

Ձեր գործարար ծրագիրը

օգնություն Ձեր գործունեության պլանավորմանը և կանխատեսմանը

Ընկերություն

Բանկ/Հաժիվ

Փաթեթը լրացնելուց առաջ խնդրում ենք կարդացե՛ք հետևյալ նշումները.

- 1 Այս փաթեթը կօգնի Ձեզ և Ձեր բանկին՝ Ձեր բիզնեսի մլանավորման գործում:
- 2 Դուք մե՛ս Է բանկին սրամադրե՛ք հնարավորին չափ շատ ռիսկերի վերաբերյալ՝ Ձեր բիզնեսը գնահատելու համար:
- 3 Ֆինանսական բաժինները լրացրե՛ք հնարավորին չափ ճշգրիտ: Դա Ձեզ և բանկին կսա ռիսկերի վերաբերյալ Ձեր հիմնական ծախսերի և շահույթի կանխատեսումների վերաբերյալ:

Այն նաև կօգնի բանկին խորհուրդ տալ Ձեզ անհրաժեշտ բանկային ծառայությունների վերաբերյալ:

Այս փաթեթը նախատեսված է այն փոքր և միջին ձեռնարկությունների համար, որոնց անհրաժեշտ է վարկավորում ստանալ բանկերից կամ այլ ֆինանսական հաստատություններից: Այս ուղեցույցը կօժանդակի Ձեզ ընդհանուր առմամբ որոշել Ձեր բիզնեսի ֆինանսական կարիքները: Այն նկարագրում է, թե ինչ տեղեկացվություն է անհրաժեշտ ներկայացնել բանկին վարկի ստացման համար:

Գործարար ծրագիր կազմելը

Գործարար ծրագրում սահմանվում են Ձեր նպատակները, հաշվարկները և ֆինանսական կանխատեսումները: Այն կօգնի Ձեզ հասկանալ, թե որտեղ եք Դուք գտնվում, ուր եք գնում և ինչպես եք դասրաստվում հասնել Ձեր նպատակին:

Ձեր գործարար ծրագիրը

Չկան հստակ սահմանված ուղեցույցեր: Թե որքան մանրամասն դեպք է լինի Ձեր գործարար ծրագիրը, կախված է ամբողջովին Ձեր բիզնեսի բնույթից: Գործարար ծրագրերը գերադասելի է դասրաստել և վերանայել առնվազն տարի մեկ:

Ձեր գործարար ծրագիրը կազմելիս Ձեզ կօգնեն կից ներկայացված երկու փաթեթները՝ «Ձեր գործարար ծրագիրը» և «Ձեր բիզնեսի դրամական հոսքերի կանխատեսումը»:

Ենթադրություններ անելիս եղեք իրատեսական, հասկալի և վաճառքների կանխատեսումների դեմքում:

Ձեր ծրագիրը դեպք է ներառի հետևյալ բաժինները.

Ընդհանուր տեղեկություններ Ձեր գործունեության վերաբերյալ

- Ձեր ընկերության անվանումը, հասցեն, հեռախոսը, էլեկտրոնային փոստի հասցեն, գործունեության հիմնական ոլորտները, գործունեությունն սկսելու տարեթիվը և տեղեկություններ ընկերության շենքերի և սարքավորումների վերաբերյալ:
- Տեղեկություններ ղեկավար հանդիսացող անձանց վերաբերյալ. անունները, տարիքը, որակավորումը, փորձը, տեղեկացվություն նրանց անձնական ակտիվների և դասրավորությունների վերաբերյալ:
- Թողարկվող ապրանքներն ու ծառայությունները և տեղեկություններ գների, հաճախորդների, մասնակարարների, մրցակիցների և Ձեր մարկետինգային ծրագրի վերաբերյալ:

Ֆինանսական հեռանկարը

Ֆինանսական տեղեկացվությունը դեպք է ընդգրկի ծախսաձեռնարկի վերլուծությունը, դրամական հոսքերի կանխատեսումը և շահույթի կանխատեսումները: Անհրաժեշտ է տրամադրել նաև ֆինանսական տեղեկացվություն ընկերության անցած գործունեության վերաբերյալ:

Ծախֆածածկման վերլուծությունը

Ձեր բիզնեսի ծախֆածածկման կեսը որոշելու համար անհրաժեշտ է կատարել հետևյալ հաշվարկները.

