

پری فزیلیٹی تحقیق

(مونٹیسری Montessori سکول)



سہل اینڈ میڈیم انٹرپرائزز ڈویلپمنٹ اتھارٹی (سمیڈا)

وزارت صنعت و پیداوار

حکومت پاکستان

www.smeda.org.pk

ہیڈ آفس

فورٹھ فلور، بلڈنگ نمبر 3، ایوان اقبال کمپلیکس، ایئرپورٹ روڈ، لاہور۔

فون 92 42 111 111 456

فیکس 92 42 36304926-7

helpdesk@smeda.org.pk

مئی 2017

ریجنل آفس بلوچستان

بگلو نمبر: A-15 چمن ہاؤس سکیم، ایئرپورٹ 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، ایئرپورٹ 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	سمیڈاکا تعارف	3
4	دستاویز کا مقصد	3
5	کاروبار و مصنوعات کا مختصر بیان	3
5.1	ابتدائی و عملی استعداد	4
6	انتہائی قابل توجہ امور	4
7	جغرافیائی لحاظ سے سرمایہ کاری کے مواقع	5
8	متوقع منڈیاں اور تجارتی علاقے	5
9	منصوبہ کی کل لاگت کا خلاصہ	5
9.1	معاشی کیفیت	5
9.2	درکار سرمایہ	6
9.3	کل لاگت کا روبرار	6
9.4	درکار زمین	7
9.5	درکار فرنیچر اور فیکٹریز	8
9.6	درکار دفتری آلات	9
9.7	درکار افرادی قوت	10
9.8	متوقع آمدن	11
10	ماہرین و مشیران	11
11	کارآمد روابط	13
12	ضمیمہ جات	14
12.1	آمدن کا گوشوارہ (انکم ٹینٹ)	14
12.2	اثاثوں اور واجبات کا گوشوارہ (بیلنس شیٹ)	15
12.3	گردش نقد کا گوشوارہ (کیش فلو)	16
12.4	پروجیکٹڈ ریونیو	17
13	کلیدی مفروضے	18

1 - اظہارِ لافعلق (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 ریا 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 فزیتبلٹی نمبر 66
تیار کردہ	سمیڈا پنجاب
تاریخ تیاری	مئی 2017ء
مزید معلومات	پراونشل چیف پنجاب janjua@smeda.org.pk

2 - اجمالی جائزہ (EXECUTIVE SUMMARY)

میٹروپولیٹن شہروں کی تیز رفتار زندگی اپنے کینوں پر نمایاں طور پر اثر انداز ہو رہی ہے۔ معاشی دباؤ کی وجہ سے والدین بہتر معیار زندگی حاصل کرنے اور برقرار رکھنے کے لئے کام کرنے پر مجبور ہیں۔ اس نے شہریوں کے لئے مزید پیچیدگی اور مسابقت میں اضافہ کیا ہے۔ ان سماجی تبدیلیوں کے نتیجے میں بچے کی ابتدائی تعلیم کا رجحان بڑھ رہا ہے، اس کے نتیجے میں میٹروپولیٹن شہروں میں مونٹیسری سکول (Montessori School) کی بہت زیادہ طلب ہے۔ اس کے علاوہ معروف سکولوں میں داخلہ کے لئے مقابلہ بہت زیادہ بڑھ چکا ہے جس کی وجہ سے والدین کو بچے کی ابتدائی تعلیم و تربیت اور داخلہ ٹیسٹ کی شرط کے لئے خرچ کرنا پڑتا ہے۔ دوسری طرف نیم شہری علاقوں سے بڑے شہروں میں ہجرت کی وجہ سے موجودہ پرائیویٹ اور پبلک سکول کی محدود صلاحیت ختم ہو گئی ہے۔ تاہم پرائیویٹ سرمایہ کار اپنی سرمایہ کاری کی صلاحیت کے ساتھ مکمل طور پر آراستہ اور تربیت یافتہ عملے کے ساتھ ملک بھر میں قابل عمل سکول کا نظام قائم کر کے ان مواقع سے بھرپور استفادہ کر سکتا ہے۔

مونٹیسری سکول (Montessori School) ایک بچے کے لئے پہلا رسمی سیکھنے کا مرحلہ ہے۔ یہ پری فزیتبلٹی پاکستان کے بڑے شہروں میں معاشرے کے درمیانی آمدنی والے طبقے پر توجہ مرکوز کرتے ہوئے پلے گروپ (Play Group) سے کلاس II (عمر 3 سے 7 سال) کا مونٹیسری سکول (Montessori School) قائم کرنے کے متعلق معلومات فراہم کرتی ہے۔ سکول مناسب فیس کے ساتھ ابتدائی سطح کی معیاری تعلیم فراہم کرے گا۔ اعلیٰ درجے کے تعلیمی طریقہ کار پر عمل کیا جائے گا: جدید عالمی معیار کے مطابق جدید تدریسی طریقہ کار استعمال کرتے ہوئے وسیع نصاب پڑھایا جائے گا۔

مونٹیسری سکول (Montessori School) میں اچھی انفراسٹرکچر سہولیات ہوں گی، کشادہ ایئر کنڈیشنڈ کلاس روم اور وسیع سیکھنے کے مواد کتابوں سے کھلونوں تک با معنی تعلیمی تجربہ کے لئے۔

اس سکول کو قائم کرنے کے لئے منصوبہ کی کل لاگت 9.52 ملین روپے فرض کی گئی ہے۔ یہ 8.84 ملین روپے پر مستقل سرمایہ اور 0.68 ملین روپے ابتدائی گردش سرمایے پر مشتمل ہوگی۔ اس منصوبہ کی موجودہ قدر حاصل (NPV)، 29 فیصد اندرونی شرح منافع IRR اور 3.64 سال مدت واپسی کے ساتھ تقریباً 6.91 ملین روپے ہے۔ منصوبہ پہلے سال 25 افراد کے لئے براہ راست روزگار کے مواقع پیدا کرے گا۔

3 - سمیڈا کا تعارف (INTRODUCTION TO SMEDA)

سال 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 مونٹیسری سکول (Montessori School) کھولنے 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 تنقیدی معلومات پر بھی نظر رکھنی چاہیے جو کسی بھی کاروباری سرمایہ کاری کی بنیاد ہیں۔

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

اوپنچی ساکھ والے سکولوں کا داخلہ کے لئے انتخابی عمل مشکل ہوتا ہے جس کے لئے مونٹیسری سکول (Montessori School) بچوں کو ضروری تربیت فراہم کرتا ہے۔ اس رجحان نے مونٹیسری سکول (Montessori School) سسٹم کی طلب کو بڑھایا ہے جو کہ بچوں کو ابتدائی عمر میں ضروری تعلیمی تربیت فراہم کر کے نامور سکولوں میں داخلہ کے لئے تیار کرتا ہے۔ بڑھتی ہوئی آبادی اور سکولوں کی محدود تعداد کے ساتھ مونٹیسری سکولوں (Montessori Schools) کا قیام کاروبار کا قومی موقع فراہم کرتا ہے۔ اس سکول کے لئے 11 کلاس رومز تجویز کئے جاتے ہیں جو زیادہ سے زیادہ 300 سٹوڈنٹس کی گنجائش سالانہ رکھتا ہوگا۔ تاہم سکول پہلے سال 150 طالب علموں کے ساتھ کام کا آغاز کرے گا جو بتدریج اضافہ کے ساتھ 300 طالب علم (زیادہ سے زیادہ استعداد) 7 ویں سال ہو جائیں گے۔ پلے گروپ (Play Group) کے ہر سیکشن میں طالب علموں کی زیادہ سے زیادہ تعداد 20 اور کے جی I (KG1) سے کلاس II کے ہر سیکشن میں زیادہ سے زیادہ تعداد 30 طالب علم ہے۔ تجویز کردہ طالب علموں کی تعداد کے لئے تقریباً 1.5 کنال رقبہ کی ڈبل سٹوری بلڈنگ کرائے پر حاصل کی جائے گی۔

اس سکول کے لئے منصوبہ کی کل لاگت 9,523,392 ملین روپے فرض کی گئی ہے۔ یہ 8,840,876 ملین روپے مستقل لاگت اور 682,516 ملین روپے ابتدائی گردشی سرمائے پر مشتمل ہوگی۔ منصوبہ 50 فیصد قرض اور 50 فیصد ذاتی سرمائے سے شروع کیا جائے گا۔ منصوبہ کی موجودہ قدر حاصل NPV، اندرونی شرح منافع 29 فیصد اور مدت واپسی 3.64 سال کے ساتھ تقریباً 6,908,035 ملین روپے ہے۔

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

یہ تجویز کیا جاتا ہے کہ پلے گروپ (Play Group) سے کلاس II کے لئے طالب علم داخل کئے جائیں گے۔ سکول کے لئے 11 کلاس روم ہوں گے جن کی کل استعداد 300 طالب علم ہے۔ سکول 150 طالب علموں کے ساتھ عمل کا آغاز کرے گا۔ طالب علموں کی زیادہ سے زیادہ تعداد پلے گروپ (Play Group) کے لئے 20 اور KG1 سے کلاس II کے لئے 30 ہوگی۔ تاہم یہ صلاحیت عمل کے ابتدائی سالوں میں شاید حاصل نہ کی جاسکے۔ سال کے لحاظ سے قابل عمل استعداد کی تفصیل نیچے جدول میں فراہم کی گئی ہے:

جدول نمبر 1: سال کے لحاظ سے طالب علموں کی تعداد (پہلے 5 سال)

کلاس	سیکشن/کلاس رومز	طالب علم سالانہ				
پلے گروپ	3	45	48	50	53	56
KG-1	2	30	60	60	60	60
KG-II	2	30	60	60	60	60
کلاس I	2	23	53	60	60	60
کلاس II	2	22	46	60	60	60
ٹوٹل	11	150	267	290	293	296

6۔ انتہائی قابل توجہ امور (CRITICAL FACTORS)

اس کاروبار کی کامیابی کے لئے اہم عوامل مندرجہ ذیل ہیں:

- ☆..... سکول کے ماحول میں تحفظ کو یقینی بنانا چاہیے اور یہ کسی بظاہر خطرے سے بھی آزاد ہونا چاہیے۔
- ☆..... سکول والدین کے لئے قابل رسائی والے علاقے میں ترجیحاً واقع ہونا چاہیے۔
- ☆..... موٹیسری سکول میں اساتذہ/خدمت گزار سکھانے کے عمل میں اہم کردار ادا کرتے ہیں۔ تاہم یہ صلاح دی جاتی ہے کہ موٹیسری ایجوکیشن کے لئے سکول کا سٹاف اعلیٰ تعلیم یافتہ اور تربیت یافتہ ہونا چاہیے۔ یہ تجویز کیا جاتا ہے کہ تعلیمی خدمات شروع کرنے سے پہلے اساتذہ کو تربیتی پروگرام دیا جائے۔
- ☆..... تعلیمی نصاب وسیع اور تحقیق شدہ ہونا چاہیے۔ پیپر کورس ورک کے علاوہ یہ تجویز کیا جاتا ہے کہ بصری اور دیگر تدریس کے طریقوں کا بھی بہتر استعمال کیا جائے۔
- ☆..... ہر کلاس روم کا ایریا کلاس میں طالب علموں کی تعداد کے حساب سے ہونا چاہیے۔ اس کے علاوہ کلاس رومز یا تو ایر کنڈیشنڈ یا پھر کم از کم اچھی طرح سے ہوادار ہونے چاہئیں۔ کلاس رومز تدریسی اور غیر نصابی سرگرمیوں کے آلات کے ساتھ اچھی طرح سے لیس ہونا چاہیے۔
- ☆..... فزیکل سہولیات چاہے ان ڈور ہوں یا آؤٹ ڈور یا دونوں کے لئے کافی رسد سامان دستیاب ہونا چاہیے۔
- ☆..... اساتذہ اور والدین کا متواتر رابطہ سکول کے تعلیمی نظام کا باقاعدہ جزو ہونا چاہیے۔
- ☆..... سکول کے ڈیزائن کی ترتیب اور سامان آرائش بچوں کیلئے پرکشش ہونا چاہیے۔ سکول کا ایک اچھا تاثر پیدا کرنے کیلئے دونوں بیرونی اور اندرونی طور پر توجہ دینی چاہیے۔
- ☆..... صحیح توجہ کے ساتھ بچوں کی نشوونما پر زور دینا چاہیے۔
- ☆..... مختلف ذرائع کے ذریعے مارکیٹنگ اور پروموشن جیسا کہ کیٹلاگ/پمفلٹ، آؤٹ ڈور ایڈورٹائزمنٹ، ہورڈنگز/فلکس، کیبل اشتہارات، ڈیجیٹل اور ایس ایم ایس مارکیٹنگ، چینلز اور میگزینز میں کوریج، سوشل میڈیا (فیس بک وغیرہ) کے ذریعے تشہیر۔
- ☆..... سرمایہ کاری پر منافع اور کاروبار میں مسلسل اضافہ کاروباری شخص کی صلاحیتوں کی تعمیر اور باقاعدہ تربیت پر ہے۔ متعلقہ کاروبار کے میدان میں پہلے سے موجود تجربہ تعلیم ایک بڑی فوقیت ہو سکتی ہے۔

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

مونٹیسری سکول سسٹم کے مارکیٹ میں مقام (Market Positioning) کے لئے دو وسیع مواقع دستیاب ہیں:

- ☆..... گھریلو آمدنی کی بنیاد پر ممکنہ مارکیٹ درمیانی آمدنی کا طبقہ ہوگی۔
- ☆..... ممکنہ مارکیٹ کی ترجیح کی بنا پر سکول مناسب فیس پر معیاری تعلیم فراہم کرے گا۔
- تعلیمی خدمات سے قطع نظر آمدنی کی بنیاد پر ممکنہ مارکیٹ سکول کی مجموعی پوزیشننگ (Positioning) میں اہم کردار ادا کرے گی۔
- کسی بھی کاروباری شخص کو مونٹیسری سکول کھولنے سے پہلے اس کاروبار کے مقصد کا فیصلہ کرنا چاہیے۔ اس بارے میں مختلف مواقع دستیاب ہیں جس میں مندرجہ ذیل شامل ہو سکتے ہیں:
- ☆..... ڈے کیئر (Daycare) سروسز پر مبنی مونٹیسری سکول۔
- ☆..... دیگر معروف پرائمری لیول سکولوں کے مقابلے میں پری پیرٹری (Preparatory) سکول کا قیام۔
- ☆..... پرائمری اور ہائی سکول کی سطح پر وسیع اضافی خدمات کے ساتھ مونٹیسری سکول کا قیام۔
- جیسا کہ اوپر بیان کیا گیا ہے کہ مجوزہ مونٹیسری (Montessori) سکول کے لئے ممکنہ گاہک اونچے اور اونچے درمیانی آمدنی سے تعلق رکھنے والے فیملی گروپس کے 3 سے 7 سال کے بچے ہوں گے۔

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

مونٹیسری سکول (Montessori) شروع کرنے کے لئے ملک کے تمام بڑے شہر موزوں ہیں۔ تاہم بڑھتی ہوئی آبادی کے دباؤ اور میٹروپولیٹن شہروں میں اچھی ساکھ والے مونٹیسری (Montessori) سکولوں کے اضافے کے ساتھ چھوٹے شہر بھی اچھی طرح سے منصوبہ بندی کئے ہوئے مونٹیسری سکول کھولنے کے منافع بخش کاروباری مواقع فراہم کر سکتے ہیں۔ لاہور، کراچی، اسلام آباد، پشاور اور کوئٹہ کے علاوہ دیگر شہر جیسا کہ سرگودھا، ملتان، فیصل آباد، شیخوپورہ، رحیم یار خان، گوجرانوالہ، سیالکوٹ، گجرات، حیدر آباد، سکھر، مظفر آباد، گلگت، فاطما اور ایبٹ آباد بھی تجویز کئے جاتے ہیں۔

یہ تجویز کیا جاتا ہے کہ مونٹیسری سکول منتخب کی گئی ممکنہ مارکیٹ میں آسان رسائی والی جگہ پر واقع ہونا چاہیے۔

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

تجویز کردہ مونٹیسری سکول کی کاروباری عمل پذیری کو جانچنے کے لئے ایک تفصیلی ماڈل ترتیب دیا گیا ہے۔ مختلف لاگوں اور آمدنی سے متعلق مفروضات، تجزیے کے نتائج کے ساتھ اس سیکشن میں بیان کئے گئے ہیں۔

اس کاروبار کے متعلق آمدن کا گوشوارہ (انکم سٹیٹمنٹ)، گردش نقد کا گوشوارہ (کیش فلو سٹیٹمنٹ) اور نفع و نقصان کا گوشوارہ (بیلنس شیٹ) ضمیمہ جات کے طور پر لف کی گئی ہیں۔

9.1- معاشی کیفیت (Project Economics)

پلے گروپ سیکشن (Play Group Section) کے لئے 20 سے زیادہ طالب علم اور کے جی 1 (KG1) سے کلاس II تک 30 سے زیادہ طالب علم نہیں ہونے چاہئیں۔ تاہم یہ صلاحیت عمل کے ابتدائی سالوں میں حاصل نہیں ہوگی۔ اس مالیاتی ماڈل میں تمام اعداد و شمار کا حساب اندازاً 150 طالب علموں کی ابتدائی صلاحیت کے ساتھ زیادہ سے زیادہ 300 طالب علموں کے لئے کیا گیا ہے۔

مندرجہ ذیل جدول اندرونی شرح منافع، مدت واپسی اور موجودہ قدر حاصل کی تفصیل ظاہر کرتا ہے:

جدول نمبر 2: معاشی کیفیت

29 فیصد	اندرونی شرح منافع (IRR)
3.64 سال	کل مدت واپسی (Pay Back Period)
6,908,035	موجودہ قدر حاصل (NPV)

سرمایہ کاری پر منافع کے حصول کا بہت زیادہ انحصار کاروباری شخص کے پاس تعلیمی نظام کے متعلق عملی علم، وسیع تعلیمی نصاب پڑھانے اور تعینات کئے جانے والے کوالیفائیڈ اور تجربہ کار فیکٹی (Faculty) کے ساتھ بین الاقوامی معیار کے مطابق جدید تدریسی طریقہ کار کے استعمال پر ہے۔

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)	4,761,696 روپے
بینک کا قرضہ (50 فیصد)	4,761,696 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 ضروریات کی نشاندہی کی گئی ہے:

جدول نمبر 4: کل لاگت کاروبار

مندرجات	رقم (روپے)
مستقل لاگت	
فرنیچر اور فیکچر	5,494,600
دفتری آلات	1,507,500
قبل از پیداوار لاگت	1,046,276
سکیورٹی ڈیپازٹ	500,000
سکول رجسٹریشن کی لاگت	292,500
کل مستقل لاگت	8,840,876
گردشی سرمایہ	

175,000	بلڈنگ کا پیشگی کرایہ
500,000	نقد
7,516	آلات کی انویسٹری
682,516	کل گردش سرمایہ
9,523,392	کل لاگت کاروبار

9.4۔ درکار زمین (SPACE REQUIREMENT)

300 طالب علموں کے بیچ (Batch) کے لئے 1.5 کنال میں ڈبل سٹوری پر مشتمل بلڈنگ کافی ہوگی۔ اسی مقصد کے لئے تعمیر شدہ بلڈنگ کرائے پر بھی حاصل کی جاسکتی ہے۔ کورڈ (Covered) ایریا میں 11 کلاس رومز، 1 پرنسپل روم، 1 روم ٹیچر کوآرڈینیٹر اور 1 روم انتظامی سٹاف کے لئے ہونا چاہیے۔ دونوں سٹاف اور طالب علموں کے لئے واش رومز کی مناسب تعداد تجویز کی جاتی ہے۔ ایک بڑا ہال تفریح اور کمپیوٹر سیکشن کے لئے مناسب تقسیم کے ساتھ مختص کیا جانا چاہیے۔ ایک کافی ایریا کھیل کے میدان کے لئے بھی مخصوص ہونا چاہیے۔ پلے گراؤنڈ (Play Ground) میں جھولے، سلائیڈز، مونکی بارز (Monkey Bars) اور دیگر کھیل کے آلات ہونے چاہئیں۔

جدول نمبر 5: درکار زمین

درکار رقبہ (مربع فٹ)	مندرجات
6,000	کلاس رومز (11 رومز)
300	پرنسپل آفس
300	ٹیچرز سٹاف روم
400	لابریری
400	انٹرنیٹ روم / ایکٹیوٹی ہال
500	انتظامی سٹاف
400	کمپیوٹر لیب
120	واش روم
120	کچن
1,000	گراؤنڈز اور کینٹین
9,540	ٹوٹل کورڈ ایریا

قبل از وقت لاگت میں بلڈنگ کی تزئین و آرائش کے دوران فیکٹی کی تنخواہ، بجلی کی اپ گریڈیشن اور 3 ماہ کا کرایہ شامل ہے۔

یہ تجویز کیا جاتا ہے کہ مجوزہ منصوبہ ابتدائی انفراسٹرکچر کی لاگت کو کم کرنے کے لئے کرائے کی بلڈنگ پر قائم کیا جائے۔ تعمیر شدہ بلڈنگ خریدنے کی صورت میں انفراسٹرکچر کی لاگت بڑھ جائے گی۔

درمیانے اور اونچے درمیانے آمدنی کے طبقے کے ایریا میں مجوزہ 1.5 کنال بلڈنگ کے کرائے کا تخمینہ 175,000 روپے لگایا گیا ہے اور پہلے سال کے دوران بلڈنگ کا کل کرایہ تقریباً 2,100,000 روپے ہوگا۔

9.5۔ درکار فرنیچر اور فکسچرز (FURNITURE AND FIXTURE REQUIREMENT)

منصوبہ کے لئے درکار فرنیچر اور فکسچرز کی تفصیل درج ذیل جدول میں دی گئی ہے:

جدول نمبر 6: درکار فرنیچر اور فکسچرز

مندرجات	تعداد	یونٹ لاگت (روپے)	کل لاگت (روپے)
سی سا (See Saw)	2	10,000	20,000
4 فٹ سلائیڈ	1	12,000	12,000
6 فٹ سلائیڈ	1	15,000	15,000
مونکی بارز 6x6 (Monkey Bars)	1	10,000	10,000
وائٹ بورڈز	13	2,200	28,600
سافٹ بورڈز	25	1,800	45,000
وائٹر کولر	2	22,000	44,000
میری گورائونڈ (Merry-Go- Round)	1	12,000	12,000
انفلیٹبل پول (Inflatable Pool)	2	3,000	6,000
مانیکرو ویو اوون	1	7,500	7,500
فریج	1	28,000	28,000
ملٹی میڈیا (سپیکرز، مائیک اور دیگر الیکٹرانک آلات)	1	250,000	250,000
سپورٹس میٹرل	1	100,000	100,000
پلے گروپ کے لئے گول میزیں	8	3,000	24,000
پلے گروپ کے لئے کرسیاں	60	1,000	60,000
پلے گروپ کے لئے ٹیچرز کی کرسیاں	3	1,500	4,500
کے جی کے لئے گول میزیں	8	3,000	24,000
کے جی کے لئے کرسیاں	60	1,000	60,000
کے جی کے ٹیچرز کے لئے کرسیاں	4	1,500	6,000
کے جی II کے لئے گول میزیں	8	3,000	24,000
کے جی II کے لئے کرسیاں	60	1,000	60,000
کے جی II کے ٹیچرز کے لئے کرسیاں	2	1,500	3,000
کلاس I کے ٹیچر کے لئے میز اور کرسی	2	4,000	8,000
کلاس I کے طلباء کے لئے میز اور کرسیاں	60	2,000	120,000
کلاس II کے ٹیچر کے لئے میز اور کرسی	2	4,000	8,000
کلاس II کے طلباء کے لئے میز اور کرسیاں	60	2,000	120,000

150,000	150,000	1	بچوں کے لئے کتابیں، کھلونے، انٹرٹینمنٹ کے آلات
45,000	1,500	30	کمپیوٹر چیزیں
75,000	2,500	30	کمپیوٹر ٹیبلٹ
40,000	5,000	8	بک شیلف
1,500,000	1,500,000	1	تزمین و آرائش (بشمول وارننگ، لائٹنگ، پارٹیشن، پینٹ وغیرہ)
50,000	50,000	1	کچن کی اشیاء
200,000	200,000	1	پرنسپل اور ایڈمن سٹاف کے لئے فرنیچر
50,000	50,000	1	مصنوعی پودے
935,000	55,000	17	ایئر کنڈیشنرز (1.5 ٹن سپلٹ)
1,250,000	1,250,000	1	جزیرہ (75 کے وی اے)
100,000	100,000	1	بل بورڈز، سائن بورڈز وغیرہ
5,494,600			ٹوٹل فرنیچر اور فیکٹرز

9.6۔ درکار دفتری آلات (OFFICE EQUIPMENT REQUIREMENT)

منصوبہ کے لئے درکار دفتری آلات کی تفصیل ذیل میں دی گئی ہے:

جدول نمبر 7: درکار دفتری آلات

مندرجات	تعداد	لاگت یونٹ (روپے)	کل لاگت (روپے)
کمپیوٹر سرور (ایس)	1	100,000	100,000
سٹاف کے لئے کمپیوٹرز	3	50,000	150,000
کمپیوٹر پرنٹر (ایس)	1	20,000	20,000
ٹیلی فون	4	1,500	6,000
فیکس مشین	1	20,000	20,000
سیوریٹی کیمرہ سسٹم	1	177,500	177,500
دیگر سیوریٹی آلات (میٹل ڈیٹیکٹر، کیمرے وغیرہ)	1	200,000	200,000
لیب کے لئے کمپیوٹر	30	20,000	600,000
پرنٹر	2	20,000	40,000
پریزنٹیشن کے لئے LED's	2	32,000	64,000
لیب اور آفس کے لئے یو پی ایس	1	130,000	130,000
ٹوٹل دفتری آلات			1,507,500

(HUMAN RESOURCE REQUIREMENT)

9.7۔ درکار افرادی قوت

تجویز کردہ مونٹیسری سکول (Montessori School) کے لئے پہلے سال کے دوران مندرجہ ذیل شاف تجویز کیا گیا ہے:

جدول نمبر 8: درکار افرادی قوت (پہلا سال)

مندرجات	تعداد	تنخواہ/ماہانہ (روپے)	سالانہ تنخواہ (روپے)
پرنسپل	1	45,000	540,000
ٹیچرز کوآرڈینیٹر	1	25,000	300,000
ایکیوٹی ٹیچر	2	20,000	480,000
کمپیوٹر ٹیچر	1	22,000	264,000
ٹیچرز	11	17,000	2,244,000
گیمز ٹیچر	1	17,000	204,000
اکاؤنٹنٹ	1	20,000	240,000
سٹوڈنٹ اٹینڈنٹ	2	15,000	360,000
چپراسی	1	15,000	180,000
کلیئر	2	15,000	360,000
گارڈ	2	16,000	384,000
ٹوٹل	25		5,556,000

تمام ملازمین کی تنخواہوں میں اضافہ کا تخمینہ 10 فیصد سالانہ لگایا گیا ہے۔ شاف کی اہم ذمہ داریاں نیچے بیان کی گئی ہیں:

i۔ پرنسپل

پرنسپل سکول کی تمام سرگرمیاں بشمول عملے کی تعیناتی، والدین کے ساتھ رابطہ قائم کرنے، سکول کی مناسب پوزیشننگ کو بنانے اور برقرار رکھنے، کورس کی تخلیق، داخلہ ٹیسٹ اور اضافی غیر نصابی سرگرمیاں مربوط کرنے کا ذمہ دار ہوگا۔

ii۔ ٹیچرز کوآرڈینیٹر

کوآرڈینیٹر سکول کے تمام معاملات میں پرنسپل کی معاونت کرے گا اور اساتذہ کی حاضری اور ان کی کارکردگی کی تشخیص کا ذمہ دار ہوگا۔ کوآرڈینیٹر کو سکول کی سرگرمیاں موثر طور پر چلانے کے لئے اساتذہ، والدین، عملے اور رضا کاروں کے ساتھ مل کر کام کرنا ہوگا۔ کوآرڈینیٹر طلبہ کو پڑھانے کے طریقہ کار کی سرپرستی اور نگرانی بھی کرے گا۔

iii۔ ٹیچرز

سکول کو موثر طریقے سے چلانے کے لئے متوازن تجربہ رکھنے والے اور نئے اساتذہ تجویز کئے جاتے ہیں۔ ہر ٹیچر کو ایک کلاس دی جائے گی اور وہ مناسب تربیت، علم کی فراہمی، بچوں کے لئے نصابی سرگرمیوں کے بندوبست اور ان کی امتحان میں کارکردگی کا ذمہ دار ہوگا۔

iv۔ سٹوڈنٹ اٹینڈنٹ

ابتدائی سکول میں طلبہ بہت چھوٹے ہوتے ہیں اور ان کو خدمت گزار، بے بسی سٹریڈر درکار ہوتے ہیں۔

9.8۔ متوقع آمدن (REVENUE GENERATION)

عمل کے پہلے سال کے دوران سکول میں داخل ہونے والے طلبہ کی تعداد کے حساب سے متوقع آمدن کی تفصیل نیچے جدول میں فراہم کی گئی ہے:

جدول نمبر 9: متوقع آمدن (پہلا سال)

کلاس کا نام	زیادہ سے زیادہ طلبہ پہلے سال	داخلہ فیس	ٹیوشن فیس فی طالب علم ماہانہ	ٹیوشن فیس سے آمدنی	داخلہ فیس سے آمدنی	کل آمدنی (روپے)
پلے گروپ	45	11,500	3,650	1,971,000	517,500	2,488,500
کے جی I	30	11,500	4,000	1,440,000	345,000	1,785,000
کے جی II	30	11,500	4,150	1,494,000	345,000	1,839,000
کلاس I	23	11,500	4,250	1,147,500	258,750	1,406,250
کلاس II	23	11,500	4,600	1,242,000	258,750	1,500,750
ٹوٹل	150			7,294,500	1,725,000	9,019,500

مزید یہ بھی فرض کیا گیا ہے کہ 5 فیصد طلبہ سکول چھوڑ سکتے ہیں۔ اگلے 9 سالوں کی آمدن کی تفصیل ضمیمہ میں دی گئی ہے:

10۔ ماہرین و مشیران (CONTACT DETAILS)

مجوزہ منصوبہ کے متعلق پرائیویٹ سیکٹر میں خدمات فراہم کرنے والوں سے روابط کے لئے تفصیلات ذیل میں فراہم کی گئی ہیں:

10.1۔ سکول فرنیچر سپلائرز اور مارکیٹ

+92-42-37554862	47۔ فیروز پور روڈ لاہور، پاکستان	ڈیکور فرنیچر، لاہور
+92-42-35870222 6549123-5711117	117۔ ای۔ گلبرگ III، لاہور	انٹروڈموبل
+92-42-37653007	29130 نشتر روڈ لاہور	جاوید اینڈ کو، لاہور
+92-42-35010010	47۔ سی، 3 میراج بلڈنگ فیروز پور روڈ، لاہور	ماسٹر فابریکس، لاہور
+92-300-6233455	ڈھیر کی بائی پاس، جی ٹی روڈ، گجرات، پاکستان	کونسلٹنٹ فرنیچر، گجرات

10.2- الیکٹریکل آلات اور اشیاء کے سپلائرز اور مارکیٹ

+92-42-35030276	7-سی گراؤنڈ فلور، عابد مارکیٹ، شاداب کالونی، ٹیمپل روڈ، لاہور	ایشیئن الیکٹروٹکس
+92-42-36304616	81-3، شاہراہ قائد اعظم، لاہور	وولٹا الیکٹریکل ایکوپمنٹ
+92-42-35752839	50-F، مین گلبرگ III، لاہور	وی آئی پی الیکٹروٹکس
+92-42-35752839	50-F، مین گلبرگ III، لاہور	سوانس انٹرنیشنل
+92-42-37356612	126-A، ٹیمپل روڈ، لاہور	مدینہ الیکٹروٹکس

10.3- ایجوکیشنل ایکسپرسز/کنسلٹنٹس

	ڈائریکٹر پلاننگ اینڈ کپسٹی بلڈنگ/ایجوکیشنل کنسلٹنٹس	مس روزینہ جمالی
+92-51-34100933	ہاؤس نمبر 798، سٹریٹ 16، سیکٹر 8/2-ا اسلام آباد 46000، پاکستان	فن کون سروسز پاکستان
+92-51-32654091-3	ہاؤس 299، سٹریٹ 19، ای-7، اورنگزیب روڈ، اسلام آباد	ایڈمی فار ایجوکیشنل ڈویلپمنٹ
+92-21-36347611	ایف بی ایریا، کریم آباد، پی او بکس 13688 کراچی، 75950، پاکستان	آغا خان یونیورسٹی انسٹیٹیوٹ فار ایجوکیشنل ڈویلپمنٹ
		پنجاب ایجوکیشنل فاؤنڈیشن

www.smeda.org.pk	سمال اینڈ میڈیم انٹرپرائزز ڈویلپمنٹ اتھارٹی (سمیڈا)
www.pakistan.gov.pk	گورنمنٹ آف پاکستان
www.moip.com.pk	منسٹری آف انڈسٹریز اینڈ پروڈکشن
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 سمال انڈسٹریز کارپوریشن
www.pef.edu.pk	پنجاب وکیشنل فاؤنڈیشن
www.ssic.gos.pk	سندھ سمال انڈسٹریز کارپوریشن
www.montessori.edu.pk	مونٹیسری ایجوکیشن پاکستان
www.pakistanmontessoriassociation.org	پاکستان مونٹیسری ایسوسی ایشن

12.1- آمدن کا گوشوارہ (INCOME STATEMENT)

Calculations Income Statement											SMEDA
	Year 1	Year 2	Year 3	Year 4	Year 5	Year 6	Year 7	Year 8	Year 9	Year 10	
Revenue	9,019,500	16,480,010	18,360,491	20,085,796	22,284,515	24,740,479	27,264,235	29,944,425	32,880,323	36,128,383	
Cost of sales											
Faculty Salary	3,852,000	4,257,200	4,660,920	5,127,012	5,659,713	6,203,685	6,824,053	7,506,438	8,257,104	9,082,815	
School Maintenance	180,300	346,200	404,849	465,680	541,982	631,516	730,734	842,696	971,880	1,120,940	
Total cost of sales	4,032,300	4,583,400	5,065,769	5,592,692	6,181,696	6,835,201	7,554,787	8,349,135	9,228,984	10,203,754	
Gross Profit	4,987,110	11,906,550	13,294,722	14,493,104	16,112,819	17,905,279	19,709,448	21,595,271	23,651,339	25,924,639	
General administration & selling expenses											
Administration expense	1,704,000	1,874,400	2,061,840	2,268,024	2,484,826	2,744,309	3,018,740	3,320,614	3,652,675	4,017,943	
Administration benefits expense	85,200	93,720	103,082	113,401	124,741	137,215	150,937	166,031	182,654	200,897	
Building rental expense	2,100,000	2,310,000	2,541,000	2,795,100	3,074,610	3,382,071	3,720,278	4,092,306	4,501,537	4,951,690	
Electricity expense	1,407,508	1,548,259	1,703,085	1,873,393	2,060,732	2,266,806	2,493,486	2,742,835	3,017,118	3,318,830	
Water expense	84,000	88,200	92,610	97,241	102,103	107,208	112,568	118,196	124,106	130,312	
Gas expense	60,000	63,000	66,150	69,438	72,930	76,577	80,406	84,426	88,647	93,080	
Teacher Training Expense	192,600	211,860	233,046	256,351	281,986	310,184	341,203	375,323	412,855	454,141	
School Events & Programmes	180,300	329,800	367,210	401,736	445,890	484,910	545,285	598,889	657,806	722,588	
Newspaper, books & periodicals	90,195	164,900	183,605	200,868	222,945	247,405	272,642	299,444	328,903	361,284	
Medical & First Aid	45,098	82,450	91,802	100,434	111,473	123,702	136,321	149,722	164,452	180,642	
Travelling expense	170,400	187,440	206,184	226,802	249,483	274,431	301,874	332,061	365,268	401,794	
Annual Taxes / Subscription Fee	382,994	297,144	312,001	327,601	343,981	361,180	379,239	398,201	418,111	439,017	
Communications expense (phone, fax, mail, internet, etc.)	340,800	374,890	412,368	453,605	498,965	548,962	603,748	664,123	730,555	803,589	
Office expenses (stationery, entertainment, janitorial services, etc.)	85,200	93,720	103,082	113,401	124,741	137,215	150,937	166,031	182,654	200,897	
Promotional expense	90,195	164,900	183,605	200,868	222,945	247,405	272,642	299,444	328,903	361,284	
Professional fees (legal, audit, consultants, etc.)	45,098	82,450	91,802	100,434	111,473	123,702	136,321	149,722	164,452	180,642	
Depreciation expense	850,960	850,960	850,960	850,960	850,960	850,960	850,960	850,960	850,960	850,960	
Amortization of pre-operating costs	209,255	209,255	209,255	209,255	209,255	209,255	209,255	209,255	209,255	209,255	
Amortization of legal, licensing, and training costs	29,250	29,250	29,250	29,250	29,250	29,250	29,250	29,250	29,250	29,250	
Subtotal	8,053,142	9,056,588	9,841,957	10,688,181	11,653,290	12,647,361	13,780,906	15,021,647	16,384,915	17,882,887	
Operating Income	(3,066,032)	2,849,952	3,452,765	3,806,543	4,479,529	5,257,918	5,928,542	6,573,624	7,276,424	8,041,242	
Current Rent	84,000	92,400	101,640	111,804	122,984	135,283	148,811	163,692	180,061	198,068	
Gain / (Loss) on sale of office equipment	-	-	-	-	603,000	-	-	-	-	-	
Earnings Before Interest & Taxes	(2,982,032)	2,942,352	3,554,405	3,918,347	5,205,513	5,392,200	6,077,353	6,737,316	7,456,485	8,239,809	
Interest on short term debt	141,082	141,082	-	-	-	-	-	-	-	-	
Interest expense on long term debt (Project Loan)	585,265	488,069	376,516	248,549	101,681	-	-	-	-	-	
Interest expense on long term debt (Working Capital Loan)	30,374	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Subtotal	756,718	629,150	376,516	248,549	101,681	-	-	-	-	-	
Earnings Before Tax	(3,738,750)	2,313,181	3,177,870	3,666,798	5,103,832	5,392,200	6,077,353	6,737,316	7,456,485	8,239,809	
Tax	-	310,136	516,967	639,949	1,053,649	1,140,460	1,349,573	1,580,580	1,832,269	2,106,453	
NET PROFIT/(LOSS) AFTER TAX	(3,738,750)	2,003,045	2,660,902	3,029,849	4,050,183	4,251,741	4,727,780	5,156,736	5,624,216	6,133,377	

12.2۔ اثاثوں اور واجبات کا گوشوارہ (BALANCE SHEET)

Calculations											SMEDA
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	500,000	-	1,812,440	4,306,082	5,433,050	6,777,492	6,870,192	7,590,587	8,592,672	9,749,988	12,343,555
Equipment spare part inventory	7,516	15,872	20,411	25,791	33,063	42,378	53,939	68,424	86,805	110,130	-
Pre-paid building rent	175,000	192,500	211,750	232,925	256,218	281,839	310,023	341,025	375,128	412,641	-
Total Current Assets	682,516	208,372	2,044,601	4,564,798	5,722,331	7,101,709	7,234,155	8,000,037	9,054,605	10,272,758	12,343,555
Fixed assets											
Security Deposit	500,000	500,000	500,000	500,000	500,000	500,000	500,000	500,000	500,000	500,000	500,000
Furniture & fixtures	5,494,600	4,945,140	4,395,680	3,846,220	3,296,760	2,747,500	2,197,840	1,648,380	1,098,920	549,460	-
Office equipment	1,507,500	1,206,000	904,500	603,000	301,500	2,427,844	1,942,275	1,456,706	971,138	485,569	-
Total Fixed Assets	7,502,100	6,651,140	5,800,180	4,949,220	4,098,260	5,675,144	4,640,115	3,605,086	2,570,058	1,535,029	500,000
Intangible assets											
Pre-operation costs	1,046,276	837,020	627,765	418,510	209,255	-	-	-	-	-	-
Legal, licensing, & training costs	292,500	263,250	234,000	204,750	175,500	146,250	117,000	87,750	58,500	29,250	-
Total Intangible Assets	1,338,776	1,100,270	861,765	623,260	384,755	146,250	117,000	87,750	58,500	29,250	-
TOTAL ASSETS	9,523,392	7,959,782	8,706,546	10,137,279	10,205,346	12,923,103	11,991,270	11,692,873	11,683,162	11,837,037	12,843,555
Liabilities & Shareholders' Equity											
Current liabilities											
Short term debt	-	1,755,243	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Student Security Payable	-	1,420,000	2,675,000	2,775,000	2,555,000	2,365,000	2,205,000	2,055,000	1,905,000	1,755,000	2,355,000
Total Current Liabilities	-	3,175,243	2,675,000	2,775,000	2,555,000	2,365,000	2,205,000	2,055,000	1,905,000	1,755,000	2,355,000
Other liabilities											
Long term debt (Project Loan)	4,420,438	3,761,594	3,005,556	2,137,984	1,142,426	-	-	-	-	-	-
Long term debt (Working Capital Loan)	341,258	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Total Long Term Liabilities	4,761,696	3,761,594	3,005,556	2,137,984	1,142,426	-	-	-	-	-	-
Shareholders' equity											
Paid-up capital	4,761,696	4,761,696	4,761,696	4,761,696	4,761,696	4,761,696	4,761,696	4,761,696	4,761,696	4,761,696	4,761,696
Retained earnings	-	(3,738,750)	(1,735,705)	462,599	1,746,224	5,796,407	5,024,574	4,876,177	5,016,467	5,320,341	5,726,859
Total Equity	4,761,696	1,022,945	3,025,991	5,224,295	6,507,920	10,558,103	9,786,270	9,637,873	9,778,162	10,082,037	10,488,555
TOTAL CAPITAL AND LIABILITIES	9,523,392	7,959,782	8,706,546	10,137,279	10,205,346	12,923,103	11,991,270	11,692,873	11,683,162	11,837,037	12,843,555

12.3 - گردش نقد کا گوشوارہ (CASH FLOW STATEMENT)

Calculations													SMEDA
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		(3,738,750)	2,003,045	2,660,902	3,029,849	4,050,183	4,252,741	4,727,780	5,156,756	5,624,216	6,133,377		
Add: depreciation expense		850,960	850,960	850,960	850,960	850,960	1,035,029	1,035,029	1,035,029	1,035,029	1,035,029		
amortization of pre-operating costs		209,255	209,255	209,255	209,255	209,255	-	-	-	-	-		
amortization of training costs		29,250	29,250	29,250	29,250	29,250	29,250	29,250	29,250	29,250	29,250		
Equipment inventory	(7,516)	(8,355)	(4,539)	(5,380)	(7,272)	(9,314)	(11,561)	(14,485)	(18,381)	(23,325)	110,130		
Pre-paid building rent	(175,000)	(17,500)	(19,250)	(21,175)	(23,293)	(25,622)	(28,184)	(31,002)	(34,103)	(37,513)	412,641		
Student Security Payable		1,420,000	1,255,000	100,000	(220,000)	(190,000)	(160,000)	(150,000)	(150,000)	(150,000)	600,000		
Cash provided by operations	(182,516)	(1,255,141)	4,323,721	3,823,812	3,868,750	4,914,712	5,117,274	5,596,572	6,018,552	6,477,657	8,320,426		
Financing activities													
Project Loan - principal repayment		(658,844)	(756,038)	(867,571)	(995,558)	(1,142,426)	-	-	-	-	-		
Working Capital Loan - principal repayment		(341,258)	-	-	-	-	-	-	-	-	-		
Short term debt principal repayment		-	(1,755,243)	-	-	-	-	-	-	-	-		
Additions to Project Loan	4,420,438	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-		
Additions to Working Capital Loan	341,258	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-		
Issuance of shares	4,761,696	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-		
Purchase of (treasury) shares													
Cash provided by / (used for) financing activities	9,523,392	(1,000,102)	(2,511,281)	(867,571)	(995,558)	(1,142,426)	-	-	-	-	-		
Investing activities													
Capital expenditure	(8,840,876)	-	-	-	-	(2,427,844)	-	-	-	-	-		
Acquisitions													
Cash (used for) / provided by investing activities	(8,840,876)	-	-	-	-	(2,427,844)	-	-	-	-	-		
NET CASH	500,000	(2,255,243)	1,812,440	2,956,241	2,873,192	1,344,442	5,117,274	5,596,572	6,018,552	6,477,657	8,320,426		

12.4 - پروجیکٹڈ ریونیو (PROJECTED REVENUE)

Total Students	Percentage of New Ad	Year 1	Year 2	Year 3	Year 4	Year 5	Year 6	Year 7	Year 8	Year 9	Year 10	
Play Group	30%	45	48	50	53	56	59	60	60	60	60	
KG 1	20%	30	60	60	60	60	60	60	60	60	60	
KG 2	20%	30	60	60	60	60	60	60	60	60	60	
Class 1	15%	23	53	60	60	60	60	60	60	60	60	
Class 2	15%	23	46	60	60	60	60	60	60	60	60	
Total Students		150	267	290	293	296	299	300	300	300	300	
Annual New Admissions		150	140	69	63	63	63	61	60	60	60	
Drop-Outs		8	14	15	15	15	15	15	15	15	15	
Pass-Outs			23	46	60	60	60	60	60	60	60	
Total Students Drop-Out/Pass-Out		8	37	61	75	75	75	75	75	75	75	
New Admissions	Admission Fee	Sections	Year 1	Year 2	Year 3	Year 4	Year 5	Year 6	Year 7	Year 8	Year 9	Year 10
Play Group	11,500	3	517,500	579,600	633,938	705,572	782,786	865,957	924,666	970,899	1,019,444	1,070,416
KG 1	11,500	2	345,000	362,250	-	-	-	-	-	-	-	-
KG 2	11,500	2	345,000	362,250	-	-	-	-	-	-	-	-
Class 1	11,500	2	258,750	368,288	88,751	-	-	-	-	-	-	-
Class 2	11,500	2	258,750	283,763	177,503	-	-	-	-	-	-	-
Total New Admissions		11	1,725,000	1,956,150	900,191	705,572	782,786	865,957	924,666	970,899	1,019,444	1,070,416
Total Admission Fee												
Tuition Fee	Monthly Fee Student	Year 1	Year 2	Year 3	Year 4	Year 5	Year 6	Year 7	Year 8	Year 9	Year 10	
Play Group	3,650	1,971,000	2,312,640	2,649,900	3,089,783	3,491,144	4,161,880	4,655,662	5,121,229	5,633,351	6,196,687	
KG 1	4,000	1,440,000	3,168,000	3,484,800	3,833,280	4,216,608	4,638,269	5,102,096	5,612,305	6,173,536	6,790,899	
KG 2	4,150	1,494,000	3,286,800	3,615,480	3,977,028	4,374,731	4,812,204	5,293,424	5,822,767	6,405,043	7,045,548	
Class 1	4,250	1,147,500	2,973,300	3,702,600	4,072,860	4,480,146	4,928,161	5,420,977	5,963,074	6,559,382	7,215,320	
Class 2	4,600	1,242,000	2,793,120	4,007,520	4,408,272	4,849,099	5,334,009	5,867,410	6,454,151	7,099,566	7,809,523	
Total Yearly Tuition Revenue		7,294,500	14,533,860	17,460,300	19,381,223	21,511,728	23,874,522	26,339,569	28,973,526	31,870,878	35,057,966	
Total Revenue												
Admission Fee		1,725,000	1,956,150	900,191	705,572	782,786	865,957	924,666	970,899	1,019,444	1,070,416	
Yearly Tuition Revenue		7,294,500	14,533,860	17,460,300	19,381,223	21,511,728	23,874,522	26,339,569	28,973,526	31,870,878	35,057,966	
Total Revenue		9,019,500	16,490,010	18,360,491	20,086,796	22,294,515	24,740,479	27,264,235	29,944,425	32,890,323	36,128,383	

13۔ کلیدی مفروضے (Key Assumptions)

13.1۔ روزمرہ اخراجات کے مفروضات

مندرجات	تفصیلات
بجلی کی قیمت میں اضافہ کی شرح	10 فیصد
تنخواہوں میں اضافہ کی شرح	10 فیصد
کرایہ میں اضافہ کی شرح	10 فیصد
سٹوڈنٹ فیس میں اضافہ کی شرح	5 فیصد
داخلہ فیس میں اضافہ کی شرح	5 فیصد
دفتری اخراجات (سٹیشنری، پرنٹنگ وغیرہ)	5 فیصد انتظامی اخراجات کا
تشہیری اخراجات	1 فیصد آمدنی کا
ٹیچرز کی ٹریننگ کے اخراجات	5 فیصد فیکلٹی (Faculty) تنخواہ کا
سکول کی تقریبات اور پروگرامز	2 فیصد آمدنی کا
سفری اخراجات	10 فیصد انتظامی اخراجات کا
قابل عمل استعداد (پہلے سال)	50 فیصد
پہلے سال طلبہ کی تعداد	150
طلبہ کے سکول چھوڑنے کی شرح	5 فیصد