

ISSUE No. 01
2014

PULSE

NEWSLETTER

Pakistan Mercantile Exchange Limited

9th Floor, PRC Towers, 32-A, Lalazar Drive
M.T. Khan Road, Karachi, Pakistan.

UAN: +92-21-111-623-623

Fax: +92-21-35611263

Email: info@pmex.com.pk

Web: www.pmex.com.pk

Pakistan Mercantile Exchange Limited (PMEX) is Pakistan's first demutualized and the only multi-commodity futures exchange, which is licensed and regulated by the Securities and Exchange Commission of Pakistan (SECP). Our stakeholders include leading financial institutions and stock exchanges of Pakistan. We offer a diverse range of domestic & international commodities and financial futures. Our infrastructure is based on sophisticated and state-of-the-art technology comparable to similar exchanges around the world that offer complete range of services, i.e. trading, clearing & settlement,



GOLD



SILVER



COTTON



CRUDE OIL



RICE



WHEAT



PALM OLEIN



SUGAR



KIBOR

Contents

FROM THE DESK OF EJAZ ALI SHAH, MANAGING DIRECTOR

APPOINTMENT OF NEW MANAGING DIRECTOR

PMEX POSTS HIGHEST EVER TRADING VOLUME

FAREWELL TO CHIEF BUSINESS OFFICER

PMEX LAUNCHES “MILLI TOLA GOLD”

FREE OF COST TRAINING FOR PMEX BROKERS AND INVESTORS

TAKING DISASTER RECOVERY TO THE NEXT LEVEL

CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY: TCF RAHBAR PROGRAM

INVESTOR EDUCATION

TOP TEN BROKERS

TRADING HIGHLIGHTS



FROM THE DESK OF EJAZ ALI SHAH, MANAGING DIRECTOR

Welcome to the first issue of our quarterly newsletter. With this newsletter, the aim is to connect with our clients and to keep them updated about Exchange's progress and plans.

We are starting this New Year with a fresh resolve, which is to make PMEX a household name. In fact, the journey has already commenced with the launch of our retail product namely 'Milli Tola Gold', which allows investors to buy and sell gold in multiples of Rs. 50. This is a great product for savers as it allows them to start saving with a very small amount in a safe instrument with the flexibility to liquidate their investment on a short notice. We are confident that this product will go a long way in developing a savings culture within the country, and in turn would help us in introducing PMEX to every household across the country.

You would be pleased to learn that services being offered by PMEX are at par with the leading mercantile exchanges of the world. Having said that, we are determined to keep working hard to keep pace with the changing times and to provide better opportunities to our clients in coming years as well. We have established a dedicated Business Development & Customer Support team to better cater to the existing client's requirements, facilitate new customers and to educate them about the workings of the Exchange.

We have also started bi-weekly free of cost training sessions to help you gain better understanding of the business and our workings.

We are clear that your success is our success and are determined to create new opportunities for you to enhance your business. To meet this end, we are working on a number of initiatives which will enhance your business capability in coming times. In the same spirit, we are closely working with SECP to list other products like Copper, Brent Crude Oil and Currency Pairs i.e. Dollar-Yen, Dollar-Pound & Dollar-Euro on the Exchange.



Last but not the least, I believe that no organization can achieve its true potential and no strategy is effective without creating a culture that supports the underlying beliefs of the organization. We aim to create a culture which not only enables us to meet client expectations, but to exceed them, a culture based on merit, hard work, mutual respect, trust, candor, truthfulness and honesty. A culture where diversity of opinion is valued and where each team member strengthens the other. We are counting on your support in achieving our goal to become an organization amongst top corporates of Pakistan.

I hope this newsletter enables the readers to get great insights about PMEX.

Happy Reading!



APPOINTMENT OF NEW MANAGING DIRECTOR

The Board of Directors of PMEX appointed Ejaz Ali Shah as Managing Director of the company with effect from September 1, 2013. Ejaz Ali Shah has over two decades of diversified experience in domestic and international markets. Previously, Mr. Shah served for 16 years as General Manager - Head of Marketing & Customer Support Services at Central Depository Company of Pakistan Limited (CDC) where he played a vital role in developing, positioning and nurturing CDC as a diversified service provider. As a part of CDC's founding team, he also played an instrumental role in developing CDC's brand and its recognition as a premier brand of the country.

Prior to joining CDC, he served as a Systems/Programmer Analyst in Cordoba Corporation, USA, and in Fidelity Investment Bank Limited, Pakistan, as Manager, Money & Capital Markets. Mr. Shah obtained Bachelor of Business Administration (MIS) from the University of Oklahoma, USA in 1989. He also served as the National Chair for International Public Relations Association (IPRA) in Pakistan for the years 2010 -11.

PMEX POSTS HIGHEST EVER TRADING VOLUME

PMEX recorded highest ever trading volume totalling PKR 207.2 billion for the month of November 2013. This was a record increase in volume crossing the previous high of PKR 152.4 billion witnessed in the month of September 2012. Total lots traded were 548,600 which is also a record, crossing previous high of 456,549 lots traded in August 2011. Crude oil outperformed all other commodities traded on PMEX platform with trading volume of approximately PKR 142.7 billion. Commenting on the landmark, the Managing Director of PMEX Ejaz Ali Shah said *"This increased volume is a testament to the growth potential of the exchange. It also indicates that an increasing number of Pakistani investors are accepting commodities as an alternative asset class for portfolio diversification. Having said that, I feel that it is just a beginning and we would witness many such records with regards to volumes and participation in coming times."*

FAREWELL TO CHIEF BUSINESS OFFICER

PMEX bid farewell to Mansoor Ali, Chief Business Officer on November 12, 2013. He joined PMEX in 2004, and pioneered the introduction of financial futures in Pakistan. Prior to joining PMEX, he was a derivatives trader for Fixed Income, Bond and Hybrid FX Products at Commerzbank in London. On his farewell, the entire PMEX team lauded his contribution in setting up the Exchange and wished him good luck in his future endeavours.



