



# خبر و نظر Khabr-o-Nazar

U.S. EMBASSY  
NEWS & VIEWS

## SPECIAL EDITION

خصوصی شماره

## Editor In Chief

Chris Fitzgerald - Counselor For Public Affairs

## Managing Editor

Richard Snelsire - Embassy Spokesperson

## Associate Editor

William Holton, Wasim Abbas

## Background

Khabr-o-nazar Is A Free Magazine Published By U.S Embassy, Islamabad.  
The Magazine Is Designed And Printed By Groove Associates.

## Stay Connected

Khabr-o-nazar, Public Affaris Section  
U.S Embassy, Ramna 5, Dimlomatic Enclave Islamabad, Pakistan

## Email

infoisb@state.gov

## Website

<https://pk.usembassy.gov/education-culture>

## مدیرا علی

کرس فٹر جیرالڈ، قو نصلر برائے پبلیک افیئرز

## منظم مدیر

رچرڈ سنیلیرا

## معاون مدیر

ولیم ہولٹن، وسیم عباس

## پس منظر

خبر و نظر امریکی سفارت خانہ اسلام آباد کی طرف سے شائع کردہ ایک بلا قیمت  
میگزین ہے میگزین کو گروو ایسوسی ایٹس کا نسیپٹس نے ڈیزائن اور طبع کیا۔

## رابطہ رکھیے۔

خبر و نظر شعبہ امور عامہ

سفارت خانہ ریاست ہائے متحدہ امریکہ رمانا 5 ڈپلو میٹک انکیو اسلام آباد پاکستان

## ای میل

infoisb@state.gov

## ویب سائٹ

<https://pk.usembassy.gov/education-culture>



[www.twitter.com/usembislamabad](http://www.twitter.com/usembislamabad)



[www.facebook.com/pakistan.usembassy](http://www.facebook.com/pakistan.usembassy)



[flickr.com/photos/usembpak](http://flickr.com/photos/usembpak)



[www.youtube.com/c/usembpak](http://www.youtube.com/c/usembpak)



[@usembislamabad](https://www.instagram.com/usembislamabad)

# Content

K-O-N

# فہرستِ مضامین

Game On How One Woman Guides Pakistan's Future

04

کیسے ایک عورت پاکستان کے مستقبل کی صورت گیری کرنیوالوں کی رہنمائی کرتی ہے

An Education Trust

08

تعلیم کا ٹرسٹ

How A Small Loan Grew A School

12

چھوٹے سے قرضہ نے کس طرح ایک اسکول کی تعمیر کی

A Drive for Women Empowerment

14

خواتین کو باختیار بنانے کا سفر

Investing In Pakistan's Future

16

پاکستان کے مستقبل میں سرمایہ کاری

Global Entrepreneurship Summit

20

گلوبل انٹریپرائز شپ سربراہ اجلاس

Infographic

26

انفو گرافک

USAID Employment Story

28

یو ایس ایڈ ملازمت کی کہانیاں

Bootstrapping

34

بوٹ اسٹریٹنگ

Cattle Whisperer

36

مویشیوں کی افزائش میں دیہی خواتین کا کردار

A Home For Hilal Food

38

بلال کھانوں کے لئے ایک گھر



# Game On: How One Woman Guides Pakistan's Future Developers

Do you remember the first time you played Super Mario Bros.? Sadia Bashir does. It's what sparked her love of video games and eventually led her to open Pakistan's first video game design institute.

As a young child, Bashir didn't have a TV or any other entertainment. It wasn't until she visited a family friend later in her youth that she got to see a computer — and play a video game — for the first time. "After that, it became my routine and my passion," she says of gaming.

Computer programming was the closest to a gaming degree Bashir could get. "There is a huge gap in our education," she explains. "Even though it's the second-largest industry in the world, we don't have any institute that would provide proper education and training for beginners ... because of the lack of resources in Pakistan."

Frustrated by the lagging development of the Pakistani gaming industry, Bashir had a solution: open her own institute. And so she did in fall 2015. PixelArt Games Academy (PGA) aims to give young game makers in the country the chance to learn from experienced professionals.

In addition to offering hands-on workshops, PGA hosts a research and development center. It also connects its students with gaming companies looking to hire.

"It's still a very new concept, and our industry is not that mature yet, but I am sure if we provide a proper foundation to our new generation [of game makers], we can increase our progress in no time," Bashir says. She is confident

that through the academy, students "will be able to get jobs or create their own games or studios."

## Advancing to the next level

Starting a business can be stressful, as Bashir discovered. She says she used to be worried about finances all the time.

"I started my business with zero [financial] investment," she explains. "I invest-

ed my own skills and help from friends and family." In fact, Bashir advises, startups shouldn't focus on funding "until they are mature enough to understand their business and effectively able to spend the funding money."

Bashir also credits her mentors, whom she met at the WECREATE/Pakistan center, for providing valuable guidance. "Whenever I felt like I was stuck in a situation ... I shared my thoughts and ideas with them and took their advice. I also took their criticism as well, and it helped me to correct my mistakes and be prepared."



As a result of that preparation, Bashir has been able to get PGA off the ground. She already has hired eight people as part of the managerial team and another six as trainers.

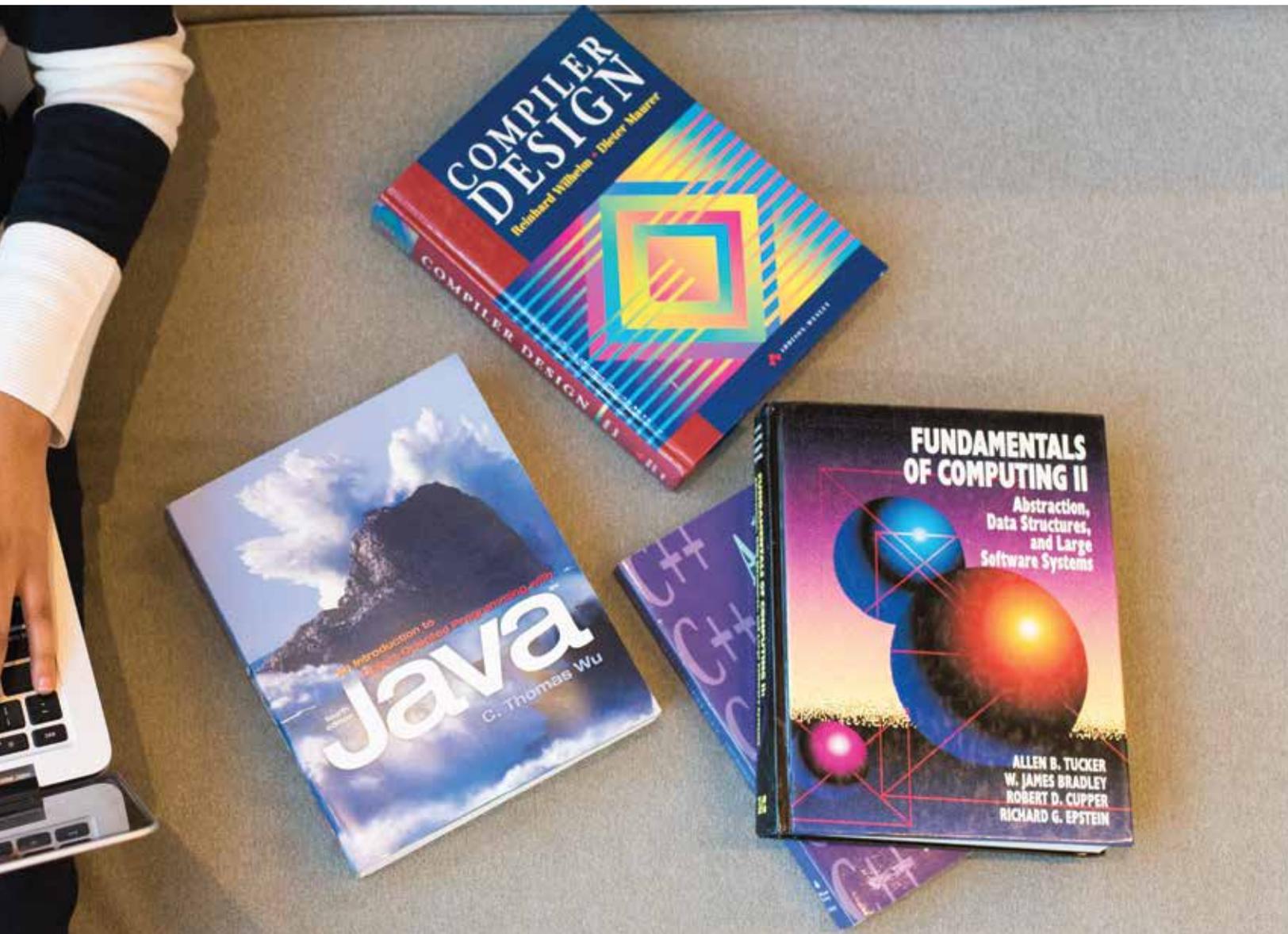
But that's not her biggest achievement: "I am the first woman in my family to [earn a degree], and the idea of starting my own business wasn't that acceptable for them. ... But on the graduation day of WECREATE, I brought my parents, and they were very proud of me and very supportive for my venture."

## Thinking about starting your own business? Bashir shares these tips for success:

Don't worry about the finances right off the bat. All you need is a good business model and a bootstrap approach.

Implement, learn and evolve. Your business idea will remain static; you may have to evolve to meet market and customer requirements.

Never give up, even if you're worried about failing. Stay focused and keep going.





## کیا آپ اپنا ذاتی کاروبار کرنے کا سوچ رہے ہیں؟ سعدیہ بشیر کامیابی کے لئے چند مفید مشورے دیتی ہیں

آغازِ کاروبار میں ہی مالی وسائل کے بندوبست کے متعلق پریشان نہ ہوں۔ بس آپ کو جس چیز کی ضرورت ہے وہ ایک اچھا کاروباری منصوبہ اور فوری طور پر بیڑا اٹھانے کی سوچ -

عمل کریں ، سیکھیں اور پروان چڑھیں۔ آپ کو منڈی اور گاہک کی ضروریات پر پورا اُترنے کے لئے متحرک ہونا پڑے گا ورنہ آپ کا کاروباری منصوبہ سوچ تک ہی محدود رہے گا

ناکامی کے خدشات کے باوجود بھی کبھی بار نہ مانیں، منزل کی جانب توجہ مرکوز رکھ کر آگے بڑھتے رہیں۔

سعدیہ بشیر رہنمائی کرنے کا سہرا اپنے اُن اساتذہ کے سر باندھتی ہیں جن سے انکی ملاقات وی کریٹیٹ/پاکستان مرکز میں ہوئی تھی - "جب کبھی میں نے محسوس کیا کہ میں کسی مسئلہ میں پھنس گئی ہوں، تو میں نے ان کو اپنے خیالات اور سوچ سے آگاہ کیا اور اُن سے مشورہ کیا۔ میں نے ان کی تنقید بھی سنی ، جس کی بدولت مجھے اپنی غلطیوں کو دُرست کرنے اور صورتحال سے نمٹنے کے لئے تیار رہنے میں مدد ملی۔"

اس تیاری کے نتیجہ میں سعدیہ بشیر کو پی جی اے کا آغاز کرنے میں مدد ملی۔ انہوں نے آٹھ افراد بطور انتظامی ٹیم اور چھ دیگر لوگ تربیت مہیا کرنے والے بھرتی کر لئے ہیں۔

لیکن یہ اُن کی سب سے بڑی کامیابی نہیں: "میں اپنے خاندان میں (ڈگری حاصل کرنے والی) پہلی عورت تھی اور اپنا ذاتی کاروبار شروع کرنے والی میری سوچ ان کے لئے قابل قبول نہیں تھی۔۔۔ لیکن وی کریٹیٹ سے فارغ التحصیل ہونے والے دن میں اپنے والدین کو ساتھ لائی اور اس وقت وہ مجھ پر فخر محسوس کر رہے تھے اور انہوں نے میرے منصوبہ کی حمایت کی۔"



## کھیل جاری ہے: کیسے ایک عورت پاکستان کے مستقبل کی صورت گری کرنیوالوں کی رہنمائی کرتی ہے

### اگلے قدم کی جانب پیش رفت

پاکستان میں گیمنگ انڈسٹری کی سست رفتار ترقی سے دلبرداشتہ سعدیہ بشیر کے پاس ایک حل موجود تھا: اپنے ذاتی ادارے کا قیام اور انہوں نے یہ 2015ء کے موسم خزاں میں کر بھی دیا۔ پیکسل آرٹ گیمز اکیڈمی (پی جی اے) کا مقصد ملک میں نوجوان گیم بنانے والوں کو تجربہ کار پیشہ ور ماہرین سے سیکھنے کا موقع فراہم کرنا ہے۔

عملی تربیتی نشستیں مہیا کرنے کے ساتھ پی جی اے تحقیقی و ترقی مرکز بھی چلاتی ہے۔ سعدیہ بشیر کہتی ہیں "یہ ابھی تک بالکل نیا خیال ہے اور ہماری صنعت ابھی تک اس معیار پر پور اترنے کے قابل نہیں ہوئی، لیکن مجھے یقین ہے کہ اگر ہم [گیم تیار کرنے والی] اپنی نئی نسلوں کو مناسب بنیاد فراہم کریں تو ہم بہت جلد ترقی کر سکتے ہیں۔ انہیں یقین ہے کہ اس اکیڈمی کی توسط سے طالب علم "ملازمتیں حاصل کرنے، اپنی گیمز تخلیق کرنے یا اسٹوڈیوز قائم کرنے کے قابل ہو جائیں گے۔"

سعدیہ بشیر کو پتہ چلا کہ کاروبار شروع کرنا دشوار ہو سکتا ہے۔ وہ کہتی ہیں کہ وہ ہر وقت مالی وسائل کے بارے میں پریشان رہتی تھیں۔

وہ صراحت کرتی ہیں کہ انہوں نے اپنا کاروبار صفر (مالی) سرمایہ کاری سے شروع کیا۔ "میں نے بس اپنی صلاحیتوں کی سرمایہ کاری کی اور اپنے دوستوں اور خاندان سے مدد حاصل کی۔" درحقیقت، سعدیہ بشیر کا مشورہ ہے کہ، نئے کاروباری آغاز مالی وسائل پر توجہ مرکوز "اُس وقت تک نہ کریں جب تک وہ اپنے کاروبار کو سمجھنے اور مالی وسائل کو مؤثر طریقے سے خرچ کرنے کی صلاحیت نہیں سیکھ لیتے۔"

کیا آپ کو یاد ہے کہ آپ نے پہلی مرتبہ سپر ماریو بروس کب کھیلی تھی؟ لیکن سعدیہ بشیر کو یاد ہے۔ یہی وہ وجہ تھی جس نے وڈیو گیم سے اُن کی محبت کو بھڑکایا اور بالآخر اُن کو پاکستان کا وڈیو گیم تیار کرنے کا پہلا ادارہ قائم کرنے کی جانب لے گئی۔

بچپن میں سعدیہ بشیر کے پاس ٹی وی یا دیگر تفریح کے مواقع میسر نہیں تھے۔ لڑکپن میں وہ ایک رشتہ دار سہیلی کے پاس گئیں تو انہوں نے پہلی بار کمپیوٹر دیکھا۔ وڈیو گیم کھیلی۔ اپنی زندگی میں پہلی مرتبہ۔ گیم کھیلنے کے بارے میں کہتی ہیں کہ "اس کے بعد یہ میرا معمول اور شوق بن گیا۔"

گیمنگ کی قریب تر ین ڈگری جو سعدیہ بشیر حاصل کر سکتی تھیں وہ کمپیوٹر پروگرامنگ تھی۔ وہ کہتی ہیں کہ ہمارے تعلیمی نظام میں بہت بڑا خلا ہے۔ "حالانکہ یہ دنیا میں دوسری بڑی صنعت ہے، لیکن ہمارے پاس کوئی بھی ایسا ادارہ نہیں جو اس شعبہ میں قدم رکھنے والوں کو مناسب تعلیم اور تربیت فراہم کرے۔۔۔ جس کا سبب پاکستان میں وسائل کی کمی ہے۔"

# An Education Trust Grows the Next Generation of Leaders

"I am brave and I can achieve what others can't. I will be a trendsetter and people will follow me. I will serve humanity and spend my energy and strength for my cause. I can do everything with the support of my mama and papa."

The young girls living in Saba Homes in Rawalpindi, Pakistan, repeat these words every morning to instill self-confidence and faith in themselves.

Saba Homes is a haven for over 40 young girls to live and receive an education under the supervision of

Saghir Aslam and his wife Bushra, who they fondly call mama and papa.

The couple believes that no child is born to suffer and decided to establish the Saba Aslam Education and Welfare Trust—Saba Home a year after an earthquake hit Pakistan in 2005 and left hundreds of children orphaned and homeless.

"I met so many orphans after the earthquake and I thought they don't have to be treated like orphans just because their parents have passed away and that is when the idea of Saba Homes

became a reality," says Aslam.

He and his wife believe that in the heart of every child is a hunger for home. Not just a place to have food and sleep, but also safety and community.

Running an orphanage is not an easy task. Feeding, caring, educating and, above all, meeting the expectations of small girls takes an amazing amount of dedication and affection. But this is what this amazing couple have made possible with their unconditional love.





## FROM DREAM TO REALITY

Aslam and his wife poured their savings and used their own home to provide space to girls who had lost their parents. They eventually donated the house to the trust. As the spacious house started filling up with young girls, word got out and they started receiving donations to keep things going.

"We started off with seven girls, now we have over 40," said Aslam.

Just when Aslam and his wife realized they needed to expand, the USAID Small Grants and Ambassador's Fund Program helped put their goal within reach. Through one of its grants, the trust is building a school that will not only enroll existing orphans from Saba Homes, but will also open to other vulnerable children in Rawalpindi.

## A HOME THAT WILL FLOURISH FOREVER

"Girls at Saba Homes grow up getting the best education because we want our girls to become empowered women and become successful doctors, engineers, lawyers, leaders, thinkers and movers of the future," Aslam says.

Efforts like these are often not sustainable but Aslam and his wife are certain this will be. They have created a trust, which is managed by independent board of directors. The couple has donated some of their assets to the trust, providing an example for the girls to be socially responsible and aspire to make this world a better place through acts of kindness when they grow up.

Student Summaya Akhter, 17, says: "Life is great at Saba Homes. We get time to rest, study and play. When I lost my parents, I thought this is the end of

my life, I can never fulfill my dreams again as I always wished to become a doctor one day so I can do something great for the humanity and my country. Today I am much hopeful that my dream will come true. Today I have a family who cares and feels what I want!"

## WOMEN OF SUBSTANCE

Aslam says that "Saba Homes is a family, a home, an educational institution, where we uplift and transform the lives of young girls."

Girls with strong aspirations and good education become women of substance. Educated girls become the catalytic force that will ultimately help evolve the thinking of families and the communities that they live in.



## کامیاب خواتین

اسلم کہتے ہیں کہ صبا بومز ایک خاندان، گھر اور تعلیمی ادارہ ہے، جہاں ہم نوجوان لڑکیوں کی زندگیوں میں ترقی اور "تبدیلی لاتے ہیں۔"

مضبوط ارادوں اور اچھی تعلیم کی حامل لڑکیاں ہی کامیاب عورتیں بنتی ہیں۔ تعلیم یافتہ لڑکیاں جہاں بھی رہیں گی ان خاندانوں اور برادریوں کی فکری بلندی میں کردار ادا کرتی ہیں۔

ختم ہوگئی، میں اب کبھی بھی اپنے خواب پورے نہیں کر پاؤں گی کیونکہ میں نے ہمیشہ سے ڈاکٹر بننے کی خواہش کی تھی تاکہ میں انسانیت اور اپنے وطن کی خدمت کر سکوں۔ لیکن آج میں زیادہ پُر امید ہوں کہ میرے سہنے سچے ہوں گے۔ آج میرے پاس ایسا خاندان ہے جو میری خواہش کا خیال اور "احساس کرتا ہے۔"

## وہ گھر جو ہمیشہ آباد رہے گا

صبا بومز میں رہنے والی لڑکیاں بہترین تعلیم حاصل کرتے ہوئے "پلتی اور بڑھتی ہیں کیونکہ ہم اپنی لڑکیوں کو باختیار خواتین اور مستقبل کی کامیاب ڈاکٹر، انجینیئر، وکیل، قائدین، دانشور اور متحرک شخصیات بنانا چاہتے ہیں،" اسلم کہتے ہیں۔

اس نوعیت کی کوششیں اکثر پائیدار ثابت نہیں ہوتیں لیکن اسلم اور انکی اہلیہ کو یقین ہے کہ یہ ہو کر رہے گا۔ اس سلسلہ میں انہوں نے خودمختار بورڈ آف ڈائریکٹرز کے زیر نگرانی ٹرسٹ قائم کیا ہے۔ اس جوڑے نے اپنے کچھ اثاثہ جات ٹرسٹ کو بطور عطیہ دے کر لڑکیوں کے لئے یہ مثال قائم کی ہے کہ سماجی طور پر ذمہ دار افراد بنیں اور بڑی ہو کر نیکیوں سے دنیا کورہنے کے لئے ایک بہتر جگہ بنائیں۔

سترہ سالہ طالب علم سمیہ کہتی ہیں، "صبا بومز میں میری زندگی بہت شاندار ہے۔ ہمیں آرام، پڑھنے اور کھیلنے کا موقع ملتا ہے۔ جب میں نے والدین کھوئے تو مجھے لگا کہ میری زندگی



# تعلیم کا ٹرسٹ مستقبل کے قائدین کی کھیپ تیار کرنے کے لئے کوشاں

استعمال کرنا شروع کیا۔ بالآخر انہوں نے اپنا گھر ہی بطور رعطیہ ٹرسٹ کے حوالے کر دیا۔ جیسے جیسے وہ کشادہ گھر لڑکیوں سے بھرنے لگا تو اس بات کا چرچا بھی عام ہونے لگا اور کارِ خیر چلانے کے لئے ان کو عطیات وصول ہونا شروع ہو گئے۔

ہم نے سات لڑکیوں کے لئے بندوبست سے آغاز کیا تھا لیکن " آج ہمارے پاس 40 سے زائد لڑکیاں قیام پذیر ہیں،" اسلم نے کہا۔

جب اسلم اور انکی اہلیہ دارالامان کی گنجائش کو مزید وسعت دینے کی ضرورت محسوس کرنے لگے تو یو ایس ایڈ سمائل گرانٹس اینڈ ایمپیسڈرز فنڈ پروگرام کی اعانت کی بددولت ان کو یہ مقصد مکمل کرنے میں مدد میسر آئی۔ اب یہ ٹرسٹ گرانٹ کو بروئے کار لاتے ہوئے ایک اسکول بنا رہی ہے جس میں نہ صرف صبا بومز میں رہنے والے بچیاں داخل ہوں گی بلکہ ان کے ساتھ ساتھ راولپنڈی سے تعلق رکھنے والے غیر متوسط طبقہ کے دیگر بچوں کے لئے بھی حصول تعلیم کے دروازے کھلیں گے۔

زلزلہ کے بعد میری متعدد یتیم بچوں سے ملاقات ہوئی اور مجھے خیال آیا کہ ان کے ساتھ محض اس بنیاد پر تو یتیموں والا سلوک نہیں ہونا چاہئے کہ ان کے والدین انتقال کر چکے ہیں اور اسی عرصہ کے دوران صبا بوم کے خیال نے حقیقت "کا روپ حاصل کیا۔

وہ اور انکی اہلیہ اس بات پر یقین رکھتے ہیں کہ ہر بچے کے دل میں اپنا گھر ہونے کی خواہش ہوتی ہے۔ نہ فقط اس لئے کہ کھانے پینے اور سونے کا مکان ہو بلکہ تحفظ اور قریبی خیال رکھنے والوں کی موجودگی کی وجہ سے بھی۔

دارالامان کا انتظام چلانا کوئی آسان کام نہیں ہے۔ کھانا، دیکھ بھال، پڑھانا، اور سب سے بڑی بات یہ کہ ان چھوٹی بچیوں کی آپ سے جڑی ہوئی امیدوں پر پورا اترنے کے لئے بڑے پیمانہ پر لگن اور محبت کی ضرورت ہوتی ہے۔ لیکن اس شاندار جوڑے نے اپنی بے لوث محبت کے بل بوتے پر یہ سب ممکن کر دکھایا ہے۔

## خواب سے حقیقت تک

آغاز میں اسلم اور انکی اہلیہ نے اپنی جمع پونجی اس کام پر لگائی اور یتیم ہونے والی بچیوں کی رہائش کے لئے اپنا گھر

میں بہادر ہوں اور میں وہ سب کچھ حاصل کر سکتی ہوں " جو دوسرے نہیں کر سکتے۔ میں ایک نیا رجحان متعارف کراؤں گی اور لوگ میری پیروی کریں گے۔ میں انسانیت کی خدمت کروں گی اور اپنی توانائی اور طاقت حصول مقصد پر خرچ کروں گی۔ میں اپنی امی اور ابو کی مدد سے کچھ بھی کر سکتی ہوں۔

صبا بومز راولپنڈی، پاکستان، میں رہنے والی لڑکیاں خوداعتمادی اور اپنے آپ پر یقین پختہ کرنے کے لئے ہر صبح بیدار ہو کر یہ الفاظ دہراتی ہیں۔

صبا بومز وہ آشیانہ ہے، جہاں صغیر اسلم اور انکی اہلیہ بشری کی زیر نگرانی، چالیس سال سے نوجوان لڑکیاں رہتی اور تعلیم حاصل کرتی آرہی ہیں، وہ ان میاں بیوی کو پیار سے امی اور ابو کہہ کر پکارتی ہیں۔

اس جوڑے کا بہروسہ ہے کہ کوئی بھی بچہ تکلیف جھیلنے کے لئے پیدا نہیں ہوا اور اسی وجہ سے انہوں نے پاکستان میں بہت سے بچوں کو یتیم اور بے گھر کر کے جانے والے 2005ء کے زلزلہ کے بعد صبا اسلم ایجوکیشن اینڈ ویلفیئر ٹرسٹ-صبا بومز قائم کرنے کا فیصلہ کیا۔



Saba girls during science class at the school



# How a Small Loan Grew a School

The bad news came when Shaheen's cellphone rang in the middle of the night. When she hung up her cellphone, she faced a new reality. She was now a widow and her five children were suddenly fatherless.

Shaheen pulled together enough funds to open the school, but struggled to afford additional materials and teachers as her school expanded.

## A LOAN ELEVATED HER DREAM

Despite being a working woman throughout her life, she felt unprepared to take on the full financial responsibility for her family when her husband was killed.

With a loan from Khushhalibank, a partner in the USAID-funded U.S.-Pakistan Partnership for Access to Credit, she met these needs. Today, Shaheen's school educates more than 300 students.

"I knew the only way I can survive is through immense hard work", said Shaheen.

"We started off with one student who paid a mere 300 rupees but my enthusiasm to educate was no less than it is today", said Shaheen of her humble beginning.

## FROM TEACHER TO ENTREPRENEUR

Her husband's death inspired Shaheen to fulfill her vision of doing something to give every boy and girl in Pakistan access to education. She sold her small flat and invested all of her savings to open a school of her own.

## HOPE FOR AN EVEN BETTER TOMORROW

Being a teacher and administrator was rewarding, but being an entrepreneur opened doors of opportunity that she had never imagined. For the first time in her life, she was building something on her own. Something that could help her community and support her family.

Shaheen's eyes radiate pride as she talks about how happy she gets as she watches hundreds of children from her locality pour into the gates of Wisdom Grammar School at 8 a.m. each morning.

## GETTING HER SCHOOL OFF THE GROUND WASN'T EASY.

Shaheen walked from home to home in the scorching Sindhi heat to convince parents to send their children to her school. As not only a businesswoman, but also a strong advocate for children's education, she waived enrollment fees for many children who were bright, but could not afford to attend school.

"This is my first achievement; I still have a long way to go," Shaheen added. "I want to see branches of Wisdom Grammar School in every city of Pakistan and ensure that children in Pakistan have the right to education regardless of their economic background."

Shaheen is paving a new path for herself and her children. By harnessing the entrepreneurial spirit of women like Shaheen, USAID Pakistan is supporting girls' education and helping to end the cycle of poverty.



# چھوٹے سے قرضہ نے کس طرح ایک اسکول کی تعمیر کی

## ایک قرضہ نے ان کے خواب کو آگے بڑھایا

یو ایس ایڈ کی اعانت سے چلنے والے یو ایس -پاکستان پارٹنرشپ فار ایکسیس ٹو کریڈٹ کے معاون ادارہ خوشحالی بینک سے قرضہ لے کر انہوں نے اپنی ضروریات کو پورا کیا۔ آج، شاہین کا اسکول 300 سے زائد طالب علموں کو تعلیم فراہم کر رہا ہے۔

شاہین اپنی چھوٹی سی شروعات کے بارے میں کہتی ہیں کہ " ہم نے ایک طالب علم سے آغاز کیا ، جس نے فقط 300 روپے ادا کئے لیکن میرا تعلیم دینے کا جذبہ اس وقت بھی اتنا ہی مضبوط تھا جتنا آج ہے۔"

## بہتر کل کے لئے پُر امید

اس وقت شاہین کی آنکھیں فخر سے روشن ہو جاتی ہیں جب وہ اپنی وہ خوشی بیان کرتی ہیں جو ان کو روز صبح اُٹھ بچے اپنے محلے کے بچوں کو وزڈم گرامر اسکول کے دروازے سے اندر گھستے دیکھ کر ہوتی ہے۔

شاہین کا کہنا تھا کہ " یہ میری پہلی کامیابی ہے اور ابھی مجھے بہت آگے جانا ہے۔ میں پاکستان کے ہر شہر میں وزڈم گرامر اسکول کی شاخیں دیکھنا چاہتی ہوں اور اس امر کو یقینی بنانا چاہتی ہوں کہ پاکستان میں ہر بچے کو تعلیم حاصل کرنے کا حق حاصل ہو، خواہ اس کا تعلق کسی بھی معاشی پس منظر سے کیوں نہ ہو۔ "

شاہین اپنی ذات اور اپنے بچوں کے لئے نیا راستہ ہموار کر رہی ہیں۔ شاہین جیسی عورتوں کے کاروباری جذبہ کو اجاگر کر کے، یو ایس ایڈ پاکستان لڑکیوں کی تعلیم کی حمایت اور غربت کے چنگل سے نجات کی خاطر مدد فراہم کر رہا ہے۔

آدھی رات کو جب شاہین کا فون بجا تو وہ ان کے لئے ایک انتہائی بُری خبر لے کر آیا۔ جیسے ہی انہوں نے فون اٹھایا تو ان کو ایک نئی حقیقت کا سامنا کرنا پڑا کہ وہ اب بیوہ ہو چکی تھیں اور ان کے پانچ بچوں کے سروں سے باپ کا سایہ اُٹھ گیا تھا۔

زندگی بھر ملازمت پیشہ خاتون ہونے کے باوجود انہوں نے خاوند کے قتل کے بعد خود کو اپنے خاندان کی مکمل مالی ذمہ داری اٹھانے کے لئے تیار نہیں پایا۔ بقول شاہین ان کو اندازہ تھا کہ وہ فقط سخت محنت کے بعد ہی اپنا گزارا کر سکتی تھیں۔

## اُستانی سے تاجر تک کا سفر

خاوند کی موت نے شاہین کے اندر تحریک پیدا کی کہ وہ پاکستان میں ہر لڑکے اور لڑکی کو تعلیم تک رسائی دینے کا اپنا خواب پورا کرنے کے لئے کچھ کرے۔ انہوں نے اپنا فلیٹ فروخت کیا اور اپنی ساری بچت ذاتی اسکول قائم کرنے پر سرمایہ کے طور پر لگادی۔

بطور اُستانی اور منتظم کام کرنا شاہین کے لئے ایک اعزاز کی بات تھی لیکن کاروباری شخصیت بنتے ہی ان کے لئے نئے مواقع کے وہ دریچے وا ہوئے جن کا ان کو کبھی اندازہ تک نہیں تھا۔ اپنی زندگی میں پہلی مرتبہ وہ خود سے کچھ بنا رہی تھیں جو کہ ان کی کمیونٹی کے لئے مددگار ثابت ہو سکتا تھا اور ان کے خاندان کے لئے ممدو معاون بھی۔

## اسکول قائم کرنا ان کے لئے آسان نہیں تھا۔

شاہین سندھ کی جھکسا دینی والی گرمی میں گھر گھر جا کر والدین کو قائل کرتی تھیں کہ بچوں کو ان کے اسکول میں بھیجیں۔ نہ صرف بحیثیت بزنس وومن، بلکہ بچوں کی تعلیم کی ایک پر زور علمبردار کے طور پر انہوں نے ایسے بہت سے بچوں کی داخلہ فیس بھی معاف کر دی جو ذہین تو تھے لیکن اسکول نہیں جا سکتے تھے۔

شاہین نے اپنا بہت سارا سرمایہ اسکول کھولنے پر لگادیا لیکن جیسے جیسے ان کا اسکول پھیلتا گیا تو ان کو اضافی سامان اور اساتذہ کا بندوبست کرنے کے لئے مزید جدوجہد کرنا پڑی۔



# خواتین کو بااختیار بنانے کا سفر

فعال اپنی ویب سائٹ کے توسط سے ان کا رابطہ ڈرائیوروں سے کرواتے ہیں۔ خزاں 2015ء میں شروع ہونے کے کچھ مہینے بعد تک ہی شی کیب کے پاس 800 صارفین موجود تھے اور یہ تعداد روز بروز بڑھ رہی ہے " کیوں کہ شی کیب سماجی خدمت پر مبنی تجارت کے پکے اصول کے تحت کام " کر رہی ہے۔

جب حرا بتول رضوی نے پہلی بار ملازمت کرنا شروع کی تو انہیں معلوم ہوا کہ ان کے آس پاس موجود بیش تر خواتین ہمیشہ آنے جانے کے مسائل کے بارے میں گفتگو کرتی رہتی تھیں۔ اس کی وجہ یہ ہے کہ پاکستان میں خواتین کا ملازمت کی جگہ پر پہنچنا اور اپنے اور اپنے خاندان کے لئے روزگار کمانا انتہائی مشکل ہوسکتا ہے۔

فراہم کرنا۔۔۔ جو کہ میرے ذہنی تخلیق کو عملی جامہ پہنائے۔۔۔ اور [یہ کہ] آپ اپنی ذاتی بچت کے ساتھ پہلے چلانا جاری رکھ سکیں۔"

## کاروبار کا آغاز

وہ کہتی ہیں کہ ان کے ساتھ حیرت انگیز واقعات رونما ہوتے رہے ہیں۔ مثال کے طور پر ان کو خدشہ تھا کہ بطور خاتون کاروباری مالک ان کو مسائل کا سامنا کرنا پڑے گا۔ لیکن اس کے برعکس انہیں پتہ چلا کہ اکثر اوقات " ہماری صنف ہمارے حق میں مفید ثابت ہوتی ہے بعض لوگ خاتون سربراہ کے ساتھ زیادہ شائستگی کا مظاہرہ کرتے ہیں۔"

رضوی کہتی ہیں کہ اس کاروبار کا آغاز اتنا آسان نہیں تھا خاص طور پر اس وجہ سے کہ ان کے لیے اس کا مطلب تھا کہ "اپنی ملازمت اور ماہانہ مستحکم آمدنی کمانے کے مواقع کو ایک طرف رکھ کر یہ کام کرنا۔" خوش قسمتی سے ان کو اعانت میسر آئی۔ وی کریٹیٹ۔ پاکستان سینٹر نے، یو ایس پاکستان ویمن کونسل کے اشتراک سے، ان کو جو تربیت فراہم کی اس سے ان کو اس خوف پر قابو پانے میں مدد ملی کہ لوگ کیا "کہیں گے۔"

حرا بتول رضوی کو معلوم تھا کہ وہ ان اور دیگر عورتوں کی مدد کرنا چاہتی تھیں۔ لیکن یہ اس وقت تک ممکن نہیں ہوا جب تک انہوں نے امریکہ میں مشترکہ سواری استعمال کرنے کی خدمت مہیا کرنے والی "اوبر" اور "لفٹ" نہیں دیکھی تھیں کہ وہ کس انداز سے کام کرتی ہیں۔ ان کا کہنا ہے " میں نے دیکھا کہ وہ کیا کام کر رہی ہیں اور سوچا کہ ہمیں بھی اسی نوعیت کی کسی سہولت کی ضرورت تھی لیکن وہ ہمارے "ثقافتی اقدار سے ہم آہنگ ہوں۔"

تاہم، صرف مرد حضرات پر مشتمل عملے کے ساتھ کام کرنا بھی مشکلات سے خالی نہیں رہا۔ باوجود اس کے کہ ان کو اپنے ملازمین کے ساتھ فون پر گفتگو کرنے میں کوئی مسئلہ پیش نہیں آیا، لیکن انہوں نے محسوس کیا ہے کہ بعض ملازمین ان کے سامنے کم بات کرتے ہیں۔ لیکن جب انہوں نے اپنی شخصیت کو روایتی ماحول کے مطابقت میں ڈھالا تو حالات یکسر تبدیل ہو گئے۔ "میں نے تربیتی نشستوں اور ورکشاپس کے دوران میں اپنا سر ڈھانپا تو وہ زیادہ پرسکون محسوس کرتے تھے۔"

رضوی کا خیال تھا کہ ان کو پہلا قدم اٹھاتے ہی سرمایہ کی ضرورت پڑے گی۔ ان کا کہنا تھا "مجھے انداز تھا کہ میں بغیر سرمایہ کاری کے آغاز نہیں کر سکتی گی۔" لیکن وی کریٹیٹ۔ پاکستان سینٹر میں جن تربیت دینے والے اساتذہ سے وہ ملیں ان کا شکریہ، "مجھے احساس ہوا کہ مجھے اگر کسی چیز کی ضرورت ہے تو وہ ہے کم از کم قابل استعمال خدمت

لہذا انہوں نے پاکستان میں خواتین کے لئے اپنی نوعیت کی پہلی خصوصی ٹیکسی سروس "شی کیب" شروع کی۔ اس سروس کا مقصد ملازمت پر جانے کے لئے محفوظ، سستی اور قابل بھروسہ سفری سہولت فراہم کرنا تھا۔ حرا رضوی کے بقول وہ شی کیب کو اس زاویہ سے دیکھتی ہیں کہ یہ پاکستان میں کام کرنے والی خواتین کے سفری مسائل کو حل کر کے انہیں بااختیار بنا رہی ہے۔

شی کیب صارفین کو جمع کر کے ان کو اسمارٹ فون ایپ پر

# A drive for women's empowerment

When Hira Batool Rizvi first started working, she noticed that all the women around her talked constantly about commuting problems. That's because, in Pakistan, it can be difficult for women to get to work — and make a living for themselves and their families.

Rizvi knew she wanted to help these and other women. But it wasn't until she saw ride-sharing services in the U.S. like Uber and Lyft that she knew how. "I saw what they were doing and thought we needed something along the same lines, but more culturally sensitive," she says.

So she started She`Kab, Pakistan's first shared taxi service for women. Its mission: to provide safe, affordable and reliable transportation to work. "We see She`Kab directly empowering our working women by addressing a systemic transportation problem that exists in Pakistan," Rizvi explains.

She`Kab secures clients and connects them to drivers through its website; a

smartphone app is in the works. Within months of launching in fall 2015, She`Kab had over 800 clients, a number that continues to grow "because She`Kab is truly filling a need in the market while having a strong social entrepreneurship stance."

## Getting the wheels rolling

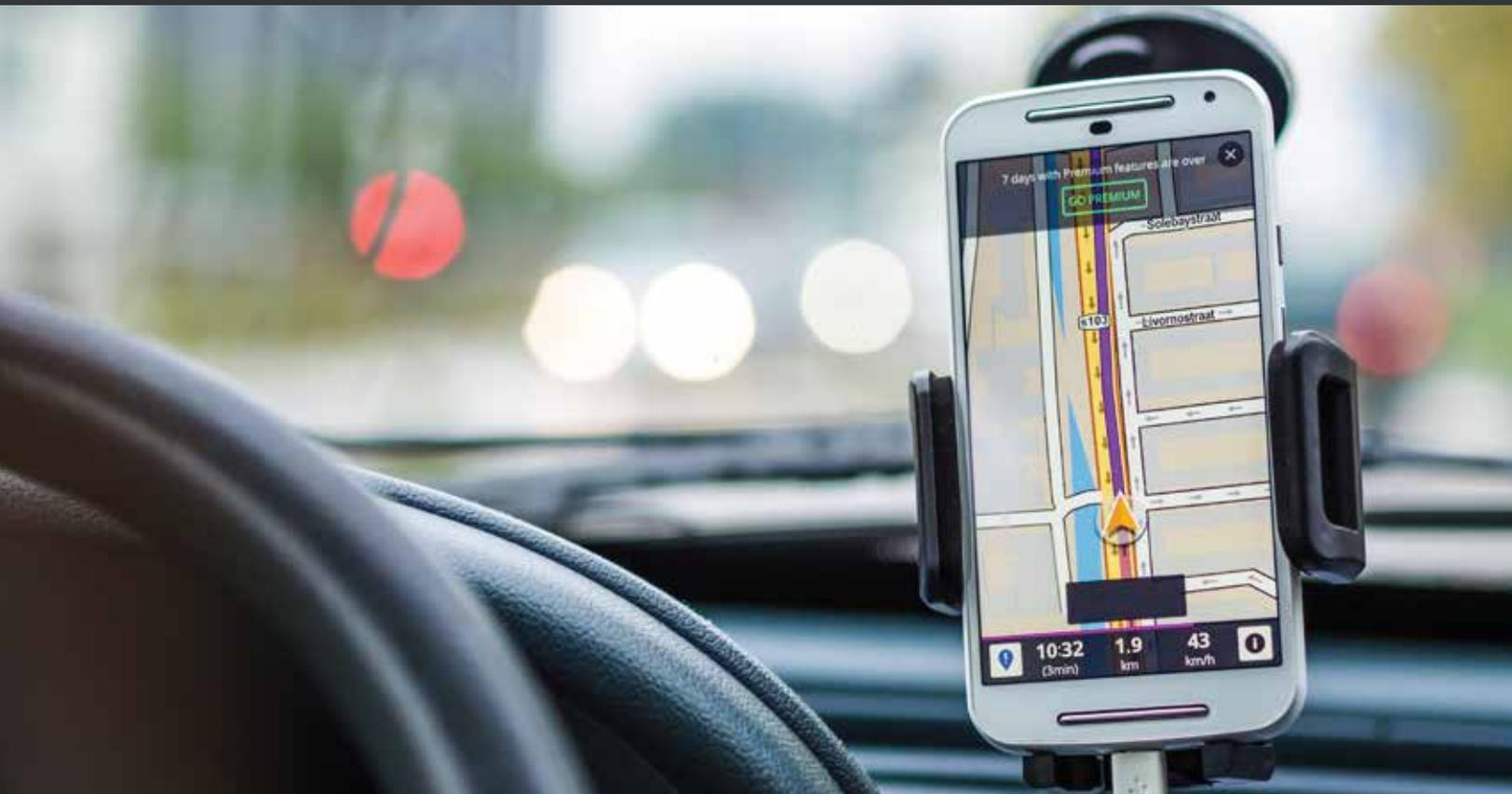
Getting started wasn't easy, especially since it meant having to "sideline my career and opportunities of earning a stable monthly income," Rizvi says. Fortunately, she had help. Training she received from the WECREATE/Pakistan Center for Women's Entrepreneurship, in partnership with the U.S.-Pakistan Women's Council, helped her "overcome the fear of how people around me would respond" to her untested idea.

Rizvi also assumed that she would need funding right away. "I thought I wouldn't be able to start without invest-

ment," she says. But thanks to mentors she met at the WECREATE/Pakistan Center, "I realized that all I needed was a minimum viable product ... [to] help validate our concept ... [and that] you can totally get the ball rolling with your personal savings."

There have been surprises, she says. For instance, she expected to face problems as a woman business owner. Instead she found that often "our gender works in our favor. Some people are more courteous to female bosses."

Still, having an all-male staff hasn't been without its challenges. While she hasn't experienced any problems speaking to her employees over the phone, she has noticed that some of them become less communicative in front of her. This changed greatly after she took steps to adapt to her environment. "I would cover my head in the trainings and workshops, and they appeared far more relaxed."



# Investing in Pakistan's Future

With help from USAID merit-based scholarships, these Pakistani women learned how to succeed in business

Pakistan is a country with 32 million girls under the age of 15. Only 7 million of these girls attend primary school and just 500,000 make it to university. Due to this gap, millions of young women are unable to participate in the country's growth. With USAID's help, young Pakistani women are reaching for a brighter future—for their families, communities and country.

## Color of Hope in Mirpur Mathelo

Priya felt nervous as she clicked on an email that had the potential to change her fate. But her nervousness turned into excitement when she read she had been selected to join the Emerging Leadership Program at the Sui Southern Gas Company.

Only a few years ago, Priya's life was very different. While her father envisioned that she would break down barriers and succeed as a professional, their circumstances made achieving this seem impossible. To leave home for college or work in the corporate sector was still taboo for women in their community. And her father, a shopkeeper, couldn't afford to send her to college.

She feared her dreams were too big for a salesman's income.

"Just when I thought I had to give up on this dream, I saw a [Sukkur Institute of Business Administration] advertisement in the newspaper announcing a Talent Hunt Program," she said. "I decided to apply."

Priya recalls running into her father's arms exuberantly announcing her admission at the top of her lungs. She enrolled in the school's Bachelor in Business Administration program.

"My parents were overjoyed, but my mother was afraid of sending me away. In our community, girls only dream of attending college,"—Priya.

For Priya, business school was an opportunity to venture far outside her experiences at home. There, she got a glimpse of the world beyond her small community. She gained self-confidence, befriended students from diverse backgrounds and found life-long mentors in her professors.

One of Priya's mentors encouraged her to apply to the USAID-funded Merit and Needs Based Scholarship to ensure

she could complete her degree. The program increases access to higher education by helping underprivileged candidates who are unable to finance their education despite having good grades. The scholarship is not restricted to tuition, but also covers room and board, enabling disadvantaged students, both men and women, to go

to college.

When Priya opened the email containing her acceptance to the Emerging Leadership Program, she realized all her hard work had led to this moment. The scholarship brought her dream to life and inspired the girls in her hometown of Ghotki.

"My studies helped me find my calling in life. I have discovered my passion for finance and numbers."—Priya



# Monika's Mission

Strong-willed and defiant of gender norms since childhood, Monika would play shopkeeper while many of her friends played with dolls and role-played as teachers. As a little girl she wasn't aware of terms like "expansion," "product diversification" and "marketing techniques," but her goal was always to succeed in business. As she grew older, she told her father she did not want to be a teacher but wished to pursue business education.

As a woman from an underprivileged Hindu family, a minority in Pakistan, Monika was aware of the challenges.



"My father was told by his friends and peers that he was making a mistake by letting me study business. They would continually tell him that I wouldn't do anything after gaining a [Bachelor in Business Administration]," Monika said. "They suggested that I should discontinue my education after intermediate [12th grade] and tutor students in the area."

"Fortunately enough, I proved them wrong," she said.

Monika found an ad for the Talent Hunt Program, a scholarship at the Sukkur Institute of Business Administration covering the first semester. After convincing her parents and brothers to

let her pursue the scholarship, she found herself transitioning from her town in the Sindh province, where girls cover themselves in shawls when leaving home, to the hallways of business school, where women are encouraged to participate in class and pursue extracurricular activities like sports, public speaking and drama.

Monika worked enthusiastically to secure a 3.0 GPA and a full scholarship after the first semester. One day her teacher told her about USAID-funded Merit and Needs Based Scholarship Program.

"It not only allowed me to complete my [Bachelor in Business Administration], my savings from the stipend helped me

enroll in an MBA program later and pay for its first semester, which shaped my future," Monika said. "I worked hard towards a 3.75 GPA in my first semester of postgraduate, which paved my way for yet another scholarship, and right after the second semester, I landed a job at United Bank Limited."

Monika has earned the admiration of the people of her community. Many have now seen the benefits of educating young women—and the doors that can open as a result.

In Pakistan, cultural taboos and financial limitations prevent women and girls from reaching their full potential. With USAID's help, we are making sure the sky is the limit.



# DEVELOPMENT JOURNEY

“MY STUDIES HELPED ME FIND MY CALLING IN LIFE. I HAVE DISCOVERED MY PASSION FOR FINANCE AND NUMBERS.”

- MONIKA



## مونیکا کا مشن

بزنس ایڈمنسٹریشن [ کی ڈگری مکمل کر پائیں بلکہ اس سے کچھ پس انداز کی گئی رقم سے انہوں نے ایم بی اے میں داخلہ لیا اور اس کے پہلے سیمسٹر کے لئے فیس اد اکی ، جس سے میرا مستقبل سنور گیا،" مونیکا نے کہا۔" میں نے پوسٹ گریجویٹ میں 3.75 جی پی اے حاصل کرنے کے لئے پہلے سیمسٹر میں سخت محنت کی، جس سے میرے لئے ایک اور اسکالرشپ کی راہ ہموار ہوئی اور دوسرے سیمسٹر کے فوراً بعد "مجھے یونائیٹڈ بینک میں ملازمت مل گئی۔"

مونیکا کو اُن کی برادری کے لوگ رشک کی نگاہ سے دیکھتے ہیں۔ ان میں سے بہت سے لوگوں کو اب عورتوں کی تعلیم کی اہمیت کا احساس ہو گیا ہے جس سے روشن مستقبل کے دریچہ واہوتے ہیں ۔

پاکستان میں ثقافتی رواج اور مالی رکاوٹیں عورتوں اور لڑکیوں کو اپنی صلاحیتوں کو بروئے کار لانے سے روکتی ہیں۔ یو ایس ایڈ کی امداد سے، ہم یقینی بنا رہے ہیں کہ بلندیوں کی کوئی انتہا نہیں ہے۔

حاصل کر کے کچھ نہ کروں،" مونیکا نے کہا۔" انہوں نے مشورہ دیا کہ میں انٹرمیڈیٹ (بارہویں کلاس) کے بعد حصول تعلیم "ختم کر کے علاقے کے طالب علموں کو ٹیوشن پڑھاؤں۔" شکر ہے، میں نے ان کو غلط ثابت کر دیا ہے،" اس نے کہا۔"

مونیکا نے سکھ انسٹیٹیوٹ آف بزنس ایڈمنسٹریشن میں پہلے سیمسٹر تک تعلیم کے لئے "ٹیلینٹ ہنٹ پروگرام" کے بارے میں ایک اشتہار دیکھا۔ اسکالرشپ حاصل کرنے کے لئے والدین اور بھائیوں سے اجازت لینے کے بعد ، اس نے خود کوصوبہ سندھ کے ایک چھوٹے سے شہر سے، جہاں پر عورتیں گھر سے نکلتے وقت خود کو چادر سے ڈھانپ لیتی ہیں، نکل کر خود کو بزنس اسکول کی راہداریوں میں پایا ، جہاں پر خواتین کی کلاس کی سرگرمیوں میں شرکت اور کھیلوں، فن تقریر اور ڈراموں جیسی غیر نصابی سرگرمیوں میں شرکت کی حوصلہ افزائی کی جاتی ہے ۔

مونیکا نے اپنے پہلے سیمسٹر کے بعد امتحانی نتائج میں کم از کم تین " جی پی اے " اسکور حاصل کرنے اور مکمل وظیفہ حاصل کرنے کے لئے زبردست محنت کی ۔ ایک دن اُن کے استاد نے ا نہیں یو ایس ایڈ کی مالی معاونت سے چلنے والے "میرٹ اینڈ نیڈ نیڈ بیسڈ اسکالرشپ پروگرام" کے بارے میں بتایا۔

مونیکا نے کہا کہ وہ اس وظیفے کی بدولت نہ اپنے [بیچلرز ان

پختہ ارادوں کی مالک اور بچپن سے ہی صنفی روایات سے باغی مونیکا کھیلتے وقت بھی دکاندار کا کردار اختیار کرتی تھی جبکہ اس کی دیگر سہیلیاں گڑیوں سے کھیلتی اور استانی کا کردار ادا کرتیں ۔ ایک چھوٹی بچی کی حیثیت سے وہ " توسیع "، " پیداوار کو متنوع بنانے" اور " مارکیٹنگ کی مہارتیں" جیسی اصطلاحات سے واقف نہیں تھی لیکن اس کا مقصد ہمیشہ تجارت کے شعبہ میں کامیاب ہونا ہی تھا۔ جیسے جیسے وہ بڑی ہوتی گئی اس نے اپنے والد کو بتایا کہ وہ استانی بننے کے بجائے بزنس کی تعلیم حاصل کرنا چاہتی ہے۔

پاکستان میں اقلیتی گروہ بندو برادری کے غریب گھرانے سے تعلق رکھنے کے ناتے مونیکا کو مشکلات کا بخوبی اندازہ تھا۔ میرے والد کے دوستوں اور ساتھیوں نے ان کو کہا کہ مجھے " بزنس پڑھا کر ایک غلطی کر رہے ہیں۔ وہ بار بار ان کو کہتے تھے کہ میں [بیچلرز ان بزنس ایڈمنسٹریشن] کی ڈگری

# پاکستان کے مستقبل میں سرمایہ کاری

ملی۔ اس نے خود اعتمادی حاصل کی، گونا گوں پس منظر کے طالب علموں کو دوست بنایا اور اپنے اساتذہ کی صورت میں عمر بھر کے لئے رہنما بنی کرنے والی شخصیات پائیں۔

ایک استاد نے پریا کی حوصلہ افزائی کی کہ وہ ڈگری مکمل کرنے کے لئے یو ایس ایڈ کی مالی امداد سے چلنے والی "میرٹ اینڈ نیڈ بیسڈ اسکالرشپ" کے لئے درخواست دے۔ یہ پروگرام اعلیٰ تعلیم تک رسائی میں اضافہ کرنے کی خاطر غیر مراعات یافتہ طبقہ سے تعلق رکھنے والے ایسے امیدواروں کی مدد کرنا ہے جو اچھے امتحانی نتائج ہونے کے باوجود تعلیمی اخراجات نہیں ادا کر سکتے۔ یہ وظیفہ فقط تعلیمی وظیفہ تک محدود نہیں ہے، بلکہ خوراک اور رہائش کے اخراجات بھی پورے کر کے، طلبہ و طالبات، دونوں کو کالج کی سطح تک حصولِ تعلیم کے قابل بناتا ہے۔

جب پریا نے "آمریکن لیڈرشپ پروگرام" میں شمولیت کی ای میل کھولی تو اُس کو احساس ہوا کہ اس کی سخت محنت نے اس کو منزل تک پہنچایا ہے۔ اسکالرشپ نے اس کے خوابوں کو شرمندہ تعبیر کیا اور اس کے آبائی شہر گھونگی کی دیگر لڑکیوں کی بھی حوصلہ افزائی کی۔ وہ کہتی ہیں "میری تعلیم نے مجھے میری زندگی کے مقصد کی تلاش میں رہنمائی کی۔ میں نے اپنے اندر علمِ مالیات اور ہندسوں کا شوق دریافت کیا ہے۔"

نکل کر کالج جانا یا پھر دفتری شعبہ میں کام کرنا ان کی برادری میں ابھی تک معیوب سمجھا جاتا تھا۔ اُس کے والد، ایک دکاندار، اس کو کالج بھیجنے کا خرچہ نہیں اُٹھا سکتے تھے۔

اس کو خدشہ تھا کہ اس کے خواب ایک عام دکاندار کی آمدنی سے شرمندہ تعبیر ہونے سے کافی بڑے تھے۔

ان کا کہنا ہے "جب میں یہ خواب ترک کرنے کے سوچ چکی تھی، عین اس وقت میں نے [سکھر انسٹیٹیوٹ آف بزنس ایڈمنسٹریشن] کی جانب سے اخباروں میں شائع ہونے والا ٹیلنٹ ہنٹ پروگرام کے بارے میں اشتہار دیکھا اور اس میں "درخواست جمع کروانے کا فیصلہ کر لیا۔"

پریا وہ لمحہ یاد کرتی ہے کہ وہ کیسے والد کی ہانپوں میں لپکی تھی اور پھولی ہوئی سانس میں ہی اُن کو بزنس ایڈمنسٹریشن کے بیچلر پروگرام اپنے داخلے کے بارے میں خبر سنائی۔

پریا کہتی ہیں "میرے والدین بے حد خوش تھے، لیکن میری ماں مجھے دُور بھیجنے سے گھبرا رہی تھیں، ہماری برادری میں "لڑکیاں کالج جانے کے فقط خواب ہی دیکھ سکتی ہیں"

پریا کے لئے، بزنس اسکول میں تعلیم حاصل کرنا اپنے گھر کے تجربات سے دور ایک مہم سے کم نہیں تھا۔ وہاں پر اس کو اپنے چھوٹی سی برادری سے باہر کی دنیا کی جھلک دیکھنے کو

امریکی ادارہ برائے بین الاقوامی امداد ( یو ایس ایڈ) کے اہلیت کی بنیاد پر وظائف کے مدد سے ان پاکستانی خواتین نے تجارت میں کامیابی کے بارے میں سیکھا۔

پاکستان میں 15 سال سے کم عمر کی تین کروڑ بیس لاکھ لڑکیاں ہیں۔ ان لڑکیوں میں سے صرف ستر لاکھ پرائمری اسکول تک پڑھتی ہیں اور محض پچاس ہزار ہی یونیورسٹی تک پہنچ پاتی ہیں۔ اس خلیج کی وجہ سے لاکھوں لڑکیاں ملک کی ترقی میں اپنا کردار ادا کرنے سے محروم رہ جاتی ہیں۔ یو ایس ایڈ کی اعانت سے، پاکستان کی لڑکیاں روشن مستقبل کی منزل کو چھو رہی ہیں۔ اپنے خاندان، برادری اور ملک کی خاطر۔

میرپور ماٹھیلو میں اُمید کے رنگ

پریا وہ ای میل کھولتے ہوئے پریشان ہو رہی تھیں جو کہ اُس کی قسمت بدل سکتی تھی۔ لیکن یہ پڑھتے ہی اس کی پریشانی خوشی میں تبدیل ہو گئی کہ وہ سوئی سدرن گیس کمپنی میں "آمریکن لیڈرشپ پروگرام" ( ابھرتے ہوئی قیادت استوار کرنے کے منصوبہ ) میں شرکت کے لئے منتخب ہو گئی ہے۔

کچھ سال قبل تک، پریا کی زندگی بہت ہی مختلف تھی۔ اگرچہ اس کے والد کا خواب تھا کہ وہ رکاوٹوں کو عبور کر کے ایک پیشہ ورانہ شخصیت کے طور پر کامیاب ہو، لیکن ان کے حالات نے اس خواب کو شرمندہ تعبیر کرنا ناممکن بنا دیا تھا۔ گھر سے



A large group of approximately 100 people, including men and women of various ethnicities, are posing for a group photograph. They are dressed in professional business attire, such as suits, blouses, and dresses. Many are wearing blue lanyards with identification badges. The group is arranged in several rows, with some people sitting or kneeling in the front. The background features a modern building with large glass windows and several tall palm trees. The scene is outdoors, likely at a conference or event. In the top right corner, there is a yellow rectangular area containing the text 'Glo'.

**Glo**

*Entrepreneurship*

**bal**



*o*

**summit**



## Local Innovation, International Learning

Delegates from Pakistan built bridges and opportunities at the Global Entrepreneurship Summit in India. **by Michael Gallant**



India and Pakistan have long struggled with conflict and mistrust, violence and separation — but if the recent activities of a small group of intrepid Pakistanis are any indication, the future could be far brighter.

master classes, workshops, and breakout sessions, Bashir forged valuable connections with game developers in India, she told *The Hindu* — and she has been in talks with her new international connections about cross-border collaborations.

In November of last year, six young business pioneers from Pakistan flew to Hyderabad, India to participate in the eighth annual Global Entrepreneurship Summit (GES), an event that pulls together thousands of delegates representing over one hundred countries around the world.

Other participants from Pakistan included Shilah Waris, creator of Rise Mom; through a specially designed mobile app, Rise Mom gives parents access to live video feeds and real-time updates from daycare centers, so mothers can thrive at work while remaining connected to their children. Dr. Asher Haasan, another accomplished Pakistani delegate who traveled to GES, is founder and executive chairman of doctHERs. The company's goal is to connect women doctors to the underserved patients who need them the most, all via a custom healthcare marketplace and real-time online technology.



With its most recent summit co-sponsored by the governments of the United States and India, GES was created to build connections between entrepreneurs and investors, partners and supporters, on a global scale. 2017's incarnation of GES focused on the theme "Women First, Prosperity for All," highlighting not just female entrepreneurs, but the powerful economic growth that can

follow when women are empowered to lead and innovate. One exemplary female tech leader included in Pakistan's delegation was Sadia Bashir, an artist and game designer who founded Islamabad's PixelArt Games Academy, the first organization of its kind in Pakistan. Amidst GES's

Inspired, accomplished, and eager to participate as they were, Pakistan's delegates faced challenges when trying to make the trip to Hyderabad — an unfortunate side effect of ongoing political friction between the two nations. Procuring necessary visas and navigating immigration protocols is a known issue between Pakistan and India, the *New Indian Express* reported, and participants were wary



follow when women are empowered to lead and innovate.

One exemplary female tech leader included in Pakistan's delegation was Sadia Bashir, an artist and game designer who founded Islamabad's PixelArt Games Academy, the first organization of its kind in Pakistan. Amidst GES's



that they would even make it to the Summit.

"I didn't actually believe this would happen, even after I got the call for this GES at Hyderabad," said Meenah Tariq to NDTV. Tariq serves as head of strategy and accelerator for Invest2Innovate, an organization that helps social enterprises in Pakistan and Ukraine. Despite a "tedious and aggressive visa process," The Express Tribune reported, "the U.S. State Department and Embassy in Pakistan, working closely with the Indian High Commission in Islamabad, was able to assist the delegation in acquiring the visas required."

"The people in the Indian High Commission were phenomenally nice to us," Tariq told the paper, adding that she received her visa within a day.

Bureaucratic difficulties aside, for Pakistani delegates to GES and beyond, the trip meant more than just a great opportunity to build connections and learn about global business. "Both my grandparents had migrated from India," Bashir told The New Indian Express prior to the Summit. "So I am actually very excited for the visit."

Bashir later related to NDTV how, at the Abu Dhabi airport en route to GES, "...when the lady in the Indian airline checked my green passport, she squealed, 'Pakistani? Going to India?' She was more excited than me. Then I thought okay, this sounds good and [is] going to be great."

Other delegates felt equal levels of excitement — and promise that international collaborations such as GES could spark improved relations moving forward. "It is my first visit," said Pakistani delegate and private-guided tour company operator Atif Bin Arif in an interview with NDTV.

### **"Hopefully it is not my last."**

For more on the Global Entrepreneurship Summit, visit [www.ges2017.org](http://www.ges2017.org).

## **Innovation in Islamabad**

When it comes to epicenters of entrepreneurship, it's easy to think of San Francisco and New York, London and even Tel Aviv — but those in the know are quick to point out that Pakistan should not be ignored. Former American Ambassador to Pakistan David Hale has spoken in glowing terms about Pakistan's entrepreneurial tradition and described its potential to be a "knowledge hub in the region." And judging by the impressive activities of Pakistan's GES delegation, the country is well on its way.

The U.S. has long been supportive of entrepreneurship and innovation in Pakistan, especially when it comes to empowering women to invent, experiment, and thrive. In addition to sponsoring the WECREATE co-working center in Islamabad, U.S.-sponsored programs include "Women Can Do," a seminar program that has taught over four thousand Pakistani young women necessary entrepreneurship skills, and TechWomen, an exchange program that sends outstanding Pakistani business leaders — including game developer and GES 2017 Pakistani delegate Sadia Bashir, who is an alumnus of the program — to San Francisco, California to learn and connect.

For more on these programs, visit [pakistan.wecreatecenter.com](http://pakistan.wecreatecenter.com), [sfea.pk/womencando](http://sfea.pk/womencando), and [www.techwomen.org](http://www.techwomen.org).



# ، بین الاقوامی تعلیم

## وفود کے روابط اور نئے مواقع: تحریر: مائیکل گیلنٹ

محض کاروباری تعلقات بنانے اور عالمی کاروباری معاملات سمجھنے سے ماوریٰ تھا۔ سعدیہ بشیر نے دی انڈین ایکسپریس کو بتایا کہ اُن کے آباؤ اجداد بھارت سے ہجرت کر کے آئے تھے اس لئے وہ اس دورے کے بارے میں بہت پُرجوش تھیں۔

سعدیہ بشیر نے بعد میں این ڈی ٹی وی کو اسی بارے میں مزید بتایا کہ کیسے ابوظہبی ایئر پورٹ پر "انڈین ایئر لائن میں ایک خاتون نے میرا سبز پاسپورٹ دیکھ کر پوچھا کہ پاکستانی ہو؟ بھارت جا رہی ہو؟ اور وہ مجھ سے زیادہ خوش تھی۔ پھر میں نے سوچا کہ چلو یہ تو "بہتر ہوا، آگے بھی شاندار رہے گا۔"

دیگر شرکاء نے بھی ایسی ہی خوشی محسوس کی اور اس یقین کا اظہار کیا کہ جی ای ایس جیسے بین الاقوامی تعاون کے اقدامات تعلقات کو بہتر بنانے اور پیش رفت میں مہمیز کا کردار ادا کر سکتے ہیں۔ این ڈی ٹی وی سے بات کرتے ہوئے پاکستانی نجی سیاحتی کمپنی سے منسلک عاطف بن عارف نے کہا، "یہ میرا پہلا دورہ ہے اور امید ہے کہ یہ آخری نہیں ہوگا۔"

گلوبل انٹرپرائیوٹر سمٹ کے بارے میں مزید جاننے کے لئے ملاحظہ کیجئے: [www.ges2017.org](http://www.ges2017.org)

### اسلام آباد میں اختراع پسندی

جب بھی ذاتی کاروبار شروع کرنے کے مراکز کا ذکر ہوتا ہے تو ذہن میں فوری طور پر سان فرانسسکو اور نیویارک، لندن اور تل ابیب کا خیال آتا ہے۔ لیکن جن کو پتا ہے وہ پھرتی سے جواب دیتے ہیں کہ پاکستان کو نظر انداز مت کیجئے۔ سابق امریکی سفیر ڈیوڈ ہیل نے پاکستان میں ذاتی تجارت کی روایات کے بارے میں پُرجوش انداز میں بات کرتے ہوئے کہا کہ یہ ملک "خطہ میں علم کا مرکز" بن سکتا ہے۔ جی ای ایس میں پاکستانی وفد کی متاثر کن سرگرمیاں دیکھ کر اندازہ لگایا جا سکتا ہے کہ ملک دُرست سمت پر گامزن ہے۔

امریکہ پاکستان میں ذاتی کاروبار اور جدت طرازی کے فروغ کے لئے عرصہ دراز سے اعانت کرتا رہا ہے، خاص طور پر جب خواتین کو اختراع کے لیے با اختیار بنانے، تجربات اور ترقی کرنے کا معاملہ ہو۔ اسلام آباد میں "وی کریٹیو" مشترکہ کام کرنے کے مرکز میں تعاون کے علاوہ، دیگر امریکی اعانت شدہ پروگراموں میں "ویمن کین ڈو" کے موضوع پر سیمینار شامل ہے جس سے چار ہزار سے زائد پاکستانی لڑکیوں کو ذاتی کاروبار قائم کرنے کے لئے درکار ضروری مہارتیں سکھائی گئیں، جبکہ "ٹیک ویمن" ایک تبادلہ پروگرام ہے جو ماہہ ناز پاکستانی تاجر رہنماؤں کو روابط قائم کرنے اور سیکھنے کی غرض سے سان فرانسسکو کیلیفورنیا بھیجتا ہے، جن میں گیم تیار کرنے والی اور جی ای ایس 2017ء میں شرکت کرنے والی پاکستانی سعدیہ بشیر بھی شامل ہیں۔

ان پروگراموں کے بارے میں مزید جاننے کے لئے ملاحظہ کیجئے:

[pakistan.wecreatecenter.com](http://pakistan.wecreatecenter.com), [sfea.pk/womencando](http://sfea.pk/womencando), and [www.tech-women.org](http://www.tech-women.org)

مینہ طارق نے اخبار کو بتایا کہ ہائی کمیشن کے لوگوں نے ان سے حیرت انگیز طور پر اچھا برتاؤ کیا اور اُنہیں ایک ہی دن میں ویزا مل گیا۔ افسر شاہی کی رکاوٹوں سے قطع نظر، پاکستانی وفد کے لئے، جی ای ایس اور اس سے آگے کا دورہ



# مقامی جدت طرازی

## بھارت میں تاجروں کی عالمی سربراہ کانفرنس میں پاکستانی

کے حوالہ سے کام کرنے والی تنظیم "انویسٹ ٹو انووٹ" میں اسٹریٹیجی اینڈ ایکسپلریٹو کے شعبہ کی سربراہ کی طور پر خدمات سرانجام دیتی ہیں۔ دی ایکسپریس ٹریبون کے مطابق "ویزا اجراء کے مشکل اور جارحانہ طریقہ ہائے کار کے باوجود امریکی محکمہ خارجہ اور پاکستان میں امریکی سفارتخانہ اسلام آباد میں بھارتی ہائی کمیشن کے ساتھ کام کر کے وفد کے لئے ویزا حاصل کرنے میں کامیاب ہوئے۔"

بھارت اور پاکستان نے بہت عرصہ تنازعات اور بد اعتمادی، تشدد اور علیحدگی کا مقابلہ کیا ہے۔ لیکن کچھ جرات مند پاکستانیوں کے ایک چھوٹے سے گروہ کی حالیہ سرگرمیاں اس بات کا پتہ دیتی ہیں کہ دونوں ملکوں کا مستقبل انتہائی تابناک ہو سکتا ہے۔

گذشتہ نومبر میں، چھ نوجوان پاکستانی کاروباری شخصیات سالانہ گلوبل انٹرپرائیونرشپ سمٹ (جی ای ایس) میں شرکت کے لئے حیدرآباد، بھارت گئیں، اس تقریب میں دنیا بھر کے سوسے زیادہ ممالک سے ہزاروں نمائندہ وفود آتے ہیں۔

حکومت امریکہ اور بھارت کے اشتراک سے منعقدہ حالیہ سربراہ کانفرنس کا مقصد تاجروں اور سرمایہ کاروں، اشتراک کاروں اور اعانت فراہم کرنے والوں کے درمیان عالمی سطح پر روابط قائم کروانا تھا۔ جی ای ایس 2017ء کا موضوع "پہلے خواتین، خوشحالی سب کے لئے" تھا، جس کا مقصد نہ صرف خواتین تاجروں کی اہمیت اجاگر کرنا، بلکہ وہ طاقتور معاشی ترقی حاصل کرنا ہے جو اُس وقت ممکن ہوتی ہے جب خواتین کو قیادت کرنے اور جدت و اختراع کے لیے اختیار حاصل ہوتا ہے۔

پاکستانی وفد میں ایک ایسی مثالی آرٹسٹ اور گیم ڈیزائنر سعدیہ بشیر بھی شامل تھیں، جنہوں نے اسلام آباد، پاکستان میں اپنی نوعیت کی پہلی پکسل آرٹ گیمز اکیڈمی قائم کی ہے۔ سعدیہ بشیر نے روزنامہ "دی ہندو" کو بتایا کہ جی ای ایس کی ماسٹرکلاسوں، تربیتی نشستوں اور بریک آؤٹ سیشنز میں انہوں نے بھارت میں گیم ڈیزائن کرنے والے ماہرین سے انتہائی مفید کاروباری تعلقات قائم کئے۔ اور یہ کہ وہ اپنے نئے بین الاقوامی رابطہ کاروں کے ساتھ سرحد پار کاروباری اشتراک شروع کرنے کے حوالہ سے بات چیت میں مصروف ہیں۔

پاکستان سے دیگر شرکاء میں شیلار وارث شامل تھیں، جو کہ "رائیز مام" نامی خصوصی موبائل ایپ کی موجد ہیں، یہ ایپ ڈے کیٹسینٹرسے والدین کو بچوں کو براہ راست وڈیو اور بروقت اپ ڈیٹ فراہم کرتا ہے تاکہ ماہی دوران ملازمت بچوں سے جڑے رہتے ہوئے بھی بھرپور طریقے سے کام کریں۔ ڈاکٹر عاشر حسن، بھی جی ای ایس میں تشریف لائے، وہ "ڈاکٹ برس" کے بانی اور انتظامی سربراہ ہیں۔ اس کمپنی کا مقصد لیڈی ڈاکٹروں کو صحت کی دیکھ بھال کے خصوصی مرکز اور بروقت آن لائن ٹیکنالوجی کے توسط سے مستحق غریب مریضوں سے جوڑنا ہے۔

مٹارن کن، تربیت یافتہ اور شرکت کے لئے متمنی ان پاکستانی شرکاء کو حیدرآباد کے دورہ کے لیے مشکلات کا سامنا کرنا پڑا، جو دونوں ملکوں کے مابین پائے جانے والے سیاسی اختلافات کا ایک ضمنی اثر ہے۔ نیو انڈین ایکسپریس کی ایک رپورٹ کے مطابق مطلوبہ ویزا حاصل کرنا اور امیگریشن پابندیوں میں جکڑی نقل و حرکت، پاکستان اور بھارت کے درمیان ایک دیرینہ مسئلہ ہے اور شرکاء غیر یقینی کا شکار تھے کہ آیا وہ سمٹ میں شرکت کر بھی پائیں گے یا نہیں۔

مینہ طارق نے این ڈی ٹی وی سے باتیں کرتے ہوئے کہا "حیدرآباد میں جی ای ایس سمٹ کا دعوت نامہ موصول ہونے کے باوجود مجھے یقین نہیں تھا کہ میں جا سکوں گی۔" مینہ طارق پاکستان اور یوکرائن میں سوشل انٹرپرائز



# HOUSEHOLD GAME CHANGERS

vitamins



**70%** of Americans take supplements like Vitamins

Cookstoves



**99.7%** of Americans household have a stove

radio



**20 million** Satellite radio subscribers pay about \$26/month for service

water



The average American family of four uses **400 gallons** of water everyday

mobile phone



**91%** Americans use mobile phones



As Many as **500,000** children's worldwide go blind every year as a result of vitamin A deficiency.

### Vitamins

In **Mozambique**, **72%** of children and 66% of women have received vitamin A supplements, improving their nutrition and preventing **blindness**, at a distribution cost of US \$1.20 per year per person.



**Toxic smoke** from indoor cooking fires in developing countries kills nearly **2 million** people each year.

### Cookstoves

The U.S. is part of a publi-private partnership that is working towards the goal of **100 million homes** adopting new cookstoves and fuels by 2010, preventing premature deaths from toxic smoke and reducing pollution contributing to climate change.



**Natural disaster** killed **295,000** people in 2010.

### RADIOS

In **Haiti**, USAID provided more than **400,000** solar powered radios so earthquake survivors could receive important information about international relief efforts and public safety.



Inadequate access to water and poor sanitation is responsible for killing **2 million** children each year in developing countries.

### Water

In **Cambodia**, USAID is supporting local companies that produce easy-to-use ceramic water filters that provide **safe drinking water to thousands**.



**90%** of the world's **2.5 billion** people who lives on less than \$2 a day do not have access to basic financial services, such as a secure savings account.

### Mobilephones

In **Kenya**, a mobile banking service is used by more than **70%** of households. USAID financed the development of a mobile phone application that matches small-scale farmers and traders with buyers based on prices, quantities and locations.



## He's Worked Odd Jobs Since Age 10. Could His New Line of Work Set Him on a Better Path?

**By Haris Masood Zuberi**

An intrepid Pakistani young man who has had an up-close view of poverty, armed violence and unemployment discovers a USAID-funded vocational training program and a chance at a better future.

Lyari Town, the neighborhood where Ibrar Asim's grandfather settled when he first came to Karachi in the 1950s soon after Pakistan's independence, proudly claims to be the birthplace of some of the country's best known soccer and boxing stars.

Over the decades, however, the town has fallen victim to political and ethnic

gang wars, and is now home to marginalized communities facing severe hardships. "I've seen shops being burned, homes attacked, our neighborhood sealed under curfew, while all of us remained trapped inside our homes for weeks and months in a row, without electricity, water and no grocery supplies—as everything was shut," says Asim, a 19-year-old bodybuilding and fitness enthusiast.

But if all goes according to plan, Asim will not share the fate that has befallen many of the young men who grew up alongside him in Lyari Town.

The Youth Employment Project (YEP), which began in 2015 and is backed by

USAID and the United Nations Development Program (UNDP), is providing training and employment opportunities to youth—including Asim—from conflict-ridden and low-income communities in Karachi.

The city, which is Pakistan's largest metropolis and industrial capital in the province of Sindh, mirrors the rest of the country: More than 31 percent of Pakistan's population consists of youth in the 15- to 29-year-old age bracket. Unfortunately, a large proportion of these young people are uneducated, with no vocational skills, making this segment of society vulnerable to unemployment, violence and extremism. At the same time, demand for

vocational and technical skills from the country's private sector employers is on the rise.

"Research has shown that youth from marginalized neighborhoods who face multiple challenges in terms of monetary restrictions and social pressures are vulnerable to influences espousing violent or criminal goals," says Denise Herbol, the USAID/Pakistan deputy mission director for the provinces of Sindh and Balochistan. "Youth who view their financial and career prospects favorably due to jobs and job opportunity are less prone to fall victim to extremist groups, and that is one of the goals we are seeking with our training and employment program."

The objective of YEP is to provide youth who are vulnerable to violence and extremism the right skills and training in the garment industry. YEP also partners with leading garment

manufacturers. After training is complete, young women and men are connected with these companies to find employment. The hope is that this will not only help reduce conflict, but also establish a foundation for long-term economic growth and prosperity in Pakistan.

## Fortune Favors the Bold

Asim would seem tailor-made for YEP—for all the right reasons.

The eldest of five siblings, he has worked since he was just 10. "I was a student of class 5 [fifth grade] when my father informed me he could no longer afford to pay my school fees," he remembers. Asim's father, who works for a transportation contractor, also implied that he needed the young man's help to sustain the household.

Asim began to take odd jobs in the afternoon so he could keep going to school in the mornings. He worked as a chaiwalla (tea boy), in a steel factory, in the leather industry, as a shopkeeper, as a machine operator at a bottling plant, and as a tutor. "I've been working on the streets since class 5. Imagine what a life I've led!" he says with a wry laugh.

Asim has also seen violence up close. He lost four uncles, two cousins and one aunt to gang violence. He remembers his cousins and neighbors patrolling the streets with guns. He too was asked to play his part in guarding the streets and taking up arms, which he declined in order to stay focused on his jobs and studies.

Although a couple of years behind his age group, Asim managed to complete his intermediate (high school) education while working to make ends meet.





## Time to Choose

In early 2016, Asim was unexpectedly relieved from one of his low-paying odd jobs and anxiously looking for another one. By this time, YEP was growing in popularity.

“Around that time, I was often asked to join a gang. It was an attractive prospect for us teens—who had only seen hardships—to be able to own motorcycles, weapons, get narcotics and command a certain respect in the neighborhood, alongside getting to eat, drink, wear and take whatever appealed,” Asim admits.

“I’ve seen so many of my friends fall prey to this menace,” Asim recalls with a distant gaze. “I can never forget the moment when an armed neighbor who was patrolling our street was wounded (and killed) by gunshots from a rival gang while we watched. We rushed him to the clinic while his chest and legs bled profusely.”

Luck was on Asim’s side when a friend informed him about YEP. “I’ve always been enthusiastic about learning and finding opportunities. So I rushed to find out more and got myself enrolled,” says Asim. He trained as a machine operator. Soon afterwards, YEP helped him secure a stable job at a garment factory as a computerized machine operator.

He now makes an income of 14,000 Pakistani rupees, or Rs, a month—a sum that increases with order volumes. “Previously, our collective household income was around Rs 16,000 a month (approximately \$150). Now I’m able to match that figure on my own,” Asim says proudly.

USAID and UNDP conduct a risk assessment to ensure that the internationally certified companies partnered with YEP guarantee that their facilities are safe, that their production lines use environmentally friendly practices, and that their employees are treated

and compensated fairly in compliance with all applicable laws and regulations.

Between March 2015 and February 2017, the project “has trained nearly 8,000 of Karachi’s underprivileged and vulnerable youth in garment manufacturing, which has resulted in employment for over 4,500 at-risk youth,” says Ignacio Artaza, the UNDP country director in Pakistan. “This has helped us establish a foundation for long-term economic growth and prosperity in Pakistan.”

Asim, meanwhile, vows to “continue to fight for a better life for myself and others,” and is also a member of the local education committee in his area, a position he uses to ensure that his peers are not left behind. He also teaches at a local private school for extra income and plans to keep working in the garment industry until he has saved enough to pursue an MBA.



ارتازا کا کہنا ہے کہ مارچ 2015ء اور فروری 2017ء کے درمیان وائے ای پی منصوبہ نے "ملبوسات کی صنعت میں کراچی کے لگ بھگ 8,000 غیر مراعات یافتہ اور خطرات سے دوچار نوجوانوں کو تربیت دی، جس میں سے ساڑھے چار ہزار سے زیادہ نوجوانوں کو ملازمت مل گئی ہے۔ اس سے ہمیں پاکستان میں پائیدار اقتصادی ترقی اور خوشحالی کی بنیاد رکھنے میں مدد ملی ہے۔"

دریں اثناء عاصم نے عزم کر رکھا ہے کہ اپنے اور دوسروں کے لئے جینے کا بہتر ماحول فراہم کرنے کی خاطر جنگ جاری رکھے گا۔ وہ اپنی مقامی تعلیمی کمیٹی کا بھی رکن ہے، جس کے ذریعہ وہ اس بات کو یقینی بناتا ہے کہ اُس کے ساتھی کہیں پیچھے نہ رہ جائیں۔ وہ اضافی آمدنی کے لئے ایک پرائیویٹ اسکول میں بھی پڑھاتا ہے اور ایم بی اے تک تعلیم حاصل کرنے کے لئے پیسہ جمع ہونے تک گارمنٹس فیکٹری میں کام کرنے کے سلسلہ بھی جاری رکھے ہوئے ہے۔

کرنے اور اپنا داخلہ کروانے کے لئے دوڑتا ہوا مقررہ مرکز جا پہنچا۔ بعد میں اس نے بطور مشین آپریٹر تربیت لی۔ جلد ہی اس کو وائے ای پی نے گارمنٹس فیکٹری میں بذریعہ کمپیوٹر چلنے والی ایک مشین کے آپریٹر کے طور پر بھرتی کروایا۔

وہ اب 14,000 پاکستانی روپے ماہانہ کماتا ہے۔ اس اجرت کا حجم کام کے ملنے والے آرڈر کے تناسب سے بڑھتا ہے۔ "ماضی میں ہماری مجموعی گھریلو آمدنی لگ بھگ 16,000 روپے (تقریباً 150 ڈالر) ماہانہ تھی، لیکن اب میں اکیلا اس رقم سے زیادہ کماتا ہوں" عاصم نے فخریہ انداز میں کہا۔

یو ایس ایڈ اور یو این ڈی پی اس امر کو یقینی بنانے کی غرض سے ممکنہ خطرات کا جائزہ لیتے ہیں کہ "وائے ای پی" کی بین الاقوامی سطح پر تصدیق شدہ شراکتی کمپنیاں اپنی کام کرنے کی جگہوں کو محفوظ، پیداواری طور طریقوں کو ماحول دوست بنانے، ملازمین کے ساتھ ایماندارانہ برتاؤ اور ان کو مقرر کردہ قواعد و ضوابط کے تحت اجرت ادا کرنے کی ضمانت دیں گی۔

یو این ڈی پی کی پاکستان کے لئے کنٹری ڈائریکٹر اگنیشو

عاصم اعتراف کرتے ہیں، "لگ بھگ اسی عرصہ میں، مجھے اکثر گینگ میں شامل ہونے کی پیشکش کی جاتی تھی۔ وہ ہم جیسے نوجوانوں کے لیے، جنہوں نے فقط مشکلات ہی جھیلی تھیں، ایک پرکشش موقع تھا کہ موٹر سائیکلوں کے مالک بنیں، اسلحہ رکھیں، منشیات لیں اور محلے میں رعب جمائیں، اس کے علاوہ جو پسند آئے کھائیں، پیئیں، پہنیں اور حاصل کر لیں۔"

دورخلا میں نظر دوڑاتے ہوئے عاصم یاد کرتے ہیں کہ انہوں نے اپنے بہت سے دوستوں کو اس گھناؤنے دھندے کا شکار ہوتے دیکھا ہے۔ "میں وہ لمحہ کبھی نہیں بھلا سکتا جب ایک مسلح ہمسایہ، جو ہماری گلی میں گشت کر رہا تھا، ہمارے سامنے حریف گروہ کی فائرنگ سے زخمی ہوا اور بعد ازاں دم توڑ گیا۔ ہم اس کو ہنگامی طور پر کلینک لے گئے۔ اُس کے سینے اور ٹانگوں سے بے انتہا خون بہے جا رہا تھا۔"

تقدیر عاصم کا ساتھ دے رہی تھی، جب اس کے دوست نے اس کو "وائے ای پی" کے بارے میں بتایا۔ وہ کہتا ہے کہ وہ ہمیشہ سیکھنے اور مواقع حاصل کرنے کی تلاش میں رہتا تھا۔ اس لئے اس دن بھی مزید معلومات حاصل

## مقدر کا دہنی

عاصم نے مارداھاڑ اور تشدد کو بھی بہت قریب سے دیکھا ہے۔ انہوں نے چار چچا، دو کزن اور ایک چچی گروہی تشدد میں گنوا دیئے۔ اس کو یاد ہے کہ اس کے کزن اور پڑوسی اسلحہ اٹھا کر گلیوں میں گشت کرتے تھے۔ اس کو بھی کہا جاتا تھا کہ وہ بھی گلیوں میں مسلح ہو کر چوکیداری کرے لیکن اپنی ملازمت اور تعلیم پر توجہ مرکوز رکھنے کے لئے اس نے ایسا کرنے سے انکار کر دیا۔ اگرچہ اپنی عمر لڑکوں سے کچھ سال بعد میں ہی سہی، لیکن عاصم انٹرمیڈیٹ کی تعلیم مکمل کرنے میں کامیاب ہو گیا، جبکہ اس دوران میں محنت مزدوری بھی جاری رکھی۔

## انتخاب کی گھڑی

2016ء

کے آغاز میں، عاصم کو اچانک ایک کم اجرت والی ملازمت سے فارغ کر دیا گیا اور وہ بے چینی سے دوسری نوکری تلاش کر رہا تھا۔ عین اسی وقت "وائے ای پی" کی مقبولیت بھی بڑھ رہی تھی۔

عاصم کے بارے میں یہ بات بلاشک و شبہ کہی جاسکتی ہے کہ وہ تو جیسے وائے ای پی کے لئے ہی بنا تھا۔ پانچ بھائی بہنوں میں سب سے بڑے عاصم نے دس سال کی عمر میں کام کرنا شروع کیا۔ وہ یاد کرتا ہے، "جب میں پانچویں کلاس کا طالب علم تھا تو ابا جی نے کہا کہ اب وہ شاید میری اسکول فیس ادا نہیں کر سکیں گے۔" عاصم کے والد کا، جو ٹرانسپورٹ کے کسی ٹھیکیدار کے پاس کام کرتے ہیں، کہنے کا شائد یہ مطلب بھی تھا کہ گھر چلانے کے لئے ان کو بچے کی مدد کی ضرورت تھی۔

تعلیم کو جاری رکھنے کی کوشش میں عاصم دوپہر کے بعد مزدوری کرنے لگا اور اس نے بطور چائے والا، فولاد کے کارخانے، چمڑے کی صنعت، دکان، بوتل بھرنے کے کارخانے میں بطور مشین آپریٹر کام کیا اور ٹیوشن بھی پڑھائی۔ "میں پانچویں جماعت سے سڑکوں پر کام کر رہا ہوں، ذرا تصور کریں کہ میں نے کیسی زندگی گزاری ہوگی!" اس نے طنزیہ قہقہہ لگاتے ہوئے کہا۔

تحقیق کا حوالہ دیتے ہوئے کہا کہ ان نظر انداز علاقوں کے نوجوانوں کو تنگدستی اور سماجی دباؤ کے باعث، تشدد آمیز اور مجرمانہ کارروائیوں کا شکار ہونے کے خطرات موجود ہیں۔" روزگار کے مثبت امکانات سے پُر امید نوجوانوں کے انتہا پسند گروہوں کے ہاتھ لگنے کے امکانات کم ہوتے ہیں، ہم اپنے تربیتی اور روزگار پروگرام سے کے اہداف میں سے ایک یہ ہدف بھی حاصل کرنے کی کوشش "کر رہے ہیں۔"

وائے ای پی" کا مقصد تشدد اور انتہا پسندی کے خطرے سے دوچار نوجوانوں کو ملبوسات کی صنعت میں ملازمت کے لئے درکار مہارتوں اور تربیت سے آراستہ کرنا ہے۔ وائے ای پی گارمنٹس کی مشہور فیکٹریوں کے ساتھ شرکت داری بھی کرتا ہے۔ تربیت مکمل ہونے کے بعد، نوجوان لڑکوں اور لڑکیوں کو ان کمپنیوں کے ساتھ روزگار تلاش کرنے کے لئے منسلک کیا جاتا ہے۔ امید یہ ہے کہ اس اقدام سے نہ صرف تشدد میں کمی آئے گی، بلکہ پاکستان میں پائیدار معاشی ترقی اور خوشحالی کی بنیاد بھی رکھی جائے گی۔





## دس سال کی عمر سے معمولی ملازمتیں کیں۔ کیا نیا لائحہ عمل اُس کو بہتر راہ پر گامزن کرے گا؟

### تحریر: حارث مسعود زبیری

میں ہنگاموں سے متاثرہ اور کم آمدنی والے علاقوں کے نوجوانوں کو تربیت اور روزگار کے مواقع فراہم کر رہا ہے۔

صوبہ سندھ میں واقع پاکستان کا یہ سب سے بڑا شہر اور صنعتی دارالخلافہ، دراصل ملک کے باقی علاقوں کی عکاسی کرتا ہے۔ پاکستان کی 31 فیصد آبادی 15 سے 29 سال کے درمیان عمر والے نوجوانوں پر مشتمل ہے۔ بدقسمتی سے، ان نوجوانوں کا ایک بڑا حصہ تعلیم اور پیشہ ورانہ تربیت سے محروم ہے، جس کی وجہ سے معاشرے کا یہ طبقہ بے روزگاری، تشدد اور انتہا پسندی کا آسان شکار بن سکتا ہے۔ لیکن اس کے ساتھ ساتھ نجی شعبہ کے اداروں میں پیشہ ورانہ اور فنی صلاحیتوں سے مالا مال افراد کی کھپت میں بھی اضافہ ہو رہا ہے۔

صوبہ سندھ اور بلوچستان کے لئے یو ایس ایڈ، پاکستان کی اس وقت کی ڈپٹی مشن ڈائریکٹر ڈینس ہربول نے ایک

برادریوں کا مسکن ہے جو شدید مشکلات کا شکار ہیں۔ تین سازی اور کسرت کے شوقین 19 سالہ عاصم بتاتے ہیں کہ انہوں نے دکانوں کا جلاؤ گھیراؤ، گھروں پر حملے اور اپنے علاقہ میں کرفیو کا نفاذ دیکھا ہے، جب وہ لگاتار ہفتوں اور مہینوں تک گھروں میں محصور ہو کر رہ جاتے تھے۔ وہ بھی بغیر بجلی، پانی اور کھانے پینے کی اشیاء کے، کیوں کہ ہر چیز کو بند کر دیا جاتا تھا۔

لیکن اگر سب کچھ منصوبہ بندی کے مطابق ہو، تو عاصم قسمت کی اس ستم ظریفی کا شکار نہیں ہوگا جو لیاری میں پلے بڑھے بہت سے نوجوانوں کا مقدر بنی۔

یو ایس ایڈ اور اقوام متحدہ کے ترقیاتی منصوبہ (یو این ڈی پی) کی مدد سے نوجوانوں کے لئے روزگار کے مواقع پیدا کرنے کے لئے 2015ء میں شروع کیا جانے والا "یوتھ ایمپلائمنٹ پروگرام (وائے ای پی)" عاصم سمیت کراچی

غربت، مسلح تشدد اور بے روزگاری کو قریب سے دیکھنے والے ایک نڈر پاکستانی نوجوان نے امریکی ادارہ برائے بین الاقوامی ترقی (یو ایس ایڈ) کی معاونت سے چلنے والے فنی تربیت کے پروگرام کی توسط سے بہتر مستقبل کی جانب بڑھنے کا موقع پایا۔

ابرار عاصم کے آباؤ اجداد قیام پاکستان کے بعد 1950ء کے عشرے میں کراچی پہنچ کر جس علاقہ میں آباد ہوئے، وہ تھا لیاری ٹاؤن، جس کو ملک میں فٹبال اور باکسنگ کی دنیا کے بعض نامور ستاروں کی جائے پیدائش ہونے پر فخر ہے۔

تاہم، کئی عشروں سے، یہ علاقہ سیاسی اور لسانی جنگ وجدل کا شکار رہا ہے اور اب یہ الگ تھلگ رہنے والی

# Little or no money? Give your business idea a bright future by **BOOTSTRAPPING**

**H**ow do you launch a business with little or no cash and no access to credit?

## *Try bootstrapping!*

Bootstrapping means starting a business with no venture capital, no bank loans or angel investors. With bootstrapping, aspiring entrepreneurs rely on hard work and sometimes personal savings to start a business.

Ventures that begin by bootstrapping usually go through two stages:

**Seed money:** This comes from personal savings or by borrowing just enough money from friends and family to cover startup costs. Some entrepreneurs work more than one job to earn additional funds to support the project.

**Customer funding:** During this second stage, entrepreneurs reinvest any customer revenues back into the business to further its growth. Growth is usually slow, as any earned money needs to cover operating costs for the business to stay afloat.

Successful entrepreneurs provide guidance on bootstrapping a startup, from selling high-margin products and services to the importance of building partnerships. Entrepreneurs embark on many different paths toward realizing their goals. Gatherings, like the Global Entrepreneurship Summit offer young business leaders the chance to exchange ideas with peers and help make their dreams a reality.

Many Pakistani companies have found success with bootstrapping. One example is Salim Ghari, a well-known name in tech circles who is a decades-long fixture in the Pakistani IT industry. Ghari started his company, Netsol, in 1995 when the internet was just a new place for budding entrepreneurs. Now, Netsol is regarded as one of the most successful software development firms in the country and is listed on both the both NASDAQ and the Pakistan Stock Exchange.

Ghari started with no investors and a team of only four people working out of Lahore. He had no sales team and had to go out and meet with potential clients on his own. After many long nights and hard work, Ghari's team started to sign contracts with big companies and his firm started to grow into the powerhouse it is today.

Bootstrapping isn't easy, but it is a way for you to turn your ideas into a career.



A Game Changer In Pakistan IT Industry

# SALIM GHAURI

CEO & Founder NetSol Technologies Limited

# کم یا صفر سرمایہ؟ اپنے کاروباری منصوبہ کو بوٹ اسٹریٹنگ کی بدولت روشن مستقبل دیں

غوری نے سرمایہ کاروں کی مدد کے بغیر لاہور میں چار افراد کے ساتھ اپنے کاروبار کا آغاز کیا۔ ان کے پاس سیلز کی ٹیم نہیں تھی اور ممکنہ گاہکوں سے ملنے کے لئے ان کو بذات خود باہر جانا پڑتا تھا۔ بہت طویل راتوں اور سخت محنت کے بعد غوری کی ٹیم نے بڑی کمپنیوں کے ساتھ معاہدوں پر دستخط کرنا شروع کر دیے اور ان کی کمپنی آج ایک پاور ہاؤس میں تبدیل ہو چکی ہے۔ بوٹ اسٹریٹنگ آسان نہیں ہے لیکن یہ ایک طریقہ کار ہے جس کی سہولت سے آپ اپنے ارادوں کو کامیاب ذرائع روزگار میں تبدیل کر سکتے ہیں۔

بہت ساری پاکستانی کمپنیوں نے بوٹ اسٹریٹنگ کے توسط سے کامیابی حاصل کی ہے۔ اس کی ایک مثال سلیم غوری ہے، جو کہ پاکستانی آئی ٹی صنعت میں کئی دہائیوں سے قائم و دائم ماہی ناز نام ہے۔ غوری نے 1995ء میں اپنی کمپنی "نیٹسول" اس وقت شروع کی تھی جب انٹرنیٹ ابھرتے ہوئے تاجروں کے لئے بالکل ایک نئی چیز تھا۔ آج نیٹسول سافٹ ویئر بنانے والی سب سے کامیاب کمپنیوں میں سے ایک ہے اور نیویارک اسٹاک ( نیس ڈیک ) اور پاکستان اسٹاک ایکسچینج میں موجود ہے۔

## بوٹ اسٹریٹنگ کا نسخہ آزما کر دیکھیں۔

بوٹ اسٹریٹنگ" کا مطلب ہے کہ ابتدائی سرمایہ کاری، بینک سے قرضہ لئے بغیر یا کسی فرشتہ صفت سرمایہ کار کی مدد کے بغیر کاروبار شروع کرنا۔ بوٹ اسٹریٹنگ سے آغاز کاروبار کے خواہشمند افراد فقط اپنی محنت یا کبھی کبھار ذاتی بچت کو بروئے کار لاتے ہوئے کاروبار شروع کرنے پر انحصار کرتے ہیں۔

بوٹ اسٹریٹنگ کے تحت شروع ہونے والے کاروبار دراصل دو مرحلوں سے گذرتے ہیں

## بنیادی سرمایہ :

یہ سرمایہ ذاتی بچت یا پھر دوستوں اور رشتہ داروں سے اتنا پیسا ادھار لے کر حاصل کیا جاتا ہے تا کہ کاروبار چلانے کے ابتدائی اخراجات پورے کئے جا سکیں۔ کچھ تاجر اپنے منصوبے کو کامیاب بنانے کے لئے ایک سے زائد ملازمتیں بھی اختیار کرتے ہیں۔

## گاہک کا پیسہ :

اس دوسرے مرحلے کے دوران تاجر کاروبار کی ترقی کے لئے گاہکوں سے کمائے گئے پیسے کو دوبارہ کاروبار میں بطور سرمایہ لگاتے ہیں، لیکن اس مرحلے میں کاروبار کی ترقی سست روی کا شکار ہوتی ہے کیونکہ کمایا گیا سرمایہ کاروبار کو چلتا رکھنے کی خاطر مطلوبہ اخراجات کو پورا کرنے کے لئے استعمال ہوتا ہے۔

کامیاب تاجر کاروبار کے آغاز کے لئے زیادہ منافع بخش اشیاء اور خدمات کی تجارت سے لے کر کاروباری شراکت داری کے قیام کی اہمیت سمیت آغاز کاروبار کے لئے بوٹ اسٹریٹنگ کے حوالہ سے رہنمائی فراہم کرتے ہیں۔ تاجر اپنے مقاصد کی کامیابی کے لئے مختلف راستے اختیار کرتے ہیں - گلوبل انٹر پرائونر شپ کانفرنس کی نوعیت کے اجتماعات نوجوان کاروباری قائدین کو اپنے جیسے دیگر شرکاء کے ساتھ خیالات کے تبادلہ اور انکے خوابوں کو حقیقت کا روپ دینے کی کوششوں میں مدد فراہم کرنے کا موقع دیتے ہیں۔

پاکستانی آئی ٹی انڈسٹری میں تبدیلی کے روح رواں  
سلیم غوری  
سی ای او، بانی نیٹ سول ٹیکنالوجیز لمیٹڈ

# The Cattle Whisperer

**By Arisha Bano**

With six children to feed and not enough money to make ends meet, each day was a trial for Bushra Yasmeen. On some days she didn't have enough money to take her children to the doctor, on others there wasn't enough money to support their education. Being a seamstress in a remote village

in the Punjab was not taking her anywhere.

To seek advice and help, Bushra frequently turned to community elders who gathered in the evenings to talk about the day and what was happening in the small village they all shared. It was at one such meeting that she heard that some people from the city — from

USAID's Dairy project — were coming to the village the next day to talk about training women to take better care of cattle. In rural areas of Pakistan, this work is done mostly by women. Through this project, USAID is improving animal health-care services in 1,500 villages in the Punjab by providing support and guidance to women like Bushra.

Always on the lookout for an opportunity to better support her family and help her husband, Bushra was eager to see what the training was all about. Based on her enthusiasm and energy, and the knowledge she displayed during the selection process, the USAID Dairy Project team selected her for training as a livestock extension worker.

During the month-long training program, Bushra learned about animal disease prevention and basic livestock management, including the need for timely vaccinations against mastitis (inflammation of the udders, one of the most common diseases among dairy cattle) and hoof-and-mouth disease. With the training and a medical support kit provided by USAID, Bushra started providing basic treatment to the cattle in her village, earning more than she had as a seamstress.

"I have earned 10,000 rupees in two months by attending to 180 cattle cases in my village," says a beaming Bushra. She no longer has to think twice about money when her children need school supplies or medical care. In addition, Bushra has set up a clinic providing preventive and basic medical care to the animals owned by the dairy farmers in her village. The steady income means that she can reinvest in her clinic as well.



# موشیوں کی افزائش میں دیہی خواتین کا کردار

## تحریر: عرشہ بانو

دینے والے جانوروں کے تھنوں کی سوچن کی ایک عام بیماری (بے) سینگ اور منہ کی بیماریوں سے بچاؤ کا ٹیکہ بروقت لکوانے کے بارے میں آگاہی بھی شامل تھی۔

یو ایس ایڈ کی جانب سے فراہم کردہ تربیت اور طبی امداد کا تھیلا ہاتھ میں اٹھا کر بشری نے گاؤں میں موشیوں کے لئے بنیادی علاج فراہم کرنا شروع کر دیا۔ اب وہ سلائی کے کام سے زیادہ کمانے لگی تھی۔

میں نے دو مہینے کے دوران 180 موشیوں کا علاج کر کے دس ہزار روپے کمائے، بشری نے خوش ہوتے ہوئے بتایا۔ اب جب بھی اس کے بچوں کو اسکول کا سامان یا دوائی چاہیے ہوتی ہے تو وہ پیسوں کے بارے میں بالکل پریشان نہیں ہوتی۔ بشری نے ایک کلینک قائم کر لیا ہے جہاں پر وہ اپنے گاؤں کے موشیوں کو طبی امداد مہیا کرتی ہے۔ مستقل آمدنی کا ایک فائدہ یہ ہے کہ اب وہ اپنی کلینک میں مزید سرمایہ بھی لگا سکتی ہے۔

کے دیہی علاقوں میں موشیوں کی دیکھ بھال کا کام اکثر خواتین ہی سر انجام دیتی ہیں۔ آج اس منصوبہ کے تحت یو ایس ایڈ پنجاب کے پندرہ سو دیہات میں بشری جیسی کئی خواتین کو مدد اور رہنمائی فراہم کر کے موشیوں کی افزائش اور بہتر صحت کے لئے کردار ادا کر رہا ہے۔

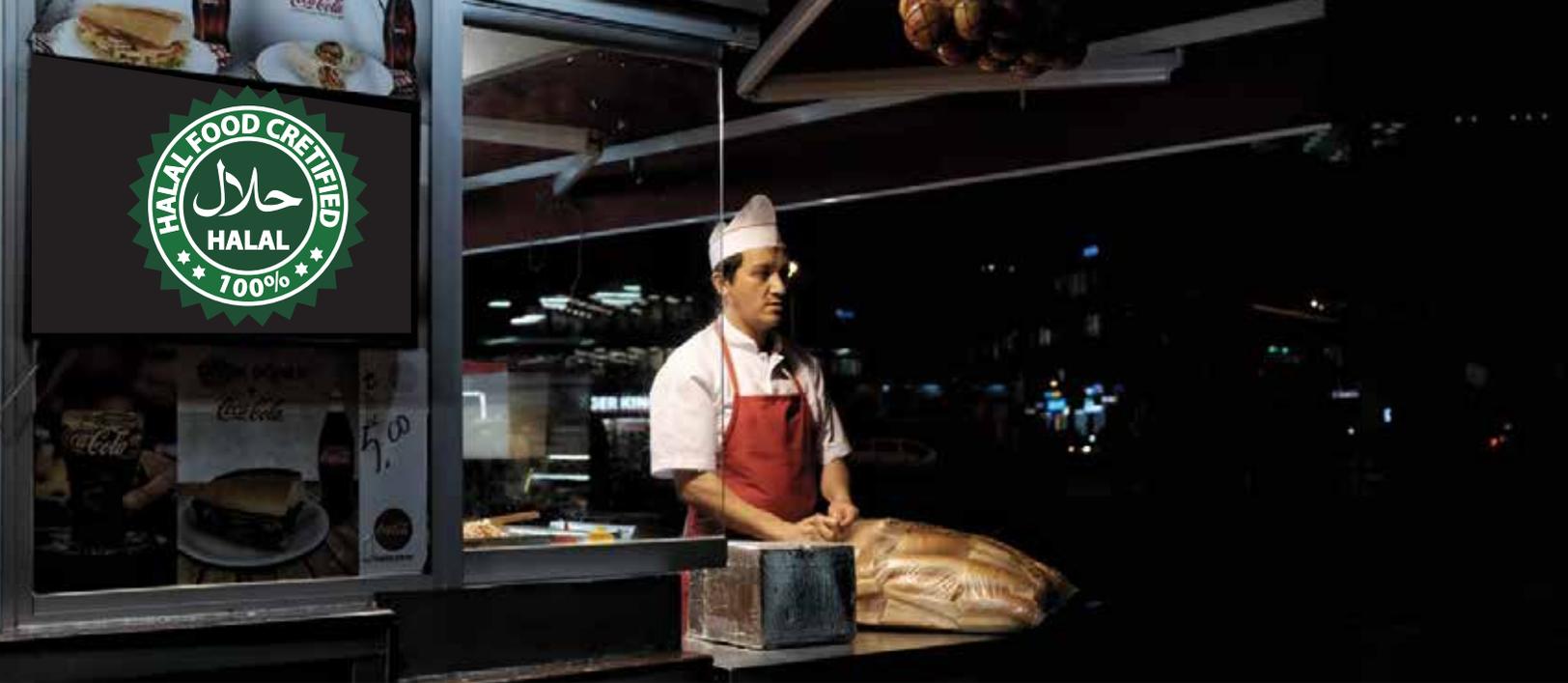
بمیشہ اپنے خاندان کی بہتری اور شوہر کی مدد کے لئے موقع کی تلاش میں رہنے والی بشری کو یہ جاننے کا تجسس تھا کہ آخر یہ تربیت کس بارے میں ہے۔ اس کے جذبے اور توانائی کی بنیاد پر اور انتخابی عمل کے دوران معلومات کے شاندار مظاہرے کو دیکھتے ہوئے، یو ایس ایڈ ڈیری پروجیکٹ کی ٹیم نے اس کو موشیوں کی دیکھ بھال کے کارکن کے طور پر تربیت کے لئے منتخب کر لیا۔

ایک ماہ تک جاری رہنے والی تربیت کے دوران بشری نے جانوروں میں بیماریوں کی روک تھام اور موشیوں کی دیکھ بھال کے بارے میں جاننا جس میں دودھ دینے والے جانوروں میں عام طور پر پائے جانے والی بیماری مسٹیس (جو دودھ

چھ بچوں کو پالنے کے ذمہ داری اور گزر بسر کے لئے ایک پیسہ بھی پاس نہیں، بشری یاسمین کے لئے تو ہر دن جیسے امتحان تھا۔ بعض اوقات تو اس کے پاس بچوں کو ڈاکٹر کے پاس لے کر جانے کے بھی پیسے نہیں ہوتے تو کبھی ان کو تعلیم دلانے کے لئے مالی وسائل کی کمی کا سامنا ہوتا۔ پنجاب کے ایک دُور دراز گاؤں میں سلائی کڑھائی کا کام اس کے لئے کسی بھی طریقے سے مددگار ثابت نہیں ہو رہا تھا۔

مشورے اور مدد کے لئے بشری اکثر برادری کے بڑوں کے پاس جاتی تھی جو شام کو سر جوڑ کر بیٹھتے اور گزرے ہوئے دن کا حال احوال ایک دوسرے کو سناتے اور گاؤں میں ہونے والے معاملات کے بارے میں بات چیت کرتے تھے۔ اسی نوعیت کی ایک نشست میں اس کو معلوم ہوا کہ شہر سے کچھ لوگ جن کا تعلق امریکی ادارہ برائے بین الاقوامی ترقی (یو ایس ایڈ) کے ڈیری منصوبے سے ہے دوسرے دن گاؤں آ رہے ہیں، عورتوں کو موشیوں کی بہتر دیکھ بھال کی تربیت دینے کے لئے۔ پاکستان





# A home for halal products in U.S. frozen foods aisles

**By Christopher Connell**

When Adnan Durrani jumped from Wall Street into the organic food business three decades ago, he found himself the only person showing up at trade shows in a suit. “They were a bunch of hippies,” he recalls.

But he quickly found he had something in common with them that is more important than any dress code: he and the others in organic food lines share a passion for doing business in socially responsible ways. Over the years he and his venture capital firm hit it big with several healthy food and beverage companies.

Then the Pakistani-born, Muslim-American entrepreneur launched the American Halal Company and its signature Saffron Road brand, with halal food entrees that made their way into the frozen food section of supermarkets.

Durrani sees the brand as akin to the values that first drew him to “the NOSH movement: natural, organic, sustain-

able and healthy.” It’s also about giving back. “How are you treating your employees and distributors? What are you doing for the community? Are you just gorging profits or putting some of them back?”

Durrani was an early member of the Social Venture Network, a mutual support group for CEOs who believe that profits must be balanced with social responsibility. He learned from the owners of Ben & Jerry’s, Patagonia, Seventh Generation and similar companies.

“Their values were very similar to the values of my faith, which were about making a reasonable profit ... but also paying living wages and giving back to the earth,” says Durrani.

His company’s sales top \$50 million a year, and more than 80 percent of customers are non-Muslims drawn by food made with natural, healthier ingredients.

Its success brings to mind the famous advertising slogan for Hebrew National

kosher hot dogs: “We answer to a higher authority.”

None of his earlier ventures — Vermont Pure Spring Water and big investments in Stonyfield Yogurt and a fruit juice-sweetened cookie — was halal or targeted in particular at American Muslim consumers. But market research led Durrani to conclude that the dietary needs of American Muslims were overlooked in groceries, just as supermarkets once ignored Hispanic Americans and their cuisine. “That’s how I decided to go into the halal niche,” he says.

Durrani’s company donates to food banks, shelters and charitable organizations working in distressed communities. It earmarks 2 percent of sales for charity during Ramadan.

Saffron Road sells sauces, broths, snacks and other delectables in addition to frozen entrees. Durrani is hoping halal food will follow the same trajectory in the United States that it did in Europe, where sales exploded after supermarkets created halal aisles. “It’s a marketer’s dream,” he says.



## امریکی فروزن کھانوں کی دکانوں میں حلال کھانوں کا مسکن

### تحریر: کرسٹوفر کونل

کھانے کا عنصر تھا اور نہ ہی ان کی ترجیح امریکی مسلمان صارفین تھے۔ لیکن مارکیٹ کی تحقیق سے درانی اس نتیجے پر پہنچے کہ امریکی مسلمانوں کی غذائی ضروریات کو عام دکانوں میں اسی طرح سے نظر انداز کیا جا رہا تھا جس طرح کسی دور میں ہسپانوی امریکیوں اور ان کے کھانوں کو کسی دور میں نظر انداز کیا جاتا تھا۔ وہ کہتے ہیں "یہ وجہ ہے کہ میں نے حلال خوراک کا کاروبار شروع کرنے کا فیصلہ کیا۔"

درانی کی کمپنی فوڈ بینکوں، یتیم خانوں اور دارالامانوں اور آفت زدہ لوگوں کی فلاح کے لئے کام کرنے والی خیراتی تنظیموں کو کھانا فراہم کرتی ہے۔ رمضان المبارک میں یہ کمپنی اپنی فروخت کا دو فیصد حصہ خیرات کے لئے مختص کرتی ہے۔

سیفران روڈ فروزن کھانوں کے ساتھ چٹنیاں، شوربے اور اسٹیکس سمیت کھانے کی ہلکی پھلکی چیزیں بھی فروخت کرتی ہے۔ درانی کو امید ہے کہ امریکہ میں بھی حلال خوراک ایسے ہی مقبول ہوگی جس طرح یورپ میں ہوئی، جہاں پر حلال کھانوں کی دھماکہ خیز کامیابی کے بعد سپر مارکیٹوں میں حلال کھانوں کے علیحدہ گوشہ قائم کیے گئے ہیں۔ "یہ ایک تاجر کا خواب ہے۔"

سب کچھ واپس لوٹا دینے کی بات بھی ہے۔ "آپ اپنے ملازمین اور تقسیم کاروں کے ساتھ کیسا برتاؤ کرتے ہیں؟ آپ اپنی کمپنی کی خدمت کے لئے کیا کچھ کرتے ہیں؟ کیا آپ صرف "منافع کھاتے ہیں یا کچھ معاشرے کو بھی واپس لوٹاتے ہیں؟"

عدنان درانی سربراہان پر مشتمل امداد باہمی گروپ سوشل وینچر نیٹ ورک کے ابتدائی رکن تھے، جن کا یہ ماننا ہے منافع کو معاشرتی ذمہ داریوں سے ہم آہنگ ہونا چاہیے۔ انہوں نے بین اینڈ جیریز، پٹاگونیا، سیونٹھ جنریشن اور اسی قسم کی دیگر کمپنیوں کے مالکان سے سیکھا۔

عدنان درانی کہتے ہیں "ان کی اقدار بھی عین میرے عقیدہ کی طرح تھیں کہ مناسب منافع کمایا جائے۔۔۔ لیکن معقول "تنخواہیں ادا کی جائیں اور دھرتی کو واپس بھی لوٹایا جائے۔"

ان کی کمپنی کی فروخت 50 ملین (پانچ کروڑ) ڈالر سے زیادہ ہے اور 80 فیصد سے زائد گاہک وہ غیر مسلم شہری ہیں جو کہ قدرتی اور صحت بخش اجزاء سے تیار کردہ خوراک کی طرف کھینچے چلے آتے ہیں۔ اس کمپنی کی کامیابی عبرانی قومی "کوشر" ہاٹ ڈاکز کے اس مشہور اشتہاری نعرے کی یاد دلاتی ہے کہ "ہم حاکم اعلیٰ کو جوابدہ ہیں۔"

ان کے ابتدائی کاروباری مصنوعات - بشمول ورمونٹ پیور اسپرنگ واٹر اور اسٹونی فیلڈ یوگرٹ اور پھلوں کے رس، میٹھے بسکٹوں میں بڑے پیمانے پر سرمایہ کاری - میں حلال

تین دہائیاں قبل جب عدنان درانی نے وال اسٹریٹ میں آرگینک یا دیسی غذاؤں کے کاروبار میں قدم رکھا تو ان کو لگتا تھا کہ وہ واحد شخص ہیں جو سوٹ زیب تن کر کے کاروبار پر آتے تھے۔ وہ یاد کرتے ہیں کہ "دیگر لوگ تو گویا بیپیزکا "کوئی گروہ تھا۔"

تاہم جلد ہی ان کو معلوم ہو گیا کہ ان کے اور دیگر کاروباری افراد کے درمیان لباس سے زیادہ قدر مشترک یہ تھی کہ وہ خود اور دیسی غذاؤں کے کاروبار سے وابستہ دیگر افراد سماجی ذمہ داری کے احساس کے ساتھ کاروبار کرنے کا جذبہ رکھتے تھے۔ کئی سال بعد ان کو اور ان کی کاروباری کمپنی کو صحت بخش غذا اور مشروبات کی کمپنیوں میں زبردست کامیابی حاصل ہوئی۔

تب پاکستانی نژاد امریکی مسلمان تاجر نے بعد میں امریکی حلال کمپنی شروع کی اور اس کی مایہ ناز سیفران روڈ برانڈ متعارف کروائی، جس کے ساتھ ہی کھانے کی حلال اشیاء کو سپر مارکیٹوں کے اندر قائم فروزن فوڈ کے حصوں میں داخلہ نصیب ہوا۔

عدنان درانی اپنی برانڈ کو ان اقدار سے منسوب کرتے ہیں جن کی بدولت وہ "نوش" تحریر: یعنی قدرتی، دیسی، دیرپا اور صحت بخش "کھانوں کی روایت کے قریب ہوئے۔ یہ

# We want to see you in KHABR-O-NAZAR!

Take a Photograph holding this magazine and inbox it to the embassy  
Facebook page. We might share your photograph on our page.

<http://www.facebook.com/pakistan.usembassy/>

ہم آپ کو خبرونظر میں دیکھنا چاہتے ہیں۔  
اس رسالے کو ہاتھ میں پکڑ کر تصویر کھنچو اپنی اور اسے ہمارے  
سفار تخانہ کے فیس بک پیج پر ان باکس کریں۔  
ہم متوقع طور پر آپ کی تصویر اپنے صفحے پر شائع کریں گے۔

Send Feed Back, Suggestion & Subcription Request To:  
Info ISB@state.gov