

کد ثبت طرح

تاریخ دریافت طرح

محل ورودی طرح

باسمه تعالی



پیشگامان توسعه
فرآیند دانش

طرح توجیهی کسب و کار (BP)

لطفاً عنوان طرح کسب و کار خود را اینجا وارد کنید

معاونت ارزیابی طرح‌ها

دی ماه ۱۴۰۰

نکات کلی تکمیل فرم

- لطفاً توجه داشته باشید که در هر بخش از فرم طرح کسب و کار پیش رو، توضیحاتی جهت راهنمایی تکمیل موارد خواسته شده ارائه شده است. لذا در زمان تکمیل فرم، توضیحات مذکور را حذف نموده و به سؤالات پاسخ دهید. این توضیحات به سبک *خوابیده (Italic)* آورده شده است.
- در جهت تسریع فرآیند ارزیابی طرح کسب و کار خود، در صورت امکان، به تمامی سؤالات پاسخ دهید. در هر صورت پاسخ به موارد مشخص شده با علامت (*) در فهرست عناوین الزامی بوده و در صورت عدم تکمیل این موارد طرح شما پذیرش نخواهد شد.
- لطفاً برای خوانا بودن طرح کسب و کار و تسریع در بررسی مبالغ مطرح شده در آن، تمامی مبالغ را به شکلی صحیح با استفاده از ویرگول، کاما و یا ممیز تفکیک نمایید.
- با توجه به آنکه در ادامه فرآیند ارزیابی طرح کسب و کار، بررسی مستندات مربوط به کیفیت محصول و بازار فروش آن الزامی است، لذا برای تسریع فرآیند ارزیابی، تصویر اسکن شده مستندات خود را در ابعاد A4 به صورت ضمیمه به این فرم ارسال نمایید.
- منظور از مستندات کیفیت محصول هر نوع تأییدیه‌ای است که کارایی آن را تأیید کند. از جمله می‌توان به گواهی ثبت اختراع، گواهی استاندارد، تأییدیه‌های آزمایشگاهی معتبر و ... اشاره کرد.
- منظور از مستندات بازار هر نوع مدرکی دال بر وجود بازار فروش محصول پس از سرمایه‌گذاری توسط پیشگامان است. از جمله می‌توان به قرارداد فروش، تفاهم‌نامه، اعلام نیاز و ... اشاره کرد.

فهرست عناوین

۱. شناسنامه طرح (*) ۵
۲. مشخصات کلی طرح (*) ۷
 - ۲-۱ نام و نشانی حقیقی متقاضیان ۷
 - ۲-۲ نام و نشانی حقوقی متقاضیان ۷
 - ۲-۳ مشخصات محصول یا خدمت ۷
۳. خلاصه مدیریت (خلاصه اجرایی) ۸
 - ۳-۱ تحلیل بازار (*) ۸
 - ۳-۲ افراد کلیدی گروه ۸
۴. نوع صنعت، سازمان و محصولات و خدمات ۸
 - ۴-۱ چشم‌انداز صنعت (*) ۸
 - ۴-۲ معرفی حوزه کسب‌وکار و جایگاه محصول تولیدی در این حوزه (*) ۹
 - ۴-۳ معرفی محصول و ارتباط آن با زنجیره تولید (*) ۹
۵. رقابت و مزیت‌های رقابتی (*) ۹
۶. برنامه بازاریابی ۱۰
 - ۶-۱ تحقیق و تحلیل بازار ۱۰
 - ۶-۲ شرح بازار هدف (*) ۱۰
 - ۶-۳ وضعیت آماری مشتریان: ۱۱
 - ۶-۴ استراتژی بازاریابی (*) ۱۱
 - ۶-۵ برنامه عملیاتی و تولید (*) ۱۱
 - ۶-۶ چرخه عملیات ۱۱
 - ۶-۷ برنامه کنترل کیفیت ۱۱
 - ۶-۸ مجوزها و الزامات قانونی (*) ۱۲
 - ۶-۹ ماشین‌آلات، تجهیزات و لوازم آزمایشگاهی (*) ۱۲
 - ۶-۱۰ وسایل حمل‌ونقل داخل و خارج کارخانه ۱۲
 - ۶-۱۱ مواد اولیه و بسته‌بندی محصولات ۱۳
 - ۶-۱۲ برآورد هزینه آب، برق، سوخت و تلفن مصرفی ۱۳
 - ۶-۱۳ برآورد هزینه تعمیرات و نگهداری ۱۳
 - ۶-۱۴ برآورد هزینه لوازم و تجهیزات دفتری ۱۴
۷. برنامه عملیات ساختمانی ۱۵
 - ۷-۱ مشخصات محل ۱۵
 - ۷-۲ مشخصات عملیات ساخت‌وساز ۱۵

۸. ساختار سازمانی ۱۷
- ۸-۱ لیست تفکیکی کارکنان موردنیاز (*) ۱۷
- ۸-۲ پلان چیدمان کارکنان در کنار ماشین آلات ۱۷
۹. برنامه زمان بندی (*) ۱۸
- ۹-۱ نمودار مسیر بحرانی طرح ۱۸
۱۰. برنامه مالی ۱۹
- ۱۰-۱ برآورد هزینه های سرمایه ای (*) ۱۹
- ۱۰-۲ برآورد هزینه های قبل از بهره برداری (*) ۱۹
- ۱۰-۳ برآورد سرمایه در گردش (*) ۲۰
- ۱۰-۴ نحوه سرمایه گذاری (*) ۲۰
- ۱۰-۵ مدل پیشنهادی تأمین مالی (*) ۲۰
- ۱۰-۶ تضمین قابل ارائه ۲۰
- ۱۰-۷ برآورد هزینه استهلاک (مبلغ به هزار ریال) ۲۱
- ۱۰-۸ هزینه تولید سالیانه (*) ۲۱
- ۱۰-۹ برآورد قیمت تمام شده محصول (*) ۲۲
- ۱۰-۱۰ برآورد قیمت فروش محصول (*) ۲۲
- ۱۰-۱۱ فروش کل سالیانه (*) ۲۲
- ۱۰-۱۲ محاسبه هزینه های ثابت و متغیر ۲۲
- ۱۰-۱۳ سایر محاسبات سرمایه گذاری ۲۳
۱۱. صورت های مالی اساسی ۲۵
- ۱۱-۱ ترازنامه تخمینی طرح تا زمان پایان بازگشت سرمایه ۲۵
- ۱۱-۲ صورت سود و زیان سالیانه تخمینی طرح تا زمان بازگشت سرمایه ۲۶
- ۱۱-۳ جریان نقدینگی (CASH FLOW) حاصل از اجرای طرح برای طول مدت سرمایه گذاری (*) ۲۷
۱۲. ارزش فعلی کل طرح ۲۸
۱۳. برنامه های مدیریت ریسک و خطر ۲۸
۱۴. تحلیل قوت ها، ضعف ها، فرصت ها و تهدیدها (*) ۲۸
۱۵. نتیجه گیری و تحلیل اقتصادی (*) ۲۹
۱۶. ضمایم برنامه کسب و کار (BP) ۲۹

۱. شناسنامه طرح (*)

شناسنامه طرح	
<p>مشخصات اعضای حقوقی</p> <p>مدیرعامل:</p> <p>رئیس هیئت مدیره:</p>	<p>مشخصات مجری</p> <p>نام و نام خانوادگی:</p> <p>شماره تماس:</p> <p>آدرس ایمیل:</p>
<p>زمین و ساختمان</p> <p>مساحت زمین:</p> <p>سطح زیربنا:</p>	<p>تولیدات</p> <p>نوع تولیدات:</p> <p>مواد اولیه:</p>
<p>نحوه تأمین مواد اولیه و میزان آن</p> <p>داخلی: (واحد - تن / کیلوگرم و...)</p> <p>خارجی: (واحد - تن / کیلوگرم و...)</p>	<p>تعداد کارکنان</p> <p>تولیدی:</p> <p>اداری و ستادی:</p> <p>جمع:</p>
<p>تأسیسات و انرژی</p>	<p>هزینه‌های ثابت و متغیر در حداکثر ظرفیت عملی</p> <p>هزینه‌های ثابت:</p> <p>هزینه‌های متغیر:</p> <p>کل هزینه‌های سالانه:</p>
<p>نحوه تأمین منابع</p> <p>منابع داخلی شرکت:</p> <p>سرمایه‌گذاری بنیاد:</p> <p>تسهیلات بانکی:</p> <p>سرمایه‌گذار خصوصی:</p>	<p>سرمایه‌گذاری طرح</p> <p>سرمایه ثابت:</p> <p>سرمایه در گردش:</p> <p>سرمایه کل:</p>

<p>شاخص‌های فناورانه طرح:</p> <p>وضعیت دانش بنیان بودن:</p> <p>وضعیت نوآوری:</p> <p>محصول □، فرآیند □، روش‌های بازاریابی □، سازمانی □</p> <p>اشتغال‌زایی: مستقیم نفر و غیرمستقیم نفر</p> <p>سطح TRL:</p> <p>وضعیت فعلی فروش:</p>	<p>شاخص‌های مالی و اقتصادی طرح:</p> <p>IRR</p> <p>NPV</p> <p>دوره بازگشت سرمایه:</p> <p>سایر:</p>
آدرس محل اجرای طرح:	
تلفن‌های ضروری تماس:	
تنظیم‌کننده طرح کسب‌وکار:	
هدف از اجرای طرح:	

۲. مشخصات کلی طرح (*)

عنوان اصلی طرح:

محل اجرای طرح:

۲-۱ نام و نشانی حقیقی متقاضیان

ردیف	نام و نام خانوادگی	نام پدر	شماره شناسنامه	تحصیلات	تجربه
۱					
۲					
۳					

۲-۲ نام و نشانی حقوقی متقاضیان

نام شرکت	نوع شرکت	شماره ثبت	محل ثبت	تاریخ ثبت

۲-۳ مشخصات محصول یا خدمت

عنوان محصول یا محصولات (کالا یا خدمات) و ظرفیت تولید:

ردیف	نام محصول / خدمت	ظرفیت تولید / فروش سالانه	واحد	قیمت فروش کنونی هر واحد در بازار
۱				
۲				
۳				
۴				

- میزان کل سرمایه‌گذاری: (ریال)
- آورده متقاضی (.....): (ریال)
- تسهیلات بانکی (.....): (ریال)
- حمایت موردنیاز از شرکت پیشگامان (.....): (ریال)

۳. خلاصه مدیریت (خلاصه اجرایی)

(این بخش از طرح باید چندین و چند بار نوشته و خوانده شود تا بهترین نمونه از خلاصه اجرایی به وجود آید)
 توجه: این قسمت را بسیار شفاف و روشن بنویسید.
 این قسمت را بسیار جذاب بنویسید.
 این قسمت را بسیار قانونی بنویسید.
 این قسمت را نقادانه بنویسید.
 حتماً احتمال‌های خطا و تهدید را به همراه راهکارهای مدیریت ریسک را بنویسید.
 هدف کسب‌وکار را بنویسید
 توصیف زمینه کسب‌وکار
 معرفی مختصر محصول و ارتباط منطقی آن با زنجیره تولید

۳-۱ تحلیل بازار (*)

چه نیازی را برطرف می‌کند از مصرف‌کننده
 بازار هدف و مؤلفه‌های آن
 مزیت‌های رقابتی
 وضعیت سوددهی
 چقدر پول می‌خواهیم
 برای چه می‌خواهیم
 در چه مدتی این پول را برمی‌گردانیم

۳-۲ افراد کلیدی گروه

ردیف	نام و نام خانوادگی	شغل	تحصیلات	میزان تجربه
۱				
۲				
۳				

۴. نوع صنعت، سازمان و محصولات و خدمات

مقدمه‌ای راجع به صنعت و مجموعه کار شامل تاریخچه، روش تولید، مهم‌ترین تولیدکنندگان، مهم‌ترین بازارهای مصرف و مهم‌ترین موارد مصرف

۴-۱ چشم‌انداز صنعت (*)

موقعیت آینده صنعت و مجموعه‌ای که کسب‌وکار شما جزئی از آن است به همراه موقعیت ویژه کسب‌وکار شما در افق‌های ۵ و ده ساله چگونه است؟

جدول (۱): برآورد میزان عرضه و تقاضای محصول در بازار هدف و تعیین چشم‌انداز

سال	برآورد تولید در بازار هدف	برآورد عرضه (تولید + واردات) در بازار هدف	برآورد تقاضا در بازار هدف	برآورد شکاف عرضه پتانسیل و تقاضا در بازار هدف
۱				
۲				
۳				
۴				
۵				
۶				

۲-۴ معرفی حوزه کسب و کار و جایگاه محصول تولیدی در این حوزه (*)

در این قسمت کلیه فعالیت‌ها و کسب‌وکارهایی که به عنوان حلقه‌های پیشین و پسین کسب‌وکار شما هستند معرفی می‌گردند. سپس جایگاه کسب‌وکار شما در بین آن‌ها مشخص و معین خواهد شد.

۳-۴ معرفی محصول و ارتباط آن با زنجیره تولید (*)

در این قسمت زنجیره ارزش را به صورت دقیق تا آنجا که ممکن است از قسمت پیشین و پسین مورد شناسایی و رسم قرار خواهد گرفت. سپس نحوه ارتباط قسمت‌های متفاوت این زنجیره ارزش را مورد توضیح قرار خواهد گرفت.

۵. رقابت و مزیت‌های رقابتی (*)

شناخت از رقبا و مزیت‌های رقابتی خود در مقابل آن‌ها بسیار ضروری است.
 نوآوری طرح خود را توضیح دهید.
 سه رقیب اصلی خود را نام ببرید؟
 قدرت‌ها و ضعف‌های رقبایان را مورد ارزیابی قرار دهید:
 چه تعداد کارکنان هریک از آن‌ها دارند؟
 سابقه حضور آن‌ها در این کسب‌وکار چه مدت است؟
 رقبای شما در بازار دارای چه موقعیتی هستند؟
 آیا آن‌ها دارای فهرست انتظار برای فروش محصول و یا خدماتشان می‌باشند؟
 چرا فکر می‌کنید مردم عادات خرید فعلی خود را تغییر خواهند داد تا مشتری شما بشوند؟
 مزیت‌های رقابتی مشخص خود را در مقابل رقبایان برشمارید و مورد مقایسه قرار دهید.
 پیش‌بینی کنید رقبای شما چه عکس‌العملی در مقابل حضور شما در بازار نشان خواهند داد؟

۶. برنامه بازاریابی

۶-۱ تحقیق و تحلیل بازار

در بحث تحقیق و تحلیل بازار نیاز است تا ابتدا از طریق روش‌های علمی نسبت به پیمایش مشتریان اقدام و از طریق پرسشنامه اطلاعات دقیق و مبنا را برای تصمیم‌سازی و تصمیم‌گیری به دست آوریم. از نتایج مطالعه بازار باید سوالات زیر را پاسخ دهیم:

۶-۲ شرح بازار هدف (*)

تعریف دقیق محصول یا محصولات خود را بنویسید؟

کارایی و موارد استفاده آن کدام است و چه نیازهایی از مصرف‌کننده را برطرف می‌کند؟
طول عمر آن چه قدر است؟

مشتریان محصولات شما چه کسانی هستند و با چه سهم تفکیکی هستند؟

تفکیک تحصیلی:

تفکیک جنسی:

تفکیک سنی:

تفکیک درآمدی:

تفکیک جغرافیایی:

تفکیک شغلی:

تفکیک سلیقه‌ای:

تفکیک قومی و فرهنگی:

تفکیک آداب و رسوم:

تفکیک:

عموماً مشتریان شما در کجا واقع شده‌اند؟

چرا محصول شما را می‌خرند؟

در چه زمان و تحت چه شرایطی محصول یا محصولات شما را می‌خرند؟

چه نوع علائقی دارند؟

انتظارات آن‌ها در مورد قیمت و کیفیت چیست؟ به قیمت حساس‌ترند و یا کیفیت؟

اندازه بازار و روندهای آن:

تخمین سهم بازار و فروش:

ارزیابی تحلیلی آینده بازار:

۳-۶ وضعیت آماری مشتریان:

* مشخص نمایید چه کسانی مشتریان شما خواهند بود. (به تفکیک بخش، سن آنها، جنسیت، شیوه زندگی شان، علاقه مندی آنها و موقعیت جغرافیایی)

ردیف	مشتریان تولیدات/خدمات	طیف مشتریان	سن مشتریان	جنسیت مشتریان	شیوه زندگی مشتریان	محل جغرافیایی مشتریان	تعداد مشتریان موجود در منطقه
۱							
۲							
۳							
۴							

۴-۶ استراتژی بازاریابی (*)

قیمت گذاری:

استراتژی های تبلیغات:

شیوه های توزیع فروش:

سیاست های خدمات پس از فروش و تضمین:

۵-۶ برنامه عملیاتی و تولید (*)

۶-۶ چرخه عملیات

شرح دقیق دانش فنی و روش تولید محصول یا ارائه خدمت:

ارائه نموداری فرایند تولید:

۷-۶ برنامه کنترل کیفیت

۸-۶ مجوزها و الزامات قانونی (*)

ردیف	عنوان تأییدیه / مجوز موردنیاز	اخذ شده است	در حال اخذ است	اخذ نشده است
۱		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
۲		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
۳		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
۴		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
۵		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

۹-۶ ماشین آلات، تجهیزات و لوازم آزمایشگاهی (*)

ردیف	نام ماشین آلات یا تجهیزات و لوازم آزمایشگاهی	مشخصات فنی	کشور سازنده	تعداد	قیمت واحد	قیمت کل (میلیون ریال)
۱						
۲						
جمع کل						

توجه: در مورد ماشین آلات خارجی کاتالوگ پروفورم (پیشنهاد قیمت مربوطه) لازم بوده و در مورد ماشین آلات داخلی پیش فاکتور گرفته می شود.

۱۰-۶ وسایل حمل و نقل داخل و خارج کارخانه

ردیف	شرح	کشور سازنده	مشخصات فنی	تعداد	قیمت واحد (ریال)	قیمت کل (میلیون ریال)
۱						
۲						
۳						
جمع کل						

۱۱-۶ مواد اولیه و بسته بندی محصولات

ردیف	نام مواد اولیه و مشخصات فنی	محل تأمین	مصرف سالیانه	واحد	هزینه هر واحد (ریال)	هزینه کل (ریال)
۱						
۲						
جمع کل						

۱۲-۶ برآورد هزینه آب، برق، سوخت و تلفن مصرفی

شرح	واحد	مصرف روزانه	مصرف سالیانه	هزینه واحد (ریال)	هزینه کل (ریال)
آب مصرفی					
برق مصرفی					
اینترنت					
تلفن					
سوخت	گازوئیل				
	نفت سفید				
	بنزین				
	گاز				
جمع کل					

۱۳-۶ برآورد هزینه تعمیرات و نگهداری

شرح	ارزش دارایی (ریال)	درصد	هزینه تعمیرات سالیانه (ریال)
محوطه سازی		۲	
ساختمان		۲	
ماشین آلات و تجهیزات و وسایل آزمایشگاهی		۵	
وسایل حمل و نقل		۱۰	

	۱۰		تأسیسات
	جمع کل		

۱۴-۶ برآورد هزینه لوازم و تجهیزات دفتری

ردیف	عنوان	مشخصات فنی	تعداد موردنیاز	هزینه هر واحد (ریال)	هزینه کل (ریال)
۱	میز مدیریت				
۲	صندلی مدیریت				
۳	میز جلسات				
۴	صندلی جلسات				
۵	مبلمان و راحتی				
۶	قفسه				
۷	کتابخانه				
۸	فایل				
۹	فکس				
۱۰	تلفن				
۱۱	کامپیوتر کامل با تجهیزات				
۱۲	پرینتر				
۱۳	لوازم روی میز				
۱۴	لوازم التحریر				
۱۵	سایر				
	جمع کل				

۷. برنامه عملیات ساختمانی

۷-۱ مشخصات محل

الف. کروکی و یا نقشه محل جغرافیایی:

ب. زمین:

مساحت زمین (مترمربع)	قیمت واحد (مترمربع)	قیمت کل (ریال)	توضیحات

۷-۲ مشخصات عملیات ساخت و ساز

محوطه سازی:

شرح کار	مقدار کار	قیمت واحد	کل هزینه (ریال)
خاک برداری و تسطیح			
حصار کشی			
آسفالت و پیاده‌روسازی			
ایجاد فضای سبز، روشنایی و غیره			
جمع کل			

ساختمان سازی:

ردیف	شرح	نوع ساختمان	مساحت (مترمربع)	قیمت واحد (ریال)	کل هزینه (ریال)
۱	سالن تولید				
۲	انبار مواد اولیه				
۳	انبار محصول				
۴	ساختمان‌های اداری و سرویس‌ها				
۵	ساختمان نگهداری				
۶	سایر				
جمع کل					

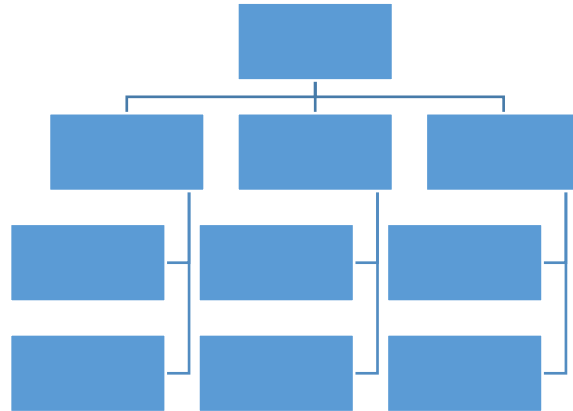
تأسیسات عمومی و تجهیزات با مشخصات فنی آن‌ها:

عنوان	شرح	مشخصات فنی	قیمت (ریال)
برق‌رسانی			
آب‌رسانی			
سوخت‌رسانی			
وسایل سرمایش و گرمایش و ایمنی			
سایر			
جمع کل			

پلان ساختمان‌ها
پلان چیدمان ماشین‌آلات

۸. ساختار سازمانی

چه پست‌هایی در کسب‌وکار شما موردنیاز است؟
 چه مهارت‌هایی برای هر پست موردنیاز است؟
 نمودار ساختار سازمان کسب‌وکار شما.



۸-۱ لیست تفکیکی کارکنان موردنیاز (*)

ردیف	عنوان پست سازمانی	تخصص یا تحصیلات	تعداد نفر	متوسط حقوق و مزایای ماهیانه	متوسط حقوق و مزایای سالیانه
۱					
۲					
جمع کل					

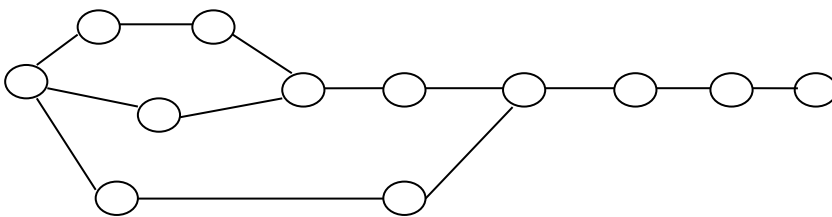
۸-۲ پلان چیدمان کارکنان در کنار ماشین آلات

۹. برنامه زمان بندی (*)

ردیف	شرح	ماه ۱	ماه ۲	ماه ۳	ماه ۴	ماه ۵	ماه ۶	ماه ۷	ماه ۸	ماه ۹	ماه ۱۰	ماه ۱۱	ماه ۱۲
۱	عملیات ساختمانی												
۲	محوطه سازی												
۳	انعقاد قرارداد انتقال فناوری												
۴	خرید دستگاه های تأسیساتی												
۵	اجرای تأسیسات الکتریکی و مکانیکی												
۶	خرید ماشین آلات و تجهیزات تولیدی ساخت خارج												
۷	خرید ماشین آلات و تجهیزات تولیدی ساخت داخل و ...												
۸	تهیه مواد اولیه												
۹	راه اندازی و تولید آزمایشی												
۱۰	راه اندازی تجاری												

۹-۱ نمودار مسیر بحرانی طرح

نمودار CPM زمانی پروژه را بکشید و نحوه برنامه ریزی زمانی را روی آن نمایش دهید:



۱۰. برنامه مالی

۱-۱۰ برآورد هزینه های سرمایه ای (*)

مبلغ (ریال)	شرح
	زمین
	محوطه سازی
	ساختمان سازی
	ماشین آلات و تجهیزات و وسایل آزمایشگاهی
	تأسیسات
	وسایل حمل و نقل
	وسایل دفتری
	اقلام پیش بینی نشده (۱۰ درصد اقلام بالا)
	جمع کل

۲-۱۰ برآورد هزینه های قبل از بهره برداری (*)

مبلغ (ریال)	شرح
	هزینه های تهیه طرح، مشاور، اخذ مجوز، حق ثبت ها، قراردادهای بانکی و
	هزینه آموزش کارکنان (۲٪ حقوق و دستمزد سالیانه)
	هزینه راه اندازی تولید آزمایشی (۱۵ روز هزینه های آب و برق، سوخت و مواد اولیه)
	جمع کل

سرمایه ثابت = (هزینه های سرمایه ای + هزینه های قبل از بهره برداری)

= سرمایه ثابت

۳-۱۰ برآورد سرمایه در گردش (*)

مبلغ (ریال)	شرح
	مواد اولیه و بسته‌بندی
	تنخواه گردان (یک دوره تولیدی هزینه حقوق و آب و برق و تلفن و سوخت و...)
	مطالبات
	موجودی کالا
	جمع کل

۴-۱۰ نحوه سرمایه گذاری (*)

درخواست از پیشگامان		سهام بانک یا هم‌سرمایه‌گذار		سهام متقاضی		شرح
درصد	مبلغ	درصد	مبلغ	درصد	مبلغ	
۶۰		۱۰		۳۰		سرمایه ثابت
۶۰		۱۰		۳۰		سرمایه در گردش
۶۰		۱۰		۳۰		کل سرمایه‌گذاری

۵-۱۰ مدل پیشنهادی تأمین مالی (*)

- مشارکت در سهام به میزان
- مشارکت در سود به میزان درصد از سود خالص فروش
- تسهیلات به میزان ریال با نرخ و دوره بازپرداخت ماه

۶-۱۰ تضمین قابل ارائه

- تضمین بانکی سهام وثیقه تضمین ملکی

۷-۱۰ برآورد هزینه استهلاک (مبلغ به هزار ریال)

شرح	ارزش دارایی	درصد	هزینه استهلاک سالیانه
محوطه سازی		۵	
ساختمان		۵	
ماشین آلات و تجهیزات و وسایل آزمایشگاهی		۱۰	
تأسیسات		۱۰	
وسایل حمل و نقل		۱۰	
وسایل دفتری		۲۰	
اقلام پیش بینی نشده		۱۰	
جمع کل			

۸-۱۰ هزینه تولید سالیانه (*)

شرح	مبلغ (ریال)
هزینه مواد اولیه و بسته بندی	
هزینه حقوق و دستمزد	
هزینه انرژی (آب، برق و سوخت)	
هزینه تعمیرات و نگهداری	
هزینه پیش بینی نشده (۵٪ اقلام بالا)	
هزینه اداری و فروش (۱٪ اقلام بالا)	
هزینه تسهیلات مالی (پرداخت یک سال سود اقساط بانک طبق فرمول بانک)	
هزینه بیمه کارخانه (۲ در هزار سرمایه ثابت)	
هزینه استهلاک	
هزینه استهلاک قبل از بهره برداری (۲۰٪ هزینه های قبل از بهره برداری)	
جمع کل	

۹-۱۰ برآورد قیمت تمام شده محصول (*)

$$\text{قیمت تمام شده محصول} = \frac{\text{جمع هزینه های تولید}}{\text{میزان تولید}}$$

۱۰-۱۰ برآورد قیمت فروش محصول (*)

قیمت فروش محصول بر اساس متوسط قیمت کالاهای مشابه در بازار در نظر گرفته می شود.

۱۱-۱۰ فروش کل سالیانه (*)

$$\text{قیمت فروش محصول} \times \text{میزان تولید سالیانه} = \text{فروش کل}$$

توجه: فروش به هزار ریال محاسبه گردد

۱۲-۱۰ محاسبه هزینه های ثابت و متغیر

هزینه کل (ریال)	هزینه ثابت		هزینه متغیر		شرح هزینه
	درصد	مقدار	درصد	مقدار	
	۰		۱۰۰		مواد اولیه و بسته بندی
	۶۵		۳۵		حقوق و دستمزد
	۲۰		۸۰		هزینه انرژی (آب، برق و سوخت)
	۲۰		۸۰		تعمیرات و نگهداری
	۱۵		۸۵		پیش بینی نشده
	۰		۱۰۰		اداری و فروش
	۱۰۰		۰		هزینه تسهیلات مالی
	۱۰۰		۰		بیمه کارخانه
	۱۰۰		۰		هزینه استهلاک
	۱۰۰		۰		استهلاک قبل از بهره برداری

					جمع کل
--	--	--	--	--	--------

۱۰-۱۳ سایر محاسبات سرمایه گذاری

تعیین نقطه سر به سر:

$$\text{جمع هزینه های ثابت} = \text{تولید در نقطه سر به سر}$$

هزینه متغیر هر واحد تولید - قیمت فروش محصول

$$\text{هزینه متغیر کل تولید} = \text{هزینه متغیر هر واحد تولید} \times \text{میزان تولید سالیانه}$$

تعیین درصد فروش در نقطه سر به سر:

$$\text{جمع هزینه های متغیر} \times 100 = \text{درصد فروش در نقطه سر به سر} \times \text{جمع هزینه متغیر - فروش کل}$$

توضیح اینکه این نسبت هرچه کوچک تر از عدد یک باشد بهتر است و نشان دهنده درصد عملکرد نسبت به ظرفیت تولید در نقطه سر به سری است.

سود و زیان ویژه (به هزار ریال):

$$\text{سود و زیان ویژه} = \text{جمع هزینه های تولید} - \text{فروش کل}$$

$$\text{سود و زیان ویژه} =$$

ارزش افزوده خالص و ناخالص و نسبت های آن:

$$\text{ارزش افزوده ناخالص} = \text{فروش کل} - \text{ارزش افزوده خالص} + \text{انرژی} + \text{نگهداری} + \text{مواد اولیه و بسته بندی}$$

$$\text{ارزش افزوده ناخالص} =$$

$$\text{ارزش افزوده خالص} = \text{ارزش افزوده ناخالص} - \text{استهلاک} + \text{استهلاک قبلی}$$

$$\text{ارزش افزوده خالص} = \frac{\text{ارزش افزوده ناخالص}}{\text{فروش کل}} = \text{نسبت افزوده ناخالص به فروش}$$

$$\text{نسبت افزوده خالص به فروش} = \frac{\text{ارزش افزوده}}{\text{فروش کل}}$$

$$\text{نسبت افزوده خالص سالیانه به کل سرمایه گذاری} = \frac{\text{ارزش افزوده}}{\text{سرمایه گذاری کل}}$$

سرمایه ثابت سرانه:

$$\text{سرمایه ثابت سرانه} = \frac{\text{سرمایه ثابت}}{\text{تعداد پرسنل}}$$

سرانه کل سرمایه گذاری:

$$\text{سرمایه گذاری سرانه} = \frac{\text{کل سرمایه}}{\text{تعداد پرسنل}}$$

نرخ بازدهی سرمایه ساده:

$$\text{نرخ بازدهی سرمایه} = \frac{\text{سود و زیان ویژه} + \text{هزینه تسهیلات}}{\text{کل سرمایه گذاری}}$$

دوره برگشت سرمایه:

کل سرمایه گذاری

= دوره برگشت سرمایه

= دوره برگشت سرمایه

نرخ بازده داخلی طرح:

۱۱. صورت های مالی اساسی

۱۱-۱. ترازنامه تخمینی طرح تا زمان پایان بازگشت سرمایه

شرح	سازندگی	سال اول	سال دوم	سال سوم	سال چهارم	سال پنجم
نقد و بانک						
سرمایه در گردش						
دارائی های ثابت						
هزینه های قبل از بهره برداری						
استهلاک انباشته						
جمع دارائی ها						
تسهیلات مالی						
سرمایه						
مازاد عملیاتی برداشت نشده						
سود (زیان) ویژه						
جمع بدهی ها و سرمایه						

۱۱-۲ صورت سود و زیان سالیانه تخمینی طرح تا زمان بازگشت سرمایه

سال پنجم	سال چهارم	سال سوم	سال دوم	سال اول	شرح
%۹۵	%۹۵	%۹۰	%۸۵	%۸۰	درصد استفاده از ظرفیت
					تولید شن و ماسه دانه بندی شده
					تولید بتن
					فروش خالص
					مواد اولیه
					حقوق و دستمزد
					تعمیرات و نگهداری
					انرژی مصرفی
					هزینه اجاره ماشین آلات حمل
					هزینه پیش بینی نشده
					استهلاک دارایی های ثابت
					بیمه کارخانه
					جمع هزینه ها
					سود ناخالص
					هزینه های اداری و فروش
					سود عملیاتی
					استهلاک هزینه های قبل بهره برداری
					هزینه تسهیلات مالی
					جمع هزینه های غیر عملیاتی
					سود و زیان ویژه
					سود قابل تقسیم بین سهامداران
					سود سهام
					سود پس از کسر سود سهام
					سود سنواتی

۳-۱۱ جریان نقدینگی (CASH FLOW) حاصل از اجرای طرح برای طول مدت
سرمای گذاری (*)

۱۲. ارزش فعلی کل طرح

الف. از روش NPV:

۱۳. برنامه‌های مدیریت ریسک و خطر

در هر مورد بنویسید چرا موانع مورد به وجود می‌آیند، چگونه به وجود می‌آیند، از چه ناحیه‌ای به شما زیان می‌رسانند، چقدر زیان می‌رسانند، چگونه باید با آن‌ها مبارزه کرد، از هر طریق جلوگیری چقدر باید هزینه پرداخت، راه‌کار مورد نظر شما به ترتیب اولویت چیست؟

موانع احتمالی مکانی:

موانع احتمالی بازاری:

موانع احتمالی قانونی:

موانع احتمالی تکنولوژیکی:

موانع احتمالی سیاسی:

موانع احتمالی فرهنگی:

موانع احتمالی مالی و بانکی:

موانع احتمالی کارکنانی:

۱۴. تحلیل قوت‌ها، ضعف‌ها، فرصت‌ها و تهدیدها (*)

شرح دقیقی از برنامه استراتژیک خود مبنی بر این‌که چگونه ضعف‌ها را کاهش می‌دهید، از قوت‌های خود استفاده می‌کنید، تهدیدها را کنترل می‌کنید و فرصت‌ها را به دست می‌آورید ارائه نمایید.

ضعف‌ها:	قوت‌ها:
تهدیدها:	فرصت‌ها:

۱۵. نتیجه گیری و تحلیل اقتصادی (*)

۱۶. ضمایم برنامه کسب و کار (BP)

در انتهای طرح کسب و کار کلیه ادعاهای خود را که نیاز به سند دارند مستند سازید. بدین منظور در قسمت ضمایم به این صورت عمل نمایید:

ضمیمه A: پرسشنامه مورد استفاده در بررسی بازار و فهرست افراد بررسی شده.

ضمیمه B: تصاویری از فرآیندهای کار و تجهیزات.

ضمیمه C: قراردادهای با تأمین کنندگان و مشتریان اصلی.

ضمیمه D: مستندات رهن (خرید رهنی).

ضمیمه E: مستندات ثبت نام کسب و کار.

ضمیمه F: مستندات بیمه ای.

ضمیمه G: مستندات مدارک علمی و تجارب گروه کاری به همراه رزومه های افراد.