



مرکز آموزش علمی کاربردی قوچان

راهنمای تهیه طرح کسب و کار

Business Plan

عنوان برنامه کسب و کار:

کارخانه تولید ترانس مهتابی 40 وات و 20 وات

تهیه کننده طرح:

رضا قنبرزاده

استاد راهنما :

جناب آقای نیشابوری

زمستان 90

(بخش اقتصادی و فنی)

2. تحلیل فضای کلان اقتصادی مرتبط با طرح (صنعت/کشاورزی/خدمات)

2-1. کلیات صنعت/کشاورزی یا نوع خدمات مورد نظر در برنامه کسب و کار شما چگونه است؟

(تغییرات تکنولوژیکی، سیاسی، اجتماعی، جمعیتی، محیطی، اقتصادی و.....)

صنایع الکتریکی به عنوان یکی از صنایع پیشروی دنیا صنعتی توانسته است موجب تحول عظیمی در اقتصاد بسیاری از کشورهای خاورمیانه شود اشتغال زایی مناسب شود. اشتغال زایی مناسب، سود آور بالا و دوره کوتاه بازگشت سرمایه این صنعت را به یکی از جذابترین حوزه های سرمایه گذاری تبدیل کرده است

2-2. وضعیت هر یک از شاخص های ذیل را در صنعت/کشاورزی یا خدمات مذکور به چه شکل است؟

- امکان ورود به صنعت/کشاورزی یا خدمات :

با توجه به محیط در نظر گرفته شده و امکانات محیطی فضا برای گسترش و عرصه تولید وجود دارد و به سرعت میتوان وارد صنعت شد با توجه به رفبای کمی که وجود دارد

- قدرت چانه زنی تامین کنندگان سرمایه :

- قدرت چانه زنی مشتریان :

مشتریان دونه هستند مشتریانی که هم خریدارند و هم فروشنده مواد اولیه پس باید تخفیفات بیشتری نسبت به مشتریان نوع دوم که فقط خریدارند قائل شد

- شدت رقابت در برنامه کسب و کار مربوطه :

با توجه به موقعیت جغرافیایی و در نظر گرفتن گزینه هایی چون کیفیت بالا تولیدات قیمت پایین فروش بالا و سود کم می توان وارد عرصه رقابت شد و همچنین در تولید بعضی محصولات شاید رقیبی وجود نداشته باشیم که این امر انحصاری بودن در تولید بعضی محصولات می باشد

- امکان وجود کالاها یا خدمات جانشین :

چندین خط تولید می توان ایجاد کرد در فصول مختلف و شیفت های مختلف تولید وجود داشته باشد همچنین میتوان مواد اولیه بعضی از کارخانه ها را تامین کرد

- مهمترین معضل یا مشکلی که نوع محصول یا خدمت شما قادر است در کسب و کار مورد نظر

مرتفع نماید چیست ؟

اشتغال؛ این طرح برای بکارگیری نیروی متخصص و فاقد تخصص فرصت مناسبی را برای اشتغال فارغ التحصیلان دانشگاهی بالاخص در زمینه مهندسی برق و آموزش افراد کم تخصص در حین کار ایجاد نمایند. در ضمن با توجه به ماهیت این فعالیت تولیدی می توان از نیروی بانوان در رده تخصصی و کاربردی نیز استفاده نمود.

3. شرح کسب و کار (مشخصات شرکت یا طرح)

3-1. چشم انداز شرکت یا طرح شما چیست؟

با اتکا بر قدرت لایزال هی و در پرتو ایمان و عزم ملی و کشش برنامه ریزی شده و مدبرانه کارکنان و مسئولان این طرح در راستای سند چشم انداز جمهوری اسلامی ایران در افق 1404 می باشد که در کل سعی بر آن است که تمام کارکنان برخوردار از دانش پیشرفته توانا در تولید محصولات برتر و هم چنین کلیه پرسنل برخوردار از سلامت رفاه امنیت غذایی تامین اجتماعی و... باشند و هم چنین تولید محصولات کاملاً ایرانی هم برای تامین نیازهای سطح شهر و استان و کشور و صادر به خارج کشور