PMEX LAUNCHES "MILLI TOLA GOLD"

PMEX launched Milli Tola Gold on December 16, 2013 in a ceremony participated by the leading media houses. Milli Tola Gold has been exclusively designed for all types of investors especially savers who are seeking a convenient way to buy, sell and accumulate gold with ease and peace of mind. The product allows investors to purchase gold in small amounts, starting from approximately Rs. 50. The gold is stored in PMEX's vaults and is electronically tradable. In addition, the Milli Tola Gold provides the option of taking physical delivery of gold.





Tameer Microfinance Bank Limited (TMFB) partnered with PMEX to introduce Milli Tola Gold contracts via their Sarmaya centers enabling its customers to start saving through this one of a kind product. PMEX and TMFB had signed a Memorandum of Understanding in March 2013 to offer a gold based product which would give opportunity to all income strata to invest in gold with trust, security and convenience.



Commenting on the occasion, Mr. Ejaz Ali Shah, Managing Director PMEX, said, *"We are pleased to add another flagship product in our portfolio, which is aimed at every Pakistani investor. On one hand, it enables every Pakistani to invest in gold to build savings with convenience, security and ease of liquidity. On the other hand, it offers a huge opportunity to PMEX brokers to expand their business by offering services to a much wider market segment. This can be accomplished by cultivating partners having access to the retail customers like credit cards and telecom companies in order to take this product to every house in Pakistan. PMEX will remain committed towards creating value for all stakeholders in future as well."*

Speaking on the occasion, Mr. Nadeem Hussain, Founder, President and CEO, Tameer Microfinance Bank said, *"We are extremely pleased at this ground breaking achievement, the first of its kind in the Pakistani market, which will help create financial inclusion through small savings and investments in gold. We see such initiatives as catalysts to help achieve our vision of creating socio-economic empowerment."*

FREE OF COST TRAINING FOR PMEX BROKERS AND INVESTORS

PMEX has initiated free training workshops for all its brokers. The aim is to facilitate the brokerage

houses to fully understand the workings of the Exchange and its systems, so that they may better manage clients' portfolios. These training sessions are being held at PMEX premises and are planned to suit broker schedules.

Previously, the first training provided to PMEX brokers was free of cost whereas subsequent trainings were charged at the rate of PKR 3,000 per participant for all modules and PKR 1,000 per participant for a single module. PMEX believes that brokers and brokerage houses are strategic business partners and capacity building through this initiative will help serve the investors in a better way.

Taking the initiative a step further, keeping in view the diverse training needs of the members as well as investors, PMEX has scheduled the Futures Trading 101 – free training workshops, scheduled every week on Tuesday and Thursday from 3:00 p.m. to 5:00 p.m. at PMEX premises. These workshops aim to provide an in-depth knowledge of listed futures at PMEX, commodity fundamentals and basic technical analysis. In addition, it also equips trainees with hands on experience with the Trading System at PMEX.



TAKING DISASTER RECOVERY TO THE NEXT LEVEL

PMEX is a technology driven futures Exchange which provides infrastructure to make trading available for 21 hours a day. We have deployed state-of-the-art technology to enable clients to access our trading systems easily in a secure environment. Our aim is to maximize customer satisfaction by continuously innovating to enhance our systems in a rapidly changing technological environment.



In 2013, we deployed our trading engine on fault tolerant machines which now enables our hardware machines to continue to operate without any interruption in the event of failure.

In addition, we have successfully deployed a new Oracle database version which provides real time replication of data for local and remote sites. This advancement now gives the Exchange an advanced ability to continue our operations from the Disaster Recovery site in the event of a failure at the main site. With these new developments, our business partners and investors will continue to get seamless futures and spot trading experience even in the face of disaster.

CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY: TCF RAHBAR PROGRAM

At PMEX, we fully endorse the view that corporate social responsibility (CSR) is an integral part of any organization's mission. Pakistan has a strong human capital that is largely underdeveloped and we therefore believe that our country can achieve exponential growth by educating its masses. Although financial assistance plays a vital role in uplifting the plight of underprivileged, it is also important that every educated member of the community spares some time to impart knowledge to the underprivileged members of our society. With this spirit, our employees took part in the 14th cycle of The Citizens Foundation (TCF) Rahbar Program. It is a mentorship program which brings together self-directed individuals to mentor the underprivileged students of Karachi. The program aims to foster the personalities of the students to help them grow into independent thinkers, leaders and change makers of the society.



"Volunteering for Rahbar pushed me out of my comfort zone and connected me to the stark reality of underprivileged children. Being a mentor of next generation heroes at TCF school taught me a great deal about hope, determination and gratitude. To my eye, the Rahbar program is inspiring and addictive."

Sobia Ashraf
Marketing Manager



"TCF Rahbar program has been a life changing experience for me which provided an opportunity to mentor young school children who have limited opportunities but great potential to shine and succeed. It turned out to be a two way learning process where both mentor and the mentees got to learn from each other."

Ahmed Muaz
Marketing Executive



INVESTOR EDUCATION

MISTAKES OF COMMODITY TRADING

This excerpt is taken from an article titled '12 Cardinal Mistakes of Commodity Trading' written by Walter Bressert. Remaining mistakes of trading, discussed in the article, will be shared with you in the upcoming editions of newsletters.

1. LACK OF A GAME PLAN

90% of the commodities traders have no game plan. That means they do not know what to do if they are wrong and they do not know what to do if they are right. The large paper profit they made often turns into a large loss because they did not know where to get out.

One of the most important moves a futures trader can make is to develop a game plan consisting of these basic guidelines.

