پری فزیبلیٹی تحقیق

(اچار سازی کا کاروبار)

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 456 111 111 42 92

فیکس 7-36304926 42 92

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	عنوانات	نمبر شمار
2	اظہار لاتعلقی	1
2	دستاویز کا مقصد	2
2	سمیڈا کا تعارف	3
2	اسکیم کا تعارف	4
3	اجمالی جائزہ	5
3	کاروبار و مصنوعات کا مختصر بیان	6
4	انتہائی قابل توجہ امور	7
4	ابتدائی و عملی استعداد	8
4	سرمایہ کاری کے لئے جغرافیائی مواقع	9
5	متوقع منڈیاں اور تجارتی علاقے	10
5	پیداواری گردشِ عمل (پروڈکشن پراسس فلو)	11
5	منصوبے کی کل لاگت کا خلاصہ	12
5	معاشی کیفیت	12.1
6	درکار سرمایہ	12.2
6	کل لاگت کاروبار	12.3
7	درکار زمین	12.4
7	مشینری اور آلات کی تفصیل	12.5
7	دفتری سامان	12.6
8	درکار خام مال	12.7
9	درکار افرادی قوت	12.8
9	متوقع پیداوار اور آمدن	12.9
9	متفرق لاگتیں	12.10
11	ضمیمہ جات	13
11	آمدن کا گوشوارہ (انکم سٹیٹمنٹ)	13.1
12	اثاثوں اور وسیلہ جات کا گوشوارہ (بیلنس شیٹ)	13.2
13	گردش نقد کا کھاتہ (کیش فلو سٹیٹمنٹ)	13.3
14	سودمند انتظامی تجاویز	13.4
15	کارآمد روابط	13.5
16	کلیدی مفروضے	13.6

1۔ اظہارِ لاتعلقی

یہ معلوماتی مواد اس کاروبار کے بارے میں معلومات فراہم کرنے کی نیت سے شائع کیا گیا ہے۔ اگرچہ 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 کے لئے 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

اس پیش از آغاز کاروبار تحقیق کا مقصد بنیادی طور پر اپنا کاروبار شروع کرنے والوں کے لئے سرمایہ کاری کے مناسب شعبوں کی نشاندہی ہے۔ اس پراجیکٹ 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۔ زیرِ نظر دستاویز میں اچار سازی کا کاروبار قائم کرنے والوں کے لئے اس کاروبار 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 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 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 بعد از اں 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

اسمال اینڈ میڈیم انٹرپرائز ڈویلپمنٹ اتھارٹی (SMEDA) کا قیام اکتوبر 1998 میں چھوٹے کاروبار کے فروغ کے ذریعے معیشت کو مضبوط بنانے کے تصور کی چھوٹے کاروباریوں کے قیام کے ذریعے سے تکمیل کے لئے عمل میں لایا گیا۔ اسمال بزنس کے فروغ، چھوٹے کاروباریوں کی تعداد اور استعداد میں اضافے کے لئے اور اس ذریعے سے قومی آمدنی کو بہتر بنانے کے لئے سمیڈا نے شعبہ جاتی تحقیق کا کام کیا ہے جس میں چھوٹے کاروباریوں کا تعارف، طریقہ کار، سرمائے کے حصول کے مواقع، کاروبار جمانے کے لئے معلومات، تکنیکی پلان مہیا کرنے، ادارہ جاتی تعاون اور نیٹ ورک کے ذریعے رابطہ شامل ہیں۔ اس سکیم کے ساتھ سمیڈا کاروبار شروع کرنے والوں کو بزنس ڈویلپمنٹ کی سہولت بھی مہیا کرتی ہے۔ اس سہولت میں متعلقہ شعبے کے ماہرین اور پرانے کاروباریوں کا تعارف اور ان سے باہم مشورہ کرنے کے مواقع فراہم کرنا شامل ہیں۔ اس کام کے لئے سمیڈا میں ہیلپ لائن ڈیسک قائم کئے گئے ہیں۔

4۔ سکیم کا تعارف

وزیر اعظم کی چھوٹے کاروبار کے لئے قرضہ سکیم نوجوان افراد کے لئے شروع کی جا رہی ہے۔ اس سکیم کے لئے مالی سال 14-2013 میں پانچ ارب روپے مختص کئے گئے ہیں۔ اسکیم کے تحت ابتدائی طور پر نیشنل بنک اور فرسٹ ویمن بنک کے ذریعے ایک لاکھ افراد کو سالانہ 8 فیصد شرح منافع کی بنیاد پر قرضے دیئے جائیں گے۔ جس میں ایک سال کی رعائتی مدت بھی شامل ہے۔ 8 سال کے عرصے کے لئے چھوٹے کاروباری قرضے کے لئے ملک بھر کے چھوٹے اور درمیانے درجے کے کاروباری افراد کو 90:10 فیصد کے تناسب سے قرضے دیئے جائیں گے۔ 90 فیصد سرمایہ حکومت جبکہ 10 فیصد کاروباری افراد لگائیں گے۔ اسکیم کے تحت پنجاب، سندھ، خیبر پختونخوا، بلوچستان، گلگت بلتستان، آزاد کشمیر اور فاٹا کے عوام کو قرضوں کے حصول کی سہولت حاصل ہو گی۔ روزگار کے مواقع فراہم کرنے اور قومی آمدنی میں اضافے کے لئے چلنے والی اس اسکیم کا مقصد

چھوٹے اور درمیانے درجے کے کاروباری شعبے کی ترقی کو یقینی بنانا ہے۔

اسکیم کے تحت چھوٹے اور درمیانے درجے کے کاروباری شعبے میں وسعت اور مقابلے کے رجحان کے لئے حکومت ہر ممکن مدد فراہم کرے گی۔ چھوٹے اور درمیانے درجے کے کاروبار کو ترقی دینے کے ادارے SMEDA نے وزیر اعظم کی چھوٹے کاروباری قرضہ اسکیم کے لئے پچاس شعبوں کی نشاندہی کی ہے۔ اس حوالے سے ملک بھر میں چھوٹے اور درمیانے درجے کے کاروبار کی ترقی کے لئے حکومت ہر ممکن معاونت کرے گی۔ تاہم اسکیم 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 کرے گا اور اس سلسلے میں ادارے کی ویب سائٹ WWW.SMEDA.ORG.PK سے مدد بھی حاصل کی جاسکتی ہے۔

5۔ اجمالی جائزہ

اچار کی پیداوار، پراسسنگ، پیکنگ اور مارکیٹنگ کا کاروبار پاکستان کے تمام بڑے شہروں میں شروع کیا جاسکتا ہے۔ ان شہروں میں ترجیحاً کراچی، حیدرآباد، سکھر، شکارپور، لاہور، ملتان، پشاور اور راولپنڈی شامل ہیں۔ اس منصوبے کی پیداوار میں سول سیل کے لئے بڑی پیکنگ اور صارفین کے لئے مصنوعات کی چھوٹی پیکنگ شامل ہے۔ اس کاروبار میں اندرونی شرح منافع 37 فیصد اور کل لاگت کی مدت واپسی 3 سال 5 ماہ ہے۔ اس کام میں تخمینہ لاگت کل 1.17 ملین روپے ہے جس میں بنیادی اخراجات 850,000 روپے اور 323,961 روپے نظام کار چلانے کے لیے ضروری ہوں گے۔

منصوبے کی کامیابی کے لئے مندرجہ ذیل عوامل سب سے اہم ہیں۔

1۔ مصنوعات کا معیار اور ان کی قیمت

2۔ ترکیب اور پیداواری عمل

3۔ واجبات کی بروقت وصولی

6۔ کاروبار و مصنوعات کا مختصر بیان

اچار پھلوں اور سبزیوں کو سرکے یا تیل میں چینی یا مصالحوں کے ساتھ محفوظ کرنے کے بعد حاصل شدہ چیز کا عام فہم نام ہے۔ برصغیر میں کھانے کے ساتھ استعمال ہونے والی چیزوں میں اچار ایک مستقل شے ہے۔ زیر نظر کام میں چار مشہور طرز کے اچار کی تیاری اور فروخت کی جائے گی جس میں مرچ، آم، لیموں، لہسن اور ان کے مجموعے کا اچار تیار ہوگا۔ ابتدا میں چار مختلف قسم کے اچار ایک مقدار میں تیار کر کے مختلف اوزان میں محفوظ کر کے فروخت کئے جائیں گے اور مکس اچار انہی میں سے مقدار شامل کر کے منڈی کی طلب کے مطابق تیار ہوگا۔ یہ کام انفرادی ملکیت میں پاکستان کے کسی بھی بڑے شہر میں کیا جاسکتا ہے۔

اس کام میں سالانہ 70,000 کلوگرام اچار تیار کیا جاسکے گا۔ البتہ یہ یونٹ استعداد کا 45 فیصد یعنی 31,800 کلو سالانہ اچار تیار اور فروخت کرے گا اور بتدریج ہر سال 3 فیصد پیداواری اضافہ کرے گا۔ اچار کی تیاری محفوظ کرنے کے لیے تقریباً 1800 اسکوائر فٹ کی جگہ کی ضرورت ہے۔ یہ جگہ پیداوار، محفوظ کرنے، ذخیرہ کرنے اور انتظامی امور کے دفتر کے لیے استعمال ہوگی۔ قیمتوں کے اتار چڑھاؤ سے بچنے کے لیے دو ماہ کے لیے درکار پھل، سبزیاں، بوتلیں، لیبل، کارٹن وغیرہ ایک ہی مرتبہ خرید کر رکھ لی جائیں گی۔ اچار کی تیاری اور پیکنگ کے لیے ضروری مشینیں بھی خریدنا ضروری ہیں۔

پیداوار:

چار قسم کے عام طور پر استعمال کئے جانے والے اچار جس میں مرچ، آم، لیموں، ادرک اور مکس اچار شامل ہیں، مختلف سائز کی پیکنگ میں تیار کیے جائیں گے۔ اچار کی تمام اقسام 330 گرام، 450 گرام، ایک کلوگرام، 1.8 کلوگرام اور 5 کلوگرام کے پیک بنائے جائیں گے۔ 330 گرام سے لے کر 1.8 کلو اچار بوتلوں میں جبکہ اس کے زیادہ اوزان کے اچار پولی تھین بیگ میں دستیاب ہوگا۔ 5 کلوگرام اچار پلاسٹک کی بالٹی میں فروخت کیا جائے گا جسے کھلا اچار کہا جاتا ہے۔

کاروبار کے لیے مناسب جگہ و متوقع خریدار:

کسی ایسی جگہ پر یونٹ کا قیام مناسب ہوگا جہاں سے متوقع خریدار قریب ہوں تاکہ ترسیل کی لاگت کم آئے۔ اس کام کے لیے پاکستان کے بڑے شہر مثلاً کراچی، لاہور، کوئٹہ، پشاور، حیدرآباد، لاڑکانہ، شکارپور، سکھر اور ملتان مناسب ہیں۔

درکار انسانی وسائل:

اچار کی تیاری اور فروخت کے لیے 4 افراد کافی رہیں گے۔

7۔ انتہائی قابل توجہ امور

- ☆ مصنوعات کا معیار اور حفظان صحت پر عمل
- ☆ بہتر پیکنگ اور مال کی ترسیل
- ☆ خام مال کی بروقت خریداری
- ☆ بہتر تشہیری مہم

8۔ ابتدائی و عملی استعداد

اچار کے کاروبار کے لئے پیداواری استعداد علاقے میں لوگوں کی آمدن پر منحصر ہے۔ اس لئے علاقہ کے فرق سے کاروبار کے سائز میں فرق ہوگا۔ اس سلسلے میں مندرجہ ذیل دو طرح کے کاروباری طریقے ہوسکتے ہیں۔

بوتل اور پلاسٹک بیگ کی پیکنگ والا اچار

1۔ کم آمدنی والے علاقے ۔سیل کا 40 فیصد تا 50 فیصد

2۔ درمیانے اور زیادہ آمدنی والے علاقے ۔سیل کا 50 فیصد تا 60 فیصد

ہول سیل کی بڑی پیکنگ

1۔کم آمدنی والے علاقے ۔سیل کا 70 فیصد تا 80 فیصد

2۔درمیانے اور زیادہ آمدنی والے علاقے ۔سیل کا 20 فیصد تا 30 فیصد

پراجیکٹ میں سالانہ 70,000 کلوگرام اچار تیار کرنے کی استعداد ہوگی۔ البتہ آغاز میں 31,800 کلوگرام سالانہ تیار کیا جائے گا۔

9۔ سرمایہ کاری کے لئے جغرافیائی مواقع

آج کل اچار زیادہ تر گھروں کے اندر تیار کیا جاتا ہے اور چونکہ اچار تیار کرنے اور اسے پیک کرنے کا طریقہ آسان ہے اس لئے اس کے لئے کوئی خصوصی جگہ کا زیادہ موزوں ہونا اہم نہیں ہے۔ یہ تجویز کیا جاتا ہے کہ یہ کاروبار اس جگہ یا علاقے میں قائم کیا جائے جہاں اچار کی مارکیٹ قریب ہوتا کہ منڈی تک نقل وحمل کا خرچہ بچایا جاسکے۔ اس کام کے لیے پاکستان کے بڑے شہر مثلاً کراچی، لاہور، کوئٹہ، پشاور، حیدرآباد، لاڑکانہ، شکارپور، سکھر اور ملتان مناسب ہیں۔

10۔ متوقع منڈیاں اور تجارتی علاقے

برصغیر میں کھانے کے ساتھ اچار ایک لازمی جز سمجھا جاتا ہے۔ تجارتی پیمانوں پر اچار کی تیاری کے بعد اس کی مانگ میں بھی اضافہ ہو رہا ہے۔ روائتی طور پر پاکستان اور بھارت میں گھر کا بنا اچار استعمال کیا جاتا ہے۔ تاہم اس کے استعمال اور شہری طرز زندگی نے اس کی تجارتی پیمانے پر تیاری کو فروغ دیا ہے۔ ملک میں 180 ملین سے زیادہ استعمال کنندگان کی موجودگی میں اس کاروبار میں ممکنہ سرمایہ کاری کے مواقع بہت زیادہ ہیں۔ اس کاروبار کیلئے موزوں ترین شہر کراچی، لاہور، پشاور، کوئٹہ، حیدرآباد، لاڑکانہ، سکھر اور ملتان ہوں گے۔ برآمد کرنے کے لئے متحدہ عرب امارات، سعودی عرب اور برطانیہ جیسے ممالک زیادہ اہم ہیں۔

11۔ پیداواری گردشِ عمل (پروڈکشن پراسس فلو)

پاکستان میں اچار دو بنیادی طریقوں سے تیار کیا جاتا ہے۔ اول، پانی والا اچار دوئم تیل والا اچار۔ پاکستانی مارکیٹ میں بالعموم پانی والا اچار دستیاب ہے، جبکہ گھریلو طور پر تیل والا اچار بنایا جاتا ہے۔ گھریلو طور پر اچار تیار کرنے کا مروجہ طریقہ درج ذیل ہے:

سبزی/ پھل کو گرم پانی سے دھونا اور خشک کرنا	مطلوبہ سائز کے ٹکڑے کرنا	کسی بڑے برتن میں ڈال کر مطلوبہ مصالحے ڈالنا	تیل ڈال کر تمام اچار کو اس میں ڈبونا	اچار کے برتن کو دھوپ میں رکھنا/ ہوا کا راستہ رکھنا/ 15 دن تک روزانہ ہلانا	اچار تیار ہے۔ اچار کو پیک کر کے روشنی سے دور رکھنا

وزیراعظم کی یوتھ بزنس لون سکیم کے تحت اس پراجیکٹ کے قیام وانتظام کے لئے ایک تفصیلی ماڈل وضع کیا گیا ہے جس سے اس کی متوقع کامیابی کا تخمینہ لگایا گیا ہے۔ اس میں مختلف تصورات کے ذریعے کاروبار کو درپیش مختلف مسائل کی صورت میں آمدنی کے امکانات کا جائزہ لیا گیا ہے۔

12۔ منصوبے کی کل لاگت کا خلاصہ

12.1۔ معاشی کیفیت

متوقع آمدن، اثاثوں اور وسیلہ جات کا گوشوارہ اور گردشِ نقد کا کھاتہ آخر میں دیئے گئے ہیں۔

مندرجہ ذیل جدول سے اندرونی شرح کی ادائیگی اور واپسی کی مدت کا پتہ چلتا ہے۔

جدول 1: معاشی کیفیت

نمبر شمار	مندرجات	تفصیل
1	اندرونی شرح منافع (IRR)	37 فیصد
2	کل لاگت کی مدت واپسی (Payback)	3 سال 5 ماہ
3	موجودہ قدر حاصل (NPV)	2,566,201 روپے

12.2۔ درکارسرمایہ

مندرجہ ذیل جدول میں بینک کے قرض سے متعلق مطلوبہ ایکوئٹی اور کمی بیشی کی تفصیل فراہم کرتا ہے۔

جدول2: درکارسرمایہ

مندرجات	تفصیل
کل درکار ذاتی سرمایہ(10فیصد)	117,396روپے
بینک کا قرضہ(90فیصد)	1,056,565روپے
قرضے پر سالانہ شرح منافع	8فیصد
قرضے کی واپسی کی کل مدت	8سال
رعائتی مدت	1سال

12.3۔ کل لاگت کاروبار

مجوزہ کاروبار کے لئے درج ذیل اشیاء درکار ہیں:

جدول3:کل لاگت کاروبار

اخراجات	رقم (روپے)
ایڈوانس کرایہ	150,000
عمارت کو کام کے قابل بنانا	150,000
دفتری لوازمات	100,000
مشینیں ومتفرقات	450,000
کل بنیادی خرچ	**850,000**
روزمرہ اخراجات کے لیے رقم	323,961
کل لاگتِ کاروبار	**1,173,961**

12.4۔ درکارزمین

درکارجگہ کی تقسیم اس انداز میں ہوگی کہ اس میں دفتر اوراسٹور بھی بن سکیں۔ اچار کی پیداوار، تیاری اور پیکنگ کیلئے کل جگہ 200 مربع گز (1800 مربع فٹ) درکار ہوگی۔ اس جگہ میں اچار کی تیاری، پیکنگ، اسٹوریج اورانتظامی دفاتر ہوں گے۔ تاہم اس یونٹ کیلئے لگے بندھے اصول نہیں ہیں۔ ذیل میں درکار جگہ کی تقسیم کا خاکہ دیا گیا ہے:

جدول 4: درکارزمین

درکارزمین (مربع فٹ)	مربع فٹ	تعمیرومرمت کی رقم (روپے)
دفتر	200	25,000
فیکٹری	1,400	100,000
سٹور	200	25,000
کل جگہ	**1,800**	**150,000**

اچار کی پیداوار، تیاری اور پیکنگ کیلئے کل جگہ 200 مربع گز (1800 مربع فٹ) درکار ہوگی جو کہ کرایہ پر حاصل کی جائے گی اوراس کا ماہانہ کرایہ 25,000 روپے تک ہوگا۔ خیال کیا جاتا ہے کہ یہ ایک تیار شدہ مکان ہوگا۔ تاہم اس کو اپنی سہولت کے مطابق بنانے پر 150,000 روپے خرچہ آئے گا۔

12.5۔ مشینری اورآلات کی تفصیل

اچار بنانے والے کارخانے کوصرف اچار کی مکسنگ اور پیکنگ کیلئے مشینری درکار ہوگی۔ اچار کی پیکنگ کیلئے مارکیٹ میں مقامی اور درآمدشدہ مشینری دستیاب ہے۔ مقامی تیارشدہ مشینری بھی اطلاع کے مطابق اچھی کارگردگی کی حامل ہے اور بعد از استعمال فروخت بھی ہوجاتی ہے۔

ذیل کی جدول اچار سازی کیلئے درکار مشینری کی تفصیل ظاہر کرتا ہے۔

جدول 5۔ مشینری اورآلات کی تفصیل

مندرجات	صلاحیت (یونٹ/ گھنٹہ)	تعداد	لاگت (روپے/یونٹ)	کل رقم (روپے)
مکسنگ مشین	50 کلوگرام/ گھنٹہ	1	150,000	150,000
برتن، پین اور دیگر آلات	۔	1	100,000	100,000
پیکنگ مشین	50 کلوگرام/ گھنٹہ	1	200,000	200,000
کل رقم				**450,000**

12.6۔ دفتری سامان

دفتر/ فیکٹری کے سامان/فرنیچر کے حصول کیلئے 100,000 روپے کی مفروضہ رقم مختص کی گئی ہے۔ اس سامان میں کمپیوٹر، پرنٹر، فیکس، میز، ڈیسک اور کرسیاں وغیرہ شامل ہوں گی۔ دفتری سامان اورتنصیبات کی تفصیل حسب ذیل ہے:

جدول 6: دفتری سامان

مندرجات	تعداد	لاگت	رقم
کمپیوٹرز	1	15,000	15,000
کمپیوٹر پرنٹر	1	5,000	5,000
ٹیلی فون	2	2,500	5,000
فیکس مشین	1	10,000	10,000
فرنیچر	1	65,000	65,000
کل رقم			**100,000**

12.7۔ درکار خام مال

درکار خام مال کی فہرست یونٹ کی پیداواری صلاحیت کے مطابق تیار کی جائے گی تا کہ قیمتوں کے اتار چڑھاؤ سے بچا جا سکے۔اس مقصد کیلئے دو مہینوں کے دوران تیار ہونیوالے اچار کیلئے بوتلیں، لیبل اور گتے کے ڈبے حاصل کیے جائیں۔

جدول 7: درکار خام مال

اجزاء	یونٹ	ریٹ	تعداد	لاگت
آم/مرچ/لہسن/لیموں	کلوگرام	46.25	22,535	1,042,261
نمک	کلوگرام	15	799	11,980
مرچ	کلوگرام	140	799	111,814
سونف	کلوگرام	230	319	73,478
میتھی بیج	کلوگرام	80	319	25,558
کلونجی	کلوگرام	200	319	63,849
رائی	کلوگرام	110	319	35,142
تیل	کلوگرام	150	6,389	958,409
کل خام مال لاگت			**31,800**	**2,322,536**

نوٹ: تمام رقم روپوں میں لکھی گئی ہے۔

جدول 8: پیکنگ پر لاگت

بوتل۔گرام۔لیبل	یونٹ	ریٹ	تعداد	روپے/یونٹ
330	گرام	10.50	10,000	105,000
450	گرام	13.50	10,000	135,000
1,000	گرام	19.00	7,500	142,500
1,800	گرام	25.00	5,000	125,000
5,000	گرام	61.00	1,500	91,500
کل پیکنگ لاگت				**599,000**

12.8۔ درکار افرادی قوت

جدول 9: درکار افرادی قوت

وضاحت	عملہ کی تعداد	تنخواہ فی ملازم ماہانہ (روپے)	کل سالانہ تنخواہ (روپے)
مالک منیجر	1	25,000	300,000
پروسیسنگ سٹاف	1	10,000	120,000
پیکنگ اسٹاف	1	10,000	120,000
سیلز آفیسر (کمیشن)	1	10,000	120,000
کل عملہ	4		660,000

اچار کی تیاری کیلئے خصوصی تربیت یافتہ عملہ رکھنے کی ضرورت نہیں ہے تاہم پیکنگ مشینری کو استعمال کرنے میں ماہر کاریگروں کی ضرورت ہوگی۔ مجوزہ کار کیلئے 4 افراد پر مشتمل عملہ کافی ہوگا جو اچار کی تیاری اور پیکنگ کرے گا۔ اچار کی تیاری اور پیکنگ کیلئے عملہ اور تنخواہوں کی تفصیل پچھلے جدول میں دی جاچکی ہے۔ اس کاروبار کی کامیابی کیلئے منتظم کا اچھا ہونا ضروری ہے۔ اُسے روزانہ کے کاروباری معاملات، اکاؤنٹس اور انتظامی امور کو دیکھنا ہوگا۔ تمام ملازمین کی تنخواہوں میں سالانہ 10 فیصد اضافے کا اندازہ لگایا گیا ہے۔

12.9۔آمدن۔ متوقع پیداوار اور آمدن

کاروبار کو وسعت دینے کیلئے سالانہ قیمت اور استعداد کار میں اضافے کا اندازہ 10 فیصد اور 3 فیصد سالانہ رکھا گیا ہے۔ یہ کاروبار کی وسعت اور قیمتوں میں استحکام کیلئے ضروری ہو گا۔اس صنعت کے ماہرین کے ساتھ گفت وشنید کے بعد ہم نے اچار کی مختلف مقدار میں تیاری کے بعد مفروضہ آمدن کی جدول پیش کی ہے:

جدول 10: آمدن۔ متوقع پیداوار اور آمدن

اچار (وزن گرام میں)	یونٹ	قیمت فروخت (روپے/ یونٹ)	پہلے سال پیداوار	پہلے سال آمدن (روپے)
330	تعداد	50	10,000	750,000
450	تعداد	90	10,000	1,350,000
1000	تعداد	150	7,500	1,500,000
1800	تعداد	260	5,000	2,080,000
5000	تعداد	700	1,500	3,500,000
کل آمدن				**4,875,000**

12.10۔متفرق لاگتیں

☆ ایک مثالی صنعت قائم کرنے کے پیش نظر خیال کیا جاتا ہے کہ 50 فیصد مال نقد ادائیگی کی بنیاد پر فروخت ہوگا جبکہ بقیہ 50 فیصد مال مقامی دکاندار یا تقسیم کنندگان ادھار پر لیں گے جو کہ 30 دن کی بنیاد پر دیا جائے گا۔

☆ ادھار کا ایک فیصد ڈوب جائے گا۔

☆ اچار سازی کے کام میں پیکنگ کیلئے بجلی کا استعمال اور پھل سبزیاں صاف کرنے اور دھونے کیلئے پانی کا استعمال بھی ہے۔ یوٹیلٹی اخراجات جیسے بجلی، ایندھن، ٹیلی فون اور گیس بل کی مد میں محتاط اندازے کے مطابق 22,000 روپے ماہانہ خرچ ہوں گے۔

☆ اس پری فزیبلٹی کے مطابق ابتدائی طور پر اچار کی تیاری اور فروخت مقامی طور پر ہوگی۔ ابتدائی طور پر اشتہار بازی کی سکت نہ ہوگی اور گراں بھی ہوگی۔ خیال کیا جاتا ہے کہ مال کی فروخت کیلئے مقامی لوگوں سے روابط استوار کیے جائیں گے۔ اس مقصد کیلئے ایک اندازے کے مطابق سالانہ فروخت کا 5 فیصد کے مساوی اخراجات آئیں گے۔ یہ اخراجات کاروباری اجلاسوں، پارٹیوں اور تحائف اور سیلز پروموشن وغیرہ کی مد میں خرچ ہوگی۔

☆ کاروبار چلانے کیلئے متفرق اخراجات کی مد میں اندازے کے مطابق 15,000 روپے ماہانہ خرچ ہوں گے۔ یہ اخراجات دفتری اسٹیشنری، روزمرہ قابل صرف اشیاء، آمدورفت وغیرہ کی مد میں ہوں گے اور ان میں سالانہ 10 فیصد اضافہ کا اندازہ لگایا گیا ہے۔

☆ کاروبار مالکانہ بنیاد پر استوار ہوگا لہٰذا تنخواہ وصول نہ کرنے والے (مالک/مالکان) عملہ سے ٹیکس کاروبار کی نوعیت کے اعتبار سے وصول کیا جائے گا۔

منصوبہ کے مندرجات درج ذیل جدول میں بیان کئے گئے ہیں:

سرمائے کی لاگت

شرح	مندرجات
20 فیصد	شرح ذاتی منافع
8 فیصد	قرضہ کی شرح لاگت
9.2 فیصد	کل سرمایہ کی شرح لاگت

سرمائے کی لاگت کی بنیاد واجب الادا رقم / ایکویٹی کیش رقم 90:10 ہوگی۔

13 ضمیمہ جات

13.1۔آمدن کا گوشوارہ

Pickle Processing, Pakaging & Marketing

Projected Income Statement (Rs.)	Year 1	Year 2	Year 3	Year 4	Year 5	Year 6	Year 7	Year 8	Year 9	Year 10
Revenue	4,875,000	5,523,375	6,257,984	7,090,296	8,033,305	9,101,735	10,312,265	11,683,797	13,237,742	14,998,361
Beginning inventory	-	101,563	115,070	130,375	147,714	167,361	189,619	214,839	243,412	275,786
Ending Inventory	101,563	115,070	130,375	147,714	167,361	189,619	214,839	243,412	275,786	312,466
Gross Revenue	4,773,438	5,509,867	6,242,680	7,072,956	8,013,659	9,079,476	10,287,046	11,655,223	13,205,368	14,961,682
Sales on Credit	2,386,719	2,754,934	3,121,340	3,536,478	4,006,830	4,539,738	5,143,523	5,827,612	6,602,684	7,480,841
Sales on Cash	2,386,719	2,754,934	3,121,340	3,536,478	4,006,830	4,539,738	5,143,523	5,827,612	6,602,684	7,480,841
Bad Debt Expenses	23,867	27,549	31,213	35,365	40,068	45,397	51,435	58,276	66,027	74,808
Net (Adjusted Sales)	4,749,570	5,509,867	6,242,680	7,072,956	8,013,659	9,079,476	10,287,046	11,656,223	13,205,368	14,961,682
Cost of Sales	3,425,536	3,864,500	4,360,183	4,919,963	5,552,181	6,266,270	7,123,919	8,103,109	9,221,926	10,501,323
Raw Material Cost	2,921,536	3,310,100	3,750,343	4,249,139	4,814,274	5,454,573	6,180,031	7,001,975	7,933,238	8,988,359
Labor (Production Staff)	240,000	264,000	290,400	319,440	351,384	386,522	476,186	586,873	722,781	890,466
Other Utilities	264,000	290,400	319,440	351,384	386,522	425,175	467,692	514,461	565,907	622,498
Gross Profit	1,324,035	1,645,367	1,882,496	2,152,993	2,461,478	2,813,206	3,163,127	3,552,114	3,983,441	4,460,359
Gross Profit Margin	28%	30%	30%	30%	31%	31%	31%	30%	30%	30%
General Administrative & Selling Expenses										
Salaries	420,000	462,000	508,200	559,020	614,922	676,414	744,056	818,461	900,307	990,339
Factory/Office Miscellaneous Expenses	180,000	198,000	217,800	239,580	263,538	289,892	318,881	350,769	385,846	424,431
Rent Expense	300,000	339,900	385,107	436,326	494,357	560,107	634,601	719,003	814,630	922,976
Amortization of Preliminary Expenses	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Depreciation Expense	70,000	63,000	56,700	51,030	45,927	41,334	37,201	33,481	30,133	27,119
Maintenance Expense	13,500	13,500	13,500	13,500	13,500	13,500	13,500	13,500	13,500	13,500
Distribution & Retailer Margin	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Selling & Promotional Expense	237,479	275,493	312,134	353,648	400,683	453,974	514,352	582,761	660,268	748,084
Subtotal	*1,220,979*	*1,351,893*	*1,493,441*	*1,653,104*	*1,832,927*	*2,035,221*	*2,262,591*	*2,517,975*	*2,804,685*	*3,126,448*
Operating Income	103,056	293,474	389,056	499,889	628,551	777,985	900,536	1,034,139	1,178,757	1,333,910
Financial Charges (8% Per Annum)	84,525	80,285	70,547	60,000	48,578	36,208	22,812	8,303	-	-
Earnings Before Taxes	18,531	213,189	318,509	439,889	579,973	741,776	877,725	1,025,835	1,176,757	1,333,910
Tax	-	-	-	43,989	57,997	74,178	54,159	76,375	98,313	122,587
Net Profit	18,531	213,189	318,509	395,900	521,975	667,598	823,566	945,460	1,078,443	1,211,324
Monthly Profit After Tax	1,544	17,766	26,542	32,992	43,498	55,633	68,630	78,122	89,954	100,944

13.2۔اثاثوں اور وسیلہ جات کا گوشوارہ

Pickle Processing, Pakaging & Marketing

Projected Balance Sheet (Rs.)	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 Balance	82,000	17,745	123,045	311,562	553,323	895,650	1,356,458	1,944,170	2,626,479	3,609,928	4,706,470
Raw Material Inventory	241,961	243,461	275,842	312,529	354,095	401,190	454,548	515,003	583,498	661,103	749,030
Finished Goods Inventory	0	101,563	115,070	130,375	147,714	167,361	189,619	214,839	243,412	275,786	312,466
Accounts Receivable	0	49,723	57,394	65,028	73,677	83,476	94,578	107,157	121,409	137,556	155,851
Advance Rent	150,000	150,000	150,000	150,000	150,000	150,000	150,000	150,000	150,000	150,000	150,000
Total Current Assets	**473,961**	**562,492**	**721,352**	**969,493**	**1,278,809**	**1,697,676**	**2,245,203**	**2,931,168**	**3,724,798**	**4,834,373**	**6,072,817**
Fixed Assets											
Plant Machinery & Facility	450,000	405,000	364,500	328,050	295,245	265,721	239,148	215,234	193,710	174,339	156,905
Factory Construction	150,000	135,000	121,500	109,350	98,415	88,574	79,716	71,745	64,570	58,113	52,302
Land	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Furniture & Fixtures	100,000	90,000	81,000	72,900	65,610	59,049	53,144	47,830	43,047	38,742	34,868
Vehicle	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Total Fixed Assets	**700,000**	**630,000**	**567,000**	**510,300**	**459,270**	**413,343**	**372,009**	**334,808**	**301,327**	**271,194**	**244,075**
Intangible Assets											
Preliminary Expenses	0	0	0	0	0	-	-	-	-	-	-
Total Assets	**1,173,961**	**1,192,492**	**1,288,352**	**1,479,793**	**1,738,079**	**2,111,019**	**2,617,212**	**3,265,976**	**4,026,125**	**5,105,568**	**6,316,892**
Owner's Equity	117,396	135,927	349,116	667,625	1,063,525	1,585,500	2,253,099	3,076,665	4,026,125	5,105,568	6,316,892
Long Term Liability	1,056,565	1,056,565	939,236	812,169	674,555	525,519	364,113	189,311	0	0	0
Total Equity & Liabilities	**1,173,961**	**1,192,492**	**1,288,352**	**1,479,793**	**1,738,079**	**2,111,019**	**2,617,212**	**3,265,976**	**4,026,125**	**5,105,568**	**6,316,892**

نوٹ: سمیڈا کی جانب سے پرائم منسٹر یوتھ بزنس لون سے متعلقہ تمام سہولیات اور معلومات مفت فراہم کی جا رہی ہیں

13.3۔ گردشِ نقد کا گوشوارہ (کیش فلو سٹیٹمنٹ)

Pickle Processing, Pakaging & Marketing

Projected Statement of Cash Flows (Rs.)	Year 0	Year 1	Year 2	Year 3	Year 4	Year 5	Year 6	Year 7	Year 8	Year 9	Year 10
Cash Flow From Operating Activities											
Net Profit	0	18,531	213,189	318,509	395,900	521,975	667,599	823,588	949,460	1,079,443	1,211,324
Add: Depreciation Expense	0	70,000	63,000	56,700	51,030	45,927	41,334	37,201	33,481	30,133	27,119
Amortization Expense	0	0	0	0	0	0	-	-	-	-	-
(Increase) / decrease in Receivables	-	(49,723)	(7,871)	(7,633)	(8,649)	(9,799)	(11,102)	(12,579)	(14,252)	(16,147)	(18,295)
(Increase) / decrease in RM	-	(1,500)	(32,380)	(36,887)	(41,566)	(47,095)	(53,358)	(60,455)	(68,495)	(77,605)	(87,927)
(Increase) / decrease in FG inventory		(101,583)	(13,508)	(15,304)	(17,340)	(19,646)	(22,259)	(25,219)	(28,574)	(32,374)	(36,680)
Net Cash Flow From Operations	0	(64,255)	222,629	315,584	379,375	491,363	622,214	762,514	871,620	983,449	1,095,542
Cash Flow From Financing Activities											
Receipt of Long Term Debt	1,056,565										
Repayment of Long Term Debt			(117,329)	(127,067)	(137,614)	(149,036)	(161,406)	(174,802)	(189,311)	-	-
Owner's Equity	117,396										
Net Cash Flow From Financing Activities	1,173,961	0	(117,329)	(127,067)	(137,614)	(149,036)	(161,406)	(174,802)	(189,311)	0	0
Cash Flow From Investing Activities											
Capital Expenditure	(450,000)					0					0
Factory/Office Furniture	(100,000)										
Preliminary Operating Expenses	0										
Purchase of Raw Material inventory	(241,961)										
Advance Rent	(150,000)										
Construction & Renovation	(150,000)										
Net Cash Flow From Investing Activities	(1,091,961)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
NET CASH FLOW	82,000	(64,255)	105,300	188,517	241,761	342,327	460,808	587,711	682,309	983,449	1,095,542
Cash at the Beginning of the Period	0	82,000	17,745	123,045	311,562	553,323	895,650	1,356,458	1,944,170	2,626,479	3,609,928
Cash at the End of the Period	82,000	17,745	123,045	311,562	553,323	895,650	1,356,458	1,944,170	2,626,479	3,609,928	4,705,470

13.4۔ سودمند انتظامی تجاویز

☆ٹیکنالوجی

مشینری آلات کی تفصیل درج ذیل جدول میں ملاحظہ فرمائیں:

نمبر شمار	مندرجات
1	مکسنگ مشین
2	برتن، چھلنیاں، طباق اور دیگر ضروری سامان
3	پیکنگ مشین

☆ درکار توانائی

اس پہلو کو نظر انداز نہیں کرنا چاہیے اور متبادل ذرائع کا مناسب انتظام کرنا چاہیے۔

☆ مشینیں فراہم کرنے والے:

مشینیں فراہم کرنے والے ادارے کو پابند کرلیں کہ وہ آپ کے کارکنان کو مشینیں استعمال کرنے کی تربیت اور بعد از استعمال فروخت میں تعاون کرے گا۔

☆ بہترین آلات اور اعلیٰ معیار:

عوام میں اپنی ساکھ بہتر بنانے کیلئے اچار کی تیاری اور پیکنگ کے معیار پر سمجھوتہ نہ کیا جائے۔

مارکیٹنگ

☆ فروخت اور تقسیم کا بندوبست:

اس کے لئے ماہرین کے مشورے اور تقسیم کنندگان کے ساتھ معاہدے کی ضرورت ہوگی۔

☆ قیمت میں رعایت، لاگت اور تعارفی رعایت

معیار پر کسی بھی قیمت پر سمجھوتہ نہ کریں۔ تعارفی مہم کے دوران قیمتوں میں کمی کاروباری ہتھیار ہوگا۔ قیمت مقرر کرتے وقت لاگت کو ذہن میں رکھیں، حکومت کی مقرر کردہ قیمت آویزاں کرنا ہوگی۔

عملہ

عملہ کی تفصیل جدول نمبر 9 میں ملاحظہ فرمائیں۔

☆ مہارت اور صلاحیت

ماہر اور تجربہ کار عملہ کو بھی سرمایہ کاری کا حصہ سمجھا جائے یہ منافع میں اضافے کا سبب بنتے ہیں۔

☆ کارکردگی کا صلہ

عملہ کی تربیت اور تلاش پر اٹھنے والے اخراجات کو ان کی اعلیٰ کارکردگی پورا کردے گی۔

13.5۔ کارآمد روابط

پیکنگ مشینری کے مقامی سپلائر کراچی اور دیگر شہروں میں موجود ہیں جن سے مشینری کے متعلق معلومات کیلئے رابطہ کیا جا سکتا ہے۔اس رپورٹ کی تیاری کے دوران مندرجہ ذیل مشینری بنانے والوں کی نشاندہی کی گئی تھی۔

سماءانجینئرنگ	**ڈائریکٹر جنرل**
سماء ہاؤس 1/32 A1-2 ناظم آباد 2 کراچی	نیشنل انسٹی ٹیوٹ آف فوڈ سائنس اینڈ ٹیکنالوجی
فون 36603311 ,36602467-9221+	زرعی یونیورسٹی فیصل آباد
ویب سائٹ www.samaengineering.com.pk	فون 041-9200161-70/3011

13.6۔ مفید رابطے (Useful Links)

* Prime Minister`s Office www.pmo.gov.pk
* Small & Medium Enterprises Development Authority (SMEDA) 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 Education,Training & Standards in Higher Education www.moptt.gov.pk
* Trade Development Authority of Pakistan www.tdap.gov.pk
* Securities & 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

13.7۔ کلیدی مفروضے

مندرجات	مفروضات
فروخت کی مقدار میں اضافہ	3 فیصد سالانہ
قیمت فروخت میں اضافہ	10 فیصد سالانہ
فروخت کے خرچے میں اضافہ	10 فیصد سالانہ
عملہ کی تنخواہوں میں اضافہ	10 فیصد سالانہ
مصرفات کی قیمت میں اضافہ	10 فیصد سالانہ
عمارت کے کرایہ میں اضافہ	10 فیصد سالانہ
دفتر کے اخراجات میں اضافہ	10 فیصد سالانہ
قرض اور ذاتی لاگت کی شرح	10:90 فیصد
عمارت کی تزئین پر خرچ کی قدر میں کمی	10 فیصد سالانہ
فرنیچر	10 فیصد سالانہ
مدت قرض	8 سال
قرضے کی واپسی کی اقساط	ماہانہ بنیاد پر
قرض پر شرح سود	8 فیصد سالانہ
عام طور پر ماری جانے والی رقم	کل فروخت کی آمدن کا 1 فی صد
قرض کی واپسی کے لئے رعائتی مدت	1 سال