

بسمه تعالی

نام طرح :

تولید محصولات چرمی

نوع طرح :

خدماتی تولیدی

تهیه کننده طرح :

تاریخ تهیه طرح :

مشخصات کامل تهیه کننده

نام و نام خانوادگی: نوشین بیدار دل

نام پدر: خلیل

شماره شناسنامه: ۱۱۲۸۷

محل تولد: ارومیه

کد ملی: ۲۷۵۵۸۴۹۸۲۷

تاریخ و محل تولد: ۱۳۶۷/۲/۱۵

سطح و رشته تحصیلی: کارشناسی - مهندسی مرتع آب خیزداری

آدرس پستی: ارومیه - خیابان سعدی ۲ - خیابان عزیزی - انتهای ۸ متری معین

تلفن تماس (ثابت) ۰۴۴۳۳۶۷۴۰۲۱ تلفن همراه: ۰۹۳۳۲۶۸۰۰۶۹

بخش ۱ - کلیات کسب و کار (در صورت نیاز از صفحات اضافه استفاده شود)

بیان مسئله:

تولید کیف، کفش، کمر بند، کت و بسیاری دیگر از محصولات را می توان از چرم تهیه کرد خرید محصولات چرمی طرفداران بسیار زیادی دارد چرا که هم محصولات چرمی دوام بهتری دارند و از ماندگاری بیشتری برخوردار هستند و هم استفاده از آنها به لحاظ روانی در بین افراد جامعه از محبوبیت بالایی برخوردار است. لذا در نظر است با استفاده از توان نیروی انسانی متخصص و در یافت تسهیلات بانکی نسبت به راه اندازی کارگاه تولیدی محصولات یاد شده اقدام نمایم تا هم باعث درآمدزایی برای شاغلین در محل کارگاه گردیده و هم باعث رونق کسب و کار محدود فعلی گردد.

۱-۱: معرفی کسب و کار

تولید محصولات چرمی شامل انواع کیف و کمر بند و سایر محصولات چرمی تحت عنوان سراجی چرم (با استفاده از چرم طبیعی).

۱-۲: معرفی محصول یا خدمت

..... پوست حیوانات ابتدا طی فرآیندی به نام دباغی در کارخانجات چرم سازی، به پوست فسادناپذیر و قابل استفاده برای ساخت انواع محصولات چرمی تبدیل می شود. سپس کارگاه ها و واحدهای تولیدی دیگر از این پوست انواع محصولات چرمی را تولید میکنند..

۱-۳: خلاصه اجرایی (مدیریتی)

با جمع بندی موارد فوق شامل تهیه چرم از محل های ذکر شده و استفاده از نیروی انسانی ماهر و یا تربیت شده نسبت به تولید محصولات چرمی از قبیل انواع کیف و سایر محصولات چرمی نسبت به بازاریابی تولیدات اقدام خواهد شد.

۱-۴: تحلیل صنعت

چرم از جمله محصولات با ارزشی است که از تنوع پذیری بالایی در ایجاد ارزش افزوده در قالب محصولات متنوع چرمی برخوردار است لذا آشنایی با انواع چرم و موارد استفاده آنها می تواند راهنمای مناسبی جهت عطف توجه به آن به عنوان یک محصول ارز آور تلقی گردد که به اختصار و به شرح زیر ارائه می گردد:

۱ -چرم رویه- چرمی است که از پوست بز، گوساله، گاو و گاومیش جهت تهیه کفش تولید می شود.

- ۲ -چرم ناپا- چرم ظریف می باشد که معمولاً برای ساخت لباس و جیر و کیف استفاده می شود.
- ۳ -چرم لباسی- چرمی است که دارای رخ می باشد.
- ۴ -چرم دستکش- چرمی نرم و دارای قابلیت کشش می باشد و از پوستکهای کوچک تهیه می شود.
- ۵ -چرم آستری- برای داخل کفش استفاده می شود و از سالامبور درجه چهار تهیه می شود.
- ۶ -چرم جیر- چرمی است که بایستی از طرف گوشتی پوست سالم باشد و رخ مطرح نیست.
- ۷ -چرم نبوک- همان چرم لباسی است ولی با استفاده از سمباده زدن از طرف رخ آماده شده است.
- ۸ -چرم یوف- از پوست گاو و گاومیش تهیه می شود و محکم و مقاوم می باشد. برای تسمه و کمربند استفاده می شود.
- ۹ -چرم اشپالت- در چرمهای گاوی بعلت ضخامت زیاد این چرم قابل دسترسی است و بدون رخ است و برای ساخت پیش بند و دستکشهای صنعتی و کفش های معمولی ورزشی استفاده می شود.
- ۱۰ -چرم شامور (خاص)- چرم هایی هستند که دباغی روغنی شده اند. قابل شستشو بوده و آب را در خود نگهداری می کنند. توسط روغن ماهی خام تهیه می شوند و برای تمیز کردن عینک و شیشه هواپیما و ... استفاده می شود و به رنگ کرم می باشد.
- ۱۱ -چرم زیره- چرمی است که کاملاً دباغی گیاهی می شود و قابلیت تبادل هوایی خوبی دارد و برای ساخت تخت کفش و چمدان استفاده می شود.
- ۱۲ -چرم ناپلان- از پوست تومور (تودئی) بدست می آید. استفاده از پوست به همراه پشم ظریف (از داخل) که با رزین های مخصوص دباغی شده و بسیار گران بوده، در مناطق سردسیر، اروپا، شوروی و کانادا مورد استفاده قرار می گیرد.
- ۱۳ -چرم کیفی- جزو چرم رویه است. برای کفش مصرفی ندارد ولی از آستری آن استفاده می شود. از پوست بز و گوساله تهیه می شود و در کفشهای ارزان قیمت بکار می رود، حالتی بین چرم رویه و لباسی دارد. از ضخامت بالایی برخوردار است و دارای نقش مصنوعی می باشد و در تولید کیف مقرون به صرفه است.
- ۱۴ -چرم ناگو- از چرم گوساله برای رویه کفش تولید می شود.
- ۱۵ -چرم مبلی- از چرم لباسی خشن تر است و از کیفی مقاومتر (بزی-گوساله ای- گاوی و)...
- ۱۶ -چرم چاپی- روی این چرم توسط پرس ایجاد نقش می شود (چرم گاوی و گوساله ای)
- ۱۷ -چرم دورویه- این چرم مانند چرم ناپلان است با این تفاوت که از یک طرف مانند جیر است.

بخش ۲ - راه اندازی و سازماندهی کسب و کار

۲-۱: نام واحد آتی (حد اقل سه نام پیشنهاد کنید)

ردیف	نام پیشنهادی
۱	کارگاه تولید محصولات چرمی نوین چرم
۲	
۳	

۲-۲: نوع شرکت

خدماتی تولیدی

۲-۳: نوع ثبت حقوقی

با مسئولیت محدود سهامی خاص تعاونی سهامی عام تضامنی

۲-۴: نوع محل کسب و کار شما چیست؟

دفتر اداری اتاق اداری / مراکز رشد واحد تولیدی

۲-۵: محل استقرار دفتر شما کجاست؟

مرکز شهر در حوالی مناطق مسکونی حوالی مناطق و شهرک های صنعتی
خارج از محدوده شهر شهرک های صنعتی

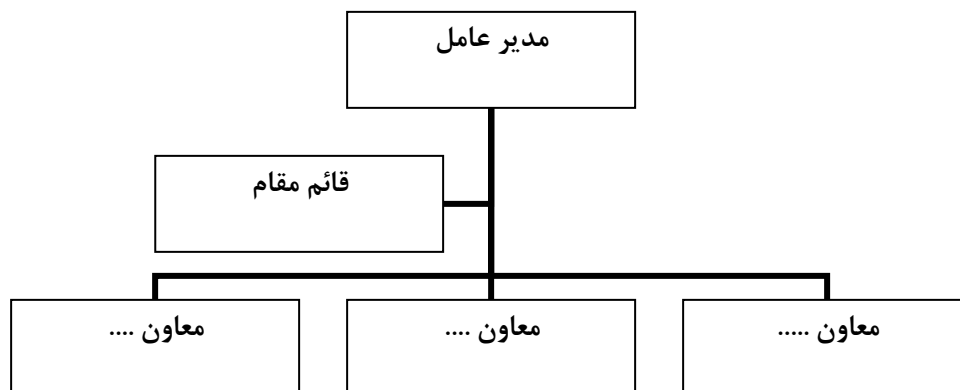
۲-۶: موسس یا موسسین

ردیف	نام خانوادگی	مدرک تحصیلی	تخصص	زمینه های کاری و تجربه
۱	نوشین بیداردل	لیسانس	استاد کار	تولید کننده ماهر
۲				
۳				
۴				

۲-۷: چه اشخاصی برای چه مسئولیتی در نظر گرفته شده اند؟

ردیف	پست سازمانی	تحصیلات	سابقه کار	توانمندی ها	منبع استخدامی	تعداد	حقوق
۱							
۲							
۳							
۴							
۵							
۶							

۲-۸: نمودار سازمانی



بخش ۳ - مدیریت خدمات (محصول)

۳-۱: چه خدمات یا محصولاتی را می خواهید عرضه کنید؟

ردیف	خدمات
۱	کیف اداری زنانه
۲	کیف اداری مردانه
۳	کیف پول زنانه
۴	کیف پول مردانه
۵	اقلام ریز چرمی از قبیل جاسوئیچی - جاقلمی - جا پاسپورتی - جا کارت و ...
۶	ساک دستی چرمی
۷	کمر بند و بند ساعت

۳-۲: پیشنهاد خاص شما در نوع خدماتی که ارائه می کنید چیست؟

(در این قسمت، ویژگی طرح شما و برتری هایی که این طرح نسبت به دیگر الگوها دارد بیان می شود.)
در سطح شهر ارومیه کارگاه های متعدد چرم وجود دارند ولی نکته ای که کارگاه و طرح فعلی را از سایر کارگاه های موجود متمایز میکند استفاده از هنرهای دیگری از قبیل طراحی و هنر نقاشی در تزئین محصولات تولیدی میباشد و تلفیق طرحهای سنتی با طرح های فانتزی از مزیت کارگاه تولیدی میباشد در کنار موارد فوق کیفیت بسیار بالای مواد اولیه استفاده شده و نیز کیفیت بالای مراحل تولید از قبیل مراحل دوخت باعث متمایز شدن محصولات تولیدی این کارگاه خواهد شد .
علاوه بر موارد فوق در نظراست برای داشتن قدرت رقابت و تمایز در محصولات تولیدی از تلفیق چوب (بالسا و گردو) و چرم برای تولید محصولات ابتکاری استفاده گردد

۳-۳: چه گام هایی در جهت توسعه خدمات شما ضروری است؟

(مراحلی که طرح شما باید طی کند تا تکمیل تر شود و بتواند بازار هدف بیشتری را تحت پوشش قرار دهد و خطر کپی برداری توسط رقبا را کاهش دهد، ذکر کنید و شیوه هایی که شما در ابتدای امر برای توسعه این محصول و خدمات اندیشیده اید را بیان کنید)

برآورد میزان تقاضای بازار (برای یک و دو سال آینده)

مقدار نام خدمات	میزان بازار بالفعل سال قبل	میزان بازار بالفعل سال جاری	میزان بازار بالفعل یکسال آینده	تعدیل بر مبنای تحقیق و مشاهده
۱- تولید کیف اداری	۴۰	۵۰	۵۵-۵۰	
۲- تولید کیف زنانه	۶۰	۸۵	۹۰ الی ۱۰۰	

برآورد میزان تولید رقبا (برای یک آینده)

خدمات - محصولات

مقدار نام رقبا	میزان تولید سال قبل	میزان تولید سال جاری	میزان تولید یکسال آینده	تعدیل بر مبنای تحقیق و مشاهده
۱- چرم ماندگار	۲۰	۲۰ الی ۲۵	۳۰	
۲-چرم سحر	۳۵	۴۵	۴۵ الی ۵۰	
جمع کل	۵۵	۷۰	۸۵	

برنامه عملیاتی

توصیف خدمات - محصولات (از بعد فنی)

در طرح تولیدی حاضر محصولات تولید شده از قبیل انواع کیف و سایر محصولات برخلاف کارگاه های فعلی موجود در سطح شهر از تجهیزات و ماشین آلات مختلف اختصاصی این رشته استفاده خواهد شد تا علاوه بر بعد هنری موضوع سرعت و کیفیت تولید محصولات یاد شده افزایش یابد در این روش سرعت تولید و میزان آن طی سال با افزایش چند برابری نسبت به روشهای سنتی برخوردار خواهد شد .

بخش ۴ - مسائل حقوقی

۴-۱: چه نوع موارد قانونی همانند مجوز و پروانه کسب باید انجام گیرند؟

- پروانه کسب مجوز تاسیس آموزشگاه پروانه تولیدی و بهره بردار
 مجوز از شهرداری برای محل مجوز محیط زیست مجوز نیروی انتظامی (اماکن)
 ثبت شرکت سایر موارد

۴-۲: چه نمونه هایی از ثبت حقوق اختراع و یا نمونه قابل مصرف را در اختیار دارید یا درخواست نموده اید؟

- ثبت اختراع در داخل کشور ثبت اختراع در خارج کشور

مدت زمان ثبت:.....سال

۴-۳: با چه مسائل قانونی ممکن است مواجه شوید ؟ (توضیح دهید)

مسائل مربوط به قانون تجارت :

مسائل مربوط به کار : موارد مربوط به قانون کار در مورد نیروی انسانی موجود

مسائل مربوط به قانون تامین اجتماعی : آشنایی با بیمه هنرمندان

مسائل مربوط به قانون مالک و مستاجر :

سایر قوانین :

بخش ۵ - بازاریابی و تبلیغات

۵-۱ : مشتریان

۵-۱-۱ : مشتریان شما چه کسانی هستند؟ تقریبا تمام اقشار جامعه

۵-۱-۲ : ترکیب مشتریان شما چه گونه است؟ (سن، جنسیت، درآمد، شغل، شئون خرید، مشتریان عام

وخاص)

سن(سال)	جنسیت	درآمد	شغل
۶-۰ □	زن ■	کم ■	
۱۲-۶ ■		متوسط ■	
۱۸-۱۲ ■	مرد ■	زیاد ■	
۲۸-۱۸ ■			
۴۰-۲۸ ■			
۵۰-۴۰ ■			
به بالا ■			

۳-۱-۵: آیا مشتریانی را به عنوان مشتریان اصلی یا قراردادی مطمئن دارید؟ اگر جواب مثبت است، کدام؟
چه پتانسیل درآمد در بلند مدت و کوتاه مدت با این مسئله وابسته است؟
فاقد مورد

۴-۱-۵: آیا وابسته به عده قلیلی از مشتریان بزرگ هستید؟
(آیا کسب و کاری که شما در نظر گرفته اید مشتریان اندک که از موقعیت مالی، تجاری، اجتماعی، سیاسی و ... برخوردارند را هدف قرار داده است یا نه؟)
 بلی و آن گروه: خیر

۲-۵: عرضه

۱-۲-۵: خدمات یا محصولات خود را از چه طریق عرضه می کنید؟
مغازه فروشگاه های زنجیره ای شرکت منزل شخصی اینترنت نمایشگاه
کاتالوگ و بروشور CD کارخانه غیره

۲-۲-۵: چه چیزی در نحوه ارائه خدمات شما بهتر از نحوه عرضه رقبا می باشد؟

۳-۵: قیمت

۱-۳-۵: چه استراتژی را از نظر قیمت دنبال کرده و به چه علت دنبال می کنید؟
(اگر قیمت خدمات پایین است یا بر عکس بالا است، دلیل آنرا بیان نمایید).
 قیمت پایین تر از رقبا، به دلیل همسان رقبا بالا تر از رقبا، به دلیل:
کیفیت متفاوت - خلاقیت در زمینه طراحی و تولید - اختصاصی بودن روش تولید محصولات فانتزی
۲-۳-۵: بر آورد شما از قیمت ها چیست؟
 بازار دارد بازار ندارد

۴-۵: تبلیغات

۱-۴-۵: مشتریان چگونه از محصول / خدمات شما با خبر می گردند؟
روزنامه تلویزیون سینما بروشور و کاتالوگ تک برگ تبلیغاتی اینترنت
پیامک سایر موارد

۲-۴-۵: چه تدابیری را از نظر تبلیغاتی برنامه ریزی می کنید؟

ردیف	نوع تبلیغات	زمان انجام آن	هزینه
۱	شرکت در نمایشگاه های مختلف فصلی	طول سال	۵۰۰۰۰۰۰
۲	چاپ کاتالوگ از محصولات	-	۲۰۰۰۰۰۰
۳	طراحی سایت	طول سال	۱۵۰۰۰۰۰

۶-۵: برنامه بازار و بازاریابی

۱-۶-۵: توصیف بازار (شامل بخش بندی بازار، بازار هدف، جایگاه خدمات)

بازارهای هدف این رشته شامل کلیه قشرهای جامعه و شرکتهای تبلیغاتی میباشد.

۲-۶-۵: تحلیل رقبا (تعداد رقبا، رقبای بالقوه، توان رقبا)

تعداد قابل توجهی کارگاه تولیدی کوچک در سطح شهر نسبت به تولید محصولات چرمی اقدام میکنند ولی با بررسی بعمل آمده از این کارگاه ها نتیجه گیری شد که محصولات تولیدی ایشان دچار تکرار در طرح و کپی کاری و کیفیت نامناسب متریال های استفاده شده در مراحل تولید گردیده لذا بازار عرضه محصولات ایشان محدود و کم بازده میباشد.

بخش ۶ - صورت های مالی

۶-۱-۱: هزینه های ثابت

۶-۱-۱-۱: دفتر کار / کارگاه

هزینه اجاره و رهن کارگاه ۱۰۰۰۰۰۰۰ ریال

۶-۱-۲: وسایل اداری

ردیف	شرح	تعداد	قیمت واحد	جمع (ریال)
۱	میز کامپیوتر	۱	۲۰۰۰۰۰۰	۲۰۰۰۰۰۰
۲	صندلی کامپیوتر	۱	۲۵۰۰۰۰۰	۲۵۰۰۰۰۰
۳	فایل کشو دار فلزی	۱	۱۵۰۰۰۰۰	۱۵۰۰۰۰۰
۴				
۵				
جمع:				۶۰۰۰۰۰۰

۳-۱-۶- هزینه های قبل از بهره برداری

ردیف	شرح	هزینه (ریال)
۱	به آموزشی افراد و کارکنان	۵۰۰۰۰۰۰
۲	سایر هزینه ها	۵۰۰۰۰۰۰
۳		
جمع:		۱۰۰۰۰۰۰

۴-۱-۶- هزینه های ثابت پیش بینی نشده

۵-۱-۶- جدول هزینه های سرمایه گذاری طرح

ردیف	شرح	به نقل از جدول	هزینه (ریال)
۱	دفتر کار / کارگاه	۱-۱-۶	۱۰۰۰۰۰۰۰۰
۲	وسایل اداری	۲-۱-۶	۶۰۰۰۰۰۰
۳	هزینه های قبل از بهره برداری	۳-۱-۶	۱۰۰۰۰۰۰۰۰
۴	هزینه های ثابت پیش بینی نشده	۴-۱-۶	۵۰۰۰۰۰۰۰
جمع هزینه های ثابت طرح:			۱۲۱/۰۰۰/۰۰۰

۲-۶- هزینه های جاری (سرمایه در گردش)

۱-۲-۶- ملزومات اداری

ردیف	شرح	تعداد	قیمت واحد	جمع (ریال)
۱	کامپیوتر جهت طراحی - ارائه در محیط های مجازی	۱	۲۰۰۰۰۰۰۰	۲۰۰۰۰۰۰۰۰
۲				
جمع:				۲۰۰۰۰۰۰۰۰

۶-۲-۲ - سوخت و انرژی

ردیف	عنوان هزینه	مقدار تخمینی مصرفی در سال	واحد مصرفی	هزینه هر واحد (ریال)	هزینه سالانه
۱	برق		کیلووات	۳۰۰۰۰۰	۳۰۰۰۰۰۰
۲	آب		متر مکعب	ناچیز	۱۰۰۰۰۰۰
۳	گاز		متر مکعب		۲۰۰۰۰۰۰
جمع:					۶۰۰۰۰۰۰

۶-۲-۳ - هزینه استهلاک

ردیف	شرح	ارزش دارایی	ضریب استهلاک	هزینه استهلاک (ریال)
۱	دستگاه دوخت	۶۰۰۰۰۰۰	۲	۵۰۰۰۰۰
۲	پرس	۸۰۰۰۰۰۰	۵	۴۵۰۰۰۰
۳				
مجموع:				۹۵۰۰۰۰

۶-۲-۴ - هزینه نگهداری و تعمیرات

ردیف	شرح	ارزش دارایی	ضریب نت	هزینه نت (ریال)
۱	دستگاه دوخت	۶۰۰۰۰۰۰		۶۰۰۰۰۰
۲	پرس	۸۰۰۰۰۰۰		۵۰۰۰۰۰
۳				
مجموع:				۱۱۰۰۰۰۰

۶-۲-۵- هزینه حقوق و دستمزد

ردیف	پست سازمانی	حقوق ماهانه	حق بیمه کارفرما (۲۳ درصد)	جمع هزینه ماهانه (حقوق و بیمه)	هزینه سالانه (ماهانه * ۱۲)	عیدی و سنوات (۳ ماه حقوق)	جمع کل سالانه	
۱	کارگر ماهر	۱۰۰۰۰۰۰	۲۵۰۰۰۰	۱۲۵۰۰۰۰	۱۵۰۰۰۰۰	۳۰۰۰۰۰۰	۱۸۰۰۰۰۰۰	
۲								
	جمع:							۱۸۰۰۰۰۰۰

۶-۲-۶- بازاریابی و فروش

ردیف	شرح	هزینه (ریال)
۱	وب سایت و فروش	۱۵۰۰۰۰۰۰
۲	چاپ و تبلیغ کاغذی	۲۰۰۰۰۰۰
۳		
۴		
۵		
	جمع:	
		۲۵۰۰۰۰۰۰

۶-۲-۷- جدول هزینه های جاری طرح

ردیف	شرح	به نقل از جدول	هزینه (ریال)
۱	ملزومات اداری	۱-۲-۶	۲۰۰۰۰۰۰۰
۲	سوخت و انرژی	۲-۲-۶	۶۰۰۰۰۰۰
۳	هزینه استهلاک	۳-۲-۶	۹۵۰۰۰۰۰
۴	هزینه نگهداری و تعمیرات	۴-۲-۶	۱۱۰۰۰۰۰۰
۵	حقوق و دستمزد	۵-۲-۶	۱۸۰۰۰۰۰۰۰
۶	بازاریابی و فروش	۶-۲-۶	۲۵۰۰۰۰۰۰۰
	جمع کل:		
			۲۴۲/۹۵۰/۰۰۰

۳-۶- جدول پیش بینی هزینه های متغیر طی ۵ سال آینده

ردیف	عنوان هزینه	مبنای افزایش	سال اول	سال دوم	سال سوم	سال چهارم	سال پنجم
۱	ملزومات اداری	درصد			۵	۵	۵
۲	سوخت و انرژی	درصد	۱۵	۱۰	۱۰	۱۰	۱۰
۳	هزینه استهلاک	درصد	۵	۵	۵	۵	۱۰
۴	هزینه نگهداری و تعمیرات	درصد	۵	۱۰	۱۵	۲۰	۲۵
۵	حقوق و دستمزد	درصد	قانون کار				
۶	بازاریابی و فروش	درصد	۲۰	۱۰	۱۵	۱۵	۱۵
	جمع سالیانه:		۴۵	۳۵	۴۰	۵۵	۶۵

۴-۶- درآمدها

۱-۴-۶- تعداد محصولات / خدمات قابل ارائه

نوع محصول / خدمات	سال اول	سال دوم	سال سوم	سال چهارم	سال پنجم
کیف اداری	۵۰	۶۵	۸۰	۸۰	۸۵
کیف مجلسی	۴۰	۵۵	۶۵	۶۵	۷۰
کیف مدارک	۶۰	۷۰	۸۵	۹۰	۱۰۰
کیف دوشی زنانه	۵۰	۶۵	۷۰	۸۰	۸۰
کیف یک طرفه مردانه	۸۰	۹۰	۱۱۰	۱۱۵	۱۱۵
کیف پاسپورت	۱۲۰	۱۳۵	۱۴۰	۱۴۰	۱۴۵
کیف پول	۲۰۰	۲۱۰	۲۴۰	۲۴۰	۲۴۰
سایر از قبیل جاکارتی و ..	۵۰۰	۶۵۰	۷۵۰	۷۵۰	۷۵۰

۶-۴-۲- درآمد هر محصول / خدمات

به میلیون ریال

سال پنجم	سال چهارم	سال سوم	سال دوم	سال اول	نوع محصول / خدمات
۳۴۰	۳۲۰	۳۲۰	۲۶۰	۲۰۰	کیف اداری
۱۴۰	۱۳۰	۱۳۰	۱۱۰	۸۰	کیف مجلسی
۱۰۰	۹۰	۸۵	۷۰	۶۰	کیف مدارک
۱۶۰	۱۶۰	۱۴۰	۱۳۰	۲۰۰	کیف دوشی زنانه
۲۳۰	۲۳۰	۲۲۰	۱۸۰	۱۶۰	کیف یک طرفه مردانه
۱۲۰	۱۱۲	۱۱۲	۱۰۸	۹۶	کیف پاسپورت
۱۹۲	۱۹۲	۱۹۲	۱۶۸	۱۶۰	کیف پول
۱۵۰	۱۵۰	۱۵۰	۱۳۰	۱۰۰	سایر از قبیل جاکارتی و ..

۶-۴-۳- درآمد کل پیش بینی شده

سال پنجم	سال چهارم	سال سوم	سال دوم	سال اول	نوع پروژه ها
۱۴۳۲	۱۳۸۴	۱۳۴۹	۱۱۵۶	۱۰۵۶	تولیدات ذکر شده در جدول ۶-۴-۲
۱۴۳۲	۱۳۸۴	۱۳۴۹	۱۱۵۶	۱۰۵۶	جمع کل سالیانه

۶-۶- تحلیل های مالی (شامل تحلیل نقطه سر به سر، نرخ بازگشت سرمایه، نسبت های مالی و ...)

باعنایت به هزینه های ذکر شده در جدول شماره ۶-۲-۷ و میزان سود خالص سالانه کسب شده در سال اول زمان بازگشت سرمایه گذاری اولیه در ماه سوم محقق خواهد شد .

۶-۷- ریسک ها ، مشکلات و مفروضات اساسی

قابل پیش بینی نبودن برخی از مولفه های موجود در بازار ایران از قبیل ثبات لازم اقتصادی از چالش های پیش روی این کارگاه تولیدی خواهد بود .

۶-۸- پیشنهادها