2-3. بهترین محل برای تاسیس شرکت یا راه اندازی طرح شما در چه محلی است؟

در شهرک صنعتی فاز 2 با توجه به امکانات، هزینه های ارزان و گستردگی زمین و تسهیلاتی که در اختیار قرار می گیرد، قراردادادن سرویس ویژه پرسنل و سلف و سرویس

3-3. آیا به جز دفتر اصلی به مکان های دیگری مانند انبار و یا کارگاه نیازمندید؟

انبار برای تولیدات-دفتر و آزمایشگاه کنترل و کیفی و دفتر برای تحقیقات آزمایشگاهی و بخش امور اداری

4-3. مساحت پیش بینی شده برای هر یک از بخش های مورد نظر در شرکت یا طرح چقدر است؟

1. مساحت کلی: 2000 متر مربع

2. ساختمان ها

✓ انبار موای اولیه 100مترمربع

✓ انبار محصولات 100 متر مربع

✓ سالن تولید 400 متر مربع

✓ اداری نمازخانه و سرویس 70 متر مربع

✓ آزمایشگاه 24 متر مربع

✓ نگهبانی 50 متر مربع

✓ اتاق کنترل برق 10 متر مربع

5-3. آیا امکان تامین مواد اولیه در محل پیش بینی شده وجود خواهد داشت؟

20 درصد مواد اولیه در شهرستان موجود می باشد بقیه مواد بخاطر نزدیکی به مرکز استان از مرکز استان تهیه می

شود

6-3. آیا نیروی کار ماهر در نزدیکی محل شرکت وجود دارد؟

بنا به تحقیقات به عمل آمده از فرمانداری شهر و گرفتن درصد بیکاری از کتاب آمار تفصیل یسال 85 بر اساس رشته های به این نتیجه رسیدیم که نیروی کار ماهر شرکت می تواند کاملاً بومی باشد از جمله نیروی کار ماهر می تواند مدیر فنی تکنسین ماشین آلات کارگر ماهر مسئول کنترل فنی و کیفیت را نام برد و در ضمن چون تعداد رشته های فنی و مهندسی در دانشگاه هاسی شهر زساد می باشد می توان فارغ التحصیلان رشته های مرتبط را به خدمت گرفت.

7-3. آیا شرکت شما دارای استاندارد و یا گواهینامه فعالیت از محل خاصی است؟

8-3. تاریخچه شرکت شما (در صورت وجود) چگونه است؟

4. برنامه تولید - طرح و توسعه (R&D)

1-4. مهمترین تامین کنندگان مواد اولیه طرح شما چه کسانی هستند؟

یکی از مهمترین تامین کنندگان کارخانه های ذوب آهن و سیم و کابل و کارتن سازی و پلاستیک سازی منطقه هستند که محصولات خود را در اختیار کارخانه قرار می دهند باید بتوانیم رضایت تامین کنندگان را جلب کنیم با روش هایی که موجود است و بعضی از مواد اولیه توسط کارخانجات و شرکتهای دیگر تامین می شود که باید شناسایی شود و قراردادهای لازم بسته شود.

2-4. فرآیندهای کلیدی تولید یا ارائه خدمات شما چگونه است؟

تولید محصولاتی چون مهتابی 20 و 60 وات که باید با کیفیت بالا تولید شود. فرایند های تولیدی به صورت 70% تومات و 20% دستی و 10% مشترک صورت گرفته و به نسبت دیگر رقبا سعی شده میزان دخالت دست و دیگر عوامل آلوده کننده کمتر باشد.

