

به نام خدا

## راهنمای تهیه طرح کسب و کار

(Business Plan)

### عنوان کسب و کار

انجام پروژه های عمرانی و کارخانه ی تولیدی وابسته

۱ - خلاصه مدیریتی

- شرکت آریان فراز چهارمحال، تخصص در زمینه فعالیت عمرانی که شامل اجرایی پروژه های عمرانی مثل: ساختمان سازی - اجرای سازه های بتنی - عملیات خاک برداری و خاک ریزی و کلیه فعالیت های عمرانی دیگر و...

شرکت با دارا بودن ۳ هزار متر مربع زمین کشاورزی با قابلیت تغییر کاربری و در یک منطقه کارگاهی فرصت خوبی به حساب می آید.

فعالیت شرکت در زمینه شرکت در کلیه فعالیت های عمرانی می باشد که با داشتن وسایل تجهیزات جدید می تواند حضور خوبی در بازار کار استانی داشته باشد هدف از فعالیت شرکت اشتغال زایی در کلیه زمینه های اجتماعی جامعه ارائه یک خدمت جدید در منطقه و بالا بردن کیفیت ساخت و ساز که یک مشکل اساسی در کشور به حساب می آید و هدف دیگر شرکت کسب و درآمد و افزایش تجهیزات و ماشین آلات شرکت می باشد کل سرمایه برای تاسیس و راه اندازی شرکت ۶۳۰ میلیون تومان می باشد که ۳۰ میلیون تومان ارزش سرمایه توسط اعضا تامین شده است.

## ۲- نوع صنعت ، سازمان ، محصولات و خدمات

- موانع ورود به شرکت در منطقه می توان وجود پیمانکاران قبلی و فصلی بودن محیط کار اشاره کرد. و کاربرد شرکت خلاقیت و نوآوری در ساخت پروژه های جدید و استفاده از تجهیزات بتن ریزی جدید می باشد که با توجه به حجم انجام پروژه های عمرانی در منطقه یک نیاز به شمار می رود. نحوه خدمت در جامعه بستگی به نوع پروژه متغیر است.

## نقاط قوت اساسی

- ۱- با خرید تجهیزات جدید مثل قالبهای فلزی و دیگر تجهیزات نسبت به رقبا در منطقه
- ۲- با به کارگیری نیروهای متخصص در زمین اجرای سازه های بتنی
- ۳- توانایی اجرای کلیه فعالیت های ساختمان سازی و پایین آوردن هزینه های اجرایی

۴- توانایی ساخت کارگاه هایی ساختمانی درزمینه مصالح ساختمانی وپایین آوردن هزینه مصالح

۵-باخریدماشین آلات سبک و سنگین سعی درپایین آوردن هزینه هاوسوددهی فراوان

### نقاط ضعف اساسی

۱- فصلی بودن اجرای فعالیت های ساختمانی دراستان

۲- وجودرقبادر استان درزمینه اجرای فعالیت های ساختمانی

۳- ثابت نبودن قیمت مصالح در منطقه

### تهدیدات قابل ملاحظه

۱- مالیات

۲- ثابت نبودن قیمت مصالح مصرفی

### فرصت های قابل ملاحظه

۱- شرکت بادر ابودن ۳۰۰۰هزار مترزمین در منطقه کارگاهی وساخت کارگاهی وابسته

۲- استفاده از تجهیزات جدید در منطقه نسبت به دیگر رقبای

۳- پایین آمدن هزینه های سخت نسبت به دیگر رقبای

۳- برنامه بازاریابی

مشتریان:

-مشتریان شرکت به دو بخش تقسیم می شوند که بخش اول دولت است که شرکت در کلیه مناقصات عمرانی می تواند حضور پیدا کند و بخش دوم مشتریان می تواند تک تک مردم استان باشند و از لحاظ سنی حدود مرز خاصی وجود ندارد که از نسل جوان شروع شده و تا افراد مسن هم می توانند باشند و از لحاظ جنس هم مردمی تواند و هم زن. نیاز بازار به دلیل افزایش رشد جمعیت نیاز مردم به مسکن می باشد. که امروزه با توجه به گرانی زمین و کمبود زمین بازار روبرو به آپارتمان سازی و شهرک سازی آورده است. اما امروزه با توجه به نیاز بازار به خدمات جدید تجهیزات اجرایی که در حال حاضر مورد استفاده قرار می گیرد جوابگوی نیاز امروز بازار نیست.

رقابت، حساسیت ها و خطر ها

-رقبای شرکت در کسب و کار افرادی هستند که سابقه بیشتری در کار دارند و به نوعی می توان گفت در بین افراد جامعه کار و خدمات بیشتری ارائه داده اند و این نقطه قوت رقبا است.

اما نقطه ضعف رقبا این است که اکثر ارباب دارای تجهیزات و وسایل سنتی و قدیمی معمول کار می کنند که این باعث کندی کار می شود. و هم باعث می شود قدیمی معمول کیفیت کار پایین بیاید و ضعف

دیگر رقبا این است که توان اجرای کامل یک پروژه را ندارد به طور مثال در بخش مسکن فقط اجرای سفت کاری پروژه را دارند و رقبا موجود در منطقه مهارت های لازم در مورد اجرای پروژه های امروزه را ندارند اما پرسنل شرکت دارای مهارت فنی و حرفه ای و تجارت کافی در زمینه کلیه پروژه های عمرانی را دارا می باشد.

ضعف دیگر رقبا داشتن تجهیزات روز بتن ریزی و ماشین آلاتی برای حمل و نقل مصالح که این امر باعث افزایش هزینه و سودی پایین می شود.

قیمت گذاری:

- قیمت گذاری در بخش های عمرانی به دو صورت انجام می گیرد. در بخش اول حضور در مناقصات است که قیمت اولیه از طرف صاحب کار مشخص می شود. و در بخش خصوصی قیمت اجرای خدمات نسبت به منطقه مشخص می شود. و در بخش خصوصی قیمت اجرای خدمات نسبت به منطقه مشخص می شود عواملی دیگری در این امر دخالت دارند که از جمله نوع قرارداد. نسبت به نوع پروژه (سیستم اجرای پروژه) و افزایش ارتفاع در پروژه باعث بالا رفتن اجرای یک پروژه به حساب می آید از جمله عواملی که در قیمت گذاری در این بخش تاثیر دارد. اجرای پروژه با کیفیت بالا است که شاید می توان گفت مهم ترین عامل در قیمت گذاری در بخش خصوصی می باشد.

تبلیغات:

مهم ترین عامل در تبلیغات شرکت ارائه خدمات با کیفیت و سرعت بالاست که با ارائه عکس ها و بروشور حتی امروزه با استفاده از اینترنت و سایت به معرفی خدمات می پردازد و امروزه اینترنت بیشترین تاثیر در تبلیغات را دارا می باشد.

فعالیت شرکت می تواند باعث بهبود فعالیتهای ساختمانی و عمرانی در منطقه شود که با توجه به ساخت و سازهای جدید امروزی و روی آوردن بلندمرتبه سازی در منطقه و نبودن امکانات جدید برای پیمانکاران فعالی یک نقطه ثبت برای شرکت در نظر گرفته می شود.

توزیع:

- زنجیره کامل خدمات خود شرکت می باشد که با پیشرفت کار و دارا بودن تجهیزات فراوان این قابلیت هستند که در یک زمان شاهد اجرای چندین جبهه کاری باشد.

۵- برنامه های طرح و توسعه:

- با توجه به سوابقی که اعضای شرکت در زمینه اجرای فعالیت های عمرانی دارند مهم ترین عامل در بحث شناخت محیط کاری باشد و قرارداد دادن همزمان تجربه و علم در کنار هم باعث موفقیت در پروژه های عمرانی به حساب می آید.

جانشینی که می توان برای خدمات شرکت در نظر گرفت وجود تجهیزات به روز و مدرن است و همین امر باعث پیشرفت کشور در بخش عمرانی به حساب می آید و استفاده از این وسایل باید همراه با علم روز هم باشد.

۶- چارچوب قانونی و عوامل اجتماعی و محیطی

- مجوزهای لازم برای تاسیس شرکت از اداره ثبت اسناد و املاک شروع شده و برای رتبه بندی شرکت با سازمان مدیریت و برنامه ریزی کشوری باشد و برای تغییر کاربری زمین مورد نظر با اداره جهاد کشاورزی می باشد.

بر آورد نیروی انسانی مورد نیاز :

-نیروی انسانی شرکت متشکل از افراد ساده تا افراد تحصیل کرده در زمینه های عمرانی مکانیک. حسابداری. برق. راننده برای ماشین آلات سبک و سنگین مورد نیاز است تعداد نیروی انسانی بستگی به حجم پروژه و تعداد پروژه های در دست ساخت دارد که بایشرفت شرکت و افزایش رتبه و حضور شرکت در پروژه های عمرانی بزرگترین نیاز به نیروی انسانی بیشتری هم دارد و نیاز شرکت به نیروی انسانی از ده نفر یا چند نفر نیز می تواند باشد.

روابط افراد در یک کارگاه از ریس پروژه. سرپرست کارگاه. معاون اجرای. دفترفنی و تانیروی پایین مثل فورمن و کارگر ساده ادامه پیدامی کند.

- بر آورد فضای مورد نیاز طرح :

فضای مورد نیاز این طرح در حال حاضر ۳۰۰۰ مترمربع می باشد که از این مقدار ۱۰۰۰ مترمربع فضای بسته برای حفظ تجهیزات و نگهداری مورد نیاز است و ۲۰۰۰ مترمربع فضای باز برای استقرار بچینگ و ماشین آلات مورد نیاز می باشد.

### منابع تامین سرمایه

شرح	مبلغ	درصد
۱- سرمایه اولیه سهامداران	۳۰۰۰۰۰۰۰۰ ریال	۵٪

7

کلینیک کسب و کار

تلفن: ۰۳۱۱-۶۶۲۰۰۳۵-۳۶

دفتر مرکزی: اصفهان - میدان فیض - ابتدای خیابان میر

۳۵٪	۲۱۰۰۰۰۰۰۰	۲- تسهیلات بانکی کوتاه مدت
۶۰٪	ریال ۳۹۰۰۰۰۰۰۰۰	۳- تسهیلات بانکی بلند مدت

#### ۸- ساختار سازمانی

- مالکیت مشارکتی می باشد: که مدیرعامل شرکت خودم می باشم. فعالیت در زمینه عمران می باشد و میزان تحصیلات کاردانی ساختمان می باشد.

مدیرعامل: حسین رضایی

مدیرعامل: بهروز رضایی

مدیربازاریابی سعادت رضایی می باشد.

#### ۹- برنامه زمان بندی

برای کلیه عملیات و فعالیت ها نظیر عملیات ساختمانی ، تهیه مواد اولیه ، خرید ماشین آلات ، راه اندازی آزمایشی و ... پیش بینی زمانی را انجام دهید.

مراحل اجرای طرح کسب و کار	تاریخ احتمالی شروع	مدت زمان لازم برای اجرای	اقدامات انجام شده
تهیه طرح تفضیلی کسب و کار	...	...	...



...	...	...	سازماندهی تیم و منابع اولیه
...	...	...	مذاکره و تامین منابع مالی
...	...	...	خرید زمین / ساختمان
...	..	...	تسطیح زمین و محوطه سازی
...	...	...	اجرای عملیات ساختمانی
...	...	...	نصب تاسیسات و خطوط انتقال انرژی
...	...	...	انتخاب تکنولوژی و سفارش ماشین آلات
...	...	...	حمل و نصب ماشین آلات
...	...	...	آموزش کارکنان

...	...	...	سفارش مواد اولیه
...	...	...	تولید آزمایشی
...	...	...	تولید صنعتی محدود
...	...	...	تولید صنعتی در ظرفیت کامل

۱۰- ریسک ها ، مشکلات و مفروضات اساسی

-در این بخش وارد شدن در زمینه هایی جز فعالیت شرکت به حساب نمی آید می تواند یک تهدید به حساب آید.

و بر خورد با تغییر سلیقه مشتریان شرکت این توانایی را دارد که نسبت به هر سلیقه ای ارائه خدمت نماید.

۱۱- برنامه مالی

-فروش شرکت در سال ۳ میلیارد ریال می باشد. و هزینه تمام شده کالای فروش رفته ۱/۷ میلیارد ریال می

باشد. سود ناخالص ۱/۳ میلیارد ریال می باشد. و هزینه های فروش ۱۰۰ میلیون ریال می باشد

سود عملیاتی ۱/۲ میلیارد ریال می باشد

هزینه بهره ۳۰۰ میلیون ریال می باشد

سود قبل از مالیات ۹۰۰ میلیون ریال می باشد

مالیات ۹۹ میلیون ریال می باشد و سود خالص ۸۹۱ میلیون ریال می باشد.

### صورت حساب سود و زیان سال اول

شرح	توضیحات	مقدار
فروش	از جدول درآمد فروش	۳۰۰۰۰۰۰۰۰۰ ریال

۱۷۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰ ریال	از جدول محاسبه بهای تمام شده	هزینه تمام شده کالای فروش رفته
۱۳۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰ ریال	«فروش - بهای تمام شده»	سود (زیان) ناخالص
۱۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰ ریال	از جدول هزینه های فروش	هزینه های فروش
۱۲۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰ ریال	«سود(زیان) ناخالص - هزینه های فروش»	سود (زیان) عملیاتی
۳۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰ ریال	با کمک جدول تامین منابع سرمایه	هزینه بهره
۹۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰ ریال	«سود(زیان) عملیاتی - هزینه بهره»	سود (زیان) قبل از مالیات
۹۹۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰ ریال	«سود(زیان) قبل از مالیات × نرخ مالیات»	مالیات
۸۹۱۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰ ریال	«سود(زیان) قبل از مالیات - مالیات»	سود (زیان) خالص

### پیش بینی ترازنامه در پایان سال اول

الف: دارایی ها:	ب: بدهی ها:
دارایی جاری (از صورت جریان نقدی):	بدهی ها (بدهی بانکی + هزینه بهره - اقساط وام)
نقد ۳۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰ ریال	۴۲۰۰۰۰۰۰۰۰ = ۲۱۰۰۰۰۰۰۰ -
دارایی ثابت (کل - استهلاک سال اول):	

ساختمان ۴۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰ ریال	۳۰۰۰۰۰۰۰۰+۶۰۰۰۰۰۰۰ ریال
تسطیح و محوطه سازی: ۱۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰ ریال	۶۳۰۰۰۰۰۰۰=۱۵٪*۴۲۰۰۰۰۰۰۰۰
تاسیسات: ۱۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰ ریال.	۲۴۰۰۰۰۰۰۰=۳۹۰۰۰۰۰۰۰-
ابزار آلات فنی و آزمایشگاهی: ۱۵۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰ ریال	۳۰۰۰۰۰۰۰۰+۶۰۰۰۰۰۰۰۰ ریال
ماشین آلات و تجهیزات: ۲۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰ ریال	۳۶۰۰۰۰۰۰۰=۱۵٪*۲۴۰۰۰۰۰۰۰
وسائط نقلیه: ۴۵۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰ ریال.	<b>ج: سرمایه و حقوق صاحبان سهام</b>
وسایل کارگاهی و اداری ۳۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰ ریال	آورده شرکا (جدول تامین سرمایه):
هزینه های پیش بینی نشده بخش «۱» ۱۵۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰ ریال	۳۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰ ریال
هزینه های قبل از بهره برداری ۱۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰ ریال	<b>سود (صورت حساب سود و زیان):</b>
	۱۲۹۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰ ریال

۱۲- پیشنهادها

۱۳- ضمائم