



SMEDA

NEWSLETTER

January - March 2024

Vol. 17, Issue. 01

Contents

Page 02

- Editorial
- Cover Story

Page 03

- SME Round Up

Page 06

- Training Programs

Policy Dialogue Series – Session III Catalyzing Growth-SMEs in the Era of Value Chain Integration: Global Insights and Way Forward

The Policy Dialogue Series, initiated by the Small and Medium Enterprises Development Authority (SMEDA), under the Research, Regulatory Insight, and Advocacy Assistance (RRI&A) project, aims to identify challenges faced by Small and Medium Enterprises (SMEs) in Pakistan and catalyze their growth. This initiative is crucial given the SME sector's significant contribution to Pakistan's economy, accounting for 90% of businesses, 40% of GDP, and 30% of exports.



The third session of this series, held on January 25, 2024, focused on “Catalyzing Growth -SMEs in the Era of Value

Chain Integration: Global Insights and Way Forward”. The session, led by expert speaker Dr. Khaqan Najeeb, former Adviser to the Ministry of Finance, brought together various stakeholders in a physical and hybrid format. The participants discussed the vital role of SMEs in economic growth, innovation, and job creation, and the need for targeted policy support to overcome regulatory, financial, and technological barriers impeding their growth.

The dialogue identified several focus areas like “SMEs' role as catalysts for economic growth and innovation”, “global significance of SMEs in diverse economies”, “the overlooked potential of Pakistan's SMEs and their integration into global value chains”, “importance of innovation and technology adoption for SME

continue to page 2 >>



Turn Potential into Profit!

Small and Medium Enterprises Development Authority

Ministry of Industries & Production

Government of Pakistan

HEAD OFFICE

4th Floor, 3rd Building, Aiwana-e-Iqbal Complex, Egerton Road, Lahore. Tel: 042-111-111-456, Fax: 042-36304926-27

URL: www.smeda.org

Editorial

In the realm of entrepreneurial support, the strategy of disbursing numerous low-value grants to aspiring business owners has long been a conventional approach in Pakistan. However, this method seems to be ineffective in catalyzing meaningful economic growth. There is a growing call for a shift towards providing substantial grants to a select few, ensuring they are adequately equipped to utilize the funds for genuine business ventures.

The traditional model of distributing small grants to a wide pool of potential entrepreneurs has its merits. It aims to democratize access to funding, empowering individuals with limited resources to pursue their business dreams. Yet, the reality often falls short of expectations. Many recipients of such grants lack the necessary guidance, expertise, or capital to translate the funds into viable enterprises. Consequently, the impact on overall economic development remains marginal.

Conversely, the proposition of allocating larger grants to a select cohort of entrepreneurs holds promise for transformative change. By targeting individuals with proven business acumen, innovative ideas, and a clear vision for growth, these grants can serve as a catalyst for substantial economic impact. Moreover, the accountability and scrutiny associated with larger funding amounts ensure a greater likelihood of funds being utilized effectively for business purposes.

Besides, focusing on larger grants for a select group of entrepreneurs not only increases the likelihood of successful businesses emerging but also fosters a culture of innovation and excellence. By recognizing and investing in individuals with high potential, we encourage others to aspire to similar heights, creating a ripple effect of inspiration and motivation within the entrepreneurial ecosystem. Additionally, the success stories of these ventures serve as beacons of hope, attracting further investment and talent to the entrepreneurial landscape, ultimately driving broader economic prosperity. However, the transition from the conventional to the targeted approach requires careful consideration. It demands robust evaluation mechanisms to identify deserving recipients, stringent accountability measures to track fund utilization, and comprehensive support systems to nurture and mentor entrepreneurs towards success.

In essence, the debate over grant disbursement in entrepreneurial support underscores the need for a paradigm shift towards quality over quantity. By channeling resources towards a select few who demonstrate the potential for impactful business ventures, policymakers and stakeholders can unlock new avenues of economic growth and prosperity. It's time to reevaluate our approach and embrace a strategy that maximizes the potential of entrepreneurship as a driver of sustainable development.

Cover Story

◀ continued from page-1

competitiveness”, and “challenges being faced by Pakistan’s industrial sector and the need for strategic reforms”.

Key takeaways from the session included the need to address Pakistan’s declining Foreign Direct Investment (FDI), suboptimal agricultural productivity, and the critical role of Global Value Chains (GVCs) and innovation in economic success. The session also emphasized the need for clear categorization of SMEs and startups, incentives for SME growth, and strategic recommendations for macro and micro-level reforms.

At the macro level, recommendations include governmental and institutional reforms of SMEDA, a data-driven approach to SME formalization, sectoral policy development, and initiatives to reduce trade costs and promote GVC participation. At the micro level, the focus is on defining legal structures for MSMEs, targeted financial inclusion, regulatory and operational reforms, infrastructure and resource allocation, and capacity building.

The session concluded that achieving these ambitious goals require a multi-faceted approach involving incremental changes in business structures, increased access to finance, fiscal

discipline, productivity enhancements, digitalization and global integration. Recognizing the vital role of SMEs, the session called for prioritizing their development through incentives and



skilled talent retention, acknowledging that the reform process is a marathon requiring patience and dedication.

SME Round Up

SMEs make debut at Showcase 2024

A joint delegation of Pakistani small and medium enterprises (SMEs) participated in the Showcase Ireland 2024, a leading international trade fair, for the first time, a statement said on Tuesday.

The delegation, comprising of innovative and dynamic



businesses from various sectors, such as handicrafts, textiles, leather, and ceramics, explored opportunities and fostered collaborations in the global market.

The initiative was spearheaded by Farhan Aziz Khawaja, a senior civil servant and former CEO of the Small and Medium Enterprises Development Authority (SMEDA), who is currently the Director General of the Civil Services Academy.

Sheharyar Tahir, Head of External Relations Department at SMEDA, who represented the authority in the delegation, said that Showcase Ireland 2024, one of the largest international trade shows in Ireland, had exposed Pakistan's SMEs to over 3,350 buyers from around the world, including Ireland, the UK, the USA, Europe and the Far East.

He said that the Pakistani delegation showcased the unique products and capabilities of the country's SMEs on a global platform.

The Pakistani Embassy in Ireland, in collaboration with the Pakistan Ireland Business Council (PIBC), played a pivotal role in facilitating this groundbreaking initiative.

The Pakistani Ambassador to Ireland, Aisha Farooqi, expressed her enthusiasm about the delegation's participation, stating, "This is a momentous occasion for Pakistani businesses. We are proud to showcase the rich diversity and ingenuity of our SMEs on a global platform. The collaboration

between SMEDA, PSIC, and our embassy is a testament to the strong ties between Pakistan and Ireland."

SMEDA Balochistan under ITC-GRASP Project Organized four (04) Level-1 Training Programs on Agri-Business Management & Marketing at Nushki, Musakhail, Zhob and Kharan

SMEs, FMS Representatives and Agriculture Farmers and business community relating to Agri-business, Trade attended the Training Programs. The Training Programs were organized by the SMEDA - ITC GRASP Balochistan in Collaboration with ITC, PPAF and FAO.

The primary focus of the training programs was to elucidate the concepts of agribusiness and business management, delve into agribusiness marketing, innovation, and value addition, underscore the significance of agribusiness marketing and essential connections, familiarize participants with the concept of agribusiness cooperatives and their developmental stages, as well as to comprehend and execute the components of an agribusiness plan.

The trainers provided valuable insights into various agricultural sectors including olive, dates, onion, grapes, sheep, goat, and



poultry, showcasing numerous innovative approaches in product development. Furthermore, they engaged in a discussion about the 4 P's of Innovation: Product, Process, Position, and Paradigm. Group work sessions were organized, with participants divided into four groups to deliberate on topics such as product innovation, business positioning, management, and marketing strategies.

The purpose behind SMEDA Balochistan organizing these events was to offer a platform for SMEs/entrepreneurs from remote areas to exhibit their accomplishments and triumphs.

These sessions evolved into a potent forum where SMEs could glean insights, exchange experiences, and motivate each other. The programs facilitated the convergence of approximately 209 SMEs, farmers, notable business figures, and FMC members, fostering discussions on the opportunities and obstacles encountered by the SME sector in contemporary Balochistan.

The training programs witnessed robust participation from attendees. As the sessions drew to a close, representatives from SMEDA-Balochistan expressed gratitude to the participants for their contribution in making the events successful.

SMEDA Punjab Organized SME Capacity Building Programs under NBDP Project for Promoting Entrepreneurship and Business Growth in SME Sector

SMEDA Punjab conducted 17 training programs under National Business Development Program for SME's (NBDP) during the third quarter of the fiscal year 2023-24, with an aim to enhance knowledge, skills and competencies of SMEs in important business functions in major cities of Punjab province. Similarly, 03 Youth Entrepreneurship Programs (YEPs) have been organized at a Higher Education Institution (HEI) to promote the concept of entrepreneurship among students. Also, 07 Theme Specific Helpdesks (T-Desks) were arranged to extend one-one business information, guidance and advisory services to SMEs in key cities of Punjab. A total of 764 SMEs has been trained and facilitated through these Training Programs, YEPs and T-Desks.

SMEDA's training sessions aimed at fostering the growth and development of small and medium enterprises. Our sessions



offer a unique opportunity for networking, skill acquisition, and motivation, creating an environment where entrepreneurs can thrive. At SMEDA, we are dedicated to empowering businesses

to succeed, and these images vividly capture the dynamic interactions and tangible progress made during our sessions. Join us and embark on a journey towards success, surrounded by like-minded individuals passionate about driving innovation and growth in the SME sector.



In House Training Program (IHT) on "How to Start E-Commerce Business In Pakistan" at Gujrāt Chamber of Small Traders and Small Industry (GCSTSI), Gujrāt.



Youth Entrepreneurship Program (YEP) at University of Veterinary & Animal Sciences Jhang Campus



Theme Specific Helpdesk (T-Desk) on "Effective Marketing Strategies and Skills for SMEs" at Rawalpindi Chamber of Commerce and Industry (RCCI), Rawalpindi.

SMEDA Training Programs (April - June 2024)*

PUNJAB

S.#	Title	City	Apr.	May.	Jun.
1	Business Negotiation Skills	Lahore		1	
2	Marketing & Sales for Small Businesses	Lahore		1	
3	Financial for Non-Finance Managers	Lahore			1
4	Supply Chain Management and Logistics	Gujranwala		1	
5	IPR Registration Procedure and Benefits	Gujranwala		1	
6	Business Registration for SMEs	Gujrat		1	
7	Business Negotiation and Conflict Management Skills	Gujrat	1		
8	Discovering Export Markets (International Trade Center)	Gujrat			1
9	Export Marketing	Sialkot	1		
10	Digital Marketing For SMEs	Sialkot		1	
11	IPR Registration Procedure and Benefits	Sialkot		1	
12	Export Quality Management - Surgical Sector	Sialkot			1
13	Business Management Skills	Rawalpindi		1	
14	Importance of Enterprise Resource Planning(ERP) For SMEs	Rawalpindi	1		
15	Supply Chain Essentials for Import and Export	Rawalpindi			1
16	IPR Registration Procedure and Benefits	Rawalpindi		1	
17	Supply Chain Essentials for Import and Export	Multan		1	
18	Export Marketing	Multan		1	
19	Sales and Marketing	Multan		1	
20	Citrus Post Harvesting Technologies and Value Addition	Rahim Yar Khan		1	

SINDH

S.No	Title	Type	City	Month
1	Sales Management	HD	Hyderabad	April 2024
2	Effective Social Media Marketing	IHT	Hyderabad	April 2024
3	Customer Relationship Management	IHT	Hyderabad	April 2024
4	Data Cleansing Analysis and Reporting with Power BI	IHT	Karachi	April 2024
5	Import and Export Documentation	IHT	Karachi	April 2024
6	Supply chain management for SMEs.	IHT	Ghotki	April 2024
7	How to Start a Business from an idea	IHT	Ghotki	April 2024
8	Effective Communication Skills	IHT	Ghotki	April 2024
9	Startup SME	YEP	Karachi	May 2024
10	Startup SME	YEP	Karachi	May 2024
11	Startup SME	YEP	Karachi	May 2024
12	Entrepreneurship as a viable career option	YEP	Ghotki	May 2024
13	Starting & Managing Retail & Distribution Businesses	HD	Hyderabad	May 2024
14	Import Export Documentation and Procedures and PSW	HD	Hyderabad	May 2024
15	Common problems and solutions in running business.	HD	Ghotki	May 2024
16	Retail and Distribution Business Management	HD	Ghotki	May 2024
17	Taxation and E-filing of Income Tax & Sales Tax Returns	IHT	Hyderabad	May 2024
18	Women Entrepreneurship	IHT	Hyderabad	May 2024
19	Food Regulatory Requirements for Restaurants	IHT	Karachi	May 2024

20	Export Facilitation Scheme 2021	IHT	Karachi	May 2024
21	Effective Communication skills	IHT	Karachi	May 2024
22	Brand Management	IHT	Karachi	May 2024
23	Industrial safety and emergency preparedness	IHT	Karachi	May 2024
24	Total Quality Management	IHT	Karachi	May 2024
25	Export Marketing	IHT	Karachi	May 2024
26	Business Startup/Legal Structure in Pakistan	IHT	Karachi	May 2024
27	Intellectual Property Rights (Trademark, Copyright, Patent and Industrial Designs)	HD	Karachi	June 2024
28	Effective Selling Skills	IHT	Karachi	June 2024

KHYBER PAKHTUNKHWAH

S.No	Topic	Program Mode	Location	Tentative Month
1	Texture Designing & Quality Control Techniques	Training	ACCI, Abbottabad	April
2	Import/Export Documentation and Legalities	Training	KCCI, Khyber	April
3	CPEC and Investment Opportunities for SMEs	Training	HCCI, Haripur	April
4	Introduction to Modern Marketing Techniques	T-DEsk	Small Traders , Peshawar	April
5	Latest Changes in Sales And Income Tax Filling	Training	Small Traders , Peshawar	May
6	Online Shopify Stores	T-DEsk	Online	May
7	Facebook Marketing Techniques	Training	WCCI, Charsadda	May
8	Fabric Grading System	Training	Silk Cluster, Khyber	May
9	Fabric Faults and Remedies	Training	Silk Cluster, Khyber	May
10	Block Printing Techniques	Training	WCCI, Charsadda	May
11	NTN and Business Registration	Training	SCCI, Peshawar	May
12	Modern Marketing Techniques for Small Business	T DEsk	Online	May
13	Youth Entrepreneurs Program	YEP	Abasyn University Peshawar	May
14	Business Problems in Banking Finance & Bookkeeping	Training	SCCI, Peshawar	June
15	OnlineMarketing techniques & tools	T-DEsk	Online	June
16	Major Taxation Issues	T DEsk	Online	June
17	Business Registration and Formalization	Training	WCCI, Peshawar	June

*For details, please contact SMEDA Regional Offices

<i>Patron:</i>	<i>Muhammad Asad Islam Mahni CEO – SMEDA</i>
<i>Editor:</i>	<i>Nadia Jahangir Seth</i>
<i>Designing:</i>	<i>Muhammad Ashraf Shakoori</i>
<i>Email:</i>	<i>newsletter@smeda.org.pk</i>
<i>Website:</i>	<i>www.smeda.org</i>
<i>Facebook:</i>	<i>www.facebook.com/smedapakistan</i>
<i>Content Development Team:</i>	<i>M. Ashraf Shakoori, Ali Ishtiaq</i>



سمیڈا نیوز لیٹر

شماره نمبر 1

جلد نمبر 17

جنوری۔ مارچ 2024



اس شماره میں

فاسٹ فوڈ ریستورنٹ

نیا کاروبار

صفحہ نمبر 1

نیا کاروبار

صفحہ نمبر 3

آباد، سیالکوٹ، فیصل آباد، ملتان، پشاور، کوئٹہ، ایبٹ آباد اور راولپنڈی وغیرہ اس مخصوص کاروبار میں سرمایہ کاری کیلئے ممکنہ علاقے ہیں۔ اس کاروبار کو نئے بننے والے علاقوں کی کمرشل مارکیٹوں میں کھولنے کی تجویز دی جاتی ہے۔ بڑے شہروں میں تیزی سے بڑھتا ہوا رجحان اس کاروبار میں سرمایہ کاری کرنے کیلئے حوصلہ افزائی کرتا ہے۔

مجوزہ ریستورنٹ بنیادی طور پر ٹیک اوسے (Take away) کی آپشن کے ساتھ بیٹھ کر کھانے (Dine-in) کی سہولت پر کام کرے گا۔ فراہم کردہ مصنوعات برگرز، پیزا، شوارما، سلاد، آئس کریم، کافی وغیرہ پر مشتمل ہوں گی۔

مجوزہ ریستورنٹ بنیادی ضروری اجزاء جیسا کہ گوشت، بریڈ (Bread)، بن (Buns)، سبزیاں (Vegetables)، ڈیری (Dairy) مصنوعات وغیرہ کی خریداری روزانہ کی بنیاد پر معیاری اقدامات کے حامل مختلف

کاروبار کا تعارف

فاسٹ فوڈ ایسا کھانا ہے جو کہ ان آؤٹ لیٹ پر تیار اور فراہم کیا جاتا ہے جو فاسٹ فوڈ ریستورنٹ کہلاتے ہیں۔ یہ کئی بلین ڈالر کی صنعت ہے جو کہ دوسرے بہت سے ممالک اور پاکستان میں تیزی سے بڑھ رہی ہے۔ عام طور پر فاسٹ فوڈ ریستورنٹ چین اور فرنیچر کی بنیاد پر کام کرتے ہیں جہاں مرکزی لوکیشن سے معیاری کھانے کی اشیاء ہر دوسرے ریستورنٹ پر منتقل کی جاتی ہیں۔ تاہم کم درکار سرمایہ سے فاسٹ فوڈ ریستورنٹ شروع کیا جاسکتا ہے۔ انفرادی ملکیت کے حامل فاسٹ فوڈ ریستورنٹ ملک بھر میں عام اور مقبول ہو چکے ہیں۔ مارکیٹ کی ترقی کا زیادہ انحصار آبادی، شہری رجحان، بدلتا ہوا طرز زندگی اور سہولت کی طلب پر ہے۔ یوں یہ تمام متغیرات فاسٹ فوڈ ریستورنٹ کے کاروبار کے ممکنہ مواقع کا تعین کرتے ہیں۔

پاکستان کے تمام میٹرو پولیٹن شہر جیسے کہ لاہور، کراچی، اسلام

ناکامی کا میابی کا زینہ کیوں نہیں بنتی؟

صفحہ نمبر 4

جھلکیاں

صفحہ نمبر 5

جھلکیاں

صفحہ نمبر 6

پروجیکٹ نامہ

قابلیت کو قابل منافع بنائیں!

سمال اینڈ میڈیم انٹریپرائز ڈویلپمنٹ اتھارٹی
وزارت صنعت و پیداوار
حکومت پاکستان

ہیڈ آفس: چچی منزل، بلڈنگ نمبر 1، ایوان انٹرنیشنل کپلیکس، ایچ 7، روڈ لاہور فون: 042-111-111-456 فیکس: 042-36304926-27
URL: www.smeda.org.pk



سمیڈا نیوزلیٹر

پریشر فرائز ایک عدد، ڈیپ فیٹ فرائز سنگل باسکٹ ایک عدد، ڈیپ فیٹ فرائز سنگل باسکٹ بمعہ پکائی ایک عدد، شو مارما کمپلیٹ سیٹ ایک عدد، سیلڈ بار بمعہ چلر ایک عدد، زنگر باسکٹ ایک عدد، پیزا اوون، آلو چھیر ایک عدد، آلو چھیلنے والی مشین ایک عدد، کارٹ کیس ایک عدد، چکن کیلئے ٹکڑی ایک عدد، کھانے کیلئے ٹکڑی ایک عدد، مائیکرو ویو اوون ایک عدد، ڈیپ فریزر تین عدد، جو سر اور بلینڈر 4 عدد، کافی میکرو دو عدد، کیس سلنڈر 6 عدد، جزیٹر (45 کے وی اے) ایک عدد

مشینری کی خریداری پر 1,815,500 روپے کی لاگت آئے گی۔

درکار فرنیچر اور کھسچرز

اس کاروبار کے لئے درکار فرنیچر اور کھسچرز کی تفصیل درج ذیل ہے:

12 افراد کے بیٹھے کیلئے میزیں 6 عدد، 4 افراد کے بیٹھے کیلئے میزیں 15 عدد، 8 افراد کے بیٹھے کیلئے میز 2 عدد، 12 افراد کے بیٹھے کیلئے میز 1 عدد، کرسیاں 120 عدد، دفتر کیلئے فرنیچر اور کیش کاؤنٹر 1 عدد، بریکٹ فیوز 25 عدد، اسٹنٹ گیزر 1 عدد، تزئین و آرائش 1 عدد، بچوں کے کھیلنے کیلئے تفریحی آلات 1 عدد، الیکٹریک وائرنگ اور لائٹنگ 1 عدد، ایئر کنڈیشنر (4 ٹن سپٹ) 2 عدد، ایئر کنڈیشنر (1.5 ٹن سپٹ) 3 عدد، ایئر کنڈیشنر (1 ٹن سپٹ) 1 عدد۔ درکار فرنیچر اور کھسچرز کے لئے مجموعی طور پر 1,875,000 روپے درکار ہوں گے۔

درکار دفتری آلات

مجوزہ منصوبہ کیلئے درکار دفتری آلات کی تفصیل ذیل ہے:

لیپ ٹاپ 1 عدد، پی او ایس سافٹ ویئر 1 عدد، ٹیلی فون سیٹ 2 عدد، کمپیوٹر پرنٹر 2 عدد۔ درکار دفتری آلات کی خریداری پر 123,000 روپے لاگت آئے گی۔

درکار افرادی قوت

کاروبار کو باآسانی چلانے کے لئے درکار افرادی قوت بمعہ ملازمین کی تعداد اور ماہانہ تنخواہوں کے ساتھ مندرجہ ذیل ہے:

مالک / منیجر 1 عدد جس کی تنخواہ 70,000 روپے مقرر کی گئی ہے۔ شیف 1 عدد جس کی تنخواہ 50,000 روپے، شیف سپہر 3 عدد جن کی تنخواہ 16,000 روپے فی کس، سرورز (Serve کرنے والے) 6 عدد جن کی تنخواہ 15,000 روپے فی کس، آرڈر لینے والے 2 عدد جن کی تنخواہ 15,000 روپے فی کس، کیشیئر / اکاؤنٹنٹ 2 عدد جن کی تنخواہ 16,000 روپے فی کس، برتن دھونے والے 3 عدد جن کی تنخواہ 13,000 روپے فی کس، سوپر 1 عدد جس کی تنخواہ 13,000 روپے، سیورٹی گارڈ 2 عدد جن کی تنخواہ 15,000 روپے فی کس۔ اس طرح اس کاروبار کے لئے مجموعی طور پر 21 افراد درکار ہوں گے۔

درکار خام مال

فاسٹ فوڈ ریستورنٹ کیلئے درکار خام مال کی تفصیل ذیل میں فراہم کی گئی ہے:

پیزا کے لئے کرسٹ، ٹائپنگ، چیز، قہرہ وغیرہ۔ برگر کے لئے چکن پیٹی، زنگر پیس، بیف پیس، ٹونا فش، چیر، بن وغیرہ۔ شو مارما کے لئے شو مارما بریڈ، پراٹھا پیٹی، کارکول چکن، مایو، چلی ساس وغیرہ۔ سینڈوچ کے لئے ڈبل روٹی، انڈے، چکن، مایو، کالی مرچ، پنیر وغیرہ۔ فرائیڈ چکن کے لئے سینے کا گوشت، ونگز، چکن کا قہرہ، کرسٹڈ آنا وغیرہ۔ سلاڈ کے لئے فروٹ، کریم، بھجوریں، ڈرائی فروٹ وغیرہ۔ ڈرنکس اور آکس کریم کمپنیوں سے خریدی ہوئی۔ شیکس / پیشل مشروبات میں ملک، چاکو پاؤڈر، سٹر ایبری پاؤڈر، برف، چینی، چاکلیٹ اور سٹر ایبری سیرپ وغیرہ بطور خام مال درکار ہوں گے۔

دیگر لاگتیں

اس کاروبار میں برداشت کی جانے والی اہم ترین لاگت بجلی اور گیس کے اخراجات ہیں۔ جس کا ایک سال میں تخمینہ تقریباً 188,309 روپے اور 40,000 روپے ماہانہ ہے۔ پانی کے اخراجات کا تخمینہ تقریباً 10,000 روپے ماہانہ ہے۔

تاجروں (Merchandisers) سے کرے گا۔ یہ آپریشنل سرمایہ کاری اور کھانے کے خراب ہونے کے امکانات کو کم کرے گا اور ڈانٹنے کی معیار بندی بھی فراہم کرے گا۔ مجوزہ کاروبار کیلئے درکار مشینری گریڈل (Griddle)، پریشر فرائز (Pressure Fryer)، پیزا اوون وغیرہ مقامی طور پر تیار کردہ ہیں۔

کاروبار کی لاگت

اس کاروبار کے لئے مجموعی طور پر 7,367,223 روپے درکار ہوں گے جس میں سے 5,064,626 روپے بطور مستقل سرمایہ اور 2,302,597 روپے بطور گردش سرمایہ استعمال ہوں گے۔

درکار زمین

مجوزہ فاسٹ فوڈ ریستورنٹ کیلئے درکار زمین کا تخمینہ مختلف سہولیات جس میں ڈائنگ ایریا، ڈیسے، چکن کاؤنٹر اور سٹورج ایریا وغیرہ کو مد نظر رکھتے ہوئے لگایا گیا ہے۔ یہ تجویز کیا جاتا ہے کہ مستقل لاگت اور خطرے کا عنصر سے کم کرنے کیلئے کرائے کی بلڈنگ حاصل کی جائے۔ درکار زمین اور بلڈنگ کے لئے مجموعی طور پر 2,250 مربع فٹ جگہ درکار ہوگی جس کی تفصیل درج ذیل ہے:



بیٹھنے (Seating Area) کے لئے 1,000 مربع فٹ، چکن کے لئے 320 مربع فٹ، کڈز پلے کے لئے 460 مربع فٹ، آفس کے لئے 150 مربع فٹ، سٹور کے لئے 200 مربع فٹ اور واٹس روم کے لئے 120 مربع فٹ جگہ درکار ہوگی۔ مجوزہ کاروبار کیلئے ماہانہ کرایہ 250,000 روپے تجویز کیا گیا ہے۔ تاہم یہ مختلف علاقوں میں مختلف ہو سکتا ہے۔

درکار مشینری و آلات

فاسٹ فوڈ کیلئے مشینیں مقامی مارکیٹ میں آسانی سے دستیاب ہیں لیکن کاروباری شخص انٹرنیشنل برانڈز جیسا کہ سپنزر (Spinzer)، فرائی ماسٹر (Frymaster)، پی پی پی (Henny Penny)، لنکن (Lincoln)، ایئر کنگ (Ayrking)، کیٹنگ (Keating)، مرر (Mirror)، کارپیگینی (Carpigiani)، لنکیٹ (Lincat)، مورٹی (Morretti)، السا (Ilsa)، راؤنڈ اپ (Round up)، سانیو (Sanyo)، الیکٹرو بار (Elettrobar) وغیرہ میں سے کوئی بھی منتخب کر سکتا ہے۔ چائیز برانڈز نے کچھ سالوں میں مقبولیت حاصل کر لی ہے، ان کو بھی ترجیح دی جاسکتی ہے۔ مشینیں انٹرنیشنل وینڈرز (Vendors) سے 3 ماہ کے کم سے کم ڈیلیوری پیریڈ پر خریدی جاسکتی ہیں جبکہ تجدید شدہ (یعنی مرمت شدہ) / ری کنڈیشنڈ (Reconditioned) مشینیں بھی دستیاب ہیں۔ یہ بھی ایک آپشن ہے کہ بند ہونے والی آؤٹ لیٹ (Outlets) سے استعمال شدہ مشینیں حاصل کر لی جائیں لیکن ان مشینوں کو خریدتے وقت پائیداری اور ان کے قابل اعتماد ہونے کے عنصر کو بھی ضرور مد نظر رکھنا چاہیے۔

مجوزہ منصوبہ کیلئے درکار مشینری کی تفصیل ذیل میں دی گئی ہے:

ناکامی کامیابی کا زینہ کیوں نہیں

بنتی؟

تحریر: بلال غوری

ہوا کہ پے در پے ناکامیوں نے راستہ روک لیا مگر اس شخص کے پایہ استقلال میں کوئی لغزش نہ آئی۔ 1854ء میں سینٹ کا الیکشن ہوا، 1856ء میں پارٹی کا نائب صدر منتخب نہ ہو سکا، 1858ء میں ایک بار پھر سینٹ کا انتخاب ہوا مگر 1860ء میں یہ ہارا ہوا شخص ریاست ہائے متحدہ امریکہ کا صدر منتخب ہو گیا، تاریخ اس عظیم انسان کو ابراہام لنکن کے نام سے جانتی ہے۔

واصف علی واصف لکھتے ہیں، پریشانی حالات سے نہیں، خیالات سے ہوتی ہے اور جسے ہم غم کہتے ہیں دراصل وہ ہماری مرضی اور خدا کی منشا کے فرق کا نام ہے۔ جو لوگ ناکامی کو عذر بنا کر پریشانی کی دلدل میں اتر جاتے ہیں، ان کی زندگی روگ ہو جاتی ہے اور وہ پریشانی کی اس دلدل میں دھستے چلے جاتے ہیں مگر وہ باہمت لوگ جو ناکامی کو کامیابی کا پہلا زینہ سمجھ کر جشن مناتے ہیں، قسمت ان پر مہربان ہوتی چلی جاتی ہے۔

میں حسرتوں کے قبرستان میں مجاور بن کر زندگی بسر کرتے تو جو انوں کو دیکھتا ہوں تو دلنشین چرچل یاد آتا ہے جو چھٹی جماعت میں ٹیبل ہو گیا تھا۔ بد قسمتی کا یہ عالم تھا کہ آکسفورڈ اور کیمبرج یونیورسٹی میں میرٹ پر داخلہ نہ لے سکا لیکن آج اس کا شمار دنیا کے کامیاب ترین حکمرانوں میں ہوتا ہے۔ آج البرٹ آئن اسٹائن کے نظریات پڑھے بغیر طبیعیات کا مضمون ادھورا محسوس ہوتا ہے لیکن جب وہ پیدا ہوا تو چار سال تک بول نہیں سکتا تھا، اس لئے سات سال کی عمر میں اس کی ابتدائی تعلیم شروع ہوئی۔ جب اس نے یونیورسٹی آف برن میں ڈاکٹریٹ کا مقالہ پیش کیا تو اس کے اساتذہ نے اسے غیر حقیقی اور بے بنیاد قرار دیتے ہوئے مسترد کر دیا۔ فیڈرل سمٹھ وہ شخص ہے جس نے سب سے پہلے کوریئرسروس کا تصور دیا، اس نے ایم بی اے کے دوران یہ تجویز پر وجیٹ کے طور پر جمع کرائی تو اسے ”سی گریڈ“ ملا کیونکہ یونیورسٹی انتظامیہ کے خیال میں یہ ایک بے سود اور ناقابل عمل تصور تھا۔ یہ تو سب جانتے ہیں کہ تھامس ایڈیسن نے بلب ایجاد کیا لیکن اپنی اس کوشش میں وہ سیکڑوں مرتبہ ناکام ہوا، اس ٹیچ پر کوئی نہیں سوچتا۔ لوئس پاسچر کو اپنے تعلیمی ادارے سے کنڈرین کا خطاب ملا اور کیمسٹری کے مضمون میں اس نے ہمیشہ سب سے کم نمبر لئے۔ آئزک نیوٹن کی پچپان ایک غیر ذمہ دار طالب علم کی تھی، اگر وہ لعن طعن سن کر زندگی سے سمجھوتہ کر لیتا اور مایوسی کا چلتا پھرتا اشتہار بن جاتا تو آج ہم اس کا ذکر نہ کر رہے ہوتے۔ گراہم بیل نے جب فون ایجاد کیا تو ناقدین کا خیال تھا کہ یہ ایک غیر مفید چیز ہے جسے استعمال کرنے کی نوبت نہیں آئے گی۔ باسکٹ بال کے سپر اسٹار مائیکل جوردن اپنے اسکول کی باسکٹ بال ٹیم میں منتخب نہیں ہو سکے تھے، اگر وہ اپنے اسکول کے کوچ کا یہ فیصلہ تسلیم کر لیتے اور پہلی ناکامی سے دلبرداشتہ ہو جاتے تو کبھی سپر اسٹار نہ بن پاتے۔ بل گیٹس کی کہانی کے معلوم نہیں، والد ڈزنی جس نے ڈزنی لینڈ جیسا کامیاب ادارہ چلایا، اس نے ایک انٹرویو کے دوران بتایا کہ وہ ایک اخبار میں ملازم تھا تو ایڈیٹر نے اسے غیر تخلیقی شخص قرار دیکر نوکری سے نکال دیا۔ اس نے ڈزنی لینڈ کی بنیاد رکھی تو کئی بار دیوالیہ ہوا لیکن آج اس کا شمار امریکہ کے امیر ترین افراد میں ہوتا ہے۔

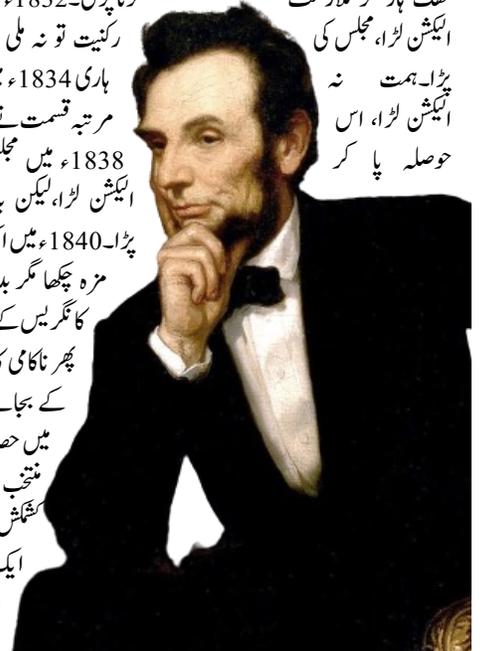
ہمارے ہاں ناکامی کامیابی کا زینہ بننے کے بجائے مایوسی کا سفینہ اس لئے بن جاتی ہے کہ ہم ناکامی کے اسباب تلاش کرنے کے بجائے اپنی نااہلی چھپانے کے لئے تاویلات اور توجیہات ڈھونڈنے لگتے ہیں۔ ابتلا و آزمائش کی بھیجی میں جلنے کے بجائے حسد کی آگ میں جلنے لگتے ہیں اور اپنی ناکامیوں کی ذمہ داری دوسروں پر ڈال دیتے ہیں۔ بعض اوقات عزم اور اخلاص میں کوئی کمی نہیں ہوتی مگر بصیرت کی ناپختگی آڑے آ جاتی ہے۔ بسا اوقات بصیرت، عزم اور اخلاص کی بنیادی شرائط پوری ہونے کے باوجود ناکامی کا منہ دیکھنا پڑتا ہے کیونکہ ہم مقررہ وقت سے پہلے قسمت آزمائی کر بیٹھتے ہیں لیکن ہر شخص کی زندگی میں وہ موڑ آتا ضرور ہے جہاں سے درست راستے کا انتخاب کر کے منزل مراد پائی جاسکتی ہے۔ چرچل کہتا ہے، ہر شخص کی زندگی میں ایک ایسا خاص لمحہ ضرور آتا ہے جب اس کا کندھا ٹھختھاپا جاتا ہے اور ایک ایسا خاص کام کرنے کا موقع دیا جاتا ہے جو اس کی صلاحیتوں کے عین مطابق ہوتا ہے۔ بد قسمت وہ ہے جسے وہ پل میسر آئے اور وہ اسے گنوا دے۔

ناکامی، کامیابی کا پہلا زینہ ہوتی ہے۔ بیشتر افراد کی طرح میرا بھی یہ خیال تھا کہ یہ کتنا ہی باتیں ہیں جو نصیحت کرتے وقت اچھی لگتی ہیں مگر نہ حقیقی زندگی میں ناکامی کے بعد کامیابی کے بارے میں سوچا بھی نہیں جاسکتا لیکن ایک عظیم انسان کی کتاب زینت کے اوراق پلٹتے ہوئے احساس ہوا کہ انسان بصیرت، عزم اور اخلاص کی دولت سے مالا مال ہو تو کتاب تقدیر کو بھی اپنی مشابہل کر اس کے مقدر میں کامیابیاں رقم کرنا پڑتی ہیں۔ اس عظیم انسان کی کہانی 12 فروری 1809ء سے شروع ہوتی ہے۔

وہ منہ میں سونے کا چمچے لیکر پیدا ہوا، اس کے باپ کے پاس 1600 ایکڑ قابل کاشت اراضی ہے، بیٹھا گھوڑے، بھیسیں اور بکریاں ہیں مگر اس کی پیدائش کے محض سات سال بعد اس کا باپ یہ سب مال و اسباب ایک عدالتی مقدمے میں ہار جاتا ہے اور اسے بچوں سمیت گھر سے بیدخل کر دیا جاتا ہے۔ سڑک پر آنے کے دو سال بعد ہی اس کی ماں مر جاتی ہے اور اسے گھر کا چولہا جلانے کے لئے لڑکپن میں نوکری کرنا پڑتی ہے۔ 1831ء میں اس نے پیسے جوڑ کر ایک اسٹور کھولا لیکن اس کی قسمت کا ستارہ گردش میں تھا اس لئے نقصان اٹھانے کے بعد اسٹور بند کرنا پڑا۔ اس نے مایوس ہونے کے بجائے ایک ورکشاپ بنائی مگر شرمی قسمت کہ یہاں بھی ناکامی کا منہ دیکھنا پڑا۔ تنگ آ کر فوجی دستے میں شامل ہو گیا۔ اس کے فوجی کیریئر میں بھی نحوست نے ساتھ نہ چھوڑا، پہلے اس کی تنزیلی ہوئی اور پھر نوکری سے ہی نکال دیا گیا۔ اسی دوران اس نے منگنی کی تو محبوبہ کا انتقال ہو گیا۔ سب لوگوں نے اسے ”پنوتی“ کہنا شروع کر دیا۔

کوئی اسے قرض دینے پر تیار نہ ہوتا۔ ایک دوست نے ترس کھا کر قرض دیا اور دوبارہ کاروبار شروع کرنے کی ترغیب دی۔ ایک بار پھر دیوالیہ ہو گیا اور پیسے ڈوب گئے۔ قانون کی تعلیم حاصل کر رکھی تھی، سوچا کیوں نہ وکالت کا پیشہ اختیار کیا جائے۔ یہاں بھی کامیابی نہ ملی اور تھک ہار کر ملازمت

ایکشن لڑا، مجلس کی پڑا۔ ہمت نہ ایکشن لڑا، اس پڑا۔ 1834ء میں دوبارہ مجلس قانون ساز کا مرتبہ قسمت نے یادری کی اور کامیاب ہو گیا۔ 1838ء میں مجلس قانون ساز کے اسپیکر کا ایکشن لڑا، لیکن بدترین شکست کا سامنا کرنا پڑا۔ 1840ء میں ایک بار پھر ایکشن میں شکست کا مزہ چکھا مگر بد مزہ نہ ہوا اور 1843ء میں کانگریس کے انتخابات میں کوڈ پڑا، ایک بار پھر ناکامی کا منہ دیکھنا پڑا۔ مایوس ہونے کے بجائے 1846ء میں دوبارہ ایکشن میں حصہ لیا اور اس بار رکن کانگریس منتخب ہو گیا۔ کامیابی اور ناکامی کی کشمکش ختم نہ ہوئی، 1848ء میں ایک بار پھر کانگریس کا ایکشن لڑا اور بار کو گلے لگایا۔ کئی بار ایسا



جملکیاں

پالیسی ڈائریکٹری کے لئے سمیڈا کا اقدام

”پاکستان کو چھوٹے اور درمیانے درجے کے کاروباری اداروں (SMEs) کے لیے ریگولیٹری اور فنڈنگ کی رکاوٹوں کو کم کرنے اور ان کی ترقی کو بڑھانے کے لیے دنیا بھر سے بہترین طریقوں کو اپنانے کی ضرورت ہے“، ان خیالات کا اظہار ماہرین نے سمیڈا کے تحت پالیسی سازی کے لئے منعقدہ ایک ڈائریکٹری میں کیا۔

سمیڈا نے اسٹیک ہولڈرز اور معاشی ماہرین کے ساتھ ایک پالیسی ڈائریکٹری کی میزبانی کی تاکہ معیشت میں SMEs کے کردار کو بڑھانے کے طریقوں پر تبادلہ خیال کیا جاسکے۔

ڈاکٹر خاقان حسن، سینئر ماہر اقتصادیات اور سابق مشیر خزانہ اس مقالے کے مرکزی مقرر تھے۔ جبکہ سمیڈا کی جنرل مینیجر پالیسی اینڈ پلاننگ نادیہ جہانگیر سیٹھ نے اس موقع پر خطبہ استقبالیہ پیش کیا۔ سقراط امان رانا، جنرل نیچر سنٹرل سپورٹ اور سمیڈا کی سینئر مینجمنٹ ٹیم کے دیگر ممبران نے بھی مقالے میں شرکت کی۔

مس نادیہ جہانگیر نے شرکاء کا خیر مقدم کیا اور سمیڈا کی طرف سے ایس ایم ایز کی مدد کے لیے کیے گئے اقدامات کا جائزہ لیا۔

انہوں نے کہا کہ صنعتوں اور پیداوار کی وزارت نے ایس ایم ایز کے لیے پالیسی سازی کے عمل میں تحقیق کے خلا کو پر کرنے کے لیے ریسرچ، ریگولیٹری انسائٹ اینڈ ایڈووکیسی اسٹینڈنس (RRI&A) کے نام سے ایک پروجیکٹ کی منظوری دی ہے۔ اس منصوبے کو سمیڈا ماہرین اور کنسلٹنٹس کی مدد سے نافذ کر رہا ہے۔

شرکاء پر زور دیا کہ وہ SME دوستانہ پالیسیوں کا ایک سیٹ تیار کریں تاکہ SMEs کو آزادانہ طور پر ترقی کی اجازت دی جاسکے۔ انہوں نے نشاندہی کی کہ ایس ایم ای کی اچھی پالیسی کے باوجود اس شعبے کے لیے ملک میں سازگار ماحول اب بھی نظر نہیں آتا۔

مقررین نے عالمی بہترین طریقوں کے مطابق سازگار پالیسی مداخلتوں کو شامل کر کے ریگولیٹری اور مالیاتی رکاوٹوں کو کم کرنے پر زور دیا۔

EDF کے ذریعے کھیلوں کی صنعتوں کو آگے بڑھانے کے لیے

سمیڈا اور TDAP کے درمیان معاہدہ

سمیڈا اور ٹریڈ ڈویلپمنٹ اتھارٹی پاکستان (ٹی ڈی اے پی) نے ایک معاہدے پر دستخط کیے ہیں جس کا مقصد ایکسپورٹ ڈویلپمنٹ فنڈ (ای ڈی ایف) کے ذریعے پاکستان میں کھیلوں کی صنعتوں کو آگے بڑھانا ہے۔

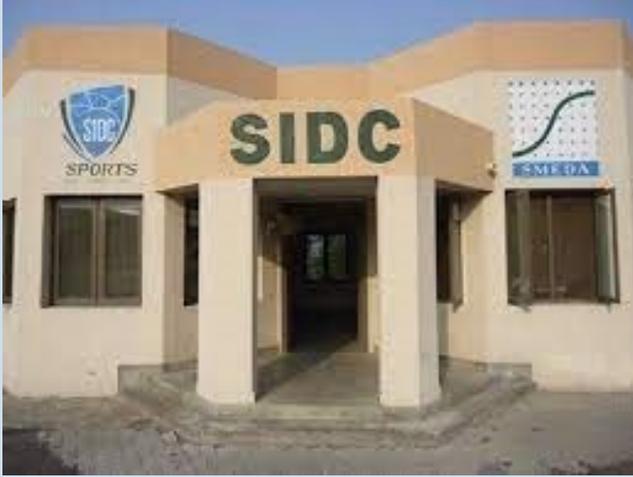
دستخط کی تقریب لاہور میں منعقد ہوئی جس میں ارشد لطیف بٹ (چیئرمین پاکستان سپورٹس گڈز مینوفیکچررز اینڈ ایکسپورٹرز ایسوسی ایشن سیالکوٹ)، راجہ حسین جاوید (جنرل مینیجر آؤٹ ریچ ڈویژن - سمیڈا)، سید عباس مہدی (ایگزیکٹو ڈائریکٹر)، محمد خالد رسول (ڈائریکٹر جنرل، پنجاب - TDAP-II)، اور محمد سرور حنیف (پراجیکٹ ڈائریکٹر - SIDC)، مقامی صنعت کے متعدد نمائندوں کے سمیت اہم شخصیات نے شرکت کی۔

اس معاہدے کے تحت، TDAP نے سیالکوٹ انڈسٹریل ڈویلپمنٹ کارپوریشن (SIDC) کی اپ گریڈیشن کے لیے 93.586 ملین روپے رکھے ہیں۔ مختص کردہ فنڈز ٹینس بالز اور اسکواش بالز کے لیے جدید مینوفیکچرنگ سہولت کے قیام کے لیے استعمال کیے جائیں گے۔

SIDC، سیالکوٹ، وزارت صنعت و پیداوار، حکومت پاکستان کے تحت سمیڈا کے ذریعے قائم

کیا گیا ایک مشترکہ سہولت مرکز، تھر مو بال، باسکٹ بال، والی بال اور پیٹنڈ بال سمیت مختلف اقسام کی گیندوں کی تیاری میں سہولت فراہم کر کے مقامی صنعت کی مدد کرنے میں اہم کردار ادا کر رہا ہے۔ SIDC کی کامیابی کی کہانی پاکستان سے برآمدات میں تقریباً 64 ملین امریکی ڈالر کے نمایاں اضافے کے ساتھ ساتھ بلیڈز کی درآمدات میں تقریباً 25 ملین امریکی ڈالر کی کمی کی عکاسی کرتی ہے۔

SIDC کی اپ گریڈیشن، EDF کی طرف سے فنڈنگ، بلیڈز کی پیداوار کی صلاحیت کو مزید بڑھانے، شمسی توانائی کے نظام کو متعارف کرانے، اور ٹینس بالز اور اسکواش بالز کے لیے



مینوفیکچرنگ سہولیات قائم کرنے کے لیے تیار ہے۔ یومیہ 11,000 بلیڈز کی موجودہ پیداواری صلاحیت کے ساتھ، اپ گریڈیشن سے یومیہ 5,000 بلیڈز کی اضافی صلاحیت کا اضافہ ہوگا، مارکیٹ کی طلب پوری ہوگی، برآمدات کو تقویت ملے گی اور بلیڈز کی درآمدات میں کمی آئے گی۔ مزید برآں، 230 کلو واٹ کے شمسی توانائی کے نظام کی تنصیب سے توانائی کے چیلنجز کو کم کیا جائے گا، جس سے مقامی صنعت کو مسابقتی شرجوں پر بہوار خدمات کی فراہمی یقینی ہوگی۔

ٹینس بالز اور اسکواش بالز کے لیے جدید ترین پروڈکشن سیٹ اپ متعارف کروانا، جن میں سے ہر ایک کی 300 یونٹ یومیہ ہے، پیداوار کے بین الاقوامی معیار کو بلند کرے گا اور مقامی صنعت کی برآمدی کارکردگی میں اضافہ کرے گا۔

SIDC کی اپ گریڈیشن سے آنے والے سالوں میں 10 بلین روپے کی ایکسپورٹ واپسوں میں اضافے کا تخمینہ لگایا گیا ہے، جبکہ تقریباً 30 اضافی ایس ایم ای ایکسپورٹرز کو سہولت ملے گی اور روزگار کے نئے مواقع پیدا ہوں گے۔ مزید برآں، شمسی توانائی کے نظام کے نفاذ سے توانائی کی لاگت میں خاطر خواہ بچت ہوگی۔

سمیڈا کی "ایمپورٹ ایکسپورٹ ڈیکو مینٹیشن پرو سیجرز اور پاکستان سنگل ونڈو (PSW) کے موضوع پر تربیتی ورکشاپ

سمیڈا نے منافع بخش کاروبار میں اضافے کے لیے "ایمپورٹ ایکسپورٹ ڈیکو مینٹیشن پرو سیجرز اور پاکستان سنگل ونڈو (PSW)" پر ایک روزہ ورکشاپ کا انعقاد کیا۔ یہ ورکشاپ گجرات چیئرمین آف کامرس اینڈ انڈسٹری (GCCCI) میں منعقد کی گئی۔

تربیتی پروگرام بین الاقوامی تجارت، اس کی اہمیت، فوائد، خطرات اور رکاوٹوں، پاکستان میں درآمدی / برآمدی کاروبار کے اسٹیک ہولڈرز، کمپنی کی رجسٹریشن اور کمپنیوں کی اقسام،

انہوں نے کہا کہ شوکیس آئر لائنز کری ایجو ایکسیو جو کہ آئر لائنز کے سب سے بڑے بین الاقوامی تجارتی شوز میں سے ایک ہے، نے پاکستان کے ایس ایم ایز کو آئر لائنز، برطانیہ، امریکہ، یورپ اور مشرق بعید سمیت دنیا بھر سے 3,350 سے زائد خریداروں کے لیے کھول دیا ہے۔ شوکیس آئر لائنز 2024، ڈبلن میں ایک اہم تجارتی ایونٹ، دنیا بھر سے نمائش کنندگان اور صنعت کے پیشہ در افراد کی متنوع ریجن کو اکٹھا کرتا ہے۔ پاکستانی وفد نے اس عالمی پلیٹ فارم پر ملک کے چھوٹے اور درمیانے درجے کے کاروباری اداروں کی منفرد مصنوعات اور صلاحیتوں کی نمائش کی۔

آئر لائنز میں پاکستانی سفارت خانے نے پاکستان آئر لائنز بزنس کونسل (PIBC) کے تعاون سے اس اہم اقدام کو آسان بنانے میں اہم کردار ادا کیا۔ دونوں اداروں کے فعال نقطہ نظر نے اقتصادی سفارت کاری کو فروغ دینے اور دوطرفہ تجارتی تعلقات کو بڑھانے کے لیے ان کے عزم کو اجاگر کیا۔

آئر لائنز میں پاکستان کی سفیر محترمہ عائشہ فاروقی نے وفد کی شرکت پر جوش و خروش کا اظہار کرتے ہوئے کہا، "یہ پاکستانی کاروباری اداروں کے لیے ایک اہم موقع ہے۔ ہمیں عالمی پلیٹ فارم پر اپنے ایس ایم ایز کے بھرپور تنوع کو ظاہر کرنے پر فخر ہے۔ سمیڈا، پی ایس آئی سی اور ہمارے سفارت خانے کے درمیان تعاون پاکستان اور آئر لائنز کے درمیان مضبوط تعلقات کا منہ بولتا ثبوت ہے۔"

سعودی عرب اور پاکستان کے درمیان ایس ایم ای سیکٹر میں تعاون بڑھانے کے لیے مفاہمت کی یادداشت پر دستخط

سعودی پریس ایجنسی (ایس پی اے) کے مطابق سعودی عرب اور پاکستان کی حکومتوں نے چھوٹے اور درمیانے درجے کے انٹرنیشنل (ایس ایم ای) کے شعبے میں تجارتی، اقتصادی اور سرمایہ کاری کے تعاون کو فروغ دینے کے لیے ایک مفاہمت کی یادداشت (ایم او یو) پر دستخط کیے ہیں۔

ایم او یو کا مقصد بین الاقوامی منڈیوں میں دونوں ممالک کی مسابقت کو بہتر بنانا ہے۔

سال اینڈ میڈیم انٹرنیشنل انٹرنیشنل اتھارٹی (مونشاٹ) نے ایم او یو پر دستخط کے دوران مملکت کی نمائندگی کی جبکہ پاکستان کی نمائندگی سال اینڈ میڈیم انٹرنیشنل ڈویلپمنٹ اتھارٹی (سمیڈا) نے کی۔

سعودی عرب میں پاکستانی سفیر احمد فاروقی اور مونشاٹ کے گورنر سمیع الحسنی نے دستخط کی تقریب میں شرکت کی، جو PIF پرائیویٹ سیکٹر فورم کے موقع پر منعقد ہوئی۔

ایم او یو کے تحت، دونوں فریق سعودی عرب اور پاکستان میں ادارہ جاتی انفراسٹرکچر کو فروغ دینے اور ایس ایم ایز کو ترقی دینے کے لیے علم اور تجربے کے تبادلے میں مشغول ہوں گے۔

دونوں فریق دونوں ممالک میں ایس ایم ایز کے درمیان تجارتی تعلقات کو فروغ دینے کے لیے باہمی کام کے دوروں کا اہتمام کریں گے۔

ایم او یو متعلقہ تجارتی مواقع کے بارے میں معلومات کے تبادلے میں بھی سہولت فراہم کرے گا اور ایس ایم ایز کے لیے تربیتی اور تعلیمی پروگراموں کی تنظیم کی حمایت کرے گا۔

یہ معاہدہ پیداوار اور مسابقت کو بہتر بنانے کے لیے تکنیکی اور اختراعی تعاون کو بھی وسعت دے گا۔

Monshaat کا مقصد سعودی ویزن 2030 کے مقاصد کو حاصل کرنے میں کاروباری اور SME مالکان کو تعاون فراہم کرتے ہوئے مختلف شعبوں میں تعاون کی اعلیٰ سطحوں کو حاصل کرنے کے لیے اس طرح کے اقدامات کا فائدہ اٹھانا ہے۔

سے برآمدات کے مراحل، اور بین الاقوامی تجارتی شرائط- Incoterms 2020 کے بارے میں معلومات فراہم کی گئیں۔ درکشاپ میں تجارتی ادائیگیوں کی شرائط، درآمدی برآمدی دستاویزات، بین الاقوامی سرٹیفیکیشن اور پاکستان سنگل ونڈو (PSW) کی رجسٹریشن اور پیٹرنلنگ کے بارے میں بھی معلومات فراہم کی گئیں۔

خواتین کے لیے ایس ایم ای پالیسی کا مطالبہ

پرائیویٹ سیکٹر کے پہلے مشاورتی اجلاس میں پاکستان میں خواتین کاروباریوں کے لیے وقف ایس ایم ای پالیسی کے قیام کے لیے متفقہ حمایت کا مشاہدہ سمیڈا اور ایف سی ڈی او کی مالی اعانت سے چلنے والی تنظیم ReMIT کی طرف سے مشترکہ طور پر منعقدہ سیشن میں کیا گیا۔

ویمن چیپر آف کامرس اینڈ انڈسٹری کی بانی صدر ڈاکٹر شہلا جاوید اکرم نے کلیدی مقرر کے طور پر سٹیج سنبھالا۔

دیگر قابل ذکر مقررین میں سمیڈا کی جی ایم پالیسی اینڈ پلاننگ نادیہ جہانگیر سیٹھ اور ریمیت (ReMIT) کے سرمایہ کاری اور موسمیاتی فنڈنگ کے ماہر عثمان خان شامل تھے۔

اسٹیک ہولڈرز اور شرکاء نے پاکستان میں خواتین کاروباریوں کے لیے ایک منصفانہ کھیل کے میدان کے مطالبے کی بازگشت کرتے ہوئے قومی معیشت میں فعال شرکت دار کے طور پر ان کے کردار پر زور دیا۔

مقررین کے درمیان اتفاق رائے یہ تھا کہ خصوصی خواتین انٹرنیشنل پرائیویٹ پالیسی (WEP) اور ایکشن پلان کی ترقی پاکستان کے معاشی منظر نامے میں تبدیلی لانے والی قوت ثابت ہو سکتی ہے۔ اس اقدام میں ADB، UKAid، ReMIT اور UN Women کی شرکت کو ایک حوصلہ افزا پہلو کے طور پر اجاگر کیا گیا۔

سمیڈا، پی ایس آئی سی نے شوکیس آئر لائنز-2024 میں پاک ایس ایم ایز متعارف کرایا

ایک تاریخی اقدام کے طور پر سمیڈا اور پنجاب سال انڈسٹریز کارپوریشن (PSIC) کے مشترکہ وفد نے دنیا کے مشہور تجارتی میلے "شوکیس آئر لائنز 2024" میں پاکستانی ایس ایم ایز کی نمائش کے لیے آئر لائنز کا پہلا دورہ کیا۔

وفد، جس میں اختراعی اور متحرک چھوٹے اور درمیانے درجے کے کاروبار شامل تھے، نے بین الاقوامی مارکیٹ میں مواقع تلاش کیے اور تعاون کو فروغ دیا۔

یہ بات قابل ذکر ہے کہ مذکورہ تاریخی اقدام کی منصوبہ بندی فرحان عزیز خواجہ نے کچھ ماہ قبل سمیڈا کے سی ای او کے طور پر کام کرتے ہوئے کیا تھا، جو کہ اس وقت ڈی جی سول سروسز اکیڈمی کے طور پر تعینات ہیں، لیکن پھر بھی وہ ایس ایم ای کی ترقی کے اقدامات کو انجام دینے میں اہم کردار ادا کر رہے ہیں۔

مارکیٹنگ کے ماہرین نے مشاہدہ کیا ہے کہ ترقی یافتہ ممالک کو ٹیکنالوجی کی منتقلی کی وجہ سے اپنی منڈیوں میں دستکاری کی کمی کا سامنا تھا جس نے پاکستان کے دستکاری کے لیے مناسب جگہ پیدا کر دی تھی۔

انہوں نے بیرون ملک پاکستانی ہائی کمیشنرز کے ذریعے ترقی یافتہ ممالک میں پاکستان کی دستکاری کو فروغ دینے کی تجویز پیش کی ہے۔

وفد میں سمیڈا کی نمائندگی کرنے والے سمیڈا کے سربراہ (حکمہ خارجہ) شہریار طاہر نے اس دورے کو پاکستانی دستکاری کے لیے مارکیٹنگ کے مواقع کا ایک بہترین ذریعہ قرار دیا۔

پروجیکٹ نامہ

سیالکوٹ بزنس اینڈ کامرس سنٹر

پروجیکٹ کا نام

سیالکوٹ، پنجاب

پروجیکٹ کا مقام

312.94 ملین روپے

پروجیکٹ کی لاگت

پروجیکٹ کے مقاصد

منصوبہ کے اہم مقاصد میں سیالکوٹ طرز کی صنعتوں سے مصنوعات کی برآمد اور ترقی، برآمد کنندگان خاص طور پر ایس ایم ایز اور بین الاقوامی خریداروں کے لئے ون سٹاپ شاپ کے لئے بزنس انفراسٹرکچر کی سہولت کی فراہمی ہوگی۔

سیکٹر کا جائزہ

سیالکوٹ پاکستان کا ایک بڑا برآمدی شہر ہے۔ سیالکوٹ بین الاقوامی سطح پر کھیلوں کے سامان، آلات جراحی، چڑے کے ملبوسات، دستانے اور لوازمات، کھیلوں کے ملبوسات اور موسیقی کے آلات جیسی معیاری مصنوعات تیار کرنے والے شہر کے طور پر جانا جاتا ہے۔ مقامی دستکار بغیر نقص کے مصنوعات تیار کرتے ہیں جبکہ برآمدی کاروبار کرنے والے کاروباری لوگ ان مصنوعات کو بین الاقوامی منڈیوں تک پہنچاتے ہیں۔ اس وقت 400,000 لوگ برآمدی

سیالکوٹ شہر میں ایس ایم ایز کے لئے ڈپلے اور برآمدی موقع کی اہمیت کو مد نظر رکھتے ہوئے یہ منصوبہ قائم کیا گیا ہے۔ مصنوعات کے ڈپلے کے علاوہ یہ بزنس سنٹر، بزنس میٹنگز، جدید سہولیات، انٹرنیٹ، فیکس اور دیگر ای کامرس ٹولز کو استعمال کرتے ہوئے کاروباروں کے درمیان مواصلات کی سہولت فراہم کرنے کے لئے ایک وینو (Venue) فراہم کر رہا ہے۔ سیالکوٹ بزنس اور کامرس سنٹر (ایس بی سی سی) کل کورڈ ایریا تقریباً 101,823 مربع فٹ کے ساتھ آٹھ منزلہ عمارت پر مشتمل ہے۔



ایس ایم ایز کو خدمات کی فراہمی

سیالکوٹ بزنس اور کامرس سنٹر، سیالکوٹ میں ایس ایم ایز کے لئے مندرجہ ذیل سہولیات میسر ہیں:

- ☆..... سٹالز کو ڈپلے کرنے کے لئے جگہ
- ☆..... کنونشن سنٹر اور میٹنگ روم
- ☆..... دفتر کے لئے جگہ کی سہولت
- ☆..... کاروبار کے لئے سہولت سنٹر
- ☆..... مارکیٹنگ کی خدمات

برائے رابطہ

عاصم ملک

پراجیکٹ ڈائریکٹر ایس بی سی سی

بالمقابل سیالکوٹ چیئیر آف کامرس اینڈ انڈسٹری

شاہراہ ایوان صنعت و تجارت، سیالکوٹ

فون: 052-4264177

فیکس: 052-9330333

ای میل: asim@smeda.org.pk



سرگرمیوں کے ساتھ براہ راست یا بالواسطہ طور پر برسر روزگار ہیں۔ شہر کے برآمدی محاصل تقریباً ایک ارب امریکی ڈالر سالانہ ہیں۔

سیالکوٹ شہر ترقی کے مراحل میں ہے۔ مارکیٹنگ مصنوعات بین الاقوامی منڈیوں میں بڑھتی ہوئی نمائش کے مقاصد صنعت کے لوگوں کو فروخت اور مارکیٹنگ کے مراکز کے طور پر بزنس انفراسٹرکچر کی ضرورت ہماری مصنوعات کو گاہکوں کے لئے نمائش اور قابل رسائی بنانے کی ضرورت بڑھ رہی ہے۔ ایک دوسری اہم چیز یہ ہے کہ بزنس وزیٹرز ایک سے زیادہ مقامات کو وزٹ کرنے کی پریشانی سے بچ جاتے ہیں کیونکہ اگر انہیں ایک جگہ مہیا کی جائے جہاں صنعت کی مکمل نمائندگی حاصل ہو سکے۔ سیالکوٹ بزنس سنٹر ان اہداف کو حاصل کرنے میں معاون ثابت ہو رہا ہے۔