

# پری فزیلٹی تحقیق

میڈیکل کلینک

(Medical Clinic)



سہل اینڈ میڈیم انٹرپرائز زڈ ویلپمنٹ اتھارٹی (سمیڈا)

وزارت صنعت و پیداوار

حکومت پاکستان

[www.smeda.org.pk](http://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](mailto:helpdesk@smeda.org.pk)

ریجنل آفس بلوچستان

بکس نمبر: 15-A چن ہاؤسنگ سکیم، ایئرپورٹ روڈ، کوئٹہ

ٹیلی فون: 831623, 831702 (081)

فیکس نمبر: 831922 (081)

[helpdesk-qta@smeda.org.pk](mailto:helpdesk-qta@smeda.org.pk)

ریجنل آفس خیبر پختونخوا

گراؤنڈ فلور، اسٹیٹ انف بلڈنگ، دی مال، پشاور

ٹیلی فون: 9213046-47 (091)

فیکس نمبر: 286908 (091)

[helpdesk-pew@smeda.org.pk](mailto:helpdesk-pew@smeda.org.pk)

ریجنل آفس سندھ

فلور 5، بحریہ کمپلیکس 2، ایم ٹی خان روڈ، کراچی

ٹیلی فون: 111-111-456 (021)

فیکس نمبر: 5610572 (021)

[helpdesk-khi@smeda.org.pk](mailto:helpdesk-khi@smeda.org.pk)

ریجنل آفس پنجاب

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

ٹیلی فون: 111-111-456 (042)

فیکس نمبر: 36304926-7 (0423)

[helpdesk.punjab@smeda.org.pk](mailto:helpdesk.punjab@smeda.org.pk)

اگست 2021

| نمبر شمار | فہرست عنوانات                                          | صفحہ نمبر |
|-----------|--------------------------------------------------------|-----------|
| 1         | اظہارِ اعلیٰ                                           | 6         |
| 2         | اجمالی جائزہ                                           | 6         |
| 3         | سمیڈا کا تعارف                                         | 7         |
| 4         | دستاویز کا مقصد                                        | 8         |
| 5         | منصوبے اور خدمات کی مختصر وضاحت                        | 8         |
| 5.1       | سروس کا گردشِ عمل                                      | 8         |
| 5.2       | ڈاکٹر آف میڈیسن کے دفاتر اور کلینکس میں معیار کا جائزہ | 9         |
| 5.3       | ابتدائی اور عملی استعداد                               | 10        |
| 6         | انتہائی قابلِ توجہ امور                                | 10        |
| 7         | جغرافیائی لحاظ سے سرمایہ کاری کے مواقع                 | 10        |
| 8         | ممکنہ ہدف والے صارفین/مارکیٹیں                         | 10        |
| 9         | منصوبہ کی کل لاگت کا خلاصہ                             | 11        |
| 9.1       | منصوبہ کی ابتدائی لاگت کا تخمینہ                       | 12        |
| 9.1.1     | زمین                                                   | 12        |
| 9.1.2     | بلڈنگ                                                  | 13        |
| 9.1.3     | طبی آلات                                               | 13        |
| 9.1.4     | دفتری آلات                                             | 15        |
| 9.1.5     | فرنیچر اور فکسچر                                       | 16        |
| 9.1.6     | دفتری گاڑیاں                                           | 17        |
| 9.1.7     | قبل از پیداوار لاگت                                    | 17        |
| 9.1.8     | عمارت کا پیشگی کرایہ                                   | 17        |
| 9.1.9     | لائسنس فیس                                             | 17        |
| 9.1.10    | گردشی سرمایہ                                           | 18        |
| 9.2       | نفع و نقصان کی سطحی برابری کا تجزیہ                    | 18        |
| 9.2.1     | متوقع آمدن                                             | 18        |
| 9.2.2     | متغیر لاگت                                             | 19        |
| 9.2.3     | مستقل لاگت کا تخمینہ                                   | 19        |
| 9.3       | فزیبلٹی کا مالیاتی تجزیہ                               | 20        |
| 9.4       | فزیبلٹی کا مالیاتی تجزیہ۔ 50 فیصد قرض کے ساتھ          | 20        |
| 9.5       | افراد کی قوت                                           | 20        |

|    |                                          |      |
|----|------------------------------------------|------|
| 21 | ماہرین و مشیران                          | 10   |
| 22 | کارآمد روابط                             | 11   |
| 23 | ضمیمہ جات                                | 12   |
| 23 | آمدن کا گوشوارہ (انکم سٹیٹمنٹ)           | 12.1 |
| 24 | اثاثوں اور واجبات کا گوشوارہ (بیلنس شیٹ) | 12.2 |
| 25 | گردش نقد کا گوشوارہ (کیش فلو سٹیٹمنٹ)    | 12.3 |
| 26 | کلیدی مفروضے                             | 13   |
| 26 | عملی لاگت کے مفروضات                     | 13.1 |
| 26 | آمدنی کے مفروضات                         | 13.2 |
| 26 | مالیاتی مفروضات                          | 13.3 |
| 27 | قرض سے متعلق مفروضات                     | 13.4 |
| 27 | اخراجات سے متعلق مفروضات                 | 13.5 |

| مندرجات کی فہرست |                                               |           |
|------------------|-----------------------------------------------|-----------|
| نمبر شمار        | جدول کے مندرجات                               | صفحہ نمبر |
| جدول 1           | ابتدائی اور عملی استعداد                      | 10        |
| 2                | منصوبہ کی ابتدائی لاگت کا تخمینہ              | 12        |
| 3                | زمین کی تقسیم                                 | 12        |
| 4                | ترسین و آرائش کی لاگت کی تفصیلات              | 13        |
| 5                | طبی آلات                                      | 13        |
| 6                | دفتری آلات                                    | 15        |
| 7                | فرنیچر اور فلکچر ز                            | 16        |
| 8                | دفتری گاڑیاں                                  | 17        |
| 9                | قبل از پیداوار لاگت                           | 17        |
| 10               | عمارت کا پیشگی کرایہ                          | 17        |
| 11               | لائسنس فیس                                    | 17        |
| 12               | گردشی سرمایہ                                  | 18        |
| 13               | نفع و نقصان کی سطحی برابری کا تجزیہ           | 18        |
| 14               | متوقع آمدن                                    | 18        |
| 15               | متغیر لاگت                                    | 19        |
| 16               | مستقل لاگت کا تخمینہ                          | 19        |
| 17               | فزہیلٹی کا مالیاتی تجزیہ                      | 20        |
| 18               | فزہیلٹی کا مالیاتی تجزیہ۔ 50 فیصد قرض کے ساتھ | 20        |
| 19               | درکار افرادی قوت                              | 20        |
| 20               | مشینری اور آلات کے سپلائر                     | 21        |
| 21               | کارآمد روابط                                  | 22        |
| 22               | ہیلتھ کیئر کمیشن                              | 22        |
| 23               | عملی لاگت کے مفروضات                          | 26        |
| 24               | آمدنی کے مفروضات                              | 26        |
| 25               | مالیاتی مفروضات                               | 26        |
| 26               | قرض سے متعلق مفروضات                          | 27        |
| 27               | اخراجات سے متعلق مفروضات                      | 27        |



ٹیبیل آف فلرز

| صفحہ نمبر | مندرجات                              | نمبر شمار |
|-----------|--------------------------------------|-----------|
| 14        | ریفلکس ہیمر (Reflex Hammer)          | فلر 1     |
| 14        | ایکس رے الیمینٹر (X-Ray illuminator) | 2         |
| 15        | اوٹوسکوپ (Otoscope)                  | 3         |
| 15        | میگنیفائر (Magnifier)                | 4         |

## 1۔ اظہارِ لا تعلقی (Disclaimer)

اس معلوماتی دستاویز کا مقصد موضوع سے متعارف کروانا اور اس بارے میں عمومی تصور اور معلومات دینا ہے۔ اگرچہ اس دستاویز میں شامل مواد مختلف باوثوق ذرائع سے جمع کردہ ڈیٹا/معلومات پر مبنی ہے، مگر اس کی بنیاد مخصوص مفروضات پر بھی ہے جو مختلف صورتوں میں مختلف ہو سکتے ہیں۔ معلومات کی درستگی یا معتبریت کے بارے میں کوئی دعوے یا یقین دہانیوں کے بغیر من و عن پیش کیا گیا ہے۔ اگرچہ اس دستاویز کی تدوین میں حد درجہ احتیاط اور توجہ برتی گئی ہے، لیکن اس میں دی گئی معلومات متعلقہ عوامل میں کسی تبدیلی کی وجہ سے فرق ہو سکتے ہیں اور اصل نتائج پیش کردہ معلومات سے خاصے مختلف ہو سکتے ہیں۔ سمیڈا (SMEDA)، اس کے ملازمین اور ایجنٹ اس دستاویز کی وجہ سے کسی گئی کسی سرگرمی کے نتیجے میں ہونے والے کسی بھی مالی یا دیگر نقصان کے ذمہ دار نہیں۔ شامل معلومات مزید کسی پروفیشنل مشاورت کو خارج از امکان نہیں بناتی۔ اس دستاویز کے متوقع استعمال کنندگان کی حوصلہ افزائی کی جاتی ہے کہ وہ اضافی کاوش کریں اور ایک باوثوق فیصلہ کرنے کے لئے ضروری معلومات اکٹھی کریں، بشمول معلومات پر عمل کرنے کے کسی بھی فیصلے سے قبل کسی کونسلنٹ/تکنیکی ماہر کے ساتھ پروفیشنل مشاورت کر لیں۔

سمیڈا کی جانب سے پیش کردہ خدمات کے متعلق مزید معلومات کے لئے ہماری ویب سائٹ پر رابطہ کریں [www.smeda.org.pk](http://www.smeda.org.pk)

### دستاویز

|              |                                                                                |
|--------------|--------------------------------------------------------------------------------|
| دستاویز      | پری فرہیلٹی نمبر 203                                                           |
| تیار کردہ    | سمیڈا پنجاب - (Out sourced)                                                    |
| تاریخ تیاری  | اگست 2021ء                                                                     |
| مزید معلومات | <a href="mailto:helpdesk.punjab@smeda.org.pk">helpdesk.punjab@smeda.org.pk</a> |

