

## بسمه تعالی

### راهنمای معرفی برنامه‌ی کاری و توجیه اقتصادی طرح در دوره‌ی رشد

طرح یا برنامه کاری (Business Plan) نوشته‌ایست که کارآفرین 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 مراکز رشد، موسسات دانش مدار و فناور که ایده های مناسب، فناورانه و مبتنی بر تکنولوژیهای نو دارند مستقر میشوند، برنامه کاری ارائه شده از طرف این موسسات بایستی علاوه بر حداقل های برنامه کاری، ویژگیهای خاص و استراتژیهای متناسب با ایجاد یک تکنولوژی نو را داشته باشد.

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

ضمناً ارائه‌ی ضمائم مشخص شده در راهنما ضروری است.

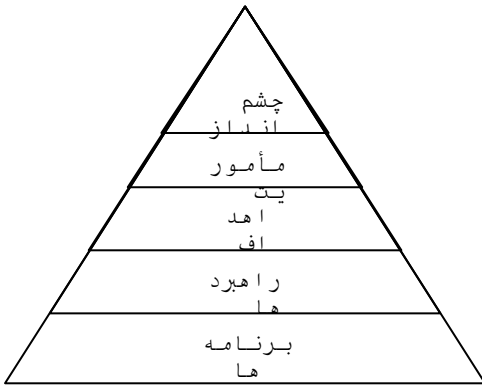
#### مطالب برنامه کاری:

- روی جلد برنامه کاری (شامل: نام موسسه، نام طرح فناورانه، مدیرعامل، آدرس و تلفن و...، تاریخ ارائه برنامه)
- فهرست مطالب
- برنامه کاری یک صفحه‌ای
- برنامه کاری
  ۱. خلاصه مدیریتی
  ۲. توصیف کسب و کار
  ۳. طرح مدیریتی
  ۴. طرح اجرایی
  ۵. طرح بازاریابی
  ۶. طرح مالی
- ضمائم:
  - توجیه اقتصادی طرح
  - تاییدیه‌ها و گواهینامه‌ها و مجوزها
  - 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؟
- ماموریت شرکت شما چیست؟
- چه اهدافی دارید؟
- برای دستیابی به اهدافتان چه استراتژی‌هایی را خواهید داشت؟
- و چه برنامه‌هایی را پیاده خواهید کرد تا به اهدافتان دست پیدا کنید؟



## خلاصه مدیریتی

خلاصه‌ای از کسب و کاری که دارید و ارزشی که برای مصرف‌کننده ایجاد می‌کنید (حتی الامکان در یک یا دو صفحه)

☞ نکات برجسته بازاریابی

☞ نکات برجسته اجرایی

- فناوری‌ها و مهارت‌های مورد نیاز
- مسایل حقوقی و قانونی بحرانی مرتبط و خاص کسب و کار شما
- کلیات تیم مدیریت
- روابط با تامین‌کنندگان عمده

☞ نکات برجسته مالی

- خلاصه نیازمندی‌ها و پیش‌بینی‌های مالی
- مشارکت حقوقی شما و سایر شرکا و سرمایه‌گذاران

## - برنامه‌ی کاری

### توصیف کسب و کار

#### ۲۱ 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 گرفته‌اید؟ (بانکدارها، صاحبان امتیاز، سرمایه‌گذاران و....)
- به نظر شما برتری و مزیت‌های کسب و کار شما نسبت به دیگران چه بوده است/ می‌تواند باشد؟
- چرا تمایل به آغاز/ ادامه‌ی این کسب و کار دارید؟

#### ۲۲ 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 ذیل 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 ایده‌ی نوآورانه است یا کپی یک نمونه‌ی خارجی/ داخلی است؟
- آیا نمونه‌ی خارجی این محصول در بازار داخل موجود است؟
- در مورد فناوری موردنیاز 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 مرکز رشد شامل چه مواردی است؟

بازاریابی، پژوهش و کسب دانش فنی، طراحی محصول نمونه، جذب مشارکت سرمایه‌گذاران، تولید محصول نمونه تولید و فروش محصول

- محصولات و یا خدمات شما چه سودی برای مشتریان داشته/ در بر خواهد داشت؟
- چه محصولاتی 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؟
- آیا در طول دوره رشد در صورت بروز مشکل در بازار، برنامه مالی و یا در تیم مدیریت و ... برنامه‌ای برای تغییر طرح دارید؟ چه موارد دیگری را می‌توانید جایگزین آن کنید؟

## ۲۸ موفقیت 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؟
- اطلاعات برای تماس: آدرس کامل، تلفن، ایمیل، وب سایت، فکس
- چرا در مرکز رشد مستقر میشوید؟ چه مزایایی برای شما دارد؟
- پیش‌بینی شما از مدت استقرارتان در مرکز رشد چقدر است؟
- خدمات و تجهیزات قابل ارائه شرکت شما به سایر شرکت‌های مستقر در مرکز رشد چیست؟

## طرح مدیریتی

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...)
- نقاط ضعف شما چیست و چگونه آنها را تعدیل می‌کنید؟ (چه تدابیری برای تعدیل یا کاهش آنها اتخاذ می‌کنید؟)
- سیاستهای ارتقای سطح علمی و توانایی‌های تیم کار شما چیست؟ چه سیاستهایی برای آموزش پرسنل خود دارید؟
- برای بهبود مستمر سازمان خود چه تدابیری اندیشیده اید؟
- 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؟
- چه زمانی پرسنل خود را بیمه میکنید؟
- شرح وظایف کارکنان مورد نیاز را ارائه دهید. شامل: مسئولیتها، تمام وقت، پاره وقت و یا قراردادی، مقدار حقوق و مجموعه مهارتها

## طرح بازاریابی

### ۲۱ مرور صنعت و 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؟ هزینه های 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، دنباله رو، قیمت کم یا کیفیت بالا، حضور در بازارهای بین‌المللی و ...)
- آیا تاکنون مذاکرات و قراردادهایی با مصرف کنندگان محصول داشته‌اید؟ (مستندات مربوطه ارائه گردد)
- بازاریابی و فروش محصولات تولید شده در مرحله دوره ی رشد را توضیح دهید؟

### ۲۲ 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 می شود؟
- برای جلب نظر مشتری چه تغییراتی را باید در محصول ایجاد کنید؟
- تغییر سلاقی مشتریان را چگونه دنبال کرده و در محصول خود پیاده میکنید؟

### ۲۳ رقابت

- رقبای اصلی و مستقیم شما چه کسانی هستند؟
- 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 می کنید؟ (نحوه قیمت گذاری محصولاتشان، تامین کنندگان و مشتریان آنها و ...)
- آگهی‌های تبلیغاتی و نحوه بازاریابی آنها را چگونه ارزیابی می کنید؟
- 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؟

## ۱۶ بازاریابی و تبلیغات

- استراتژی و شیوه‌ی اطلاع‌رسانی 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 هزینه‌های آن .. اشاره کنید.

## ۱۷ 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؟

## ۱۸ 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؟



## • 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 مرکز رشد فناوری، بانک‌ها و موسسات اعتباری، سرمایه‌گذاران (حقیقی / حقوقی و سایر (نام ببرید
  - در صورت تامین منابع مالی از بانک‌ها یا مؤسسات اعتباری و سرمایه‌گذاران حقیقی و حقوقی هر یک را به تفکیک نام ببرید.
  - اگر درآمدهای دیگری دارید که می‌توانید آنرا برای این طرح استفاده کنید توضیح دهید.
  - اگر حامی مالی / سرمایه‌گذاری وجود دارد، آیا او اهداف فروش و سود را تعیین کرده و از شما انتظار رسیدن و یا حفظ سطح معینی از فروش و سود را دارد؟
  - قیمت تمام شده محصول شما چقدر است و چگونه آنرا محاسبه نموده اید؟
  - قیمت فروش محصولات مشابه و محصول شما و سیاستهای قیمت گذاری شما چیست؟
  - اهداف کلی شما برای فروش و سود در طی دوره‌ی رشد چیست؟ از چه زمانی محصول خود را می‌فروشید؟
  - گردش نقدینگی شرکت خود را طی دوره‌ی رشد چگونه پیش‌بینی می‌کنید؟
- برای محاسبه گردش نقدینگی می‌توانید براساس فازهای تعریف شده در طرح اجرایی هزینه‌های هر فاز را تخمین بزنید و یا به صورت دوره‌ای مثلا ۳ ماهه درآمدها و هزینه‌های موسسه را برآورد کنید. جداول مربوطه در ذیل آمده است. و حتی الامکان جزییات هر آیتیم را نیز در ادامه و یا در پیوست ارائه کنید مثلا اگر درآمدهای دیگری به جز فروش محصولاتان دارید آنرا توضیح دهید.

ردیف	عنوان مرحله (فاز)	مدت اجراء (ماه)	محل هزینه‌های هر فاز	جمع هزینه‌های هر فاز	برآورد درآمدها
۱			حقوق خدمات مواد تجهیزات: سایر،		
	جمع				

	۳ ماهه اول	۳ ماهه دوم	۳ ماهه سوم	۳ ماهه چهارم	۳ ماهه پنجم	
درآمد						مانده از دوره پیش
						درآمد از فروش
						وام
						سرمایه گذاری
						سایر درآمدها
کل دریافتی						
هزینه						هزینه خدمات ارائه شده در پارک
						آزمایشگاه و خدمات آزمایشگاهی و کارگاهی مورد نیاز
						هزینه مواد اولیه و بسته‌بندی
						هزینه تعمیرات و نگهداری
						حقوق و دستمزد و نیروی انسانی
						هزینه‌های اداری و فروش (تبلیغات و بازاریابی و ...)
						هزینه پیش‌بینی نشده‌ی تولید ۵٪ موارد بالا
					هزینه پرداخت وام و تسهیلات دریافتی	
					سایر موارد:..	

					کل پرداخت ها
--	--	--	--	--	--------------

## راهنمای توجیه اقتصادی طرح

برای طرحهایی که در مقیاس نیمه صنعتی در دوره رشد تولید خواهند شد.

۱۱ هزینه‌ی خدمات قابل ارائه توسط پارک

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

۱۲ هزینه ماشین آلات و تجهیزات خریدنی (و مشخصات فنی آنها)

ردیف	نام ماشین آلات و تجهیزات	مشخصات فنی	کشور سازنده	تعداد	ارزش ماشین آلات	
					ارزی	هزار ریال
				جمع		

در مورد ماشین آلات خارجی پرفرما (پیشنهاد قیمت مربوطه) و در مورد ماشین آلات داخلی پیش فاکتور لازم است.

۱۳ هزینه‌ی نصب و راه‌اندازی ماشین آلات و تجهیزات

هزار ریال

هزینه نصب و راه‌اندازی (معادل ۵ درصد ماشین آلات) =

۱۴ هزینه‌ی آزمایشگاه و خدمات آزمایشگاهی و کارگاهی موردنیاز

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

(هزار ریال)

۱۵ هزینه مواد اولیه و بسته‌بندی:

ردیف	نام مواد اولیه و مشخصات فنی	محل تامین	مصرف سالیانه	واحد	هزینه واحد	هزینه کل

جمع
-----

۱۲ برآورد هزینه تعمیرات و نگهداری:

شرح	ارزش دارایی	درصد	هزینه تعمیرات سالیانه (هزار ریال)
ماشین آلات و تجهیزات و وسایل آزمایشگاهی		۵	
وسایل حمل و نقل		۱۰	
جمع کل			

۱۳ برآورد هزینه های ثابت

الف: هزینه های سرمایه ای:

شرح هزینه سرمایه ای	مبلغ (هزار ریال)
ماشین آلات و تجهیزات و وسایل آزمایشگاهی	
تأسیسات	
وسایل حمل و نقل در صورت نیاز	
وسایل دفتری (۲۰ الی ۳۰ درصد هزینه ساختمان اداری)	
پیش بینی نشده (۱۰ درصد اقلام بالا)	
جمع کل	

ب: هزینه های قبل از بهره برداری:

شرح	مبلغ (هزار ریال)
هزینه های تهیه طرح، مشاوره، اخذ مجوز، حق ثبت قراردادهای بانکی (۴٪ هزینه های سرمایه ای)	
هزینه آموزش پرسنل (۲٪ کل حقوق سالانه)	
هزینه های راه اندازی و تولید آزمایشی (۱۵ روز هزینه های آب، برق، سوخت مواد اولیه، حقوق و دستمزد)	
جمع کل	

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

= سرمایه ثابت (هزار ریال)

۱۴ برآورد حقوق و دستمزد و نیروی انسانی:

ردیف	نیروی انسانی مورد نیاز	تعداد	تخصص و میزان تحصیلات	متوسط حقوق ماهیانه (ریال)
جمع کل ماهیانه				
جمع کل حقوق سالانه (جمع ماهانه * ۱۲)				

تبصره: حقوق سالانه ۱۶/۴ ماهانه محاسبه می گردد (۱۲ ماه حقوق یکماه مرخصی، یکماه پاداش و ۲۰ درصد حق بیمه سهم کارفرما)

جمع نیروی انسانی مورد نیاز	نفر در	شیفت وبا	روز کاری در سال می باشد
----------------------------	--------	----------	-------------------------

۲ برآورد هزینه استهلاک:

(هزار ریال)

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

۳ برآورد سرمایه در گردش:

عنوان	شرح	مبلغ (هزار ریال)
مواد اولیه و بسته بندی	۲ ماه مواد اولیه و بسته بندی	
حقوق و دستمزد	۲ ماه هزینه های حقوق و دستمزد	
تنخواه گردان	۱۵ روز هزینه های آب، برق، سوخت و تعمیرات	
جمع کل		

- محاسبه نقطه سر به سر و قیمت تمام شده (در ۱۰۰٪ راندمان):

شرح هزینه	هزینه متغیر		هزینه ثابت	
	درصد	مقدار	درصد	مقدار
هزینه خدمات ارائه شده در پارک	۱۰۰		----	
هزینه آزمایشگاه و خدمات آزمایشگاهی و کارگاهی مورد نیاز				
هزینه مواد اولیه و بسته بندی				
هزینه حقوق و دستمزد	۳۵		۶۵	
هزینه انرژی (آب، برق و سوخت)	۸۰		۲۰	
تعمیرات و نگهداری	۸۰		۲۰	
هزینه پیش بینی نشده تولید ۵ درصد موارد بالا	۸۵		۱۵	
اداری و فروش و تبلیغات	۱۰۰		----	
هزینه تسهیلات مالی	----		۱۰۰	
هزینه استهلاک	----		۱۰۰	
استهلاک قبل از بهره برداری	----		۱۰۰	
جمع هزینه های تولیدی				

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

قیمت تمام شده محصول:

- قیمت فروش محصول:

قیمت کالای مشابه:

هزار ریال می باشد.

- فروش کل معادل

- درصد فروش در نقطه سر به سر

$$\text{درصد در نقطه سر به سر} = \frac{100 * \text{هزینه ثابت}}{\text{هزینه متغیر} - (\text{فروش کل} \div \text{واحد})}$$

- سود و زیان ویژه (سود)

(جمع هزینه های تولید) - (فروش کل) = سود و

زیان ویژه

- ارزش افزوده خالص و ناخالص و نسبت های آن:

(تعمیرات و نگهداری) + (نرژی) + (مواد اولیه و بسته بندی) - (فروش کل) = ارزش افزوده ناخالص

(استهلاک قبل از بهره برداری) + (استهلاک) + (ارزش افزوده ناخالص) = ارزش افزوده خالص

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

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

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

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

- سرمایه ثابت سرانه:

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

- کل سرمایه گذاری سرانه:

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

- نرخ بازدهی سرمایه:

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

- دوره برگشت سرمایه:

### - خلاصه اطلاعات :

- میزان سرمایه گذاری ثابت :
- میزان سرمایه در گردش:
- تعداد نیروی انسانی فارغ التحصیل دانشگاهی شاغل در طرح:
- تعداد نیروی انسانی غیردانشگاهی شاغل در طرح:
- میزان در خواست وام از پارک:
- میزان در خواست فضا از پارک:
- قیمت محصول تمام شده:
- ظرفیت تولید در سال اول:

امضاء:

تاریخ:

نام و نام خانوادگی مدیر عامل شرکت: