



پری فزیلیٹی تحقیق

(تھوک کا کاروبار / ڈیسٹریبیوشن ایجنسی)



سما ایڈمیڈیم انٹرپرائزز ڈویلپمنٹ اتھارٹی

وزارت صنعت و پیداوار

حکومت پاکستان

www.smeda.org.pk

ہیڈ آفس

فورٹ فلور، بلڈنگ نمبر 3، ایوان اقبال، ایبٹ آباد، لاہور۔

فون: 92 42 111 111 456

فیکس: 92 42 36304926-7

helpdesk@smeda.org.pk

ریجنل آفس بلوچستان

بگھور نمبر: 15-A-15 چمن ہاؤس سکیم، ایئر پورٹ روڈ، کوئٹہ

ٹیلی فون: 831702، 831623 (081)

فیکس نمبر: 2831922 (081)

helpdesk-qta@smeda.org.pk

ریجنل آفس خیبر پختونخوا

دی مال، گراؤنڈ فلور، پشاور

ٹیلی فون: 9213046-47 (091)

فیکس نمبر: 286908 (091)

helpdesk-pew@smeda.org.pk

ریجنل آفس سندھ

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

ٹیلی فون: 111-111-456 (021)

فیکس نمبر: 5610572 (021)

helpdesk-khi@smeda.org.pk

ریجنل آفس پنجاب

بلڈنگ نمبر 3، فلور 3، ایوان اقبال، ایبٹ آباد، لاہور

ٹیلی فون: 111-111-456 (042)

فیکس نمبر: 6304926-7 (0423)

helpdesk.punjab@smeda.org.pk

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

| فہرست نمبر | فہرست عنوانات | صفحہ نمبر |
|------------|------------------------------------|-----------|
| 1 | اظہار التعلق | 1 |
| 1 | دستاویز کا مقصد | 2 |
| 1 | سمیڈا کا تعارف | 3 |
| 1 | سکیم کا تعارف | 4 |
| 2 | اجمالی جائزہ | 5 |
| 2 | کاروبار و مصنوعات کا مختصر بیان | 6 |
| 2 | انتہائی قابل توجہ امور | 7 |
| 3 | ابتدائی و عملی استعداد | 8 |
| 3 | سرمایہ کاری کے لئے جغرافیائی مواقع | 9 |
| 3 | متوقع منڈیاں اور تجارتی علاقے | 10 |
| 3 | پیداواری گردش عمل | 11 |
| 4 | لاگت کا خلاصہ | 12 |
| 4 | معاشی کیفیت | 12.1 |
| 5 | درکار سرمایہ | 12.2 |
| 5 | کل لاگت کاروبار | 12.3 |
| 5 | درکار زمین | 12.4 |
| 6 | درکار افرادی قوت | 12.5 |
| 7 | آمدن | 12.6 |
| 7 | متفرق لاگتیں | 12.7 |
| 8 | ماہرین و مشیران | 13 |
| 9 | ضمیمہ جات | 14 |
| 9 | گوشوارہ آمدن | 14.1 |
| 10 | اثاثوں اور واجبات کا گوشوارہ | 14.2 |
| 11 | گردش نقد کا گوشوارہ | 14.3 |
| 12 | سود مند انتظامی تجاویز | 14.4 |
| 13 | کارآمد روابط | 14.5 |
| 14 | کلیدی مفروضے | 15 |

نوٹ: سمیڈا کی جانب سے پرائم پبلسٹیٹی بزنس لون سے متعلقہ تمام سہولیات اور معلومات مفت فراہم کی جارہی ہیں

1۔ اظہارِ التعلق (DISCLAIMER)

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 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 کا ریا ماہرین سے پیشہ وارانہ 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 جاسکتا ہے۔

2۔ دستاویز کا مقصد (PURPOSE OF THE DOCUMENT)

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 فریٹیلٹی 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 ٹھوک / ڈسٹری بیوٹن / انجینیئرنگ کا کاروبار کرنے والوں کے لئے اس کاروبار کی اجمالی معلومات مہیا کی گئی ہیں تاکہ وہ سرمایہ کاری میں نازک فیصلے کرتے ہوئے درست اقدامات کر سکیں۔ کاروبار کی ایسی اقسام ہیں جہاں پر کھت پڑھت، بہت کم یا بالکل نہیں ہوتی، اور عام طور سے لکھی ہوئی ہدایات میسر نہیں ہیں۔ لہذا اس کام کے آغاز کے لئے زیادہ تحقیق کرنی پڑتی ہے۔ اس دستاویز میں یہی کاوش کی گئی ہے کہ ایسے کاروبار جن کا دار و مدار 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 ازاں فراہم کی جانے والی ان تنقیدی تجویزات پر بھی نظر رکھنی چاہئے جو کسی بھی کاروباری سرمایہ کاری کی بنیاد ہیں۔

3۔ سمیڈا کا تعارف (INTRODUCTION TO SMEDA)

سال اینڈ میڈیم انٹرنیشنل ڈیولپمنٹ اتھارٹی (SMEDA) کا قیام اکتوبر 1998 میں چھوٹے کاروبار کے فروغ کے ذریعے معیشت کو مضبوط بنانے کے تصور کے ساتھ چھوٹے کاروبار کے قیام اور ترقی کے لئے عمل میں لایا گیا۔

سال 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 ڈیولپمنٹ کی سہولت بھی مہیا کرتی ہے۔ اس سہولت میں متعلقہ شعبے کے ماہرین اور پرانے کاروباریوں کا تعارف اور ان سے 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 (INTRODUCTION TO SCHEME)

