وزیراعظم عمران خان کا نوجوانوں کو بااختیار بنانے کا پروگرام

PRIME MINISTER'S Kamyab Jawan

کامیاب جوان
NATIONAL YOUTH DEVELOPMENT PROGRAMME

کامیاب جوان کامیاب پاکستان

Youth Entrepreneurship Scheme (YES!)

ہُنر سے کاروبار تک---

معلوماتی کتابچہ

www.kamyabjawan.gov.pk

KamyabJawanPK

SMEDA
Small and Medium Enterprises Development Authority
www.smeda.org

کامیاب جوان یوتھ انٹرپرینیورشپ سکیم

محترم درخواست گزار،

''کامیاب جوان یوتھ انٹرپرینیورشپ سکیم'' کے تحت قرضہ کے حصول کے حوالے سے سمیڈا نے آپ کی معاونت کے لئے درج ذیل دستاویزات منسلک کی ہیں۔

یہ تمام معلومات اور دستاویزات مفت فراہم کی جا رہی ہیں۔

1۔ ممکنہ کاروباری مواقع کی فہرست

2۔ سکیم کا جائزہ

3۔ بزنس پلان کا خاکہ اور رہنما نکات

علاوہ ازیں مندرجہ ذیل معلومات اور دستاویزات ہماری ویب سائٹ www.smeda.org پر بھی دستیاب ہیں۔

☆......فزیبلٹی سٹڈیز (مکمل قابلِ ڈاؤن لوڈ)

☆......پری فزیبلٹی سٹڈیز کے حوالے سے کثرت سے پوچھے جانے والے سوالات اور ان کے جوابات

☆......ایسے ماہرین، مشیران اور سرکاری اداروں کی فہرست جو مختلف کاروباری شعبوں سے متعلق معلومات کی فراہمی میں مفید ثابت ہو سکتی ہیں۔

☆......بزنس پلان کا خاکہ اور رہنما نکات

☆......سمیڈا کی تیار کردہ ڈاکومینٹری پروگراموں (تربیتی ویڈیوز) کا جدول

براہ کرم اپنی مطلوبہ پری فزیبلٹی کی کاپی اور دوسری متعلقہ معلومات www.smeda.org یا www.kamyabjawan.gov.pk ویب سائٹ سے ڈاؤن لوڈ کیجئے۔ مزید مدد کے لئے ہم سے رابطہ کیجئے۔

خیر اندیش

CEO-SMEDA

چیف ایگزیکٹو آفیسر۔ سمیڈا

منسلکہ معلومات

1۔ ممکنہ کاروباری مواقع کی فہرست

2۔ سکیم کا جائزہ

3۔ بزنس پلان کا خاکہ اور رہنما نکات

نوٹ: تجاویز اور شکایات کے لئے سمیڈا کے امدادی کاؤنٹر (Helpdesk) سے رابطہ کریں۔

Indicative List of Businesses for Kamyab Jawan Youth Entrepreneurship Scheme			
Agriculture and Fruit Processing		**Minerals**	
	Cut Flower Farm		Marble Mosaic Manufacturing Facility
	Grapes Farm		Marble Tiles Manufacturing Unit
	Off Season Vegetable Farming - High tunnel		
	Off Season Vegetable Farming - Low tunnel		**Food & Beverages**
	Rose Water Extraction Unit		Bakery & Confectionery
	Strawberry Cultivation		Ice Cream & Juice Parlor
Dairy & Livestock		**Services**	
	Calf Fattening Farm		Auto Repair & Service Workshop
	Dairy Farm - 15 Cows		Beauty Salon
	Goat Fattening Farm		Boutique - Women Designer Wear
	Inland Fish Farming		Car Wash Service Station
	Meat Shop - Mutton and Beef		Day Care Center
	Tilapia Aquaculture		Distribution Agency
	Sheep Fattening Farm		Driving School
	Veterinary Clinic		Florist Shop
			Footwear Retail Outlet
Engineering and Manufacturing			Genset Repairing Workshop
			Interior Designing and Landscaping
	CAD for Furniture Design		Laundry & Dry Cleaning
	Furniture Manufacturing Unit - Wooden		Medical Store
	Roof Tiles Manufacturing Unit - Light Weight		Montessori School
	UPS and Stabilizer Assembling Unit		Packing and Moving Service
			Pick and Drop Service
Information Technology			Sub-contract Workshop
	Animation Production Facility		
	Gaming Zone		

Annexure – 2

Kamyab Jawan Progamme

Youth Entrepreneurship Scheme

Criteria & Eligibility

A. **Loans provided through the Program are segregated in two tiers:**

Tier 1 loans fall in the range of Rs. 100,000 to Rs. 500,000

Tier 2 loans fall in the range of Rs. 500,000 to Rs. 5,000,000.

B. **Mark up for Working Capital & Term Loans:**

Tier 1 loans: 6% per annum fixed for borrower.

Tier 2 loans: 8% per annum fixed for borrower.

C. **Tenure of loans**

Upto 8 years, with maximum a grace period of upto one year.

D. **Security Requirements will be as follows:**

For Tier 1 loans only personal guarantee of the borrower is required

Security requirements for Tier 2 loans will be as per bank's own credit policy

E. **Applicants contribution**

For Tier 1 loans applicant will contribute 10% equity with 90% financing through bank loan.

For Tier 2 loans applicant will contribute 20% equity and 80% financing through bank loan.

F. **Eligible sectors**

All sectors are eligible

G. **Age Limit**

For Tier 1 and Tier 2 Loans, Age Limit is 21-45 years at the time of form submission. In case of IT or Computer related businesses, minimum age limit is reduced to 18 years.

H. **Application form**

Loan applications can only be made through Kamyab Jawan Portal on the following address:

www.kamyabjawan.gov.pk.

Annexure – 3

Guidelines on Developing an Effective Business Plan

1. **What is a business plan and how it helps?**
    a. It is the face of your business; It helps to attract clients, investors and strategic partners
    b. It is a living document; You should review it after any change in external or internal factors
    c. First step for fine tuning your ideas for practical implementation into a functioning business
    d. Acts as a 'How to' guide for running your business
    e. Helps you map options for best and worst case scenarios
2. **How to develop a business plan?**
    a. Know your business: Research your market, product / service, target customer
    b. Create your identity: Company/ Business mission, vision
    c. Structure your thoughts: Write your business plan
3. **Key features of a good business plan**
    Think about the following before and after you've written every section:
    a. Description of your project and product
    b. Marketing Plan: Product, customer profile, distribution channel and proposed location, pricing, promotion and advertising.
    c. Operational Plan: Production, location, Inventory, Credit, Payables
    d. Management and Organization: Competitive strengths, Legal form and structure
    e. Startup Expenses an Capitalization: Estimating Pre Ops, Contingencies and unforeseen
    f. Financial Plan: Recommend using professional help for Income Statement, Balance Sheet and Cash flow
    g. Appendices; Advice on appending useful written materials to Business Plan
    h. Refining the Plan; Advice on how to create a plan specifically suited to the applicant's business

Note: Business plan Guide is attached for your guidance and assistance

4. **Who will develop a business plan?**
    a. The entrepreneur may use professional help however we strongly advise the entrepreneurs to do it themselves
    b. Technical advice from private sector experts / Govt. institutions, listed on SMEDA's website.
5. **How SMEDA can help**
    a. Provide guidelines and explain how to develop a business plan. Refer to a related pre-feasibility
    b. Refer to government institutions, private sector experts / institutions, secondary resource materials, SMEDA website www.smeda.org

(Kaymab Jawan Youth Entrepreneurship Scheme)

کامیاب جوان یوتھ انٹرپرینیورشپ سکیم

کاروباری منصوبے (بزنس پلان) کا خاکہ

کاروباری منصوبے کی ضرورت

کاروباری منصوبے کی ضرورت اس لئے پیش آتی ہے کہ آپ اپنے مجوزہ کاروبار کا تنقیدی جائزہ لے سکیں اور اس پر مزید تحقیق کر سکیں۔ ابتداء میں تو یہ شاید عجیب سا محسوس ہو مگر مستقبل میں یہ آپ کو ممکنہ بھاری نقصان سے بچالیتا ہے۔ کاروباری منصوبہ آپ کے کاروبار میں بیرونی سرمایہ کاری کیلئے مارکیٹنگ کا بھی بڑا ذریعہ ہوتا ہے۔ جس کی مدد سے آپ سرمایہ کاروں اور بینکاروں کو اپنے کاروبار کی طرف متوجہ کر سکتے ہیں۔ آپ کے کاروبار کی افادیت کا اندازہ آپ کے کاروباری منصوبے اور اس میں پیش کئے گئے جائزوں سے لگایا جاتا ہے۔

کاروباری منصوبہ کیسے تیار کیا جائے؟

کاروباری منصوبے کا خاکہ وضاحتی فقروں اور مالیاتی کھاتوں پر مشتمل ہوتا ہے۔ اگر ممکن ہو تو مالیاتی کھاتوں کی تیاری میں ماہرین سے معاونت ضرور حاصل کریں۔ ہر کاروبار کی کچھ انفرادی خصوصیات ہوتی ہیں۔ آپ کو چاہیئے کہ آپ اپنے کاروبار میں اُن خاص باتوں کا خصوصاً خیال رکھیں۔ اس مقصد کیلئے آخر میں دیئے گئے اصلاح و بہتری کے نکتہ جات سے فائدہ اٹھائیں۔ کاروباری منصوبہ تیار کرنے کیلئے درکار عنوانات کی فہرست تیار کریں۔ جس کیلئے ذیل میں ایک نمونہ پیش کیا جا رہا ہے۔

فہرست عنوانات

1۔ منصوبے کا مختصر تعارف ---------------------------------- ۲

2۔ مارکیٹنگ پلان ---------------------------------- ۲

3۔ آپریشنل پلان (روزمرہ کی حکمت عملی) ---------------------- ۳

4۔ انتظامی اور تنظیمی ڈھانچہ ---------------------------------- ۳

5۔ ابتدائی اخراجات اور سرمایہ کاری کا بیان ---------------------- ۳

6۔ مالیاتی منصوبہ ---------------------------------- ۴

7۔ ضمیمہ جات برائے دیگر کاغذات ---------------------------------- ۵

8۔ منصوبے کی اصلاح کیلئے نکتہ جات ---------------------------------- ۵

منصوبے کا مختصر تعارف

مجوزہ منصوبے کے بارے میں ایک مختصر مگر جامع تعارف دیجئے۔یعنی کس قسم کی مصنوعات کی پیداوار یا خدمات شروع ہونے جارہی ہے اور اس کو ویسا ہی ہونا چاہئے جیسا آپ بنک کی درخواست والے فارم میں ذکر کریں گے: مثلاً

"دیدہ زیب ملبوسات" گارمنٹس ڈیزائن ،سلائی اور مارکیٹنگ کی سہولت ،جس کے ساتھ شوروم اور ورک شاپ منسلک ہوں گے جہاں دن میں خواتین کے دو سوٹ تیار ہوں گے۔ورک شاپ اور شوروم کوٹ لکھپت اور ماڈل ٹاؤن میں دو مختلف جگہوں پر 750 مربع فٹ کے رقبے پر کرایہ پر حاصل کئے جائیں گے۔

مارکیٹنگ پلان

سرمایہ کاروں کے نزدیک یہ آپ کے پلان کا سب سے اہم حصہ ہے جس سے انہیں آپ کی کاروباری صلاحیتوں کا اندازہ ہوتا ہے۔آپ کو تجویز کیا جاتا ہے کہ آپ اس کو درج ذیل طریقے سے پیش کریں۔

مصنوعات وخدمات کا بیان

اپنی پیداوار یا خدمات کے فوائد صارف کے لحاظ سے بیان کریں یعنی یہ پیداوار یا خدمت صارف کیلئے کیسے سودمند ہوگی۔مثال کے طور پر ایک ڈیزائنر گارمنٹ ایک خاص مواد اور ایک خاص ڈیزائن سے تیار کی جاتی ہے جو کہ اس کی خصوصیات ہیں جبکہ اس کے فوائد ،اس کا خوبصورت ،منفرد اور سوسائٹی کے ساتھ مطابقت ہونا ہے۔آپ اپنی پیداوار / مصنوعات میں ایسی خصوصیات پیدا کریں کہ ان کے فوائد بیچے جا سکیں۔آپ پیداوار فروخت کرنے کے بعد کیا خدمات پیش کریں گے؟ مثلاً وارنٹی ،تبدیلی کی خدمات ، ریفنڈ پالیسی وغیرہ۔

صارفین کا تشخص

اپنے ممکنہ صارفین ،ان کی خصوصیات کی نشاندہی کریں۔ان کی توجہ حاصل کرنے کیلئے حکمت عملی تیار کریں اور ان کی عمر ،جنس ،رہائش ،آمدنی ،سماجی حیثیت ، پیشے اور تعلیم وغیرہ کے لحاظ سے درجہ بندی کریں تا کہ ہر طبقہ کیلئے خصوصی تیاری کر سکیں۔

