

پری فزیلیٹی تحقیق

(فرنیچر شو روم)



سما اینڈ میڈیم انٹرپرائز زڈ ویلیمینٹ اتھارٹی (سمیڈا)

وزارت صنعت و پیداوار

حکومت پاکستان

www.smeda.org.pk

ہیڈ آفس

فوتھ فلور، بلڈنگ نمبر 3، ایوان اقبال کمپلیکس، ایئر چٹن روڈ، لاہور۔

فون 92 42 111 111 456

فیکس 92 42 36304926-7

helpdesk@smeda.org.pk

جون 2017

ریجنل آفس بلوچستان

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

ٹیلی فون: 2831623, 2831702 (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: 35610572 (021)

helpdesk-khi@smeda.org.pk

ریجنل آفس پنجاب

بلڈنگ نمبر 3، فلور 3، ایوان اقبال کمپلیکس، ایئر چٹن روڈ، لاہور

ٹیلی فون: 111-111-456 (042)

فیکس نمبر: 36304926-7 (0423)

helpdesk.punjab@smeda.org.pk

نمبر شمار	فہرست عنوانات	صفحہ نمبر
1	اظہارِ التعلق	2
2	اجمالی جائزہ	2
3	سمیڈا کا تعارف	3
4	دستاویز کا مقصد	3
5	کاروبار و مصنوعات کا مختصر بیان	3
5.1	ابتدائی اور عملی استعداد	4
6	انتہائی قابل توجہ امور	4
7	جغرافیائی لحاظ سے سرمایہ کاری کے مواقع	7
8	متوقع منڈیاں اور تجارتی علاقے	7
9	منصوبہ کی لاگت کا خلاصہ	7
9.1	معاشی کیفیت	7
9.2	درکار سرمایہ	7
9.3	کل لاگت کاروبار	8
9.4	درکار زمین	8
9.5	درکار آلات	9
9.6	درکار فرنیچر اور فیکچرز	9
9.7	درکار دفتری آلات	10
9.8	درکار افرادی قوت	10
9.9	یوٹیلٹیز اور دیگر لاگتیں	10
9.10	آمدن - متوقع آمدن اور پیداوار	11
10	ماہرین و مشیران	11
11	کارآمد روابط	12
12	ضمیمہ جات	13
12.1	آمدن کا گوشوارہ (انکم ٹیٹمنٹ)	13
12.2	اثاثوں اور واجبات کا گوشوارہ (بیلنس شیٹ)	14
12.3	گردش نقد کا گوشوارہ (کیش فلو)	15
13	کلیدی مفروضے	16

1- اظہارِ لا تعلقی (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 سمیڈا، اس کے ملازمین یا عہدیداران معلومات کی صحت کے ذمہ دار نہیں ہیں۔ البتہ اس کام کو سرانجام دیتے ہوئے ہر ممکن احتیاط برتی گئی ہے۔

اضافی معلومات حاصل کرنے کے لئے ممکنہ سرمایہ کاری 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 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 جاسکتا ہے۔

دستاویز

دستاویز نمبر	پری فرمبلیٹی نمبر 99
تیار کردہ	سمیڈا پنجاب
تاریخ تیاری	جون 2017ء
مزید معلومات	پرائنشل چیف پنجاب janjua@smeda.org.pk

2- اجمالی جائزہ (EXECUTIVE SUMMARY)

یہ منصوبہ پاکستان کے کسی بڑے شہر کی مرکزی لوکیشن پر فرنیچر شوروم قائم کرنے کے متعلق ہے۔ شوروم مقامی مارکیٹ میں گھریلو اور دفتری استعمال کے لئے لکڑی سے بنے ہوئے معیاری فرنیچر کو فروخت کر کے مقامی ضروریات کو پورا کرے گا۔ فرنیچر باہر سے گجرات اور چنیوٹ میں مقامی مینوفیکچررز سے حاصل کیا جائے گا۔ شوروم اپنے ڈیزائن فراہم کرے گا اور اس کے ساتھ ضروریات کے مطابق آرڈررز بھی لے گا۔ آؤٹ لیٹ (Outlet) پراڈکٹس میں گھریلو استعمال کے فرنیچر بشمول بیڈروم (Bedroom set)، ڈائننگ روم (Dining room)، کامن روم (Common room) اور ڈرائنگ روم (Drawing room) فرنیچر فراہم کرے گا۔ اس کے علاوہ دفتری فرنیچر بھی شوروم پر دستیاب ہوگا۔

پاکستان ایک قدیم ترین فرنیچر تیار کرنے کی صنعتوں میں سے ہے۔ فرنیچر کی صنعت دو اہم اقسام میں تقسیم ہے۔ کاٹج (Cottage) اور چھوٹے پیمانے کی صنعتیں۔ یہ صنعت ایک ایسے نظام کو قائم کرنے کے لئے کوشاں ہے جس میں میٹرل کے معیار اور ہمالیاتی خوبیوں کے ساتھ روایتی اور جدید فعال طلب کو اکٹھا کیا جاسکے۔ درمیانے اور چھوٹے درجے کے یونٹوں کے اپنے شورومز ہیں اور کچھ مائیکرو درجے کے مینوفیکچررز کے اپنے شورومز نہیں ہیں۔ لہذا وہ لاہور، سیالکوٹ، گوجرانوالہ، راولپنڈی، اسلام آباد، پشاور، کراچی، کوئٹہ وغیرہ کے آؤٹ لیٹ (Outlet) پر انحصار کرتے ہیں۔ لاہور میں مرکزی لوکیشن پر کئی فرنیچر شورومز کلسٹر ہیں جیسا کہ فورٹریس سٹیڈیم، گلبرگ، ڈی ایچ اے، علامہ اقبال ٹاؤن، فیروز پور روڈ اور ملتان روڈ۔

فرنیچر شوروم قائم کرنے کے لئے منصوبہ کی کل لاگت کا تخمینہ 9.19 ملین روپے لگایا گیا ہے جس میں 2.44 ملین روپے مستقل لاگت اور 6.74 روپے گردش سرمایہ شامل ہے۔ منصوبہ 50 فیصد قرض اور 50 فیصد ذاتی سرمایہ سے شروع کیا جائے گا۔ منصوبہ کی NPV موجودہ قدر حاصل، 37 فیصد IRR اندرونی شرح منافع اور 2.96 سال مدت واپسی کے ساتھ تقریباً 6.43 ملین روپے ہے۔ منصوبہ کی حیثیت فرد واحد تجویز کی گئی ہے۔

شوروم روزانہ کی بنیاد پر 11 گھنٹے کھلا رہے گا۔ کاروبار کی نوعیت کے پیش نظر مقررہ فروخت کی استعداد کا تعین نہیں کیا جاسکتا۔ یہ فرض کیا گیا ہے کہ پہلے سال میں وضع کئے گئے پراڈکٹس میں سے فرنیچر کے 475 سیٹ فروخت کئے جائیں گے۔ متوقع آمدن میں 5 فیصد سالانہ اضافہ تجویز کیا گیا ہے۔ منصوبہ میں فروخت کے متوقع آمدن کے اعداد و شمار صرف اندازے کے طور پر دیئے گئے ہیں اور اصل فروخت (Sale) سے مختلف ہو سکتے ہیں۔ بالخصوص اس کا انحصار اس پر ہے کہ شوروم مارکیٹ کی ضرورت کو کتنا بہتر طریقے سے پورا کر سکتا ہے اور مارکیٹنگ کی حکمت عملیاں کتنی مستحکم ہیں۔

3- سمیڈا کا تعارف (INTRODUCTION TO SMEDA)

سمال اینڈ میڈیم انٹرپرائزز ڈویلپمنٹ اتھارٹی (SMEDA) کا قیام اکتوبر 1998ء میں چھوٹے اور درمیانے درجے کے کاروبار کے فروغ کے ذریعے معیشت کو مضبوط بنانے کی خاطر عمل میں لایا گیا۔

چھوٹے اور درمیانے درجے کے کاروبار کے فروغ، ان کی تعداد اور استعداد میں اضافے کے ذریعے سے قومی آمدنی کو بہتر بنانے کے لئے سمیڈا نے شعبہ جاتی تحقیق کا کام کیا ہے جس میں چھوٹے اور درمیانے درجے کے کاروبار کا تعارف، ان کا طریقہ کار، سرمائے کے حصول کے مواقع، کاروبار جمانے کے لئے معلومات، منڈیوں اور صارفین تک رسائی و فراہمی، تکنیکی پلان مہیا کرنے، ادارہ جاتی تعاون اور نیٹ ورک کے ذریعے رابطہ شامل ہیں۔

4- دستاویز کا مقصد (PURPOSE OF THE DOCUMENT)

کاروبار کے ممکنہ امکانات کی تحقیق کا مقصد بنیادی طور پر اپنا کاروبار شروع کرنے والوں کے لئے سرمایہ کاری کے مناسب شعبوں کی نشاندہی ہے۔ اس پراجیکٹ کی پری فریبلٹی 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 ”فرنیچر شوروم“ قائم 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 بھی ہیں جہاں پر لکھت پڑھت بہت کم یا بالکل نہیں ہوتی، عام طور سے لکھی ہوئی ہدایات بھی 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 پر ہوتا ہے جیسے کہ موجودہ کامیاب کاروباریوں کی عادات کو اپنانا اور ان کاروباری امور کا خیال رکھنا جو ایک کامیاب کاروبار کرنے کے لئے غیر تحریری قانون کی سی حیثیت رکھتے ہیں۔

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

5- منصوبے کا مختصر بیان (BRIEF DESCRIPTION OF PROJECT)

مجوزہ منصوبہ فرنیچر شوروم قائم کرنے کے لئے ہے۔ اس منصوبے کا تعلق صرف فرنیچر شوروم کے ساتھ ہے اور اس میں پیداوار کی سہولت شامل نہیں۔ فرنیچر باہر سے مختلف مقامی مینوفیکچررز سے تیار کرنا تجویز کیا گیا ہے۔ شوروم اپنے ڈیزائنز (Designs) کے ساتھ ساتھ گاہک کی ضرورت کے مطابق ڈیزائن فراہم کرے گا۔

اس پری فریبلٹی میں شامل کی جانی والی مصنوعات میں مقامی یا گھریلو فرنیچر اور دفتری فرنیچر حتمی تیار شدہ صورت میں ہیں۔ اس میں خاص طور پر کنٹرکٹ سیکٹر شامل نہیں، جس میں سول ایوی ایشن، ہسپتال، سکول اور دیگر اس سے ملنے جلتے مقاصد کے لئے فرنیچر شامل ہے۔ اس کے ساتھ قدیم، استعمال شدہ فرنیچر اور گارڈن فرنیچر شامل نہیں۔

فرنیچر شوروم ایک قابل عمل کاروبار ہے اگر اسے صحیح تجارتی بنیادوں پر کیا جائے۔ نئی رہائشی سکیموں کی ترقی میں اضافے کے ساتھ لکڑی کی بڑھتی ہوئی طلب متوقع ہو سکتی ہے۔ فرنیچر کو جہیز کے حصہ کے طور پر بھی دیا جاتا ہے جو کہ پاکستان میں فرنیچر کی فروخت کا حصہ ہے۔ گھریلو فرنیچر کی طلب موسم سرما اور موسم بہار میں کافی بڑھ جاتی ہے جو پاکستان میں شادیوں کا سیزن ہے۔ گھریلو/دفتری ضروریات اور فرنیچر کی صورت میں جہیز دینے کے رجحان سے معیاری فرنیچر کی ضرورت کافی بڑھ جاتی ہے۔

گھریلو فرنیچر اور ایسیریز کی طلب کائی رہائشی تعمیرات اور دفتری فرنیچر کا غیر رہائشی تعمیرات کے ساتھ باہمی تعلق ہے۔ ایک بڑھتا ہوا دائرہ کار تزیین و آرائش، بحالی اور بہتری کا سیکٹر ہے۔

کچھ فرنیچر مینوفیکچررز کے اپنے شورومز نہیں ہیں اور وہ فرنیچر کی فروخت کے لئے دوسرے ذرائع پر انحصار کرتے ہیں۔ درمیانے درجے اور چھوٹے درجے کے یونٹوں کے اپنے شورومز ہیں۔ بہت چھوٹے (مائیکرو) درجے کے مینوفیکچررز کے اپنے شورومز نہیں ہیں۔ اس لئے وہ اپنے فرنیچر کی فروخت کے لئے دوسروں پر انحصار کرتے ہیں۔ گجرات میں بنائے جانے والے کل فرنیچر کا تقریباً 10 فیصد شہر میں فروخت کیا جاتا ہے۔ باقی 90 فیصد فرنیچر دوسرے شہروں جیسا کہ لاہور، سیالکوٹ، گوجرانوالہ، راولپنڈی، اسلام آباد، پشاور، کراچی، کوئٹہ وغیرہ میں فروخت کیا جاتا ہے۔

5.1۔ ابتدائی اور عملی استعداد (INSTALLED AND OPERATIONAL CAPACITIES)

تجویز کردہ یونٹ پہلے سال کے دوران مختلف قسم کے فرنیچر سیٹ کے 475 یونٹ فروخت کرے گا اور مختلف قسم کے فرنیچر کے زیادہ سے زیادہ 737 یونٹس 10 ویں سال فروخت کرے گا۔ پہلے سال کے دوران فروخت کئے جانے والے فرنیچر سیٹ کی قسم اور تعداد کی تفصیلات ذیل کے جدول میں فراہم کی گئی ہے:

جدول نمبر 1: ابتدائی اور عملی استعداد

پہلا سال				
کو اٹی C	کو اٹی B	کو اٹی A		
30 فیصد	40 فیصد	30 فیصد		
				بیڈروم سیٹ (Bedroom Set)
15	20	15	50	بچلرز کے لئے
24	32	24	80	بیاہتا جوڑوں کے لئے
				ڈائننگ روم (Dining Room)
15	20	15	50	6 سیٹر
12	16	12	40	8 سیٹر
23	30	23	75	کامن روم (Common Room)
15	20	15	50	ڈرائنگ روم (Drawing Room)
				آفس فرنیچر (Office Furniture)
15	20	15	50	ایگزیکٹو
24	32	24	80	جنرل
142	190	143	475	ٹوٹل

6۔ انتہائی قابل توجہ امور (CRITICAL FACTORS)

6.1۔ سووٹ انیلیسز (SWOT ANALYSIS)

فرنیچر کی تیاری میں لکڑی بنیادی خام مال ہے اور مکمل تیار شدہ مصنوع کا انحصار لکڑی کے معیار پر ہے۔ لکڑی کے معیار اور (خشک) لکڑی کے استعمال کے متعلق معلومات اور تکنیکی علم اچھے معیاری فرنیچر کی تیاری میں اہم کردار ادا کرتے ہیں جو بالآخر فرنیچر شوروم کی ساکھ کی عکاسی کرتا ہے۔ بین الاقوامی اور مقامی مارکیٹ میں سخت مقابلہ موجود ہے۔ جدید وضع کے فرنیچر کی تیاری اور فروخت اور اچھی مارکیٹنگ مارکیٹ میں مستقل مقام حاصل کرنے کے لئے ضروری ہیں۔ اصل لکڑی کا فرنیچر ہزاروں سال سے مقبول ترین ہے۔ فرنیچر شوروم قائم کرنے یا نہ کرنے کا فیصلہ کرنے سے پہلے متعلقہ خطرات کا محتاط تجزیہ کیا جانا چاہیے۔ ایک سووٹ انیلیسز (Swot Analysis) ان عوامل کا تجزیہ کرنے میں مدد کر سکتا ہے جو فیصلہ کرنے میں اہم کردار ادا کر سکتا ہے۔

6.1.1 - خوبیاں (STRENGTHS)

- 1- گاہکوں کے لئے اعلیٰ معیار کے فرنیچر کی دستیابی۔
- 2- روایتی اور جدید ڈیزائن کے مقامی بنے ہوئے فرنیچر کی ورائٹی شوروم پر دستیاب ہوگی۔
- 3- سپلائرز کی بڑی تعداد مقامی مارکیٹ میں موجود ہے مثال کے طور پر چنیوٹ اور گجرات فرنیچر مارکیٹ۔
- 4- منافع کا مارجن 100 فیصد تک ہو سکتا ہے۔
- 5- بڑے شہر میں ممکنہ مارکیٹ تک آسان رسائی کے لئے شوروم کی مرکزی لوکیشن۔
- 6- شوروم کا 11 گھنٹے کھلا رہنا فرض کیا گیا ہے۔
- 7- پراڈکٹ مکس جس میں دونوں گھریلو اور دفتری استعمال کے لئے فرنیچر شامل ہے۔

6.1.2 - خامیاں (WEAKNESSES)

- 1- مارکیٹ میں حریفوں کی بڑی تعداد۔
- 2- مارکیٹ میں آسان شمولیت۔
- 3- موسمی سیکٹر (خاص طور پر شادی کے موسم میں گھریلو فرنیچر نومبر سے مارچ تک۔
- 4- گردش سرمایہ کی مد میں بھاری سرمایہ کاری۔
- 5- بہت سخت معیاری چیک درکار ہے۔
- 6- آرڈرز کی بروقت ڈیلیوری کے لئے سپلائرز پر انحصار۔

6.1.3 - مواقع (OPPORTUNITIES)

- 1- مسابقتی قیمتوں پر اعلیٰ معیار کا فرنیچر مقامی طور پر بڑی تعداد میں تیار کیا جا رہا ہے۔
- 2- لوگوں کا طرز زندگی بہتر ہو رہا ہے اور وہ زیادہ معیاری شعور حاصل کر رہے ہیں تاہم اعلیٰ معیاری مصنوعات کے لئے ترجیح بڑھ رہی ہے۔
- 3- لوگوں کی آمدنی کی سطح مجموعی اضافے کے ساتھ بڑھ رہی ہے۔ لوگ گھروں کی تزئین و آرائش پر زیادہ خرچ کرنا چاہتے ہیں۔
- 4- تعمیرات میں مسلسل اضافہ گھروں اور دفتروں کی تزئین و آرائش کے لئے نئے مواقع پیدا کرتا ہے۔
- 5- اعلیٰ معیار کی مصنوعات اور تشہیری سرگرمیوں کے ذریعے غیر منظم سیکٹر سے مارکیٹ شیئر حاصل کیا جاسکتا ہے۔

6.1.4 - خطرات (THREATS)

- 1- شجری کاری کی کمی کے نتیجے میں خام مال کا فقدان۔
- 2- تمام خام مال جیسا کہ چپ بورڈ (Chipboard)، ٹمبر (Timber)، فوم (Foam)، پالش (Polish)، کیمیکل میٹریلز (Chemicals Materials)، کلر پینٹس (Color Paints) اور ہارڈ ویئر کی قیمتیں بڑھ چکی ہیں۔
- 3- بڑی تعداد میں فرنیچر کی درآمد خاص طور پر چائنہ سے۔
- 4- مقامی فرنیچر بنانے والوں کو زیادہ لاگت اور غیر مروج مشینری، ناکافی آلات اور دستی لیبر کی وجہ سے کم پیداوار کا سامنا۔
- 5- فرنیچر کے رجحانات اور ڈیزائن میں تیزی سے تبدیلی۔
- 6- کئی حریفوں نے اچھا مارکیٹ شیئر حاصل کیا ہے۔

6.2۔ کامیابی کے لئے کلیدی عوامل (KEY SUCCESS FACTORS)

6.2.1۔ خام مال کا معیار (QUALITY OF RAW MATERIAL)

پاکستان میں فرنیچر کی صنعت کا انحصار دستیاب خام مال کے معیار پر ہے۔ پاکستان میں اعلیٰ معیار کی لکڑی کی قلت ہے اور گاہک مینوفیکچررز سے سستی اور کم معیاری لکڑی استعمال کرنے کی شکایت کرتے ہیں۔ اس بات کو یقینی بنانا کہ شوروم پر ڈس پلے (Display) میں رکھا گیا اور آرڈر پر تیار کئے جانے والے فرنیچر میں اعلیٰ معیار کا خام مال استعمال کیا جائے۔

6.2.2۔ پُرکشش ڈیزائن اور معیاری فنشنگ (ATTRACTIVE DESIGN AND QUALITY FINISHING)

لوگوں کا طرز زندگی بہتر ہو رہا ہے اور وہ زیادہ معیاری شعور حاصل کر رہے ہیں۔ جدید اور وضع دار ڈیزائن ان دنوں لوگ زیادہ پسند کرتے ہیں۔ موجودہ مارکیٹ کی طلب اور ضروریات کے مطابق جدید ترین ڈیزائنوں پر خاص توجہ دی جانی چاہیے۔

نفس ڈیزائن اور علیحدہ علیحدہ حصوں پر مشتمل فرنیچر آؤٹ، اعلیٰ معیار کی لکڑی کا بنا ہوا اور وزن میں ہلکا فرنیچر فروخت کے مقاصد کے لئے زیادہ موزوں ہے۔ پائیداری کے ساتھ نئے ڈیزائن اور طرز کاروبار کے لئے برانڈ ایکویٹی (Brand Equity) بنا سکتے ہیں۔ جیسا کہ مارکیٹ میں مسابقت ہے، سب سے نئے ڈیزائنوں اور سٹائل کی تخلیق اور نئے رجحانات متعارف کرانا اہم ہے۔

جیسا کہ اس مجوزہ شوروم کے کاروبار کے لئے درمیانے سے اوپری درمیانے طبقے کو حدف بنانا متوقع ہے۔ فرنیچر ان کی خاص ضروریات کو پورا کرنے کے قابل ہونا چاہیے۔ اس لئے یہ زیادہ اہم ہے کہ فرنیچر جدید تقاضوں کے مطابق فعال طلب کو پورا کرنے میں معیاری خام مال کے ساتھ جمالیاتی خوبیوں کا اشتراک شامل ہو۔ یہ نہایت اہم ہے کہ فرنیچر روایات کو جدید فعال طلب کے ساتھ متعلقہ طبقے کو متوجہ کرنے کے لئے مناسب قیمت پر پائیدار اور جدید طرز اور فیشن کا ہونا چاہیے۔

6.2.3۔ سیلز پروموشن (SALES PROMOTION)

اس مجوزہ پری فریٹیلٹی کی کامیابی کے لئے ایک دوسرا اہم عنصر فرنیچر کی مارکیٹنگ اور تشہیر ہے۔ فروخت کے فروغ کے لئے سرگرمیاں مارکیٹ میں بہتر شمولیت کے لئے ضروری ہیں۔ اس میں پرنٹ میڈیا کے ذریعے مارکیٹنگ کی دوسری تکنیک استعمال کرتے ہوئے تشہیر کے لئے مارکیٹنگ عملہ کی لگن اور سخت محنت شامل ہے۔

6.2.4۔ کامیابی کے لئے دیگر عوامل (Other Success Factors)

- 1۔ سیلز کے ایڈوانس آرڈرز کاروبار کی کامیابی کو یقینی بنا سکتے ہیں۔
- 2۔ گاہکوں کو یقین دہانی کہ فرنیچر خشک لکڑی سے بنایا گیا ہے۔ صحیح طرح سے خشک لکڑی اعلیٰ معیار کی ضمانت ہے کیونکہ یہ گیلے پن کی وجہ سے لکڑی میں خرابی کو کم کرتی ہے۔
- 3۔ نئے ڈیزائن اور طرز کاروبار کے لئے برانڈ ایکویٹی (Brand Equity) بنا سکتے ہیں۔ جیسا کہ مارکیٹ میں بہت زیادہ مسابقت موجود ہے۔ منصوبہ کو تجارتی بنیادوں پر قابل عمل بنانے کے لئے نئے ڈیزائن اور طرز کی تخلیق اور نئے رجحانات رائج کرنا ضروری ہیں۔
- 4۔ شوروم کی لوکیشن کامیابی کے لئے ایک اہم عنصر ہے۔ شوروم زیادہ آبادی والے یا ترقی یافتہ شہروں میں واقع ہونا چاہیے اور شہر میں اس کی لوکیشن کا فیصلہ کرتے وقت ممکنہ مارکیٹ کو ذہن میں رکھنا چاہیے۔
- 5۔ گاہکوں کی طلب اور ضروریات کے متعلق رد عمل کی صلاحیت مارکیٹ میں رہنے اور مارکیٹ شیئر برقرار رکھنے کے لئے بہت اہم ہے۔
- 6۔ بہتر کسٹمر سروس، بعد از سیل سروس کاروبار کی ساکھ کو فروغ دینے کے لئے۔
- 7۔ مسابقتی قیمتوں کی پیشکش کی جانی چاہیے۔

7- جغرافیائی لحاظ سے سرمایہ کاری کے مواقع (GEOGRAPHICAL POTENTIAL FOR INVESTMENT)

مذکورہ منصوبہ ترقی یافتہ شہروں جیسا کہ لاہور، پشاور، کراچی، اسلام آباد، سیالکوٹ اور فیصل آباد وغیرہ کے مرکزی علاقہ میں قائم کیا جانا چاہیے۔ تاہم یہ فرض کیا گیا ہے کہ یہ شوروم لاہور میں مین بلیوو وارڈ، ڈی ایچ اے میں قائم کیا جائے۔ فرنیچر کی زیادہ چلنے والی دکانیں ان علاقوں میں واقع ہیں جیسا کہ گلبرگ، کیولری، فورٹریس، مین بلیوو وارڈ، ڈی ایچ اے، علامہ اقبال ٹاؤن، ٹاؤن شپ، فیروز پور روڈ، ملتان روڈ اور بیدیاں روڈ۔ ان علاقوں میں نئے گھروں کی تعداد، دفاتر اور پرانے گھروں کی مرمت و تزئین و آرائش طلب پر اثر انداز ہوتی ہے۔

8- متوقع منڈیاں اور تجارتی علاقے (POTENTIAL TARGET MARKETS / CITIES)

اس منصوبہ میں ممکنہ مارکیٹ درمیانے سے اوپری درمیانہ طبقہ ہے۔ آج کل معقول قیمت پر معیاری فرنیچر کی طلب موجود ہے۔ دی گئی مارکیٹ کی موجودہ صورت حال میں اونچی آمدنی کا طبقہ بھی سستے داموں فرنیچر تلاش کرتا ہے۔ تاہم شوروم کی توجہ مناسب قیمت پر اچھا معیاری فرنیچر فراہم کرنا ہوگی۔

9- منصوبہ کی کل لاگت کا خلاصہ (PROJECT COST SUMMARY)

9.1- معاشی کیفیت (Project Economics)

اس مالیاتی ماڈل میں تمام اعداد و شمار کا حساب پہلے سال میں 32.37 ملین روپے ممکنہ سیلز کے لئے کیا گیا ہے۔ پہلے سال کے دوران 64 فیصد عملی استعداد پر کام کرے گا جبکہ 5 فیصد شرح اضافہ کے ساتھ آنے والے سالوں کے لئے زیادہ سے زیادہ استعداد 100 فیصد ہوگی۔

مندرجہ ذیل جدول میں اندرونی شرح منافع (IRR)، کل مدت واپسی (Pay Back Period) اور موجودہ قدر حاصل (NPV) کی تفصیل فراہم کی گئی ہے:

جدول نمبر 2: معاشی کیفیت

اندرونی شرح منافع (IRR)	37 فیصد
کل مدت واپسی (Pay Back Period)	2.96 سال
موجودہ قدر حاصل (NPV)	6,434,265

9.2- درکار سرمایہ (PROJECT FINANCING)

مندرجہ ذیل جدول درکار ذاتی سرمائے اور بینک قرض سے متعلق متغیر کی تفصیلات فراہم کرتا ہے:

جدول نمبر 3: درکار سرمایہ

مندرجات	تفصیلات
ذاتی سرمایہ (50 فیصد)	4,593,106 روپے
بینک کا قرضہ (50 فیصد)	4,593,106 روپے
بینک کے قرضے پر شرح منافع (سالانہ)	14 فیصد
قرضہ کی مدت	5 سال

9.3۔ کل لاگت کاروبار (PROJECT COST)

تجویز کردہ کاروبار کے عمل کے لئے مندرجہ ذیل جدول میں درکار مستقل اور گردش سرمایے کی ضروریات کی نشاندہی کی گئی ہے:

جدول نمبر 4: کل لاگت کاروبار

مندرجات	رقم (روپے)
مستقل لاگت	
ٹولز اور آلات	150,000
فرنیچر اور فکسچر	1,668,000
دفتری آلات	85,000
قبل از پیداوار لاگت	489,000
لیگل، لائسنسنگ اور ٹریننگ کی لاگت	50,000
کل مستقل لاگت	2,442,000
گردشی سرمایہ	
سٹاک اور سپئیرز انونیٹری	42080
فرنیچر انونیٹری	4,208,035
فریٹ اور کیرج کے اخراجات	24,547
بلڈنگ کا پیشگی کرایہ	900,000
انشورنس کی پیشگی ادائیگی	7,500
نقد	1,562,049
کل گردش سرمایہ	6,744,211
کل لاگت کاروبار	9,186,212

9.4۔ درکار زمین (SPACE REQUIREMENT)

مجوزہ فرنیچر شوروم کے لئے درکار زمین کا تخمینہ مختلف سہولیات بشمول مینجمنٹ آفس، پروڈکشن ہال، سٹوریج اور کھلی جگہ وغیرہ کو مد نظر رکھ کر لگایا گیا ہے۔ درکار زمین اور بلڈنگ کی لاگت سے متعلق تفصیلات نیچے جدول میں فراہم کی گئی ہے:

جدول نمبر 5: درکار زمین

مندرجات	رقبے کا تخمینہ (مربع فٹ)
ڈسپلے ہال	4,000
سٹور روم	220
مینجمنٹ آفس	200
کچن	50

30	واش روم
4,500	ٹوٹل کورڈ ایریا

شوروم کے لئے بلڈنگ 150,000 روپے ماہانہ کرایہ پر حاصل کی جائے گی۔

9.5۔ درکار آلات (EQUIPMENT REQUIREMENT)

تجویز کردہ منصوبہ کیلئے درکار آلات کے ٹولز کی تفصیل نیچے فراہم کی گئی ہے:

جدول نمبر 6: درکار ٹولز اور آلات

مندرجات	تعداد	لاگت یونٹ (روپے)	کل لاگت (روپے)
متفرق ٹولز اور آلات	لم سم	150,000	150,000
ٹوٹل			150,000

9.6۔ درکار فرنیچر اور فلکسچرز (FURNITURE AND FIXTURE REQUIREMENT)

منصوبہ کے لئے درکار فرنیچر اور فلکسچرز کی تفصیل نیچے فراہم کی گئی ہے:

جدول نمبر 7: درکار فرنیچر اور فلکسچرز

مندرجات	تعداد	یونٹ لاگت (روپے)	کل لاگت (روپے)
دفتری فرنیچر بمعہ میزیں، کرسیاں، الماریاں وغیرہ	لم سم	200,000	200,000
قالین (Carpeting)	4,000	85	340,000
الیکٹرک وائرنگ اینڈ لائٹنگ	4,500	50	225,000
چھت والے پٹھے	8	3,500	28,000
جنریٹر	1	200,000	200,000
فینسی لائٹ	50	1,000	50,000
ڈیکوریشن کے دوسرے اخراجات، سائن بورڈ، قدیم اشیاء، وال پینٹنگز وغیرہ			250,000
ایئر کنڈیشنرز (1.5 ٹن سپلٹ)	5	75,000	375,000
ٹوٹل			1,668,000

9.7 درکار دفتری آلات (OFFICE EQUIPMENT REQUIREMENT)

فرنیچر شوروم کے لئے مندرجہ ذیل دفتری آلات درکار ہوں گے:

جدول نمبر 8: درکار دفتری آلات

مندرجات	تعداد	لاگت یونٹ (روپے)	کل لاگت (روپے)
کمپیوٹر	1	30,000	30,000
پرنٹر	1	15,000	15,000
فیکس مشین	1	15,000	15,000
ٹیلی فون سیٹ	2	2,500	5,000
آگ بجھانے والے آلات	4	5,000	20,000
ٹوٹل			85,000

9.8 درکار افرادی قوت (HUMAN RESOURCE REQUIREMENT)

فرنیچر شوروم کو با آسانی چلانے کے لئے درکار افرادی قوت بمعہ ملازمین کی تعداد اور ماہانہ تنخواہوں کے ساتھ مندرجہ ذیل ہے:

جدول نمبر 9: درکار افرادی قوت

مندرجات	ملازمین کی تعداد	ماہانہ تنخواہ فی کس (روپے)
سٹور مینجر	1	42,000
سٹور سپروائزر	1	30,000
ورکشاپ لیبر	2	16,000
آفس بوائے	1	15,000
گارڈ	1	15,000
ان ڈور سیلز پرسن	3	20,000
آؤٹ ڈور سیلز پرسن	2	25,000
ٹوٹل		2,928,000

9.9 یوٹیلیٹیز اور دیگر لاگتیں (UTILITIES AND OTHER COSTS)

اس منصوبہ میں برداشت کی جانے والی اہم ترین لاگت بجلی اور گیس کی ہے۔ بجلی کے اخراجات کا تخمینہ تقریباً 66540 روپے لگایا گیا ہے جبکہ گیس کے اخراجات کا تخمینہ 18,000 روپے سالانہ ہے۔ مزید برآں پہلے سال کے دوران فرنیچر شوروم کے لئے ضروری تشہیری اخراجات کا تخمینہ 870,000 روپے ہے۔

9.10۔ آمدن۔ متوقع آمدن اور پیداوار (REVENUE GENERATION)

عمل کے پہلے سال کے دوران عملی استعداد کی بنیاد پر بیڈ روم سیٹ (Bedroom Set)، ڈائننگ روم (Dining room)، کامن روم (Common Room)، ڈرائنگ روم (Drawing room) اور دفتری فرنیچر کی فروخت سے آمدنی کی تفصیلات نیچے فراہم کی گئی ہیں:

جدول نمبر 10: آمدن۔ متوقع آمدن اور پیداوار پہلے سال

مندرجات	کوالٹی اے	کوالٹی بی	کوالٹی سی
بیڈ روم سیٹ			
بچپن کے لئے	75,000	58,000	42,000
بیاہتا جوڑوں کے لئے	105,000	85,000	62,000
ڈائننگ روم			
6 سیٹر	68,000	55,000	40,000
8 سیٹر	82,000	73,000	65,000
کامن روم	110,000	92,000	85,000
ڈرائنگ روم	108,000	98,000	90,000
2 آفس فرنیچر			
ایگزیکٹو	65,000	45,000	42,000
جنرل	37,000	32,500	23,500

10۔ ماہرین و مشیران (CONTACT DETAILS)

ممکنہ سرمایہ کاروں کی سہولت کے لئے پرائیویٹ سیکٹر میں خدمات فراہم کرنے والوں سے روابط کیلئے تفصیلات ذیل میں فراہم کی گئی ہیں:

10.1۔ فرنیچر شورومز (FURNITURE SHOWROOMS)

فون	ایڈریس	سپلائرز کا نام
053-3517120	جی ٹی روڈ، گجرات	ایم/ایس ٹریڈ لائن فرنیچرز
053-3514967	جی ٹی روڈ، گجرات	نیشنل فرنیچرز
053-3515186	جی ٹی روڈ، گجرات	جی ای او فرنیچرز
0476-335090	جی ٹی روڈ، گجرات	ہائی لائٹ فرنیچر
0476-332213	جی ٹی روڈ، گجرات	گلکسی فرنیچر

ای میل/ویب سائٹ	فون/فیکس	ایڈریس	ماہر کا نام/آرگنائزیشن
info@furniturepakistan.org.pk www.furniturepakistan.org.pk	+92-42-99205276	4-اے لارنس روڈ لاہور، پاکستان	فرنیچر پاکستان

11- کارآمد روابط (USEFUL LINKS)

وفاقی اور صوبائی حکومت، نیم سرکاری اور دیگر (سیکٹر اور کلسٹر) ترقیاتی تنظیمیں اس عنوان میں دی گئی ہیں تاکہ ممکنہ سرمایہ کاران کی خدمات سے فائدہ اٹھاسکیں۔ مختلف اداروں کے ویب لنکس مثال کے طور پر دیئے گئے ہیں تاہم صرف متعلقہ اداروں کے لنکس دیئے جانے چاہئیں:

www.smeda.org.pk	سما ایلنڈ میڈیم انٹرپرائز ڈویلپمنٹ اتھارٹی (سمیڈا)
www.pakistan.gov.pk	گورنمنٹ آف پاکستان
www.moip.com.pk	منسٹری آف انڈسٹریز اینڈ پروڈکشن
http://moptt.gov.pk	منسٹری آف ایجوکیشن، ٹریننگ اینڈ سٹینڈرڈز ان ہائر ایجوکیشن
www.punjab.gov.pk	گورنمنٹ آف پنجاب
www.sindh.gov.pk	گورنمنٹ آف سندھ
www.khyberpakhtunkhwa.gov.pk	گورنمنٹ آف خیبر پختونخوا
www.balochistan.gov.pk	گورنمنٹ آف بلوچستان
www.gilgitbaltistan.gov.pk	گورنمنٹ آف گلگت بلتستان
www.lajk.gov.pk	گورنمنٹ آف آزاد جموں اینڈ کشمیر
www.tdap.gov.pk	ٹریڈ ڈویلپمنٹ اتھارٹی آف پاکستان (ٹی ڈی اے پی)
www.secp.gov.pk	سیکیورٹی کمیشن آف پاکستان (ایس ای سی پی)
www.fpcci.com.pk	فیڈریشن آف پاکستان چیمبرز آف کامرس اور انڈسٹری (ایف پی سی سی آئی)
www.sbp.org.pk	سٹیٹ بینک آف پاکستان (ایس بی پی)
www.psic.gop.pk	پنجاب سما انڈسٹریز کارپوریشن
www.ssic.gos.pk	سندھ سما انڈسٹریز کارپوریشن
www.phdec.org.pk	پاکستان ہارٹیکلچر ڈویلپمنٹ اینڈ ایکسپورٹ کمپنی (پی ایچ ڈی ای سی)
www.PVTC.GOP.PK	پنجاب ووکیشنل ٹریننگ کونسل (PVTC)
www.tevta.org	ٹیکنیکل ایجوکیشن اینڈ ووکیشنل ٹریننگ اتھارٹی (TEVTA)
www.pie.com.pk	پنجاب انڈسٹریل اسٹیٹس (پی آئی ای)
www.fiedmc.com.pk	فیصل آباد انڈسٹریل اسٹیٹ ڈویلپمنٹ اینڈ مینجمنٹ کمپنی (ایف آئی ای ڈی ایم سی)
www.furniturepakistan.org.pk	فرنیچر پاکستان

12.1- آمدن کا گوشوارہ (INCOME STATEMENT)

Income Statement										
	Year 1	Year 2	Year 3	Year 4	Year 5	Year 6	Year 7	Year 8	Year 9	Year 10
Revenue	32,369,500	35,687,374	39,346,330	40,321,559	47,762,019	52,657,626	56,055,052	60,005,673	70,566,255	77,799,296
<i>Cost of sales</i>										
Cost of furniture	21,040,176	23,196,799	26,578,464	28,180,013	31,045,312	34,227,487	37,735,771	40,603,688	46,868,065	50,669,942
Freight and carriage	1,052,000	1,119,840	1,278,723	1,407,951	1,552,066	1,711,373	1,886,789	2,069,184	2,293,403	2,523,477
Stocks and spares	420,804	462,936	511,489	563,180	620,906	684,540	754,715	832,074	917,261	1,011,301
Total cost of sales	22,512,980	24,819,575	28,368,676	30,151,144	32,218,284	36,623,567	40,377,275	43,515,946	50,078,730	54,109,410
Gross Profit	9,856,519	10,867,800	11,000,653	13,109,415	14,543,535	16,034,039	17,677,277	19,489,727	21,487,525	23,689,886
<i>General administration & selling expenses</i>										
Administrative salaries	1,608,000	1,768,800	1,945,680	2,140,248	2,354,273	2,586,700	2,848,670	3,133,537	3,446,891	3,791,980
Administration benefits expense	160,800	176,880	196,568	214,025	235,427	258,970	284,867	313,264	346,689	379,158
Marketing staff salaries	1,320,000	1,432,000	1,597,200	1,736,920	1,932,612	2,125,873	2,338,461	2,572,807	2,829,537	3,112,401
Marketing staff benefits	132,000	143,200	159,720	173,692	193,261	212,587	233,846	257,251	282,954	311,249
Building rental expense	1,800,000	1,980,000	2,176,000	2,395,800	2,633,380	2,898,918	3,188,800	3,507,091	3,858,460	4,244,306
Deisel expense	240,000	275,000	300,200	331,419	364,661	400,017	441,119	485,251	533,754	587,129
Electricity expense	798,488	878,333	966,166	1,062,783	1,169,061	1,285,967	1,414,564	1,556,020	1,711,622	1,882,385
Water expense	60,000	66,000	72,600	79,860	87,846	96,633	106,294	116,923	128,615	141,477
Gas expense	18,000	19,800	21,780	23,958	26,354	28,999	31,888	35,077	38,585	42,443
Traveling expense	321,600	355,760	390,136	428,050	470,855	517,940	569,734	626,707	689,378	758,316
Communication expense (phone, fax, mail, internet, etc.)	240,000	252,000	266,600	277,830	291,722	308,308	321,623	337,704	354,589	372,319
Office expenses (stationary, entertainment, fuel, etc.)	321,600	355,760	390,136	428,050	470,855	517,940	569,734	626,707	689,378	758,316
Promotional expense	870,000	565,500	113,100	118,755	124,693	130,927	137,474	144,347	151,565	159,143
Insurance expense (Machinery tools and vehicle)	7,500	6,750	6,000	5,250	4,500	3,750	3,000	2,250	1,500	750
Professional fees (legal, audit, consultants, etc.)	30,000	25,000	20,500	16,550	12,005	8,526	88,578	97,406	107,179	117,807
Depreciation expense	210,133	210,133	210,133	219,512	219,512	219,512	219,512	219,512	219,512	219,512
Amortization of pre-operating costs	97,800	97,800	97,800	97,800	97,800	97,800	97,800	97,800	97,800	97,800
Amortization of legal, licensing, and training costs	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000
Subtotal	8,274,918	8,666,636	8,977,410	9,832,401	10,761,915	11,678,536	12,810,655	14,044,516	15,400,691	16,607,967
Operating Income	1,581,596	2,201,169	3,000,243	3,388,914	3,781,620	4,358,692	4,867,302	5,445,211	6,086,734	6,781,919
Gain / (loss) on sale of office equipment	-	-	51,000	-	-	99,381	-	-	137,040	160,340
Earnings Before Interest & Taxes	1,581,596	2,201,169	3,051,243	3,388,914	3,781,620	4,458,073	4,867,302	5,445,211	6,223,774	6,942,259
Interest expense on long term debt (Project Loan)	159,597	132,517	100,393	66,620	24,605	-	-	-	-	-
Interest expense on long term debt (Working Capital Loan)	269,154	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Subtotal	428,751	132,517	100,393	66,620	24,605	-	-	-	-	-
Earnings Before Tax	1,152,845	2,068,652	2,950,850	3,322,294	3,757,015	4,458,073	4,867,302	5,445,211	6,223,774	6,942,259
Tax	96,626	201,234	400,712	548,823	661,778	898,120	982,650	1,156,063	1,400,820	1,652,300
NET PROFIT (LOSS) AFTER TAX	1,056,219	1,867,418	2,550,138	2,773,471	3,095,236	3,559,953	3,884,652	4,289,148	4,822,954	5,289,959

(BALANCE SHEET)

12.2- اثاثوں اور واجبات کا گوشوارہ

Balance Sheet											
	Year 0	Year 1	Year 2	Year 3	Year 4	Year 5	Year 6	Year 7	Year 8	Year 9	Year 10
Assets											
Current assets											
Cash & Bank	2,312,049	2,257,581	4,300,654	6,966,250	10,022,093	13,475,890	17,649,794	22,366,199	27,621,477	33,411,040	50,679,637
Stocks and spares in inventory	42,090	46,394	51,140	56,318	62,091	68,455	75,472	83,207	91,726	101,139	-
Furniture in inventory	4,200,035	4,639,359	5,114,598	5,631,803	6,209,062	6,848,491	7,547,154	8,320,738	9,173,613	10,113,908	-
Freight and carriage rental	24,547	27,063	29,837	32,852	36,220	39,932	44,028	48,538	53,513	58,998	-
Prepaid rental expense	150,000	165,000	181,500	199,660	219,615	241,577	265,734	292,208	321,538	353,602	-
Pre-paid insurance	7,500	6,750	6,000	5,250	4,500	3,750	3,000	2,250	1,500	750	-
Total Current Assets	6,744,212	7,242,146	9,684,033	12,892,423	16,554,181	20,675,095	25,585,179	31,112,239	37,263,377	44,040,127	50,679,637
Fixed assets											
Machinery & equipment	150,000	135,000	120,000	105,000	90,000	75,000	60,000	45,000	30,000	15,000	-
Furniture & fixtures	1,665,000	1,501,200	1,334,400	1,167,600	1,000,800	834,000	667,200	500,400	333,600	166,800	-
Office equipment	85,000	56,667	28,333	113,115	75,423	37,712	150,588	300,388	50,194	200,426	133,617
Total Fixed Assets	1,900,000	1,692,867	1,482,733	1,385,715	1,166,223	946,712	877,788	645,788	413,794	382,226	133,617
Intangible assets											
Pre-operation costs	489,000	391,200	293,400	195,600	97,800	-	-	-	-	-	-
Good licensing & training costs	50,000	40,000	30,000	20,000	10,000	-	-	-	-	-	-
Total Intangible Assets	539,000	431,200	323,400	215,600	107,800	-	-	-	-	-	-
TOTAL ASSETS	9,186,212	9,366,213	11,490,166	14,493,458	17,828,204	21,621,806	26,462,962	31,759,028	37,677,171	44,422,253	50,813,254
Liabilities & Shareholders' Equity											
Current liabilities											
Accounts payable	-	2,572,593	2,836,238	3,126,258	3,443,017	3,796,926	4,185,008	4,613,972	5,086,904	5,608,311	5,036,954
Total Current Liabilities	-	2,572,593	2,836,238	3,126,258	3,443,017	3,796,926	4,185,008	4,613,972	5,086,904	5,608,311	5,036,954
Other liabilities											
Deferred tax	-	96,626	357,868	818,573	1,364,396	2,026,175	2,884,296	3,866,927	5,022,990	6,425,880	8,076,100
Long term debt (Project Loan)	1,221,000	1,039,671	831,268	591,727	336,421	-	-	-	-	-	-
Long term debt (Working Capital Loan)	3,372,106	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Total Long Term Liabilities	4,593,106	1,136,297	1,189,122	1,410,300	1,680,817	2,026,175	2,884,296	3,866,927	5,022,990	6,425,880	8,076,100
Shareholders' equity											
Paid-up capital	4,593,106	4,593,106	4,593,106	4,593,106	4,593,106	4,593,106	4,593,106	4,593,106	4,593,106	4,593,106	4,593,106
Retained earnings	-	1,064,217	2,871,655	5,363,793	8,111,264	11,200,600	14,800,552	18,685,024	22,974,172	27,797,126	33,087,095
Total equity	4,593,106	5,657,323	7,464,761	9,956,909	13,704,370	15,793,706	19,393,658	23,278,130	27,567,278	32,390,231	37,684,200
TOTAL CAPITAL AND LIABILITIES	9,186,212	9,366,213	11,490,166	14,493,458	17,828,204	21,621,806	26,462,962	31,759,028	37,677,171	44,422,253	50,813,254

(CASH FLOW STATEMENT)

12.3- گردش نقدی کا گوشوارہ

Cash Flow Statement											
	Year 0	Year 1	Year 2	Year 3	Year 4	Year 5	Year 6	Year 7	Year 8	Year 9	Year 10
Operating activities											
Net profit	1,064,217	1,807,438	2,492,138	2,747,471	3,045,336	3,893,952	3,884,472	4,289,148	4,822,954	5,289,969	
Add: depreciation expense	210,133	210,133	210,133	219,512	209,512	219,512	231,994	231,994	231,994	231,994	248,609
amortization of pre-operating costs	97,800	97,800	97,800	97,800	97,800	97,800	-	-	-	-	-
amortization of training costs	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	-	-	-	-	-
Deferred income tax	96,626	261,234	460,712	545,823	661,778	888,122	982,630	1,156,068	1,400,820	1,652,290	
Equipment inventory	(42,080)	(4,313)	(4,755)	(5,169)	(6,364)	(7,017)	(7,726)	(8,529)	(9,403)	101,139	
Furniture inventory	(4,208,035)	(431,324)	(475,534)	(516,910)	(677,260)	(773,585)	(852,876)	(940,295)	(1,011,398)	10,113,908	
Freight and carriage rental	(24,547)	(2,516)	(2,774)	(3,015)	(3,367)	(4,093)	(4,513)	(4,925)	(5,485)	58,998	
Prepaid building rent	(150,000)	(15,000)	(16,500)	(18,150)	(19,965)	(21,962)	(24,158)	(26,573)	(29,231)	(32,154)	353,692
Advance insurance premium	(7,500)	750	750	750	750	750	750	750	750	750	750
Accounts payable	2,572,593	263,691	289,975	316,758	352,909	389,082	428,968	472,932	521,408	(551,357)	
Cash provided by operations	(4,432,162)	3,598,967	2,151,483	3,018,265	3,331,749	3,769,618	4,304,887	4,716,406	5,255,277	5,990,589	17,267,998
Financing activities											
Project Loan - principal repayment	(181,328)	(208,409)	(239,534)	(275,306)	(316,421)	-	-	-	-	-	-
Working Capital Loan - principal repayment	(3,372,100)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Additions to Project Loan	1,221,000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Additions to Working Capital Loan	3,372,100	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Issuance of shares	4,593,106	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Cash provided by / (used for) financing activities	9,186,212	(3,553,435)	(2,068,409)	(2,39,534)	(275,306)	(316,421)	-	-	-	-	-
Investing activities											
Capital expenditure	(2,442,000)	-	-	(113,135)	-	-	(180,583)	-	-	(200,426)	-
Cash (used for) / provided by investing activities	(2,442,000)	-	-	(113,135)	-	-	(180,583)	-	-	(200,426)	-
NET CASH	2,312,049	4,553,2	1,943,073	2,665,596	3,056,443	3,453,197	4,173,904	4,716,406	5,255,277	5,790,163	17,267,998

13۔ کلیدی مفروضے (KEY ASSUMPTION)

13.1۔ روزمرہ کے مفروضات (OPERATING COST ASSUMPTION)

مندرجات	تفصیلات
کام کے دن سالانہ	300
ایک سال میں مہینوں کی تعداد	12
فروخت میں اضافہ کی شرح	5 فیصد

13.2۔ پیداواری لاگت کے مفروضات (PRODUCTION COST ASSUMPTIONS)

لاگت کی قیمت سال کے لحاظ سے	پہلا سال		
	کوالٹی A	کوالٹی B	کوالٹی B
بیڈروم سیٹ			
بچلرز کے لئے	48,750	37,700	27,300
بیاہتا جوڑوں کے لئے	68,250	55,250	40,300
ڈائننگ روم			
6 سیٹ	44,200	35,750	26,000
8 سیٹ	53,300	47,450	42,250
کامن روم	71,500	59,800	55,250
ڈرائنگ روم	70,200	63,700	58,500
آفس فرنیچر			
ایگزیکٹو	42,250	29,250	27,300
جنرل	24,050	21,125	15,275

13.3۔ آمدنی کے مفروضات (REVENUE ASSUMPTIONS)

مندرجات	تفصیلات
منافع کی شرح	35 فیصد
فروخت میں اضافہ کی شرح	5 فیصد
قیمت فروخت میں اضافہ کی شرح	5 فیصد

13.4- مالیاتی مفروضات (FINANCIAL ASSUMPTIONS)

مندرجات	تفصیلات
منصوبہ کے مفروضات	
منصوبہ کی مدت سالوں میں	10 سال
ذاتی سرمایہ	50 فیصد
قرضہ	50 فیصد
قرض پر منافع کی شرح (قلیل المدت اور طویل المدت)	14 فیصد
قرض کی مدت سالوں میں	5 فیصد
افراط زر کی شرح	10 فیصد