- Know how and where you are going to enter a market.
- Know how much money you are going to risk on each and every trade.
- Know how and where you are going to get out if you are wrong.
- Know how and where you are going to take profits if you are right.
- Know how much money you are going to make if you are right.
- Have a Safety Stop in case the market does the unexpected.
- Have an approximate idea of when a market should meet your objectives; when it should begin to make a move, and if it has not done so, get out!

2. LACK OF MONEY MANAGEMENT

Many commodity traders refer to a trade that might lose them \$500 if they are wrong and make them \$1500 if they are right as a three-to-one risk/reward ratio – a “decent” trade. Yet, that is wrong because the most important aspect of a trade is not how much you are going to lose if you are wrong, or how much you are going to make if you are right, but what are the odds of making money, of being right. What are your odds of losing money, of being wrong?

Good money management means you know your profit objective and the odds of being right or wrong, and control your risk with stops. You are

better off with a trade where you might lose \$1000 if you are wrong, or make \$1000 if you are right, that would work eight times out of ten, than to take a trade where you would make \$1500 if you are right and lose only \$500 if you are wrong, but works only one time out of three.

Obviously, this mistake can be overcome only by developing and testing money management concepts.

3. FAILURE TO USE PROTECTIVE STOP/LOSS ORDERS

This fits right in with a game plan and money management. It is the failure to use stop/loss orders once you enter a market - not mental stops, but real stops that cannot be removed. All too often commodity traders use mental stops because in the past they have been stopped out and then watched the market move in their direction. This does not invalidate the use of stops, it means their stop was in the wrong place - they did not have a good technical stop.

When a stop/loss order that was determined before you entered the market is hit, it means your analysis was wrong, your game plan was wrong. With a mental stop, as soon as the market has gone through your stop price, you no longer act like a rational human being. You are more likely to make mistakes because you are now operating on fear and hope.

There is an old saying that the first loss is the smallest. It is also the easiest to take, even though it may seem hard at the time.

The only way to overcome this mistake is to have an unbreakable rule (and the discipline to follow it!) that stop/loss orders must be placed each and every time the market is entered. The easiest way to take a loss is to have the stop order waiting before the open or immediately after entering the market. Do your homework when the market is closed, and place your order before the open. Another rule to follow; under no circumstances should an initial protective stop/loss order be changed to increase your risk, only to reduce it.



TOP TEN BROKERS FOR THE YEAR 2013

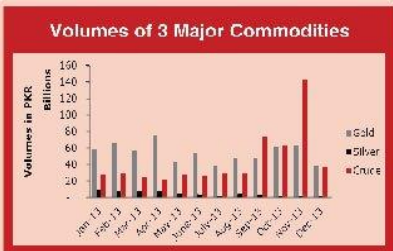
Ranking	Based on Traded Contracts	Based on Traded Value
1	KASB Securities Limited	KASB Securities Limited
2	Enrichers (Pvt.) Limited	Mohammad Ashraf Hussain Adhi
3	JS Global Capital Limited	Enrichers (Private) Limited
4	Easy Way Commodities (Pvt.) Limited	Absolute Commodities (Private) Limited
5	Mohammad Ashraf Hussain Adhi	JS Global Capital Limited
6	Abbasi & Co. (Private) Limited	Foundation Securities (Private) Limited
7	Foundation Securities (Private) Limited	Easy Way Commodities (Pvt.) Limited
8	Arif Habib Commodities (Pvt.) Limited	Shajar Capital Pakistan (Pvt.) Limited
9	Shajar Capital Pakistan (Pvt.) Limited	IGI Finex Securities Limited
10	IGI Finex Securities Limited	Arif Habib Commodities (Pvt.) Limited

HUMOR





TRADING HIGHLIGHTS FOR THE YEAR 2013



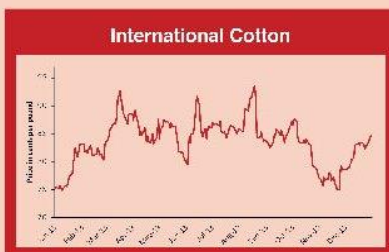
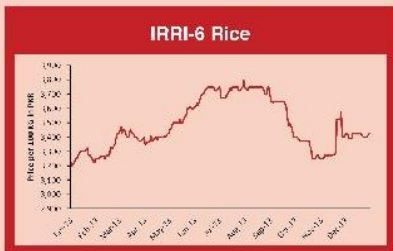
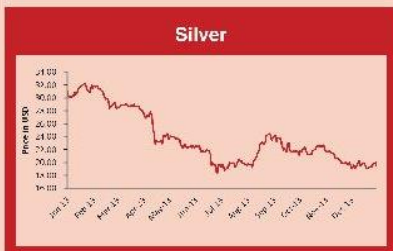
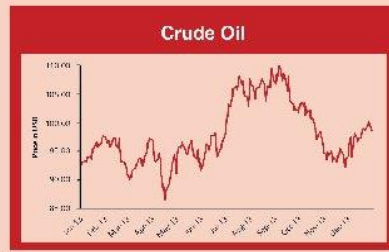
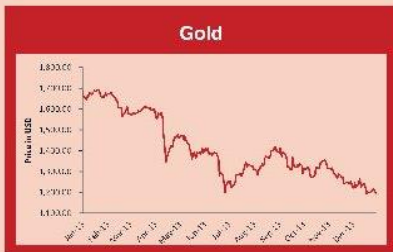
INVEST | TRADE | HEDGE



PMEX - The Only Platform
in Pakistan to Buy, Sell,
Trade, Precious Metals,
Energy, Agricultural and
Financial Futures

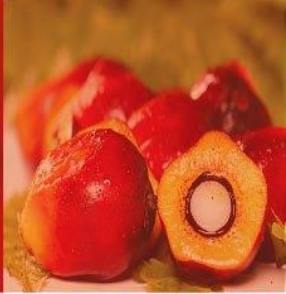


PRICE TREND OF VARIOUS COMMODITIES TRADED FOR THE YEAR 2013



شماره نمبر: ۱۰۱۲

پکس



نیوز لیٹر



PAKISTAN
MERCANTILE
EXCHANGE

P M E X

www.pmex.com.pk | info@pmex.com.pk

پاکستان مرکفائل ایکسچینج

9th فلور، پی آر سی ٹاورز، 32-A لالہ زار ڈرائیو

مولوی تمیز الدین خان روڈ، کراچی، پاکستان

یو اے این: +92-21-111-623-623

فیکس: (92-21)35611263

ای میل: info@pmex.com.pk

ویب: www.pmex.com.pk

پاکستان مرکفائل ایکسچینج لمیٹڈ (PMEX) کو ملک کے پہلے Demutualized اور مختلف اجناس کی خرید و فروخت کرنے والے واحد ایکسچینج ہونے کا اعزاز حاصل ہے جو سکیورٹیز اینڈ ایکسچینج کمیشن آف پاکستان (SECP) کی جانب سے لائسنس یافتہ اور منظور شدہ ہے۔ پاکستان کے معروف مالیاتی ادارے اور اسٹاک ایکسچینج اس کے اسٹیک ہولڈرز ہیں۔ PMEX میں ہم مقامی اور بین الاقوامی اجناس اور مالیاتی فوج کی وسیع رینج کی پیشکش کرتے ہیں۔ ہمارا بنیادی ڈھانچہ جدت اور ٹیکنالوجی کا حسین شاہکار ہے جس کا دنیا کے دیگر ایکسچینجز سے موازنہ کیا جاسکتا ہے جو خدمات کی مکمل رینج جیسا کہ ٹریڈنگ، کلیئرنگ اور سٹیلٹ، کسٹوڈیل اور بیک آفس کی پیشکش کرتے ہیں۔



سونا



چاندی



کیپاس



خام تیل



چاول



گندم



پام اولین



چینی



کائبور

مندرجات

اعجاز علی شاہ، مینجنگ ڈائریکٹر کا پیغام

نئے مینجنگ ڈائریکٹر کی تقرری

PMEX کا بلند ترین کاروباری حجم کا اعزاز

چیف بزنس آفیسر کے اعزاز میں دی جانے والی الوداعی تقریب

PMEX کی جانب سے ”ملی تولہ گولڈ“ کا اجراء

PMEX کے بروکرز اور سرمایہ کاروں کے لئے بلا معاوضہ ٹریننگ

ڈزاسٹر ریکوری سے ایک قدم اور آگے

مشترکہ سماجی ذمہ داری: **TCF** رہبر پروگرام

سرمایہ کار کی تعلیم و تربیت

دس سرفہرست بروکرز

تجارتی سرگرمیاں



اعجاز علی شاہ، مینجنگ ڈائریکٹر کا پیغام



ہم آپ سب کو پہلے سے مہینہ نیوز لیٹر کے اجراء کے موقع پر خوش آمدید کہتے ہیں اس نیوز لیٹر کا مقصد آپ سب سے رابطے میں رہنا، آپ کو آپ کی سچائی میں ہونے والی سرگرمیوں سے آگاہ اور نئے منصوبوں سے باخبر رکھنا ہے۔ ہم نئے سال کا آغاز اس عزم کے ساتھ کر رہے ہیں کہ پاکستان میں کھینچ کر ایک جانا پچانا نام بنادیں۔

ہمارے سفر کا آغاز ملی تولد گولڈ کو متعارف کرانے سے ہو چکا ہے۔ بچت کرنے والوں کے لئے یہ ایک مثالی اور منفرد پراڈکٹ ہے۔ اس میں لوگ 50 روپے جیسی قلیل رقم سے سونے میں سرمایہ کاری کر سکتے ہیں۔ ان کا خریدا ہوا سونا محفوظ ترین تجویزوں میں رکھا جاتا ہے اور ضرورت پڑنے پر یہ سونا بیچ کر نقد رقم حاصل کر سکتے ہیں۔ یہ پراڈکٹ بچت کی عادت کو فروغ دینے میں دور رس نتائج دے گی۔

آپ کو یہ جان کر خوشی ہوگی کہ PMEX کی جانب سے پیش کی جانے والی خدمات کا معیار دنیا کے معروف مرکٹسٹائل ایکسچینج سے کسی بھی طرح کم نہیں۔ میں یہ کہنا چاہوں گا کہ ہم آنے والے برسوں میں انتھک محنت کے ذریعے اپنے کلائنٹس کو بہترین خدمات فراہم کرنے کا عزم رکھتے ہیں۔ ان کو وہ سہولیات فراہم کرنا چاہتے ہیں جو بدلتے ہوئے وقت سے ہم آہنگ ہوں اور آپ جن کے بجا طور پر حقدار ہوں۔ ہم نے کلائنٹس کی بھرپور خدمت کے لئے خصوصی انتظامات کئے ہیں ہمارا عملہ خدمت کے جذبے سے سرشار ہے۔ ہماری توجہ ان لوگوں پر بھی مرکوز ہے جو PMEX کے ذریعے سرمایہ کاری اور کاروبار کرنا چاہتے ہیں۔ لوگوں کی آگاہی اور رہنمائی کے لئے برنس ڈیولپمنٹ اور کسٹمر سپورٹ ٹیم تشکیل دی گئی ہے۔

