|  |  |
| --- | --- |
|  | کاروبار کا قانونی نام |
| کاروبار کی قانونی حیثیت (نیچے متعلقہ باکس چیک کریں) |
| واحد مالک | پارٹنرشپ  | پرائیویٹ لمیٹڈ کمپنی | پبلک لمیٹڈ کمپنی |
| نہيں  | ہاں | کاروبار SECP/FBR, etc. کے ساتھ رجسٹرڈ ہے |
|  | بزنس NTN نمبر (اگر کوئی ہو) |
| ہاں  نہيں  | بزنس بینک اکاؤنٹ |
|  | بینک کا نام اور اکاؤنٹ نمبر |
|  | درخواست دہندہ کا پورا نام |
| رابطے کی تفصیلات (ذیل میں اپنی تفصیلات دیں) |
|  | فون نمبر: |
|  | ای میل: |
|  | دفتر کا پتہ: |
|  | ویب سائٹ (اگر کوئی ہے): |
|  | کاروبار شروع کرنے کا سال |
|  | کاروبار کی رجسٹریشن کا سال |
|  | کاروبار کی اہم مصنوعات / خدمات |
| پاکستانی روپے \_\_\_\_\_\_\_\_\_ | میچنگ گرانٹ کی درخواست کی رقم |
| پاکستانی روپے \_\_\_\_\_\_\_\_\_ | توسیعی منصوبے میں کاروباری شراکت |
| پاکستانی روپے \_\_\_\_\_\_\_\_\_ | کل سرمایہ کاری کا منصوبہ )میچنگ گرانٹ، اپنے ذرائع، دیگر( |

**ڈسکلیمر:** یہ دستاویز ان کاروباروں (پروڈیوسرز، کسانوں، ایم ایس ایم ایز، ایس ایم ایز) کے بارے میں تفصیلی معلومات حاصل کرنے کے لئے تیار کیا جا رہا ہے جنہوں نے GRASP سے میچنگ گرانٹ کے لئے درخواست دی ہے۔ تاہم، معلومات کو بھرنا اور جمع کروانا کسی بھی فارم میں کسی بھی میچنگ گرانٹ کی ضمانت نہیں دیتا ہے. سپورٹ کے لئے کاروباروں کو شارٹ لسٹ کرنے اور حتمی شکل دینے کے بارے میں GRASP میچنگ گرانٹ کمیٹی (ز) کا فیصلہ حتمی ہوگا اور اسے کسی بھی فورم پر چیلنج نہیں کیا جاسکتا ہے۔ GRASP آپ کی ذاتی اور کاروباری معلومات کی حفاظت اور آپ کی رازداری کا احترام کرنے کے لئے پرعزم ہے. صرف مجاز عملے کو ذاتی معلومات تک رسائی حاصل ہے، اور وہ اس کی رازداری کا احترام کرنے کے پابند ہیں.

1. **پس منظر اور کاروبار کی تاریخ**

اس سیشن میں کمپنی کے بارے میں تفصیلات شامل ہونی چاہئیں جیسے: (زیادہ سے زیادہ 500 الفاظ میں بیان کریں)

* کاروبار کی تاریخ اور پس منظر
* آپ کا کاروبار دوسروں سے کس طرح مختلف ہے؟
* آپ کے صارفین کون ہیں (آمدنی کی حد) اور وہ آپ کی مصنوعات یا خدمات کیوں حاصل کرتے ہیں؟
* آپ اور آپ کی ٹیم (اگر کوئی ہے) کا کاروباری تجربہ
* کاروبار کے اندرونی نظام، جیسے آپریشنز، مالیات، خریداری، سیلز ریکارڈ رکھنے کے نظام، آڈٹ وغیرہ
1. **گرانٹ کو ملانے کے لئے سرمایہ کاری کا جواز**