3-4. برای توزیع محصول یا خدمات خود از چه روشی استفاده می نمایید؟

توزیع در سطح وسیع عوامل کلی فروشی و فروشگاهها یا پخش و عرضه الکتریکی ها و فروش اینترنتی و هم چنین برنامه فروش برای سال اول متمرکز بر بازار استان خواهد بود و پس از گذشت 6 ماه از برنامه فروش محصول شرکت در بازار کل کشور نیز ارائه می گردد. تشکیلات فروش برای 1. مصرف کنندگان عادی و 2. فروش صنعتی و 3. تجاری تقسیم خواهد شد

4-4. برنامه شما برای توسعه محصول یا خدمات چیست؟

استفاده از فناوری های نوین از جمله نانو باعث می شود تا نتیجه مطلوب عاید شرکت شود هم چنین از استانداردهای کارخانجات تولید لوازم الکتریکی با تجهیزات ویژه بهره خواهیم برد که تولید محصول متنوع باعث می شود میزان رضایت و تقاضای مشتری بالا رود.

5-4. ملاحظات زیست محیطی کسب و کار شما چیست ؟

به گونه ای که به محل زندگی نزدیک نباشد و از طرفی برای اینکه اطرافیان دچار ناراحتی های صوتی و زیست محیطی نباشند تصمیم گرفته ایم کارخانه را در اطراف شهر در حد فاصله 15 km احداث کنیم و تا حد امکان از ماشین الات پیشرفته با سرو صدای کم استفاده کنیم.

5. برنامه بازار و بازاریابی

5-1. کسب و کار شما در راستای کدامیک از برنامه‌های ملی یا منطقه‌ای بخش اقتصادی مربوطه است؟

کسب و کار در راستای برنامه چشم انداز 20 ساله می باشد که تا سال 1404 کلیه تجهیزات و خدمات و پرسنل کاری بر اساس سند چشم انداز فوق می باشد.

5-2. چه سهمی از بازار را در شش ماه یا یکسال آتی می توانید تصاحب کنید؟ (برحسب درصد)
بعضی از محصولات بسته به فصول مختلف در یک سال اول تا 0/040

5-3. چه سهمی از بازار را در پنج سال آتی می توانید تصاحب کنید؟ (برحسب درصد)
حدود بیست هزار محصول تقریباً مشابه در دو سال اخیر در بازار مطرح شده به فرئش رسیده است و انتظار می رود که تقاضای بازار در طول 5 سال آینده 40 درصد افزایش یابد ،پتانسیل فروش کلی در سطح استان در طول 5 سال آینده بیست هزار محصول می باشد که بالغ بر یک میلیون و چهارصد هزار دلار بر آورد می گردد و نیز این پتانسیل در سطح ایران در طول 5 سال آینده هشتاد هزار محصول می باشد که بالغ بر پنج میلیون ششصد هزار دلار تخمین زده می شود.

4-5- جدول تفکیک مشتریان

مشتریان	شاخصها	
مشتریان اصلی		کسانی هستند که محصولات رابه صورت کلی خریداری می کنند و طی قراردادهایی میتوان ازاین افرادچک نیز قبول کرد
کلی فروشها		که به نسبت خرید کمتری انجام می دهند بایداز این افراد پول نقد وچک گرفت
فروشگاه ها		جنس را باید به صورت نقدی در اختیارشان قرارداد همچنین بایدجنس رابه موقع در اختیارمشتریان قرار دهیم.
شاخص ها :		

5-5. نتایج و تحلیل های برداشت شده از جدول فوق چیست؟:

نتایج بدست آمده از جدول فوق این است که به راحتی میتوان میزان سرمایه در گردش و سرمایه نقدی و سودرابدست آورد چون بعضی از شاخص ها با چککار میکنند و نقدی کاهش می یابد بای افزایش این بایدمیزان استفاده از شاخص چک را به حد نرمال برساند. تا بتوانیم خدمات بالایرا ارائه دهیم.

5-6. آیا فروش شما تحت تاثیر فصول مختلف سال قرار دارد؟

بله بعضی از محصولات فروش عمده آنها در شش ماه اول سال است بعضی از محصولات فروش عمده آنها در شش ماه دوم میباشد و بعضی محصولات تحت تاثیر فصول نمی باشد. و همچنین بعضی از مواد اولیه فقط در فصل تابستان کشت می شوند که باید محصولات خریداری شوند باری تولید در زمستان از انبار خارج کنند.

