

شماره: ۹۳/۵۳۱/۱  
تاریخ: ۹۳/۵/۲۰  
پیوست: بند

دانشگاه آزاد اسلامی



شورای اقتصاد و سرمایه‌گذاری دانش‌بنیان

بسمه تعالی

## نمایندگان محترم تام الاختیار رئیس دانشگاه در هیأت امنای استان ها، دبیران هیأت امنای استان ها، واحدها و مراکز آموزشی دانشگاه آزاد اسلامی

موضوع: ابلاغ راهنمای تهیه و معرفی برنامه کاری و توجیه اقتصادی طرح برای شرکت های دانش بنیان و فعالیت های اقتصادی و سرمایه گذاری در دانشگاه آزاد اسلامی

با احترام، به اطلاع میرساند که تصویب هرگونه سرمایه گذاری و فعالیت اقتصادی و طرح در سطح استانی مستلزم تهیه مطالعات امکان سنجی فنی و اقتصادی ( FEASIBILITY STUDY ) و یا تهیه طرح کسب و کار ( BUSINESS PLAN ) توسط واحدها و مراکز می باشد و این امر موجب اطلاع و آگاهی کامل هیأت محترم امنای استانی و شورای اقتصاد و سرمایه گذاری استانی از ابعاد و جنبه های مختلف و ریسک پذیری و سود آوری طرح ها و سرمایه گذاری ها خواهد بود. اینک به منظور تسهیل این امر یک نسخه از B.P جهت استحضار و بهره گیری از آن تقدیم می گردد. این بخشنامه در تاریخ ۹۳/۵/۱۹ به تأیید ریاست محترم دانشگاه آزاد اسلامی رسیده و از تاریخ ابلاغ لازم الاجراست.

سید رضا زیتون نژاد موسویان  
مشاور ریاست دانشگاه و دبیر شورا



## راهنمای تهیه و معرفی برنامه‌ی کاری و توجیه اقتصادی طرح برای تشکیل شرکت دانش بنیان و یا فعالیت های اقتصادی و سرمایه گذاری در دانشگاه آزاد اسلامی

طرح یا برنامه کاری (Business Plan) نوشته‌ایست که یک شرکت را آماده می‌کند تا تمام عوامل داخلی و خارجی در گیر در آغاز یک کسب و کار یا فعالیت کار آفرینانه‌ی نوپا را در نظر بگیرد. BP مانند یک نقشه راه، برای تضمین موفقیت در عوامل جذب سرمایه، جذب تیم کاری مطمئن، سازماندهی تیم، شناسایی مشتریان، تولید محصول مناسب و انتخاب بازار مطمئن به کارآفرین کمک میکند. با توجه به اینکه در دانشگاه، موسسات دانش مدار و فناور که ایده های مناسب، فناورانه و مبتنی بر تکنولوژیهای نو دارند باید مستقر شوند و یا فعالیت های اقتصادی و سرمایه گذاری سودآوری باید انجام شوند، لذا لازم است که برنامه کاری ارائه شده از طرف این متقاضیان باید علاوه بر حداقلهای برنامه کاری، ویژگیهای خاص و استراتژیهای متناسب با ایجاد یک تکنولوژی نو و یا یک فعالیت اقتصادی و سرمایه گذاری را داشته باشد.

برای راهنمایی و سهولت در معرفی طرح فناورانه و یا ارائه برنامه‌ی کاری و توجیه اقتصادی طرح ها و سرمایه گذاری ها، سوالات ذیل طراحی شده اند. نهایتا برنامه کاری شما کتابچه‌ای است که با توجه به سوالات و نکات ذیل بایستی نوشته شده باشد.

ارائه‌ی ضمائم مشخص شده در راهنما ضروری است.

سایر منابع مفید برای استفاده:

- طرح تجاری یک صفحه ای - نویسنده: سید علی رضا فیض بخش - دانشگاه صنعتی شریف
- راهنمای تنظیم BP و R&BD در واحدهای فناور - نویسنده: جاوید نوبخت - دانشگاه آزاد اسلامی مشهد
- جزوات و اسلایدهای تهیه برنامه کسب و کار - تهیه کننده: جاوید نوبخت - دانشگاه آزاد اسلامی مشهد
- کتاب کار تدوین کسب و کار - نویسنده: محسن روح الامین گرگابی
- راهنمای تهیه طرح کسب و کار - مترجم: آقای مسعود شفیعی - دانشگاه صنعتی امیر کبیر
- الگوهای مناسب برای مدیریت کسب و کار - مترجم: آقای فریبرز داورپناه
- Handbook: starting up Achieving success with professional business planning  
McKinsey & Company, Inc. The Netherlands
- How to Prepare Your Business Plan UNITED NATIONS New York and Geneva, 2002
- [www.sba.gov/starting/wideindexbusplan.html](http://www.sba.gov/starting/wideindexbusplan.html)
- [www.bplans.com](http://www.bplans.com)
- [www.businessplans.org/MootCorp.html](http://www.businessplans.org/MootCorp.html)
- [www.state.nj.us/njbiz/s\\_step1\\_sample.shtml](http://www.state.nj.us/njbiz/s_step1_sample.shtml)



## محتوای برنامه کسب و کار

### روی جلد برنامه کاری

شامل:

- نام انتخابی شرکت،
- نام طرح فناورانه،
- نماینده، آدرس و تلفن و ...،
- تاریخ ارائه برنامه

### فهرست مطالب

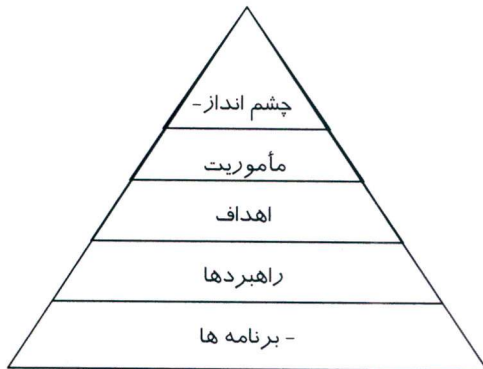
- برنامه کاری یک صفحه‌ای (برنامه راهبردی) .....
- خلاصه برنامه کاری .....
- برنامه کاری:
- ۱- توصیف کسب و کار .....
- ۱-۱- توصیف شغلی .....
- ۲-۱- محصولات یا خدمات (طرح فناورانه) .....
- ۳-۱- موقعیت و محل کار .....
- ۲- طرح سازمانی .....
- ۳- طرح بازاریابی .....
- ۱-۳- بازار هدف .....
- ۲-۳- مشتریان و محصول .....
- ۳-۳- رقابت .....
- ۴-۳- بازاریابی و تبلیغات .....
- ۵-۳- قیمت گذاری و فروش .....
- ۶-۳- ارزیابی ریسک .....
- ۴- طرح اجرایی .....
- ۵- طرح مالی .....

ضمائم:

- توجیه اقتصادی طرح
- تاییدیه‌ها و گواهینامه‌ها و مجوزها (در صورت وجود)
- درخواستها و سفارشات خرید محصول (در صورت وجود)
- رزومه موسسین، همکاران و مشاوران



## برنامه کاری یک صفحه‌ای (برنامه راهبردی)



در یک صفحه به طور کلی بیان کنید که:

- شرکت شما چه دورنمایی از فعالیت خود دارد؟
- مأموریت شرکت شما در حال حاضر و در آینده چه خواهد بود؟
- به دنبال چه اهدافی خواهید بود؟
- برای دستیابی به اهدافتان چه استراتژی‌هایی را خواهید داشت؟
- چه برنامه‌هایی را پیاده می‌کنید تا به اهدافتان برسید؟

## ■ خلاصه برنامه کاری (در یک یا دو صفحه)

- زمینه فعالیت:
- سوابق کاری:
- تعداد نیروی انسانی فارغ التحصیل دانشگاهی و غیردانشگاهی شاغل در طرح:
- هرم تحصیلی افراد شاغل در طرح:
- دستاورد دوره: □ تولید دانش فنی □ تولید محصول □ توانایی ارائه خدمات
- تعریف دستاورد دوره (تعداد تولید، فروش یا حجم خدمات قابل عرضه در انتهای دوره)
- مزایای اجرای طرح:
- مجوزها و استانداردها:
- بزرگترین رقبا:
- شانسها و ریسکها:
- قیمت محصول تمام شده:
- قیمت فروش محصول نهایی:
- قیمت محصول مشابه:
- کل اعتبار مورد نیاز:
- میزان تسهیلات مورد نیاز:
- میزان فضای مورد نیاز:
- مدت دوره استقرار (در دانشگاه یا مرکز رشد)





## برنامه کاری

### ۱- توصیف کسب و کار

#### ۱-۱ توصیف شغلی

- جنبه‌های قانونی و چگونگی کسب و کار خود (مالکیت خصوصی، تعاونی، شرکت سهامی عام، شرکت سهامی خاص، نسبی، تضامنی، مسئولیت محدود) را توضیح دهید. زمینه‌های فعالیت شما چیست؟
- نوع کسب و کار شما چیست؟ (تولیدی یا خدماتی)
- کسب و کار شما از چه زمانی شروع شده/ خواهد شد؟ کسب و کار شما نوپا است یا توسعه یافته؟
- آیا کسب و کار شما سودآور است؟
- فرصت‌ها و تهدیدهای موجود برای رشد و پیشرفت کسب و کارتان چیست؟
- برنامه‌های شما در مواجهه با تهدیدها و فرصتهای پیش رو چیست؟
- در چه مواردی از منابع خارجی مرتبط با نوع کسب و کارتان کمک خواهید گرفت؟ (بانکدارها، صاحبان امتیاز، سرمایه‌گذاران و...)
- به نظر شما برتری و مزیت‌های کسب و کار شما نسبت به دیگران چه می‌تواند باشد؟
- چرا تمایل به آغاز این کسب و کار دارید؟

#### ۱-۲- محصولات یا خدمات (طرح فناورانه)

توصیفی از محصول یا خدمات همراه با تصاویر، ویژگی‌ها، نمودارها، خصیصه‌های مثبت محصول و عملکرد آن و طراحی اجزا و غیره را با توجه به نکات دیل ارائه دهید:

- زمینه فعالیت و نوع تولیدات یا خدمات شما چیست؟ در مورد ایده و اهداف آن توضیح دهید.
  - در مورد ماهیت ایده/ طرح خود توضیح دهید (تولیدی/ خدماتی).
  - مشخصات فنی ایده را بیان کنید (ویژگی‌های محصول یا خدمات نهایی).
  - آیا طرح و ایده کسب و کار شما یک ایده نوآورانه است یا کپی یک نمونه‌ی خارجی/ داخلی است؟
  - آیا نمونه‌ی خارجی این محصول در بازار داخل موجود است؟
  - در مورد فناوری مورد نیاز طرح/ ایده‌ی کسب و کارتان و همچنین سطح آن (ساده/ متوسط/ پیچیده) توضیح دهید.
  - لطفاً مشخص کنید که کدامیک از مراحل ذیل را در مورد ایده‌تان تاکنون طی نموده‌اید؟  
 تعریف ایده  تدوین دانش فنی  طراحی محصول  تدوین طرح تجاری  نمونه‌سازی (Pilot)  تولید نیمه صنعتی
  - فعالیت‌های تحقیقاتی که در ارتباط با این ایده انجام داده‌اید را ذکر کنید. (با ذکر مرجع)
  - فعالیت شما در دانشگاه شامل چه مواردی خواهد بود؟
- |                   |                          |                    |
|-------------------|--------------------------|--------------------|
| بازاریابی         | پژوهش و کسب دانش فنی     | طراحی محصول نمونه  |
| تولید محصول نمونه | جذب مشارکت سرمایه‌گذاران | تولید و فروش محصول |
- محصولات و یا خدمات شما چه سودی برای مشتریان داشته/ در بر خواهد داشت؟
  - چه محصولات و یا خدماتی بیشتر مورد تقاضا هستند؟
  - محصولات یا خدماتی که شما ارائه می‌کنید چه تفاوت‌هایی با محصولات یا خدمات دیگران دارد؟
  - مراجع رسمی تأیید کننده‌ی نمونه‌ی اولیه (استانداردهای موجود و معتبر را ذکر کنید).
  - کدام جنبه‌های محصول یا ایده، در حال حاضر از حمایت قانون مالکیت فکری یا حق امتیاز برخوردارند؟
  - تا چه حد مشکلات احتمالی را پیش بینی و برای رفع آن برنامه ریزی کرده‌اید؟



### ۱-۳- موقعیت و محل کار

- ویژگیها و الزامات محل کار شما چیست (امکانات و...)? چه نوع فضایی نیاز دارید؟
- عملیات کسب و کار شما به چه صورت است؟ تمام وقت، پاره وقت؟
- چرا در دانشگاه مستقر میشوید؟ چه مزایایی برای شما دارد؟
- پیش‌بینی شما از مدت استقرارتان در دانشگاه چقدر است؟
- اطلاعات برای تماس: آدرس کامل، تلفن، ایمیل، وب سایت، فکس

### ۲- طرح سازمانی

ثابت کنید که شرکت شما نیروی انسانی مورد نیاز برای موفقیت را دارد. در زیر شما تیم خود را با رزومه کامل شامل اطلاعاتی در مورد اعضای موجود در هیئت مدیره و مشاوران ارائه و معرفی کنید.

- مدیر کلیدی شما کیست؟ سابقه‌ی تجربیات مدیریتی شما به چه میزان است؟ این امر چگونه در کسب و کارتان به شما کمک می‌کند؟
- چه افرادی در تیم مدیریتی شما خواهند بود؟ اعضای هیئت مدیره؟ مشاوران علمی و حرفه‌ای (حقوقی، مالی و...)
- سیاستهای ارتقای سطح علمی و توانایی‌های تیم کار شما چیست؟ چه سیاستهایی برای آموزش پرسنل خود دارید؟
- ساختار سازمانی کسب و کار خود را شرح دهید؟ چه ساختاری را در سازمان خود اتخاذ میکنید؟ آیا به حد کافی برای مواجهه با فرصتها و تهدیدهای پیش رو انعطاف پذیری دارید؟
- در چه شرایطی شرکت منحل خواهد شد؟
- شرح وظایف کارکنان مورد نیاز را ارائه دهید. شامل: مسئولیتها، تمام وقت، پاره وقت و یا قراردادی، مقدار حقوق و مجموعه مهارتها



## ۳- طرح بازاریابی

### ۱-۳- طرح بازار هدف

- مشتریان اصلی شما چه کسانی هستند؟
- ارزیابی شما از روند بازار/ بازارهای هدف چگونه است؟ ارزیابی شما از وضعیت تغییر مقررات و ... که کسب و کار شما از آن سود میبرد چگونه است؟ (تغییراتی مثل تغییرات اجتماعی، تکنولوژی، سیاسی و قانونی، تغییرات جمعیتی اقتصادی، و محیطی.) و بازار شما در حال رشد، سکون و یا نزول است؟
- اندازه بازار هدف چقدر است؟ میتوانید با توجه به جمعیت شناسی مشتریان (محدوده سنی/درآمد/جنس/خانوار/شهر/اقلیم/عقیده و غیره) و همچنین روانشناسی مشتریان (شیوه زندگی/نیاز و عوامل موثر بر انتخاب محصول توسط مشتری و ...) سهم محصول را در بازار تشریح نمایید.
- سهم شما از بازار فعلی و آینده چقدر است؟
- آیا بازار شما برای توسعه به اندازه‌ی کافی گسترده است؟ تشریح نمایید.
- موانع ورود به صنعت چیست؟ اندازه صنعت کوچک است یا بزرگ؟ هزینه‌های ورود به بازار زیاد است یا کم؟ آیا بر مبنای مزیت‌های تکنولوژیک است یا روابط تامین کنندگان؟
- چگونه و با چه ابتکاراتی سهم خودتان را از بازار جذب، نگهداری و افزایش داده/خواهید داد؟ نوع موقعیتی که در بازار دنبال میکنید و سیاست حضور شما در بازار کدام است؟ (رهبری بازار، دنباله‌رو، قیمت کم یا کیفیت بالا، حضور در بازارهای بین‌المللی و ...)
- آیا تاکنون مذاکرات و قراردادهایی با مصرف‌کنندگان محصول داشته‌اید؟ (مستندات مربوطه ارائه گردد)
- بازاریابی و فروش محصولات تولید شده در مرحله دوره‌ی رشد را توضیح دهید؟

### ۲-۳- طرح مشتریان و محصول

- محصول یا خدمات منحصر به فرد شما چیست؟
- آیا کالا یا خدمات دیگری هست که محصول شما به آن وابسته باشد؟
- قبلاً چگونه این محصول یا خدمات یا محصولات نمونه در بازار نمود پیدا کرده‌اند؟
- موقعیت رقابتی شما در بازار چگونه است؟
- چه کار متفاوتی نسبت به بازار موجود انجام میدهید؟
- مشتری بابت چه چیزی حاضر به خرید کالای شما می‌شود؟
- برای جلب نظر مشتری چه تغییراتی را باید در محصول ایجاد کنید؟
- تغییر سلیقه مشتریان را چگونه دنبال کرده و در محصول خود پیاده میکنید؟

### ۳-۳- رقابت

- رقبای اصلی و مستقیم شما چه کسانی هستند؟ (اسم ادرس، نوع محصول، از نظر قیمت، کیفیت، نام تجاری، حجم تولید به تفکیک بخش خصوصی و دولتی ذکر گردد.)
- وضعیت کسب و کار آنها چگونه است؟ (ثابت، در حال رشد و یا در حال تحول)
- نقاط قوت و ضعف آنها چیست؟
- عملکرد آنها را چگونه ارزیابی می‌کنید؟ (نحوه قیمت گذاری محصولاتشان، تامین کنندگان و مشتریان آنها و ...)
- آگهی‌های تبلیغاتی و نحوه بازار یابی آنها را چگونه ارزیابی می‌کنید؟
- محصولات یا خدمات آنان چه فرقی با محصولات و یا خدمات شما دارد؟
- رقبای غیر مستقیم شما چه کسانی هستند؟ چرا مشتریان محصولات شما را جایگزین آنها میکنند؟



### ۳-۴- بازاریابی و تبلیغات

- استراتژی و شیوهی اطلاع رسانی و تبلیغات شما در مورد کالاها و یا خدماتی که ارائه می‌کنید، چگونه است؟
- منابع و حامیان تبلیغاتی شما چه کسانی هستند/ خواهند بود؟
- نحوه توزیع کالا چگونه است؟
- به محل و مزایای بازار یابی در این محل و هزینه های آن .. اشاره کنید.

### ۳-۵- قیمت‌گذاری و فروش

- (این قسمت با توجه به برآوردهای مالی و اقتصادی در بخشهای بعدی تکمیل میشود.)
- پیش‌بینی قیمت فروش محصول تولید شده در دوره‌ی رشد چگونه است؟
  - قیمت محصولات سایر رقبا و یا کالای مشابه موجود چقدر است؟
  - آیا بازار شما به قیمت حساسیت دارد؟
  - استراتژی و شیوهی قیمت‌گذاری شما به چه صورت است؟ بر اساس قیمت تمام شده؟ کمتر از رقبا؟ حجم فروش؟ ...
  - هزینه‌ی خدمات پس از فروش محصولات خود را چگونه محاسبه و تأمین می‌کنید؟ و چه سیاستهایی برای پشتیبانی محصول خود خواهید داشت؟

### ۳-۶- ارزیابی ریسک

- از ورود به چه زمینه‌هایی باید پرهیز کنید؟
- مسایل سیاسی مرتبط با ایده، فرصتها و تهدیدهای آن؟
- اگر حمایت سرمایه‌گذاران قطع شود چه برنامه‌ای دارید؟
- چه عواملی سلامت پیشرفت کار شما را مختل میکند و باعث عدم موفقیت شما میشوند؟







## ۵- طرح مالی

- در حال حاضر چه میزان سرمایه دارید؟ و به چه میزان سرمایه نیاز دارید؟
- منابع پیش بینی شده برای تامین سرمایه مورد نیاز خود را نام ببرید؟ به تفکیک دانشگاه، بانکها و موسسات اعتباری، سرمایه گذاران (حقیقی/ حقوقی) و سایر هر یک را به تفکیک نام ببرید.
- اگر درآمدهای دیگری دارید که میتوانید آنرا برای این طرح استفاده کنید توضیح دهید.
- اگر دانشگاه حامی مالی/ سرمایه گذاری باشد، شما چه انتظاری برای دریافت از فروش و سود را از دانشگاه دارید؟
- قیمت تمام شده محصول شما چقدر است و چگونه آنرا محاسبه می نمائید؟
- قیمت فروش محصولات مشابه و محصول شما و سیاستهای قیمت گذاری شما چیست؟
- اهداف کلی شما برای فروش و سود چیست؟ از چه زمانی محصول خود را میفروشید؟
- عملکرد مالی شرکت در سنوات گذشته در صورت وجود چگونه بوده است؟
- گردش نقدینگی شرکت خود را چگونه پیش بینی میکنید؟
- برنامه مالی شرکت برای بازپرداخت وامهای دریافتی چگونه خواهد بود؟

## ریز هزینه های شرکت

۲ هزینه ی خرید خدمات پشتیبانی (قابل ارائه توسط دانشگاه)

شرح خدمات	میزان درخواستی	هزینه در ماه	هزینه کل در سال
اجاره دفتر کار و تاسیسات و...:			
اجاره سالن:			
تلفن:			
اینترنت:			
سایر:			
جمع کل			

۳ هزینه ی آزمایشگاه و خدمات آزمایشگاهی و کارگاهی موردنیاز (قابل ارائه توسط دانشگاه)

ردیف	نوع آزمایش	دستگاه مورد نیاز/ محل آزمایش	ساعت کار دستگاه/ تعداد نمونه	هزینه
جمع				







۱-۵- محاسبه هزینه ها بر حسب فازهای اجرایی

- فعالیت‌های هر فاز به طور کامل در یک جدول آورده شود.
- سعی کنید تعداد فازهای اجرایی در ۴ فاز کلی تقسیم شود.
- طول دوره و کل مدت اجرا را حداکثر ۳ سال در نظر بگیرید.

- در برآورد درآمدها صرفاً درآمدهای حاصل از فروش محصولات قابل ارائه حاصل از فعالیت‌های ایده محوری منظور گردد.

برآورد درآمدها	هزینه های هر فاز	محل هزینه‌های هر فاز	مدت اجراء (ماه)	عنوان مرحله (فاز)	ردیف
برآورد درآمدهای حاصل از فروش		هزینه اجاره محل و تلفن، اینترنت، برق و آب و گاز و..			فاز ۱
		خدمات آزمایشگاهی و کارگاهی مورد نیاز			
		هزینه مواد اولیه و بسته‌بندی			
		حقوق و دستمزد و نیروی انسانی			
		هزینه‌های اداری و دفتری ( مصرفی)			
		هزینه‌های تبلیغات و بازاریابی و ...			
		خرید تجهیزات و ماشین آلات و هزینه نصب و راه اندازی			
		خرید تجهیزات اداری (مبلمان اداری)			
		خرید کتاب و آلبومان مجله			
		ایاب و ذهاب و سفر			
		آموزش پرسنل			
		هزینه تعمیرات و نگهداری			
		هزینه پیش‌بینی نشده‌ی تولید ۰.۵ موارد بالا			
	مالیات				
	سایر موارد...				
	جمع فاز اول				





## راهنمای توجیه اقتصادی طرح

توجه مهم:

این راهنما برای طرحهایی است که در مقیاس نیمه صنعتی تولید خواهند شد.

۲ برآورد سرمایه ثابت

الف: هزینه‌های سرمایه‌ای:

مبلغ (هزار ریال)	شرح هزینه‌ی سرمایه‌ای
	خرید زمین (در صورت لزوم)
	ماشین‌آلات و تجهیزات و وسایل آزمایشگاهی
	تأسیسات
	وسایل حمل‌ونقل در صورت نیاز
	وسایل دفتری
	پیش‌بینی نشده (۱۰ درصد اقلام بالا)
	جمع کل

ب: هزینه‌های قبل از بهره‌برداری:

مبلغ (هزار ریال)	شرح
	هزینه‌های تهیه‌ی طرح، مشاوره، اخذ مجوز، حق ثبت قراردادهای بانکی (حداقل ۴٪ هزینه‌های سرمایه‌ای)
	هزینه آموزش پرسنل (حداقل ۲٪ کل حقوق سالانه)
	هزینه‌های راه‌اندازی و تولید آزمایشی (۱۵ روز هزینه‌های آب، برق، سوخت مواد اولیه، حقوق و دستمزد)
	جمع کل

هزینه‌های قبل از بهره‌برداری + هزینه‌های سرمایه‌ای = سرمایه ثابت (هزار ریال)

= سرمایه ثابت (هزار ریال)

۳ برآورد سرمایه در گردش:

عنوان	شرح	مبلغ (هزار ریال)
مواد اولیه و بسته‌بندی	۲ ماه مواد اولیه و بسته‌بندی	
حقوق و دستمزد	۲ ماه هزینه‌های حقوق و دستمزد	
تنخواه‌گردان	۱۵ روز هزینه‌های آب، برق، سوخت و تعمیرات	
	جمع کل	

۴ برآورد کل سرمایه گذاری:

سرمایه در گردش + سرمایه ثابت = کل سرمایه گذاری (هزار ریال)

= کل سرمایه گذاری (هزار ریال)



- محاسبه‌ی نقطه‌ی سر به سر و قیمت تمام شده (در ۱۰۰٪ راندمان):

هزینه کل	هزینه ثابت		هزینه متغیر		شرح هزینه
	مقدار	درصد	مقدار	درصد	
		----		۱۰۰	هزینه خدمات ارائه شده
		۰		۱۰۰	هزینه‌ی آزمایشگاه و خدمات آزمایشگاهی و کارگاهی مورد نیاز
		۰		۱۰۰	هزینه مواد اولیه و بسته‌بندی
		۶۵		۲۵	هزینه حقوق و دستمزد
		۲۰		۸۰	هزینه انرژی (آب، برق و سوخت)
		۲۰		۸۰	تعمیرات و نگهداری
		۱۵		۸۵	هزینه پیش‌بینی نشده‌ی تولید ۵ درصد موارد بالا
		----		۱۰۰	اداری و فروش و تبلیغات
		۱۰۰		----	هزینه تسهیلات مالی
		۱۰۰		----	هزینه استهلاک
		۱۰۰		----	استهلاک قبل از بهره‌برداری
					جمع هزینه‌های تولیدی

- قیمت تمام‌شده‌ی محصول:

$$= \frac{\text{جمع هزینه‌های تولید سالیانه}}{\text{میزان تولید}} = \text{قیمت تمام شده واحد}$$

- قیمت فروش محصول با ..... درصد سود: .....

- قیمت کالای مشابه: .....

- فروش کل معادل ..... هزار ریال می‌باشد.

- درصد فروش در نقطه سر به سر

$$\text{درصد در نقطه سر به سر} = \frac{۱۰۰ * \text{هزینه ثابت}}{\text{هزینه متغیر} - (\text{فروش کل واحد})}$$

- سود و زیان ویژه (سود) (جمع هزینه‌های تولید) - (فروش کل) = سود و زیان ویژه

- ارزش افزوده خالص و ناخالص و نسبت‌های آن:

(تعمیرات و نگهداری) + (انرژی) + (مواد اولیه و بسته‌بندی) - (فروش کل) = ارزش افزوده ناخالص

(استهلاک قبل از بهره‌برداری) + (استهلاک) + (ارزش افزوده ناخالص) = ارزش افزوده خالص

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

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

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

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

- سرمایه ثابت سرانه:



- کل سرمایه‌گذاری سرانه:

$$\text{کل سرمایه‌گذاری سرانه} = \frac{\text{کل سرمایه‌گذاری}}{\text{تعداد پرسنل}}$$

- نرخ بازدهی سرمایه:

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

- دوره برگشت سرمایه:

$$\text{دوره برگشت سرمایه} = \frac{\text{کل سرمایه‌گذاری}}{\text{استهلاک قبل از بهره برداری} + \text{استهلاک} + \text{هزینه تسهیلات مالی} + \text{سود}}$$

### - خلاصه اطلاعات مالی :

- میزان سرمایه گذاری ثابت :
- میزان سرمایه در گردش:
- کل سرمایه مورد نیاز:
- قیمت محصول/خدمات تمام شده:
- قیمت فروش محصول/خدمات:
- ظرفیت تولید در سال اول:
- میزان در خواست تسهیلات از دانشگاه:
- سایر منابع مالی و میزان آن:
- میزان در خواست فضا از دانشگاه:
- تعداد اعضا هیات علمی شاغل در طرح:
- تعداد نیروی انسانی فارغ التحصیل دانشگاهی شاغل در طرح:
- تعداد نیروی انسانی غیردانشگاهی شاغل در طرح: