به نام خداوند جان و خرد

طرح کسب و کار

عنوان طرح:

نام تهیه کننده:

تاریخ:

# مشخصات صاحب طرح

نام و نام خانوادگی:

تحصیلات:

شماره تماس:

آدرس محل سکونت:

آدرس پست الکترونیک:

تجربه شغلی یا کارآفرینی (رزومه کاری پیوست شود):

# 1. خلاصه اجرایی

[در این قسمت به توضیح مختصری از محصولات و خدماتی که کسب و کار به مشتریان ارائه می‌ دهید. از نیاز بازار به این محصول/خدمت همراه بگویید و مشتریان هدف و مهمترین ویژگی آنها را مشخص کنید. میزان سرمایه گذاری لازم برای طرح به تفکیک سرمایه گذاری ثابت و سرمایه در گردش را ذکر کرده و همچنین به میزان اشتغالزایی طرح و هچنین پیش­بینی درآمد حاصل از فروش در سال اول فعالیت اشاره کنید. حتی می توانید مهمترین شاخصهای مالی نظیر تعداد تولید در نقطه سربسر و زمان رسیدن به آن، نرخ سوددهی کسب و کار، و دوره بازگشت سرمایه را نیز در اینجا ذکر کنید.]

# 2. شرح کسب و کار

## 1.2. مالکیت کسب و کار، سرمایه گذاران و سهامداران اصلی

[نوع کسب و کار را مطابق با قانون تجارت مشخص کنید. سرمایه گذاران و سهامداران اصلی در کسب و کار خود را مشخص کنید و درصد سهم هریک را بگویید]

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

## 2.2. مکان و تاسیسات کسب و کار

[مکان، اندازه و موقعیت دفتر یا کارخانه خود و تاسیسات مرتبط را در این قسمت بیان کنید. اگر کسب و کار شما در حوزه اینترنت است، تجهیزات اداری، سیستم­های تلفن و هرگونه تاسیسات مرتبط را ذکر کنید. اگر طرح شما مربوط به خرده فروشی می‌شود مکان، وضعیت حمل ونقل وحتی وضعیت جمعیت شناختی محل طرح را درصورتیکه طرح شما از این حیث اهمیت می یابد ذکر کنید.]

## 3.2. چشم انداز

[در این قسمت وضعیت کسب و کار خود را در بلند مدت از لحاظ موقعیت در بازار بیان کنید. آنچه که موقعیت مورد انتظار و مطلوب کسب و کار شما در آینده است و کسب و کار می خواهد به آن برسد. چشم انداز کسب و کار را در جمله ای کوتاه و اثرگذار که موقعیت برتری را برای کسب و کار طلب می کند بیان کنید.]

## 4.2. ماموریت کسب و کار

[بیان کنید که کسب و کار شما با ارائه محصول (کالا یا خدمت) خود چه نیازهایی از مشتریان را با چه کیفیتی پاسخ می دهد. ماموریت کسب و کار خود را همچون مسئولیتی اجتماعی ببینید و در جهت رفاه مشتریان و بهبود جامعه تبیین کنید.]

## 5.2. اهداف کسب و کار

[اهداف به صورت بلند مدت و یا کوتاه مدت تبیین می شوند و رسیدن به آنها نشان دهنده میزان موفقیت کسب و کار است. اهداف باید ملموس، قابل دستیابی و همچنین قابل اندازه گیری بیان شوند. برای مثال فروش تعدادی و یا ریالی که باید طی یک سال به آن دست پیدا کنید و یا سهمی از بازار که باید تا سال مورد نظر کسب کنید.]

## 6.2. تحلیل SWOT

[در این قسمت عوامل درونی کسب و کار متشکل از نقاط قوت و ضعف و عوامل بیرون از کسب و کار متشکل از فرصتها و تهدیدهای موجود در محیط را بنویسید.]

* نقاط قوت درونی:
* نقاط ضعف درونی:
* فرصتهای محیطی:
* تهدیدهای محیطی:

## 7.2. رموز موفقیت کسب و کار

[رموز موفقیت کسب و کار در واقع اولویت های کسب و کار هستند که شما را در رسیدن به اهداف کسب و کار یاری می دهند. این رموز را باید در کارهای اجرایی در اولویت قرار دهید.]

## 8.2. راهبردهای کلان کسب و کار

[راهبردهای کلان، استراتژی‌ها یا راهکارهای کلی برای رسیدن به اهداف مورد نظر است که کلیه فعالیت های کسب و کار در راستای این راهکارها تبیین و برنامه ریزی می شوند.]

# 3. شرح محصول (خدمات یا کالاها)

## 1.3. معرفی محصولات (کالا یا خدمت)

[نام، ویژگی‌ها و موارد مصرف محصولات خود را ذکر نمائید و جدول زیر را پر کنید.]

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| ردیف | نام محصول | ظرفیت تولید سالیانه | واحد | قیمت فروش |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |

## 2.3. مزیت‌های رقابتی محصولات

[خصوصیات و ویژگی‌های بارز و متمایز محصولات/ خدمات خود را ذکر کنید. برتری‌ها و یا کاستی‌های محصولات/ خدمات شما نسبت به محصولات/ خدمات رقبا را ذکر کنید. اقداماتی که می خواهید برای داشتن برتری نسبت به رقبا در ارائه خدمت یا تولید محصول خود انجام دهید را ذکر کنید.]

## 3.3. دانش و فناوری مورد استفاده

[در این قسمت کاربرد دانش و فناوری خاصی را در کسب و کار خود بیان کنید. این فناوری می تواند در خطوط تولید یا در محصول تاثیر داشته باشد. اگر کسب و کار شما به هیج وجه از فناوری استفاده نمی کند، می توانید این قسمت را حذف کنید.]

## 4.3. محصولات آتی

[در این قسمت اگر برنامه ای برای تولید محصولات دیگری در آینده دارید ذکر کنید. نام محصول، بازاری که پوشش می دهد و نیازی که براورده می کند را بیان کنید]

# 4. تجزیه و تحلیل بازار

## 1.4. تحلیل نیاز بازار

[محصول (کالا/خدمت) می بایست نیاز و یا خواسته ای از مشتریان را برآورده سازد. نیاز بازار به محصول شما چیست و چگونه متوجه این نیاز شده اید؟ دلایل شما برای اثبات وجود چنین نیاز و یا خواسته ای در میان مردم چیست؟ حتماً از آمار برای بیان دلایل خود استفاده کنید.]

## 2.4. تقسیم بندی بازار

[کلیه افراد و سازمانهایی را که می توانند مشتری شما باشند بر اساس ویژگیهای مختلف و قابل تشخیصشان دسته بندی کنید. مواردی همچون محدوده جغرافیایی و عوامل جمعیت شناختی مانند سطح درآمد خانوار، میزان تحصیلات، و یا سن خریداران به این منظور به خوبی به کار می روند. سپس عادات خرید و حساسیتهای هر دسته را شرح دهید.]

## 3.4. اندازه بازار و نرخ رشد

[برآوردی از تعداد مشتریان بالقوه در هر یک از دسته های فوق را ارائه دهید. و همچنین نرخ رشد هر دسته در سالهای آتی را پیش­بینی کنید. استفاده از آمارها به این منظور کمک می کند.]

## 4.4. بازار هدف

[کدامیک از دسته های یادشده در تقسیم­بندی بازار مورد هدف شما برای تبلیغات و فروش است؟ شما برای فروش محصولات خود بر کدام دسته از مشتریان تمرکز می کنید؟]

## 5.4. بررسی رقبا

[رقبای مستقیم و غیر مستقیم شما چه كسانی هستند؟ نام ببرید. برتری­های و كاستی­های رقبای شما در زمینه­هایی مانند مدیریت، شبكه توزیع ، منابع مالی، مزایای قیمت و مواردی از این قبیل چیست؟ آیا می­توانید بازار رقبای خود را تصاحب كنید؟ در مورد نحوه انجام این كار توضیح دهید.]