- 1) Հաշվարկե՛ք համախառն շահույթը (ԱԱՀ-ն հանել բոլոր թվերից):
- 2) Հաշվարկե՛ք եկամսաբերությունը:
- 3) Հաշվարկե՛ք վերադիր ծախսերը:
- 4) Հաշվարկե՛ք ծախֆածածկման համար անհրաժեշտ փաստացի շրջանառությունը:
- 5) Հաշվարկե՛ք ծախֆածածկման համար անհրաժեշտ ամսեկան շրջանառությունը:

Ծախֆածածկման կեսից հետո ստացված լրացուցիչ հասույթը հանդիսանում է Ձեր շահույթը:

Դրամական հոսքերի կանխատեսումը

Դրամական հոսքերը խիստ անհրաժեշտ են Ձեր բիզնեսի ամենօրյա գոյատևման համար: Նույնիսկ, եթե Ձեր բիզնեսը շահութաբեր է, Ձեզ դարձ գումարների հավաքման ուժացումը կարող է նշանակել, որ Ձեր դրամական միջոցները սղառվում են, և Ձեր բիզնեսը վսանգի մեջ է:

Դրամական հոսքերի կանխատեսումը Ձեզ կօգնի խուսափել նման իրավիճակից: Այն ցույց է տալիս, թե երբ են դրամական միջոցները մտնում և դուրս գալիս Ձեր բիզնեսից: Այն ցույց է տալիս, թե արդյո՞ք Դուք զարժեքները մարելու համար լրացուցիչ ֆինանսական միջոցների կարիք ունե՞ք և երբ Դուք դրա կարիքը ունե՞ք:

Դրամական հոսքերի կանխատեսումը կազմելիս համոզվե՛ք, որ.

- Տվյալ ամսվա վաճառքից ստացված փաստացի գումարները գրանցված են որդես այդ ամսվա փաստացի վաճառք: Եթե Դուք վաճառքը կատարել եք ադառիկ, ադառ այդ գումարը դեժք է գրանցվի որդես դեբիտորներ փաստացի ստացման ամսին, և ոչ թե վաճառքի ամսին:
- Դրամական վճարումները դեժք է գրանցվեն տվյալ ամսին` որդես գնումներ: Եթե Ձեր մասկարարները Ձեզ տարաժամկետ վճարում են տրամադրել, ադառ վճարումը դեժք է գրանցվի այն ամսին, երբ Դուք կատարում եք այդ վճարումը և ոչ թե գնման ամսին:
- Հիմնական միջոցների (գործարան, սարքավորումներ, հողատարածք, շինություններ և այլն) գնումը կամ վաճառքը գրանցե՛ք առանձին տղերով:

Ձեր գործարար ծրագիրը

1. Տեղեկություններ Ձեր ընկերության մասին

Ընկերության անվանումը

Ընկերության իրավաբանական հասցեն

Փոսային ինդեքս

Հեռախոս

Բջջային հեռախոս

Տան հասցեն

Փոսային ինդեքս

Հեռախոս

Ընկերության հիմնադրման ամսաթիվը

Իրավա-կազմակերպական շեսակը (ՍՊԸ, ՓԲԸ, ԲԲԸ և այլն)

Հիմնական գործունեությունը

2. Գործարար նպատակներ

Որո՞նք են Ձեր կարճաժամկետ նպատակները.

Որո՞նք են Ձեր միջնաժամկետ նպատակները.

Որո՞նք են Ձեր երկարաժամկետ նպատակները.

3. Ղեկավարները

Ընկերության ղեկավարների վերաբերյալ տեղեկություններ.

Անունը (1)

Ծննդյան թիվը

Ընկերությունում զբաղեցրած դաստիարակումը

Կրթությունը/մասնագիտական որակավորումը

Գիտելիքները և փորձը Ձեր բիզնեսի բնագավառում

Նախկին աշխատավայրը

Ընկերության անվանումը

Զբաղեցրած դաստիարակումը

Ժամանակաշրջանը

Անունը (2)

Ծննդյան օրվը

Ընկերությունում զբաղեցրած դաստնը

Կրթությունը/մասնագիտական որակավորումը

Գիտելիքները և փորձը Ձեր բիզնեսի բնագավառում

Նախկին աշխատավայրը

Ընկերության անվանումը

Զբաղեցրած դաստնը

Ժամանակաշրջանը

Այլ հիմնական աշխատակիցների վերաբերյալ տեղեկությունները տրամադրված են առանձին էջի վրա:

Ներկա ղեկավարության կազմում առաջարկվող փոփոխությունները.

Պահանջվող գիտելիքները

Պաստնը

Ի՞նչ լրացուցիչ ծրագրեր ունեւ այնուհետի դեղերի համար, երբ Ղոււ կամ Ձեր հիմնական աշխատողները ի վիճակի չեն աշխատել հիվանդության կամ այլ չնախատեսված հանգամանքների դասճառով:

4. Շինություններ

Նկարագրեւ Ձեր ընկերության շենքը՝ ներառյալ մեծությունը, գտնվելու վայրը և նորոգվածության ասիճանը:

Եթե սեփական շինություն է.

Արժեքը \$

Հիդրոէեֆային վարկի մնացորդը \$

Ամսեկան մարման գումարը \$

Վարկատուի անունը

Տոկոս.

Տարեկան գումարը \$

Վճարման ժամկետը

Եթե վարձակալված շինություն է.

Վարձակալության դադարման ամսաթիվը

Նորացման հնարավորությունը Այո/Ոչ

Վճարման ժամկետը

Վարձակալության վճարի վերանայման ժամկետը

Ադահովագրություն.

Ադահովագրական գումարը \$

Տարեկան ադահովագրավճարը \$

Վճարման ժամկետը

Արդյո՞ք սյալ տարածքը համադասասխանում է Ձեր ադագա կարիքներին: Եթե ոչ, ադա ի՞նչ ծրագրեր ունեւ ադագայի համար:

Կա՞ արդյոք որևէ մրցակցային առավելություն՝ կադված տարածքի, դրա գտնվելու վայրի և Ձեր հաճախորդների բազայի հետ:

5. Գործարան, մեքենաներ և սարքավորումներ

Մանրամասն նկարագրե՛ք առկա գործարանը, մեքենաները և սարքավորումները:

Նկարագրություն	Օգտակար ծառայության ժամկետ	Վարկի մնացորդ	Արժեք
		\$	\$
		\$	\$
		\$	\$
		\$	\$

Ի՞նչ կադիստրալ ներդրումներ ե՛ք կատարելու հաջորդ 12 ամիսների ընթացքում:

Նկարագրություն	Օգտակար ծառայության ժամկետ	Ծախսեր
		\$
		\$
		\$
		\$

6. Ադրանքներ և ծառայություններ

Որո՞նք ե՛ն Ձեր կողմից առաջարկվող հիմնական ադրանքներն ու ծառայությունները, և ընդհանուր շրջանառության մեջ ի՞նչ մաս է դրանցից յուրաքանչյուրը կազմում:

Ադրանք/ծառայություն	%
	%
	%
	%
	%

Գործարար ծրագրի հետ ներկայացրե՛ք կատարված կամ գովազդային բուկլետներ:

Որո՞նք ե՛ն Ձեր ադրանքների/ծառայությունների առանձնահատկությունները:

Ի՞նչ նոր ադրանքներ/ծառայություններ ե՛ք մշակում:

Ովե՞ր ե՛ն Ձեր հիմնական մասակարարները և ինչպիսի՞ն են վճարման ժամկետները:

Մասակարար	Վճարման ժամկետ

Ի՞նչ այլընտրանքներ կան:

Ձեզ անհրաժեշտ աղյուսակները ավարտելու համար:

հումք \$ _____
դասրասի արտադրանք (ինքնարժեքով) \$ _____

7. Գների սահմանում

Ինչդերև եք հավանում Ձեր գները:

Ինչդերև եք Ձեր գները համեմատած Ձեր մրցակիցների գների հետ:

Աղյուսակ/Ծառայություն	Ձեր գինը	Մրցակցի գինը
	\$	\$
	\$	\$
	\$	\$
	\$	\$
	\$	\$

Եթե աղյուսակները վաճառում եք աղյուսակ, նշեք վաճառման ժամկետները՝ վերը թվարկված աղյուսակների և ծառայությունների գծով:

Աղյուսակ/Ծառայություն	Վաճառման ժամկետ

8. Հաճախորդներ

Ուլիեր եմ, որտեղ եմ գտնվում և ֆանի՞ առկա կամ դրսևնցիալ հաճախորդներ ունեք:

Որո՞նք եմ Ձեր քիզնեսի առավելությունները, որոնք ազդում են գնորդների որոշման վրա՝ գնելու Ձեր աղյուսակները և ծառայությունները:

Նշեք, թե ինչ ուսումնասիրություններ եք կատարել Ձեր աղյուսակների և ծառայությունների դաճանգարկը որոշելու համար:

9. Մրցակցություն

Ուլֆեր են Ձեր հիմնական մրցակիցները և որտեղ են նրանք գործում:

Որո՞նք են Ձեր մրցակիցների թույլ և ուժեղ կողմերը:

Ինչդիսին է Ձեր շուկան - հասարակություն, նվազող, աճող, սեզոնային և ինչու:

10. Առաջխաղացում

Վաճառքի ի՞նչ ծավալներ եք Դուք կանխատեսում.

հաջորդ 6 ամիսների ընթացքում

\$

դրան հաջորդող 6 ամիսների ընթացքում

\$

Նսե՞ք արդեն հասարակած դասվելները.

Հաճախորդ

Գումար

\$

\$

\$

\$

Ի՞նչ ենթադրություններ եք արել Ձեր վաճառքները կանխատեսելիս:

Ինչդիսն եք դասրասվում շուկայում առաջխաղացնել և վաճառել Ձեր ապրանքներն ու ծառայությունները:

Ձևը

Ծախսեր

\$

\$

\$

Ինչու՞ եք կարծում, որ Ձեր վաճառքի կանխատեսումները իրատեսական են:

11. Ֆինանսական տեղեկատվություն - գործող բիզնես

Ինչպե՞ս ժամանակ է, որ զբաղվում եմ այս բիզնեսով:

Ի՞նչ փոփոխություններ եմ ուղանալուս բիզնեսում:

Ի՞նչ նվաճումներ եմ ակնկալում այդ փոփոխությունների արդյունքում:

Ֆինանսական տեղեկատվություն վերջին երեք տարիների համար.

Տարի	Իրացում	Չամախառն ռազմաբարձրություն (տեղանքաբարձրություն)	Զուտ ռազմաբարձրություն (ռազմաբարձրություն)
	\$	\$ (%)	\$ (%)
	\$	\$ (%)	\$ (%)
	\$	\$ (%)	\$ (%)

Գործարար ծրագրի հետ ներկայացրե՞մ նաև հաշվեկշիռ և ֆինանսական արդյունքների մասին հաշվետվություն:

Առկա ֆինանսական դրամատվություններ.

Օվերդրաֆս	\$
Վարկ	\$
	\$
Լիզինգ	\$
Այլ ֆինանսական դրամատվություններ	\$
Ընդամենը ֆինանսական դրամատվություններ	\$

Թվարկե՞մ վերջին երեք տարիների ընթացքում մարված ֆինանսական փոխառությունները.

12. Ֆինանսական տեղեկատվություն - նոր բիզնես

Որքան են կազմում բիզնեսն սկսելու հետ կապված Ձեր ընդհանուր ծախսերը: \$ _____
 Որքան է Ձեր ներդրումը: \$ _____

13. Ֆինանսական կանխատեսումներ

(Ձեր ֆինանսական կանխատեսումները ղեկավարելու համար կարևոր է հաշվարկել սարեկան կտրվածքները:)

13.1 Հաշվարկե՛ք Ձեր սարեկան համախառն ցահույթը **A**

Կանխատեսված իրացում \$ _____
 Հանած ուղղակի ծախսեր*
 Հումք և նյութեր \$ _____
 Աժխատության գծով ծախս \$ _____
 Ընդամենը ուղղակի ծախսեր \$ _____
= Համախառն ցահույթ \$ _____ **A**

*Ուղղակի ծախսերը վաճառված ադրամների ինֆլացիայից են և ներառում են հումք գնելու և կադրակազմի կողմից կատարված աժխատության ծախսերը: Վարչական աժխատության համարվում է վերադիր ծախս և ղեկավարը ընդգրկվի 13.3 բաժնում, քանի որ դա անուղղակի ծախս է, որը կատարվում է անկախ ադրամների վաճառվելու հանգամանքից:

13.2 Հաշվարկե՛ք Ձեր եկամտաբերությունը **B**

Համախառն ցահույթ **A** \$ _____ x 100 = % **B**
 իրացում \$ _____

13.3 Հաշվարկե՛ք Ձեր կանխատեսված սարեկան վերադիր ծախսերը **C**

Անուղղակի ծախսեր
 Գնումներ - վճարված \$ _____
 Գնումներ - ադրամային \$ _____
 Աժխատության (ներառյալ սոց. ադր.) \$ _____
 Վարձավճար \$ _____
 Հոսանք/զեռուցում \$ _____
 Էներգիա \$ _____
 Ադրամային գործարարություն \$ _____
 Տրանսպորտ, փաթեթավորում \$ _____
 Պահպանման ծախսեր \$ _____
 Գովազդ \$ _____
 Հեռախոս/փոս \$ _____
 Խորհրդատվական ծախսեր \$ _____
 ԱԱՀ (գույք) \$ _____
 Լիզինգի գծով վճարումներ \$ _____
 Բանկային/ֆինանսական վճարներ և տոկոս \$ _____
 Միջնորդավճարներ \$ _____
 Այլ ծախսեր \$ _____
 Հարկեր \$ _____
Ընդամենը վերադիր ծախսեր \$ _____ **C**

13.4 Հաշվարկե՛ք ծախսածածկման համար անհրաժեշտ սարեկան երջանառությունը **D**

$$\frac{\text{Վերադիր ծախսեր} \text{ (C)} \quad \$ \quad \underline{\hspace{10em}}}{\text{Եկամտաբերություն} \text{ (B)} \quad \underline{\hspace{10em}}} \times 100 = \$ \quad \underline{\hspace{10em}} \quad \text{D}$$

13.5 Հաշվարկե՛ք ծախսածածկման համար անհրաժեշտ ամսեկան երջանառությունը **E**

$$\frac{\text{Ծախսածածկման իրացում} \text{ (D)} \quad \$ \quad \underline{\hspace{10em}}}{12 \text{ (ամիս)}} \quad \underline{\hspace{10em}} \quad \$ \quad \underline{\hspace{10em}} \quad \text{E}$$

13.6 Հաշվարկե՛ք Ձեր կանխատեսված շահույթը **F**

Կանխատեսված սարեկան իրացում	\$	_____			
Հանած ծախսածածկման իրացում D	\$	_____			
	\$	_____	x %	_____	B (Եկամտաբերություն)
= Շահույթ	\$	_____		F	

14. Անհրաժեշտ ֆինանսավորում

Ընդհանուր փոխառության դահանգը (այս թիվը ղեկ է ընդգրկի բոլոր այն դրամաձևերը և դրամական միջոցները, որոնք ներդրվել են բիզնեսում Ձեր/Ձեր գործընկերների կողմից և ղեկ է հիմնված լինի դրամական հոսքերի հաշվարկությունում նշված փոխառության առավելագույն թվի վրա):

Կադիսալ ներդրումներ \$ _____
 (or. սարածք, սարքավորումներ) \$ _____

Ի՞նչ ակտիվներ կարող եմ գրավադնել. \$ _____
 Ընկերության ակտիվների արժեքը \$ _____
 Անձնական ակտիվների արժեքը \$ _____
Ակտիվների ընդհանուր արժեքը **\$ _____**

Մարման աղբյուրներ \$ _____
 Ընկերության կողմից ստացված զուտ շահույթը \$ _____
 Այլ աղբյուրներ (ակտիվների վաճառք, նոր ներդրումներ) \$ _____

Հիմնական ռիսկերը (սեխնիկական, ֆինանսական և տուկայական).

Հիմնական ռիսկերի ազդեցությունից դաժժամվելու ուղղությամբ նախատեսված միջոցառումներ.