وزیراعظم کی چھوٹے کاروبار کے لئے قرضہ سکیم نوجوان افراد کے لئے شروع کی جا رہی ہے۔ اس سکیم کے لئے مالی سال 2013-14 میں پانچ ارب روپے مختص کیے گئے ہیں۔ سکیم کے تحت ابتدائی طور پر نیشنل بینک اور فرسٹ بینک کے ذریعے ایک لاکھ افراد کو سالانہ 8% شرح منافع کی بنیاد پر 20 لاکھ روپے تک کے قرضے دیئے جائیں گے۔ آٹھ سال کے عرصے کے لئے چھوٹے کاروباری قرضے کے لئے ملک بھر کے چھوٹے اور درمیانے درجے کے کاروباری افراد کو 10:90 فیصد کے تناسب سے قرضے دیئے جائیں گے۔ 90% سرمایہ حکومت جبکہ دس فیصد کاروباری افراد لگائیں گے۔

سکیم کے تحت پنجاب، سندھ، خیبر پختونخوا، بلوچستان، گلگت بلتستان، آزاد کشمیر اور فنانس کے عوام کو قرضوں کے حصول کی سہولت حاصل ہوگی۔

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 مدد فراہم کرے گی۔ چھوٹے اور درمیانے درجے کے کاروبار کو ترقی دینے کے ادارے SMEDA نے وزیراعظم کی چھوٹے کاروباری قرضہ سکیم کے لئے پچاس شعبوں کی نشاندہی کی ہے۔ اس حوالے سے ملک بھر میں چھوٹے اور درمیانے درجے کے کاروبار

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

کی ترقی کے لئے حکومت ہر ممکن معاونت کرے گی۔

تاہم سکیم کا دائرہ کار صرف انہی پچاس قسم کے کاروبار تک محدود نہیں ہے۔ کاروباری افراد کسی بھی بہتر منصوبے کی نشاندہی 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 (EXECUTIVE SUMMARY)

کاروباری دکانداروں کے لئے سامان جیسا کہ چائے، دودھ اور کنفییکشنری آئٹمز اور لاتعداد دوسری اشیاء کی مقامی مارکیٹ میں تقسیم کے لیے ڈسٹری بیوشن ایجنسی کسی بھی گنجان آبادی والے شہر مثلاً کراچی، لاہور، راولپنڈی، پشاور یا کوئٹہ میں ہو سکتی ہے۔ یہ کاروبار بڑے شہروں کے ساتھ چھوٹے شہروں اور بڑے قصبوں میں بھی شروع کیا جاسکتا ہے۔ مجوزہ ڈسٹری بیوشن ایجنسی پر چون فروشوں کو ماہانہ چائے، پاؤڈر دودھ، بسکٹس اور چاکلیٹ/ٹافیوں کے 10 ٹن تقسیم کر سکے گی۔ سیلز فورس کے پاس مصنوعات کے تقریباً 60 ٹن تقسیم کرنے کی استعداد کا اندازہ لگایا گیا ہے۔ جبکہ ابتداء میں مجوزہ استعداد کا 67 فیصد استعمال کیا جاسکے گا۔

منصوبے کی کل لاگت کا تخمینہ تقریباً 21 لاکھ 70 ہزار روپے لگایا گیا ہے جس میں مستقل سرمایہ 8,30,000 روپے اور گردش سرمایہ 13,30,000 روپے ہے۔ کل لاگت کو سامنے رکھتے ہوئے اندازہ لگایا گیا ہے کہ اندرونی شرح منافع 40 فیصد اور لاگت کی واپسی 3.5 سال میں ہوگی۔

منصوبے کی کامیابی کے لیے اہم عوامل درج ذیل ہیں۔

1- ڈسٹری بیوشن کے لیے مصنوعات اور برانڈز کی نمائندگی یا معاہدے

2- دکانداروں سے لین دین اور مارکیٹنگ کی مہارت

3- ادھار رقوم کی وصولی کا موثر نظام

6- کاروبار و مصنوعات کا مختصر بیان (BRIEF DESCRIPTION OF PROJECT & PRODUCT)

☆ مصنوعات:

مجوزہ ڈسٹری بیوشن کے کاروبار کے لیے تجویز دی جاتی ہے کہ روزمرہ استعمال کی اشیاء خصوصاً ایسی اشیاء جن کی طلب بہت زیادہ ہو کے لیے بطور تقسیم کار (ڈسٹری بیوٹر) کام کرے۔ ڈسٹری بیوشن کے لیے اچھی ساکھ کے برانڈز چائے، ایک کیک دودھ اور کوئی کنفییکشنری مصنوعات مثلاً بسکٹس اور ٹافیاں وغیرہ شامل ہیں۔ ان کے علاوہ غیر برانڈڈ مصنوعات کی تعداد بھی ہو سکتی ہے۔

☆ جغرافیائی مواقع:

ڈسٹری بیوشن ایجنسی نمایاں آبادی والے کسی بڑے شہر مثلاً کراچی، لاہور، راولپنڈی، پشاور اور کوئٹہ میں قائم کی جاسکتی ہے۔ یہ کاروبار بڑے شہروں کے ساتھ ساتھ چھوٹے شہروں اور بڑے قصبوں میں بھی شروع کیا جاسکتا ہے۔

☆ ٹارگٹ مارکیٹ:

ڈسٹری بیوشن سروس مہیا کرنے والوں کی مانگ صارفین کے لیے مصنوعات بنانے والی کمپنیوں میں اضافے کے ساتھ بڑھ رہی ہے۔ لہذا مجوزہ ڈسٹری بیوشن ایجنسی کے لیے متوقع منڈیاں زیادہ آبادی والے شہروں مثلاً کراچی، لاہور، پشاور، کوئٹہ، راولپنڈی، اسلام آباد اور پاکستان کے دیگر چھوٹے بڑے شہروں اور قصبوں کے پرچون سٹور ہیں۔

☆ فراہمی روزگار:

مجوزہ منصوبہ براہ راست 15 افراد کو روزگار فراہم کرے گا۔ مالی تجزیے بتاتے ہیں کہ کاروبار آپریشن کے پہلے سال سے ہی منافع میں رہے گا۔

