan refugees in Pakistan, and upon their return to Afghanistan. PRM has worked closely with the governments of Pakistan and Afghanistan to design and secure durable solutions for the Afghan refugee population. PRM's key partner in offering assistance to Pakistan is the Office of the UN High Commissioner for Refugees (UNHCR), which provides protection and an array of essential services to refugees, and oversees voluntary repatriation to Afghanistan.

PRM also partners with eleven organizations in Pakistan to support Afghan refugees, including the Hashoo Foundation, which, since 1999, has educated thousands of Afghan refugees in practical skills and helped them to find meaningful work. One example is Hashoo's success with urban Afghan refugees in the PRM-funded project, "Skills Training and Income Generation for Urban Afghan Refugees residing in Rawalpindi/Islamabad and Peshawar." This program, now in its third year, benefits both men and women by training them to be auto mechanics, plumbers, tailors, repairmen, and other in-demand technical trades. In the Rawalpindi area alone, this training has had an enormous impact on the income and livelihood of over 1,800 Afghan refugees. ■

فاونڈیشن امریکی ادارہ برائے بین الاقوامی ترقی کے تحت ملنے والی 20 لاکھ ڈالر کی رقم سے لائیو اسٹاک کے انتظام اور دودھ کی پیداوار میں تربیت کے ذریعے بہاولپور میں آٹھ ہزار مرد وخواتین کی آمدنی بڑھا رہا ہے۔

1979ء سے پاکستان نے نقل مکانی کرنے والی افغان مہاجر آبادی کی فراخدالانہ میزبانی کی ہے۔ اس دوران لاکھوں رضا کارانہ طور پر اپنے وطن واپس جا چکے ہیں اور کوئی 16 لاکھ چالیس ہزار اب بھی پاکستان میں موجود ہیں جو کہ دنیا میں طویل عرصہ تک سب سے زیادہ تعداد میں مقیم رہنے والے پناہ گزین ہیں۔ تقریباً پچاس فی صد افغان مہاجرین کی آبادی خیبر پختونخواہ اور بلوچستان کے طول وعرض میں دیہاتوں میں رہائش پذیر ہے۔ بقایا مہاجرین پشاور، کوئٹہ، کراچی، اسلام آباد، راولپنڈی اور لاہور کے شہری علاقوں میں رہ رہے ہیں۔

امریکہ خطے میں کئی فلاحی کاموں کے لئے مالی اعانت فراہم کر رہا ہے۔ 2009ء سے محکمہ خارجہ کے دفتر برائے آبادی، پناہ گزین اور ہجرت (پی۔آر۔ایم) نے پاکستان میں رہنے والے اور بعد ازاں افغانستان لوٹنے پر مہاجرین کی معاونت کے لئے چلنے والے منصوبوں کے لئے 380 ملین ڈالر فراہم کئے ہیں۔ پی۔آر۔ایم نے افغان مہاجرین کے لئے پائیدار حل مرتب کرنے اور محفوظ بنانے کے لئے پاکستان اور افغان حکومتوں کے ساتھ مل کر کام کیا ہے۔ پاکستان کو معاونت فراہم کرنے کے لیے پی۔آر۔ایم کا ایک اہم شراکت دار اقوامِ متحدہ کے ادارہ برائے مہاجرین کا دفتر (یو۔این۔ایچ۔سی۔آر) ہے جو مہاجرین کو تحفظ اور لازمی خدمات فراہم کرتا ہے اور افغانستان رضا کارانہ واپسی کی نگرانی بھی کرتا ہے۔

افغان مہاجرین کی امداد کے لیے پی۔آر۔ایم کا پاکستان میں گیارہ اداروں کے ساتھ اشتراک ہے جن میں ہاشُو فاؤنڈیشن بھی شامل ہے جو 1999ء سے ہزاروں افغان مہاجرین کو عملی ہنر میں تعلیم دے چکا ہے اور مناسب روزگار ڈھونڈنے میں اُن کی مدد کرتا رہا ہے۔ شہری افغان مہاجرین کے ساتھ ہاشُو فاؤنڈیشن کی کامیابی کی ایک مثال پی۔آر۔ایم کی مالی امداد سے چلنے والا "راولپنڈی/اسلام آباد اور پشاور میں رہائش پذیر شہری افغان مہاجرین کی پیداوار" کا منصوبہ ہے۔ یہ منصوبہ اب اپنے تیسرے سال میں ہے جو آٹو مکینک، پلمبرز، درزی، کاری گروں اور دوسرے مطلوبہ تکنیکی پیشوں میں تربیت فراہم کر کے مرد وخواتین دونوں کو فائدہ دے رہا ہے۔ صرف راولپنڈی کے علاقے میں 1800 افغان مہاجرین کی آمدنی اور روزگار پر اس تربیت کا بے اندازہ اثرات مرتب ہوئے ہیں۔ ■

THE INTERNATIONAL visitor LEADERSHIP PROGRAM EXPERIENCE

BY MOHAMMAD YAQOOB

Travels are the trips to the wonderland which give pleasing insights into the new world at each step. Introduction to the veiled and undetectable stock of rarely available marvels is the key subsequent of the journeys, which are specially made for the sake of knowing the new world.

I feel lucky to have had the chance to join the International Visitor Leadership Program sponsored by the U.S. Department of State. IVLP is the U.S. Department of State's premier professional exchange program that connects current and emerging international leaders with their American counterparts. The theme of the program was "Entrepreneurship Advocacy". The program was a designed brilliantly, implemented meticulously, and proved very inspiring. I have been immensely motivated to be a part of such grand endeavors. I am all praise for the wondrous treatment meted out to me by the Pakistani and Washington teams alike. It is such a beautiful fraternity that my unconscious desires have always been aspiring for. The program was scheduled for Washington, D.C.; Boston, Massachusetts; Las Vegas, Nevada; Kansas, Missouri; and Atlanta, Georgia. Visiting each city was like entering a new country. It was amazing. It allows us to learn faster, reach farther, work better, dream bigger, and live longer. When you're exposed to different ways of doing things, it changes the way you think. Special thanks to U.S. Consulate General Lahore for such a great opportunity. The program seeks to build mutual understanding between the United States and people of other countries through carefully designed visits reflecting the visitor's professional interests. The American embassies select the participants from over 120 countries to meet with their professional counterparts, and to experience U.S. politics, society and culture firsthand.

The objective of the program was: to examine how public policy influences entrepreneurship in the United States at the local, state,

انٹرنیشنل وزیٹر لیڈرشپ پروگرام کا تجربہ

تحریر: محمد یعقوب

سفر عجائب خانہ عالم میں گشت ہیں جو ہر قدم ہر نئی دنیا میں ایک فرحت بخش بصیرت دیتے ہیں۔ چُھپے ہوئے اور باحجاب شاذ و نادر دستیاب معجزات کے ذخیرے سے تعارف پچھلی مسافتوں کی کلید ہے جو خاص اطور نئی دنیا جاننے کے لئے بنائی گئیں۔

میں کو خود کو خوش نصیب محسوس کرتا ہوں کہ مجھے امریکی محکمہ خارجہ کی سرپرستی میں ہونے والے انٹرنیشنل وزیٹر لیڈرشپ پروگرام میں شامل ہونے کا موقع ملا۔ آئی۔ وی۔ ایل۔ پی، امریکی محکمہ خارجہ کا ایک اعلیٰ تبادلہ پروگرام ہے جو حاضر اور اُبھرتے ہوئے بین الاقوامی قائدین کو اُن کے امریکی معاصرین سے ملاتا ہے۔ پروگرام کا موضوع ''کاروباری نظامت کی حمایت'' تھا۔ پروگرام کا خاکہ بہت ذہانت سے بنایا گیا، جزئیات کے ساتھ عمل میں لایا گیا اور نئی تحریک ثابت ہوا۔ میں ایسی عالیشان کوششوں کا حصہ بن کے بے پناہ متحرک ہوتا ہوں۔ میں پاکستانی اور واشنگٹن کی ٹیموں کی طرف سے یکساں طور پر مجھ سے کئے گئے حیرت انگیز برتاؤ پر سراپا تعریف ہوں۔ یہ اتنی خوبصورت اخوت ہے کہ میری لاشعوری تمنائیں ہمیشہ کی خواہش کرتی رہی ہیں۔

یہ پروگرام واشنگٹن ڈی سی بوسٹن، میساچوسیٹس، لاس ویگاس، نیواڈا، میسوری اور اٹلانٹا جارجیا کے لئے ترتیب دیا گیا تھا۔ ہر شہر کا دورہ کرنا ایک نئے مُلک میں جانے جیسا تھا۔ یہ حیرت انگیز تھا۔ یہ ہمیں جلدی سیکھنے، آگے پہنچنے، بہتر کام کرنے، بڑے خواب دیکھنے اور دیر تک زندہ رہنے کا موقعہ دیتا ہے۔ جب آپ کو چیزیں مختلف انداز میں کرنے کے مواقع کُھلتے ہیں تو آپ کے سوچنے کا ڈھنگ بدل جاتا ہے۔ اس عظیم موقع کے لیے امریکی قونصل جنرل لاہور کا خصوصی طور پر شکریہ۔

یہ پروگرام امریکہ اور دوسرے ممالک کے افراد کے درمیان احتیاط سے ترتیب دیئے گئے دوروں جو مہمانوں کی پیشہ ورانہ دلچسپیوں کے عکاس ہوں کے ذریعے باہمی فہم وادراک کو فروغ دینے کے لئے کوشاں ہے۔ امریکی سفارت خانے 120 سے زائد ممالک میں سے شرکاء چنتے ہیں تاکہ وہ اپنے امریکی پیشہ ور معاصرین سے مل سکیں اور امریکی سیاست، معاشرے اور ثقافت کا براہِ راست تجربہ کر سکیں۔

and federal government levels; to analyze best practices in advocating for economic reforms that encourage business development and entrepreneurship; to explore business opportunities created by the use of new technologies and the expansion of the global marketplace; to meet with U.S. professional groups who promote entrepreneurship such as government leaders, Chambers of Commerce, entrepreneur-focused lobbying groups, NGOs and public-private partnerships; and to explore mentorship and venture capital funding opportunities with the Pakistani-American diaspora community. The program was administered by "The Institute of International Education" from March 18 - April 5, 2013. IIE organized different levels of meetings and briefings for our team. We really had interactive and informative meetings with diplomats, professors, individuals, officials from the State Department, and representatives of NGO's. We had wonderful home hospitality and other social nights which offered us the platform to network with Americans. A special tour of Washington, DC was arranged which underlined the concept of federalism in the United States while highlighting key historic and cultural sights of Washington, DC. Site visits included the Washington Monument, the White House, the Supreme Court, and the U.S. Capitol.

We also visited Google, and had a wonderful meeting with Ben Blink and Bob Boorstin at Google Inc.'s Washington D.C. offices, the House of Representatives, Khalil Gibran Garden, Smithsonian National Air and Space Museum, and the U.S. Botanic Garden I really enjoyed the Busboys and Poets restaurant, bookstore, and fair trade market. It's a happening place where people can discuss issues of social justice and peace. It was created by owner Anas "Andy" Shallal, an Iraqi-American artist, activist and restaurateur. The restaurant's name refers to American poet Langston Hughes who worked as a busboy before he became a poet. Throughout the program I developed a deeper understanding of American politics, international relations, taxation, and how non-profit programs and projects are funded by companies, individuals, etc. I was however, surprised to see the numerous opportunities made available by some organizations for citizens who volunteer their time. I wish I could come again for a longer period of time in order to explore the eastern culture and traditions of such a great, peaceful, and advanced country.

I learned a lot from the program with regards to entrepreneurship advocacy in U.S. I wish to thank and acknowledge the U.S. Department of State for selecting me to be part of this international program.

I aim to contribute, connect and inspire the youth. I owe it to them, to promote and spur entrepreneurship around the community. ■

The writer is an IVLP alumnus and works for the University of Gujrat

اس پروگرام کا یہ مقصد تھا کہ یہ مشاہدہ کیا جائے کہ سرکاری حکمتِ عملی کس طرح امریکہ میں مقامی، ریاستی اور وفاقی حکومتی سطح پر کاروباری نظامت پر اثر انداز ہوتی ہے؛ معاشی اصلاح کی حمایت میں بہترین عملوں کا تجزیہ کرنا جو کاروباری ترقی اور کاروباری نظامت کی حوصلہ افزائی کرتے ہیں؛ نئی ٹیکنالوجی اور عالمی منڈی کی وسعت سے تخلیق ہونے والے کاروباری مواقع کی تلاش؛ اُن امریکی پیشہ ور گروپوں سے ملاقات جو کاروباری نظامت کو ترقی دیتے ہیں جیسا کہ حکومتی قائدین، ایوان تجارت، کاروباری منتظم پر مرتکز حمایتی گروہ، غیر حکومتی تنظیمیں، سرکاری ونجی شراکت داری اور پاکستان وامریکہ کے مختلف النوع طبقات میں تربیت اور بڑی سرمایہ کاری کے مواقع تلاش کیے جائیں۔

پروگرام کا انتظام ''ادارے برائے بین الاقوامی تعلیم (آئی۔آئی۔ای) نے 18 مارچ سے 5 اپریل 2013ء تک چلایا، آئی۔آئی۔ای نے مختلف سطحوں پر ہماری ٹیم کے لئے مختصر ہدایات اور اجلاس ترتیب دیئے۔ سفارت کاروں، معلموں، افراد، محکمہ خارجہ کے افسران اور غیر حکومتی نمائندوں کے ساتھ ہماری ملاقاتیں حقیقتاً بہت پُر اثر اور مفید رہیں۔ ہمیں حیرت انگیز گھریلو مہربانی اور دوسری مجلسی راتیں میسر ہوئیں، جہاں ہمیں امریکیوں سے رابطہ بڑھانے کے لیے پلیٹ فارم میسر آئے۔

واشنگٹن ڈی سی کا ایک خاص دورہ ترتیب دیا گیا جس کی بنیاد امریکہ میں وفاق کے تصور کے ساتھ ساتھ واشنگٹن ڈی سی کے کلیدی تاریخی اور ثقافتی مقامات کا نظارہ تھا، جن مقامات کا دورہ کیا گیا اُن میں یادگار واشنگٹن، وائٹ ہاؤس، سپریم کورٹ اور امریکی کانگریس شامل تھے۔

ہم نے، ایوان نمائندگان، گلستانِ خلیل جبران سمتھسونین قومی وخلائی عجائب خانے اور امریکی بوٹینک گارڈن کے ساتھ ساتھ ہم نے گوگل کا دورہ بھی کیا اور گوگل انکارپوریٹڈ کے واشنگٹن ڈی سی دفاتر میں بین بلنک اور بوب بُورسٹن سے ایک زبردست ملاقات ہوئی۔

میں بس بوائز اور پوئٹس ریستوران، کتاب گھر اور فیئر ٹریڈ مارکیٹ سے بہت لطف اندوز ہوا۔ یہ ایک اجتماعی جگہ ہے جہاں لوگ سماجی انصاف اور امن کے مسائل پر گفتگو کر سکتے ہیں۔ اس کی تخلیق اسکے مالک انس ''اینڈی'' شلال نے کی وہ ایک امریکی عراقی فنکار، متحرک کارکن اور ریستوران کے مالک ہیں۔ ریستوران کا نام امریکی شاعر لینگٹن ہیوز سے منسوب ہے جو شاعر بننے سے قبل ایک بس بوائے کے طور پر کام کرتے تھے۔

اس تمام دورے میں امریکی سیاست، بین الاقوامی تعلقات، محصولات اور کمپنیوں، افراد وغیرہ سے خیراتی پروگراموں اور منصوبوں کی کس طرح معاونت کی جاتی ہے کے بارے میں میری آگاہی میں اضافہ ہوا۔ تاہم اُن شہریوں کو جو رضا کارانہ طور پر اپنا وقت دیتے ہیں اُن کے لئے کچھ اداروں کی جانب سے کثیر مواقع فراہم کرنے پر میں حیران ہوا۔ کاش میں اتنے عظیم پُر امن اور ترقی یافتہ ملک کی مشرقی ثقافت اور روایات کو تلاش کرنے کے لئے دوبارہ آسکتا۔

امریکہ میں کاروباری نظامت کی حمایت کے حوالے سے اس پروگرام سے میں نے بہت کچھ سیکھا۔ میں اس بین الاقوامی پروگرام کا حصہ بنانے کے لئے منتخب ہونے پر میں امریکی محکمہ خارجہ کا مشکور وممنون ہوں۔

میرا ارادہ نوجوانوں سے ربط اور اُن کو متحرک کرنے کے لئے حصہ ڈالنے کا ہے۔ کمیونٹی کے اردگرد کاروباری نظامت کو مہمیز کرنے اور ترقی دینے پر میں اُن کا ممنون ہوں۔ ■

مصنف آئی وی ایل پی کے سابق شریک ہیں اور یونیورسٹی آف گجرات کے لئے کام کرتے ہیں۔

ENERGY

conservation is good business

BY KARIN RIVES

توانائی کا تحفظ
بہتر کاروبار ہے

تحریر: کیرن رائیوز

Many American states are on the road to saving energy, helping the United States reduce emissions in a significant way.

بہت سی امریکی ریاستیں توانائی کی بچت کرتے ہوئے ریاستہائے متحدہ امریکہ کی توانائی کے خرچ میں قابلِ ذکر مدد کر رہی ہیں۔

Following their daily work at a wholesale fruit and vegetable market, Pakistani boys cool off in a polluted stream next to water buffaloes as the temperature rises on the outskirts of Islamabad, Pakistan, Thursday, May 16, 2013. (AP Photo/Muhammed Muheisen)

مئی میں درجہ حرارت میں اضافہ ہونے پر پھل اور سبزی منڈی میں اپنے روزمرہ کے کام کاج کے بعد پاکستانی لڑکے جسم کو ٹھنڈک پہنچانے کیلئے اسلام آباد کے نواح میں ایک آلودہ ندی میں نہا رہے ہیں۔ ساتھ ہی بھینسیں بھی موجود ہیں۔ (اے پی فوٹو)

Energy efficiency programs target what some call the "low-hanging fruit"-relatively inexpensive and effortless fixes that can have a big effect on greenhouse gas emissions. Just ask the many American states that are pushing ahead, full-steam, with energy-savings targets for power companies. Together, these states will help the United States reduce emissions in a significant way.

The Pacific island state of Hawaii, for example, has passed a law to use energy conservation measures to reduce statewide electricity sales by 40 percent by 2030. Others use their targets to offset an expected future growth in energy consumption. A new Texas law says that energy efficiency programs in the state must reduce such growth by 25 percent by 2012, and by 30 percent by 2013.

The states then use incentives and rebates to encourage homeowners to replace leaky windows, spray insulation in their walls and replace aging and inefficient dishwashers, washing machines and air conditioning units. Businesses also get help with such things as replacing machines with new ones that use less energy, or with insulating commercial buildings.

توانائی کی بچت کے پروگرامز کا ہدف کچھ لوگوں کی زبانی "آسانی سے دستیاب پھل کی مانند" ہے کسی قدر کم خرچ اور کم محنت طلب، جس کے ذریعے گرین ہاؤس گیسوں کے اخراج پر اچھا خاصا اثر انداز ہوا جا سکتا ہے، بہت سی امریکی ریاستوں سے دریافت کر لیجیے کہ وہ بھاپ کی مکمل قوت کے ذریعے توانائی کی بچت کے اہداف حاصل کر رہے ہیں۔ یہ ریاستیں مل جل کر امریکہ کی توانائی کے شعبے میں گرانقدر خدمت انجام دے رہی ہیں۔

بحرالکاہل میں واقع ''ہوائی'' ریاست نے توانائی کے تحفظ کے لئے کئی اقدامات اٹھائے ہیں ان میں سے ایک 2030ء تک ریاستی سطح پر بجلی کے خرچ میں چالیس فیصد تک کمی شامل ہے۔ دوسرے اپنے اپنے اہداف کے تحت مستقبل میں بجلی کے استعمال کی بچت کر رہے ہیں۔ ٹیکساس کے نئے قانون کے مطابق 2012ء تک ریاستی سطح پر بجلی کے استعمال میں پچیس فیصد تک کمی لائی جائے گی اور 2013ء میں یہ ہدف تیس فیصد تک طے کیا گیا ہے۔

دوسری ریاستیں بھی گھروں کے مالکان کو مختلف اقسام کی پیش کش کر رہی ہیں۔ توانائی کی بچت کے لئے گھروں کی شگاف والی کھڑکیوں کو تبدیل کرنا، دیواروں کو درمیان سے انسولیشن کروانا، خراب ایئر کنڈیشنر، واشنگ مشینز، برتن دھونے والی دوسری مشینوں اور گھر میں استعمال دھاتوں کی مرمت اور

In all, 26 of America's 50 states either have passed or introduced legislation requiring utilities to reduce state energy consumption by a certain percentage annually, according to the American Council for an Energy-Efficient Economy, a nonprofit group. That's up from just a handful a few years ago.

As a result, energy companies doubled their budgets between 2007 and 2009 for programs aimed at helping consumers retrofit buildings and invest in more efficient equipment and appliances. The trend continued in 2010, when utility budgets for such programs grew another 25 percent, says Michael Sciortino, a research assistant with the American Council for an Energy-Efficient Economy.

"It's a clean, fast, and cheap way of reducing energy waste and putting money back into consumers' pockets," he says. "It's a real economic growth strategy, and it fulfills so many different objectives."

Generation of electricity accounts for more than 40 percent of greenhouse gas emissions in the United States. That means even a relatively small drop in electricity consumption has an immediate effect-not just on consumer wallets, but also on the environment.

President Barack Obama has told the international community that U.S. emissions should be reduced by 17 percent below 2005 levels by 2017. This will require new and cleaner energy sources, along with a focused effort to reduce consumption of oil and coal.

The states use a mix of incentives and disincentives to prod power companies to conduct energy audits and help their customers use less energy. Historically, power companies would make more money when they sold more electricity or natural gas. Many states are now revising payment schemes for the utilities they regulate to instead reward them for being good energy stewards.

Some, such as Vermont in the northeastern United States, got an early start. Vermont set up America's first arrangement with an independent energy efficiency provider, an organization that provides technical assistance and financial incentives to households and businesses. The programs that Efficiency Vermont runs are paid for with a small energy efficiency charge on customers' bills.

By leveraging purchases of products used to retrofit homes and by providing easily accessible rebates for small businesses, the program has quickly gained traction, along with a reputation outside state borders. Efficiency Vermont now gets inquiries about "how Vermont's model can be exported to other states, and even other nations," says George Twigg, the organization's deputy policy director. Other states are now coming on board as they discover that energy conservation helps the local economy.

تبدیلی، یہ سب ریاست کی ذمہ داری ہے۔ کاروباری یونٹس کو بھی نئی مشینری دی جارہی ہے جو کہ توانائی کو کم استعمال کرتی ہیں اور تجارتی عمارتوں کی انسولیشن بھی کروائی جارہی ہے۔

امریکن کونسل فار انرجی ایفی شئنٹ اکانومی، ایک غیر منافع بخش ادارہ ہے جو چند سال قبل ہی وجود میں آیا ہے اس کے مطابق امریکہ کی 50 میں سے 26 ریاستوں میں توانائی کی کمی سے متعلق قانون سازی ہوچکی ہے کہ ہر سال ایک مخصوص حد تک توانائی کے استعمال میں کمی کی جائے گی۔ نتیجتاً توانائی سے متعلق اداروں نے 2007ء اور 2009ء کے درمیانی عرصے میں گاہکوں کو سہولیات پہنچانے کے لیے اپنے کروانے والے صارفین کو ان کی عمارتوں میں ضروری تعمیر و مرمت اور جدید ترین مصنوعات کی تنصیب با آسانی دستیاب ہوسکے۔

امریکن کونسل فار انرجی ایفی شئنٹ اکانومی کے ایک محقق مائیکل Sciortino کے مطابق سال 2010 میں بھی یہ رواج باقی رہا جب اس طرح کے گھریلو بجٹ کی مد میں 25 فیصد تک اضافہ کیا گیا۔ اُن کا مزید کہنا ہے کہ "یہ صاف ماحول کے لئے ہے، یہ تیز تر ہے اور یہ توانائی کی بچت کا آسان ترین ذریعہ بننے کے ساتھ ساتھ صارفین کا پیسہ واپس اُنہی کی جیبوں میں جانے کا آسان طریقہ ہے جو بہت سے اہم مقاصد کو پورا کرتے ہوئے حقیقت میں معاشی ترقی کا باعث بن رہا ہے۔ امریکہ میں بجلی کا استعمال گرین ہاؤس گیسوں کے اخراج میں تقریباً 40 فیصد کا حصہ دار ہے اس کا مطلب یہ ہوا کہ بجلی کا مختصر ترین استعمال بھی گرین ہاؤس کے اخراج میں قطرہ بھر اضافے کا سبب ہے۔ اس کا اثر صرف صارف کی جیب پر ہی نہیں بلکہ ماحول پر بھی پڑتا ہے۔

امریکی صدر بارک اوبامہ عالمی برادری کو بتا چکے ہیں کہ ریاستہائے متحدہ امریکہ 2017ء کے اختتام تک اپنے توانائی کے استعمال میں سال 2005 تک کی نسبت تقریباً سترہ فیصد کمی لائے گا۔ یہ صرف شفاف ذرائع کو بروئے کار لانے سے ہی ممکن ہوسکتا ہے اور اس مقصد کے لیے کوئلے اور تیل استعمال میں ترجیحاً بتدریج کمی کرنا ہوگی۔

ریاستیں بجلی پیدا کرنے والی کمپنیوں کو ترغیبات اور اُن سے محرومی، دونوں طریقوں سے مجبور کررہی ہیں کہ وہ بجلی کے استعمال کا تخمینہ لگا کر صارفین میں بجلی کے کم استعمال کے لئے حوصلہ افزائی کریں۔ تاریخی طور پر، جب بجلی کی پیداواری کمپنیاں زیادہ بجلی پیدا کرتی ہیں تو زیادہ منافع کماتی ہیں مگر اب ریاستیں اُن کمپنیوں کو زیادہ منافع فراہم کررہی ہیں جو بجلی کی بچت میں معاونت کررہی ہیں۔ ان میں سے کچھ، مثلاً ورمونٹ جو کہ امریکہ شمال مشرق میں ہے اُس نے اس کا آغاز کردیا ہے۔ ورمونٹ نے امریکی تاریخ کا پہلا اس نوعیت کا انتظام کیا ہے جہاں آزادانہ ذرائع سے توانائی کی بچت کی جارہی ہے اور ایسی تنظیم قائم کی ہے جو توانائی کی بچت کرنے والے گھریلو اور کاروباری صارفین کو سہولیات پہنچانے کے لئے تکنیکی معاونت فراہم کرتی ہے۔

ورمونٹ کے زیرِ اہتمام چلنے والے توانائی بچت پروگرامز کی ادائیگی معمولی ہوتی ہے جو کہ صارفین کے بلز میں شامل ہوتی ہے۔ توانائی کی بچت کے پیشِ نظر عمارتوں میں کی جانے والی ضروری تعمیر و تبدیلی کے لئے سامان کی خریداری میں جو سہولیات دی جارہی ہیں اُن کی شہرت ریاستی حدود سے باہر بھی پھیل چکی ہیں۔ تنظیم کے ڈپٹی پالیسی ڈائریکٹر جارج ٹوئگ کے مطابق "ورمونٹ سے اب یہ سوال پوچھا جارہا ہے کہ اس ماڈل (نمونے) کو دوسری ریاستوں اور اقوام

A man in Rawalpindi makes a living by recycling trash.

راولپنڈی میں ایک شخص روزی کمانے کیلئے کوڑا کرکٹ کو ٹھکانے لگا رہا ہے

Arizona adopted rules in 2010 requiring power companies to reduce electricity demand by 20 percent by 2020, twice the goal set by most other states. The southwestern desert state also required natural gas companies to trim demand for gas by 6 percent by 2020, most of it through energy efficiency programs.

The new standards will help Arizona energy consumers save an estimated $9 billion by 2030, according to Southwest Energy Efficiency Project, an energy conservation group that helped push for the changes.

States have also taken advantage of federal funds to plug holes in their own programs.

Connecticut, for example, was able to use federal dollars from the 2009 American Reinvestment and Recovery Act, the economic stimulus package, to make thousands of homes heated by oil waste less energy. The state has energy efficiency standards for providers of electricity and natural gas, but they don't cover unregulated oil heating companies.

"States are basically saying, 'We should get ahead of the curve here and give utilities, customers, and the private sector a signal that energy efficiency is something that we're going to have a long-term investment in,' " Sciortino says.

Recycling has historically not been a focus in Pakistan. However, several leaders in the promotion of green programs

میں کس طرح لاگو کیا جا سکتا ہے۔اور ریاستیں بھی اس رستے کی طرف آ رہی ہیں کیونکہ اب یہ راز نہیں رہا ہے کہ توانائی کی بچت کے ذریعے مقامی معیشت بہتر ہوتی ہے۔ایریزونا نے دوسری ریاستوں کی نسبت دوگنا زیادہ ہدف رکھتے ہوئے 2010ء میں بجلی کی پیداواری کمپنیز کو 2020ء تک بجلی کے استعمال میں 20 فیصد کمی لانے کا کہہ دیا ہے۔جنوب مغربی صحرائی ریاست نے قدرتی گیس کی کمپنیوں کو بھی کہہ دیا ہے کہ توانائی کی بچت کے منصوبوں کو بروئے کار لاتے ہوئے 2020ء تک گیس کے استعمال میں 6 فیصد کمی لائی جائے۔

ساؤتھ ایسٹ انرجی ایفی شنسی پراجیکٹ جو کہ توانائی کی بچت کے لئے درکار تبدیلیوں پر کام کرتا ہے اُس کے مطابق ایریزونا نے جو اہداف مقرر کئے ہیں اُن کے حصول سے 2030ء تک ریاست کو 9 بلین ڈالر کی بچت ممکن ہو سکے گی۔

ریاستیں اپنے پروگرامز میں وفاقی فنڈز کو شامل کر کے بھی فوائد حاصل کر رہی ہیں۔کینکٹیکٹ، مثال کے طور پر 2009ء میں امریکن ری انویسٹمنٹ اینڈ ری کوری فنڈ کے تحت وفاق سے فراہم کردہ ڈالرز کو استعمال کرتے ہوئے جو کہ معیشت میں بہتری کے لئے جاری کئے گئے تھے۔ہزاروں گھروں کو کم فاضل مادوں والے تیل سے پیدا شدہ توانائی کے ذریعے گرمائش پہنچانے میں کامیاب رہی۔ریاست کے پاس بجلی اور گیس فراہم کرنے کے لئے بچت والے معیار مقرر ہیں مگر وہ غیر ضابطہ کمپنیوں کو دائرہ کار میں نہیں لاتے جو تیل کے ذریعے گرمائش پہنچاتی ہیں۔

Sciortino کہتے ہیں کہ ہمیں اس موڑ سے گزر کر صارفین اور نجی اداروں کو یہ مفید اشارہ دینا ہوگا کہ توانائی کی بچت ایک ایسا شعبہ ہے جس میں ہم طویل المدت سرمایہ کاری کرنے جا رہے ہیں۔

RECYCLING FOR PAKISTAN

have been coming out in support of recycling programs in Pakistan.

Shazil of Pakistan Recycling Concept has a business idea for recycling plastic bottles:

We thought we should recycle plastic bottles in a way that does not pollute the environment. So, we came up with an idea to create greenhouses made of plastic bottles. The double wall effect of an empty bottle can stop conduction, convection and radiation.

We bind these bottles together by heat treatment. One greenhouse made of plastic bottles costs about $100. It also contains one bed made of bottles as well. So, this house is an environmentally friendly product.

These houses also serve to shelter people in emergencies. In 2005, Pakistan was hit by a massive earthquake, and in 2010 it was hit by a major flood. During these tough times, when people lost their homes, these greenhouses made of plastic bottles helped them grow food, and provided a warm place to sleep.

http://recyclingforpakistan.com is a website about recycling projects in Pakistan. ■

Karin Rives is a staff writer for the State Department's Bureau of International Information Programs

پاکستان میں ری سائیکلنگ (دوبارہ کارآمد بنانا) پر ماضی میں کوئی خاص توجہ نہیں دی گئی تاہم بہت سے رہنما جو گرین ہاؤس پر توجہ دیتے ہیں وہ ان پروگرامز کے مددگار ہیں۔

پاکستان کے شازیل نامی ایک صاحب کے پاس پلاسٹک کی بوتلوں کو دوبارہ کارآمد بنانے کے لئے ایک کاروباری خیال موجود ہے۔

ہم نے سوچا کہ ہم پلاسٹک کی بوتلوں کو اس طرح سے کارآمد بنائیں کہ وہ ماحول میں آلودگی کا باعث نہ بنیں۔لہذا ہم اس خیال کو لے کر آئے کہ پلاسٹک کے ذریعے گرین ہاؤسز بنائے جائیں۔خالی بوتلوں کے ذریعے بنائی گئی دوگنا دیوار حرارت اور تابکاری کی رسائی کو روکنے کا باعث بن سکتی ہے۔

ہم بوتلوں کو گرمائش کے ذریعے جوڑ دیتے ہیں۔پلاسٹک سے تعمیر ہونے والے ایک گرین ہاؤس کی قیمت 100 ڈالر تک ہوتی ہے۔یہ بوتلوں کا ایک بستر بھی بن جاتا ہے۔لہذا یہ ہاؤس ایک ماحول دوست پیداوار ہے۔

یہ رہائشگائیں ہنگامی حالات میں رہائش کے کام بھی آتی ہیں۔2005ء میں پاکستان زلزلے سے اور 2010ء میں بڑے سیلاب سے متاثر ہوا۔اسی دوران ان گرین ہاؤسز نے جو کہ بوتلوں سے بنے ہوئے تھے لوگوں کو خوراک اُگانے میں اور گرمائش میں سونے کے لئے مفید ثابت ہوئے تھے۔

http://recyclingforpakistan.com پاکستان میں ری سائیکلنگ پروجیکٹس کے متعلق ویب سائیٹ ہے۔ ■

کیرن رائیوز محکمہ خارجہ کے بیورو آف انٹرنیشنل پروگرامز میں سٹاف رائٹر ہیں۔

HAWAII

A STATE OF ISLANDS, BEACHES AND VOLCANOS

BY STEVE CASTONGUAY

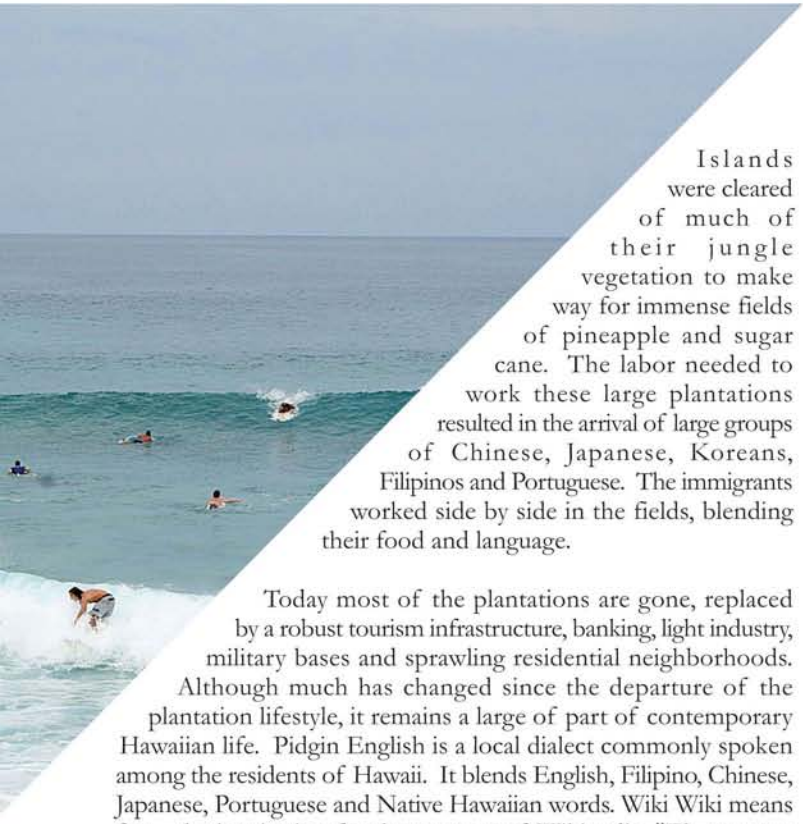
Anchored in the vast tropical turquoise waters of the central Pacific lies the state of Hawaii. This chain of islands is ringed by soft sand, the result of tens of thousands of years of pounding waves crashing on the coral reefs that rest barely below the surface of the ocean. Until British explorer Captain James Cook arrived in 1778, the Islands were inhabited by native Hawaiians. The Hawaiians danced the hula while chanting in honor of their many gods and to recount the battles of their ancestors. They also surfed on large wooden boards at a place now known as Waikiki beach. Not long after the arrival of the Europeans, the islands of Hawaii became a stop for trading ships bound for Asia. Eventually, the value of the rich volcanic soil was discovered and the Hawaiian

ہوائی

جزیروں، ساحلوں اور آتش فشاؤں کی ریاست

تحریر: اسٹیو کیسٹنگوئے

وسطی بحرالکاہل کے وسیع گرم فیروزی پانیوں میں ٹھہری ہوئی نرم ریت کے حلقے میں ہوائی کی ریاست واقع ہے۔ جزیروں کا یہ سلسلہ سمندر کی سطح سے بمشکل نیچے آرام کرتی مونگے کی سمندری چٹانوں سے ہزارہا سالوں سے سر پٹختی موجوں کے ٹکرانے سے وجود میں آیا۔ 1778ء میں برطانوی سیاح کیپٹن جیمز کُک کی آمد تک ان جزیروں میں مقامی ہوائین باشندے سکونت پذیر تھے۔ یہ ہوائین اپنے بہت سے دیوتاؤں کی تکریم اور اپنے آباؤ اجداد کی جنگوں کا تفصیلی ذکر ہُولا ناچ ناچتے ہوئے لے میں کرتے تھے۔ وہ لکڑی کے ایک چوڑے تختے پر سمندری لہروں پر



Islands were cleared of much of their jungle vegetation to make way for immense fields of pineapple and sugar cane. The labor needed to work these large plantations resulted in the arrival of large groups of Chinese, Japanese, Koreans, Filipinos and Portuguese. The immigrants worked side by side in the fields, blending their food and language.

Today most of the plantations are gone, replaced by a robust tourism infrastructure, banking, light industry, military bases and sprawling residential neighborhoods. Although much has changed since the departure of the plantation lifestyle, it remains a large of part of contemporary Hawaiian life. Pidgin English is a local dialect commonly spoken among the residents of Hawaii. It blends English, Filipino, Chinese, Japanese, Portuguese and Native Hawaiian words. Wiki Wiki means fast - the inspiration for the creators of Wikipedia. "Eh cuz, stay hot ya? I pau hana. You like go kau kau?" - Essentially meaning, "Isn't it hot? I am finished working, would you like to go eat?"

The food is also a fusion of Hawaii's rich ethnic representation. Most restaurants serve a local favorite called "plate lunch." This dish is served with two scoops of rice, macaroni salad, and a topping that ranges from a hamburger patty, chicken drum stick or fish, Kailua pig, or beef curry.

Hawaii has been featured in countless films and television series. Elvis Presley made Hawaii his part-time residence and added to its romantic allure with his chart-topping song Blue Hawaii. Burt

ہلکورے لیتے اُن جگہوں پر بھی جاتے تھے جواب وائیکیکی ساحل کے طور پر جانی جاتی ہیں۔اہلِ یورپ کی آمد کو زیادہ عرصہ نہیں گزرا تھا کہ ہوائی کے جزیرے ایشیاء جانے والے تجارتی سمندری جہازوں کے لئے عارضی قیام گاہ بن گئے۔آخر کار زرخیز آتش فشانی مٹی کی قدر کا اندازہ ہوا اور ہوائی کے جزیروں کے جنگلی سبزے کو بہت حد تک صاف کر دیا گیا تا کہ انناس اور گنے کے بے پایاں کھیتوں کے لئے راہ ہموار کی جا سکے۔ان بڑے بڑے باغات کے لئے جتنے محنت کشوں کی ضرورت تھی اُس کا نتیجہ بڑے بڑے چائینیز، کورین، فلپائنی اور پُرتگالی گروہوں کی آمد تھی یہ غریب الوطن اپنے کھانوں اور زبانوں کو ملاتے ہوئے کھیتوں میں ساتھ ساتھ کام کرتے رہے۔

آج زیادہ تر باغات ختم ہو چکے ہیں جن کی جگہ مضبوط سیاحت، بینکاری، ہلکی صنعت، فوجی اڈوں اور پھیلے ہوئے رہائشی علاقوں نے لے لی ہے، اگرچہ آبادیاتی طرزِ زندگی کی رُخصتی کے بعد بہت کچھ بدل چکا ہے تاہم وہ اب تک دورِ حاضر کی ہوائین زندگی کا ایک بہت بڑا حصہ ہے۔ پڈگن مقامی انگریزی زبان ہے جو عام طور پر ہوائی کے رہائشی آپس میں بولتے ہیں۔ یہ انگریزی، فلپائینی، چائینیز، جاپانی، پُرتگالی اور مقامی ہوائین الفاظ کا امتزاج ہے۔ وِکی وِکی کا مطلب ہے تیز۔۔وکی پیڈیا کے خالقوں کے لئے تحریک ''ایہہ کُز، سٹے ہوٹیا؟ آئی پوہانا۔ یولائیک کوکوکو؟ بنیادی طور پر مطلب ہے۔گرمی نہیں ہے؟ میں نے کام ختم کر لیا۔کیا آپ کھانے کے لئے چلیں گے؟

کھانا بھی ہوائی کی دلفریب علاقائی نمائندگی کا امتزاج ہے۔زیادہ تر ریستوران ''پلیٹ لنچ'' نامی پسندیدہ مقامی ڈش پیش کرتے ہیں۔ یہ ڈش چاول، میکرونی، سلاد کے لیے ہیم برگر، چکن ڈرم سٹک یا مچھلی، کیلوا پگ، ہابیف کری میں سے کچھ بھی استعمال کیا جا سکتا ہے۔

ہوائی بے شمار فلموں اور سلسلہ وار ٹی وی پروگراموں میں دکھایا جا چکا ہے۔ایلوس پریسلے نے ہوائی کو اپنی جُز وقتی رہائش بنایا اور اپنی مقبولیت میں سرفہرست گانے ''بلیو ہوائی'' سے اُس کی رومانوی دلکشی میں اضافہ کیا۔برٹ لنکاسٹر اور ڈیبورا کر پر فلمایا گیا سین جس میں لہریں اُن کو مکمل طور پر بھگو دیتی ہیں وہ ساحل اب بھی غیر رسمی طور پر اُس فلم کا نام ''فرام ہیئر ٹو ایٹرنٹی'' اختیار کیے ہوئے ہے۔60ء اور 70ء کی دہائیوں کے مقبول ٹی وی شو ہوائی فائیو۔0 نے دنیا بھر میں لاکھوں گھروں تک ہوائی کے عکس پہنچائے اور جیٹ جہازوں کے زمانے کی شروعات میں سیاحوں کی تعداد میں بے پناہ اضافہ کیا۔

آج ہوائی فائیو۔0 ایک نئی شکل کے ساتھ دوبارہ نشر ہو رہا ہے۔اسی لاکھ سے زائد سیاح سالانہ آتے ہیں اور ہوائی

> "Elvis Presley made Hawaii his part-time residence and added to its romantic allure with his chart-topping song Blue Hawaii."

> ایلوس پریسلے نے ہوائی کو اپنی جُز وقتی رہائش بنایا اور اپنی مقبولیت میں سرفہرست گانے ''بلیو ہوائی'' سے اُس کی رومانوی دلکشی میں اضافہ کیا

Lancaster and Deborah Kerr kissed as waves washed over them on a beach that informally still bears the name of the movie "From Here to Eternity." The popular television show "Hawaii Five-O" also brought images of Hawaii to millions of homes around the world during the 60s and 70s, swelling the numbers of tourists at the dawn of the jet age.

Today, a new version of Hawaii Five-O is back on the air, more than eight million tourists visit annually, and one of Hawaii's own sits in the White House - President Barrack Obama. He was born and raised in Hawaii and still returns every year for a vacation with his family.

Surfing has spread to almost every place in the world that has waves and a beach. Hula, the Hawaiian shirt and Ukulele are well-known exports of this tropical paradise. The word Aloha means welcome, hello, goodbye and captures the optimistic outlook of the Islanders. The people of Hawaii call it the "Aloha Spirit." In the days when visitors could come only by ship, they were greeted upon arrival with a floral necklace called a lei. They received one when leaving as well and would toss them into the ocean as the ship moved away from the dock. According to local legend, if the lei floated back towards the visitors they were bound to return. ■

Steve Castonguay is a proud resident of Hawaii and on vacation between overseas assignments can often be found trying to tackle the relatively new Hawaiian sport of stand-up paddle boarding.

کا ایک اپنا وائٹ ہاؤس میں براجمان ہے۔۔صدر بارک اوبامہ، ہوائی میں ہی اُن کی پیدائش اور پرورش ہوئی اور وہ اب بھی ہر سال اپنے خاندان کے ہمراہ چُھٹیاں گزارنے وہیں جاتے ہیں۔

سمندر میں ایک تختے پر ہلکورے لینا، دنیا میں تقریباً ہر اُس جگہ تک پھیل چُکا ہے جہاں ساحل اور موجیں ہیں۔ ہوائین قمیض ہُولا اور یوکولیلے اس گرم اور مرطوب "جنت" کی جانی پہچانی برآمدات ہیں۔لفظ الوہا کے معنی ہیں خوش آمدید، ہیلو، خُدا حافظ اور یہ جزیروں کے باسیوں کے خوش اُمیدی کو اپنی گرفت میں لئے ہوئے ہے۔ ہوائی کے لوگ اسے ''الوہا سپرٹ'' کہتے ہیں۔اُن دنوں میں جب مہمان صرف بحری جہازوں سے ہی آتے تھے، اُن کی آمد پر اُن کا استقبال 'لئی' نامی پھولوں کے ہار سے کیا جاتا تھا، جیسے ہی بحری جہاز گودی سے دور ہوتا جاتا وہ اُسے سمندر میں اُچھال دیتے تو مہمانوں کا واپس آنا لازمی ہے۔ ■

اسٹیو کیسٹنگوئے کو ہوائی کا رہائشی ہونے پر فخر ہے۔اور بیرونِ ملک ذمہ داریوں کے درمیان چُھٹیوں پر وہ ''سٹینڈ اپ پیڈل بورڈنگ'' کا نسبتاً نئے کھیل کھیلنے کی کوشش کرتے نظر آسکتے ہیں۔

REVELATIONS

EVENT MANAGEMENT AND DECORATORS

by Saadia Mahmood

تحریر: سعدیہ محمود

Hira Yasrab never thought the birthday parties she planned for her friends would one day turn into a business opportunity. Hira started her event management company three years ago, and never looked back. "I started Revelations Event Management and Decorators as a hobby. "People loved the parties I was pulling together, and then it clicked. I can make money doing this," Hira said. Hira's company offers a variety of options to its customers: weddings, birthdays, bridal showers, baby showers and henna nights. Her business puts

ریویلیشنز

تقریبات کا اہتمام اور آرائش کرنے والی کمپنی

حرا یثرب نے کبھی نہیں سوچا تھا کہ وہ اپنے دوستوں کے لئے سالگرہ کی تقریبات کا جو انتظام کرتی ہیں وہ ایک دن کاروبار کا موقع بن جائیں گی۔ حرا نے اپنی ایونٹ مینجمنٹ کمپنی تین سال قبل شروع کی اور پھر پیچھے مُڑ کر نہیں دیکھا۔ حرا کہتی ہیں ''میں نے ریویلیشنز ایونٹ مینجمنٹ اینڈ ڈیکوریٹرز ایک مشغلے کے طور پر شروع کی۔'' ''جو تقریبات میں ترتیب دیتی تھی وہ لوگوں کو بے حد پسند آئیں تو یہ خیال آیا کہ میں اس طرح پیسہ بھی بنا سکتی ہوں۔''

حرا کی کمپنی اپنے گاہکوں کے لیے شادی، سالگرہ، مایوں، مہندی اور عقیقے کی تقریبات کا اہتمام کرتی ہیں۔ وہ کاروباری میٹنگز اور تقریبات، سیمینار، نمائش دیتی ہے ظہرانے اور عصرانوں کا انتظام بھی کرتی ہے۔ آپ کی سالگرہ پر وہ آپ کے لیے نصف شب غباروں اور کھانے کا بندوبست کر سکتی ہیں۔

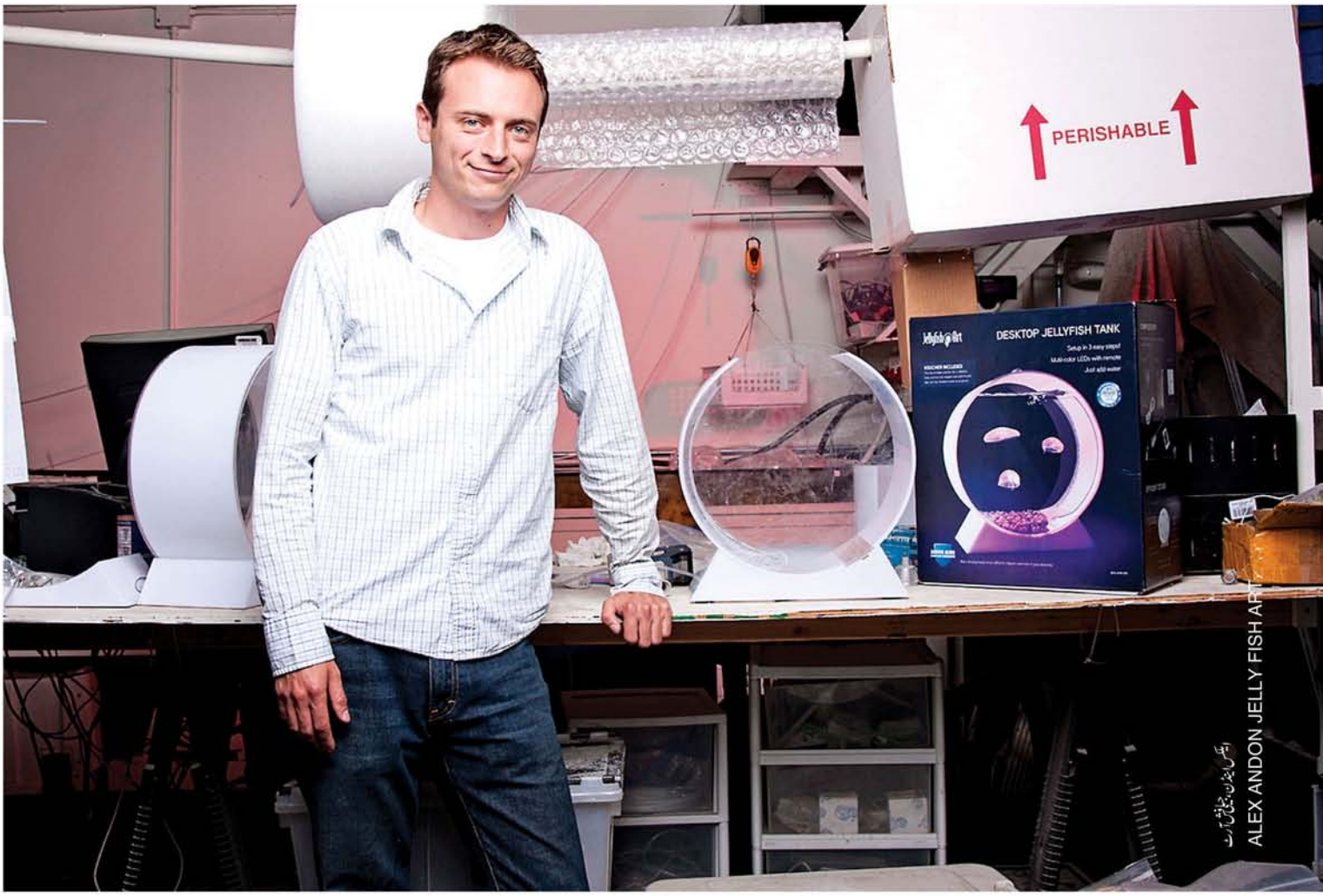
کامیابی حرا کے لئے آسان نہ تھی۔ ''مجھے بہت سی مشکلات درپیش تھیں، فکری املاک کے حقوق کے قوانین کی کسی کو پرواہ نہ تھی اور میرے کام کی لوگوں نے نقل کی۔ کچھ لوگ یہ سوچ کر وقت پر ادائیگی نہیں کرتے کہ میں ایک عورت ہوں لہذا میں شکایت نہیں کروں گی۔ لوگوں کو نئے اور تخلیقی خیالات کی طرف راغب کرنا بہت مشکل تھا۔ میں نے ان سب مشکلات پر قابو پایا کیونکہ میں اس کو کامیاب کرنے کا تہیہ کر چکی تھی۔ میں خوش قسمت ہوں کہ میرا عملہ تخلیقی، ایماندار اور محنتی ہے۔ میں فخر سے کہہ سکتی ہوں کہ میری کامیابی میں میری ٹیم برابر کا حصہ ڈالتی ہے۔ ■

سعدیہ محمود امریکی سفارت خانہ کے شعبہ امور عامہ میں کام کرتی ہیں۔

together corporate meetings and events, seminars, exhibitions, brunches and hi-tea. She can deliver food with balloons at midnight on your birthday.

Success was not easy for Hira. "I faced a lot of challenges. Nobody cares about intellectual property laws, so people copied my work. Some people don't pay on time, thinking that I am a female so I won't complain. It was very hard to convince people to try new and creative ideas. But I overcame all these challenges because I was determined to make it work. I am fortunate to have a staff that is creative, honest, and hardworking. I can proudly say that my team plays an equal share in my success."■

Saadia Mahmood works at the Public Affairs Section of U.S. Embassy Islamabad.



ALEX ANDON JELLY FISH ART

الیکس اینڈن جیلی فش آرٹ

SO CRAZY IT JUST MIGHT WORK

خبط سے کامیابی

فرسودہ تصورات کو توڑنے والے نئے کاروبار

Innovative small businesses that break the mold

By Anne Walls

تحریر: این والز

Exquisite jellyfish aquariums you can own. Members-only canine day care. Last minute weddings bought from other people's cancelled nuptials. Crazy ideas? Maybe. But profitable ones? Definitely. Welcome to the new wave of small business ideas that are taking the United States by storm.

Alex Andon always had a fascination with the sea. While getting his bachelor's degree in biology and environmental science from Duke University in North Carolina, he accumulated a lot of experience

ایلکس اینڈن ہمیشہ سے سمندر کے سحر میں مبتلا تھا۔ ڈیوک یونیورسٹی ، نارتھ کیرولائینا سے حیاتیاتی اور ماحولیاتی سائنس میں اپنی بی۔اے کی ڈگری حاصل کرنے کے دوران اُس نے ہر قسم کی سمندری مخلوق بشمول جیلی فش کے لئے مچھلی گھر بنانے کا بہت تجربہ حاصل کیا۔ لیکن جلد ہی اینڈن کو احساس ہوا کہ یہ چندروزہ نفیس مخلوق روایتی ٹینک میں زندہ نہیں رہ سکتی

نفیس اور عمدہ جیلی فش کا مچھلی گھر جو آپ کی ملکیت ہو سکتا ہے، صرف ممبران کے لئے کتوں کا ڈے کیئر سینٹر، کسی اور کی منسوخ شدہ شادی بیاہ کی تیاریاں آخری لمحات میں اپنے لئے خریدنا، ہے نہ خبطی خیال؟ لیکن منافع بخش ، یقیناً۔ امریکہ کو آندھی طوفان کی طرح اپنی لپیٹ میں لینے والے چھوٹے کاروبار کے خیالات کی نئی لہر میں خوش آمدید۔

building aquariums for all sorts of different sea creatures, including jellyfish. But Andon soon noticed these delicate, ephemeral organisms couldn't survive in a traditional tank because they would get caught in the filtration system. "So I designed a small affordable tank that was able to house jellies," he says. "Then I started selling it online and it quickly became very popular." He makes it sound easy, but Andon was smart about the way he parlayed his idea into a viable business.

"The first step was designing the tank and acquiring a source of jellyfish," he says. "I experimented with a lot of different designs in my garage and built a breeding and holding tank system. I called people all over the world and eventually found companies able to supply jellyfish. Then I opened an online store and began selling them." But that wasn't how his portal, Jellyfish Art, became a successful business idea. He realized that to grow his business, he needed some start-up capital. So he started a Kickstarter campaign on the website where many people can invest small amounts of money toward a business, and asked for $3,000. Andon's innovative campaign raised more than $162,000, giving him enough funds to grow…and then some.

SkyBride founder and CEO Lauren Byrne had a similar experience of starting small and seeing her ingenious idea explode in a big way. She was a student at Darden Business School who had also been a bridesmaid in many of her friends' weddings. When a good friend had to cancel her wedding and lost a huge amount of money doing so, Byrne wondered why she couldn't sell canceled weddings to new couples who could use the wedding ceremony slots, catering arrangements and decorations of the cancelled wedding, thereby saving money and also escaping the stress of organizing everything. While SkyBride initially started off by helping couples who call off their weddings, it now also offers solutions to those looking for fully-planned or discount weddings. "Things really started to take off for us when we got some great press coverage," says SkyBride COO, and Byrne's business school classmate,

کیونکہ وہ نظام اخراج میں پھنس جائے گی۔ وہ کہتا ہے ''پھر میں نے کم قیمت چھوٹے ٹینک بنائے جو جیلی فش رکھنے کے قابل تھے۔ پھر میں نے اُسے آن لائن فروخت کرنا شروع کیا جو جلد ہی بہت مقبول ہوگیا۔ اُن کی باتوں سے یہ سہل لگتا تھا لیکن اپنی گفتگو سے اُس نے اپنے تصور کو ایک پھلتے پھولتے کاروبار میں بدلا وہ اینڈن کی ہوشیاری ہے۔

وہ کہتا ہے ''پہلا قدم ٹینک بنانا اور اُس کے لئے جیلی فش کے ذرائع کا حصول تھا۔ میں نے اپنے گیراج میں بہت سے مختلف نمونوں کے ساتھ تجربے کئے اور ایک افزائش اور بقاء کے لئے ٹینک کا نظام بنایا۔ میں نے ساری دنیا میں لوگوں سے بات کی اور آخرکار ایسی کمپنیاں ڈھونڈ لیں جو مجھے جیلی فش کی ترسیل کر سکتی تھیں۔ پھر میں نے ایک آن لائن اسٹور کھولا اور اُن کو بیچنا شروع کر دیا لیکن اس طرح سے اُن کا ویب سائٹ ''جیلی فش آرٹ'' ایک کامیاب کاروباری تصور نہیں بنا۔ اُسے احساس ہوا کہ اپنے کاروبار کو ترقی دینے کے لئے ابتدائی سرمائے کی ضرورت ہے۔ تو اس نے انٹرنیٹ پر ایک مہم چلائی، جہاں بہت سے لوگ معمولی رقم کی ایک کاروبار میں سرمایہ کاری کر سکتے ہیں اُس نے تین ہزار ڈالر مانگے۔ اُس کی اس اختراعی مہم سے ایک لاکھ باسٹھ ہزار ڈالر جمع ہوئے جس سے اُسکو ترقی کرنے لئے کافی سرمایہ ملا۔

کچھ چھوٹے پیمانے پر شروع ہونے والے اپنے زبردست خیال کو بڑے پیمانے پر کامیاب ہوتے دیکھنے میں ''سکائی برانڈ'' کی بانی اور سربراہ بورن برب کا بھی ملتا جلتا تجربہ ہے۔ وہ ڈارڈن بزنس سکول کی طالبہ تھیں اور اُن کو اپنی بہت سی دوستوں کی شادیوں پہ بہت دفعہ دلہن کی معاون بننے کا تجربہ بھی تھا۔ جب اُن کی ایک اچھی دوست کو اپنی شادی منسوخ کرنے اور ایسا کرتے ہوئے کثیر رقم سے ہاتھ دھونے پڑے تو برن نے سوچا کہ وہ ایسی منسوخ شادیاں نئے جوڑوں کو بیچ سکتی ہیں جو منسوخ شادی کی تقریب کا وقت، طعام کا بندوبست اور آرائش استعمال کر سکتے ہیں اور ایسا کرنے سے پیسہ بچانے کے علاوہ وہ ہر چیز ترتیب دینے کے دباؤ سے بھی نکل سکتے ہیں۔

سکائی برانڈ نے ابتداء میں اُن جوڑوں کی مدد سے شروعات کیں جو اپنی شادیاں منسوخ کر دیتے ہیں اور اب وہ اُن کی بھی مدد کرتے ہیں جو مکمل تیار اور رعائتی شادیوں کی تلاش میں ہوتے ہیں۔

سکائی برائیڈ کی انتظامی سربراہ اور برک کی ہم جماعت ہیدر گیٹس کہتی ہیں حقیقتاً چیزیں ہمارے لئے بہتری کی طرف جانے لگیں جب ہمیں ابلاغ میں زبردست پذیرائی ملی تو یہ دیکھ کر لوگ تیزی سے ہمارے ساتھ آنے لگے کہ حقیقت میں بچت کرنا ممکن ہے چاہے وہ شادی ہی کیوں نہ ہو۔

ڈینی فراسٹ اور اُن کی اہلیہ الیکسیہ سائمن فراسٹ کا بھی ایسا بھی ملتا جلتا ذاتی تجربہ تھا، جو اُن کو کتوں کی دیکھ بھال کے موجودہ پھلتے پھولتے کاروبار کی جانب لے گیا۔ فراسٹ کہتے ہیں ''ہم نے 'لیو' کے لئے کتوں کی دیکھ بھال کے روایتی کام کا بھی تجربہ کیا لیکن اُس سے اُکتا گئے۔ ہم جن جگہوں پر گئے وہ غیر شخصی اور کاروباری محسوس ہوئیں وہ نئے دور کے تقاضوں سے ہم آہنگ بھی نہ تھیں۔ یہ سارا کاروباری نمونہ اختراع اور جدت کے لئے تیار ہے۔ لیو، اس جوڑے کا تین سالہ ننھا منا آسٹریلین شیفرڈ کتا ہے۔'' تقریباً اُسی دوران الیکسیہ اپنا طرزِ معاش بدلنے کے لئے تیار تھیں۔ ہم نے ایسے کاروبار کی شروعات کے لئے راہیں تلاش کیں جو کتوں کے شوق، اور 'لیو' کے لئے رف کلب ہماری محبت کا ذریعہ بن سکے۔''

ڈینی فراسٹ، رف کلب
DANNY FROST RUFF CLUB

LAUREN BRIDAL BROKER AGE

Heather Gates. "People began to jump onboard and see that it was actually possible to find savings, even when it came to a wedding."

Danny Frost and his wife, Alexia Simon Frost, had a similar personal experience that led to the start of their now-booming canine day care business. "We had experimented with traditional dog day care for Leo and were turned off by it. The places we visited felt impersonal, transactional and tech-backwards, and the whole business model seemed ripe for an update," Frost says. Leo is the couple's 3-year-old miniature Australian Shepherd. "Around the same time, Alexia was ready for a career change. We looked at ways to channel our love for Leo and passion for dogs into a business startup."

نیویارک شہر میں قائم اُن کے کتوں کے ڈے کیئر مرکز اور ممبر شپ کلب کو کُھلے ابھی سال ایک سال بھی نہیں ہوا اور ابھی سے تین ماہ طویل منتظرین کی فہرست ہے۔فراسٹ کہتے ہیں ''ہم نے شروع میں شرط لگائی تھی کہ اگر ہم شہر کے گنجان آباد حصے میں ایسا متاثر کن تصور بنائیں تو لوگوں کو اُس کے بارے میں سوشل میڈیا، آزاد پریس اور زبانی ذریعوں سے آگاہی ہوگی اور آج دن تک ہم نے مشہوری اور تعلقات عامہ پر ایک ڈالر بھی خرچ نہیں کیا۔ یہ چیز بہتر سہولت بنانے اور اعلیٰ درجے کی خدمات فراہم کرنے کے لئے ذرائع کو سرمایہ کاری کے لئے فارغ رکھتی ہے۔

ان کاروباری منتظمین کی کامیابی کی ایک بہت بڑی وجہ یہ ہے کہ اُنہوں نے مارکیٹ کے ایک ایسے حصے یا شعبہ کو تلاش کیا جہاں ضروریات مکمل طور پر پوری نہیں ہو رہی تھیں۔گیٹس کہتی ہیں ''ہمارے لئے پہلی منسوخ

Ruff Club, their New York City-based canine day care and membership club, has been open a little under a year and they already have a three-month waiting list. "We made a bet early on that if we built a compelling new concept in a buzzy part of town, folks would learn about us through social media, free press and word of mouth alone," Frost says. "To this day, we have yet to spend a single dollar on advertising or PR. This frees up resources to invest in building a better facility and providing a higher level of service."

One of the biggest reasons these entrepreneurs succeeded is because they have been able to tap into an unusual market segment or an area where needs were not being completely met. "Selling our first cancelled wedding was really exciting," Gates says. "We were able to prove that the business model works and at the same time, help out a really great couple." When asked for advice for other aspiring entrepreneurs, Frost offers: "Don't be afraid to cash in on a lifetime's worth of personal relationships and social networking. Your personal networks are a free and powerful incubator for the virility of your idea."

Andon offers one more important piece of advice for starting a business based on an untested idea: "Sell before you build. Make sure you have customers willing to pay for your product before you create it. And a customer who actually pays for a pre-order of the product (i.e. puts their money where their mouth is) is 10 times better than a customer who just says they would buy the product."

The entrepreneurs have overcome many hurdles, but the biggest one seems to be the self-doubt that plagues many would-be business owners. Frost has a maxim for that: "The impulse that says, 'If it doesn't already

شادی کو بیچنا بہت خوشگوار تھا۔ہم یہ ثابت کرنا چاہتے تھے کہ کاروباری نمونہ بیک وقت چلتا بھی ہے اور ایک زبردست جوڑے کی مدد بھی کرتا ہے۔'' جب فراسٹ سے کاروباری منتظمین بننے کے متمنی افراد کے لئے مشورہ مانگا گیا تو اُنہوں نے کہا'' کبھی بھی اپنے زندگی بھر کے ذاتی تعلقات اور سماجی رابطوں سے فائدہ اُٹھانے سے نہ گھبرائیں۔آپ کے ذاتی رابطے آپ سے تصور کی مضبوطی کی افزائش کا ایک مفت ذریعہ ہوتے ہیں۔''

نت نئے تصور پر قائم کاروبار شروع کرنے کے لئے اینڈن ایک بہت اہم مشورہ دیتی ہیں''۔ بنانے سے پہلے بیچیں۔اپنی مصنوعات تخلیق کرنے سے پہلے اس بات کا یقین کر لیں کہ گاہک خریداری کے لئے آمادہ ہیں''۔اور ایک گاہک جو واقعتاً ادائیگی آرڈر سے پہلے کر دیتا ہے (مطلب اپنی بات پہ پیسہ لگانے والا) اُس گاہک سے دس گنا بہتر ہوتا ہے جو کہتا ہے کہ وہ تیار مصنوعات خریدے گا''

کاروباری منتظمین نے بہت سی رکاوٹوں کو شکست دی ہے اُن میں سے سب سے بڑی رکاوٹ اپنی صلاحیت پر شک ہے جو کاروبار کے بہت سے ہونے والے مالکوں کو پریشان کرتی ہے''۔اس کے لئے فراسٹ کا ایک اُصول ہے،'' وہ تحریک جو یہ کہتی ہے'' اگر یہ پہلے سے موجود نہیں ہے تو اُس کی کوئی وجہ ہوگی'' جدت کی دشمن ہے'' تین جدت پردازوں کی یہ بات پلے باندھ لیجیئے۔

اسلام آباد، پاکستان میں بینا سُلطان نے یہ سانچہ توڑا سات سال پہلے تک وہ ایک بیوی اور ماں تھیں، جب انہوں نے اپنے شوہر کو چھوڑا تو اُن کو اپنے لئے روزی کمانا تھی۔ بینا پاکستان میں ایک انگریزی سکول سے پڑھیں، اُن کے پاس ایم۔اے کی دو ڈگریاں ہیں جن میں سے ایک بین الاقوامی تعلقات میں ہے۔ لیکن بیس سال تک ایک گھریلو عورت رہنے کے بعد ایک اکیلی ماں کے لئے بین الاقوامی تعلقات میں اپنا طرزِ معاش شروع کرنا آسان نہ تھا۔

بینا سلطان نے بیرونِ ملک سفر کے دوران اپنے پہننے کے لئے منفرد لباس تیار کئے، وہ سوچتی تھیں،

BINA SULTAN IN HER FASHION DESIGN STUDIO

بینا سلطان اپنے فیشن ڈیزائن اسٹوڈیو میں

exist, there's a reason for that' is the enemy of innovation." Take it from the mouths of these three innovators.

In Islamabad, Pakistan, Bina Sultan broke the mold. She was a wife and mother until seven years ago, when she left her husband and had to earn her own income. Bina went to an English-language school in Pakistan, and holds two master's degrees, including one in International Relations. But a single mother couldn't easily start a career in International Relations after having worked as a homemaker for twenty years. Bina's true passion was fashion.

Bina Sultan had been designing unique clothes for herself to wear when she traveled abroad. She wondered, "Is there a market in Pakistan for western clothing?" It turns out there is. Bina began making unique western clothing designs for her friends for when they traveled outside of Pakistan. Then, she began to realize there was a market of diplomats who were interested in shopping for clothes they could wear at home, at diplomatic functions, and around other foreigners.

Bina began shopping for fabrics from Saudi Arabia ("surprisingly beautiful lace"), England, China and all over Pakistan. She threw fashion parties at her shop in Islamabad, where foreigners would feel comfortable trying on both lacy and racy western styles. Bina now runs a successful business with 58 employees.

These entrepreneurs have overcome many hurdles, including self-doubt. Danny Frost once said, "The impulse that says, 'If it doesn't already exist, there's a reason for that' is the enemy of innovation." Take it from the mouths of these innovators. ■

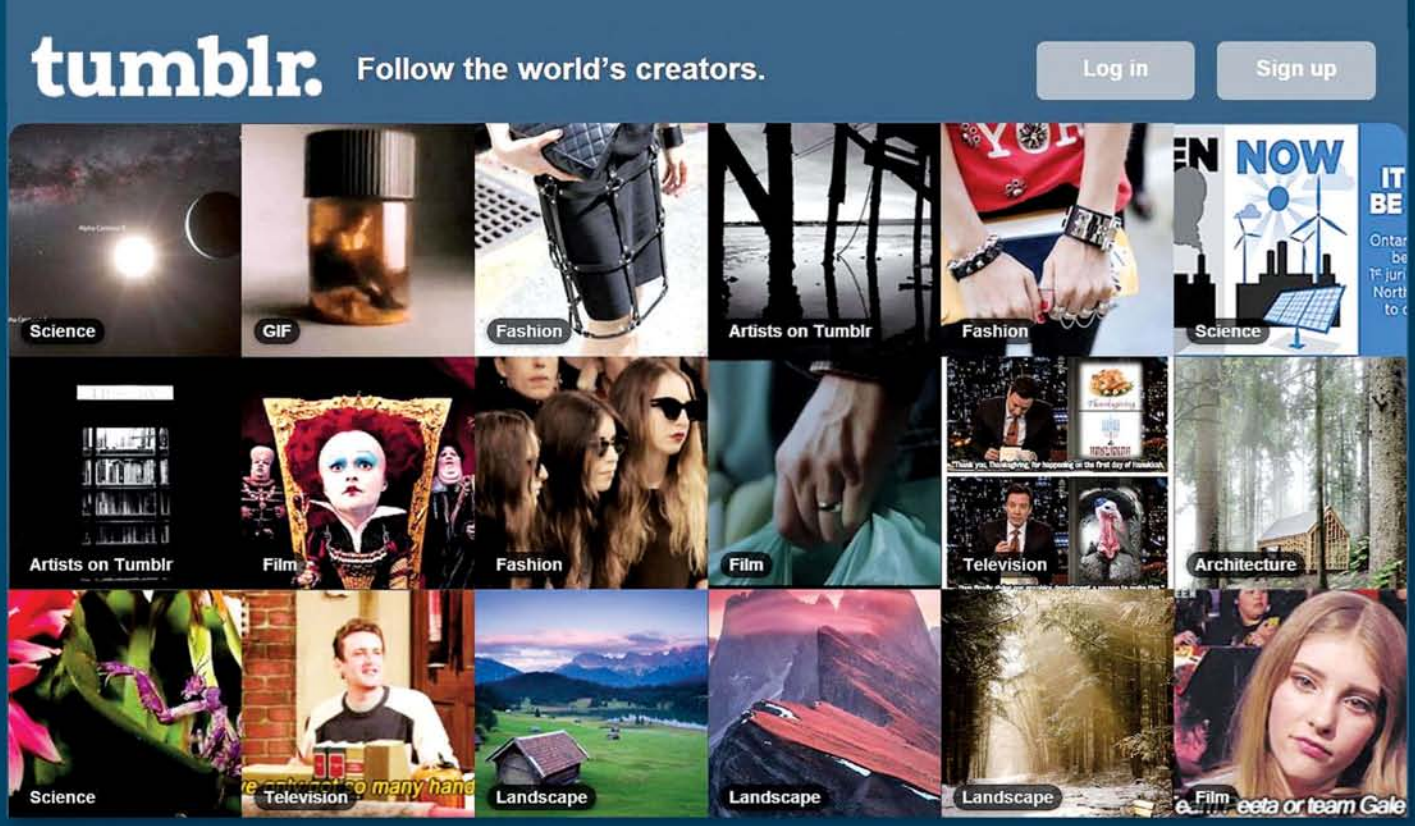
Anne Walls is a writer and filmmaker based in Los Angeles, California.

''پاکستان میں مغربی ملبوسات کے لئے مارکیٹ ہے؟ معلوم ہوا کہ ہے۔ بینا نے اپنی دوستوں کے لئے منفرد مغربی لباس تیار کرنے شروع کئے جو وہ پاکستان سے باہر سفر میں پہن سکتی تھیں، پھر اُن کو احساس ہونا شروع ہوا کہ سفارت کاروں کی مارکیٹ ہے جو ایسے ملبوسات کی خریداری میں دلچسپی رکھتے ہیں جو وہ گھر سفارتی تقریبات اور دوسرے غیر ملکیوں کی موجودگی میں پہن سکتے ہیں۔

بینا نے سعودی عرب (حیرت انگیز طور پر وہاں کی لیس خوبصورت ہوتی ہیں) برطانیہ، چین اور پاکستان بھر سے کپڑا خریدنا شروع کیا۔ اُنہوں نے اسلام آباد میں اپنی دکان میں فیشن پارٹیاں دیں، جہاں غیر ملکی افراد فیتوں، ڈوریوں سے مزین ولولہ انگیز مغربی طرز کے ملبوسات کی آزمائش کرنے میں آرام محسوس کرتے۔ بینا اب 58 ملازمین کے ساتھ ایک کامیاب کاروبار چلا رہی ہیں۔

ان کاروباری منتظمین نے بشمول کئی مشکلات پر قابو پایا۔ ڈینی فراسٹ نے ایک دفعہ کہا تھا ''وہ محرک جو یہ کہتا ہے اگر یہ پہلے سے موجود نہیں ہے تو اس کی کوئی وجہ ہوگی، جدت کی دشمن ہے'' تین جدت پردازوں کی یہ بات پلے باندھ لیجیے۔ ■

این والز، لاس انجلیس، کیلی فورنیا میں مقیم ایک مصنف اور فلم ساز ہیں۔



SUCCESSFUL ENTREPRENEUR AT 25

25 سال کی عمر میں کامیاب کاروباری منتظم

by Howard Cincotta

To describe David Karp as a precocious, incredibly successful entrepreneur of the digital age is to understate the matter. At 25, he is the founder and CEO of Tumblr, one of the trendiest and fastest growing blog sites on the Internet today.

Tumblr, which launched in 2007, is one of a new generation of free short-form blogs-often termed microblogging-that stresses its capacity for self-expression, sharing and ease of use. After a sign-up process that can take a minute or less, users have the ability to post images, videos, songs, audio and text with the click of a single button. Another attraction is Tumblr's Dashboard, which allows you to see, comment on, and repost content from your friends, just as they can with your material.

Karp, born in New York City, where Tumblr remains based, is tall and rail thin, with a mass of brown hair that constantly threatens to cover his eyes. His career path wasn't that different from other young Internet entrepreneurs except that, instead of quitting college to pursue Web opportunities, Karp quit high school. He was working with a film animation producer by 14; joined the technical staff of Urban Baby, a website for parents juggling careers and family; and, at 17, traveled to Japan alone to meet top-flight software engineers.

تحریر: ہارورڈ سنکوٹہ

ڈیوڈ کارپ کو ایک کم سن ذہین وفطین اور ناقابلِ یقین حد تک کامیاب کاروباری منتظم کے طور پر بیان کرنا معاملے کو گھٹا کر بتانے کے مترادف ہے۔ 25 سال کی عمر میں وہ آج انٹرنیٹ کی سب سے تیز رفتاری سے بڑھتی ہوئی بلاگ سائٹ ٹمبلر کے بانی اور سربراہ ہیں۔

2007ء میں متعارف کی گئی ٹمبلر، نئی نسل کے لیے ایک مفت، مختصر پیرائے کی بلاگز ہے۔ اکثر مائیکرو بلاگز کے طور پر جانی جاتی ہے۔ جو خود بیانی، شراکت اور استعمال کی آسانی پر زور دیتی ہے۔ بمشکل ایک منٹ یا اُس سے بھی کم وقت لینے والی ابتدائی کارروائی کے عمل کے بعد استعمال کنندہ صرف ایک بٹن دبا کر تصویریں، ویڈیوز، گانے، آڈیوز یا متن مشتہر کر سکتے ہیں۔ ٹمبلر کی ایک اور کشش ہے اُس کا ڈیش بورڈ جو آپ کو اپنے دوستوں کے مواد کو دیکھنے، اُس پر رائے دینے اور اُس کو دوبارہ مشتہر کرنے کی اجازت دیتا ہے۔ بالکل ویسے ہی جیسے وہ آپ کے مواد کے ساتھ کر سکتے ہیں۔

نیویارک میں جہاں اب بھی ٹمبلر قائم ہے کارپ پیدا ہوئے، وہ دراز قد اور انتہائی دُبلے پتلے ہیں۔ بھورے بالوں کا ایک ڈھیر ہے سر پر جو مستقل اُن کی آنکھوں کو ڈھانپنے کی کوشش کرتا رہتا ہے۔ اُن کا طرزِ معاش کا راستہ دوسرے نوجوان انٹرنیٹ کے کاروباری منتظمین سے اتنا مختلف نہیں تھا، ماسوائے اس کے کہ ویب کے مواقعوں کے تعاقب میں کالج ترک کرنے کے بجائے کارپ نے ہائی سکول ترک کیا۔ 14 سال کی عمر میں وہ ایک فلم انیمیشن کے فلمساز

IDENTITY AND FREEDOM

Tumblr evolved from Karp's dissatisfaction with the blogging platforms he encountered growing up. The blogosphere was designed largely for editorial publishing, in Karp's view, with a formulaic layout of titles, text blocks and comment pages.

Karp had a much different vision for Tumblr, as he explained to the website TechCrunch. "All the blogs took the same form. I wanted something much more free-form, much less verbose." He decided the time was right to build his own blog, but without any anticipation of the instant popularity it enjoyed, especially among fellow web developers, who were experimenting with new and unorthodox kinds of websites.

Karp sees a marked distinction between Tumblr and social networking giants like Facebook and Twitter. "Nobody is proud of their identity on Facebook. They are not tools built for creative expression," he said in a talk to TechCrunch. "On Tumblr, people can create identities that they're really proud of," he told Newsweek.

Tumblr is now attracting an unexpected group of subscribers-companies and commercial brand names who like the ease with which the site can repost and distribute information and images to a predominantly young, tech-savvy audience. "Any good piece of new content that you put up there can spread really, really far," he told Adweek.

The reasons for Tumblr's spectacular success are hardly a mystery in Karp's view. "Tumblr is about total freedom of expression," he said at a Mashable conference. "That means two things for us-the ability to post anything and the ability to customize everything… It is totally your space, your page to do anything you want with it."

PAKISTAN AND TUMBLR

In Pakistan, Tumblr is the social media platform of choice for a group called I am Pakistan. It's a fantastic example of how Tumblr is being used by Pakistanis to promote tolerance and non-violence, as well as simply introducing the world to Pakistani culture. Each week, the site highlights different Pakistanis and their accomplishments. The site headline reads, "Get to know Pakistan through a unique lens each week. We are Pakistan."■

Howard Cincotta is a U.S. State Department writer and editor

Scan QR Code
or visit the URL below

http://pakistancurates.tumblr.com/page/10

کے ساتھ کام کر رہے تھے، روزگار اور خاندان کے درمیان اُلجھتے والدین کی ویب سائٹ 'اربن بے بی' کے تکنیکی عملے میں شامل ہوئے اور 17 سال کی عمر میں بلند پرواز سوفٹ ویئر انجینئروں کے ساتھ ملاقات کے لئے جاپان کا تنہا سفر کیا۔

شناخت اور آزادی

ٹمبلر کا ارتقاء بلاگنگ پلیٹ فارموں سے کارپ کی بے اطمینانی کی وجہ سے ہوا، جن سے انہیں عمر کے مدارج طے کرنے کے دوران واسطہ پڑا۔ کارپ کی نظر میں بلاگنگ کی جگہ ضابطے کے مطابق، عنوانات، متن کے خانوں اور رائے زنی کے صفحات کے ساتھ بڑی حد تک اداریوں کی اشاعت کے لئے تیار کی گئی۔ کارپ نے ویب سائٹ ٹیک کرنچ کو وضاحت دیتے ہوئے کہا ''ساری بلاگز ایک جیسی ساخت بناتی تھیں۔ مجھے کہیں زیادہ بلا تکلف اور کم لفاظی والا کچھ چاہیے تھا۔'' اُنہوں نے فیصلہ کیا کہ اپنی بلاگ بنانے کے لیے یہ وقت مناسب ہے لیکن کسی فوری مقبولیت کی اُمید کے بغیر جس سے وہ لطف اندوز ہو رہے تھے، خاص طور پر اُن کے ساتھی ویب ڈویلپرز کے درمیان، جو نئی اور غیر روایتی قسم کی ویب سائٹس سے طبع آزمائی کر رہے تھے۔

کارپ ٹمبلر اور سماجی روابط کی دیوہیکل کمپنیوں جیسے کہ فیس بک اور ٹوئٹر کے درمیان فرق دیکھتے ہیں۔ ٹیک کرنچ سے بات کرتے ہوئے اُنہوں نے کہا ''فیس بک پر ہر کسی کو بھی اپنی شناخت پر فخر نہیں ہے۔ یہ اوزار اظہار بیان کے لئے تخلیق نہیں کیے گئے۔'' اُنہوں نے نیوز ویک کو بتایا ''ٹمبلر پر لوگ ایسی شناخت تخلیق کر سکتے ہیں جن پر وہ حقیقتاً فخر کر سکتے ہیں''۔

ٹمبلر اب قارئین کے غیر متوقع گروہوں کو متوجہ کر رہا ہے۔ کمپنیاں اور مُستند بڑے تجارتی مارکہ جو اُس سہولت کو غالب طور پر نوجوان اور تکنیکی طور پر ترقی پسندوں میں تقسیم اور مشتہر کرتی ہے۔ اُنہوں نے ایڈ ویک کو بتایا ''نئے مواد کا کوئی بھی اچھا سا حصہ جو آپ وہاں لگاتے ہیں، اصل میں، حقیقتاً بہت دور تک پھیل سکتا ہے''۔

کارپ کی نظر میں ٹمبلر کی بے مثال کامیابی کی وجوہات کوئی راز نہیں۔ میش ایبل کانفرنس میں انہوں نے کہا ''ٹمبلر مکمل آزادیِ اظہار سے متعلق ہے، ہمارے لئے اس کا مطلب دو چیزیں ہیں۔ کچھ بھی مشتہر کرنے کی صلاحیت اور سب کچھ اپنی مرضی کے مطابق ڈھالنے کی صلاحیت۔ یہ مکمل طور پر آپ کی جگہ ہے، آپ کا صفحہ جس کے ساتھ آپ جو چاہیں کر سکتے ہیں''۔

پاکستان اور ٹمبلر

پاکستان میں ٹمبلر ''میں پاکستان ہوں'' نامی گروپ کی پسند کا سوشل میڈیا پلیٹ فارم ہے۔ یہ ایک انوکھی مثال ہے کہ کس طرح سے پاکستانی برداشت اور عدم تشدد کو فروغ دینے کے ساتھ سہولت سے دنیا کو پاکستانی ثقافت سے متعارف کروانے کے لئے ٹمبلر کو استعمال کر رہے ہیں۔ ہر ہفتے یہ سائٹ مختلف پاکستانیوں اور اُن کی کامیابیوں کو اُجاگر کرتی ہے۔ سائٹ کی شہ سُرخی کہتی ہے ''ہر ہفتے پاکستان کو ایک منفرد عدسے کے ذریعے دیکھیں۔ ہم پاکستان ہیں''۔ ■

ہارورڈ سنکوٹہ امریکی محکمہ خارجہ میں مصنف اور مُدیر ہیں۔

U.S. Embassy Promotes

ENTREPRENEURSHIP in Pakistan

by alex tatsis

The United States supports thousands of Pakistani entrepreneurs by increasing access to finance, strengthening entrepreneurship education, and nurturing an entrepreneurship culture.

امریکی سفارتخانہ کا پاکستان میں کاروباری نظامات کا فروغ

تحریر: ایلکس ٹیٹسس

امریکہ، سرمایہ تک رسائی بڑھا کر، کاروباری نظامت کی تعلیم کو مضبوط کر کے اور کاروباری نظامات کی تہذیب کو پروان چڑھا کر ہزاروں پاکستانی کاروباری منتظمین کی مدد کرتا ہے۔

Fazal Wahid is creatively managing the European bees to increase his production and sale of honey under the USAID's Entrepreneurs Project.

فضل وحید یو ایس ایڈ کے ترقیاتی پروگرام کو استعمال کرتے ہوئے اپنے شہد کی پیداوار اور فروخت کو بڑھا رہا ہے۔

Entrepreneurship ignites economic growth. It creates jobs, spurs innovation, and expands opportunity.

Pakistan's many entrepreneurs are working hard to grow their businesses. Through U.S. Embassy Islamabad's Khushali ka Safar entrepreneurship program, the United States provides assistance to enhance their chances of success. Together, we are increasing access to finance, strengthening entrepreneurship education, and nurturing Pakistan's strong entrepreneurship culture.

The United States offers training opportunities to Pakistani entrepreneurs to help accelerate the country's growth.

Successful Pakistani business leaders have coached hundreds of entrepreneurs during U.S.-sponsored workshops, and hundreds more aspiring entrepreneurs have taken virtual classes with American business leaders. Investors from the Pakistani diaspora in the United States have also mentored Pakistani entrepreneurs during U.S.-supported trips to Pakistan.

The United States trains micro-entrepreneurs, especially women, through USAID's Entrepreneurs and Firms programs. USAID projects have supported over 75,000 micro-entrepreneurs to develop better products and learn new skills. Through the U.S.-Pakistan Women's Council, the United States offers women entrepreneurship education in Pakistan.

Since 2010, the United States has supported the development of eight world-class business incubation centers at Pakistani universities. U.S.-sponsored networking events have provided Pakistani entrepreneurs the chance to exchange ideas and experiences

کاروباری نظامت معاشی ترقی کو تیز تر کرتی ہے، روزگار پیدا کرتی ہے، اختراع وجدت کو مہمیز دیتی ہے اور مواقع کو بڑھاتی ہے۔

پاکستان کے بہت سے کاروباری منتظمین اپنے کاروبار کو بڑھانے کے لیے بہت محنت کر رہے ہیں۔ اسلام آباد میں امریکی سفارت خانے کے لیے کاروباری نظامت پروگرام "خوشحالی کے سفر" کے ذریعے امریکہ ان کی کامیابی کے مواقع کو بڑھانے کے لیے امداد فراہم کر رہا ہے۔

ہم مل کر سرمایہ تک رسائی بڑھا رہے ہیں، کاروباری نظامت کی تعلیم کو مستحکم کر رہے ہیں، اور پاکستان میں مضبوط کاروباری نظامت کی تہذیب کو فروغ دے رہے ہیں۔ پاکستان کی ترقی کو تیز تر کرنے میں مدد کے لیے امریکہ پاکستانی کاروباری منتظمین کو تربیت کے مواقع فراہم کر رہا ہے۔ کامیاب پاکستانی کاروباری قائدین نے امریکی تعاون سے چلنے والی ورکشاپس کے ذریعے سینکڑوں کاروباری منتظمین کے امریکی کاروباری قائدین سے ورچوئل کلاسز لیں۔

امریکہ میں پاکستانی سرمایہ کاروں نے امریکی تعاون سے ہونے والے دوروں کے دوران پاکستانی کاروباری منتظمین کو تعلیم دی ہے۔

امریکہ اپنی بین الاقوامی ترقی کے لیے ادارے کے ذریعے چھوٹے کاروباری منتظمین خصوصا خواتین کو تربیت دیتا ہے۔ امریکی بین الاقوامی ترقی کے ادارے نے پچھتر ہزار سے زیادہ چھوٹے کاروباری منتظمین کی بہتر مصنوعات بنانے اور نئے ہنر سیکھنے میں مدد کی ہے۔ امریکی پاکستانی خواتین کو پاکستان میں کاروباری نظامت تعلیم مہیا کرتا ہے۔

2010 سے امریکہ پاکستانی جامعات میں بین الاقوامی سطح کے 8 کاروباری انتظامی مراکز کی امداد کر رہا ہے۔ امریکی تعاون سے ہونے والی تقریبات نے پاکستانی کاروباری منتظمین کو موقع دیا ہے کہ اپنے امریکی ہم منصبوں کے ساتھ خیالات اور تجربات کا تبادلہ کر سکیں، خصوصاً اُن کامیابیوں کا جو خطرات مول لینے سے ملتی ہیں اور وہ تعلقات بنانے سے جو مستقبل میں کاروبار کے مواقع دے سکتے ہیں۔ امریکی تعاون

A woman embellisher is busy working on a piece of cloth in the remote district of Swat. She is among the 24,000 women who are benefiting from USAID's Entrepreneurs Long term Value Chain Development program in hand embellished sector.

ضلع سوات کی ایک خاتون کپڑے پر مینا کاری کرنے میں مصروف ہے۔ یہ ان 24000 خواتین میں سے ہے، جو یو ایس ایڈ کے مینا کاری کے ترقیاتی پروگرام سے مستفید ہو رہی ہیں۔

with their U.S. counterparts, especially about the successes that can come from taking risks, and to build linkages that could lead to business opportunities in the future. The U.S.-sponsored South Asia Women's Entrepreneurship Symposium in December 2012 featured a Pakistani delegation that led the conference in explaining potential obstacles and opportunities to women entrepreneurs.

Through the Pakistan Private Investment Initiative, the United States is providing seed capital to investment funds of up to $24 million each, which will be managed by professional investment management companies. Our goal is to increase access to capital for Pakistan's small- and medium-size businesses with tremendous growth potential. The United States has also sponsored bilateral business conferences to connect Pakistani entrepreneurs with U.S. business partners.

Every day, U.S. and Pakistani entrepreneurs are working together to strengthen Pakistan's economy and the business ties between our countries. ■

سے دسمبر 2012ء میں ہونے والے جنوبی ایشیاء سمیوزیم میں ایک پاکستانی وفد بھی شریک تھا جس نے خواتین کاروباری منتظمین کے لئے ممکنہ رکاوٹوں اور مواقع کے بارے میں کانفرنس کی تفصیلات کی رہنمائی کی۔

پاکستان نجی سرمایہ کاری منصوبے کے تحت امریکہ فی کاروبار 24 ملین ڈالر تک کی بنیادی رقم فراہم کر رہا ہے جس کا انتظام و انصرام سرمایہ کاری کا نظم و نسق چلانے والی پیشہ ور اداروں کے ذریعے ہوگا۔ ہمارا مقصد سرمائے تک اُن 2 چھوٹے اور درمیانی حجم کے کاروبار کی رسائی بڑھانا ہے جن میں ترقی کی غیر معمولی صلاحیت ہے۔ پاکستانی کاروباری منتظمین کو اُن کے امریکی کاروباری شراکت داروں سے ملانے کے لئے امریکہ نے دوطرفہ کانفرنسوں کے انعقاد میں بھی تعاون کیا۔

پاکستانی اور امریکی کاروباری منتظمین پاکستان کی معیشت کو مستحکم کرنے اور دونوں ممالک کے درمیان کاروباری روابط کو بڑھانے کے لئے مسلسل مِل جل کر کام کر رہے ہیں۔ ■

Entrepreneurship

By Saeed-ul Riaz, USAID

In the 20th century, the definition of entrepreneurship has been largely defined by the works of economist Joseph Schumpeter in the 1930s. According to Schumpter, an entrepreneur is a person who is able to convert a new idea or invention into a successful innovation, using "the gale of creative destruction," replacing in whole or in part inferior innovations across markets and industries with new products and business models. In this way, creative destruction is largely responsible for the dynamism of industries and long-run economic growth. Entrepreneurship means doing things that are not generally done in the ordinary course of routine business; it is the refinement of labor through experimentation as a result of confronting critical challenges in political, economic, and social systems. When successful, the process leads to increased market activity and economic growth.

"An Entrepreneur is an economic agent with unusual foresight who could recognize potential demand of goods and services."
- Adam Smith

Land and capital are among the tools at hand for the entrepreneur. For example, the construction of a housing development is a work of entrepreneurship. The process needs land, labor, capital and an entrepreneur to participate in the construction facilitation process. The entrepreneur utilizes land in the most efficient way possible, employs labor and expends capital through skillful budgeting.

کاروباری نظامت

تحریر: سعید الریاض، یو ایس ایڈ

بیسویں صدی میں کاروباری نظامت کی تعریف بڑی حد تک 1930ء کی دہائی میں معیشت دان جوزف شومپٹر کے انجام دیے گئے کام سے ہو جاتی ہے۔ شومپٹر کے مطابق کاروباری منتظم وہ شخص ہوتا ہے جو کسی نئے خیال یا ایجاد کو ایک کامیاب اختراع میں تبدیل کر سکے، تخلیقی تباہی کی تیز و تند ہوا کو استعمال کر کے تجارتی مراکز اور صنعتوں کے طول و عرض میں کم تر ایجاد کو نئی مصنوعات اور کاروباری نمونوں سے تبدیل کر سکے۔ اس طرح تخلیقی تباہی بڑی حد تک صنعتوں کو توانا اور فعال بنانے اور دور رس معاشی ترقی کی ذمہ دار ہوتی ہے۔ کاروباری نظامت کا معنی ہے کہ کام کو کاروبار کے معمول کے مطابق سرانجام نہیں دیا جاتا۔ یہ سیاسی، معاشی اور معاشرتی نظام کو درپیش اہم چیلنجوں سے نبرد آزما ہونے کے نتیجہ میں محنت کو تجربات کے ذریعہ بہتر بنانے میں کارفرما ہے۔

"کاروباری منتظم غیر معمولی دور اندیشی کا حامل معاشی کارندہ ہوتا ہے جو اشیاء اور خدمات کی ممکنہ طلب کو شناخت کر سکتا ہے۔"
ایڈم اسمتھ

زمین اور سرمایہ کاروباری منتظم کی ضرورت ہے۔ مثال کے طور پر ایک ہاؤسنگ ترقیاتی منصوبہ ایک کاروباری نظامت کا کام ہے جس میں زمین، مزدور، سرمایے اور کاروباری منتظم کی ضرورت ہوتی ہے جو تعمیر کے سہولتِ عمل میں شریک ہو سکیں۔

کاروباری منتظم زمین کو بھرپور طریقے سے اِستعمال کرتا ہے۔ مزدور بھرتی کرتا ہے، اور سرمائے کو ماہرانہ بجٹ کے ذریعہ فروغ دیتا ہے۔

SOPHIA & FATIMA PHOTOGRAPHY

by Saadia Mahmood

صوفیہ اور فاطمہ فوٹوگرافی

تحریر: سعدیہ محمود

Everyone in Islamabad has heard of a little company called Sophia & Fatima. They are famous for their creative wedding photography. These young sisters started off with almost no money. "After I graduated, I started working for a telecom company and realized it wasn't my cup of tea. I felt that I needed to enjoy what I did. So, I took a leap of faith and invested my first pay check into my first professional digital camera," said Sophia. "At that time, my sister Fatima was still studying, so she helped by managing our online correspondence with clients," she added.

Sophia Mustafa started photography as a passion, which eventually became her profession. She graduated with a multimedia degree with no prior business experience. But she's been successfully managing her business for the past four years.

"In a society where businesses are dominated by men, it's hard for women to own their own business. I feel that when a woman is trying something new, there are a lot of people who doubt your skills, or discourage you. But, our parents have always been very supportive, and we were able to make it through the daunting "firsts" in our business," Sophia beamed.

Sophia added, "My sister and I really believe that staying focused on our goals helped us succeed. Achievements don't come easily, so you have to be prepared to really work. As for the finances, hard work pays off - literally. We were able to save little by little until we broke even. Then we began to invest in our company and upgraded our equipment, and now we are truly self-made entrepreneurs."■

Saadia Mahmood works at the Public Affairs Section of U.S. Embassy Islamabad.

اسلام آباد میں ہر کسی نے ''صوفیہ اینڈ فاطمہ'' نام کی چھوٹی سی کمپنی کا سنا ہوا ہے۔ وہ شادی بیاہ کے لئے اپنی تخلیقی عکس بندی کے لئے مشہور ہیں۔ ان نوعمر بہنوں نے تقریباً بغیر پیسے کے شروعات کیں۔ صوفیہ کہتی ہیں ''گریجویشن کے بعد میں نے ایک ٹیلی کام کمپنی کے لئے کام شروع کیا اور مجھے احساس ہوا کہ یہ میرے مزاج کا کام نہیں، میں نے محسوس کیا کہ میں جو کام کروں مجھے اُس سے لطف لینے کی ضرورت ہے، سو میں نے یقین اور اعتبار کی ایک جست لگائی اور اپنی پہلی تنخواہ سے اپنے پہلے پیشہ ور ڈیجیٹل کیمرے میں سرمایہ کاری کی، اُنہوں نے مزید کہا اُس وقت میری بہن فاطمہ پڑھائی کر رہی تھی سو اُس نے ہمارے آن لائن گاہکوں کا انتظام سنبھال کر مدد کی۔

صوفیہ مصطفیٰ نے عکس بندی ایک شوق اور ولولے سے شروع کی جو آخر کار اُن کا پیشہ بن گئی۔ انہوں نے اس سے قبل کسی کاروباری تجربے کے بغیر، ملٹی میڈیا کے مضمون میں گریجویشن کی، لیکن وہ پچھلے چار برس سے اپنا کاروبار کامیابی کے ساتھ چلا رہی ہیں۔

خوشی سے معمور صوفیہ نے کہا ایک ایسا معاشرہ جہاں کاروبار پر مردوں کا تسلط، وہاں عورتوں کا اپنے ذاتی کاروبار کا مالک ہونا بہت مشکل ہے، میں محسوس کرتی ہوں کہ جب کوئی عورت کچھ نیا شروع کرنے کی کوشش کرتی ہے تو وہاں ایسے بہت سے لوگ ہوتے ہیں جو آپ کی استعداد پہ شک کرتے ہیں یا آپ کی حوصلہ شکنی کرتے ہیں۔ ہمارے والدین ہمیشہ ہمارے معاون و مددگار رہے اور ہم اپنے کاروبار کے ابتدائی ڈر سے نکل گئے۔

صوفیہ نے مزید کہا کہ میری بہن اور میں حقیقتاً اس بات پہ یقین رکھتی ہیں کہ اپنے مقصد پہ مرتکز رہنے نے ہی ہمیں کامیاب ہونے میں مدد دی، کامیابیاں آسانی سے نہیں ملتی ہیں، سو آپ کو واقعی کام کرنے کے لئے تیار رہنا ہوگا جہاں تک آمدنی کا تعلق ہے محنت کا صلہ ضرور ملتا ہے۔ حقیقتاً ہم تھوڑی تھوڑی بچت کرنے کے قابل رہے، یہاں تک کہ آمدنی اور خرچ برابر آ گئے۔ پھر ہم نے اپنی کمپنی میں سرمایہ کاری کی اور ساز و سامان میں بہتری لائے اور اب ہم درحقیقت اپنی مدد آپ کے تحت کاروباری منتظمہ ہیں۔ ■

سعدیہ محمود امریکی سفارت خانہ کے شعبہ امور عامہ میں کام کرتی ہیں۔

SAAD BRASS

a family business for Pakistanis and visitors

by Joan Sinclair

One of Pakistan's entrepreneurial success stories is that of Saad Brass, owned by Majid Siddiqui. The company began 30 years ago, when Majid's grandfather opened a modest shop in his house in Rawalpindi. Shaukat (nicknamed Saad) Ali made his profit by polishing old, tarnished brass and copper artifacts from Pakistan.

Majid's uncle took over the business in 1990, and opened a shop in the Blue Area of Islamabad. In 1996, Majid took over the business and used his English language skills and friendly demeanor to gain the trust and friendship of the foreign community. When the family would travel abroad, they would see what type of Pakistani artifacts foreigners had in their homes. As a result, Saad Brass now makes truck art Christmas tree ornaments. Majid even takes old copper water vessels and turns them into tabletops or lamps. In 2007, the security situation in Islamabad made it difficult for foreigners to get to Majid's shop. He didn't give up his customer base. Instead, he opened a store on the Diplomatic Enclave in 2008, and started selling truck art signs, trophies and awards with a Pakistani flare (such as plaques made of cricket bats). Saad Brass still serves the diplomatic community today.

For Majid, the key to business success is thinking creatively about your customer's tastes. ■

Joan Sinclair works as Press Officer at U.S. Embassy Islamabad

سعد براس

پاکستانیوں اور سیاحوں کے لیے ایک خاندانی کاروبار

تحریر: جون سنکلیئر

پاکستان کی کاروباری نظامت کی کامیاب داستانوں میں سے ایک سعد براس ہے، جس کے مالک ماجد صدیقی ہیں۔ یہ کمپنی 30 سال قبل شروع ہوئی جب ماجد کے والد نے راولپنڈی میں اپنے گھر میں ہی ایک معمولی دُکان کھولی۔ شوکت علی عرف سعد نے تانبے اور کانسی کے پرانی پاکستانی مصنوعات قلعی کرنے سے منافع کمانا شروع کیا۔

1990ء میں ماجد کے چچا نے کاروبار سنبھالا اور بلیو ایریا اسلام آباد میں دُکان کھولی۔ 1996ء میں ماجد نے کاروبار کو سنبھالا اور انگریزی زبان میں اپنی مہارت، اور دوستانہ رویے کو استعمال کرتے ہوئے غیر ملکیوں سے اعتماد اور دوستی بڑھائی۔ جب یہ خاندان غیر ملکی سفر کرتا تو یہ دیکھتا کہ اُن غیر ملکیوں کے گھروں میں کون کون سی پاکستانی مصنوعات ہیں۔ اب ''سعد براس'' ٹرک آرٹ میں کرسمس کے درخت کا آرائشی سامان تیار کرتی ہے۔ ماجد تانبے سے بنے پانی کے پرانے برتن لے کر ان کو بھی لیمپ یا میز پر رکھنے والی آرائشی اشیاء میں بدل دیتا ہے۔ 2007ء میں اسلام آباد کے امن عامہ کے حالات نے غیر ملکیوں کے لیے ماجد کی دُکان پہ جانا مشکل کر دیا۔ اُس نے اپنے گاہکوں کو چھوڑا نہیں، اس کے بجائے اُس نے 2008ء میں ڈپلومیٹک انکلیو میں دُکان کھولی اور ٹرک آرٹ کے نمونے، ٹرافیاں، اور ایوارڈ بیچنا شروع کر دیں (جیسا کہ کرکٹ بلّے سے بنائی گی تختیاں)، سعد براس اب بھی سفارتی برادری کی خدمت کر رہی ہے۔ ماجد کے نزدیک کامیاب کاروبار کا بنیادی نقطہ اپنے گاہکوں کی پسند کے حوالے سے تخلیقی انداز میں سوچنا ہے۔ ■

جون سنکلیئر امریکی سفارتخانے میں پریس آفیسر کے طور پر کام کرتی ہیں۔

USAID
FROM THE AMERICAN PEOPLE

HAYAT ALI

established his business in
Peshawar with a **USAID** grant.

حیات علی،

جس نے یو اس ایڈ کی اعانت سے پشاور میں کاروبار شروع کیا ہے۔

"LIKE" THE EMBASSY'S FACEBOOK PAGE /PAKISTAN.USEMBASSY

ایمبیسی کے فیس بک پیج پر اپنی پسندیدگی کا اظہار کیجئے۔

NAZ BIBI

used her USAID funded sewing machine to start her own business

نازبی بی

نے ذاتی کاروبار کا آغاز کرنے کیلئے یو ایس ایڈ کی مالی مدد سے سلائی مشین خرید کر استعمال کی۔

USAID
FROM THE AMERICAN PEOPLE

"LIKE" THE EMBASSY'S FACEBOOK PAGE /PAKISTAN.USEMBASSY

ایمبیسی کے فیس بک پیج پر اپنی پسندیدگی کا اظہار کیجئے۔