انار کا کاروبار

سلسلۂ مالیاتی خواندگی۔ فنانشل لٹریسی سیریز، درجہ چہارم (عمر 18 سے 29 سال)

اسٹیٹ بینک آف پاکستان اور ایشین ڈیولپمنٹ بینک کا ایک مشترکہ منصوبہ

فہرست

سلسلۂ مالیاتی خواندگی ۔ فنانشل لٹریسی سیریز ii

اپنے معاشی مستقبل کے مالک بننے کا طریقہ 4

ہمارے کرداروں اور کہانی کا تعارف 6

ذاتی آمدنی، اخراجات اور بچت 10

کاروباری آمدنی، اخراجات، نفع اور نقصان 40

بینکاری اور بینکی مالیات 79

مالکایہ سرمایہ کاری اور جدید معلوماتی دور 105

فنانشل انسٹرومنٹس 110

فنانشل مارکیٹ اور فنانسنگ کے ذرائع 126

ڈیجیٹل بینکنگ اور فنانشل ٹیکنالوجی (فِنٹیک) 133

ٹیکسیشن 135

انشورنس 138

کرپٹو کرنسی 144

پیشے کی منصوبہ بندی 149

فراڈ 155

پرسنل انوسٹمنٹ پورٹ فولیو 160

فرہنگ 165

جوابات 174

کاپی رائٹ© 2019 اسٹیٹ بینک آف پاکستان

جملہ حقوق محفوظ ہیں۔ اِس کتاب یا اِس کے کسی بھی حصے کو کسی بھی انداز میں نقل یا شائع کرنا، سوائے
مختصر اقتباسات کے، جو کتاب کا جائزہ لینے کے لیے استعمال ہوں، ناشر کی واضح تحریری اجازت
کے بغیر ممنوع ہے۔

بینکنگ سروسز کارپوریشن کے تعاون سے پاکستان میں شائع کی گئی ہے۔

سنِ اشاعت، 2019

NFLP-Y کے آن لائن تعلیمی پورٹل تک
رسائی حاصل کرنے کے لیے ملاحظہ فرمائیے:
http://bit.ly/nflpy

www.nflpy.pk

www.facebook.com/nflpypk

www.twitter.com/nflpypk

سلسلۂ مالیاتی خواندگی ۔ فنانشل لِٹریسی سیریز

اسٹیٹ بینک آف پاکستان کے سلسلۂ مالیاتی خواندگی ــ فنانشل لِٹریسی سیریز (NFLP-Y) یا قومی مالیاتی خواندگی پروگرام برائے نوجوانان کے درجہ چہارم (انار کا کاروبار) میں خوش آمدید۔ یہ کہانی اور اس کی عملی کتاب، 18 سے 29 سال کی عمر کے نوجوانان کو مدِّنظر رکھ کر بنائی گئی ہے، لیکن یہ تمام عمر کے افراد کے لیے یکساں مفید ہوگی۔

یہ کتاب آپ کو مالیاتی خواندگی میں مہارت حاصل کرنے میں مدد دے گی۔ مالیاتی خواندگی ایک شخص کے، مالیاتی اور تجارتی معاملات، جیسے کہ کمانے، خرچ کرنے، بچانے، اُدھار/قرض لینے، سرمایہ کاری (invest) کرنے، خریدنے، فروخت کرنے، بجٹ بنانے اور منصوبہ بندی کرنے سے تعلق رکھنے والے معاملات کو سنبھالنے کے ہنر کا نام ہے۔ ایک ایسا شخص جس کو مالیاتی معاملات کی سمجھ بُوجھ ہوگی، وہ اِن کے حوالے سے بہتر فیصلے لے پائے گا اور منصوبے بنا پائے گا۔ مالیاتی خواندگی میں مہارت رکھنے سے ہر کوئی مستفید ہوسکتا ہے!

اِس کتاب میں آپ دو خاندانوں کی کہانیوں کے بارے میں پڑھیں گے، جو ایسے مالیاتی اور تجارتی معاملات سے نمٹتے ہیں، جن کا سامنا اپنی روزمرہ کی زندگیوں میں ہم سب کرتے ہیں۔ اِن میں اخراجات، آمدنی، بچت کرنا، خریدنا، فروخت کرنا اور اُدھار/قرض لینا شامل ہیں۔

ہم چاہیں گے کہ آپ ازخود سے یا، اگر ممکن ہو تو، اپنے گھر والوں اور دوستوں کے ساتھ اِس کتاب کو پڑھیں اور اِس کا مطالعہ کریں۔ اِس کہانی کے کردار مختلف مالیاتی اور تجارتی معاملات سے مل کر نمٹتے ہیں۔ آپ اور آپ کے گھر والے اِس کتاب سے لطف اندوز ہوسکتے ہیں۔

اِس سلسلے کی کتابوں میں شامل ہیں:

- سلسلۂ مالیاتی خواندگی، درجہ اوّل (ایک انار، دو انار) عمر 5 سے 8 سال
- سلسلۂ مالیاتی خواندگی، درجہ دوئم (انار کا درخت) عمر 9 سے 12 سال
- سلسلۂ مالیاتی خواندگی، درجہ سوئم (انار کا رَس) عمر 13 سے 17 سال
- سلسلۂ مالیاتی خواندگی، درجہ چہارم (انار کا کاروبار) عمر 18 سے 29 سال

ہم دعا گو ہیں کہ یہ مطالعہ آپ کے لیے خوش آئند ثابت ہو، اور زندگی کے ہر موڑ پہ کامیابی آپ کے قدم چومے!

اپنے معاشی مستقبل کے مالک بننے کا طریقہ

مالیاتی تحفظ اور عدمِ تحفظ

ایک بھائی اور بہن، جمیل اور جمیلہ، کا تصوّر کریں۔

وہ دونوں قریباً تیس پینتیس سال کے ہیں۔ وہ ایک جیسے اسکولوں اور یونیورسٹیوں میں پڑھے ہیں اور ایک سی نوکریاں کرتے ہیں۔ اُن دونوں کی ایک ایک اولاد ہے۔ اُن دونوں کے گھرانوں کی آمدنیاں بھی تقریباً ایک جتنی ہیں۔

اِس کے باوجود، اُن کی زندگیاں ایک دوسرے سے بہت مختلف ہیں۔۔۔

جمیلہ اپنے ذاتی گھر میں رہائش پذیر ہے۔ اُس نے اچھی خاصی بچت کر رکھی ہے۔ اُس نے اور اُس کے شوہر نے اپنے بیٹے کی یونیورسٹی کے اخراجات کے لیے درکار رقم پہلے ہی جمع کر رکھی ہے۔ اُن کے پاس ایک چھوٹی گاڑی ہے جو اُنہوں نے ایک سال پہلے خریدی تھی۔ وہ مالیاتی طور پر محفوظ ہیں۔

جمیل ایک کرائے کے مکان میں رہتا ہے۔ اُس نے کوئی بچت نہیں کی ہے۔ وہ اور اُس کی بیوی فکرمند ہیں کہ شاید اُن کی بیٹی یونیورسٹی نہ جا پائے۔ اُس نے اپنے دوستوں اور رشتہ داروں سے پیسے اُدھار لیے ہُوئے ہے۔

بعض اوقات وہ خاندانی دعوتوں میں جانے سے گُریز کرتا ہے کہ کہیں لوگ اُس سے اپنے قرضوں کی ادائیگیوں کے بارے میں نہ پُوچھیں۔ وہ اور اُس کا گھرانہ مالیاتی طور پر غیر محفوظ ہے۔

کیا اِس طرح کی کہانیوں سے آپ کی واقفیت ہے؟ کیا آپ ایسے لوگوں کو جانتے ہیں جنہوں نے اپنی زندگیوں کا ایک عرصہ ایک جیسے سماجی، اقتصادی اور تعلیمی حالات میں گزارا، لیکن بعد میں اُن کے مالیاتی حالات ایک دوسرے سے بہت مختلف ہو گئے؟

جمیلہ کی مالیاتی کامیابی کا راز کیا ہے؟ جمیل کے مالیاتی مسائل کا کیا سبب ہے؟

کیا یہ کوئی مالیاتی 'جین' ہے؟

کیا جمیلہ کسی خاص مالیاتی 'جین' کے ساتھ پیدا ہوئی ہے، جو اُسے اچھے مالیاتی فیصلے کرنے کی قابلیت دیتا ہے؟ کیا جمیل کے لیے مالیاتی مسائل کا شکار رہنا اُس کے مقدّر میں ہے کیونکہ اُس کے پاس وہی خاص مالیاتی 'جین' نہیں ہے؟

ہمیں ایسا نہیں لگتا۔ اِس کی وجہ یہ ہے کہ مالیاتی منصوبہ بندی اتنی سادہ اور عام سی چیز ہے، کہ کوئی بھی اِسے اچھے طریقے سے اپنا سکتا ہے۔ وہ لوگ جو اچھے طریقے سے مالیاتی منصوبہ بندی نہیں کر سکتے وہ اِس کے بارے میں تھوڑا سا علم حاصل کرنے اور اُسے زیرِ استعمال رکھنے سے، اپنے مالیاتی مستقبلوں کو بہتر طور پر سنبھالنے کے قابل بن سکتے ہیں۔

دنیا میں، تقریباً کوئی بھی، سائیکل چلانا سیکھ سکتا ہے۔ اِسی طرح، دنیا میں کوئی بھی، اپنے مالیاتی مستقبل کو اچھے طریقے سے سنبھالنے کے قابل بن سکتا ہے۔

کیا یہ ریاضی کا معاملہ ہے؟

کیا جمیلہ ریاضی میں خاص طور سے اچھی ہے؟ کیا صرف وہی لوگ مالیاتی منصوبہ بندی میں ماہر ہو سکتے ہیں جو ریاضیاتی علم میں عبور رکھتے ہوں؟ ہم ایسا نہیں سمجھتے۔ مالیاتی منصوبہ بندی کے لیے صرف پانچ بنیادی ریاضی کے عوامل میں مہارت کی ضرورت ہوتی ہے: (1) جمع؛ (2) تفریق؛ (3) ضرب؛ (4) تقسیم؛ اور (5) شرح فی صد کا استعمال۔

دوسرے الفاظ میں، مالیاتی منصوبہ بندی کے لیے اُن ہنروں میں مہارت کی ضرورت ہوتی ہے، جو آپ نے پرائمری اسکول میں سیکھے تھے۔

اچھے مالیاتی منصوبہ ساز، مالیاتی مبادلہ کے فیصلے سوچ سمجھ کر لیتے ہیں۔ کمزور مالیاتی منصوبہ ساز، یہ فیصلے بغیر سوچے سمجھے لیتے ہیں۔ اکثر وہ اِس بات سے آگاہ بھی نہیں ہوتے کہ وہ ایک ناقص فیصلہ لے رہے ہیں!

مالیاتی تعلقات کو سمجھیے

مالیاتی منصوبہ بندی میں تمام سرگرمیاں اور تصورات ایک دوسرے سے تعلق رکھتے ہیں۔ مثال کے طور پر، ایک فرد کے لیے آمدنی میں سے منفی اخراجات بچت کے برابر ہوتے ہیں۔ ایک اور مثال کے طور پر، ایک کاروبار میں، آمدنی منفی اخراجات منافع کے برابر ہوتے ہیں۔یعنی، کچھ پہلوؤں سے، بچت اور منافع ایک دوسرے کے متوازی ہوتے ہیں۔ یہ آئندہ اخراجات یا سرمایہ کاری کے لیے محفوظ مواقع پیدا کرتے ہیں۔

کئی مالیاتی تعلقات میں وقت کی شمولیت ہوتی ہے۔ ایک اچھا مالیاتی منصوبہ ساز وقت کے ساتھ بچت کے بارے میں سوچے گا۔ مثال کے طور پر، تصور کریں کہ آپ کا مقصودِ بچت 1,000 روپے ہے لیکن آپ ہر مہینے صرف 100 روپے بچا سکتے ہیں۔ اگر آپ 10 مہینے تک ہر مہینے 100 روپے جمع کریں گے، تو آپ اپنا 1,000 روپے کا مقصودِ بچت 10 مہینوں میں حاصل کریں گے۔ ہماری مثال میں، اگر آپ ایک مہینے میں 100 روپے نہیں بچا سکتے، تو آپ کو سوچنا چاہیے کہ:

- مجموعی طور پر مقصودِ بچت کو 900 روپے تک کم کر دیا جائے؛
- ہدف کو پورا کرنے کا وقت 11 مہینے تک بڑھا دیا جائے؛ یا
- بقیہ مہینوں کے لیے مطلوب بچت کی رقم بڑھا دی جائے۔

ایک اچھا مالیاتی منصوبہ ساز تعلقات کے بارے میں ضرور سوچے گا۔ مثال کے طور پر:

1. اگر آپ ایک مہینے میں 100 روپے اضافی خرچ کرتے ہیں، تو اِس سے آپ کے مقصود بچت پر کیا اثر پڑے گا؟
2. اگر آپ ایک آمدنی خیز منصوبے (مثال کے طور پر، بیچنے کے لیے کپڑے سینے کے مقصد سے ایک سلائی مشین خریدنے) پر پیسے خرچ کرتے ہیں، تو اُس سے آپ کی آئندہ آمدنی پر کیا اثر پڑے گا؟
3. اگر ایک کاروبار مشینری پہ آج 100,000 روپے لگاتا ہے، تو اُسے، اُس مشینری سے تیار کی گئی چیزوں کی فروخت سے، وہ پیسے واپس کمانے میں کتنا عرصہ لگے گا؟
4. اگر آج آپ اپنے پاس موجود انڈوں میں سے آخری انڈا کھا لیتے ہیں، تو کل ناشتے میں کچھ کھانے کے لیے آپ کو کیا اخراجات اُٹھانے پڑیں گے؟

ایک اچھے مالیاتی منصوبہ ساز بننے کے لیے یہ سادہ سی تہذیب اپنائیں، تو زندگی بھر یہ آپ کے لیے مستفید ہوگی!

اگر آپ کسی قسم کے مالیاتی ماہر بننے کا فیصلہ کرتے ہیں، صرف اُس صورت میں آپ کو اعلیٰ ریاضیاتی ہنر کی ضرورت ہوگی۔

اگر آپ یہ عبارت پڑھ سکتے ہیں، تو آپ مالیاتی منصوبہ بندی پر عبور حاصل کرنے کے لیے درکار ریاضیاتی ہنر ضرور رکھتے ہوں گے۔

مالیاتی منصوبہ بندی کے دو مرکزی اُصول

اگر آپ مالیاتی منصوبہ بندی پر عبور حاصل کرنا چاہتے ہیں، تو آپ کو دو بنیادی اُصولوں میں مہارت حاصل کرنے اور اُن کا اطلاق کرنے کی ضرورت ہے۔

اگر آپ اِن سادہ سے اُصولوں میں مہارت حاصل کرلیں اور پابندی سے روزمرّہ زندگی میں اِن کا اطلاق کریں، تو آپ مالیاتی منصوبہ بندی پر عبور حاصل کرلیں گے!

آیئے باری باری ہر ایک اُصول پر تجزیہ کرتے ہیں۔

مالیاتی مبادلے کے اچھے فیصلے کیجیے

'مبادلہ' کیا ہوتا ہے؟ مبادلہ ایک چیز کے لیے کسی دوسری چیز کا تبادلہ ہے۔ مثال کے طور پر، اگر آپ کے پاس اِتنے پیسے ہیں کہ صرف ایک طرف کا بس کا کرایہ ادا ہو سکتا ہے اور آپ بس کے ذریعے اپنی منزل تک جانے کا فیصلہ کرتے ہیں، تو واپسی پر آپ بس استعمال نہیں کر پائیں گے۔

تقریباً تمام مالیاتی منصوبہ بندی میں مبادلے کے فیصلے شامل ہوتے ہیں۔ مثال کے طور پر:

1. اگر آپ زیادہ پیسے خرچ کرتے ہیں، تو آپ کے پاس جمع کرنے کے لیے کم پیسے رہ جائیں گے۔
2. اگر آپ مزید پیسے جمع کرنا چاہتے ہیں، تو آپ کو یا تو اپنی آمدنی میں اضافہ کرنا پڑے گا، یا اپنے اخراجات کم کرنے پڑیں گے۔
3. اگر آج آپ کسی کاروبار میں پیسے لگاتے ہیں، تو آج آپ کے پاس خرچ کرنے کے لیے پیسے کم ہوں گے، لیکن اگر کاروبار منافع بخش ہوگا، تو کل کو آپ کے پاس خرچ کرنے کے لیے زیادہ پیسے ہوں گے۔
4. آپ فیصلہ کرسکتے ہیں کہ پیسوں کو یا تو گھر میں جمع کریں اور اُن سے کوئی آمدنی حاصل نہ کریں، یا پھر اُنہیں ایک بچت کھاتے میں جمع کروائیں اور اُس بچت کے ذریعے آمدنی حاصل کریں۔
5. ایک کاروبار مارکیٹنگ (Marketing) پر پیسہ خرچ کرنے کا فیصلہ کرسکتا ہے، لیکن ایسا کرنے سے یہ بھی ہوسکتا ہے کہ اُس کے پاس پیداوار (Production) پر خرچ کرنے کے لیے پیسے کم رہ جائیں۔
6. ایک کاروبار، بڑھنے کے مقصد سے، آج پیسہ اُدھار لے سکتا ہے، یا یہ کرسکتا ہے کہ اُدھار نہ لے اور کاروبار بڑھانے کے ارادے کو آئندہ کے لیے ملتوی کردے۔

بعض اوقات ہم مبادلے کے اچھے فیصلے کرتے ہیں اور کبھی ہم ناقص فیصلے کرتے ہیں۔ مرکزی طور پر، مالیاتی منصوبہ بندی میں مالی معاملات کے حوالے سے مسلسل اچھے فیصلے کرنے کی ضرورت ہوتی ہے۔

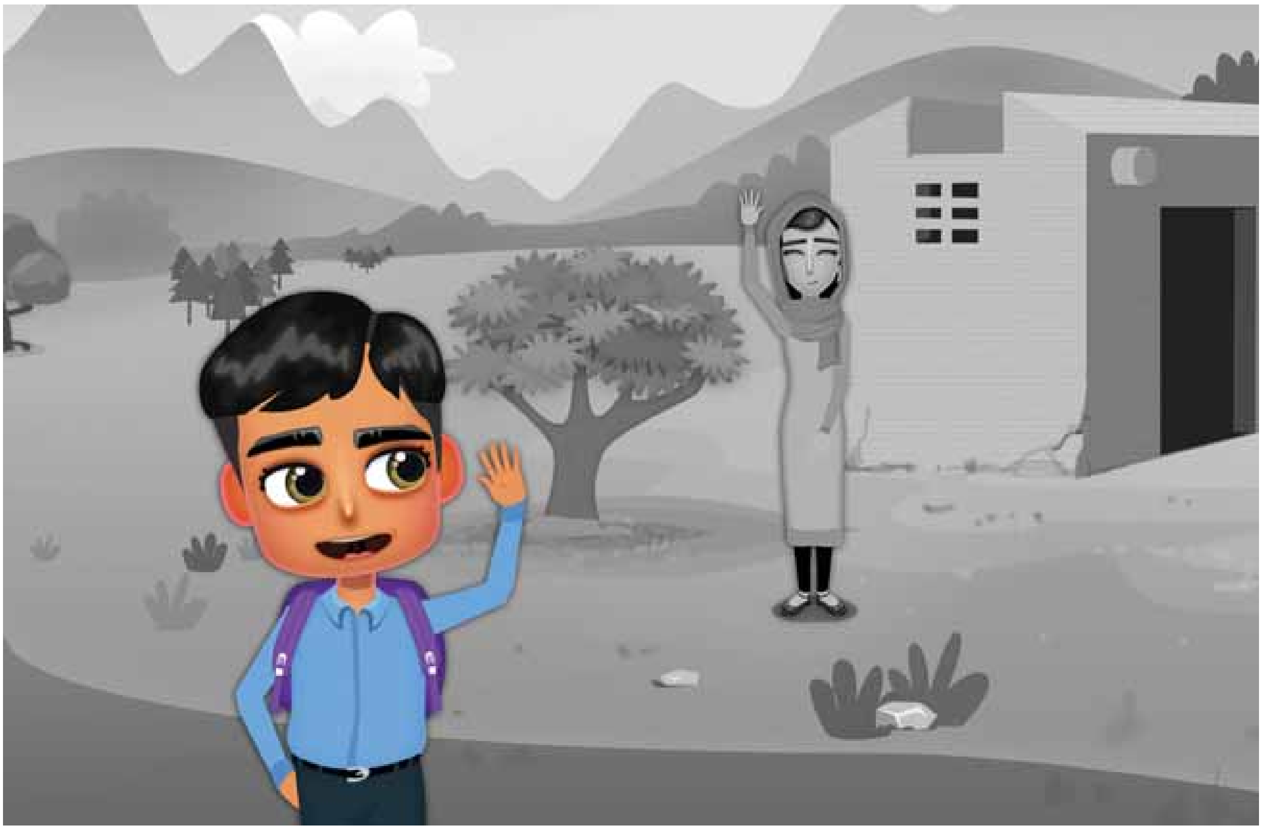
جمیلہ اور جمیل کے بارے میں دوبارہ سوچتے ہیں۔ اپنی زندگیوں میں اُنہوں نے، یقیناً، بہت سے مالیاتی مبادلے کے فیصلے لیے ہوں گے۔ اُنہوں نے یہ فیصلے اپنی آمدنی اور اخراجات کے حوالے سے لیے ہوں گے؛ جمع کرنے کے لیے پیسوں کے حوالے سے، اپنے قرضوں کے حوالے سے، دینے کے لیے تحفوں کے حوالے سے، اپنی سرمایہ کاریوں اور بہت سے دیگر معاملات کے حوالے سے لیے ہوں گے۔

بلاشبہ، جمیلہ اور جمیل دونوں نے مالیاتی مبادلے کے اچھے اور ناقص، دونوں قسم کے فیصلے لیے ہوں گے۔ لیکن، غالباً جمیلہ نے لگاتار مبادلے کے اچھے فیصلے زیادہ لیے اور جمیل نے مسلسل ناقص فیصلے کیے۔ وقت کے ساتھ، مالیاتی مبادلے کے بےشمار فیصلوں نے اُنہیں بہت مختلف جگہوں پر لا کھڑا کیا۔

چونکہ جمیلہ نے مسلسل مالیاتی مبادلے کے اچھے فیصلے زیادہ لیے، تو شاید وہ اُن پر غور و فکر کرتی رہتی ہوگی اور اپنی غلطیوں سے سیکھتی ہوگی۔ چونکہ جمیل لگاتار مالیاتی مبادلے کے ناقص فیصلے زیادہ لیتا رہا، تو ممکن ہے کہ وہ اُن کے بارے میں سوچ بچار اور اپنی غلطیوں سے سیکھتا نہیں ہوگا۔

بہت سال پہلے جب وہ 10 سال کے تھے تو شیریں اور علی نے انار کا ایک چھوٹا سا کاروبار شروع کیا تھا۔ اپنے جیب خرچ کو اکٹھا کر کے انہوں نے مقامی نرسری سے انار کا ایک پودا خریدا۔ انہوں نے یہ پودا نصرت اور علی کے کھیت میں لگایا جو ایک خوبصورت درخت کی شکل اختیار کر گیا۔ صفدر نے یہ انار شہر میں پھلوں کی دکان میں بیچے اور اس کے گاہک ان کے مزیدار ذائقے کے دلدادہ ہو گئے۔

درخت لگانے سے پہلے علی نے اسکول جانا چھوڑ دیا تھا۔ لیکن جب شیریں نے حساب کتاب سے پیسے بچائے اور پودا خریدا، تو علی اس سے متاثر ہو کر دوبارہ اسکول جانے لگا۔



ہمارے کرداروں اور کہانی کا تعارف

اِس کتاب کے مواد کا اطلاق کرنے میں آپ کی مدد کرنے کے لیے ہم نے مثالیں تیار کی ہیں۔ ہم نے دو رشتہ دار خاندانوں کی کہانی پیش کی ہے۔ ان کی کہانی ہمارے سلسلے کی پہلی کتاب سے شروع ہوئی اور اِس کتاب میں جاری ہے۔ یہاں اِس کتاب کے کرداروں کا مختصر تعارف اور اب تک کی کہانی بتائی جائے گی۔ ان کی کہانی اس کتاب کے باقی ماندہ ابواب میں مزید کھلتی جائے گی۔

شیریں کی عمر 22 سال ہے۔ اس کتاب میں وہ حال ہی میں یونیورسٹی سے بزنس اسٹڈیز میں بیچلر کی ڈگری لے کر فارغ التحصیل ہوئی ہے۔

اس کا کزن علی بھی 22 سال کا ہے اور اس نے حال ہی میں یونیورسٹی سے کمپیوٹر سائنس میں بیچلر کی ڈگری حاصل کی ہے۔

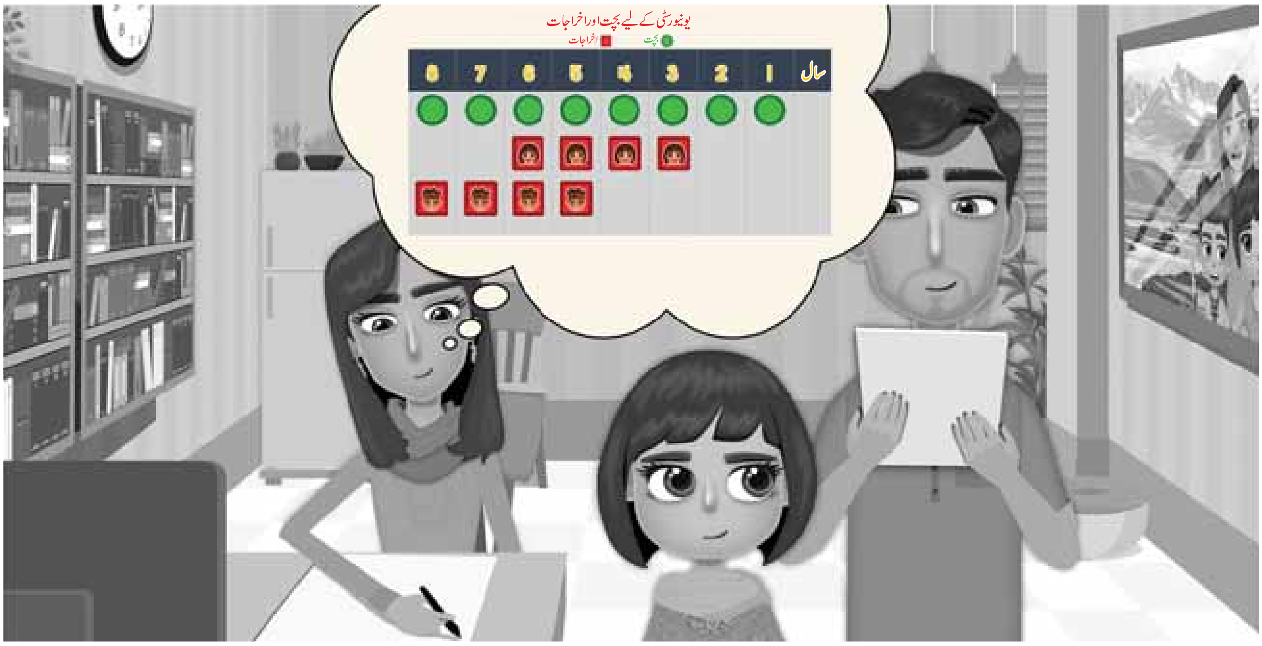
وہ دونوں یونیورسٹی سے اپنی تعلیم مکمل کرنے کا جشن منا رہے ہیں۔

صفدر شیریں کے والد اور علی کے ماموں ہیں۔ ان کا شہر میں پھلوں اور رَس کا کاروبار ہے۔ ان کی زوجہ رابعہ ثانوی اسکول میں حساب کی استانی ہیں۔

دانیال شیریں کا چھوٹا بھائی ہے۔ وہ 20 سال کا ہے۔ وہ یونیورسٹی میں ڈاکٹری پڑھ رہا ہے اور اُسے ایم۔بی۔بی۔ایس کی ڈگری حاصل کرنے میں 3 سال باقی ہیں۔

نصرت صفدر کی ہمشیرہ اور علی کی والدہ ہیں۔ وہ گاؤں میں ایک چھوٹے سے کھیت میں رہتی ہیں۔ اُنہیں کھیت سے معمولی آمدنی حاصل ہوتی ہے اور کچھ رقم اُن کے مرحوم فوجی شوہر کی پینشن سے آتی ہے۔

ساتھ ہی ساتھ شیریں کی والدہ رابعہ نے اپنے بچوں کو یونیورسٹی بھیجنے کا خواب دیکھنا شروع کر دیا۔ اُن کا بیٹا دانیال ڈاکٹر بننا چاہتا تھا۔ شیریں کاروباری علوم حاصل کرنا چاہتی تھی۔ رابعہ اپنے بچوں کا روشن مستقبل دیکھنا چاہتی تھی اور وہ جانتی تھی کہ اس کے لیے ان کا یونیورسٹی کی ڈگری لینا بہت ضروری ہے۔ گھر والوں نے بچوں کی یونیورسٹی کی تعلیم کے لیے ایک بچت منصوبہ تیار کیا ہے۔



نصرت نے علی کے لیے بھی ویسا ہی ایک منصوبہ بنایا جو اسکول دوبارہ شروع کرنے کے بعد سے ایک ہونہار شاگرد بن گیا تھا۔

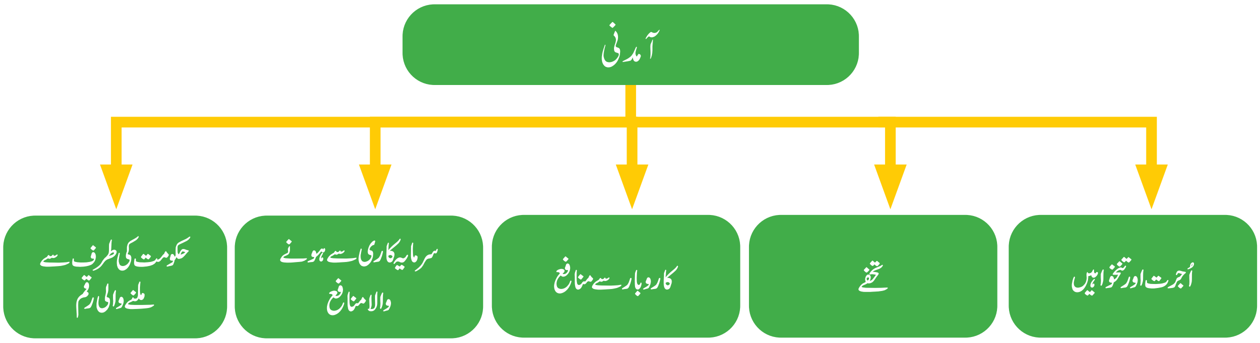
یونیورسٹی جانے کا مطلب تھا کہ اب شیریں اور علی اپنے کاروبار کو پھیلانے کے لیے کوئی وقت نہیں نکال سکتے۔ اپنے والدین کی قربانی کو دیکھتے ہوئے بچوں نے اپنی پڑھائی پر توجہ مرکوز کرنے کا فیصلہ کیا۔ لیکن انہوں نے صفدر کے کاروبار میں اس کی مدد جاری رکھی۔ بچوں کی مدد سے صفدر نے بینک سے قرض لے کر اپنی دکان میں رَس کا کاروبار شروع کیا، گاؤں میں نصرت نے اپنے بیٹے کے منافع بخش باغ پر توجہ دیتے ہوئے انار کے کاروبار کو سنبھال لیا۔ اس طرح ہر خاندان نے اضافی آمدنی سے یونیورسٹی کے اخراجات پورے کرنے کے لیے بچت کر لی۔

آج تمام خاندان کی انتھک محنت اور بچت کا صلہ شیریں اور علی کی یونیورسٹی سے تعلیم مکمل ہونے کی صورت میں مل گیا۔ مستقبل میں کیا ہے؟

صفدر سے تھوڑے پیسے اُدھار لے کر شیریں اور علی نے اپنا کاروبار بڑھایا جس کے لیے اُنہوں نے کھیت میں انار کے سات درختوں کا ایک خوبصورت باغ اُگانے کا ارادہ کیا۔ اپنی والدہ نصرت کی مدد سے علی نے پھل اُتارے اور پکے ہوئے سرخ انار ٹوکری میں ڈال کر بیچنے کے لیے شیریں اور صفدر کے گودام میں پہنچا دیے۔ شیریں اور علی رقم کو خرچ کرنے میں بہت محتاط تھے۔ جہاں بھی بچت ہو سکتی تھی، وہ کرتے تھے اور اپنے کاروبار کے فیصلے بڑی عقلمندی سے کرتے تھے۔ اچھی منصوبہ بندی کی وجہ سے 15 سال کی عمر میں ہی وہ اس قابل ہو گئے کہ ایک رَس نکالنے کی مشین خرید سکیں۔ پھر وہ اپنے انار کے رَس کے کاروبار کو پھیلانے کے خواب دیکھنے لگے۔

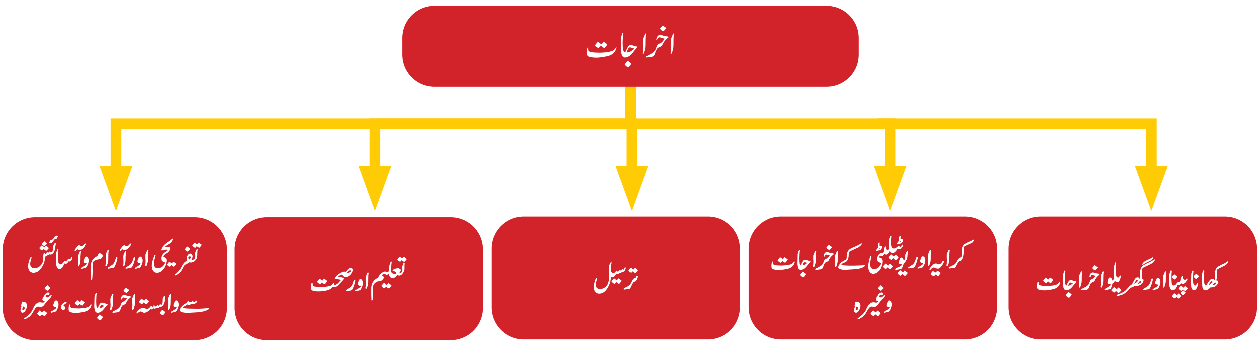
آمدنی اور اخراجات

افراد اور خاندانوں کی آمدنی کے مختلف ذرائع اور اخراجات کی مختلف اقسام ہیں۔



ذاتی آمدنی میں شامل ہے:

- اُجرت اور تنخواہیں (مثلاً، رابعہ استاد کے طور پر تنخواہ لیتی ہے)
- دوسروں سے لئے گئے تحفے (مثلاً، صفدر اور رابعہ بچوں کو جیب خرچ کے پیسے دیتے ہیں)
- کاروبار سے ہونے والا منافع (مثلاً، صفدر اپنی پھل کی دکان سے منافع کماتا ہے)
- سرمایہ کاری سے منافع (مثلاً، بچت کھاتوں میں بچت پر وصول ہونے والا منافع)
- حکومت کی طرف سے ملنے والی رقم (مثلاً، حکومتی پینشن، محصولِ خاص، مفادات)



اخراجات میں شامل ہے:

- کھانا پینا اور گھریلو اخراجات
- کرایہ، بجلی اور گیس کے بل
- ترسیل سے وابستہ اخراجات
- تعلیمی اخراجات اور ڈاکٹر کی فیس
- تفریحی اور آرام و آسائش سے وابستہ اخراجات اور تحفے تحائف

ذاتی آمدنی، اخراجات اور بچت

تعارف

اس سیکشن میں ہم آمدنی، اخراجات اور بچت کو انفرادی اور خاندانی نظریے سے دیکھیں گے۔

شیریں کی عمر 22 سال ہے اور اس نے حال ہی میں بزنس اسٹیڈیز میں گریجویشن مکمل کی ہے۔ وہ بہترین طریقے سے اپنی تعلیم مکمل کر کے اپنے اگلے اقدام کے بارے میں سوچ رہی ہے۔ اس کے بھائی دانیال کی عمر 20 سال ہے اور اس کے ایم-بی-بی-ایس کے مکمل ہونے میں ابھی 3 سال باقی ہیں۔ اس کے والدین، صفدر اور رابعہ کے پاس دانیال کے یونیورسٹی کے اخراجات کی مد میں اچھی خاصی رقم موجود ہے مگر اس کے بعد وہ بہت تھوڑی رہ جائے گی۔ اس کا کزن علی بھی 22 سال کا ہو گیا ہے اور اس نے بھی حال ہی میں کمپیوٹر سائنس میں گریجویشن مکمل کی ہے۔ علی کی والدہ نصرت نے بھی اپنی تمام بچت لگا کر اپنے بیٹے کی تعلیم مکمل کروائی ہے۔

گھر والوں کی آمدنی اور اخراجات کی درجہ بندی

مندرجہ ذیل میں سے مقررہ اور متغیرہ آمدنی کو الگ الگ کریں (آپ کی سہولت کے لیے ہم نے پہلا سوال حل کر دیا ہے)۔

1. رابعہ بطور استانی اسکول سے ماہانہ تنخواہ وصول کرتی ہے۔ — مقررہ آمدنی

2. صفدر مہینے میں دو سے تین دفعہ اپنی گاڑی میں پٹرول بھرتا ہے۔

3. دانیال کے کالج کی فیس ہر 3 مہینے بعد ادا کی جاتی ہے۔

4. نصرت ہر مہینے حکومت کی طرف سے پنشن وصول کرتی ہے۔

5. شیریں اکثر ایڈونچر ناول خریدتی ہے۔

6. صفدر کی آمدنی کا دارومدار پھلوں اور رس کی فروخت سے ہونے والے منافع پر ہے۔

اس مشق کا حل صفحہ نمبر 175 پر موجود ہے۔

مقررہ اور متغیرہ آمدنی اور اخراجات

آپ کی آمدنی اور اخراجات مقررہ یا متغیرہ ہو سکتے ہیں۔

مقررہ آمدنی اور اخراجات وقت کے گزرنے کے ساتھ ایک جیسے رہتے ہیں۔ مثال کے طور پر، اگر آپ کو ہر مہینے 10,000 روپے کرایہ دینا ہوتا ہے تو یہ کرایہ آپ کے مقررہ اخراجات کی فہرست میں آئے گا۔

متغیرہ آمدنی اور اخراجات وقت کے گزرنے کے ساتھ تبدیل ہوتے رہتے ہیں۔ مثال کے طور پر، اگر آپ کو کاروبار میں پہلے مہینے 50,000 روپے کا فائدہ ہوا، دوسرے مہینے 70,000 روپے کا فائدہ ہوا اور تیسرے مہینے 70,300 روپے کا فائدہ ہوا تو اس طرح سے ہونے والا منافع متغیرہ منافع کہلائے گا۔

مقررہ اور متغیرہ آمدنی اور اخراجات کے کچھ فائدے اور نقصانات ہیں۔

	اقسام	فوائد	نقصانات
.1	مستقل آمدنی (مثال کے طور پر، تنخواہیں اور اُجرت)	یہ مستقل آمدنی ہے اور اس کے بارے میں اندازہ لگایا جا سکتا ہے۔	اس قسم کی آمدنی میں اضافہ کرنا آسان نہیں ہے۔
.2	مقررہ اخراجات (مثال کے طور پر، گھر کا کرایہ)	ان اخراجات کا تسلسل ایک جیسا رہتا ہے اور افراطِ زر کے بڑھنے سے ان پر کوئی اثر نہیں پڑتا۔	ان اخراجات کی ادائیگی مقررہ وقت پر واجب ہوتی ہے (مثال کے طور پر ہر مہینے) اور ان کو موخر کرنا بہت مشکل کام ہے۔
.3	متغیرہ آمدنی (مثال کے طور پر، کاروبار سے ہونے والا منافع)	اس قسم کی آمدنی میں اضافہ کرنے کے بہت سے مواقع ہوتے ہیں۔	اس قسم کی آمدنی مستقل نہیں ہوتی ہے اور اس کے بارے میں اندازہ لگانا بھی مشکل ہوتا ہے۔ یہ اکثر اوقات کم بھی ہو جاتی ہے اور کبھی تو بالکل ختم بھی ہو جاتی ہے۔
.4	متغیرہ اخراجات (مثال کے طور پر، کھانے پینے اور فیول کے اخراجات)	کچھ صورتوں میں، ان اخراجات کو کم یا ختم بھی کیا جا سکتا ہے اور ان کا متبادل بھی نکالا جا سکتا ہے (مثال کے طور پر، اگر گوشت مہنگا ہو جائے تو آپ اس کا استعمال کم بھی کر سکتے ہیں)	اس قسم کے اخراجات مہنگائی کے ساتھ بڑھ جاتے ہیں۔

اپنے اخراجات کی درجہ بندی کریں

آپ کے، آپ کے اہلِ خانہ کے اور آپ کے دوستوں کے اخراجات کیا ہیں اور کیا وہ مقررہ ہیں یا متغیرہ؟

	ذرائع	مقررہ یا متغیرہ	تفصیلات
.1	کھانا پینا اور گھریلو اخراجات		
.2	کرایہ اور دیگر اخراجات		
.3	ترسیل		
.4	تعلیم اور صحت		
.5	تفریح اور آرام و آسائش		

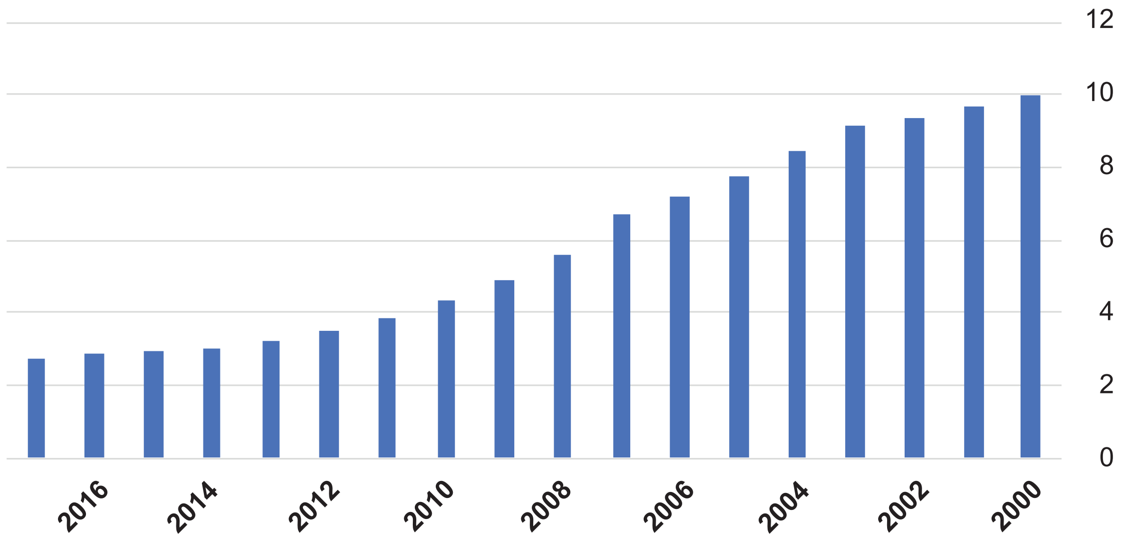
آپ کی آمدنی کی درجہ بندی

آپ کی، آپ کے اہلِ خانہ کی اور آپ کے دوستوں کی آمدنی کے ذرائع کیا ہیں اور کیا وہ مقررہ ہیں یا متغیرہ؟

	ذرائع	مقررہ یا متغیرہ	تفصیلات
1.	اجرت اور تنخواہیں		
2.	تحفے تحائف		
3.	کاروبار سے ہونے والا منافع		
4.	سرمایہ کاری سے ہونے والا منافع		
5.	حکومت کی طرف سے ملنے والی رقم		

اس کا مطلب یہ ہے کہ اگر آپ پاکستان کی افراطِ زر کی شرح کے حساب سے سن 2000 میں 100 روپے کے 10 انار خرید تے تھے، تو سن 2017 میں اسی رقم کے عوض 2.7 انار خرید سکیں گے۔

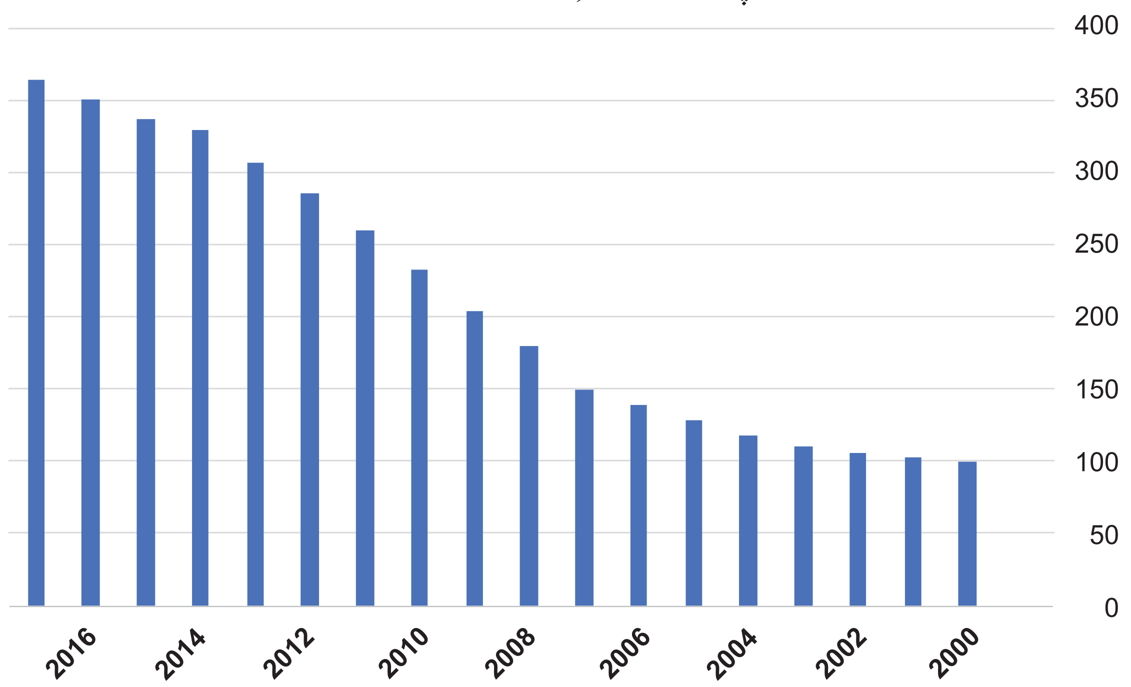
انار جو آپ 100 روپے سے خرید سکتے ہیں
(پاکستان کی افراطِ زر کی شرح کا استعمال کرتے ہوئے)



ماخذ: عالمی بینک

اس کا مطلب یہ بھی ہے کہ اگر آپ پاکستان کی افراطِ زر کی شرح کے حساب سے سن 2000 میں 10 انار 100 روپے کے خرید تے تھے، تو سن 2017 میں یہی 10 انار آپ 364 روپے کے خریدیں گے۔

دس اناروں کی قیمت (روپے)
(پاکستان کی افراطِ زر کی شرح کا استعمال کرتے ہوئے)

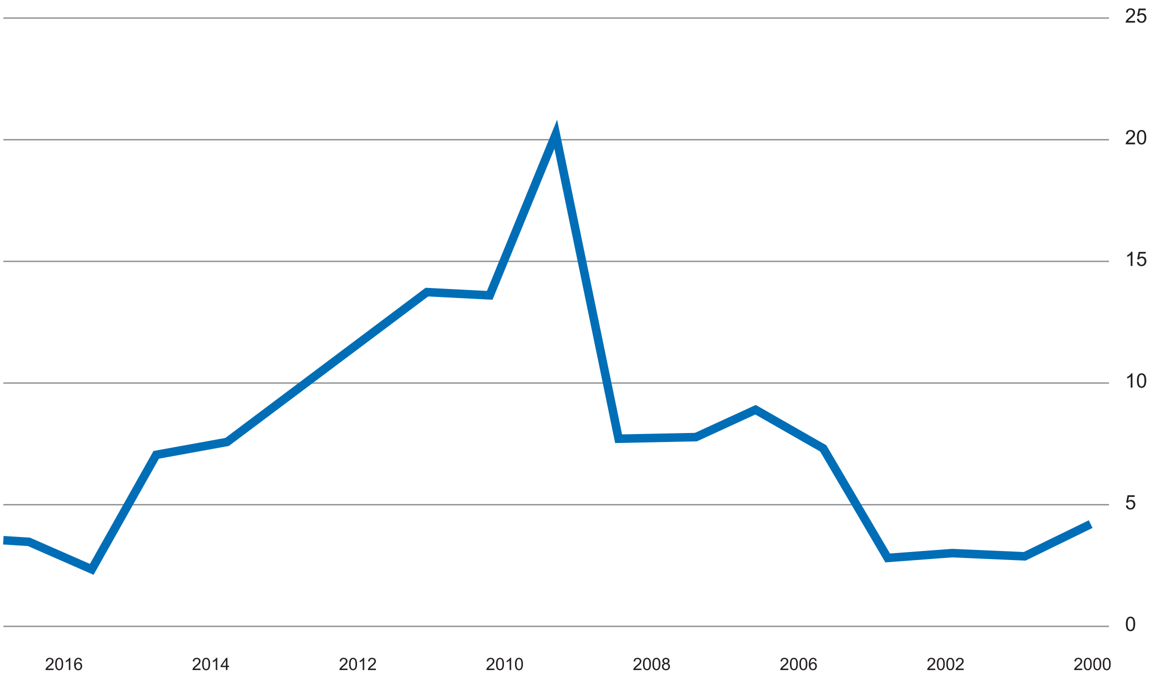


ماخذ: عالمی بینک

افراطِ زر کی شرح کا تعارف

افراطِ زر کی شرح بنیادی طور پر صارفین کے اخراجات کی قیمتوں کے بڑھ جانے کا نام ہے۔ درج ذیل چارٹ پاکستان کی افراطِ زر کی شرح کو پیش کر رہا ہے۔

پاکستان کی سالانہ افراطِ زر کی شرح (%)



ماخذ: عالمی بینک

افراطِ زر کی شرح کے اثرات کا جائزہ

مندرجہ ذیل منظر ناموں کی مدد سے سوالات کے جوابات تحریر کریں۔

1.	رابعہ بطور استانی اسکول سے ماہانہ تنخواہ وصول کرتی ہے۔
2.	صفدر مہینے میں دو سے تین دفعہ اپنی گاڑی میں پٹرول بھرتا ہے۔
3.	دانیال کے کالج کی فیس ہر 3 مہینے بعد ادا کی جاتی ہے۔
4.	نصرت ہر مہینے حکومت کی طرف سے پنشن وصول کرتی ہے۔
5.	شیریں اکثر ایڈونچر ناول خریدتی ہے۔
6.	صفدر کی آمدنی کا دارومدار پھلوں اور رس کی فروخت سے ہونے والے منافع پر ہے۔

خاندان کی آمدنی کے نقطۂ نظر سے مندرجہ بالا اشیاء میں سے کن اشیاء کی قیمت کا افراطِ زر کی شرح کے بڑھ جانے سے زیادہ بڑھنے کا امکان ہے؟ اور کیوں ہے؟

خاندان کے اخراجات کے نقطۂ نظر سے مندرجہ بالا اشیاء میں سے کن اشیاء کی قیمت کا افراطِ زر کی شرح کے بڑھ جانے سے کم از کم متاثر ہونے کا امکان ہے؟ اور کیوں ہے؟

خاندان کی آمدنی کے نقطۂ نظر سے کون سی دو آمدنیوں کا افراطِ زر کی شرح کی وجہ سے زیادہ متاثر ہونے کا امکان ہے؟ اور کیوں ہے؟

اس مشق کا حل صفحہ نمبر 176 پر موجود ہے۔

افراطِ زر کی شرح کے بارے میں سوچیے!

افراطِ زر کی شرح میں اضافے کا سبب قیمتوں کا بڑھ جانا ہے۔

مندرجہ ذیل میں سے صحیح اور غلط بیانات کو الگ الگ کریں۔

		صحیح	غلط
.1	رابعہ کی مقررہ تنخواہ 25,000 روپے ماہانہ ہے۔ افراطِ زر کی شرح میں اضافہ ہوتا ہے اور وہ اسی تنخواہ سے مزید چیزیں خریدنے کے قابل ہو جاتی ہے۔	☐	☐
.2	شیریں ایک کتاب آج 200 روپے کی خرید سکتی ہے۔ افراطِ زر کی شرح میں اضافہ ہوتا ہے تو مستقبل میں اس کتاب کی قیمت اور بڑھ جاتی ہے۔	☐	☐
.3	شیریں ایک کتاب خریدنے کے لیے ایک سال بچت کرنا چاہتی ہے۔ آج اس کتاب کی قیمت 200 روپے ہے۔ اگر افراطِ زر کی شرح میں اضافے کی وجہ سے اس کتاب کی قیمت سالانہ 10% بڑھتی ہے تو اس کو 220 روپے بچانے کی ضرورت ہوگی۔	☐	☐
.4	صفدر ہر سال افراطِ زر کی شرح میں اضافے کی وجہ سے اپنے پھلوں کی قیمت بڑھا دیتا ہے۔ اس کا مطلب ہے کہ ہر سال اس کا منافع کم ہو جائے گا۔	☐	☐
.5	افراطِ زر کی شرح عام طور پر مقررہ آمدنی (مثلاً تنخواہوں) والے لوگوں پر منفی اثر ڈالتی ہے بمقابلہ ان لوگوں کے جو متغیرہ آمدنی کے حامل ہوتے ہیں (مثلاً، کاروبار سے حاصل ہونے والا منافع)	☐	☐

اس مشق کا حل صفحہ نمبر 175 پر موجود ہے۔

آئیں اب شیریں اور علی کی مالیاتی امور سے متعلق گفتگو پر روشنی ڈالتے ہیں۔

شیریں بتاتی ہے کی اس کے اہلِ خانہ کے لیے زیادہ بہتر ہوگا اگر وہ مختصر دورانیے کے لیے کسی کمپنی میں کام کر کے ماہانہ تنخواہ کمائے۔اس نے یہ بھی کہا کہ، اگر وہ طویل دورانیے کے لیے اپنے والد کے کاروبار کا حصہ بنتی ہے تو وہ کاروبار سے بہت سا منافع کما سکتے ہیں۔کیا آپ بتا سکتے ہیں کہ شیریں کون سے دو اہم تجارتی مبادلوں کے بارے میں بات کر رہی ہے؟

ایک مبادلہ مقررہ آمدنی جو تنخواہ کی صورت میں ہوگی اور متغیرہ آمدنی جو کاروبار سے ہونے والا منافع ہے، اس کے درمیان ہے۔اگر وہ ملازمت شروع کرتی ہے تو اس کے نتیجے میں وہ اپنے اہلِ خانہ کی فوری طور پر مالی معاونت کر پائے گی۔اور اگر وہ کاروبار میں شمولیت اختیار کرتی ہے تو جو پیسے وہ کمائے گی وہ اس کے والد کے منافع میں سے کم ہو جائیں گے۔

دوسرا مبادلہ مختصر دورانیے اور طویل دورانیے کے درمیان ہے۔وہ اس بات پر یقین رکھتی ہے کہ مختصر دورانیے میں وہ کمپنی میں ملازمت کر کے اپنے اہل خانہ کی آمدنی میں بڑا اضافہ کر سکتی ہے۔مگر کاروبار کو بڑھانے کے طویل دورانیہ کے مرحلے سے گزر کر ہی بڑی آمدنی کا حصول ممکن ہے۔

یہ بات ٹھیک ہے کہ مقررہ آمدنی کی صورت میں آپ کو آپ کی محنت کا باقاعدگی سے صلہ ملتا ہے مگر اس کے برعکس کاروبار میں آپ کو بہت محنت کرنی پڑتی ہے اور صلہ بھی دیر سے ملتا ہے۔کبھی کبھار تو کسی قسم کا کوئی صلہ نہیں بھی ملتا ہے۔

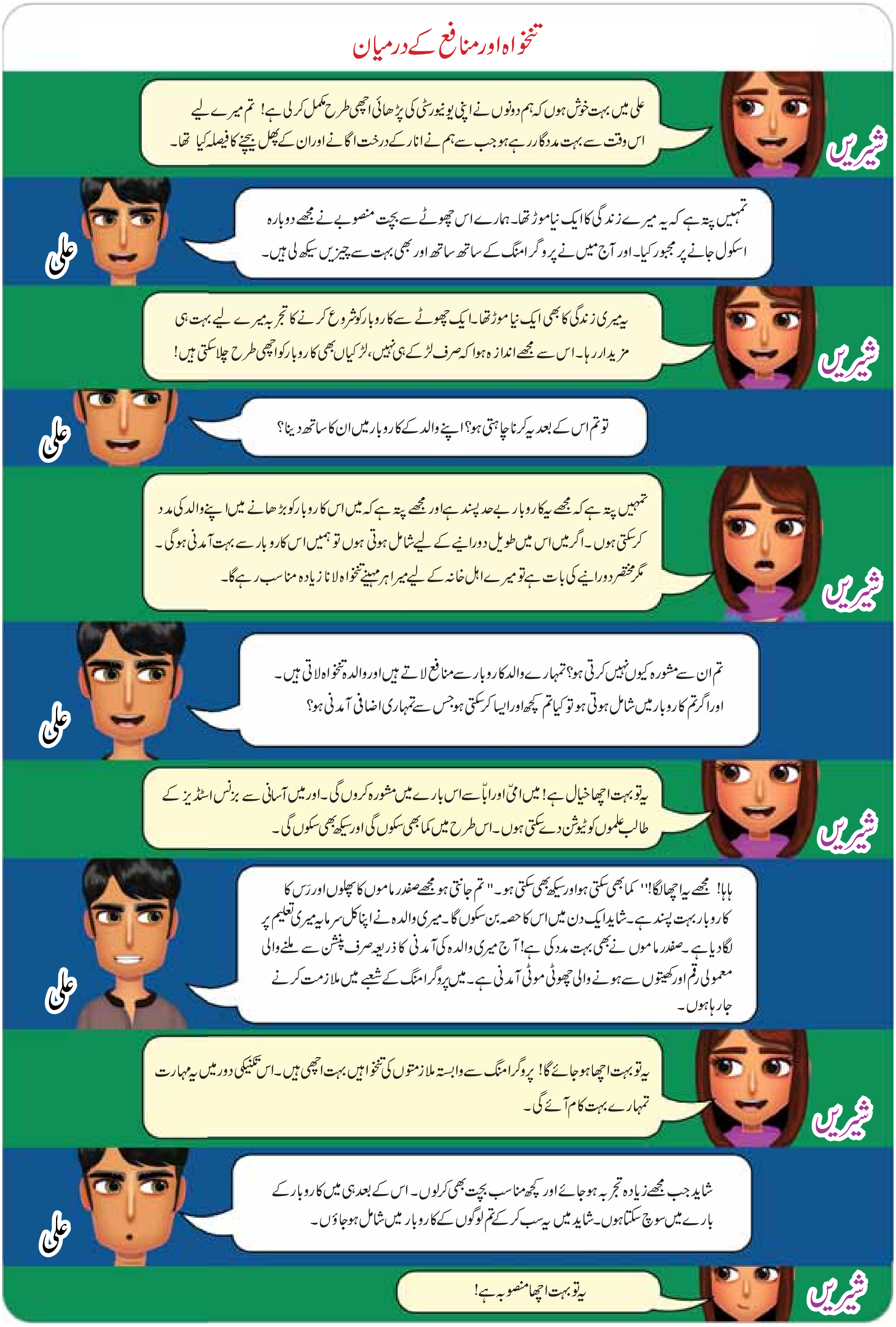
یہ بات دھیان میں رکھیے کہ شیریں نے بہت ہی عقلمندی سے بزنس اسٹیڈیز کی ٹیوشن پڑھانے کا فیصلہ کیا ہے۔اس عمل سے وہ آمدنی میں اضافے کے ساتھ اپنے شعبے کے متعلق مزید سیکھے گی۔

علی نے دوسرا راستہ اختیار کیا ہے حالانکہ اسے کاروبار میں بہت دلچسپی تھی، اس نے پروگرامنگ کے شعبے میں ملازمت کا فیصلہ کیا ہے۔شیریں اور علی کے مالیاتی حالات میں کیا فرق ہے اور علی کا پروگرامنگ کے شعبے میں ملازمت کا فیصلہ کیوں مناسب ہے؟

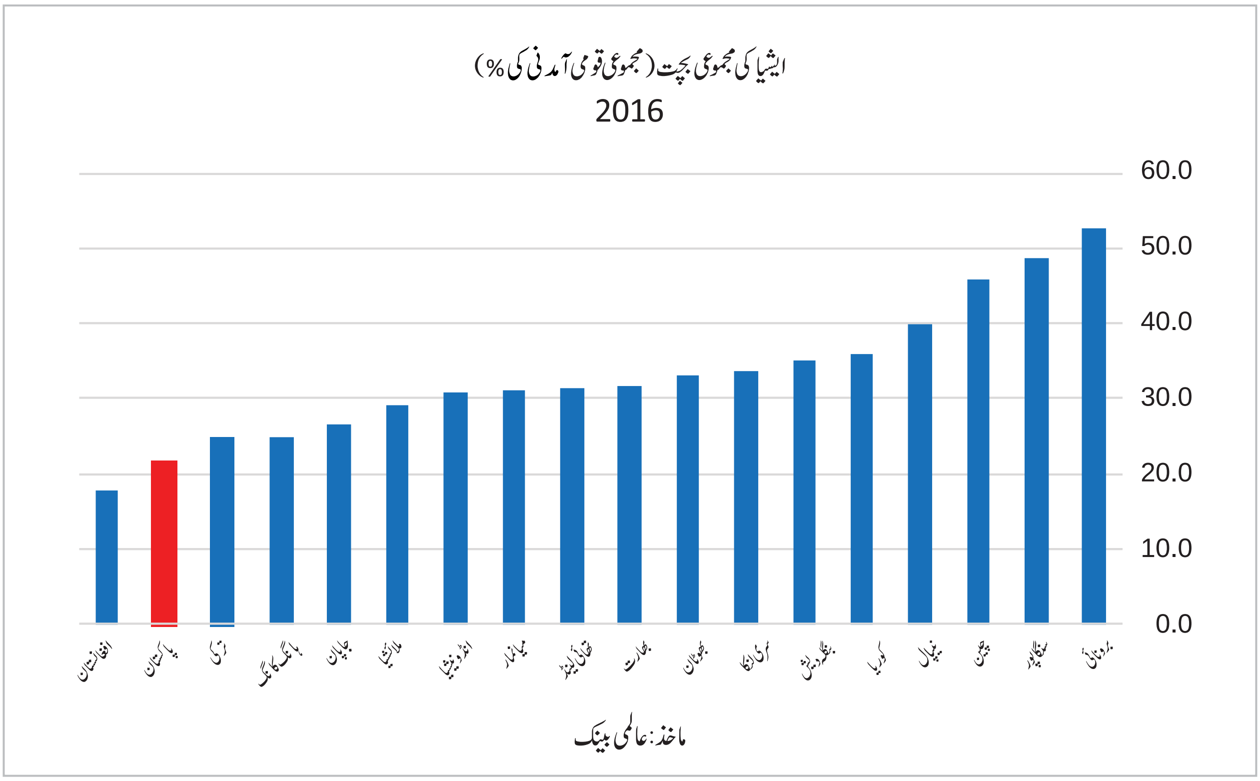
شیریں کے خاندان کی آمدنی کے دو ذرائع ہیں: اس کی والدہ کے پڑھانے کے عوض ملنے والی تنخواہ اور والد کے کاروبار سے ہونے والا منافع۔علی کی والدہ کی کوئی بچت نہیں ہے اور وہ پنشن کی معمولی رقم اور کھیتوں سے ہونے والی چھوٹی موٹی آمدنی پر گزارہ کرتی ہیں۔علی کا خاندان مالی بحران کا شکار ہے اور پروگرامنگ سے وابستہ ملازمت اس کو فوری طور پر اس بحران سے نکال سکتی ہے۔

یہ بات دھیان میں رکھیے کہ علی پروگرامنگ کے شعبے میں اپنا مستقبل بنانے جا رہا ہے اور جیسے شیریں نے زور دے کر کہا کہ اس دور میں اس تکنیکی شعبہ میں مہارت حاصل کرنا بہت ضروری ہے۔

تنخواہ اور منافع کے درمیان مبادلہ



موجودہ وقت کی پاکستان کی بچت کی شرح بہت کم ہے۔ ہم عالمی اور ایشیائی معیار کو پورا نہیں کر پائے ہیں۔ اس زمرے میں ہم ہمیشہ اپنے ہمسایہ ممالک سے پیچھے نظر آتے ہیں۔ 2016 میں ہماری مجموعی بچت 22% تھی۔ ہم اپنے پڑوسی ملک افغانستان (18%) سے تھوڑا آگے ہیں۔ مگر بھارت (32%)، بھوٹان (33%)، سری لنکا (34%)، بنگلہ دیش (35%) اور نیپال (39%) ہم سے بہت آگے ہیں۔



ماخذ: عالمی بینک

پاکستان کی کم شرحِ بچت کی وجہ یہ ہے کہ یہاں لوگ مناسب بچت نہیں کرتے ہیں۔ اگر ہم بحیثیتِ فردِ واحد یا خاندان کی شکل میں بچت کے بہتر مقاصد کا تعیّن کرتے ہیں تو اس طرح ہم اپنے آپ کو مالیاتی طور پر مستحکم بنا سکتے ہیں۔ اور جب ہم سب پاکستانی مل کر ایک بہتر شرحِ بچت بنائیں گے تو اس سے پاکستان مالیاتی طور پر مستحکم ہوگا۔

بچت کا تعارف

اب تک ہم ذاتی آمدنی اوراخراجات پر بات کر رہے تھے۔ ذاتی مالیات کا تیسرا اہم عنصر **بچت** ہے، جس کی سادہ مثال مندرجہ ذیل ہے:

بچت

آمدنی - اخراجات = بچت

روپے — مثال

آمدنی		اخراجات		بچت
1000	-	800	=	200

افراد اور خاندان اپنی آمدنی کو وسعت دینے کے خواہاں ہوتے ہیں اور اپنے اخراجات کو کم کرنے کی کوشش کرتے ہیں تا کہ بچت کر پائیں۔ ماہانہ مثبت بچت کرنا اور بچت کو بڑھانا ہر مالیاتی طور پر مستحکم فردِ واحد اور خاندان کی زندگی کا اہم پہلو ہے۔ اسی طرح ایک مثبت اور مناسب بچت کی شرح مالیاتی طور پر مستحکم ملک کے لیے بہت ضروری ہے۔

بچت اور نکاسے

اکثر اوقات آپ کو اپنی بچت میں سے رقم نکالنا پڑ جاتی ہے۔ اس عمل کو "نکاس (withdrawal)" کہتے ہیں۔ آپ گھریلو بچت سے بھی رقم نکالتے ہیں تو اسے بھی ''بچت سے نکاس'' ہی کہتے ہیں۔

بچت منصوبہ

1.	مقصودِ بچت (روپے)	10,000				
2.	دورانیہ	موجودہ	پہلا مہینہ	دوسرا مہینہ	تیسرا مہینہ
3.	آمدنی (روپے)	–	25,000	25,000	25,000
4.	اخراجات (روپے)	–	21,000	27,000	22,000
5.	ماہانہ بچت (روپے)	–	4,000	(2,000)	3,000
6.	کُل بچت (روپے)	5,000	9,000	7,000	10,000

آپ کی اب تک کی تمام بچت میں سے اب تک کے تمام نکاسے نکالے جانے کے بعد بچ جانے والی رقم

مالیات کی زبان میں منفی ہندسے اکثر قوسین میں لکھے جاتے ہیں (اس کا مطلب ہے کہ آپ نے انہیں گھٹانا ہے)

مثال کے طور پر، رابعہ نے ایک بچت منصوبہ بنانا ہے جس کے تحت وہ 3 مہینے کے اندر 10,000 روپے کا ایک ٹیبلٹ خریدنا چاہتی ہے۔

اس کی موجودہ بچت 5,000 روپے ہے۔

اس کی ماہانہ آمدنی 25,000 ہے۔

پہلے مہینے میں وہ 4,000 روپے تک بچا سکتی ہے۔ جس سے اس کی کُل بچت میں 9,000 روپے کا اضافہ ہوگا۔

اگلے مہینے اس کے اخراجات 27,000 روپے ہیں جو کہ اس کی آمدنی سے 2,000 روپے زیادہ ہیں۔ اس لیے وہ اپنے اخراجات پورے کرنے کے لیے اپنی بچت میں سے 2,000 روپے واپس نکالتی ہے۔

اس کی بچت اب کم ہو کر 7,000 روپے رہ گئی ہے (9,000 روپے - 2,000 روپے)۔

تیسرے مہینے وہ اپنے اخراجات 22,000 روپے تک لے کر آتی ہے جس سے وہ 3,000 روپے تک کی بچت کر لیتی ہے۔

اس طرح 3 مہینوں کے بعد اس کی کُل بچت 10,000 روپے ہو جاتی ہے اور وہ ٹیبلٹ خریدنے کے قابل ہو جاتی ہے۔

بچت منصوبوں کا تعارف

کسی بھی فردِ واحد اور خاندان کے لیے بغیر بچت منصوبے کے مستقل بچت کرنا اور بچت کو بڑھانا بہت مشکل ہے۔ بچت منصوبہ آپ کو مقصودِ بچت کے مقصد کو حاصل کرنے میں مدد دیتا ہے (یعنی، کتنے پیسے بچانے ہیں، کس وجہ سے بچانے ہیں اور بچت کا دورانیہ کیا ہوگا)۔

بچت منصوبہ

.1	مقصودِ بچت (روپے)	10,000			
.2	دورانیہ	موجودہ	پہلا مہینہ	دوسرا مہینہ	تیسرا مہینہ
.3	آمدنی (روپے)	-	25,000	25,000	25,000
.4	اخراجات (روپے)	-	21,000	25,000	22,000
.5	ماہانہ بچت (روپے)	-	4,000	0	3,000
.6	کُل بچت (روپے)	3,000	7,000	7,000	10,000

- .1 ← آپ کتنی رقم بچانا چاہتے ہیں
- .2 ← آپ کی بچت کا دورانیہ
- .5 ← آپ کی مقررہ وقت کے دوران کی گئی بچت
- .6 ← آپ کی مجموعی بچت

مثال کے طور پر، رابعہ نے ایک بچت منصوبہ بنایا ہے جس کے تحت وہ 3 مہینے کے اندر 10,000 روپے کا ایک ٹیبلٹ خریدنا چاہتی ہے۔

اس کی موجودہ بچت 3,000 روپے ہے۔

اس کی ماہانہ آمدنی 25,000 ہے۔

پہلے مہینے میں وہ 4,000 روپے تک بچا سکتی ہے۔ جس سے اس کی کُل بچت میں 7,000 روپے کا اضافہ ہوگا۔

اگلے مہینے اس کے اخراجات 25,000 روپے ہیں جو کہ اس کی آمدنی کے برابر ہیں۔ اس وجہ سے اس کی کوئی بچت نہیں ہوگی۔ اس کی کُل بچت 7,000 روپے ہی رہے گی۔

تیسرے مہینے وہ اپنے اخراجات 22,000 روپے تک لے کر آتی ہے جس سے وہ 3,000 روپے تک کی بچت کر لیتی ہے۔

اس طرح 3 مہینوں کے بعد اس کی کُل بچت 10,000 روپے ہو جاتی ہے اور وہ ٹیبلٹ خریدنے کے قابل ہو جاتی ہے۔

سالانہ بچت کا حساب

دانیال کی یونیورسٹی کے بقایا اخراجات اور گھر بنانے کے اخراجات کو پورا کرنے کے لیے گھر والوں نے تخمینہ لگایا ہے کہ انہیں 5 سال میں 3,545,601 روپے کی ضرورت ہے۔ احتیاطاً انہوں نے 3,600,000 روپے کی بچت کا منصوبہ بنایا ہے۔

سالانہ مساوی بچت کا حساب لگائیں جس کی مدد سے انہیں 5 سال میں 3,600,000 روپے کی بچت کرنی ہے۔

	یونیورسٹی اور گھر بنانے کے اخراجات (روپے)							
	اخراجات	حال	پہلا سال	دوسرا سال	تیسرا سال	چوتھا سال	پانچواں سال	ٹوٹل
	مفروضات							
.1	یونیورسٹی کے موجودہ اخراجات	300,000						
.2	گھر بنانے کے موجودہ اخراجات	2,000,000						
.3	فرضی افراطِ زر کی شرح	5%	5%	5%	5%	5%	5%	
.4	دانیال کی یونیورسٹی کے اخراجات		315,000	330,750	347,288	-	-	993,038
.5	گھر بنانے کے اخراجات		-	-	-	-	2,552,563	2,552,563
.6	ٹوٹل		315,000	330,750	347,288	-	2,552,563	3,545,601
.7	سالانہ بچت							

اس مشق کا حل صفحہ نمبر 177 پر موجود ہے۔

بچت منصوبہ بنانا

شیریں اوراس کے خاندان کی بچت منصوبہ بنانے میں مدد کریں۔ آئیں سب سے پہلے مقصودِ بچت کا تعیّن کرنے میں ان کی مدد کرتے ہیں۔

ان کے مقصودِ بچت کے دو حصے ہیں:

1. دانیال ایم-بی-بی-ایس کر رہا ہے اوراس کے 3 سال کے یونیورسٹی کے اخراجات ہیں۔
2. ان گھر والوں نے ایک زمین خریدی ہے اورانہیں اس زمین پر 5 سال میں گھر بنانا ہے۔

آئیں دیکھتے ہیں کہ انہوں نے اب تک کیا کیا ہے۔

	یونیورسٹی اور گھر بنانے کے اخراجات (روپے)							
	اخراجات	حال	پہلا سال	دوسرا سال	تیسرا سال	چوتھا سال	پانچواں سال	ٹوٹل
	مفروضات							
1.	یونیورسٹی کے موجودہ اخراجات	300,000						
2.	گھر بنانے کے موجودہ اخراجات	2,000,000						
3.	فرضی افراطِ زر کی شرح	5%	5%	5%	5%	5%		
	تخمینے							
4.	دانیال کی یونیورسٹی کے اخراجات		315,000	330,750	347,288	-	-	993,038
5.	گھر بنانے کے اخراجات		-	-	-	-	2,552,563	2,552,563
6.	ٹوٹل		315,000	330,750	347,288	-	2,552,563	3,545,601

گھر بنانے کے حوالے سے اندازاً سوچی گئی رقم

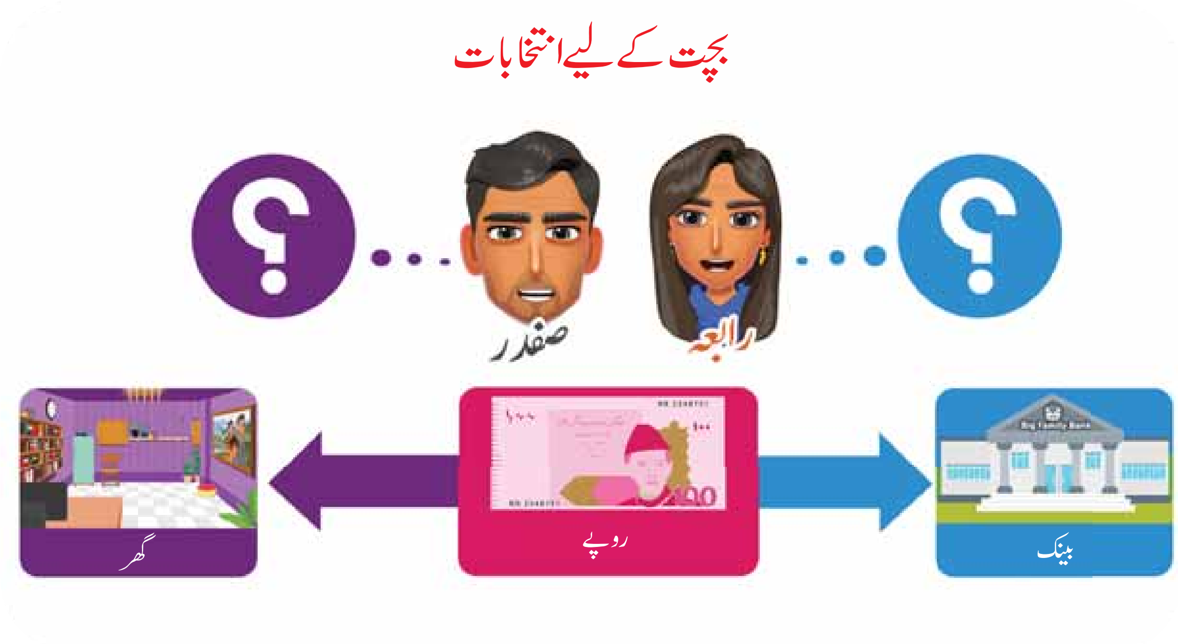
یونیورسٹی کے ایک سال کے موجودہ اخراجات

فرضی افراطِ زر کی شرح

- یونیورسٹی کے موجودہ ایک سال کے اخراجات 300,000 روپے ہیں۔ افراطِ زر کی شرح کو مدِّنظر رکھتے ہوئے اس خاندان کے اخراجات کچھ ایسے ہیں۔
  1. یونیورسٹی کے پہلے سال کے اخراجات: 315,000 روپے (1.05×300,000)
  2. یونیورسٹی کے دوسرے سال کے اخراجات: 330,750 روپے (1.05×1.05×300,000)
  3. یونیورسٹی کے تیسرے سال کے اخراجات: 347,288 روپے (1.05×1.05×1.05×300,000)
- انہوں نے یہ بھی ظاہر کیا ہے کہ انہیں پانچویں سال میں ایک گھر بنانا ہے۔ افراطِ زر کی شرح کو مدِّنظر رکھتے ہوئے اس خاندان کے اخراجات کچھ ایسے ہیں۔
  4. گھر بنانے کے اخراجات: 2,552,563 روپے (1.05×1.05×1.05×1.05×1.05×2,000,000)
- افراطِ زر کی شرح اور مارک-اَپ کا حساب لگانا بہت آسان ہے۔ سب سے پہلے (1) اصل رقم لیں، (2) اس رقم کو فرضی افراطِ زر کی شرح سے ضرب دیں اور (3) سالوں کی تعداد کے حساب سے لکھیں۔ مثال کے طور پر:
  5. اگر 100 روپے کی افراطِ زر کی شرح %10 ہے تو اس صورت میں پہلے سال رقم یہ ہوگی: 110 روپے (1.10 x 100)
  6. اگر 100 روپے کی افراطِ زر کی شرح %10 ہے تو اس صورت میں دوسرے سال رقم یہ ہوگی: 121 روپے (1.10 x 1.10 x 100)

بچت: بینک بمقابلہ گھر

ایک اہم سوال جو آپ کو خود سے پوچھنا چاہیے، یہ ہے کہ آپ گھر پر پیسے جمع کرنا چاہتے ہیں یا بینک میں۔



بچت: بینک بمقابلہ گھر

گھر پر بچت کرنا بہتر ہے یا بینک میں، یہ فیصلہ کرنے میں گھر والوں کی مدد کریں۔

	گھر پر	بینک میں
1. زیادہ محفوظ ہوتا ہے		
2. آمدنی لاتا ہے		
3. دوسرے شہر تک پیسے منتقل کرنا آسان ہوتا ہے		
4. پیسے حاصل کرنا آسان ہوتا ہے		
ان عوامل کی بنیاد پر گھر والوں کے لیے بچت کرنے کا زیادہ بہتر طریقہ کون سا ہے؟		

اس مشق کا حل صفحہ نمبر 178 پر موجود ہے۔

نکاسوں اور خالص بچت کا حساب

پہلے، دوسرے اور تیسرے سال بچت میں سے پیسے نکال کر انہیں دانیال کی یونیورسٹی کے اخراجات پر صرف کرنا ہے۔

پانچویں سال میں وہ اپنے گھر بنانے کے اخراجات کے لیے پیسے نکالیں گے۔

ٹیبل مکمل کر کے یہ ظاہر کریں کہ اُنہیں بچت کی رقم میں سے کتنی رقم نکالنے کی ضرورت ہوگی، اور ہر سال اُن کی بچت میں کس حساب سے کمی واقع ہوگی۔

	یونیورسٹی اور گھر بنانے کے اخراجات (روپے)							
	اخراجات	حال	پہلا سال	دوسرا سال	تیسرا سال	چوتھا سال	پانچواں سال	ٹوٹل
	مفروضات							
1.	یونیورسٹی کے موجودہ اخراجات	300,000						
2.	گھر بنانے کے موجودہ اخراجات	2,000,000						
3.	فرضی افراطِ زر کی شرح	5%	5%	5%	5%	5%	5%	
	تخمینے							
4.	دانیال کی یونیورسٹی کے اخراجات		315,000	330,750	347,288	-	-	993,038
5.	گھر بنانے کے اخراجات		-	-	-	-	2,552,563	2,552,563
6.	ٹوٹل		315,000	330,750	347,288	-	2,552,563	3,545,601
7.	سالانہ بچت							
8.	نکاسے							
9.	کُل خالص بچت							

اس مشق کا حل صفحہ نمبر 178 پر موجود ہے۔

ذاتی اور گھریلو بجٹ

ذاتی یا گھریلو بجٹ وقت کے ساتھ آمدنی، اخراجات اور بچت کا تخمینہ ہے۔

کاروباری بجٹ وقت کے ساتھ آمدنی، اخراجات اور نفع یا نقصان کا تخمینہ ہے۔

3,600,000 روپے کی 5 سالہ بچت کا تعیّن کر کے شیریں اور اس کے خاندان نے مندرجہ ذیل بجٹ تیار کیا ہے۔

صفدر اور رابعہ کے گھر کا بجٹ (روپے)							
		پہلا سال	دوسرا سال	تیسرا سال	چوتھا سال	پانچواں سال	ٹوٹل
آمدنی							
1.	صفدر کے پھلوں کے کاروبار سے ہونے والی آمدنی	800,000	900,000	1,000,000	1,100,000	1,200,000	5,000,000
2.	رابعہ کی پڑھانے سے ہونے والی آمدنی	300,000	330,000	360,000	390,000	420,000	1,800,000
3.	بینک میں موجود بچت پر ہونے والا منافع	40,200	78,492	114,762	186,762	6,266	426,481
4.	کُل آمدنی	1,140,200	1,308,492	1,474,762	1,676,762	1,626,266	7,226,481
اخراجات							
5.	کرایہ	180,000	200,000	230,000	265,000	300,000	1,175,000
6.	کھانا پینا اور گھریلو اشیاء	150,000	165,000	185,000	210,000	240,000	950,000
7.	بجلی، پانی اور موبائل کے بل	120,000	130,000	145,000	160,000	175,000	730,000
8.	ترسیل	85,000	92,000	100,000	110,000	120,000	507,000
9.	صحت	12,000	18,000	24,000	30,000	38,000	122,000
10.	کپڑے، سیر و تفریح اور تحفے	180,000	200,000	230,000	265,000	300,000	1,175,000
11.	کُل اخراجات	727,000	805,000	914,000	1,040,000	1,173,000	4,659,000
بچت							
12.	بچت	413,200	503,492	560,762	636,762	453,266	2,567,481

بچت: بینک بمقابلہ گھر

بینک میں پیسے جمع کروانے کے فائدے مندرجہ ذیل ہیں:

- **آپ کے پیسے آمدنی کماتے ہیں**

بچت کھاتوں پر بینک جو مارک-اَپ پیش کرتے ہیں، اُس کے ذریعے آپ امانت کے طور پر اپنے جمع کیے ہوئے پیسوں پر منافع کما سکتے ہیں۔ مثال کے طور پر، اگر آپ ایک بچت کھاتے میں 100 روپے کرتے ہیں جس کا سالانہ مارک-اَپ 10% ہو، تو آنے والے سال میں آپ کی 10 روپے کی کمائی ہوگی۔

- **آپ کے پیسے محفوظ ہوتے ہیں**

بینک اس بات کو یقینی بنانے پر بہت سا پیسہ خرچ کرتے ہیں کہ اُن کی عملیات اور کمپیوٹر سسٹمز محفوظ ہوں۔ جب آپ کی بچت کے پیسے کسی بینک میں جمع ہوتے ہیں، تو وہ چوری اور قدرتی آفات سے کافی حد تک محفوظ ہوتے ہیں۔ اسٹیٹ بینک آف پاکستان، اس کے علاوہ، اِن جمع شدہ رقوم کے لیے بیمے کا ایک نظام بھی چلاتا ہے۔ اس نظام کے تحت بینکوں میں جمع رقوم اسٹیٹ بینک کی طرف سے مخصوص درجات تک بیمہ شدہ ہوتی ہیں۔

- **آپ کے پیسے آسانی سے منتقل کیے جا سکتے ہیں**

بینکی کھاتوں کے ذریعے پیسے ایک شخص سے دوسرے شخص تک منتقل کرنا آسان ہوتا ہے۔ موبائل اور بے شاخ بینکاری نے روزمرّہ بینکاری کے کاموں، جیسے رقوم کی منتقلی اور بلوں کی ادائیگی، کو بھی بہت زیادہ آسان بنا دیا ہے۔

- **آپ کے پیسے آسانی سے حاصل کیے جا سکتے ہیں اگر آپ اُنہیں خرچ کرنا چاہتے ہوں**

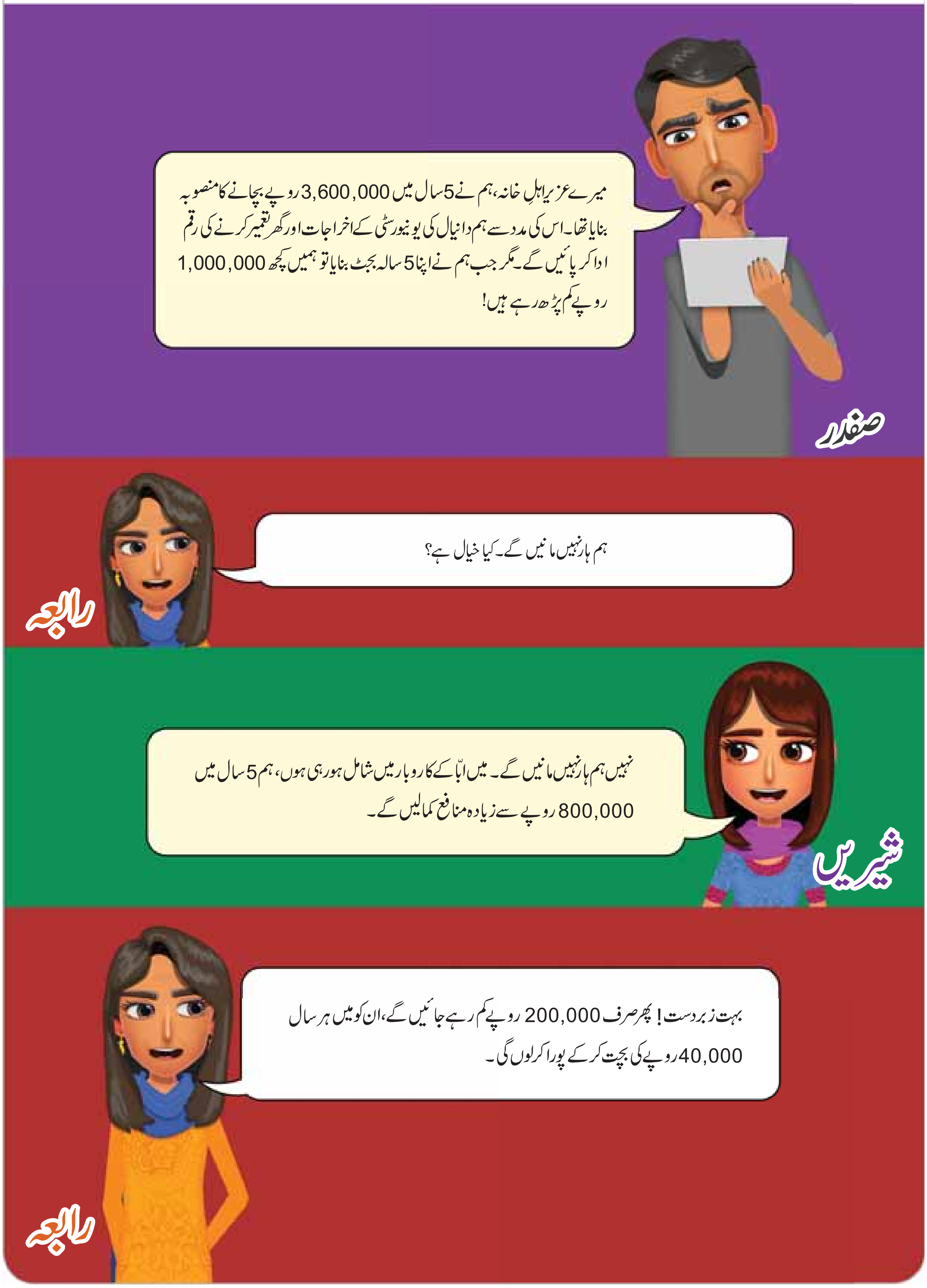
اگر آپ گھر میں پیسے جمع کرتے ہیں، تو اُن تک پہنچنا آسان ہوتا ہے، لیکن اِس کا مطلب ہے کہ آپ کو ہر دفعہ گھر سے نکلتے ہوئے، اپنی جیب میں بہت سے پیسے رکھنے ہوں گے۔ ایک بینکی کھاتا رکھنے سے آپ ڈیبٹ کارڈ کی سہولت استعمال کر کے کسی اے-ٹی-ایم سے پیسے نکلوا سکتے ہیں یا پھر کسی بیچنے والے کو براہِ راست، اپنے جاری کھاتے کے ذریعے، ادائیگی کر سکتے ہیں۔

خلاصہ یہ کہ:

بینک آپ کے پیسے **محفوظ** رکھتے ہیں، آپ کے لیے **رقم منتقل** کرنے اور ادائیگیوں کو آسان بناتے ہیں، آپ کو بچت کھاتے میں رکھے ہوئے ہر روپے کی **ادائیگی** کرتے ہیں، اور آپ کو اے-ٹی-ایم اور موبائل بینکاری کے ذریعے اپنے پیسوں تک **آسانی سے پہنچنے** کی اجازت دیتے ہیں۔

گھر والوں کا عہد

گھر والوں کا بچت کرنے کا عہد



ذاتی اور گھریلو بجٹ کا تجزیہ

3,600,000 روپے کی 5 سالہ بچت کا تعیّن کرنے کے بعد شیریں اور اس کے خاندان نے مندرجہ ذیل بجٹ تیار کیا ہے۔

کیا آپ اس بجٹ کا تجزیہ کرنے میں شیریں کی مدد کر سکتے ہیں؟

صفدر اور رابعہ کے گھر کا بجٹ (روپے)

		پہلا سال	دوسرا سال	تیسرا سال	چوتھا سال	پانچواں سال	ٹوٹل
	آمدنی						
1.	صفدر کے پھلوں کے کاروبار سے ہونے والی آمدنی	800,000	900,000	1,000,000	1,100,000	1,200,000	5,000,000
2.	رابعہ کی پڑھانے سے ہونے والی آمدنی	300,000	330,000	360,000	390,000	420,000	1,800,000
3.	بینک میں موجود بچت پر ہونے والا منافع	40,200	78,492	114,762	186,762	6,266	426,481
4.	کُل آمدنی	1,140,200	1,308,492	1,474,762	1,676,762	1,626,266	7,226,481
	اخراجات						
5.	کرایہ	180,000	200,000	230,000	265,000	300,000	1,175,000
6.	کھانا پینا اور گھریلو اشیاء	150,000	165,000	185,000	210,000	240,000	950,000
7.	بجلی، پانی اور موبائل کے بل	120,000	130,000	145,000	160,000	175,000	730,000
8.	ترسیل	85,000	92,000	100,000	110,000	120,000	507,000
9.	صحت	12,000	18,000	24,000	30,000	38,000	122,000
10.	کپڑے، سیر و تفریح اور تحفے	180,000	200,000	230,000	265,000	300,000	1,175,000
11.	کُل اخراجات	727,000	805,000	914,000	1,040,000	1,173,000	4,659,000
	بچت						
12.	بچت	413,200	503,492	560,762	636,762	453,266	2,567,481

کیا یہ گھرانہ 3,600,000 روپے کی بچت 5 سال کے اندر کر پائے گا؟ اگر نہیں تو کتنی رقم کم پڑے گی؟

اگر یہ اپنی آمدنی بڑھانا چاہتے ہیں تو کون سی اشیاء کی وجہ سے ان کی آمدنی آسانی سے بڑھ سکتی ہے؟

اگر یہ اپنے اخراجات کم کرنا چاہتے ہیں تو کون سے اخراجات آسانی سے کم ہو سکتے ہیں؟

اس مشق کا حل صفحہ نمبر 179 پر موجود ہے۔

رابعہ کے غیر ضروری اخراجات کے ساتھ نمٹنے کی تدابیر

رابعہ نے یہ عہد کیا ہے کہ وہ گھریلو اخراجات میں کم از کم 200,000 روپے کی کمی کرے گی تا کہ اس کے گھر والے اپنے مقصودِ بچت کو حاصل کر سکیں۔ اس کا مطلب ہے 40,000 روپے سالانہ۔

رابعہ کی غیر ضروری اخراجات میں کمی کرنے میں مدد کریں تا کہ وہ سالانہ 40,000 روپے کی بچت کر سکے۔

صفدر اور رابعہ کے گھریلو اخراجات (روپے)		
		پہلا سال
دیگر اخراجات		
1.	کرایہ	180,000
2.	کھانا پینا اور گھریلو اشیاء	150,000
3.	بجلی، پانی اور موبائل کے بِل	120,000
4.	ترسیل	85,000
5.	صحت	12,000
6.	ٹوٹل	547,000
کپڑے، سیر و تفریح اور تحفے تحائف وغیرہ		
7.	کپڑے	40,000
8.	بچوں کا جیب خرچ	36,000
9.	گھر والوں کے سفری اخراجات	26,000
10.	باہر کھانا	18,000
11.	مٹھائیاں اور آئس کریم وغیرہ	12,000
12.	رشتہ داروں کی لیے تحفے تحائف	12,000
13.	صدقہ و خیرات	12,000
14.	سگریٹ	12,000
15.	چوڑیاں اور بُندے وغیرہ	12,000
16.	ٹوٹل	180,000
17.	کُل اخراجات	727,000

اخراجات کا تجزیہ: ضروری اور غیر ضروری

آپ کے دو قسم کے اخراجات ہو سکتے ہیں۔ ضروری اخراجات، اور غیر ضروری اخراجات۔

اخراجات

ضروری (ضرورتوں کے لیے)

غیر ضروری (خواہشوں کے لیے)

کچھ چیزیں بہت ضروری ہوتی ہیں اور آپ کے پاس لازمی ہونی چاہئیں۔ ان چیزوں کا ہونا انسانی **ضرورتوں** کو پورا کرتا ہے۔ مثال کے طور پر، سکول جانا، اور دوپہر کا کھانا کھانا، دونوں ضرورتیں ہیں۔ وہ اخراجات جو ضرورتوں کو پورا کرتے ہیں، **ضروری اخراجات** ہوتے ہیں۔

کچھ چیزیں ضروری نہیں ہوتیں لیکن آپ کو خوش کرتی ہیں، اس لیے آپ انہیں لینا چاہتے ہیں۔ انہیں **خواہشات** کہا جاتا ہے۔ مثال کے طور پر، ایک نیا کھلونا خریدنا، اور آئس کریم کھانا، دونوں خواہشیں ہیں۔ وہ اخراجات جو خواہشوں کو پورا کرتے ہیں، **غیر ضروری اخراجات** ہوتے ہیں۔

اگر آپ کے پاس زیادہ پیسے نہیں ہیں، تو ضروری اخراجات کے بجائے غیر ضروری اخراجات کم کرنا بہتر ہے۔

آپ کے غیر ضروری اخراجات

اپنے، اپنے اہل خانہ اور دوستوں کے اخراجات کی فہرست بنائیں۔

کیا آپ بتا سکتے ہیں کہ ان میں سے کون سے اخراجات ضروری ہیں اور کون سے اخراجات غیر ضروری ہیں؟

	ضروری	غیر ضروری
1.	☐	☐
2.	☐	☐
3.	☐	☐
4.	☐	☐

آپ کون سے اخراجات کم کریں گے؟
کون سے اخراجات غیر ضروری ہیں؟

اس مشق کا حل صفحہ نمبر 179 پر موجود ہے۔

اخراجات کا تجزیہ: آمدنی خیز اور غیر آمدنی خیز اخراجات

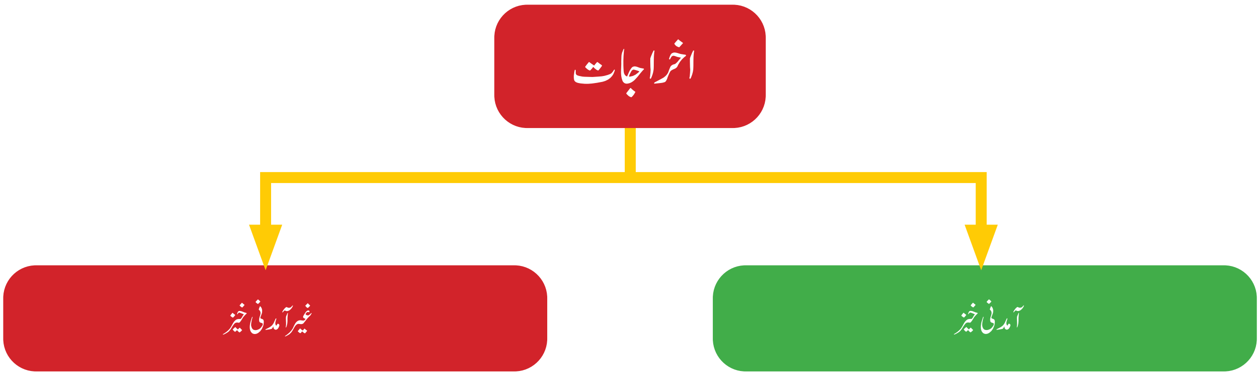
مندرجہ ذیل اخراجات میں سے انتخاب کریں کہ کون سے اخراجات شیریں اور اس کے اہل خانہ کے لیے آمدنی خیز ہیں اور کون سے غیر آمدنی خیز ہیں۔

		آمدنی خیز	غیر آمدنی خیز
1.	شیریں نے مالیاتی منصوبہ بندی کے لیے کچھ کتابیں خریدی ہیں تا کہ وہ پھلوں کے کاروبار کو وسعت دینے میں اپنے والد کی مدد کر سکے۔		
2.	شیریں نے ایک پوسٹر بنانے میں اپنے پیسے خرچ کیے ہیں جس میں طالب علموں کو ٹیوشن پڑھنے کی دعوت دی گئی ہے۔		
3.	علی نے اپنے پھل کے درخت کے لیے کھاد خریدی ہے جس کے پھل اس کو بیچنے ہیں۔		
4.	علی نے اپنے پھل کے درخت کے لیے کھاد خریدی ہے جس کے پھل اس کو کھانے ہیں۔		
5.	نصرت نے کپڑے سی کر بیچنے کے لیے ایک سلائی مشین خریدی ہے۔		
6.	نصرت نے اپنے اور علی کے کپڑے سینے کے لیے ایک سلائی مشین خریدی ہے۔		

اس مشق کا حل صفحہ نمبر 180 پر موجود ہے۔

اخراجات کا تجزیہ: آمدنی خیز اور غیر آمدنی خیز اخراجات

آپ کئی چیزوں پر پیسے خرچ کرتے ہیں۔ کچھ اخراجات آپ کو پیسے کمانے میں مدد دیتے ہیں اور دیگر اخراجات مدد نہیں دیتے ہیں۔



یہ وہ اخراجات ہیں جو پیسے کمانے میں آپ کی مدد کرتے ہیں۔

وہ اخراجات ہیں جن سے آپ پیسے نہیں کما سکتے۔

ایک پھل دار درخت کی خریداری

ذرا تصور کریں کہ آپ ایک پھل دار درخت اُگانے کے لیے پیسے خرچ کرتے ہیں۔

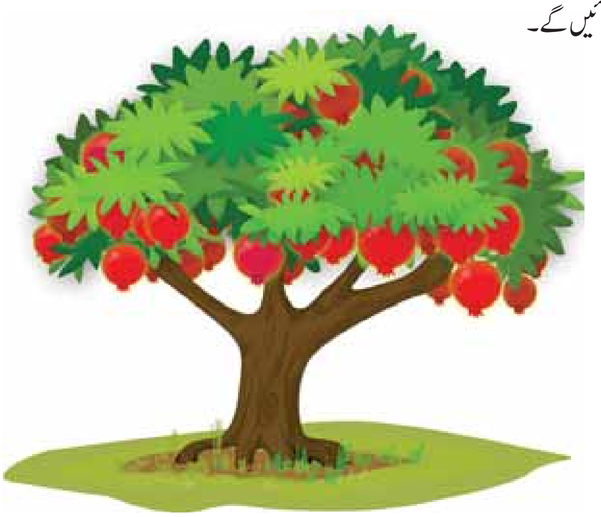
1. آپ وہ پھل دار درخت اُگا سکتے ہیں اور اس کا پھل بیچ کر پیسے کما سکتے ہیں۔
2. آپ یہ بھی کر سکتے ہیں کہ وہ پھل دار درخت اُگائیں اور بغیر کوئی پھل بیچے اُس کا پھل کھانے کا مزہ لیں۔
3. آپ یہ بھی کر سکتے ہیں کہ ایک ایسا درخت اُگائیں جو پھل نہ دیتا ہو لیکن دیکھنے میں خوبصورت ہو۔

کون سا خرچہ زیادہ تر لوگوں کے لیے اٹھانا آسان ہوگا؟

زیادہ تر لوگوں کو پھل دار درخت اُگانے پر پیسے خرچ کرنا آسان لگے گا، اگر وہ اُس کا پھل بیچ کر پیسے کما سکتے ہوں۔
اس لیے کیونکہ یہ ایک **آمدنی خیز خرچہ** ہے۔

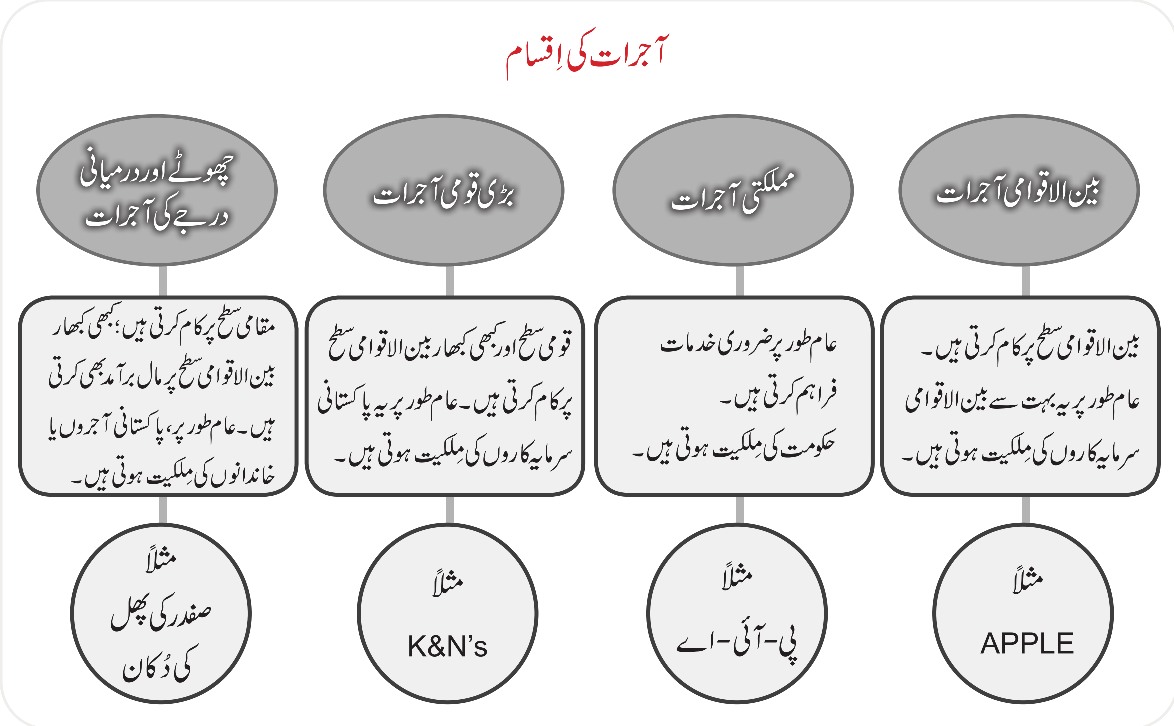
اگر وہ پھل بیچیں گے، تو درخت اُگانے میں لگنے والے پیسوں میں سے کچھ ان کے پاس واپس آ جائیں گے۔

اگر وہ پھل کھائیں گے، تو وہ اس کا مزہ لیں گے، لیکن درخت اُگانے میں لگنے والے پیسے ان کے پاس واپس نہیں آئیں گے۔



آجرات کا تعارف

ایک آجرت، وینچر یا کاروبار اشیاء اور خدمات فراہم کرتا ہے اور اِس کے ذریعے منافع کمانے کی توقع رکھتا ہے۔ آجرات یا enterprises کی کچھ اہم اقسام یہ ہیں:



- **بین الاقوامی آجرات:** یہ بڑی آجرات ہوتی ہیں جو عام طور پر دنیا کے بہت سے ممالک میں کام کرتی ہیں۔ زیادہ تر یہ دنیا بھر سے تعلق رکھنے والے بہت سے سرمایہ کاروں کی مِلکیت ہوتی ہیں۔
- **مملکتی آجرات:** یہ اکثر ترسیل یا نقل و حمل، بجلی، اور گیس جیسی ضروری خدمات فراہم کرتی ہیں۔ یہ حکومت کی مِلکیت ہوتی ہیں۔
- **بڑی قومی آجرات:** یہ ملک کے بہت سے حصوں میں، اور کبھی بین الاقوامی سطح پر بھی کام کرتی ہیں۔ عام طور پر یہ، مقامی سرمایہ کاروں کی مِلکیت ہوتی ہیں۔
- **چھوٹے اور درمیانی درجے کی آجرات:** اِن میں بہت چھوٹے کاروباروں (مثلاً، ایک مقامی چائے کے ڈھابے) سے لے کر درمیانی کاروباری ادارے (مثلاً 12 دکانوں کے ساتھ ایک بیکری) شامل ہیں۔ اِن کاروباروں کے سرمایہ کار ہی اکثر اِن کا نظام بھی سنبھالتے ہیں۔

کاروباری آمدنی، اخراجات، نفع اور نقصان

تعارف

اِس باب میں ہم کاروباری آمدنی، اخراجات، اور نفع و نقصان کے بارے میں جانیں گے۔

شیریں 22 سال کی ہے۔ اُس نے حال میں بزنس سٹڈیز میں اپنا بیچلرز مکمل کیا ہے۔ اُس نے اپنے والد صفدر، کے پھل اور رَس کے کاروبار میں شامل ہونے کا فیصلہ کیا ہے۔

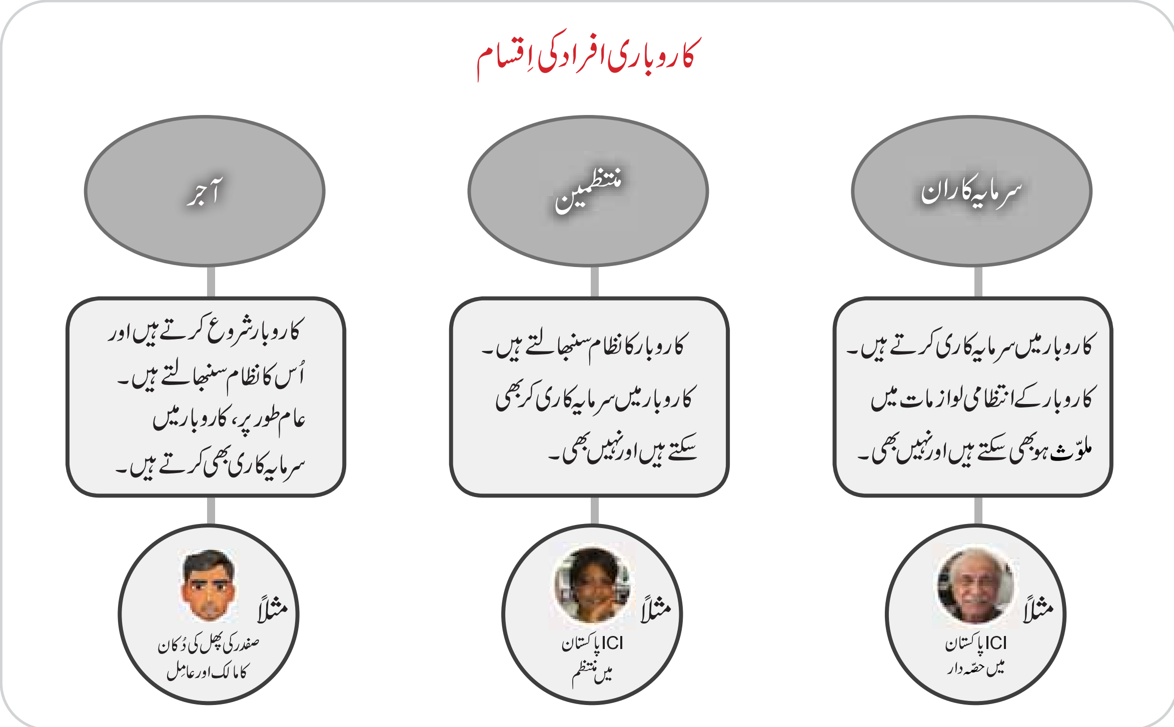
گھر والوں نے حال ہی میں، گھر کی تعمیر اور دانیال کی یونیورسٹی کے بقیہ سالوں کی فیس کی ادائیگی کے لیے جمع کرنے کے مقصد سے، ایک بچت منصوبہ بنایا ہے جس کا ہدف 5 سال میں 3,600,000 روپے ہے۔ لیکن اُن کے بجٹ کے حساب سے اُنہیں اِس کے لیے تقریباً 1,000,000 روپے کم پڑیں گے۔

رابعہ نے 5 سال کے اِس عرصے کے دوران، گھر کے اخراجات میں سے 200,000 روپے کم کرنے کا فیصلہ کیا ہے۔ باقی پیسے صفدر اور شیریں نے کاروبار کی توسیع کے ذریعے پورے کرنے کا ارادہ کیا ہے۔ اُنہیں اِس 5 سالہ دورانیے میں منافع میں 800,000 روپے تک کا اضافہ کرنے کی ضرورت ہوگی۔

شیریں کا پھوپھی زاد بھائی، علی بھی 22 برس کا ہے۔ اُس نے بھی حال ہی میں اپنا بیچلرز کمپیوٹر سائنس میں مکمل کیا ہے۔ اُس نے پروگرامنگ کی ایک نوکری شروع کی ہے۔ لیکن ابھی بھی اُسے پھل اور رَس کے کاروبار میں بہت دلچسپی ہے۔

کاروباری افراد کی اِقسام

ایک کاروبار یا آجرت شروع کرنے اور اُسے بڑھانے کے لیے مختلف قسم کے لوگوں کی ضرورت ہوتی ہے۔ یہ اُن میں سے ایک کاروبار میں شامل لوگوں کی تین اہم ترین اِقسام ہیں۔

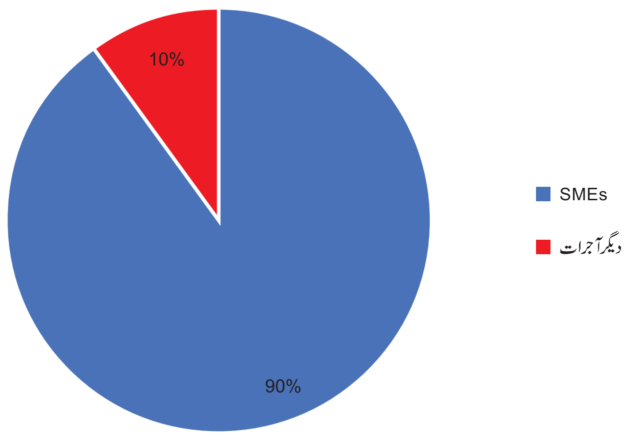


- **سرمایہ کاران:** یہ کاروبار میں پیسہ لگاتے ہیں یا اِس میں سرمایہ کاری کرتے ہیں۔ اِن کی سرمایہ کاریاں ایک کاروبار شروع کرنے اور اُسے بڑھانے کے لیے سب سے زیادہ اہم ہوتی ہیں۔ یہ کاروبار کے انتظامی لوازمات میں ملوّث ہو بھی سکتے ہیں اور نہیں بھی۔
- **منتظمین:** عام طور پر یہ وہ پیشہ وران ہوتے ہیں، جو کاروبار کا نظام سنبھالتے ہیں۔ کاروبار شروع ہو جانے کے بعد اُس کی ترقی کے لیے یہ افراد سب سے زیادہ اہم کردار ادا کرتے ہیں۔ یہ کاروبار میں سرمایہ کاری کر بھی سکتے ہیں اور نہیں بھی۔
- **آجر (entrepreneurs):** یہ کاروبار کے بانی ہوتے ہیں، اور عام طور پر، کاروبار میں ابتدائی سرمایہ کاروں اور منتظمین کے طور پر بھی کام کرتے ہیں۔ کاروبار کی شروعات اور ابتدائی ترقی کے لیے یہ سب سے زیادہ اہم ہوتے ہیں۔

چھوٹے اور درمیانی درجے کی آجرات کا تعارف

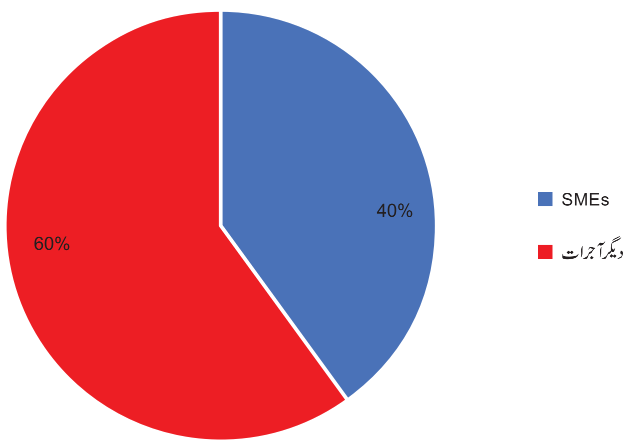
پاکستان میں 32لاکھ سے زائد آجرات ہیں اور اُن میں سے اکثر چھوٹے یا درمیانی درجے کی آجرات (سمال اینڈ میڈیم اینٹر پرائزز) یا SMEs ہیں!

تمام پاکستانی آجرات میں SMEs کی حصّہ داری



ماخذ: سمال اینڈ میڈیم اینٹر پرائزز ڈیویلپمنٹ اتھارٹی

پاکستانی مجموعی ترقیاتی مصنوعات میں SMEs کی حصّہ داری



ماخذ: سمال اینڈ میڈیم اینٹر پرائزز ڈیویلپمنٹ اتھارٹی

چھوٹے اور درمیانی درجے کی آجرات قومی معیشت کا ایک بہت ہی اہم حصہ ہیں۔اُن کے بڑھنے، قدری اضافہ کرنے، یہاں تک کہ اپنی اشیاء اور خدمات برآمد بھی کرنے کا امکان کافی زیادہ ہوتا ہے۔

کیا آپ ایک سرمایہ کار ہیں، ایک منتظم ہیں، یا ایک آجر ہیں؟

نیچے دیے گئے تین بیانات کی ہر صف (صف نمبر 1 (زرد)، صف نمبر 2 (سفید)، صف نمبر 3 (نیلی)) کے لیے وہ بیان منتخب کریں، جس سے آپ

- سب سے زیادہ اتفاق کرتے ہیں (3 نمبر)؛
- اُس سے کم اتّفاق کرتے ہیں (2 نمبر)؛ اور
- سب سے کم اتّفاق کرتے ہیں (1 نمبر)۔

پھر ہر کالم (الف، ب اور ج) کے لیے نمبر جمع کریں۔

صفِ بیان		کالم الف		کالم ب		کالم ج
صف نمبر 1	میں نئے منصوبے شروع کرنا اور نئے تصوّرات استعمال کرنا پسند کرتا ہوں۔		میں بڑے اور معروف اداروں میں کام کرنا چاہتا ہوں۔		میں جائیداد، کرنسیوں، اور حصص (shares) میں پیسہ لگانے سے منافع حاصل کرنا چاہتا ہوں۔	
صف نمبر 2	مجھے خود مختاری سے، اور بہت سے مختلف قِسم کے کام کرنا پسند ہے۔		مجھے منضبط ٹیموں کے ساتھ کام کرنا پسند ہے، جہاں ٹیم کے ہر رُکن کی ذمہ داریاں واضح ہوں۔		میں روزمرہ کا کام کرنے، اور مارکیٹ میں ہونے والی تبدیلیوں سے استفادہ حاصل کرنے کے لیے وقت رکھنے میں تناسب قائم رکھنا چاہتا ہوں۔	
صف نمبر 3	میں ایک کاروبار میں پیسہ لگانے کے لیے تیار ہُوں اگر اُس میں فائدہ ہو، اور میں اس میں اجر حاصل کرنے کو یقینی بنانے کے لیے محنت کر سکتا ہوں۔		ایک اچھی اور مستقل تنخواہ میرے نزدیک بہت اہم ہے۔		میں 2-3 ایسے کاروباروں میں پیسہ لگا سکتا ہوں، جن سے میں باآسانی اپنا پیسہ واپس حاصل کر سکوں۔	
ٹوٹل						

اس مشق کا حل صفحہ نمبر 181 پر موجود ہے۔

آجروں کے دو کردار

آجروں کے کردار کی دو مقبول وضاحتیں ہیں۔

آجروں کی دو وضاحتیں

1

آجر کاروبار شروع کرتے ہیں اور اُنہیں نفع بخشی کی طرف لے جاتے ہیں

2

آجر نئی اشیاء اور خدمات کی فراہمی کے لیے جِدّت لے کر آتے ہیں

- **کاروبار کو نفع بخشی کی طرف لے کر جانا:** آجر کاروباروں کے بانی ہوتے ہیں، اور اُنہیں نفع بخشی کی طرف لے کر جانے میں مدد کرتے ہیں۔ مثال کے طور پر، ایک بیکر ایک بیکری کی بنیاد رکھ سکتا ہے، روٹی اور کیک کی مارکیٹنگ کر سکتا ہے، اور کاروبار کو جلد از جلد نفع بخش بنانے کے لیے محنت کر سکتا ہے۔ وہ یہ بھی کر سکتا ہے کہ صرف کسی اور کی نقل کرے، لیکن پھر بھی اُسے کاروبار کو نفع بخش بنانے کے لیے بہت سے ہنروں اور محنت کا استعمال کرنے کی ضرورت ہوگی۔

- **نئی اشیاء بنانے اور خدمات کی فراہمی کے لیے جِدّت لانا:** آجر نئی اشیاء بنانے اور خدمات کی فراہمی کے لیے جِدّت لاتے ہیں۔ مثال کے طور پر، ایک بیکر ایک بیکری کی بنیاد رکھ سکتا ہے، ایک نئی قسم کی پیسٹری بنا سکتا ہے، پیسٹری کی مارکیٹنگ کر سکتا ہے، اور کاروبار کو جلد از جلد نفع بخش بنانے کے لیے محنت کر سکتا ہے۔ اُسے نئی پیسٹری بنانے اور کاروبار کو نفع بخشی کی طرف لے جانے کے لیے بہت سے ہنروں اور محنت کا استعمال کرنے کی ضرورت ہے۔

دونوں اِقسام کے آجر کاروباروں کی ترقی میں ایک اہم کردار ادا کرتے ہیں۔ اور بہترین آجر، جِدّت لانے اور کاروباروں کو نفع بخش بنانے، دونوں میں اچھے ہوتے ہیں!

بنیادی کاروباری حساب کتاب

کاروبار میں بنیادی حساب کتاب دو عناصر پر منحصر ہوتا ہے:

1. آمدنی: سامان کی قیمتِ فروخت x فروخت شدہ سامان کی مقدار؛ اور
2. اخراجات: خریدی ہوئی اشیاء پر آنے والی لاگت x خریدی ہوئی اشیاء کی مقدار۔

آمدنی، اخراجات اور منافع

آمدنی – اخراجات = منافع (نقصان)

روپے — مثلاً

	اشیاءِ فروخت		قیمتِ فروخت فی شے		آمدنی
آمدنی	100	×	12	=	1,200

	اشیاءِ خرید		قیمتِ خرید فی شے		خرچہ
خرچہ	100	×	10	=	1,000

	آمدنی		خرچہ		منافع
نفع	1,200	–	1,000	=	200

آمدنی کی صورت میں، فروخت کی گئی اشیاء کی مقدار کو جس قیمت پر آپ نے اُنہیں بیچا، اُس سے ضرب دیں۔ ہماری مثال میں، 12 روپے کے حساب سے 100 اشیاء فروخت کی گئیں۔ نتیجتاً 1,200 روپے کی آمدنی ہوئی۔

اخراجات کے معاملے میں، خریدی گئی اشیاء کی مقدار کو جس قیمت پر آپ نے اُنہیں خریدا، اُس سے ضرب دیں۔ ہماری مثال میں، 10 روپے کے حساب سے 100 اشیاء خریدی گئیں۔ نتیجتاً 1,000 روپے کے اخراجات سامنے آئے۔

یہ ایک کاروبار میں کیا جانے والا بنیادی حساب کتاب ہے۔ لیکن، اِس کے علاوہ دیگر اخراجات بھی ہوتے ہیں مثلاً تنخواہیں، ساز و سامان، کرایہ، وغیرہ۔ ہم نے یہاں آپ کو ایک سادہ سی مثال دی ہے۔ آگے چل کر ہم تھوڑے پیچیدہ حساب کتاب پر نظر ڈالیں گے۔

آمدنی، اخراجات، نفع اور نقصان

آمدنی، اخراجات، نفع اور نقصان کے تعلق کے بارے میں سوچیں۔

نفع اور نقصان

آمدنی − اخراجات = منافع (نقصان)

روپے

مثلاً

آمدنی		اخراجات		منافع
1,200	−	1,000	=	200

آمدنی		اخراجات		نقصان
900	−	1,000	=	(100)

ایک فرد کے معاملے میں، اگر آمدنی اخراجات سے زیادہ ہوگی، تو اُس کے پیسوں کی بچت ہوگی۔
اِسی طرح، ایک کاروبار کی صورت میں، اگر آمدنی اخراجات سے زیادہ ہوگی، تو کاروبار کو منافع حاصل ہوگا۔
لیکن، ایک کاروبار کے معاملے میں، اگر اخراجات آمدنی سے زیادہ ہوں گے، تو کاروبار کو نقصان ہوگا۔
عام طور پر، نقصان کو قوسین (بریکٹ) کے اندر لکھا جاتا ہے۔ ہماری مثال میں، منافع "200" کے طور پر لکھا گیا ہے اور نقصان "(100)" کے طور پر لکھا گیا ہے۔

منافع کا مارجن

فرض کیجئے ایک سال میں: (1) کاروبار "الف" کی آمدنی 1,000 روپے ہے اور اخراجات 900 روپے ہیں؛ اور (2) کاروبار "ب" کی آمدنی 500 روپے ہے اور اس کے اخراجات 400 روپے ہیں۔ کون سا کاروبار زیادہ منافع بخش ہے؟ یہاں پر منافع کے مارجن کا پتہ ہونا ضروری ہوتا ہے۔

دو کاروباروں کا موازنہ (روپے)			
	آمدنی، اخراجات اور منافع	کاروبار الف	کاروبار ب
1.	آمدنی	1,000	500
2.	اخراجات	900	400
3.	منافع	100	100
4.	منافع کا مارجن	10%	20%

کسی بھی کاروبار کے منافع کے مارجن کا حساب، اس کے منافع کو اس کی آمدنی سے تقسیم کر کے اس کو شرح فیصد کے طور پر ظاہر کرنے سے لگایا جا سکتا ہے۔ (منافع / آمدنی % کے طور پر)

ہماری مثال میں:

1. دونوں کاروباروں کو 100 روپے کا منافع ہوا (آمدنی - اخراجات)۔
2. کاروبار "الف" کے منافع کا مارجن 10% ہے (100/1,000)۔
3. کاروبار "ب" کے منافع کا مارجن 20% ہے (100/500)۔

دونوں کاروباروں میں منافع برابر تھا (100) روپے۔ مگر کاروبار "ب" کے منافع کا مارجن (20%) کاروبار "الف" کے منافع کے مارجن (10%) سے کافی زیادہ ہے۔

منافع کے مارجن کے حساب سے آپ کو یہ پتہ چلتا ہے کہ، ہر ایک روپیہ جو کاروبار کماتا ہے، اس میں سے کتنی شرح فیصد منافع ہوتا ہے۔ یہ ایک بہت ہی بنیادی مگر بہت اہم نسبت ہے جو کاروباروں کے منافع کے تقابلے کے لیے استعمال ہوتی ہے۔

کاروباری نقصان، مساونہ اور منافع

کیونکہ صارفین حاصل کرنے میں وقت لگتا ہے، کاروباروں میں اکثر ابتداء میں نقصانات ہوتے ہیں، پھر مساونہ کا مقام آتا ہے، اور پھر منافع حاصل ہونا شروع ہوتا ہے۔

کاروباری نقصان، مساونہ اور منافع

	پہلا سال	دوسرا سال	تیسرا سال	چوتھا سال	پانچواں سال
آمدنی	1,000	1,500	2,200	2,500	3,000
اخراجات	1,300	1,600	2,000	2,400	2,600
منافع (نقصان)	(300)	(100)	0	100	400

- **نقصان:** اکثر، کاروبار کے ابتدائی سالوں میں، اخراجات آمدنی سے زیادہ ہوں گے۔ اِس کے نتیجے میں نقصان ہو گا۔ نقصانات کو پورا کرنے کے مقصد سے پیسے رکھنے کے لیے، کاروبار کے مالکان کاروبار میں سرمایہ کاری کریں گے۔

- **مساونہ:** ایک منظّم کاروبار میں جب ایک بار گاہک کافی ہو جائیں گے اور آمدنی میں اضافہ ہو گا، تو آمدنی اور اخراجات مساونہ کے مقام پر پہنچ جائیں گے۔ اِس مقام پر، آمدنی اور اخراجات ایک دوسرے کے برابر ہو جاتے ہیں۔ کاروبار کے مالکان کی کوشش ہوتی ہے، کہ کاروبار جَلد از جَلد نقطۂ مساونہ کے مقام تک پہنچ سکے۔

- **منافع:** اگر کاروبار منظّم ہوں گے، تو جیسے جیسے اُن کے گاہکوں اور آمدنی میں اِضافہ ہو گا، اُن کے اخراجات اور بھی آہستہ بڑھیں گے۔ اِس کے نتیجے میں منافع ہو گا۔ کاروبار کے مالکان منافع کا کچھ حصّہ کاروبار میں ہی رہنے دیں گے، تا کہ مستقبل میں اُسے بڑھانے میں استعمال کیا جا سکے یا اگر کوئی نقصانات ہوں، تو اُنہیں پورا کیا جا سکے۔

آمدنی، اخراجات اور منافع کا تجزیہ

صفدر اور شیریں کے تیار کردہ 5 سالہ مالیاتی تخمینے بہت کم منافع کا مارجن بتا رہے ہیں (سالانہ 8% سے زیادہ نہیں)۔ جب انہیں یہ احساس ہوا کہ انہیں اپنے خاندان کے لیے بچت کے منصوبے کا ہدف حاصل کرنے کے لیے زیادہ منافع کمانا پڑے گا تو انہوں نے اپنے تخمینے کا تفصیلی تجزیہ کیا۔

پھل اور رَس کا کاروبار (روپے)						
		پہلا سال	دوسرا سال	تیسرا سال	چوتھا سال	پانچواں سال
	آمدنی					
.1	کُل پھل (کلو)	27,500	28,875	30,320	32,000	34,000
.2	پھل کی قیمت (فی کلو)	250	260	270	300	330
.3	پھل سے کُل آمدنی	6,875,000	7,507,500	8,186,400	9,600,000	11,220,000
.4	کُل پھل برائے رَس (کلو)	10,000	12,000	14,000	16,000	18,000
.5	رَس کی قیمت (فی کلو)	400	420	440	450	460
.6	رَس سے کُل آمدنی	4,000,000	5,040,000	6,160,000	7,200,000	8,280,000
.7	کُل آمدنی	10,875,000	12,547,500	14,346,400	16,800,000	19,500,000
	اخراجات					
.8	کُل پھل (کلو)	39,000	42,000	46,000	50,000	55,000
.9	پھل کے اخراجات (فی کلو)	200	210	220	235	250
.10	پھل کے کُل اخراجات	7,800,000	8,820,000	10,120,000	11,750,000	13,750,000
.11	تنخواہ	-	-	-	-	-
.12	کرایہ	240,000	264,000	326,400	550,000	750,000
.13	رَس کی بوتلیں اور پیکیجنگ	1,135,000	1,463,500	1,700,000	2,000,000	2,300,000
.14	بجلی، گیس اور دیگر اخراجات	900,000	1,100,000	1,200,000	1,400,000	1,500,000
.15	کُل اخراجات	10,075,000	11,647,500	13,346,400	15,700,000	18,300,000
	منافع (نقصان)					
.16	منافع	800,000	900,000	1,000,000	1,100,000	1,200,000

جیسا کہ ہم دیکھ سکتے ہیں کہ کاروبار کی آمدنی دو طرح کے حسابات سے آ رہی ہے:

- پھل کی فروخت (جس کا حساب (1) فروخت کردہ پھل کی تعداد کو (2) پھل کی فی کلو قیمت سے ضرب دینے سے کیا گیا)
- پھل کے رَس کی فروخت (جس کا حساب (1) فروخت کردہ پھل کی تعداد کو (2) پھل کی فی کلو قیمت سے ضرب دینے سے کیا گیا)

اسی طرح کاروبار کے مرکزی اخراجات ایک مرکزی حساب سے پتہ چلتے ہیں:

- پھل کی خریداری کی لاگت (جس کا حساب (1) خریدے گئے پھل کی تعداد کو (2) پھل کی فی کلو لاگت سے ضرب دینے سے کیا گیا)

منافع کے مارجن کا تجزیہ

صفدر اور شیریں نے پھل اور رَس کے کاروبار کا 5 سالہ مالیاتی تخمینہ (projection) تیار کیا ہے تاکہ وہ اپنا گھریلو بجٹ بنا سکیں۔

1 تا 5 سال کے دوران ہر سال میں منافع کے مارجن کا حساب کریں۔

پھل اور رَس کا کاروبار (روپے)						
		پہلا سال	دوسرا سال	تیسرا سال	چوتھا سال	پانچواں سال
آمدنی						
.1	کُل آمدنی	10,875,000	12,547,500	14,346,400	16,800,000	19,500,000
اخراجات						
.2	کُل اخراجات	10,075,000	11,647,500	13,346,400	15,700,000	18,300,000
منافع (نقصان)						
.3	منافع	800,000	900,000	1,000,000	1,100,000	1,200,000
.4	منافع کا مارجن					

اس مشق کا حل صفحہ نمبر 182 پر موجود ہے۔

پہلے سال کس کاروبار میں فی کلو پھل کی فروخت پر زیادہ منافع ہوا، پھل کی فروخت میں یا رَس کی فروخت میں؟ کیوں؟

....

....

....

....

تیسرے سال میں کُل آمدنی کی شرح فیصد کے طور پر ظاہر کیے جانے والے پھل کے کُل اخراجات کیا ہیں؟

%

پانچویں سال میں پھل کُل کتنے کلو خریدا گیا اور کُل کتنے کلو فروخت ہوا؟ ان اعداد میں فرق کی چند وجوہات کیا ہوسکتی ہیں؟

....

....

....

....

اس مشق کا حل صفحہ نمبر 182 پر موجود ہے۔

اخراجات کے دیگر اجزاء یہ ہیں:

- **کرایہ:** کرایہ برائے پھل کی دکان، جہاں پر رَس کو بوتلوں میں بھی بند کیا جاتا ہے۔
- **تنخواہ:** تنخواہ کا کوئی خرچہ نہیں ہے کیونکہ کاروبار کسی کو بھی تنخواہ نہیں دے رہا۔
- **رَس کی بوتلیں اور پیکیجنگ:** بوتلوں کے اخراجات کے علاوہ پھل اور رَس کے لیے پیکیجز۔
- **بجلی، گیس اور دیگر اخراجات:** توانائی اور دیگر اشیاء کے اخراجات

آمدنی، اخراجات اور منافع کا تجزیہ

شیریں کی مندرجہ ذیل سوالات کے جوابات دے کر تخمینے کا تجزیہ کرنے میں مدد کریں۔

	پھل اور رَس کا کاروبار (روپے)					
		پہلا سال	دوسرا سال	تیسرا سال	چوتھا سال	پانچواں سال
	آمدنی					
.1	کُل پھل (کلو)	27,500	28,875	30,320	32,000	34,000
.2	پھل کی قیمت (فی کلو)	250	260	270	300	330
.3	پھل سے کُل آمدنی	6,875,000	7,507,500	8,186,400	9,600,000	11,220,000
.4	کُل پھل برائے رَس (کلو)	10,000	12,000	14,000	16,000	18,000
.5	رَس کی قیمت (فی کلو)	400	420	440	450	460
.6	رَس سے کُل آمدنی	4,000,000	5,040,000	6,160,000	7,200,000	8,280,000
.7	کُل آمدنی	10,875,000	12,547,500	14,346,400	16,800,000	19,500,000
	اخراجات					
.8	کُل پھل (کلو)	39,000	42,000	46,000	50,000	55,000
.9	پھل کے اخراجات (فی کلو)	200	210	220	235	250
.10	پھل کے کُل اخراجات	7,800,000	8,820,000	10,120,000	11,750,000	13,750,000
.11	تنخواہ	-	-	-	-	-
.12	کرایہ	240,000	264,000	326,400	550,000	750,000
.13	رَس کی بوتلیں اور پیکیجنگ	1,135,000	1,463,500	1,700,000	2,000,000	2,300,000
.14	بجلی، گیس اور دیگر اخراجات	900,000	1,100,000	1,200,000	1,400,000	1,500,000
.15	کُل اخراجات	10,075,000	11,647,500	13,346,400	15,700,000	18,300,000
	منافع (نقصان)					
.16	منافع	800,000	900,000	1,000,000	1,100,000	1,200,000

کاروبار بڑھانے کا تجزیہ

صفدر اور شیریں نے بوتل والے رَس کے کاروبار کو بڑھانے کا فیصلہ کرتے ہوئے اپنے کاروبار کو بڑھانے کا تجزیہ کیا۔ انہوں نے موجودہ کاروبار کا موازنہ بڑھے ہوئے بوتل والے رَس کے کاروبار سے کیا۔

کاروباری عنصر	موجودہ کاروبار	بڑھا ہوا کاروبار
برانڈ	کم از کم برانڈنگ۔ رَس کی بوتلوں میں پیکنگ کی جاتی ہے پر اسے ایک "عام" مصنّع کے طور پر بیچا جاتا ہے۔	اس کے لیے ایک مشہور، قابل پہچان برانڈ کا نام اور اقدار بنانا ہوں گی۔
چینل	صرف صفدر کی پھل کی دکان کے ذریعے ہی فروخت کیا جاتا ہے۔	صفدر کی پھل کی دکان کے ذریعے فروخت کیا جاسکتا ہے۔ شہر میں دیگر دکانوں اور تھوک فروشوں کے ذریعے بھی فروخت کیا جاسکتا ہے۔
عمالی اخراجات (operating expenses)۔ سامان کی قیمت (پھل)	پھل کے اخراجات پر کوئی بچت نہیں ہوتی کیونکہ خریدے جانے والے پھل کی تعداد کم ہوتی ہے۔	پھل کی زیادہ خریداری سے، پھل پر آنے والے اخراجات میں تھوڑی کمی آسکتی ہے۔
عمالی اخراجات۔ سامان کی قیمت (بوتلیں)	بوتلوں کو بھرنے کی قیمت فی بوتل زیادہ ہوتی ہے کیونکہ بوتلیں بھرنے کے لیے سادہ، کم مقدار کی بوتلیں بھرنے کا ساز وسامان استعمال ہوتا ہے۔	زیادہ مقدار کی بوتلیں بھرنے والا ساز وسامان بوتلیں بھرنے کے اخراجات فی بوتل کے حساب سے نیچے لے آئے گا۔
عمالی اخراجات۔ سامان کی قیمت (ترسیل)	ترسیل کے کوئی اخراجات نہیں ہیں کیونکہ بوتل میں بھرا ہوا رَس صفدر کی پھل کی دُکان کے ذریعے بیچا جاتا ہے۔	ترسیل کا خرچہ ڈالنا پڑے گا۔
عمالی اخراجات۔ مارکیٹنگ	مارکیٹنگ کے کوئی اخراجات نہیں ہیں۔	پورے شہر میں بیچنے کے لیے مارکیٹنگ پر خرچ کرنا پڑے گا۔
عمالی اخراجات۔ کرایہ	کوئی اضافی کرایہ نہیں ہے کیونکہ بوتلوں کی بھرائی صفدر کی دُکان میں کی جاتی ہے۔	مختصر دورانیے کے لیے کوئی اضافی کرایہ نہیں ہے کیونکہ بوتلوں کی بھرائی کا عمل صفدر کی دُکان میں جاری رکھا جاسکتا ہے۔
عمالی اخراجات۔ تنخواہیں	کوئی تنخواہیں نہیں ہیں۔	مختصر دورانیے کے لیے دو لوگوں کو تنخواہ پر رکھنا پڑے گا۔
ٹیکس	چھوٹی سطح کے انکم ٹیکس	بڑی سطح کے انکم ٹیکس
سرمایہ اخراجات (capital expenses)۔ ساز وسامان	رَس نکالنے اور کم مقدار کی بوتلیں بھرنے کا ساز وسامان پہلے سے خریدا ہوا ہے۔	زیادہ مقدار کی بوتلیں بھرنے کا ساز وسامان خریدنا پڑے گا۔

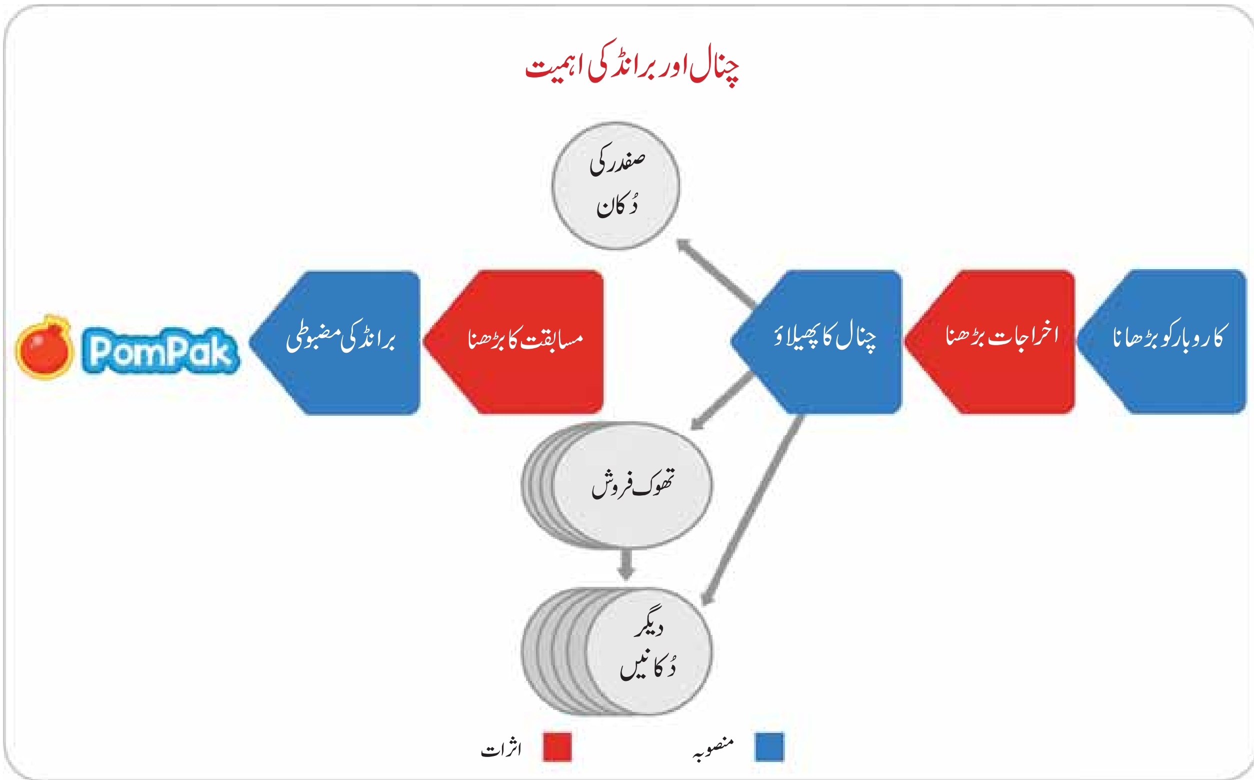
پھل اور رَس کے کاروباروں کا مکمل تجزیہ

اگلے مرحلے میں صفدر اور شیریں اشیاء کی فی کلو لاگت کو دیکھتے ہیں جو کہ پھل کی بطور ثابت پھل اور رَس کے طور پر فروخت کے حوالے سے ہے۔

پہلے سال کا تجزیہ برائے فی کلو پھل منافع (روپے)					
آمدنی					
آمدنی				پھل کی فروخت بطورِ ثابت پھل	پھل کی فروخت بطورِ رَس
آمدنی فی کلو				250.00	400.00
اخراجات					
اخراجات	اخراجات فی کلو	% برائے ثابت پھل	% برائے رَس	پھل کی فروخت بطورِ ثابت پھل	پھل کی فروخت بطورِ رَس
فی کلو پھل کی لاگت				200.00	200.00
فی کلو ضائع ہونے والے پھل کی لاگت	0.40	73%	27%	0.29	0.11
رَس کی بوتلیں اور پیکیجنگ	30.27	20%	80%	6.05	24.21
بجلی، گیس اور دیگر اخراجات	24.00	50%	50%	12.00	12.00
فی کلو اخراجات				218.35	236.32
منافع (نقصان)					
منافع فی کلو				32	164
منافع کا مارجن				13%	40.9%

چنال اور برانڈ کی اہمیت

اگر صفدر اپنے کاروبار کو بڑھانا چاہ رہا ہے تو چنال اور برانڈ کی اہمیت کافی حد تک بڑھ جائے گی۔



1. اگر صفدر اپنے بوتل والے رَس کے کاروبار کو بڑھانا چاہتا ہے تو اس کے اخراجات بڑھ جائیں گے۔
2. ان اخراجات کو پورا کرنے کے لیے اور منافع کمانے کے لیے، اسے قابلِ فروخت اشیاء کی تعداد بڑھانا ہوگی یا اُن کی قیمت بڑھانا ہوگی یا پھر دونوں فیصلے کرنے ہوں گے۔
3. زیادہ اشیاء کو فروخت کرنے کے لیے، اسے اپنے چنال یا راستے جن کے ذریعے وہ اپنے بوتل والے رَس کو بیچ سکتا ہے، اُن کی تعداد کو بڑھانا پڑے گا۔
4. اپنی دُکان کے ساتھ ساتھ شہر کی دوسری دُکانوں میں اپنے بوتل والے رَس کو بیچنے سے وہ اپنے چنال کو بڑھا سکتا ہے۔ وہ اپنا بوتل والا رَس تھوک فروشوں کو بھی بیچ سکتا ہے جو کہ پھر اسے آگے دُکانوں کو بیچ سکتے ہیں۔
5. اگر وہ یہ سب کرتا ہے تو پھر اسے دوسرے بیچنے والوں کی طرف سے زیادہ مسابقت کا سامنا کرنا پڑے گا۔
6. مسابقت کا صحیح طور پر مقابلہ کرنے کے لیے اسے ایک مقبول برانڈ کی ضرورت پیش آئے گی جس کو لوگ پسند کرتے ہوں اور اس پر اعتماد کرتے ہوں۔
7. اگر اس کا برانڈ مشہور ہو جائے تو پھر وہ زیادہ اشیاء بیچ سکتا ہے اور شاید فی شے زیادہ قیمت بھی وصول کر سکتا ہے۔

کاروبار بڑھانے کا تجزیہ

اگر صفدر اپنے بوتل والے رَس کے کاروبار کو بڑھاتا ہے تو کون سے اخراجات بڑھیں گے اور کون سے گھٹیں گے؟

	بڑھیں گے	گھٹیں گے
1. مجموعی طور پر پھل کے اخراجات		
2. فی بوتل کی فروخت پر پھل کے اخراجات		
3. مجموعی طور پر بوتلیں بھرنے کے اخراجات		
4. فی بوتل کی فروخت پر بوتلیں بھرنے کے اخراجات		
5. مجموعی طور پر مارکیٹنگ کے اخراجات		
6. مجموعی طور پر ترسیل کے اخراجات		
7. سازوسامان کے اخراجات		

جس قسم کے اخراجات بڑھیں گے اور جس قسم کے اخراجات گھٹیں گے، ان میں سب سے زیادہ اہم فرق کیا ہے؟

....

....

....

اگر صفدر نے اپنا کاروبار منافع کے حساب سے بڑھانا ہے تو اس کے اخراجات بھی بڑھیں گے۔ منافع کو برقرار رکھنے کے لیے کیا فروخت ہونے والی اشیاء کی تعداد کو بڑھانا ہوگا یا پھر اُن کی قیمت کو بڑھانا ہوگا؟

....

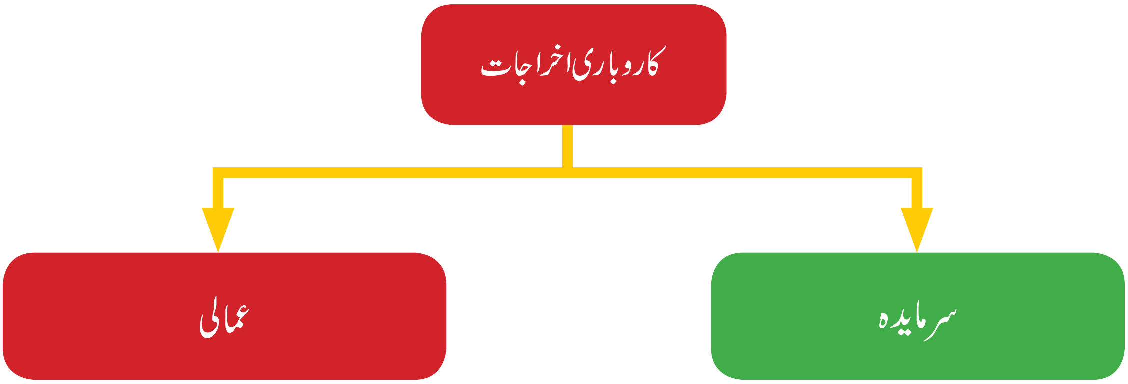
....

....