7- انتہائی قابل توجہ امور (CRITICAL FASTORS)

مجوزہ کاروبار میں سرمایہ کاری کے فیصلے پر اثر انداز ہونے والے اہم عوامل درج ذیل ہیں۔

i- مصنوعات اور برانڈ:

مجوزہ ڈسٹری بیوشن کاروبار میں تقسیم کیے جانے والے پراڈکٹ اور برانڈز کامیابی کے لیے کلیدی اہمیت کے حامل ہوں گے۔ برانڈ سے جتنی زیادہ آگاہی ہوگی کاروبار کی کامیابی

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

کے اتنے زیادہ مواقع ہوں گے۔ تجویز کیا جاتا ہے کہ مجوزہ کاروباری فرد کم از کم کسی ایک کامیاب برانڈ کی ڈسٹری بیوشن حاصل کرے۔

ii۔ پہلے سے موجود تجربہ:

پہلے سے موجود تجربہ چھوٹی سے میڈیم سائز کی ایجنسی کو چلانے کے لیے اہم کردار ادا کرتا ہے خصوصاً پرچون دکاندار حضرات کے ساتھ ڈیل کرتے وقت اور مال دینے والی بڑی کمپنیوں کے ساتھ کمرشل شرائط و ضوابط پر گفت و شنید کے وقت یہ بہت کام آتا ہے۔ اگر تجربہ نہ ہو تو تقسیم کاری کے ماہرین سے مشورہ کریں۔

iii۔ مارکیٹنگ کی مہارت:

تقسیم کاری کرنے والے کے لیے موثر کاروباری رابطے اور مارکیٹنگ کی مہارت بہت ضروری ہے۔ یہ مارکیٹنگ کی مہارت کسی کاروباری فرد کو نا صرف مکمل گاہک کو ہدف بنانے کے قابل بناتی ہے بلکہ مارکیٹنگ مہارت سے دیرپا تعلقات کو بھی برقرار رکھا جاسکتا ہے۔

iv۔ مضبوط سب ڈسٹری بیوٹر (STRONG SUB DISTRIBUTER)

ایک مضبوط سب ڈسٹری بیوٹریٹ ورک یا پیٹی ٹھیکیدار بھی اضافی بزنس پیدا کرنے کے لیے اہم ہوتا ہے۔ ایسا نیٹ ورک کسٹمر بنیاد مضبوط کرتا ہے جہاں پر اکیلے پہنچنا مشکل ہوتا ہے۔

v۔ ہنرمند اور تجربہ کار افرادی قوت:

کاروباری کا ذاتی علم اور تجربہ کار و بار کو ہموار چلانے کے لیے کافی نہیں ہوتا۔ کاروباری کی ترقی کے لئے سرگرمیوں اور قابل وصول واجبات کے بڑے حصے کا انتظام و انصرام ایجنسی کے ملازمین کے ہاتھوں میں ہوتا ہے۔ لہذا ڈسٹری بیوشن ایجنسی کے لیے یہ بہت اہم ہوتا ہے کہ تجربہ کار اور ہنرمند سیلز سٹاف ملازم رکھے جو نیا بزنس لانے کے ساتھ ساتھ موجود گاہکوں کو برقرار رکھے۔

8. ابتدائی عملی استعداد (Installed & Operational Capacities)

مجوزہ منصوبے کے لیے یہ اندازہ لگایا گیا ہے کہ جہاں ڈسٹری بیوشن ایجنسی قائم ہوگی فروخت کے حجم میں 7 فیصد کے اضافے کے مفروضے کے ساتھ اس شہر میں روزمرہ استعمال کی مختلف اشیاء کا 480 ٹن سالانہ تقسیم کیا جاسکے گا۔ منصوبہ ہذا کے لیے مختلف قسم کی صلاحیت کے حامل 15 افراد پر مشتمل سٹاف کافی ہوگا۔

ڈسٹری بیوشن کے لیے ایسی مصنوعات کا انتخاب کرنا چاہیے جن کی مارکیٹ میں بہت زیادہ طلب ہو اور مستقبل میں ان کی تیاری میں وسعت دکھائی دے۔ تاہم کیونکہ یہ چیزیں جلد خراب ہونے والی ہوتی ہیں لہذا ایک تسلسل والے ڈسٹری بیوشن کا نظام ضروری ہوتا ہے۔ کاروبار کو وسعت دینے کے لیے خاص ڈسٹری بیوشن مشق کی ضرورت ہے جس کا مطلب ہے کہ بزنس میں اپنی مصنوعات ”پہلے آئے پہلے جائے“ (First in First out) طریقہ کار کے تحت زیادہ سے زیادہ مکانوں پر رکھے گا۔ خیال رکھا جائے کہ دودھ و شیر ہاؤسز میں تین دن اور چائے اور کنفی کشنری سات دن سے زیادہ نہ رکھی جائے۔ تجویز کیا جاتا ہے کہ وائر ہاؤس سے نکلنے اور ڈسٹری بیوشن کے درمیان کم سے کم وقت لگے۔

9. سرمایہ کاری کے لئے جغرافیائی مواقع (Geographical Potential for Investment)

صارفین کے بڑھتے ہوئے کوالٹی رجحان اور آبادی میں اضافے کے ساتھ پاکستان میں روزمرہ استعمال کی اشیاء کی ڈسٹری بیوشن کے کاروبار کے مواقع بڑھ گئے ہیں۔ دیہاتی آبادی کے شہروں کی طرف بڑھتے ہوئے رجحان کی وجہ سے روزمرہ استعمال کی اشیاء کی مانگ بڑھی ہے۔ لہذا مجوزہ ڈسٹری بیوشن ایجنسی زیادہ آبادی والے کسی بھی بڑے شہر مثلاً کراچی، لاہور، راولپنڈی، پشاور اور کوئٹہ میں قائم کی جاسکتی ہے۔ یہ کاروبار بڑے شہروں کے ساتھ چھوٹے شہروں اور بڑے قصبوں میں بھی کیا جاسکتا ہے۔