تقسیم کے ذرائع

کچھ کاروباروں کے لحاظ سے یہ کاروبار کا سب سے اہم پہلو ہوتا ہے۔آپ اپنی پیداوار یا خدمات کو کس طرح بیچیں گے؟ میل آرڈر ،ویب ،کیٹلاگ ،ایجنٹ ،ریٹیل ،ذاتی نمائندے (سیلز ایجنٹ) وغیرہ کے ذریعے۔

مجوزہ جگہ ومقام کا تعین

آپ اپنا کاروبار کس جگہ سے کریں گے۔؟طبعی ضروریات کو آپ آپریشنل پلان والی جگہ پر ذکر کریں گے۔ یہاں اس بات کا جائزہ لیں گے کہ کونسی لوکیشن آپ کے صارفین کو متوجہ کرے گی۔کیا یہ لوکیشن آپ کے صارفین کیلئے اہم ہے؟ اگر ہے تو کس وجہ سے؟ اگر صارفین آپ کے پاس آتے ہیں تو کیا ان کیلئے ایسا کرنا آسان ہے؟ پارکنگ کی سہولت ہے؟ سڑک سے ہٹ کر تو نہیں ہے؟ مقابلہ کہاں پر ہے؟ مقابلے سے قربت یا دوری رکھی جائے۔

قیمت فروخت کا تعین

قیمت کے تعین کا طریقہ کار بیان کریں۔بہت سے کاروباروں کیلئے کم قیمت ہونا اچھی حکمت عملی نہیں ہے۔تمام صارفین قیمت کی اہمیت کو اتنا نہیں سمجھتے جتنا آپ اوسط قیمت کے ساتھ معیار کے حوالے سے مقابلہ کریں۔مقابلہ جاتی عنصر کے حوالے سے قیمت کتنی اہم ہے؟ کیا آپ کے ممکنہ صارفین واقعی قیمت کو اتنی اہمیت دیتے ہیں؟

پروموشن اور تشہیر کے انداز

اب آپ نے مارکیٹنگ کیلئے حکمت عملی کا ایک خاکہ بنا لیا ہے۔علاوہ ازیں آپ کا لوگو ،لیٹر ہیڈ ،کارڈز ، بروشر اور لے آؤٹ کے بارے میں کیا خیال ہے؟ ان پر کتنے اخراجات اٹھیں گے؟

شروع کرنے سے پہلے اور دورانیہ اخراجات کا تخمینہ علیحدہ سے کیجئے۔

آپریشنل پلان (روزمرہ کی حکمت عملی)

کاروبار کے عمومی عمل، ساز وسامان، محل وقوع یا مقام، عوامل اور زمینی حقائق کا جائزہ لیجئے۔

پیداوار کا تخمینہ

آپ کی پیداوار کہاں سے اور کب شروع ہوگی؟ پیداوار کا طریقہ کار اور لاگت بھی بیان کریں۔

مجوزہ کاروباری مقام

کاروبار کے مجوزہ مقام کی کیا خصوصیات ہونی چاہئیں؟ زمینی عوامل اور ضروریات مثلاً عمارت کی تعمیر ورقبہ وغیرہ کے لحاظ سے مجوزہ مقام کی اقسام بھی بیان کریں۔کیا کاروبار کا مقام سپلائرز اور صارفین کیلئے آسان ہے؟ پارکنگ کی سہولت ہے؟ وغیرہ

لاگت

اخراجات کا تخمینہ لگائیں جس میں کرایہ، بیمہ، یوٹیلٹیز وغیرہ کے اخراجات بھی شامل ہوں۔ یہ چیزیں آپ کے مالیاتی منصوبے کا حصہ بنیں گی۔

فہرست /سپلائرز

آپ کس چیز کی فہرست رکھیں گے؟ خام مال، سپلائرز؟ خاص سپلائرز کی نشاندہی کریں۔ بیک اپ کیلئے کیا ایک سے زیادہ سپلائرز رکھنے چاہئیں؟

ادھار فروخت کی حکمت عملی

کچھ کاروباروں میں ضروری ہوتا ہے کہ مال ادھار پر فروخت کیا جائے۔کیا آپ بھی ادھار پر فروخت کریں گے؟ کیا ایسا کرنا آپ کی انڈسٹری میں ایک معمول ہے یا آپ کے خریدار آپ سے ایسی توقع رکھتے ہیں؟ کاروباری ادھار کا اکاؤنٹ رکھنا آپ کی ترجیح میں شامل ہونا چاہئے۔

ادھار پر خریداری کا حساب کتاب

اپنے فراہم کنندہ (سپلائرز) سے حاصل کردہ بلوں کا حساب ضرور رکھیں۔اس سے آپ کو اس بات میں آسانی رہے گی کہ آپ نے کب اور کس کو ادا کرنا ہے اور کتنا ادا کرنا ہے۔بلوں کا ساتھ ساتھ حساب بے باک کرنے سے آپ کے اخراجات کم ہوتے ہیں اور دیر کرنے سے اخراجات بڑھتے ہیں۔کم شرح منافع والے بزنس کم وقت کے ادھار سے بہتر منافع کما لیتے ہیں جبکہ چند بزنس کیش (قیمتاً) خریداری سے منافع بڑھا سکتے ہیں۔

انتظامی اور تنظیمی ڈھانچے کا خاکہ

سرمایہ کار جاننا چاہتے ہیں کہ کاروبار کے روزمرہ کے معاملات کون دیکھے گا؟ وہ شخص کاروبار کے ساتھ کیسا برتاؤ کرے گا؟ اپنی صلاحیتوں اور لیاقت کے بارے میں بتائیں۔کون سے عناصر کاروبار کو کامیاب کریں گے؟ آپ کی سب سے نمایاں صلاحیتیں کون سی ہیں؟ کاروبار سے متعلق آپ کی خصوصی صلاحیتوں کا ذکر بھی کیجئے۔

کاروبار کی قانونی حیثیت کی ضرور نشاندہی کریں کہ یہ شراکت داری ہے یا آپ تنہا اس کاروبار کے مالک ہیں؟

اگر دس سے زیادہ ملازم ہیں تو پھر تنظیمی ڈھانچے کا خاکہ تیار کریں جس میں ہر فرد کی ذمہ داریوں کا ذکر ہو۔

پیشہ وارانہ اور مشاورتی امداد

اگر آپ کو درج ذیل میں سے کسی کی خدمات حاصل ہیں تو ان کا ذکر ضرور کیجئے۔ یہ آپ کے کاروبار اور منصوبہ بندی کی بہت بڑی طاقت ہوگی: تکنیکی مہارت، قانونی رہنمائی، اکاؤنٹنٹ، ایڈوائزر، وغیرہ۔

ابتدائی اخراجات اور سرمایہ کاری کا بیان

کاروبار شروع کرنے سے پہلے آپ کو بہت سے اخراجات برداشت کرنا پڑیں گے۔ بہت سے اچھے کاروبار غلط تخمینے اور نامناسب منصوبہ بندی کی وجہ سے فلاپ ہوجاتے ہیں۔علاوہ ازیں ایسے افراد سے بات کرنا جو پہلے سے ہی اس طرح کے کاروبار شروع کر چکے ہوں سود مند ثابت ہوسکتا ہے۔ یہ ایک انتہائی اہم پہلو ہے۔اس بارے میں

جتنی بہتر تحقیق کر لی جائے اتنا ہی غلط تخمینے اور متوقع نقصان سے بچ جائیں گے۔کبھی تو بہت زیادہ محنت سے تخمینہ لگانے کے باوجود بھی اخراجات اندازے سے بڑھ جاتے ہیں۔جس کے لئے ہم ایک الگ فہرست بنانے کی تجویز دیں گے جس میں ایسے غیر ممکنہ اخراجات کا حساب رکھا جا سکے۔قاعدے کے مطابق یہ فہرست مجموعی ابتدائی سرمائے کا 20% ہونی چاہیئے۔آپ کے تخمینے کس حد تک مکمل ہوئے یہ بھی بتائیں۔ذرائع، رقوم اور قرضوں کی شرائط کا بھی ذکر کریں۔اگر کاروبار شراکت داری میں ہے تو اس بات کا بھی ذکر کریں کہ ہر سرمایہ کار کتنا سرمایہ لگائے گا اور منافع میں اس کو کیا ملے گا۔

مالیاتی منصوبہ / فنانشل پلان

عام طور پر مالیاتی منصوبہ بندی تین حصوں پر مشتمل ہوتی ہے۔

بارہ مہینوں کے نفع و نقصان کا تخمینہ، کیش فلو (زر نقد گوشوارہ) کا اندازہ اور ایک بیلنس شیٹ (اثاثہ و مواصل کا بیان)

ان کو ایک ساتھ تیار کر لینے سے آپ کی کمپنی کو ایک بہتر مستقبل کی راہ پر ڈالا جا سکتا ہے۔فنانشل پلان کے بارے میں جتنا زیادہ سوچیں گے اتنا ہی کمپنی کے مالی معاملات کے بارے میں آپ کی بصیرت میں اضافہ ہوتا جائے گا۔آپ مالی تخمینہ جات کا تخمینہ سمیڈا کی ویب سائٹ پر دیئے گئے فنانشل کیلکولیٹر سے بھی لگا سکتے ہیں۔

ماہوار منافع اور نقصان کا تخمینہ (آمدن کا گوشوارہ)

بہت سے کاروبار نفع و نقصان کا سالانہ حساب رکھتے ہیں۔آپ کا تخمینہ فروخت کے اندازے سے لگایا جائے گا۔جس سے فروخت شدہ چیزوں کی لاگت، اخراجات اور ایک سال تک کے ماہانہ منافع کی نشاندہی ہو سکے گی۔منافع جاتی تخمینوں کے ساتھ کمپنی کے آمدن اور اخراجات کے بارے میں تفصیل بھی شامل ہونی چاہیئے۔

کیش فلو کے تخمینے / زر نقد کا گوشوارہ

اگر منافع کا تخمینہ لگانا آپ کے کاروبار کا دل ہے تو پھر کیش فلو خون کی مانند ہے۔کئی کاروبار صرف اس لئے ناکام ہو جاتے ہیں کہ وقت پر بلوں کو ادا نہیں کیا جاتا۔بزنس پلان کا ہر ایک حصہ اہم ہوتا ہے لیکن کیش فلو کے بغیر یہ بے فائدہ ہے۔اس ورک شیٹ کا مقصد اس بات کا اندازہ لگانا ہے کہ کاروبار شروع کرنے سے پہلے ابتدائی اخراجات، کاروبار کے دورانیہ کے اخراجات اور ذخائر کیلئے آپ کو کتنی رقم چاہیئے۔کاروبار کے درمیان کسی جگہ پر کسی قسم کی کمی کی صورت میں کیش فلو کی مدد سے اس کی بروقت نشاندہی ہو جاتی ہے۔اسے تیار کرنے کیلئے کسی خاص مہارت کی ضرورت نہیں۔ہر آئٹم کیلئے طے کریں کہ اس کی فروخت کی صورت میں کب کیش آئے گا یا آپ نے اخراجات کیلئے کیا پیش بندی کی ہے یا کب چیک کاٹنا ہے۔آپ کو عملی معلومات (آپریٹنگ ڈیٹا) کے بارے میں بتانا پڑے گا۔منصوبے کے ابتدائی خاکے کا کالم میں کیش کے اخراجات کو بھی درج کرنا پڑے گا۔کیش فلو بتائے گا کہ آپ کا ابتدائی سرمایہ مناسب ہے کہ نہیں۔اگر آپ کا تخمینہ جاتی کالم منفی میں جاتا ہے تو آپ کو مزید سرمایہ درکار ہوگا۔یہ پلان آپ کو اس بات کی بھی نشاندہی کرے گا کہ آپ کو کب اور کتنا قرض لینا ہے۔سب سے بڑے اندازوں کو بھی واضح کریں کہ جن سے کیش فلو اور نفع و نقصان کے تخمینے میں فرق ظاہر ہوتا ہو۔مثلاً اگر آپ ایک ماہ میں فروخت کرتے ہیں تو کیش آپ کو کس ماہ میں ملے گا؟ کیا کچھ غیر متوقع اخراجات جیسا کہ ٹیکس کی ادائیگی وغیرہ بھی شامل ہیں۔قرض کی قسط ادائیگی، سامان کی خریداری وغیرہ سے عموماً نفع و نقصان کے تخمینے پر اثر نہیں پڑتا لیکن بہرحال ان پہ خرچ تو آتا ہے اس لئے ان کو شامل کرنا مت بھولیں۔

افتتاحی دن کی بیلنس شیٹ (اثاثہ و مواصل گوشوارہ)

بیلنس شیٹ کسی بزنس کی بنیادی رپورٹ ہوتی ہے جو مالیاتی امور کے انتظام و انصرام کیلئے ضروری ہوتی ہے۔بیلنس شیٹ ظاہر کرتی ہے کہ کمپنی کے اثاثہ جات اور ذمہ داریاں کیا کیا ہیں۔اس کی تیاری کیلئے ابتدائی اخراجات اور سرمائے کو راہنمائی کیلئے استعمال کریں۔پھر اس بات کی تفصیل کہ افتتاحی دن کے اخراجات کو کیسے شمار کیا گیا۔

آپشنل: کچھ لوگ کمپنی کی مالی حالت کا اندازہ لگانے کیلئے تخمینہ جاتی بیلنس شیٹ کو پہلے سال کے آخر میں شامل کرنا چاہتے ہیں

تجزیہ مسابقت

یہ تجزیہ دی گئی قیمت پر سیل (فروخت) کے حجم کو ظاہر کرتا ہے جو کہ مجموعی لاگت (اخراجات) کے حصول کے لئے درکار ہوتا ہے۔اس کو فارمولے میں اس طرح ظاہر کیا جا سکتا ہے۔

Break-even sales = Fixed costs /1- variable cost

یہاں پر مقررہ اخراجات روپوں میں ظاہر کئے گئے جبکہ متغیر اخراجات مجموعی فروخت کے فی صد کے طور پر ظاہر کئے گئے ہیں۔وہ تمام مفروضے بھی اس میں شامل کریں جن

پر نفع ونقصان تجزیئے کی بنیاد ہے۔

ضمیمہ جات (برائے دیگر کاغذات)

کاروباری منصوبے کی رپورٹ میں متعلقہ مواد اور مطالعہ جات شامل کرنے سے آپ کو بہتر نتائج مل سکتے ہیں۔

۔مصنوعات کے بروشر اور تشہیری مواد اگر تیار کر لئے جائیں یا موجود ہوں تو انہیں شامل کر لینا بہت بہتر ہے۔

۔انڈسٹری کے مضامین یا سمیڈا کی فزیبیلیٹی کا مطالعہ اور اس کے مندرجات لف کرنا (ساتھ لگانا)

۔لوکیشن کا پلان، نقشہ یا تصویریں وغیرہ

۔خریدے گئے سامان کی تفصیل

۔کرائے اور معاہدوں کی کاپیاں۔سمیڈا کے تیار کردہ نمونوں کو استعمال کیا جا سکتا ہے۔

۔مستقبل کے خریداروں یا سپلائرز کی طرف سے امدادی خطوط

۔منصوبے کی مدد کیلئے موجود دیگر مواد۔

منصوبے کی اصلاح و بہتری کیلئے نکتہ جات

مختلف قسم کے کاروباروں کے لئے پلان تیار کرنے کیلئے درج ذیل نکات کو سامنے رکھیں۔

مینوفیکچرنگ (صنعتی پیداوار و مصنوعات سازی)

۔منصوبہ بند پیداواری سطح

۔براہ راست اور بالواسطہ پیداواری لاگت کی متوقع سطح

۔مصنوعات کی فی کس قیمت کا اندازہ

۔مصنوعات کا متوقع غیر حتمی منافع (گراس پرافٹ)۔

۔پلانٹ کی صلاحیت اور پیداواری حدود

۔مشینری وآلات کی پیداواری صلاحیت

۔خریداریوں اوران کے اندراج کا طریقہ کار

۔شروع کے مراحل میں مصنوعات کا حجم فروخت اور کاروبار کے پختہ ہونے کے بعد مصنوعات کا حجم فروخت

سروس (خدمات)

۔خدماتی کاروبار غیر محسوس مصنوعات فروخت کرتے ہیں۔ان میں دوسروں کی نسبت عموماً زیادہ لچک ہونی چاہئے۔ان کی لیبر پر زیادہ لاگت آتی ہے۔

۔انڈسٹری میں بنیادی مسابقتی عناصر کون سے ہیں؟ مقابلہ کی بنیاد کن عوامل پر ہوتی ہے؟

۔عملہ کی مہارت اور تجربہ آپ کی خدمات کی قیمت کا تعین کرتا ہے۔

۔پیداواری نظامت کاری کا طریقہ کار

۔کوالٹی کنٹرول کا طریقہ کار۔

۔کارکنوں کی استعدادِ کار جانچنے کا طریقہ

۔دوسری فرموں کو کتنے فی صد کام سونپا گیا؟ (ٹھیکہ وغیرہ) پر شرح منافع کیا ہوگی؟

۔ادھار، ادائیگیوں اور وصولیوں کی پالیسی

۔صارفین کی رائے لینا اور انہیں مطمئن رکھنے کی حکمت عملی

ہائی ٹیکنالوجی کمپنیاں

۔انڈسٹری کے بارے میں اقتصادی نکتہ نظر۔مجموعی نمو کے آثار

۔کیا کمپنی تیزی سے بدلتی ہوئی قیمتوں، لاگتوں اور مارکیٹ پر نظر رکھنے کے لئے کوئی نظام وضع کرے گی؟

۔کیا آپ اپنی مصنوعات اور خدمات کی وجہ سے کمپنی میں کسی انتہائی اہم منصب پر ہوں گے؟

۔ریسرچ اور ڈویلپمنٹ کی کیا حیثیت ہوگی؟ مصنوعات اور خدمات کو مارکیٹ میں لانے کیلئے اور کمپنی کو مقابلے کیلئے تیار رکھنے کیلئے کیا کرنا ہوگا؟

۔ملکیت کی دانشوارانہ حفاظت، تکنیکی پسماندگی سے بچنے، ضروری سرمائے کی فراہمی اور اہم اہلکاروں کو کمپنی سے منسلک رکھنے کیلئے کیا اقدامات اٹھائے جائیں گے؟

۔ہائی ٹیک کمپنیوں کو بعض اوقات بغیر منافع معمولی فروخت کے ساتھ طویل عرصہ کیلئے انتظار کرنا پڑتا ہے۔اس لئے آپ کو طویل المیعاد منصوبہ بندی کی ضرورت ہوتی ہے۔اس حوالے سے آپ کے مفروضے مضبوط اور مدلل ہونے چاہئیں۔

تجارتی کاروبار

۔کمپنی کی ساکھ خصوصی اہمیت کی حامل ہوتی ہے۔

۔منافع شرح کی پالیسیوں کی وضاحت۔قیمت کمپنی کے وقار کے مطابق رکھنی چاہئے اور قیمت کو منافع بخش اور مسابقتی ہونا چاہئے۔

۔انوینٹری: اپنے کاروبار کی سالانہ انوینٹری کے اوسط اعداد و شمار تلاش کریں۔اپنی ابتدائی سرمایہ کاری برائے انوینٹری کو اوسط ٹرن اوور کی شرح سے ضرب دیں۔حاصل ضرب پہلے سال کے دوران فروخت شدہ مصنوعات کی لاگت کے برابر ہونا چاہئے۔اگر نتیجہ مختلف نکلتا ہے تو اس کا مطلب یہ ہوتا ہے کہ آپ کے پاس ابتدائی انوینٹری کیلئے بجٹ کم پڑ سکتا ہے۔

۔کسٹمر سروس کا بیان: یہ پالیسز اپنے گاہکوں کو بدرجہ اتم مطمئن کرنے کی صلاحیت کی حامل ہونی چاہئے۔

۔لوکیشن: کیا یہ مطلوبہ تشہیر فراہم کرتی ہے؟ کیا یہ کسٹمرز کے حصول کیلئے آسان ہے؟ کیا یہ کمپنی کے وقار کے عین مطابق ہے؟

۔کیا پروموشن کیلئے استعمال کئے گئے طریقہ کار اور لاگت، کمپنی کے مستقل وقار کو محفوظ بناتے ہیں؟

۔کیا آپ صارفین کو ادھار پر مال دینا پسند کرتے ہیں؟ اگر ہاں، تو کیا ایسا کرنا ضروری ہے؟

1۔کاروباری منصوبہ بندی کی معاونت و مشاورت کیلئے ماہرین اور سرکاری اداروں کی مہیا کی گئی فہرست سے استفادہ کیجئے۔

2۔کاروباری منصوبہ بندی کی مزید تربیت (ٹریننگ) کیلئے کسی بھی بزنس سکول یا سمیڈا کی ٹریننگ وڈیو دیکھیں۔

www.kamyabjawan.gov.pk or www.smeda.org

آپ کی کاروباری معاونت کا ادارہ

SMEDA Ministry of Industries & Production