# پری فزیبلیٹی تحقیق

## (پھولوں کی دکان)

سمال اینڈ میڈیم انٹرپرائزز ڈویلپمنٹ اتھارٹی

وزارت صنعت و پیداوار

حکومت پاکستان

www.smeda.org.pk


**ہیڈ آفس**

فورتھ فلور، بلڈنگ نمبر 3، ایوانِ اقبال کمپلیکس، ایجرٹن روڈ، لاہور۔

فون 92 42 111 111 456

فیکس 92 42 36304926-7

helpdesk@smeda.org.pk

**ریجنل آفس پنجاب**

بلڈنگ نمبر 3، فلور 3، ایوان اقبال کمپلیکس، ایجرٹن روڈ، لاہور

ٹیلی فون: (042) 111-111-456

فیکس نمبر: (0423) 36304926-7

helpdesk.punjab@smeda.org.pk

**ریجنل آفس سندھ**

بحریہ کمپلیکس 2، فلور 5، ایم ٹی خان روڈ، کراچی

ٹیلی فون: (021) 111-111-456

فیکس نمبر: (021) 35610572

helpdesk-sindh@smeda.org.pk

**ریجنل آفس خیبر پختونخوا**

گراؤنڈ فلور، سٹیٹ لائف بلڈنگ، دی مال، پشاور

ٹیلی فون: (091) 9213046-47

فیکس نمبر: (091) 5286908

helpdesk-khyberpakhtunkhawa@smeda.org.pk

**ریجنل آفس بلوچستان**

بنگلو نمبر: 15-A، چمن ہاؤسنگ سکیم، ایئرپورٹ روڈ، کوئٹہ

ٹیلی فون: (081) 2831623, 2831702

فیکس نمبر: (081) 2831922

helpdesk-balochaistan@smeda.org.pk


**نوٹ**: سمیڈا کی جانب سے وزیراعظم یوتھ بزنس لون سے متعلقہ تمام سہولیات اور معلومات مفت فراہم کی جارہی ہیں

| صفحہ نمبر | فہرست عنوانات | نمبر شمار |
|---|---|---|
| 2 | اظہار لاتعلقی | 1 |
| 2 | دستاویز کا مقصد | 2 |
| 2 | سمیڈا کا تعارف | 3 |
| 2 | سکیم کا تعارف | 4 |
| 3 | اجمالی جائزہ | 5 |
| 3 | کاروبار اور مصنوعات کا مختصر بیان | 6 |
| 3 | انتہائی قابل توجہ امور | 7 |
| 4 | ابتدائی و عملی استعداد | 8 |
| 4 | سرمایہ کاری کیلئے جغرافیائی مواقع | 9 |
| 4 | متوقع منڈیاں اور تجارتی علاقے | 10 |
| 4 | پیداواری گردش عمل (پروڈکشن پروسس فلو) | 11 |
| 5 | منصوبے کی کُل لاگت کا خلاصہ | 12 |
| 5 | معاشی کیفیت | 12.1 |
| 5 | درکار سرمایہ | 12.2 |
| 6 | کل لاگت کاروبار | 12.3 |
| 6 | درکار زمین | 12.4 |
| 6 | فرنیچر ولوازمات | 12.5 |
| 7 | درکار خام مال | 12.6 |
| 8 | درکار افرادی قوت | 12.7 |
| 8 | آمدن۔ متوقع آمدن اور پیداوار | 12.8 |
| 9 | متفرق لاگتیں | 12.9 |
| 9 | ماہرین ومشیران | 13 |
| 10 | ضمیمہ جات | 14 |
| 10 | آمدن کا گوشوارہ (انکم سٹیٹمنٹ) | 14.1 |
| 11 | اثاثوں اور واجبات کا گوشوارہ (بیلنس شیٹ) | 14.2 |
| 12 | گردش نقد کا گوشوارہ (کیش فلو) | 14.3 |
| 13 | سودمند انتظامی تجاویز | 14.4 |
| 14 | کارآمد روابط | 14.5 |
| 14 | کلیدی مفروضے | 15 |


**نوٹ**: سمیڈا کی جانب سے وزیراعظم یوتھ بزنس لون سے متعلق تمام سہولیات اور معلومات مفت فراہم کی جا رہی ہیں

## 1۔ اظہارلاتعلقی (DISCLAIMER)

یہ معلوماتی مواداس کاروبار کے بارے میں معلومات فراہم کرنے کی نیت سے شائع کیا گیا ہے۔اگر چہ اس مواد کے لئے مختلف قابل اعتماد ذرائع سے معلومات لی گئی ہیں۔البتہ اس میں کئی مفروضات بھی ہیں جو مختلف حالات میں مختلف نتائج دے سکتے ہیں۔ یہ معلومات جو ہے جیسے ہے کی بنیاد پر دی گئی ہیں جس میں سمیڈا، اس کے ملازمین یا عہدیداران معلومات کی صحت کے ذمہ دار نہیں ہیں۔البتہ اس کام کو کرتے ہوئے ہر ممکن احتیاط برتی گئی ہے۔

اضافی معلومات حاصل کرنے کے لئے ممکنہ سرمایہ کار کی حوصلہ افزائی کی جائے گی جو کہ فیصلہ سازی کے عمل میں ضروری ہے۔ممکنہ سرمایہ کار کو دی گئی معلومات پر عمل کرنے سے قبل مستند مشاورت کار یا ماہرین سے پیشہ ورانہ مشورہ کرنے کی بھی ضرورت ہے۔

اس کاروبار سے متعلق تفصیلی رپورٹ SMEDA نے تیار کی ہے۔ SMEDA کی طرف سے خدمات اور متعلقہ معلومات کے حصول کے لئے SMEDA کی ویب سائٹ www.smeda.org.pk پر رابطہ کیا جا سکتا ہے۔

## 2۔ دستاویز کا مقصد (PURPOSE OF THE DOCUMENT)

کاروبار کے ممکنہ امکانات کی تحقیق کا مقصد بنیادی طور پر اپنا کاروبار شروع کرنے والوں کے لئے سرمایہ کاری کے مناسب شعبوں کی نشاندہی ہے۔اس منصوبہ کی پری فزیبلٹی کے ذریعے کسی کاروباری تصور کی وضاحت، اس کے آغاز، تکمیل اور متوقع منافع کے حصول کے لئے مناسب اور ضروری امور کی وضاحت اور احتیاطوں سے باخبر کرنا ہے۔