اس مشق کا حل صفحہ نمبر 183 پر موجود ہے۔

سرمایہ اور عمالی اخراجات

اپنے برانڈ اور مارکیٹنگ کے لیے منصوبہ بندی کرتے ہوئے، صفدر اور شیریں اعداد کا جائزہ لیتے ہیں۔ وہ سرمایہ (Capital) اور عمالی (Operating) اخراجات پر نظر ڈالتے ہیں۔



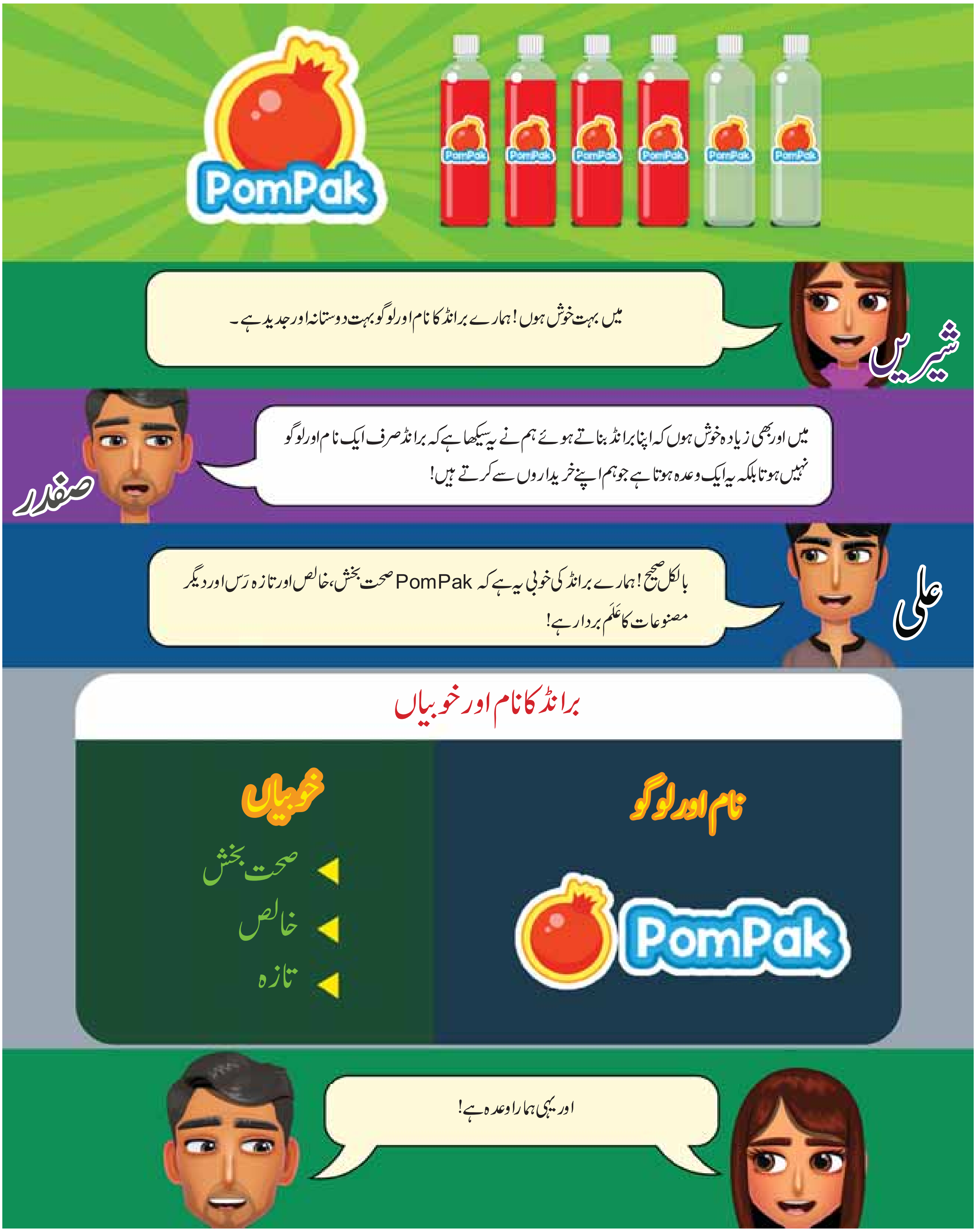
سرمایہ خرچہ، بنیادی طور پر، کاروبار میں استعمال ہونے والی وہ رقم ہے جو طویل عرصے تک استعمال ہونے والی چیزوں پر صرف ہو۔ مثال کے طور پر، زمین، عمارات اور پیداوار کے لیے مشینری سرمایہ اخراجات کی قِسمیں ہیں۔

عمالی اخراجات وہ اخراجات ہوتے ہیں، جو کاروباری امور کے سلسلوں میں باقائدگی سے ادا کرنے ہوتے ہیں۔ مثال کے طور پر ایک پھلوں کی دُکان چلانے کے اخراجات میں دُکان کا کرایہ، پھلوں کی خریداری اور تنخواہیں شامل ہوں گی۔

رَس کی بوتل کے کاروبار کے لیے سب سے بڑا سرمایہ خرچہ اُسے بوتل میں بند کرنے اور ٹھنڈا کرنے کا سامان ہے۔ اگر یہ چیزیں ٹھیک سے کام نہیں کرتیں، تو اِن کی وجہ سے کاروبار کو بڑے نقصانات کا سامنا کرنا پڑسکتا ہے۔ صفدر اور شیریں اِس ممکنہ خرچے کے لیے عقلمند خریداروں کے طور پر تحقیق کرتے ہیں۔

برانڈ کا مطلب

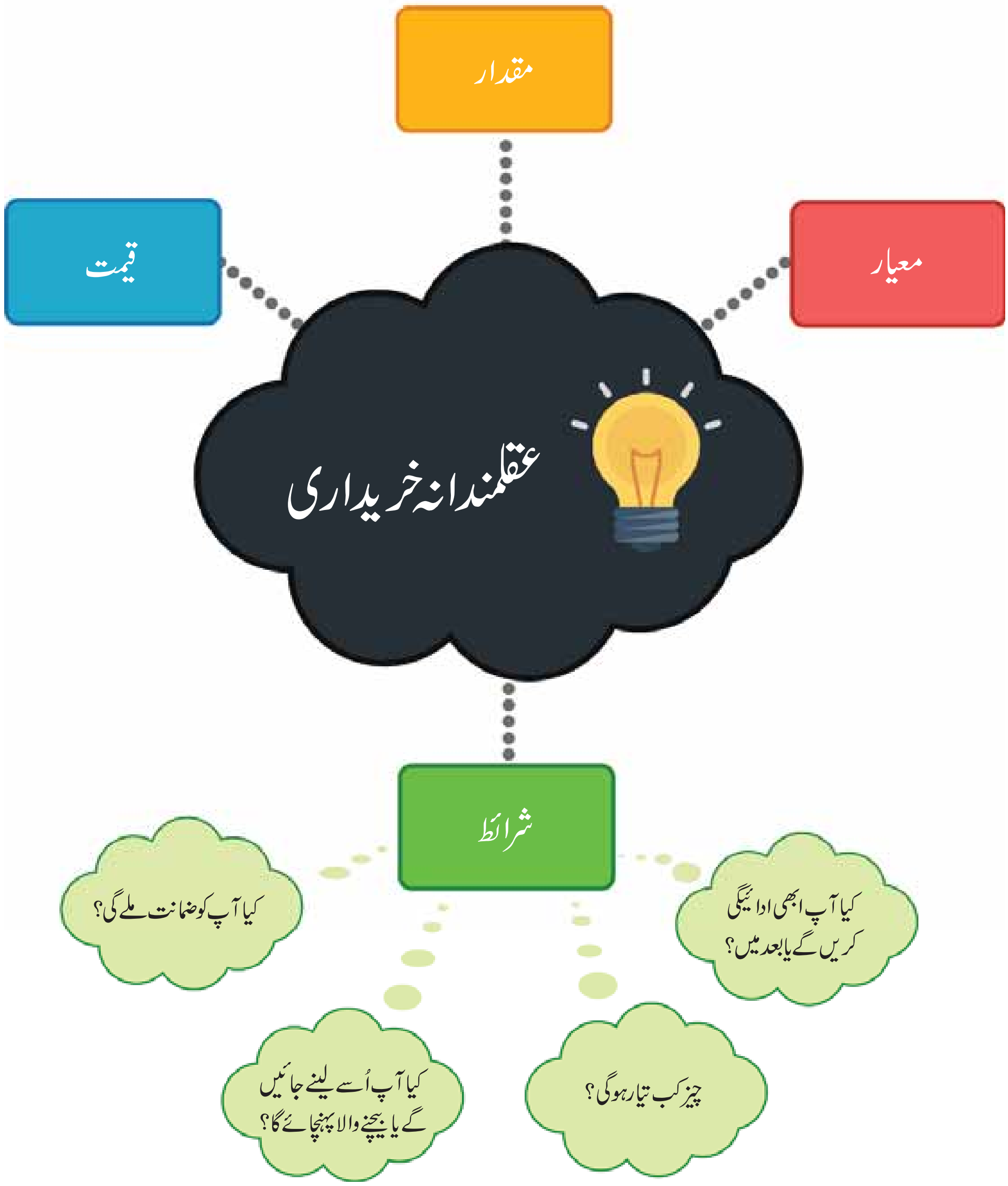
علی کی مدد سے صفدر اور شیریں بوتل والے رَس کے لیے ایک نیا برانڈ بناتے ہیں: PomPak



عقلمندانہ خریداری کی شرائط

یہ ضروری ہے کہ کچھ خریدنے سے پہلے بیچنے والے کی شرائط دیکھ لی جائیں۔

عقلمندانہ خریداری

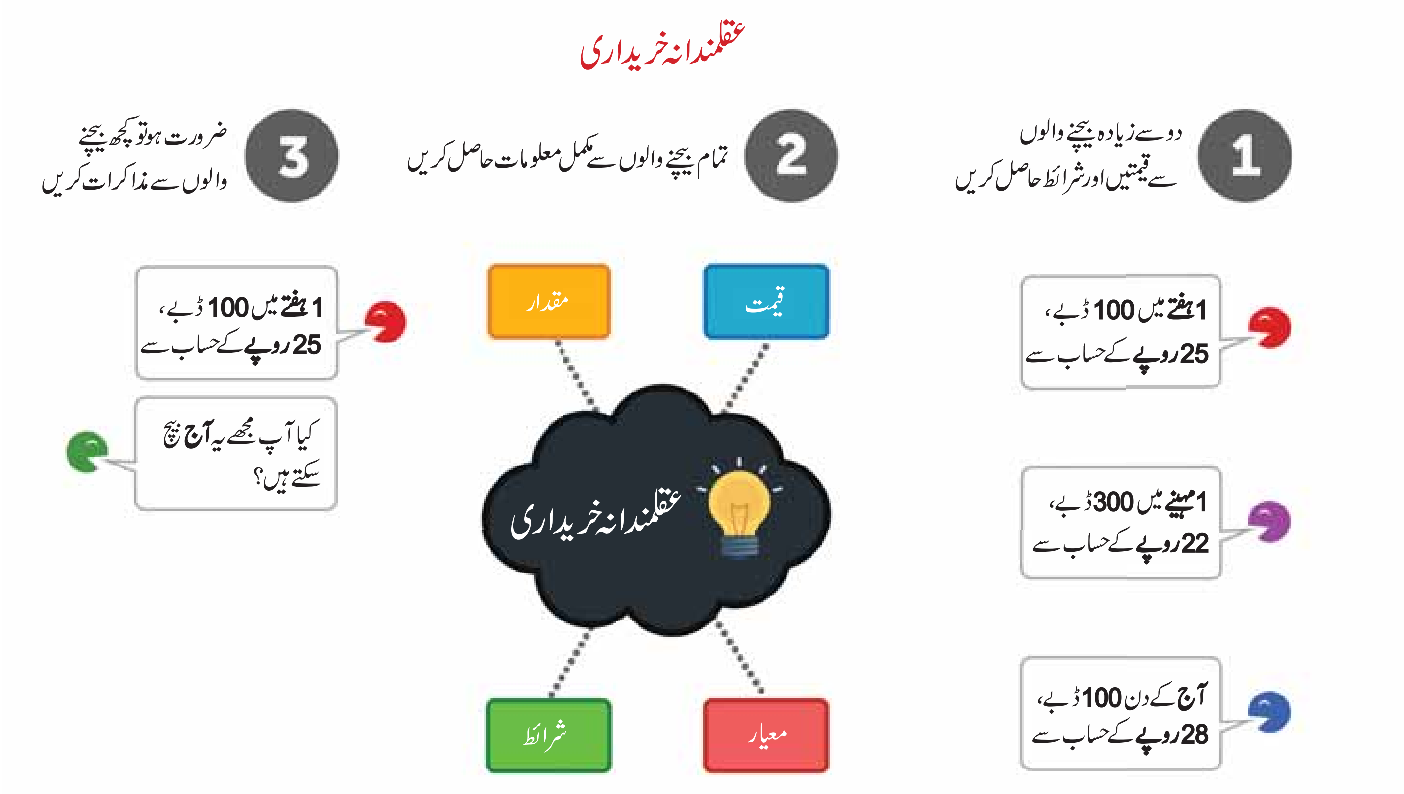


کچھ خریدنے سے پہلے طے کرنے کی شرائط:

1. خریداری کے لیے ادائیگی کب واجب ہے؟ کیا آپ ابھی ادا کر سکتے ہیں یا بعد میں کرنا ہوگا؟
2. چیز کب تیار ہوگی؟
3. کیا آپ کو سامان لینے جانے کی ضرورت ہے یا وہ پہنچایا جائے گا؟
4. کیا آپ کو اپنے پیسے واپس ملیں گے اگر چیز خراب نکلی یا اُسے نقصان پہنچا ہوا ہو؟

عقلمند خریدار کی حیثیت سے خریداری

ایک عقلمند خریدار بننے کے لیے تین اہم باتیں ہیں:



کچھ خریدنے سے پہلے کی معلومات:

1. ایک سے زیادہ بیچنے والوں سے قیمتیں اور شرائط حاصل کرنا ایک اچھا خیال ہے۔
2. اچھا ہے اگر تمام معلومات جو آپ چاہتے ہیں، وہ آپ حاصل کر لیں۔
   - قیمت — بیچنے والا کیا قیمت پیش کر رہا ہے۔
   - مقدار — جو آپ خریدنا چاہتے ہیں، اُس کی تعداد۔
   - معیار — جو آپ خریدنا چاہتے ہیں، اُس کا معیار۔
   - شرائط — خریداری سے وابستہ تمام شرائط۔
3. بیچنے والوں سے قیمت کم کرنے، اور معیار اور شرائط کو بہتر بنانے کے بارے میں مذاکرات کریں۔

کیا آپ ایک عقلمند خریدار ہیں؟

اِن سوالات کے جوابات دے کر جانیے کہ آپ کس طرح کے خریدار ہیں۔

	ہاں	نہیں
1. میں ایک سے زیادہ بیچنے والوں سے قیمتیں حاصل کرتا ہوں۔	☐	☐
2. میں جو خرید رہا ہوتا ہوں اُس کی مقدار دیکھتا ہوں۔	☐	☐
3. میں جو خرید رہا ہوتا ہوں اُس کا معیار دیکھتا ہوں۔	☐	☐
4. میں دیکھتا ہوں کہ مجھے ادائیگی کب کرنی ہے۔	☐	☐
5. میں دیکھتا ہوں کہ جو چیز میں خرید رہا ہوں اگر وہ خراب ہو تو مجھے میرے پیسے واپس ملیں گے یا نہیں۔	☐	☐
'ہاں' نشانات	☐	

خریدار کی قسم	'ہاں' نشانات کی تعداد
بہت عقلمند خریدار	5
عقلمند خریدار	4
معمولی خریدار	3
لاپرواہ خریدار	0-2

اگر آپ کے چار یا اُس سے زیادہ 'ہاں' کے نشانات ہیں، تو آپ ایک عقلمند خریدار ہیں!

عقلمندانہ خریداری کے طریقوں کی شناخت

عقلمند خریداروں کے طور پر صفدر اور شیریں تین دُکانداروں سے معلومات حاصل کرتے ہیں۔ وہ دُکاندار مختلف نقطے سامنے رکھتے ہیں۔

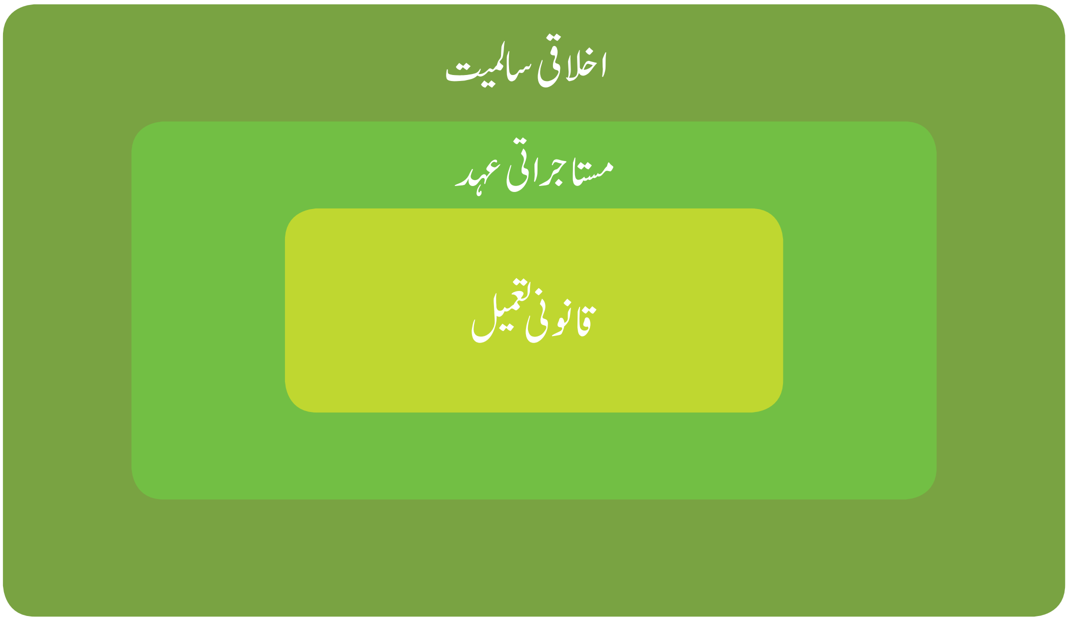
کیا آپ بتا سکتے کہ ہر ایک بیان یا سوال کس چیز سے متعلق ہے؟

	معیار	مقدار	قیمت	شرائط
1. ”ہم ایک ہفتے میں پہنچا ئیں گے۔“				
2. ”میں آپ کو یہ ساز وسامان اپنی قیمت خرید بمع 20% پر دوں گا۔“				
3. ”اگر یہ کام نہیں کرے گا تو ہم اسے مفت میں ٹھیک کر دیں گے۔“				
4. ”ہم آپ کو بہترین کام کرنے والا سامان دیں گے۔“				
5. ”کیا آپ دستخط کرنے پر 50% دیں گے؟“				
6. ”میں آپ کو 2 ریفریجریشن یونٹ فراہم کروں گا۔“				
7. ”ہم یہ سامان پہنچانے کے ساتھ ساتھ آپ کو لگا کر بھی دیں گے۔“				

اس مشق کا حل صفحہ نمبر 184 پر موجود ہے۔

آپ کی کیا حدود ہیں؟

آپ کی کیا حدود ہیں: (1) قانونی تعمیل؛ (2) مستاجراتی عہد (contractual commitment)؛ یا (3) اخلاقی سالمیت؟



قانونی تعمیل: قانونی تعمیل سے مراد قانون کی حدود کے اندر رہنا ہے۔ مثال کے طور پر، تخریب کاری، دھوکہ دہی، چوری اور دیگر ممنوع سرگرمیوں میں ملوّث نہ ہونا۔ کیا آپ قانون کی خلاف ورزی کریں گے؟ اگر آپ کے پکڑے جانے کے اِمکان نہ ہوں، کیا اُس صورت میں آپ قانون کی خلاف ورزی کریں گے؟ پاکستان میں بہت سے لوگ مکمل طور پر اپنے ٹیکس ادا نہیں کرتے۔ کیا آپ کرتے ہیں؟

مستاجراتی عہد/ معاہدہ (contractual commitment): معاہدے مخصوص افراد کے درمیان ہوتے ہیں۔ عام طور پر معاہدے کی خلاف ورزی کرنے والا جرمانہ یا کوئی اور سزا بُھگتتا ہے۔ کیا آپ اپنے معاہدوں کی خلاف ورزی کریں گے؟ کیا ہوگا اگر آپ 1,000 روپے میں اپنی چیز کو بیچنے کا معاہدہ کرتے ہیں اور معاہدے کی خلاف ورزی کرنے کا جرمانہ 100 روپے ہو؟ اگر کوئی آپ کو اُسی چیز کے 1,200 روپے دے تو کیا آپ اپنا معاہدہ توڑ کر جرمانہ ادا کریں گے؟ اور اگر اُسی چیز کے لیے کوئی آپ کو 1,500 روپے دے گا تو آپ کیا کریں گے؟

اخلاقی سالمیت: اخلاقی سالمیت سے مراد ہے کہ ہمیں اپنے ہر فعل میں دیانتداری اور ایمانداری رکھنی چاہیے، اگر کوئی مخصوص قانونی ضرورت یا مستاجراتی معاہدہ درمیان میں موجود نہ بھی ہو۔ اگر دُکان دار غلطی سے قیمت غلط بتادے تو کیا آپ اُس کو اُس کی غلطی بتائیں گے؟ اگر آپ کے کاروباری حریف کو زیادہ منافع ملنے کا امکان ہو تو کیا آپ جھوٹ بول کر جیتنا چاہیں گے؟

ہمارا خیال ہے کہ تمام افراد اور کاروباروں کو قانون اور اپنے معاہدوں کے احترام کے ساتھ ساتھ اپنی اخلاقی ذمہ داریوں کا احساس کرنا چاہیے۔ یہ سب اِس لیے کرنا چاہیے کیونکہ یہ صحیح بات ہے۔ اِن سب چیزوں کا مقصد صرف کاروباری مقاصد کا حصول ہی نہیں ہے، بلکہ یہ از خود کاروباری جواز بھی پیش کرتی ہیں۔

بہترین فروخت دار اور سامان کا انتخاب

بہترین فروخت دار اور سامان کا انتخاب کرنے میں صفدر اور شیریں کی مدد کریں۔

فروخت دار	قیمت (روپے)	معیار	شرائط
الف	3,500,000	بہترین	4 سالہ ضمانت، صرف مفت میں پہنچایا جائے گا
ب	4,000,000	بہت بہتر	5 سالہ ضمانت، مفت میں پہنچایا اور لگا کے دیا جائے گا
ج	2,500,000	ادنیٰ	3 سالہ ضمانت، مفت میں پہنچایا اور لگا کے دیا جائے گا

نوٹ: صفدر اور شیریں کو یہ معلوم ہے کہ فروخت دار الف کے عملے نے قیمت بتانے میں غلطی کر دی ہے پر شاید انہیں اس کا پتہ نہیں چلے گا! صفدر اور شیریں کو یہ پتہ ہے کہ درست قیمت 4,500,000 روپے ہونی چاہیے نہ کہ 3,500,000 روپے۔

انہیں کون سا فروخت دار اور سامان منتخب کرنا چاہیے؟ کیا انہیں فروخت دار الف کا انتخاب کرنا چاہیے اور اس سامان کو 3,500,000 روپے میں خرید لینا چاہیے؟ آپ کی اس بارے میں کیا رائے ہوگی؟

....

....

....

....

....

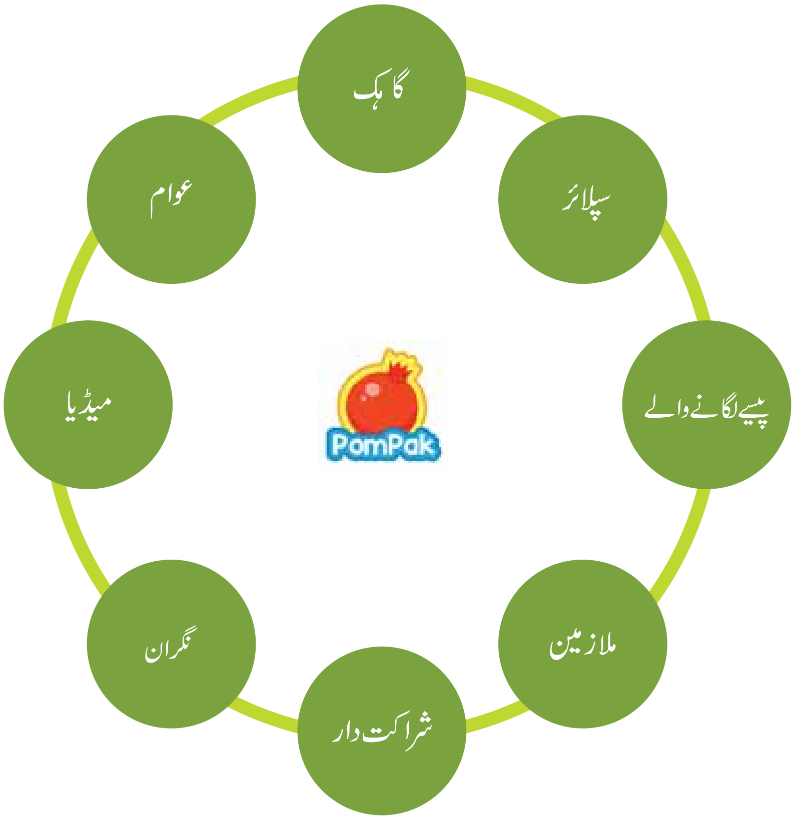
....

اس مشق کا حل صفحہ نمبر 184 پر موجود ہے۔

پیسے بنانا بمقابلہ کاروبار کو کھڑا کرنا

پیسے بنانے اور کاروبار کو کھڑا کرنے کے درمیان کیا فرق ہے؟

باہمی تعلقات کا جال



آپ قانون یا اپنے معاہدوں کی خلاف ورزی کر کے اور غیر اخلاقی رویّہ اپنا کر پیسے کما سکتے ہیں۔ بہت سارے لوگ ایسا کرتے ہیں!

لیکن اس طرح سے پیسے کمانا صرف ایک بار کا عمل ہوتا ہے۔ اگر آپ ایک کاروبار کھڑا کرنا چاہ رہے ہیں تو آپ کو اپنی مصنوعات یا خدمات کو ایک لمبے عرصے تک بہتر بنانا پڑتا ہے۔ جس کے لیے آپ کو دیرپا اعتماد پر مبنی تعلقات بنانا پڑیں گے۔ اس کا مطلب ہے کہ آپ کو باہمی تعلقات کا ایک جال بنانا پڑے گا۔

آپ قانون کی خلاف ورزی کر کے، معاہدوں کی خلاف ورزی کر کے اور غیر اخلاقی رویّہ اپنا کر بھی کاروبار چلا سکتے ہیں۔ لیکن اس طرح کے کاروباری حضرات اکثر ناکام ہو جاتے ہیں۔ کاروباری حضرات کو مختلف قسم کے خطرات کا سامنا ہوتا ہے۔ اگر ایک کاروباری شخص قانون کی خلاف ورزی کرتا ہے تو اسے فوجداری اور دیوانی مقدمات کا سامنا بھی کرنا پڑ سکتا ہے۔ اگر ایک کاروباری شخص معاہدات کی خلاف ورزی کرتا ہے تو اسے مقدموں کا سامنا کرنا پڑ سکتا ہے۔ اگر ایک کاروباری شخص غیر اخلاقی رویّہ رکھتا ہے تو وہ عمل اس کے باہمی تعلقات کے جال کو بھی تباہ کر سکتا ہے۔

اسی لیے قانون پر عمل کرنا، معاہدات کا احترام کرنا اور اخلاقی رویّوں کا مظاہرہ کرنا اچھے کاروباری رویّوں کا خلاصہ ہیں!

سرمایہ کاری: انصاف بمقابلہ عملیت

مالیاتی منصوبہ بندی میں، ہمیں اکثر انصاف اور عملیت کے بارے میں سوچنے کی ضرورت ہوتی ہے۔

انصاف

کیا میرے اعمال تمام ملوث لوگوں کے لیے منصفانہ ہیں؟

عملیت

کیا میرے اعمال مجھے اپنے مقاصد پورا کرنے میں مدد دیں گے؟

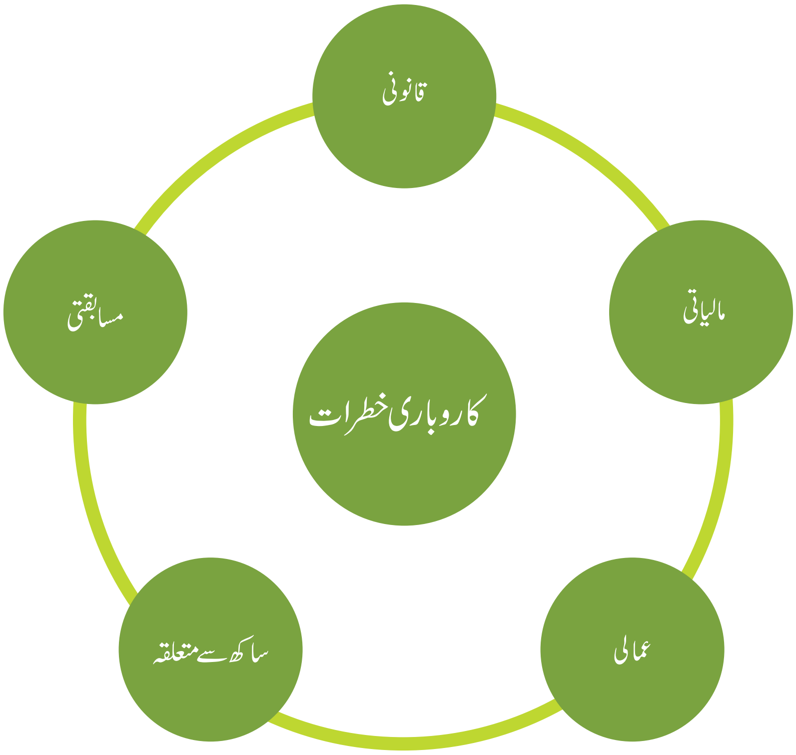
اکثر اوقات، کوئی قدم اٹھانا، دونوں، عملی اور منصفانہ ہو سکتا ہے۔

مثال	انصاف	عملیت
اگر ایک کاروباری شریک، دوسرے سے زیادہ محنت کرتا ہے، تو اُسے اضافی حصّے یا فوائد حاصل ہوتے ہیں۔	یہ منصفانہ ہے کیونکہ پہلے کاروباری شریک نے زیادہ محنت کی ہے۔	یہ عملی ہے کیونکہ اگر پہلے کاروباری شریک کو اضافی حصّے یا فوائد نہیں دیے جائیں گے، تو ہو سکتا ہے کہ وہ کم محنت کرے۔
اگر آپ نے ایک شخص سے کچھ عہد یا وعدہ کیا ہے (مثلاً، اُسے کوئی چیز بیچنے کا)، تو وہ عہد یا وعدہ آپ کو نہیں توڑنا چاہیے، بے شک آپ کو کسی اور جگہ سے، تھوڑے عرصے کے لیے، کچھ فائدہ ہی کیوں نہ مل رہا ہو (مثلاً، کوئی اور آپ کو اُسی چیز کے لیے زیادہ پیسوں کی پیش کش کر رہا ہو)۔	یہ منصفانہ ہے کیونکہ آپ نے ایک وعدہ کیا ہے، اور جس شخص سے کیا ہے، وہ بھروسہ رکھتا ہے کہ آپ اپنے وعدے کو پورا کریں گے۔	یہ عملی ہے کیونکہ اگر آپ اپنا وعدہ توڑیں گے، تو آپ اُس شخص کا اعتماد کھو دیں گے۔ وقت کے ساتھ، دوسرے لوگ بھی آپ میں اعتماد کھو سکتے ہیں۔

کاروبار کو لاحق خطرات سے نمٹنا

ہم نے ابھی دیکھا ہے کہ قانون کی خلاف ورزی کرنے والے، معاہدات کی خلاف ورزی کرنے والے اور غیر اخلاقی رویہ اپنانے والے کاروبار کو خطرات کا سامنا ہو سکتا ہے۔ آئیں ان خطرات کو بڑے خطرات کے مجموعے کے تناظر میں دیکھتے ہیں جس کا ایک کاروبار کو سامنا ہوتا ہے۔

کاروباری خطرات کی اقسام



- **قانونی خطرات:** قانون میں تبدیلی ایک منافع بخش کاروبار کو غیر منافع بخش بنا سکتی ہے۔ کاروبار کو قوانین یا معاہدات کی خلاف ورزی پر قانونی خطرات کا سامنا کرنا پڑ سکتا ہے۔
- **مالیاتی خطرات:** کاروباروں کو مالیاتی خطرات کا سامنا کرنا پڑ سکتا ہے اگر انہیں مناسب مالکاری میسر نہ ہو یا مالکاری کے اخراجات بہت زیادہ ہوں۔ انہیں اس صورتحال میں بھی نقصان اٹھانا پڑ سکتا ہے اگر وہ بیرون ملک سے مصنوعات خریدیں اور کرنسی کی شرحِ مبادلہ نیچے چلی جائے۔ انہیں تب بھی خسارے کا سامنا ہو سکتا ہے اگر وہ اپنے پیسے کو درست طریقے سے استعمال نہ کریں۔
- **عمالی خطرات:** کاروبار میں بہت سے عمالی خطرات ہوتے ہیں۔ اہم ممبران مستعفی ہو سکتے ہیں، فارغ الخدمت ہو سکتے ہیں یا فوت ہو سکتے ہیں۔ عمارتیں، سامان، گدامیہ یا کاروباری دستاویزات تباہ ہو سکتے ہیں۔ ایک کاروبار اپنے اہم سپلائر یا گاہکوں سے بھی ہاتھ دھو سکتا ہے۔
- **ساکھ سے متعلق خطرات:** گاہک یا سپلائر آپ کو ناقابلِ بھروسہ یا ناقابلِ اعتماد سمجھ سکتے ہیں۔ میڈیا آپ کی ناکامی کی اشاعت کر سکتا ہے۔ ایسے خطرے سے واپس لوٹنا بہت زیادہ مشکل عمل ہے۔
- **مسابقتی خطرات:** آپ کے نئے مدمقابل مارکیٹ میں آ سکتے ہیں اور پرانے حریف نئی مصنوعات اور خدمات متعارف کروا سکتے ہیں۔ آپ کے حریف قیمتوں کو گرا سکتے ہیں۔ نئی ٹیکنالوجی آپ کے کاروبار کو بدل سکتی ہے۔

آپ تمام تر خطرات کو محتاط کاروباری اور مالیاتی منصوبہ بندی کے ذریعے کم کر سکتے ہیں۔ چند خطرات سے آپ قانون پر عمل کرنے، معاہدات کا احترام کرنے اور اخلاقی رویّوں کا مظاہرہ کرنے سے نبرد آزما ہو سکتے ہیں۔ کچھ خطرات سے آپ بیمے کے ذریعے بھی مقابلہ کر سکتے ہیں۔

خطرہ اور اجر

کاروبار میں آپ ایک خطرہ مول لیتے ہیں اور اُس کے بدلے کچھ اجر حاصل کرنے کی توقّع رکھتے ہیں۔ خطرے اور اجر کے درمیان کیا تعلق ہے؟

خطرہ

پیسے
کام
قانونی مداخلت
ساکھ

اجر

پیسے
ساکھ
مواقع
تحفّظ

خطرہ مول لینے کے بدلے ہمیشہ اجر نہیں ملتا!

صرف اور صرف منصوبہ بندی اور حساب کتاب کے بعد ہی خطرہ مول لینے کے بارے میں سوچیں!

ایسے خطرات مول نہ لیں، جن کا نتیجہ آپ برداشت نہ کر پائیں!

خطرہ مول لینے کے بدلے جو اجر آپ کو ملے، وہ اُس خطرے سے زیادہ ہونا چاہیے!

حساب کتاب کر کے ایسے خطرات مول لیں، جن کا نتیجہ آپ برداشت کر سکیں، اور جن کے بدلے آپ کو اہم کامیابیاں ملیں!

خطرات سے بیمے کے ذریعے نمٹنا

غیر متوقّع اخراجات جیسے زندگی کا نقصان، جائیداد یا اثاثہ جات میں خسارے آپ کے مالیاتی مستقبل پر گہرے اثرات ڈال سکتے ہیں۔ ایسے مالیاتی خطرات سے نمٹنے کے لیے اور ان سے تحفظ کے لیے ہم بیمے کا استعمال کرتے ہیں۔ بیمہ ایک ایسا طریقہ کار ہے جس کے تحت ایک فرد یا کاروبار کو لاحق خطرات ایک بیمہ کمپنی کو منتقل ہو جاتے ہیں۔
بیمہ پالیسی ایک ایسا معاہدہ ہے جس میں ایک فریق (بیمہ گر) دوسرے فریق (بیمہ دار) کو، ایک چھوٹی ماہانہ فیس یا 'پریمیم' کے عوض، کسی نقصان کی صورت میں ادائیگی کرتا ہے۔
پریمیم اس لیے قابلِ ادائیگی ہوتے ہیں کیونکہ بیمہ کمپنی ایک سے زیادہ صارفین کے خطرات کو مشترکہ طور پر سنبھالتی ہے۔ طویل مدّت میں بیمہ، آپ کی ذاتی یا کاروباری بچت کے ذریعے اثاثہ جات کو بدلنے کی نسبت بہت کم خرچ ہے۔

بیمے کی اقسام				
	بیمے کی اقسام	ذاتی	کاروباری	تفصیلات
1.	جائیداد	✓	✓	جائیداد کے نقصان، تباہ ہونے یا چوری ہونے کی صورت میں آپ کو اس کی مرمّت یا تبدیلی کے اخراجات کا معاوضہ ادا کرتا ہے۔
2.	گھر	✓		گھر کے نقصان یا تباہ ہونے کی صورت میں آپ کو اس کی مرمّت یا تبدیلی کے اخراجات کا معاوضہ ادا کرتا ہے۔
3.	صحت	✓	✓	بیماری کی صورت میں ہسپتال اور طبّی اخراجات کا معاوضہ ادا کرتا ہے۔
4.	زندگی	✓		بیمہ دار شخص کی وفات کی صورت میں، ایک پہلے سے نامزد شخص پالیسی کی رقم وصول کرتا ہے۔ زندگی کا مدّتی بیمہ بھی ایک بچت کے ذریعے کے طور پر استعمال کیا جا سکتا ہے، جو کہ ایک خاص مدّت کے پورا ہونے پر قابلِ ادا ہوتا ہے۔
5.	موٹر گاڑی	✓	✓	موٹر گاڑی کے حادثے کی صورت میں گاڑی کی مرمّت اور چوٹوں کے حوالے سے اخراجات کا معاوضہ ادا کرتا ہے۔
6.	مال مویشی		✓	قدرتی وجوہات، بیماری، حادثے یا چوٹ لگنے کی صورت میں مال مویشی کی موت واقع ہونے پر اس کے مالک کو معاوضہ ادا کرتا ہے۔
7.	فصل		✓	بارش، سیلاب، کیڑوں کے حملے، آگ یا انجماد جیسی تباہ کاریوں کی صورت میں فصل کو ہونے والے نقصان کی ادائیگی کسان کو کرتا ہے۔
8.	کام کرنے والے کی تلافی		✓	کام کے دوران لگنے والی چوٹ سے ہونے والے نقصانات کی صورت میں کام کرنے والے کو ادائیگی کرتا ہے اور مالک کو بھی قانونی پیچیدگیوں سے بچاتا ہے۔

مالیاتی منصوبہ بندی کا ایک اہم ترین پہلو بیمے کی خریداری کے ذریعے خطرات سے نمٹنا ہے۔ اگر چہ بیمہ مصنوعات عمومی طور پر خطرات سے تحفظ کے لیے استعمال ہوتی ہیں، لیکن انہیں سرمایہ کاری کے لیے بھی استعمال کیا جا سکتا ہے۔

خطرات سے نمٹنے کا تجزیہ

اپنے خطرات سے نمٹنے کی تفہیم کا امتحان لیجیے۔ ہر قسم کی کاروباری صورتحال کے لیے، ایسے خطرے کو منتخب کریں جو بہت واضح طور پر نظر آ رہا ہو۔

1. آپ کا صنعتی ساز و سامان جل کر تباہ ہو گیا ہے۔ یہ صورتحال کس قسم کے خطرے کی نشاندہی کرتی ہے؟

ساکھ سے متعلق خطرہ　　عمالی خطرہ　　مسابقتی خطرہ　　قانونی خطرہ

2. فیس بک (Facebook) کی ایک مہم آپ کے گاہکوں تک پھیل جاتی ہے کہ آپ زائد المیعاد مصنوعات فروخت کر رہے ہیں۔

ساکھ سے متعلق خطرہ　　عمالی خطرہ　　مسابقتی خطرہ　　قانونی خطرہ

3. ایک غیر ملکی کمپنی آپ کی کمپنی کی جیسی مصنوعات کم قیمت اور زیادہ اقسام کے ساتھ فروخت کر رہی ہے۔

ساکھ سے متعلق خطرہ　　عمالی خطرہ　　مسابقتی خطرہ　　قانونی خطرہ

4. حکومت ایک قانون جاری کرتی ہے جس کے تحت آپ کے کاروبار کو نئے مہنگے لائسنس حاصل کرنے پڑیں گے۔

ساکھ سے متعلق خطرہ　　عمالی خطرہ　　مسابقتی خطرہ　　قانونی خطرہ

5. پاکستانی روپیہ قدر و قیمت میں امریکی ڈالر سے کم ہو جاتا ہے اور ایک ناگزیز خام مال کی قیمت بڑھ جاتی ہے۔

ساکھ سے متعلق خطرہ　　مالیاتی خطرہ　　مسابقتی خطرہ　　قانونی خطرہ

6. آپ کو پیکیجنگ فراہم کرنے والے بنیادی سپلائر کا کاروبار ختم ہو جاتا ہے۔

ساکھ سے متعلق خطرہ　　عمالی خطرہ　　مسابقتی خطرہ　　قانونی خطرہ

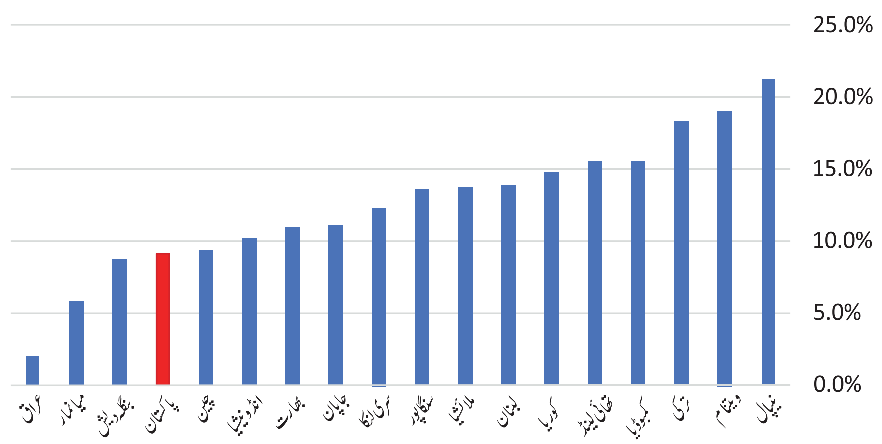
اس مشق کا حل صفحہ نمبر 185 پر موجود ہے۔

ٹیکسوں سے تعارف

حکومت افراد اور کاروباروں سے ٹیکس جمع کرتی ہے۔ ٹیکسوں کے ذریعے جمع کی جانے والی رقم دفاع، ترقیاتی کاموں، تعلیم اور صحت جیسے حکومتی اخراجات کی امداد کرنے کے لیے استعمال ہوتی ہے۔

پاکستان میں ٹیکس وفاقی اور صوبائی دونوں سطحوں پر جمع کیے جاتے ہیں۔ مگر سالانہ ٹیکس جمع کرنے کے حوالے سے پاکستان بہت نچلے درجے پر آتا ہے۔

ایشائی ممالک کا محاصلِ ٹیکس (GDP کی % کے طور پر) (2016 یا نزدیک ترین سال)



ماخذ: عالمی بینک

1% سے بھی کم پاکستانی ٹیکس کی ادائیگی کرتے ہیں۔ جس کے نتیجے میں حکومت کے پاس ترقیاتی کاموں، تعلیم اور صحت پر سرمایہ کاری کے لیے ہمیشہ ہی بہت محدود وسائل ہوتے ہیں۔

جب تک پاکستان میں افراد اور کاروبار ٹیکس کی ادائیگی کا فیصلہ نہیں کرتے، کسی بھی حکومت کے لیے ترقیاتی کاموں، تعلیم اور صحت میں باقاعدہ طور پر سرمایہ کاری کرنا بہت زیادہ مشکل ہوگا۔

بوتلوں کے ساز وسامان کے لیے جائیدادی بیمہ

صفدر اور شیریں بوتلوں سے متعلق ساز وسامان کو 4,000,000 روپے میں خریدنے کا سوچ رہے ہیں۔ عقلمند خریداروں کے طور پر وہ بوتلوں کی مشینری کے لے جائیدادی بیمے کی قیمتیں 3 بیمہ کمپنیوں سے حاصل کرتے ہیں۔ بیمہ گر مختلف پریمیم اور رقمِ تحفّظ (زیادہ سے زیادہ رقم جو ادا کی جائے گی) کی پیشکش کرتے ہیں۔

	بیمہ گر	سالانہ پریمیم (روپے)	رقمِ تحفّظ (روپے)
1.	الف	120,000	4,000,000
2.	ب	45,000	3,000,000
3.	ج	76,000	3,800,000

کون سی بیمہ کمپنی کا سب سے بہترین پریمیم اور رقمِ تحفّظ ہے؟ اور کیوں؟

اس مشق کا حل صفحہ نمبر 186 پر موجود ہے۔

ٹیکس کا تجزیہ

بنیادی ٹیکسوں کے بارے میں اپنی سمجھ بوجھ کے امتحان کے لیے مندرجہ ذیل سوالات کے جوابات دیں۔

1. وہ کون سا ٹیکس ہے جو کاروبار براہ راست اپنے گاہکوں سے جمع کر کے حکومت کے حوالے کرتے ہیں؟

انکم ٹیکس   سیلز ٹیکس

2. ایک فرنیچر کا کاروبار ایک میز 10,000 روپے کی فروخت کرتا ہے۔ وہ گاہک سے 11,700 روپے میز کی قیمت بمع قابلِ ادا ٹیکس کی مد میں جمع کرتا ہے۔ یہ ٹیکس کی کون سی قسم ہے؟

انکم ٹیکس   سیلز ٹیکس

3. ایک کاروبار 400,000 روپے کا منافع کماتا ہے اور اس منافع میں سے وہ حکومت کو 29,000 روپے کا ٹیکس ادا کرتا ہے۔ یہ کون سی قسم کا ٹیکس ہے؟

انکم ٹیکس   سیلز ٹیکس

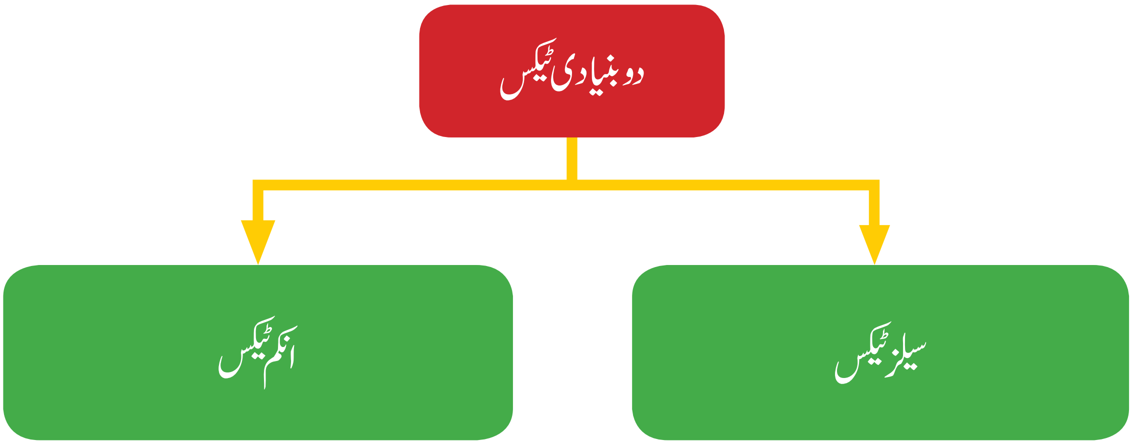
4. ایک کاروبار پر 15% سیلز ٹیکس اور 30% انکم ٹیکس عائد ہوتا ہے۔ اس چیز کا حساب لگائیں کہ اسے کتنا سیلز ٹیکس اور انکم ٹیکس ادا کرنا ہوگا۔

قِسم	رقم (روپے)	سیلز ٹیکس (گاہکوں سے جمع کیا گیا) (روپے)	انکم ٹیکس (روپے)
مصنوعات کی فروخت سے آمدنی	500,000		
کاروباری اخراجات	300,000		
منافع	200,000		

اس مشق کا حل صفحہ نمبر 187 پر موجود ہے۔

سیلز اور انکم ٹیکس

حکومتِ پاکستان افراد اور کاروباروں پر مختلف قسم کے ٹیکس عائد کرتی ہے۔ دو بنیادی ٹیکس، سیلز ٹیکس اور انکم ٹیکس ہیں۔



سیلز ٹیکس حکومتِ پاکستان کی جانب سے مخصوص اشیاء اور خدمات پر عائد کردہ ٹیکس ہے۔ یہ ٹیکس فروخت دار کی جانب سے خریدار سے خریداری کے وقت جمع کر کے حکومت کے حوالے کیا جاتا ہے۔

مثال کے طور پر بوتلوں کے ساز و سامان کا فروخت دار صفدر کے کاروبار کو ساز و سامان بیچتا ہے تو اسے ساز و سامان کی مالیت پر کچھ فیصد سیلز ٹیکس وصول کرنا ہوگا۔ اس طرح سے حاصل کی جانے والی رقم حکومت کو آگے بھجوانا ہوگی۔

انکم ٹیکس حکومتِ پاکستان کی جانب سے افراد کی آمدنی یا کاروباروں اور کمپنیوں کے منافع پر عائد کیا جاتا ہے۔ یہ ٹیکس افراد کی آمدنی یا کاروباروں اور کمپنیوں کے منافع پر ایک خاص فیصد کے تناسب سے جمع کیا جاتا ہے۔

اس ٹیکس کی اطلاع اور ادائیگی کی ذمہ داری اس فرد یا کاروبار پر ہوتی ہے جس پر یہ ٹیکس قابلِ اطلاق ہوتا ہے۔

مثال کے طور پر صفدر کا کاروبار ایک کمپنی کے طور پر بنایا گیا ہے اور اس پر انکم ٹیکس کی ادائیگی لازم ہے۔ ہر سال یہ اپنے منافع کی اطلاع حکومت کو دیتا ہے اور اپنے منافع کی ایک خاص شرح حکومت کو انکم ٹیکس کے طور پر ادا کرتا ہے۔

آپ کاروبار کو وسعت دینے کے لیے امداد کیسے حاصل کر سکتے ہیں؟

صفدر اور شیریں نے اپنے خاندانی کاروبار کو آگے بڑھانے کے لیے ایک شاندار موقع تلاش کیا ہے۔ لیکن اب وہ PomPak کو ایک خیال سے حقیقت تک کیسے لے کر جائیں؟ انہیں ساز و سامان خریدنے کے لیے 4,000,000 روپے کی ضرورت ہے۔ اُنہیں انتخاب کرنے کے لیے تین طرح کے مواقع دستیاب ہیں۔

PomPak

امداد کے لیے بنیادی انتخابات			
انتخاب	کاروباری بچت	قرض	مالکایہ (کاروبار میں حصہ)
عمل	اس وقت تک انتظار کریں جب تک کاروبار سے نقد بچت جمع ہو جائے اور پھر آپ ساز و سامان خریدیں	ساز و سامان خریدنے کے لیے مالکاری حاصل کریں	کاروبار میں حصہ دے کر سرمایہ حاصل کریں
+	غیر متعلقہ افراد پر انحصار نہیں کرنا پڑتا	انہیں کاروبار میں ملکیت نہیں کھونا پڑے گی	انہیں سرمایہ کاروں کو صرف منافع کی صورت میں ادائیگی کرنا پڑے گی
−	شاید ایسا ممکن نہ ہو سکے یا آپ یہ موقع کھو دیں	اگر وہ ادائیگی نہ کر سکے تو پھر ان سے ساز و سامان واپس لے لیا جائے گا اور پھر بھی انہیں ادائیگی کرنا پڑے گی	انہیں سرمایہ کار کو کاروبار میں ملکیت کا کچھ حق دینا پڑے گا

آپ کیا کریں گے؟

یہ ایک فہم سے متعلق سوال ہے۔

اگر صفدر اور شیریں اس وقت تک انتظار کریں کہ جب کاروباری نقد بچت جمع ہو جائے اور تب وہ ساز و سامان خریدیں تو اس میں کئی سال بھی لگ سکتے ہیں۔ ان کے ہاتھ سے یہ موقع جا سکتا ہے۔ افراطِ زر کی وجہ سے ساز و سامان کی قیمت اوپر بھی جا سکتی ہے۔

اگر انہوں نے صحیح طریقے سے کاروباری تخمینے لگائے ہیں اور وہ بغیر کسی دِقّت کے ساز و سامان خریدنے کے لیے مالکاری کی ادائیگیاں کر سکتے ہیں تو پھر یہ سب سے بہترین انتخاب ہو گا۔ لیکن اس میں مزید تحقیقات درکار ہیں۔ انہیں کچھ بینکوں اور دوسرے مالیاتی اداروں سے بات چیت کرنی چاہیے۔

اگر وہ مالکایہ سرمایہ کاری (equity investment) کا راستہ اختیار کرتے ہیں تو انہیں کاروبار میں ملکیت کا کچھ حق کھونا پڑے گا۔ اس لیے بہتر ہے کہ پہلے ساز و سامان کے لیے مالکاری حاصل کرنے کی تحقیق کی جائے۔

کاروبار کے لیے مالیاتی تخمینے

اچھی طرح حساب کرنے کے بعد صفدر اور شیریں نے نئے کاروبار کے لیے مالیاتی تخمینے بنائے ہیں۔

پھل اور رَس کا کاروبار (روپے)	پہلا سال	دوسرا سال	تیسرا سال	چوتھا سال	پانچواں سال
آمدنی					
کُل پھل (کلو)	27,500	28,875	30,320	32,000	34,000
پھل کی قیمت (فی کلو)	250	260	270	300	330
پھل سے کُل آمدنی	6,875,000	7,507,500	8,186,400	9,600,000	11,220,000
کُل پھل برائے رَس (کلو)	40,000	48,000	57,600	69,120	82,944
رَس کی قیمت (فی کلو)	400	420	440	450	460
رَس سے کُل آمدنی	16,000,000	20,160,000	25,344,000	31,104,000	38,154,240
کُل آمدنی	22,875,000	27,667,500	33,530,400	40,704,000	49,374,240
اخراجات					
کُل پھل (کلو)	70,875	80,719	92,316	106,176	122,791
پھل کے اخراجات (فی کلو)	190	195	200	210	220
پھل کے کُل اخراجات	13,466,250	15,740,156	18,463,200	22,296,960	27,014,064
تنخواہ	800,000	960,000	1,152,000	1,382,400	1,658,880
مارکیٹنگ	800,000	960,000	1,152,000	1,382,400	1,658,880
کرایہ	240,000	264,000	326,400	550,000	750,000
رَس کی بوتلیں اور پیکیجنگ	1,920,000	2,419,200	3,041,280	3,732,480	4,578,509
ترسیل	800,000	1,008,000	1,267,200	1,555,200	1,907,712
بجلی، گیس اور دیگر اخراجات	1,600,000	2,016,000	2,534,400	3,110,400	3,815,424
سازوسامان	-	-	-	-	-
کُل اخراجات	19,626,250	23,367,356	27,936,480	34,009,840	41,383,469
منافع (نقصان)					
منافع قبل از ٹیکس	3,248,750	4,300,144	5,593,920	6,694,160	7,990,771
انکم ٹیکس (29% کے مفروضے سے)	942,138	1,247,042	1,622,237	1,941,306	2,317,324
منافع بعد از ٹیکس	2,306,613	3,053,102	3,971,683	4,752,854	5,673,448
منافع کا مارجن	10.08%	11.03%	11.85%	11.68%	11.49%

نیا سازوسامان رَس کو بوتلوں میں بھرنے کے عمل کو کم از کم 400% بڑھا دے گا۔

تنخواہ کے اخراجات ڈال دیے گئے ہیں۔

مارکیٹنگ کے اخراجات ڈال دیے گئے ہیں۔

ترسیل کے اخراجات ڈال دیے گئے ہیں۔

انکم ٹیکس 29% سالانہ کے مفروضے کے حساب سے ڈال دیے گئے ہیں۔

منافع کا مارجن ٹیکس کی ادائیگی کے بعد بچ جانے والے منافع کے حساب سے نکالا جاتا ہے۔

بس صرف ایک بڑا مسئلہ ہے: 4,000,000 روپے کے سرمایہ اخراجات کو شامل نہیں کیا گیا۔ کاروبار کے پاس اتنی رقم نہیں ہے کہ وہ اپنا پھیلاؤ کر سکے۔ کیا کیا جا سکتا ہے؟

تخمینوں کا استعمال

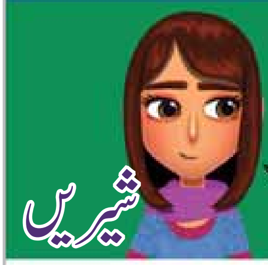
ابتدائی تخمینے لگانے کے بعد شیریں ان کا جائزہ علی کے ساتھ لیتی ہے۔

پھل اور رَس کا کاروبار (روپے)					
	پہلا سال	دوسرا سال	تیسرا سال	چوتھا سال	پانچواں سال
منافع قبل از ٹیکس	3,248,750	4,300,144	5,593,920	6,694,160	7,990,771
انکم ٹیکس (29% کے مفروضے سے)	942,138	1,247,042	1,622,237	1,941,306	2,317,324
منافع بعد از ٹیکس	2,306,613	3,053,102	3,971,683	4,752,854	5,673,448
منافع کا مارجن	10.08%	11.03%	11.85%	11.68%	11.49%

دیکھو کتنا زیادہ منافع دکھائی دے رہا ہے اگر تم رَس کے کاروبار کو بڑھاتی ہو!

یہ اعداد مکمل نہیں ہیں۔ ہم نے ساز و سامان کی خریداری سے متعلق اخراجات کے اعداد شامل نہیں کیے۔ وہ 4,000,000 روپے ہیں!

مجھے معلوم ہے۔ لیکن فرض کرو کہ تم نے 4,000,000 روپے کا قرض لیا ہوا اور اسے 5 سالوں میں واپس کر دیا۔ اگر تم نے ہر سال اس پر 20% منافع بھی بینک کو ادا کیا ہو تو پھر بھی تمہارے پاس ہر سال کافی منافع بچتا ہے۔



بالکل صحیح کہا تم نے! ہم 800,000 روپے یا 1,000,000 روپے بھی با آسانی ہر سال ادا کر سکتے ہیں اور اس کے ساتھ ساتھ بینک کو منافع بھی ادا کر سکتے ہیں! ہمارا پہلے سال کا منافع قرض کے اخراجات کو چھوڑ کر 2,000,000 روپے بنتا ہے۔ آؤ اس پر ابّا کے ساتھ بات چیت کرتے ہیں۔

شیریں اور علی، صفدر سے اس بارے میں بات کرتے ہیں، اور وہ ان کے ساتھ اتفاق کرتا ہے۔

شیریں اور علی، بہت خوب سوچا آپ دونوں نے! 4,000,000 روپے تک کا قرض با آسانی حاصل کیا جا سکتا ہے اور کاروبار کے سیلانِ نقد کے گوشوارے سے بھی واضع ہوتا ہے کہ ہم اس کی ادائیگی با آسانی کر سکتے ہیں۔ آؤ کچھ بینکوں کے ساتھ مزید بات چیت کر کے تھوڑی تیاری کر لیں۔

بینکاری اور بینکی مالیات

تعارف

اس باب میں ہم کاروباری بینکاری اور اُدھار/قرض لینے پر روشنی ڈالیں گے۔

صفدر اور شیریں نے تھوڑی بہت علی کی مدد لے کر PomPak کے لیے مالیاتی تخمینے لگائے ہیں۔ یہ خاندانی کاروبار کو بڑھانے کا ایک بہترین موقع ہے۔
تازے PomPak رَس کی بوتلیں اب صرف صفدر کی دُکان پہ ہی نہیں بلکہ پورے شہر میں بیچی جائیں گی۔

مگر کاروبار کو چلانے کے لیے انہیں بوتلوں کی بھرائی اور رَس کو ٹھنڈا کرنے کی مشینیں خریدنے کے لیے 4,000,000 روپے کے سرمایہ اخراجات اُٹھانا پڑیں گے۔
کاروبار میں اتنا پیسہ موجود نہیں ہے اس لیے شیریں اور صفدر مشینوں کے لیے مالکاری حاصل کرنے کے بارے میں سوچ رہے ہیں۔
اس کی تحقیقات کے لیے ان کو پاکستانی نظامِ بینکاری اور اُدھار/قرض کی بنیادی معلومات کے بارے میں جاننا ہوگا۔

اسٹیٹ بینک سے واقفیت

اِن سوالات کی مدد سے اپنی معلومات کو جانچیں۔

	صحیح	غلط
1. اسٹیٹ بینک پاکستانی کرنسی (روپے) کا اجراء کرتا ہے۔	☐	☐
2. اسٹیٹ بینک انفرادی اور کاروباری قرضے دیتا ہے۔	☐	☐
3. اسٹیٹ بینک پاکستان کی غیر ملکی کرنسی کے ذخائر کے انتظام کی نگرانی کرتا ہے۔	☐	☐
4. اسٹیٹ بینک پاکستان میں بجلی اور گیس کی قیمتیں متعین کرتا ہے۔	☐	☐
5. اسٹیٹ بینک پاکستان کے تمام بینکوں کا مالک ہے۔	☐	☐
6. اسٹیٹ بینک پاکستان کے تمام بینکوں کی نگرانی کرتا ہے۔	☐	☐

اس مشق کا حل صفحہ نمبر 188 پر موجود ہے۔

اسٹیٹ بینک آف پاکستان

اسٹیٹ بینک آف پاکستان ملک کا مرکزی بینک ہے۔ یہ ملک کی معیشت میں مرکزی کردار ادا کرتا ہے۔

اسٹیٹ بینک کا کردار

- **کرنسی جاری کرنا:** اسٹیٹ بینک پاکستانی کرنسی جاری کرتا ہے اور گردش میں جو کرنسی کی مقدار ہوتی ہے، اُسے قابو میں رکھتا ہے۔
- **مالیاتی شعبے کو منظم رکھنا:** اسٹیٹ بینک بینکوں اور دیگر مالیاتی اداروں کو ایک باقاعدہ نظام کے تحت چلانے اور اُن کی نگرانی کرنے کا ذمہ دار ہوتا ہے۔ تاکہ اُن کے بھرپور انتظام کو یقینی بنایا جا سکے۔
- **صارفین کے حقوق کی حفاظت کرنا:** صارفین جب بینکوں اور دیگر مالیاتی اداروں کی خدمات استعمال کرتے ہیں، تو اسٹیٹ بینک اُن کے حقوق کی حفاظت کرتا ہے۔
- **غیر ملکی زرِمُبادلہ کے ذخائر کا انتظام کرنا:** اسٹیٹ بینک پاکستان کی غیر ملکی کرنسی کے ذخائر (Foreign Currency Reserves) کا انتظام اور اُن میں سرمایہ کاری کرتا ہے۔
- **روپے کی شرح مبادلہ کا انتظام کرنا:** اسٹیٹ بینک پاکستانی روپے اور دیگر غیر ملکی کرنسیوں کے درمیان زرِمُبادلہ کی شرح (exchange rate) کی نگرانی کرتا ہے۔
- **قیمتیں مناسب رکھنے کے لیے پیسوں کی فراہمی کا انتظام کرنا:** پیسوں پر اپنے اختیار کو استعمال کر کے اسٹیٹ بینک، افراطِ زر پر قابو پانے اور قیمتیں مناسب رکھنے کی کوشش کرتا ہے۔
- **ترقی کو فروغ دینے کے لیے پیسوں کی فراہمی کا انتظام کرنا:** پیسوں پر اپنے اختیار کو استعمال کر کے اسٹیٹ بینک، لوگوں کے لیے اُدھار/قرض لینا آسان بنانے اور ترقی کو فروغ دینے کی کوشش کرتا ہے۔
- **پاکستان میں معاشی ترقی کو فروغ دینا:** اسٹیٹ بینک، پاکستان کے مرکزی بینک اور نجی شعبے کے نگران کے طور پر اپنا کردار استعمال کر کے ملک میں معاشی ترقی کو فروغ دیتا ہے۔

اسٹیٹ بینک کے صارفین کے حقوق

جب آپ کسی بینک میں ایک کھاتا کھولتے ہیں، بینک میں اپنی رقم امانتاً رکھواتے ہیں یا قرض لیتے ہیں تو آپ ایک صارف بن جاتے ہیں۔ ایک بینک اپنے صارفین سے زیادہ طاقتور ہوتا ہے۔ اس وجہ سے بینک آسانی سے اپنے صارفین کے ساتھ غیر منصفانہ رویّہ رکھ سکتا ہے۔ اس لیے اسٹیٹ بینک آف پاکستان اس بات کو یقینی بناتا ہے کہ صارفین کی رقم اور ان کے حقوق دونوں محفوظ رہیں۔

- **امانتاً جمع کروائی گئی رقم کی حفاظت:** بینک کے بند ہو جانے کی صورت میں اسٹیٹ بینک اپنے صارف کی امانتاً جمع کروائی گئی رقم کی حفاظت کرتا ہے۔ اسٹیٹ بینک اس بات کی ضمانت دیتا ہے کہ پوری رقم یا رقم کا حصّہ امانت دار کو ضرور واپس ملے۔
- **مناسب سروس چارجز:** اسٹیٹ بینک تمام بینکوں کو صارفین سے مناسب سروس چارجز لینے کی ہدایت دیتا ہے۔
- **بچت کی شرحات:** اسٹیٹ بینک تمام بینکوں کو ہدایت کرتا ہے کہ وہ اپنے صارفین کو بچت کھاتوں پر کم سے کم منافع کی شرح فراہم کریں۔
- **اُدھار / قرض کی شرحات:** اسٹیٹ بینک تمام بینکوں کو اپنے صارفین کو کم شرح پر قرض دینے کی ہدایت دیتا ہے۔
- **قرضوں کی منصفانہ وصولی کا حق:** اسٹیٹ بینک تمام مالیاتی اداروں کے لیے ان کے قرضوں کی وصولی کے حوالے سے سخت ہدایات جاری کرتا ہے۔ ان ہدایات میں قرض دار کو قرض کی ادائیگی کے لیے مناسب وقت دینا بھی شامل ہے۔
- **معلومات حاصل کرنے کا حق:** آپ کو پورا حق ہے کہ آپ بینک سے اپنی مالیاتی سرگرمیوں کی معلومات حاصل کریں۔ بینک بھی آپ کی ذاتی معلومات کی حفاظت کا ذمے دار ہوتا ہے۔
- **شکایت کرنے اور سنے جانے کا حق:** اسٹیٹ بینک تمام بینکوں کو یہ ہدایت دیتا ہے کہ وہ اپنے صارفین کی شکایات کو سنیں اور ان کا حل نکالیں۔

اسٹیٹ بینک آف پاکستان

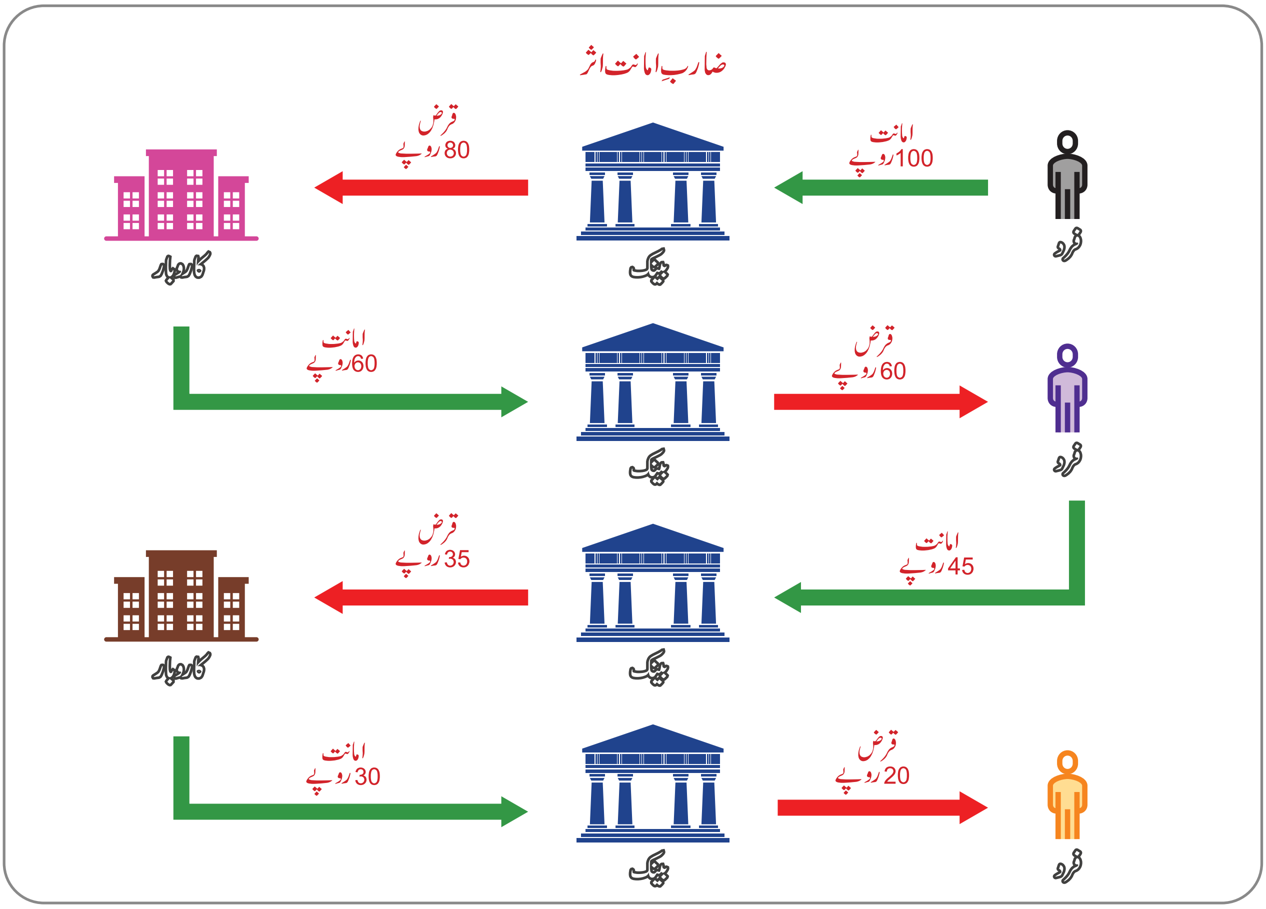
زیادہ تر ممالک میں بینکاری کے نظام کی نگرانی مرکزی بینک کرتا ہے۔اسی طرح پاکستان میں،اسٹیٹ بینک آف پاکستان تمام بینکوں اور دیگر مالیاتی اداروں کی نگرانی کرتا ہے۔

اسٹیٹ بینک آف پاکستان تمام بینکوں اور دیگر مالیاتی اداروں کی نگرانی کرتا ہے تا کہ مندرجہ ذیل عوامل کو یقینی بنایا جائے:

- **بینکوں کا بہترین نظام:** بینک اور دیگر اداروں کا نظام بہترین طریقے سے جاری رہے۔
- **تحفظِ حقوقِ صارفین:** صارفین کے مالیاتی ذخائر اور حقوق محفوظ ہوں۔
- **بینک کی خدمات کی منصفانہ شرح:** بینک کی خدمات کے عوض لی جانے والی رقم کی شرح منصفانہ اور مناسب ہو۔
- **بچت کی منصفانہ شرح:** بینکوں کی فراہم کردہ بچت کی شرح صارفین کے لیے منصفانہ اور معقول ہو۔
- **قرضوں کے لین دین کا شفاف نظام:** قرضوں کے لین دین کا نظام شفاف ہو اور صارفین کے لیے آسان شرائط اور مناسب مارک۔اَپ پر قرضوں کی فراہمی کے عمل کو یقینی بنایا جائے۔

ضاربِ امانت اثر

جب آپ بینک میں پیسے جمع کرواتے ہیں، تو اس کا ایک 'ضاربِ امانت اثر' سامنے آتا ہے۔



جب آپ بینک میں رقم جمع کرواتے ہیں، تو بینک اس رقم کا کچھ حصہ دوسرے افراد اور کاروباری اداروں کو قرض کے طور پر دیتا ہے۔

قرض دار اس رقم کو اشیاء اور خدمات خریدنے کے لیے استعمال کرتے ہیں۔ اس نئی اقتصادی سرگرمی سے پیدا ہونے والی آمدنی کا کچھ حصہ واپس بینک میں، بچت کے طور پر، چلا جاتا ہے۔

اس طرح، دوسرے افراد اور کاروباری اداروں کو ادھار دینے کے لیے بینکوں کے پاس اضافی رقم آ جاتی ہے۔ اس کے نتیجے میں مزید اقتصادی سرگرمی ہوتی ہے جس کے ذریعے بینکوں میں مزید رقم، بچت کے طور پر، جمع ہوتی ہے۔ اور یہ عمل یونہی جاری رہتا ہے۔

لہٰذا، کسی بینک میں جمع کیے گئے ہر روپے کا 'ضاربِ امانت اثر' ہوتا ہے یعنی اس کے ذریعے اضافی اقتصادی سرگرمی سامنے آتی ہے۔

اس طرح بینک میں پیسے جمع کرنے سے نہ صرف اس شخص کو فائدہ حاصل ہوتا ہے جو بچت کر رہا ہوتا ہے، بلکہ یہ معیشت کے لیے بھی، مجموعی طور پر، فائدہ مند ہوتا ہے۔

اسلامی مالیات: فرق کو جاننا

اسلامی مالیات کے حوالے سے اپنی معلومات کو پرکھیں۔ نیچے دیے گئے درست اور غلط بیانات کو علیحدہ کریں۔

	صحیح	غلط
1. اسلامی مالیات نفع اور نقصان میں حصّے داری سے روکتی ہے جبکہ روایتی مالیات مارک۔اَپ پر مبنی مالیاتی رسوم اپنانے سے روکتی ہے۔		
2. اسلامی مالیات کا مرکزی مقصد ایک منصفانہ اور اخلاقی معاشرے کا قیام ہے۔		
3. اسلامی مالیات ما لکاری کو حقیقی معیشت کی خدمت گار سمجھتی ہے۔		
4. دونوں اسلامی اور روایتی مالیات لوگوں کو غیر قانونی مقاصد کے لیے سرمایہ کاری کرنے سے روکتی ہیں۔		
5. اگر آپ نے محدود مدّت کے لیے سامان خریدنا ہے اور آپ اسلامی مالیات کو استعمال کرنا چاہتے ہیں تو آپ کو اِجارہ استعمال کرنا چاہیے۔		
6. اسلامی مالیات سرمایہ کاروں اور کاروبار کے مالکان کے درمیان منافع کی حصّہ داری کے حوالے سے لچک نہیں رکھتی۔		

اس مشق کا حل صفحہ نمبر 189 پر موجود ہے۔

روایتی اور اسلامی مالیات میں اہم تفرقات

پاکستان میں دو مالیاتی نظام رائج ہیں: روایتی اور اسلامی مالیاتی نظام۔ اسٹیٹ بینک دونوں کی نگرانی کرتا ہے۔ پاکستان میں افراد اور کاروباران دونوں نظام میں سے کوئی بھی منتخب کر سکتے ہیں۔

مندرجہ ذیل خاکہ دونوں کے درمیان اہم تفرقات کی شناخت کرتا ہے۔

روایتی اور اسلامی مالیات کے درمیان اہم تفرقات		
پہلو	روایتی مالیات	اسلامی مالیات
قانونی ذرائع	پارلیمنٹ، جو مالیات کے بین الاقوامی استعمال اور مالیاتی حلقوں کے قوانین کے اوضاع کو دیکھتی ہے۔	شریعت، جو اسلامی علماء کی فقہی تشریحات کی بنیاد پر قرآن پاک اور احادیث (حضرت محمدؐ کے فرامین) پر مشتمل ہے۔
مقاصد	افراد اور کاروباروں کو اِس قابل بنانا کہ وہ روایتی اور مالیاتی عوامل میں ان اصولوں کے تحت ملوّث ہوں، جو (1) معاشی قابلیت اور (2) قابلِ اطلاق قوانین، بشمول معاہدے، انکشافات اور جائز لین دین کے درمیان توازن رکھ سکیں۔	افراد اور کاروباروں کی، شریعت کے مطابق چلنے کے حوالے سے، حوصلہ افزائی کرنا اور (1) معاشرتی یکجہتی (2) انصاف (3) معاشرتی فلاح (4) منصفانہ اور اخلاقی لین دین (5) معاہدوں کی اہمیت اور (6) کاروبار اور معیشت کی ترقی کو فروغ دینا۔
توجّہ	روایتی مالیاتی نظام کی توجّہ کا مرکز خود مالیاتی نظام اور اس کی موثر اور جائز کارروائی ہے۔ حقیقی معیشت سے اس کے تعلقات کو کم ہی ملحوظِ خاطر رکھا جاتا ہے۔	اسلامی مالیاتی نظام، بنیادی طور پر، حقیقی معیشت اور اشیاء وخدمات کی حقیقی پیداوار پر نظر رکھتا ہے۔ اسلامی مالیاتی اصولوں کے تحت مالیاتی معیشت کو حقیقی معیشت کے کام آنا چاہیے۔
مارک۔اَپ پر مبنی قرض کا مالیاتی نظام	مارک۔اَپ پر مبنی قرض کے مالیاتی نظام (یعنی اُدھار/ قرض کی رقم پر ایک مقررہ منافع) کی اجازت ہے۔ اس قسم کی مالیات میں قرض گار رقم بمع منافع کی واپسی کی شرط بلا امتیاز اس کے کاروبار میں نفع ہوا ہے یا نقصان، قرض دار سے تقاضہ کرتا ہے۔	مالیاتی سرمایہ کاری پر منافع کی اجازت ہے اگر اسلامی معاہدوں کے حساب سے تمام قابلِ اطلاق اور جائز مطلوبات کو ملحوظِ خاطر رکھا جائے۔ لیکن مارک۔اَپ پر مبنی مالیاتی نظام کی اجازت نہیں ہے۔
مشترکہ نفع اور نقصان	مالیاتی ادارے مالکاری مشترکہ نفع اور نقصان کی بنیاد پر بھی مہیا کر سکتے ہیں۔ لیکن وہ قرض مارک۔اَپ کی بنیاد پر بھی مہیا کر سکتے ہیں جس کا قرض دار کے نفع اور نقصان سے کوئی تعلق نہیں ہوتا۔	مالکاری مشترکہ نفع اور نقصان کی بنیاد پر فراہم کرنی چاہیے۔ مالکاری فراہم کرنے والے فریق کی وصولی کی بنیاد قرض دار کے کاروبار کے نفع اور نقصان پر ہونی چاہیے۔
امداد کا استعمال	روایتی مالیات کے تحت پیسے کا استعمال بہت سے مقاصد کے لیے ہو سکتا ہے سوائے غیر قانونی مقاصد کے۔	پیسے کا استعمال کسی بھی غیر قانونی مقصد یا غیر شرعی معاملات کے لیے نہیں ہو سکتا بشمول جُوا اور شراب کے لین دین کے۔

