

طرح کسب و کار

نام طراح

ارائه دهنده طرح

تاریخ

۱- بخش معرفی

الف- نام و نشانی نویسنده طرح :

نام و نام خانوادگی:

تحصیلات:

تجربه شغلی یا کارآفرینی (رزومه کاری پیوست شود):

شماره تماس:

آدرس محل سکونت:

آدرس پست الکترونیک:

ب- مشخصات شرکت:

نام شرکت:

نوع شرکت:

تعداد و نوع سهام:

شماره ثبت:

تاریخ ثبت:

آدرس شرکت:

موضوع فعالیت شرکت:

سرمایه شرکت:

❖ نام و مشخصات سهامداران:

ردیف	نام و نام خانوادگی	سمت	درصد سهام	تعداد سهام	مبلغ سهام

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

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

د- میزان سرمایه گذاری:

سرمایه کل	آورده کارآفرین	آورده سهامداران	تسهیلات

و- میزان اشتغالزایی طرح (پیش بینی):

.....

ه- اعلام محرمانه بودن طرح (در صورت لزوم)

.....

۲- خلاصه مدیریتی/اجرایی

{این قسمت پس از نوشته شدن طرح کسب و کار نوشته می شود و در واقع خلاصه ای است از بخشهای مختلف طرح}

زمینه و موضوع اصلی کسب و کار خود را توصیف نمایید. مأموریت و اهداف اصلی شرکت شما چیست؟ فرصتهای موجود در این کسب و کار و راهبردهای دستیابی به آنها کدامند؟ بازار هدف خود را به طور خلاصه تشریح نمایید.

موقعیت و جایگاه شما در آینده این کسب و کار در میان رقبا چگونه خواهد بود؟ تیم کاری خود را معرفی نمایید. نوع کسب و کار (تولیدی، خدماتی، تجاری و...) خود را مشخص نمایید. نوع مالکیت حقوقی آن را مشخص نمایید. سرمایه مورد نیاز کسب و کار خود را از چه منابعی تامین می کنید؟ اطلاعات مالی مهم از وضعیت گذشته و برنامه ریزی برای آینده از قبیل درآمد، سود خالص، دارایی ها و تعداد و نوع سهام را مشخص نمایید.

۲- تجزیه و تحلیل صنعت

تجزیه و تحلیل محیطی

محیط کسب و کار

آیا خدمات لازم به منظور پشتیبانی عملیات تولید در منطقه وجود دارد؟ (دفاتر حقوقی، عرضه‌کنندگان، مواد مصرفی و ...)

آیا خدمات و زیر بنای مناسب برای کارکنان و خانواده‌های آنها وجود دارد؟ (محل اسکان، فروشگاه، مدرسه و بیمارستان) چه روش‌های حمل و نقلی در دسترس است؟ آیا محل استقرار کسب و کار شما از نظر زیست محیطی مناسب است؟

- فرهنگ (اعتقادات مذهبی، فرهنگ مصرف، آداب و رسوم)

آیا با فرهنگ (ارزش‌ها، باورها، اعتقادات مذهبی، فرهنگ مصرف) منطقه‌ای که کسب و کار شما در آن قرار داد آشنایی دارید؟ آیا فرهنگ منطقه، کالاهای تولید شده/ خدمات ارائه شده شما را می‌پذیرد؟ آیا فرهنگ منطقه مانع ایجاد توسعه و ترویج بخش‌هایی از کسب و کار شما می‌شود؟ بررسی نمایید. آیا می‌توانید بدون در نظر گرفتن موانع فرهنگی موجود، کسب و کار خود را راه اندازی نمایید؟

- اقتصاد

در راه اندازی کسب و کار خود تا چه حد به عواملی از قبیل علاقه مندی مشتریان، سطح درآمد آنها و نحوه دسترسی شان به محصولات خود توجه کرده‌اید؟ آیا توان خرید مشتریان خود را در نظر گرفته‌اید؟ آیا محصولات شما با توان خرید مشتریان متناسب می‌باشد؟ تأثیر تغییرات اقتصادی مانند توان خرید، مالیات، نرخ ارز و ... را در کسب و کار خود مشخص نمایید.

- تغییرات جمعیتی

تغییرات جمعیتی مانند اندازه جمعیت، توزیع، ترکیب، اشتغال، سطح تحصیلات و درآمد آحاد جمعیتی چه تأثیری بر کسب و کار شما دارد؟ آیا تأثیر چالش‌های جمعیتی ایران مانند تراکم زیاد جمعیت در سنین جوانی، مهاجرت و اشتغال را بررسی

نموده‌اید؟ تغییرات جمعیتی چه فرصتها و مخاطراتی را برای کسب و کار شما به همراه خواهد داشت؟

تجزیه و تحلیل بازار

- اندازه بازار و نرخ رشد
اندازه بازار و نرخ رشد بازار را مشخص نمایید. تخمین‌ها و برآوردهای رشد را با استفاده از عواملی همچون روند صنعت، تأثیر فناوری‌های جدید، روندهای اقتصادی، اجتماعی، سیاستهای دولت و نیازهای مشتریان انجام دهید.
- بررسی روندهای بازار
بازار محصولات خود را بررسی نمایید. آیا بازار در حال رشد است یا رو به تغییرات می‌رود؟ آیا بازار شما در پتانسیل رشد و توسعه را دارد/ شاخص‌های فناوری مؤثر در بازار کدامند؟ قوانین و مقررات مؤثر بر بازار کدامند؟
- ساختار بازار
نوع بازار محصولات خود را (انحصاری، رقابتی، بین‌المللی و ...) مشخص نمایید. فعالان موجود در بازار (واحد‌های صنعتی، وارد کنندگان، تولید کنندگان) را شناسایی نمایید. عوامل کلیدی موفقیت در بازار کدامند؟ آیا تجزیه و تحلیل SWOT را برای ورود به بازار انجام داده‌اید؟
- بررسی رقبا
رقبای مستقیم و غیر مستقیم شما چه کسانی هستند؟ تهدیدات احتمالی را که ممکن است از جانب آنها به شما برسد، کدامند؟ برتری‌های و کاستی‌های رقبای شما در زمینه‌هایی مانند مدیریت، شبکه توزیع، منابع مالی، مزایای قیمت و مواردی از این قبیل چیست؟ وضعیت رقبای خود را در آینده مشخص نمایید. آیا می‌توانید بازار رقبای خود را تصاحب کنید؟ در مورد نحوه انجام این کار توضیح دهید.

تجزیه و تحلیل عرضه و تقاضا

میزان واردات محصول را به تفکیک اقلام و طی سال‌های گذشته بررسی نمایید. عرضه کنندگان را بر حسب پارامترهایی مناسب (ظرفیت تولید، حجم فروش، نوع محصول، کیفیت محصول، فاصله

جغرافیایی، نوع تولید میزان تبلیغات) تقسیم بندی کنید. عرضه را بر حسب طرح‌های در دست اجرا، پیش‌بینی زمان بهره‌برداری، ظرفیت هر کدام مواردی از این قبیل پیش‌بینی زمان بهره‌برداری، ظرفیت هر کدام و مواردی از این قبیل پیش‌بینی نمایید. روند تقاضا را در گذشته بررسی و تحلیل نمایید. میزان تقاضا را پیش بینی کنید.

• بررسی فرصت صادرات و واردات محصول

میزان واردات و قیمت متوسط محصول وارداتی و نام محصول داخلی را در صورتی که در کشور موجود باشد، (در ۳ سال گذشته) مشخص نمایید.

نام محصول	واحد اندازه گیری	سال۱۳۸			سال ۱۳۸			سال۱۳۸		
		قیمت واحد تولید داخل	قیمت واحد واردات	مقدار واردات	قیمت واحد تولید داخل	قیمت واحد واردات	مقدار واردات	قیمت واحد تولید داخل	قیمت واحد واردات	مقدار واردات

آیا به بازار جهانی و صادرات فکر می‌کنید؟ برنامه شما برای ورود به بازار جهانی چیست؟

• بررسی قیمت

آیا قیمت محصولات با ارزش مورد انتظار مشتری یکسان است؟ قیمت محصولات خود را با توجه به مواردی از قبیل کیفیت، محل و منطقه کسب و کار و ... در سال‌های گذشته مقایسه و تحلیل کنید. قیمت محصولات خود را بر اساس تولید کنندگان و یا ارائه کنندگان خدمات مقایسه و تحلیل کنید. روند تغییرات قیمت محصول را بررسی و تحلیل نمایید.

ج- تجزیه و تحلیل فنی

- رویه های تولید (وضع موجود)

رویه های تولید خود را مشخص نمایید . آیا شرکت/ سازمان شما با رویه های برتر موجود در صنعت آشنایی دارد ؟ رقبای شما از چه روشهایی برای تولید محصولات خود استفاده می نمایند؟ آیا روشهای موجود برای تولید محصولات شما مناسب می باشند؟ آیا شرکت/ سازمان شما روش تولید یا روش های تولید منحصر به فرد و رقابتی برای تولید محصولات خود دارد؟

- تکنولوژی تولید

آیا تکنولوژی مورد نیاز شما در دسترس است؟ آیا هزینه تهیه آن بالاست؟ آیا برنامه مشخصی برای تهیه تکنولوژی مورد نیاز خود دارید؟ مشخصات تکنولوژی مورد نظر شما (داخلی/ خارجی ، ظرفیت ، تأمین قطعات و مواد اولیه) چیست؟ عمر تکنولوژی فعلی خود را چگونه پیش بینی می کنید ؟ عمر آن در مقایسه با تکنولوژی موجود چگونه است ؟ فرآیند تولید محصول خود را در این تکنولوژی شرح دهید. آیا می توان تکنولوژی دیگری را به راحتی جایگزین تکنولوژی موجود کرد؟ دانش فنی و پتانسیل نیروی انسانی موجود را در بکارگیری تکنولوژی مورد نظر خود بررسی نمایید .

۳- شرح کسب و کار

- معرفی شرکت

مالکیت کسب و کار شما به چه صورتی است؟ (شخصی، مشارکتی و ...) نوع کسب و کار شما (تولیدی ، خدماتی و ...) چیست؟ تولیدات یا خدمات شما چیست؟

- سرمایه گذاران و سهامداران اصلی:

سرمایه گذاران و سهامداران اصلی در کسب و کار شما چه کسانی هستند ؟

- چشم انداز (Vision)

وضعیت و موقعیت شرکت/سازمان خود را در محیط آینده به چه صورتی می بینید ؟ در مورد موقعیت مورد انتظار خود و آن چیزی که شرکت /سازمان شما در آینده می خواهد به آن برسد ، توضیح دهید.

- مأموریت (Mission)

شرکت/ سازمان شما به چه نیازی پاسخ می دهد؟ به چه روشی به نیازهای مشتریان پاسخ می دهید؟ چه چیزی شما را منحصر به فرد یا متمایز می سازد؟

- **اهداف اصلی**

کسب و کار شما برای موفقیت به چه اهدافی باید برسد؟ تعریف موفقیت در کسب و کار شما چیست؟

- **راهبردها (تولید / فروش / خدمات)**

کسب و کار شما چگونه راه اندازی و اداره خواهد شد؟ کسب و کار شما چگونه رشد خواهد کرد؟ راهبردهای دسترسی به اهداف اصلی چیست؟

- **برنامه ها**

برنامه های خود را برای تحقق راهبرد شرکت / سازمان شرح دهید.

۴- معرفی محصولات (کالا / خدمات)

معرفی محصول

نام محصولات خود را ذکر نمائید. محصولات شما چه خصوصیات و ویژگی‌هایی دارند؟ موارد مصرف محصولات شما چیست؟ برای معرفی محصولات خود به مشتریان از چه روش‌هایی استفاده می‌کنید؟

مزیت‌های رقابتی محصولات

خصوصیات و ویژگی‌های بارز و نوآوری محصولات قابل ارائه شما چیست؟ محصولات سازمان شما نسبت به محصولات مشابه چه برتری‌ها و یا کاستی‌هایی دارند؟ برای کسب مزیت رقابتی در تولید کالاها یا ارائه خدمات چه تدبیری اندیشیده‌اید؟ (قیمت پائین، کیفیت محصول، انحصار محصول) برای کسب شایستگی محوری در تولید محصولات یا ارائه خدمات چه تدبیری اندیشیده‌اید؟

معرفی آمیخته بازاریابی محصولات

آیا برای تولید کالا یا ارائه خدماتی جدید به مشتریان برنامه‌ای دارید؟ برای توزیع کالاها یا ارائه خدمات خود چه شیوه‌هایی را به کار می‌گیرید؟ آیا برنامه‌ای برای تبلیغ محصول خود دارید؟ برای تبلیغ محصولات خود از چه روش‌ها و کانال‌هایی استفاده می‌کنید؟ قیمت محصول خود را به چه شیوه‌ای تعیین می‌کنید؟

۵- برنامه عملیاتی و تولید

• فناوری و روش تولید مناسب

تکنولوژی مورد نیاز برای تولید محصول خود را مشخص نمایید . روش تولید خود را شرح دهید . آیا تکنولوژی و روش تولیدی را که برگزیده اید با توان مالی ، شرایط محیطی ، تغییرات آینده تکنولوژی ، سیاست های دولت ، محیط زیست و شرایط اقتصادی مطابقت دارد؟ آیا درجه وابستگی تکنولوژی مورد نیاز خود را به منابع خارجی در نظر گرفته اید ؟

• مراحل و فرآیند تولید

فرآیند تولید خود را بر اساس روش تولید مورد نظر ، شرح دهید .
مراحل تولید و ساخت محصولات و جریان ورود مواد اولیه اصلی تا مرحله بسته بندی محصولات را تشریح نمایید. در مورد عواملی مانند نیروی انسانی ، مواد اولیه و تکنولوژی در دسترس که بر فرآیند تولید شما تأثیر گذارند، توضیح دهید .

• نمودار فرآیند تولید

فرآیند تولید محصولات خود را در قالب نمودار یا جدول (همراه با نام دستگاه ، مواد اولیه مورد استفاده ، نیروی انسانی مورد نیاز و زمان هر مرحله از تولید) رسم نمایید .

• برآورد منابع تولید مورد نیاز برای یک سال

در جدول زیر پس از فهرست کردن منابع ، مقدار لازم برای هر محصول را در جدول بنویسید .

	عنوان محصول منابع تولید
	مواد اولیه مستقیم
	مواد اولیه غیر مستقیم
	نیروی کار مستقیم
	نیروی کار غیر مستقیم
	خدمات فنی
	ساختمان
	ماشین آلات
	تأسیسات
	وسایط نقلیه
	امکانات ارتباطی
	انرژی
	سایر موارد

• روش و محل تأمین منابع تولید

سایر اطلاعات	خرید و تملک / اجاره	تأمین از		روش و محل تأمین منابع تولید
		خارج	داخل	

• مواد اولیه و بسته بندی

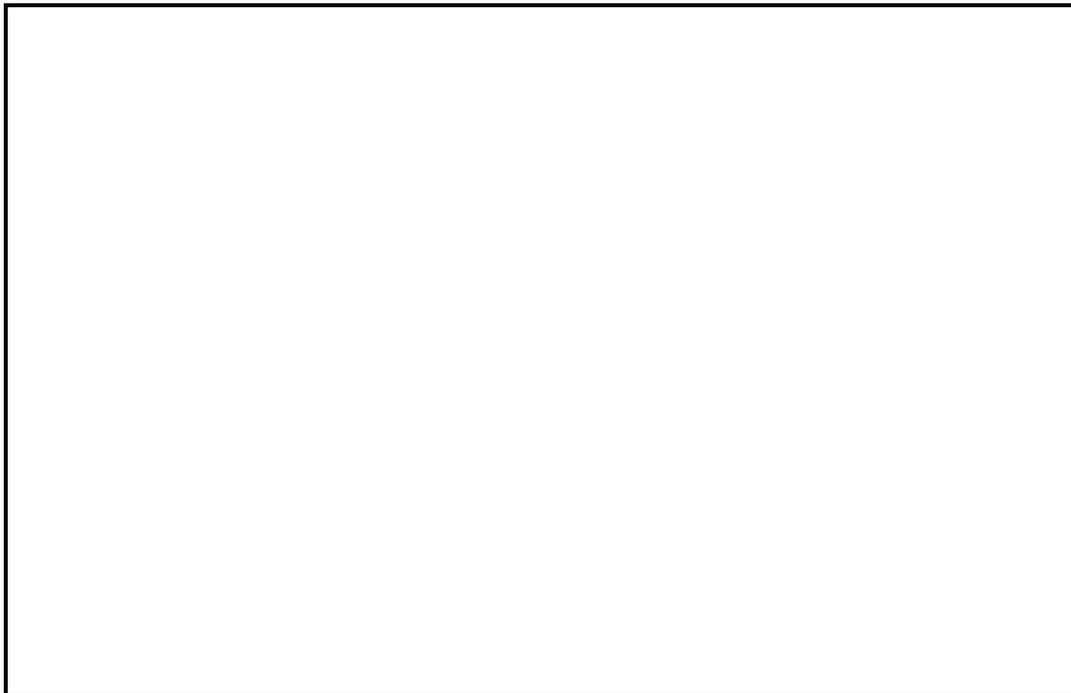
مواد اولیه مورد استفاده شما در تولید چه مشخصات و ویژگی هایی دارند؟ نحوه تحویل مواد اولیه به چه صورتی است؟ میزان دسترسی به مواد اولیه به چه میزان است؟ نحوه انبار شدن مواد اولیه و مواد بسته بندی به چه صورتی است؟