5-7. عمده ترین شباهت محصول شما با محصولات رقبا چیست؟

از نظر کیفیت سعی میشود محصولات تولید شود اما از نظر کیفیتی قیمت و وزن مانند کارخانه جات معتبر باشد.

5-8. عمده ترین تفاوت های محصول شما با محصولات رقبا چیست؟

در بعضی از محصولات ممکن است قیمت تمام شده نسبت به بعضی از کارخانه جات بالاتر باشد که این امری طبیعی است در سالهای بعد این مشکل را باید رفع کنیم. یکی از تفاوت های دیگر که محصولات متنوعی تولید میشود که باعث می شود زودتر وارد عرصه صنعت شود.

5-9. پنج رقیب غیر مستقیم کار شما کدامند و دلیل اینکه مشتریان می خواهند خرید کردن

محصولات شما را جایگزین محصولات آنها کنند چیست؟ .

5-0. بیان مشخصات سه رقیب مستقیم کسب و کار مطلوبست :

رقیبان	شاخصها		
در شهرستانهای بزرگ	به دلیل هزینه های بالا امکانات مناسب جهت تولید با هزینه های هنگفتی صورت می گیرد		
حمل و نقل و بسته بندی	مناسب نیز مستلزم هزینه های با لاست		
رقبای تولید کننده	تولید کننده گان قدیمی و پویای حال حاضر صنعت حجم بیشتری از بازار را در خود جای داده اند پس باید کاری کرد که در بازار نسبت به این رقبا پیشی گرفت همچنین میزان عرضه رقبا رانیز باید برآورد کرد		
شاخص ها :			

11-5. نتایج و تحلیل‌های برداشت شده از جدول فوق چیست؟

با توجه به جدول فوق به راحتی می‌توان نقاط ضعف و قوت رقیبان کسب کرد و به عنوان یک الگو بتوان تصمیم‌گیری کرد.

12-5. عمده‌ترین موانع ورود شما به بازار کدامند؟

عمده‌ترین موانع وجود در رقبا زیاد و همچنین اختصاص حجم عظیمی از بازار به رقبای همین‌طور توان این رقبای به دلیل سهولت دسترسی به امکانات بالای تولید زیاد می‌باشد.

13-5. خدمات پس از فروش شما به مشتریان کدامند؟

در صورت خرابی محصول می‌توانند محصول جدیدی را جایگزین کنند.

14-5. در صورتی که با افزایش تقاضا مواجه شوید چه روشی را در پیش خواهید گرفت؟

ابتدا مشتریان دائم و افرادی را که خرید نقدی دارند در اولویت قرار می‌دهیم

15-5. آیا محصولات شما گارانتی دارد؟

بله از سه سال تا پنج سال در صورتی که محصولات خریداری شده از کارخانه دارای عدم کیفیت باشند با محصولات جدید جایگزین می‌شوند.

16-5. شیوه تبلیغاتی شما برای ایجاد یا توسعه بازار چیست؟

به صورت اینترنتی و هم چنین استفاده از تبلیغات تلویزیونی و چاپ بنر و پلاک کارتها در مسیر جاده ها و شهرهای استان و آگهی در روزنامه های کسیرالانتشار

17-5. چگونه محصول یا خدمات خود را به دست مشتری می رسانید؟

محصولات را به صورت مستقیم و بدون واسط و دلان حاکم بر بازار به دست مشتری می رسانیم و سعی بر آن شده که کلیه فروش ها و واریز وجه به صورت اینترنتی باشد که هر ایرانی از هر نقطه کشور بتواند از محصولات بهره ببرد.

18-5. روش دریافت بازخورد از مشتریان چگونه است؟

6. برنامه مدیریت – ساختار سازمانی

1-6. نیروی کلیدی وفردی که مدیریت اصلی برنامه کسب و کار را به عهده دارد کیست؟ سابقه فرد چگونه است؟

فردی است با مدرک کارشناسی ارشد مدیریت که 5 سال در واحد های صنعتی مدیریت داشته است

2-6. مشاوران شرکت یا طرح شما چه کسانی می باشند؟

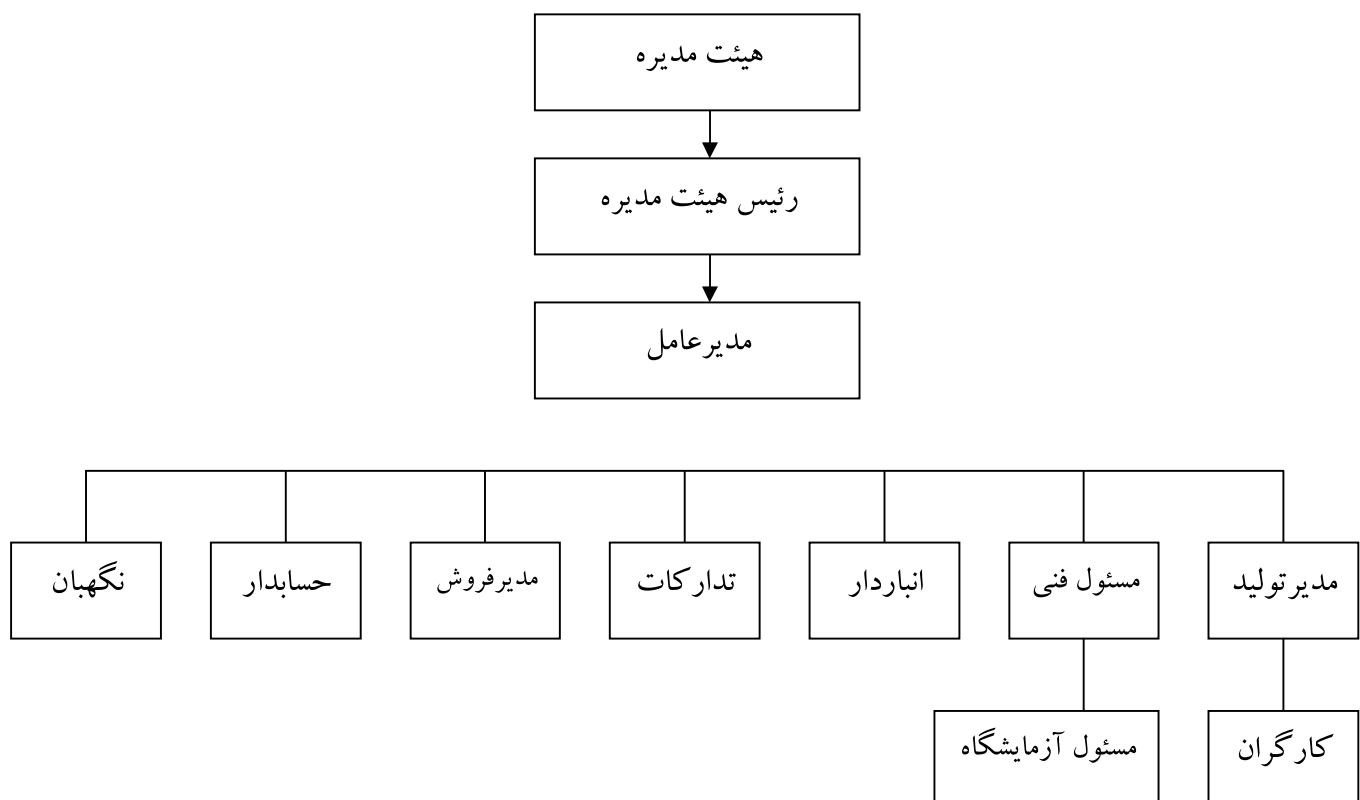
مشاوران شرکت افرادی است که در این زمینه کارهای اجرایی داشته اند یک مورد از آنها فردی است که مدیریت راه اندازی و نصب قطعات را دارد و مشاور بعدی فردی است که در بخش حسابداری و برآورد هزینه ها کمک می کند و همچنین مهندسین صنایع غذایی که مهره اصلی هستند و ارزیابی اولیه برای تولیدات محصولات خاص انجام می دهند و بازاریاب که مقدمات و مراحل بازاریابی را راهنمایی می کنند

3-6. چه کسانی در مدیریت همکاری خواهند داشت؟ (مثل هیات مدیره و.....)

4-6. شرح وظایف کارکنان شما چگونه است؟

هیئت مدیره جهت هماهنگ کردن کارها و گرفتن تصمیمات راهبردی برای کارخانه معاونین و مدیر عامل وظیفه دارند که این اهداف و تصمیمات را به صورت راهبردی به مرحله اجرا در بیاورند. کارکنان دیگر وظایفی چون حسابداری، آزمایشگاهها، مدیریت خط تولید، مدیریت واح فروش را دارند.

5-6. چارت سازمانی برنامه کسب و کار خود طرح کار شما چگونه است؟ :



بخش مالی

1-7. محصول

ردیف	نام محصول	میزان تولید سالیانه	واحد	قیمت تمام شده کل (هزار ریال)	قیمت فروش کل (هزار ریال)
1	ترانس 20 وات	200/000/000	1	9000	12000
2	ترانس 40 وات	100/000/000		10000	13000
3	مهتابی 20	100/000/000		8000	
4	مهتابی 40	300/000/000			10000
				8000	12000
جمع کل				35000	47000

2-7. زمین

مساحت (متر مربع)	قیمت واحد (ریال)	قیمت کل (هزار ریال)	توضیحات (خرید یا اجاره)
2000	200000	400000000	خرید

3-7. محوطه سازی

شرح کار	مقدار کل	قیمت واحد (ریال)	کل هزینه (هزار ریال)
خاکبرداری	2000	10000	20000000
حصار کشی	400	20000	8000000
آسفالت و پیاده رو (20 درصد مقدار زمین)	50	20000	1000000
ایجاد فضای سبز و روشنایی (15 درصد مقدار زمین)	500	1000	500000
جمع کل			10600000

7-4. ساختمان سازی

شرح	نوع ساختمان	مساحت (متر مربع)	قیمت واحد (ریال)	کل هزینه (هزار ریال)
سالن تولید		607/5	2/000/000	1/215/000/000
انبار مواد اولیه		200	2/000/000	4/000/000/000
انبار محصول		300	2/000/000	6/000/000/000
ساختمان اداری		52	2/000/000	104/000/000
نگهبانی		26	2/000/000	52/000/000
سایر		60	1/000/000	60/000/000
جمع کل زیر بنا				2431/000000

7-5. دستگاه ، ابزار آلات و تجهیزات

ردیف	وسایل و تجهیزات	مشخصات فنی	تعداد	قیمت واحد (ریال)	قیمت کل (هزار ریال)
1	پرس 50 تنی	پمپ روغنی یک لیتری	2	150000	300000
2	پرس 25 تنی	دیجیتال	1	800000	800000
3	میز کار		5	100000	500000
4	دستگاه ها				7000000000
جمع کل					
					7006100000

7-6. تاسیسات

ردیف	عنوان	شرح	مشخصات فنی	قیمت کل (هزار ریال)
1	برق رسانی	برای دستگاهها و روشنایی کارخانه	400Kw	10000000
2	آب رسانی	برای محصولات و دستگاهها و مصارف دیگر		7000000
3	سوخت رسانی	مخزن سوخت هوای	6000Lit	50000000
4	وسایل سرمایش و گرمایش	شواژ-هیتر-کولر		511051250
	جمع کل			11051250

7-7. مواد اولیه (برای هر کدام از محصولات)

ردیف	نام مواد اولیه و مشخصات	مصرف سالیانه	واحد	هزینه (ریال)	هزینه کل (هزار ریال)
1	سیم قلع	40 تن در سال	1 کیلو	16000	640000000
2	پلی اتیلن تزریقی	50 تن در سال	1 کیلو	500	250000000
3	چسب بوبین	50 تن در سال	1 کیلو	8000	400000000
4	تومینال	24 تن در ماه 300 تن در سال	1 کیلو	1700	51000000
5	سیم مسی	3 تن در ماه 26 تن در سال	1 کیلو	2500	90000000
	جمع کل				1431000000

7-8. انرژی (آب، برق، سوخت مصرفی)

شرح	واحد	مصرف روزانه	مصرف سالانه	هزینه واحد (ریال)	هزینه کل (هزار ریال)
آب مصرفی			1082000		1082000
برق مصرفی	kw		2025	2000	40500000
سوخت مصرفی	گازوئیل		27000	150	40500000
	نفت				
	بنزین		6000	800	4800000
	گاز				500/000/000
جمع کل					
586882000					

7-9. برآورد هزینه تعمیرات نگهداری

شرح	ارزش دارایی	درصد	هزینه تعمیرات سالیانه
محوطه سازی	150/000/000	2	100000000
ساختمان	28/000/000	2	1400000
دستگاه و ابزار آلات	1/170/000	5	58500
تاسیسات	1/105/125	10	110512
وسایل حمل و نقل	1/630/000/000	10	163000000
جمع کل			
1910275125			

7-10. برآورد هزینه استهلاک

شرح	ارزش دارایی	درصد	هزینه استهلاک
محوطه سازی+فضای سبز	29500000	5	1475000
ساختمان	641000000	5	32050000
دستگاه و ابزارآلات+لوازم جانبی	715000000	10	71500000
تاسیسات +موتورخانه	553080000	10	55308000
وسایل دفتر	27240000	10	2724000
پیش بینی نشده	451507000	10	45150700
جمع کل			496657700

1-11. برآورد حقوق و دستمزد و نیروی انسانی

ردیف	نیروی انسانی مورد نیاز	تخصص و میزان تحصیلات	تعداد	متوسط حقوق ماهانه	حقوق سالانه (ریال)	جمع کل حقوق (هزار ریال)
1	مسئول کنترل کیفیت	لیسانس-فوق لیسانس	2	5/000/000	75000000	15000000
2	مسئول آزمایشگاه	کاردان فنی	1	3/000/000	45000000	45000000
3	حسابدار	لیسانس	1	3/500/000	5250000	52500000
4	کارگر خط تولید	دیپلم-لیسانس - فوق دیپلم	15	2/000/000	30000000	450000000
5						
جمع کل						625500000

7-12. برآورد سرمایه ثابت

الف - هزینه های سرمایه ای

شرح	مبلغ (هزار ریال)
زمین	400000000
محوطه سازی	10600000
ساختمان سازی	243100000
ماشین آلات و تجهیزات و وسایل آزمایشگاهی	3605795000
تأسیسات	80000000
وسایل حمل و نقل	700000000
وسایل دفتر (20 درصد هزینه ی ساختمان اداری)	20800000
پیش بینی نشده (10 درصد اقلام بالا)	724819500
جمع کل	7973014500

ب - هزینه های قبل از بهره برداری

شرح	مبلغ (هزار ریال)
هزینه های تهیه ی طرح، مشاوره، اخذ مجوز، حق ثبت، قراردادهای بانکی (4% هزینه های سرمایه ای)	318920580
هزینه آموزش نیروی انسانی (2 درصد کل حقوق سالانه)	11250000
هزینه های راه اندازی و تولید (15 روز هزینه های آب، برق، سوخت، مواد اولیه، حقوق و دستمزد)	90601708
جمع کل	420772288

هزینه های قبل از بهره برداری + هزینه های سرمایه ای = سرمایه ثابت

7-13. برآورد سرمایه در گردش

عنوان	شرح	مبلغ (هزار ریال)
مواد اولیه و بسته بندی	2 ماه مواد اولیه تولید سالانه	238500000
حقوق و دستمزد	2 ماه هزینه های حقوق و دستمزد	93750000
تنخواه گردان	2 ماه هزینه های آب، برق، سوخت و تعمیرات	2497157125
جمع کل		2829407125

7-14. سرمایه گذاری

سرمایه ثابت (هزار ریال)	سرمایه در گردش (هزار ریال)	کل سرمایه گذاری (هزار ریال)
441572288	2829407125	3270979413

7-15. نحوه ی سرمایه گذاری

شرح	سهم متقاضی		تسهیلات بانکی		جمع
	مبلغ	درصد	مبلغ	درصد	
سرمایه ثابت	441572288	40	500000000	60	94157228
سرمایه در گردش	2829407125	60	2000000000	40	4829407125
جمع کل سرمایه گذاری	3270979413		2500000000		5770979413

16-7. هزینه های تولید سالانه

شرح	مبلغ (هزار ریال)
هزینه ی مواد اولیه و بسته بندی	143/000000
هزینه ی حقوق و دستمزد	562500000
هزینه ی انرژی (آب، برق و سوخت)	586882000
هزینه ی تعمیرات و نگهداری	1910275125
هزینه ی پیش بینی نشده ی تولید (5 درصد اقلام بالا)	224532856
هزینه ی اداری و فروش (یک درصد اقلام بالا)	1124909606
هزینه ی تسهیلات مالی (5 درصد مقدار وام)	
هزینه ی بیمه ی اجرا طرح (دو در هزار سرمایه ثابت)	883144576
هزینه ی استهلاک	496657700
هزینه ی استهلاک قبل از بهره برداری (20 درصد هزینه های قبل از بهره برداری)	8415457
جمع کل	

17-7. قیمت تمام شده

7353317320 جمع هزینه تولید سالیانه

900 قیمت تمام شده واحد محصول =

8170352

میزان تولید سالیانه

18-7. قیمت فروش محصول

(بهتر است قیمت فروش محصول بر اساس متوسط قیمت کالاهای مشابه در بازار در نظر گرفته شود)

$$\text{درصد سود } 35 + 1 \times 900 = \text{قیمت تمام شده} = \text{قیمت فروش}$$

محصول

19-7. محاسبه هزینه های متغیر و ثابت

شرح هزینه	هزینه متغیر		هزینه ثابت		هزینه کل
	مقدار	درصد	مقدار	درصد	
مواد اولیه	1431000000	100	-	-	1431000000
حقوق و دستمزد	196875000	35	365625000	65	562500000
هزینه انرژی	469505600	80	117376400	20	586882000
تعمیرات و نگهداری	1528220100	80	382055025	20	1910275125
پیش بینی نشده	38378095	85	6772605	15	45150700
اداری و فروش	1124909606	100	-	-	1124909606
هزینه تسهیلات مالی	-	-	125000000	100	125000000
بیمه طرح	-	-	883144576	100	883144576
هزینه استهلاک	-	-	496657700	100	496657700
هزینه استهلاک (قبل از بهره...)	-	-	8415457	100	8415457
جمع کل	1076087575		7173917164		

20-7. محاسبه درصد نقطه سربه سر

$$7500553158 = \frac{\text{هزینه ثابت}}{\text{درصد فروش نقطه سربه سر}} \times 100 = \frac{9804422400 - 1076087575}{\text{درصد فروش نقطه سربه سر}}$$

7-21. نرخ بازدهی سرمایه

$$\text{نرخ بازگشت سرمایه} = \frac{\text{سود سالیانه } 2451105600}{3270979413 \text{ کل}} * 100 = 0.74$$

7-22. دوره برگشت سرمایه

$$\text{دوره برگشت سرمایه} = \frac{1}{\text{نرخ بازگشت سرمایه } 0.74} = 1.35$$