بلا معاوضہ تربیت کا آغاز کیا گیا ہے جو نئے میں دو دن دی جاتی ہے۔ اس کا مقصد یہ ہے کہ آپ ہمارے کاروبار اور کام کرنے کے طریقے کو بہتر طور پر سمجھ سکیں۔ ہم یہ بات واضح طور پر سمجھتے ہیں کہ آپ کی کامیابی ہی ہماری کامیابی ہے۔ ہم آپ کو نئے نئے مواقع فراہم کرنے کا عزم رکھتے ہیں تاکہ آپ اپنے کاروبار کو فروغ دے سکیں۔ اس مقصد کے حصول کے لئے ہم مزید اقدامات اٹھا رہے ہیں تاکہ آپ کی کاروباری استعداد میں اضافہ ہو سکے۔ اس جذبے کے تحت نئی مصنوعات متعارف کرانے کے لئے سیکورٹیز اینڈ ایکسچینج کمیشن آف پاکستان کے ساتھ کام کر رہے ہیں جو پراڈکٹ جلد متعارف کرنا چاہتے ہیں ان میں تانبہ، برنیٹ آئل اور کرنسی بیگز شامل ہیں ان میں ڈالر، یورو، ڈالر، پاؤنڈ اور ڈالر۔ یورو قابل ذکر ہیں۔

میں سمجھتا ہوں کہ ایسا ماحول جو ادارے کے قیام کے بنیادی مقاصد کے حصول کو ممکن بناتا ہو اس کو فروغ دینے بغیر نہ تو ادارہ اپنے حقیقی مقاصد حاصل کر سکتا ہے اور نہ ہی کوئی حکمت عملی موثر ہو سکتی ہے۔ ہم ایسے ماحول کو پروان چڑھانا چاہتے ہیں جو ہمیں اس قابل بنائے کہ اپنے کسٹمرز کی توقعات پر پورا اتر سکیں بلکہ اس سے بڑھ کر ایسے ماحول کو فروغ دینا چاہتے ہیں جو قابلیت، انتھک محنت، باہمی احترام، غیر جانبدارانہ انصاف، سچائی اور ایمانداری پر مبنی ہو۔ ایسا ماحول ہو جہاں مختلف آرا کا احترام ہو اور جہاں ٹیم کا ہر فرد دوسرے کے استحکام کا باعث ہو۔ PMEX کو پاکستان کے صف اول کے اداروں میں شامل کرنے کے لئے ہمیں آپ کا بھرپور تعاون درکار ہے۔ مجھے امید ہے کہ یہ نیوز لیٹر PMEX سے بھرپور آگاہی میں مددگار ثابت ہوگا اور پڑھنے کے بعد آپ کو مسرت بھی ہوگی۔



تا کہ وہ ایک پیچھے میں ہونے والی سرگرمیوں اور اس کے نظام کار کو مکمل طور پر سمجھ سکیں جس کے نتیجے میں وہ کلائنٹس کے پورٹ فولیوز کو بہتر انداز میں مرتب کر سکیں گے۔ یہ ٹریڈنگ سیشنز PMEX کے احاطے میں منعقد ہوں گے اور ان کے نظام الاوقات بروکرز کی سہولت کو پیش نظر رکھتے ہوئے ترتیب دیئے گئے ہیں۔

اس سے قبل بروکرز کو دی جانے والی پہلی ٹریڈنگ مفت فراہم کی جاتی تھی جبکہ بعد میں منعقد کی جانے والی ٹریڈنگز میں شرکت کرنے والے افراد سے تمام ماڈیولز کے لئے فی کس 3,000 روپے جبکہ سنگل ماڈیول کے لئے شرکت کرنے والے افراد سے فی کس 1,000 روپے معاوضہ لیا جاتا تھا۔ PMEX اس بات پر یقین رکھتا ہے کہ بروکرز اسٹریٹیجک برنس پارٹنرز ہیں اور استعداد کار میں اضافے کے لئے لیا جانے والا یہ قدم سرمایہ کاروں کی بہتر انداز میں خدمت کرنے میں معاون ثابت ہوگا۔

اس سے ایک قدم اور آگے بڑھتے ہوئے، ممبران اور سرمایہ کاروں کی ضروریات کو پیش نظر رکھتے ہوئے ہفتے میں دو دن منگل اور جمعرات کو سہ پہر 3:00 بجے سے شام 5:00 بجے تک ”فیوچر ٹریڈنگز 101“ کے نام سے مفت ٹریڈنگ ورکشاپس کا اہتمام کیا گیا ہے۔ ان ورکشاپس کے انعقاد کا مقصد PMEX میں لسٹڈ فیوچرز کے بنیادی اصول اور تکنیکی تجزیے کے بارے میں معلومات فراہم کرنا ہے۔ مزید یہ کہ ان تربیتی ورکشاپس میں شرکت کرنے والے افراد کو PMEX کے ٹریڈنگ سٹم کے بارے میں تجربہ بھی حاصل ہوگا۔



ڈز اسٹریٹجیوں سے ایک قدم اور آگے

PMEX ٹیکنالوجی سے آراستہ ایک پیچھے ہے جو روزانہ 21 گھنٹے تجارت یقینی بنانے کے لئے بنیادی ڈھانچہ فراہم کرتا ہے۔ ہم ایک شاہکار ٹیکنالوجی کے حامل ہیں جو کلائنٹس کو محفوظ ماحول میں باآسانی ہمارے ٹریڈنگ سٹم تک رسائی فراہم کرتی ہے۔ ہمارا بنیادی مقصد ٹیکنالوجی پر مشتمل تیزی سے بدلتے ہوئے نظام میں اپنی استعداد کو جدید تقاضوں سے ہم آہنگ کرنا ہے تاکہ اپنے کسٹمرز کو بہترین سروس فراہم کی جاسکے۔

ٹی ٹولز گولڈ کنٹریکٹس متعارف کرانے میں PMEX کے ساتھ تعمیر مائیکرو فنانس بینک لمیٹڈ (TMFB) بھی شراکت دار ہے جو اپنے سرمایہ سیشنز کے ذریعے اپنی نوعیت کی اس منفرد پراڈکٹ کے ذریعے بچت کرنے کی ترغیب دیتا ہے۔ دونوں اداروں کے درمیان مارچ 2013 میں ایک مفابہمتی یادداشت پر دستخط کئے گئے تھے جس کے ذریعے مختلف آمدنی والے طبقات کو اعتماد، حفاظت اور سہولت کے ساتھ سونے میں سرمایہ کاری کا موقع فراہم کیا جاتا ہے۔



اس موقع پر گفتگو کرتے ہوئے PMEX کے چیف ڈائریکٹر اعجاز علی شاہ نے کہا ”ہمیں خوشی ہے کہ ایک اور پراڈکٹ ہمارے پورٹ فولیوز میں شامل ہو چکی ہے جو ہر پاکستانی کو سہولت، حفاظت اور آسانی سے سونے میں سرمایہ کاری کا موقع فراہم کرتی ہے۔ دوسری جانب PMEX سے وابستہ بروکرز کو ایک بڑی مارکیٹ میں اپنے کاروبار کو وسعت دینے کا موقع فراہم کرتی ہے۔ تاہم کامیابی اسی صورت میں حاصل ہو سکتی ہے جب ایسے پارٹنرز تلاش کئے جاسکیں جو ریٹیل کسٹمرز تک رسائی رکھتے ہوں۔ اس کام میں کریڈٹ کارڈ اور ٹیلی کام کمپنیوں کا کردار بھرپور طریقے سے ادا کر سکتی ہیں اور PMEX کے پروگرام کو گھر گھر پہنچا سکتی ہیں۔ ہم مستقبل کے تمام ہی اسٹیک ہولڈرز کو قدر کی نگاہ سے دیکھتے ہیں۔“

تعمیر مائیکرو فنانس بینک کے بانی صدر اور چیف ایگزیکٹو آفیسر ندیم حسین نے اس موقع پر گفتگو کرتے ہوئے کہا ”ہم اس اوپن کیمپ کے ذریعے خوش ہیں جو پاکستان میں اپنی نوعیت کی پہلی کامیابی ہے جو چھوٹی بچت اور سونے میں سرمایہ کاری کے ذریعے مالیاتی شمولیت میں معاون ثابت ہوگی۔ میں سمجھتا ہوں کہ یہ اقدامات سماجی اور اقتصادی طور پر بااختیار بنانے کے ہمارے وژن کے حصول میں اہم کردار ادا کریں گے۔“

PMEX کے بروکرز اور سرمایہ کاروں کے لئے بلا معاوضہ ٹریڈنگ

PMEX نے اپنے تمام بروکرز کے لئے بلا معاوضہ ٹریڈنگ ورکشاپس کا آغاز کیا ہے جس کا مقصد بروکرز اور وہاں کام کرنے والوں کو تربیت دینا اور سہولت فراہم کرنا ہے



”رہبر نے مجھے آرام طلب ماحول سے نکال کر میرا رشتہ پسماندہ بچوں جیسی بر ملا حقیقت سے جوڑ دیا۔ آئندہ نسلوں کے بہروز کے استاد کی حیثیت سے TCF نے مجھے امید، عزم اور تشکر جیسی خوبیوں سے روشناس کرایا۔ میری نظر میں رہبر پروگرام ایک ایسا پروگرام ہے جو انتہائی متاثر کن اور افراد کو اپنا خوگر بنالینے والا ہے۔“
 ثوبیہ اشرف۔ نیجر مارکیٹنگ



”TCF رہبر پروگرام میرے لئے ایک ایسا تجربہ ہے جس نے میری زندگی کو نیکسر تبدیل کر دیا۔ یہ اسکول کے ایسے بچوں کو پورے تعلیم سے آراستہ کر رہا ہے جن کے پاس محدود مواقع ہوتے ہیں لیکن وہ بہترین صلاحیتوں کے حامل ہوتے ہیں۔ یہ سیکھنے سکھانے کا دو طرفہ عمل ہے۔ جہاں استاد اور شاگرد ایک دوسرے سے سیکھتے ہیں۔“
 احمد مجاز۔ مارکیٹنگ ایگزیکٹو

2013 میں ہم نے اپنا ٹریڈنگ انجن فالت ٹالریٹنٹ مشینز پر لگایا تھا جس کی بدولت اب ہمارے کمپیوٹرز کسی بھی حادثے کی صورت میں مسلسل کام کرتے رہتے ہیں۔

مزید یہ کہ ہم نے انتہائی کامیابی کے ساتھ نئے اور نیکل ڈیٹا میں ورژن کی تنصیب کی ہے جو مقامی طور پر اور مضامنی علاقوں سے ڈیٹا کو اصل حالت میں دوبارہ فراہم کرتا ہے۔ اس جدید سہولت کی بدولت آپ کی سہولت اب نئی صلاحیت کا حامل ہے جس کے باعث اب نہ صرف ڈزاسٹر ریکوری سائٹ بلکہ مین سائٹ پر کسی بھی حادثے کی صورت میں بھی ہماری تمام سرگرمیاں جاری رہتی ہیں۔ ان نئی سہولت کی بدولت ہمارے کاروباری ساتھی اور سرمایہ کار بغیر کسی رکاوٹ کے یہاں تک کہ کسی حادثے کی صورت میں بھی نیوچر اور اسپاٹ ٹریڈنگ جاری رکھ سکتے ہیں۔

مشترکہ سماجی ذمہ داری : TCF رہبر پروگرام

PMEX میں ہم مکمل طور پر اس بات سے آگاہ ہیں کہ مشترکہ سماجی ذمہ داری کسی بھی ادارے کے مشن کا لازمی حصہ ہوا کرتی ہے۔ ہم سمجھتے ہیں کہ پاکستان ایک بڑی انسانی آبادی پر مشتمل ملک ہے جہاں لوگوں کی بڑی تعداد پسماندہ ہے۔ ہمارا اس بات پر یقین ہے کہ ملک علم کے ذریعے ہی پائیدار ترقی کر سکتا ہے۔ گوکہ اقتصادی وسائل کی اہمیت مسلمہ ہے، تاہم ہمارے معاشرے کے ہر تعلیم یافتہ فرد کے لئے یہ بھی ضروری ہے کہ وہ اپنے وقت کا کچھ حصہ معاشرے کے پسماندہ افراد کو زیور تعلیم سے آراستہ کرنے کے لئے وقف کر دے۔

معاشرے کے پسماندہ طبقات کی خدمت کے جذبے کے تحت PMEX کے ملازمین نے TCF رہبر پروگرام کے سلسلے کے 14 ویں پروگرام میں حصہ لیا۔ یہ ایک سیکھنے سکھانے کا پروگرام ہے جو تعلیم یافتہ افراد کو ایک دوسرے کے قریب لاتا ہے تاکہ وہ کراچی کے پسماندہ علاقوں کے طلباء کو تعلیم دے سکیں۔ پروگرام کا مقصد ایسے طلباء کی حوصلہ افزائی کرنا ہے جو بطور آزاد مفکر، رہنما اور ایسے مصلح کے طور پر ابھرنا چاہتے ہیں جو معاشرے میں تبدیلی لانے کا باعث ہوتے ہیں۔



سرمایہ کار کی تعلیم و تربیت اجناس کی تجارت میں ہونے والی غلطیاں

یہ اقتباس والٹر بریزرٹ کی جانب سے لکھے گئے مضمون بعنوان ”کموڈٹی ٹریڈنگ کی 12 بنیادی غلطیاں“ سے لیا گیا ہے۔ ٹریڈنگ سے متعلق رہ جانے والی دیگر غلطیوں کو آئندہ نیوز لیٹر میں بیان کیا جائے گا۔

1- منصوبہ بندی کی کمی

اجناس کا کاروبار کرنے والے 90 فیصد سے زائد وہ لوگ ہیں جن کے پاس مناسب منصوبہ بندی نہیں۔ اس کا مطلب یہ ہوا کہ انہیں یہ معلوم ہی نہیں کہ کسی ایسی صورت میں انہیں کیا کرنا ہوگا جبکہ وہ غلط ہوں اور نہ ہی انہیں اس بات کا علم ہے کہ ایسی صورت میں وہ کیا کریں گے جب وہ صحیح ہوں۔ وہ کاغذ پر بنائے گئے بڑے منافع کو بڑے نقصان میں بدل دیتے ہیں اس لئے کہ انہیں یہ معلوم ہی نہیں ہوتا کہ یہ کس طرح ہوا۔ اجناس کا کاروبار کرنے والے ایک تاجر کے لئے انتہائی ضروری ہے کہ وہ درج ذیل ہدایات پر مشتمل حکمت عملی وضع کرے:

- اسے یہ معلوم ہو کہ کب اور کیسے مارکیٹ میں داخل ہونا چاہیے
- وہ یہ بات جانتا ہو کہ جو کاروبار کرنے جا رہا ہے اس میں کتنی رقم کے نقصان کا خدشہ ہے
- اسے یہ معلوم ہو کہ اگر وہ غلط جارہا ہے تو کیسے اور کہاں سے نکلے گا
- وہ یہ جانتا ہو کہ اگر وہ صحیح ہے تو کیسے اور کہاں سے منافع حاصل کرے گا
- وہ یہ بات جانتا ہو کہ اگر وہ صحیح ہے تو ایسی صورت میں اسے کتنا منافع ملے گا
- مارکیٹ میں غیر متوقع صورتحال پیدا ہوجانے کی صورت میں اس کے پاس محفوظ مقام ہو
- اسے کم از کم اس بات کا تو اندازہ ہو کہ مارکیٹ سے اس کے مقاصد کب پورے ہوں گے؛ اسے کب اقدام لینے ہوں گے، اور اگر ایسا نہ ہو تو اس صورتحال سے کیسے نکلا جائے!

2- پیسے کے انتظام کا ناقص پن

اجناس کا کاروبار کرنے والے بیشتر تاجر تین تا ایک رسک/ریوارڈ ریشو کی مثال دیتے ہیں کہ اگر ایک کاروبار جس میں وہ غلطی پر ہوئے تو انہیں \$500 کا نقصان ہوگا اور اگر وہ صحیح ہوئے تو انہیں \$1500 کا فائدہ ہوگا۔ ان کی نظر میں کاروبار کا یہ ایک ”مشائز“ طریقہ ہے۔ جو کہ بالکل غلط ہے کیونکہ تجارت کا یہ پہلو زیادہ اہم نہیں ہے کہ غلط ہونے کی صورت میں آپ کو کتنا نقصان ہوگا یا یہ کہ اگر آپ صحیح ہوئے تو کتنا فائدہ ہوگا بلکہ اہمیت اس بات کی ہے کہ آپ کے صحیح ہونے کی صورت میں فائدے کی امکانات کتنے ہیں اور غلط ہونے کی صورت میں نقصان کے کتنے امکانات ہیں۔

اچھی مینجمنٹ کا مطلب یہ ہوا کہ آپ اپنے نفع کے اہداف اور صحیح یا غلط ہونے کی صورت میں امکانات سے بخوبی آگاہ ہیں، اور نقصانات کے اندیشوں کو STOP LOSS سے کنٹرول کر رہے ہیں۔ کاروبار میں آپ ایسی صورت میں یقیناً بہتر پوزیشن میں ہوں گے کہ جب غلط حکمت عملی کی وجہ سے \$1000 کے نقصان کا اندیشہ ہو اور صحیح حکمت عملی کی صورت میں آپ کو \$1000 کا فائدہ ہو رہا ہو۔ ایسی صورت میں مثبت امکانات دس میں سے آٹھ ہوتے ہیں جبکہ اس کے برعکس ایک ایسا کاروبار جہاں آپ کی صحیح حکمت عملی کی وجہ سے آپ کو \$1500 کا فائدہ ہو رہا ہو اور آپ کی غلط حکمت عملی کی وجہ سے آپ کو صرف \$500 کا نقصان ہو رہا ہو۔ ایسی صورت میں امکانات کا تناسب تین کے مقابلے میں صرف ایک رہ جاتا ہے۔

ظاہر ہے، اس غلطی پر مبنی مینجمنٹ کے تصورات کو فروغ دینے اور ان کی آزمائش کے ذریعے ہی قابو پایا جاسکتا ہے۔

3- حفاظتی اسٹاپ لوس سے متعلق احکامات کو استعمال نہ کرنا

جب آپ ایک مرتبہ مارکیٹ میں داخل ہو جاتے ہیں تو اسٹاپس کے استعمال/نقصان سے متعلق احکامات پر عمل نہیں کیا جاتا، ماورائے عقل اسٹاپس نہیں بلکہ حقیقی اسٹاپس جنہیں ختم نہیں کیا جاسکتا۔ اجناس کا کاروبار کرنے والے اکثر تاجر ماورائے عقل اسٹاپس کا استعمال کرتے ہیں کیونکہ ماضی میں انہوں نے پہلے اسٹاپ (توقف) کیا اور اس کے بعد یہ سمجھا کہ مارکیٹ کا رجحان اب ان کی مرضی کے مطابق ہوگا۔ ان کے اس عمل سے اسٹاپس کی نفعی نہیں ہوجاتی، بلکہ اس کا مطلب یہ ہوا کہ ان کے اسٹاپ غلط جگہ پر تھے۔ ان کے پاس اچھے تکنیکی اسٹاپ نہیں تھے۔

اگر آپ مارکیٹ میں داخل ہونے سے پہلے ہی یہ تصور کر لیں کہ آپ کی جانب سے استعمال کئے جانے والے اسٹاپ/لوس سے متعلق احکامات بے حد کامیاب رہیں گے تو اس کا مطلب یہ ہوا کہ آپ کا تجزیہ غلط تھا، آپ کی حکمت عملی بھی غلط تھی۔ بے جا اسٹاپ کے استعمال کے نتیجے میں یہ ہوگا کہ مارکیٹ آپ کی اسٹاپ پر اُس کے ذریعے چل رہی ہوگی ایسی صورتحال میں آپ زیادہ دیر ایک معقول انسان کی طرح عمل نہیں کر سکیں گے۔ اور ایسے میں آپ سے غلطیاں زیادہ ہونے کے امکانات بڑھ جاتے ہیں کیونکہ اس وقت آپ خوف اور امید کے درمیان کام کر رہے ہوتے ہیں۔

ایک پرانی کہادت ہے کہ پہلا نقصان بہت چھوٹا ہوتا ہے۔ اسے باآسانی برداشت کر لیا جاتا ہے، لیکن جیسے جیسے وقت گزرتا ہے یہ نقصان بڑھتا جاتا ہے۔

اس غلطی پر قابو پانے کا واحد راستہ یہ ہے کہ مارکیٹ میں داخل ہونے سے قبل مسلمہ اصول اسٹاپ/لوس سے متعلق احکامات لازمی اور ہر وقت اپنائے جائیں۔ اس کا آسان طریقہ یہ ہے کہ مارکیٹ بند ہونے کے بعد اپنا ہوم ورک مکمل کر لیں، اور کھلنے سے قبل ہی اپنے احکامات جاری کر دیں۔ ایک اور اصول جس پر عمل درآمد کی ضرورت ہے وہ یہ ہے کہ کسی بھی صورت ابتدائی حفاظتی اسٹاپ/لوس سے متعلق احکامات ممکنہ خطرہ بڑھانے کے لئے تبدیل نہیں کئے جاتے بلکہ خطرہ کو کم کرنے کے لئے استعمال کئے جاتے ہیں۔



دس سرفہرست بروکرز برائے سال 2013

درجہ بندی	تجارتی معاہدوں کی بنیاد پر	تجارتی مالیت کی بنیاد پر
1	KASB سکیورٹیز لمیٹڈ	KASB سکیورٹیز لمیٹڈ
2	ان رچرز (پرائیویٹ) لمیٹڈ	محمد شرف حسین اڈھی
3	JS گلوبل کنٹینر لمیٹڈ	ان رچرز (پرائیویٹ) لمیٹڈ
4	ایزی ویسے کموڈٹیز (پرائیویٹ) لمیٹڈ	ایسٹلوٹ کموڈٹیز (پرائیویٹ) لمیٹڈ
5	محمد شرف حسین اڈھی	JS گلوبل کنٹینر لمیٹڈ
6	عباسی اینڈ کو (پرائیویٹ) لمیٹڈ	فاؤنڈیشن سکیورٹیز (پرائیویٹ) لمیٹڈ
7	فاؤنڈیشن سکیورٹیز (پرائیویٹ) لمیٹڈ	ایزی ویسے کموڈٹیز (پرائیویٹ) لمیٹڈ
8	عارف حبیب کموڈٹیز (پرائیویٹ) لمیٹڈ	شجر کنٹینر پاکستان (پرائیویٹ) لمیٹڈ
9	شجر کنٹینر پاکستان (پرائیویٹ) لمیٹڈ	IGI فائی ٹیکس سکیورٹیز لمیٹڈ
10	IGI فائی ٹیکس سکیورٹیز لمیٹڈ	عارف حبیب کموڈٹیز (پرائیویٹ) لمیٹڈ

مزاح