موبائل بینکاری

موبائل بینکاری اپنے صارفین کو بہت سے فوائد فراہم کرتی ہے۔

موبائل بینکاری کے ذریعے آپ اپنے موبائل کو استعمال کرتے ہوئے بینکاری کی بنیادی سرگرمیاں انجام دے سکتے ہیں جن میں شامل ہیں:

- اپنے کھاتوں کے بارے میں معلومات حاصل کرنا،
- اپنے موبائل اور دیگر بِلوں کی ادائیگی کرنا،
- اپنے کھاتوں کے درمیان یا دوسروں کے کھاتوں میں رقم منتقل کرنا، اور
- اپنے قریبی بینک یا اے۔ ٹی۔ ایم کو تلاش کرنا۔

چونکہ موبائل بینکاری کسی شاخ کے بغیر کام کرتی ہے، اس لیے بینک عام طور پر اپنے صارفین سے کم سروس چارجز لیتے ہیں۔

اب ہم ایک نظر ایسے کاروبار پر ڈالتے ہیں جس میں ایک سرمایہ کار 1,000 روپے کا سرمایہ کاروبار میں %40 مالکانہ حقوق کے عوض لگاتا ہے۔

کاروبار میں سرمایہ کاری (روپے)			
زُمرہ	مالکانہ حقوق (%)	پہلا معاملہ	دوسرا معاملہ
آمدنی		10,000	10,000
اخراجات		6,000	8,800
منافع (نقصان)		4,000	1,200
کاروبار کے مالک کا حصّہ	100%	2,400	720
سرمایہ کار کا حصّہ	0%	1,600	480

- اس صورتِ حال میں، سرمایہ کار کاروبار کے مالک کے ساتھ اس کے خطرات اور انعامات میں شانہ بہ شانہ کھڑا ہوتا ہے۔
- پہلے معاملے میں، کاروبار 4,000 روپے منافع کماتا ہے۔ کاروبار کا مالک %60 کے حساب سے (2,400 روپے) منافع حاصل کرتا ہے اور سرمایہ کار %40 کے حساب سے کاروبار کا منافع (1,600 روپے) حاصل کرتا ہے۔
- دوسرے معاملے میں، کاروبار 1,200 روپے منافع کماتا ہے۔ کاروبار کا مالک %60 کے حساب سے (720 روپے) منافع حاصل کرتا ہے اور سرمایہ کار %40 کے حساب سے کاروبار کا منافع (480 روپے) حاصل کرتا ہے۔
- اگر کاروبار نقصان میں جاتا ہے تو کاروبار کا مالک اور سرمایہ کار دونوں پر اس نقصان کا اثر ان کے حصّوں کے تناسب سے ہوگا۔

اسلامی مالیاتی نظام کی بنیاد کے نقطہ سے پہلی قسم کا مالیاتی قرض (مارک۔اَپ کی بنیاد پر) ان لوگوں اور اداروں کو غیر منصفانہ فائدہ پہنچاتا ہے جن کے پاس کثیر مقدار میں رقم ہوتی ہے۔ بمقابلہ ان افراد کے جنھیں اپنے ذاتی یا کاروباری مقاصد کے لیے امداد کی ضرورت ہوتی ہے۔

اسلامی مالیاتی نظام سرمایہ کاروں، کاروباری مالکان اور منتظمین کے درمیان نفع اور نقصان کی تقسیم کے حوالے سے لچک رکھتا ہے، لیکن خالصاً مارک۔اَپ پر مبنی مالیاتی رسومات اپنانے سے روکتا ہے۔

روایتی مالیاتی نظام کے حامی مارک۔اَپ پر مبنی قرض کے مالیاتی نظام کو موثر سمجھتے ہیں کیونکہ ان کی نظر میں اس کے ذریعے کاروباری مالکان اپنے کاروبار میں %100 مالکانہ حقوق کے حامل رہ سکتے ہیں۔

اسلامی مالیات: مشترکہ نفع اور نقصان

اسلامی مالیات میں مشترکہ نفع اور نقصان کا نظام برعکس روایتی مالیات میں مارک۔اَپ پر مبنی قرض کا مالیاتی نظام، دونوں کے درمیان اہم ترین فرق ہے۔ ہم ایک مثال سے دونوں مالیاتی نظام کے فرق کو سمجھنے کی کوشش کرتے ہیں۔

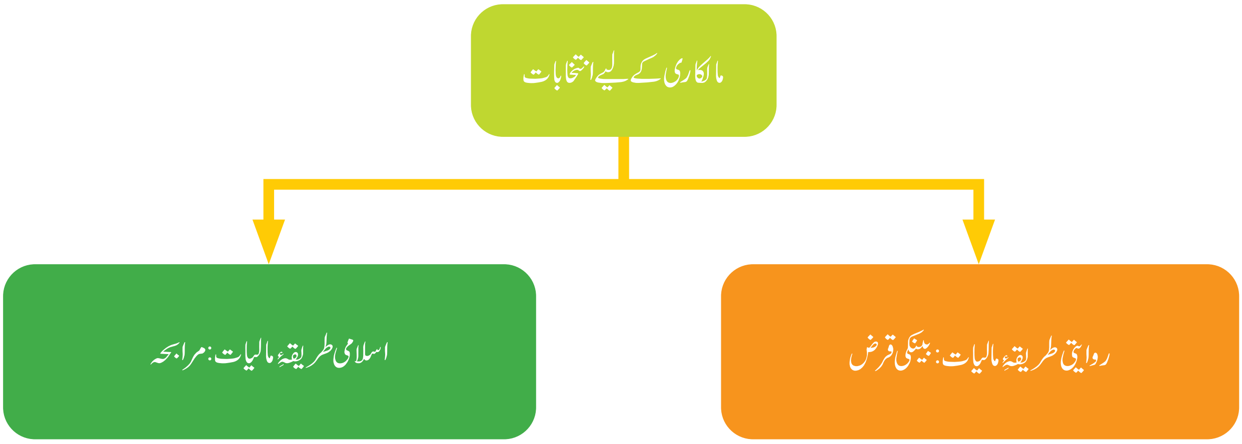
ذرا ایک کاروبار کو دیکھتے ہیں جو 1,000 روپے کا قرضہ لیتا ہے جس کے لیے قرض کی 1,000 روپے کی رقم بمع 200 روپے مارک۔اَپ واجب الادا ہے۔

زُمرہ	مالکانہ حقوق (%)	پہلا معاملہ	دوسرا معاملہ
قرض سے کاروبار (روپے)			
آمدنی		10,000	1,000
اخراجات		6,000	6,800
منافع (نقصان)		4,000	1,200
قرض کی ادائیگی		1,200	1,200
منافع (نقصان) قرض کی ادائیگی کے بعد		2,800	0
کاروبار کے مالک کا حصّہ	100%	2,800	0
قرض گار کا حصّہ	0%	0	0

- اس صورتِ حال میں قرض گار کی کاروبار میں مالکایہ سرمایہ کاری نہیں ہے نہ ہی وہ کاروبار کے نفع یا نقصان میں حصّہ دار ہے۔
- پہلے معاملے میں کاروبار (قرض کی ادائیگی سے پہلے) 4,000 روپے کا منافع کماتا ہے۔ 1,200 روپے قرض گار کو چلے جاتے ہیں۔ کاروبار کے مالک کو 100% منافع کا حصّہ ملتا ہے (2,800 روپے)۔
- دوسرے معاملے میں کاروبار (قرض کی ادائیگی سے پہلے) 1,200 روپے کا منافع کماتا ہے۔ 1,200 روپے، مکمل طور پر، قرض گار کو چلے جاتے ہیں۔ کاروبار کے مالک کو 100% منافع کا حصّہ ملتا ہے (0 روپے)۔
- اگر کاروبار میں نقصان ہوتا ہے اور قرض گار کو رقم ادا نہیں ہوتی، تو تب بھی وہ قرض گار کو 1,200 روپے ادا کرنے کا ذمے دار ہوتا۔ درحقیقت، کیونکہ مارک۔اَپ کی رقم اس پر لاگو ہوتی رہے گی، کاروبار کے مالک پر یہ ذمے داری عائد رہے گی کہ وہ قرض گار کو رقم ادا کرے، جو نہ دینے کی صورت میں بڑھتی رہے گی جب تک تمام رقم ادا نہ ہو جائے۔

روایتی اور اسلامی مالکاری کے لیے انتخابات

کیونکہ PomPak کو مشینیں خریدنے کے لیے مالکاری حاصل کرنے کی ضرورت ہے، اس وجہ سے شیریں اور صفدر نے مالکاری حاصل کرنے کے لیے دو طریقوں کا جائزہ لیا ہے۔



روایتی مالیات کے تحت PomPak کو مشینوں کے لیے مالکاری حاصل کرنے کی ضرورت ہوگی۔ اس صورتحال میں، بینک کاروبار کو 4,000,000 روپے کا قرض دے گا۔ بدلے میں کاروبار کو بینک کو نا صرف یہ رقم قسطوں میں واپس کرنی ہوگی بلکہ اس رقم کے ساتھ مارک۔ اَپ بھی ادا کرنا ہوگا جس سے بینک کو منافع ہوگا۔

اسلامی مالیات کے تحت PomPak کو مشینوں کے لیے مرابحہ کے ذریعے قرضہ لینے کی ضرورت ہوگی۔ اس صورتحال میں، مالیاتی ادارہ ان مشینوں کو 4,000,000 میں خرید لے گا۔ اس کے بعد وہ ان مشینوں کو کاروبار کو منافع رکھ کر بیچ دے گا۔ بدلے میں کاروبار مالیاتی ادارے کُل قیمتِ فروخت قسطوں میں ادا کرے گا جس سے مشینوں کو خریدنے کے اخراجات پورے ہو جائیں گے اور مالیاتی ادارے کو منافع بھی حاصل ہو جائے گا۔

نوٹ: روایتی اور اسلامی دونوں قسم کی مالیات کے زُمروں میں، ان کے علاوہ بھی مالکاری کے اور طریقے ہیں جن میں پٹہ (lease) اور اِجارہ شامل ہیں۔ صفدر اور شیریں نے بینکی قرض اور مرابحہ کا جائزہ لینے کا سوچا جو کہ روایتی اور اسلامی مالیات کے زُمروں میں علی الترتیب آنے والی مالکاری کی دو اہم اقسام ہیں۔

اسلامی مالیاتی نظام کی اقسام

ذیل میں اسلامی مالیاتی نظام کی عام طور پر استعمال ہونے والی اقسام کو مختصراً بیان کیا گیا ہے۔

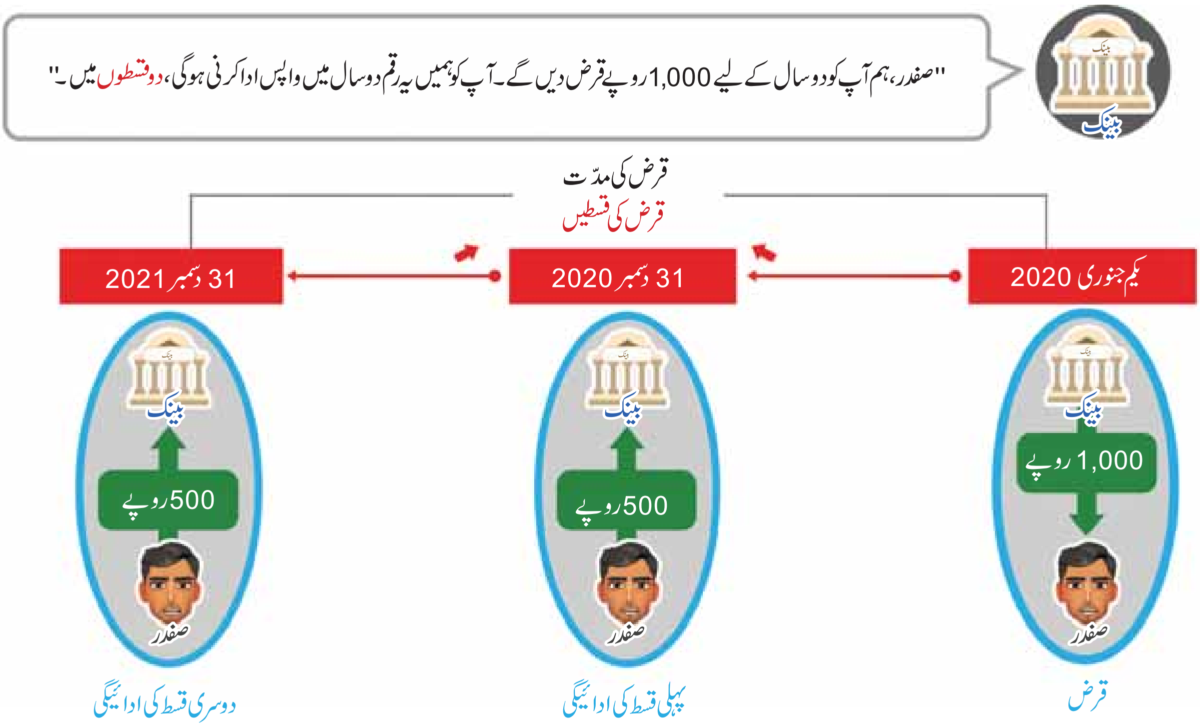
اسلامی مالیاتی نظام کی عام طور پر استعمال ہونے والی اقسام

نام	تفصیل
مضاربہ	اِس قِسم کی اسلامی مالیاتی شراکت داری کے تحت ایک فریق رقم فراہم کرتا ہے اور دوسرا اپنی مہارت سے کاروبار کو منظّم رکھتا ہے۔ کاروبار کی شروعات میں شراکت دار منافع کے حصّے کی شرح کا تعیّن کرتے ہیں۔ اور اِس بات پر متّفق ہوتے ہیں کہ نقصان کی صورت میں اپنی مہارت سے کاروبار کو منظّم رکھنے والے شراکت دار نے رقم فراہم کرنے والے شراکت دار کو ادائیگی نہیں کرنی ہوگی۔ مثال کہ طور پر، ایک سافٹ ویئر بنانے والی کمپنی ایک نئی ایپلیکیشن بنانے کا فیصلہ کرتی ہے۔ سرمایہ کاروں کا ایک گروہ اس میں سرمایہ لگاتا ہے۔ اُن میں اس پر اتفاق ہوتا ہے کہ سافٹ ویئر کمپنی منافع میں 60% حصّہ دار ہوگی اور سرمایہ کار 40% حاصل کریں گے۔
مشارکہ	اِس قِسم کی اسلامی مالیاتی شراکت داری کے تحت فریقین پیسے، مہارت اور انتظامی خدمات فراہم کرتے ہیں۔ وہ متّفقہ طور پر منافع اور کاروباری انتظام کی تقسیم کا فیصلہ کرتے ہیں۔ نقصان کی صورت میں شراکت دار اُسے کاروبار میں کی گئی انفرادی سرمایہ کاری کی بنیاد پر تقسیم کر لیتے ہیں۔ مثال کے طور پر، تین دوستوں نے گھر بنا کر بیچنے کے لیے پیسے ڈالے۔ ان میں سے دو دوست کاروبار کو چلانے اور اس کا انتظام کرنے کے ذمے دار بھی ہیں۔
مرابحہ	اِس قِسم کی اسلامی مالیاتی معاونت کے تحت رقم فراہم کرنے والا فریق دوسرے فریق کے لیے اُس کی مطلوبہ ضرورت کی چیز خرید کر اُس کی مالی معاونت کرتا ہے۔ مالی معاونت کرنے والا فریق پھر دوسرے فریق کو اُس کی مطلوبہ ضرورت کی چیز اُس کی قیمت پر کچھ اضافی مارک۔ اَپ لگا کر بیچتا ہے۔ دوسرا فریق اِس قیمت کو وقت کے ساتھ ادا کرتا رہتا ہے۔ مثال کہ طور پر، یونیورسٹی کے ایک طالب علم کو موٹر سائیکل چاہیے جس کی قیمت 80,000 روپے ہے۔ ایک اسلامی بینک وہ موٹر سائیکل 80,000 روپے کی خرید کر اس میں طالب علم کو 90,000 روپے میں بیچ دیتا ہے۔ وہ طالب علم اس کی ادائیگی کچھ عرصے میں کر دیتا ہے۔
اِجارہ	اِجارہ بنیادی طور پر اسلامی مالیاتی نظام کی ایک قِسم ہے جس میں مالی امداد فراہم کرنے والا شخص ("پٹہ گار")، اُس شخص کے لیے چیز خریدتا ہے جسے وہ استعمال کے لیے درکار ہوتی ہے ("پٹہ گار")۔ پٹہ گار، پٹہ دار کو وہ چیز اُس کی قیمت میں کچھ اضافی مارک۔ اَپ کے ساتھ دیتا ہے۔ پٹہ دار وقت کے ساتھ ادائیگی کرتا ہے اور پٹے کی مدّت کے اختتام پر اُسے چیز واپس کرنی ہوتی ہے۔ پٹہ دار، مدّت کے اختتام پر چیز خرید بھی سکتا ہے۔ مثال کہ طور پر، ایک کاروبار کو جنریٹر چاہئیں جن کی قیمت 1,000,000 روپے ہے۔ ایک اسلامی پٹہ گر کمپنی جنریٹر 1,000,000 روپے میں خرید کر کاروبار کو تین سال کے لیے کُل 1,200,000 روپے میں دے دیتی ہے۔
تکافل	اِس قِسم کے اسلامی بیمے کے تحت فرد اور کاروبار گروہ کی صورت میں اپنی بیمہ ادائیگیاں یا 'پریمیم' ادا کرتے ہیں تا کہ خسارے کی صورت میں اس گروہ کے افراد یا کاروباروں کی مدد کی جا سکے۔ مثال کے طور، پر لوگ اپنے گھروں کو آگ یا نقصان سے بچانا چاہتے ہیں۔ وہ اپنے پریمیم ایک تکافل انتظامی کمپنی میں ڈالتے ہیں۔ اگر ان کے گھروں کو آگ یا کسی نقصان سے گزند پہنچے تو وہ انتظامی کمپنی میں اکٹھی کی ہوئی رقم سے اس کی تلافی کرتے ہیں۔

اُدھار لینا: قسطوں میں ادائیگی

اُدھار/قرض کی رقم، قرض گار اور قرض مند کے درمیان معاہدے کے حساب سے، یا ایک ہی وقت میں یا چھوٹی چھوٹی مقدار میں مخصوص اوقات پر (قسطوں میں) ادا کرنی ہوتی ہے۔

خاکہ 2



1. کبھی، قرض گار چاہے گا کہ اُدھار/قرض کی مکمّل رقم (مقدم) ایک ساتھ ہی، اُدھار/قرض کی مدّت کے آخر میں، ادا کر دی جائے۔

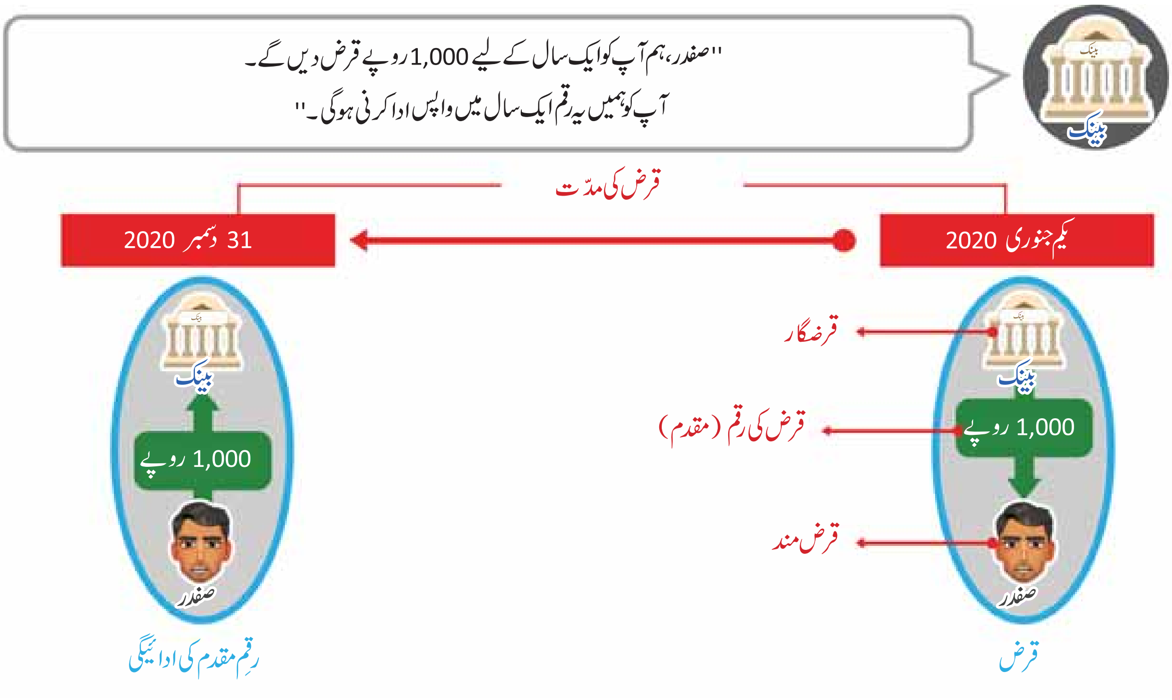
2. دیگر اوقات، قرض گار اس بات پہ راضی ہو سکتا ہے کہ اُدھار/قرض کی رقم (مقدم) چھوٹی چھوٹی مقدار میں مخصوص اوقات پر (قسطوں میں) ادا کر دی جائے۔

3. جب اُدھار/قرض کی رقم (مقدم) قسطوں میں ادا کی جاتی ہے، تو قسطوں میں ادا کی گئی رقم کا مجموعہ اُدھار/قرض کی مکمّل رقم (مقدم) کے برابر ہوتا ہے۔

اُدھار لینا: بنیادی تصوّرات

اُدھار لینے سے مراد پیسوں کا قرض لینا ہے جو قرض گار، قرض مند کو ایک مخصوص مدت کے لیے دیتا ہے۔ قرض مند کو وہ رقم، اُس مخصوص مدّت میں، لازمی واپس کرنی ہوتی ہے۔

خاکہ 1



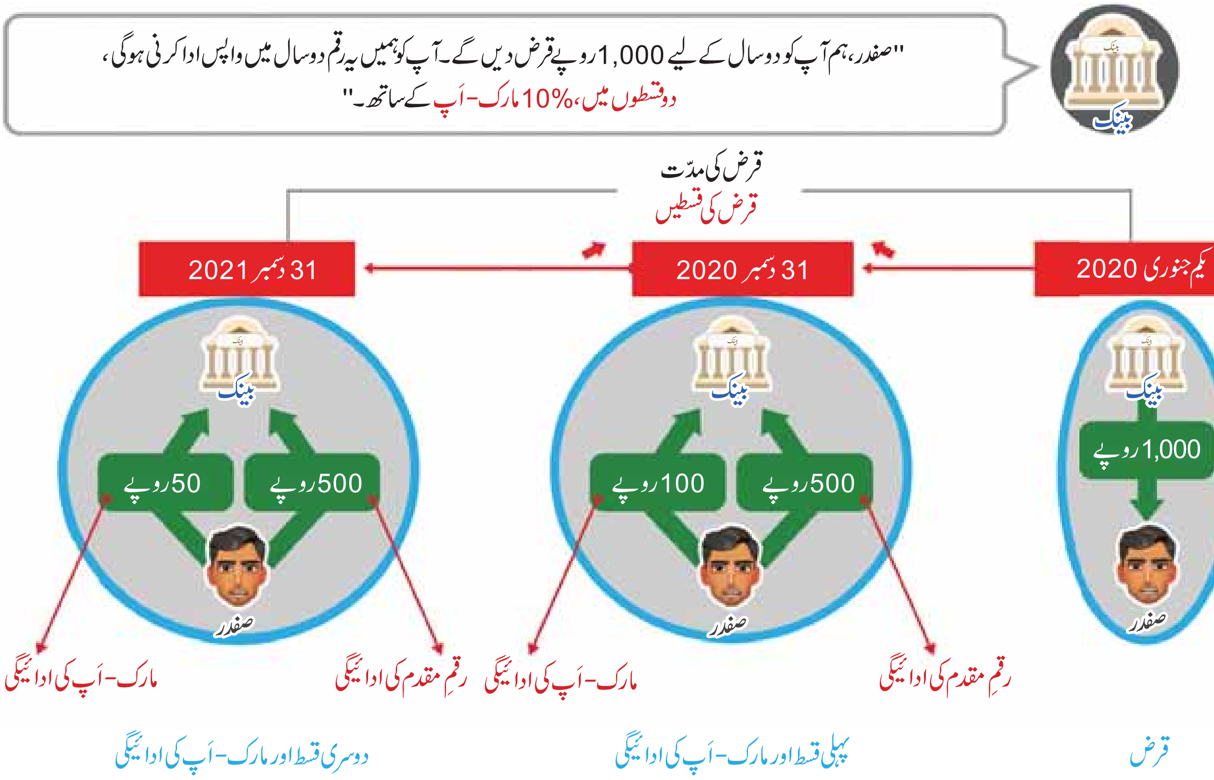
اہم الفاظ

اُدھار/قرض دینے والا (قرضگار)	وہ شخص جو پیسے اُدھار/قرض دیتا ہے اور جس کو ادائیگی کرنی ہوتی ہے۔
اُدھار/قرض لینے والا (قرض مند)	وہ شخص جو پیسے اُدھار/قرض لیتا ہے اور جس نے ادائیگی کرنی ہوتی ہے۔
اُدھار/قرض دینا	قرض گار سے قرض مند کو پیسے دینا جن کی ادائیگی ایک مخصوص وقت میں کرنی ہوتی ہے۔
اُدھار/قرض کی رقم (principal یا مقدم)	پیسے کی وہ رقم جو اُدھار/قرض کے طور پر دی جاتی ہے۔
اُدھار/قرض کی مدّت	وہ مدّت جس کے آخر میں قرض مند نے ادائیگی کرنی ہوتی ہے۔
اُدھار/قرض کی ادائیگی	قرض مند کی طرف سے اُدھار/قرض کی رقم (principal) کی ادائیگی۔

اُدھار لینا: قسطیں اور مارک-اَپ

زیادہ تر، کاروباری اُدھار میں، قرض گار قرض مند سے رقمِ مقدم کے ساتھ مارک-اَپ بھی لیتا ہے۔ قرض مند یہ مارک-اَپ قرض کی قسطوں کے ساتھ ادا کرتا ہے۔

خاکہ 4



عام طور پر، اِس طرح کے قرض دو قسطوں میں ادا کیے جاتے ہیں۔

1. پہلی قسط میں، قرض مند (1) قرض کا وہ حصہ جو اُس قسط کے لیے قابلِ ادائیگی ہوگا اور (2) ادائیگی قسط کی تاریخ تک کے لیے واجب کُل مارک-اَپ ادا کرے گا۔
2. دوسری قسط میں بھی، قرض مند (1) قرض کا وہ حصہ جو اُس قسط کے لیے قابلِ ادائیگی ہوگا اور (2) ادائیگی قسط کی تاریخ تک کے لیے واجب کُل مارک-اَپ ادا کرے گا۔

ہماری مثال میں:

دو قسطوں میں قابلِ ادائیگی قرض بمع مارک-اَپ (روپے)				
.1	اُدھار دینے کی تاریخ	1 جنوری 2020		
.2	اُدھار کی رقم	1,000		
.3	اُدھار کی مدّت	2 سال		
.4	سالانہ مارک-اَپ	10%		
	ادائیگی قسط کی تاریخ	31 دسمبر 2020	31 دسمبر 2021	ٹوٹل
.5	رقمِ مقدم کی ادائیگی	500	500	1,000
.6	مارک-اَپ کی ادائیگی	100	50	150
.7	ٹوٹل	600	550	1,150

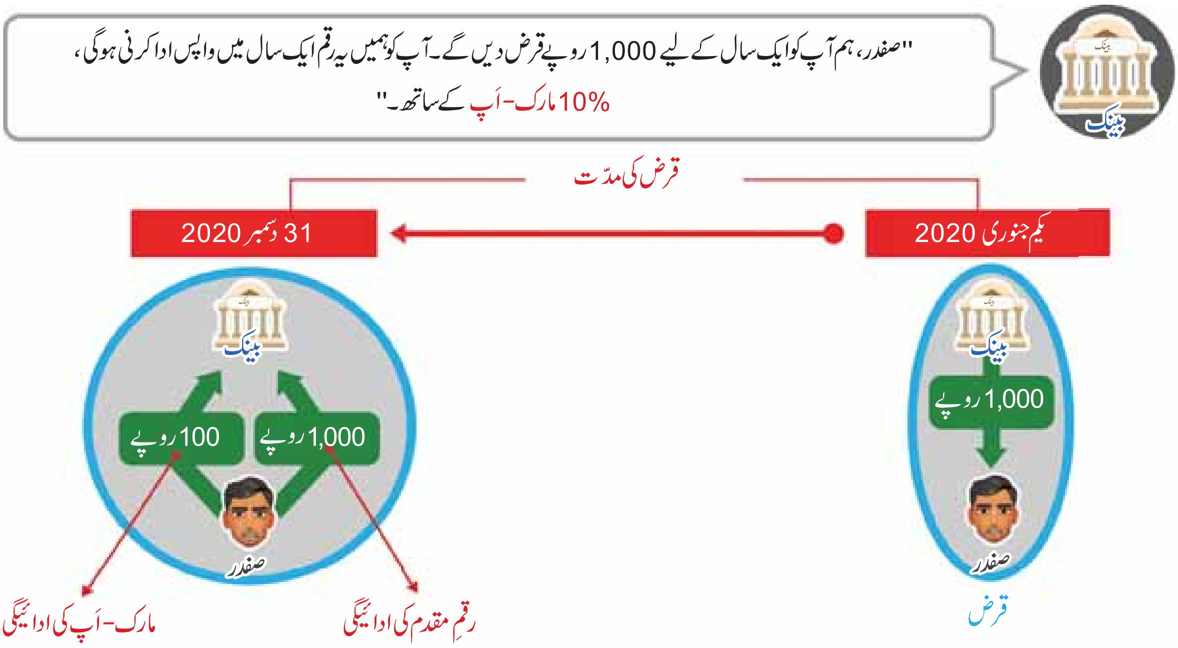
یہ ایک سال کا مارک-اَپ ہے۔
1,000 روپے x 10% = 100

یہ ایک سال کا مارک-اَپ ہے۔
500 روپے x 10% = 50

اُدھار لینا: مارک-اَپ کی ادائیگی

زیادہ تر کاروباری قرضوں میں، قرضہ گار چاہے گا کہ قرض مند اُدھار/قرض کی رقم (مقدم) کے علاوہ اُس رقم پر ایک 'مارک-اَپ' بھی ادا کرے۔

خاکہ 3



اُدھار/قرض کی رقم پر 'مارک-اَپ'، اُس رقم کی فی صد کے طور پر ظاہر کیا جاتا ہے، جو ایک مقررہ عرصے میں ادائیگی کے قابل ہوتا ہے۔

مثال کے طور پر، اگر ایک اُدھار/قرض دینے والا ایک سال کے لیے 1,000 روپے، 10% سالانہ مارک-اَپ کے ساتھ، اُدھار/قرض دیتا ہے، تو اُدھار/قرض لینے والے کو، ایک سال بعد؛

1. 1,000 روپے کی اُدھار/قرض کی رقم ادا کرنی ہوگی، اور اِس کے علاوہ
2. اُدھار/قرض کی رقم (مقدم یا principal) پر 10% کا مارک-اَپ (100 روپے) بھی ادا کرنا ہوگا۔

مشارکہ کیا ہے؟

مشارکہ اسلامی مالیاتی شراکت داری کی ایک قسم ہے جس میں افراد سرمایہ، اور/یا اپنی مہارتیں اور منتظم کی خدمات فراہم کرتا ہے۔ کاروبار کے آغاز میں ہی شرکاء منافع بانٹنے کی شرح طے کر لیتے ہیں۔

PomPak مشارکہ فنانسنگ میں کیا ہوتا ہے؟

1 علی اور شیریں کاروبار (PomPak) شروع کرتے ہیں۔ وہ خود بھی سرمایہ کاری کرتے ہیں اور صفدر سے بھی سرمایہ کاری حاصل کرنے کی کوشش کرتے ہیں۔

2 تینوں سرمایہ کاری کر کے اس طرح کاروبار چلانے کا فیصلہ کرتے ہیں:

صفدر PomPak میں منافع کے 40٪ حصے کے عوض 8,000,000 روپے کی سرمایہ کاری کرتا ہے۔

علی منافع کے 30٪ حصے کے عوض 1,000,000 روپے کی سرمایہ کاری اور انتظامی خدمات فراہم کرنے کے لیے رضامند ہوتا ہے۔

شیریں منافع کے 30٪ حصے کے عوض 1,000,000 روپے کی سرمایہ کاری اور انتظامی خدمات فراہم کرنے کے لیے رضامند ہوتی ہے۔

سرمایہ کاری: 8,000,000 روپے
منافع میں حصہ: 40٪

سرمایہ کاری: 8,000,000 روپے
منافع میں حصہ: 40٪

سرمایہ کاری: 8,000,000 روپے
منافع میں حصہ: 40٪

مضاربہ کیا ہے؟

مضاربہ اسلامی مالیاتی شراکت داری کی ایک قسم ہے جس میں ایک فرد سرمایہ، اور دوسرا اپنی مہارتیں اور منتظم کی خدمات فراہم کرتا ہے۔ کاروبار کے آغاز میں ہی شرکاء منافع بانٹنے کی شرح طے کر لیتے ہیں۔

مضاربہ فنانسنگ میں کیا ہوتا ہے؟

1	علی اور شیریں کاروبار (PomPak) شروع کرتے ہیں اور سرمایہ کاری حاصل کرنے کے لیے چنار فنانس کے پاس جاتے ہیں۔	
2	چنار فنانس منافع میں 40٪ حصے کے بدلے 10,000,000 روپے کی سرمایہ کاری کرنے کا فیصلہ کرتا ہے۔	سرمایہ کاری: 10,000,000 روپے منافع میں حصہ: 40٪
3	علی اور شیریں باقی کے 60٪ منافع کے عوض انتظامی خدمات فراہم کرنے کے لیے راضی ہو جاتے ہیں۔	 سرمایہ کاری: مہارتیں اور انتظامی خدمات منافع میں حصہ: 60٪

اجارہ کیا ہے؟

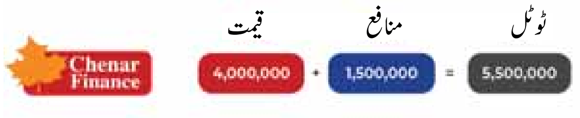
اجارہ ایک قسم کی اسلامی مالی معاونت ہے جس میں ایک شخص یا فریق سازوسامان خرید کر اسے کسی دوسرے شخص یا کاروبار کو قسط وار کرائے کے عوض ٹھیکے پر دیتا ہے۔

اجارہ میں کیا ہوتا ہے؟

1 کاروبار سازوسامان منتخب کرتا ہے اور پھر اس کی قیمت پر گفت وشنید کرتا ہے۔

2 اسلامی مالیاتی کمپنی وہ سازوسامان خرید لیتی ہے۔

3 مالیاتی کمپنی پھر اس قیمت میں منافع شامل کر دیتی ہے۔



4 مالیاتی کمپنی پھر اس قیمت میں منافع شامل کر دیتی ہے۔

5 وہ کاروبار اس سامان کے عوض قسط وار کرایہ ادا کرتا ہے۔

مرابحہ کیسے کام کرتا ہے

مرابحہ اسلامی مالیات کی ایک شکل ہے جس میں مالیاتی کمپنی ایک اثاثہ خریدتی ہے اور پھر اسے منافع پر اس کاروبار کو بیچ دیتی ہے جسے اس اثاثے کی ضرورت ہوتی ہے۔ وہ کاروبار پھر قیمتِ خرید اقساط میں ادا کرتا ہے۔

یہ اسلامی مالیات کی کون سی قسم ہے؟

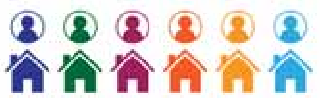
ان 5 صورتوں میں لاگو ہونے والی اسلامی مالیات کی شناخت کریں۔

.1	صفدر کاروبار میں سرمایہ کاری کرتا ہے لیکن کاروبار کو وقت نہیں دیتا۔ علی کاروبار چلانے کے لیے رضامند ہے لیکن سرمایہ کاری نہیں کرتا۔ دونوں منافع بانٹنے کا فیصلہ کرتے ہیں۔	مضاربہ	مشارکہ
.2	صفدر، علی اور شیریں، تینوں کاروبار میں سرمایہ کاری کرتے ہیں۔ وہ تینوں ہی کاروبار کا انتظام کو سنبھالنے اور پھر منافع بانٹنے کا بھی فیصلہ کرتے ہیں۔	مضاربہ	مشارکہ
.3	PomPak چنار فنانس سے آلات خریدتا ہے اور قسطوں میں ادائیگی کرتا ہے۔	اجارہ	مرابحہ
.4	PomPak چنار فنانس سے آلات ٹھیکے پر لیتا اور قسطوار کرایہ ادا کرتا ہے۔	مضاربہ	مشارکہ
.5	افراد اپنی زندگی کے بیمے کے لیے 100,000 روپے فی فرد 100,000 پیسے اکٹھے کرتے ہیں۔ کسی شخص کی وفات کی صورت میں اس کے گھر والوں کو 300,000 روپے ملتے ہیں۔	تکافل	مضاربہ

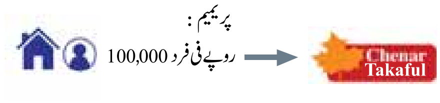
تکافل کیا ہے؟

تکافل روایتی انشورنس کا اسلامی متبادل ہے جس میں افراد کسی چیز یا شخص کے بیمے کے لیے پیسے جمع کرتے ہیں۔ کسی مالی یا جانی نقصان کی صورت میں ان پیسوں سے نقصان کا ازالہ کیا جاتا ہے۔

تکافل انشورنس میں کیا ہوتا ہے؟



1 — 10,000 افراد آگ سے ہونے والے نقصان سے بچنے کے لیے اپنے گھروں کا بیمہ کروانے تکافل کمپنی کو پریمیم دیتے ہیں۔



2 — مختلف شرکاء کی جانب سے حاصل ہونے والے پریمیم کو جمع کر کے تکافل پُول بنایا جاتا ہے۔

3 — ان میں سے کسی شخص کے گھر کو آگ لگنے کی صورت میں، تکافل کمپنی جمع شدہ پیسوں سے نقصان کا ازالہ کرتی ہے۔

پانچویں سال میں منافع کے مارجن میں اچھے خاصے اضافے کی بنیادی وجہ کیا ہے؟ اگر کاروبار کے دیگر عناصر میں کوئی تبدیلی نہ آئے تو کیا یہ اضافہ جاری رہے گا؟

اس مشق کا حل صفحہ نمبر 190 پر موجود ہے۔

تکمیل شدہ تخمینے

کافی تحقیق کے بعد صفدر اور شیریں نے ساز و سامان کے حصول کے لیے مالکاری حاصل کرنے کے لیے ایک منصوبہ بنایا جس کے تحت ان کا کاروبار 4,000,000 روپے اُدھار لے گا اور 5,500,000 روپے کی ادائیگی چار سالانہ اقساط میں کرے گا۔

4,000,000 روپے کے ساز و سامان کے حصول کے لیے مالکاری کا منصوبہ					
ادائیگی	پہلا سال	دوسرا سال	تیسرا سال	چوتھا سال	ٹوٹل
ٹوٹل	1,600,000	1,450,000	1,300,000	1,150,000	5,500,000

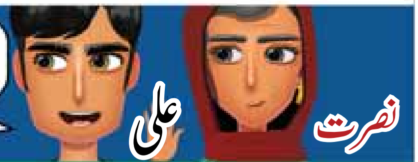
اب وہ اپنے تخمینے مکمل کرتے ہیں۔ ساز و سامان کے لیے مالیاتی امداد نے منافع کے مارجن کو کم کر دیا ہے لیکن کاروبار کافی بہتر ہوتا ہوا دکھائی دے رہا ہے۔

پھل اور رَس کا کاروبار (روپے)						
		پہلا سال	دوسرا سال	تیسرا سال	چوتھا سال	پانچواں سال
آمدن						
.1	کُل پھل (کلو)	27,500	28,875	30,320	32,000	34,000
.2	پھل کی قیمت (فی کلو)	250	260	270	300	330
.3	پھل سے کُل آمدنی	6,875,000	7,507,500	8,186,400	9,600,000	11,220,000
.4	کُل پھل برائے رَس (کلو)	40,000	48,000	57,600	69,120	82,944
.5	رَس کی قیمت (فی کلو)	400	420	440	450	460
.6	رَس سے کُل آمدنی	16,000,000	20,160,000	25,344,000	31,104,000	38,154,240
.7	کُل آمدنی	22,875,000	27,667,500	33,530,400	40,704,000	49,374,240
اخراجات						
.8	کُل پھل (کلو)	70,875	80,719	92,316	106,176	122,791
.9	پھل کے اخراجات (کلو)	190	195	200	210	220
.10	پھل کے کُل اخراجات	13,466,250	15,740,156	18,463,200	22,296,960	27,014,064
.11	تنخواہ	800,000	960,000	1,152,000	1,382,400	1,658,880
.12	مارکیٹنگ	800,000	960,000	1,152,000	1,382,400	1,658,880
.13	کرایہ	240,000	264,000	326,400	550,000	750,000
.14	رَس کی بوتلیں اور پیکیجنگ	1,920,000	2,419,200	3,041,280	3,732,480	4,578,509
.15	ترسیل	800,000	1,008,000	1,267,200	1,555,200	1,907,712
.16	بجلی، گیس اور دیگر اخراجات	1,600,000	2,016,000	2,534,400	3,110,400	3,815,424
.17	مالکاری برائے ساز و سامان	1,600,000	1,450,000	1,300,000	1,150,000	-
.18	کُل اخراجات	21,226,250	24,817,356	29,236,480	35,159,840	41,383,469
منافع (نقصان)						
.19	منافع قبل از ٹیکس	1,648,750	2,850,144	4,293,920	5,544,160	7,990,771
.20	انکم ٹیکس (29% کے مفروضے سے)	478,138	826,542	1,245,237	1,607,806	2,317,324
.21	منافع بعد از ٹیکس	1,170,613	2,023,602	3,048,683	3,936,354	5,673,448
.22	منافع کا مارجن	5.12%	7.31%	9.09%	9.67%	11.49%

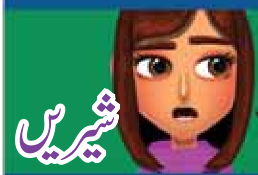
علی کا تصوّر کردہ منصوبہ

مالکاری حاصل کرنے کے بعد سے PomPak اب پہلے سے کافی بہتر چل رہا ہے۔ رَس کی بوتلوں میں بھرائی اور فروخت بہت بہتر ہے اور PomPak شہر بھر میں کافی مقبول ہو رہا ہے۔

علی اپنی پروگرامنگ ملازمت میں بہت اچھا کام کر رہا ہے۔ مگر وہ PomPak کے بارے میں بھی سوچتا رہا ہے۔
ایک دن گھر والے مِلنے کے لیے گاؤں آئے ہوتے ہیں، تو وہاں علی اپنا تصوّر کردہ منصوبہ پیش کرتا ہے۔



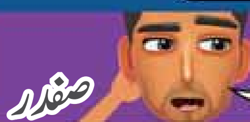
آپ سب کو پتہ ہے کہ PomPak کا برانڈ صحت بخش، خالص اور تازہ ہونے کا ایک وعدہ ہے۔



ہاں اور یہی بات اثر دکھا رہی ہے۔ ہمارے بہت سے گاہک ایسے ہیں جو صحت کو بہت اہمیت دیتے ہیں اور کافی ورزش کرتے ہیں۔ اور آج کل لوگ اس حوالے سے کافی پریشان رہتے ہیں کہ کھانا کہاں سے آ رہا ہے اور آیا وہ خالص اور تازہ ہے یا نہیں۔

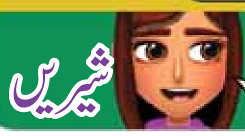
تو پھر میرا تصوّر کردہ منصوبہ یہ ہے۔ میں نے اسے ''کھیت سے آپ تک'' کا نام دیا ہے۔

ہم ایک ایپ بنائیں گے جو لوگوں کو صحت اور ورزش کے موضوعات سے آگاہ کرے گی اور اس حوالے سے ان کے درمیان روابط قائم کرے گی۔ اور وہ ایسا پھل اور رَس خرید سکیں گے جو کہ صحت بخش، خالص اور تازہ ہوگا! جس میں پھل کھیت سے سیدھا آپ تک پہنچے گا!!



مجھے یہ منصوبہ بہت پسند آیا! ہم ایک برادری بنا لیں گے۔ ہمارا برانڈ بہت مستحکم ہو جائے گا۔

مجھے بھی یہ منصوبہ بہت پسند آیا! میں ہمارے پھلوں کے باغ کو بڑھاؤں گی اور دیگر چھوٹے کاشتکاروں کو بھی زیادہ پھل اُگانے کا کہوں گی!



بہت زبردست! اس طرح ہم صحت اور ورزش کو فروغ دیں گے، چھوٹے کاشتکاروں کی مدد کریں گے اور اپنے برانڈ کو بھی مستحکم کر پائیں گے۔

پوم پاک اور معلومات کا دور

تعارف:

اس سیکشن میں ہم معلومات کے دور میں ای-کامرس کا کردار جانیں گے۔

PomPak

- صحت بخش
- خالص
- تازہ

صفدر اور شیریں نے سامان کے لیے مالیاتی امداد حاصل کی، اس سے سامان خریدا اور PomPak برانڈ کا آغاز کیا۔ یہ رَس بہت مشہور ہے اور خریدار خاص طور پر PomPak برانڈ کے عہد - صحت بخش، خالص اور تازہ - کو بہت پسند کرتے ہیں۔

علی پروگرامر کے طور پر کام کرتا رہا ہے اور اس نے تجویز کیا ہے کہ وہ اس کاروبار میں شامل ہو کر PomPak کے لیے ایک ایپ (app) کا آغاز کرنے میں مدد کرے۔ پورا خاندان اس کاروبار کو جدید معلوماتی دور میں داخل کرنے کے لیے بہت پُرجوش ہے!

انفارمیشن ٹیکنالوجی دیگر اطلاقات کے علاوہ انسانی وجود کے تمام پہلوؤں کو تبدیل کر رہی ہے۔

انفارمیشن ٹیکنالوجی کے کچھ اطلاقات	
معلومات	معلومات با آسانی آن لائن ارسال کی جاسکتی ہے۔ مؤثر search engines اس معلومات کی دستیابی فوری اور جلد بناتی ہیں۔
برادری	لوگ با آسانی دنیا بھر میں برادریاں بنا سکتے ہیں۔ یہ دوستوں، رفقاء یا یکساں شوق رکھنے والے لوگوں کی ہوسکتی ہیں۔
ای۔تجارت (e-Commerce)	خریداری کرنا، کوئی چیز منگوانا، خرید و فروخت کرنا، سب کچھ آن لائن ہوتا جا رہا ہے۔ کیونکہ ماڈی دُکانوں کی ضرورت نہیں ہوتی، اس لیے دنیا بھر میں گاہکوں کو کم قیمت پر چیزیں مہیا ہوسکتی ہیں۔
ای۔بینکاری (e-Banking)	بینک کی خدمات۔ بشمول پیسوں کی منتقلی کے لیے ای۔ادائیگیاں (e-payments)۔ اب آن لائن دستیاب ہیں، جس کی وجہ سے لوگوں کے لیے اپنے بینک کھاتے سنبھالنا، پیسوں کو منتقل کرنا اور قرض لینا آسان ہوگیا ہے۔
ای۔حکومت (e-Government)	زیادہ سے زیادہ ریاستی خدماتی سرگرمیاں آن لائن دستیاب ہوتی جا رہی ہیں۔ جس سے حکومتی معاملات میں صرف ہونے والے وقت اور پیسے دونوں کی بچت ہوتی ہے۔
صحت	صحت آن لائن معلومات اور امداد ایک نئی لہر ہے۔ اگلے پانچ سالوں میں صحت سے متعلق آن لائن امداد زیادہ سے زیادہ میسر ہوگی۔
آموزش	ہمارا سیکھنا سکھانا مطابقتی آموزش (adaptive learning)۔ ہر فرد کے لیے سیکھنے سکھانے کے منفرد طریقوں۔ اور وڈیو، گیموں اور تشخیصی عوامل کی شکل میں لاتعداد ڈیجیٹل مواد کے ذریعے تبدیل ہو رہا ہے۔
انٹرنیٹ آف تھنگز (IoT)	انفارمیشن ٹیکنالوجی تیزی سے ماڈی اشیاء کی طرف پھیل رہی ہے جس کے ذریعے انہیں دور بیٹھے استعمال کیا جاسکتا ہے اور ان کی نگرانی ہوسکتی ہے۔

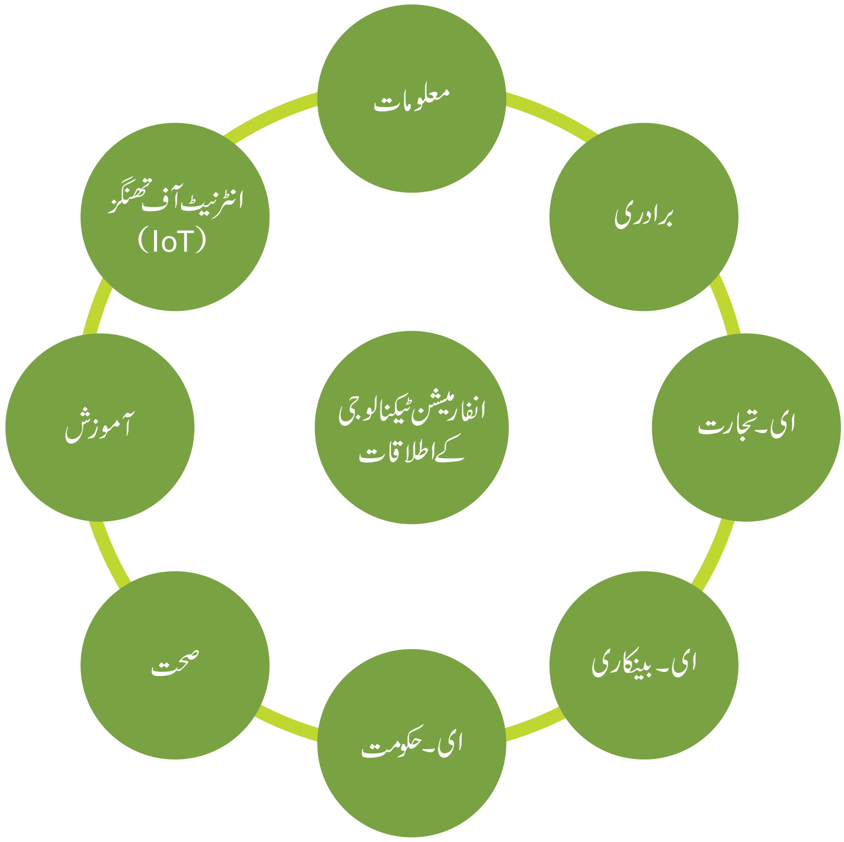
جدید معلوماتی دور میں انفارمیشن ٹیکنالوجی

اب ہم جدید معلوماتی دور میں داخل ہو چکے ہیں۔ جو لوگ اور کاروبار معلومات کو اچھے طریقے سے استعمال کر سکتے ہیں وہ اس بدلتی دنیا میں بہت کامیاب ہیں۔

اس جدید معلوماتی دور کا محور **انفارمیشن ٹیکنالوجی** ہے۔آج کی دنیا میں اس سے مراد ہے کہ تمام مواد کو **ڈیجیٹل مواد** میں تبدیل کیا جاسکتا ہے۔کتابیں،تصویریں،فلمیں،آواز کی ریکارڈنگ، بینک کے گوشوارے (bank statements)، کمپنی کی معلومات، ذاتی پیغامات، ڈاک اور بے شمار مواد کو ڈیجیٹل مواد میں آسانی سے تبدیل کیا جاسکتا ہے اور دنیا میں کسی بھی جگہ فوراً بھیجا جاسکتا ہے۔

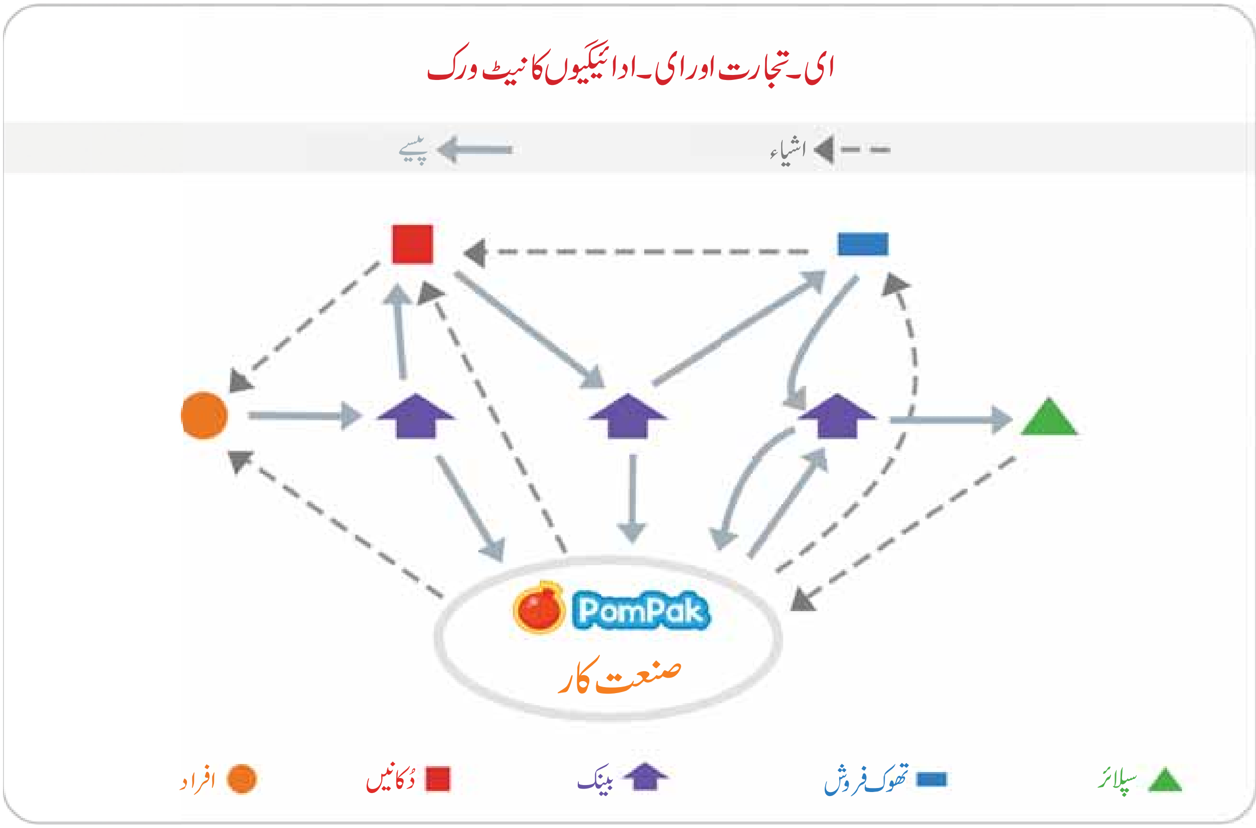
انفارمیشن ٹیکنالوجی کے انقلاب کے آلات، سافٹ ویئر اور ڈیجیٹل مواد اب زیادہ سے زیادہ سرگرمیوں کو موبائل اور دیگر کمپیوٹنگ آلات کی مدد سے پیش آنے میں مدد دے رہے ہیں۔

انفارمیشن ٹیکنالوجی کے اطلاقات



PomPak کا ای۔تجارت اور ای۔ادائیگیوں کا نیٹ ورک

اس کے بعد علی ای۔تجارت اور ای۔ادائیگیوں کا نیٹ ورک ترتیب دیتا ہے جس پر عمل کیا جائے گا۔



PomPak اپنے سپلائر کو آن لائن آرڈر دینے کے قابل ہوگا۔

تھوک فروش، دُکان دار اور انفرادی گاہک PomPak سے براہ راست آن لائن آرڈر کر سکیں گے۔

PomPak بینکوں اور دیگر مالیاتی اداروں کے ساتھ مل کر ای۔ادائیگیوں کی سہولت بھی فراہم کرے گا۔

اس طرح آرڈر اور ادائیگیوں کا پورا نظام بہت کم قیمت پر آن لائن دستیاب ہوگا۔

PomPak دنیا بھر میں سپلائر اور گاہکوں کے ساتھ فوری اور سستے طریقے سے تجارتی رابطے میں رہے گا۔

علی کے تصوّر کردہ منصوبے کی وضاحت

خاندان کی دعوت کے بعد علی، صفدر اور شیریں سے مِلنے آتا ہے اور اپنے خیال کی وضاحت کرتا ہے۔

PomPak کے اکثر گاہک رَس اس لیے خریدتے ہیں کیونکہ وہ ذائقہ دار ہے۔ اس لیے بھی کہ یہ صحت بخش، خالص اور تازہ ہے۔ ان میں سے اکثر گاہک ایسے ہیں جن کے پاس انٹرنیٹ سے رابطے والے سمارٹ موبائل ہیں۔

علی کی تجویز یہ ہے کہ ایک ایسی ایپ تیار کی جائے جو گاہکوں کو اپنے موبائل، ٹیبلیٹ اور لیپ ٹاپ کے ذریعے رَس خریدنے کی سہولت فراہم کرے۔ اس طرح PomPak کے لیے کا ایک اور راستہ پیدا ہو جائے گا۔ اور اس کے گاہک زیادہ آسانی سے اور کم قیمت پر یہ رَس خرید سکیں گے۔

لیکن علی اس سے بھی آگے کی تجویز پیش کرتا ہے۔ PomPak انار کو اُگانے، اس کی کاشت، اس کو تیار کرنے کے عمل، پھر بوتل میں بند کرنے اور اس کی ترسیل کے مکمل طریقۂ کار کے حوالے سے معلومات فراہم کرے گا۔ اور اس طرح اپنے عہد" کھیت سے آپ تک" کا بھرم رکھے گا۔

PomPak صحت اور ورزش میں دلچسپی رکھنے والے لوگوں کی ایک برادری بھی تشکیل دے گا۔ یہ صحت اور ورزش پر معلومات فراہم کرے گا تاکہ اور لوگوں میں بھی دلچسپی پیدا ہو۔

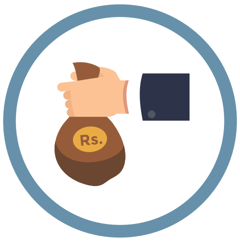
یہ سہولت PomPak کی آمدنی میں اضافہ تو نہیں کرے گی لیکن PomPak کے برانڈ کے عہد "صحت بخش، خالص اور تازہ" کو تقویت بخشے گی۔

فنانشل انسٹرومنٹس کی اقسام

فنانشل انسٹرومنٹس کی اقسام میں قرضہ ، ایکویٹی اور دیگر شامل ہیں۔

دیگر

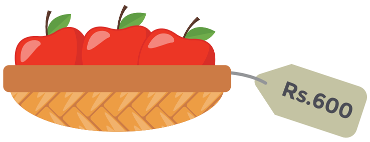
ایکویٹی



قرضہ(یا مقررہ آمدنی)

قرض کی فنانسنگ

فرض کریں کہ آج جنوری کی پہلی تاریخ ہے اور آپ کا کاروبار 600 روپے کے تین سیب خریدنا چاہتا ہے ، لیکن آپ کے پاس پیسے نہیں ہیں۔

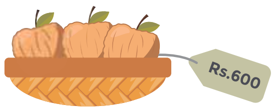


مالیاتی ضرورت : 600روپے

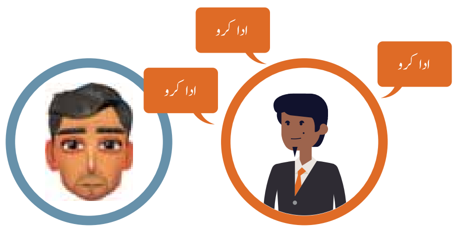
آپ کا کاروبار کسی قرض خواہ سے پیسے ادھار لیتا ہے ۔ آپ یہ طے کرتے ہیں کہ آپ جنوری کی 31 تاریخ کو قرض خواہ کو یہ رقم 20 روپے کے مارک اَپ کے ساتھ لوٹا دیں گے۔

قرض		
تاریخ	رقم (روپے)	انسٹرومنٹس
1 جنوری	600	قرض
31 جنوری	620	ادائیگی

سیب فروخت نہیں ہوتے اور خراب ہو جاتے ہیں۔ چونکہ آپ نے قرضہ لیا ہوا ہے ، تو آپ کو 31 جنوری کو لازمی قرض خواہ کو 620 روپے ادا کرنے ہیں۔



مالیاتی ضرورت : 600روپے



قرض		
تاریخ	رقم (روپے)	انسٹرومنٹس
1 جنوری	600	قرض
31 جنوری	620	ادائیگی

یہ قرض کی فنانسنگ کی ایک مثال ہے۔

فنانشل انسٹرومنٹس

فنانسنگ کی ضرورت:

افراد کو ضرورت

افراد کو مختلف ضروریات کے لیے پیسوں کی ضرورت ہو سکتی ہے۔ انہیں عام طور پر قرضے کی شکل میں فنانسنگ ملتی ہے۔ مختلف ذاتی ضروریات کے لیے مختلف قسم کی فنانسنگ ہوتی ہے۔

کاروبار کو ضرورت

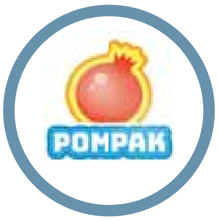
ہر کاروبار کو بھی سرمایہ کاری کی ضرورت ہوتی ہے کیونکہ کسی بھی کاروبار کو پیسے کمانے کے لیے پہلے پیسے لگانے ہوتے ہیں۔ ایسا ہمیشہ ہوتا ہے چاہے کاروبار کوئی فرد چلا رہا ہو ، کوئی کمپنی ، یا پھر کوئی بھی کاروباری ادارہ۔

کاروبار کی اقسام:

کمپنیوں کے مختلف فنانشل انسٹرومنٹس ہوتے ہیں۔ کچھ بنیادی اصول باضابطہ کاروباروں کی تمام اقسام پر لاگو ہوتے ہیں۔

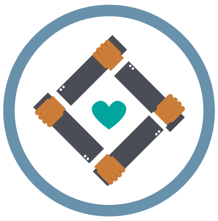
انفرادی
(بے ضابطہ)

شراکت داری
(با ضابطہ یا بے ضابطہ)



کمپنی

ٹرسٹ



فاؤنڈیشن

فنانسنگ کے اندرونی اور بیرونی ذرائع

کسی کاروبار کی مالیاتی ضروریات دو طرح سے پوری کی جا سکتی ہیں، اندرونی ذرائع سے ، یعنی اُسی کاروبار کے ذریعے ۔ اور دوسری بیرونی ذرائع سے، یعنی کسی قرض خواہ یا سرمایہ کار کے ذریعے ۔

فنانشل انسٹرومنٹ

فنانشل انسٹرومنٹ مالیات سے متعلق ایسی دستاویز یا دو فریقین کے درمیان معاہدہ ہوتا ہے جو فنانسنگ کی شرائط و ضوابط اور ہر فریق کے حقوق کی وضاحت کرتا ہے۔

قرض اور ایکویٹی کے درمیان فرق

رقم دینے والے شخص کے لیے قرضے میں کم خطرہ ہوتا ہے ، جبکہ ایکویٹی میں زیادہ خطرہ ہوتا ہے۔

لیکن قرضے پر حاصل ہونے والا منافع محدود ہوتا ہے، جبکہ ایکویٹی پر منافع لامحدود ہو سکتا ہے۔ قرضے پر ملنے والا منافع ، قرضے کی رقم اور مارک اَپ تک محدود ہوتا ہے،جبکہ ایکویٹی کے منافع کا حساب کاروبار کی قدر سے لگایا جاتا ہے۔

قرضہ ایک مخصوص عرصے میں لوٹانا ہوتا ہے ۔ اِس کے برعکس ایکویٹی کاروبار کے طویل مدّتی سرمائے کا حصّہ ہے۔

قرض اور ایکویٹی کے درمیان فرق		
ایکویٹی	قرض	خصوصیات
زیادہ خطرہ	کم خطرہ	زیادہ منافع
لامحدود منافع	کم منافع	ادائیگی
مقررہ نہیں: کاروبار میں % شیئر کی قدر	طے شدہ: قرض کی رقم کے علاوہ متفقہ مارک اپ	قرضہ
طویل مدتی، کوئی مقررہ مدت نہیں	قرضہ ایک مخصوص عرصے میں واپس کرنا ہوتا ہے	ادائیگی

قرضے کے فنانشل انسٹرومنٹس کی اقسام

قرضے کے فنانشل انسٹرومنٹس کی بہت سی اقسام ہیں۔

تکنیکی اعتبار سے لیز (lease) اور قسطوں پر اشیا کی فروخت قرضہ (installment sales) نہیں ہوتیں۔ لیکن ان میں قرضے کی طرح مقررہ آمدنی ملنے والی خصوصیات موجود ہیں۔

قسطوں پر اشیاء کی فروخت

لیز

کریڈٹ کارڈ

بانڈز/ ٹریژری بلز

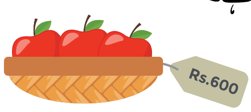
قرضہ

قرضہ جات

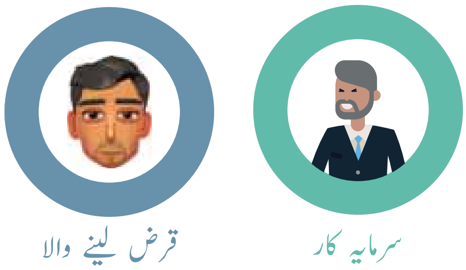
کسی قرض میں قرض خواہ ایک خاص مدت کے لیے قرض دیتا ہے اور طے شدہ مارک اَپ کے ساتھ قرض کی ادائیگی کی توقع رکھتا ہے۔

ایکویٹی فنانسنگ

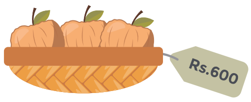
فرض کریں کہ رقم ادھار لینے کے بجائے آپ کا کاروبار کسی سرمایہ کار سے چھ سو روپے سرمایہ کاری کے طور پر لیتا ہے۔
آپ کا کاروبار کل کاروبار کی دس فیصد ملکیت کا شئیر سرمایہ کار کو دے دیتا ہے۔



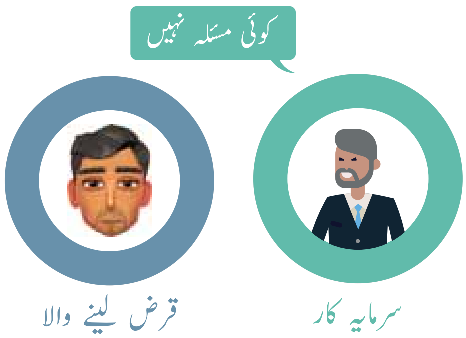
قرض		
تاریخ	رقم (روپے)	انسٹرومنٹس
1 جنوری	600	قرض
واپس نہیں کرنی	دس فیصد ملکیت	ادائیگی



ان پیسوں سے آپ تین سیب خریدتے ہیں ۔ اس مرتبہ بھی سیب خراب ہو جاتے ہیں۔
اس مرتبہ آپ کے کاروبار کو کوئی رقم سرمایہ کار کو واپس نہیں کرنی۔

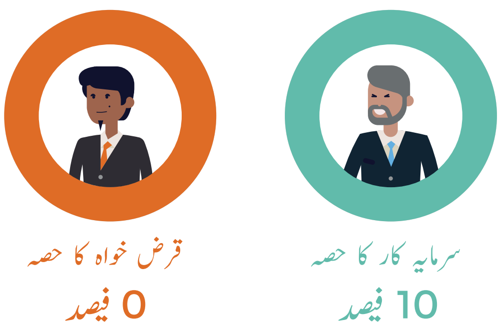


قرض		
تاریخ	رقم (روپے)	انسٹرومنٹس
1 جنوری	600	قرض
واپس نہیں کرنی	دس فیصد ملکیت	ادائیگی

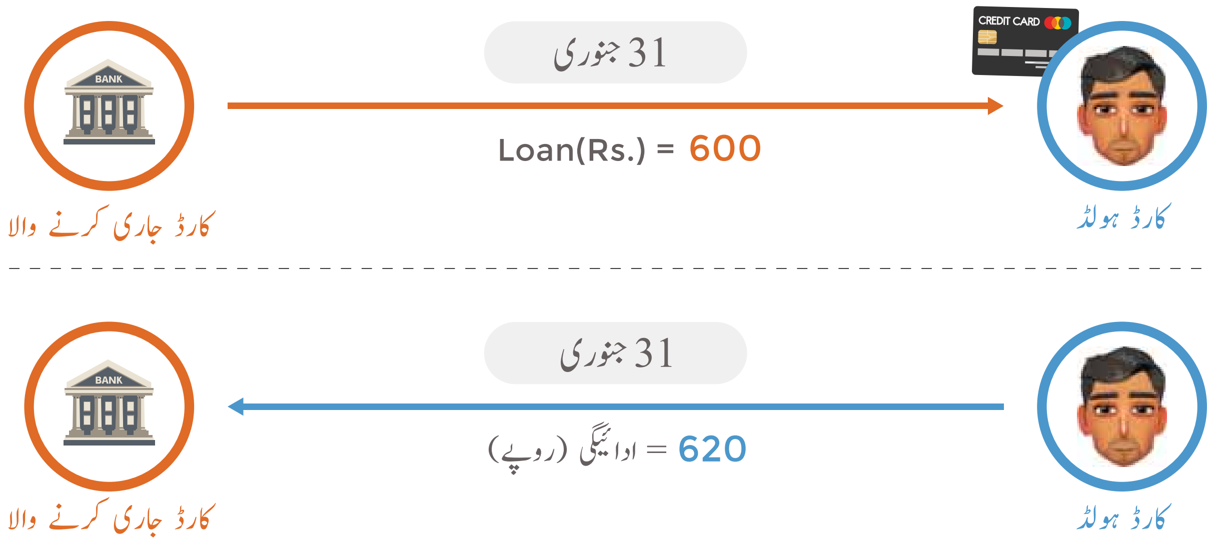


یہ ایکویٹی فنانسنگ کی مثال ہے۔

10,000 = سالانہ منافع (روپے)

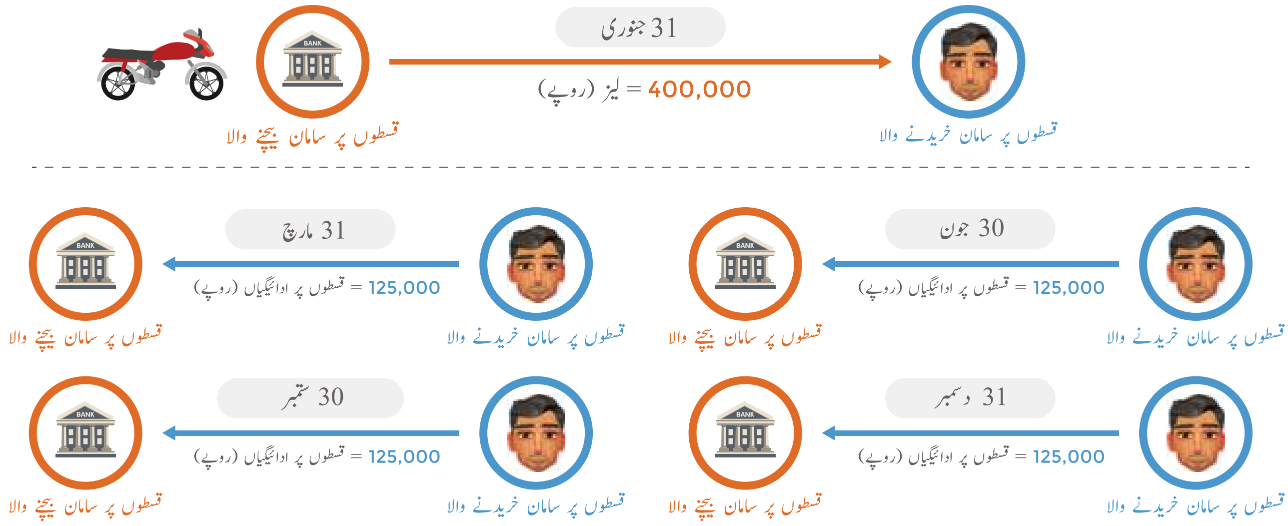


ایک سال کے بعد آپ کے کاروبار کو 10,000 روپے کا منافع ہوتا ہے۔
قرض خواہ کے حقوق اپنا قرض واپس لینے اور مارک آپ تک محدود ہیں۔
لیکن سرمایہ کار اب آپ کے کاروبار کے 10 فیصد حصّے کا مالک ہے۔
کاروبار کے منافع میں اس کا حصہ بھی شامل ہے۔



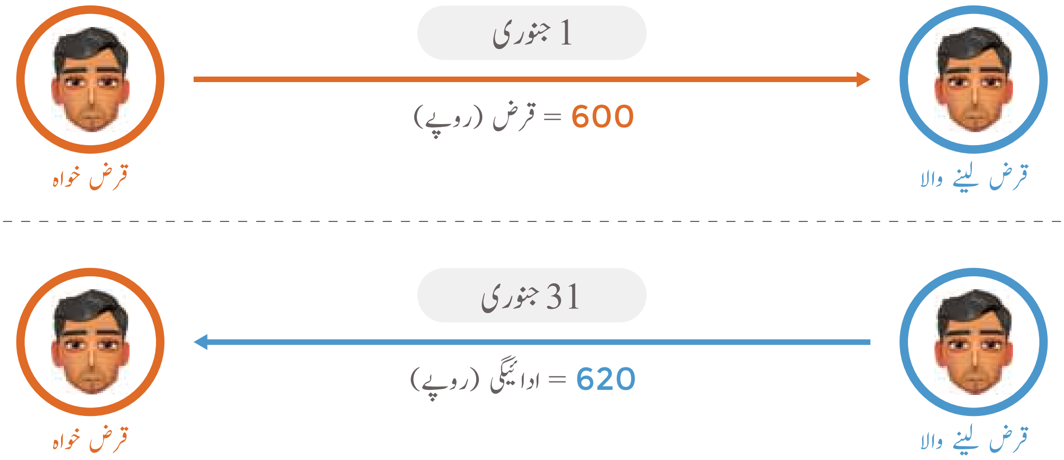
لیز

لیز (lease) میں سرمایہ کار کوئی اثاثہ خرید کر صارف کو کچھ مدت کے لیے لیز کر دیتا ہے۔ صارف لیز کی رقم کی ادائیگی کرتا ہے جس سے پیسے لگانے والے فریق کو لاگت اور مارک اپ کی رقم ملتے ہیں۔



قسطوں پر اشیا کی فروخت

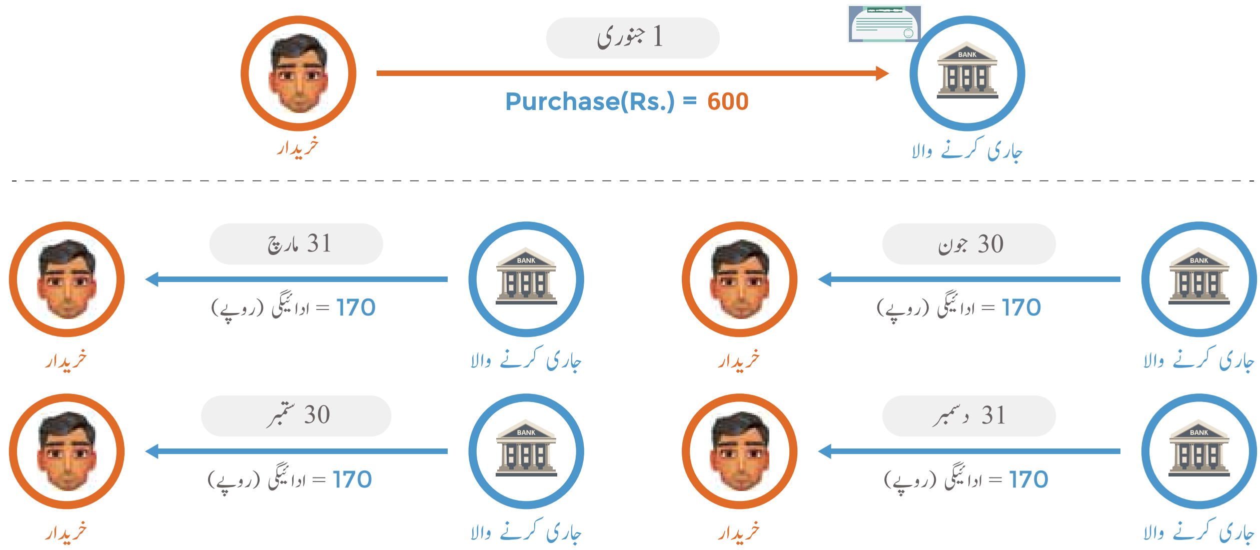
قسطوں پر اشیا کی فروخت میں سرمایہ کار کوئی اثاثہ خرید کرصارف کو بیچ دیتا ہے۔ صارف اس اثاثے کی قسطوں میں ادائیگیاں کرتا ہے جس سے سرمایہ کار کو لگایا گیا پیسہ، مارک اپ کے ساتھ واپس مل جاتا ہے۔



بانڈز اور بِلز

بانڈ (bond) بھی قرضے کی طرح ہی ہوتا ہے ۔ فرق صرف یہ ہے کہ بانڈز اکثر فنانشل ایکسچینج میں درج ہوتے ہیں اور اِن کی فروخت آسان ہوتی ہے۔

ٹریژری بل حکومت کی طرف سے جاری کردہ بانڈ ہوتا ہے۔



کریڈٹ کارڈ

کریڈٹ کارڈ میں کارڈ ہولڈ جب بھی کارڈ استعمال کرتا ہے ، وہ قرض لے رہا ہوتا ہے اور اگلے مہینے تک اسے یہ رقم مارک آپ کے ساتھ لوٹانی ہوتی ہے۔

سرمایہ کاروں کی اقسام:

ضروری نہیں کہ کاروبار میں سرمایہ کار ہمیشہ اپنی رقم لگائے۔

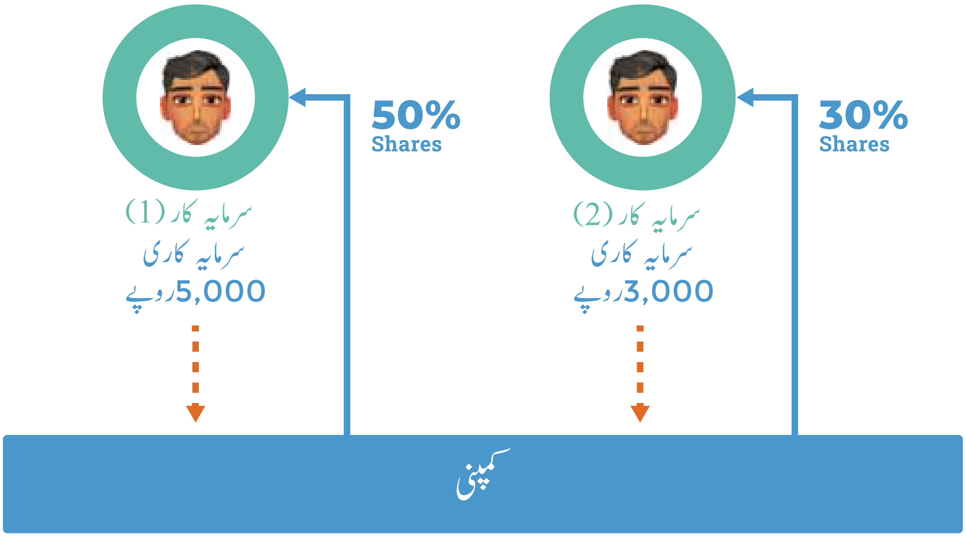
کچھ سرمایہ کار رقم کی سرمایہ کاری کرتے ہیں ، کچھ خیالات کی اور کچھ اپنے وقت اور محنت کی۔ ان سب کا کمپنی یا کاروبار میں فی صد کے حساب سے حصّہ ہوتا ہے۔

جب ملازمین کو اپنے کام کے لیے شئیرز ملتے ہیں تو یہ شئیرز اکثر کئی سال کے عرصے میں دیئے جاتے ہیں۔ اسی طرح اگر کوئی ملازم ملازمت چھوڑ دیتا ہے یا پھر اچھی کارکردگی نہیں دکھاتا ، تو اس سے کچھ شئیرز واپس لے لیے جاتے ہیں۔

ترجیحی شئیرز

ترجیحی شئیرز میں اگر کمپنی بند ہو جاتی ہے تو عام شئیر ہولڈرز سے پہلے ترجیحی شئیر ہولڈرز کو ان کی سرمایہ کاری اور منافع کی رقم ادا کی جاتی ہے۔

ترجیحی شئیر ہولڈرز کو کمپنی کے منافع میں سے خاص ادائیگیوں کے حقوق بھی حاصل ہو سکتے ہیں۔

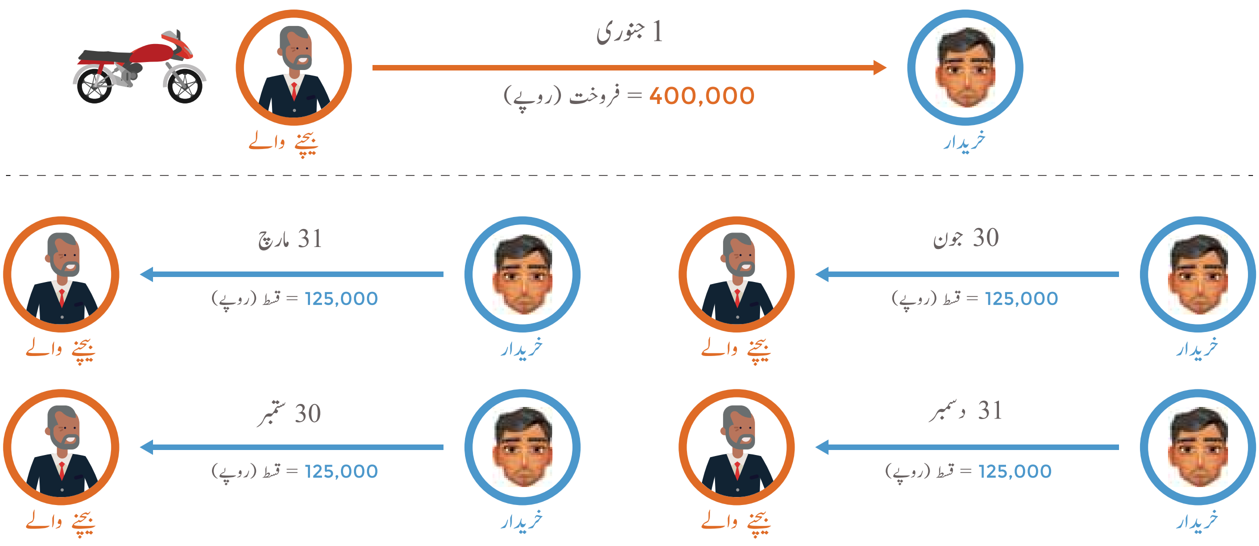


فنڈز

فنڈز کی مختلف اقسام ہیں۔ کچھ فنڈز کی سرمایہ کاری ایکویٹی میں کی جاتی ہے ، کچھ کی قرضے میں ، اور کچھ کی مختلف طرح کے فنانشل انسٹرومنٹس میں۔

مشترکہ فنڈ میں سرمایہ کار اپنی رقم کی سرمایہ کاری ایسے فنڈ میں کرتے ہیں۔ یہ فنڈ ایسی فنڈ مینجمنٹ کمپنی چلاتی ہے، جو فنڈ کی رقم کی سرمایہ کاری مختلف کمپنیوں کے شئیرز میں کرتی ہے۔

اِس طرح سرمایہ کاروں کو ایک ماہر فنڈ مینجمنٹ کمپنی کی خدمات حاصل ہو جاتی ہیں اور ان کی ایک ہی سرمایہ کاری کے ذریعے مختلف کمپنیوں میں سرمایہ کاری ہو جاتی ہے۔

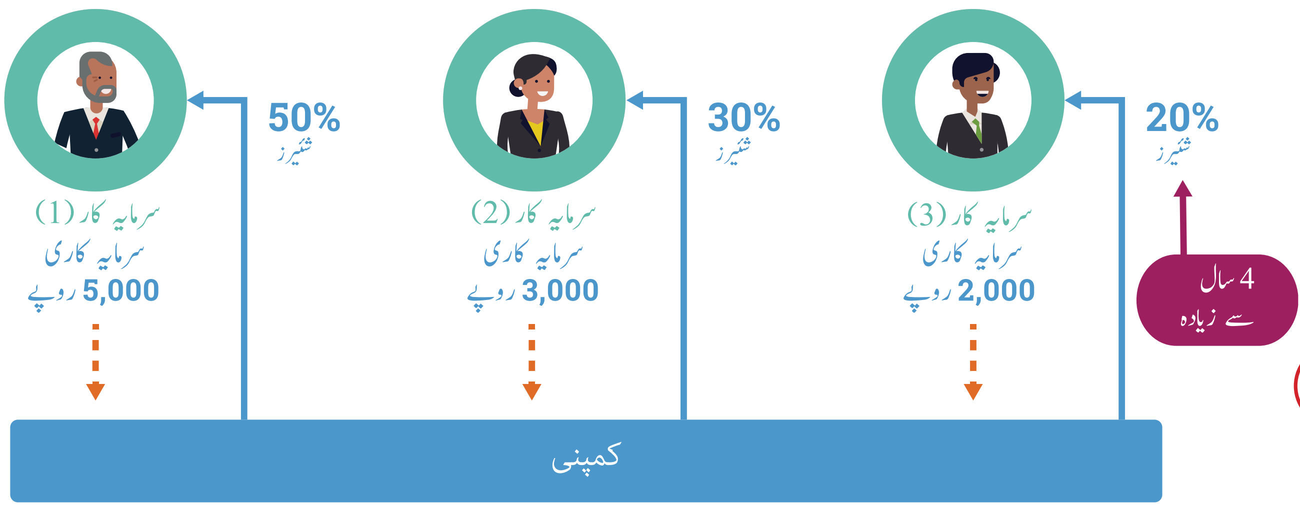


ایکویٹی فنانسنگ کی اقسام

ایکویٹی فنانسنگ انسٹرومنٹس (equity financing instruments) میں عام شئیرز اور ترجیحی شئیرز شامل ہوتے ہیں۔ اس کے علاوہ مختلف اقسام کے فنڈز بھی ہوتے ہیں۔

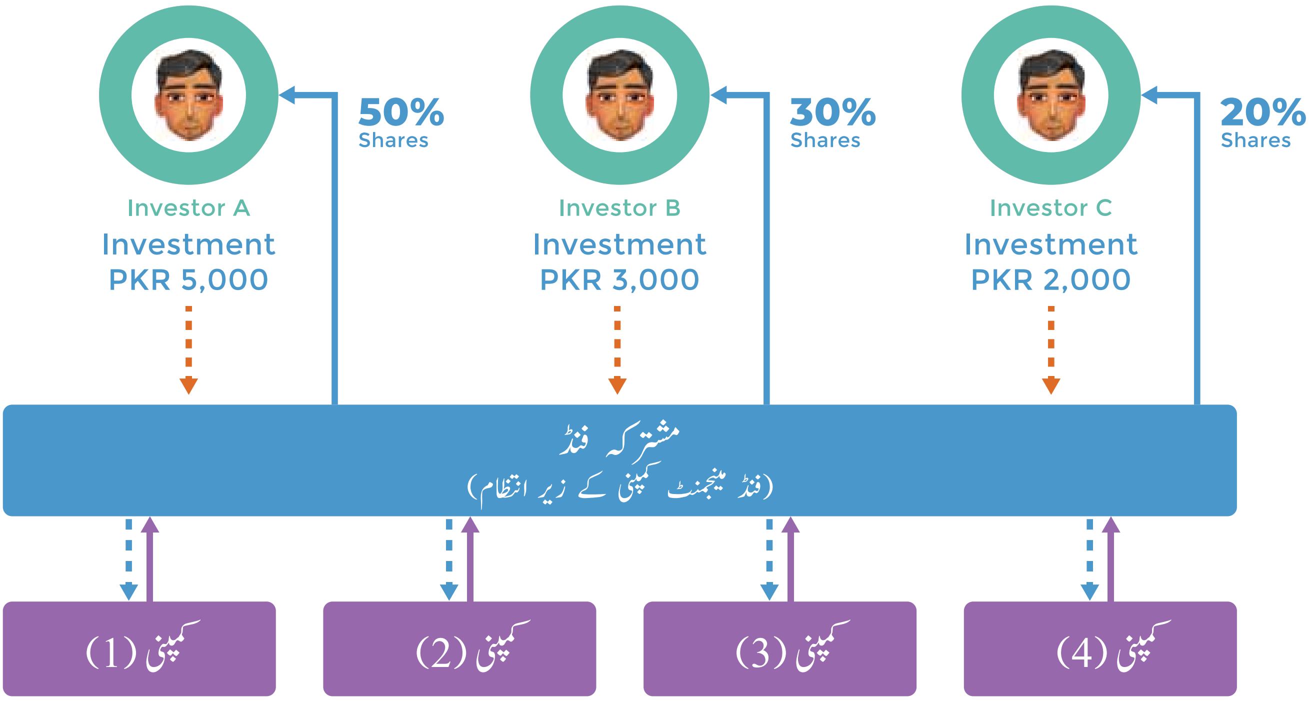
عام شئیرز

عام شئیرز میں سرمایہ کار کسی کمپنی یا کاروبار میں سرمایہ کاری کرتے ہیں اور بدلے میں انہیں شئیرز ملتے ہیں۔ یہ شئیرز اس کمپنی یا کاروبار میں ملکیت کا تناسب ظاہر کرتے ہیں۔



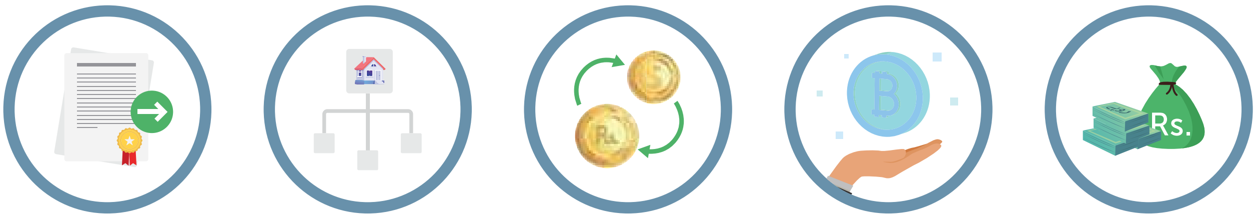
ضروری سوالات

فنانسنگ کا مقصد کیا ہے؟	اگر آپ ایسی طویل مدتی فنانسنگ کی تلاش میں ہیں جس میں خطرہ بھی زیادہ ہو، تو ایسی صورت میں ایکویٹی فنانسنگ بہتر ہے۔ اگر آپ کو یقین ہے کہ آپ مخصوص عرصے میں مارک اپ سمیت رقم لوٹا سکتے ہیں، تو قرضے کی فنانسنگ بہتر ہے۔
کون سا فنانسنگ انسٹرومنٹ مناسب ہے؟	قرضے یا ایکویٹی فنانسنگ کے چناؤ کے بعد آپ کو فنانشل انسٹرومنٹ کی قسم کا انتخاب کرنا ہوتا ہے۔ قرضے (یا فکسڈ آمدنی) کے فنانشل انسٹرومنٹس میں شامل ہیں قرضہ جات، بانڈز، کریڈٹ کارڈ، رہن (گروی رکھوانا) ، لیز اور قسطوں پر خریداری۔ ایکویٹی فنانشل انسٹرومنٹس میں ترجیحی شئیرز اور عام شئیرز شامل ہیں۔
ممکنہ خطرات کیا ہیں؟	سرمایہ حاصل کرنے والے شخص کے لیے قرضے کی فنانسنگ میں ایکویٹی فنانسنگ کی نسبت زیادہ خطرہ ہے۔ اس میں قرض خواہ کو ہر حال میں مخصوص دورانیے میں مارک اپ سمیت رقم لوٹانی ہوتی ہے۔
ممکنہ نتائج کیا ہو سکتے ہیں؟	سرمایہ حاصل کرنے والے شخص کے لیے ایکویٹی فنانسنگ کا مطلب ہے منافع کے زیادہ حصے داروں میں اضافہ کرنا۔ ایکویٹی فنانسنگ کی صورت میں سرمایہ کار کو کاروبار میں شئیر مل جاتا ہے، جس سے زیادہ منافع کا امکان پیدا ہوتا ہے۔



فنانشل انسٹرومنٹس کی دیگر اقسام

فنانشل انسٹرومنٹس کی اور بھی بہت سی پیچیدہ اقسام ہیں، جن میں قرضے اور ایکویٹی ، دونوں کی خصوصیات ہو سکتی ہیں۔ انہیں خطرات سے نمٹنے اور منافع بڑھانے کے لیے استعمال کیا جا سکتا ہے۔



انشورنس سے متعلق انسٹرومنٹس — کرپٹو کرنسی — سواپ — ڈیریویٹوز — فارورڈز

7 بینک ایک پاور پلانٹ لگانے کے لیے سرمایہ کاری کرتا ہے۔ لگائے گئے پیسے 12 سال کے عرصے میں لوٹاتے ہیں۔

قرضے کی فنانسنگ	ایکویٹی فنانسنگ

8 علی شہر میں فلیٹ خریدنے کے لیے بینک سے قرضہ لیتا ہے۔

رہن کی فنانسنگ	کریڈٹ کارڈ فنانسنگ

9 علی اور شیریں کسی سرمایہ کار کے ساتھ معاہدہ کرتے ہیں کہ کمپنی باقی شئیر ہولڈرز سے پہلے اسے اس کے ایکویٹی انوسٹمنٹ کے عوض ادائیگی کرے گی۔

عام شئیرز	ترجیحی شئیرز

10 اس قسم کی فنانسنگ میں کاروبار کو رقم مارک اپ سمیت لوٹانی ہوتی ہے، چاہے کاروبار کو ان پیسوں سے کوئی منافع نہ ہوا ہو ۔

قرضے کی فنانسنگ	ایکویٹی فنانسنگ

اس مشق کا حل صفحہ نمبر 192 پر موجود ہے۔

سرگرمی

یہ کس قسم کی فنانسنگ ہے یا یہاں کس قسم کی فنانسنگ کی ضرورت ہے؟

ان دس صورتوں میں لاگو ہونے والی فنانسنگ کی شناخت کریں۔

1. علی کو یونیورسٹی کی فیس دینے کے لیے پیسوں کی ضرورت ہے۔

قرضے کی فنانسنگ	ایکویٹی فنانسنگ

2. شیریں اور علی نے رس نکالنے والی مشین خریدنی ہے جو تین سال تک چلے گی۔

قسطوں پر خریداری	قرضے کی فنانسنگ

3. شیریں اور علی کو اپنا کاروبار پھیلانے کے لیے ایک طویل مدتی سرمایہ کار کی ضرورت ہے۔

قرضے کی فنانسنگ	ایکویٹی فنانسنگ

4. صفدر کو نئی دکان کھولنے کے لیے سرمایہ کاری ملتی ہے۔ اسے وہ پیسے ایک سال کے اندر 20 فیصد کے مارک اپ کے ساتھ لوٹانے ہیں۔

قرضے کی فنانسنگ	ایکویٹی فنانسنگ

5. صفدر اپنے کچھ پیسے حکومتِ پاکستان کے ٹریژری بل میں لگاتا ہے۔

قرضے کی فنانسنگ	ایکویٹی فنانسنگ

6. صفدر اپنے کچھ پیسے پاکستان اسٹاک ایکسچینج میں شامل کسی کمپنی کے شیئرز خریدنے میں لگاتا ہے۔

قرضے کی فنانسنگ	ایکویٹی فنانسنگ

غیر ملکی زرِمبادلہ، برآمدات اور درآمدات

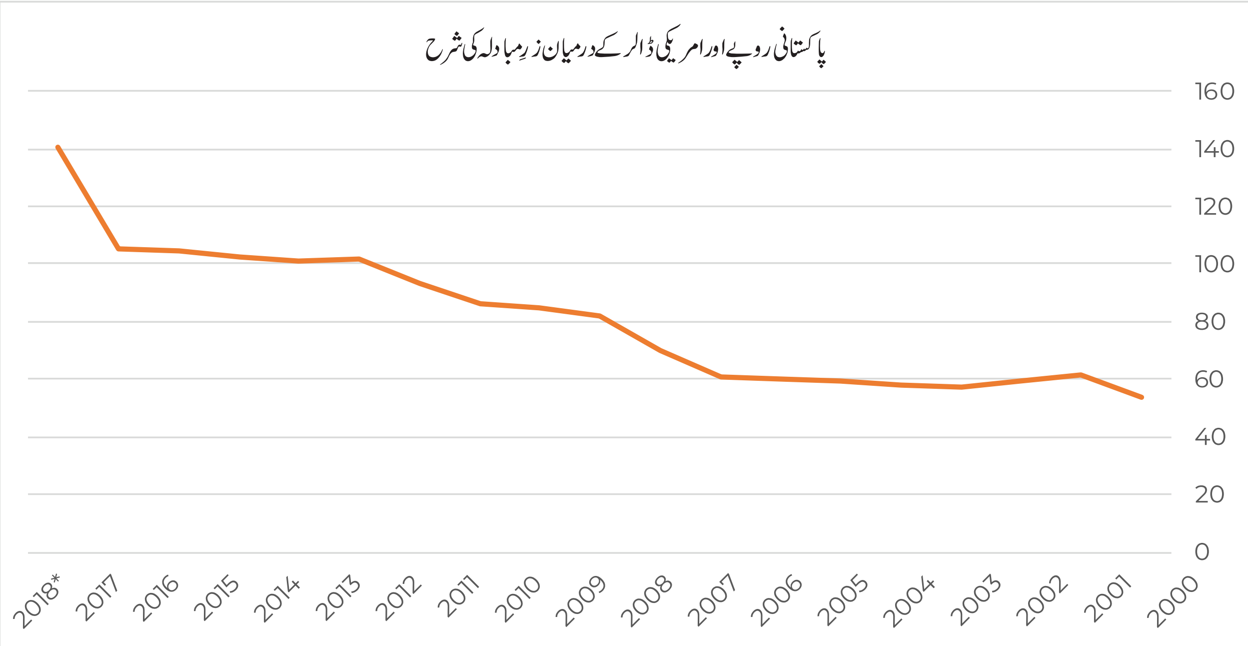
غیر ملکی زرِمبادلہ سے مراد ایک ملک کی رقم کرنسی دوسرے ملک کی کرنسی سے تبدیل ہونا ہے۔

جب کوئی فرد، کاروبار یا ملک بیرونِ ملک سے کسی قسم کی اشیاء وخدمات خریدتا ہے (یعنی درآمدات کے عمل میں ملوّث ہوتا ہے) تو وہ مقامی کرنسی کو غیر ملکی کرنسی سے تبدیل کرتا ہے اور اس غیر ملکی کرنسی سے یہ خدمات واشیاء خریدتا ہے۔

جب کوئی فرد، کاروبار یا ملک اپنی اشیاء وخدمات بیرونِ ملک فروخت کرتا ہے (یعنی برآمدات کے عمل میں ملوّث ہوتا ہے) تو اسے ان کے عِوض غیر ملکی کرنسی حاصل ہوتی ہے جو وہ مقامی کرنسی سے تبدیل کر لیتا ہے۔

زرِمبادلہ کی شرح وہ شرح ہوتی ہے جس کے حساب سے مقامی کرنسی، غیر ملکی کرنسی سے تبدیل کی جاتی ہے۔ اگر ملک کے زرِمبادلہ کی شرح سازگار ہو تو غیر ملکی کرنسی کے عدد زیادہ حاصل ہوتے ہیں۔ ایسی صورت میں، اس کرنسی کے صارفین کے لیے، اشیاء وخدمات درآمد کرنا مفید ثابت ہوتا ہے۔

پاکستان کے زرِمبادلہ کی شرح کچھ عرصے سے باقاعدگی سے گر رہی ہے اور کبھی کبھی بہت تیزی سے بھی۔ نیچے دیا گیا چارٹ پاکستانی روپے اور امریکی ڈالر کے درمیان زرِمبادلہ کی شرح ظاہر کر رہا ہے۔



ماخذ: عالمی بینک

سن 2000 میں ایک امریکی ڈالر تقریباً 53 روپے میں حاصل ہوتا تھا اور 2018 کے آخر تک ایک امریکی ڈالر تقریباً 140 روپے پر پہنچ گیا تھا۔

اس صورتحال کی وجہ سے پاکستان میں افراد اور کاروباروں کو بیرونِ ملک سے حاصل کردہ اشیاء اور خدمات کے لیے ادائیگیاں کرنے میں مشکلات پیش آتی ہیں۔ اور حکومت بھی غیر ملکی قرضوں کی ادائیگیوں کے حوالے سے مشکل میں ہے۔

پاکستان اپنی غیر ملکی کرنسی کے ذخیرے یا اسٹاک کو برآمدات کے ذریعے بڑھا سکتا ہے۔ لیکن کچھ کاروباروں کے لیے یہ آسان نہیں ہوتا۔ مثال کے طور پر ایک برقی پلانٹ کو اکثر بیرونِ ملک سے مہنگی مشینری خریدنی پڑتی ہے اور فیول کے لیے ادائیگی کرنی پڑتی ہے۔ پھر یہ بجلی اسے مقامی لوگوں میں فروخت کرنا ہوتی ہے۔ اس لیے اس کی غیر ملکی کرنسی کمانے کی صلاحیت محدود ہوتی ہے!

اسٹاک مارکیٹ کا تجزیہ

دیے گئے سوالات کے جوابات دے کر اسٹاک مارکیٹ کی بنیادی معلومات کے حوالے سے اپنے فہم کو جانچیں۔

1. کونسی کمپنی پاکستان اسٹاک ایکسچینج میں درج ہوسکتی ہے؟

پبلک لمیٹڈ کمپنی **پرائیویٹ لمیٹڈ کمپنی**

2. ایک پبلک لمیٹڈ کمپنی کے 100,000 حصص ہیں اور وہ پاکستان اسٹاک ایکسچینج میں درج ہے۔ وہ 10,000 نئے حصص 20 روپے فی حصص کے حساب سے سرمایہ کاروں میں جاری کرتی ہے۔ نئے حصص کی فروخت کے پیسے کس کو حاصل ہوں گے؟

پبلک لمیٹڈ کمپنی **اسٹاک ایکسچینج کے سرمایہ کار**

3. ایک پبلک لمیٹڈ کمپنی کے 100,000 حصص ہیں اور وہ پاکستان اسٹاک ایکسچینج میں درج ہے۔ ایک سرمایہ کار (سرمایہ کار "الف") کے پاس کمپنی کے 2,000 حصص ہیں۔ سرمایہ کار "الف" تمام 2,000 حصص اسٹاک ایکسچینج کے ذریعے دوسرے سرمایہ کار (سرمایہ کار "ب") کو 20 روپے فی حصص کے حساب سے فروخت کردیتا ہے۔ حصص کی فروخت کے پیسے کس کو ملیں گے؟

پاکستان اسٹاک ایکسچینج **سرمایہ کار الف** **سرمایہ کار ب**

4. ایک پبلک لمیٹڈ کمپنی کے 10,000,000 حصص ہیں اور وہ پاکستان اسٹاک ایکسچینج میں درج ہے۔ کوئی 20 روپے فی حصص کے حساب سے 100,000 حصص (کُل مقدار کا 1%) خرید لیتا ہے۔ کمپنی کی کُل مالیت کتنی ہے؟

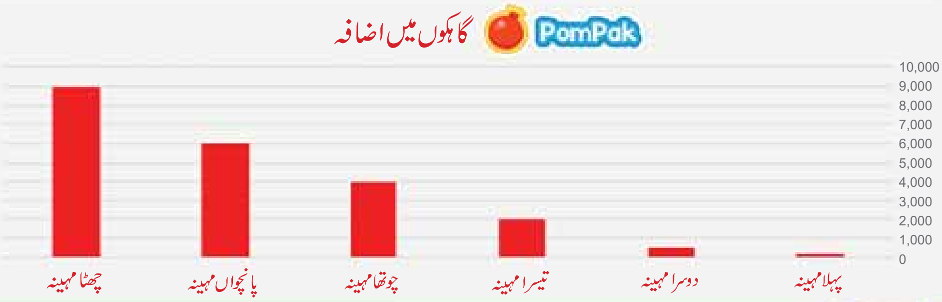
200,000 روپے **2,000,000 روپے** **20,000,000 روپے** **200,000,000 روپے**

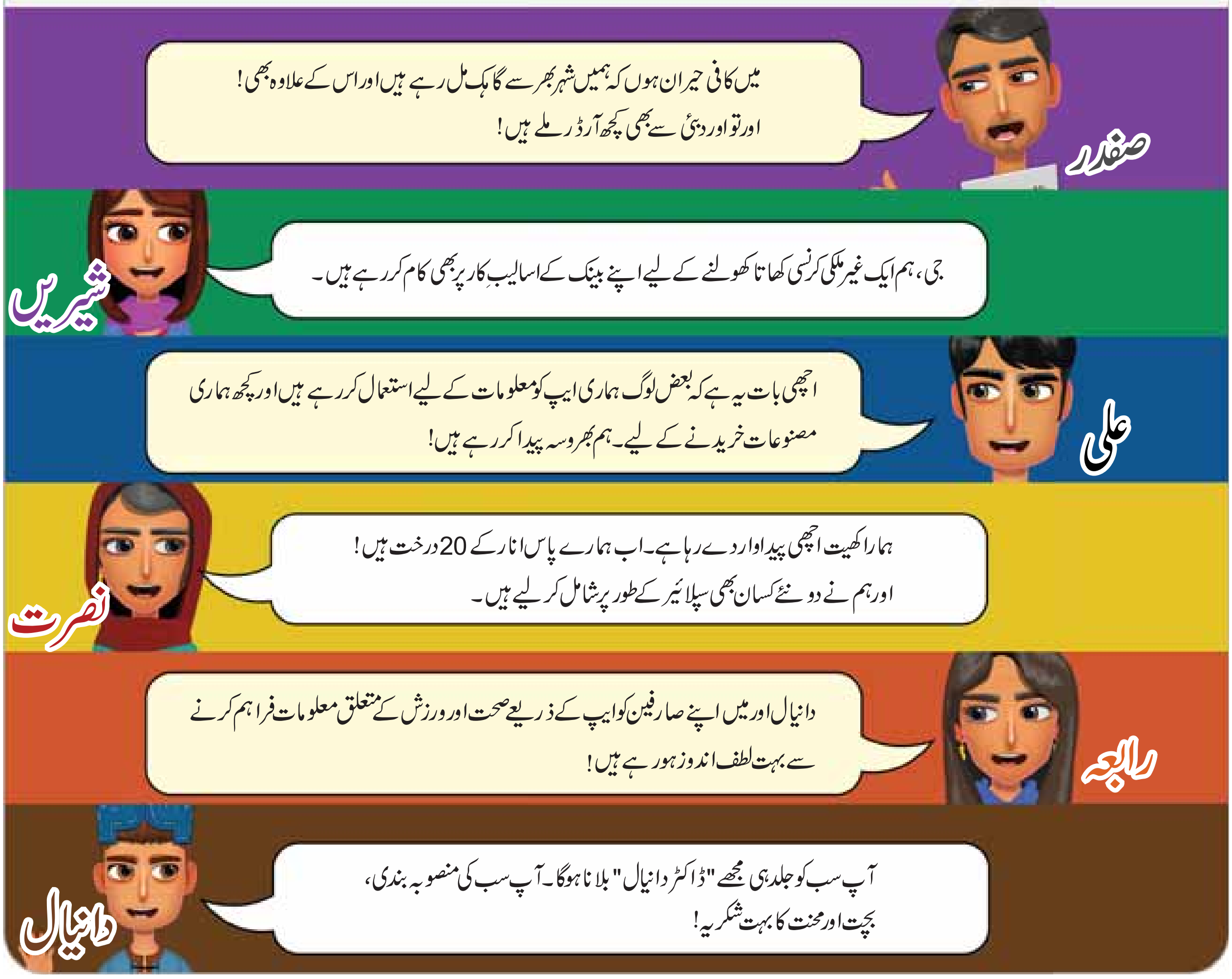
اس مشق کا حل صفحہ نمبر 195 پر موجود ہے۔

خاندان کا جشن

کافی محنت اور کوششوں کے بعد PomPak ایپ کا آغاز ہو گیا!

ایک سست آغاز کے بعد صارفین کی تعداد میں بہت اچھی طرح سے اضافہ ہونا شروع ہوتا ہے۔





دوسرے کاروباروں کے لیے یہ آسان ہوتا ہے۔مثال کے طور پر PomPak اپنا بوتل والا رَس بیرونِ ملک فروخت کرسکتا ہے۔اکثر جو کاروبار اپنے برانڈ پر خرچہ کرتے ہیں اور اعلیٰ معیاری مصنوعات تیار کرتے ہیں، وہ بیرونِ ملک میں کامیاب ہوتے ہیں۔جیسا کہ PomPak۔بلکہ جب سے PomPak نے اپنی ایپ کا آغاز کیا ہے، اسے بیرونِ ملک سے آرڈر ملنے لگے ہیں۔

جدّتی، اعلیٰ معیاری کاروبار جو جدید معلوماتی دور کے مارکیٹنگ منصوبے رکھتے ہیں، پاکستان کے مستقبل کے لیے اشد ضروری ہیں!

غیر ملکی زرِ مبادلہ کا تجزیہ

غیر ملکی زرِ مبادلہ کے بنیادی اصولوں کی سمجھ بوجھ کو پرکھنے کے لیے مندرجہ ذیل سوالات کے جوابات دیں۔

1. **2007** میں پاکستانی روپے کی امریکی ڈالر کی قدر **60 روپے فی امریکی** ڈالر تھی۔

2013 میں پاکستانی روپے کی امریکی ڈالر کی قدر **100 روپے فی امریکی** ڈالر تھی۔

اس عرصے میں پاکستانی روپے کی قدر امریکی ڈالر کے تناسب سے اوپر گئی یا گری؟

پاکستانی روپے کی قدر اوپر گئی

پاکستانی روپے کی قدر گری

نہیں معلوم

2. زرِ مبادلہ کی شرح کے مطابق **پاکستانی 100 روپے ایک امریکی ڈالر کے برابر** ہیں۔

ایک کمپنی امریکہ سے چاکلیٹ درآمد کرتی ہے اور پاکستان میں فروخت کرتی ہے۔وہ ایک چاکلیٹ 1$ میں خریدتی ہے اور پاکستان میں 200 روپے کی فروخت کرتی ہے۔اگر **ایک امریکی ڈالر 150 پاکستانی روپے کے برابر** ہوجائے تو اس کے فی چاکلیٹ منافع پر کیا اثر پڑے گا؟

اس کا فی چاکلیٹ منافع 50 روپے سے بڑھ کر 100 روپے ہوجائے گا۔

اس کا فی چاکلیٹ منافع 100 روپے سے گھٹ کر 50 روپے ہوجائے گا۔

اس کا فی چاکلیٹ منافع 150 روپے سے گھٹ کر 100 روپے ہوجائے گا۔

3. زرِ مبادلہ کی شرح کے مطابق **پاکستانی 100 روپے ایک امریکی ڈالر کے برابر** ہیں۔

ایک کمپنی پاکستان سے چاکلیٹ امریکہ کو فروخت کرتی ہے۔وہ ایک چاکلیٹ 100 روپے میں خریدتی ہے 2$ میں فروخت کرتی ہے۔اگر **ایک امریکی ڈالر 150 پاکستانی روپے کے برابر** ہوجائے تو اس کے فی چاکلیٹ منافع پر کیا اثر پڑے گا؟

اس کا فی چاکلیٹ منافع 100 روپے سے بڑھ کر 200 روپے ہوجائے گا۔

اس کا فی چاکلیٹ منافع 100 روپے سے بڑھ کر 150 روپے ہوجائے گا۔

اس کا فی چاکلیٹ منافع 100 روپے سے گھٹ کر 50 روپے ہوجائے گا۔

اس مشق کا حل صفحہ نمبر 142 پر موجود ہے۔

سیلر فنانسنگ (Seller Financing)

جب آپ اپنے مقامی کریانہ سے کچھ خریدتے ہیں اور بعد میں ادائیگی کرتے ہیں، تو وہ سیلر فنانسنگ ہوتی ہے۔

کھیتوں میں، آڑھتی قرضے پر بیج اور کھاد فراہم کرتے ہیں۔

عام طور پر جب کسی کاروبار کو غیر رسمی طور پر سیلر فنانسنگ دی جاتی ہے، تو یہ بہت مہنگا بھی پڑ سکتا ہے۔

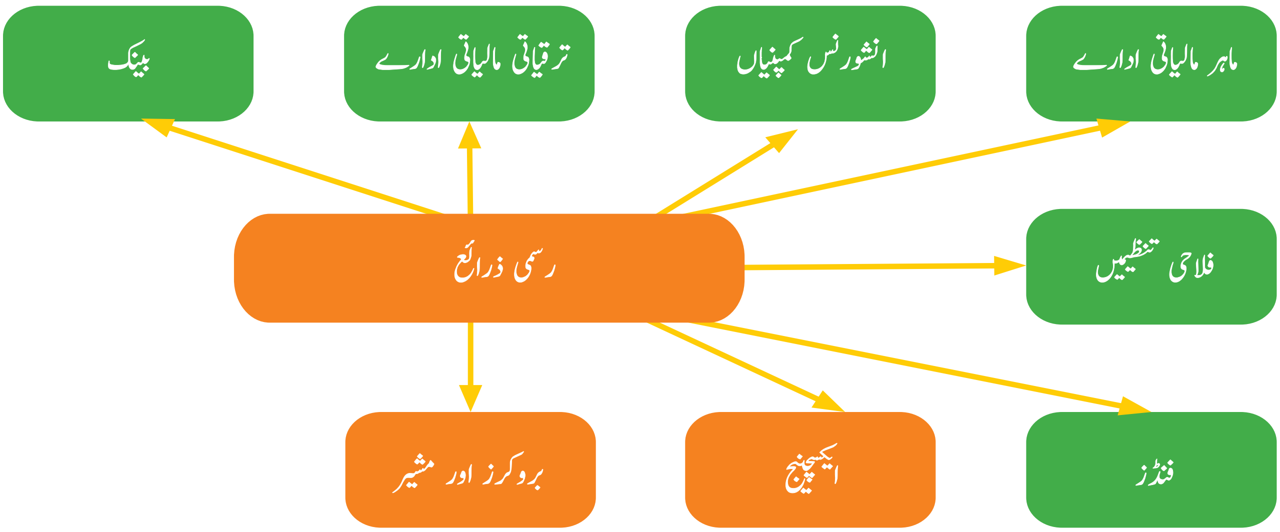
اینجل انویسٹر

اینجل انویسٹر (Angel Investor) وہ لوگ ہوتے ہیں جو کاروبار کے ابتدائی مرحلے میں سرمایہ کاری کرتے ہیں۔ یہ سرمایہ کار اکثر ٹیکنالوجی سے متعلقہ کاروبار میں سرمایہ کاری کرتے ہیں۔

ایک طرح سے یہ سرمایہ کار اپنا پیسہ داؤ پر لگاتے ہیں اور کاروبار کی کامیابی کے ساتھ ان کی کامیابی جڑی ہوتی ہے۔یہی وجہ ہے کہ کم سرمایہ کاری کے باوجود انہیں حاصل ہونے والا منافع زیادہ ہوتا ہے۔ اینجل انوسٹرز کے لیے خطرہ بھی زیادہ ہوتا ہے، کیونکہ ابتدائی مرحلوں میں یہ جاننا مشکل ہوتا ہے کہ کوئی کاروبار چلے گا یا نہیں۔

رسمی ذرائع

فنانسنگ کے رسمی ذرائع عموماً کاروبار پر مبنی روایتی ادارے ہوتے ہیں، جیسے بینک، فنڈز یا فلاحی ادارے۔



بینک

فُل سروس بینک

فُل سروس بینک، افراد اور کاروبار، دونوں کو قرضہ جات فراہم کرتے ہیں۔

ذاتی قرضوں میں گھر کا رہن اور گاڑیوں کی فنانسنگ شامل ہیں۔ کاروباری قرضوں میں طویل مدّتی کیپٹل فنانسنگ شامل ہوتی ہے – مثال کے طور پر ایک فیکٹری کی بنیاد رکھنا۔ اِس میں ورکنگ کیپٹل لونز (working capital loans) بھی فراہم کیے جاتے ہیں، مثلاً خام مال خریدنے کے لیے۔ کچھ بینک کاروبار کے لیے ایکویٹی فنانسنگ بھی فراہم کرتے ہیں، لیکن بینک ایکویٹی فنانسنگ کا اہم ذریعہ نہیں ہوتے۔

فنانشل مارکیٹ اور فنانسنگ کے ذرائع

فنانسنگ کی ضرورت کسے ہوتی ہے؟

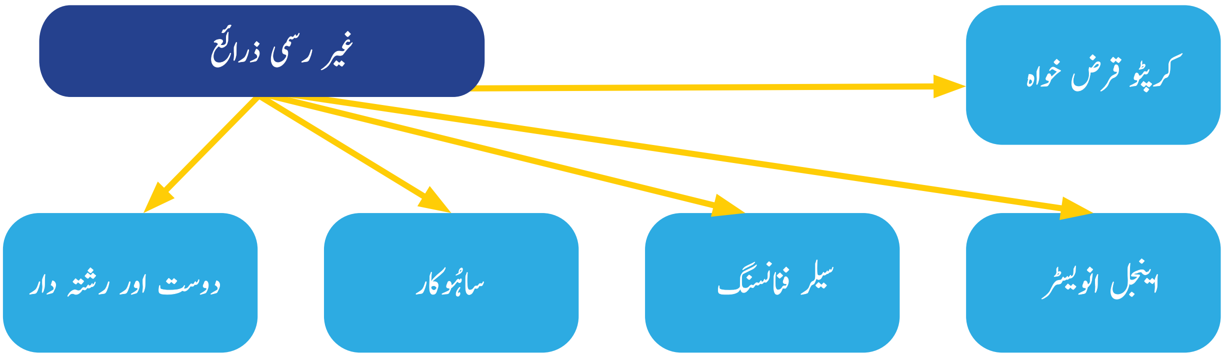
- افراد
- کاروبار
- حکومت

ایسے بہت سے ذرائع ہیں جن سے افراد اور کاروبار فنانسنگ حاصل کر سکتے ہیں۔

حکومتوں کے لیے بھی کئی ذرائع موجود ہیں، لیکن، اِس سیکشن میں، افراد اور کاروباروں کی فنانسنگ کے ذرائع پر بات ہو گی ۔

فنانسنگ کے ذرائع رسمی بھی ہو سکتے ہیں اور غیر رسمی بھی ۔

غیر رسمی ذرائع



دوست اور رشتہ دار

دوست اور خاندان کے افراد غیر رسمی فنانسنگ کا ایک اہم حصہ ہیں۔

بہت سے لوگ، دوستوں اور خاندان والوں سے پیسے ادھار لیتے ہیں، اور یہ نئے کاروباروں کے لیے ایکویٹی فنانسنگ کا اہم ذریعہ ہو سکتا ہے۔

ساہوکار

کچھ لوگ ساہوکاروں سے مالی امداد حاصل کرتے ہیں۔لیکن یہ فنانسنگ کا محفوظ اور اچھا طریقہ نہیں ہے۔

ساہوکار اکثر بہت زیادہ مارک اپ پر پیسے دیتے ہیں اور اگر آپ وقت پر ادائیگی نہیں کر پاتے ہیں تو آپ کی جان کو بھی خطرہ ہو سکتا ہے۔

پنشن فنڈز اکثر بہت بڑے ہوتے ہیں۔ اس میں لوگوں کے پنشن کے منصوبوں میں پیسہ لگایا جاتا ہے ۔ یہ فنڈز اپنی اچھی خاصی رقم سرکاری بانڈز اور اسٹاک ایکسچینج میں درج بڑی کمپنیوں میں لگاتے ہیں۔

باہمی فنڈز، افراد اور کمپنیوں سے سرمایہ کاری لیتے ہیں اور اسٹاک ایکسچینج میں درج کمپنیوں میں سرمایہ کاری کرتے ہیں۔ یہ ایک سرمایہ کاری کے ذریعے اسٹاک ایکسچینج میں کئی کمپنیوں میں سرمایہ کاری کرنے کا اچھا طریقہ ہے۔

ایکسچینج

ایکسچینج، جیسے کہ پاکستان اسٹاک ایکسچینج ، ایک فنانشل مارکیٹ ہے جو بنیادی مالیاتی کردار اور ثانوی مالیاتی کردار ادا کرتا ہے۔

یہ بنیادی مالیاتی کردار اِس لیے ادا کرتا ہے کیونکہ کمپنیاں ایکسچینج پر اپنے شیئرز یا بانڈز بیچ سکتی ہیں اور سرمایہ کاروں سے رقم وصول کر سکتی ہیں۔

یہ ثانوی مالیاتی کردار اِس لیے ادا کرتا ہے کیونکہ درج شدہ شیئرز یا بانڈز کے بیچنے والے اور خریدار، اِن انسٹرومنٹس کو مارکیٹ کی قیمت پر آسانی سے فروخت کر سکتے اور خرید سکتے ہیں۔

بروکرز اور مشیر

بروکرز اور مشیر ، پیسے جمع کرنے اور ایکسچینج پر شیئرز بیچنے اور خریدنے میں کمپنیوں کی مدد کرتے ہیں۔

عام طور پر بڑی کمپنیاں اسٹاک ایکسچینج میں اِس لیے درج ہوتی ہیں کیونکہ اِس کے قانونی تقاضے کافی سخت ہیں۔

رئیل اسٹیٹ انویسٹمنٹ ٹرسٹ، جو زمینی جائیدادوں کا سودا کرتے ہیں، اور مضاربہ کمپنیاں جو کہ اسلامی سرمایہ کاری کی کمپنیاں ہیں، وہ بھی ایکسچینج میں درج ہوتی ہیں۔

اور باہمی فنڈز، جن کے دوسری کمپنیوں میں شیئرز ہوتے ہیں، وہ بھی ایکسچینج میں درج ہیں۔

فنانسنگ کی ضرورت اور شرائط

اگرچہ فنانسنگ کے بہت سے ذرائع ہیں، لیکن آپ کے پاس ایک واضح منصوبہ ہونا ضروری ہے۔

یہ بھی منصوبے کا حصہ ہے کہ آپ خود سے چند سوالات پوچھیں۔ ان سوالات کے جوابات ہی آپ کو اپنے یا اپنے کاروبار کے لیے فنانسنگ کے درست ذریعے کی طرف لے کر جائیں گے۔

کلیدی سوالات

فنانسنگ کا مقصد کیا ہے؟

قرض یا ایکویٹی دونوں میں سے زیادہ موزوں کیا ہوگا؟

میرا کاروبار کتنا بڑا ہے اور کس مرحلے پر ہے؟

ایسے کاروبار میں سرمایہ کاری کرنے میں کون دلچسپی لے گا؟

مائیکرو فنانس بینک

مائیکرو فنانس بینک، افراد اور چھوٹے کاروباروں کو چھوٹے قرضے فراہم کرتے ہیں۔ یہ قرضے ذاتی استعمال یا بہت چھوٹے کاروباروں کے لیے ہو سکتے ہیں۔

ترقیاتی مالیاتی ادارے(DFIs)

ترقیاتی مالیاتی ادارے (Development Finance Institutions) حکومت سے منسلک مالیاتی ادارے ہیں جو کاروبار کے لیے قرضے اور ایکویٹی فنانسنگ فراہم کرتے ہیں۔ یہ ادارے عام طور پر کافی بڑے کاروباروں کے لیے یہ فنانسنگ فراہم کرتے ہیں۔

ماہر مالیاتی ادارے

ماہر مالیاتی اداروں کی کئی اقسام ہیں۔

ان میں کریڈٹ کارڈ کمپنیاں شامل ہیں۔ بہت سے بینک کریڈٹ اور ڈیبٹ کارڈ بھی جاری کرتے ہیں۔ کریڈٹ کارڈ کے قرضوں پر زیادہ مارک اَپ ہوتا ہے ، اِس لیے مختصر مدّتی قرضوں کے علاوہ ان کا استعمال بہتر نہیں ہے۔

لیزنگ (leasing) کمپنیاں اور قسطوں پر اشیا فروخت کرنے والی کمپنیاں، افراد اور کاروباری اداروں کو گاڑیاں اور مختلف سامان خریدنے کے لیے فنانسنگ فراہم کرتی ہیں۔

فِنٹیک (fintech) فنانس کا تیزی سے بڑھتا ہوا حصہ ہے۔ فِنٹیک کمپنیاں ٹیکنالوجی کا استعمال کرتے ہوئے کم قیمت پر مالیاتی خدمات فراہم کرتی ہیں۔ تا حال صرف چند ہی ایسی کمپنیاں ہیں جو طویل مدّتی فنانسنگ فراہم کر رہی ہیں۔

انشورنس کمپنیاں

انشورنس کمپنیوں میں لائف انشورنس کمپنیاں شامل ہیں، جو لوگوں کی زندگیوں کا بیمہ کرتی ہیں۔جبکہ جنرل انشورنس کمپنیاں گھروں اور کاروبار کے لیے انشورنس فراہم کرتی ہیں۔ چند انشورنس پالیسیوں اور مصنوعات میں پریمئم سے سرمایہ کاری کی جاتی ہے اور پالیسی ختم ہونے پر منافع ملتا ہے۔

فلاحی تنظیمیں

فلاحی تنظیمیں یا غیر منافع بخش تنظیمیں، جیسے کہ خیراتی ادارے اور فاؤنڈیشنز (foundations)، اچھے مقاصد کے لیے فنڈز فراہم کرتی ہیں۔ اور حکومت سے منسلک فلاحی پروگرام، جیسے بے نظیر انکم سپورٹ پروگرام ، اب پاکستان میں فلاحی فنڈنگ کا ایک بڑا حصہ ہیں۔

فنڈز

فنڈز بھی فنانسنگ کا ایک بڑا ذریعہ ہیں۔

ان میں پرائیویٹ ایکویٹی فنڈز، وینچر (venture) کیپٹل فنڈز، پنشن فنڈز اور باہمی فنڈز شامل ہیں۔

پرائیویٹ ایکویٹی فنڈز، بڑی کمپنیوں میں سرمایہ کاری کرتے ہیں اور اکثر کسی بڑے کاروبار کی دوسرے کاروبار کو خریدنے میں مدد کرتے ہیں۔

وینچر کیپٹل فنڈز، ٹیکنالوجی کمپنیوں اورایسے نئے کاروباروں میں سرمایہ کاری کرتے ہیں جو زیادہ خطرے کے ساتھ ساتھ زیادہ منافع فراہم کر سکتے ہوں۔

صفدر اپنے موبائل سے فوری طور پر پیسے بھیجنا چاہتا ہے۔ فِنٹیک کمپنی | وینچر کیپٹل فرم	8
صفدر انشورنس کروانا چاہتا ہے تاکہ اگر اسے کچھ ہو جائے تو اس کے گھر والے محفوظ رہیں۔ لائف انشورنس کمپنی | ہیلتھ انشورنس کمپنی	9
صفدر نے ہوٹل میں کھانے کا بِل ادا کرنا ہے لیکن اس کے پاس نقد پیسے نہیں ہیں۔ کریڈٹ کارڈ | مائیکرو فنانس بینک	10
صفدر نیا مکان تعمیر کرنے کے لیے قرضہ لینا چاہتا ہے۔ بینک | فِنٹیک کمپنی	11
صفدر کے کچھ کمپنیوں میں شئیرز ہیں جن کی وہ سرمایہ کاری کرنا چاہتا ہے، لیکن اسے اسٹاک ایکسچینج کا زیادہ اندازہ نہیں ہے۔ باہمی فنڈ | پرائیویٹ ایکویٹی فرم	12
صفدر کچھ پیسے جمع کروا کر منافع حاصل کرنا چاہتا ہے، اور جب اس کے پاس زیادہ پیسے ہو جائیں گے تو وہ گاڑی خریدے گا۔ بینک | لیز کمپنی	13
شیریں اور علی کے پاس ٹیکنالوجی بزنس کے لیے ایک آئیڈیا ہے اور انہیں اس کے لیے سرمایہ کاری چاہیے۔ وینچر کیپٹل فرم | دوست اور رشتہ دار	14

سرگرمی

ان ضروریات کے حساب سے کون سی فنانسنگ موزوں ہے؟

ان 16 صورتوں میں فنانسنگ کا کون سا ذریعہ استعمال ہو گا؟

شیریں اور علی کو رس نکالنے والی مشین کی ضرورت ہے جو تین سال تک چلے گی۔ قسطوں پر سامان فروخت کرنے والی کمپنی | بینک	1
صفدر اپنے ملازم کے لیے موٹر سائیکل خریدنا چاہتا ہے لیکن پوری رقم ایک ساتھ نہیں ادا کر سکتا۔ لیز کمپنی | سیلر فنانسنگ	2
ایک ریستوران پھل فروش سے اس طرح پھل خریدنا چاہتا ہے کہ مال ابھی مل جائے لیکن رقم بعد میں ادا کی جائے۔ قسطوں پر سامان فروخت کرنے والی کمپنی | سیلر فنانسنگ	3
صفدر اپنی دکان کے سامان اور آلات کی انشورنس کروانا چاہتا ہے۔ جنرل انشورنس کمپنی | لائف انشورنس کمپنی	4
ریڑھی پر پھل فروخت کرنے والے کو مزید پھل خریدنے کے لیے پیسوں کی ضرورت ہے۔ بینک | مائیکرو فنانس بینک	5
صفدر کی چار دکانیں ہیں اور اسے روزانہ کے حساب سے پھل خریدنے کے لیے فنانسنگ کی ضرورت ہے۔ بینک | مائیکرو فنانس بینک	6
صفدر اپنی کمپنی کے لیے زیادہ سے زیادہ لوگوں سے ایکویٹی فنانسنگ حاصل کرنا چاہتا ہے۔ اسٹاک ایکسچینج | وینچر کیپٹل فرم	7

15	شیریں اور علی کو حال ہی میں شروع کیے گئے ٹیکنالوجی بزنس کے لیے سرمایہ کاری چاہیے۔ کام شروع ہو چکا ہے اور ابھی ابتدائی فروخت جاری ہیں۔ وینچر کیپٹل فرم | اینجل انوسٹرز
16	شیریں اور علی کا ٹیکنالوجی بزنس بڑھ رہا ہے لیکن انہیں اسے منافع بخش اور مزید پھیلانے کے لیے ایکویٹی فنانسنگ درکار ہے۔ وینچر کیپٹل فرم | اسٹاک ایکسچینج

اس سرگرمی کا حل صفحہ نمبر ـــ پر دیا گیا ہے۔

ڈیجیٹل بینکنگ اور فنانشل ٹیکنالوجی (فِنٹیک)

ڈیجیٹل بینکنگ

ڈیجیٹل بینکنگ سے مراد ہے ڈیجیٹل چینلز مثلاً آن لائن بینکنگ، موبائل بینکنگ، اور اے ٹی ایم بینکنگ وغیرہ کے ذریعے بینکنگ سہولیات اور مالیاتی مصنوعات فراہم کرنا۔ ڈیجیٹل بینکنگ میں صارفین اپنے کمپیوٹر، سمارٹ فون یا کسی اور ڈیجیٹل آلے کی مدد سے اپنے بینک اکاؤنٹ کا استعمال، پیسوں کی منتقلی اور بلوں کی ادائیگی کر سکتے ہیں۔

آج کل تقریباً تمام روایتی بینک ڈیجیٹل بینکنگ کی سہولت فراہم کر رہے ہیں۔ جبکہ کچھ بینک تو مکمل طور پر ڈیجیٹل ہیں۔ یہ ڈیجیٹل بینک اپنی مالیاتی مصنوعات بالخصوص ڈیجیٹل پلیٹ فارمز یا الیکٹرانک چینلز کے ذریعے فراہم کرتے ہیں۔

ڈیجیٹل بینکنگ سے مستفید ہونے کے لیے ضروری ہے کہ صارف کا کسی روایتی بینک میں اکاؤنٹ ہو۔ اس کے بعد صارف کو اپنے بینک سے ڈیجیٹل بینکنگ ایکٹیویٹ کرنی پڑتی ہے۔ پھر صارف بینک کی ایپ ڈاؤن لوڈ کر سکتا ہے یا بینک کی ویب سائٹ پر جا کر لاگ اِن کر کے مطلوبہ سہولت استعمال کر سکتا ہے۔

ڈیجیٹل بینکنگ کے استعمالات و فوائد

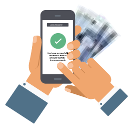
ڈیجیٹل بینکنگ سے صارفین کو ان کے مالیاتی معاملات کا آسان، فوری اور مؤثر حل ملتا ہے، جہاں وہ ہفتے کے کسی بھی دن کسی بھی وقت بینک جائے بغیر بھی اپنے بینکنگ کے معاملات دیکھ سکتے ہیں۔

ڈیجیٹل بینکنگ کے چند استعمالات ہیں :

پیسے بھیجنا اور وصول کرنا

اپنے بینک اکاؤنٹ سے باخبر رہنا

بلوں کی ادائیگی کرنا



قرضے کے لیے درخواست دینا

منتظم کی حیثیت سے اسٹیٹ بینک کا کردار

اسٹیٹ بینک آف پاکستان نے بینکنگ کے کاروبار میں ڈیجیٹل بینکنگ کو ایک الگ شعبہ قرار دینے، لائسنس فراہم کرنے اور ڈیجیٹل بینکوں کی نگرانی کے لیے ایک باقاعدہ نظام شروع کیا ہے۔

صارفین بینک گئے بغیر گھر بیٹھے یا کہیں سے بھی بینکنگ سے متعلق معاملات حل کر سکتے ہیں۔

فنانشل ٹیکنالوجی (فِنٹیک)

ڈیجیٹل بینکنگ، فنانشل ٹیکنالوجی یا فِنٹیک کے میدان کا حصہ ہے۔

فِنٹیک سے مراد وہ تمام کمپنیاں اور ٹیکنالوجیز ہیں جو مالیاتی مصنوعات اور خدمات فراہم کرتی ہیں۔

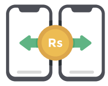
فِنٹیک کمپنیاں ٹیکنالوجی کا استعمال کرتے ہوئے اپنے صارفین کو جو سہولیات اور آسائشیں فراہم کر رہی ہیں اس سے روایتی مالیاتی خدمات کی ضرورت کم ہوتی نظر آ رہی ہے۔

فِنٹیک کا مقصد مالیاتی سہولیات تک رسائی، زیادہ آسان، تیز اور سستی بنانا ہے۔ ایسا کرنے کے لیے عموماً جدید ٹیکنالوجی مثلاً بلاک چین یا مصنوعی ذہانت کا استعمال کیا جاتا ہے۔ فِنٹیک کی بدولت پیسوں کے انتظام، رسائی اور سرمایہ کاری کے طریقوں میں انقلاب آنے کا امکان بہت زیادہ ہے۔

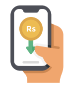
فِنٹیک کے استعمالات و فوائد

موبائل فون اور ڈیجیٹل آلات کے بڑھتے استعمال کی وجہ سے فِنٹیک کی زیادہ صارفین تک رسائی بھی بڑھ گئی ہے۔
فِنٹیک کے استعمالات میں شامل ہیں:

ڈیجیٹل والٹس


فرد تا فرد پیسوں کی منتقلی

موبائل بینکنگ


آسان قرضے

انوسٹمنٹ پورٹ فولیو منیجمنٹ

تجارتی مراکز

راست—پاکستان کا پہلا فوری ادائیگی کا نظام

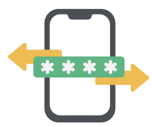
راست پاکستان کا پہلا فوری ادائیگی کا نظام ہے۔ یہ اسٹیٹ بینک آف پاکستان کی جانب سے فِنٹیک کے میدان میں اُٹھایا گیا ایک قدم ہے، جس کے ذریعے افراد، کاروباری اور سرکاری اداروں کے درمیان فوری اینڈ ٹو اینڈ ڈیجیٹل ادائیگیاں اور پیسوں کی منتقلی ممکن ہے۔
یہ ایک مرکزی انفراسٹرکچر تک ایسا واحد لنک فراہم کرتا ہے جس کی مدد سے کسی بھی مالیاتی ادارے کے صارفین کسی بھی چینل سے ڈیجیٹل ادائیگیاں کر سکتے ہیں۔

منتظم اور سہولت کار کی حیثیت سے ایس ای سی پی کا کردار

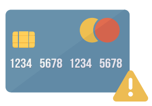
سیکیورٹیز اینڈ ایکسچینج کمیشن آف پاکستان (ایس ای سی پی) نے نئی فِنٹیک کمپنیوں کی مصنوعات کی بڑے پیمانے پر اجراء سے پہلے جانچ کے لیے ایک ریگولیٹری سینڈ باکس تیار کیا ہے۔

بدعنوانی پر مبنی سرگرمیوں سے بچاؤ

فِنٹیک کی مقبولیت میں اضافے کے ساتھ یہ سمجھنا بھی ضروری ہے کہ ابھی بھی یہ ایک نیا نظام ہے۔ ہر فِنٹیک کمپنی منظور شدہ نہیں ہوتی اور نہ ہی ہر فِنٹیک کمپنی کی نگرانی روایتی بینکوں کی طرح کی جاتی ہے۔ یہی وجہ ہے کہ ان کاموں میں فراڈ اور دھوکے بازی کا امکان ہو سکتا ہے۔ لہٰذا کسی بھی فِنٹیک کمپنی پر اپنے پیسوں کے معاملے میں بھروسہ کرتے ہوئے محتاط رہیں کیونکہ احتیاط علاج سے بہتر ہے۔
خود کو محفوظ رکھنے کے لیے اپنے حقوق سے آگاہ رہیں اور حفاظتی اقدامات اٹھائیں، مثلاً:


کبھی کسی کو اپنا پاس ورڈ یا سیکیورٹی معلومات نہ دیں۔

کسی بھی ڈیجیٹل رابطے کے مستند ہونے یا نہ ہونے کی تصدیق ضرور کریں۔



غیر معمولی ادائیگیوں کی درخواستوں سے محتاط رہیں۔

مضبوط پاس ورڈز رکھیں۔

اپنی ڈیوائس کی حفاظت کے لیے اینٹی وائرس پروگرامز استعمال کریں۔

ٹیکسیشن

ٹیکسیشن

ٹیکسیشن ایک ایسا عمل ہے جس کے ذریعے حکومت اپنے شہریوں کو خدمات فراہم کرتی ہے۔ سڑکوں، ہسپتالوں، اسکولوں کی تعمیر اور ضروری سہولیات فراہم کرنے کے لیے حکومت کو فنڈز کی ضرورت ہوتی ہے۔ حکومت یہ فنڈز حاصل کرنے کے لیے شہریوں سے کچھ فیس یا 'ٹیکس' لیتی ہے، جو وہ ان کی کسی بھی قسم کی کمائی، یا ان کی خریدی ہوئی مصنوعات یا خدمات پر لگاتی ہے۔

ٹیکس کی دو قسمیں ہیں: ڈائریکٹ ٹیکس اور ان ڈائریکٹ ٹیکس۔ آیئے ان مختلف اقسام کے ٹیکسز کے بارے میں مزید جانتے ہیں جو پاکستانی شہریوں کو ادا کرنے ہوتے ہیں۔

ان ڈائریکٹ ٹیکس

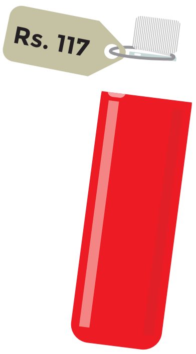
کمپنیاں اور کارپوریشنز حکومت کو ان ڈائریکٹ ٹیکس ادا کرتی ہیں۔ حکومت فروخت ہونے والی ہر چیز پر ایک ٹیکس لگاتی ہے اور یہ رقم کمپنیوں سے وصول کرتی ہے۔

سیلز ٹیکس

اسٹیٹ بینک آف پاکستان نے بینکنگ کے کاروبار میں ڈیجیٹل بینکنگ کو ایک الگ شعبہ قرار دینے، لائسنس فراہم کرنے اور ڈیجیٹل بینکوں کی نگرانی کے لیے ایک باقاعدہ نظام شروع کیا ہے۔

صارفین بینک گئے بغیر گھر بیٹھے یا کہیں سے بھی بینکنگ سے متعلق معاملات حل کر سکتے ہیں۔

ایک چھوٹے جوس کے ڈبّے کی قیمت : روپے 100 + سیلز ٹیکس (17٪) : روپے 17 = گاہک کے لیے قیمت : روپے 117

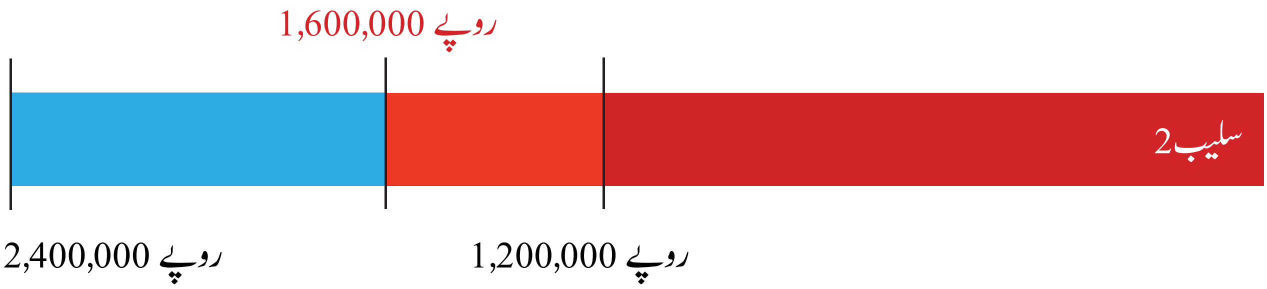


ایکسائز اور کسٹم ڈیوٹی

ایکسائز ڈیوٹی ایک خاص ٹیکس ہے جو حکومت کی طرف سے ملک میں تیار کردہ مخصوص اشیاء جیسے سگریٹ، کولڈ ڈرنکس اور کچھ خاص قسم کی گاڑیوں پر لگایا جاتا ہے۔ ایکسائز ڈیوٹی عام طور پر مصنوعات کی زیادہ قیمت کی صورت میں صارفین سے لی جاتی ہے اور کاروباری اداروں کو اپنی ٹیکس سے منسلک ذمہ داری کے طور پر یہ ٹیکس ادا کرنا ہوتا ہے۔ اس ٹیکس کا مقصد ان مصنوعات کی پیداوار اور فروخت کو قابو میں رکھنا ہوتا ہے۔

دوسری طرف کسٹم ڈیوٹی، ملک کے باہر سے درآمد کی جانے والی اشیاء پر لگنے والا ٹیکس ہے۔ اگر آپ بیرونِ ملک کوئی موبائل فون خریدتے ہیں اور اسے پاکستان لاتے ہیں، تو آپ کو ایئرپورٹ پر کسٹمز سے گزرتے ہوئے یہ ٹیکس ادا کرنا پڑے گا۔

مشق



اوپر دی گئی تصویر میں دکھایا گیا ہے کہ دانیال 1,600,000 روپے سالانہ کماتا ہے، جو کہ 133,000 روپے ماہانہ ہے۔ سلیبز کی وضاحت کرنے والے ٹیبل کی بنیاد پر، کیا آپ حساب لگا سکتے ہیں کہ 2023 میں دانیال کو کتنا ٹیکس ادا کرنا چاہیے؟ دیے گئے مراحل میں خالی جگہیں پُر کریں:

پہلا مرحلہ: سلیب کی بنیاد پر قابلِ ٹیکس رقم کی شناخت کریں:

تنخواہ	1,600,000 روپے
سلیب کی نچلی حد	1,200,000 روپے
قابلِ ٹیکس آمدنی (زائد رقم)	

دوسرا مرحلہ: سلیب کی مقررہ ٹیکس کی رقم اور قابلِ ٹیکس آمدنی پر شرح تلاش کریں:

نچلی حد پر مقررہ ٹیکس	15,000 روپے
زائد رقم پر ٹیکس کی شرح	

تیسرا مرحلہ: قابلِ ٹیکس آمدنی پر ٹیکس کی رقم کا حساب لگائیں:

قابلِ ٹیکس آمدنی (زائد رقم) X زائد رقم پر ٹیکس کی شرح
―――――――――――――――
100

چوتھا مرحلہ: دانیال کا کُل قابلِ ادائیگی ٹیکس جاننے کے لیے مقررہ ٹیکس اور قابلِ ٹیکس آمدنی پر ٹیکس کی رقم جمع کریں:

15,000 روپے + [تیسرے مرحلہ کا نتیجہ] =

65,000 روپے سالانہ

اس مشق کا حل صفحہ نمبر 197 پر موجود ہے۔

بزنس ٹیکس

انکم ٹیکس آپ کی کمائی ہوئی رقم پر لگنے والا ٹیکس ہے۔ یہ آپ کی تنخواہ پر مبنی ہوتا ہے اور اسے آپ کی آمدنی کی فیصد کے طور پر شمار کیا جاتا ہے۔ پاکستان میں، آپ کی آمدنی کے لحاظ سے، انکم ٹیکس کی شرح 2٪ سے 35٪ تک ہوتی ہے۔

میں تقسیم کیا گیا ہے۔ سلیبز اس بات کو یقینی بناتے ہیں کہ کم تنخواہ کمانے والے افراد زیادہ تنخواہ والے افراد کے مقابلے (slabs) شرحوں کو آمدنی کے سلیبز میں کم ٹیکس ادا کریں۔ سلیبز سالانہ آمدنی پر مبنی ہوتے ہیں۔

پہلا اور سب سے چھوٹا سلیب ان لوگوں کے لیے ہے جو سالانہ 600,000 روپے سے زیادہ کماتے ہیں، لیکن 1,200,000 روپے سے کم۔ وہ 600,000 روپے سے جتنا بھی زائد کماتے ہوں، اس پر 2.5٪ ٹیکس ادا کرتے ہیں۔ مثال کے طور پر، اگر آپ کی سالانہ آمدنی 800,000 روپے ہے، تو آپ 200,000 روپے (جو اس سلیب میں 600,000 روپے کی کم از کم رقم سے زائد ہے) پر 2.5٪ ٹیکس ادا کریں گے۔ یہ تقریباً 5,000 روپے سالانہ بنے گا۔

کمپنی کی قسم	2022	2023	2024 اور اس کے بعد
بینکنگ کمپنی	35٪	39٪	39٪
بینکنگ کمپنی کے علاوہ کوئی سرکاری کمپنی	29٪	29٪	29٪
کوئی اور کمپنی	29٪	29٪	29٪
چھوٹی کمپنی	21٪	20٪	20٪

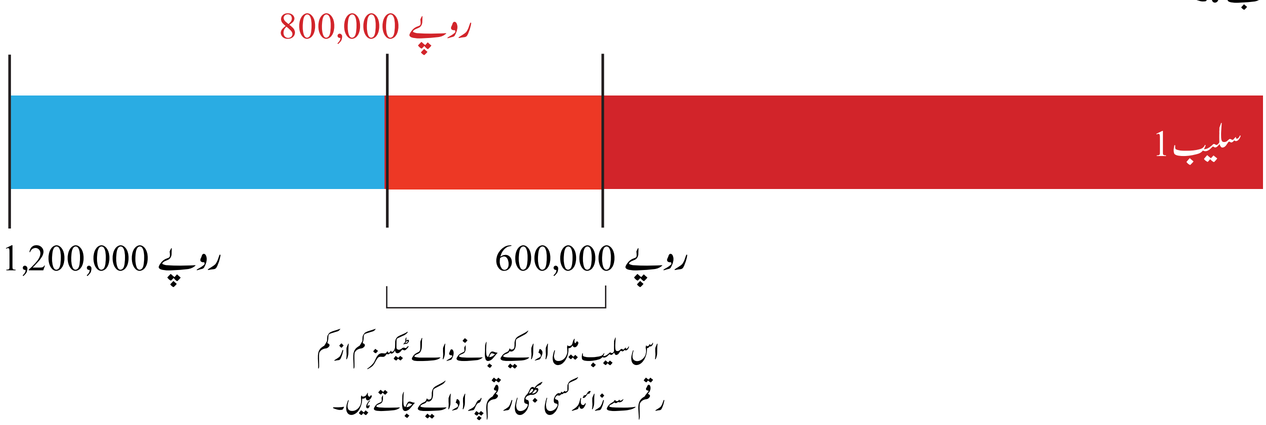
ڈائریکٹ ٹیکس

انکم ٹیکس

انکم ٹیکس آپ کی کمائی ہوئی رقم پر لگنے والا ٹیکس ہے۔ یہ آپ کی تنخواہ پر مبنی ہوتا ہے اور اسے آپ کی آمدنی کی فیصد کے طور پر شمار کیا جاتا ہے۔ پاکستان میں، آپ کی آمدنی کے لحاظ سے، انکم ٹیکس کی شرح 2٪ سے 35٪ تک ہوتی ہے۔

میں تقسیم کیا گیا ہے۔ سلیبز اس بات کو یقینی بناتے ہیں کہ کم تنخواہ کمانے والے افراد زیادہ تنخواہ والے افراد کے (slabs) شرحوں کو آمدنی کے سلیبز مقابلے میں کم ٹیکس ادا کریں۔ سلیبز سالانہ آمدنی پر مبنی ہوتے ہیں۔

پہلا اور سب سے چھوٹا سلیب ان لوگوں کے لیے ہے جو سالانہ 600,000 روپے سے زیادہ کماتے ہیں، لیکن 1,200,000 روپے سے کم۔ وہ 600,000 روپے سے جتنا بھی زائد کماتے ہوں، اس پر 2.5٪ ٹیکس ادا کرتے ہیں۔ مثال کے طور پر، اگر آپ کی سالانہ آمدنی 800,000 روپے ہے، تو آپ 200,000 روپے (جو اس سلیب میں 600,000 روپے کی کم از کم رقم سے زائد ہے) پر 2.5٪ ٹیکس ادا کریں گے۔ یہ تقریباً 5,000 روپے سالانہ بنے گا۔



حکومت ہر سال ان سلیبز میں ترمیم کرتی ہے۔ 2022 – 2023 کی شرحیں یہ ہیں :

سالانہ آمدنی (روپے)		کالم 1 پر ٹیکس (روپے)	زائد رقم پر ٹیکس (٪)
نچلی حد (کالم 1)	اوپری حد		
0	600,000		0
600,000	1,200,000		2.5
1,200,000	2,400,000	15,000	12.5
2,400,000	3,600,000	165,000	20
3,600,000	6,000,000	405,000	25
6,000,000	12,000,000	1,005,000	32.5
12,000,000	12,000,000	2,955,000	35

اوپر دیے گئے ٹیبل میں، پہلے دو کالموں میں ہر سلیب کی کم سے کم اور زیادہ سے زیادہ رقمیں دی گئی ہیں۔ تیسرا کالم ہر سلیب میں ادا کیا جانے والا مقررہ ٹیکس ظاہر کر رہا ہے۔ آخری کالم آمدنی کی کم از کم رقم سے زائد کسی بھی رقم پر ادا کی جانے والی فیصد دکھا رہا ہے۔

پراپرٹی ٹیکس

کاروبار اور افراد دونوں اپنی اپنی ملکیت میں شامل کسی بھی جائیداد پر بھی حکومت کو ٹیکس ادا کرتے ہیں۔ یہ کوئی تجارتی یا رہائشی جائیداد ہو سکتی ہے۔

کیپٹل گینز ٹیکس

تاہم، اگر کاروبار اور افراد سرمایہ کاری کے مقاصد سے جائیداد خریدتے اور بیچتے ہیں، تو وہ جائیداد کی خرید و فروخت پر کیپٹل گینز ٹیکس ادا کرتے ہیں۔

ٹیکس گوشوارے بھرنا

یہ ہر شہری کی ذمہ داری ہے کہ وہ اپنے ذرائع آمدن کو ایف بی آر میں رجسٹر کروائے اور سالانہ ٹیکس گوشوارے بھرے یعنی ٹیکس ریٹرنز فائل کرے۔

فیڈرل بورڈ آف ریونیو (ایف بی آر)

فیڈرل بورڈ آف ریونیو پاکستان کی وفاقی حکومت کے لیے محصولات یا ٹیکس جمع کرنے کے لیے ذمہ دار ہے۔ یہ ملک بھر میں محصولات جمع کرنے میں بنیادی سہارا فراہم کرتا ہے اور حکومت کے لیے شہریوں کے حقوق پورے کرنے میں اس کا کردار مرکزی حیثیت رکھتا ہے۔ اس کی بنیادی ذمہ داری ملک میں درآمدات، برآمدات، آمدنی اور منافعوں پر ٹیکس اور ڈیوٹی عائد کرتے ہوئے حکومت کی مالی پالیسی پر عمل درآمد کروانا ہے۔

ایف بی آر قانون نافذ کرنے والا ایسا ادارہ بھی ہے جو ٹیکس کی چوری، گمنام اثاثے بنانے اور منی لانڈرنگ جیسے مالیاتی جرائم کی تحقیقات بھی کرتا ہے۔

ٹیکس فائل کرنا :

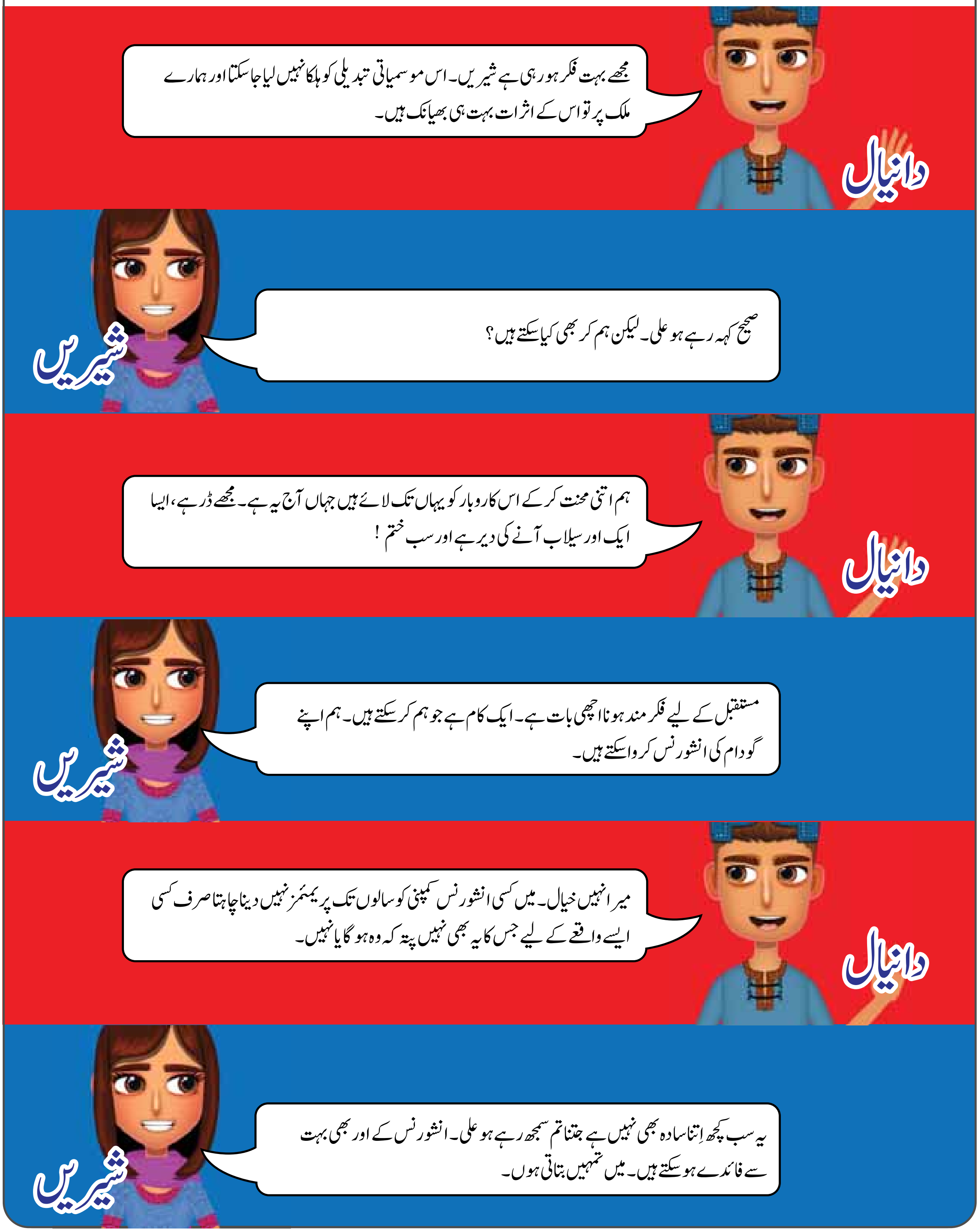
آپ کسی ٹیکس اکاؤنٹنٹ یا فرم کی مدد سے ریٹرنز فائل کر سکتے ہیں۔ یا پھر آپ انہیں خود فائل کرنے کے لیے ایف بی آر کا آن لائن پلیٹ فارم استعمال کر پر جائیں اور سائن اَپ کریں۔ ایف بی آر کی ویب سائٹ پر ویڈیوز اور دیگر دستاویزات موجود ہیں جو آپ کو درجہ بہ iris.fbr.gov.pk سکتے ہیں۔ بس درجہ رٹرنز فائل کرنے کا عمل سمجھا دیتے ہیں۔

فائلر ہونے کے فوائد

وہ شہری اور کاروبار جو ایف بی آر کے ساتھ رجسٹر ہوتے ہیں اور سالانہ ٹیکس رٹرنز فائل کرتے ہیں انہیں 'فائلر' کہا جاتا ہے۔ نان فائلرز کے مقابلے میں فائلرز کے بہت سے فوائد حاصل ہیں

فائلرز	نان فائلرز
تمام مالیاتی خدمات پر کم وِدہولڈنگ ٹیکس ادا کرتے ہیں	تمام مالیاتی خدمات پر 100٪ زائد وِدہولڈنگ ٹیکس ادا کرتے ہیں
جائیداد اور گاڑیوں کی خرید و فروخت، سرمایہ کاری کے ڈوِڈنڈز اور بچت پر منافع پر کم ٹیکس ادا کرتے ہیں	جائیداد اور گاڑیوں کی خرید و فروخت، سرمایہ کاری کے ڈوِڈنڈز اور بچت پر منافع پر زیادہ ٹیکس ادا کرتے ہیں
ایف بی آر سے آڈٹ ہونے کا امکان کم ہوتا ہے	ایف بی آر سے آڈٹ ہونے کا امکان زیادہ ہوتا ہے

انشورنس


دانیال
مجھے بہت فکر ہو رہی ہے شیریں۔ اس موسمیاتی تبدیلی کو ہلکا نہیں لیا جا سکتا اور ہمارے ملک پر تو اس کے اثرات بہت ہی بھیانک ہیں۔
شیریں
صحیح کہہ رہے ہو علی۔ لیکن ہم کر بھی کیا سکتے ہیں؟
دانیال
ہم اتنی محنت کر کے اس کاروبار کو یہاں تک لائے ہیں جہاں آج یہ ہے۔ مجھے ڈر ہے، ایسا ایک اور سیلاب آنے کی دیر ہے اور سب ختم !
شیریں
مستقبل کے لیے فکر مند ہونا اچھی بات ہے۔ ایک کام ہے جو ہم کر سکتے ہیں۔ ہم اپنے گودام کی انشورنس کروا سکتے ہیں۔
دانیال
میرا نہیں خیال۔ میں کسی انشورنس کمپنی کو سالوں تک پریمیمز نہیں دینا چاہتا صرف کسی ایسے واقعے کے لیے جس کا یہ بھی نہیں پتہ کہ وہ ہو گا یا نہیں۔
شیریں
یہ سب کچھ اِتنا سادہ بھی نہیں ہے جتنا تم سمجھ رہے ہو علی۔ انشورنس کے اور بھی بہت سے فائدے ہو سکتے ہیں۔ میں تمہیں بتاتی ہوں۔

سرگرمی

انشورنس کی قسم کو صارف کے ذاتی حالات سے ملائیں :

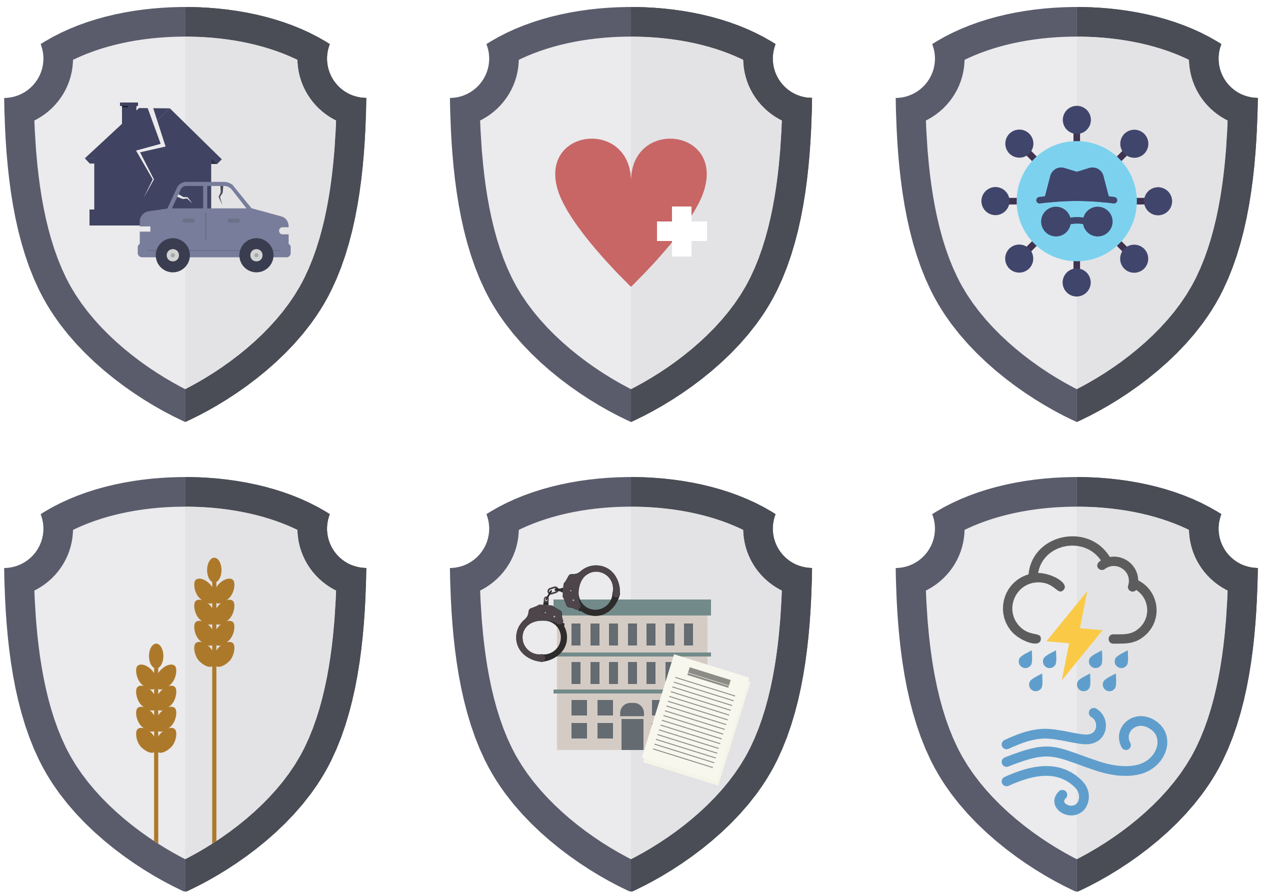
صورتحال	انشورنس پراڈکٹ
الف) اس شخص نے حال ہی میں گھر خریدا ہے اور یہ آگ لگنے یا کسی غیر متوقع صورتحال سے ہونے والے نقصان سے اپنی سرمایہ کاری کو محفوظ رکھنا چاہتا ہے۔	ٹریول انشورنس یا صحت کی انٹرنیشنل انشورنس، جو بیرون ملک رہتے ہوئے اس کے علاج اور فلائٹ منسوخ ہونے کی صورت میں آنے والے خرچے پورے کر سکے
ب) یہ شخص ایک فری لانسر ہے اور بیماری یا کسی حادثے کی صورت میں کام کرنے کے قابل نہ رہنے کی صورت میں اپنی آمدنی کو محفوظ کرنا چاہتا ہے۔	بزنس یا لائیبلٹی انشورنس، جو کسی مقدمے یا کاروبار کو متاثر کرنے والے غیر متوقع واقعے پر آنے والے خرچے پورے کرے
ج) یہ ایک ایسا شخص ہے جو اکثر سفر کرتا رہتا ہے۔ اسے بیرون ملک رہتے ہوئے طبّی معالجے اور فلائٹ منسوخ ہونے پر آنے والے خرچوں سے تحفّظ چاہیے۔	گھر یا جائیداد کی انشورنس، جو آگ لگنے، چوری یا کسی دوسرے غیر متوقع نقصان کی کوریج فراہم کرے
د) یہ شخص ایک چھوٹا کاروبار چلاتا ہے۔ اسے کسی مقدمے یا کسی غیر متوقع صورتحال سے بچنے کے لیے اپنے کاروباری اثاثوں اور آمدنی کے لیے تحفّظ چاہیے۔	معذوری کی انشورنس یا آمدنی کے تحفّظ کی انشورنس، تاکہ اگر پالیسی ہولڈر بیماری یا حادثے کی صورت میں کام کرنے کے قابل نہ رہے تو اسے باقاعدگی سے آمدنی ملتی رہے

اس مشق کا حل صفحہ نمبر 198 پر موجود ہے۔

انشورنس

انشورنس کی ضروریات کا جائزہ

یہ جاننے کے لیے کہ آپ کو مناسب کوریج مل رہی ہے یا نہیں، انشورنس کی ضروریات کا جائزہ لینا بہت ضروری ہے۔ اس کے لیے آپ کو اپنے ذاتی یا پیشہ ورانہ حالات اور مالی اہداف کو مدنظر رکھنا ہوتا ہے۔ مثال کے طور پر اگر آپ کا خاندان ہے تو ہو سکتا ہے کہ آپ لائف انشورنس لینا چاہیں تا کہ آپ کی موت واقع ہونے کی صورت میں آپ کے پیاروں کی کفالت ہوتی رہے۔ اگر آپ گھر یا گاڑی کے مالک ہیں تو ہو سکتا ہے کہ آپ پراپرٹی یا لائیبلٹی انشورنس لینا چاہیں۔



روایتی انشورنس بمقابلہ تکافل

جنرل تکافل اور فیملی تکافل ایسی دیگر مصنوعات ہیں جن کا مقصد انشورنس سے ملتا جلتا ہے۔انشورنس کی یہ اسلامی شکل،روایتی انشورنس سے مختلف ہے اور اس کی بنیاد تعاون اور باہمی ذمہ داری کے اصولوں پر رکھی گئی ہے۔روایتی انشورنس کا انحصار انشورنس کمپنی کو پریمیمز کی ادائیگی پر ہوتا ہے،اور انشورنس کمپنی خطرات کو اپنے اوپر لیتے ہوئے نقصان کی صورت میں ادائیگی کرتی ہے۔جبکہ دوسری طرف تکافُل میں شرکاء ایک اجتماعی فنڈ میں اپنا حصّہ ڈالتے ہیں اور اس فنڈ کو استعمال کرکے کسی ایسے واقعے کی صورت میں ممبران کو مالی تحفّظ دیا جاتا ہے جس کی انشورنس لی گئی ہو۔یہاں تکافُل آپریٹر اجتماعی فنڈ کے وکیل یا منیجر کا کردار ادا کرتا ہے،یعنی یہ فنڈ اس کی ملکیت نہیں ہوتا۔تکافُل،اسلامی قوانین اور اصولوں کے مطابق ڈھال کر ترتیب دیا گیا ہے،جیسے کہ اس میں سُود اور غیر یقینی صورتحال ممنوع ہے۔روایتی لائف انشورنس اور تکافُل کے درمیان کچھ بنیادی فرق یہ ہیں:

تکافُل	روایتی انشورنس
تکافُل تبرّع یا عطیات پر مبنی معاہدہ ہے۔	روایتی انشورنس ادائیگی یا معاوضے پر مبنی معاہدہ ہے۔
تمام شرکاء خطرے میں حصّہ دار ہوتے ہیں۔	کمپنی سارا خطرہ اپنے اوپر لیتی ہے۔
سارے حصّوں کی ملکیت وقف پُول کے پاس ہوتی ہے،نہ کہ آپریٹر کے پاس۔	انشورنس حاصل کرنے والے شخص کی طرف سے ادا کیے گئے پریمیمز کی ملکیت انشورنس کمپنی کے پاس ہوتی ہے۔
شرکاء کا فنڈ صرف شریعت کے اصولوں کے مطابق چلنے والے کاروباروں میں لگایا جاتا ہے۔	کمپنی کی رقم سے سرمایہ کاری یہ دیکھے بغیر کی جاتی ہے کہ کاروبار شریعت کے اصولوں کے مطابق ہے یا نہیں۔
انڈر رائیٹنگ منافع کا کوئی الاؤنس نہیں ہوتا۔	اگر کلیمز کے لیے ادا کی گئی رقم جمع شدہ پریمیمز سے کم ہو تو انشورنس کمپنیوں کو منافع ملتا ہے۔
انڈر رائیٹنگ کا طریقہ کار شریعت میں بتائے گئے حلال اور حرام کو مدِنظر رکھ کر ہوتا ہے۔	انشورنس کمپنیوں کا طریقہ کار حلال یا حرام سے قطعِ نظر ہوتا ہے۔
کلیمز کی ادائیگی شرکاء کے تکافُل فنڈ یا وقف فنڈ کی طرف سے ہوگی۔	کلیمز کی ادائیگی کمپنی کی رقم سے ہوتی ہے۔
وقف پُول کے ذریعے شرکاء کو زائد رقم ملتی ہے۔	تمام تر زائد رقم کمپنی کے شیئر ہولڈرز رکھتے ہیں۔
کمپنی کی سرمایہ کاری سے متعلق تمام سرگرمیوں کی نگرانی کے لیے شریعت بورڈ یا مشیر کا ہونا ضروری ہے۔	روایتی انشورنس میں کسی شریعت بورڈ کی نگرانی نہیں ہوتی۔

انشورنس پراڈکٹ کا انتخاب

اپنے لیے صحیح انشورنس پراڈکٹ کا انتخاب کرنا ایک مشکل مرحلہ ثابت ہوسکتا ہے، لیکن درست فیصلہ کرنا بہت ضروری ہے۔ خرچوں، کوریج اور ادائیگیوں کے حوالے سے انشورنس کمپنی کے ریکارڈ کو مدنظر رکھ کر آپ مختلف کمپنیوں کی انشورنس پالیسیوں کا موازنہ کرسکتے ہیں۔ ایسے بہت سے عناصر ہیں جو انشورنس کے خرچوں پر اثرانداز ہوسکتے ہیں، جیسے کہ کوریج کی قسم اور مقدار، اور پالیسی ہولڈر کی عمر اور صحت وغیرہ۔ اپنے انشورنس پریمیمز کا باقاعدگی سے جائزہ لینا اور انہیں ترتیب دینا بھی بہت ضروری ہے تاکہ اس بات کو یقینی بنایا جاسکے کہ یہ سب آپ کے بدلتے حالات اور مالی اہداف کے مطابق ہوں۔

سرگرمی

اگر آپ کی عمر 30 سال ہے اور آپ کے دو بچے ہیں تو آپ کے لیے کون سی انشورنس پراڈکٹ مناسب رہے گی اور کیوں؟

ٹرمز	بڑی فیملی کی انشورنس	سٹی لائف انشورنس
پریمئم	15,000 روپے سالانہ	18,000 روپے سالانہ
کوریج	7,500,000 روپے	7,500,000 روپے
ٹرم	15 سال	15 سال
رائڈرز	اس پلان میں 50,000 روپے تک کی کوریج کے لیے صحت کی انشورنس کا رائڈر ہے۔	اس پلان میں کوئی رائڈر نہیں ہوتے۔
اپنی منتخب کردہ آپشن پر نشان لگائیں		

اس مشق کا حل صفحہ نمبر 198 پر موجود ہے۔

انشورنس سرمایہ کاری کے ایک آلے کے طور پر

انشورنس کو اکثر سرمایہ کاری کے ایک آلے کے طور پر بیچا جاتا ہے، جو کہ بچت جیسے فوائد مہیا کرتا ہے۔ اس کے تحت کسی فنڈ میں مخصوص رقم کی سرمایہ کاری کی جاتی ہے تاکہ پالیسی ہولڈر کو منافع دیا جاسکے۔ لیکن یہ سمجھنا بھی ضروری ہے کہ سرمایہ کاری کے لیے صرف انشورنس پر انحصار نہیں کرنا چاہیے اور یہ بھی کہ اس طرح کی پراڈکٹ کے نقصانات بھی ہوسکتے ہیں، جیسے کہ زیادہ پریمیمز، زیادہ فیسیں، اور اگر آپ ایک مخصوص وقت سے پہلے پیسے لینا چاہیں، تو اس صورت میں دستبرداری کی فیس بھی۔ آپ جب بھی ایسی کوئی پالیسی خریدنے لگیں تو ہمیشہ پہلے شرائط و ضوابط جان لیں اور سرمایہ کاری کی دوسری پراڈکٹس سے اخراجات اور منافع جات کا موازنہ ضرور کریں۔

کرپٹو کرنسی

کرپٹو کرنسی

کرپٹو کرنسی ایسی ڈیجیٹل یا مجازی کرنسی ہے جس میں تحفظ کے لیے کرپٹو گرافی کا استعمال ہوتا ہے اور یہ کسی مرکزی بینک یا نظام کے کنٹرول سے آزاد ہوتی ہے۔

دنیا میں چلنے والی تمام کرنسیاں، خواہ امریکی ڈالر ہو یا سعودی ریال، یا پھر پاکستانی روپیہ، سب اپنے اپنے ملک کے مرکزی بینک کے ذریعے کنٹرول کی اور چلائی جاتی ہیں۔ یہ بینک کچھ پالیسیاں اپناتے ہیں جو ان کرنسیوں کی قیمت کا تعین کرتی ہیں۔

اس کے برعکس، کرپٹو کرنسی میں کسی مرکزی نظام کا عمل دخل نہیں ہوتا۔ کوئی مخصوص بینک اِسے جاری نہیں کرتا نہ اس کی قدر کا تعین کرتا ہے۔

کرپٹو کرنسی کی چند مثالیں بِٹ کوائن، ایتھیریم اور لائٹ کوائن ہیں۔

بِٹ کوائن

ایتھیریم

لائٹ کوائن

کرپٹو کرنسیوں سے کی جانے والی لین دین کا ریکارڈ بلاک چین نامی کھاتے میں محفوظ ہوتا ہ

بلاک چینز کیا ہیں؟

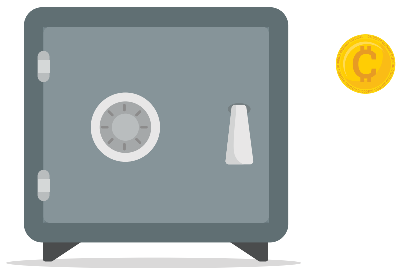
بلاک چین ایسا غیر مرکزی ڈیجیٹل کھاتا ہےجو ایک نیٹ ورک پر پھیلا ہو تا ہے۔ یعنی یہ کھاتہ کسی ایک ادارے یا فرد کی ملکیت نہیں ہوتا۔

اِس چین کے ہر بلاک میں کئی ٹرانزیکشنز کا ریکارڈ ہوتا ہے اور ہر بلاک پچھلے بلاک سے منسلک ہوتا ہے۔ اس طرح بلاکس کی ایک چین بن جاتی ہے جسے ریکارڈ رکھنے والے نیٹ ورک کی اتفاقِ رائے کے بغیر تبدیل نہیں کیا جا سکتا۔

بلاک چین پر کسی ایک ادارے یا شخص کا اختیار نہیں ہوتا، بلکہ یہ کمپیوٹروں کے ایک نیٹ ورک کے ذریعے چلائی جاتی ہے۔ ان کمپیوٹروں کونوڈز کہا جاتا ہے اور یہ بلاک چین میں ہونے والی ٹرانزیکشنز کی تصدیق کرتے اور ان کا ریکارڈ رکھتے ہیں۔ یہ تصدیق کرنے کا عمل اتفاقِ رائے کہلاتا ہے، اور پرُوف آف ورک یا پرُوف آف اسٹیک جیسے ریاضی کے الگورتھمز کے ذریعے ہوتا ہے۔

کرپٹو کرنسی

دانیال
اوئے علی، یہ چیک کرو! عبداللہ نے بِٹ کوائن میں پیسے لگا کر $20,000 کمائے ہیں! اب تو میں بھی سوچ رہا ہوں کہ اپنی ساری بچت بِٹ کوائن میں لگا دوں اور کچھ پیسے کماؤں۔
علی
ہاہاہا۔ دانیال، تمہیں کرپٹو کرنسی کے بارے میں کچھ پتہ بھی ہے؟
دانیال
کچھ خاص نہیں۔ بس اتنا پتہ ہے کہ یہ ایک ڈیجیٹل کرنسی ہے اور یہ کہ کافی لوگوں نے اسے خریدنا شروع کر دیا ہے۔
علی
ہے تو ایسا ہی۔ لیکن صرف ایک ڈیجیٹل کرنسی کہلانے کے علاوہ اور بھی بہت کچھ ہے کرپٹو کرنسیز کے بارے میں جاننے کو۔
دانیال
واقعی؟ تمہیں پتہ ہے کرپٹو کرنسی کے بارے میں؟ مجھے بتا سکتے ہو؟ ویسے مجھے اپنی ساری بچت اس میں لگانے سے پہلے اس کے بارے میں جان ہی لینا چاہیے۔
علی
ہاں مجھے پتہ ہے کرپٹو کرنسی کے بارے میں۔ تمہاری طرح میں بھی اس کے بارے میں بڑی اچھی اچھی باتیں سن رہا تھا۔ تو میں نے اس کی حقیقت جاننے کے لیے اس کے بارے میں پڑھنا شروع کیا۔ جاننا چاہتے ہو؟
دانیال
ہاں، پلیز! مجھے بتاؤ تمہیں جو کچھ پتہ ہے۔



3. اثاثہ:

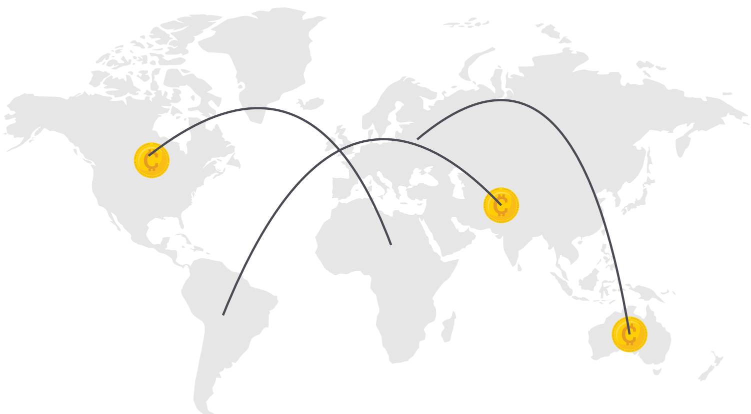
کرپٹو کرنسی اثاثے کے طور پر بھی کام آ سکتی ہے، بالکل اسی طرح جس طرح لوگ سونا یا زمین جائیداد خرید کر اپنے پیسے محفوظ کرتے ہیں۔

4. سرمایہ کاری:

اگر آپ کوئی کرپٹو کرنسی خریدتے ہیں اور وقت کے ساتھ اس کی قدر بڑھتی ہے تو ایک طرح سے آپ نے سرمایہ لگا کر منافع کمایا۔

5. بیرون ملک رقم کی منتقلی:

کرپٹو کرنسی کو ایک ملک سے دوسرے ملک، جیسے بیرون ملک سے گھر رقم بھیجنے کے لیے بھی استعمال کیا جا سکتا ہے۔اس طرح رقم بھیجنا زیادہ تیز رفتار، سستا اور محفوظ ہے، اور اس کے لیے کسی بینک یا پیسے بھیجنے والے ادارے کی ضرورت نہیں پڑتی۔



بلاک چین کے فائدے اور استعمالات

کرپٹوکرنسی کے فائدے دراصل بلاک چین ٹیکنالوجی کے فائدے ہیں۔ ان فوائد کی وجہ سے بلاک چینز کے بہت سے استعمالات بھی ہیں، جن میں سب سے بڑا استعمال کرپٹوکرنسی ہے۔ بلاک چین کے دیگر استعمالات یہ ہیں :

1. نان فنجیبل ٹوکنز یا این ایف ٹیز - یہ تصاویر، ویڈیوز یا گانوں جیسے ڈیجیٹل اثاثے ہوتے ہیں جنہیں خریدا یا بیچا جا سکتا ہے۔
2. سمارٹ معاہدے - بلاک چیر کے شفاف اور محفوظ ہونے کی وجہ سے انہیں سمارٹ معاہدے بنانے میں استعمال کیا جاتا ہے۔ سمارٹ معاہدے بلاک چین پر محفوظ ایسے پروگرامز ہیں جو مخصوص حالات و شرائط پوری ہونے پر کام کرتے ہیں۔ یہ عام طور پر کسی معاہدے پر خود کار طریقے سے عمل کروانے کے لیے استعمال کیے جاتے ہیں، تاکہ تمام شرکاء کو کسی انجام یا نتیجے کی یقین دہانی، کسی تیسری پارٹی کے عمل دخل کے بغیر کروائی جا سکے۔
3. سپلائی چین مینجمنٹ - بلاک چین کو سپلائی چین آپریشنز میں شفافیت اور سراغ رسانی میں بہتری لانے کے لیے استعمال کیا جاتا ہے۔
4. ڈیجیٹل ووٹنگ - بلاک چین کے ذریعے محفوظ اور شفاف ووٹنگ سسٹمز فراہم کیے جاتے ہیں۔
5. گیمنگ - بلاک چین کے ذریعے ایسی ان گیم آئٹمز بنانا اور ان کی خرید و فروخت کرنا ممکن ہے جن کی حقیقی دنیا میں کوئی قدر ہو۔

کرپٹو کرنسی کے فائدے اور استعمالات

کرپٹو کرنسی کے فائدے یہ ہیں:

1. اس میں کسی مرکزی نظام کا عمل دخل نہیں ہوتا۔

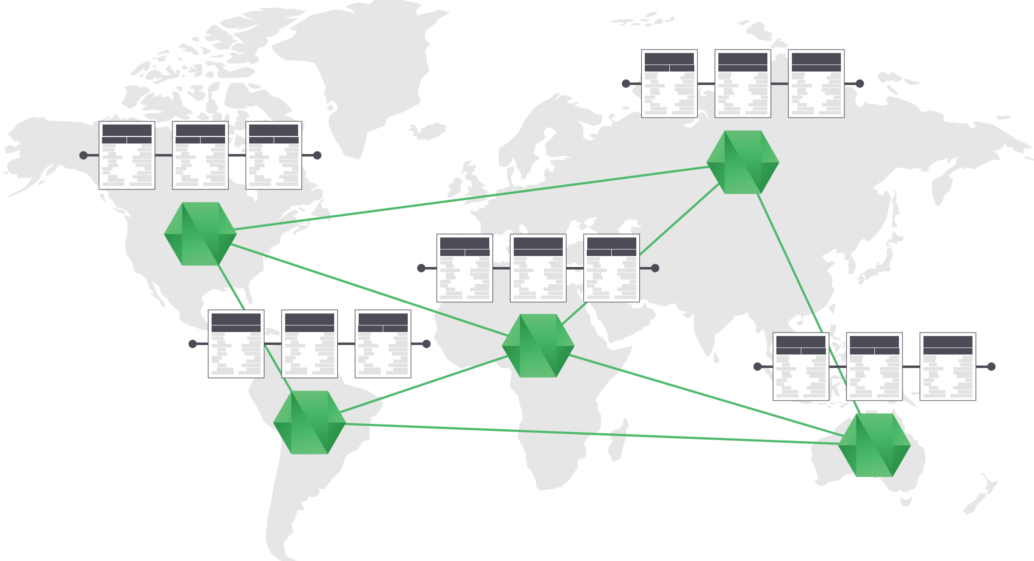
کوئی بینک اس پر اثر انداز نہیں ہو سکتا اور نہ ہی اسے کنٹرول کر سکتا ہے۔ اس کا مطلب ہے کہ صرف مارکیٹ فورسز ہی کرپٹو کرنسی کی قیمت یا قدر پر اثر انداز ہو سکتی ہیں۔

2. اس میں تحفظ کے لیے کرپٹوگرافی کا ستعمال ہوتا ہے۔

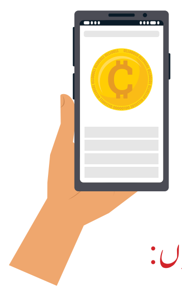
کرپٹو کرنسی کے ذریعے کی جانے والی تمام ٹرانزیکشنز محفوظ ہوتی ہیں اور کرپٹو گرافی کے استعمال کی وجہ سے ان میں جعل سازی ممکن نہیں ۔

3. ریکارڈز یا کھاتے کمپیوٹروں کے ایک نیٹ ورک میں محفوظ ہوتے ہیں۔

اس کا مطلب ہے کہ اگر کوئی ایک کمپیوٹر ہیک ہو جاتا ہے ، تو بھی کرپٹو کرنسیوں کا ریکارڈ یا ڈیٹا محفوظ رہتا ہے۔ پوری دنیا میں یہ کمپیوٹروں کے ایک نیٹ ورک میں محفوظ رکھا جاتا ہے۔

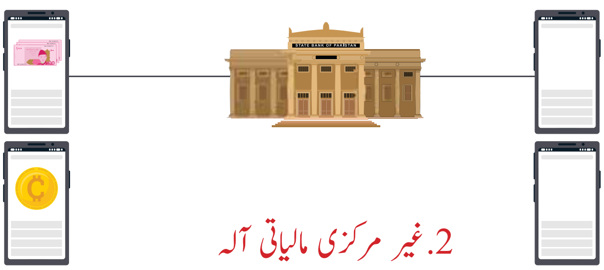


ان فوائد کی وجہ سے کرپٹو کرنسی کے بہت سے استعمالات ہیں۔ کرپٹو کرنسی کے کچھ استعمالات یہ ہیں:



1. ڈیجیٹل ادئیگیاں:

کرپٹو کرنسی کے ذریعے اشیاء اور خدمات کے عوض ڈیجیٹل ادائیگیاں کی جا سکتی ہیں۔



2. غیر مرکزی مالیاتی آلہ

یہ ایک غیر مرکزی خود مختار مالیاتی آلے کے طور پر استعمال ہو سکتی ہے اور کسی مرکزی ادارے، کسی مرکزی بینک یا کسی ملک کی معاشی پالیسیوں کے عمل دخل کے بغیر قرضے لینے اور دینے کے کام آ سکتی ہے۔

6. رئیل اسٹیٹ - بلاک چین کے ذریعے جائیداد کے لین دین اور ملکیت کے ریکارڈز رکھا جا سکتا ہے۔
7. صحت کی دیکھ بھال - بلاک چین کے ذریعے میڈیکل ریکارڈز اور صحت سے متعلق ذاتی معلومات محفوظ کی جا سکتی ہیں۔

کرپٹوکرنسی کی تاریخ

کرپٹو گرافی کے میدان میں پیش قدمی کے ساتھ 1980 کی دہائی میں کرپٹو کرنسی کا تصور پیش کیا گیا۔

پہلی کرپٹو کرنسی، یعنی بِٹ کوائن، 2009 میں جاری کی گئی۔ لیکن اس کی مقبولیت میں اضافہ 2017 میں ہوا جب اس کی قیمت ایک ہزار ڈالر سے بڑھ کر بیس ہزار ڈالر ہو گئی۔ لیکن پھر اس کی قیمت گر کر دس ہزار ڈالر سے کم ہو گئی، جو اس کے غیر مستحکم ہونے کا ثبوت ہے۔

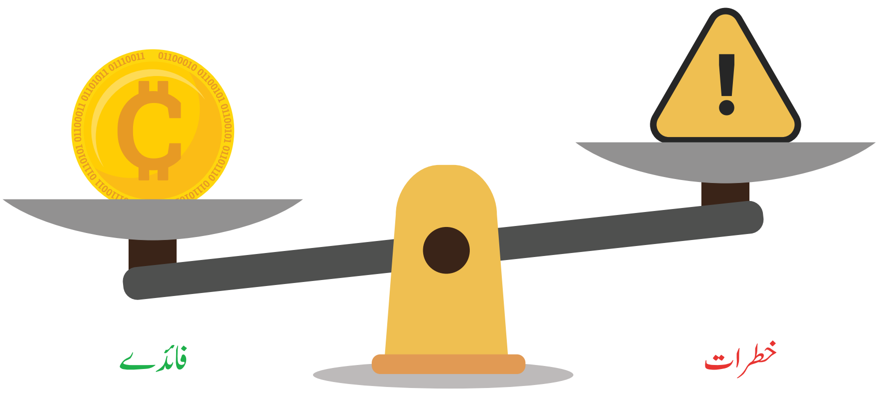
کرپٹوکرنسی چونکہ ایک غیر مرکزی آلہ ہے اور کسی مرکزی بینک کے تحت نہیں آتی ، اس لیے پوری دنیا میں مختلف حکومتوں نے فی الحال اس آزاد مارکیٹ کو خودمختاری کے ساتھ چلنے کی اجازت دی ہوئی ہے۔ لیکن جیسے جیسے کرپٹوکرنسی کے مزید استعمالات سامنے آ رہے ہیں ، حکومتیں صارفین کے تحفظ کے لیے ایسی پالیسیاں بنانے لگی ہیں جو اسے چلا سکیں اور کنٹرول کر سکیں۔

کرپٹوکرنسی سے متعلق اسٹیٹ بینک آف پاکستان کا موقف

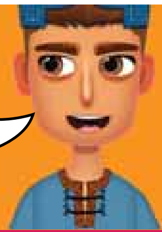
اسٹیٹ بینک آف پاکستان کرپٹو کرنسی کے فائدے اور نقصانات دونوں سے واقف ہے اور اس کا ماننا ہے کہ اس کے ممکنہ خطرات، فوائد سے کہیں زیادہ ہیں۔

اسٹیٹ بینک کا ماننا ہے کہ کرپٹو کرنسی نہایت غیر مستحکم ہے اور سرمایہ کاری کرنے یا اثاثہ بنانے کا کوئی اچھا آلہ نہیں ہے۔ اس کے استعمال سے نظام میں صرف عدم استحکام آ سکتا ہے اور یہ افراتفری پیدا کرنے اور مارکیٹ کے استحکام کو ٹھیس پہنچانے کی وجہ بن سکتی ہے۔ نتیجتاً اسٹیٹ بینک آف پاکستان کو ملک کی معیشت مستحکم رکھنے میں مشکل پیش آ سکتی ہے۔

پوری دنیا میں مختلف حکومتوں نے فی الحال اس آزاد مارکیٹ کو خودمختاری کے ساتھ چلنے کی اجازت دی ہوئی ہے، لیکن ضروری نہیں کہ مستقبل میں بھی ایسا ہی ہو۔

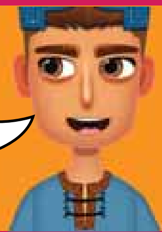


پیشے کی منصوبہ بندی



دانیال: شیریں، مجھے ایک بات کی سمجھ نہیں آ رہی۔ تمھیں پتہ ہے کہ مجھے ڈاکٹر بننے کا شوق ہے، لیکن کبھی کبھی مجھے لگتا ہے کہ میں دوسرے پیشوں میں بھی بہت اچھا کام کر سکتا ہوں۔

شیریں: اور وہ دوسرے پیشے کون سے ہیں؟

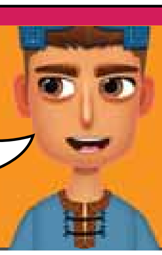


دانیال: یہ تو مجھے نہیں پتہ۔ لیکن جس طرح علی اور تم نے PomPak, ے کاروبار میں بدل دیا ہے، اِس سے میں بہت متاثر ہوں۔ میں بھی کچھ ایسا ہی کرنا چاہتا ہوں۔

شیریں: مجھے تو لگتا ہے کہ کاروبار کرنے کا جذبہ ہمارے پورے خاندان میں ہے۔ دیکھو، کاروبار کرنے کے لیے کچھ مہارتوں کی ضرورت ہوتی ہے، جیسے کہ تصور قائم کرنا اور تعلقات بنانا۔

دانیال: کیا یہ نہیں ہو سکتا کہ میں میڈیکل کے شعبے میں رہتے ہوئے اِن مہارتوں کو بھی استعمال کر سکوں؟

شیریں: الکل ہو سکتا ہے۔ تم ٹیکنالوجی کا ایک سٹارٹ اَپ شروع کر سکتے ہو جو صحت سے متعلق ہو۔ اس شعبے کو ہیلتھ ٹیک کہتے ہیں۔ تمھیں پتہ ہی ہے کہ دُنیا کتنی تیزی سے بدل رہی ہے۔ میرا خیال ہے کہ مستقبل کی غیر یقینی صورتحال کے باوجود یہ مثبت تبدیلی لانے کا ایک بہترین طریقہ ہو گا۔



دانیال: ہاں، تم ٹھیک کہتی ہو۔ میں اس بارے میں اور بھی جاننا چاہتا ہوں۔

اہم پیشہ وارانہ مہارتیں

تنقیدی سوچ اور مسائل حل کرنے کی صلاحیت

تنقیدی سوچ معلومات اور خیالات کا تجزیہ کرنے کا عمل ہے تاکہ درست فیصلے کیے جاسکیں۔ مسائل حل کرنے کی صلاحیت، مسائل کی نشاندہی کر کے ان کا حل تلاش کرنے کو کہتے ہیں۔

ٹیکنالوجی کا استعمال، اس کی نگرانی اور کنٹرول

ٹیکنالوجی کی بڑھتی ہوئی اہمیت کے ساتھ، ٹیکنالوجی کو استعمال کرنے، اس کی نگرانی کرنے اور اسے کنٹرول کرنے کی صلاحیت کی خوب مانگ ہے۔

ٹیکنالوجی کی سمجھ بوجھ ہو تو لوگ زیادہ مؤثر طریقے سے کام کر سکتے ہیں۔ اس لیے ضروری ہے کہ آپ اپنے شعبے میں جدید ٹیکنالوجی سے باخبر رہیں۔

تخلیقی صلاحیت اور تصوّر گری

تخلیقی صلاحیت اور تصور گری نئے اور تجدیدی خیالات سامنے لانے کو کہتے ہیں، جو عام سوچ سے ہٹ کر ہوں اور نئے حل پیش کر سکیں۔

لیڈر شپ اور سماجی تاثر

لیڈر شپ اور سماجی تاثر ایسی صلاحیتیں ہیں جو لوگوں کو اپنے کیریئر میں آگے بڑھنے میں مدد دے سکتی ہیں۔ آج کے شراکتی ماحول میں ہمارے کیریئر کے مختلف مرحلوں پر ہمارے کولیگ، منیجر، اور سپروائزر ہوتے ہیں جن سے ہمارا واسطہ پڑتا ہے۔ ان سب سے گفتگو کرنے کی صلاحیت کی سب ہی شعبوں میں خوب مانگ ہے۔

معلومات کا تجزیہ

بہت ساری معلومات یا ڈیٹا میں سے بامقصد معلومات علیحدہ کر پانے کی صلاحیت کی اہمیت بھی بڑھتی جا رہی ہے۔ معلومات کا تجزیہ کرنے کی صلاحیت سے ہمیں درست فیصلے کرنے، رجحانات کی نشاندہی کرنے اور اپنا کام بہتر بنانے میں مدد ملتی ہے۔

شعبہ جات کی مثالیں: کسان اور پلمبر

- یہ پیشہ وارانہ مہارتیں حاصل کر کے کسانوں کو بہت فائدہ ہو سکتا ہے۔ مثال کے طور پر جدید ٹیکنالوجی کی معلومات سے کسان اپنی پیداوار اور منافع بڑھا سکتے ہیں۔ ڈیجیٹل آلات کے ذریعے موسمی حالات کی بہتر طور پر پیش گوئی کر کے کسانوں کو اپنی فصلوں کو موسم کی خرابی سے ہونے والے نقصان سے بچانے کے لیے مناسب اقدامات کرنے میں مدد ملتی ہے۔ اس کے علاوہ کسان یہ یقینی بنا سکتے ہیں کہ مٹّی ان کی فصلوں کے لیے مناسب ہے یا نہیں۔ وہ مہنگی مشینیں خریدنے سے پہلے ویب سائٹوں پر لوگوں کے تبصرات جان سکتے ہیں جس سے انہیں درست فیصلے کرنے میں مدد ملتی ہے اور طویل عرصے میں ان کے خرچے میں کمی آتی ہے۔
- پلمبروں کو بھی اس سے فائدہ ہو سکتا ہے۔ مثال کے طور پر ٹیکنالوجی کی بنیادی معلومات ہوں تو پلمبرز اپنا ایک آن لائن پروفائل بنا سکتے ہیں جہاں وہ اپنے کام اور خدمات سے متعلق معلومات دے سکتے ہیں۔ اس طرح گاہکوں کو انہیں ڈھونڈنے میں آسانی ہوتی ہے اور وہ ان کی خدمات کے حوالے سے تبصرے بھی کر سکتے ہیں، جس سے ان کی آن لائن موجودگی قائم ہوگی اور ان کے گاہکوں میں اضافہ ہوگا۔ اس کے علاوہ مؤثر گفتگو اور گاہکوں کو خدمات فراہم کرنے کی صلاحیت سے پلمبروں اور گاہکوں کے ساتھ مضبوط تعلقات بنانے میں مدد ملتی ہے، جس سے انہیں مزید کام ملنے لگتا ہے اور گاہک ان کا مثبت حوالہ دیتے ہیں۔

پیشے کی منصوبہ بندی

پیشے کی منصوبہ بندی

پیشہ ورانہ طور پر کامیاب ہونے کے لیے پیشے کی منصوبہ بندی کرنا بہت ضروری ہے۔ اپنی دلچسپیوں، صلاحیتوں اور اہداف کی نشاندہی کر کے انہیں حاصل کرنے کے لیے کیے جانے والے اقدامات کا تعین کرنا اس میں شامل ہے۔ آج کی تیزی سے بدلتی ہوئی دنیا میں، کاروباری افراد اور تنخواہ دار ملازمین دونوں کے لیے کچھ مہارتیں حاصل کرنا بہت ضروری ہے، چاہے وہ کسی بھی شعبے سے تعلق رکھتے ہوں۔
جب ہم یہ دیکھتے ہیں کہ اگلے دس سالوں میں ایک اعشاریہ ایک بلین نوکریاں ٹیکنالوجی سے متاثر ہو سکتی ہیں تو یہ مہارتیں حاصل کرنا اور بھی ضروری ہو جاتا ہے۔

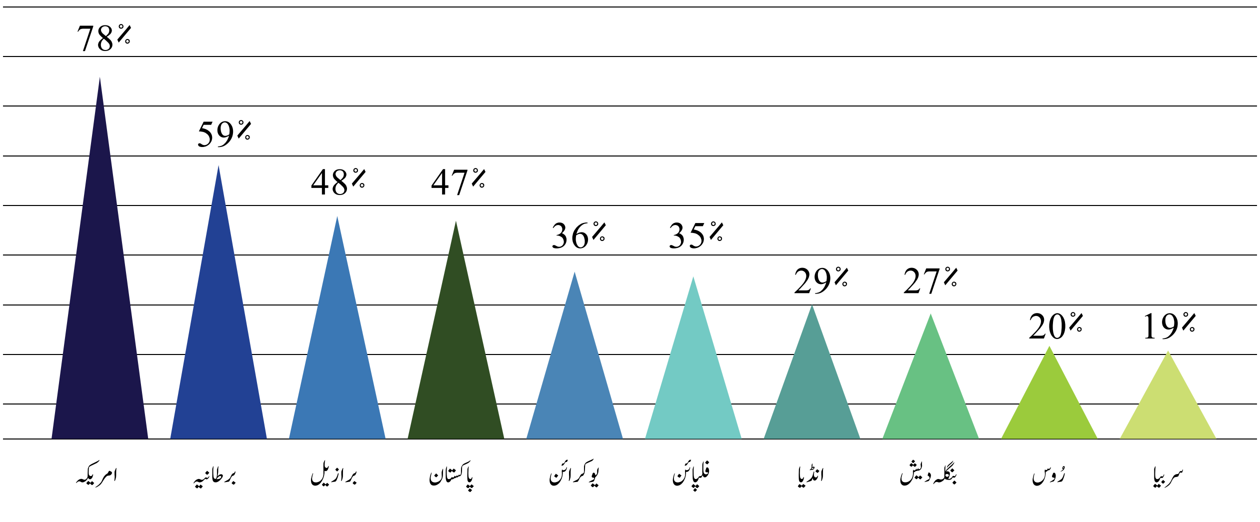
ان مہارتوں کے بارے میں بات کرنے سے پہلے، ہم پاکستان میں کام کی موجودہ صورتحال اور اس کے مستقبل سے متعلق کچھ اعداد و شمار پر ایک نظر ڈالتے ہیں۔

پاکستان میں کام کی صورتحال

- پاکستان کی خودکار سازی یعنی آٹومیشن کے میدان میں تیاری کا اسکور چالیس فیصد ہے، جو کہ ایشیاء پیسیفک ممالک میں سب سے کم اسکورز میں سے ہے۔

- پاکستان کی نوّے فیصد سے زیادہ عوام کمپیوٹر کی بنیادی مہارتوں سے واقف نہیں۔ انہیں آئی سی ٹی مہارتیں کہا جاتا ہے۔
- ملک بھر میں انٹرنیٹ کے صارِفین کی تعداد 2012 میں تقریباً 17 ملین سے بڑھ کر 2022 میں 83 ملین تک جا پہنچی ہے۔
- 2022 میں پاکستان نے فری لانسنگ سے 500 ملین امریکی ڈالر کمائے، جس کے نتیجے میں فری لانسنگ میں پاکستان دنیا میں چوتھے نمبر پر شمار ہوا۔

تیزی سے بڑھنے والی فری لانس مارکیٹیں
(آمدنی کی بنیاد پر)

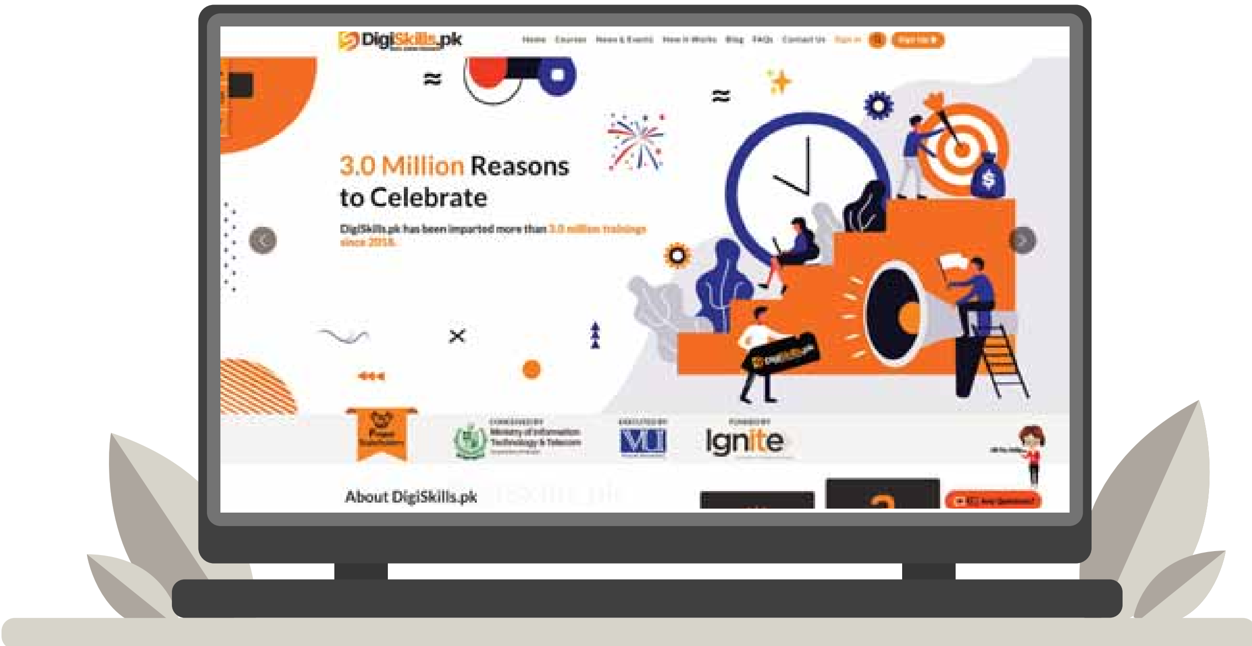


کاروباری اور تنخواہ دار افراد کے لیے ضروری مہارتیں اور صفات

کاروباری افراد	تنخواہ دار ملازمین
اپنے کاروبار کے لیے ایک واضح تصوّر کی موجودگی اور اپنا تصوّر دوسروں کو بیچنے کی صلاحیت	مل جُل کر کام کرنا اور قابلِ بھروسا ہونا
خطرات مول لینے اور مشکل فیصلے کرنے کی صلاحیت	وقت کا مؤثر استعمال
کاروبار کے ہر پہلو کے بارے میں معلومات کا ہونا	تکنیکی مہارتوں کا ہونا (مثلاً سافٹ ویئر پروگرامز یا سسٹم میں مہارت)
ممکنہ صارفین، شراکت داروں اور سرمایہ کاروں سے تعلقات پیدا کرنے کے لیے مؤثر طریقے سے روابط پیدا کرنے کی صلاحیت	شعبے کے معیاروں سے باخبر رہنا
خود میں لچک اور ماحول کے مطابق ڈھلنے کی صلاحیت (کاروباری افراد کو اکثر غیر متوقع مشکلات کا سامنا کرنا پڑتا ہے اور ایسے میں اُن میں فوری طور پر اپنی حکمتِ عملی تبدیل کر لینے کی صلاحیت کا ہونا ضروری ہے)	

سرگرمی

Digiskills.pk ایک ایسی ویب سائٹ ہے جو وزارتِ اِطلاعاتی ٹیکنالوجی اور ٹیلی مواَصلات نے قائم کی ہے۔ یہ ویب سائٹ سب سے زیادہ ڈیمانڈ رکھنے والی مہارتوں کے مفت میں اَپ سکلنگ کورسز فراہم کرتی ہے۔ جب بھی آپ کو انٹرنیٹ کی رسائی حاصل ہو تو اس ویب سائٹ پر جائیں اور تین ایسے کورسز کی نشاندہی کریں جو آپ اپنی پیشہ ورانہ صلاحیتیں بڑھانے کے لیے لینا چاہیں گے :



.1 ______

.2 ______

.3 ______

سرگرمی

ہم جانتے ہیں کہ کاروباری افراد کے لیے ترغیب دینے کی صلاحیتیں بہت اہم ہیں۔ اس کی ضرورت اس وقت ہوتی ہے جب کاروباری افراد گاہکوں یا سرمایہ کاروں کو فروخت کر رہے ہوں۔ مثال کے طور پر، کاروباری افراد اکثر ایک ایلیویٹر پچ تیار کرتے ہیں، جو کہ ان کے کاروبار کے تصوّر کا ایک مختصر اور دلچسپ تعارف ہوتا ہے۔

اسے ایلیویٹر پچ کیوں کہتے ہیں؟

پچ ایک ایسا مختصر تعارف ہے جو دوسروں کو قائل کرنے کے لیے دیا جاتا ہے۔ فرض کریں کہ آپ اپنے ممکنہ سرمایہ کار اور گاہک کے ساتھ ایک ہی ایلیویٹر میں ہیں۔ آپ اس ایلیویٹر میں بہت مختصر وقت کے لیے ایک ساتھ ہوں گے، اس لیے دوسرے شخص کی توجہ حاصل کرنے کے لیے آپ لیے آپ کے پاس بہت تھوڑا موقع ہے۔ اس لیے آپ ایک مختصر اور دلچسپ ایلیویٹر پچ پہلے سے تیار رکھیں گے۔

ایک نئے کاروبار یا پراڈکٹ کے تصوّر سے متعلق 100 سے 150 الفاظ پر مبنی ایک ایلیویٹر پچ لکھیں۔ اس پچ میں یہ نقطے شامل ہو سکتے ہیں :

- آپ کا مختصر تعارف
- اپنے تصوّر کے لیے آپ کی لگن
- آپ کے تصوّر کی انفرادیت
- آپ کے تصوّر کا فائدہ
- آپ کے تصوّر کی منافع کمانے کی صلاحیت

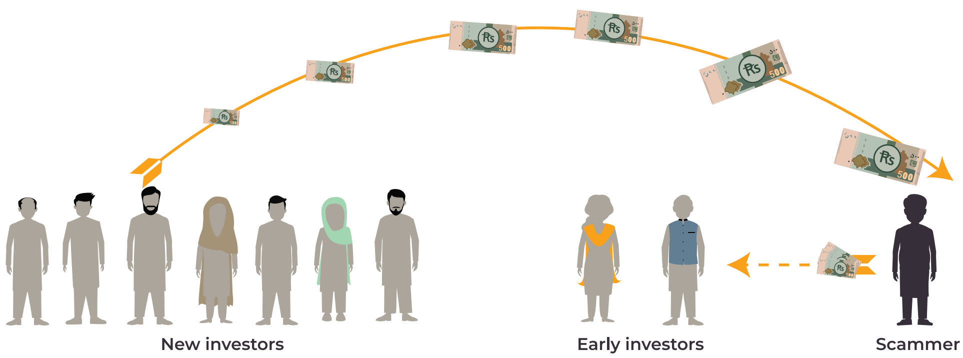
فراڈ

صفدر
شیریں، میں بہت خوش ہوں۔ پتہ ہے، سرمایہ کاری کا ایک بہترین موقع ہمارے ہاتھ آیا ہے۔ اب ہمیں کمپنی کے لیے فنڈز جمع کرنے کی فکر کرنے کی کوئی ضرورت نہیں۔
شیریں
یہ تو کمال ہو گیا، ابّو! یہ کس قسم کی سرمایہ کاری ہے؟
صفدر
اصل میں میرا ایک پُرانا کلاس فیلو ہے، وہ ایک کمپنی چلا رہا ہے جس کا منافع بہت زیادہ ہے۔ اگر میں ابھی اُس کمپنی میں بیس لاکھ روپے کی سرمایہ کاری کرتا ہوں، تو مجھے صرف چار مہینوں میں ساٹھ لاکھ روپے ملیں گے۔
شیریں
اچھا۔۔۔ کیا آپ مجھے اُس کمپنی کے مالیاتی دستاویزات دِکھا سکتے ہیں جو اُنہوں نے آپ کو بھیجے ہوں گے؟ اور کمپنی کی ویب سائٹ بھی تو ہو گی نا؟
صفدر
ایسی تو کوئی تفصیلات اُس نے مجھے نہیں دیں۔ بس ایک واٹس اَپ میسج بھیجا تھا۔
شیریں
اُفف ابّو! اِتنی بڑی رقم کی سرمایہ کاری کرنے سے پہلے اِس بات کی تسلّی کرنی ہوتی ہے کہ کہیں یہ کوئی دھوکہ تو نہیں۔
صفدر
لیکن بیٹا، یہ بات تو مجھے میرے ایک جاننے والے نے بتائی تھی۔ وہ مجھے کبھی دھوکہ نہیں دے سکتا۔
شیریں
اِس سے کوئی فرق نہیں پڑتا، ابّو! ہم سب کو پتہ ہونا چاہیے کہ فراڈ کس کس طرح سے ہو سکتا ہے، اور ہم خود کو اِس سے کیسے بچا سکتے ہیں۔

سرمایہ کاری گھوٹالے کی اقسام

پونزی اسکیم

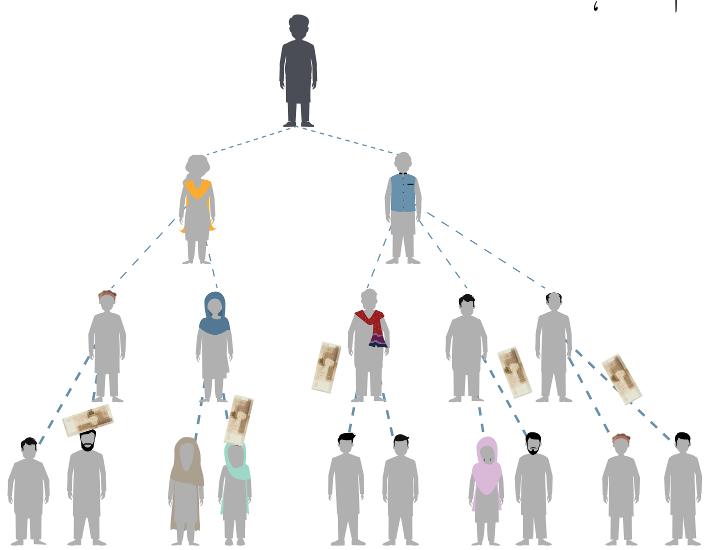
پونزی اسکیم ایک مخصوص قسم کا سرمایہ کاری فراڈ ہے جس میں ابتدائی سرمایہ کاروں نے فراڈ کرنے والے کے ساتھ سرمایہ کاری کی ہوتی ہے اور اس سے خاطر خواہ منافع بھی کمایا ہوتا ہے۔ حالانکہ ممکن ہے کہ اُنہیں یہ منافع نئے سرمایہ کاروں کی دی گئی رقم سے ادا کیا گیا ہو تاکہ لوگوں میں اپنا اعتماد قائم کیا جا سکے۔ بالآخر، کسی بھی نئے سرمایہ کار کو کچھ نہیں ملے گا، کیوں کہ فراڈ یا گھوٹالا کرنے والے یہ لوگ سارے پیسے اپنے پاس رکھ لیں گے۔ جب تک اس گھوٹالے کا پتہ چلے گا، وہ فراڈ کرنے والا شخص روپوش ہو چکا ہو گا یا ملک چھوڑ کر غائب ہو چکا ہو گا۔



پرامِڈ اسکیم

پرامِڈ اسکیم ایک ایسا گھوٹالہ ہے جس میں ابتدائی سرمایہ کاروں، یعنی پرامِڈ کے اوپری حصے کے لوگوں کو، نئے سرمایہ کاروں کو لانے کا کہا جاتا ہے۔ ان نئے سرمایہ کاروں سے توقع کی جاتی ہے کہ وہ مزید سرمایہ کاروں کو لے کر آئیں۔ ہر نیا آنے والا پچھلے سرمایہ کار کو رقم دیتا ہے اور اِس طرح رقم پہلے سرمایہ کار تک پہنچتی ہے، جبکہ آخری شخص کے حصّے میں کچھ نہیں آتا۔ آخر کار پوری اسکیم منہدم ہو جائے گی کیونکہ اتنے نئے ممبر نہیں ہوں گے کہ سب کو منافع مل سکے۔

پرامِڈ اسکیمیں منافع کمانے کے لیے صارفین کو اصل مصنوعات یا خدمات کی فروخت پر انحصار کرنے کے بجائے، بنیادی طور پر نئے اراکین کے آنے پر انحصار کرتی ہیں۔ یہاں تک کہ اگر کوئی چیز بنیادی طور پر صارفین کے بجائے نئے سرمایہ کاروں نے خریدی ہے، تب بھی یہ پروگرام قانونی کاروبار کے موقع کے بجائے ایک پرامِڈ اسکیم ہو سکتا ہے۔



فراڈ

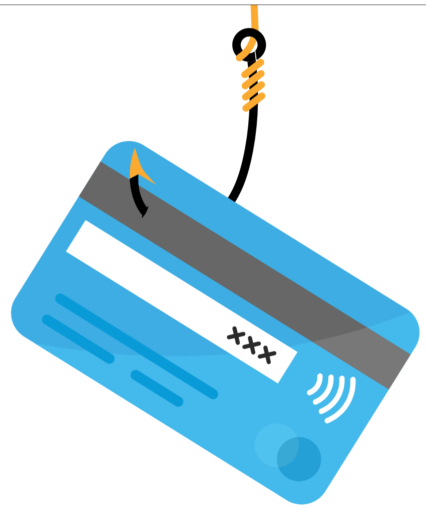
فراڈ

مالیاتی دھوکہ دہی یا فنانشل فراڈ ایک ایسا جرم ہے جس میں کوئی جان بوجھ کر آپ کو گمراہ کرتا ہے یا آپ کے پیسے یا دیگر مالی وسائل کو چرانے کے لیے چال چلتا ہے۔ یہ اکثر دھوکہ دہی اور جھوٹ کے ذریعے اہم معلومات کو چھپا کر یا تبدیل کر کے کیا جاتا ہے۔ مالیاتی دھوکہ دہی کا پتہ لگانا اور روکنا افراد اور کاروبار کے لیے ایک اہم مسئلہ ہے۔

فراڈ کی دو اہم قسمیں ہیں : سرمایہ کاری گھوٹالا یا سرمایہ کاری کی دھوکہ دہی، اور شناخت کی چوری۔

سرمایہ کاری گھوٹالا

سرمایہ کاری گھوٹالوں میں ایک فرد بہت زیادہ منافع کا وعدہ کر کے اپنے شکار سے رقم لیتا ہے۔ ایسا کرنے والے اجنبی لوگوں کے علاوہ آپ کے جاننے والے بھی ہو سکتے ہیں۔ ان میں آپ کے ساتھ کام کرنے والے لوگ، دوست اور خاندان کے لوگ بھی شامل ہو سکتے ہیں۔ ان مواقعوں کی کوئی حقیقت نہیں ہوتی، یہ دھوکہ باز افراد صرف آپ کے پیسے لینے کی کوشش کر رہے ہوتے ہیں۔



سرمایہ کاری گھوٹالا

شناخت کی چوری اس وقت ہوتی ہے جب کوئی آپ کی ذاتی معلومات، جیسے آپ کا نام، پتہ، شناختی کارڈ نمبر، یا بینک اکاؤنٹ کی تفصیلات، آپ کی اجازت کے بغیر یا آپ کو دھوکہ دے کر چوری کرتا ہے۔ ایسے لوگ آپ کو یہ بھی کہہ سکتے ہیں کہ اُنہیں یہ معلومات فوراً چاہئیں تاکہ آپ کی رقم کو ضبط ہونے سے بچایا جا سکے۔ یا وہ یہ بھی کہہ سکتے ہیں کہ وہ آپ کو کسی نئی مالیاتی سہولت جیسے کہ قرض وغیرہ کی پیشکش کرنا چاہتے ہیں۔ ایسے لوگ ممکنہ طور پر بہروپیے یا سکیم آرٹسٹ ہوتے ہیں جو آپ سے آپ کی اہم حفاظتی معلومات حاصل کرنے کی کوشش کر رہے ہوتے ہیں۔ اگر آپ اُنہیں کوئی ذاتی تفصیلات دیتے ہیں، تو وہ آپ کے اکاؤنٹس تک رسائی حاصل کر سکتے ہیں، یا آپ کے اکاؤنٹ سے آن لائن ادائیگیاں کرنے کے قابل ہو سکتے ہیں۔

فراڈ سے بچنے کی تدبیریں

فراڈ کا شکار بننے کے امکانات کو کم کرنے کے لیے درج ذیل احتیاطی تدابیر اختیار کی جاسکتی ہیں :

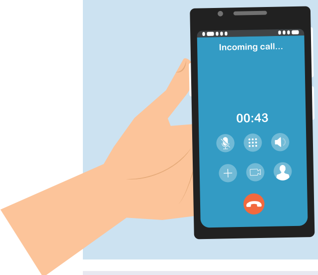
- اپنی ذاتی معلومات کو اپنا قیمتی اثاثہ سمجھیں، اور اسے کبھی بھی کسی کے مانگنے پر نہ دیں۔ دھیان رہے، کہ بعض اوقات سکیم کال یا میسج کسی ایسے نمبر سے بھی آسکتا ہے، جو دِکھنے میں آفیشل لگ رہا ہو، جسے یونیورسل ایکسیس نمبر (یو اے این) کہا جاتا ہے۔
- اگر کوئی آپ کو خوف زدہ کرے یا کسی نئی سہولت کا وعدہ کرتے ہوئے جلد بازی کا مظاہرہ کرے، تو ایسی صورتحال میں آپ پُر سکون اور محتاط رہیں۔ کوئی جلد بازی نہ دِکھائیں۔
- وقتاً فوقتاً اپنے اکاؤنٹس کو چیک کرتے رہا کریں اور کسی مشکوک ٹرانزیکشن کی صورت میں اپنے بینک کو فوراً اطلاع دیں۔
- اس بات کو یقینی بنائیں کہ آپ مختلف ایپس اور ویب سائٹس کے لیے مختلف پاس ورڈز رکھیں، تا کہ اگر آپ کا کوئی ایک پاس ورڈ چوری ہو بھی جاتا ہے، تو باقیوں کی بچت ہو جائے اور آپ کی مکمل ڈیجیٹل شناخت یا آئیڈنٹٹی کو خطرہ نہ ہو۔ مزید یہ کہ ہر کچھ دن بعد اپنا پاس ورڈ تبدیل کرتے رہا کریں۔
- اپنے کمپیوٹر پر اینٹی وائرس اور اینٹی میلویئر سافٹ ویئر استعمال کریں اور اسے اپ ٹو ڈیٹ رکھیں۔
- مالی دستاویزات کے بارے میں محتاط رہیں اور انہیں گھر یا دفتر میں بکھرے نہ چھوڑیں۔ اگر دستاویزات کو پھینکنا ہو تو ان کو پھینکنے سے پہلے اچھی طرح سے ان کے ٹکڑے کر دیں۔

شناخت کی چوری کی اقسام

شناخت کی چوری اس وقت ہوتی ہے جب کوئی آپ کی ذاتی معلومات، جیسے آپ کا نام، پتہ، شناختی کارڈ نمبر، یا بینک اکاؤنٹ کی تفصیلات، آپ کی اجازت کے بغیر یا آپ کو دھوکہ دے کر چوری کرتا ہے۔ ایسے لوگ آپ کو یہ بھی کہہ سکتے ہیں کہ اُنہیں یہ معلومات فوراً چاہئیں تاکہ آپ کی رقم کو ضبط ہونے سے بچایا جا سکے۔ یا وہ یہ بھی کہہ سکتے ہیں کہ وہ آپ کو کسی نئی مالیاتی سہولت جیسے کہ قرض وغیرہ کی پیشکش کرنا چاہتے ہیں۔

ایسے لوگ ممکنہ طور پر بہروپیے یا سکیم آرٹسٹ ہوتے ہیں جو آپ سے آپ کی اہم حفاظتی معلومات حاصل کرنے کی کوشش کر رہے ہوتے ہیں۔ یہ بھی ہو سکتی ہے، جو صارفین کی ضروری معلومات چُرانے کا ایک قسم کا سوشل انجینئرنگ اٹیک ہے۔ اگر آپ اُنہیں کوئی ذاتی (phishing) فیشنگ تفصیلات دیتے ہیں، تو وہ آپ کے اکاؤنٹس تک رسائی حاصل کر سکتے ہیں، یا آپ کے اکاؤنٹ سے آن لائن ادائیگیاں کرنے کے قابل ہو سکتے ہیں۔

آیئے ان مختلف طریقوں پر ایک نظر ڈالتے ہیں جن سے شناخت کی چوری ہو سکتی ہے۔



جعلی اتھارٹی

جعلی اتھارٹی: مجرم جعلی ای میلز، ٹیکسٹ میسجز یا ویب سائٹس بناتے ہیں تاکہ آپ سے آپ کی ذاتی معلومات، جیسے پاس ورڈ یا کریڈٹ کارڈ کی تفصیلات حاصل کر سکیں۔ وہ آپ کو کال بھی کر سکتے ہیں جس میں وہ خود کو بینک کی طرح کے کسی قابل اعتماد ادارے کا نمائندہ ظاہر کر سکتے ہیں۔

ہیکنگ

جرائم پیشہ افراد ذاتی معلومات یا پاس ورڈ چرانے کے لیے کمپیوٹر سسٹمز کو ہیک کر سکتے ہیں۔ وہ واٹس ایپ یا ٹیکسٹ میسج کے ذریعے بھی لنکس بھیج سکتے ہیں۔ اگر آپ ایسے کسی لنک پر کلک کرتے ہیں، تو آپ اپنی ڈیوائس پر وائرس کو انسٹال کرنے کی اجازت دے دیتے ہیں جس سے آپ کا ڈیٹا چوری یا تبدیل ہو سکتا ہے۔

اسکِمنگ

وئی جعلساز مشین میں اے ٹی ایم اسکمر انسٹال کر سکتا ہے جس کی مدد سے وہ آپ کے علم میں لائے بغیر آپ کے ڈیبٹ کارڈ کی معلومات کو اپنے پاس محفوظ کر لیتا ہے۔