## 2۔ اجمالی جائزہ (Executive Summary)

پاکستان کی بڑھتی ہوئی آبادی کے نتیجے میں صحت کی دیکھ بھال کی مانگ میں اضافہ ہوا ہے، جس کی وجہ سے کوالیفائیڈ میڈیکل سپیشلسٹس (Qualified Medical Specialists) کو اپنے میڈیکل کلینک قائم کرنے کا موقع ملا ہے۔ یہ کلینک پورے پاکستان میں بنیادی طور پر چھوٹے شہروں اور دیہی علاقوں میں قائم کئے جاسکتے ہیں، جہاں صحت کی دیکھ بھال کی سہولیات مقامی طلب کو پورا کرنے کے لئے ناکافی ہیں۔ اس کے ساتھ ساتھ مقامی آبادی کی صحت کی بنیادی ضروریات کو پورا کرنے کے لئے درمیانے یا بڑے شہروں میں بھی ایسے میڈیکل کلینک قائم کئے جاسکتے ہیں۔

میڈیکل کلینک کا مجوزہ سیٹ اپ پاکستان میڈیکل کمیشن (پی ایم سی) (سابقہ پاکستان میڈیکل اینڈ ڈینٹل کلینک - پی ایم ڈی سی) سے قانونی لائسنس رکھنے والے ڈاکٹر آف میڈیسن پر مبنی ہے۔

یہ ”پری فرہیلٹی دستاویز“ ڈاکٹر ز آف میڈیسن کے کلینک کو قائم کرنے کے لئے تفصیلات فراہم کرتی ہے۔ تجویز کردہ کلینک سالانہ 280 دنوں میں 10 گھنٹے روزانہ کام کر کے 100 فیصد استعداد کو استعمال کرتے ہوئے 5,600 مریضوں کو خدمات فراہم کرنے کی صلاحیت رکھتا ہے۔ ابتدائی عملی استعداد ”ایک سال“ میں 60 فیصد فرض کی گئی ہے، جس کا مطلب ہے کہ سال کے دوران 3,360 مریضوں کو خدمات فراہم کی جائیں گی۔

یہ کلینک کرائے کی عمارت میں قائم کیا جائے گا جس کا رقبہ 600 مربع فٹ ہوگا۔ اس منصوبے پر کل 2.6 ملین روپے کی سرمایہ کاری درکار ہوگی۔ یہ 2.0 ملین روپے مستقل سرمایہ کاری اور 0.6 ملین روپے گردش سرمایہ پر مشتمل ہوگی۔ یہ تجویز کیا جاتا ہے کہ اس منصوبے کو 100 فیصد ذاتی سرمائے سے شروع کیا جائے گا۔ منصوبہ کی موجودہ قدر حاصل (Net Present Value) 21.87 ملین روپے ہے جبکہ اندرونی شرح منافع (Internal Rate of Return) 94 فیصد اور مدت واپسی (Payback Period) 1.58 سال ہے۔ اس منصوبہ سے دس سال کی پروجیکشن مدت (Projection Period) کے دوران 6.7 ملین روپے سالانہ آمدنی، مجموعی منافع (GP) کی شرح 54 سے 73 فیصد اور 14 سے 38 فیصد تک خالص منافع (NP) کا تناسب حاصل ہونے کی توقع ہے۔ تجویز کردہ منصوبہ 4.65 ملین روپے سالانہ آمدنی کے ساتھ 42 فیصد استعداد (2,327 مریضوں) پر نفع اور نقصان کی سطحی برابری کا تخمینہ حاصل کر لے گا۔

مجوزہ منصوبہ لیوریج فنانسنگ (Leverage Financing) کا استعمال کرتے ہوئے بھی قائم کیا جاسکتا ہے۔ 50 فیصد فنانسنگ پر KIBOR+3 فیصد کی لاگت سے مجوزہ منصوبہ موجودہ قدر حاصل (Net Present Value) 25.0 ملین روپے، اندرونی شرح منافع (Internal Rate of Return) 93 فیصد اور مدت واپسی 1.61 سال فراہم کرتا ہے۔ مزید یہ کہ اس منصوبہ سے دس سال کی پروجیکشن مدت (Projection Period) کے دوران 14 فیصد سے 38 فیصد تک خالص منافع (NP) کا تناسب حاصل ہونے کی توقع ہے۔ تجویز کردہ منصوبہ 4.7 ملین روپے آمدنی کے ساتھ 42 فیصد استعداد یعنی کہ (2,358 مریضوں) پر نفع اور نقصان کی سطحی برابری کا تخمینہ حاصل کر لے گا۔

تجویز کردہ کاروبار 6 لوگوں کو روزگار کے مواقع فراہم کرے گا جو 10 گھنٹے کی سنگل شفٹ (4 گھنٹے صبح اور 6 گھنٹے شام) میں کام کریں گے۔ درکار افرادی قوت میں جنرل میڈیسن میں مہارت رکھنے والا ایک جنرل فزیشن، دو کمپاؤنڈرز/نرس، ایک ریسپشنسٹ/ایڈمن، ایک سیکیورٹی گارڈ اور ایک آفس بوائے شامل ہیں۔ سرمایہ کاری پر زیادہ منافع اور مستحکم ترقی کا انحصار ڈاکٹر کے پاس طبی شعبے سے متعلق پہلے سے موجود تجربہ پر متوقع ہے۔ اس منصوبہ کی قانونی حیثیت فرد واحد کی ملکیت فرض کی گئی ہے۔

### 3۔ سمیڈا کا تعارف (Introduction to SMEDA)

سماں 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 مقصد کو مد نظر رکھتے ہوئے 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۔

سرمایہ کاری کے کلیدی شعبوں میں ابتدائی تحقیقی جائزوں کی تیاری اور تشہیر سمیڈا کی جانب سے SME معاونت کا نشان امتیاز رہا ہے۔ ان ابتدائی تحقیقی جائزوں کے ساتھ ساتھ سمیڈا کی جانب سے SMEs وسیع پیمانے پر فروغ کاروبار کی خدمات بھی فراہم کی جاتی ہیں۔ ان خدمات میں ہیلپ ڈیسک سروسز کے ذریعے کاروباری رہنمائی کے علاوہ ماہرین اور کنسلٹنٹس کی نشاندہی اور ضروریات کی بنیاد پر تعمیر استعداد کے مختلف النوع کے تربیتی پروگرام بھی شامل ہیں۔

NBDP کاروبار کے آغاز کو فروغ دینے کے لئے SME's کو بینڈ ہولڈنگ سپورٹ/بزنس ڈویلپمنٹ سروسز کی فراہمی کا تصور فراہم کرتا ہے، موجودہ SME's ویلیو چینز (Value Chains) میں کارکردگی کو بہتر بنانا تاکہ انہیں عالمی سطح پر مسابقتی بنایا جاسکے اور حکومت پاکستان کی طرف سے ثبوت پر مبنی پالیسی امداد کے ذریعے سازگار کاروباری ماحول فراہم کیا جاسکے۔ اس پراجیکٹ کو معروضی طور پر سمیڈا کی ایس ایم ایز کو ایک موثر بینڈ ہولڈنگ فراہم کرنے کی صلاحیت کو سپورٹ کرنے کے لئے ڈیزائن کیا گیا ہے۔ مجوزہ پروگرام کا مقصد پانچ سال کی مدت میں تقریباً 314,000 ایس ایم ای استفادہ کنندگان کو سہولت فراہم کرنا ہے۔

NBDP کاروبار کے آغاز کو فروغ دینے کے لئے SME's کو بینڈ ہولڈنگ سپورٹ/بزنس ڈویلپمنٹ سروسز کی فراہمی کا تصور فراہم کرتا ہے، موجودہ SME's ویلیو چینز (Value Chains) میں کارکردگی کو بہتر بنانا تاکہ انہیں عالمی سطح پر مسابقتی بنایا جاسکے اور حکومت پاکستان کی طرف سے ثبوت پر مبنی پالیسی امداد کے ذریعے سازگار کاروباری ماحول فراہم کیا جاسکے۔ اس پراجیکٹ کو معروضی طور پر سمیڈا کی ایس ایم ایز کو ایک موثر بینڈ ہولڈنگ فراہم کرنے کی صلاحیت کو سپورٹ کرنے کے لئے ڈیزائن کیا گیا ہے۔ مجوزہ پروگرام کا مقصد پانچ سال کی مدت میں تقریباً 314,000 ایس ایم ای استفادہ کنندگان کو سہولت فراہم کرنا ہے۔

#### 4۔ دستاویز کا مقصد (Purpose of the Document)

پری فزیٹل 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 فزیٹل کے ذریعے کسی کاروباری تصور کی وضاحت، اس کے آغاز، پیداوار، مارکیٹنگ، فنانس اور متوقع منافع کے حصول کیلئے مناسب اور ضروری امور کی وضاحت اور احتیاطوں سے باخبر کرنا ہے۔ اس دستاویز کا مقصد ممکنہ سرمایہ کاروں کو ”میڈیکل کلینک“ کے متعلق معلومات فراہم کرنا ہے۔ اس دستاویز میں ممکنہ سرمایہ کاروں کو 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 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 نظر رکھنی چاہیے جو کسی بھی کاروباری سرمایہ کاری کی بنیاد ہیں۔

#### 5۔ منصوبے اور خدمات کی مختصر وضاحت (Brief Description of Project & Services)

کلینک ایک منظم میڈیکل سروس ہے جو تشخیص، علاج معالجہ یا بیرونی مریضوں کے لئے انسداد امراض کے لئے خدمات فراہم کرتا ہے۔<sup>1</sup> مجوزہ یونٹ ایک پرائیویٹ، جنرل میڈیکل کلینک ہے جو ایک جنرل فزیشن کے ذریعے مشاورتی خدمات فراہم کرتا ہے۔ جنرل فزیشن، سپیشلسٹ کنسلٹنٹس ہیں جو مریضوں کو صحت سے متعلق نان سرجیکل ہیلتھ کیئر فراہم کرتے ہیں۔ وہ صرف ایک عضو یا نظام پر توجہ مرکوز کرنے کے بجائے پورے جسم کو درپیش طبی مسائل سے نمٹنے کے لئے خدمات فراہم کرتے ہیں۔ وہ بہتر تشخیص کے ذریعے طبی فیصلہ سازی میں ماہرانہ خدمات فراہم کرتے ہیں۔ شدید بیماریوں (Acute illness) کی تشخیص اور علاج کے علاوہ، ایک جنرل فزیشن معمول کا چیک اپ اور صحت کی جانچ پڑتال اور کسی بھی ممکنہ صحت کے مسائل کو روکنے کے لئے مشاورت کرتا ہے۔

#### 5.1۔ سروس کا گردش عمل (Service Process Flow)

ایک میڈیکل کلینک کا خدمات فراہم کرنے کا گردش عمل ذیل میں پیش کیا گیا ہے:

##### اپوائنٹمنٹ (Appointment)

مریض فون کال کے ذریعے یا کلینک پر جا کر ملاقات کا وقت طلب کر سکتے ہیں۔ ڈاکٹر کے پاس دستیاب وقت کی بنیاد پر بھی کلینک پر ملاقات کے وقت کے بغیر آنے والے مریضوں کو خدمات فراہم کی جاسکتی ہیں۔ اپوائنٹمنٹ کی صورت میں، مریضوں کو ایک مخصوص تاریخ اور وقت دیا جاتا ہے جس پر وہ مشاورت کے لئے آسکتے ہیں۔ ریسپشنسٹ (Receptionist) مریض کی ملاقات کی تاریخ اور وقت ریکارڈ کرتا ہے۔ بعض اوقات، وہ اپوائنٹمنٹ (Appointment) کے وقت مشاورت (Consultancy) فیس بھی وصول کر سکتا ہے۔ متبادل طور پر، جب مریض مشورے کے لئے آتا ہے تو فیس اُس وقت ہی وصول کی جاتی ہے۔

##### مریض کا پری تشخیصی معائنہ (Pre-diagnostic Examination of the Patient)

کسی مریض کو ڈاکٹر کے پاس بھیجنے سے پہلے، ایک نرس/کمپانڈر بنیادی صحت کے متعلق معلومات حاصل کر کے ریکارڈ کرتا ہے جس میں اس کا بلڈ پریشر، وزن، قد، کولیسٹرول لیول، شوگر لیول وغیرہ شامل ہیں، جو بعد میں فراہم کئے جانے والے طبی علاج میں معاونت فراہم کرتے ہیں۔ ڈاکٹر مریض سے ملتا ہے اور اس کی میڈیکل ہسٹری (Medical History) حاصل کرتا ہے۔ مریض کی حالت کا تجزیہ کرتے ہوئے، ڈاکٹر براہ راست دوائیں لکھ سکتا ہے یا دوبارہ معائنہ (Follow up Examination) کے لئے تاریخ تجویز کر سکتا ہے۔ ڈاکٹر ادویات تجویز کرنے سے پہلے کسی بھی ضروری تشخیصی ٹیسٹ کی تجویز بھی دے سکتا ہے۔ اگر ضرورت ہو تو، ڈاکٹر مریض کو خوراک اور سپلیمنٹس (Supplements) اور کسی بھی مطلوبہ جسمانی سرگرمیوں کے بارے میں بھی مشورہ دے سکتا ہے۔

<sup>1</sup> <https://www.britannica.com/science/clinic>

**تشخیص کے بعد کا معائنہ (Post-Diagnosis Examination)**

تشخیص کے بعد کا معائنہ اس وقت ہوتا ہے جب مریض کو دوا تجویز کرنے سے پہلے تشخیصی طبی ٹیسٹ کی سفارش کی جاتی ہے۔ مریض ٹیسٹ کرواتا ہے اور اگلی مشاورتی ملاقات کے دوران ڈاکٹر کو ٹیسٹ رپورٹ چیک کرواتا ہے۔ ڈاکٹر عموماً اس مشورے کے لئے مریض سے معاوضہ نہیں لیتے۔ ڈاکٹر مریض کو ٹیسٹ کے نتائج کی اہمیت بتاتا ہے اور دوا تجویز کرتا ہے۔ اگر ضرورت ہو تو وہ دوبارہ معائنہ (Follow up Examination) کی تاریخ بھی دے سکتا ہے۔

**دوبارہ معائنہ اور فالو اپ (Revisit and Follow-Up)**

ڈاکٹر کی ہدایات کے مطابق، مریض فالو اپ چیک اپ (Follow-up checkup) کے لئے دوبارہ آتے ہیں۔ اس کے لئے عام طور پر نئی اپوائنٹمنٹ (New Appointment) طلب کی جاتی ہے اور فیس دوبارہ ادا کرنا پڑتی ہے۔ مریض کی حالت کو دیکھتے ہوئے، ڈاکٹر دوا کو تبدیل کر سکتا ہے اور اگر ضرورت ہو تو مزید معائنہ کے لئے تاریخ دے سکتا ہے۔

**5.2 ڈاکٹر آف میڈیسن کے دفاتر اور کلینکس میں معیار کا جائزہ****(Concept of Quality in Offices and Clinics of Doctors of Medicine)**

- مریضوں کے لئے خاص طور پر معذور اور بوڑھے افراد کی کلینک تک رسائی آسان ہونی چاہیے۔ کلینک کے داخلی راستے پر وہیل چیئر اور سٹریچر کی آسانی سے نقل و حرکت کے لئے سیڑھیوں کے ساتھ ساتھ ریمپ ہونا چاہیے۔
  - داخلی دروازے اور واش روم کے دروازے اتنے چوڑے ہونے چاہئیں کہ وہیل چیئر آسانی سے گزر سکیں۔
  - مریضوں کی سہولت کے لئے کلینک کے باہر اور اندر کسی نمایاں جگہ پر مشاورت کے لئے کلینک کے اوقات کار کا مناسب ڈسپلے ہونا چاہیے۔
  - ڈاکٹر کو جسمانی معائنے سے پہلے مریض سے اجازت لینا چاہیے۔
  - معائنے کے دوران مریضوں کی پرائیویسی کا انتظام ہونا چاہیے اور مریضوں کی رازداری (Privacy) کا احترام کیا جانا چاہیے۔ خواتین مریضوں اور نابالغوں کا مرد پریکٹیشنر سے اکیلے معائنہ نہیں کیا جانا چاہیے اور ایسی صورتوں میں ساتھی اسٹینڈنٹ کو موجود رہنا چاہیے۔
  - مقامی سماجی اصولوں کو مد نظر رکھتے ہوئے، مرد اور خواتین مریضوں اور اسٹینڈنٹ کے لئے انتظار گاہ کی مناسب تقسیم کی جاسکتی ہے یا تو کپڑے کے پردے کے ذریعے یا کلینک کے اندر نصب لکڑی یا رنگین شیشے کی دیوار کے ذریعے۔ اس مقصد کے لئے وارڈسکرین بھی استعمال کی جاسکتی ہے۔
  - مریض کے ریکارڈ کو برقرار رکھا جانا چاہیے اور اس میں سیریل نمبر، مشاورت کی تاریخ، مریض کا نام، والدین/شوہر کا نام، عمر، جنس، پتہ، رابطہ نمبر، علامات اور مشورہ میں دیا گیا نسخہ شامل ہونا چاہیے۔
  - مریض کے ریکارڈ کو ترجیحاً الیکٹرانک طور پر برقرار رکھا جانا چاہیے اور اسے ضرورت پڑنے پر دوبارہ جلد حاصل کیا جاسکے۔
  - مریض کے لئے آرام دہ ماحول فراہم کرنے کے لئے کلینک کو درجن ذیل سہولیات کی ضرورت ہوتی ہے:
- ..... بیٹھنے کا مناسب انتظام
  - ..... بجلی کی بندش کے دوران روشنی کے متبادل انتظامات۔
  - ..... ہوادار جگہ، مریضوں کے آرام کے لئے مناسب قدرتی و مینٹی لیشن (Ventilation) کے ساتھ۔
  - ..... کلینک کے احاطے میں حفظانِ صحت کے اصولوں کے مطابق عمومی صفائی۔
  - ..... طبی فضلہ کو ٹھکانے لگانے کے لئے محفوظ طریقہ سے سنبھالنا۔

### 5.3 - ابتدائی اور عملی استعداد (Installed and Operational Capacities)

مجوزہ کلینک سالانہ 280 کام کے دنوں کی بنیاد پر روزانہ 10 گھنٹے صبح 4 گھنٹے اور شام کو 6 گھنٹے کام کرے گا۔ مجوزہ کلینک زیادہ سے زیادہ استعداد 100 فیصد پر سالانہ 5,600 مریضوں کو کلینک کی خدمات فراہم کرے گا۔ تاہم، عمل کے پہلے سال کے دوران کلینک 60 فیصد ابتدائی استعداد پر کام کرے گا اور 3,360 مریضوں کو علاج فراہم کرے گا۔ جدول 1 میں مجوزہ کلینک کی ابتدائی اور عملی استعداد کی وضاحت کی گئی ہے۔

جدول 1: ابتدائی اور عملی استعداد (Installed and Operational Capacities)

| خدمات                 | وقت فی مریض (گھنٹے) | قابل عمل دن/سال | مریضوں کی تعداد<br>100 فیصد استعداد پر | مریضوں کی تعداد<br>60 فیصد استعداد پر |
|-----------------------|---------------------|-----------------|----------------------------------------|---------------------------------------|
| مشاورت (Consultation) | 0.5                 | 280             | 5,600                                  | 3,360                                 |

### 6 - انتہائی قابل توجہ امور (Critical Factors)

- ☆ سرمایہ کاری کرنے کا فیصلہ کرتے وقت مندرجہ ذیل عوامل کو مد نظر رکھا جانا چاہیے۔
- ☆ موزوں لوکیشن کا انتخاب۔
- ☆ میڈیکل ڈاکٹر کی پیشہ ورانہ قابلیت۔
- ☆ مریض کے حوالہ جات میں معاونت کے لئے مقامی میڈیکل کمیونٹی کے ساتھ وابستگی۔
- ☆ حفظانِ صحت کے معیارات پر سختی سے عملدرآمد۔
- ☆ مریضوں کی دیکھ بھال اور سہولیات کے اعلیٰ معیار کو یقینی بنانا۔
- ☆ مریض کے اطمینان کے لئے خوش اخلاق انتظامی عملے کا بندوبست۔
- ☆ مریضوں سے باقاعدہ فیڈ بیک (Feedback) حاصل کرنے کے لئے فالو اپ (Follow up)۔
- ☆ اعلیٰ معیاری خدمات کی فراہمی۔

### 7 - جغرافیائی لحاظ سے سرمایہ کاری کے مواقع (Geographical Potential for Investment)

مریضوں کی تعداد میں روز بروز اضافہ ہو رہا ہے اور صحت کی موجودہ سہولیات تمام مریضوں کے لئے کافی نہیں ہیں جس کی وجہ سے پاکستان کے ہر شہر/قصبے میں نئے کلینک کھولنے کی ضرورت ہے۔ مجوزہ کلینک مقامی آبادی کو خدمات فراہم کرنے کے لئے مثالی طور پر دیہی یا شہری آبادی والے علاقوں کے قریب واقع ہونا چاہیے۔

### 8 - ممکنہ ہدف والے صارفین/مارکیٹیں (Potential Target Customers/ Markets)

پاکستان 215.25 ملین آبادی کے ساتھ دنیا کا پانچواں سب سے زیادہ آبادی والا ملک ہے، جس کی سالانہ آبادی میں اضافے کی شرح 1.8 فیصد ہے، جس کا مطلب تقریباً 4 ملین افراد کا سالانہ اضافہ ہے۔ آبادی میں یہ اضافہ ہر سال ہیلتھ کوریج کی اضافی مانگ پیدا کرتا ہے۔ اگرچہ گزشتہ برسوں کے دوران صحت عامہ کے اخراجات میں اضافہ ہو رہا ہے لیکن یہ پوری آبادی کو معیاری صحت کی دیکھ بھال کی فراہمی کو یقینی بنانے کے لئے کافی ہے۔

نجی شعبہ پاکستان میں صحت کی دیکھ بھال کی خدمات کی فراہمی میں اہم کردار ادا کرتا ہے۔ ریاستی صحت کے اداروں پر آبادی کے بڑھتے ہوئے دباؤ نے یہ ضروری بنا دیا ہے کہ نجی شعبہ طلب اور رسد کے بڑھتے ہوئے فرق کو پر کرنے کے لئے آگے آئے۔



پاکستان کے نیشنل ہیلتھ اکاؤنٹس 2017-18ء کے مطابق، 83 فیصد آبادی پرائیویٹ سیکٹر ہیلتھ سروس فراہم کرنے والوں سے صحت کی دیکھ بھال تک رسائی حاصل کرتی ہے۔ اس کے علاوہ، بچوں میں اسہال (diarrhea) کا 73 فیصد علاج (بچوں کی اموات کی دوسری سب سے بڑی وجہ)، 57 فیصد پریگنٹنسی (Pregnancy) کی دیکھ بھال کے لئے وزٹ (Visit) اور تمام پیدائشوں کا 69 فیصد نجی کلینک میں ہوتا ہے۔

بڑھتی ہوئی قابل تصرف آمدنی (Disposable Income) اور بدلتے ہوئے طرز زندگی کے ساتھ، لوگ جدید ترین سہولیات کی دستیابی، محفوظ اور صحت کی معیاری دیکھ بھال کی خدمات، مناسب اوقات اور مریض پر مرکوز توجہ کی وجہ سے نجی کلینک جانے کو ترجیح دیتے ہیں۔

پاکستان میڈیکل کمیشن (سابقہ پاکستان میڈیکل اینڈ ڈینٹل کونسل) کے اعداد و شمار کی بنیاد پر، پاکستان میں 252,336 (دو لاکھ باون ہزار تین سو چھتیس) لائسنس یافتہ ڈاکٹرز ہیں، جن کا مریض سے ڈاکٹر کا تناسب 1:1300 ہے، جبکہ عالمی ادارہ صحت (WHO) کا تجویز کردہ تناسب 1:1000 ہے۔

پاکستان میں کل رجسٹرڈ ڈاکٹروں میں سے 110,000 سے زیادہ خواتین ڈاکٹرز ہیں اور تقریباً 60 فیصد خواتین ڈاکٹر فیملی وجوہات کی وجہ سے پریکٹس نہیں کرتیں۔ 40,000 سے زائد پاکستانی ڈاکٹر بیرون ملک کام کر رہے ہیں، 18,000 پاکستانی ڈاکٹر امریکہ میں، 6,000 برطانیہ اور دیگر یورپی ممالک میں کام کر رہے ہیں اور کئی ہزار مشرق وسطیٰ اور دیگر ممالک میں کام کر رہے ہیں۔ دستیاب ڈاکٹر پاکستان کی پوری آبادی کو مناسب صحت کی دیکھ بھال فراہم کرنے کے لئے کافی نہیں ہیں۔ ماہر ڈاکٹروں اکثریت بڑے شہروں/قصبوں میں مرکوز ہے جس نے چھوٹے قصبوں اور دیہی علاقوں کو عطائیوں (Quacks) کے رحم و کرم پر چھوڑ دیا ہے۔ ممکنہ گاہک یا صحت کے شعبے میں طلب کے لحاظ سے پاکستان کے ہر شہر میں بڑی ممکنہ استعداد موجود ہے۔

صحت کی دیکھ بھال کی سہولیات کی بڑھتی ہوئی ضروریات اور ڈاکٹر سے مریض کے تناسب کے فرق کو ملک میں مزید پرائیویٹ میڈیکل کلینک قائم کرنے میں سرمایہ کاری کر کے کم کیا جاسکتا ہے۔

## 9۔ منصوبہ کی لاگت کا خلاصہ (Project Cost Summary)

تجویز کردہ منصوبہ کی کاروباری عمل پذیری کو جانچنے کے لئے ایک تفصیلی ماڈل ترتیب دیا گیا ہے۔ مختلف اخراجات اور آمدنی سے تعلق رکھنے والے مفروضہ جات، ان کے نتائج اور تجزیے کے ساتھ اس سیکشن میں بیان کئے گئے ہیں۔

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

**9.1۔ منصوبہ کی ابتدائی لاگت کا تخمینہ (Initial Project Cost Estimates)**

مجوزہ میڈیکل کلینک کے لئے ابتدائی لاگت کے اعداد و شمار کی تفصیلات جدول 2 میں فراہم کی گئی ہیں:

**جدول 2 : منصوبہ کی ابتدائی لاگت کا تخمینہ (Initial Project Cost Estimates)**

| مندرجات              | لاگت (روپے)      | حوالہ  |
|----------------------|------------------|--------|
| زمین                 |                  | 9.1.1  |
| بلڈنگ/انفراسٹرکچر    | 242,550          | 9.1.2  |
| طبی آلات             | 83,500           | 9.1.3  |
| دفتری آلات           | 696,000          | 9.1.4  |
| فرنیچر اور فیکسز     | 497,500          | 9.1.5  |
| دفتری گاڑیاں         | 80,800           | 9.1.6  |
| قبل از پیداوار لاگت  | 250,829          | 9.1.7  |
| بلڈنگ کے لئے سیوریٹی | 180,000          | 9.1.8  |
| لائسنس فیس           | 5,000            | 9.1.9  |
| کل مستقل لاگت        | <b>2,036,179</b> |        |
| گردشی سرمایہ         | 592,638          | 9.1.10 |
| کل سرمایہ کاری       | <b>2,628,817</b> |        |

**9.1.1۔ زمین (Land)**

زمین خریدنے کی بھاری لاگت سے بچنے کے لئے ڈاکٹر آف میڈیسن کا کلینک کرائے کی عمارت میں قائم کیا جائے گا۔ اس طرح کے کاروبار کے لئے موزوں جگہیں کرائے پر آسانی سے مل سکتی ہیں۔ اس لئے منصوبے کی لاگت میں زمین کی کوئی قیمت شامل نہیں کی گئی ہے۔ درکار جگہ کی تقسیم جدول 3 میں دکھائی گئی ہے۔

**جدول 3 : زمین کی تقسیم (Land Area Breakup)**

| مندرجات                  | تعداد | زمین مربع فٹ | جگہ فیصد        |
|--------------------------|-------|--------------|-----------------|
| ڈاکٹر کا دفتر/چیک اپ روم | 1     | 150          | 25 فیصد         |
| پروسیجر روم              | 1     | 120          | 20 فیصد         |
| ریسیپشن                  | 1     | 80           | 13 فیصد         |
| ویٹنگ ایریا              | 1     | 120          | 20 فیصد         |
| سٹور روم                 | 1     | 70           | 12 فیصد         |
| واش رومز                 | 2     | 60           | 10 فیصد         |
| کل                       |       | <b>600</b>   | <b>100 فیصد</b> |

میڈیکل کلینک میں ایک پروسیجر روم بنایا جائے گا جس میں مختلف سرگرمیوں کو انجام دینے جیسا کہ نمونے لینے، بلڈ پریشر کی جانچ، وزن، قد، درجہ حرارت وغیرہ کی پیمائش کی جاسکے گی۔



## 9.1.2۔ بلڈنگ (Building)

عمارت کی تعمیر پر کوئی لاگت نہیں آئے گی کیونکہ مجوزہ سہولت کرائے کی عمارت میں شروع کی جائے گی۔ تاہم، تزئین و آرائش پر لاگت آئے گی کیونکہ یہ عمارت کو کاروبار کے لئے قابل استعمال بنانے کے لئے ضروری ہے۔ مجوزہ منصوبے کے لئے تقریباً 2 سے 3 کلوواٹ بجلی کی ضرورت ہے جس کے لئے کمرشل سپلائی ٹیرف کے تحت بجلی کا کنکشن درکار ہوگا۔ عمارت کا ماہانہ کرایہ 60,000 روپے عملی لاگت میں شامل کیا گیا ہے۔ عمارت کی تزئین و آرائش کی لاگت جدول 4 میں دکھائی گئی ہے۔

## جدول 4 : تزئین و آرائش کی لاگت کی تفصیلات (Renovation Cost Details)

| لاگت آئٹم                         | پیمائش کی اکائی | کل لیٹر/جگہ/تعداد | لاگت/یونٹ/مربع فٹ | کل لاگت (روپے) |
|-----------------------------------|-----------------|-------------------|-------------------|----------------|
| رنگ و روغن کی لاگت                | لیٹر            | 27                | 500               | 13,350         |
| لیبر کی لاگت                      | مربع فٹ         | 2,670             | 10                | 26,700         |
| پردے                              | تعداد           | 2                 | 5,000             | 10,000         |
| بلانڈرز                           | تعداد           | 4                 | 2,000             | 8,000          |
| وال ریکس                          | تعداد           | 6                 | 15,000            | 90,000         |
| سٹیزز اینڈ ریمپ                   | مربع فٹ         | 50                | 500               | 25,000         |
| گلاس ڈور اینڈ پارٹیشن۔ ڈاکٹر زروم | مربع فٹ         | 90                | 550               | 49,500         |
| وینٹ ایریا میں گلاس پارٹیشن       | مربع فٹ         | 40                | 500               | 20,000         |
| کل (روپے)                         |                 |                   |                   | 242,550        |

## 9.1.3۔ طبی آلات (Medical Equipment)

منصوبہ کے لئے درکار طبی آلات کی تفصیلات جدول 5 میں فراہم کی گئی ہیں:

## جدول 5 : طبی آلات (Medical Equipment)

| لاگت آئٹم                   | آئٹم کی تعداد | لاگت یونٹ (روپے) | کل لاگت (روپے) |
|-----------------------------|---------------|------------------|----------------|
| وزن کرنے والی مشین          | 2             | 1,500            | 3,000          |
| ریفلیکس ہیمر                | 5             | 100              | 500            |
| میگنیفائر                   | 2             | 1,500            | 3,000          |
| ایکس رے ایلیمنیٹر           | 1             | 2,000            | 2,000          |
| اوٹوسکوپ                    | 1             | 5,000            | 5,000          |
| بلڈ پریشر چیک کرنے والا آلہ | 2             | 2,000            | 4,000          |
| سٹیٹھو سکوپ                 | 2             | 2,500            | 5,000          |
| تھرمو میٹر                  | 10            | 100              | 1,000          |
| گلوکومیٹر                   | 2             | 5,000            | 10,000         |
| انسٹرومنٹ سٹیرلائزر         | 2             | 25,000           | 50,000         |
| کل (روپے)                   | 29            |                  | 83,500         |

میڈیکل کلینک میں استعمال ہونے والے آلات کی مختصر تفصیل ذیل میں دی گئی ہے۔

### ریفلیکس ہیمر (Reflex Hammer)

ریفلیکس ہیمر (Reflex Hammer) ایک طبی آلہ ہے جسے معالجین عضلات کی اضطرابی کیفیت کو جانچنے کے لئے استعمال کرتے ہیں۔ مرکزی یا محیطی نظام عصبی میں خرابیوں کا پتہ لگانے کے لئے اضطرابی کیفیت کی جانچ اعصابی جسمانی معائنہ کا ایک اہم حصہ ہے۔ ریفلیکس ہیمر (Reflex Hammer) سینے کے معائنہ کے لئے بھی استعمال کئے جاسکتے ہیں۔ ایک ریفلیکس ہیمر (Reflex Hammer) شکل 1 میں دکھایا گیا ہے۔



فہر 1 : ریفلیکس ہیمر (Reflex Hammer)

### ایکس رے الیومنیر (X-Ray illuminator)

ایکس رے وال ماؤنٹڈ ویور (X-ray wall-mounted viewer) یا الیومنیر (illuminator) تیار شدہ ایکس رے فلموں کو دیکھنے کے لئے استعمال کیا جاتا ہے۔ شکل 2 ایک ایکس رے الیومنیر کو دکھاتا ہے۔



فہر 2 : ایکس رے الیومنیر (X-Ray illuminator)

### اوٹوسکوپ (Otoscope)

کان کے معائنہ کے دوران، ڈاکٹر بیرونی کان کی نالی اور کان کے پردے کو دیکھنے کے لئے اوٹوسکوپ (Otoscope) کا استعمال کرتا ہے۔ اوٹوسکوپ (Otoscope) میں ایک روشنی، ایک میگنیفنگ لینز (Magnifying Lens) اور ایک تنگ، نوک دار سرے کے ساتھ قیف (Funnel) کی شکل کا دیکھنے والا ٹکڑا ہوتا ہے جسے سپیکولم (Speculum) کہتے ہیں۔ شکل 3 ایک اوٹوسکوپ (Otoscope) دکھاتا ہے۔



فکر 3 : اوڈوسکوپ (Otoscope)

### میگنیفائر (Magnifier)

یہ آلہ نمونوں اور دیگر اشیاء کے قریبی اور واضح معائنے میں مدد کے لئے ڈیزائن کیا گیا ہے۔ میگنیفائر پورٹبل (Portable) ہے اور یہ میگنیفائنگ لینز (Magnifying Lenses)، میگنیفائنگ لیپ (Magnifying Lamps) پر مشتمل ہے اور اس سے حشرات (Insect) بھی دیکھے جاسکتے ہیں۔ ڈاکٹر کے ذریعے استعمال ہونے والا میگنیفائر (Magnifier) شکل 4 میں دکھایا گیا ہے۔



فکر 4 : میگنیفائر (Magnifier)

### 9.1.4۔ دفتری آلات (Office Equipment)

یونٹ کے لئے درکار دفتری آلات جدول 6 میں دکھائے گئے ہیں۔

جدول 6 : دفتری آلات (Office Equipment)

| آئٹم کی لاگت       | تعداد | لاگت یونٹ (روپے) | کل لاگت (روپے) |
|--------------------|-------|------------------|----------------|
| لیپ ٹاپ کمپیوٹرز   | 1     | 80,000           | 80,000         |
| پرنٹرز             | 1     | 40,000           | 40,000         |
| کمپیوٹر            | 1     | 30,000           | 30,000         |
| سکیورٹی سسٹم (2MP) | 4     | 2,000            | 8,000          |
| ڈی وی آر (DVR)     | 1     | 12,000           | 12,000         |
| ایل ای ڈی (LED)    | 1     | 40,000           | 40,000         |

|                |        |   |                               |
|----------------|--------|---|-------------------------------|
| 270,000        | 90,000 | 3 | ایئر کنڈیشنرز (1.5 ٹن انورٹر) |
| 25,000         | 5,000  | 5 | چھت والے پنکھے                |
| 6,000          | 2,000  | 3 | ایگزاسٹ فین                   |
| 20,000         | 20,000 | 1 | واٹر ڈپنسر                    |
| 5,000          | 5,000  | 1 | وائی فائی / انٹرنیٹ راؤٹر     |
| 70,000         | 70,000 | 1 | یو پی ایس - انورٹر (3KW)      |
| 90,000         | 45,000 | 2 | یو پی ایس - ڈرائی بیٹریز      |
| <b>696,000</b> |        |   | <b>کل</b>                     |

### 9.1.5 - فرنیچر اور فیکسچرز (Furniture and Fixture)

منصوبہ کے لئے درکار فرنیچر اور فیکسچرز کی تفصیلات مندرجہ ذیل جدول میں دی گئی ہیں۔

#### جدول 7 : فرنیچر اور فیکسچرز (Furniture and Fixture)

| آئٹم کی لاگت               | آئٹم کی تعداد | لاگت یونٹ (روپے) | کل لاگت (روپے) |
|----------------------------|---------------|------------------|----------------|
| ایگزیکٹو ٹیبل - ڈاکٹر روم  | 1             | 30,000           | 30,000         |
| ایگزیکٹو چیئرز - ڈاکٹر روم | 1             | 20,000           | 20,000         |
| ریسیپشن کاؤنٹر             | 1             | 50,000           | 50,000         |
| صوفہ سیٹ (ویٹنگ روم)       | 4             | 35,000           | 140,000        |
| ویٹنگ ایریا ٹیبل           | 2             | 15,000           | 30,000         |
| کرسیاں (مریضوں کے لئے)     | 2             | 10,000           | 20,000         |
| ڈیسک چیئرز                 | 3             | 11,000           | 33,000         |
| پیشنٹ بیڈ سیٹ              | 2             | 18,000           | 36,000         |
| ایگزیکٹو میمنٹن کوچ        | 2             | 12,500           | 25,000         |
| سٹریچر - سیٹ               | 1             | 15,000           | 15,000         |
| پیشنٹ سٹول                 | 2             | 3,500            | 7,000          |
| آئی وی سٹینڈ               | 2             | 5,000            | 10,000         |
| وارڈسکرین                  | 2             | 5,000            | 10,000         |
| کیبنٹس                     | 2             | 8,000            | 16,000         |
| میڈیکل ٹرالیز              | 2             | 15,500           | 31,000         |
| فٹ سٹیپ                    | 2             | 2,500            | 5,000          |
| میڈیکل ویسٹ بن - لارج      | 3             | 2,500            | 7,500          |
| میڈیکل ویسٹ بن - سمال      | 6             | 2,000            | 12,000         |
| <b>کل (روپے)</b>           |               |                  | <b>497,500</b> |

**9.1.6۔ دفتری گاڑیاں (Office Vehicles)**

منصوبہ کے لئے درکار دفتری گاڑیوں کی تفصیلات جدول 8 میں فراہم کی گئی ہے:

**جدول 8 : دفتری گاڑیاں (Office Vehicles)**

| آہٹیم کی لاگت | گاڑیوں کی تعداد | یونٹ لاگت (روپے) | کل لاگت (روپے) |
|---------------|-----------------|------------------|----------------|
| موٹر سائیکل   | 1               | 80,800           | 80,800         |

**9.1.7۔ قبل از پیداوار لاگت (Pre-Operating Cost)**

منصوبہ کی قبل از پیداوار لاگت کی تفصیلات جدول 9 میں فراہم کی گئی ہیں:

**جدول 9 : قبل از پیداوار لاگت (Pre-Operating Cost)**

| سٹاف            | تعداد | سال 0 سے پہلے<br>بھرتی کرنا (پہلا ماہ) | ماہانہ تنخواہ<br>(روپے) | کل تنخواہ<br>(روپے) |
|-----------------|-------|----------------------------------------|-------------------------|---------------------|
| یوٹیلٹی اخراجات |       |                                        |                         | 20,829              |
| جنرل فزیشن      | 1     | 1                                      | 150,000                 | 150,000             |
| نرس/کمپاؤنڈر    | 1     | 1                                      | 40,000                  | 40,000              |
| سکیورٹی گارڈ    | 1     | 1                                      | 20,000                  | 20,000              |
| آفس بوائے       | 1     | 1                                      | 20,000                  | 20,000              |
| کل (روپے)       |       |                                        |                         | 250,829             |

**9.1.8۔ عمارت کا پیشگی کرایہ (Advance Against Building Rent)**

منصوبہ کے لئے عمارت کے پیشگی کرایہ کی ادائیگی کی تفصیلات جدول 10 میں فراہم کی گئی ہیں۔

**جدول 10 : عمارت کا پیشگی کرایہ (Advance Against Building Rent)**

| مندرجات       | ماہ | کرایہ  | کل      |
|---------------|-----|--------|---------|
| پیشگی سکیورٹی | 3   | 60,000 | 180,000 |
| کل (روپے)     |     |        | 180,000 |

**9.1.9۔ لائسنس فیس (License Fee)**

ڈاکٹر آف میڈیسن کے دفاتر اور کلینکس کو قائم کرنے کے لئے لائسنس فیس کی تفصیلات جدول 11 میں دی گئی ہے۔

**جدول 11 : لائسنس فیس (License Fee)**

| مندرجات    | کل (روپے) |
|------------|-----------|
| لائسنس فیس | 5,000     |
| کل (روپے)  | 5,000     |

لائسنس فیس کا حساب پنجاب میں کاروباری امور کے مفروضات کی بنیاد پر لگایا گیا ہے۔ یہ دوسرے صوبوں اور وفاقی علاقے کے لئے مختلف ہو سکتا ہے۔ پنجاب ہیلتھ کیئر کمیشن سنگل فرد کے لئے 5,000 روپے وصول کرتا ہے۔ یہ چارجز سندھ ہیلتھ کیئر کمیشن کے لئے بھی ہیں۔

### 9.1.10 - گردش سرمایہ (Working Capital)

منصوبہ کے لئے درکار گردش سرمایہ کی تفصیلات جدول 12 میں دی گئی ہیں۔

#### جدول 12 : گردش سرمایہ (Working Capital)

| لاگت آئٹم                    | کل لاگت (روپے) |
|------------------------------|----------------|
| مریضوں کے استعمال کی انونٹری | 28,948         |
| عمارت کا پیشگی کرایہ         | 60,000         |
| انشورنس کی پیشگی ادائیگی     | 3,690          |
| نقد                          | 500,000        |
| کل (روپے)                    | 592,638        |

### 9.2 - نفع و نقصان کی سطحی برابری کا تجزیہ (Breakeven Analysis)

نفع و نقصان کی سطحی برابری کا تجزیہ جدول 13 میں فراہم کیا گیا ہے:

#### جدول 13 : نفع و نقصان کی سطحی برابری کا تجزیہ (Breakeven Analysis)

| مندرجات                             | رقم پہلے سال (روپے) | تناسب    |
|-------------------------------------|---------------------|----------|
| سیلز (روپے) - اے                    | 6,720,000           | 100 فیصد |
| متغیر لاگت (روپے) - بی              | 3,471,968           | 52 فیصد  |
| نقد جمع (روپے) (اے + بی) = سی       | 3,248,032           | 48 فیصد  |
| مقررہ قیمت (روپے) - ڈی              | 2,249,205           | 33 فیصد  |
| شراکت کا تناسب                      | 48 فیصد             |          |
| بغیر نفع و نقصان آمدنی (روپے)       | 4,653,482           |          |
| بغیر نفع و نقصان پر مریضوں کی تعداد | 2,327               |          |
| بغیر نفع و نقصان استعداد            | 42 فیصد             |          |

### 9.2.1 - متوقع آمدن (Revenue Generation)

جدول 14 میں عمل کے پہلے سال کے دوران 60 فیصد قابل عمل استعداد کی بنیاد پر متوقع آمدنی کی تفصیلات فراہم کی گئی ہیں۔

#### جدول 14 : متوقع آمدن (Revenue Generation)

| خدمات                   | سروس چارجز (روپے) | مریضوں کی تعداد | کل آمدنی (روپے) |
|-------------------------|-------------------|-----------------|-----------------|
| کنسلٹیشن (Consultation) | 2,000             | 3,360           | 6,720,000       |
| کل آمدنی (روپے)         |                   |                 | 6,720,000       |

**9.2.2 متغیر لاگت (Variable Cost)**

منصوبہ کی متغیر لاگتوں کی تفصیلات جدول 15 میں فراہم کی گئی ہیں۔

جدول 15: متغیر لاگت (Variable Cost)

| رقم (روپے)       | لاگتوں کے مندرجات                                       |
|------------------|---------------------------------------------------------|
| 173,690          | کلینک کے استعمال کی اشیاء                               |
| 2,760,000        | افراد کی قوت کی لاگت                                    |
| 156,050          | بجلی کے اخراجات                                         |
| 84,000           | یوٹیلٹی (پانی، گیس، انٹرنیٹ)                            |
| 46,228           | دفتری گاڑی کے روزمرہ دیکھ بھال کے اخراجات               |
| 252,000          | دفتری اخراجات (سٹیشنری، انٹرٹینمنٹ، ویسٹ مینجمنٹ وغیرہ) |
| <b>3,471,968</b> | <b>کل متغیر لاگت (روپے)</b>                             |

**9.2.3 مستقل لاگت کا تخمینہ (Fixed Cost Estimate)**

منصوبہ کی مستقل لاگت کی تفصیلات جدول 16 میں ظاہر کی گئی ہیں۔

جدول 16: مستقل لاگت کا تخمینہ (Fixed Cost Estimate)

| سالانہ لاگت (روپے) | لاگتوں کے مندرجات                 |
|--------------------|-----------------------------------|
| 840,000            | انتظامی اخراجات                   |
| 360,000            | انتظامی بہبود کے اخراجات          |
| 720,000            | عمارت کے کرایہ کے اخراجات         |
| 33,899             | بجلی                              |
| 3,690              | انشورنس کے اخراجات                |
| 240,450            | فرسودگی کے اخراجات                |
| 50,166             | قبل از پیداوار لاگت کی ادائیگی    |
| 1,000              | لیگل، لائسنس اور ٹریننگ کی لاگتیں |
| <b>2,249,205</b>   | <b>کل مستقل لاگت (روپے)</b>       |

<sup>5</sup> <https://www.phc.org.pk/licensingfee.aspx>

**9.3 - فزیبلٹی کا مالیاتی تجزیہ (Financial Feasibility Analysis)**

اس فزیبلٹی کا مالیاتی تجزیہ منصوبہ کی اندرونی شرح منافع (Internal Rate of Return)، موجودہ قدر حاصل (Net Present Value) اور مدت واپسی (Payback Period) کے بارے میں معلومات فراہم کرتا ہے، جو کہ مندرجہ ذیل جدول میں دکھایا گیا ہے۔

**جدول 17 : فزیبلٹی کا مالیاتی تجزیہ (Financial Feasibility Analysis)**

| منصوبہ     | مندرجات                                          |
|------------|--------------------------------------------------|
| 94 فیصد    | اندرونی شرح منافع (Internal Rate of Return)      |
| 21,872,533 | موجودہ قدر حاصل (Net Present Value) (روپے) (Rs.) |
| 1.58       | مدت واپسی (سال) (Payback Period) (Years)         |
| 10         | منصوبہ کی مدت (Projection Years)                 |
| 15 فیصد    | ڈسکاؤنٹ کی شرح موجودہ قدر حاصل کے لئے            |

**9.4 - فزیبلٹی کا مالیاتی تجزیہ - 50 فیصد قرض کے ساتھ (Financial Feasibility Analysis with 50% Debt)**

اس فزیبلٹی کا مالیاتی تجزیہ 50 فیصد قرض: 50 فیصد ذاتی سرمایہ کی بنیاد پر منصوبہ کی اندرونی شرح منافع (Internal Rate of Return)، موجودہ قدر حاصل (Net Present Value) اور مدت واپسی (Payback Period) کے بارے میں معلومات فراہم کرتا ہے، جو کہ جدول 18 میں دکھایا گیا ہے۔

**جدول 18 : فزیبلٹی کا مالیاتی تجزیہ - 50 فیصد قرض کے ساتھ (Financial Feasibility Analysis with 50% Debt)**

| پراجیکٹ    | ذاتی سرمایہ | مندرجات                                          |
|------------|-------------|--------------------------------------------------|
| 93 فیصد    | 136 فیصد    | اندرونی شرح منافع (Internal Rate of Return)      |
| 25,041,703 | 22,081,557  | موجودہ قدر حاصل (Net Present Value) (روپے) (Rs.) |
| 1.61       | 1.19        | مدت واپسی (سال) (Payback Period) (Years)         |
| 10         | 10          | منصوبہ کی مدت (Projection Years)                 |
| 13 فیصد    | 15 فیصد     | ڈسکاؤنٹ کی شرح موجودہ قدر حاصل کے لئے            |

**9.5 - انفرادی قوت (Human Resource)**

عمل کے پہلے سال کے لئے درکار انفرادی قوت کی تفصیلات جدول 19 میں فراہم کی گئی ہیں۔

**جدول 19 : درکار انفرادی قوت (Human Resource Requirement)**

| مندرجات                      | ملازمین کی تعداد | ماہانہ تنخواہ (روپے) | کل تنخواہ ماہانہ | سالانہ تنخواہ (روپے) |
|------------------------------|------------------|----------------------|------------------|----------------------|
| ڈاکٹر آف میڈیسن (جنرل فزیشن) | 1                | 150,000              | 150,000          | 1,800,000            |
| نرس/کمپاؤنڈرز                | 2                | 40,000               | 80,000           | 960,000              |
| ریسپشنسٹ/ایڈمن               | 1                | 30,000               | 30,000           | 360,000              |
| سکیورٹی گارڈ                 | 1                | 20,000               | 20,000           | 240,000              |
| آفس بوائے                    | 1                | 20,000               | 20,000           | 240,000              |
| کل تنخواہ (روپے)             | 6                |                      | 300,000          | 3,600,000            |



کمپاؤنڈر (Compounder) ہیاتھ پروفیشنلز ہوتے ہیں جو ڈاکٹر کی تجویز کے مطابق دوا تیار کرتے ہیں۔ وہ انجیکشن بھی لگاتے ہیں، ٹیسٹ کے لئے نمونے لیتے ہیں، صحت کے متعلق بنیادی معلومات بلڈ پریشر، کولیسٹرول کی سطح، قد، وزن وغیرہ بھی چیک کرتے ہیں۔

## 10۔ ماہرین و مشیران (Contact Details)

مشینری اور آلات کے کچھ متعلقہ سپلائرز کے نام جدول 20 میں فراہم کئے گئے ہیں۔

جدول 20 : مشینری اور آلات کے سپلائرز (Suppliers of Machinery and Equipment)

| نام                                   | آسٹم                 | رابطہ نمبر     | ای میل / ویب سائٹ                 |
|---------------------------------------|----------------------|----------------|-----------------------------------|
| پاک سرجیکل، لاہور                     | میڈیکل سپلائرز       | (042) 37356400 | www.paksurgical.pk                |
| میڈیکل سنٹر، لاہور                    | مجموعی               | (042) 35761699 |                                   |
| الغنی میڈیکل اینڈ سرجیکل، شیخوپورہ    | ہاسپٹلز بیڈ          | 0321-6557789   | www.alghani.pk                    |
| سہارا آئی او، اسلام آباد              | وہیل چیئرز           | 0318-4238050   | saharaio-wheelchair.business.site |
| زرار انٹرپرائزز، لاہور                | سٹرپچر               | 0322-4602203   | zirarenterprises.com              |
| میگا میڈیلس، کراچی                    | طبی آلات اور سپلائرز | 0332-3516401   | megmedius.com                     |
| پاک میڈیکل سپلائرز، کراچی             | میڈیکل سپلائرز       | 0300-8244589   | www.pakmedicalsupplies            |
| سٹینڈرڈ سپلائی ایجنسی، پشاور          | طبی آلات اور سپلائرز | 091-2211522    | www.ssa.com.pk                    |
| انجیب میڈیکل ایکو پمنٹ سپلائرز، کوئٹہ | طبی آلات             | 0301-3232844   |                                   |
| ہدایت میڈیکل کمپنی، گلگت              | میڈیکل سپلائرز       | 05811452455    |                                   |
| ال اعوان سرجیکل، میرپور، آزاد کشمیر   |                      | 0300-9733604   |                                   |

## 11- کارآمد روابط (Useful Web Links and Contacts)

## جدول 21 : کارآمد روابط (Useful Web Links)

| ویب لنک                                   | آرگنائزیشن کا نام                                         |
|-------------------------------------------|-----------------------------------------------------------|
| www.smeda.org.pk                          | سما اینڈ میڈیم انٹرپرائز ڈویلپمنٹ اتھارٹی (سمیڈا)         |
| www.nbdp.org.pk                           | نیشنل بزنس ڈویلپمنٹ پروگرام (این بی ڈی پی)                |
| www.nhsrsrc.gov.pk                        | نسٹری آف نیشنل ہیلتھ سروسز ریگولیشنز اینڈ کوارڈینیشن      |
| www.health.punjab.gov.pk                  | سپیشلائزڈ ہیلتھ کیئر اینڈ میڈیکل ایجوکیشن ڈیپارٹمنٹ لاہور |
| www.sindh.gov.pk                          | گورنمنٹ آف سندھ                                           |
| www.balochistan.gov.pk                    | گورنمنٹ آف بلوچستان                                       |
| www.khyberpakhtunkhwa.gov.pk              | گورنمنٹ آف خیبر پختونخوا                                  |
| www.gilgitbaltistan.gov.pk                | گورنمنٹ آف گلگت بلتستان                                   |
| www.ajk.gov.pk                            | گورنمنٹ آف آزاد جموں کشمیر                                |
| www.pkli.org.pk                           | پاکستان کڈنی اینڈ لیور ٹرانسپلانٹ انسٹیٹیوٹ               |
| www.nhsrsrc.gov.pk                        | نسٹری آف نیشنل ہیلتھ سروسز ریگولیشنز اینڈ کوارڈینیشن      |
| www.emro.who.int/countries/pak/index.html | ورلڈ ہیلتھ آرگنائزیشن                                     |
| www.sbp.gov.pk                            | سٹیٹ بینک آف پاکستان                                      |
| www.fbr.gov.pk                            | فیڈرل بورڈ آف ریونیو                                      |
| www.pmc.gov.pk                            | پاکستان میڈیکل کمیشن                                      |

## جدول 22 : ہیلتھ کیئر کمیشن (Healthcare Commissions)

| رابطہ نمبر   | ویب سائٹ                                      | آرگنائزیشن کا نام                        |
|--------------|-----------------------------------------------|------------------------------------------|
| 051-9199902  | https://ihra.gov.pk                           | اسلام آباد ہیلتھ کیئر ریگولیٹری اتھارٹی  |
| 042-99333161 | https://www.phc.org.pk                        | پنجاب ہیلتھ کیئر کمیشن                   |
| 111-117-422  | http://shcc.org.pk                            | سندھ ہیلتھ کیئر کمیشن                    |
| 091-9213242  | http://hcc.kp.gov.pk                          | خیبر پختونخوا ہیلتھ کیئر کمیشن           |
| 081-9202287  | https://balochistan.gov.pk/departments/health | بلوچستان ہیلتھ کیئر کمیشن                |
| 05811-920280 |                                               | ڈائریکٹوریٹ آف ہیلتھ سروسز گلگت بلتستان  |
|              | https://health.ajk.gov.pk                     | ڈیپارٹمنٹ آف ہیلتھ سروسز آزاد جموں کشمیر |

## 12- ضمیمہ جات (Annexures)

## 12.1- آمدن کا گوشوارہ (Income Statement)

| Income Statement                                                   |           |           |            |            |            |            |            |            |            |            |     |
|--------------------------------------------------------------------|-----------|-----------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|-----|
|                                                                    | Year 1    | Year 2    | Year 3     | Year 4     | Year 5     | Year 6     | Year 7     | Year 8     | Year 9     | Year 10    |     |
| Revenue                                                            | 6,720,000 | 8,629,227 | 10,854,745 | 13,440,888 | 16,437,709 | 18,092,438 | 19,913,743 | 21,918,394 | 24,124,845 | 26,553,413 |     |
| <i>Cost of sales</i>                                               |           |           |            |            |            |            |            |            |            |            |     |
| Clinic Consumables                                                 | 173,690   | 191,175   | 210,420    | 231,602    | 254,917    | 280,578    | 308,823    | 339,911    | 374,129    | 411,791    |     |
| Direct Human Resource Cost                                         | 2,760,000 | 3,027,720 | 3,321,409  | 3,643,585  | 3,997,013  | 4,384,724  | 4,810,042  | 5,276,616  | 5,788,448  | 6,349,927  |     |
| Electricity                                                        | 156,050   | 170,152   | 185,528    | 202,294    | 220,575    | 240,507    | 262,241    | 285,939    | 311,778    | 339,953    |     |
| Total cost of sales                                                | 3,089,740 | 3,389,047 | 3,717,357  | 4,077,481  | 4,472,504  | 4,905,809  | 5,381,106  | 5,902,466  | 6,474,355  | 7,101,671  |     |
| Gross Profit                                                       | 3,630,260 | 5,240,180 | 7,137,388  | 9,363,407  | 11,965,204 | 13,186,629 | 14,532,638 | 16,015,928 | 17,650,491 | 19,451,742 | 73% |
| <i>General administration &amp; selling expenses</i>               |           |           |            |            |            |            |            |            |            |            |     |
| Administration expense                                             | 840,000   | 921,480   | 1,010,864  | 1,108,917  | 1,216,482  | 1,334,481  | 1,463,926  | 1,605,927  | 1,761,701  | 1,932,586  |     |
| Administration benefits expense                                    | 360,000   | 394,920   | 433,227    | 475,250    | 521,350    | 571,920    | 627,397    | 688,254    | 755,015    | 828,251    |     |
| Building rental expense                                            | 720,000   | 792,000   | 871,200    | 958,320    | 1,054,152  | 1,159,567  | 1,275,524  | 1,403,076  | 1,543,384  | 1,697,722  |     |
| Electricity                                                        | 33,899    | 36,962    | 40,303     | 43,945     | 47,916     | 52,246     | 56,967     | 62,115     | 67,728     | 73,848     |     |
| Utilities (Water, Gas, Internet)                                   | 84,000    | 92,148    | 101,086    | 110,892    | 121,648    | 133,448    | 146,393    | 160,593    | 176,170    | 193,259    |     |
| Office vehicles running and maintenance expense                    | 46,228    | 50,712    | 55,631     | 61,027     | 66,947     | 73,441     | 80,565     | 88,379     | 96,952     | 106,357    |     |
| Office expenses (stationery, entertainment, waste management etc.) | 252,000   | 276,444   | 303,259    | 332,675    | 364,945    | 400,344    | 439,178    | 481,778    | 528,510    | 579,776    |     |
| Insurance expense                                                  | 3,690     | 2,886     | 2,082      | 3,283      | 2,211      | 1,307      | 3,039      | 4,744      | 3,518      | 5,761      |     |
| Depreciation expense                                               | 240,450   | 240,450   | 240,450    | 253,822    | 245,472    | 245,472    | 201,264    | 368,881    | 368,881    | 394,539    |     |
| Amortization of pre-operating costs                                | 50,166    | 50,166    | 50,166     | 50,166     | 50,166     | -          | -          | -          | -          | -          |     |
| Amortization of legal, licensing, and training costs               | 1,000     | 1,000     | 1,000      | 1,000      | 1,000      | 1,441      | 1,441      | 1,441      | 1,441      | 1,441      |     |
| Subtotal                                                           | 2,631,433 | 2,859,168 | 3,109,268  | 3,399,297  | 3,692,289  | 3,973,668  | 4,295,693  | 4,865,188  | 5,303,301  | 5,813,541  |     |
| Operating Income                                                   | 998,827   | 2,381,011 | 4,028,121  | 5,964,110  | 8,272,915  | 9,212,961  | 10,236,945 | 11,150,740 | 12,347,189 | 13,638,202 |     |
| Gain / (loss) on sale of office equipment                          | -         | -         | -          | -          | -          | -          | 174,000    | -          | -          | -          |     |
| Gain / (loss) on sale of office vehicles                           | -         | -         | -          | -          | -          | -          | 20,200     | -          | -          | -          |     |
| Earnings Before Interest & Taxes                                   | 998,827   | 2,381,011 | 4,028,121  | 5,964,110  | 8,272,915  | 9,298,155  | 10,431,145 | 11,150,740 | 12,468,896 | 13,638,202 |     |
| Subtotal                                                           | -         | -         | -          | -          | -          | -          | -          | -          | -          | -          |     |
| Earnings Before Tax                                                | 998,827   | 2,381,011 | 4,028,121  | 5,964,110  | 8,272,915  | 9,298,155  | 10,431,145 | 11,150,740 | 12,468,896 | 13,638,202 |     |
| Tax                                                                | 49,883    | 247,152   | 643,466    | 1,209,233  | 2,015,520  | 2,374,354  | 2,770,901  | 3,022,759  | 3,484,114  | 3,893,371  |     |
| NET PROFIT/(LOSS) AFTER TAX                                        | 948,944   | 2,133,860 | 3,434,754  | 4,754,877  | 6,257,395  | 6,923,801  | 7,660,244  | 8,127,981  | 8,984,782  | 9,744,831  |     |

## 12.2 - اثاثوں اور واجبات کا گوشوارہ (Balance Sheet)

| 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   | 1,263,609 | 2,376,482 | 3,621,785 | 5,109,368 | 6,735,012 | 7,841,814 | 13,654,355 | 22,137,497 | 31,298,904 | 41,102,776 |
| Consumables Inventory              | 28,948    | 31,862    | 35,070    | 38,600    | 42,486    | 46,763    | 51,471    | 56,652     | 62,355     | 68,632     | -          |
| Pre-paid building rent             | 60,000    | 66,000    | 72,600    | 79,860    | 87,846    | 96,631    | 106,294   | 116,923    | 128,615    | 141,477    | -          |
| Pre-paid insurance                 | 3,690     | 2,886     | 2,082     | 3,283     | 2,211     | 1,307     | 3,039     | 4,744      | 3,518      | 5,761      | -          |
| Total Current Assets               | 592,638   | 1,364,358 | 2,486,234 | 3,743,528 | 5,241,911 | 6,879,712 | 8,002,618 | 13,832,674 | 22,331,985 | 31,514,773 | 41,102,776 |
| Fixed assets                       |           |           |           |           |           |           |           |            |            |            |            |
| Land                               | -         | -         | -         | -         | -         | -         | -         | -          | -          | -          | -          |
| Building / Infrastructure          | 242,550   | 218,295   | 194,040   | 169,785   | 145,530   | 121,275   | 97,020    | 72,765     | 48,510     | 24,255     | 551,960    |
| Medical Equipment                  | 83,500    | 58,450    | 33,400    | 108,591   | 70,168    | 40,096    | 141,874   | 92,295     | 52,740     | 186,611    | 121,398    |
| Furniture & fixtures               | 497,500   | 422,875   | 348,250   | 273,625   | 199,000   | 124,375   | 49,750    | 713,740    | 606,679    | 499,618    | 392,557    |
| Office vehicles                    | 80,800    | 68,680    | 56,560    | 44,440    | 32,320    | 20,200    | 8,080     | 115,920    | 98,532     | 81,144     | 63,756     |
| Office equipment                   | 696,000   | 591,600   | 487,200   | 382,800   | 278,400   | 174,000   | 69,600    | 1,204,148  | 1,023,526  | 842,904    | 662,282    |
| Security Against Building          | 180,000   | 180,000   | 180,000   | 180,000   | 180,000   | 180,000   | 180,000   | 180,000    | 180,000    | 180,000    | 180,000    |
| Total Fixed Assets                 | 1,780,350 | 1,539,900 | 1,299,450 | 1,159,241 | 905,418   | 659,946   | 546,324   | 2,378,868  | 2,009,987  | 1,814,532  | 1,971,952  |
| Intangible assets                  |           |           |           |           |           |           |           |            |            |            |            |
| Pre-operation costs                | 250,829   | 200,663   | 150,497   | 100,332   | 50,166    | -         | -         | -          | -          | -          | -          |
| Legal, Licensing, & training costs | 5,000     | 4,000     | 3,000     | 2,000     | 1,000     | 7,206     | 5,765     | 4,323      | 2,882      | 1,441      | -          |
| Total Intangible Assets            | 255,829   | 204,663   | 153,497   | 102,332   | 51,166    | 7,206     | 5,765     | 4,323      | 2,882      | 1,441      | -          |
| TOTAL ASSETS                       | 2,628,817 | 3,108,921 | 3,939,182 | 5,005,100 | 6,198,495 | 7,546,864 | 8,554,706 | 16,215,866 | 24,344,855 | 33,330,746 | 43,074,729 |
| Liabilities & Shareholders' Equity |           |           |           |           |           |           |           |            |            |            |            |
| Shareholders' equity               |           |           |           |           |           |           |           |            |            |            |            |
| Paid-up capital                    | 2,628,817 | 2,628,817 | 2,628,817 | 2,628,817 | 2,628,817 | 2,628,817 | 2,628,817 | 2,628,817  | 2,628,817  | 2,628,817  | 2,628,817  |
| Retained earnings                  |           | 474,472   | 1,304,166 | 2,369,460 | 3,562,168 | 4,909,782 | 5,916,791 | 13,577,035 | 21,705,016 | 30,689,799 | 40,434,630 |
| Total Equity                       | 2,628,817 | 3,103,289 | 3,932,983 | 4,998,278 | 6,190,986 | 7,538,599 | 8,545,609 | 16,205,853 | 24,333,834 | 33,318,616 | 43,063,447 |
| TOTAL CAPITAL AND LIABILITIES      | 2,628,817 | 3,108,921 | 3,939,182 | 5,005,100 | 6,198,495 | 7,546,864 | 8,554,706 | 16,215,866 | 24,344,855 | 33,330,746 | 43,074,729 |



## 12.3 - گردش نقد کا گوشوارہ (Cash Flow Statement)

| 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    |
| <i>Operating activities</i>                        |             |           |           |           |           |           |           |             |           |           |            |
| Net profit                                         | 948,944     | 2,133,860 | 3,434,754 | 4,754,877 | 6,257,395 | 6,923,801 | 7,660,244 | 8,127,981   | 8,984,782 | 9,744,831 | 9,744,831  |
| Add: depreciation expense                          | 240,450     | 240,450   | 240,450   | 240,450   | 240,450   | 240,450   | 240,450   | 240,450     | 240,450   | 240,450   | 240,450    |
| amortization of pre-operating costs                | 50,166      | 50,166    | 50,166    | 50,166    | 50,166    | 50,166    | 50,166    | 50,166      | 50,166    | 50,166    | 50,166     |
| amortization of training costs                     | 1,000       | 1,000     | 1,000     | 1,000     | 1,000     | 1,000     | 1,000     | 1,000       | 1,000     | 1,000     | 1,000      |
| Consumables Inventory                              | (28,948)    | (2,914)   | (3,207)   | (3,530)   | (3,886)   | (4,277)   | (4,707)   | (5,181)     | (5,703)   | (6,277)   | (6,832)    |
| Pre-paid building rent                             | (60,000)    | (6,000)   | (6,600)   | (7,260)   | (7,986)   | (8,785)   | (9,663)   | (10,629)    | (11,692)  | (12,862)  | (14,177)   |
| Advance insurance premium                          | (3,690)     | 804       | 804       | (1,201)   | 1,071     | 904       | (1,733)   | (1,704)     | 1,226     | (2,243)   | 5,761      |
| Cash provided by operations                        | (92,638)    | 1,238,081 | 2,417,039 | 3,715,003 | 5,049,751 | 6,542,632 | 7,155,443 | 7,846,350   | 8,483,142 | 9,334,833 | 10,355,832 |
| <i>Financing activities</i>                        |             |           |           |           |           |           |           |             |           |           |            |
| Issuance of shares                                 | 2,628,817   | -         | -         | -         | -         | -         | -         | -           | -         | -         | -          |
| Cash provided by / (used for) financing activities | 2,628,817   | -         | -         | -         | -         | -         | -         | -           | -         | -         | -          |
| <i>Investing activities</i>                        |             |           |           |           |           |           |           |             |           |           |            |
| Capital expenditure                                | (2,036,179) | -         | -         | (100,241) | -         | (7,206)   | (131,850) | (2,033,808) | -         | (173,426) | (551,960)  |
| Acquisitions                                       | (2,036,179) | -         | -         | (100,241) | -         | (7,206)   | (131,850) | (2,033,808) | -         | (173,426) | (551,960)  |
| Cash (used for) / provided by investing activities | (2,036,179) | -         | -         | (100,241) | -         | (7,206)   | (131,850) | (2,033,808) | -         | (173,426) | (551,960)  |
| NET CASH                                           | 500,000     | 1,238,081 | 2,417,039 | 3,614,763 | 5,049,751 | 6,535,426 | 7,023,594 | 5,812,541   | 8,483,142 | 9,161,407 | 9,803,873  |

## 13۔ کلیدی مفروضے (Key Assumptions)

## 13.1۔ عملی لاگت کے مفروضے (Operating Cost Assumptions)

جدول 23: عملی لاگت کے مفروضات (Operating Cost Assumptions)

| مندرجات                               | تفصیلات   |
|---------------------------------------|-----------|
| عمارت کے کرایہ میں اضافہ کی شرح       | 10 فیصد   |
| فرنیچر اور فیکسچر کی فرسودگی کی شرح   | 15 فیصد   |
| گاڑیوں کی فرسودگی کی شرح              | 15 فیصد   |
| دفتری آلات کی فرسودگی کی شرح          | 15 فیصد   |
| افراط زر کی شرح                       | 10.1 فیصد |
| اُجرت میں اضافہ کی شرح                | 9.7 فیصد  |
| بجلی کی قیمت میں اضافہ کی شرح         | 9 فیصد    |
| دفتری آلات کی قیمت میں اضافہ کی شرح   | 9.6 فیصد  |
| دفتری گاڑیوں کی قیمت میں اضافہ کی شرح | 6.2 فیصد  |

## 13.2۔ آمدنی کے مفروضات (Revenue Assumptions)

جدول 24: آمدنی کے مفروضات (Revenue Assumptions)

| مندرجات                           | تفصیلات   |
|-----------------------------------|-----------|
| سروس چارجز میں اضافہ کی شرح       | 10.1 فیصد |
| ابتدائی سال میں قابل عمل استعداد  | 60 فیصد   |
| قابل عمل استعداد میں اضافہ کی شرح | 10 فیصد   |
| زیادہ سے زیادہ قابل عمل استعداد   | 100 فیصد  |

## 13.3۔ مالیاتی مفروضات (Financial Assumptions)

جدول 25: مالیاتی مفروضات (Financial Assumptions)

| مندرجات             | تفصیلات |
|---------------------|---------|
| منصوبہ کی مدت (سال) | 10      |
| قرض: ذاتی سرمایہ    | 0:100   |
| ڈسکاؤنٹ ریٹ         | 15 فیصد |

**13.4 - قرض سے متعلق مفروضات (Debt Related Assumptions)**

جدول 26 : قرض سے متعلق مفروضات (Debt Related Assumptions)

| تفصیلات   | لاگت کے مندرجات       |
|-----------|-----------------------|
| 10        | منصوبہ کی مدت (سال)   |
| 50:50     | قرض: ذاتی سرمایہ      |
| 13 فیصد   | ڈسکاؤنٹ ریٹ           |
| 5 سال     | قرض کی مدت            |
| 1 سال     | گریس پیریڈ            |
| 10.3 فیصد | سود کی شرح (KIBOR+3%) |

**13.5 - اخراجات سے متعلق مفروضات (Expense Related Assumptions)**

جدول 27 : اخراجات سے متعلق مفروضات (Expense Related Assumptions)

| مندرجات                                                 | تفصیلات   | کی بنیاد پر        |
|---------------------------------------------------------|-----------|--------------------|
| فروخت کی جانے والی اشیاء کی لاگت میں اضافہ کی شرح       | 10.1 فیصد |                    |
| انتظامی، بہبود کے اخراجات                               | 10 فیصد   | انتظامی اخراجات کا |
| دفتری گاڑیوں کی دیکھ بھال کے اخراجات                    | 5 فیصد    | انتظامی اخراجات کا |
| دفتری اخراجات (سٹیشنری، انٹرٹینمنٹ، ویسٹ مینجمنٹ وغیرہ) | 30 فیصد   | انتظامی اخراجات کا |
| گاڑیوں کی انشورنس کی شرح                                | 2.5 فیصد  | گاڑی کی لاگت کا    |