زیر نظر دستاویز میں پھولوں کی دکان کا کاروبار کرنے والوں کے لئے اس کی اجمالی معلومات مہیا کی گئی ہیں تا کہ وہ سرمایہ کاری میں نازک فیصلے کرتے ہوئے درست اقدامات کر سکیں۔

کاروبار کی ایسی اقسام ہیں جہاں پر لکھت پڑھت بہت کم یا بالکل نہیں ہوتی، عام طور سے لکھی ہوئی ہدایات میسر بھی نہیں ہیں۔لہٰذا اس کام کے آغاز کے لئے زیادہ تحقیق کرنی پڑتی ہے۔اس دستاویز میں یہی کاوش کی گئی ہے کہ ایسے کاروبار جن کا دارومدار چند خاص اصولوں کی پاسداری پر ہوتا ہے جیسے کہ موجودہ کامیاب کاروباریوں کی عادات کو اپنانا اور ان کاروباری امور کا خیال رکھنا جو ایک کامیاب کاروبار کرنے کے لئے غیر تحریری قانون کی سی حیثیت رکھتے ہیں۔

اس معلوماتی مواد کے بغور مطالعے کے ساتھ ساتھ قاری کو بعدازاں فراہم کی جانے والی ان تنقیدی معلومات پر بھی نظر رکھنی چاہیے جو کسی بھی کاروباری سرمایہ کاری کی بنیاد ہیں۔

## 3۔ سمیڈا کا تعارف (INTRODUCTION TO SMEDA)

سمال اینڈ میڈیم انٹر پرائزز ڈویلپمنٹ اتھارٹی (SMEDA) کا قیام اکتوبر 1998 میں چھوٹے کاروبار کے فروغ کے ذریعے معیشت کو مضبوط بنانے کے تصور کی خاطر چھوٹے کاروباریوں کے قیام کے ذریعے سے تکمیل کے لئے عمل میں لایا گیا۔

چھوٹے کاروباروں کے فروغ، ان کی تعداد اور استعداد میں اضافے کے ذریعے سے قومی آمدنی کو بہتر بنانے کے لئے سمیڈا نے شعبہ جاتی تحقیق کا کام کیا ہے جس میں چھوٹے کاروبار کا تعارف، ان کا طریقہ کار، سرمائے کے حصول کے مواقع، کاروبار جمانے کے لئے معلومات، منڈیوں اور صارفین تک رسائی وفراہمی، تکنیکی پلان مہیا کرنے، ادارہ جاتی تعاون اور نیٹ ورک کے ذریعے رابطہ شامل ہیں۔ وزیراعظم کے قرضہ سکیم کے تحت سمیڈا کاروبار شروع کرنے والوں کو فروغ کاروبار کی سہولیات بھی مہیا کر رہی ہے۔جس میں متعلقہ شعبے کے ماہرین اور مشیران کا تعارف اور ان سے مشورہ کرنے کے مواقع فراہم کرنا شامل ہیں۔اس کام کے لئے سمیڈا میں معلوماتی کاؤنٹرز قائم کئے گئے ہیں۔

## 4۔ سکیم کا تعارف (INTRODUCTION TO SCHEME)

وزیراعظم کی جانب سے نوجوانوں کے لئے قرضہ سکیم کا اجراء نوجوان کاروباری افراد کے لئے پانچ ارب روپے کی لاگت سے وزیراعظم کی جانب سے شروع کی گئی ''چھوٹے کاروباری قرضوں کی سکیم'' (Prime Minister Youth Bussiness Loan) برائے سال 14-2013ء کا مقصد نامزد کردہ مالیاتی اداروں کے ذریعے رواں

سال میں ایک لاکھ افراد کو 8 فیصد مارک اپ پر قرضہ مہیا کرنا ہے اور ابتدائی طور پر کام نیشنل بینک آف پاکستان اور فرسٹ وویمن بینک لمیٹڈ کے ذریعے انجام دیا جائے گا۔
آٹھ سال تک کی معیاد کے لئے اور 10:90 تناسب کا قرضہ (Debt) اور ذاتی سرمایہ (Equity) کے ساتھ چھوٹے کاروباری قرضے پاکستان بھر میں SME مالکان کو دیئے جائیں گے جس میں پنجاب، سندھ، خیبر پختونخوا، بلوچستان، گلگت بلتستان، آزاد جموں وکشمیر اور فاٹا کو متناسب نمائندگی دی جائے گی۔
روزگار کے مواقع فراہم کرنے اور قومی آمدنی میں اضافے کے لئے چلنے والی اس سکیم کا مقصد چھوٹے اور درمیانے درجے کے کاروباری شعبے کی ترقی کو یقینی بنانا ہے۔
سکیم کے تحت چھوٹے اور درمیانے درجے کے کاروباری شعبے میں وسعت اور مقابلے کے رجحان کے لئے حکومت ہر ممکن معاونت فراہم کر رہی ہے۔ چھوٹے اور درمیانے درجے کے کاروبار کو ترقی دینے کے ادارے SMEDA نے وزیر اعظم کی ہدایت پر پچاس سے زائد شعبوں کی نشاندہی کی ہے۔
تاہم سکیم کا دائرہ کار صرف انہی پچاس قسم کے کاروبار تک محدود نہیں ہے۔ کاروباری افراد کسی بھی بہتر منصوبے کی نشاندھی کر سکتے ہیں۔ SMEDA کاروبار کی منصوبہ بندی کیلئے ہر طرح کی تکنیکی رہنمائی فراہم کر رہا ہے اور اس سلسلے میں ادارے کی ویب سائٹ www.smeda.org.pk سے استفادہ حاصل کیا جا سکتا ہے۔

## 5۔ اجمالی جائزہ (EXECUTIVE SUMMARY)

پھولوں کی زراعت میں اس رپورٹ کا مطالعہ فلورسٹ شاپ بزنس (پھولوں کی دکان کے کاروبار) کے بارے میں ہے۔ فلورسٹ شاپ کا منصوبہ ایک ایسی پرچون دکان کا ہے جو مختلف اقسام کے تازہ پھولوں، پھولوں کے گلدستے اور شادی کے لیے سجائی گئی گاڑیوں کیلئے پھول مہیا کرے گا۔
یہ دکان پاکستان کے کسی بھی ترقی یافتہ علاقے میں واقع ہوسکتی ہے جو کہ مقامی اور باہر سے آنے والے گاہکوں کی ضروریات کو پورا کرے گی۔
مجوزہ منصوبے کا تخمینہ 0.48 ملین روپے ہوگا جو کہ 3 افراد کو روزگار کے مواقع فراہم کرے گا۔ تجویز کردہ منصوبہ وزیر اعظم یوتھ بزنس لون سکیم کے تحت 90 فیصد قرضہ اور 10 فیصد ذاتی سرمایہ کی بنیاد پر کیا جائے گا۔ اس منصوبہ کی موجودہ قدر حاصل (NPV) 3.75 ملین روپے کے لگ بھگ ہے۔ جبکہ اندرونی شرح منافع (IRR) 65 فیصد اور کل لاگت کی مدت واپسی (Payback Period) 2.41 سال ہوگی۔ اس منصوبہ کی کامیابی، کاروباری نمونہ کی استعداد، سرمایہ کا حجم، خام مال کی موجودگی، ہنرمند افرادی قوت، مقابلہ بازی اور جگہ کے انتخاب پر منحصر ہے۔ پہلے سال اندازاً اس مجوزہ دکان کی فروخت تقریباً 2.02 ملین روپے ہوگی۔ ایسا تجویز کیا جاتا ہے کہ یہ ایک واحد ملکیتی کاروبار ہوگا۔

## 6۔ کاروبار اور مصنوعات کا مختصر بیان (BRIEF DESCRIPTION OF PROJECT & PRODUCT)

مجوزہ کاروباری نمونہ ایک پھولوں کی دکان کے بارے میں ہے جو کہ 300 مربع فٹ پر مشتمل کرائے کی جگہ پر موزوں ہوگی۔ پھولوں کی دکان اندازاً اپنے آغاز کے پہلے سال میں 65 فیصد کی مجموعی صلاحیت پر 65,366 یونٹ بیچنے کا حدف حاصل کرے گی۔ تاہم پیداواری صلاحیت 5 فیصد جبکہ دکان کی چیزوں کی قیمت 10 فیصد سالانہ کے حساب سے بڑھنے کی توقع ہے۔ اس منصوبے کے لیے ذاتی سرمایہ ملا کر کل 0.48 ملین روپے کی رقم کی ضرورت ہوگی، جس میں پھولوں کی دکان کو علاقے کے ترقی یافتہ مقامات پر قائم کرنے میں فرنیچر ولوازمات، دکان کا سامان، گاڑی اور شروعاتی کاروباری سرمایہ شامل ہیں۔

## 7۔ انتہائی قابلِ توجہ امور (CRITICAL FACTORS)

تجویز کردہ کاروباری نمونے کے لیے کامیابی کے عوامل درج ذیل ہیں:

1۔ دکان کی سجاوٹ اور محل وقوع

2۔ مختلف نمونے

3۔ مختلف تقریبات کے لیے سپلائی

4۔ تازہ پھولوں کی دستیابی اور ان کا معیار

5۔ اشتہاری سرگرمی

## 8۔ ابتدائی وعملی استعداد (INSTALLED & OPERATIONAL CAPACITIES)

تجویز کردہ 100,564 یونٹ کی فروخت کا حدف حاصل کرنے کیلئے یہ دکان شہر میں کسی موزوں مقام پر ہونی چاہیے۔ یہ فرض کیا جاتا ہے کہ اس کی 65 فیصد صلاحیت پر پہلے سال میں 65,366 یونٹ فروخت کیے جائیں گے۔ مجوزہ دکان میں تقریباً دو دن کی انوینٹری رکھی جائے گی۔

## 9۔ سرمایہ کاری کیلئے جغرافیائی مواقع (GEOGRAPHICAL POTENIAL FOR INVESTMENT)

کاروباری نوعیت کے مطابق پھولوں کی دکان کو شہری علاقے میں شاپنگ مالز، ایونٹ کمپلیکس اور کاروباری مراکز کے نزدیک قائم کرنا چاہیے۔

## 10۔ متوقع منڈیاں اور تجارتی علاقے (POTENTIAL TARGET MARKETS)

پاکستان کے تمام چھوٹے بڑے شہروں کے تجارتی مراکز میں یہ کاروبار شروع کیا جاسکتا ہے۔ بالخصوص مندرجہ ذیل جگہیں فروخت کے لیے موزوں ہے۔

☆ کمرشل ایریا اور آفس

☆ تقریبات کے مراکز

☆ ہوٹل / ریسٹورنٹ

☆ گلدستے، پھولوں اور باسکٹ کے براہ راست خریدار

☆ تقریبات کو سجانے کے آڈرز

☆ پارٹی ڈیکوریٹرز، ایونٹ آرگنائزر

## 11۔ پیداواری گردشِ عمل (PRODUCTION PROCESS FLOW)

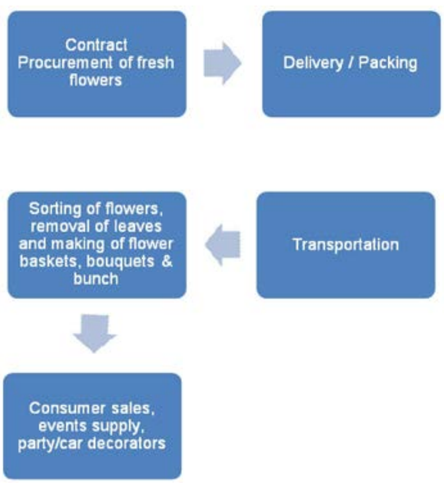
1۔ تازہ پھولوں کی خرید

2۔ پیکنگ اور ترسیل

3۔ نقل وحمل

4۔ پھولوں کی صفائی اور گلدستوں وغیرہ کا بنانا

5۔ گاہکوں کو فروخت اور تقریبات وغیرہ میں سپلائی



## 12۔ منصوبے کی کل لاگت کا خلاصہ (PROJECT COST SUMMARY)

اس منصوبے کی منافع بخشی کو جانچنے کے لئے ایک تفصیلی فنانشل ماڈل تیار کیا گیا ہے۔ بنیادی مفروضات کو مدِ نظر رکھتے ہوئے مختلف لاگت اور محاصل کی جانچ پڑتال کے نتائج درج ذیل سیکشن میں دیئے گئے ہیں۔

متوقع آمدن کا گوشوارہ (انکم سٹیٹمنٹ)، اثاثوں اور واجبات کا گوشوارہ (بیلنس شیٹ) اور گردشِ نقد کا گوشوارہ (کیش فلو سٹیٹمنٹ) ضمیمہ جات کے طور پر منسلک کئے گئے ہیں۔

## 12.1۔ معاشی کیفیت (PROJECT ECONOMICS)

اس مالی جائزہ میں تمام اعداد و شمار کا ہدف 100,564 یونٹ کی فروخت کے حساب سے بنایا گیا ہے۔ مختلف انواع کے پھولوں، (Statice Tulip, Tube Roses, Gladiolus) گلدستوں کی فروخت، گاڑیوں کی سجاوٹ اور تقریبات کو سجانے کے آڈرز پورے کر کے اندازاً پہلے سال میں 65,366 یونٹس کا ہدف حاصل کیا جائے گا جو کہ اس دکان کی کل صلاحیت کا 65 فیصد ہو گا۔

**جدول نمبر 1: معاشی کیفیت**

| مندرجات | تفصیلات |
|---|---|
| اندرونی شرح منافع (IRR) | 65 فیصد |
| کل لاگت کی مدت واپسی (Payback Period) | 2.41 سال |
| موجودہ قدر حاصل (NPV) | 3,754,844 روپے |

دکان کے منافع کا دارومدار مختلف ڈیزائنز، ایونٹ کی مکمل مینجمنٹ، تازہ پھولوں کی دستیابی، ہنر مند افراد اور دکان کی لوکیشن پر منحصر ہے۔ اگر دکان کی انتظامیہ اچھے طریقے سے کام نہیں کرتی تو وہ مارکیٹ کی ممکنہ ضروریات پوری نہیں کر پائے گی لہٰذا کام کو جاری رکھنے کے اخراجات بڑھ جائیں گے۔

## 12.2۔ درکار سرمایہ (PROJECT FINANCING)

**جدول نمبر 2: درکار سرمایہ**

| مندرجات | تفصیلات |
|---|---|
| ذاتی سرمایہ (10 فیصد) | 47,719 |
| بینک کا قرضہ (90 فیصد) | 429,472 |
| قرضے پر سالانہ شرح منافع | 8 فیصد |
| قرضے کی واپسی کی مدت | 8 سال |
| رعائتی مدت | 1 سال |

## 12.3۔کُل لاگت کاروبار (PROJECT COST)

بنیادی سرمایہ کاری کی تفصیل درج ذیل ہے:

**جدول3:کل لاگت کاروبار**

| تفصیلات(روپے) | مندرجات |
|---|---|
| 114,000 | دکان کے لیے آلات |
| 204,100 | فرنیچر ولوازمات |
| 16,729 | قبل ازعمل لاگت |
| **334,829** | **مجموعی ابتدائی لاگتیں** |
| 4,586 | خام مال انوینٹری |
| 90,000 | پیشگی کرایہ |
| 47,776 | نقدرقم |
| **142,362** | **ابتدائی گردشی سرمایہ** |
| **477,191** | **منصوبہ کی کل لاگت** |

## 12.4۔درکارزمین (LAND REQUIREMENT)

دکان کا رقبہ پھولوں کی سجاوٹ کیلئے جگہ کی ضرورت کو مدنظر رکھتے ہوئے دیکھا جاتا ہے۔ یہاں یہ تجویز کیا جاتا ہے کہ دکان کی جگہ کرائے پر لی جائے۔تاہم اس صنعت میں کام کرنے والے کاروباری حضرات بعض اوقات اپنی دکان کوخریدنا پسند کرتے ہیں۔درج ذیل گوشوارے میں منصوبے کی جگہ کی ضرورت کے متعلق حساب درج کیا گیا ہے۔

**جدول نمبر4:درکارزمین**

| ماہانہ کرایہ (روپے) | جگہ کی پیمائش | مندرجات |
|---|---|---|
| 30,000 | 300مربع فٹ | دکان |

## 12.5۔فرنیچرولوازمات (FURNITURE & FIXTURE)

درج ذیل جدول میں منصوبے کیلئے درکارفرنیچر ولوازمات کی تفصیل بیان کی گئی ہے:

**جدول نمبر5:فرنیچرولوازمات**

| کل لاگت(روپے) | لاگت فی عدد(روپے) | تعداد | مندرجات |
|---|---|---|---|
| 25,000 | 25,000 | 1 | کمپیوٹر(استعمال شدہ/نیا) |
| 1,000 | 1,000 | 1 | ٹیلی فون |
| 57,500 | | | فرنیچروغیرہ |

**نوٹ**:سمیڈا کی جانب سے وزیراعظم یوتھ بزنس لون سے متعلق تمام سہولیات اور معلومات مفت فراہم کی جارہی ہیں

| | | | |
|---|---|---|---|
| دکان کی سجاوٹ | | | 50,000 |
| ریفریجریٹر | 1 | 40,000 | 40,000 |
| ائیر کنڈیشنر | 1 | 50,000 | 50,000 |
| پنکھےاور بلب وغیرہ | | | 6,600 |
| تقریبات میں لگانے کے لیےفریم | 3 | 6,000 | 18,000 |
| دکان کے لئے جنریٹر | 1 | 70,000 | 70,000 |
| **کل لاگت** | | | **318,100** |

قیمتوں کا یہ تخمینہ ایک اچھی پھولوں کی دکان کے قیام کیلئے ضروری ہے۔دکان کا زیادہ تر خرچ اندرونی سجاوٹ،فرنیچر سیٹ پر آتا ہے۔اس پری فزیبلٹی جائزے میں مختلف ڈیزائن کے 3 فریم ایونٹس میں سجاوٹ کیلئے خریدے جائیں گے اگر چہ کئی کاروباری یہ فریم کرائے پر بھی لیتے ہیں۔دکان کیلئے جنریٹر کی ضرورت ہوتی ہے کیونکہ پھول ایک جلدی مرجھا جانے والی چیز ہے اس لیے اسے کم درجہ حرارت کی ضرورت ہوتی ہے۔اس کے علاوہ دکان کے لیے ایک ایئر کنڈیشنڈ کی بھی ضرورت ہوگی۔

## 12.6۔درکار خام مال (RAW MATERIAL RIQUIREMENTS)

پھولوں کی دکان کے کاروبار میں تازہ پھول سب سے اہم چیز ہیں۔تجویز کیا جاتا ہے کہ پھولوں کی خریداری ہول سیل مارکیٹ سے ٹھیکہ کر کے کی جائے۔درج ذیل جدول میں خام مال کے اخراجات کا تجزیہ کیا گیا ہے۔

**جدول نمبر 7:درکار خام مال**

| مندرجات | لاگت فی عدد(روپے) | تعداد | قیمت (روپے) |
|---|---|---|---|
| گلاب | 3 | 34,000 | 102,000 |
| گلیڈ | 15 | 17,000 | 255,000 |
| ٹیوب روز | 4 | 42,500 | 170,000 |
| سٹیٹیس(Statice) | 15 | 1,800 | 27,000 |
| ٹیولپ | 40 | 1,800 | 72,000 |
| گلدستے | 125 | 3,400 | 425,000 |
| تقریبات | 6,000 | 24 | 144,000 |
| کار کی سجاوٹ | 750 | 40 | 30,000 |
| **کل** | | **100,564** | **1,225,000** |

## 12.7۔درکار افرادی قوت(HUMAN RESOURCES REQUIREMENT)

جدول نمبر 8: درکار افرادی قوت

| سالانہ تنخواہ (روپے) | ماہانہ تنخواہ فی فرد (روپے) | افراد کی تعداد | مندرجات |
|---|---|---|---|
| 180,000 | 15,000 | 1 | مالک |
| 240,000 | 10,000 | 2 | سجاوٹ / سیلز مین |
| **420,000** | | **3** | **کل** |

اوپر درج جدول افرادی قوت کو بیان کرتا ہے جو کہ ایک پھولوں کی دکان کے لئے ضروری ہے مجوزہ کاروبار کیلئے اس کا مالک اشیاء حاصل کرنے اور مارکیٹنگ کرنے کے فرائض سرانجام دے گا۔سیلز مین پھولوں کو سجانے کا ہنرمند کاریگر ہوگا جو کہ مختلف ایونٹس پر ڈیکوریشن کا کام بھی کرے گا۔ پھول ہول سیل مارکیٹ سے کرائے کی گاڑی پر لائے جائیں گے۔اس کے علاوہ عارضی مزدور تقریبات کی سجاوٹ کے لئے بلائے جائیں گے جن پر تقریباً 33,600 روپے سالانہ خرچہ آئے گا۔تمام ملازمین کی تنخواہ 10 فیصد سالانہ کے حساب سے بڑھائی جائے گی۔

## 12.8۔ آمدن۔متوقع آمدن اور پیداوار (REVENUE GENERATION)

جدول نمبر 9: متوقع آمدن اور پیداوار کا جدول

| پہلے سال میں کل فروخت (روپے) | پہلے سال میں فروخت ہونے والے یونٹس | قابل فروخت یونٹس کی تعداد | قیمت فروخت فی عدد | مصنوعات |
|---|---|---|---|---|
| 331,500 | 22,100 | 34,000 | 15 | گلاب |
| 331,500 | 11,050 | 17,000 | 30 | گلیڈ |
| 165,750 | 27,625 | 42,500 | 6 | ٹیوب روز |
| 35,100 | 1,170 | 1,800 | 30 | سٹیٹیس(Statice) |
| 117,000 | 1,170 | 1,800 | 100 | ٹیولپ |
| 718,250 | 2,210 | 3,400 | 325 | گلدستے |
| 270,000 | 15 | 24 | 18,000 | تقریبات |
| 52,000 | 26 | 40 | 2,000 | کار کی سجاوٹ |
| **2,021,100*** | **65,366** | **100,564** | | **کل** |

* یہ رقم راؤنڈنگ آف کی وجہ سے انکم سٹیٹمنٹ سے مختلف ہے

مندرجہ بالا گوشوارہ پھولوں کی دکان کی سیل / ریونیو کے لحاظ سے ایک سال کے لئے 65 فیصد صلاحیت پر تفصیل ظاہر کرتا ہے۔پھولوں کی دکان کی زیادہ تر آمدن باسکٹ،گلدستہ اور پھول بیچنے سے حاصل ہوگی۔ پیداواری صلاحیت میں 5 فیصد سالانہ اضافہ ہوگا جب کہ قیمت میں اضافے کا 10 فیصد سالانہ کا امکان ہے۔تیار شدہ مال اندازاً دو دن کے اندر قابل فروخت رہے گا۔

**نوٹ**: سمیڈا کی جانب سے وزیراعظم یوتھ بزنس لون سے متعلق تمام سہولیات اور معلومات مفت فراہم کی جارہی ہیں

## 12.9۔متفرق لاگتیں (OTHER COSTS)

دیگر اخراجات میں دکان کے کرایہ کا خرچہ شامل ہے۔ پھولوں کی دکان کے کرائے کا تخمینہ تقریباً 360,000 روپے سالانہ ہے۔ کاروبار کے لیے استعمال ہونے والی کرایہ کی گاڑی کے اخراجات کا تخمینہ 150,000 روپے سالانہ ہوگا۔ جبکہ اندازاً 96,000 روپے بجلی کی مد میں خرچہ آئے گا۔

## 13۔ ماہرین ومشیران (CONTACT DETAILS OF EXPERTS & CONSULTANTS)

| | |
|---|---|
| ڈاکٹر محمد اسلم پرویز<br>ڈائریکٹر<br>انسٹیٹیوٹ آف ہارٹیکلچر سائنسز<br>فیکلٹی آف ایگریکلچرل<br>یونیورسٹی آف ایگریکلچرل، فیصل آباد<br>فون نمبر:۔ +92-41-9201281,<br>+92-41-9200161<br>Ext: 2952 | ڈاکٹر غلام جیلانی<br>PSO/PL (ویجیٹیبل)<br>پروگرام آن ویجیٹیبل کراپ<br>ہارٹیکلچر ریسرچ انسٹیٹیوٹ<br>نیشنل ایگریکلچر ریسرچ سینٹر<br>پارک روڈ، اسلام آباد<br>فون نمبر:۔ +92-51-9255012, +92-51-9255061<br>فیکس نمبر:۔ +92-51-9255034 |
| ڈاکٹر محمد انجم علی<br>ڈائریکٹر جنرل (ایکسٹینشن)<br>ایگریکلچر ڈیپارٹمنٹ، حکومتِ پنجاب<br>21-ڈیوس روڈ، لاہور<br>فون نمبر:۔ +92-42-99200732<br>فیکس نمبر:۔ +92-42-99200743 | چیف ایگزیکٹو آفیسر (CEO)<br>پاکستان ہارٹیکلچر ڈیویلپمنٹ اینڈ ایکسپورٹ کمپنی<br>30-N ماڈل ٹاؤن ایکسٹینشن<br>لاہور<br>فون نمبر:۔ +92-42-99232210-17<br>فیکس نمبر:۔ +92-42-99232220 |

## 14۔ ضمیمہ جات (ANNEXURES)

## 14.1۔آمدن کا گوشوارہ (INCOME STATEMENT)

**Income Statement**

| | Year 1 | Year 2 | Year 3 | Year 4 | Year 5 | Year 6 | Year 7 | Year 8 | Year 9 | Year 10 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Revenue | 2,020,612 | 2,406,065 | 2,835,794 | 3,327,409 | 3,888,989 | 4,529,610 | 5,259,466 | 5,787,105 | 6,365,816 | 7,002,397 |
| *Cost of sales* | | | | | | | | | | |
| Cost of goods sold | 791,826 | 942,876 | 1,111,276 | 1,303,927 | 1,523,996 | 1,775,039 | 2,061,051 | 2,267,820 | 2,494,601 | 2,744,062 |
| Temporary Wages for events | 33,600 | 36,960 | 40,656 | 44,722 | 49,194 | 54,113 | 59,524 | 65,477 | 72,025 | 79,227 |
| Operation costs 1 (direct labor) | 417,667 | 461,817 | 508,012 | 558,826 | 614,721 | 676,205 | 743,838 | 818,461 | 900,307 | 990,338 |
| Transportation Charges | 165,600 | 183,480 | 203,280 | 225,205 | 249,483 | 276,364 | 306,126 | 336,738 | 370,412 | 407,453 |
| Total cost of sales | 1,408,693 | 1,625,132 | 1,863,224 | 2,132,680 | 2,437,393 | 2,781,721 | 3,170,540 | 3,488,496 | 3,837,346 | 4,221,080 |
| Gross Profit | 611,919 | 780,932 | 972,571 | 1,194,729 | 1,451,595 | 1,747,889 | 2,088,927 | 2,298,609 | 2,528,470 | 2,781,317 |
| *General administration & selling expenses* | | | | | | | | | | |
| Building rental expense | 360,000 | 396,000 | 435,600 | 479,160 | 527,076 | 579,784 | 637,762 | 701,538 | 771,692 | 848,861 |
| Electricity expense | 96,000 | 105,600 | 116,160 | 127,776 | 140,554 | 154,609 | 170,070 | 187,077 | 205,785 | 226,363 |
| Office expenses (stationary, entertainment, janitorial services, etc.) | 24,000 | 26,400 | 29,040 | 31,944 | 35,138 | 38,652 | 42,517 | 46,769 | 51,446 | 56,591 |
| Promotional expense | 10,103 | 12,030 | 14,179 | 16,637 | 19,445 | 22,648 | 26,297 | 28,936 | 31,829 | 35,012 |
| Depreciation expense | 34,410 | 34,410 | 34,410 | 34,410 | 34,410 | 37,585 | 37,585 | 37,585 | 37,585 | 37,585 |
| Amortization of pre-operating costs | 3,346 | 3,346 | 3,346 | 3,346 | 3,346 | - | - | - | - | - |
| Subtotal | 527,859 | 577,786 | 632,735 | 693,273 | 759,969 | 833,278 | 914,231 | 1,001,904 | 1,098,336 | 1,204,412 |
| Operating Income | 84,060 | 203,146 | 339,836 | 501,456 | 691,627 | 914,612 | 1,174,696 | 1,296,705 | 1,430,134 | 1,576,906 |
| Gain / (loss) on sale of office equipment | - | - | - | - | 10,400 | - | - | - | - | |
| Earnings Before Interest & Taxes | 84,060 | 203,146 | 339,836 | 501,456 | 702,027 | 914,612 | 1,174,696 | 1,296,705 | 1,430,134 | 1,576,906 |
| Interest expense on long term debt (Project Loan) | 35,646 | 32,634 | 28,676 | 24,389 | 19,746 | 14,718 | 9,273 | 3,375 | - | - |
| Subtotal | 35,646 | 32,634 | 28,676 | 24,389 | 19,746 | 14,718 | 9,273 | 3,375 | - | - |
| Earnings Before Tax | 48,414 | 170,512 | 311,160 | 477,068 | 682,281 | 899,894 | 1,165,423 | 1,293,330 | 1,430,134 | 1,576,906 |
| Tax | - | - | - | 7,707 | 28,228 | 57,484 | 97,313 | 116,499 | 137,020 | 162,881 |
| **NET PROFIT/(LOSS) AFTER TAX** | **48,414** | **170,512** | **311,160** | **469,361** | **654,052** | **842,410** | **1,068,110** | **1,176,830** | **1,293,114** | **1,414,025** |

**نوٹ**: سمیڈا کی جانب سے وزیرِاعظم یوتھ بزنس لون سے متعلق تمام سہولیات اور معلومات مفت فراہم کی جارہی ہیں

## 14.2۔اثاثوں اورواجبات کا گوشوارہ (BALANCE SHEET)

| Balance Sheet | Year 0 | Year 1 | Year 2 | Year 3 | Year 4 | Year 5 | Year 6 | Year 7 | Year 8 | Year 9 | Year 10 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| **Assets** | | | | | | | | | | | |
| *Current assets* | | | | | | | | | | | |
| Cash & Bank | 47,776 | 112,724 | 261,282 | 543,415 | 977,542 | 1,589,459 | 2,381,929 | 3,392,903 | 4,504,001 | 5,806,249 | 7,503,448 |
| Accounts receivable | | 16,608 | 18,192 | 21,542 | 25,328 | 29,656 | 34,597 | 40,229 | 45,397 | 49,944 | 54,938 |
| Finished goods inventory | | 7,870 | 9,032 | 10,355 | 11,852 | 13,546 | 15,459 | 17,619 | 19,381 | 21,319 | 23,450 |
| Raw material inventory | 4,586 | 5,988 | 7,744 | 9,973 | 12,796 | 16,366 | 20,871 | 25,261 | 30,566 | 36,984 | - |
| Pre-paid annual land lease | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| Pre-paid building rent | 90,000 | 99,000 | 108,900 | 119,790 | 131,769 | 144,946 | 159,440 | 175,385 | 192,923 | 212,215 | - |
| Total Current Assets | 142,362 | 242,189 | 405,149 | 705,074 | 1,159,287 | 1,793,973 | 2,612,296 | 3,651,396 | 4,792,267 | 6,126,711 | 7,581,837 |
| *Fixed assets* | | | | | | | | | | | |
| Machinery & equipment | 88,000 | 79,200 | 70,400 | 61,600 | 52,800 | 44,000 | 35,200 | 26,400 | 17,600 | 8,800 | - |
| Furniture & fixtures | 204,100 | 183,690 | 163,280 | 142,870 | 122,460 | 102,050 | 81,640 | 61,230 | 40,820 | 20,410 | - |
| Office vehicles | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| Office equipment | 26,000 | 20,800 | 15,600 | 10,400 | 5,200 | 41,873 | 33,499 | 25,124 | 16,749 | 8,375 | - |
| Total Fixed Assets | 318,100 | 283,690 | 249,280 | 214,870 | 180,460 | 187,923 | 150,339 | 112,754 | 75,169 | 37,585 | - |
| *Intangible assets* | | | | | | | | | | | |
| Pre-operation costs | 16,729 | 13,383 | 10,038 | 6,692 | 3,346 | - | - | - | - | - | - |
| Total Intangible Assets | 16,729 | 13,383 | 10,038 | 6,692 | 3,346 | - | - | - | - | - | - |
| **TOTAL ASSETS** | **477,191** | **539,262** | **664,467** | **926,636** | **1,343,093** | **1,981,896** | **2,762,634** | **3,764,150** | **4,867,436** | **6,164,295** | **7,581,837** |
| **Liabilities & Shareholders' Equity** | | | | | | | | | | | |
| *Current liabilities* | | | | | | | | | | | |
| Accounts payable | | 13,658 | 16,042 | 18,701 | 21,735 | 25,192 | 29,129 | 33,589 | 36,995 | 40,740 | 44,257 |
| Total Current Liabilities | - | 13,658 | 16,042 | 18,701 | 21,735 | 25,192 | 29,129 | 33,589 | 36,995 | 40,740 | 44,257 |
| *Other liabilities* | | | | | | | | | | | |
| Deferred tax | | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| Long term debt (Project Loan) | 429,472 | 429,472 | 381,780 | 330,130 | 274,193 | 213,613 | 148,004 | 76,951 | - | - | - |
| Total Long Term Liabilities | 429,472 | 429,472 | 381,780 | 330,130 | 274,193 | 213,613 | 148,004 | 76,951 | - | - | - |
| *Shareholders' equity* | | | | | | | | | | | |
| Paid-up capital | 47,719 | 47,719 | 47,719 | 47,719 | 47,719 | 89,592 | 89,592 | 89,592 | 89,592 | 89,592 | 89,592 |
| Retained earnings | | 48,414 | 218,926 | 530,086 | 999,447 | 1,653,499 | 2,495,909 | 3,564,019 | 4,740,849 | 6,033,963 | 7,447,988 |
| Total Equity | 47,719 | 96,133 | 266,645 | 577,805 | 1,047,166 | 1,743,092 | 2,585,501 | 3,653,611 | 4,830,441 | 6,123,555 | 7,537,580 |
| **TOTAL CAPITAL AND LIABILITIES** | **477,191** | **539,262** | **664,467** | **926,636** | **1,343,093** | **1,981,896** | **2,762,634** | **3,764,150** | **4,867,436** | **6,164,295** | **7,581,837** |

## 14.3۔ گردشِ نقد کا گوشوارہ (CASH FLOW STATEMENT)

**Cash Flow Statement**

| | Year 0 | Year 1 | Year 2 | Year 3 | Year 4 | Year 5 | Year 6 | Year 7 | Year 8 | Year 9 | Year 10 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| *Operating activities* | | | | | | | | | | | |
| Net profit | | 48,414 | 170,512 | 311,160 | 469,361 | 654,052 | 842,410 | 1,068,110 | 1,176,830 | 1,293,114 | 1,414,025 |
| Add: depreciation expense | | 34,410 | 34,410 | 34,410 | 34,410 | 34,410 | 37,585 | 37,585 | 37,585 | 37,585 | 37,585 |
| amortization of pre-operating costs | | 3,346 | 3,346 | 3,346 | 3,346 | 3,346 | - | - | - | - | - |
| Deferred income tax | | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| Accounts receivable | | (16,608) | (1,584) | (3,350) | (3,786) | (4,328) | (4,941) | (5,632) | (5,168) | (4,547) | (4,994) |
| Finished goods inventory | | (7,870) | (1,162) | (1,323) | (1,497) | (1,693) | (1,913) | (2,160) | (1,761) | (1,938) | (2,132) |
| Equipment inventory | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| Raw material inventory | (4,586) | (1,402) | (1,756) | (2,229) | (2,824) | (3,570) | (4,505) | (4,390) | (5,305) | (6,419) | 36,984 |
| Pre-paid building rent | (90,000) | (9,000) | (9,900) | (10,890) | (11,979) | (13,177) | (14,495) | (15,944) | (17,538) | (19,292) | 212,215 |
| Accounts payable | | 13,658 | 2,384 | 2,659 | 3,034 | 3,457 | 3,936 | 4,460 | 3,406 | 3,746 | 3,517 |
| Cash provided by operations | (94,586) | 64,948 | 196,250 | 333,783 | 490,064 | 672,498 | 858,077 | 1,082,028 | 1,188,049 | 1,302,248 | 1,697,199 |
| *Financing activities* | | | | | | | | | | | |
| Project Loan - principal repayment | | - | (47,692) | (51,650) | (55,937) | (60,580) | (65,608) | (71,054) | (76,951) | - | - |
| Additions to Project Loan | 429,472 | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| Issuance of shares | 47,719 | - | - | - | - | 41,873 | - | - | - | - | - |
| Purchase of (treasury) shares | | | | | | | | | | | |
| Cash provided by / (used for) financing activities | 477,191 | - | (47,692) | (51,650) | (55,937) | (18,707) | (65,608) | (71,054) | (76,951) | - | - |
| *Investing activities* | | | | | | | | | | | |
| Capital expenditure | (334,829) | - | - | - | - | (41,873) | - | - | - | - | - |
| Acquisitions | | | | | | | | | | | |
| Cash (used for) / provided by investing activities | (334,829) | - | - | - | - | (41,873) | - | - | - | - | - |
| NET CASH | 47,776 | 64,948 | 148,558 | 282,133 | 434,127 | 611,918 | 792,469 | 1,010,974 | 1,111,098 | 1,302,248 | 1,697,199 |

**نوٹ**: سمیڈا کی جانب سے وزیراعظم یوتھ بزنس لون سے متعلق تمام سہولیات اور معلومات مفت فراہم کی جارہی ہیں

## 14.4۔سودمند انتظامی تجاویز (USEFUL PROJECT MANAGEMENT TIPS)

### مارکیٹنگ

☆......**پراڈکٹ ڈویلپمنٹ اینڈ مارکیٹنگ**: اچھے ڈیزائن کے گلدستے ،تقریبات اور کار سجاوٹ کے نت نئے نمونوں کیلئے ماہرین کی مدد لی جاسکتی ہے۔

☆......**اشتہارات اور پروموشنز**: کاروبار کو مشہور کرنے کے طریقوں مثلاً بینرز اور تقریبات منعقد کرنے پر زور دینا چاہیے۔اچھی کوالٹی مہیا کرنے والے سے بروشرز اور بینرز بنوانا بہتر ہے۔

☆......**سیلز اور تقسیم کار کا طریقہ**: سیلز کے لیے ماہرین کی رائے لی جانی چاہیے۔اس کے علاوہ اپنے ورکرز کو کام اور فرائض کی واضح اور ٹھیک تقسیم کی جائے۔

☆......**زیادہ مقدار میں قیمت پر رعایت ،لاگت کے علاوہ تعارفی چھوٹ**: قیمت کو لے کر کوالٹی پر سمجھوتہ نہیں کرنا چاہیے۔شروع میں مشہوری کے لیے قیمت اشیاء کم ہونی چاہیے۔ قیمت مقرر کرنے سے پہلے اشیاء کی لاگت کا تخمینہ لگالینا چاہیے۔

☆......**افرادی قوت**: درستگی اور مہارت: تجربہ کار اور ہنر مند افراد کو سرمایہ سمجھنا چاہیئے۔حتیٰ کہ اگر ان کو کاروباری منافع میں کچھ حصہ بھی دے دیا جائے تو بہتر ہوگا۔

☆......**قابلیت کی بنیاد پر معاوضہ**: افرادی قوت کو اس کی قابلیت کے مطابق معاوضہ دینا چاہیے۔

☆......**ٹریننگ اور ہنر مندی**: ماہرین کی مدد سے اپنے اور ملازمین کے ہنر کو بڑھایا جائے۔یہ کامیابی کا راستہ ہے۔ٹریننگ اور ہنر کو نکھارنے پر مناسب اخراجات کیے جائیں تاکہ زیادہ فائدہ حاصل ہو۔

## 14.5۔کارآمد روابط (USEFUL LINKS)

☆......Prime Minister's Office, www.pmo.gov.pk

☆......Small and Medium Enterprise Development Authority, www.smeda.org.pk

☆......National Bank of Pakistan (NBP), www.nbp.com.pk

☆......First Women Bank Limited (FWBL), www.fwbl.com.pk

☆......Government of Pakistan, www.pakistan.gov.pk

☆......Ministry of Industries & Production, www.moip.gov.pk

☆......Government of Punjab, www.punjab.gov.pk

☆......Government of Sindh, www.sindh.gov.pk

☆......Government of Khyber Pakhtunkhwa, www.khyberpakhtunkhwa.gov.pk

☆......Government of Balochistan, www.balochistan.gov.pk

☆......Government of Gilgit Baltistan, www.gilgitbaltistan.gov.pk

☆......Government of Azad Jamu Kashmir, www.ajk.gov.pk

☆......Trade Development Authority of Pakistan (TDAP), www.tdap.gov.pk

☆......Securities and Exchange Commission of Pakistan (SECP), www.secp.gov.pk

☆......Federation of Pakistan Chambers of Commerce and Industry (FPCCI), www.fpcci.com.pk

☆......State Bank of Pakistan (SBP), www.sbp.org.pk

☆......Pakistan Horticulture Development & Export Company, www.phdeb.org

☆......Parks and Horticulture Authority, www.pha.gop.pk

## 15۔ کلیدی مفروضات (KEY ASSUMPTIONS)

جدول نمبر 10: اہم مفروضات

| | |
|---|---|
| دکان کے قابلِ عمل دن | 340دن |
| واجب الادا ادھار (واجبات) | 5دن |
| واجب الوصول ادھار (محصولات) | 3دن |
| تیار مال سٹاک | 2دن |
| تشہیری اخراجات | 0.5فیصد فروخت پر |