دستاویزات چوری کرنا

جرائم پیشہ افراد آپ کی بینک اسٹیٹمنٹس اور دیگر مالیاتی ڈاک چوری کر سکتے ہیں۔ یہ کام وہ بینک سے چوری کر کے، یا ردّی کی ٹوکری میں پھینکے گئے آپ کے دستاویزات کو حاصل کر کے کر سکتے ہیں۔

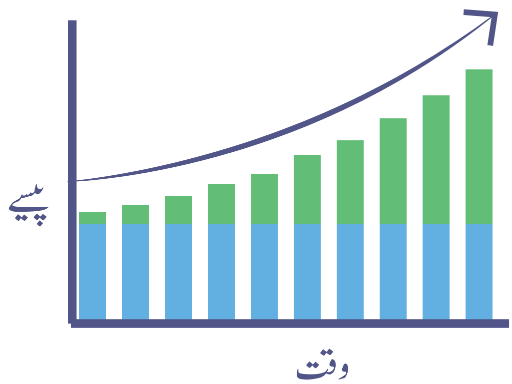
پرسنل انوسٹمنٹ پورٹ فولیو

اثاثوں کی اَقسام

جب آپ سرمایہ کاری کرتے ہیں تو آپ اس امید پر اپنی رقم مالیاتی اثاثوں یا سیکورٹیز میں لگاتے ہیں کہ اس کی قدر میں اضافہ ہو گا۔

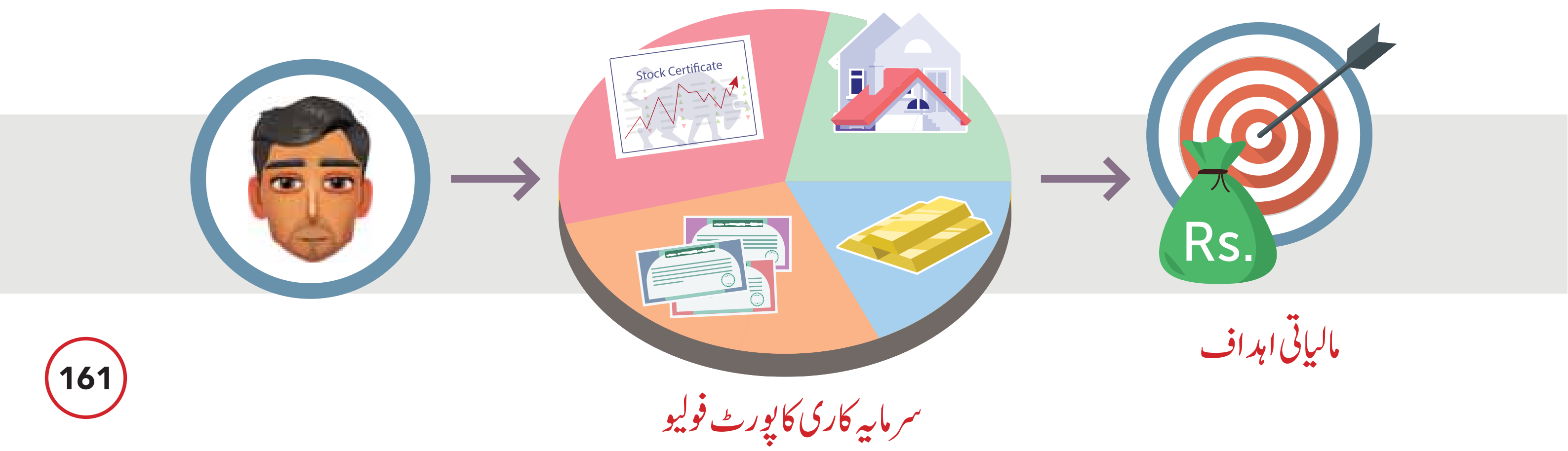
چاہے آپ ابھی اپنا کیریئر شروع کر رہے ہیں یا پھر آپ کو کام کرتے ہوئے کچھ عرصہ ہو گیا ہے، سرمایہ کاری کرنا اپنے پیسوں سے فائدہ اُٹھانے کا ایک بہترین طریقہ ہے۔

سرمایہ کاری کی بہت سی اقسام ہیں، جن میں سے کچھ اسٹاکس، بانڈز، قیمتی دھاتیں اور ریئل اسٹیٹ ہیں۔ اپنی رقم کی سرمایہ کاری کر کے آپ کمپنیوں کی ترقّی، حکومتی بانڈز کے استحکام، یا قیمتی دھاتوں اور پراپرٹی کی قدر میں اضافے سے فائدہ اُٹھا سکتے ہیں۔

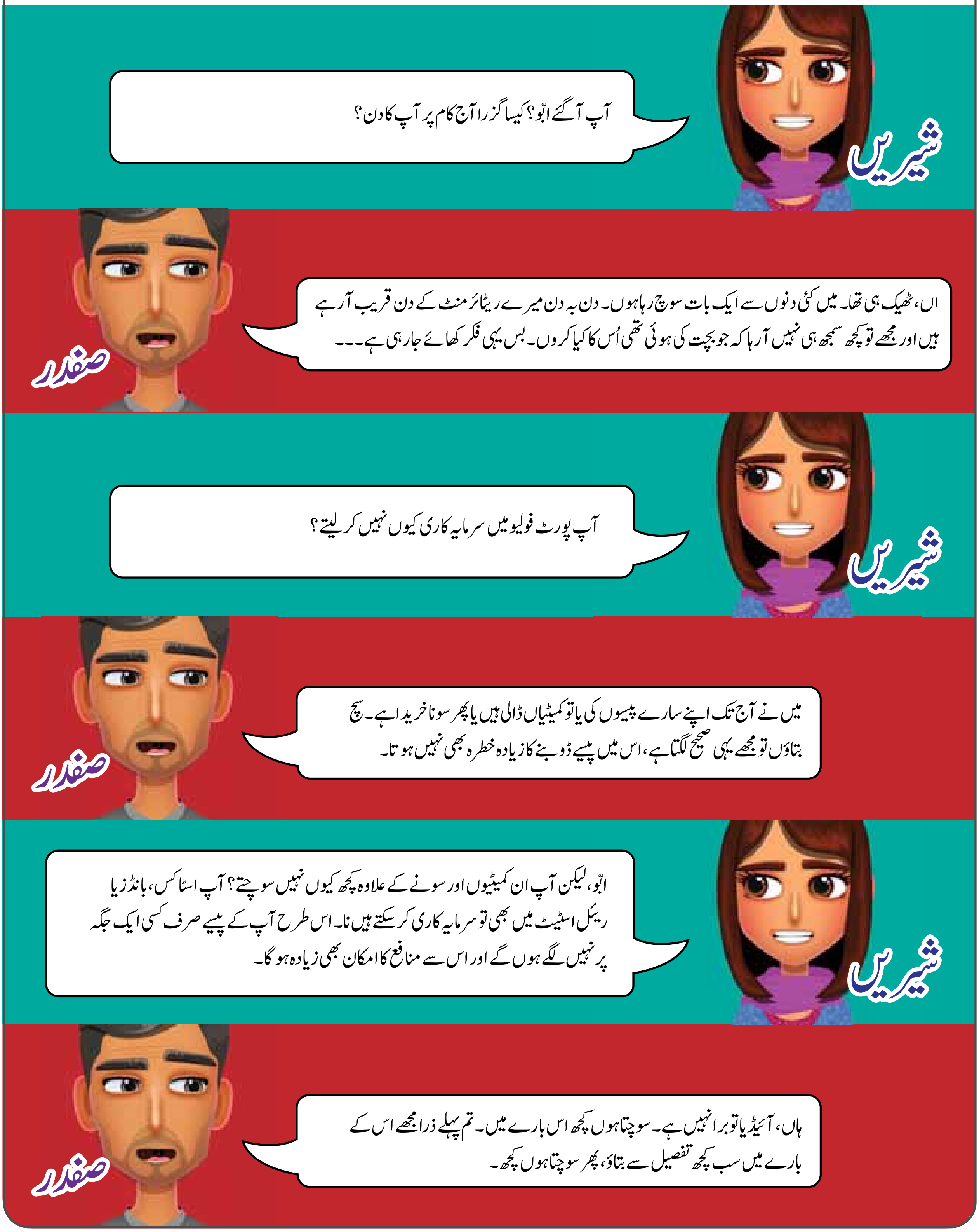


پورٹ فولیو کیا ہوتا ہے؟

آپ کا پورٹ فولیو آپ کی طرف سے کی گئی تمام سرمایہ کاریوں کا مجموعہ ہوتا ہے۔ اس کی مدد سے آپ اپنے مالیاتی اہداف حاصل کر سکتے ہیں۔ ایک کامیاب پورٹ فولیو بنانے کے لیے سب سے اہم چیز ہے اُسے مختلف بنانا۔ اس کا مطلب ہے کہ مختلف اَقسام کی سرمایہ کاریوں میں اپنی رقم لگانا۔ اس طرح آپ کو اپنا خطرہ یعنی رِسک کم کرنے میں مدد ملتی ہے اور زیادہ منافع ملنے کے امکانات بھی بڑھ جاتے ہیں۔



پرسنل انوسٹمنٹ پورٹ فولیو



اپنا پورٹ فولیو بنائیں

ایک پینسٹھ سال کا آدمی جو ریٹائرمنٹ کے قریب ہے، اس کی خطرہ مول لینے کی صلاحیت کم ہو سکتی ہے۔ اس کے پورٹ فولیو میں عام طور پر قومی بچت سرٹیفیکیٹ یا حکومتی بانڈز، فکسڈ ڈپازٹس اور نقد رقم شامل ہو گی۔ اس طرح کی سرمایہ کاریاں ایک مستحکم اور محفوظ ذریعۂ آمدنی فراہم کرتی ہیں، جس کے بڑھنے کا امکان کم ہوتا ہے۔

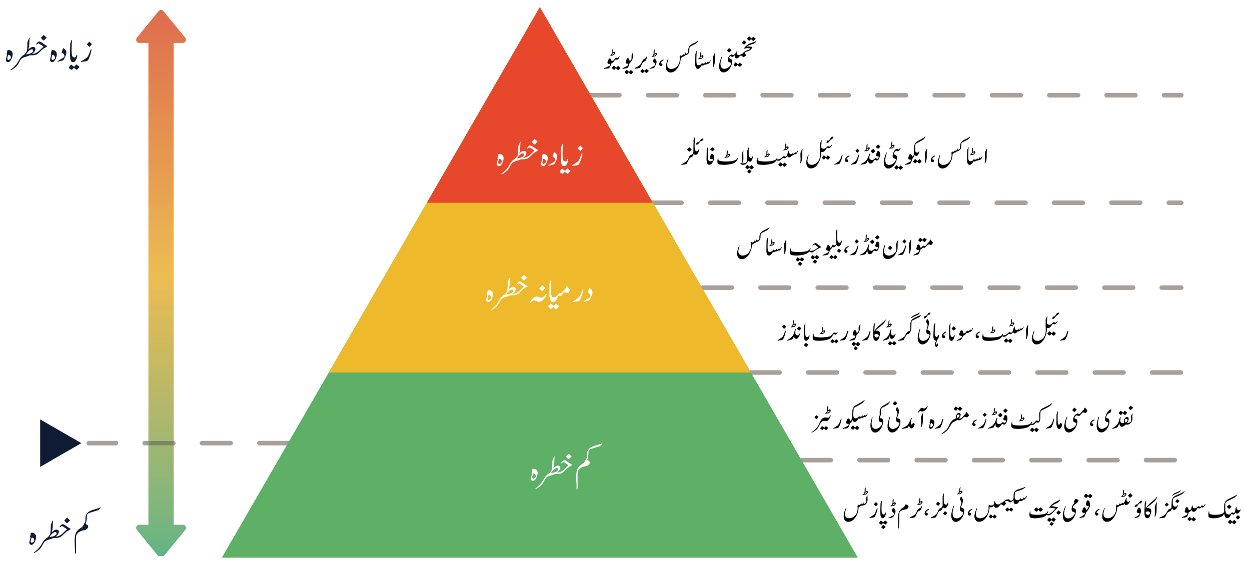
ایک پچیس سال کی لڑکی جو ابھی اپنا کیریئر شروع کرنے جا رہی ہے، اُس کا ٹائم ہورائزن خاصا لمبا ہو گا۔ اس کے پورٹ فولیو میں عام طور پر اسٹاکس اور باہمی فنڈز ہوں گے، اور بینک سیونگز اکاؤنٹ فکسڈ ڈپازٹس میں کم سرمایہ کاری ہو گی۔ اس طرح کی سرمایہ کاریوں میں طویل عرصے میں زیادہ منافع ملنے کے امکانات ہوتے ہیں، لیکن ساتھ ہی مختصر عرصے میں اُتار چڑھاؤ بھی زیادہ آتے ہیں۔

اپنے پورٹ فولیو کو مینج کرنے کا مطلب صرف سرمایہ کاریوں کی خرید و فروخت نہیں ہوتا۔ اس میں باقاعدگی سے اپنے پورٹ فولیو کا جائزہ لینا ہوتا ہے تاکہ اس بات کو یقینی بنایا جا سکے کہ وہ اب بھی آپ کے مقاصد، خطرہ مول لینے کی صلاحیت، اور ٹائم ہورائزن کے مطابق ہے۔ اس میں ضرورت پڑنے پر اپنے پورٹ فولیو کو دوبارہ متوازن بھی بنانا ہوتا ہے تاکہ خطرے اور اجر کے درمیان توازن برقرار رکھا جا سکے۔

خطرہ اور اَجر

مالیات میں خطرہ بمقابلہ اَجر ایک بنیادی نظریہ ہے۔ زیادہ خطرہ مول لینے سے اکثر منافع حاصل کرنے کے امکانات بھی زیادہ ہو جاتے ہیں، لیکن ساتھ ہی زیادہ نقصان ہونے کے امکانات بھی بڑھ جاتے ہیں۔ اہم بات یہ ہے کہ اپنے پورٹ فولیو کو مختلف بنا کر اس خطرے سے نمٹا جائے۔ دوسرے الفاظ میں اس کا مطلب یہ ہے کہ اپنے سارے انڈے ایک ہی ٹوکری میں نہ رکھے جائیں۔

رِسک پِرامِڈ ایک ایسا طریقہ ہے جس کے ذریعے پورٹ فولیو کو متفرّق بنایا جاسکتا ہے۔ اس پِرامِڈ میں سب سے نیچے سب سے کم خطرے والے اثاثے ہوتے ہیں، جیسے کہ حکومتی بانڈز اور نقدی، جن سے استحکام اور تحفّظ ملتا ہے۔ پھر جیسے جیسے آپ پِرامِڈ میں اوپر کی طرف جاتے ہیں، آپ کو ایسے اثاثے نظر آتے ہیں جن کے بڑھنے کا امکان زیادہ ہوتا ہے، لیکن ساتھ ہی ان میں اُتار چڑھاؤ بھی زیادہ آتے ہیں، جیسے کہ رئیل اسٹیٹ اور اسٹاکس۔



متفرّق ہونا

مختلف سرمایہ کاریاں کر کے آپ کسی ایسی سرمایہ کاری کا اثر کم کر سکتے ہیں جس سے آپ کو شاید زیادہ فائدہ نہ ہو۔ ایک متفرّق پورٹ فولیو کی مدد سے کسی فرد کی سرمایہ کاری پر مارکیٹ کے اُتار چڑھاؤ سے پڑنے والا اثر کم کیا جاسکتا ہے اور طویل مُدّتی منافع بہتر بنایا جاسکتا ہے۔

آپ کا پورٹ فولیو آپ کے ذاتی مقاصد، خطرہ مول لینے کی صلاحیت اور ٹائم ہورائزن، یعنی اپنی سرمایہ کاری سے آپ کتنے عرصے میں منافع حاصل کرنا چاہتے ہیں، اِن سب کے مطابق ہونا چاہیے۔ مثال کے طور پر، اگر آپ جوان ہیں اور آپ کا ٹائم ہورائزن خاصا لمبا ہے، تو ہو سکتا ہے کہ آپ زیادہ منافع حاصل کرنے کی امید پر زیادہ خطرہ مول لینے کے لیے تیار ہو جائیں۔ دوسری طرف اگر آپ ریٹائرمنٹ کے قریب ہیں، تو ہو سکتا ہے کہ آپ استحکام چاہیں اور کم خطرے والی سرمایہ کاریوں تک محدود رہیں۔

ذاتی مقاصد　　خطرہ مول لینے کی صلاحیت　　ٹائم ہورائزن

سرگرمی

سرمایہ کاریوں کو متعلقہ شخصیات سے ملانا

سرمایہ کاریوں کی دی گئی اقسام یا تو زیادہ رِسک والی ہیں یا کم رِسک والی۔

اسٹاکس	ایکویٹی فنڈز	مقررہ آمدنی کی سیکورٹیز	نقدی
سیونگز اکاؤنٹس	حکومتی بانڈز	ڈیریویٹوز	خمینی اسٹاکس

1. دیے گئے ٹیبل میں درست سرمایہ کاریاں لکھیں۔

زیادہ رِسک	کم رِسک

2. سرمایہ کاروں کی ان پروفائلز کو سرمایہ کاری کی تین اقسام سے ملائیں۔

یاسمین قمر
خاتونِ خانہ، بیوہ
عمر 58 سال

1. ______
2. ______
3. ______

صلاح الدین موسیٰ
کاروباری شخص
عمر 30 سال

1. ______
2. ______
3. ______

اس مشق کا حل صفحہ نمبر 200 پر موجود ہے۔

فرہنگ

آجر (entrepreneur)

آجر وہ شخص ہوتا ہے جو آجرت، کاروبار یا وینچر کو شروع بھی کرتا ہے اور اکثر اُس کی نگرانی بھی کرتا ہے۔ اِس میں خطرہ مول لینا اور حصولِ اجر کے لیے سرمایہ کاری اور محنت کرنا شامل ہوتا ہے۔ جہاں بہت سے آجر صرف منافع کے لیے کاروبار کرتے ہیں کچھ 'سماجی آجر' بھی ہوتے ہیں جو مثبت سماجی نتائج اور مالیاتی منافع دونوں کے طلب گار ہوتے ہیں۔

آجرت (enterprise)

آجرت ایک کاروبار یا وینچر ہوتا ہے۔ 'کاروبار'، آجرت' اور 'وینچر' تینوں اصطلاحات اکثر ایک دوسرے کی جگہ استعمال کی جاتی ہیں۔ اِن میں خطرہ مول لینا اور حصولِ اجر کے لیے سرمایہ کاری اور محنت کرنا شامل ہوتا ہے۔ جہاں بہت سی آجرات صرف منافع کے لیے کاروبار کرتی ہیں کچھ 'سماجی آجرات' بھی ہوتی ہیں جو مثبت سماجی نتائج اور مالیاتی منافع دونوں کے لیے کام کرتی ہیں۔

اخراجات

وہ پیسے جو آپ خرچ کرتے ہیں۔ مثال کے طور پر، ایک شخص کے اخراجات میں گھر کا کرایہ، خوراک اور مٹھائیاں شامل ہوسکتی ہیں۔ ایک اور مثال کے طور پر، کسی کاروبار کے اخراجات میں دفتر کا کرایہ اور ملازمین کی تنخواہیں شامل ہوسکتی ہیں۔

آمدنی

وہ پیسے یا کوئی اور قابل قدر چیز جو آپ کو ملتی ہے۔ آمدنی ان صورتوں ہوسکتی ہیں: (1) کسی ملازمت سے تنخواہ (2) کسی کاروبار سے ہونے والا منافع (3) کسی سرمایہ کاری یا بینکی امانت سے کمائی (4) کسی سے ملے ہوئے تحفے اور (5) حکومت کی طرف سے مفادات۔ مثال کے طور پر، آپ کو کسی ملازمت سے 20,000 روپے کی ماہانہ آمدنی حاصل ہوسکتی ہے۔

آمدنی کا گوشوارہ (income statement)

آمدنی کا گوشوارہ وہ مالیاتی گوشوارہ ہے جس کا انتظام ایک ایسا کاروبار کرتا ہے جو پاکستان میں مالیاتی حساب داری کے مخصوص اصولوں کی پیروی کرتا ہے۔ آمدنی کا گوشوارہ ایک مخصوص مدّت کے لیے کاروباری آمدنی، اخراجات اور نفع یا نقصان کو ظاہر کرتا ہے۔

اثاثے

کوئی بھی ایسا سرمایہ، جو کسی شخص یا کاروبار کی مِلکیت ہو، جس کی اپنی ایک مالیاتی قیمت ہو، اور جس کی فروخت، عام طور پر، اُدھار/قرض کی ادائیگیوں کو پورا کرنے کے لیے استعمال کی جاسکتی ہو۔

اِجارہ

اِجارہ بنیادی طور پر اسلامی مالیاتی نظام کی ایک قِسم ہے جس میں مالی امداد فراہم کرنے والا شخص ("پٹہ گار")، اُس شخص کے لیے چیز خریدتا ہے جسے وہ استعمال کے لیے درکار ہوتی ہے ("پٹہ دار")۔ پٹہ گار، پٹہ دار کو وہ چیز اُس کی قیمت میں کچھ اضافی مارک-اَپ کے ساتھ دیتا ہے۔ پٹہ دار وقت کے ساتھ ادائیگی کرتا ہے اور پٹے کی مدّت کے اختتام پر اُسے چیز واپس کرنی ہوتی ہے۔ پٹہ دار، مدّت کے اختتام پر چیز خرید بھی سکتا ہے۔

اجر

وہ چیز جو آپ نے اپنی محنت، کامیابی یا سرمایہ کاری کی مدد سے حاصل کی ہو۔ آپ کو مالیاتی خطرہ اُس وقت تک نہیں اٹھانا چاہیے جب تک اُس میں بڑا فائدہ نہ ہو۔ مثال کے طور پر، آپ اسٹاک ایکسچینج میں اپنا پیسہ اُس وقت تک نہ لگائیں جب تک آپ کو اُس کے نتیجے میں بڑا فائدہ حاصل ہونے کی امید نہ ہو۔

اُجرت

پیسوں کی وہ رقم جو ایک ملازم کو، اُس کے گھنٹوں یا دنوں کے کام کے حساب سے، ادا کی جاتی ہے

اخراجات/اشیاء کی ٹوکری

اخراجات/اشیاء کی ٹوکری بنیادی طور پر صارف کی مالی ضروریات کا مجموعہ ہے۔ اِس میں صارف کی مطلوبہ خدمات اور مصنوعات شامل ہیں جو ملک کی افراطِ زر کی شرح کا تعیّن کرنے کے لیے استعمال ہوتی ہیں۔ صارفین کی آمدنی اور اُن کی قوتِ خرید کا تعیّن کرنے کے لیے اُن کی روزمرّہ کے استعمال کی اشیاء اور خدمات کو جانچا جاتا ہے جن میں کھانا پینا، کپڑے اور تعلیم شامل ہیں۔

اُدھار/قرض

وہ رقم جو ایک شخص دوسرے شخص کو اُدھار دیتا ہے۔ مثال کے طور پر، ایک بینک کسی شخص کو قرض دے سکتا ہے تاکہ وہ ایک موٹر سائیکل خرید سکے۔ جو رقم اُدھار دی جائے اُسے (رقمِ مقدم) بھی کہا جاتا ہے۔

بجٹ
ایک بجٹ وقت کے ساتھ آمدنی اور اخراجات کا تخمینہ لگاتا ہے۔ انفرادی یا خاندانی بجٹ، بچت کا تخمینہ لگانے کے کام آتا ہے (آمدنی میں سے اخراجات کو کم کرنا) اور کاروباری بجٹ نفع یا نقصان کا تخمینہ لگانے کے کام آتا ہے (آمدنی میں سے اخراجات کو کم کرنا)۔

بچت
وہ پیسے یا کوئی اور قابلِ قدر چیز جس کے آپ مالک ہوتے ہیں اور جسے آپ بعد میں کسی وقت استعمال کے لیے رکھتے ہیں۔ مثال کے طور پر، اگر ایک ماہ میں آپ کی آمدنی 1,000 روپے ہے اور اخراجات 800 روپے ہیں، تو آپ کی 200 روپے کی بچت ہوگی۔ آپ بچت کے پیسے گھر میں رکھ سکتے ہیں یا کسی بینک میں جمع کرواسکتے ہیں۔

بچت کھاتے (savings accounts)
یہ وہ بینکی کھاتے ہوتے ہیں، جن میں صارفین ایک مخصوص مُدّت کے لیے امانت کے طور پر پیسے جمع کرواتے ہیں۔ بچت کھاتوں میں جمع کروائے گئے پیسوں پر صارفین منافع یا مارک-اَپ کما سکتے ہیں۔

بچت منصوبہ
وہ منصوبہ جو کچھ پیسے بچانے کے لیے بنایا جائے۔ بچت منصوبے کا ایک ہدف ہوتا ہے (یعنی وہ رقم جو آپ وقت کی ایک مدّت کے لیے جمع کرنا چاہتے ہیں)۔ یہ مقصد وقت کی ایک مدّت تک پورا کیا جاسکتا ہے۔ مثال کے طور پر، اگر آپ کا مقصد ماہانہ 3,000 روپے جمع کرنا ہے اور آپ 1,000 روپے جمع کرتے ہیں، تو آپ اپنا مقصد 3 مہینوں میں پورا کر پائیں گے۔

برانڈ (brand)
ایک خاص نام، علامت اور وعدہ جس کے ذریعے کمپنی اپنے صارفین کو مصنوع یا خدمت مہیّا کرتی ہے۔ مثال کے طور پر، نام "کوکا کولا" اور اس کی علامت (لوگو) اور رنگ ایک مشہور بین الاقوامی برانڈ کا حصّہ ہیں۔ برانڈ کاروبار کی طرف سے صارفین سے کیے جانے والے وعدے کی نمائندگی بھی کرتا ہے۔ مثال کے طور پر، "کوکا کولا" کے نام سے بِکنے والے مشروب کا ذائقہ اور معیار پوری دنیا میں ایک جیسا رہے گا۔

بیمہ پالیسی (insurance policy)
یہ ایک معاہدہ ہے جس میں ایک فریق (بیمہ گر) دوسرے فریق (بیمہ دار) کو کسی نقصان کی صورت میں ادائیگی کرنے کے لیے رضامند ہوتا ہے۔

بیمہ دار (insured)
وہ فریق (شخص یا تنظیم) جسے یا انشورنس کا تحفظ حاصل ہو اور جو نقصان ہونے کی صورت میں مطالبہ کرے اور اُسے معاوضہ ادا ہو جائے۔

بیمہ کمپنی (insurance company)
بیمہ کمپنی ایک معاہدے کے تحت بیمے دار فریق کو معاوضے کی رقم ادا کرنے کے لیے ذمے دار ہے۔

بیمہ گر (insurer)
بیمے کے معاہدے میں شامل وہ فریق جو مطالبے کی صورت میں معاوضے کی رقم ادا کرنے کا ذمے دار ہوتا ہے۔

بینک کھاتا (bank account)
وہ ریکارڈ جو بتاتا ہے کہ ایک صارف کے کتنے پیسے ایک بینک میں جمع ہیں۔

بے شاخ بینکاری (branchless banking)
روایتی طور پر بینک اپنی شاخوں کے ذریعے صارفین کو خدمات فراہم کرتے ہیں، جنہیں بینکی ملازمین چلاتے ہیں۔ اس کے ساتھ ساتھ، بینک بے شاخ بینکاری کے ذریعے بھی خدمات فراہم کرتے ہیں، یعنی بذریعہ 'چنال' جن کی مدد سے صارفین بینک جائے بغیر اپنے بینکی امور سرانجام دے سکتے ہیں۔ بے شاخ چنالِ بینکاری میں شامل ہیں: (1) اے-ٹی-ایم؛ (2) ادائیگی کارڈ؛ (3) موبائل فون؛ اور (4) ڈاک خانے اور دکانیں۔

پبلک لمیٹڈ کمپنی (Public Limited Company)
پبلک لمیٹڈ کمپنی کے حصص پاکستان اسٹاک ایکسچینج میں فہرست کنندہ ہوسکتے ہیں۔ فہرست کنندہ ہونے کے لیے ایسی کمپنیوں کو تفصیلی قانونی تقاضوں کو پورا کرنے کی ضرورت ہوتی ہے۔

پٹے پر دینا (leasing)
پٹے پر دینے سے مراد کسی کو کوئی مادّی ملکیت (جیسے زمین، عمارت یا گاڑی) کو استعمال کرنے کا حق دینا ہے۔ عام طور پر، یہ حق ایک مخصوص مقصد، وقت اور فیس (جسے 'رقمِ کرایہ' کہا جاتا ہے) کے تحت دیا جاتا ہے۔ پٹے کے معاہدے کی رُو سے پٹہ دینے والے شخص کو 'پٹہ گار' اور پٹہ وصول کرنے والے شخص کو 'پٹہ دار' کہتے ہیں۔ پٹہ گار ملکیت کا مالک ہی رہتا ہے۔

پرائیویٹ لمیٹڈ کمپنی (Private Limited Company)
پرائیویٹ لمیٹڈ کمپنی کی منتقلیاں اور حصص قانونی طور پر ممنوع ہوتے ہیں۔ ایسی کمپنیوں کے حصص پاکستان اسٹاک ایکسچینج میں درج نہیں ہوسکتے۔

پریمیم (premium)
بیمہ دار فریق ماہانہ یا سالانہ بنیاد پر بیمہ گر کو تھوڑی سی فیس ادا کرتے ہیں جو معاہدے کی رُو سے بیمہ گر نے نقصان کی صورت میں واپس کرنی ہوتی ہے۔

اُدھار/قرض کی رقم

اُدھار/قرض کی رقم (جسے 'مقدم' بھی کہا جاتا ہے) اُدھار یا قرض کی مقدار ہوتی ہے۔ مثال کے طور پر، اگر ایک قرض گار کسی کو 12,000 روپے اُدھار دیتا ہے، تو مقدم 12,000 روپے ہوگا۔

اُدھار/قرض کی قسط

اُدھار/قرض کی صورت میں، ایک قسط، اُدھار/قرض کی رقم کے اُس حصّے کی نمائندگی کرتی ہے جو ایک مخصوص وقت پر واپس ادا کرنا ہوتا ہے۔ مثال کے طور پر، ہوسکتا ہے کہ ایک قرض گار یکم جنوری کو 8,000 روپے اُدھار دے، اور چاہے کہ اُدھار/قرض کی رقم چار برابر قسطوں میں ہر سہ ماہی (سال کے ہر چوتھائی) کے آخر میں ادا کی جائے۔ اِس صورت میں، قرض دار کو رقم چار قسطوں میں لازمی واپس ادا کرنی ہوگی: (1) 31 مارچ کو 2,000 روپے، (2) 30 جون کو 2,000 روپے، (3) 30 ستمبر کو 2,000 روپے، اور (4) 31 دسمبر کو 2,000 روپے۔

اُدھار/قرض کی مدّت

وقت کی وہ مدّت جس میں اُدھار یا قرض لازمی واپس ادا کر دیا جانا چاہیے۔ مثال کے طور پر، ہوسکتا ہے کہ ایک قرض گار یکم جنوری کو 8,000 روپے اُدھار دے، اور چاہے کہ اُدھار/قرض کی رقم چار برابر قسطوں میں ہر سہ ماہی (سال کے ہر چوتھائی) کے آخر میں ادا کی جائے۔ اِس صورت میں، اُدھار/قرض کی مدّت یکم جنوری سے 31 دسمبر تک، یا ایک سال ہے۔

اُدھار/قرض لینا

وہ پیسے یا کوئی بھی اور قابلِ قدر چیز جو آپ اپنے استعمال کے لیے لیتے ہیں اور دینے والے کو واپس کرنے کا ارادہ رکھتے ہیں۔ مثال کے طور پر، آپ کسی بینک سے 5,000 روپے قرض لے سکتے ہیں اور ایک سال بعد یہ رقم بینک کو واپس کر سکتے ہیں۔

اسلامی مالیاتی نظام

یہ نظام شریعت، یعنی اسلامی قانون، کے تقاضوں پر مبنی ہے۔ اسلامی مالیاتی نظام کے تحت مالیاتی سرمایہ کاری پر منافع اُس صورت میں جائز ہے کہ جب پیسے کو فوائد حاصل کرنے کے ساتھ خطرات مول لینے اور معیشت کو فروغ دینے کے لیے بھی استعمال کیا جائے۔ اسلامی مالیاتی نظام مارک-اَپ پر مبنی مالیات کی اجازت نہیں دیتا۔

افراطِ زر (inflation)

افراطِ زر قیمت کی وہ شرح ہے جس میں معیشت کی مخصوص اشیاء اور خدمات کی ٹوکری کی قیمت میں وقت کے ایک عرصے میں اوسطاً اضافہ ہوتا ہے۔ اِسے اکثر فیصد کی صورت میں ظاہر کیا جاتا ہے۔ یہ کسی ملک کی کرنسی کی قوّتِ خرید میں کمی کو ظاہر کرتی ہے۔ مثال کے طور پر، اگر ایک سال تیل کی قیمت 100 روپے فی لیٹر ہے اور اگلے سال یہ قیمت 110 روپے فی لیٹر ہو جاتی ہے تو ہم کہہ سکتے ہیں کہ تیل کی قیمت میں 10% اضافہ ہوا ہے۔

امانت (deposit)

وہ پیسے جو محفوظ رکھنے کے لیے ایک صارف کی طرف سے بینک میں جمع کروائے جائیں۔ کچھ اقسام کی بینکی امانتیں صارف کے لیے منافع کماتی ہیں۔

انفارمیشن ٹیکنالوجی (آئی۔ٹی) (Information Technology)

انفارمیشن ٹیکنالوجی (آئی۔ٹی) کاروباری لحاظ سے سائنسی علوم کا اطلاق ہے، جس کا دارومدار بنیادی طور پر کمپیوٹر، سافٹ ویئر اور نیٹ ورک سسٹم پر ہوتا ہے۔ یہ وسیع پیمانے پر کمپیوٹر کے ذریعے ڈیٹا یا معلومات کو محفوظ کرنے، دوبارہ حاصل کرنے اور اس میں تبدیلیاں کرنے کے کام آتا ہے۔

اِنکم ٹیکس (income tax)

اِنکم ٹیکس وہ ٹیکس ہے جو حکومت کی طرف سے افراد کی تنخواہوں یا کاروباری اداروں کے منافع پر کچھ فی صد کے طور پہ عائد کیا جاتا ہے۔ عائد شدہ فرد یا کاروبار پر اِس کی ادائیگی اور اطلاع کی ذمے داری لازم ہوتی ہے۔

ای-ادائیگیاں (e-payments)

ای-ادائیگیاں یا الیکٹرانک ادائیگیاں وہ ادائیگیاں ہوتی ہیں جن میں نقد رقم کا عمل دخل نہیں ہوتا ہے اور جو آن لائن خریداری کے لیے استعمال ہوتی ہیں۔ آن لائن خریداری اور بینکاری کی بڑھتی ہوئی مانگ میں ای-ادائیگیاں آن لائن خریداری میں صارفین کو سہولت فراہم کرتی ہیں۔

ای۔تجارت (e-commerce)

ای۔تجارت، یا الیکٹرانک کامرس، کی اصطلاح انٹرنیٹ پر تجارتی لین دین کے لیے استعمال کی جاتی ہے۔ کوئی بھی کاروبار جو انٹرنیٹ کے ذریعے اپنی مصنوعات یا خدمات کو فروخت کر کے اِسی کے ذریعے اِن کی قیمتیں وصول کرتا ہے وہ ای۔تجارت کا استعمال کرتا ہے۔

ایپ (app)

ایپ دراصل ایپلیکیشن کا اختصار ہے۔ ایپلیکیشن ڈاؤن لوڈ کی جاسکتی ہیں، خاص طور پر موبائل میں۔ مثال کے طور پر، اسٹیٹ بینک آف پاکستان کی ایک موبائل فون ایپ ہے جس کی مدد سے نوٹ کے اصلی یا جعلی ہونے کا پتہ چل جاتا ہے۔

اے-ٹی-ایم

خودکار نقد شماری کا آلہ یا اے-ٹی-ایم (Automated Teller Machine) ایک ایسی مشین ہے جو ایک بینک چلاتا ہے، جس کے ذریعے آپ امانت کے طور پر بینک میں جمع کروائے گئے پیسے نکلوا سکتے ہیں۔

حقیقی معیشت (real economy)

یہ معیشت کا وہ حصہ ہے جس کا تعلق اشیاء اور خدمات کی پیداوار سے ہے اور یہ مالیاتی معیشت کے برعکس ہے جس کا تعلق اشیاء اور خدمات کی ذخیرہ اندوزی اور خرید و فروخت سے ہے۔

خطرہ

ہر چیز میں کچھ برا ہونے کا یا نقصان کا اندیشہ ہمیشہ رہتا ہے۔ کاروبار میں خطرے سے مراد مالیاتی نقصان ہے۔ مثال کے طور پر، اگر آپ اپنے کچھ پیسوں سے اسٹاک مارکیٹ کے حصص میں سرمایہ کاری کرتے ہیں تو اِس بات کا خطرہ رہے گا کہ اگر اُن حصص کی قیمت گرگئی تو آپ کا لگایا ہوا پیسہ ڈوب بھی سکتا ہے۔ مالیات میں عام طور پر خطرے کا حساب، اجر کے حساب سے برابر ہوجاتا ہے۔ آپ کو کبھی بھی مالیاتی خطرہ مول نہیں لینا چاہیے جب تک کہ آپ کو اُس سے بڑے اجر کی امید نہ ہو۔

خطرات سے بچاؤ کی تدابیر

ایک کاروبار کو قانونی، مالیاتی، عملیاتی، مسابقتی اور ساکھ سے وابستہ خطرات کا سامنا کرنے کا اندیشہ ہوتا ہے۔ خطرات سے بچاؤ کی تدابیر کے ذریعے اِن خطرات پر قابو پایا جاسکتا ہے۔ اِن تدابیر میں مالیاتی منصوبہ بندی، قوانین کی تعمیل، معاہدوں اور بیموں سے متعلقہ تدابیر شامل ہیں۔

خوردہ فروش (retailers)

وہ فرد یا کاروبار جو سامان فروخت کرتا ہے۔ یہ تھوک فروش یا سپلائر کے برعکس گاہک کو براہ راست ہی اشیاء بیچتا ہے۔ مثال کے طور پر، کریانے کی دکان پر ایک خوردہ فروش اپنا سامان براہ راست گاہکوں کو فروخت کرتا ہے۔

ڈیبٹ کارڈ (debit cards)

بینک اپنے صارفین کو پلاسٹک کے کارڈ فراہم کرتے ہیں، جن کو ادائیگیاں کرنے کے لیے استعمال کیا جاسکتا ہے۔ ڈیبٹ کارڈوں کے ذریعے صارفین اپنی، بینک میں امانت کے طور پر، جمع کی ہوئی رقم میں سے پیسے نکلوا کر، ادائیگیاں کرسکتے ہیں۔ کریڈٹ کارڈوں کے ذریعے صارفین بینک سے پیسے اُدھار/قرض لے کر ادائیگیاں کرتے ہیں۔

ڈیجیٹل مواد (digital content)

ڈیجیٹل مواد یا ڈیجیٹل میڈیا وہ مواد ہے جو ڈیجیٹل شکل میں موجود ہوتا ہے۔ اِس میں موسیقی، معلومات، تصاویر اور ویڈیو شامل ہوتی ہیں جو کمپیوٹر فائلوں میں ڈیٹا کی شکل میں موجود ہوتی ہیں اور ڈیجیٹل طور پر نشر ہوتی ہیں۔

رقوم کی منتقلی

بینکوں اور دیگر مالیاتی اداروں کی طرف سے پیش کردہ خدمات میں سے ایک جمع شدہ رقم کی منتقلی بھی ہے۔ یہ رقوم قومی یا بین الاقوامی سطح پر منتقل کی جاسکتی ہیں۔ یہ منتقلی صارف کے اپنے کھاتوں کے درمیان بھی کی جاسکتی ہے اور مختلف صارفین کے کھاتوں کے درمیان بھی کی جاسکتی ہے۔ موبائل بینکاری کی بدولت رقوم کی منتقلی اب اور بھی آسان ہوگئی ہے۔ اِس کے ذریعے صارفین اپنے ڈیجیٹل کھاتوں سے رقوم حاصل بھی کرسکتے ہیں اور اپنے موبائل کے ذریعے اِسے دوسرے لوگوں تک منتقل بھی کرسکتے ہیں۔

روایتی مالیاتی نظام

روایتی مالیاتی نظام وہ مالیاتی نظام ہے جو مغرب میں تشکیل دیا گیا اور آج پوری دنیا میں عام ہے۔ مارک-اَپ کی بنیاد پر کی جانے والی مالیات اِس نظام کا مرکزی حصہ ہے۔

زرِمبادلہ کی شرح (exchange rate)

زرِمبادلہ کی شرح وہ ہے جس پر مقامی کرنسی کے ساتھ غیر ملکی کرنسی کا تبادلہ کیا جاتا ہے۔ اگر ایک ملک کی کرنسی کی زرِمبادلہ کی شرح سازگار ہوتی ہے تو اُسے غیر ملکی کرنسی کی مزید اکائیاں مِل سکتی ہیں۔

سرمایہ اخراجات (capital expenditure)

سرمایہ اخراجات بنیادی طور پر کاروبار میں استعمال ہونے والی وہ رقوم ہیں جو طویل عرصے تک استعمال ہونے والی چیزوں پر صرف ہوں۔ مثال کے طور پر، زمین، عمارات اور پیداوار مشینری سرمایہ کارانہ اخراجات کی قسمیں ہیں۔

سرمایہ کاری

وہ پیسے جو آپ مزید پیسے کمانے کے لیے استعمال کرتے ہیں۔ مثلاً، ایک شخص سرمایہ کاری کے طور پر کسی کاروبار میں پیسے لگا سکتا ہے۔ کمپنیوں اور سرکاری بانڈوں کے حصص کی خریداری بھی سرمایہ کاری کی قسم ہے۔

سرمایہ کاری کرنا

سرمایہ کاری کرنے سے مراد ہے کہ کسی کاروبار یا منصوبے کو قائم کرنے یا اُس کے فروغ میں مدد دینے کے مقصد سے پیسے یا کوئی اور قابلِ قدر چیز اُس میں لگانا۔ مثال کے طور پر، اگر کوئی شخص ایک کاروبار جمانے کے لیے 30,000 روپے لگاتا ہے، تو ہم کہہ سکتے ہیں کہ اُس نے کاروبار میں 30,000 روپے کی سرمایہ کاری کی ہے۔

سیلانِ نقد کا گوشوارہ (cash flow statement)

سیلانِ نقد کا گوشوارہ وہ مالیاتی گوشوارہ ہے جس کا انتظام ایک ایسا کاروبار کرتا ہے جو پاکستان میں مالیاتی حساب داری کے مخصوص اصولوں کی پیروی کرتا ہے۔ سیلانِ نقد کا گوشوارہ ایک مقررہ مدت کے دوران پیسوں کی آمد و رفت کو پیش کرتا ہے۔

سیلز ٹیکس (sales tax)

سیلز ٹیکس وہ ٹیکس ہے جو حکومت کی طرف سے اشیاء اور خدمات پر عائد کیا جاتا ہے۔ یہ ٹیکس دُکان دار اپنا سامان فروخت کرتے وقت صارفین سے لیتے ہیں اور حکومت کے حوالے کر دیتے ہیں۔

تحفہ

وہ پیسے یا کوئی اور قابل قدر چیز جو آپ کو کسی ایسے شخص سے ملتی ہے جس کو کچھ واپس نہیں چاہیے ہوتا۔ مثال کے طور پر، لوگ ایک دوسرے کو عید یا دوسرے خاص تہواروں پر تحفے دیتے ہیں۔

تخمینے (projections)

مالیاتی منصوبہ بندی میں مستقبل کے حوالے سے مدلّل اور عقلمندانہ پیشن گوئیاں کی جاتی ہیں جنہیں تخمینے کہا جاتا ہے۔ ان کے لیے ہم مفروضوں اور مدلّل پیشن گوئیوں کی بنیاد پر مستقبل کی منصوبہ بندی کرتے ہیں۔ مثال کے طور پر، اگر ہمیں معلوم ہے کہ آج ایک چیز کی قیمت 1,000 روپے ہے اور ہم اُس کی دوسال کے بعد کی قیمت کا اندازہ کرنا چاہتے ہیں تو اس کے لیے ہم ایک مفروضہ استعمال کر سکتے ہیں جس کی رُو سے افراطِ زر کی سالانہ شرح 6% ہے۔ اِس صورت میں ہم ایک تخمینہ لگائیں گے کہ 2 سال میں اُس چیز کی قیمت 1,123.60 روپے (یعنی 1.06 × 1.06 × 1000) ہوجائے گی۔

ترسیل

ایک جگہ سے دوسری جگہ چیزیں پہنچانے کا عمل۔ مثال کے طور پر، پھلوں کو، بیچنے کے لیے، کھیت سے شہر میں دکانوں تک پہنچانا۔

تفریط (deflation)

تفریط وہ شرح ہے جس کی بنیاد پر صارفین کے اخراجات کی ٹوکری میں وقت کے ساتھ کمی واقع ہوتی ہے۔ اِسے اکثر فی صد کے حساب سے ناپا جاتا ہے۔ یہ کمی ہمیشہ مثبت نہیں ہوتی کیونکہ اس کی وجہ کمزور ہوتی ہوئی معیشت بھی ہوسکتی ہے۔

تکافل

اِس قسم کے اسلامی بیمے کے تحت فرد اور کاروبار گروہ کی صورت میں اپنی بیمہ ادائیگیاں یا 'پریمیم' ادا کرتے ہیں تاکہ خسارے کی صورت میں اِس گروہ کے افراد یا کاروباروں کی مدد کی جا سکے۔

تھوک فروش (whole saler)

تھوک فروش دُکان دار اور سپلائر کے درمیان رہتا ہے۔ یہ سپلائر سے سامان خرید کر ذخیرہ کرتا ہے اور دُکان داروں کو بڑی مقدار میں فروخت کرتا ہے۔

ٹیکس (tax)

ٹیکس افراد اور کاروباری اداروں پر حکومت کی جانب سے لیا جانے والا ایک معاوضہ ہے۔ ٹیکسوں کے ذریعے جمع کی گئی رقم کو حکومت دفاع، ترقیاتی اور تعلیم اور صحت کے شعبوں کی امداد کے لیے استعمال کرتی ہے۔

جاری کھاتے (current accounts)

یہ وہ بینکی کھاتے ہوتے ہیں، جن میں صارفین آزادانہ طور پر پیسے جمع کروا سکتے ہیں اور اُنہیں نکلوا سکتے ہیں۔ عام طور پر صارفین، جاری کھاتوں میں امانت کے طور پر جمع کروائے گئے پیسوں پر کوئی منافع یا مارک-اَپ نہیں کماتے۔

جدید معلوماتی دور (information age)

اِس کا تعلق جدید دور سے ہے جس میں معیشت کی ترقی کا انحصار انفارمیشن ٹیکنالوجی پر ہے۔ یہ کمپیوٹر کا یا ڈیجیٹل دور بھی کہلاتا ہے۔ جدید معلوماتی دور کی خصوصیت اِس کی تیزی سے ترقّی اور معلومات اور ٹیکنالوجی کی فراہمی اور پھیلاؤ ہے۔

جعلسازی

جعلسازی سے مراد دھوکہ دینے کی نیّت سے کسی قیمتی شے کی نقل بنانا ہے۔ جعلی کرنسی دراصل وہ نقلی کرنسی ہوتی ہے جو لوگوں کو دھوکہ دینے کے لیے جرائم پیشہ افراد کی طرف سے چھاپی جاتی ہے۔

جیب خرچ

پیسوں کی وہ چھوٹی سی رقم، جو والدین باقاعدگی سے اپنے بچوں کو، اپنی خواہش کے مطابق خرچ کرنے یا جمع کرنے کے لیے، دیتے ہیں۔

اِسے 'وظیفہ (allowance)' بھی کہا جاتا ہے، اور یہ ہفتہ وار یا ماہانہ دیا جاتا ہے۔

چنالِ بینکاری

ایک بینک کئی بینکاری کے چنال یا راستوں کی بدولت اپنے صارفین تک پہنچتا اور اُنہیں خدمات فراہم کرتا ہے۔ اِن میں شاخیں، kiosks، اے-ٹی-ایم (ATMs)، موبائل ایپ، انٹرنیٹ بینکاری کی ویب سائٹ، کریڈٹ اور ڈیبیٹ کارڈ، دُکانوں میں Point of Sale (POS) سسٹم، اور صارفین کے لیے کال سنٹر شامل ہیں۔

چینل (channel)

اپنی مصنوعات یا خدمات فراہم کرنے کا راستہ چاہے وہ دکان کی صورت میں ہو یا کسی اور صورت میں صارفین کو فراہم کی جائیں۔ مثال کے طور پر، آپ کی دکان پر آپ کے سامان کی فروخت، کسی خدمت گار کی مدد سے سامان کی فروخت یا انٹرنیٹ کے ذریعے فروخت کے نظام کو "چینل" کہتے ہیں۔

حصص (shares)

حصص کاروبار یا کمپنی کی ملکیت کی نمائندگی کرتے ہیں۔ مثال کے طور پر، ایک کمپنی 100 حصص جاری کر سکتی ہے جن میں سے ہر ایک کمپنی میں ملکیت کے 1% کی نمائندگی کرتا ہو۔

حقیقی معاشیات یہ معاشیات کا وہ حصّہ ہے جس کا تعلق اشیاء اور خدمات کی پیداوار سے ہے اور یہ مالیاتی معاشیات کے برعکس ہے جس کا تعلق اشیاء اور خدمات کی ذخیرہ اندوزی اور خرید و فروخت سے ہے۔

کاشت

پھلوں کے تیار ہوکر اترنے اور فصلوں کے تیار ہوجانے کا عمل۔

کریڈٹ کارڈ (credit cards)

بینک اپنے صارفین کو پلاسٹک کے کارڈ فراہم کرتے ہیں، جن کو ادائیگیاں کرنے کے لیے استعمال کیا جاسکتا ہے۔ کریڈٹ کارڈوں کے ذریعے صارفین بینک سے پیسے اُدھار/ قرض لے کر ادائیگیاں کرسکتے ہیں۔ڈیبٹ کارڈوں کے ذریعے صارفین اپنی، بینک میں امانت کے طور پر جمع کی ہوئی رقم میں سے پیسے نکلوا کر، ادائیگیاں کرتے ہیں۔

کریڈٹ کی شرح بندی (credit rating)

کریڈٹ کی شرح بندی یا کریڈٹ ریٹنگ بنیادی طور پر نجی، کاروباری یا حکومتی قرض داروں کی اُدھار / قرض کی رقم واپس کرنے کی بساط کی تشخیص ہے۔ جو افراد، کاروبار اور حکومتیں پیسہ واپس کرنے کی مستحکم طاقت رکھتی ہیں، اُنہیں اچھے مراسم کے ساتھ اُدھار لینے میں آسانی ہوتی ہے۔ دوسری طرف جن کی کریڈٹ ریٹنگ کم ہوتی ہے اُنہیں اچھے مراسم کے ساتھ اُدھار لینے میں مشکل پیش آتی ہے۔ کریڈٹ کی یہ شرح بندیاں آزاد ایجنسیوں کی طرف سے فراہم کی جاتی ہیں۔

کمائیاں

وہ پیسے یا کوئی اور قابل قدر چیز جو آپ کو خدمات یا فوائد فراہم کرنے یا سرمایہ کاری کرنے کے عوض ملیں۔ کمائی آمدنی کی ایک قسم ہے۔ مثال کے طور پر، آپ کی ایسی نوکری ہوسکتی ہے جس میں آپ کی آمدنی، تنخواہ کے طور پر، 20,000 روپے ماہانہ ہو۔ ایک اور مثال کے طور پر، آپ 10,000 روپے کسی سرکاری بانڈ میں ڈال سکتے ہیں جس سے آپ کو کمائی، 1,000 روپے سالانہ مارک-اَپ یا منافع کی صورت میں حاصل ہو۔

کمپنی یا کارپوریشن

کمپنی (جسے کارپوریشن) بھی کہا جاتا ہے قانونی حیثیت کے تحت کاروبار چلاتی ہے۔ پاکستان میں تمام کمپنیاں ایکسچینج کمیشن آف پاکستان کی منظوری کے بعد ہی اپنے کاروبار کا آغاز کرسکتی ہیں۔

لائسنس کاری

لائسنس کاری کسی کو فکری ملکیت استعمال کرنے کا حق دینا ہے (جیسے سافٹ ویئر، فلم، کتاب یا ایجاد) یا دوسرے حقوق؛ جیسے کہ ریڈیو لہروں کے طیف کی سرکاری ملکیت دینا۔ عام طور پر، یہ حق ایک مخصوص مقصد، وقت اور فیس (جسے 'رائلٹی' کہا جاتا ہے) کے تحت دیا جاتا ہے۔ لائسنس کاری کے معاہدے کے تحت لائسنس دینے والے شخص کو 'لائسنس گار' اور لائسنس لینے والے شخص کو "لائسنس دار" کہا جاتا ہے۔ لائسنس گار فکری ملکیت کا مالک ہی رہتا ہے۔

مادّی اثاثہ (tangible asset)

یہ کاروبار کے وہ اثاثے ہوتے ہیں جن کا مادّی وجود ہوتا ہے جیسے کہ زمین، عمارتیں، مشینری، اسٹور میں موجود سامان اور نقدی۔

مارک-اَپ

مارک-اَپ ایک سالانہ قیمت ہے جو قرض پہ لگائی جاتی ہے، اور قرض دینے والے کے منافع یا کمائی کو ظاہر کرتی ہے۔ مثال کے طور پر، ایک قرض گار 1 سال کے لیے 12,000 روپے، 10% سالانہ مارک-اَپ کے ساتھ، اُدھار دے سکتا ہے۔ اِس صورت میں، ایک سال بعد، قرض دار کو (1) 12,000 روپے اُدھار کی رقم کے طور پر واپس ادا کرنے ہوں گے، اور اِس کے علاوہ (2) مارک-اَپ کے طور پر، 1,200 روپے (12,000 کا 10%) بھی ادا کرنے پڑیں گے۔

مارک-اَپ پر مبنی مالیاتی نظام

مارک-اَپ پر مبنی مالیاتی نظام میں قرض گار اور قرض دار کے باہمی اتّفاق سے قرض دار کو (1) اُدھار / قرض کی رقمِ مقدم کی ادائیگی کرنی ہوتی ہے اور (2) اِس رقم پر ایک مقرّرہ یا طے شدہ منافع یا مارک-اَپ ادا کرنا ہوتا ہے۔ مارک-اَپ پر مبنی مالیات روایتی مالیات کے تحت استعمال کی جاسکتی ہے مگر اسلامی مالیات میں اِس کی اجازت نہیں ہے۔

مالکایہ؛ مالکایہ سرمایہ کاری (equity; equity investment)

مالکایہ کسی کاروبار یا کمپنی کی ملکیت میں دلچسپی کو ظاہر کرتا ہے۔ دیگر چیزوں کے علاوہ، ایک کاروبار یا کمپنی کے مالکان کو یہ حق حاصل ہوتا ہے کہ وہ منافع کی تقسیم اور کاروبار کی نگرانی کریں۔ ہم مالکایہ سرمایہ کاری کو کاروبار یا کمپنی کے مالکان کی کاروبار کی ملکیت میں دلچسپی میں سرمایہ کاری بھی کہتے ہیں۔

مالیات؛ مالی معاونت (finance; financing)

مالیات نظام ہے اور مالی معاونت سے مراد افراد، کاروباروں یا حکومتوں کی مالی امداد کرنا ہے تاکہ وہ اپنی مطلوبہ اشیاء اور خدمات خریدنے کے قابل ہوسکیں۔ مالی معاونت اِس سمجھوتے پہ کی جاتی ہے کہ دی جانے والی رقم یا امداد واپس کی جائے گی چاہے وہ منافع میں حصّے کی صورت میں ہو یا مقرّرہ یا متغیّرہ آمدنی کی صورت میں ہو۔

مالیاتی ادارہ (financial institution)

وہ کاروبار جو مالیات اور اُس سے متعلقہ خدمات فراہم کرتا ہے۔ مالیاتی اداروں میں بینک، مائیکروفنانس بینک، ترقیاتی فنانس بینک، پٹہ گار کمپنیاں، اسٹاک وسطیارہ فرمیں (stock brokerage firms) اور کرنسی اور رقم کی منتقلی کے کاروبار شامل ہیں۔

مالیاتی معیشت (finance economy)

مالیاتی معیشت بنیادی طور پر معیشت کی وہ قسم ہے جو ذخیرہ اندوزی اور مالیاتی مصنوعات اور خدمات کی خرید و فروخت پر مبنی ہے۔ یہ حقیقی معیشت کے برعکس ہے جو دراصل اشیاء اور خدمات کی پیداوار سے وابستہ ہے۔

مبادلہ (trade-off)

مبادلے کا مطلب چیزوں کا متبادل دیکھنا ہے۔ مثال کے طور پر، اگر آپ کے پاس ایک انڈا ہے اور آپ اُسے آج ناشتے میں کھالیتے ہیں، تو کل آپ وہ نہیں کھاسکیں گے۔ آپ نے کل انڈا کھانے کے اپنے موقع کا تبادلہ آج انڈا کھانے کی اپنی خواہش سے کرلیا ہے۔ آپ مبادلے کا فیصلہ حالات کا رُخ دیکھ کر کرلیتے ہیں۔ مثال کے طور پر جب آپ نے آج انڈا کھانے کا فیصلہ کیا تو آپ نے مبادلے کا راستہ اختیار کیا ہے۔

شرائط

وہ تفصیلات جن کی بنا پر ایک بیچنے والا آپ کو کچھ بیچے گا۔ مثال کے طور پر، ایک بیچنے والی آپ کو 500 روپے میں ایک اسکول کا بستہ بیچ سکتی ہے۔ وہ یہ کہہ سکتی ہے کہ وہ آپ کو بستہ ایک ہفتے بعد ہی دے گی۔ وہ یہ بھی کہہ سکتی ہے کہ اگر اِس میں کوئی مسئلہ ہوا، تو وہ آپ کو پیسے لوٹا دے گی۔ بستے کو بیچنے کا وقت اور پیسے واپس کرنے کا وعدہ، فروخت کی 'شرائط' ہیں۔

شریعت

'شریعت' کے لفظی معنی ایک راستے یا راہ کے ہیں۔ اسلام میں شریعتِ الٰہی قرآن پاک کی طرف سے دی گئی ہدایات اور قوانین اور حضرت محمد ﷺ کی احادیث اور علما کی طرف سے بشارتی تشریحات پر مبنی ہے۔ شریعت نے اسلامی عقائد کے تمام پہلوؤں کو ایک عملی شکل دی ہے۔ دینِ اسلام میں شریعت خدا کی طرف سے دیے گئے چار ذرائع سے ماخوذ ہے جن میں شامل ہیں: (1) قرآن کریم (2) سنت نبوی ﷺ (3) اجماع (امّت کی موافقت) اور (4) قیاس (تمثیل کے ذریعے اِستدلال)۔

صدقہ

وہ رقم جو کسی غریب کی مدد کرنے کے خیال سے اور بغیر واپسی کی نیّت کے ادا کی جائے اُسے "صدقہ" کہتے ہیں۔ مثال کے طور پر، اگر آپ کسی زلزلہ زدگان کو اُس کے گھر کی تعمیرِ نو کے لیے رقم دیتے ہیں تو یہ بھی صدقے کی ایک قسم ہے۔

ضاربِ امانت اثر

جب آپ بینک میں رقم جمع کرواتے ہیں، تو بینک اس رقم کا کچھ حصہ دوسرے افراد اور کاروباری اداروں کو قرض کے طور پر دیتا ہے۔ قرض دار اس رقم کو اشیاء اور خدمات خریدنے کے لیے استعمال کرتے ہیں۔ اس نئی اقتصادی سرگرمی سے پیدا ہونے والی آمدنی کا کچھ حصہ واپس بینک میں، بچت کے طور پر، چلا جاتا ہے۔ اس طرح، دوسرے افراد اور کاروباری اداروں کو ادھار دینے کے لیے بینکوں کے پاس اضافی رقم آ جاتی ہے۔ اس کے نتیجے میں مزید اقتصادی سرگرمی ہوتی ہے جس کے ذریعے بینکوں میں مزید رقم، بچت کے طور پر، جمع ہوتی ہے۔ اور یہ عمل یونہی جاری رہتا ہے۔ لہٰذا، کسی بینک میں جمع کیے گئے ہر روپے کا 'ضاربِ امانت اثر' ہوتا ہے یعنی اس کے ذریعے اضافی اقتصادی سرگرمی سامنے آتی ہے۔ اس طرح بینک میں پیسے جمع کرنے سے نہ صرف اس شخص کو فائدہ حاصل ہوتا ہے جو بچت کر رہا ہوتا ہے، بلکہ یہ معیشت کے لیے بھی، مجموعی طور پر، فائدہ مند ہوتا ہے۔

ضروری اخراجات

وہ اخراجات جو اہم ہوں اور وہ چیزیں پوری کریں جن کی آپ کو ضرورت ہو۔ مثال کے طور پر، کسی فرد کے ضروری اخراجات میں کھانے اور کرائے سے متعلق اخراجات شامل ہو سکتے ہیں۔

عام مصنوعات

کاروبار میں عام مصنوعات وہ مصنوعات ہوتی ہیں جو بغیر کسی برانڈ کے یا معمولی سی مشہوری کے ساتھ بیچی جاتی ہیں۔ مثال کے طور پر، اگر آپ آٹے کو "آٹے" کے نام سے بیچیں گے تو وہ عام مصنوعات کے زُمرے میں آئے گا لیکن اگر اسی آٹے کو آپ کسی برانڈ اور معیار کی ضمانت کے ساتھ بیچیں گے تو وہ برانڈڈ مصنوعات کے زُمرے میں آئے گا۔

عمالی اخراجات (operating expenses)

وہ اخراجات جو کاروباری امور کے سلسلے میں ہفتہ وار، ماہانہ اور سالانہ بنیادوں پر ادا کیے جائیں۔ مثال کے طور پر، ایک پھلوں کی دُکان کے عمالی اخراجات میں دُکان کا کرایہ، پھلوں کی خریداری اور تنخواہیں شامل ہیں۔

غیر ضروری اخراجات

وہ اخراجات جو غیر ضروری یا غیر اہم ہوں۔ یہ اخراجات عام طور پر اُن چیزوں کے لیے ہوتے ہیں جو آپ لینا 'چاہتے' ہوں لیکن آپ کو اُن کی 'ضرورت' نہ ہو۔ مثال کے طور پر، کسی فرد کے غیر ضروری اخراجات میں مٹھائیوں اور کھلونوں سے متعلق اخراجات شامل ہو سکتے ہیں۔

غیر مادّی اثاثہ (intangible asset)

یہ وہ اثاثے ہوتے ہیں جن کا مادّی وجود نہیں ہوتا۔ اِن میں فکری ملکیت کے اثاثے، قانونی مطالبے اور لائسنس شامل ہیں۔

غیر ملکی زرِمبادلہ (foreign exchange)

غیر ملکی زرِمبادلہ کا مطلب ایک کرنسی کا دوسری کرنسی سے تبادلہ کرنا ہے۔ مثال کے طور پر، جب آپ پاکستانی روپے کا تبادلہ امریکی ڈالر سے کرتے ہیں تو اِس کا مطلب ہے کہ آپ نے غیر ملکی زرِمبادلہ کا تبادلہ کیا ہے۔

غیر ملکی کرنسی

کسی بھی ملک کے لیے غیر ملکی کرنسی کا مطلب کسی بھی دوسرے ملک کی کرنسی ہے۔ مثال کے طور پر، پاکستان کے لیے امریکی ڈالر ایک غیر ملکی کرنسی ہے۔

فروخت کردہ سامان کی قیمت (cost of goods sold)

'فروخت کردہ سامان کی قیمت' کاروباری اخراجات کا ایک زُمرہ ہے جو سامان یا خام مال کی خریداری اور فروخت کردہ سامان کے دیگر براہِ راست اخراجات سے تعلق رکھتا ہے۔ یہ قیمت اکثر کاروبار کے اخراجات کا سب سے بڑا حصّہ ہوتی ہیں۔ ان کی قیمت عام طور پر مقرر نہیں ہوتی ہے کیونکہ اگر کاروبار کم مصنوعات بیچے گا تو سامان، خام مال اور دیگر براہِ راست اخراجات پر لاگت کم آئے گی۔

فکری ملکیت (intellectual property)

یہ ایک مادّی اثاثہ ہے جو فکری کاوش اور جدّت کی پیداوار ہوتا ہے۔ اِس کی مثالوں میں کتابیں، فلمیں، سافٹ ویئر، ٹریڈ مارک اور مصنوعات، عمارتوں، وغیرہ سے وابستہ ہر قسم کے نمونے اور خاکے شامل ہیں۔ اِن اثاثوں کا تحفّظ مختلف قوانین سے کیا جاتا ہے جن میں کاپی رائٹ، پیٹینٹ اور ٹریڈ مارک سے وابستہ قوانین شامل ہیں۔

مقصودِ بچت

مقصودِ بچت، پیسے جمع یا اُن کی بچت کرنے کے لیے، بچت کا مقرر کیا گیا ایک مقصد ہوتا ہے۔ ایک سوچ سمجھ کر رکھے گئے مقصودِ بچت میں شامل ہوتا ہے: (1) مقصد (آپ بچت کے پیسوں سے کیا خریدنا چاہتے ہیں)؛ (2) رقم (آپ کتنے پیسے جمع کرنا چاہتے ہیں)؛ اور (3) مدّت (پیسے آپ کس وقت تک جمع کر لینا چاہتے ہیں)۔

منافع / نفع

وہ رقم جو ایک کاروبار میں آپ حاصل کرتے ہیں۔ مثال کے طور پر، اگر آپ کے کاروبار کی آمدنی 5,000 روپے ہے اور اخراجات 4,000 روپے ہیں، تو آپ کو 1,000 روپے کا منافع ہو گا۔ اگر ایک کاروبار میں آپ پیسے کھو دیں، تو پیسے کی وہ مقدار جو آپ نے کھوئی ہو، 'نقصان' کہلاتی ہے۔

منافع کا حصّہ

یہ منافع کی تقسیم ہوتی ہے، جو ایک کاروبار یا ادارے کی طرف سے، سرمایہ کاروں کے درمیان، پہلے سے طے کیے ہوئے اعداد یا حصّوں کی بنیاد پر، کی جاتی ہے۔ یہ سرمایہ کاری وقت یا کوشش کے حساب سے، مالیاتی ہو سکتی ہے، یا محنت کی بنیاد پر ہو سکتی ہے۔

منافع کا مارجن (profit margin)

منافع کے مارجن کا حساب کاروبار سے ہونے والے منافع کو اُس کی آمدنی سے تقسیم کر کے لگایا جاتا ہے (منافع / آمدنی x 100 = %)۔ منافع کا مارجن آپ کو یہ بتاتا ہے کہ ہر روپے پر کاروبار نے کتنا منافع کمایا ہے۔ مثال کے طور پر، ایک کاروبار کی آمدنی 10,000 روپے ہے اور اخراجات 8,000 روپے ہیں تو اس کا منافع (10,000-8,000) 2,000 روپے ہو گا۔ اور منافع کا مارجن 20% (2,000/10,000x100) ہو گا۔ منافع کا مارجن بنیادی ضرور ہے لیکن کاروباروں کے منافع کا موازنہ کرنے کا بہت مفید طریقہ ہے۔

موبائل بینکاری

یہ بینکوں کی طرف سے پیش کردہ ایک خدمت ہے جس کی مدد سے صارفین اپنے موبائل فون کے ذریعے بینکی سہولیات استعمال کر سکتے ہیں، جیسے کہ پیسے منتقل کرنا۔

میزان شیٹ (balance sheet)

میزان شیٹ وہ مالیاتی گوشوارہ ہے جس میں کاروبار کا تمام حساب درج ہوتا ہے اور وہ پاکستان میں مالیاتی حساب داری کے مخصوص اصولوں کو مدِّنظر رکھ کے بنایا جاتا ہے۔ میزان شیٹ میں، مقرّرہ تاریخوں کے ساتھ، کاروباری اثاثہ جات، واجبات اور مالکایہ کی تفصیل درج ہوتی ہے۔

نقصان

وہ رقم جو ایک کاروبار میں آپ کھو دیتے ہیں۔ مثال کے طور پر، اگر آپ کے کاروبار کی آمدنی 5,000 روپے ہے اور اخراجات 7,000 روپے ہیں، تو آپ کو 2,000 روپے کا نقصان ہو گا۔ اگر ایک کاروبار میں آپ پیسے حاصل کرتے ہیں، تو پیسے کی وہ مقدار جو آپ نے حاصل کی ہو، 'منافع' کہلاتی ہے۔

نِکاس (withdrawal)

بینک سے پیسے نکلوانے کا عمل۔ ایک صارف جو پیسے نکلواتا ہے، وہ اُس کے متعلّقہ بینکی کھاتے سے آتے ہیں۔

واجبات (liabilities)

واجبات مالیاتی قرضے یا ذمّہ داریاں ہوتی ہیں، جو ایک شخص یا اِدارے کی طرف سے کسی اور جماعت پر واجب ہوتی ہے، اور پیسوں، اثاثوں، یا اشیاء اور خدمات کی منتقلی کے ذریعے طے کی جاتی ہے۔

متغیّرہ آمدنی

متغیّرہ آمدنی وہ آمدنی ہے جو وقت کے ساتھ تبدیل ہوتی رہتی ہے۔ مثال کے طور پر، آپ کے کاروبار کا ایک مہینے کا منافع 50,000 روپے ہوتا ہیں، دوسرے مہینے 70,000 اور تیسرے مہینے 73,000 روپے ہوتا ہے۔ اِس کا مطلب یہ آمدنی "متغیّرہ آمدنی" ہے۔ افراد، خاندانوں اور کاروباروں کی آمدنی متغیّرہ ہو سکتی ہیں۔

متغیّرہ اخراجات

متغیّرہ اخراجات وہ اخراجات ہیں جو وقت کے ساتھ تبدیل ہوتے رہتے ہیں۔ مثال کے طور پر، آپ کے کھانے پینے کی مد میں اخراجات ایک مہینے 8,000 روپے ہوتے ہیں، دوسرے مہینے 7,000 اور تیسرے مہینے 7,300 روپے ہوتے ہیں۔ اِس کا مطلب یہ اخراجات "متغیّرہ اخراجات" ہیں۔ افراد، خاندانوں اور کاروباروں کے اخراجات متغیّرہ ہو سکتے ہیں۔

مرابحہ

اِس قسم کی اسلامی مالیاتی معاونت کے تحت رقم فراہم کرنے والا فریق دوسرے فریق کے لیے اُس کی مطلوبہ ضرورت کی چیز خرید کر اُس کی مالی معاونت کرتا ہے۔ مالی معاونت کرنے والا فریق پھر دوسرے فریق کو اُس کی مطلوبہ ضرورت کی چیز اُس کی قیمت پر کچھ اضافی مارک-اَپ لگا کر بیچتا ہے۔ دوسرا فریق اِس قیمت کو وقت کے ساتھ ادا کرتا رہتا ہے۔

مساونہ (break even)

کاروباری حوالے سے، مساونہ سے مراد وہ مقام ہے، جس پہ آمدنی اور اخراجات ایک دوسرے کے برابر ہو جاتے ہیں۔ اکثر، ایک کاروبار کے ابتدائی سالوں میں، اخراجات آمدنی سے زیادہ ہوں گے۔ ایک منظّم کاروبار میں جب ایک بار گاہک کافی ہو جائیں گے اور آمدنی میں اضافہ ہو گا، تو آمدنی اور اخراجات کی برابری ہو پائے گی۔ کاروبار کے مالکان کی کوشش ہوتی ہے، کہ کاروبار جلد از جلد مساونہ کے مقام تک پہنچ سکیں۔

مشارکہ

اِس قسم کی اسلامی مالیاتی شراکت داری کے تحت فریقین پیسے، مہارت اور انتظامی خدمات فراہم کرتے ہیں۔ وہ متّفقہ طور پر منافع اور کاروباری انتظام کی تقسیم کا فیصلہ کرتے ہیں۔ نقصان کی صورت میں شراکت دار اُسے کاروبار میں کی گئی انفرادی سرمایہ کاری کی بنیاد پر تقسیم کر لیتے ہیں۔

مضاربہ

اِس قسم کی اسلامی مالیاتی شراکت داری کے تحت ایک فریق رقم فراہم کرتا ہے اور دوسرا اپنی مہارت سے کاروبار کو منظّم رکھتا ہے۔ کاروبار کی شروعات میں شراکت دار منافع کے حصّے کی شرح کا تعیّن کرتے ہیں۔ اور اس بات پر متّفق ہوتے ہیں کہ نقصان کی صورت میں اپنی مہارت سے کاروبار کو منظّم رکھنے والے شراکت دار نے رقم فراہم کرنے والے شراکت دار کو ادائیگی نہیں کرنی ہو گی۔

مطالبہ کرنا

کسی بیمہ پالیسی کی شرائط کے تحت، بیمہ گر کو بیمہ دار کی طرف سے معاوضے کے لیے درخواست دینے کا عمل (یا خود مطالبے کی درخواست)۔

معیشت

اشیاء اور خدمات کی پیداوار، فروخت اور خریداری اور ملک میں پیسے کی لین دین اور مالیات سے وابستہ نظام۔

مفروضہ

مالیاتی منصوبہ بندی میں مستقبل کے بارے میں مدلّل پیش گوئیاں کی جاتی ہیں (جنہیں تخمینے بھی کہا جاتا ہے)۔ اس کے لیے ہم مفروضوں اور مدلّل پیش گوئیوں کی بنیاد پر مستقبل کی منصوبہ بندی کرتے ہیں۔ مثال کے طور پر، اگر ہمیں معلوم ہے کہ آج ایک چیز کی قیمت 1,000 روپے ہے اور ہم اُس کی دو سال کے بعد کی قیمت کا اندازہ کرنا چاہتے ہیں تو اس کے لیے ہم ایک مفروضہ استعمال کر سکتے ہیں جس کی رُو سے افراطِ زر کی سالانہ شرح 6% ہے۔ اِس صورت میں ہم ایک تخمینہ لگائیں گے کہ 2 سال میں اُس چیز کی قیمت 1,123.60 روپے
(یعنی 1.06 x 1.06 x 1,000) ہو جائے گی۔

مقابلہ

ایک مقصد کے حصول کے لیے دوسروں کے ساتھ مقابلہ کرنا۔ مثال کے طور پر، کھیلوں میں ٹیمیں ایک دوسرے سے نمایاں مقام حاصل کرنے کے لیے مقابلہ کرتی ہیں۔ کاروبار میں زیادہ سے زیادہ گاہکوں کو متوجّہ کرنے اور منافع میں اضافے کے لیے مقابلہ ہوتا ہے۔

مقدم (principal)

اُدھار / قرض کی صورت میں، اُدھار / قرض کی رقم (جسے 'مقدم' بھی کہا جاتا ہے) اُدھار یا قرض کی مقدار ہوتی ہے۔ مثال کے طور پر، اگر ایک قرض دینے والا کسی کو 12,000 روپے اُدھار دیتا ہے، تو مقدم 12,000 روپے ہو گا۔

مقرّرہ آمدنی

مقرّرہ آمدنی وہ آمدنی ہے جو ایک جیسی رہتی ہے۔ مثال کے طور پر، اگر آپ کو ہر مہینے 20,000 روپے تنخواہ مِلتی ہے تو وہ آپ کی مقرّرہ آمدنی ہے۔ افراد، خاندان اور کاروبار سب کی آمدنی مقرّرہ ہو سکتی ہے۔

مقرّرہ اخراجات

مقرّرہ اخراجات وہ اخراجات ہیں جو ایک جیسے رہتے ہیں۔ مثال کے طور پر، آپ کے گھر کا کرایہ جسے آپ کو ہر مہینے ادا کرنا ہوتا ہے۔ افراد، خاندان اور کاروبار سب کے اخراجات مقرّرہ ہو سکتے ہیں۔

جوابات

ذاتی آمدنی، اخراجات اور بچت

گھر والوں کی آمدنی اور اخراجات کی درجہ بندی (سوال صفحہ نمبر 13 پر موجود ہے)

1.	رابعہ بطور استانی اسکول سے ماہانہ تنخواہ وصول کرتی ہے۔	مقررہ آمدنی
2.	صفدر مہینے میں دو سے تین دفعہ اپنی گاڑی میں پٹرول بھرتا ہے۔	متغیرہ خرچہ
3.	دانیال کے کالج کی فیس ہر 3 مہینے بعد ادا کی جاتی ہے۔	مقررہ خرچہ
4.	نصرت ہر مہینے حکومت کی طرف سے پنشن وصول کرتی ہے۔	مقررہ آمدنی
5.	شیریں اکثر ایڈونچر ناول خریدتی ہے۔	متغیرہ خرچہ
6.	صفدر کی آمدنی کا دارومدار پھلوں اور رس کی فروخت سے ہونے والے منافع پر ہوتا ہے۔	متغیرہ آمدنی

افراطِ زر کی شرح کے بارے میں سوچیے (سوال صفحہ نمبر 18 پر موجود ہے)

افراطِ زر کی شرح میں اضافے کا سبب قیمتوں کا بڑھ جانا ہے۔ مندرجہ ذیل میں سے صحیح اور غلط بیانات کو الگ الگ کریں۔

		صحیح	غلط
.1	رابعہ کی مقررہ تنخواہ 25,000 روپے ماہانہ ہے۔ افراطِ زر کی شرح میں اضافہ ہوتا ہے اور وہ اسی تنخواہ سے مزید چیزیں خریدنے کے قابل ہوجاتی ہے۔	☐	☑
.2	شیریں ایک کتاب آج 200 روپے کی خرید سکتی ہے۔ افراطِ زر کی شرح میں اضافہ ہوتا ہے تو مستقبل میں اس کتاب کی قیمت اور بڑھ جاتی ہے۔	☑	☐
.3	شیریں ایک کتاب خریدنے کے لیے ایک سال بچت کرنا چاہتی ہے۔ آج اس کتاب کی قیمت 200 روپے ہے۔ اگر افراطِ زر کی شرح میں اضافے کی وجہ سے اس کتاب کی قیمت سالانہ 10% بڑھتی ہے تو اس کو 220 روپے بچانے کی ضرورت ہوگی۔	☑	☐
.4	صفدر ہر سال افراطِ زر کی شرح میں اضافہ کی وجہ سے اپنے پھلوں کی قیمت بڑھا دیتا ہے۔ اس کا مطلب ہے کہ ہر سال اس کا منافع کم ہوجائے گا۔	☐	☑
.5	افراطِ زر کی شرح عام طور پر مقررہ آمدنی (مثلاً تنخواہوں) والے لوگوں پر منفی اثر ڈالتی ہیں بمقابلہ ان لوگوں کے جو متغیرہ آمدنی کے حامل ہوتے ہیں (مثلاً، کاروبار سے حاصل ہونے والا منافع)	☑	☐

سالانہ بچت کا حساب (سوال صفحہ نمبر 27 پر موجود ہے)

دانیال کی یونیورسٹی کے بقایا اخراجات اور گھر بنانے کے اخراجات کو پورا کرنے کے لیے گھر والوں نے تخمینہ لگایا ہے کہ انہیں 5 سال میں 3,545,601 روپے کی ضرورت ہے۔ احتیاطاً انہوں نے 3,600,000 روپے کی بچت کا منصوبہ بنایا ہے۔

سالانہ مساوی بچت کا حساب لگائیں جس کی مدد سے انہیں 5 سال میں 3,600,000 روپے کی بچت کرنی ہے۔

یونیورسٹی اور گھر بنانے کے اخراجات (روپے)								
	اخراجات	حال	پہلا سال	دوسرا سال	تیسرا سال	چوتھا سال	پانچواں سال	ٹوٹل
مفروضات								
1.	یونیورسٹی کے موجودہ اخراجات	300,000						
2.	گھر بنانے کے موجودہ اخراجات	2,000,000						
3.	فرضی افراطِ زر کی شرح	5%	5%	5%	5%	5%	5%	
تخمینے								
4.	دانیال کی یونیورسٹی کے اخراجات		315,000	330,750	347,288	-	-	993,038
5.	گھر بنانے کے اخراجات		-	-	-	-	2,552,563	2,552,563
6.	ٹوٹل		315,000	330,750	347,288	-	2,552,563	3,545,601
7.	سالانہ بچت		720,000	720,000	720,000	720,000	720,000	3,600,000

3,600,000 روپے 5 سال میں برابر سالانہ شرح پر بچانے کے لیے گھر والوں کو 720,000 روپے سالانہ بچانا پڑیں گے (3,600,000/5)۔

افراطِ زر کی شرح کے اثرات کا جائزہ (سوال صفحہ نمبر 19 پر موجود ہے)

مندرجہ ذیل منظر ناموں کی مدد سے سوالات کے تحریر کریں۔

1.	رابعہ بطور استانی اسکول سے ماہانہ تنخواہ وصول کرتی ہے۔
2.	صفدر مہینے میں دو سے تین دفعہ اپنی گاڑی میں پٹرول بھرتا ہے۔
3.	دانیال کے کالج کی فیس ہر 3 مہینے بعد ادا کی جاتی ہے۔
4.	نصرت ہر مہینے حکومت کی طرف سے پنشن وصول کرتی ہے۔
5.	شیریں اکثر ایڈونچر ناول سے خریدتی ہے۔
6.	صفدر کی آمدنی کا دارومدار پھلوں اور رَس کی فروخت سے ہونے والے منافع پر ہے۔

خاندان کی آمدنی کے نقطہ نظر سے مندرجہ بالا اشیاء میں سے کن اشیاء کی قیمت کا افراطِ زر کی شرح کے بڑھ جانے سے زیادہ بڑھنے کا امکان ہے؟ اور کیوں ہے؟

صفدر کی آمدنی پھلوں اور رَس کے کاروبار سے۔اس پر افراطِ زر کی شرح کے بڑھ جانے کا منفی اثر ہوگا کیونکہ اس سے اس کے اخراجات بڑھ جائیں گے۔لیکن اگر وہ اپنے بڑھتے ہوئے اخراجات کو اپنے گاہکوں کو زیادہ قیمت میں پھل اور رَس بیچ کر پورا کرتا ہے تو وہ فائدے میں رہے گا اور اس کی آمدنی بڑھ جائے گی۔لیکن یہ بات سمجھ لیں کہ ہمیشہ گاہکوں سے زیادہ اخراجات کی مد میں اضافی رقم وصول کرنا آسان نہیں ہوتا ہے۔

خاندان کے اخراجات کے نقطہ نظر سے مندرجہ بالا اشیاء میں سے کن اشیاء کی قیمت کا افراطِ زر کی شرح کے بڑھ جانے سے کم از کم متاثر ہونے کا امکان ہے؟ اور کیوں ہے؟

دانیال کی یونیورسٹی کی فیس کیونکہ اس کے لیے ایک مقررہ رقم ہر سہ ماہی کے بعد ادا کی جاتی ہے۔اس کے والدین کو اضافی رقم ادا نہیں کرنی پڑے گی، اگرچہ افراطِ زر کی شرح کے بڑھ جانے سے روپے کی قدر یا قوّتِ خرید کم ہوگئی ہوگی۔

خاندان کی آمدنی کے نقطہ نظر سے کون سی دو آمدنیاں کا افراطِ زر کی شرح کی وجہ سے زیادہ متاثر ہونے کا امکان ہے؟ اور کیوں ہے؟

رابعہ کی تنخواہ اور نصرت کی پینشن، کیونکہ یہ مقررہ آمدنی کی فہرست میں آتی ہیں۔ان کی آمدنی میں اضافہ نہیں ہوگا، اگرچہ افراطِ زر کی شرح کے بڑھ جانے سے روپے کی قدر یا قوّتِ خرید کم ہو جائے گی۔مقررہ آمدنی والے افراد افراطِ زر کی شرح کے بڑھنے سے زیادہ متاثر ہوتے ہیں۔

ذاتی اور گھریلو بجٹ کا تجزیہ (سوال صفحہ نمبر 32 پر موجود ہے)

3,600,000 روپے کی 5 سالہ بچت کا تعیّن کرنے کے بعد شیریں اور اس کے خاندان نے مندرجہ ذیل بجٹ تیار کیا ہے۔ کیا آپ اس بجٹ کا تجزیہ کرنے میں شیریں کی مدد کر سکتے ہیں؟

صفدر اور رابعہ کے گھر کا بجٹ (روپے)							
		پہلا سال	دوسرا سال	تیسرا سال	چوتھا سال	پانچواں سال	ٹوٹل
آمدنی							
.1	صفدر کے پھلوں کے کاروبار سے ہونے والی آمدنی	800,000	900,000	1,000,000	1,100,000	1,200,000	5,000,000
.2	رابعہ کی پڑھانے سے ہونے والی آمدنی	300,000	330,000	360,000	390,000	420,000	1,800,000
.3	بینک میں موجود بچت پر ہونے والا منافع	40,200	78,492	114,762	186,762	6,266	426,481
.4	کُل آمدنی	1,140,200	1,308,492	1,474,762	1,676,762	1,626,266	7,226,481
اخراجات							
.5	کرایہ	180,000	200,000	230,000	265,000	300,000	1,175,000
.6	کھانا پینا اور گھریلو اشیاء	150,000	165,000	185,000	210,000	240,000	950,000
.7	بجلی، پانی اور موبائل کے بل	120,000	130,000	145,000	160,000	175,000	730,000
.8	ترسیل	85,000	92,000	100,000	110,000	120,000	507,000
.9	صحت	12,000	18,000	24,000	30,000	38,000	122,000
.10	کپڑے، سیر و تفریح اور تحفے	180,000	200,000	230,000	265,000	300,000	1,175,000
.11	کُل اخراجات	727,000	805,000	914,000	1,040,000	1,173,000	4,659,000
بچت							
.12	بچت	413,200	503,492	560,762	636,762	453,266	2,567,481

کیا یہ گھرانہ 3,600,000 روپے کی بچت 5 سال کے اندر کر پائے گا؟ اگر نہیں تو کتنی رقم کم پڑے گی؟

نہیں، 1,032,519 روپے کم پڑیں گے (3,600,000 - 2,567,481)۔

اگر یہ اپنی آمدنی بڑھانا چاہتے ہیں تو کون سی اشیاء کی وجہ سے ان کی آمدنی آسانی سے بڑھ سکتی ہے؟

ان کے لیے پھلوں کے کاروبار سے صفدر کی آمدنی بڑھانا سب سے زیادہ آسان ہوگا کہ یہ خالص منافع ہے اور اس کاروبار کو بڑھایا جا سکتا ہے۔ رابعہ کی آمدنی پڑھانے سے ملنے والی تنخواہ ہے جو آسانی سے نہیں بڑھائی جا سکتی۔ بچت کا منافع بہت کم رقم ہے جسے آسانی سے نہیں بڑھایا جا سکتا سوائے مزید بچت کر کے۔

اگر یہ اپنے اخراجات کم کرنا چاہتے ہیں تو کون سے اخراجات آسانی سے کم ہو سکتے ہیں؟

" کپڑے، سیر و تفریح اور تحفے تحائف، وغیرہ" کے اخراجات کو آسانی سے کم کیا جا سکتا ہے کیونکہ یہ چیزیں کم اہمیت رکھتی ہیں نسبتاً کرائے، کھانے پینے اور گھریلو اشیاء، بجلی وغیرہ کے بلوں، ترسیل اور صحت کے اخراجات کے۔

غیر ضروری اخراجات سے نمٹنا (سوال صفحہ نمبر 36 پر موجود ہے)

آپ کون سے اخراجات کم کریں گے؟ کون سے اخراجات غیر ضروری ہیں؟

اس سوال کا کوئی ایک درست جواب نہیں ہو سکتا لیکن " کپڑوں، سیر و تفریح اور تحفے تحائف، وغیرہ" کے کچھ اخراجات ذرا زیادہ غیر ضروری ہیں۔ مثال کے طور پر:

نکاسوں اور خالص بچت کا حساب (سوال صفحہ نمبر 28 پر موجود ہے)

یونیورسٹی اور گھر بنانے کے اخراجات (روپے)								
	اخراجات	حال	پہلا سال	دوسرا سال	تیسرا سال	چوتھا سال	پانچواں سال	ٹوٹل
	مفروضات							
.1	یونیورسٹی کے موجودہ اخراجات	300,000						
.2	گھر بنانے کے موجودہ اخراجات	2,000,000						
.3	فرضی افراطِ زر کی شرح	5%	5%	5%	5%	5%	5%	
	تخمینے							
.4	دانیال کی یونیورسٹی کے اخراجات		315,000	330,750	347,288	-	-	993,038
.5	گھر بنانے کے اخراجات		-	-	-	-	2,552,563	2,552,563
.6	ٹوٹل		315,000	330,750	347,288	-	2,552,563	3,545,601
.7	سالانہ بچت		720,000	720,000	720,000	720,000	720,000	3,600,000
.8	نکاسے		315,000	330,750	347,288	-	2,552,563	3,545,601
.9	کُل خالص بچت		405,000	794,250	1,166,963	1,886,963	54,399	54,399

پہلے، دوسرے اور تیسرے سال میں گھر والے دانیال کی یونیورسٹی کے اخراجات پورے کرنے کے لیے رقم نکالیں گے۔ پانچویں سال وہ اپنا گھر تعمیر کرنے کے لیے رقم نکالیں گے۔ ہر سال کُل خالص بچت برابر ہوگی (1) اس سال کی نئی بچت جمع پچھلے سالوں کی بچت (2) منفی اس سال اور پچھلے تمام سالوں میں نکالی گئی رقم کے۔ آخر میں گھر والوں کی بچت 54,399 روپے ہوگی، جو وہ رقم ہے جو انہوں نے اپنے مقصودِ بچت کو 3,600,000 روپے بنانے کے لیے اس میں جمع کی تھی۔

بچت: بینک بمقابلہ گھر (سوال صفحہ نمبر 29 پر موجود ہے)

گھر پر بچت کرنا بہتر ہے یا بینک میں، یہ فیصلہ کرنے میں گھر والوں کی مدد کریں۔

		گھر پر	بینک میں
.1	زیادہ محفوظ ہوتا ہے		☑
.2	آمدنی لاتا ہے		☑
.3	دوسرے شہر تک پیسے منتقل کرنا آسان ہوتا ہے		☑
.4	پیسے حاصل کرنا آسان ہوتا ہے	☑*	

	گھر پر	بینک میں
ان عوامل کی بنیاد پر گھر والوں کے لیے بچت کرنے کا زیادہ بہتر طریقہ کون سا ہے؟		☑

* تاہم ای۔ادائیگیوں کے ذریعے معنوی کرنسی کے طور پر پیسوں تک رسائی آسان ہوتی جارہی ہے۔

کاروباری آمدنی، اخراجات، نفع اور نقصان

کیا آپ ایک سرمایہ کار ہیں، ایک منتظم ہیں، یا ایک آجر ہیں؟ (سوال صفحہ نمبر 45 پر موجود ہے)

نیچے دیے گئے تین بیانات کی ہر صف (صف نمبر 1 (زرد)، صف نمبر 2 (سفید)، صف نمبر 3 (نیلی)) کے لیے وہ بیان منتخب کریں، جس سے آپ سب سے زیادہ اتفاق کرتے ہیں (3 نمبر)، اُس سے کم اتفاق کرتے ہیں (2 نمبر) اور سب سے کم اتفاق کرتے ہیں (1 نمبر)۔ پھر ہر کالم (الف، ب اور ج) کے لیے نمبر جمع کریں۔

صفِ بیان		کالم الف		کالم ب		کالم ج
صف نمبر 1	میں نئے منصوبے شروع کرنا اور نئے تصوّرات استعمال کرنا پسند کرتا ہوں۔		میں بڑے اور معروف اداروں میں کام کرنا چاہتا ہوں۔		میں جائیداد، کرنسیوں، اور حصص میں پیسہ لگانے سے منافع حاصل کرنا چاہتا ہوں۔	
صف نمبر 2	مجھے خود مختاری سے، اور بہت سے مختلف قِسم کے کام کرنا پسند ہے۔		مجھے منضبط ٹیموں کے ساتھ کام کرنا پسند ہے، جہاں ٹیم کے ہر رُکن کی ذمہ داریاں واضح ہوں۔		میں روزمرہ کا کام کرنے، اور مارکیٹ میں ہونے والی تبدیلیوں سے استفادہ حاصل کرنے کے لیے وقت رکھنے میں تناسب قائم رکھنا چاہتا ہوں۔	
صف نمبر 3	میں ایک کاروبار میں پیسہ لگانے کے لیے تیار ہُوں اگر اُس میں فائدہ ہو، اور میں اس میں اجر حاصل کرنے کو یقینی بنانے کے لیے محنت کر سکتا ہوں۔		ایک اچھی اور مستقل تنخواہ میرے نزدیک بہت اہم ہے۔		میں 3-2 ایسے کاروباروں میں پیسہ لگا سکتا ہوں، جن سے میں با آسانی اپنا پیسہ واپس حاصل کر سکوں۔	
ٹوٹل						

(1) کالم الف، (2) کالم ب اور (3) کالم ج کے لیے آپ کے کُل ملا کر کتنے نمبر بنتے ہیں؟

اگر آپ کے سب سے زیادہ نمبر کالم الف کے ہیں تو آپ ایک آجر کی طرح سوچتے ہیں۔ بہت سے آجر نئی چیزیں شروع کرنا چاہتے ہیں، نئے تصوّرات کو متعارف کرواتے ہیں، خود اپنے مالک ہوتے ہیں اور مختلف چیزوں پر کام کرتے ہیں۔ وہ اپنا سرمایہ ایسے کاروباروں میں لگانا پسند کرتے ہیں جن میں وہ خود شامل ہوں۔

اگر آپ کے سب سے زیادہ نمبر کالم ب کے ہیں تو آپ ایک منتظم کی طرح سوچتے ہیں۔ بہت سے منتظمین بڑے اداروں میں ملازمت کرنا پسند کرتے ہیں، ایک اچھی اور باقاعدہ تنخواہ حاصل کرنا چاہتے ہیں اور ایسی ٹیموں کے ساتھ کام کرنا چاہتے ہیں جن میں لوگوں کی ذمہ داریاں واضح ہوں۔

اگر آپ کے سب سے زیادہ نمبر کالم ج کے ہیں تو آپ ایک سرمایہ کار کی طرح سوچتے ہیں۔ بہت سے سرمایہ کار مارکیٹ کی قدر پر نظر رکھتے ہیں اور منافع کے مواقع ڈھونڈتے ہیں۔ وہ جانتے ہیں کہ پیسہ کام کرنے کے علاوہ بھی کمایا جا سکتا ہے لیکن جہاں اُنہیں یقین ہو کہ ان کی بچت اور سرمایہ مزید پیسہ کما سکتے ہیں۔

- کچھ بچت مٹھائیوں، کھلونوں اور چوڑیوں، بُندوں وغیرہ سے کی جاسکتی ہے۔
- کپڑوں کی مد میں بھی بچت کی جاسکتی ہے اگر کپڑے گھر پر سیے جاسکتے ہوں۔
- شاید سفر کے اخراجات بھی تھوڑے بہت کم کیے جاسکتے ہیں۔
- کچھ لوگوں کا ماننا ہے کہ سگریٹ ایک انتہائی غیر ضروری خرچہ ہے لیکن سگریٹ نوش اس کو بہت ہی ضروری خرچ سمجھتے ہیں!
- کیا خیرات (مستحق لوگوں کو پیسے دینا) ضروری ہے یا غیر ضروری؟ خیرات ایک ضروری خرچ ہے!
- جیب خرچ کے بارے میں آپ کا کیا خیال ہے؟ ایک بچہ کیسا محسوس کرے گا؟

اکثر، گھر والوں کے لیے مناسب رہتا ہے اگر وہ اپنے اخراجات میں کمی مل بانٹ کر کرلیں۔

اخراجات کا تجزیہ: آمدنی خیز اور غیر آمدنی خیز (سوال صفحہ نمبر 39 پر موجود ہے)

مندرجہ ذیل اخراجات میں سے انتخاب کریں کہ کون سے اخراجات شیریں اور اس کے اہل خانہ کے لیے آمدنی خیز ہیں اور کون سے غیر آمدنی خیز ہیں۔

		آمدنی خیز	غیر آمدنی خیز
.1	شیریں نے مالیاتی منصوبہ بندی کے لیے کچھ کتابیں خریدی ہیں تا کہ وہ پھلوں کے کاروبار کو وسعت دینے میں اپنے والد کی مدد کر سکے۔	☑	
.2	شیریں نے ایک پوسٹر بنانے میں اپنے پیسے خرچ کیے ہیں جس میں طالب علموں کو ٹیوشن پڑھنے کی دعوت دی گئی ہے۔	☑	
.3	علی نے اپنے پھل کے درخت کے لیے کھاد خریدی ہے جس کے پھل اس کو بیچنے ہیں۔	☑	
.4	علی نے اپنے پھل کے درخت کے لیے کھاد خریدی ہے جس کے پھل اس کو کھانے ہیں۔		☑
.5	نصرت نے کپڑے سی کر بیچنے کے لیے ایک سلائی مشین خریدی ہے۔	☑	
.6	نصرت نے اپنے اور علی کے کپڑے سینے کے لیے ایک سلائی مشین خریدی ہے۔		☑

نوٹ:

جب شیریں نے مالیاتی منصوبہ بندی پر کتابیں خریدیں تو اس سے قلیل مدت میں اس کی کوئی کمائی نہیں ہوئی۔ لیکن جو رقم وہ اور اس کے گھر والے پڑھائی اور تعلیم پر خرچ کر رہے ہیں وہ طویل مدت میں ان کو یقیناً مالی فائدہ پہنچائے گی!

جب علی درخت کے لیے کھاد خریدتا ہے اور نصرت سلائی مشین خریدتی ہے، تو ایک صورت میں وہ پیسہ کما رہے ہیں اور دوسری صورت میں نہیں کما رہے۔ ان تمام کاروائیوں کا دارومدار ان کے مستقبل کے اعمال اور منصوبوں پر ہے۔

جب نصرت اپنے اور علی کے کپڑے سینے کے لیے سلائی مشین خریدتی ہے تو وہ اس کی مدد سے کوئی پیسے نہیں کما رہی لیکن ایسا کرنے سے وہ اپنے اخراجات میں کمی کر رہی ہے اور اضافی بچت کر رہی ہے کیونکہ اب اسے درزی کو سلائی کی رقم ادا نہیں کرنی ہوگی اور نہ ہی اسے تیار شدہ کپڑے خریدنے پڑیں گے۔

کاروبار بڑھانے کا تجزیہ (سوال صفحہ نمبر 56 پر موجود ہے)

اگر صفدر اپنے بوتل والے رَس کے کاروبار کو بڑھاتا ہے تو کون سے اخراجات بڑھیں گے اور کون سے گھٹیں گے؟

	بڑھیں گے	گھٹیں گے
1. مجموعی طور پر پھل کے اخراجات	☑	
2. فی بوتل کی فروخت پر پھل کے اخراجات		☑
3. مجموعی طور پر بوتلیں بھرنے کے اخراجات	☑	
4. فی بوتل کی فروخت پر بوتلیں بھرنے کے اخراجات		☑
5. مجموعی طور پر مارکیٹنگ کے اخراجات	☑	
6. مجموعی طور پر ترسیل کے اخراجات	☑	
7. سازوسامان کے اخراجات	☑	

جس قسم کے اخراجات بڑھیں گے اور جس قسم کے اخراجات گھٹیں گے، ان میں سب سے زیادہ اہم فرق کیا ہے؟

پھلوں کے، بوتلیں بھرنے کے، مارکیٹ کرنے کے، ترسیل کے اور سازوسامان کے **مجموعی اخراجات** بڑھیں گے۔ لیکن پھل اور بوتلیں بھرنے کے فی اکائی اخراجات گھٹ جائیں گے۔

عموماً جب کاروبار بڑھتا ہے تو مجموعی اخراجات بڑھتے ہیں۔ لیکن اگر توسیع سوچ سمجھ کر کی جائے تو فی اکائی اخراجات گھٹ جاتے ہیں۔

اگر صفدر نے اپنا کاروبار منافع کے حساب سے بڑھانا ہے تو اس کے اخراجات بھی بڑھیں گے۔ منافع کو برقرار رکھنے کے لیے کیا فروخت ہونے والی اشیاء کی تعداد کو بڑھانا ہوگا یا پھر اُن کی قیمت کو بڑھانا ہوگا؟

اگر صفدر منافع کے ساتھ کاروبار پھلانا چاہتا ہے تو اس کے اضافی اخراجات ہوں گے۔ ان اخراجات کو پورا کرنے کے لیے سکے لیے ضروری ہوگا کہ وہ فروخت ہونے والی اشیاء کی تعداد بڑھائے یا ان کی قیمتیں یا پھر دونوں بڑھائے۔

منافع کے مارجن کا تجزیہ (سوال صفحہ نمبر 50 پر موجود ہے)

صفدر اور شیریں نے پھل اور رَس کے کاروبار کا 5 سالہ مالیاتی تخمینہ تیار کیا ہے تاکہ وہ اپنا گھریلو بجٹ بنا سکیں۔

1 تا 5 سال کے دوران ہر سال میں منافع کے مارجن کا حساب کریں۔

پھل اور رَس کا کاروبار (روپے)						
		پہلا سال	دوسرا سال	تیسرا سال	چوتھا سال	پانچواں سال
آمدنی						
.1	کُل آمدنی	10,875,000	12,547,500	14,346,400	16,800,000	19,500,000
اخراجات						
.2	کُل اخراجات	10,075,000	11,647,500	13,346,400	15,700,000	18,300,000
منافع (نقصان)						
.3	منافع	800,000	900,000	1,000,000	1,100,000	1,200,000
.4	منافع کا مارجن	**7.36%**	**7.17%**	**6.97%**	**6.55%**	**6.15%**

آمدنی، اخراجات اور منافع کا تجزیہ (سوال صفحہ نمبر 53 پر موجود ہے)

پہلے سال کس کاروبار میں فی کلو پھل کی فروخت پر زیادہ منافع ہوا، پھل کی فروخت میں یا رَس کی فروخت میں؟ کیوں؟

پہلے سال میں زیادہ آمدنی رَس کی شکل میں فی کلو پھل کی فروخت سے ہوئی ہے۔ فی کلو پھل کی قیمتِ فروخت بطور پھل 250 روپے جبکہ فی کلو پھل کی قیمتِ فروخت بطور رَس 400 روپے ہے۔

تیسرے سال میں کُل آمدنی کی شرح فیصد کے طور پر ظاہر کیے جانے والے پھل کے کُل اخراجات کیا ہیں؟

(14,346,400/10,120,000x100) 70.5%

اخراجات کا یہ زُمرہ جو سامان یا خام مال کی خریداری اور فروخت کردہ سامان کے دیگر براہِ راست اخراجات سے تعلق رکھتا ہے، اس کو 'فروخت کردہ سامان کی قیمت' کہا جاتا ہے۔ یہ اکثر کسی بھی کاروبار کا سب سے بڑا خرچہ سمجھے جاتے ہیں۔ یہ اخراجات مقررہ نہیں ہوتے کیونکہ اگر ایک کاروبار کی کم آمدنی ہوگی تو اسی حساب سے اس کی سامان یا خام مال کی خریداری اور فروخت کردہ سامان کے دیگر براہِ راست اخراجات بھی کم ہوں گے۔

پانچویں سال میں پھل کُل کتنے کلو خریدا گیا اور کُل کتنے کلو فروخت ہوا؟ ان اعداد میں فرق کی چند وجوہات کیا ہوسکتی ہیں؟

خریدے گئے پھل کی کُل تعداد 55,000 کلو ہے اور فروخت کردہ کی کُل تعداد 52,000 کلو ہے۔ ان اعداد میں تفریق کی کچھ وجوہات جو ہوسکتی ہیں وہ یہ ہیں: (1) کچھ پھل جو ابھی تک نہیں بکا، مستقبل میں بک سکتا ہے۔ (2) کچھ پھل ہوسکتا ہے کہ خراب یا گم یا ضائع ہوگیا ہو۔ اچھے کاروبار یہ کوشش کرتے ہیں کہ ان کے خریدے ہوئے سامان اور بیچے گئے سامان کی تعداد میں تفریق کم سے کم ہو۔

صفدر اور شیریں کو فروخت دار "الف" کا سامان 3,500,000 میں نہیں خریدنا چاہیے چاہے اسے اپنی غلطی کے بارے میں پتہ نہ بھی چلے۔ یہ غیر اخلاقی ہے۔ اگر فروخت دار "الف" کی بتائی گئی قیمت کو صحیح کر کے 4,500,000 روپے کر دیا جائے تو یہ کافی زیادہ ہے۔ اس کے علاوہ اس کی ضمانت صرف 4 سال کی ہے اور پھر اسے لگوانے کا بھی اضافی خرچہ ہوگا۔ فروخت دار "ج" کی پیش کردہ قیمت سب سے کم ہے مگر اس کے سامان کا معیار ادنیٰ ہے اور ضمانت صرف 3 سال کی ہے۔

ہمارا خیال ہے کہ فروخت دار "ب" کی پیش کردہ قیمت مناسب ہے اور معیار بھی کافی اعلیٰ ہے۔ اس کے علاوہ وہ 5 سالہ ضمانت بھی دے رہا اور سامان پہنچائے گا بھی اور لگا کر بھی دے گا۔

خطرات سے نمٹنے کا تجزیہ (سوال صفحہ نمبر 70 پر موجود ہے)

اپنے خطرات سے نمٹنے کی تفہیم کا امتحان لیجیے۔ ہر قسم کی کاروباری صورتحال کے لیے، ایسے خطرے کو منتخب کریں جو بہت واضح طور پر نظر آ رہا ہو۔

1. آپ کا صنعتی ساز و سامان جل کر تباہ ہو گیا ہے۔ یہ صورتحال کس قسم کے خطرے کی نشاندہی کرتی ہے؟

ساکھ سے متعلق خطرہ | **عملی خطرہ** | مسابقتی خطرہ | قانونی خطرہ

یہ ایک عملی خطرہ ہے کیونکہ یہ آپ کی پیداوار اور عملیات پر اثر انداز ہوگا۔ اس قسم کے خطرے سے بیمے کے ذریعے نمٹا جا سکتا ہے۔

2. فیس بک (Facebook) کی ایک مہم آپ کے گاہکوں تک پھیل جاتی ہے کہ آپ زائد المیعاد مصنوعات فروخت کر رہے ہیں۔

ساکھ سے متعلق خطرہ | عملی خطرہ | مسابقتی خطرہ | قانونی خطرہ

یہ ساکھ سے متعلق ایک خطرہ ہے کیونکہ سوشل میڈیا میں معیاری مصنوعات کی فروخت کے حوالے سے آپ کی ساکھ کو نشانہ بنایا جا رہا ہے۔ اس قسم کے خطرے سے نمٹنے کے لیے اکثر مصنوعات کے معیار میں کافی تبدیلیاں لانی پڑتی ہیں اور میڈیا مہمیں چلانی پڑتی ہیں۔

3. ایک غیر ملکی کمپنی آپ کی کمپنی کی جیسی مصنوعات کم قیمت اور زیادہ اقسام کے ساتھ فروخت کر رہی ہے۔

ساکھ سے متعلق خطرہ | عملی خطرہ | **مسابقتی خطرہ** | قانونی خطرہ

یہ ایک مسابقتی خطرہ ہے۔ ایک غیر ملکی حریف آپ سے قیمت اور تنوّع دونوں محاذوں پر مقابلہ کر رہا ہے۔ اس خطرے سے نمٹنے کے لیے اکثر نئی، بہتر یا سستی مصنوعات بنانے کی ضرورت ہوتی ہے۔

4. حکومت ایک قانون جاری کرتی ہے جس کے تحت آپ کے کاروبار کو نئے مہنگے لائسنس حاصل کرنے پڑیں گے۔

ساکھ سے متعلق خطرہ | عملی خطرہ | مسابقتی خطرہ | **قانونی خطرہ**

یہ ایک قانونی خطرہ ہے۔ ایک قانون کے نتیجے میں آپ کے کاروبار کرنے کی قیمت میں اضافہ ہو گیا ہے۔ اس صورت میں نئے لائسنس حاصل کر لینا آپ کے لیے بہتر ہوگا ورنہ ان کے بغیر کام کرنے میں خطرہ زیادہ ہو سکتا ہے۔

5. پاکستانی روپیہ قدر و قیمت میں امریکی ڈالر سے کم ہو جاتا ہے اور ایک ناگزیر خام مال کی قیمت بڑھ جاتی ہے۔

ساکھ سے متعلق خطرہ | **مالیاتی خطرہ** | مسابقتی خطرہ | قانونی خطرہ

یہ ایک مالیاتی خطرہ ہے۔ اس سے طویل مدّتی خریداری معاہدوں کے ذریعے یا اپنے بینک کھاتے میں خاطر خواہ غیر ملکی کرنسی رکھ کے نمٹا جا سکتا ہے۔

6. آپ کو پیکیجنگ فراہم کرنے والے بنیادی سپلائر کا کاروبار ختم ہو جاتا ہے۔

ساکھ سے متعلق خطرہ | **عملی خطرہ** | مسابقتی خطرہ | قانونی خطرہ

یہ ایک عملی خطرہ ہے کیونکہ یہ آپ کی پیداوار اور عملیات پر اثر انداز ہوگا۔ اس قسم کے خطرے سے ایک سے زیادہ سپلائرز کے ذریعے نمٹا جا سکتا ہے۔

عقلمندانہ خریداری کے طریقوں کی شناخت (سوال صفحہ نمبر 62 پر موجود ہے)

عقلمند خریداروں کے طور پر صفدر اور شیریں تین دُکانداروں سے معلومات حاصل کرتے ہیں۔ وہ دُکاندار مختلف نقطے سامنے رکھتے ہیں۔

کیا آپ بتا سکتے کہ ہر ایک بیان یا سوال کس چیز سے متعلق ہے؟

	معیار	مقدار	قیمت	شرائط
1. ”ہم ایک ہفتے میں پہنچا ئیں گے۔“	☐	☐	☐	☑
2. ”میں آپ کو یہ ساز و سامان اپنی قیمت خرید بمع 20% پر دوں گا۔“	☐	☐	☑	☐
3. ”اگر یہ کام نہیں کرے گا تو ہم اسے مفت میں ٹھیک کر دیں گے۔“	☐	☐	☐	☑
4. ”ہم آپ کو بہترین کام کرنے والا سامان دیں گے۔“	☑	☐	☐	☐
5. ”کیا آپ دستخط کرنے پر 50% دیں گے؟“	☐	☐	☐	☑
6. ”میں آپ کو 2 ریفریجریشن یونٹ فراہم کروں گا۔“	☐	☑	☐	☐
7. ”ہم یہ سامان پہنچانے کے ساتھ ساتھ آپ کو لگا کر بھی دیں گے۔“	☐	☐	☐	☑

بہترین فروخت دار اور سامان کا انتخاب (سوال صفحہ نمبر 64 پر موجود ہے)

بہترین فروخت دار اور سامان کا انتخاب کرنے میں صفدر اور شیریں کی مدد کریں۔

فروخت دار	قیمت (روپے)	معیار	شرائط
الف	3,500,000	بہترین	4 سالہ ضمانت، صرف مفت میں پہنچایا جائے گا
ب	4,000,000	بہت بہتر	5 سالہ ضمانت، مفت میں پہنچایا اور لگا کے دیا جائے گا
ج	2,500,000	ادنیٰ	3 سالہ ضمانت، مفت میں پہنچایا اور لگا کے دیا جائے گا

نوٹ: صفدر اور شیریں کو یہ معلوم ہے کہ فروخت دار الف کے عملے نے قیمت بتانے میں غلطی کر دی ہے پر شاید انہیں اس کا پتہ نہیں چلے گا! صفدر اور شیریں کو یہ پتہ ہے کہ درست قیمت 4,500,000 روپے ہونی چاہیے نہ کہ 3,500,000 روپے۔

انہیں کون سا فروخت دار اور سامان منتخب کرنا چاہیے؟ کیا انہیں فروخت دار الف کا انتخاب کرنا چاہیے اور اس سامان کو 3,500,000 روپے میں خرید لینا چاہیے؟ آپ کی اس بارے میں کیا رائے ہوگی؟

یہ معاملہ فیصلہ سازی کا ہے۔ ہماری رائے میں فروخت دار "ب" اور اس کا سامان سب سے بہتر انتخاب ہے۔

ٹیکس کا تجزیہ (سوال صفحہ نمبر 75 پر موجود ہے)

بنیادی ٹیکسوں کے بارے میں اپنی سمجھ بوجھ کے امتحان کے لیے مندرجہ ذیل سوالات کے جوابات دیں۔

1. وہ کون سا ٹیکس ہے جو کاروبار براہ راست اپنے گاہکوں سے جمع کر کے حکومت کے حوالے کرتے ہیں؟

انکم ٹیکس　　**سیلز ٹیکس**

کاروبار سیلز ٹیکس براہ راست اپنے گاہکوں سے جمع کر کے حکومت کے حوالے کرتے ہیں۔ انکم ٹیکس ایک کاروبار اپنے منافع پر ادا کرتا ہے۔

2. ایک فرنیچر کا کاروبار ایک میز 10,000 روپے کی فروخت کرتا ہے۔ وہ گاہک سے 11,700 روپے میز کی قیمت بمع قابلِ ادا ٹیکس کی مد میں جمع کرتا ہے۔ یہ ٹیکس کی کون سی قسم ہے؟

انکم ٹیکس　　**سیلز ٹیکس**

یہ اضافی 1,170 روپے سیلز ٹیکس ہے۔ یہ فروخت دار، خریدار سے مختلف اقسام کی مصنوعات کی فروخت پر جمع کرتا ہے، اور حکومت کو ادا کرتا ہے۔

3. ایک کاروبار 400,000 روپے کا منافع کماتا ہے اور اس منافع میں سے وہ حکومت کو 29,000 روپے کا ٹیکس ادا کرتا ہے۔ یہ کون سی قسم کا ٹیکس ہے؟

انکم ٹیکس　　سیلز ٹیکس

انکم ٹیکس وہ ٹیکس ہوتا ہے جو ایک فرد اپنی آمدنی پر، اور ایک کاروبار اپنے منافع پر ادا کرتا ہے۔ یہ 29,000 روپے کاروبار اپنے 100,000 روپے کے منافع پر ادا کرے گا اور اس لیے یہ انکم ٹیکس ہے۔

4. ایک کاروبار پر 15% سیلز ٹیکس اور 30% انکم ٹیکس عائد ہوتا ہے۔ اس چیز کا حساب لگائیں کہ اسے کتنا سیلز ٹیکس اور انکم ٹیکس ادا کرنا ہوگا۔

قِسم	رقم (روپے)	سیلز ٹیکس (گاہکوں سے جمع کیا گیا) (روپے)	انکم ٹیکس (روپے)
مصنوعات کی فروخت سے آمدنی	500,000	75,000	
کاروباری اخراجات	300,000		
منافع	200,000		60,000

بوتلوں کے ساز و سامان کے لیے جائیدادی بیمہ (سوال صفحہ نمبر 72 پر موجود ہے)

صفدر اور شیریں بوتلوں سے متعلق ساز و سامان کو 4,000,000 روپے میں خریدنے کا سوچ رہے ہیں۔ عقلمند خریداروں کے طور پر وہ بوتلوں کی مشینری کے لے جائیدادی بیمے کی قیمتیں 3 بیمہ کمپنیوں سے حاصل کرتے ہیں۔ بیمہ گر مختلف پریمیم اور رقمِ تحفظ (زیادہ سے زیادہ رقم جو ادا کی جائے گی) کی پیشکش کرتے ہیں۔

	بیمہ گر	سالانہ پریمیم (روپے)	رقمِ تحفظ (روپے)
.1	الف	120,000	4,000,000
.2	ب	45,000	3,000,000
.3	ج	76,000	3,800,000

کون سی بیمہ کمپنی کا سب سے بہترین پریمیم اور رقمِ تحفظ ہے؟ اور کیوں؟

بیمہ کمپنی "ج" سب سے بہترین پریمیم اور رقمِ تحفّظ کا مجموعہ پیش کر رہی ہے۔ اگر ہم پریمیم کو رقمِ تحفظ کی فیصد کے طور پر ظاہر کریں تو:

بیمہ پالیسی کا تجزیہ (روپے)			
بیمہ گر	پریمیم	رقمِ تحفظ	پریمیم %
الف	120,000	4,000,000	3.0%
ب	45,000	3,000,000	1.5%
ج	76,000	3,800,000	2.0%

چونکہ کاروبار نے پریمیم ادا کرنا ہوگا اس لیے رقمِ تحفظ کے حساب سے پریمیم کی سب سے کم فیصد سستی ترین ہوگی۔

اس مثال میں کمپنی "ب" کا پریمیم سب سے کم ہے (رقمِ تحفظ کا 1.5%)۔ مگر اس کمپنی کی رقمِ تحفظ بہت کم ہے۔ اگر تمام مشینری برباد ہو جاتی ہے تو کاروبار کو 1,000,000 روپے کا نقصان اُٹھانا پڑے گا (کُل قیمت: 4,000,000 روپے- رقمِ تحفظ: 3,000,000 روپے)۔ کمپنی "الف" کی پیش کردہ رقمِ تحفظ، مشینری کی کُل قیمت (4,000,000 روپے) کے برابر ہے۔ مگر پریمیم (رقمِ تحفظ کا 3%) کافی زیادہ ہے۔

کمپنی "ج" کی طرف سے پیش کردہ رقمِ تحفّظ (3,800,000) مشینری کی کُل قیمت کے قریب ہے اور پریمیم بھی کم ہے (رقمِ تحفّظ کا 2%)۔

اسلامی مالیات: فرق کو جاننا (سوال صفحہ نمبر 84 پر موجود ہے)

اسلامی مالیات کے حوالے سے اپنی معلومات کو پرکھیں۔ نیچے دیے گئے درست اور غلط بیانات کو علیحدہ کریں۔

بیان	صحیح	غلط
1. اسلامی مالیات نفع اور نقصان میں حصّے داری سے روکتی ہے جبکہ روایتی مالیات مارک۔اَپ پر مبنی مالیاتی رسوم اپنانے سے روکتی ہے۔		☑
2. اسلامی مالیات کا مرکزی مقصد ایک منصفانہ اور اخلاقی معاشرے کا قیام ہے۔	☑	
3. اسلامی مالیات مالکاری کو حقیقی معیشت کی خدمت گار سمجھتی ہے۔	☑	
4. دونوں اسلامی اور روایتی مالیات لوگوں کو غیر قانونی مقاصد کے لیے سرمایہ کاری کرنے سے روکتی ہیں۔	☑	
5. اگر آپ نے محدود مدّت کے لیے سامان خریدنا ہے اور آپ اسلامی مالیات کو استعمال کرنا چاہتے ہیں تو آپ کو اجارہ استعمال کرنا چاہیے۔	☑	
6. اسلامی مالیات سرمایہ کاروں اور کاروبار کے مالکان کے درمیان منافع کی حصّہ داری کے حوالے سے لچک نہیں رکھتی۔		☑

اسلامی مالیات اور روایتی مالیات دونوں نفع اور نقصان میں حصہ داری کی اجازت دیتی ہیں۔ روایتی مالیات مارک۔اَپ پر مبنی قرض کی بھی اجازت دیتی ہے جبکہ اسلامی مالیات میں اس کی ممانعت ہے۔

اسلامی مالیاتی نظام کے مقاصد ہیں افراد اور کاروباروں کی، شریعت کے مطابق چلنے کے حوالے سے، حوصلہ افزائی کرنا اور (1) معاشرتی یکجہتی، (2) انصاف، (3) معاشرتی فلاح، (4) منصفانہ اور اخلاقی لین دین اور (5) کاروبار اور معیشت کو فروغ دینا۔

اسلامی مالیات، بنیادی طور پر، حقیقی معیشت اور اشیاء و خدمات کی حقیقی پیداوار پر نظر رکھتی ہے۔ اسلامی مالیات کے اصولوں کے تحت مالیاتی معیشت کا کام حقیقی معیشت کی مدد کرنا ہے۔

روایتی مالیات میں پیسہ کئی مقاصد کے لیے استعمال کیا جا سکتا ہے سوائے غیر قانونی مقاصد کے۔ اسلامی مالیات میں پیسہ کسی بھی غیر قانونی مقصد یا غیر شرعی معاملے بشمول جوّا اور شراب کے لین دین، کے لیے استعمال نہیں کیا جا سکتا۔

اجارہ مالیاتی نظام کی ایک ایسی قسم ہے جس میں مالی امداد فراہم کرنے والا شخص اُس شخص کے لیے چیز خریدتا ہے جسے وہ استعمال کے لیے درکار ہوتی ہے۔ امداد فراہم کرنے والا شخص، دوسرے کو وہ چیز اُس کی قیمت میں کچھ اضافی مارک۔اَپ کے ساتھ، پٹے پر دیتا ہے۔ وہ شخص وقت کے ساتھ ادائیگی کرتا ہے اور پٹے کی مدّت کے اختتام پر اُسے چیز واپس کرنی ہوتی ہے۔

اسلامی مالیات سرمایہ کاروں اور کاروبار کے مالکان کے درمیان منافع تقسیم کے حوالے سے لچک رکھتی ہے۔ لیکن نقصان کی صورت میں قدرے کم لچکدار ہے۔ اس کی وجہ یہ ہے کہ اس کی کوشش ہوتی ہے کہ افراد اور کاروبار کے مالکان کو نقصان کی غیر منصفانہ تقسیم کے بوجھ سے بچایا جا سکے۔

بینکاری اور بینکنگی مالیات

اسٹیٹ بینک سے واقفیت (سوال صفحہ نمبر 81 پر موجود ہے)

اِن سوالات کی مدد سے اپنی معلومات کو جانچیں۔

	صحیح	غلط	
1. اسٹیٹ بینک پاکستانی کرنسی (روپے) کا اجراء کرتا ہے۔	☑		اسٹیٹ بینک پاکستانی کرنسی کا اجراء کرتا ہے اور اس کی مقدار کی گردش پر قابو رکھتا ہے۔
2. اسٹیٹ بینک انفرادی اور کاروباری قرضے دیتا ہے۔		☑	اسٹیٹ بینک کاروباروں اور افراد کو قرض نہیں دیتا۔ یہ بینکوں اور دیگر مالیاتی اداروں کے لیے قانون سازی کرتا ہے جو قرض دیتے ہیں۔
3. اسٹیٹ بینک پاکستان کی غیر ملکی کرنسی کے ذخائر کے انتظام کی نگرانی کرتا ہے۔	☑		اسٹیٹ بینک پاکستان کے غیر ملکی زرِ مبادلہ کے ذخائر کے انتظام کی نگرانی کرتا ہے اور ان میں سرمایہ کاری کرتا ہے۔
4. اسٹیٹ بینک پاکستان میں بجلی اور گیس کی قیمتیں متعیّن کرتا ہے۔		☑	اسٹیٹ بینک پاکستان میں بجلی اور گیس کی قیمتیں مقرر کرنے کا ذمہ دار نہیں ہے۔
5. اسٹیٹ بینک پاکستان کے تمام بینکوں کا مالک ہے۔		☑	اسٹیٹ بینک پاکستان کے بینکوں کا مالک نہیں ہے۔ وہ ملک کے بینکوں اور دیگر مالیاتی اداروں کے لیے قانون سازی کرتا ہے۔
6. اسٹیٹ بینک پاکستان کے تمام بینکوں کی نگرانی کرتا ہے۔	☑		اسٹیٹ بینک بینکوں اور دیگر مالیاتی اداروں کے لیے قانون سازی کرتا ہے اور اُن کی نگرانی کرتا ہے تاکہ وہ صحیح طریقے سے کام کرتے رہیں۔

پانچویں سال میں منافع کے مارجن میں اچھے خاصے اضافے کی بنیادی وجہ کیا ہے؟ اگر کاروبار کے دیگر عناصر میں کوئی تبدیلی نہ آئے تو کیا یہ اضافہ جاری رہے گا؟

پہلے چار سالوں میں مشینری کے لیے حاصل کی گئی مالکاری کی ادائیگی ہورہی ہے۔ چونکہ پانچویں سال ایسی کوئی ادائیگی نہیں اس لیے کاروبار کی نقدرقم اور منافع کے مارجن میں کافی اضافہ ہوا ہے۔

کیونکہ مشینری کے لیے حاصل کی گئی مالکاری کی ادائیگی ہوچکی ہے، اس لیے اگر کاروبار کے دیگر عناصر نہ بدلیں تو نقدرقم اور منافع کے مارجن میں یہ اضافہ آئندہ سالوں میں بھی جاری رہنا چاہیے۔

مالکایہ سرمایہ کاری اور جدید معلوماتی دور

اسٹاک مارکیٹ کا تجزیہ (سوال صفحہ نمبر 109 پر موجود ہے)

دیے گئے سوالات کے جوابات دے کر اسٹاک مارکیٹ کی بنیادی معلومات کے حوالے سے اپنے فہم کو جانچیں۔

1. کونسی کمپنی پاکستان اسٹاک ایکسچینج میں درج ہوسکتی ہے؟

پبلک لمیٹڈ کمپنی   **پرائیویٹ لمیٹڈ کمپنی**

پبلک لمیٹڈ کمپنیوں کے حصص پاکستان اسٹاک ایکسچینج میں درج ہوسکتے ہیں اور ان کی خرید وفروخت بھی ہوسکتی ہے۔

پاکستان کے قوانین کے تحت، پبلک لمیٹڈ کمپنیوں پر انتظامات کے حوالے سے، پرائیویٹ لمیٹڈ کمپنیوں کے مقابلے میں، اصول زیادہ سختی سے عائد ہوتے ہیں۔

2. ایک پبلک لمیٹڈ کمپنی کے 100,000 حصص ہیں اور وہ پاکستان اسٹاک ایکسچینج میں درج ہے۔ وہ 10,000 نئے حصص 20 روپے فی حصص کے حساب سے سرمایہ کاروں میں جاری کرتی ہے۔ نئے حصص کی فروخت کے پیسے کس کو حاصل ہوں گے؟

پبلک لمیٹڈ کمپنی   **اسٹاک ایکسچینج کے سرمایا کار**

اس صورت میں پبلک لمیٹڈ کمپنی نے 10,000 نئے حصص 20 روپے فی حصص کے حساب سے جاری کیے (یا سرمایہ کاروں میں فروخت کیے) ہیں۔ اس کمپنی کو اب 200,000 (10,000x20) روپے حصص کی کُل قیمتِ فروخت کے طور پر ملیں گے۔

3. ایک پبلک لمیٹڈ کمپنی کے 100,000 حصص ہیں اور وہ پاکستان اسٹاک ایکسچینج میں درج ہے۔ ایک سرمایہ کار (سرمایہ کار "الف") کے پاس کمپنی کے 2,000 حصص ہیں۔ سرمایہ کار "الف" تمام 2,000 حصص اسٹاک ایکسچینج کے ذریعے دوسرے سرمایہ کار (سرمایہ کار "ب") کو 20 روپے فی حصص کے حساب سے فروخت کردیتا ہے۔ حصص کی فروخت کے پیسے کس کو ملیں گے؟

پبلک لمیٹڈ کمپنی   **سرمایہ کار الف**   **سرمایہ کار ب**

اس صورت میں سرمایہ کار "الف" نے پبلک لمیٹڈ کمپنی کے 2,000 موجود حصص سرمایہ کار "ب" کو فروخت کیے ہیں۔ لہٰذا، سرمایہ کار "الف" کو 40,000 (2,000x20) روپے حصص کی کُل قیمتِ فروخت کے طور پر حاصل ہوں گے۔

4. ایک پبلک لمیٹڈ کمپنی کے 10,000,000 حصص ہیں اور وہ پاکستان اسٹاک ایکسچینج میں درج ہے۔ کوئی 20 روپے فی حصص کے حساب سے 100,000 حصص (کُل مقدار کا 1%) خرید لیتا ہے۔ کمپنی کی کُل مالیت کتنی ہے؟

200,000 روپے   **2,000,000 روپے**   **20,000,000 روپے**   **200,000,000 روپے**

چونکہ کمپنی کے پاس 10,000,000 حصص ہیں اور ہر ایک کی قدر 20 روپے ہے تو تمام حصص کی کُل قیمت 200,000,000 (10,000,000x20) روپے ہوگی۔

تکمیل شدہ تخمینے (سوال صفحہ نمبر 103 پر موجود ہے)

کافی تحقیق کے بعد صفدر اور شیریں نے ساز و سامان کے حصول کے لیے مالکاری حاصل کرنے کے لیے ایک منصوبہ بنایا جس کے تحت ان کا کاروبار 4,000,000 روپے اُدھار لے گا اور 5,500,000 روپے کی ادائیگی چار سالانہ اقساط میں کرے گا۔

4,000,000 روپے کے ساز و سامان کے حصول کے لیے مالکاری کا منصوبہ					
ادائیگی	پہلا سال	دوسرا سال	تیسرا سال	چوتھا سال	ٹوٹل
ٹوٹل	1,600,000	1,450,000	1,300,000	1,150,000	5,500,000

اب وہ اپنے تخمینے مکمل کرتے ہیں۔ ساز و سامان کے لیے مالیاتی امداد نے منافع کے مارجن کو کم کر دیا ہے لیکن کاروبار کافی بہتر ہوتا ہوا دکھائی دے رہا ہے۔

	پھل اور رَس کا کاروبار (روپے)	پہلا سال	دوسرا سال	تیسرا سال	چوتھا سال	پانچواں سال
	آمدن					
1.	کُل پھل (کلو)	27,500	28,875	30,320	32,000	34,000
2.	پھل کی قیمت (فی کلو)	250	260	270	300	330
3.	پھل سے کُل آمدنی	6,875,000	7,507,500	8,186,400	9,600,000	11,220,000
4.	کُل پھل برائے رَس (کلو)	40,000	48,000	57,600	69,120	82,944
5.	رَس کی قیمت (فی کلو)	400	420	440	450	460
6.	رَس سے کُل آمدنی	16,000,000	20,160,000	25,344,000	31,104,000	38,154,240
7.	کُل آمدنی	22,875,000	27,667,500	33,530,400	40,704,000	49,374,240
	اخراجات					
8.	کُل پھل (کلو)	70,875	80,719	92,316	106,176	122,791
9.	پھل کے اخراجات (کلو)	190	195	200	210	220
10.	پھل کے کُل اخراجات	13,466,250	15,740,156	18,463,200	22,296,960	27,014,064
11.	تنخواہ	800,000	960,000	1,152,000	1,382,400	1,658,880
12.	مارکیٹنگ	800,000	960,000	1,152,000	1,382,400	1,658,880
13.	کرایہ	240,000	264,000	326,400	550,000	750,000
14.	رَس کی بوتلیں اور پیکیجنگ	1,920,000	2,419,200	3,041,280	3,732,480	4,578,509
15.	ترسیل	800,000	1,008,000	1,267,200	1,555,200	1,907,712
16.	بجلی، گیس اور دیگر اخراجات	1,600,000	2,016,000	2,534,400	3,110,400	3,815,424
17.	مالکاری برائے ساز و سامان	1,600,000	1,450,000	1,300,000	1,150,000	-
18.	کُل اخراجات	21,226,250	24,817,356	29,236,480	35,159,840	41,383,469
	منافع (نقصان)					
19.	منافع قبل از ٹیکس	1,648,750	2,850,144	4,293,920	5,544,160	7,990,771
20.	انکم ٹیکس (29% کے مفروضے سے)	478,138	826,542	1,245,237	1,607,806	2,317,324
21.	منافع بعد از ٹیکس	1,170,613	2,023,602	3,048,683	3,936,354	5,673,448
22.	منافع کا مارجن	5.12%	7.31%	9.09%	9.67%	11.49%

4 صفدر کو نئی دکان کھولنے کے لیے سرمایہ کاری ملتی ہے۔ اسے وہ پیسے ایک سال کے اندر 20 فیصد کے مارک اپ کے ساتھ لوٹانے ہیں۔

قرضے کی فنانسنگ	ایکویٹی فنانسنگ

صفدر کو ایک سال کے اندر 20 فیصد کے مارک اپ کے ساتھ پیسے لوٹانے ہیں۔ یہ قرضے کی فنانسنگ کی مثال ہے۔ اس میں واپسی کا دورانیہ اور رقم معیّن ہے۔

---

5 صفدر اپنے کچھ پیسے حکومتِ پاکستان کے ٹریژری بل میں لگاتا ہے۔

قرضے کی فنانسنگ	ایکویٹی فنانسنگ

حکومتِ پاکستان کا ٹریژری بل ایک قسم کا قرضہ ہوتا ہے۔ اس میں معینہ عرصے میں مخصوص رقم لوٹانی ہوتی ہے۔

---

6 صفدر اپنے کچھ پیسے پاکستان اسٹاک ایکسچینج میں شامل کسی کمپنی کے شیئرز خریدنے میں لگاتا ہے۔

قرضے کی فنانسنگ	ایکویٹی فنانسنگ

کسی کمپنی کے شیئرز اس کمپنی میں آپ کا ایکویٹی انٹرسٹ ظاہر کرتے ہیں۔ ایسا پرائیویٹ اور پاکستان اسٹاک ایکسچینج میں شامل، دونوں طرح کی کمپنیوں میں ہوتا ہے۔

---

7 بینک ایک پاور پلانٹ لگانے کے لیے سرمایہ کاری کرتا ہے۔ لگائے گئے پیسے 12 سال کے عرصے میں لوٹانے ہیں۔

قرضے کی فنانسنگ	ایکویٹی فنانسنگ

یہ قرضے کی فنانسنگ کی ایک قسم ہے۔ اس میں معینہ مدت میں مخصوص رقم لوٹانی ہوتی ہے۔بینک زیادہ تر قرضے کی فنانسنگ فراہم کرتے ہیں، لیکن کبھی کبھار ایکویٹی فنانسنگ بھی فراہم کرتے ہیں۔

یہ کس قسم کی فنانسنگ ہے یا یہاں کس قسم کی فنانسنگ کی ضرورت ہے؟

ان دس صورتوں میں لاگو ہونے والی فنانسنگ کی شناخت کریں۔

1 علی کو یونیورسٹی کی فیس دینے کے لیے پیسوں کی ضرورت ہے۔

قرضے کی فنانسنگ	ایکویٹی فنانسنگ

ذاتی ضرورت (مثلاً یونیورسٹی کی فیس) کے لیے حاصل شدہ فنانسنگ عموماً قرضے کی شکل میں ہوتی ہے۔ یونیورسٹی کی فیس کی فنانسنگ کی صورت میں یہ امید کی جاتی ہے کہ طالب علم تعلیم مکمل کر کے کمانا شروع کرے گا اور مارک اپ کے ساتھ رقم لوٹائے گا۔

2 شیریں اور علی نے رس نکالنے والی مشین خریدنی ہے جو تین سال تک چلے گی۔

قسطوں پر خریداری	قرضے کی فنانسنگ

مشینی آلات خریدنے کے لیے عموماً لیز یا قسطوں پر خریداری کی جاتی ہے۔ یہاں قرضے کی فنانسنگ بھی حاصل کی جا سکتی ہے، لیکن ایسا بڑی قیمت کے آلات خریدنے کے لیے کیا جاتا ہے۔

3 شیریں اور علی کو اپنا کاروبار پھیلانے کے لیے ایک طویل مدتی سرمایہ کار کی ضرورت ہے۔

قرضے کی فنانسنگ	ایکویٹی فنانسنگ

شیریں اور علی کو اپنا کاروبار پھیلانے کے لیے ایک طویل مدتی سرمایہ کار کی ضرورت ہے، جس میں خطرہ زیادہ ہے۔طویل مدت ی فنانسنگ کی وجہ سے اس صورت میں ایکویٹی فنانسنگ بہترین ہے۔ سرمایہ کار کو کاروبار میں شئیر ملے گا، لیکن وہ کسی مخصوص عرصے میں اپنے پیسے واپس نہیں مانگ سکتا۔

غیر ملکی زرِمبادلہ کا تجزیہ (سوال صفحہ نمبر 122 پر موجود ہے)

غیر ملکی زرِمبادلہ کے بنیادی اصولوں کی سمجھ بوجھ کو پرکھنے کے لیے مندرجہ ذیل سوالات کے جوابات دیں۔

1. 2007 میں پاکستانی روپے کی امریکی ڈالر کی قدر 60 روپے فی امریکی ڈالر تھی۔
2013 میں پاکستانی روپے کی امریکی ڈالر کی قدر 100 روپے فی امریکی ڈالر تھی۔
اس عرصے میں پاکستانی روپے کی قدر امریکی ڈالر کے تناسب سے اوپر گئی یا گری؟

پاکستانی روپے کی قدر اوپر گئی　　　**پاکستانی روپے کی قدر گری**　　　نہیں معلوم

اس صورت میں، پاکستانی روپے کی قدر امریکی ڈالر کے مقابلے میں گری 2007 میں 60 روپے سے آپ ایک امریکی ڈالر خرید سکتے تھے مگر 2013 میں امریکی ڈالر کی قیمت 100 روپے ہوگئی۔ اس کا مطلب ہے کہ 2013 میں زیادہ روپوں کی ضرورت پڑتی تھی ایک امریکی ڈالر خریدنے کے لیے۔

2. زرِمبادلہ کی شرح کے مطابق پاکستانی 100 روپے ایک امریکی ڈالر کے برابر ہیں۔
ایک کمپنی امریکہ سے چاکلیٹ درآمد کرتی ہے اور پاکستان میں فروخت کرتی ہے۔ وہ ایک چاکلیٹ 1$ میں خریدتی ہے اور پاکستان میں 200 روپے کی فروخت کرتی ہے۔ اگر ایک امریکی ڈالر 150 پاکستانی روپے کے برابر ہوجائے تو اس کے فی چاکلیٹ منافع پر کیا اثر پڑے گا؟
اس کا فی چاکلیٹ منافع 50 روپے سے بڑھ کر 100 روپے ہوجائے گا۔
اس کا فی چاکلیٹ منافع 100 روپے سے گھٹ کر 50 روپے ہوجائے گا۔
اس کا فی چاکلیٹ منافع 150 روپے سے گھٹ کر 100 روپے ہوجائے گا۔

زمرہ	امریکی ڈالر کی قیمت اور زرِمبادلہ کی شرح	آمدنی، اخراجات، منافع (روپے)
زرِمبادلہ کی شرح: 100 پاکستانی روپے = 1 امریکی ڈالر		
مصنوعات سے آمدنی		200
مصنوعات کا خرچہ	1 امریکی ڈالر x 100	100
منافع		100
زرِمبادلہ کی شرح: 150 پاکستانی روپے = 1 امریکی ڈالر		
مصنوعات سے آمدنی		200
مصنوعات کا خرچہ	1 امریکی ڈالر x 150	150
منافع		50

جب زرِمبادلہ کی شرح 100 پاکستانی روپے = 1 امریکی ڈالر ہے تب کمپنی کا خرچہ فی چاکلیٹ 100 روپے (1 امریکی ڈالر x100 روپے) ہے۔ چاکلیٹ 200 روپے کی بک رہی ہے جس کا مطلب ہے کہ کمپنی کا منافع 100 (200-100) روپے ہے۔

جب زرِمبادلہ کی شرح 150 پاکستانی روپے = 1 امریکی ڈالر ہوجاتی ہے، تب کمپنی کا خرچہ فی چاکلیٹ 150 روپے (1 امریکی ڈالر x150 روپے) ہوجاتا ہے۔ چاکلیٹ 200 روپے کی بک رہی ہے، جس کا مطلب ہے کہ کمپنی کا منافع 50 (200-150) روپے ہے۔

عام طور پر پاکستانی روپے کی قدر کا ڈالر کی قدر کے مقابلے میں کم ہونا درآمد کاروں کے لیے کم منافع پیدا کرتا ہے۔

8 علی شہر میں فلیٹ خریدنے کے لیے بینک سے قرضہ لیتا ہے۔

رہن کی فنانسنگ	کریڈٹ کارڈ فنانسنگ

افراد فلیٹ یا مکان خریدنے یا تعمیر کرنے کے لیے بینک سے رہن کی فنانسنگ حاصل کر سکتے ہیں۔ اس فنانسنگ میں بینک کو حق ہوتا ہے کہ وہ عدم ادائیگی کی صورت میں مکان یا فلیٹ ضبط کر سکتے ہیں۔

---

9 علی اور شیریں کسی سرمایہ کار کے ساتھ معاہدہ کرتے ہیں کہ کمپنی باقی شئیر ہولڈرز سے پہلے اسے اس کے ایکویٹی انوسٹمنٹ کے عوض ادائیگی کرے گی۔

عام شئیرز	ترجیحی شئیرز

سرمایہ کار کو ایکویٹی انوسٹمنٹ کے عوض کمپنی میں شئیرز حاصل ہوتے ہیں۔ ترجیحی شئیرز میں شئیر ہولڈر کو باقی شئیر ہولڈرز سے پہلے کو ان کی سرمایہ کاری اور منافع کی رقم ادا کی جاتی ہے۔

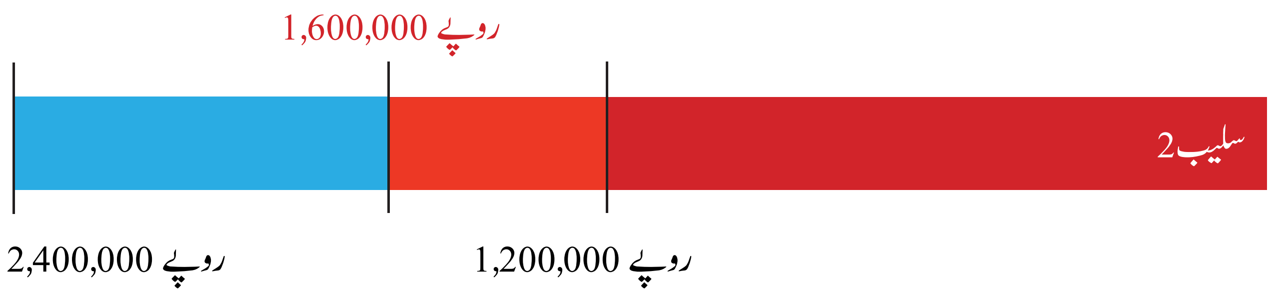
---

10 اس قسم کی فنانسنگ میں کاروبار کو رقم مارک اپ سمیت لوٹانی ہوتی ہے، چاہے کاروبار کو ان پیسوں سے کوئی منافع نہ ہوا ہو ۔

قرضے کی فنانسنگ	ایکویٹی فنانسنگ

قرضے کی فنانسنگ میں ایک مخصوص عرصے میں متعین کی گئی رقم لوٹانی ہوتی ہے۔ رقم ہر حال میں لوٹانی ہوتی ہے، چاہے اس سے کوئی فائدہ ہوا ہو یا نہیں۔

ٹیکسیشن (سوال صفحہ نمبر 137 پر موجود ہے)



اوپر دی گئی تصویر میں دکھایا گیا ہے کہ دانیال 1,600,000 روپے سالانہ کماتا ہے، جو کہ 133,000 روپے ماہانہ ہے۔ سلیبز کی وضاحت کرنے والے ٹیبل کی بنیاد پر، کیا آپ حساب لگا سکتے ہیں کہ 2023 میں دانیال کو کتنا ٹیکس ادا کرنا چاہیے؟ دیے گئے مراحل میں خالی جگہیں پُر کریں :

پہلا مرحلہ: سلیب کی بنیاد پر قابلِ ٹیکس رقم کی شناخت کریں:

تنخواہ	روپے 1,600,000
سلیب کی نچلی حد	روپے 1,200,000
قابلِ ٹیکس آمدنی (زائد رقم)	

دوسرا مرحلہ: سلیب کی مقررہ ٹیکس کی رقم اور قابلِ ٹیکس آمدنی پر شرح تلاش کریں :

نچلی حد پر مقررہ ٹیکس	روپے 15,000
زائد رقم پر ٹیکس کی شرح	

تیسرا مرحلہ: قابلِ ٹیکس آمدنی پر ٹیکس کی رقم کا حساب لگائیں :

قابلِ ٹیکس آمدنی (زائد رقم) X زائد رقم پر ٹیکس کی شرح

100

چوتھا مرحلہ: دانیال کا کُل قابلِ ادائیگی ٹیکس جاننے کے لیے مقررہ ٹیکس اور قابلِ ٹیکس آمدنی پر ٹیکس کی رقم جمع کریں :

15,000 روپے + [تیسرے مرحلہ کا نتیجہ] =

65,000 روپے سالانہ

3. زرِمبادلہ کی شرح کے مطابق پاکستانی 100 روپے ایک امریکی ڈالر کے برابر ہیں۔

ایک کمپنی پاکستان سے چاکلیٹ امریکہ کو فروخت کرتی ہے۔ وہ ایک چاکلیٹ کی ڈبی 100 روپے میں خریدتی ہے اور امریکہ کو 2 ڈالر میں فروخت کرتی ہے۔ اگر زرمبادلہ کی شرح ایک امریکی ڈالر 150 پاکستانی روپے کے برابر ہو تو اس کا چاکلیٹ کے منافع پر کیا اثر پڑے گا۔

اس کا فی چاکلیٹ منافع 100 روپے سے بڑھ کر 200 روپے ہو جائے گا۔

اس کا فی چاکلیٹ منافع 100 روپے سے بڑھ کر 150 روپے ہو جائے گا۔

اس کا فی چاکلیٹ منافع 100 روپے سے گھٹ کر 50 روپے ہو جائے گا۔

زمرہ	امریکی ڈالر کی قیمت اور زرِمبادلہ کی شرح	آمدنی، اخراجات، منافع (روپے)
	زرِمبادلہ کی شرح: 100 پاکستانی روپے = 1 امریکی ڈالر	
مصنوعات سے آمدنی		200
مصنوعات کا خرچہ	2 امریکی ڈالر x 100	100
منافع		100
	زرِمبادلہ کی شرح: 150 پاکستانی روپے = 1 امریکی ڈالر	
مصنوعات سے آمدنی		300
مصنوعات کا خرچہ	2 امریکی ڈالر x 150	100
منافع		200

جب زرِمبادلہ کی شرح 100 پاکستانی روپے = 1 امریکی ڈالر ہے تب کمپنی کا خرچہ فی چاکلیٹ 100 روپے ہے۔ چاکلیٹ 200 روپے (2 امریکی ڈالر x 100 روپے) کی بک رہی ہے جس کا مطلب ہے کہ کمپنی کا منافع 100 (200-100) روپے ہے۔

جب زرِمبادلہ کی شرح 150 پاکستانی روپے = 1 امریکی ڈالر ہو جاتی ہے، تب کمپنی کا خرچہ فی چاکلیٹ 100 روپے ہوتا ہے۔ چاکلیٹ 300 روپے (2 امریکی ڈالر x 150 روپے) کی بکتی ہے جس کا مطلب ہے کہ کمپنی کا منافع 200 (300-100) روپے ہے۔

عام طور پر پاکستانی روپے کی قدر کا ڈالر کی قدر کے مقابلے میں کم ہونا برآمد کاروں کے لیے زیادہ منافع پیدا کرتا ہے۔

انشورنس (سوال صفحہ نمبر142 پر موجود ہے)

ٹرمز	بڑی فیملی کی انشورنس	سٹی لائف انشورنس
پریمئم	15,000روپے سالانہ	18,000روپے سالانہ
کوریج	7,500,000 روپے	7,500,000 روپے
ٹرم	15سال	15سال
رائڈرز	اس پلان میں50,000روپے تک کی کوریج کے لیے صحت کی انشورنس کا رائڈر ہے۔	اس پلان میں کوئی رائڈر نہیں ہوتے۔
اپنی منتخب کردہ آپشن پر نشان لگائیں		✓

صورتحال	انشورنس پراڈکٹ
الف) اس شخص نے حال ہی میں گھر خریدا ہے اور یہ آگ لگنے یا کسی غیر متوقع صورتحال سے ہونے والے نقصان سے اپنی سرمایہ کاری کو محفوظ رکھنا چاہتا ہے۔	ٹریول انشورنس یا صحت کی انٹرنیشنل انشورنس، جو بیرونِ ملک رہتے ہوئے اس کے علاج اور فلائٹ منسوخ ہونے کی صورت میں آنے والے خرچے پورے کر سکے
ب) یہ شخص ایک فری لانسر ہے اور بیماری یا کسی حادثے کی صورت میں کام کرنے کے قابل نہ رہنے کی صورت میں اپنی آمدنی کو محفوظ کرنا چاہتا ہے۔	بزنس یا لائیبلٹی انشورنس، جو کسی مقدمے یا کاروبار کو متاثر کرنے والے غیر متوقع واقع پر آنے والے خرچے پورے کرے
ج) یہ ایک ایسا شخص ہے جو اکثر سفر کرتا رہتا ہے۔ اسے بیرونِ ملک رہتے ہوئے طبّی معالجے اور فلائٹ منسوخ ہونے پر آنے والے خرچوں سے تحفّظ چاہیے۔	گھر یا جائیداد کی انشورنس، جو آگ لگنے، چوری یا کسی دوسرے غیر متوقع نقصان کی کوریج فراہم کرے
د) یہ شخص ایک چھوٹا کاروبار چلاتا ہے۔ اسے کسی مقدمے یا کسی غیر متوقع صورتحال سے بچنے کے لیے اپنے کاروباری اثاثوں اور آمدنی کے لیے تحفّظ چاہیے۔	معذوری کی انشورنس یا آمدنی کے تحفّظ کی انشورنس، تاکہ اگر پالیسی ہولڈر بیماری یا حادثے کی صورت میں کام کرنے کے قابل نہ رہے تو اسے باقاعدگی سے آمدنی ملتی رہے

پرسنل انوسٹمنٹ پورٹ فولیو (سوال صفحہ نمبر 164 پر موجود ہے)

سرمایہ کاریوں کو متعلقہ شخصیات سے ملانا

سرمایہ کاریوں کی دی گئی اقسام یا تو زیادہ رِسک والی ہیں یا کم رِسک والی۔

اسٹاکس	ایکویٹی فنڈز	مقررہ آمدنی کی سیکورٹیز	نقدی
سیونگز اکاؤنٹس	حکومتی بانڈز	ڈیریویٹوز	خمینی اسٹاکس

1. دیے گئے ٹیبل میں درست سرمایہ کاریاں لکھیں۔

زیادہ رِسک	کم رِسک
اسٹاکس	سیونگز اکاؤنٹس
ڈیریویٹوز	حکومتی بانڈز
خمینی اسٹاکس	مقررہ آمدنی کی سیکورٹیز
ایکویٹی فنڈز	نقدی

2. سرمایہ کاروں کی ان پروفائلز کو سرمایہ کاری کی تین اقسام سے ملائیں۔

یاسمین قمر
خاتونِ خانہ، بیوہ
عمر 58 سال

1. سیونگز اکاؤنٹس
2. حکومتی بانڈز
3. نقدی

صلاح الدین موسیٰ
کاروباری شخص
عمر 30 سال

1. خمینی اسٹاکس
2. اسٹاکس
3. سیونگز اکاؤنٹس

اسٹیٹ بینک آف پاکستان اور ایشین ڈیولپمنٹ بینک کا ایک مشترکہ منصوبہ