## 6.4. سیستم توزیع

[در این قسمت سیستم توزیع رایج در صنعت و سیستمی که خود برای توزیع هر محصول/خدمت بکار می برید را بیان کنید. تعداد واسطه ها، عمده یا خرده فروشان را بیان کنید و یا اگر بصورت فروش مستقیم عمل می کنید نوع سیستم خود را تشریح کنید.]

# 5. استراتژیها و عملیات اجرایی

## 1.5. استراتژی بازاریابی

[استراتژی بازاریابی بستگی به نوع تقسیم بازار و بازار هدفی که تعیین کرده اید دارد و موارد زیر را در بر می گیرد.]

1.1.5. تکنیک های موقعیت یابی

[بار دیگر ویژگهای مشتریان در بازار هدف خود را توضیح دهید و بیان کنید که آنها چه نیازی به محصول شما دارند و شما با چه کیفیتی به نیاز آنها پاسخ می دهید و نسبت به رقبا چه مزیتی دارید؟]

2.1.5. استراتژی قیمت گذاری

[روش قیمت گذاری شما چگونه است؟ آیا فقط از روش قیمت تمام شده استفاده می کنید؟ آیا نحوه قیمت گذاری شما در ابتدای ورود به بازار متفاوت است؟ استراتژیهای خود را در این زمینه تبیین کنید.]

3.1.5. استراتژی های ترفیعی

[ترفیع کلمه ای کلی است که مواردی مانند تبلیغات، روابط عمومی، فروش حضوری و اطلاع رسانی را شامل می شود. در این قسمت با توجه به موضوع طرح خود و اهداف و استراتژی های در نظرگرفته شده روشهای تبلیغ، اطلاع رسانی و در صورت لزوم روابط عمومی را مشخص کنید. این استراتژی ها مواردی هستند که به افزایش فروش کمک می کنند.]

4.1.5. خدمات پس از فروش

[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 ارائه‌کردن این خدمات برای شما مقرون به صرفه است؟]

## 2.5. پیش بینی فروش

[پیش بینی فروش باید براساس تحقیقاتی که قبلا به هرصورتی برای مثال از طریق اینترنت انجام داده اید صورت گیرد. فروش خود را به جزئی ترین قسمت تقسیم کنید و بصورت ماهانه و سپس سالانه پیش بینی کنید. این پیش بینی را براساس تعداد و قیمت هر محصول/خدمت انجام دهید.]

[نمونه‌ای از این جدول می تواند بصورت زیر باشد:]

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| فروش (تعداد واحد) | فصل اول | فصل دوم | فصل سوم | فصل چهارم |
| کالا اول | 10 | 20 | 50 | 100 |
| کالا دوم | 20 |  |  |  |
| جمع |  |  |  |  |
| فروش (قیمت) | فصل اول | فصل دوم | فصل سوم | فصل چهارم |
| کالا اول | 50000 |  |  |  |
| کالا دوم | 1000000 |  |  |  |
| حاصلضرب تعداد در قیمت هر کالا |  |  |  |  |

[فروش سه سال اول را نیز پیش­بینی کنید و در جدولی مشابه بنویسید.]

## 3.5. مراحل و فرایند 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 به طور مختصر توضیح دهید.]

1.3.5. 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.]

## 4.5. برنامه زمان بندی و عملیات

[برای کلیه مراحل پیاده سازی طرح کسب­وکار و عملیات و فعالیتهایی نظیر خرید یا اجاره مکان، خرید و نصب ماشین­آلات و دستگاهها، تهیه مواد اولیه، استخدام کارکنان، راه اندازی آزمایشی و راه اندازی تجاری پیش بینی زمانی را انجام دهید.]

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| ردیف | فعالیتهای اجرایی | تاریخ شروع | مدت فعالیت |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

# 6. مدیریت و تیم پرسنلی

## 1.6. نمودار سازمانی

[در این قسمت واحدهای مختلف کسب و کاری که قصد تاسیس دارید را بصورت یک نمودار ترسیم و تعداد کارکنان هر واحد را مشخص کنید. شکل فرضی و ساده شده این نمودار در زیر ترسیم شده است. شما واحدهایی را که خود برای کسب و کارتان در نظر دارید بنویسید.]

## 2.6. تیم مدیریت

[در این قسمت مدیر یا مدیر عامل کسب و کار در صورت داشتن هیئت مدیره اعضای هیئت مدیره و در صورت تقسیم فعالیتهای کسب و کار به بخش های مختلف مدیران هر بخش را مشخص کنید. همچنین درصورت لزوم داشتن مشاور برای مدیر عامل تعداد و نوع فعالیتهای آنان را نیز مشخص کنید.]

## 3.6. برنامه پرسنلی

[در این قسمت نام(درصورت مشخص بودن) کارکنان،عنوان پست سازمانی،تعداد نفرات و شرح وظایف آنها ر ابیان کنید. اگر کسب و کار شما دارای بخش ها یا واحدهای متعددی است کارکنان هر بخش را به تفکیک مشخص کنید.]

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| ردیف | سمت سازمانی | تعداد نفرات | حقوق دریافتی هر نفر |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

# 7. برنامه مالی

## 7.1. برآورد سرمایه ثابت و در گردش و میزان فروش و سود

زمین و ساختمان (جدول 1)

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| ردیف | نوع ساختمان | تعداد | متراژ | هزینه هر متر مربع | هزینه کل | مبنای محاسبه استهلاک | استهلاک سال اول |
| 1 | زمین |  |  |  |  | --- | --- |
| 2 | ساختمان اداری |  |  |  |  |  |  |
| 3 | ساختمان تولیدی |  |  |  |  |  |  |
| جمع کل |  |  |  |  |  |  |

جدول تجهیزات تولیدی و وسایل اداری (جدول 2)

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| ردیف | شرح | تعداد | قیمت واحد | مبلغ کل | مبنای محاسبه استهلاک | استهلاک سال اول |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
| جمع کل |  |  |  |  |  |

جدول تأسیسات (جدول 3)

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| ردیف | شرح تأسیسات | تعداد مورد نیاز | هزینه هر دستگاه/ واحد | هزینه کل |
| 1 | تهویه |  |  |  |
| 2 | بخاری گازی |  |  |  |
| 3 | سیستم اطفای حریق |  |  |  |
| 4 | اجرای دکوراسیون |  |  |  |
| 5 | کابل کشی |  |  |  |
| جمع کل |  |  |  |

وسایط نقلیه (جدول 4)

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| ردیف | شرح | تعداد | قیمت واحد | مبلغ کل | مبنای محاسبه استهلاک | استهلاک سال اول |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
| جمع کل |  |  |  |  |  |

جدول هزینه­های قبل از بهره­برداری (جدول 5)

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| ردیف | شرح | مبلغ |
| 1 | نوشتن طرح کسب و کار |  |
| 2 | اخذ مجوز / حق امتیاز |  |
| 3 | هزینه‌های راه‌اندازی و شروع به تولید |  |
| 4 | هرینه سفر |  |
| 5 | سایر هزینه های که قبل از راه اندازی صورت خواهد گرفت |  |
| جمع کل |  |

جدول هزینه­های سرمایه­ای ثابت (جدول 6)

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| ردیف | شرح | از جدول | هزینه کل به ریال | استهلاک سال اول |
| 1 | زمین و ساختمان | 1 |  |  |
| 2 | تجهیزات تولیدی و وسایل اداری | 2 |  |  |
| 3 | تأسیسات | 3 |  |  |
| 4 | وسائط نقلیه | 4 |  |  |
| 5 | هزینه¬های قبل از بهره-برداری | 5 |  |  |
| 6 | سایر هزینه‌ها (پیش‌بینی نشده) | 5% اقلام بالا |  |  |
| جمع کل |  |  |  |

جدول محاسبه هزینه سالیانه مواد اولیه و بسته بندی و ملزومات (جدول 7)

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| ردیف | شرح | مقدار/تعداد لازم در سال | مبلغ واحد | مبلغ کل |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
| جمع کل |  |  |  |

جدول محاسبه هزینه حقوق و دستمزد کارکنان (جدول 8)

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| ردیف | عنوان شغل | جمع تعداد نفرات لازم | حقوق و دستمزد ماهیانه | جمع حقوق و دستمزد سالانه (18 ماه حقوق و دستمزد ماهیانه) |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
| جمع کل |  |  |  |

هزینه سوخت و انرژی (جدول 9)

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| ردیف | شرح | مبلغ کل (ریال) |
| 1 | آب |  |
| 2 | برق |  |
| 3 | گاز |  |
| 4 | گازوئیل |  |
| 5 | بنزین |  |
| 6 | سایر |  |
| جمع کل |  |

هزینه­های نگهداری وتعمیرات (جدول 10)

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| ردیف | شرح | از جدول | قیمت تمام شده دارایی | هزینه تعمیرات سالیانه |
| 1 | زمین و ساختمان | 1 |  |  |
| 2 | تجهیزات تولیدی و وسایل اداری | 2 |  |  |
| 3 | تأسیسات | 3 |  |  |
| 4 | وسائط نقلیه | 4 |  |  |
| 5 | سایر هزینه‌ها (پیش‌بینی نشده) | 6 |  |  |
| جمع کل |  |  |  |

سایر هزینه­ها امور اداری و عمومی (جدول 11)

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| ردیف | شرح | مبلغ کل (ریال) |
| 1 | هزینه تبلیغات |  |
| 2 | هزینه لوازم کار و حفاظتی |  |
| 3 | هزینه بیمه کسب و کار |  |
| 4 | هزینه آموزش كاركنان |  |
| 5 | هزینه کارمزد بانکی |  |
| 6 | نرم افزار های مورد نیاز |  |
| 7 | اجاره ساختمان |  |
| 8 | سایر |  |
| جمع کل |  |

هزینه استهلاک (جدول 12)

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| ردیف | شرح دارایی و هزینه | از جدول | هزینه استهلاک |
| 1 | ساختمان | 6 |  |
| 2 | ماشین‌آلات و تجهیزات و وسایل اداری | 6 |  |
| 3 | تأسیسات عمومی | 6 |  |
| 4 | وسائط تقلیه | 6 |  |
| 5 | هزینه قبل از بهره¬برداری | 6 |  |
| 6 | سایر هزینه‌ها (پیش‌بینی نشده) | 6 |  |
| جمع کل |  |  |

جدول محاسبه سرمایه در گردش برای سال اول (جدول 13)

[توجه: در این جدول 4/1 هزینه های سالیانه جداول قبلی برای سه ماه در نظر گرفته می‌شوند.]

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| ردیف | شرح (سه ماه هزینه) | از جدول | هزینه به ریال |
| 1 | مواد اولیه و بسته بندی | 7 |  |
| 2 | حقوق و دستمزد کارکنان | 8 |  |
| 3 | سوخت و انرژی | 9 |  |
| 4 | نگهداری و تعمیرات | 10 |  |
| 5 | سایر هزینه ها | 11 |  |
| جمع کل |  |  |

جمع کل سرمایه گذاری: (جدول 14)

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| ردیف | شرح | از جدول | جمع هزینه‌ها |
| 1 | سرمایه‌گذاری ثابت | 6 |  |
| 2 | سرمایه در گردش | 13 |  |
| جمع کل سرمایه‌ گذاری |  |  |

جدول محاسبه قیمت تمام شده در ظرفیت کامل (جدول 15)

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| ردیف | شرح | مبلغ |
| 1 | مواد اولیه |  |
| 2 | حقوق و مزایای کارکنان |  |
| 3 | هزینه استهلاک دارایی­ها |  |
| 4 | هزینه سوخت و انرژی |  |
| 5 | هزینه تعمیر و نگهداری |  |
| 6 | هزینه بسته­بندی و فروش و هزینه­های اداری و عمومی |  |
| 7 | هزینه لوازم کار و حفاظتی و بیمه کار خانه |  |
| 8 | هزینه کارمزد و سود سهم بانک |  |
| 9 | سایر هزینه­های پیش­بینی نشده |  |
| 10 | سایر هزینه ها |  |
| جمع کل هزینه‌های تولید در ظرفیت کامل |  |
| بهای تمام شده یک واحد محصول |  |

برآورد مقدار و قیمت فروش (جدول 16)

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| ردیف | نام محصول | هزینه تولید واحد محصول (از جدول 15) | مقدار فروش | پیش‌بینی قیمت واحد محصول | کل فروش |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |

جدول محاسبه سود هر واحد محصول ( جدول 17)

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| ردیف | محصول | قیمت فروش هر محصول (از جدول 16) | بهای تمام شده هر واحد محصول (از جدول 15) | حاشیه سود هر محصول (قیمت فروش - هزینه) | مقدار فروش | کل سود محصول (مقدار × حاشیه سود) |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
| جمع کل سود کسب و کار |  |

منابع تأمین سرمایه ( جدول 18)

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| ردیف | شرح | مبلغ | درصد |
| 1 | سرمایه اولیه متقاضی |  |  |
| 2 | تسهیلات بانکی کوتاه مدت |  |  |
| 3 | تسهیلات بانکی بلند مدت |  |  |

## 2.7. پیش­بینی جریان نقد

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| عنوان/ماه | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 |
| درآمد: (پیش بینی فروش) |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| هزینه ها شامل: |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| *هزینه مجوزها و...* |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| *اجاره* |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| *حقوق و دستمزد* |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| *آب،برق،گازو..* |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| *مواد اولیه و بسته بندی* |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| *آموزش* |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| *سایر هزینه ها* |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| *هزینه های پیش بینی نشده (5% اقلام بالا)* |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| جمع کل هزینه ها |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| خالص جریان نقد (درآمد – هزینه‌) |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

## 3.7. پیش­بینی صورتحساب سود و زیان **سال اول بهره­برداری**

[با توجه به اطلاعات گردآوری شده، سود/ زیان سال اول را پیش­بینی کنید.]

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| ردیف | شرح | از جدول |  |  |
| 1 | فروش | 16 |  |  |
| 2 | (برگشت از فروش) |  |  |  |
| 3=1-2 | فروش خالص |  |  |  |
| 4 | (هزینه‌های تولید) | 15 |  |  |
| 5=3-4 | سود ناخالص |  |  |  |
| 6 | (هزینه اداری و فروش محصولات) | معادل 1% فروش |  |  |
| 7=5-6 | سود خالص |  |  |  |
| 8 | سایر درامدها |  |  |  |
| 9 | (هزینه‌های بهره) |  |  |  |
| 10=9-(8+7) | سود (زیان) قبل از مالیات |  |  |  |
| 11 | (مالیات) |  |  |  |
| 12=10-11 | سود (زیان) خالص بعد از مالیات |  |  |  |

## 4.7. پیش­بینی صورتحساب ترازنامه

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| دارایی‌ها | شرح | مبلغ | بدهی‌ها | شرح | مبلغ |
| جاری | موجودی نقد |  | جاری | حسابها و اسناد پرداختنی |  |
| موجودی مواد وکالا |  |  |  |
| حسابها و اسناد دریافتنی |  | بلندمدت | وامهای بانکی |  |
| ثابت | زمین و ساختمان |  |  |  |
| تجهیزات تولیدی و وسایل اداری |  | سرمایه‌ها | شرح | مبلغ |
| تاسیسات |  | سرمایه ثبت شده/آورده |  |  |
| وسائط نقلیه |  |  |  |  |
| سایر | سایر دارایی‌ها |  |  |  |  |
| جمع دارایی‌ها |  | جمع بدهی‌ها و سرمایه‌ها |  |

## 5.7. نسبت‌های مالی

1.5.7. نرخ سود (نرخ بازدهی سرمایه)

$\frac{مالی تسهیلات هزینه+خالص سود}{گذاری سرمایه کل}$= نرخ سود (نرخ بازدهی سرمایه)

[کل سرمایه گذاری: برابر است با جمع سرمایه ثابت و درگردش]

2.5.7 دوره بازگشت سرمایه

$\frac{گذاری سرمایه کل}{سالانه فروش از حاصل درآمد}$=دوره بازگشت سرمایه