• برآورد نیروی انسانی مورد نیاز

هریک از بخش های عملیاتی و تولیدی شرکت / سازمان به چند نفر پرسنل نیاز دارد؟ مهارت و تحصیلات پرسنل باید در چه سطحی باشد؟ هزینه های پرسنل به تفکیک گروههای کاری چقدر است؟

ردیف	عنوان پست سازمانی	تخصص یا تحصیلات	تعداد نفر	متوسط حقوق و مزایای ماهانه	متوسط حقوق و مزایای پرداختی سالانه
۱					
۲					
۳					
۴					
۵					
جمع کل					

- پلان چیدمان پرسنل را در کنار ماشین آلات رسم نمایید .



- برنامه کنترل کیفیت

کیفیت محصول خود را چگونه ارزیابی می کنید؟ چه روشهایی را برای کنترل کیفی محصول خود در نظر می گیرید؟ مراحلی را که برای کنترل کیفیت محصول خود طی خواهید کرد ، توضیح دهید. آیا استانداردهای کیفیت جهانی را در تولید محصول خود در نظر می گیرید ؟

- برآورد فضای مورد نیاز طرح

به چه میزان فضا برای بخش های تولید و عملیات نیاز دارید ؟ فضای مورد نیاز برای بخش های اداری ، رفاهی و کارگری را مشخص نمایید .

• برآورد امکانات و تأسیسات مورد نیاز طرح

زمین

مبلغ کل		متراژ مورد نیاز	تاریخ	ردیف
باقیمانده	پرداخت شده			

تسطیح و محوطه سازی

شرح عملیات	متراژ مورد نیاز	قیمت هر متر یا متر مربع	قیمت کل
تسطیح و خاکبرداری			
دیوارکشی			
خیابان کشی			
جدول بندی			
فضای سبز			
پارکینگ			
روشنایی محوطه			
جمع			

ساختمانها

ردیف	نوع ساختمان	تعداد	متراژ	مصالح مورد نیاز	هزینه هر متر مربع	هزینه کل	ملاحظات
۱	ساختمان						
2	سایر ...						
	جمع کل						

ابزار آلات و وسایل فنی و آزمایشگاهی

ردیف	اقلام مورد نیاز	تعداد	هزینه واحد (ریال)	هزینه کل (ریال)

تأسیسات

ردیف	شرح تأسیسات	تعداد/مقدار (واحد)	هزینه یک واحد (ریال)	هزینه کل	هزینه حمل و نصب	جمع کل (ریال)	ملاحظات

						حق انشعاب	۱
						ترانسفورماتور	۲
						کابل کشی	۳
						تابلوها	۴
						سایر تجهیزات برق رسانی	۵
						سیستم تهویه	۶
						ژنراتور	۷
						حق انشعاب آب	۸
						حفر چاه و تجهیزات لازم	۹
						احداث منبع هوایی	۱۰
						دستگاه تصفیه و مخزن ها	۱۱
						تانکرها	۱۲
						کمپرسورها	۱۳
						دیگ های بخار	۱۴
						سیستم فاضلاب	۱۵
						سیستم اطفای حریق	۱۶
						سایر	۱۷

اداری و کارگاهی

ردیف	شرح وسایل	تعداد	قیمت یک واحد (ریال)	قیمت کل (ریال)	هزینه حمل و نصب	جمع کل

مواد اولیه و بسته بندی

ردیف	مواد مورد نیاز	مصرف کل (واحد)	قیمت یک واحد	قیمت کل

حقوق و دستمزد مستقیم و غیر مستقیم

ردیف	عنوان شغلی	تعداد	حقوق و مزایای ماهانه	ملاحظات

آب و برق و سوخت و تلفن

ردیف	شرح	مصرف سالیانه	هزینه هر واحد	هزینه کل (ریال)	ملاحظات
۱	برق مصرفی				
۲	آب مصرفی				
۳	گاز				
۴	گازوئیل				
۵	بنزین				
۶	نفت				
۷	تلفن				
	حجم کل				

تعمیرات و نگهداری

ردیف	شرح	درصد	مبلغ کل هزینه
۱	ساختمان ها		
۲	ماشین آلات و تجهیزات		

		تأسیسات	۳
		وسایط نقلیه	۴
		وسایل فنی و آزمایشگاهی	۵
		وسایل اداری و کارگاهی	۶
			جمع

• طرح جانمایی

فضای قابل دسترس را در مقیاس کوچک ترسیم و محل استقرار تولید، فروش، انبار، اداری و ... را مشخص کنید.

۶- برنامه بازاریابی

تحقیق و تحلیل بازار

مشتریان

مشتریان شما چه کسانی هستند؟
چرا بازار به محصولات شما احتیاج دارد؟
این بازار تا چه مدت به این محصولات نیاز دارد؟
رابطه میان مصرف‌کننده و خریدار اصلی به چه صورتی است؟
مشتریان شما چه ویژگی‌هایی (سن، جنس، سبک زندگی مستقل) دارند؟

اندازه بازار

اندازه بازار را مشخص کنید و نشان دهید در برآورد اندازه بازار تا چه حد به عواملی از قبیل علاقه‌مندی به مشتریان به محصولات، سطح درآمد آن‌ها و نحوه دسترسی‌شان به محصولات خود توجه کرده‌اید؟

تخمین سهم بازار و فروش

برای محصول شما در بازار چه مقدار تقاضا وجود دارد؟ از کدامیک از روش‌های برآورد بازار استفاده کرده‌اید؟ از چه منابعی برای تعیین تقاضای بازار استفاده کرده‌اید؟ روند تغییر تقاضا به چه صورتی است؟ عواملی را که ممکن است بر میزان تقاضای بازار تاثیرگذار باشند، مشخص نمایید. میزان فروش خود را چقدر برآورد می‌کنید؟

ارزیابی آینده بازار

در آینده چه سهمی از بازار را به دست خواهید آورد؟ بنگاه شما، با توجه به تعداد مشتریان بالقوه، واکنش رقبای موجود، امکان ورود رقبای جدید، الگوی هزینه‌ها و قیمت‌ها و روندهای گذشته و روندهای مورد انتظار آینده فن‌آوری‌های در حال شکل‌گیری، میزان نوآوری بنگاه در عرصه‌های فن‌آوری، مدیریت، بازاریابی و ... چه حجمی از محصولات را خواهد توانست در سال‌های آتی بفروشد و یا ارائه نماید؟

رقابت، حساسیت‌ها و تهدیدات

رقابت بنگاه و کسب و کار شما چه کسانی هستند؟ نقاط قوت و ضعف رقبای شما کدامند؟ رقبایان در چه سطحی هستند؟ اگر فکر می‌کنید رقبایی وجود دارند که شما می‌توانید بخشی از بازار آن‌ها را تصاحب کنید، در مورد نحوه انجام این کار توضیح دهید.

راهبردهای بازاریابی

• قیمت‌گذاری

چگونه برای محصولات تولید شده خود، قیمت تعیین خواهید کرد؟ هنگام تعیین قیمت برای محصول خود چه مسائلی را در نظر می‌گیرید؟ کدام یک از روش‌های مدیریت قیمت‌ها را به کار خواهید گرفت؟ در مقابل تغییر قیمت‌ها به چه صورتی واکنش نشان می‌دهید؟ عمده‌ترین عاملی که در قیمت‌گذاری محصولات شما تاثیر دارد، چیست؟

• تبلیغات

رسانه‌هایی را که برای آگهی و تبلیغات محصولات خود به کار می‌گیرید، کدامند؟ کانال‌هایی را که به منظور جذب مشتری به کار گرفته‌اید، کدامند؟ آیا برای تبلیغات محصولات خود از متخصصین خارج از شرکت استفاده کرده‌اید؟ در مورد توانایی‌ها و شایستگی‌های آن‌ها توضیح دهید؟

• شیوه فروش

چه کسانی محصولات شما را خواهند فروخت؟ چه روش‌هایی را برای فروش محصولات خود به کار خواهید گرفت؟ آموزش فروشندگان را چگونه برنامه‌ریزی می‌کنید؟ چه روش‌هایی را برای پرداخت به مشتریان پیشنهاد می‌کنید؟ چگونه به شکایت مشتریان رسیدگی می‌کنید؟

• توزیع

آیا زنجیره کامل توزیع متعلق به شماست و یا عوامل واسطه‌ای دیگر، عوامل توزیع را به کار می‌گیرند؟ آیا کانال‌های توزیع با تصویری که از شرکت و محصولات شما در جامعه وجود دارد سازگار است؟ آیا بسته‌بندی محصولات شما برای کانال‌های توزیعی که در نظر گرفتید مناسب است؟ آیا کانال‌های توزیع انتخابی شما را نظر هزینه مقرون به صرفه هستند؟

• خدمات پس از فروش و گارانتی

چه خدماتی را پس از فروش محصولات خود به مشتری ارائه خواهید کرد؟ مهمترین ویژگی خدمات پس از فروش شما چیست؟ نحوه اطلاع‌رسانی در مورد این خدمات چگونه است؟ آیا ارائه کردن این خدمات برای شما مقرون به صرفه است؟

- چارت سازمانی شرکت خود را با توجه به تقسیم فعالیت، وظایف و کارها رسم کنید.



۸- برنامه زمان بندی و عملیات

برای کلیه مراحل پیاده سازی طرح کسب و کار و عملیات و فعالیتهایی نظیر عملیات ساختمانی، محوطه سازی، انتقال فن آوری، خرید ماشین آلات و دستگاهها، راه اندازی آزمایشی، راه اندازی تجاری و تهیه مواد اولیه تا ساخت، پیش بینی زمانی را انجام دهید.

ردیف	مراحل اجرای طرح کسب و کار	زودترین زمان شروع	زودترین زمان خاتمه	دیرترین زمان شروع	دیرترین زمان خاتمه	زمان شناوری

۹- برنامه مالی

صورت جریان وجوه نقد

عنوان/ماه	۱	۲	۳	۴	۵	۶	۷	۸	۹	۱۰	۱۱	۱۲
درآمد												
هزینه ها:												
اجاره												
حقوق و دستمزد												
هزینه مجوزها و...												
آب، برق، تلفن، گاز و..												
خرید مواد اولیه و بسته بندی												
آموزش												
سایر هزینه ها												
هزینه های پیش بینی نشده (۱۰٪ اقلام بالا)												
جمع کل هزینه ها												
خالص جریان نقد												
جمع خالص جریان نقد												

بر آورد سرمایه ثابت

مبلغ (هزار 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)
۰	جمع کل

بر آورد سرمایه در گردش:

مبلغ (هزار ریال)	شرح
	جمع خالص جریان نقد
	موجودی کالا
۰	جمع کل

نحوه سرمایه

گذاری:

تسهیلات بانکی		سهم متقاضی		شرح
درصد	مبلغ	درصد	مبلغ	
۷۰		۳۰		سرمایه ثابت
۷۰		۳۰		سرمایه در گردش
۷۰	۰	۳۰	۰	کل سرمایه گذاری

بر آورد هزینه استهلاک

(مبلغ به هزار ریال):

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

هزینه تولید سالانه:

مبلغ (هزار ریال)	شرح
	هزینه مواد و بسته بندی
	هزینه حقوق و دستمزد
	هزینه انرژی (آب، برق و سوخت)
	هزینه تعمیرات و نگهداری
	هزینه پیش بینی نشده (۰.۵٪ اقلام بالا)
	هزینه تسهیلات مالی (سود یک سال تسهیلات بانکی)
	هزینه استهلاک
۰	جمع کل

بر آورد قیمت تمام شده محصول: (جمع هزینه های تولید سالیانه تقسیم بر میزان تولید سالیانه)

	میزان تولید سالیانه
	قیمت تمام شده

قیمت فروش محصول: (بر اساس متوسط قیمت کالاهای مشابه در بازار در نظر گرفته می شود)

	قیمت فروش محصول
--	-----------------

محاسبه هزینه های ثابت و متغیر:

شرح	هزینه کل (ریال)
هزینه های ثابت :	
حقوق	
هزینه انرژی (آب، برق و سوخت)	
تعمیرات و نگهداری	
پیش بینی نشده	
هزینه تسهیلات مالی	
هزینه استهلاک	
هزینه های اداری (ساختمان و...)	
جمع هزینه های ثابت	
هزینه های متغیر:	
مواد اولیه و بسته بندی	
دستمزد	
جمع هزینه های متغیر	
جمع کل هزینه های ثابت و متغیر	

فروش کل (قیمت فروش * میزان تولید سالیانه)

فروش کل	*
---------	---

تعیین نقطه سر به سر:

تولید در نقطه سر به سر (جمع هزینه های ثابت تقسیم بر " کسر هزینه متغیر واحد تولید از قیمت فروش")	
---	--

تعیین درصد فروش در نقطه سر به سر:

	درصد فروش در نقطه سر به سر (جمع هزینه های ثابت تقسیم بر کسر جمع هزینه های متغیر از فروش کل)
--	---

ترازنامه

شرکت

۸۶/۱۲/۲۹

بدهی ها:	دارایی ها :
بدهی های جاری:	دارایی های جاری:
اسناد پرداختنی	صندوق
حسابهای پرداختنی	بانک
پیش دریافتها	موجودی مواد و کالا
بدهیهای بلندمدت :	اسناد دریافتنی
وامهای بانکی :	حسابهای دریافتنی
سرمایه :	پیش پرداختها
جمع بدهیها و سرمایه	دارایی های ثابت :
	زمین
	ساختمان
	ماشین آلات و تجهیزات
	وسلیط نقلیه
	اثاثیه اداری
	داراییهای نامشهود:
	سرقفلی
	حق امتیازها
	جمع کل داراییها

صورتحساب سود و زیان شرکت سال مالی منتهی به ۱۳۸۷/۱۲/۲۹			
			درآمد حاصل از فروش:
			کسر می شود: بهای تمام شده کالای فروش رفته
			سود (زیان ناویژه) عملیاتی
			هزینه های اداری و فروش
			هزینه های بازاریابی و فروش
			استهلاک
			سایر هزینه های غیر عملیاتی
			اضافه میشود : سایر درآمدهای غیر عملیاتی
			هزینه های مالی
			سود قبل از کسر مالیات
			مالیات
			سود پس از کسر مالیات (خالص) (ویژه)

سود و زیان نا ویژه (به هزار ریال):

	سود و زیان نا ویژه (کسر هزینه های تولید از فروش کل)
--	---

بازده فروش:

	بازده فروش (نسبت سود ویژه به فروش کل)
--	---------------------------------------

سرانه کل سرمایه گذاری:

	سرانه کل سرمایه گذاری (نسبت کل سرمایه گذاری به تعداد پرسنل)
--	---

نرخ بازدهی سرمایه:

	نرخ بازدهی سرمایه (جمع سود ویژه و هزینه تسهیلات مالی تقسیم بر کل سرمایه گذاری)
--	--

١١- طرح توسعه آتی:

۱۲- پیوستها و ضمائم: