

راهنمای تهیه و تدوین :

"خلاصه امکان‌سنجی فنی – اقتصادی طرح‌های جاذب سرمایه‌گذاری"

نام طرح: (در این قسمت نام طرح ذکر گردد.)

Sector :

subsector:

isic code(۴digit) :

صاحب طرح : (در این قسمت نام صاحب طرح ذکر گردد.)

مشاور تهیه طرح: (در این قسمت نام مشاور تهیه طرح ذکر گردد.)

آدرس طرح: (در این قسمت آدرس یا موقعیت طرح ذکر گردد.)

تاریخ تهیه F.S: (در این قسمت تاریخ تهیه امکان‌سنجی طرح ذکر گردد.)

فهرست مطالب

عنوان	صفحه
۱- چکیده طرح.....	۲
۲- موقعیت طرح.....	۳
۱-۲- استان.....	۳
۲-۲- شهرستان.....	۳
۳-۲- موقعیت پروژه.....	۴
۴-۲- دسترسی به زیرساختها.....	۴
۳- مشخصات فنی طرح.....	۵
۱-۳- محصول.....	۵
۲-۳- صنعت.....	۶
۳-۳- فن آوری.....	۷
۴-۳- نیازهای طرح.....	۸
۱-۴-۳- فضای تولید و زیرساخت های مورد نیاز.....	۸
۲-۴-۳- تجهیزات و ماشین آلات.....	۸
۳-۴-۳- مواد اولیه و قطعات واسطه.....	۹
۴-۴-۳- مدیریت و منابع انسانی.....	۹
۴- مالکیت و مجوزهای قانونی.....	۱۱
۱-۴- مالکیت زمین.....	۱۱
۲-۴- مالکیت معنوی و امتیازها.....	۱۱
۳-۴- مجوزهای قانونی.....	۱۱
۴-۴- الزامات و محدودیت های قانونی و محیطی.....	۱۱
۵- بررسی بازار و رقابت.....	۱۲
۱-۵- معرفی بازار هدف.....	۱۲
۲-۵- معرفی شاخص های رقابتی محصول و بازار.....	۱۳
۳-۵- مدل تجاری و بازاریابی.....	۱۳
۶- پیشرفت فیزیکی طرح تاکنون.....	۱۴
۷- برنامه عملیاتی و زمان بندی اجرای طرح.....	۱۵
۸- برنامه مالی پروژه.....	۱۶
۱-۸- برآورد هزینه ها.....	۱۶
۲-۸- برآورد درآمدها.....	۱۸
۳-۸- جریان نقدینگی پروژه.....	۱۸
۴-۸- ترازنامه برآوردی.....	۱۹
۵-۸- مدت زمان بهره برداری.....	۱۹
۶-۸- تحلیل نقطه سر به سری.....	۱۹
۷-۸- تحلیل هزینه - فایده.....	۱۹
۸-۸- انجام آنالیز حساسیت پروژه.....	۲۰
۹-۸- جمع بندی.....	۲۱
۱۰-۸- برآورد تغییرات نرخ ارز در دوره اجرای پروژه.....	۲۱
۹- نیازهای سرمایه ای، روش تامین و تضامین.....	۲۲
۱-۹- سرمایه مورد نیاز.....	۲۲
۲-۹- تضامین مالی.....	۲۲
۳-۹- نحوه تامین سرمایه مورد نیاز.....	۲۲
۴-۹- زمان بازگشت سرمایه.....	۲۲
۱۰- جمع بندی.....	۲۳

در تهیه یک طرح امکان‌سنجی، چند بخش وجود دارد که باید به دقت به آنها پرداخته شود. در این نوشتار سعی می‌شود مطالبی که دارای اهمیت بالا در یک طرح امکان‌سنجی می‌باشد، معرفی و اجزای آن شناسایی گردد. در این گزارش که خلاصه‌ای از گزارش امکان‌سنجی می‌باشد، باید کلیه بخش‌های گزارش اصلی در قالب جداولی که نمونه آنها در این فرم ارائه شده است، آورده شود. شایان ذکر است که برخی از بخشها باید با توضیحات مختصر و گویا پوشش داده شود.

۱- چکیده طرح: (در دو صفحه)

خلاصه‌ای از اهم مطالب ذکر شده در این گزارش، به عنوان چکیده طرح در ۲ صفحه و در قالب فرم‌های ارائه شده، ارائه گردد.

۲- موقعیت طرح (در دو صفحه)

از جمله مواردی که باید در هر فعالیت اقتصادی توجه ویژه‌ای به آن داشت، مکان‌گزینی فعالیت است. در این مکان‌گزینی عواملی چون نزدیکی به بازارهای هدف، شبکه‌های ارتباطی، نزدیکی به منابع تولید و دسترسی به زیرساخت‌های مورد نیاز باید مد نظر قرار گیرد.

(نقشه موقعیت استان در کشور)

۱-۲ : استان : حداکثر یک پاراگراف

فاصله پروژه تا مرکز استان ذکر گردد.

۲-۲ : شهرستان : حداکثر یک پاراگراف

فاصله پروژه تا مرکز شهرستان ذکر گردد.

توضیح : چنانچه پروژه در محدوده مناطق آزاد تجاری،

صنعتی و ویژه اقتصادی کشور واقع باشد، در این قسمت توضیحات

مربوط به آن وارد شود.

(نقشه موقعیت شهرستان در استان)

۲-۳: موقعیت پروژه: (حداکثر دو پاراگراف)

موقعیت اجرای طرح در سطح شهر، شهر صنعتی، منطقه آزاد تجاری، صنعتی و ویژه اقتصادی تشریح گردیده و کروکی محل مورد نظر با تدقیق محدوده و خط پروژه همراه با مشخصات جغرافیایی تهیه گردد.

(نقشه موقعیت پروژه)

(نقشه راه‌های دسترسی به پروژه)

(تصویر از موقعیت پروژه)

۲-۴: دسترسی به زیرساخت‌ها: با ذکر فاصله و نحوه تامین مطابق جدول ذیل ارائه گردد.

دسترسی به زیرساخت‌های خاص در پروژه‌های خاص همچون نفت و گاز، پتروشیمی، نیروگاه و ... ذکر گردد

ردیف	زیرساخت مورد نیاز	فاصله تا محل پروژه	محل تأمین زیرساخت
۱	آب		
۲	برق		
۳	گاز		
۴	مخابرات		
۵	راه اصلی		
۶	راه فرعی		
۷	فرودگاه		
۸	بندر		
۹	ایستگاه راه آهن		
۱۰			
۱۱			

۳- مشخصات فنی طرح: (در ۴ صفحه)

نخستین بحثی که در یک طرح امکان‌سنجی باید به آن پرداخته شود تشریح محصولی است که قرار است تولید شود. این محصول می‌تواند یک یا چند کالا و یا خدماتی باشد که توسط بنگاه قرار است ارائه گردد. لذا بدیهی است که هر سرمایه‌گذار و یا نهاد تصمیم‌گیری باید با محصول بنگاه در بدو امر آشنا شود.

۳-۱- محصول:

در این بخش باید محصول تولیدی بنگاه به صورت اجمالی معرفی گردد. در این خصوص توجه به نکات زیر الزامی است.

- توصیف کالا و خدمات باید به زبان ساده صورت گرفته و اگر چند محصول تولید می‌شود باید همه محصولات تشریح شوند.

- اینکه مصرف‌کنندگان کالا و یا خدمات چه گروهی هستند باید به صورت روشن و دقیق مشخص شود. ارائه جزئیات کافی در این خصوص به سرمایه‌گذاران کمک می‌کند که قضاوت درست‌تری در مورد اثر بخشی بازاریابی و درک بهتری از برنامه‌های بنگاه داشته باشند.

(تصویر محصول یا نمونه مشابه)

- تشریح اجزای کلیدی تشکیل‌دهنده محصول و مواد خامی که در تولید محصول به کار می‌روند. اینکه بنگاه چگونه آنها را تهیه می‌کند و آیا آنها در دسترس هستند یا نه و منابع تهیه این اجزاء و مواد اولیه از کجاست، به خواننده کمک می‌کند که بتواند فرآیند تولید محصول را در ذهن خود ترسیم و تجسم نماید.

- تشریح فرایند کنترل کیفیت و آزمایش‌های اولیه محصول تولید شده و اینکه چه آزمایش‌هایی و توسط چه کسی (داخل یا خارج بنگاه) انجام می‌شود نیز به سرمایه‌گذاران این اطمینان را می‌دهد که محصول بنگاه از کیفیت کافی برخوردار خواهد بود.

(تصویر محصول یا نمونه مشابه)

- تشریح برنامه ارتقاء محصول یا توسعه خط تولید نیز می‌تواند در ترسیم آینده بنگاه و چشم‌انداز آن اثر قابل توجهی داشته باشد.

- در پروژه‌های ساختمانی و شهری (همچون پروژه‌های مسکونی، تجاری، گردشگری، تفریحی، خدماتی، رفاهی، ورزشی و ...) به تشریح ابعاد پروژه، سرانه‌ها، تراکم‌ها، برنامه فیزیکی و سایر شاخص‌های مهم (به همراه عکس و نقشه پرداخته شود.

- در طرح‌های خدماتی به تشریح نوع خدمات مورد نظر به همراه زیر فرایندهای مربوطه اقدام گردد.

۳-۲- صنعت :

برمبنای کدهای آیسیک به تشریح صنعت طرح اقدام گردد. در این بخش باید صنعتی که بنگاه در آن فعالیت می‌کند به صورت اجمالی معرفی گردد.

یکی دیگر از نکاتی که باید به صورت شفاف به آن پرداخته شود صنعتی است که بنگاه در آن قصد فعالیت دارد. این صنعت باید به صورت کامل با پیوندهای پسین و پیشین خود (صنایع بالا دستی و پایین دستی) مورد بررسی قرار گیرد. این موضوع به سرمایه‌گذاران کمک می‌کند که جایگاه بنگاه را در صنعت و اقتصاد با وضوح بیشتری ترسیم نمایند.

- صنعتی را که بنگاه در آن قصد فعالیت دارد به صورت شفاف و روشن تشریح گردد. شامل سائز، نرخ رشد و چشم‌انداز.

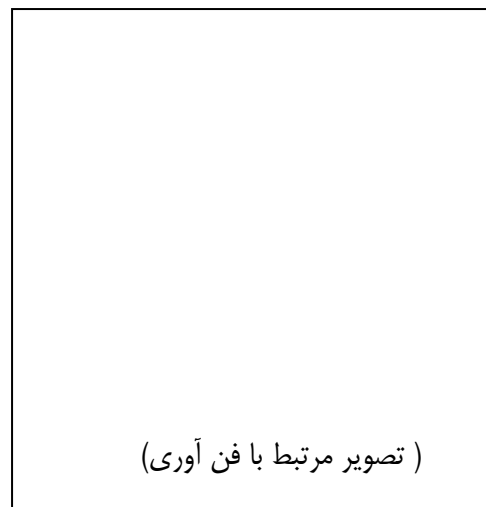
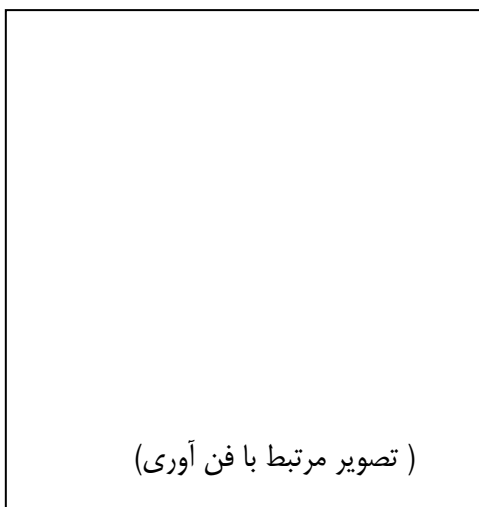
- بخش‌های کلیدی صنعت تعریف شده و جایگاه بنگاه در صنعت تشریح گردد.

- عوامل عرضه و تقاضا و روندها در صنعت توصیف گردد.

- مهمترین عواملی که در به دست آوردن بازار نقش دارند توصیف گردد. نظیر نوآوری و

۳-۳- فن آوری :

- در این بخش باید فن آوری مورد استفاده در تولید محصول به صورت اجمالی معرفی گردد.
- یکی از مسائلی که در مورد تولید کالاها و خدمات از اهمیت بسیار بالایی برخوردار می باشد، فن آوری مورد استفاده در تولید کالا یا خدمت مورد نظر می باشد. هرچه این تکنولوژی با دقت بالاتری انتخاب شده و سازگاری بالاتری با شرایط محصول و بازار آن داشته باشد اطمینان سرمایه گذاران از موفقیت بنگاه بیشتر خواهد شد. در خصوص معرفی فن آوری تولید باید به موارد زیر دقت کرد.
- ارایه اطلاعات تکنیکی در مورد محصول: این اطلاعات باید محصول را با درجات کیفی مختلف موجود در بازار معرفی و در نهایت محصول مورد نظر بنگاه را با جزئیات تکنیکی بیشتری معرفی نماید.
 - ارایه توضیحاتی در مورد فن آوری تولید و خط تولید محصول: این اطلاعات باید گزینه های مختلف و کیفیت هر یک را بیان کرده در نهایت گزینه انتخابی را با ذکر دلایل این انتخاب مطرح نماید.
 - تشریح تحقیقات دائمی و توسعه‌ای مورد نیاز در مورد محصول: بی شک هر محصولی در طول زمان برای حفظ بازار باید ارتقاء کیفی یافته و خواسته های مشتریان را تأمین نماید. از این روی فرآیند تحقیق و توسعه محصول از اهمیت بالایی برخوردار می باشد که باید در این بخش هر چند اجمالی به آن پرداخته شود.
 - توضیحات فوق باید کامل و قابل درک توسط فعالان تجاری باشد اما لزومی به توضیحات فنی حرفه‌ای نیست.



۳-۴- نیازهای طرح :

یکی از اجزای اصلی هر طرح امکان‌سنجی نیازهای تولیدی بنگاه اعم از فضا و زیرساخت، تجهیزات و ماشین-آلات و نیروی انسانی مورد نیاز می باشد.

۳-۴-۱- فضا و زیرساخت های مورد نیاز :

- پلان اولیه مجموعه با جانمایی ساختمانهای تولیدی، انبارها، اداری، خدماتی، مسکونی، تجاری، رفاهی، خدماتی و سایر فضاها تهیه گردد.

- جدول برنامه فیزیکی مجموعه شامل سطح اشغال ، تراکم ها، تعداد طبقات و کاربری بناها تهیه گردد.

- در صورتی که فضا استیجاری باشد میزان و نوع تعمیرات احتمالی برآورد گردد.

- زیرساخت های مورد نیاز به همراه حجم و میزان مورد نیاز توضیح داده شود (موجود ، در حال ساخت ، ندارد؛ روش تامین زیر ساخت ها ذکر گردد) .

توضیح: در پروژ ه های ساختمانی و شهری، این قسمت به فضا ، زیر ساخت ها و تجهیزات مورد نیاز جهت تجهیز کارگاه اختصاص داده شود.

۳-۴-۲- تجهیزات و ماشین آلات :

- تجهیزات و ماشین آلات ثابت مورد نیاز بنگاه در زمان بهره برداری باید با دقت برآورد و لیست آن تهیه شود.

- هزینه تهیه ماشین آلات و تجهیزات مورد نیاز باید بر اساس ماشین آلات انتخاب شده تهیه گردند.

- هزینه های حمل و نصب و راه اندازی تجهیزات باید به صورت جداگانه محاسبه و ارایه گردند.

- هزینه های تعمیر و نگهداری ماشین آلات باید برآورد و ارایه گردد.

(توضیح : جهت ارایه لیست و هزینه های ماشین آلات که در بالا ذکر گردیده است میبایست شاخصهای مناسب برای تعیین ماشین

آلات با دقت و در قالب یک ماتریس تصمیم تهیه شده و ماشین آلات مورد نیاز بر این اساس انتخاب گردند. عرضه کنندگان ماشین آلات

و جداول برآورد قیمت به همراه ویژگی های کلیدی به تفکیک نوع ماشین آلات و تولید کننده آن باید تهیه گردد. این مطالب نیاز به ارایه

در خلاصه امکان‌سنجی ندارد ، ولی در گزارش اصلی باید به تفصیل مورد بررسی قرار گیرد.)

۳-۴-۳- مواد اولیه و قطعات واسطه :

در مورد مواد اولیه مورد نیاز بنگاه نیز باید موارد زیر مد نظر قرار گیرد و به صورت خلاصه و تیتروار اشاره گردد.

- نوع و مصارف مواد اولیه و قطعات واسطه مورد نیاز بنگاه چیست؟

- عرضه‌کنندگان این قطعات و مواد اولیه چه کسانی می‌باشند؟

- این مواد و قطعات در داخل یا خارج از کشور تولید می‌شوند؟

- بازار این مواد و قطعات رقابتی است یا انحصاری؟

- قیمت تمام شده این مواد و قطعات به دقت باید برآورد گردد.

توضیح ۱: در پروژه‌های ساختمانی و شهری، مصالح عمده ساختمانی مورد نیاز طرح و تجهیزات واسطه جهت

تامین آنها در این قسمت آورده شود.

توضیح ۲: در پروژه‌های کشاورزی، خدماتی و صنعتی، مواد اولیه، مصرفی و قطعات واسطه در دوران بهره

برداری توضیح داده شود.

۳-۴-۴- مدیریت و منابع انسانی :

در مورد برآورد تعداد و تخصص مدیران و پرسنل مورد نیاز بنگاه، نکات زیر ضروری است:

- لیست مدیران کلیدی، سمت، مسئولیت، سابقه مرتبط مورد نیاز، تجربه‌های خاص، مهارت و هزینه برآوردی

باید تهیه گردد.

- نیازهای پرسنلی ساده اعم از اینکه چه نیروهایی با چه مهارت و کیفیتی مورد نیاز است و چه اثر مالی خواهند

داشت، توضیح داده شود.

- تعداد نهایی نیروی انسانی مورد نیاز بنگاه در دوران "ساخت و راه‌اندازی" و "بهره‌برداری" به تفکیک نیروی

کار متخصص، ماهر و غیرماهر مستقیم ذکر گردد.

- تعداد نیروی کار ماهر مستقیم مورد نیاز:
- تعداد نیروی کار غیرماهر مستقیم مورد نیاز:
- تعداد نیروی متخصص مستقیم مورد نیاز:

برآورد نیازهای پرسنلی پروژه باید در قالب جدول زیر ارائه گردد:

ردیف	گروه بندی پست سازمانی	تعداد	سطح مهارت (متخصص - ماهر - غیر ماهر)	حقوق پایه (ریال)
۱				
۲				
۳				
۴				
۵				
۶				
۷				
۸				
۹				
۱۰				

توضیح: در قسمت پست سازمانی، گروه بندی شغلی بنگاه بر اساس کادر مدیریتی و اداری، کادر خدماتی، کادر

کارگری، کادر تخصصی و مهندسی و... ذکر گردد.

۴- مالکیت و مجوزهای قانونی: (در یک صفحه توضیح داده شود .)

۴-۱- مالکیت زمین : دولتی (شرایط واگذاری یا اجاره و ...)، خصوصی یا استیجاری. به همراه ذکر مساحت اراضی مربوط به هر نوع مالکیت توضیح داده شود .

۴-۲- مالکیت معنوی و امتیازها:

- به طور خلاصه امتیازها، حق مالکیت معنوی و علامت تجاری اخذ شده تشریح شود. نام همه امتیازهای اخذ شده آورده شود.

- اگر تولید تحت لیسانس و یا واگذاری امتیاز انجام می شود باید نام صاحب امتیاز و واگذار کننده لیسانس همچنین مدت زمان و شرایط قرارداد بین دو طرف ذکر گردد. (موارد در گزارش اصلی به تفصیل مورد بررسی قرار می گیرد.)

۴-۳- مجوزهای قانونی :

بی شک هر فعالیتی در هر محیط و شرایطی نیاز به اخذ مجوز های مورد نیاز از نهادهای مربوطه دارد. لذا شناسایی کلیه مجوزهای قانونی مورد نیاز به تفکیک نهاد صادر کننده باید انجام پذیرد .

- ارایه لیست مجوزهای اخذ شده و یا مراحل طی شده برای اخذ مجوز

- ارایه لیست مجوزهای اخذ نشده و برآورد زمان و هزینه ، برای اخذ مجوزهای مربوطه

۴-۴- الزامات و محدودیت های قانونی و محیطی:

عوامل غیر اقتصادی که ممکن است دورنمای بنگاه را تحت تأثیر قرار دهد باید استخراج و اثرات احتمالی هر یک بر فعالیت بنگاه معرفی گردد. قوانین دولتی کلیدی باید شناسایی و برنامه بنگاه برای رویارویی با آن باید تدوین گردد .

ریسک های پیش روی بنگاه باید شناسایی و در قالب تحلیل SWOT مورد بررسی قرار گرفته و اثر گذاری آن بر بنگاه

تعیین گردد : (در خلاصه گزارش نتایج در قالب جدول ارایه گردد. بدیهی در گزارش اصلی این موارد باید به تفصیل مورد بررسی قرار گیرد.)

- برآورد ریسکهای پروژه باید در قالب جدول زیر ارایه گردد:

ردیف	عنوان ریسک	پیامد	اثر بر پروژه	استراتژی برخورد
۱				
۲				
۳				

- عوامل محیطی و طبیعی اثر گذار بر فعالیت بنگاه باید شناسایی و برنامه مواجهه با آن و هزینه‌های آن باید برآورد گردد.

- در صورت نیاز برنامه‌های نابودی زباله‌ها (پسماندها) باید تدوین و هزینه‌های آن باید برآورد گردد.

۵- بررسی بازار و رقابت: (در ۲ صفحه)

در این بخش باید بازار هدف محصول به صورت اجمالی معرفی گردد. در این گزارش ذکر جزئیات الزامی نیست و خلاصه نتایج کفایت می‌کند.

۵-۱- معرفی بازار هدف:

بسته به اینکه نوع محصول چه باشد بازارهای هدف محصول می‌تواند بسیار متغیر باشد. لذا یکی از الزامات هر طرح امکان‌سنجی شناخت بازار هدف محصول می‌باشد. در گام نخست باید مصرف‌کنندگان نهایی و سلائیق آنها با دقت فراوان در یک مطالعه بازار سنجیده شده و سپس ویژگیهای محصول با توجه به نیاز بازار تعیین گردد. در این رابطه توجه به چند نکته از اهمیت فراوانی برخوردار می‌باشد که در ادامه به آنها پرداخته خواهد شد.

- تعریف و توصیف بازارهای هدف، تشخیص دادن خریداران محصول و مصرف‌کننده نهایی
- شفاف سازی منافع خریداران و مصرف‌کنندگان نهایی - چرا باید کالا یا خدمات ما را خریداری کنند؟
- قیمت محصولات همگن با محصول بنگاه در بازار برآورد گردد.
- برآوردی از اندازه بازار به صورت دقیق با شاخصهای کمی، منطقه جغرافیایی هدف اولیه و بنگاه‌هایی که از بازار فعلی سهم دارند، ظرفیت خالی بازار موجود، همچنین سهم بنگاه از این بازار چقدر می‌تواند باشد باید صورت پذیرد.

برای محصولات واسطه:

- تعیین اینکه چه بنگاه‌هایی به عنوان بازار هدف شناخته می‌شوند، خریداران اصلی چه کسانی هستند، دوره تناوب خرید محصول چگونه است و فرآیند فروش چگونه خواهد بود.

برای محصولات مصرفی:

- عوامل جمعیتی اثر گذار بر تقاضای محصول نظیر سطح درآمدی، محدوده سنی، جنسیت، سطح تحصیلی، نژاد و قومیت
- عوامل جغرافیایی و طبیعی اثر گذار بر تقاضای محصول
- عوامل رفتاری مرتبط نظیر تناوب خرید محصول و ماهیت محصول از نظر اهمیت در سبد مصرف

۵-۲- معرفی شاخص‌های رقابتی محصول و بازار :

بی شک یکی از مسائلی که در موفقیت یک بنگاه نقش اساسی دارد میزان رقابت در بازار محصول می باشد. این رقابت می تواند درجات مختلفی داشته باشد که این درجات در میزان سهم بنگاه از بازار نقش کلیدی دارد. در این بخش باید شرایط رقابتی بنگاه در بازار به صورت اجمالی معرفی گردد:

- توضیح این که واکنش رقبا به عرضه محصول در بازار چه خواهد بود و استراتژی بنگاه برای مقابله با آن چیست؟ شامل اینکه چقدر زمان می برد تا محصول توسط رقبا کپی و به بازار عرضه شود .
- توصیف رقابتهای مستقیم و غیر مستقیم، قیمتی و غیر قیمتی مقابل بنگاه در بازار محصول
- تعیین رقبای کلیدی و سهم آنان از بازار فعلی و ترسیم فرآیند گرفتن سهم از بازار
- لیست همه موانع کلیدی برای ورود
- توصیف ویژگی های منحصر به فرد محصول که می تواند در رقابت نقش کلیدی داشته باشد (این ویژگی باید با نیازهای ارضاء نشده بازارهای هدف سازگار باشد)

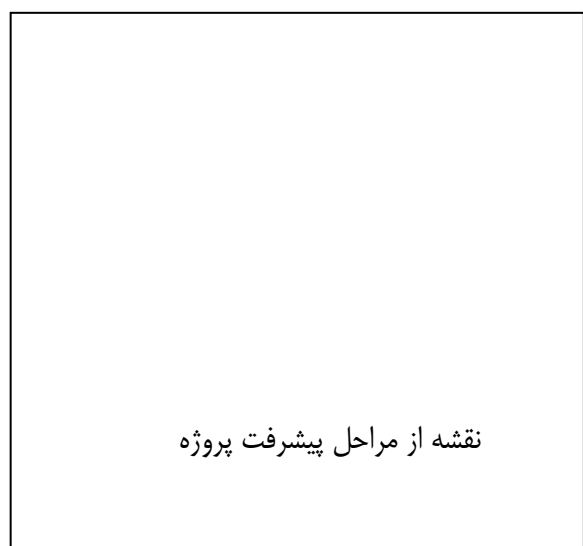
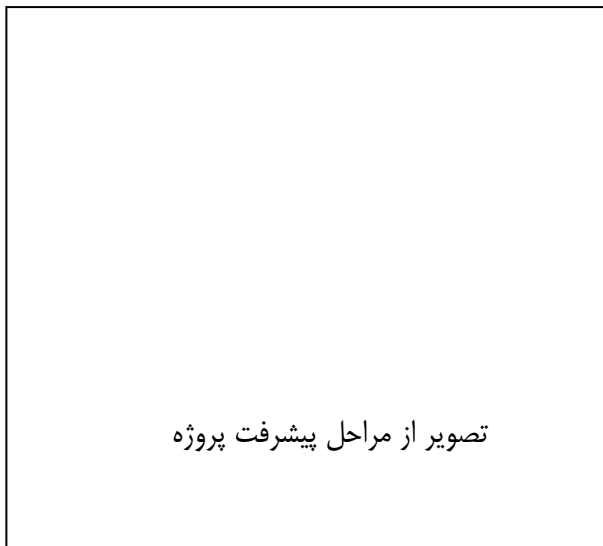
۵-۳- مدل تجاری و بازاریابی :

مدل تجاری بنگاه عبارت از چرخه فعالیتهای تجاری بنگاه پس از تولید محصول می باشد. در این مدل باید به نکات اصلی پیش روی بنگاه در فروش محصول اشاره شود. مدل باید با جزئیات و مستندات مالی کافی ارائه شود. در ادامه به چند نکته اصلی اشاره می گردد:

- مدل تجاری بنگاه باید مشخص نماید که بنگاه از چه طریقی کسب درآمد می کند. (فروش محصول، فروش امتیاز، خرده فروشی و غیره) همچنین باید مشخص شود که آیا منافع بنگاه تکرار شونده (تجدید شونده) اند یا نه.
- مشخص کردن استراتژی اصلی بازاریابی و فروش

- توصیف استراتژی توزیع (فروش مستقیم به مصرف‌کنندگان از طریق عاملان فروش، ارسال پستی، فروش از طریق نمایندگی‌های کارخانه، عمده‌فروشان، توزیع‌کنندگان، خرده‌فروشان و غیره)
- تعیین میزان سود مورد انتظار از هر واحد محصول و هزینه‌های توزیع و بازاریابی برای هر واحد محصول.
- توصیف و توجیه استراتژی قیمت‌گذاری به همراه حاشیه سود انتظاری
- تعیین بودجه بازاریابی سالانه

۶- پیشرفت فیزیکی طرح ناکنون: (در یک صفحه)



در این بخش، میزان پیشرفت فیزیکی طرح (مستند به عکس، تصویر و نقشه) در مراحل مختلف، اعم از اخذ مجوزها، اخذ زمین، عملیات اجرایی، نصب تجهیزات و ... به صورت مختصر، حداکثر در یک صفحه، توضیح داده شود.

۷- برنامه عملیاتی و زمان بندی اجرای طرح : (در یک صفحه)

- برنامه کلی زمانی پروژه ، در قالب نرم افزار MSP تهیه و شامل مواردی چون زمان شروع و پایان هر قسمت پروژه- هزینه های مورد نیاز - پیش نیاز و پس نیازها و غیره باشد.
- در پایان باید CPM پروژه از برنامه فوق استخراج گردد.

جدول زمان بندی اجرای طرح

(جدول CPM خروجی از نرم افزار MSP در اینجا بیاید)

۸- برنامه مالی پروژه: (در ۴ صفحه)

برنامه مالی پروژه باید شامل تاریخچه مالی پروژه پیش از این (وام‌ها و سپرده‌ها)، مراحل تأمین مالی شامل اطلاعاتی نظیر منبع تأمین مالی و محل مصرف آن باشد.

۸-۱- برآورد هزینه‌ها: برآورد هزینه‌های سرمایه‌ای (سرمایه‌گذاری ثابت) و تولیدی (سرمایه در گردش) بنگاه باید بر اساس هزینه‌های مترتب با سرمایه‌گذاری مورد نیاز بنگاه و نیز هزینه‌های تولیدی و جاری بنگاه به تفکیک و با دقت شامل: برآورد سرمایه‌گذاری ثابت؛ برآورد سرمایه در گردش؛ برآورد هزینه سالیانه تولید؛ برآورد استهلاک سالیانه سرمایه‌گذاری؛ برآورد کل سرمایه مورد نیاز؛ برآورد قیمت تمام شده با تفکیک هزینه‌ها برای واحد محصول؛ برآورد گردند. برآورد هزینه‌های پروژه باید در قالب جدول ذیل ارائه گردد:

ردیف	موضوع	هزینه (میلیون ریال)
۱	سرمایه‌گذاری ثابت	
۲	سرمایه در گردش	
۳	هزینه سالیانه تولید	
۴	استهلاک سالیانه سرمایه‌گذاری	
۵	برآورد کل سرمایه مورد نیاز	
۶	قیمت تمام شده برای واحد محصول (به تفکیک انواع محصول)	
۷		

برآورد سرمایه‌گذاری ثابت (هزینه‌های سرمایه‌ای) پروژه باید در قالب جدول ذیل ارائه گردد:

ردیف	موضوع	هزینه (میلیون ریال)
۱	هزینه خرید زمین	
۲	محوطه‌سازی و بهبود زمین	
۳	عملیات عمرانی و احداث ساختمانها	
۴	ماشین‌الات و تجهیزات تولیدی	
۵	تجهیزات خدماتی و جانبی	
۶	تجهیزات حفاظتی و محیط زیستی	
۷	هزینه‌های سربار	
۸	مخارج پیش از تولید	مطالعات پیش از سرمایه‌گذاری
		مدیریت و سازماندهی پروژه
		تحصیل تکنولوژی
۹	هزینه‌های پیش بینی نشده	
۱۰		
جمع		

برآورد سرمایه در گردش (هزینه‌های تولیدی) پروژه باید در قالب جدول زیر ارائه گردد:

ردیف	موضوع	هزینه (میلیون ریال)
۱		
۲		
۳		
۴		
	جمع	

از جمله هزینه‌های در گردش (هزینه‌های تولیدی) میتوان به موارد ذیل اشاره کرد:

مواد خام	هزینه‌های غیر مستقیم
ملزومات مصرفی	
انرژی	
قطعات یدکی	
تعمیر و نگهداری	
حق امتیاز	
حقوق و دستمزد	
هزینه‌های بالاسری دستمزد	
هزینه‌های سربار تولیدی	
هزینه سربار اداری	
هزینه‌های اجاره	هزینه‌های هر واحد محصول ۱
هزینه‌های بازاریابی	
مواد خام	
ملزومات مصرفی	
انرژی	
قطعات یدکی	
تعمیر و نگهداری	
حق امتیاز	
حقوق و دستمزد	
هزینه‌های بالاسری دستمزد	
هزینه‌های سربار تولیدی	
هزینه سربار اداری	
هزینه‌های اجاره	
هزینه‌های بازاریابی	

۸-۲- برآورد درآمدها: درآمد های پروژه باید بر اساس برآورد های صورت گرفته در بخش بازار در خصوص سهم بنگاه از بازار و ظرفیت تولیدی تعیین شده برای هر دوره زمانی و نیز برآورد قیمت تمام شده محصول و قیمت گذاری صورت گرفته انجام شود. این برآورد ها باید برای سال نخست به صورت ماهیانه یا فصلی و سال های بعد تا سال پنجم به صورت سالیانه و در قالب جدول ذیل ارایه گردد.

ردیف	موضوع	فصل ۱	فصل ۲	فصل ۳	فصل ۴	جمع سال ۱	سال ۲	سال ۳	سال ۴	سال ۵
۱										
۲										
۳										
۴										

۸-۳- جریان نقدینگی پروژه: پس از برآورد هزینه ها و درآمد های پروژه باید این هزینه و درآمد ها با لحاظ تغییرات احتمالی هزینه و درآمدها در سالهای مختلف برآورد گردیده و در قالب یک جدول جریان گردش وجوه ارایه گردند. در این جدول خالص جریان گردش وجوه و خالص جریان گردش وجوه تجمعی باید برای سال نخست به صورت ماهیانه یا فصلی و سال های بعد تا سال پنجم به صورت سالیانه ارایه گردد.

جریان گردش وجوه پروژه باید در قالب جدول زیر و برای سال های دوره ساخت به اضافه سال اول دوره بهره

برداری پروژه ارایه گردد:

ردیف	موضوع	فصل ۱	فصل ۲	فصل ۳	فصل ۴	جمع سال ۱	سال ۲	سال ۳	سال ۴	سال ۵
۱	منابع تأمین مالی خارجی									
	درآمد فروش									
	سایر درآمدها									
۲	هزینه های سرمایه ای									
	هزینه های تولیدی									
	هزینه های تأمین مالی									
	پرداخت سود سرمایه									
	بازپرداخت دیون									
۳	وجوه اضافی (کسری)									
۴	مانده وجوه نقد تجمعی									

۸-۴- ترازنامه برآوردی: برای ۵ سال و نشان دادن جریان ورود سرمایه در آن. در این ترازنامه باید کلیه داراییها و بدهی‌های بنگاه به صورت برآوردی مشخص شده باشد.

۸-۵- مدت زمان بهره‌برداری پروژه: مدت زمان مفید بهره‌برداری از پروژه و دوره‌های زمانی کاری پروژه ذکر گردد.

۸-۶- تحلیل نقطه سر به سر: تحلیل نقطه سر به سر در واقع نشان می‌دهد که در چه سطحی از تولید هزینه‌های تولیدی پوشش داده شده و سود آوری بنگاه آغاز می‌گردد. این تحلیل از این جهت دارای اهمیت می‌باشد که نشان می‌دهد در چه ظرفیتی بنگاه به زیان می‌رسد و باید فعالیت خود را متوقف نماید.

۸-۷- تحلیل هزینه - فایده: این تحلیل با بررسی برخی از شاخصهای کلیدی نظیر نرخ بازده داخلی (IRR) و خالص ارزش فعلی (NPV) میزان توجیه‌پذیری سرمایه‌گذاری را از نظر اقتصادی نشان می‌دهد.

شاخصهای بازدهی پروژه باید در قالب جدول زیر ارائه گردد:

---	ارزش حال کل هزینه دوره اجرا و بهره‌برداری
---	ارزش حال کل درآمد دوره اجرا و بهره‌برداری
---	خالص ارزش فعلی NPV
---	نسبت درآمد به هزینه B/C
---	نرخ بازده داخلی IRR

۸-۸- انجام آنالیز حساسیت پروژه :

آنالیز حساسیت پروژه به هزینه‌های پیش‌بینی نشده و کاهش درآمدها در قالب دیاگرام آنالیز حساسیت و جدول آلترناتیوها (خوشبینانه، بدبینانه، واقع‌بینانه) انجام گردد.

جدول آنالیز حساسیت

--

دیاگرام آنالیز حساسیت

--

۸-۹- جمع بندی :

خلاصه مطالب اقتصادی باید در قالب جدول نمونه زیر ارائه گردد:

نوع فعالیت	عنوان دقیق فعالیت با ذکر کد (ISIC)	نام محصول تولیدی	ظرفیت اسمی و واحد آن
---	---	---	---
طول دوره اجرا	کل سرمایه گذاری ثابت (میلیون ریال)	سرمایه در گردش سالانه (میلیون ریال)	نیروی انسانی مورد نیاز
---	---	---	---
نرخ بازده داخلی IRR	خالص ارزش فعلی NPV (میلیون ریال)	آورده متقاضی (میلیون ریال)	نسبت منافع به هزینه *B/C
---	---	---	---

* برای به دست آوردن نسبت منافع به هزینه باید ارزش حال کل منافع طرح به ارزش حال کل هزینه‌های طرح (شامل هزینه‌های سرمایه‌گذاری و سرمایه در گردش کل دوره بهره‌برداری) تقسیم شود.

۸-۱۰- برآورد تغییرات نرخ ارز در دوره اجرای پروژه:

در این بخش باید با توجه به سیاست‌های کلی بانک مرکزی و روند گذشته نرخ ارز، تغییرات احتمالی نرخ ارز مورد نیاز پروژه برآورد شده و در برآورد ارزی نیازهای سرمایه‌ای و منافع آتی پروژه مورد استفاده قرار گیرد. اهمیت این امر در برآورد ارزی نیازهای سرمایه‌ای و سال تزریق آن به پروژه خود را نشان خواهد داد.

۹- نیازهای سرمایه‌ای، روش تامین و تضامین: (در یک صفحه)

۹-۱- سرمایه مورد نیاز: تعیین منابع مالی مورد نیاز به ریال و ارز مورد نیاز (ترجیحاً یورو).

در این قسمت باید میزان نیاز ارزی پروژه برآورد شده و منافع آتی پروژه با توجه به نرخ تسعیر برآورد شده (ترجیحاً به یورو) ارائه گردد.

۹-۲- تضامین مالی:

تعیین تضامین مالی طرف سرمایه پذیر در قبال سرمایه گذار و هزینه‌های مترتب بر آن جهت تامین ارز مورد نیاز پروژه ذکر گردد.

۹-۳- نحوه مشارکت و تامین سرمایه مورد نیاز:

نحوه تامین سرمایه ارزی و شیوه و مدل مشارکت با سرمایه گذار خارجی ذکر گردد.

۹-۴- زمان بازگشت سرمایه:

دوره بازگشت سرمایه پروژه ذکر گردد.

۱۰- مشوق‌ها، ویژگی‌ها و مزایای طرح: (در یک صفحه)

در اینجا ویژگی‌ها و مزیت‌های عمده طرح از نظر قانونی، مکانی، محصول، بازار، فن‌آوری و ... توضیح داده شود و مشوق‌های قانونی مرتبط با آن ذکر گردد.