



کاروبار کو فروخت کرنا

جب کاروبار کو بیچنے کا وقت آ پہنچے

ایک چھوٹے ذاتی کاروبار کو فروخت کرنا عام طور پر کاروبار کے مالک کی زندگی میں ایک منفرد واقعہ ہے۔ ایک کمپنی کو بیچنا جو امید اور محنت مشقت سے تعمیر کی گئی ہو، نقصان کا ایک زبردست احساس پیدا کرسکتا ہے۔ اس لئے، مالک کے لئے یہ فیصلہ کرنا ہمیشہ آسان نہیں ہوتا کہ بیچنا ایک صحیح راستہ ہے یا نہیں۔ ایک باضابطہ تجزیہ فیصلہ کرنے میں مدد کرسکتا ہے۔ یہ عمل کاروبار کی فروختگی کے پیچھے نہایت عام اسباب کا جائزہ لینے سے شروع کرنا چاہیے۔ فروخت کے لیے ابتدائی محرکات یہ ہیں:

ذاتی سیالیت یعنی پرسنل لیکویٹی ڈٹی (نقد) کی خواہش: جب آپ کی تقریباً تمام دولت کاروبار میں پھنسی ہوئی ہو، تو فروختگی کی توقع پیدا ہونے سے ایک موقع فراہم ہوتا ہے کہ آپ اپنے کاروبار کو نقد میں تبدیل کرلیں اور سرمایہ کو ایک کے بجائے کئی مختلف منصوبوں میں لگائیں۔

پونجی کو وسیع کرنے کی ضرورت: تیزی سے بڑھتی ہوئی کمپنیاں اکثر اپنی مالی اہلیتوں اور قرض کے تجارتی خطوط سے تجاوز کر جاتی ہیں۔ اس صورت میں، کاروبار کو فروخت کرنا وسعت کے مواقع کا فائدہ اٹھانے کے لئے مزید سرمایہ فراہم کرسکتا ہے۔ حالانکہ ان حالات میں، آپ کمپنی کا ایک قلیل حصہ یا آمدنی کا فیصد اپنے لئے رکھ سکتے ہیں۔ اگرچہ ایسے بندوبست میں فوری اختیار سے محرومی اور آپ کے انتظامی کردار کا خاتمہ شامل ہیں، لیکن آپ کو اپنی کمپنی کو سرمایہ کے فقدان کی وجہ سے مرجھاتا اور برباد ہوتا دیکھنے سے زیادہ بہتر یہ لگے گا۔

اجزوی فروخت: بجائے پورا کاروبار بیچنے کے، آپ کاروبار کا حصہ بیچنے کا فیصلہ کرسکتے ہیں۔ اگر آپ کے کاروباری عمل کا ایک حصہ کسی دوسرے حصے کی نسبت زیادہ تیزی کے ساتھ پھل پھول رہا ہے تو آپ کم کامیاب حصے کو بیچنے کے بارے میں سوچ سکتے ہیں۔ اگر آپ اس کو بیچنے میں کامیاب ہوجائیں تو کمپنی کے باقی ماندہ حصے میں صرف کرنے کے لئے زیادہ وقت اور سرمایہ ہوگا۔ نوٹ: ایسا کرنے کے لئے، آپ کو مالی معلومات کو علیحدہ علیحدہ کرکے اس علاحدہ کاروباری حصے کے لئے جس کو آپ بیچ رہے ہیں مختلف گوشوارے تیار کرنا ہوں گے۔

ذاتی واجبات اور بے جا خطرات کی وجہ سے بے چینی: ذاتی گارنٹیاں جیسا کہ ٹیکس کی ذمہ داریاں (ملازم کے ذریعہ روک لیے گئے ٹیکس)، مصنوع واجبات، ذاتی نقصانات، کمپنی کے قرضوں کے لئے ذاتی ضمانتیں۔ عام طور پر، یہ ذاتی ضمانتیں کاروبار کے ابتدائی اور پرخطر دنوں میں دی گئی تھیں اور ان کو کبھی ہٹایا نہیں گیا۔

عمر اور صحت: یہ کاروبار بیچنے کی سب سے عام وجہ ہے۔ کئی کاروباری مہم جو اس امکان کے بارے میں نہیں سوچتے اور جب عمر اور صحت کے ناگزیر مسائل سر اٹھاتے ہیں تو ان کے لیے کاروبار فروختگی کے ذریعہ نقد حاصل کرنے کی امید رکھنی پڑتی ہے۔

تبدیلی کی ضرورت: کاروبار بیچنے کی ایک اور عام وجہ یہ ہے۔ کئی سال تک افکار میں گھری ہوئی زندگی گزارنے کے بعد، کئی کاروبار میں قسمت آزمائی کرنے والے بے چینی سے اس وقت کا انتظار کرتے ہیں جب وہ لگاتار دباؤ کم کریں تاکہ وہ دوسرے مشغلوں پر وقت صرف کرسکیں۔ اپنا کاروبار بیچنا نئے پیشہ ورانہ اور ذاتی مواقع کے لئے راستہ استوار کرسکتا ہے۔

کیا کوئی آپ کا کاروبار خریدے گا؟



یہ معلوم کرنے کا ایک راستہ یہ ہے کہ اپنی کمپنی کو مارکیٹ میں لایا جائے۔ ایک ایسے چھوٹے کاروبار کو بیچنا مشکل ہوگا جو نسبتاً نیا اور غیر نفع بخش ہے یا جس کی مصنوعات کی فروخت تیزی سے گرتی رہی ہے۔ آپ کے کاروباری میں ترقی کے امکانات جتنے زیادہ ہوں گے اس کے لئے گاہک ملنے کے امکانات اتنے ہی زیادہ ہوں گے۔ ایک بڑی کارپوریشن جو اسی کاروباری میدان میں سرگرم ہے آپ کی کاروبار کو اپنے کاروباری اکائیوں (یونٹوں) کا ایک حصہ بنا کر آپ کے منافع کی شرح کو بہتر کرنے کے قابل ہو سکتی ہے۔ اور یہ بھی ہو سکتا ہے کہ ایک زیادہ بڑی کارپوریشن جو ایک نئے اہم میدان میں تیزی سے بڑھنے کی کوشش کر رہی ہے وہ مارکیٹ میں حصہ حاصل کرنے کے لئے آپ کو اضافی قیمت دینے پر رضامند ہو سکتی ہے۔

قیمت کا تعین

آپ کے علاقے میں اس طرح کے کاروبار کی قیمت فروخت سے آپ کو اندازہ ہو جانا چاہیے کی آپ کیا وصول کرنے کی توقع کر سکتے ہیں۔ اس بات کو نوٹ کیجیئے کہ ہم قیمت فروخت کی بات کر رہے ہیں اور اس قیمت کی نہیں جو مانگی جا رہی ہے: عام طور پر چھوٹے کاروبار مانگی گئی قیمت سے کہیں کم قیمت پر فروخت ہوتے ہیں۔ منجھے ہوئے عقلمند خریدار آپ کے کاروبار کی قیمت کا تعین شاید اگلے کچھ سالوں کے لئے متوقع کیش فلو کی بنیاد پر کریں۔ پھر وہ اس خام آمدنی (کیش فلو) کی مالیت میں سے کٹوتی کریں گے جو عکاسی کرتی ہے اس جو کہم کی جو آپ کے کاروبار میں فطری طور پر پنہاں ہے اور ان ذاتی کوششوں کی اہمیت کی جو کاروبار کی کامیابی کو برقرار رکھنے کے لئے ان کو کرنی پڑیں گی۔

کاروبار کی فروختگی کی طرف \ 10 اقدام

فروختگی کی ایک معقول وجہ ہو۔ غالباً یہ پہلا سوال ہوگا جو ایک ممکنہ خریدار آپ سے پوچھے گا۔ جتنی زیادہ معقول آپ کی وجہ ہوگی، خریدار اتنا ہی سنجیدہ ہوگا۔ بہر حال، ذاتی معلومات بتانے سے پرہیز کریں: مذاکرات کے دوران یہ خریدار کو آپ پر دباؤ ڈالنے کا ایک ذریعہ فراہم کر دے گی۔

اس وقت تک کا انتظار نہ کریں جب معاشی یا جذباتی وجوہات کی بنا پر بیچنا ناگزیر ہو جائے۔ بیچینی آپ کو ایسا آفر یا پیشکش قبول کرنے پر مجبور کر سکتی ہے جو آپ کے لئے اچھی نہ ہو۔

فیصلہ کر لینے کے بعد، اپنے کاروبار کو مارکیٹ میں لانے اور بیچنے کے لئے ضروری معلومات اکٹھی کریں:

- تین سالوں کے مالی گوشوارے؛
- تین سالوں کے ٹیکس کی تشخیص کے لیے آمدنی کے گوشوارے؛
- فکسچرز (قابل انتقال سازوسامان) اور سازوسامان کی فہرست؛
- مصنوعات کے اسٹاک کی تخمینہ مالیت؛
- ملازمین کی فہرست؛
- گاہکوں کی فہرست؛
- کرایہ داری (لیز) کی نقلیں؛
- فرینچائیز کا معاہدہ (اگر لاگو ہوتا ہے)؛
- قرضوں کی فہرست، واجب الادا بیلینس اور ادائیگیوں کے شیڈیول کے ساتھ؛
- کرایے پر لیے گئے سازوسامان کی نقلیں؛
- باہر کے صلاح کاروں کے نام (کاروبار کے بروکر یا دلال، وکیل، اکاؤنٹنٹ...)۔



\خواہ آپ نے اپنے مالیاتی گوشوارے ماضی میں خود تیار کئے ہوں، پھر بھی فروخت کے لئے ایک باہر کی فرم کو ان کو تیار کرنے یا ان پر نظرثانی کرنے کے لئے معاوضے پر رکھنے کے بارے میں سوچیں۔ یہ ممکنہ خریدار کی نظر میں کاروبار کی مالیت اور بیچنے کے امکان کو بڑھا دے گا۔

\مارکنگ ٹیم کا رکن بنیں: بروکر کے عملے سے اپنے کاروبار کے بارے میں بتانے کے لئے ان سے ملیں، اور ممکنہ خریداروں کے ساتھ معاملہ کرنے کے سلسلے میں ان کے مشورے کی تعمیل کریں۔

\رازداری کو بنائے رکھیں اپنے روزمرہ کے کاروبار سرگرمیوں میں۔ ایسی صورت حال سے گریز کرنے کے لئے جہاں آپ کی مہیا کردہ معلومات آپ کے خلاف مسابقت کے لئے استعمال کی جاسکتی ہے، مالی معلومات صرف سنجیدہ ممکنہ خریدار کو ایک پیشگی رقم ڈپوزٹ یعنی جمع کروانے پر ہی فراہم کریں۔ آپ ممکنہ خریدار سے معلومات نہ فاش کرنے کے معاہدے پر دستخط کرنے کا تقاضہ بھی کرسکتے ہیں۔

\ایک ممکنہ خریدار کی طرح سوچیں: فرض کریں کہ آپ اپنی کمپنی دیکھنے پہلی دفعہ آئے ہیں، آپ کتنے متاثر ہوئے ہیں؟ ایک کاروبار فروخت کرنے کے دوران، کئی ایسے لوگ آئیں گے جو حقیقت میں سنجیدہ نہیں اور آپ کا بہت سا وقت ضائع کرسکتے ہیں۔ آپ میں ایسی قابلیت ہونا ضروری ہے کہ آپ فوری طور پر ملاقاتی کی سنجیدگی کا اندازہ لگاسکیں تاکہ جو توانائی آپ کاروبار کے بارے میں گفتگو کرنے میں صرف کر رہے ہوں وہ بالکل بے فائدہ نہ ہو۔

\چیزوں کو اس بنا پر نظرانداز نہ کریں کیونکہ آپ بیچ رہے ہیں: کام کے اوقات معمول کے مطابق رکھیں، فہرست مال بناتے رہیں، اگر ضرورت ہو تو جگہ کو پینٹ کریں اور اس کی مرمت کروائیں۔

\ایسے پیشہ وروں کو معاوضے پر رکھیں جو فروختگی کے عمل کو سمجھتے ہیں۔ کاروبار میں قسمت آزمائی کرنے والوں کے لئے جو کاروبار بیچنے کا سوچ رہے ہوں، ایک کاروبار بروکر ان کے ایجنٹ کے طور پر کام کرسکتا ہے۔ ان کو مقامی اخباروں یا تجارتی رسالوں میں بزنس کے صفحات پر دی گئی فہرست میں اشتہاروں یا حوالوں کے ذریعے ڈھونڈا جاسکتا ہے۔ وہ عام طور پر آخری قیمت فروخت کا فیصد لگاتے ہیں جس کی ادائیگی سودے کے اختتام پر کی جاتی ہے۔ ایک کاروبار بروکر کو معاوضے پر رکھنے کے کئی فوائد ہیں:

- بروکر آپ کو رازداری قائم رکھنے دیگا؛
 - آپ کا ممکنہ خریداروں کے ساتھ معاملات کے لئے درکار وقت بچتا ہے؛
 - کئی ممکنہ خریدار، کم از کم ابتدائی طور پر، ٹالٹ یا بچولیوں کے ساتھ بات کرنے
- میں زیادہ آسانی محسوس کرسکتے ہیں؛
 - ایک خاص صنعت میں مہارت یافتہ بروکر کے عموماً کارپوریشن میں بہت
- عمدہ رابطے ہو سکتے ہیں جو آپ کی کمپنی کے خریدے جانے میں دلچسپی لے سکتے ہیں
 - تاہم، ایک بروکر کی فیس اچھی خاصی ہوتی ہے اور کسی ایک کو معاوضے پر
- رکھنے سے پہلے آپ کو اس خرچے پر غور و خوض کرنا ہوگا۔
 - وکلاء بھی مددگار ہوسکتے ہیں۔ دو ایسے میدان ہیں جس کے لیے آپ سے
- زبردست سفارش کی جاتی ہے کہ آپ کاروبار کی فروختگی کے وقت ایک وکیل سے صلاح مشورہ حاصل کریں:
 - جب آپ ممکنہ خریدار کے لئے اپنے کاروبار کے خلاصے کی دستاویز تیار



ا کرتے ہیں: جب توقع کے برعکس کاروبار کم کامیاب ہوتا یا چلانا کم آسان دکھائی دیتا ہو تو نیا خریدار یہ اخذ کرسکتا ہے کہ کاروبار کو فریب دہی کے ساتھ پیش کیا گیا تھا۔ مقدمہ بازی کے جوکھم سے بچنے کی خاطر ایک وکیل آپ کی دستاویز پر نظر ثانی کر سکتا ہے؛

ا - جب آپ خرید اور فروخت کا معاہدہ تیار کریں: آپ کو چاہیے کہ ایک وکیل اگر خرید و فروخ کے معاہدے واقعاً تیار نہیں کرتا تو وہ اس پر نظر ثانی کرے۔

ا صبر سے کام لیں اور ہر آفر کا غور سے مطالعہ کریں اور پھر اپنا جوابی آفر دیں۔

ا ایسی صورت پیدا کرنے میں مدد کریں جس میں سب فریقین کا فائدہ ہی فائدہ ہو۔

ا ملازمین

ا اس بات کو یقینی بنائیں کہ آپ کے ملازمین کو کاروبار کی ممکنہ فروخت کے بارے میں خبر آپ سے ملے نہ کہ کسی اور تیسرے فریق سے۔ افواہیں اعصابی بے چینی کو ہوا دیتی ہیں، ہوسکتا ہے کہ آپ کے ملازمین کہیں اور ملازمت کرنے کا فیصلہ کرلیں اور فوری طور پر چلے جائیں۔ اگر آپ اپنے کاروبار بیچنے کا کھلم کھلا اشتہار دینے کا فیصلہ کریں تو اشتہار کے آنے سے پہلے اپنے ملازمین کو بتا دیں۔ ان پر واضح کر دیں کہ فروخت ہونے میں کافی وقت لگ سکتا ہے اور شاید یہ ہو ہی نہ، بجز اس کے کہ فروخت نہ ہونے کی صورت میں آپ کا کاروبار کو بند کر دینے کا منصوبہ ہے۔ سچ بتائیں لیکن مثبت پہلوؤں کو اجاگر کریں۔ اگر آپ کاروبار کو رازداری میں مشتہر کرنے کا فیصلہ کریں تو پوری کوشش کریں کہ یہ بات ملازمین پر افشاں نہ ہو۔ ایک کاروبار بروکر کو معاوضے پر رکھنے کا سوچیں اور کسی دلچسپی رکھنے والے خریدار سے معلومات افشاں نہ کرنے کے معاہدے پر دستخط لیں۔ یہ بھی ہوسکتا ہے کہ ممکنہ خریدار کام کے اوقات کے بعد آپ کا کاروبار دیکھنے آئیں۔ آخر میں، آپ شاید اس نتیجے پر پہنچیں کہ آپ کے کاروبار کے لئے ایک یا زیادہ ملازمین بہترین ممکنہ خریدار ہیں۔ باہر والوں کی نسبت ، ملازمین کاروبار کو زیادہ بہتر جانتے ہیں اور وہ شاید اس قابل ہوں کہ سرمایہ کاروں یا قرض خواہ اداروں کو کاروبار کی خرید کے لئے سرمایہ دینے کے لئے قائل کرلیں۔

کینیڈا۔ اونٹیریو بزنس سروس سنٹر (COBSC/CSECO) کینیڈا کی سرکاری زبانوں یعنی انگریزی اور فرانسیسی میں بزنس کے بارے میں معلومات فراہم کرتا ہے۔ خوش خلقی کے جذبے کے تحت، ہماری کارآمد ترین دستاویزات میں سے چند کا ترجمہ دوسری زبانوں میں بھی کیا گیا ہے۔ اگر آپ کو بزنس کے بارے میں اضافی معلومات چاہئیں، تو مہربانی کر کے COBSC/CSECO کے انفرمیشن افسر سے بات کرنے کے لئے 1-888-576-4444 پر فون کریں۔