یہ حصہ تفصیل سے بیان کرے کہ آپ کا کاروبار میچنگ گرانٹ کے لیے بہترین کیوں ہے، اور اس کی **نمایاں خصوصیات** (USPs) کیا ہیں۔ اس میں شامل ہو سکتا ہے: (زیادہ سے زیادہ 500 الفاظ)

**کاروباری اور آپریشنل ماڈل:** کاروبار کے کام کرنے کا طریقہ اور کارکردگی جو آپ کے کاروبار کو نمایاں بناتے ہیں.

**خریدار اور فروخت کنندہ تعلقات: خریداروں** اور فروخت کنندگان کے ساتھ مضبوط تعلقات پر زور دیں، قدر پیدا کرنے اور اعتماد کو فروغ دینے کی آپ کی صلاحیت کو اجاگر کریں.

**جدت طرازی کے ذریعے ترقی:** وضاحت کریں کہ ٹیکنالوجی کو اپنانے، آٹومیشن، لاگت کو بہتر بنانے، یا جدید طریقوں جیسے عمل میں بہتری آپ کے کاروبار کے لئے نئے مواقع کو کس طرح کھول سکتی ہے.

**ٹیم:** اپنی مینجمنٹ ٹیم کی مہارت اور کاروباری ترقی اور توسیع کو چلانے کے لئے ان کی ثابت شدہ صلاحیت کو اجاگر کریں.

**پائیداری کے لئے عزم:** وضاحت کریں کہ آپ کی کمپنی کس طرح ماحولیاتی لحاظ سے بہتر کاروباری طریقہ کار کو اپناتی ہے، آپریشنل مہارت حاصل کرتے ہوئے کم سے کم ماحولیاتی اثرات کو یقینی بناتی ہے.

1. **سیکٹر اور مارکیٹ کا جائزہ**

کمیٹی کے لئے مارکیٹ کے سائز اور موجودہ مارکیٹ کے رجحانات کو جاننا بہت ضروری ہے۔ یہ انٹرپرائز کی ذمہ داری ہے کہ وہ مارکیٹ کا جائزہ دے اور کمپنی کے کیس کو مضبوط بنائے۔ انٹرپرائز قابل اعتماد اعداد و شمار کے ذرائع جیسے سرکاری (P&D) ڈیٹا، پاکستان اکنامک سروے (2021)، ورلڈ بینک، متعلقہ حکومتی محکمہ، دیگر پاکستان کے قابل اعتماد مارکیٹ ذرائع وغیرہ سے مارکیٹ کا جائزہ تیار کرے گا۔ قابل اعتماد ذرائع ڈیٹا پوائنٹس کو قابل اعتماد فراہم کرتے ہیں اور کو فنانسرز (بینکوں اور ایف آئیز) کے ساتھ ساتھ مارکیٹ کو بہتر طور پر سمجھنے اور صحیح فنڈنگ مختص کرنے میں مدد کرتے ہیں۔ (زیادہ سے زیادہ 250 الفاظ میں بیان کریں). مارکیٹ کا جائزہ ایسے عناصر پر مشتمل ہے جیسے:

* مختلف مصنوعات کی لائنوں کا رجحان (اعداد، حقائق اور اعداد و شمار)
	+ - اضافہ یا کمی: کیوں؟
* مارکیٹ میں ترقی کے رجحانات اور ان کے پیچھے محرک عوامل

کل دستیاب مارکیٹ کیا ہے؟ کل سائز یا کل طلب

ایڈریس ایبل مارکیٹ کیا ہے؟ مارکیٹ آپ کی کمپنی خدمت کر سکتی ہے

آپ کی قابل حصول مارکیٹ کیا ہے؟ جس مارکیٹ میں آپ فروخت کا تخمینہ لگا سکتے ہیں

براہ راست کاروباری

حریف اور ان کا مارکیٹ شیئر

بالواسطہ حریف اور ان کا مارکیٹ شیئر

کاروباری

حریفوں کے خلاف طاقت

1. **ملکیت کا ڈھانچہ اور سرمایہ کاری کی شراکت کے امکانات**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| بینک یا دیگر ذرائع سے حاصل کی جانے والی رقم | میچنگ گرانٹ کے علاوہ مزید سرمایہ کاری کی رقم (برائے مہربانی نیچے نوٹ دیکھیں) | کل سرمایہ | شیئرز کا فیصد | شیئر ہولڈر کا نام | ملکیت:کون سب سے بڑے ہیںاسٹیک ہولڈرزکمپنی؟ |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |

\* اہم نوٹ:

2.5 اور 5 ملین کے لئے 20٪ حصہ

10 اور 20 ملین کے لئے 30٪ حصہ

1. **میچنگ گرانٹ کے اثرات**
	1. میچنگ گرانٹ آپ کے کاروبار کو آپ کی آمدنی کو دوگنا کرنے میں کس طرح مدد کرے گی۔
	2. جدید ٹیکنالوجی آپ کے کاروبار میں پیداواری صلاحیت بڑھانے میں کس طرح مدد کرے گی
	3. کس طرح میچنگ گرانٹ آپ کے کاروبار کو ترقی کو کھولنے کے لئے سب سے بڑے 2 سے 3 مسائل کو حل کرے گی، اور ان کے سب سے زیادہ قابل عمل حل تجویز کرے گی:

|  |  |
| --- | --- |
| آپ کا سب سے بڑا مسئلہ | میچنگ گرانٹ اس مسئلے کو کیسے حل کرے گی؟ |
|  |  |

* 1. گرانٹ کے ذریعے نئے روزگار کے مواقع کیسے پیدا ہوں گے، خاص طور پر خواتین اور معذور افراد کے لیے؟
	2. آمدنی پیدا کرنے والی ٹاپ 5 مصنوعات / خدمات،اور مستقبل کے متوقع فروخت کے اعداد و شمار

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| فائدہ | ماہانہ لاگت/اخراجات | ماہانہفروخت سے آمدنی (روپے میں) | ہر ماہ فروخت | فیس / قیمت | مصنوعات / خدمات |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
| میچنگ گرانٹ کے بعد |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |

* 1. **کاروباری ماڈل**
	2. براہ کرم اپنے کاروباری سائیکل اور آمدنی پیدا کرنے والے میکانزم کی وضاحت کریں (اقدامات اور دنوں کی تعداد جس میں سورسنگ، پروسیسنگ (اگر کوئی ہو) سے لے کر حتمی مصنوعات کی فراہمی تک کا وقت لگے گا. (100 الفاظ)
	3. **وسائل کو متحرک کرنا:** (آپ اپنا خام مال کہاں سے خریدتے ہیں، اور کن شرائط و ضوابط پر؟ کیا میچنگ گرانٹ سے فائدہ اٹھانے کے بعد بھی ایسا ہی ہوگا؟
	4. **ڈیزائن (سہولت / یونٹ / فیکٹری یا پلانٹ ترتیب) اور مشینوں / سامان (مشینوں، میک، نقل و حمل، انشورنس، وغیرہ) کی وضاحت کے ساتھ تفصیلات فراہم کریں:**
	5. **ذمہ داری اور نگرانی کا اشتراک:** خدمات کی فراہمی / مصنوعات کی فروخت کے لئے کاروباری طریقہ کار کی وضاحت کریں اور کسٹمر بیس ، مواصلات کی شکل پر نظر رکھنے کا طریقہ کار۔ معیاری ادائیگی کی شرائط اور قبول کردہ ادائیگی کے طریقوں کی وضاحت کریں. (زیادہ سے زیادہ 150 الفاظ)
	6. **مارکیٹنگ اور فروخت**
	7. مصنوعات کی مارکیٹنگ کا منصوبہ (100 الفاظ میں وضاحت کریں)

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| ذمہ دار فرد | مختص بجٹ | مارکیٹ / سامعین | مارکیٹنگ چینل | مصنوعات | S. No |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |

* 1. سیلز اور مارکیٹنگ کی حکمت عملی: آپ کی موجودہ اور مستقبل کی سیلز اور مارکیٹنگ کی حکمت عملی کیا ہے؟

|  |  |
| --- | --- |
| موجودہ سیلز اور مارکیٹنگ کی حکمت عملی | میچنگ گرانٹ حاصل کرنے کے بعد مستقبل کی سیلز اور مارکیٹنگ حکمت عملی |
|  |  |

* 1. ملازمین کی ساخت (کمیشن بیس، مستقل تنخواہ، معاہدے کی بنیاد پر وغیرہ)

**اہم خطرات اور مفروضے (زیادہ سے زیادہ 500 الفاظ)**

آپ کے کاروبار کو کن خطرات کا سامنا کرنا پڑ سکتا ہے؟ آپ ان خطرات سے نمٹنے کی منصوبہ بندی کیسے کر رہے ہیں

 *(مزید قطاریں شامل کی جا سکتی ہیں).*

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| چیلنج سے نمٹنے کا منصوبہ | اہم خطرات | S. No |
|  |  | 1 |
|  |  | 2 |
|  |  | 3 |

1. **سرمایہ کاری کا منصوبہ، کاروباری اخراجات**
	1. برائے مہربانی ذکر کریں (میکس 150 الفاظ میں بیان کریں)

سہولیات، سازوسامان، اور ٹیکنالوجی پر فنڈ / سرمایہ کاری کا استعمال / بریک ڈاؤن کیپیٹل

 لاگت: مشینری، آٹومیشن، ٹیکنالوجی، اوزار (ایک سال یا اس سے زیادہ کے ساتھ)

* 1. براہ کرم ضروری اہم سرمائے کی اشیاء، سرمایہ کاری کے لئے سنگ میل، اور جب آپ انہیں حاصل کرنے کی توقع کرتے ہیں کا ذکر کریں. براہ کرم ایسی تاریخیں شامل کریں جو اہم اخراجات کا باعث بنیں (مثال کے طور پر، ملازمت کے آغاز کی تاریخیں، سرمائے کے سامان کی خریداری، ٹیکنالوجی / آٹومیشن / عمارت کے اخراجات / ہیومن ریسورس آن بورڈنگ)۔ براہ کرم تاریخوں اور بجٹ اخراجات کے ساتھ ایک واضح ٹائم لائن کا ذکر کریں. کل سرمایہ کاری کو تین خندقوں میں تقسیم کریں اور ان میں سے ہر ایک پر سنگ میل رکھیں۔ برائے مہربانی نوٹ کریں کہ کاروباری اداروں کو میچنگ گرانٹ کی رقم حاصل کرنے سے پہلے اپنے تعاون کا ذکر کرنا ہوگا۔

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| فنڈز کی تقسیم کا ذریعہ/ تقسیم مندرجہ ذیل ترتیب میں ذکر کریں1. اپنا اعانت
2. میچنگ گرانٹ
3. بینک، دیگر ذرائع)
 | سپلائر | کل قیمت | فی یونٹ لاگت | آغاز اور اختتام کی تاریخ | سرمائے /سرگرمیوں کی تفصیلات | قسط (منصوبے کو تین حصوں میں تقسیم کریں) |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |

* 1. ورکنگ کیپیٹل: خام مال / ان پٹ سپلائی، وغیرہ.

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **فنڈ کا ذریعہ** | **سپلائر** | **کل قیمت** | **فی یونٹ کی شرح** | **مقدار** | **تفصیلات** | **S#** |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |

1. **مالیاتی بیان اور تخمینے: (زیادہ سے زیادہ 200 الفاظ)**

اخراجات کے لیے درج ذیل مہنگائی کی شرحیں استعمال کی گئی ہیں (سالانہ اضافہ فیصد میں)۔

جدول کے نیچے وجوہات لکھیں، جو واضح کریں کہ آپ آنے والے سالوں میں آمدنی میں اس اضافے یا کمی کی توقع کیوں کر رہے ہیں۔

*(مزید قطاریں شامل کی جا سکتی ہیں).*

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| *تفصیلات* | مالی سال 2022-23 | مالی سال 2023-24 | مالی سال 2024-25 | مالی سال 2025-26*)متوقع(* | مالی سال 2026-27*)متوقع(* | مالی سال 2027-28*)متوقع(* |
| تنخواہ |  |  |  |  |  |  |
| کرایہ |  |  |  |  |  |  |
| افادیت |  |  |  |  |  |  |
| سفر، نقل و حملاور مواصلات |  |  |  |  |  |  |
| قدر میں کمی  |  |  |  |  |  |  |
| مارکیٹنگ اور فروخت کے اخراجات |  |  |  |  |  |  |
| دیگر آپریٹنگاخراجات |  |  |  |  |  |  |

**موجودہ اور مستقبل کی مالیاتی پوزیشن**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  |  |  | سال کا اختتام |
| پیشن گوئیمالی سال 2027-28 | پیشن گوئیمالی سال 2026-27 | پیشن گوئیمالی سال 2025-26 | مالی سال 2024-25 | مالی سال 2023-24 | مالی سال 2022-23 | یونٹ | تفصیلات |
|  |  |  |  |  |  | روپے | مجموعی آمدنی |
|  |  |  |  |  |  | روپے | کل اخراجات |
|  |  |  |  |  |  | روپے | خالص منافع |
|  |  |  |  |  |  | روپے | کل اثاثے |
|  |  |  |  |  |  | روپے | کل واجبات |
|  |  |  |  |  |  | روپے | کل ایکویٹی |
|  |  |  |  |  |  | روپے | EBITDA |
|  |  |  |  |  |  | % | خالص منافع کا مارجن |
|  |  |  |  |  |  | % | ROE |
|  |  |  |  |  |  | % | ROI  |
|  |  |  |  |  |  | % | IRR |

**منافع و نقصان کا بیان - موجودہ اور متوقع**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  |  | سال کا اختتام |
| پیشن گوئیمالی سال 2027-28 | پیشن گوئیمالی سال 2026-27 | پیشن گوئیمالی سال 2025-26 | مالی سال 2024-25 | مالی سال 2023-24 | مالی سال 2022-23 | نوٹ | روپے میں رقم |
|  |  |  |  |  |  |  | آمدنی |
|  |  |  |  |  |  |  | پروڈکٹ / سروس 1 |
|  |  |  |  |  |  |  | پروڈکٹ / سروس 2 |
|  |  |  |  |  |  |  | پروڈکٹ / سروس 3 |
|  |  |  |  |  |  |  | پروڈکٹ / سروس 4 |
|  |  |  |  |  |  |  | مجموعی آمدنی |
|  |  |  |  |  |  |  | براہ راست اخراجات |
|  |  |  |  |  |  |  | مجموعی منافع |
|  |  |  |  |  |  |  | آپریٹنگ اخراجات |
|  |  |  |  |  |  |  | تنخواہوں |
|  |  |  |  |  |  |  | کرایہ |
|  |  |  |  |  |  |  | یوٹیلیٹیز |
|  |  |  |  |  |  |  | سفر، ٹرانسپو اوررٹ مواصلات |
|  |  |  |  |  |  |  | مارکیٹنگ اور سیلز کے اخراجات |
|  |  |  |  |  |  |  | مرمت اور دیکھ بھال |
|  |  |  |  |  |  |  | آڈیٹر اور قانونی فیس |
|  |  |  |  |  |  |  | دیگر آپریٹنگ اخراجات |
|  |  |  |  |  |  |  | کل آپریٹنگ اخراجات |
|  |  |  |  |  |  |  | EBITDA\* |
|  |  |  |  |  |  |  | قدر میں کمی کے اخراجات |
|  |  |  |  |  |  |  | EBIT\*\* |
|  |  |  |  |  |  |  | فنانس لاگت / سود |
|  |  |  |  |  |  |  | خالص آمدنی - آمدنیٹیکس سے پہلے |
|  |  |  |  |  |  |  | محصول |
|  |  |  |  |  |  |  | بعد از ٹیکس منافع |

\* سود، فرسودگی، ٹیکس اور اموری اخراجات سے پہلے کی آمدنی

\*\* سود اور ٹیکس سے پہلے کی آمدنی

رہنمائی: مندرجہ بالا ایک نمونہ فارمیٹ ہے. آپ اصل کاروباری اعداد و شمار کے مطابق ترمیم کرسکتے ہیں

**آمدنی کے بیان(income statement) کے بارے میں نوٹ: (زیادہ سے زیادہ 100 الفاظ)**

**براہ راست اخراجات: (زیادہ سے زیادہ 100 الفاظ)**

**آپریٹنگ اخراجات: (زیادہ سے زیادہ 100 الفاظ)**

**بیلنس شیٹ - متوقع**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  |  |  | سال کا اختتام |
| پیشن گوئیمالی سال 2027-28 | پیشن گوئیمالی سال 2026-27 | پیشن گوئیمالی سال 2025-26 | مالی سال 2024-25 | مالی سال 2023-24 | مالی سال 2022-23 | نوٹ | روپے میں رقم |
|  |  |  |  |  |  |  | غیر موجودہ اثاثے |
|  |  |  |  |  |  |  | پراپرٹی پلانٹ اورسامان |
|  |  |  |  |  |  |  | مجموعی غیر موجودہ اثاثے |
|  |  |  |  |  |  |  | موجودہ اثاثے |
|  |  |  |  |  |  |  | نقد |
|  |  |  |  |  |  |  | Account Receivable |
|  |  |  |  |  |  |  | انوینٹری / اسٹاک |
|  |  |  |  |  |  |  | پری پیڈکرایہ |
|  |  |  |  |  |  |  | کل موجودہ اثاثے |
|  |  |  |  |  |  |  | کل اثاثے |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  | موجودہ ذمہ داریاں |
|  |  |  |  |  |  |  | قابل ادائیگی سود |
|  |  |  |  |  |  |  | قابل ادائیگی اکاؤنٹ |
|  |  |  |  |  |  |  | کل موجودہ ذمہ داریاں |
|  |  |  |  |  |  |  | غیر موجودہ ذمہ داریاں |
|  |  |  |  |  |  |  | قرضوں |
|  |  |  |  |  |  |  | مجموعی غیر موجودہ ذمہ داریاں |
|  |  |  |  |  |  |  | ایکویٹی |
|  |  |  |  |  |  |  | حصص کا سرمایہ |
|  |  |  |  |  |  |  | ذخائر |
|  |  |  |  |  |  |  | کل ایکویٹی |
|  |  |  |  |  |  |  | مجموعی ذمہ داریاں اور ایکویٹی |

رہنمائی: مندرجہ بالا ایک نمونہ فارمیٹ ہے. آپ اصل کاروباری اعداد و شمار کے مطابق ترمیم کرسکتے ہیں

**بیلنس شیٹ پر نوٹ:**

**فکسڈ اثاثے: (زیادہ سے زیادہ 100 الفاظ)**

**موجودہ اثاثے: (زیادہ سے زیادہ 100 الفاظ)**

**موجودہ ذمہ داریاں: (زیادہ سے زیادہ 100 الفاظ)**

**طویل مدتی قرض: (زیادہ سے زیادہ 100 الفاظ)**

**مساوات: (زیادہ سے زیادہ 100 الفاظ)**

**نقدی بہاؤ کا بیان – متوقع**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  |  | سال کا اختتام |
| پیشن گوئیمالی سال 2027-28 | پیشن گوئیمالی سال 2026-27 | پیشن گوئیمالی سال 2025-26 | مالی سال 2024-25 | مالی سال 2023-24 | مالی سال 2022-23 | نوٹ | روپے میں رقم |
|  |  |  |  |  |  |  | خالص آمدنی |
|  |  |  |  |  |  |  | شامل کریں: قدر میں کمی |
|  |  |  |  |  |  |  | کام میں تبدیلیاںسرمایہ |
|  |  |  |  |  |  |  | شامل کریں: اضافہذمہ داریاں |
|  |  |  |  |  |  |  | کم: اثاثوں میں اضافہ |
|  |  |  |  |  |  |  | خالص نقد کا بہاؤ آپریشنز |
|  |  |  |  |  |  |  | کم: کیپیکس |
|  |  |  |  |  |  |  | شامل کریں: قرضوں پر سود |
|  |  |  |  |  |  |  | سرمایہ کاری کے بعد نقد بہاؤسرگرمیوں |
|  |  |  |  |  |  |  | کم: قرض وں کی ادائیگی |
|  |  |  |  |  |  |  | کم: سود کی ادائیگیقرضوں |
|  |  |  |  |  |  |  | فنانسنگ کے بعد نقد بہاؤسرگرمیوں |
|  |  |  |  |  |  |  | منافع |
|  |  |  |  |  |  |  | مساوات میں تبدیلیاں |
|  |  |  |  |  |  |  | خالص نقد بہاؤ |
|  |  |  |  |  |  |  | بینک میں نقد رقم کا آغاز |
|  |  |  |  |  |  |  | بینک میں نقد رقم کا خاتمہ |

رہنمائی: مندرجہ بالا ایک نمونہ فارمیٹ ہے. آپ اصل کاروباری اعداد و شمار کے مطابق ترمیم کرسکتے ہیں

**نقد بہاؤ پر نوٹ:**

آپریٹنگ کیش فلو: (زیادہ سے زیادہ 100 الفاظ)

کیش فلو میں سرمایہ کاری: (زیادہ سے زیادہ 100 الفاظ)

کیش فلو کی فنانسنگ: (زیادہ سے زیادہ 100 الفاظ)

1. **انتظامیہ، اخراجات اور ملازمین**
	1. ایچ آر لاگت کی تفصیلات - (تنخواہ)

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| فنڈ کا ذریعہ | مکمل / جزوقتی | سالانہ | فی ملازمین کی تنخواہ | نہيں | عنوان | S# |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |

* 1. **اوور ہیڈز (کرایہ، یوٹیلیٹیز، ٹرانسپورٹ، اسٹیشنری، قدر میں کمی یا دیگر بالواسطہ اور**

**پوشیدہ اخراجات)**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| سالانہ | ماہانہ | مقدار | تفصیلات | S# |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |

* 1. **اہم اعداد و شمار اور مفروضے**

اہم آمدنی موجودہ اور مفروضے: (زیادہ سے زیادہ 200 الفاظ)

براہ کرم سب سے زیادہ آمدنی کے شراکت داروں (میچنگ گرانٹ سے فائدہ اٹھانے کے بعد موجودہ اور مستقبل) کو نیچے دیئے گئے جدول میں رکھیں۔

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| پیشن گوئیمالی سال 2027-28 | پیشن گوئیمالی سال 2026-27 | پیشن گوئیمالی سال 2025-26 | مالی سال 2024-25 | مالی سال 2023-24 | مالی سال 2022-23 | یونٹ | مخصوص |
|  |  |  |  |  |  |  | آمدنی کے مفروضے |
|  |  |  |  |  |  |  | پروڈکٹ / سروس 1 |
|  |  |  |  |  |  |  | پروڈکٹ / سروس 2 |
|  |  |  |  |  |  |  | پروڈکٹ / سروس 3 |
|  |  |  |  |  |  |  | پروڈکٹ / سروس 4 |
|  |  |  |  |  |  |  | پروڈکٹ / سروس 5 |
|  |  |  |  |  |  |  |  |