10. متوقع منڈیاں اور تجارتی علاقے (Potential Target Markets/Cities)

پاکستان بڑھتی ہوئی آمدنی اور کھانے پینے کی بدلتی عادات کے ساتھ 185 ملین صارفین سے زائد کی ڈومیسٹک مارکیٹ ہے۔ بڑھتی ہوئی آبادی، سالانہ آمدنی میں اضافے اور شہروں کی طرف دیہاتی رخ نے ڈسٹری بیوشن ایجنسیوں کی مانگ بڑھادی ہے۔ نئی مصنوعات اور ان کے استعمال نے جلتی پرتیل کا کام کیا ہے۔ مجوزہ کاروبار کے لئے پاکستان کے تمام بڑے چھوٹے شہروں کے پرچون سٹور متوقع منڈیاں ہیں۔

11. پیداواری گردش عمل (Production Process Flow)

روزمرہ استعمال کی اشیاء کے کاروبار کام کرنی والی مینوفیکچرنگ یا ٹریڈنگ کمپنیاں جب اپنی مصنوعات کے لیے ڈسٹری بیوشن کی تقرری میں دلچسپی رکھتی ہیں تو اخبار میں اشتہار دیتی

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

ہیں اور ڈسٹری بیوشن کی خواہشمند کمپنیوں سے اظہارِ دلچسپی طلب کرتی ہیں۔ کمپنیاں خواہشمند ڈسٹری بیوٹرز کی درج ذیل اہلیت کا جائزہ لیتی ہیں۔

☆ ڈسٹری بیوٹر کے کاروبار کی جگہ کا محل وقوع

☆ ڈسٹری بیوٹر کی مالی حیثیت اور کاروباری ساکھ

☆ ڈسٹری بیوٹر کا علم اور تجربہ

☆ ڈسٹری بیوٹر کی سٹور اور شوروم کی سہولت کا ہونا

☆ مارکیٹ کو کور کرنے اور کاروبار کو محفوظ بنانے کی ڈسٹری بیوٹر کی اہلیت

☆ ڈسٹری بیوٹر کی بعد از فروخت فراہمی کی صلاحیت

☆ ڈسٹری بیوٹر اور اس کی سیلز فورس کی عمومی ساکھ

☆ برنس مین کی مصنوعات کو ہینڈل کرنے کے لیے ڈسٹری بیوٹر کی رضامندی

☆ ڈسٹری بیوٹر سروس فراہم کرنے میں کتنا تعاون کرتا ہے۔

☆ دیگر مصنوعات کی اقسام اگر کوئی ڈسٹری بیوٹر ہینڈل کرتا ہے۔

پاکستان جیسے ملک میں ڈسٹری بیوشن کے ایک موثر نظام کی ضرورت ہوتی ہے جو مارکیٹ کی ضروریات پوری کرنے کے ساتھ ساتھ سستا بھی ہو۔ تاجروں اور مینوفیکچررز پر منحصر ہے کہ وہ ڈسٹری بیوشن کے لئے کونسا ذریعہ استعمال کرتے ہیں۔ مثلاً کم قیمت صارف مصنوعات مثلاً صابن کے لیے ایک وسیع نیٹ ورک کی ضرورت ہوتی ہے اور مینوفیکچررز اپنے ذاتی ڈسٹری بیوشن سیٹ اپ جو کہ مہنگا آپشن ہے، کے بجائے ایک افراد ڈسٹری بیوٹر کو ترجیح دیتا ہے۔ صنعتی سامان کے لیے ایک براہ راست ذریعہ یا ایک چھوٹا ذریعہ مناسب سمجھا جاتا ہے۔ مصنوعات کی قسم اور ڈسٹری بیوٹرز کی لاگت اور کارکردگی کچھ دیگر عوامل ہیں جو کہ مینوفیکچررز اور تاجر ڈسٹری بیوٹر کے انتخاب کے وقت ذہن میں رکھتے ہیں۔

12. لاگت کا خلاصہ (PROJECT COST SUMMARY)

وزیر اعظم کی یوتھ برنس لون سکیم کے تحت ڈسٹری بیوشن کے کاروبار کے تجارتی بنیادوں پر قابل عمل ہونے کو جانچنے کے لئے ایک مفصل مالی ماڈل تیار کیا گیا ہے۔ اس حصے میں تجزیاتی نتائج کے ساتھ مختلف لاگت اور لاگت سے متعلق مفروضے دیے گئے ہیں۔

منصوبے کی اکم ٹیمٹھیٹ، کیش فلو ٹیمٹھیٹ اور بیلنس شیٹ (آمدن کا گوشوارہ، گردش نقد کا گوشوارہ اور اثاثوں کا گوشوارہ) بطور ضمیمہ جات منسلک ہیں۔

12.1 معاشی کیفیت (PROJECT ECONOMICS)

مالی ماڈل میں تمام اعداد و شمار کا ماہانہ 40 ٹن سالانہ پیک چائے، پاؤڈر و دودھ، سکٹ اور کنفییکٹری آئٹمز کی ڈسٹری بیوشن کے لیے حساب لگایا گیا ہے۔ ان اشیاء کی ماہانہ فروخت کچھ یقینی مفروضوں مثلاً ڈسٹری بیوٹر کی پرائس پرائی ہے جبکہ سیلز کی مقدار 12.9 ملین روپے شاری گئی ہے۔

درج ذیل ٹیبل انٹرنل ریٹ آف ریٹرن، نیٹ موجودہ ویلیو اور پے بیک پیریڈ دکھاتا ہے۔

جدول 1: معاشی کیفیت (PROJECT ECONOMICS)

| مندرجات | تفصیلات |
|--------------------------------|----------------|
| اندرونی شرح منافع (فیصد) (IRR) | 40% |
| کل لاگت کی مدت واپسی (سال) | 3.5 |
| موجودہ قدر حاصل (NPV) | 6,359,805 روپے |

کاروبار پر ریٹرن اور اس کا منافع بہت حد تک لائسنس کے موثر انتظام، ڈسٹری بیوٹر اور اس کی سیلز فورس کی عمومی ساکھ پر منحصر ہوتا ہے۔

نوٹ: سمیڈا کی جانب سے پرائم ٹیسٹریوٹھ برنس لون سے متعلقہ تمام سہولیات اور معلومات مفت فراہم کی جارہی ہیں

12.2: درکار سرمایہ (PROJECT FINANCING)

درج ذیل ٹیبل مطلوبہ ذاتی سرمایہ اور بینک قرضہ سے متعلقہ اعداد و شمار فراہم کرے گا۔

جدول 2- منصوبے کی مالیت (PROJECT FINANCING)

| مندرجات | تفصیلات |
|-----------------------|--------------|
| ذاتی سرمایہ (10 فیصد) | Rs.217,020 |
| بینک قرضہ (90 فیصد) | Rs.1,953,180 |
| بینک شرح منافع (فیصد) | 8% |
| قرضہ کا دورانیہ (سال) | 08 |
| رعایتی مدت (سال) | 01 |

12.3: کل لاگت کاروبار (PROJECT COST)

منصوبے کی لاگت: مجوزہ بزنس کے آپریشن کے لیے مندرجہ ذیل مطلوبات کی نشاندہی کی گئی ہے۔

جدول 3- منصوبے کیلئے لاگت (CAPITAL INVESTMENT FOR THE PROJECT)

| مستقل لاگت | رقم |
|----------------------|-----------|
| فرنیچر | 50,000 |
| گاڑیاں 2 استعمال شدہ | 700,000 |
| متفرق سامان | 82,000 |
| کل مستقل لاگت | 832,000 |
| گردشی سرمایہ | 1,338,200 |
| کل کاروبار لاگت | 2,170,200 |

12.4: درکار زمین (SPACE REQUIREMENT)

ڈسٹری بیوشن ایجنسی کے لیے مطلوبہ جگہ 2000 مربع فٹ ہوگی جس میں 200 مربع فٹ مینجمنٹ آفس اور 1800 مربع فٹ گودام کے لیے استعمال ہوگی۔

جدول 4- درکار زمین (SPACE REQUIREMENT)

| مندرجات | رقبہ مربع فٹ | ماہانہ کرایہ | سالانہ کرایہ |
|----------------------|--------------|--------------|--------------|
| برائے دفتر اور گودام | 2,000 | 20,000 | 240,000 |
| کل کرایہ | | 20,00 | 240,000 |

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

جدول 5: دفتری آلات اور فرنیچر کی لاگت (OFFICE EQUIPMENT & FURNITURE COSTS)

| مندرجات | تعداد | لاگت | رقم |
|---------------------|-------|--------|----------------|
| کمپیوٹر، یو پی ایس | 1 | 40,000 | 40,000 |
| پرنٹر | 1 | 10,000 | 10,000 |
| فیکس اور ٹیلی فون | 1 | 12,000 | 12,000 |
| یو پی ایس اور بیٹری | 1 | 20,000 | 20,000 |
| فرنیچر | 1 | 50,000 | 50,000 |
| ٹوٹل | | | 132,000 |

12.5: افرادی قوت (HUMAN RESOURCE REQUIREMENT)

جدول 6: افرادی قوت کی ضروریات (HUMAN RESOURCE REQUIREMENT)

| مندرجات | تعداد ملازمین | تنخواہ ماہانہ | کل تنخواہ |
|------------------------|---------------|----------------|----------------|
| مالک | 1 | 25,000 | 25,000 |
| سیلز/ آرڈر بنگ سٹاف | 4 | 12,000 | 48,000 |
| سٹور کیپر | 1 | 12,000 | 12,000 |
| بنگ سٹاف | 1 | 12,000 | 12,000 |
| کیشیئر | 1 | 15,000 | 15,000 |
| ڈیپوٹی مین/تقسیم کنندہ | 2 | 10,000 | 20,000 |
| ڈرائیور/لوڈر | 3 | 10,000 | 30,000 |
| سیکیورٹی گارڈ | 2 | 10,000 | 20,000 |
| ٹوٹل سٹاف | 15 | 106,000 | 182,000 |

مذکورہ ٹیبل چھوٹے اور بڑے پیمانے پر ڈسٹری بیوشن ایجنسی چلانے کے لیے مطلوبہ افرادی قوت کی تفصیل فراہم کرتا ہے۔ تمام ملازمین کی تنخواہ میں سالانہ 10 فیصد اضافے کا تخمینہ لگایا گیا ہے۔

12.6: آمدن (REVENUE GENERATION)

سالانہ 5 فیصد کی فروخت میں اضافے اور 10 فیصد قیمت میں اضافے کے ساتھ برانڈڈ چائے، پاؤڈر دودھ، بسکٹس اور کنفیشرز کی آمدنی کی ماہانہ سیلز کا 12.9 ملین آمدن تصور کیا

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

جاتا ہے۔ کل فروخت پر اوسط ڈسٹری بیوشن مارجن 2 فیصد ہے۔

جدول 7: پروجیکٹ کی آمدن (REVENUE ECONOMICS)

| مندرجات | ماہانہ فروخت | فروخت پر کمیشن | ماہانہ فروخت |
|--------------------|--------------|----------------|--------------|
| برانڈ ڈچائے | 5,000,000 | 100,000 | 40,000 |
| پاؤڈر دودھ | 5,000,000 | 100,000 | 80,000 |
| بسکٹس | 1,300,000 | 26,000 | 28,600 |
| کینڈی/کوئی/چاکلیٹس | 1,600,000 | 32,000 | 28,800 |
| سب ٹوٹل | | 258,000 | 177,400 |
| ٹوٹل | 12,900,000 | | 435,400 |

12.7: متفرق لاگتیں (OTHER COSTS)

کمپنی کو زیادہ لاگت گاڑیوں کی دیکھ بھال کی صورت میں برداشت کرنا پڑے گی کیونکہ ڈیلیوری گاڑیوں کو شہر کے مختلف حصوں میں دور دراز کا علاقہ کو کرنا ہوتا ہے۔ ایک گاڑی پر عمومی طور پر ماہانہ 15000 کا خرچہ ہوگا۔

☆ گردش سرماہیہ (WORKING CAPITAL REQUIREMENT)

اندازہ لگایا گیا ہے کہ آپریشن کے دوران تقریباً 688,200 روپے کی اضافی رقم گردش سرماہیہ کے لیے نقد ہاتھ میں ہونی چاہیے۔ یہ ضرورت کم از کم تین ماہ کے لیے مصارفات (بجلی، پانی، گیس، ٹیلی فون وغیرہ)، تنخواہوں، فیول، آفس کرایہ، انشورنس اخراجات، دیکھ بھال اور متفرق خرچوں کی صورت میں ہوگی۔

جدول 8: مطلوبہ گردش سرماہیہ (WORKING CAPITAL REQUIREMENT)

| چارجز | ماہانہ | |
|-------------------------------|--------|---------|
| تنخواہیں | 02 | 364,000 |
| کرایہ | 02 | 40,00 |
| مصرفات، بجلی، گیس، پانی وغیرہ | 02 | 20,000 |
| گاڑیوں کے لئے پٹرول | 02 | 109,200 |
| دفتری اخراجات | 02 | 15,000 |
| انشورنس | 02 | 15,000 |
| پیٹنگی عملدرآمد اخراجات | 02 | 60,000 |
| گاڑیوں کی دیکھ بھال | 02 | 15,000 |
| ٹوٹل | | 638,200 |

13: ماہرین و مشیران (CONTACT DETAILS OF CONSULTANS/ EXPERTS)

درج ذیل سب ڈسٹری بیوشن آپشن کے ساتھ بڑے ڈسٹری بیوٹر دیے گئے ہیں۔

☆ یونیورسل ڈسٹری بیوٹرز لمیٹڈ (یو ڈی ایل)

www.universaldistributions.org/

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

☆ انٹرنیشنل برانڈز لمیٹڈ (آئی بی ایل)

www.iblgrp.com/

☆ Burque کارپوریشن، پریمیر ڈسٹری بیوٹر

www.burque.com.pk/

Muller & Phipps (M&P) , www.mulphico.pk/ ☆

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

| SMALL TO MEDIUM SCALE DISTRIBUTION AGENCY | | | | | | | | | | |
|--|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| 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 | 5,224,800 | 6,008,520 | 6,729,542 | 7,537,087 | 8,441,538 | 9,454,523 | 10,589,065 | 11,859,753 | 13,282,923 | 14,876,874 |
| Bad Debts | 156,744 | 180,256 | 201,886 | 226,113 | 253,246 | 283,636 | 317,672 | 355,793 | 398,488 | 446,306 |
| Net Sales | 5,068,056 | 5,828,264 | 6,527,656 | 7,310,975 | 8,188,292 | 9,170,887 | 10,271,393 | 11,503,960 | 12,884,436 | 14,430,568 |
| Cost of Sales | 1,490,400 | 1,639,440 | 1,721,412 | 1,807,483 | 1,897,857 | 1,992,750 | 2,092,387 | 2,197,006 | 2,306,857 | 2,422,200 |
| Gross Profit | 3,577,656 | 4,188,824 | 4,806,244 | 5,503,492 | 6,290,435 | 7,178,137 | 8,179,006 | 9,306,954 | 10,577,579 | 12,008,368 |
| General Administrative & Selling Expenses | | | | | | | | | | |
| Salaries | 2,184,000 | 2,402,400 | 2,642,640 | 2,906,904 | 3,197,594 | 3,517,354 | 3,869,089 | 4,255,998 | 4,681,598 | 5,149,758 |
| Utilities Expense | 240,000 | 264,000 | 290,400 | 319,440 | 351,384 | 386,522 | 425,175 | 467,692 | 514,461 | 565,907 |
| Rent Expense | 480,000 | 528,000 | 580,800 | 638,880 | 702,768 | 773,045 | 850,349 | 935,384 | 1,028,923 | 1,131,815 |
| Accidental and Life Insurance Expense | 180,000 | 198,000 | 217,800 | 239,580 | 263,538 | 289,892 | 318,881 | 350,769 | 385,846 | 424,431 |
| Office & Miscellaneous Expenses | 180,000 | 198,000 | 217,800 | 239,580 | 263,538 | 289,892 | 318,881 | 350,769 | 385,846 | 424,431 |
| Amortization | 10,000 | 10,000 | 10,000 | 10,000 | 10,000 | - | - | - | - | - |
| Depreciation Expense | 83,200 | 74,880 | 67,392 | 60,653 | 54,588 | 94,129 | 84,716 | 76,244 | 68,620 | 61,758 |
| Subtotal | 3,357,200 | 3,675,280 | 4,026,832 | 4,415,037 | 4,843,410 | 5,350,833 | 5,867,091 | 6,436,857 | 7,065,294 | 7,758,099 |
| Operating Income | 220,456 | 513,544 | 779,412 | 1,088,455 | 1,447,025 | 1,827,304 | 2,311,915 | 2,870,097 | 3,512,285 | 4,250,269 |
| Financial Charges (15% Per Annum) | 148,416 | 130,414 | 110,917 | 89,803 | 66,935 | 42,170 | 15,350 | - | - | - |
| Earnings Before Taxes | 72,040 | 383,131 | 668,495 | 998,653 | 1,380,090 | 1,785,134 | 2,296,565 | 2,870,097 | 3,512,285 | 4,250,269 |
| Tax | - | - | 66,849 | 72,298 | 129,513 | 204,527 | 306,813 | 440,024 | 600,571 | 797,581 |
| Net Profit | 72,040 | 383,131 | 601,645 | 926,355 | 1,250,576 | 1,580,607 | 1,989,752 | 2,430,073 | 2,911,714 | 3,452,689 |
| Monthly Profit After Tax | 6,003 | 31,928 | 50,137 | 77,196 | 104,215 | 131,717 | 165,813 | 202,506 | 242,643 | 287,724 |

نوٹ: سٹیڈیا کی جانب سے پرائم منسٹر پوتھ برنس لون سے متعلقہ تمام سہولیات اور معلومات مفت فراہم کی جارہی ہیں

| SMALL TO MEDIUM SCALE DISTRIBUTION AGENCY | | | | | | | | | | | |
|---|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|-------------------|-------------------|
| 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 | 688,200 | 636,544 | 869,656 | 1,294,298 | 2,015,797 | 2,582,584 | 3,934,177 | 5,658,683 | 8,165,001 | 11,145,334 | 14,099,781 |
| Security Deposit/Auction Mone | 500,000 | 500,000 | 500,000 | 500,000 | 500,000 | 500,000 | 500,000 | 500,000 | 500,000 | 500,000 | 500,000 |
| Prepaid Rent | 100,000 | 100,000 | 100,000 | 100,000 | 100,000 | 100,000 | 100,000 | 100,000 | 100,000 | 100,000 | 100,000 |
| Pre Operating Costs | 50,000 | 40,000 | 30,000 | 20,000 | 10,000 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Total Current Assets | 1,338,200 | 1,276,544 | 1,499,656 | 1,914,298 | 2,625,797 | 3,182,584 | 4,534,177 | 6,258,683 | 8,765,001 | 11,745,334 | 14,699,781 |
| Fixed Assets | | | | | | | | | | | |
| Delivery Vehicles | 700,000 | 630,000 | 567,000 | 510,300 | 459,270 | 813,343 | 732,009 | 658,808 | 592,927 | 533,634 | 980,271 |
| Furniture & Fixtures | 50,000 | 45,000 | 40,500 | 36,450 | 32,805 | 29,525 | 26,572 | 23,915 | 21,523 | 19,371 | 17,434 |
| Office Equipments | 82,000 | 73,800 | 66,420 | 59,778 | 53,800 | 98,420 | 88,578 | 79,720 | 71,748 | 64,573 | 118,116 |
| Total Fixed Assets | 832,000 | 748,800 | 673,920 | 606,528 | 545,875 | 941,288 | 847,159 | 762,443 | 686,199 | 617,579 | 1,115,821 |
| Total Assets | 2,170,200 | 2,025,344 | 2,173,576 | 2,520,826 | 3,171,672 | 4,123,871 | 5,381,336 | 7,021,126 | 9,451,199 | 12,362,913 | 15,815,602 |
| Owner's Equity | 217,020 | 289,060 | 672,191 | 1,273,836 | 2,200,191 | 3,450,767 | 5,031,374 | 7,021,126 | 9,451,199 | 12,362,913 | 15,815,602 |
| Long Term Liability | 1,953,180 | 1,736,284 | 1,501,385 | 1,246,991 | 971,481 | 673,104 | 349,962 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Total Equity & Liabilities | 2,170,200 | 2,025,344 | 2,173,576 | 2,520,826 | 3,171,672 | 4,123,871 | 5,381,336 | 7,021,126 | 9,451,199 | 12,362,913 | 15,815,602 |

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

| SMALL TO MEDIUM SCALE DISTRIBUTION AGENCY | | | | | | | | | | | |
|--|--------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| Projected Statement of Cash Flows (R | 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 | 72,040 | 383,131 | 601,645 | 926,355 | 1,250,576 | 1,580,607 | 1,989,752 | 2,430,073 | 2,911,714 | 3,452,689 |
| Add: Depreciation Expense | 0 | 83,200 | 74,880 | 67,392 | 60,653 | 54,588 | 94,129 | 84,716 | 76,244 | 68,620 | 61,758 |
| Amortization Expense | 0 | 10,000 | 10,000 | 10,000 | 10,000 | 10,000 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Net Cash Flow From Operations | 0 | 165,240 | 468,011 | 679,037 | 997,008 | 1,315,164 | 1,674,736 | 2,074,468 | 2,506,317 | 2,980,334 | 3,514,446 |
| Cash Flow From Financing Activities | | | | | | | | | | | |
| Receipt of Long Term Debt | 1,953,180 | | | | | | | | | | |
| Repayment of Long Term Debt | | (216,896) | (234,898) | (254,395) | (275,510) | (298,377) | (323,142) | (349,962) | | | |
| Owner's Equity | 217,020 | | | | | | | | | | |
| Net Cash Flow From Financing Activit | 2,170,200 | (216,896) | (234,898) | (254,395) | (275,510) | (298,377) | (323,142) | (349,962) | 0 | 0 | 0 |
| Cash Flow From Investing Activities | | | | | | | | | | | |
| Security Deposit - Acquisition of Distributi | (500,000) | | | | | | | | | | |
| Security Deposit - Warehouse and Office | (100,000) | | | | | | | | | | |
| Equipment | (82,000) | | | | | (50,000) | | | | | (60,000) |
| Delivery Vehicles | (700,000) | | | | | (400,000) | | | | | (500,000) |
| Furniture | (50,000) | | | | | | | | | | |
| Preliminary Expenses | (50,000) | | | | | | | | | | |
| | (1,482,000) | 0 | 0 | 0 | 0 | (450,000) | 0 | 0 | 0 | 0 | (560,000) |
| NET CASH FLOW | 688,200 | (51,656) | 233,112 | 424,642 | 721,498 | 566,787 | 1,351,594 | 1,724,506 | 2,506,317 | 2,980,334 | 2,954,446 |
| Cash at the Beginning of the Period | 0 | 688,200 | 636,544 | 869,656 | 1,294,298 | 2,015,797 | 2,582,584 | 3,934,177 | 5,658,683 | 8,165,001 | 11,145,334 |
| Cash at the End of the Period | 688,200 | 636,544 | 869,656 | 1,294,298 | 2,015,797 | 2,582,584 | 3,934,177 | 5,658,683 | 8,165,001 | 11,145,334 | 14,099,781 |

نوٹ: سمیڈا کی جانب سے پرائم منسٹر پوتھ بزنس لون سے متعلقہ تمام سہولیات اور معلومات مفت فراہم کی جارہی ہیں

14.4: سودمند انتظامی تجاویز (USEFUL PROJECT MANAGEMENT TIPS)

ٹیکنالوجی (TECHNOLOGY)

درکار توانائی: (ENERGY REQUIREMENT)

توانائی کو ضرورت کے مطابق حاصل کریں اور مسلسل فراہمی کیلئے متبادل ذرائع کا اہتمام کر کے رکھیں۔

مصنوعات کے سپلائرز:

مصنوعات سپلائی کر نیوالوں سے ضروری تربیت اور بعد از فروخت سروس کی سہولت ضرور حاصل کریں۔ آپ کے ملازمین کو بھی تربیت ملنی چاہئے۔

معیاری سروس اور سٹینڈرڈز:

سروس کے معیار کو برقرار رکھنے کے عملی قواعد و ضوابط پہلے ہی واضح ہونے چاہئیں۔ سروس معیار برقرار رکھنے کے باعث کاروباری ساکھ میں اضافہ ہوگا۔

مارکیٹنگ: (MARKETING)

سیلز اینڈ ڈسٹریبیوشن نیٹ ورک۔ فروخت کے بارے میں ماہر اندر ائے ضرور لیں۔ اور پیٹی تقسیم کنندگان کے ساتھ باقاعدہ تحریری معاہدہ کریں۔

قیمت، بڑی رعایتیں، تعارفی رعایتیں وغیرہ:

قیمت کم کرنے کیلئے کوالٹی کے معیار پر کبھی سمجھوتہ نہ کریں۔ آغاز میں مشہوری کیلئے تعارفی قیمت کم رکھنے کے لئے مال بنانے اور سپلائی دینے والوں سے بہتر شرائط طے کریں۔ قیمت

مقرر کرنے سے پہلے سروس پر آئیوالی لاگت کو ضرور مد نظر رکھیں۔

افراد قوت (HUMAN RESOURCE)

مہارت: (ADEQUACY)

ہنرمند اور تجربہ کار افراد قوت کو ملازم رکھیں۔

کارکردگی کی بنیاد پر معاوضہ: (PERFORMANCE BASED REMUNERATION)

کوشش کریں کہ ملازمین کو انکی کارکردگی کی بنیاد پر ملازمت سے منسلک رکھیں۔

تربیت: (TRAINING)

اپنی اور ملازمین کی ہنرمندی میں اضافہ، بعد از تربیت کریں۔

14.5: کارآمد روابط (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

نوٹ: سمیڈا کی جانب سے پرائم منسٹر یوتھ بزنس لون سے متعلقہ تمام سہولیات اور معلومات مفت فراہمی کی جارہی ہیں

Ministry of Industries & Production

www.moip.gov.pk

Ministry of Education, Training & Standards in Higher Education

http://moptt.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 Jammu & Kashmir

www.ajk.gov.pk

Trade Development Authority of Pakistan (TDAP)

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

15. کلیدی مفروضے: (KEY ASSUMPTIONS)

| تخمینہ جات (ASSUMPTIONS) | آئٹمز (ITEMS) |
|--------------------------|-------------------------|
| 5% | فروخت میں اضافہ |
| 10% | قیمت فروخت میں اضافہ |
| 10% سالانہ | فروخت کی لاگت میں اضافہ |

نوٹ: سمیڈا کی جانب سے پرائم نیشنل پتھ بزنس لون سے متعلقہ تمام سہولیات اور معلومات مفت فراہم کی جارہی ہیں

| | |
|--|---|
| مصرفات کی لاگت میں اضافہ | 10% سالانہ |
| کرایہ میں اضافہ | 10% سالانہ |
| دفتری اخراجات میں اضافہ | 10% سالانہ |
| قرضہ/ذاتی سرمایہ کی شرح | 90:10 |
| فرسودگی (Depreciation): جگہ کی تزئین و آرائش | 10% سالانہ (حاصل میں کمی) (Diminishing Balance) |
| فرنیچر | 10% سالانہ (حاصل میں کمی) (Diminishing Balance) |
| قرضہ کی مدت | 8 سال بشمول ایک سال کی رعایتی مدت |
| قسط کی ادائیگی | ماہانہ |
| شرح منافع | 8% سالانہ |
| ڈوبی ہوئی رقوم (Bad Debts) | فروخت کا 3% |

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

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

نوٹ: سمیڈا کی جانب سے پرائم انسٹیٹیوٹ برنس لون سے متعلقہ تمام سہولیات اور معلومات مفت فراہم کی جارہی ہیں

نوٹ: سمیڈا کی جانب سے پرائم انسٹیٹیوٹ برنس لون سے متعلقہ تمام سہولیات اور معلومات مفت فراہم کی جارہی ہیں

نوٹ: سمیڈا کی جانب سے پرائم انسٹیٹیوٹھ بزنس لون سے متعلقہ تمام سہولیات اور معلومات مفت فراہم کی جارہی ہیں