



KarenCrowd

گزارش ارزیابی طرح تأمین مالی جمعی
قسمت دوم کارمانی - مشاوره تخصصی
مالی

متقاضی:

«شرکت گروه اقتصادی ارزش آفرینان فاخر»

عامل:

شرکت دانش بنیان گروه پیشگامان کارآفرینی کارن

نهاد مالی:

شرکت کارگزاری بانک کارآفرین

خرداد ۱۴۰۳



خلاصه مدیریتی

مشخصات متقاضی

وب سایت: -	محل ثبت: استان: تهران شهر: تهران	تاریخ ثبت: ۱۴۰۰/۰۴/۱۲	نام شرکت: گروه اقتصادی ارزش آفرینان فاخر (سهامی خاص)
پست الکترونیک: Fakher.eg@gmail.com		وضعیت دانش بنیانی: دانش بنیان <input type="checkbox"/> غیر دانش بنیان <input checked="" type="checkbox"/>	

اطلاعات طرح و محصول

(۱) نام طرح: قسمت دوم کارمانی - مشاوره تخصصی مالی	
(۲) حوزه فعالیت:	
<input type="checkbox"/> کشاورزی، فناوری زیستی و صنایع غذایی	<input type="checkbox"/> سخت افزارهای برق و الکترونیک، لیزر و فوتونیک
<input type="checkbox"/> دارو و فرآورده های پیشرفته حوزه تشخیص و درمان	<input type="checkbox"/> فناوری اطلاعات و ارتباطات و نرم افزارهای رایانه ای
<input type="checkbox"/> مواد پیشرفته و محصولات مبتنی بر فناوری های شیمیایی	<input checked="" type="checkbox"/> خدمات تجاری سازی و مشاوره
<input type="checkbox"/> ماشین آلات و تجهیزات پیشرفته	<input type="checkbox"/> صنایع فرهنگی، صنایع خلاق و علوم انسانی و اجتماعی
<input type="checkbox"/> وسایل، ملزومات و تجهیزات پزشکی	
(۳) کاربرد محصول/خدمت: شرکت های متوسط و کوچک (SME) تازه وارد بورسی، به دلیل آشنایی کم با بازار سرمایه و کمبود نیروی متخصص مالی و بازار سرمایه نیاز به کمک شرکت های مشاوره مالی دارند که شرکت های مشاور با دادن مشاوره های تخصصی، سعی در افزایش سودآوری و حفظ ارزش سهام این شرکت ها را دارند. این مشاوره ها شامل روش های افزایش سرمایه، روش های تامین مالی از بازار سرمایه و سایر بازارها، مشاوره به شرکت های زیر مجموعه در جهت افزایش سودآوری شرکت های تلفیقی، روش های تجدید ارزیابی و استفاده بهینه از سود انباشته می شود.	
(۴) هدف از اجرای طرح: هدف از اجرای طرح ۸ مشاوره تخصصی در طول ۶ ماه با ۱۲ نیروی متخصص که ۳ سه نفر ۳ ماه روی یک شرکت تمرکز کرده و به ازای هر مشاوره شرکت ۵۰۰ میلیون تومان دریافت خواهد کرد. برای این طرح سرمایه ۳۰،۰۰۰ میلیون ریالی با سود ۲۲.۵ درصد ۶ ماهه برای سرمایه گذاران در نظر گرفته شده است که سود و اصل سرمایه در انتهای دوره به سرمایه گذاران پرداخت می شود.	
(۵) سرمایه مورد نیاز اجرای طرح (میلیون ریال): ۳۰،۰۰۰	
(۶) مدت زمان اجرای طرح (ماه): ۶	
(۷) سود کلی پیش بینی شده طرح (میلیون ریال): ۱۰،۰۰۰	
(۸) میزان سود متعلق به سرمایه گذاران در مدت زمان طرح: ۲۲.۵ درصد	



۹) نحوه تقسیم سود: اصل و سود پایان دوره ۶ ماهه طرح
۱۰) معادل سود ساده سالانه متعلق به سرمایه‌گذاران: ۴۵ درصد
۱۱) معادل سود موثر سالانه متعلق به سرمایه‌گذاران: ۵۰ درصد
۱۲) تضامین و وثایق: چک ضمانت ۱۵۰ درصد اصل سرمایه و تعهد خرید توسط شخص حقیقی معتبر

مشخصات، توضیحات و نکات کلیدی مربوط به موضوع طرح

- شرکت برنامه دارد ۱۲ نیروی متخصص جذب کند هر ۳ نیرو ۳ ماه روی یک شرکت تمرکز کرده و خدمات مشاوره مالی خواهند داد که به ازای هر خدمت ۵۰۰ میلیون دریافت خواهد کرد.
- بخش عمده‌ای از هزینه‌ها صرف نیروی انسانی خواهد شد و حقوق هر نفر حدود ۳۵ میلیون تومان در ماه در نظر گرفته شده است.
- طرح شرکت از نوع توسعه‌ای است که شرکت تصمیم دارد خدمات مشاوره تخصصی به شرکت‌های متوسط و کوچک بورسی را در پیش گیرد.
- باتوجه به تعدد شرکت‌های مشاوره، ریسک رقبا در این صنعت بالا است. قیمت‌گذاری‌های پایین و بعضاً نادرست برای جذب مشتری، یکی از مهمترین ریسک رقبا است.
- از جمله هزینه‌های طرح، می‌توان به هزینه‌های دستمزد و نیروی انسانی اشاره کرد.
- مدل درآمدی طرح از طریق انعقاد قرارداد و ارائه خدمات مشاوره است که بخشی از پول قبل مشاوره و بخش دیگری بعد از نتیجه حاصل خواهد شد.
- مهمترین تأمین‌کنندگان طرح، نیروی متخصص است که باید هم تجربه و هم تخصص بالایی در این بازار داشته باشد و بتواند به شرکت‌ها مشاوره درست بدهد. بخشی از حقوق این افراد ثابت و بخش دیگری بر اساس عملکرد و خروجی است.
- با توجه دیر بازده بودن خدمات مشاوره‌ای، شرکت ارزش آفرینان فاخر برای جلب اعتماد مشتریان، بخشی از هزینه مشاوره را قبل از مشاوره و بخشی دیگری از آن را زمانی نتیجه حاصل شد دریافت می‌کند. باتوجه به این خریدار این خدمات شرکت‌ها هستند لذا فروش به صورت B2B است.



کارمانی

کارمانی اولین رئالیتی‌شو با محوریت تامین مالی جمعی است که با هدف معرفی و ترویج ابزار تامین مالی جمعی به عنوان ابزاری نوین برای تامین سرمایه در گردش کسب‌وکارها توسط سکوی تامین مالی جمعی کارن کراد تهیه و تولید شده است.

در این برنامه ۵۰ کسب‌وکار حضور دارند. این کسب‌وکارها قبل از حضور در برنامه توسط متخصصان ارزیابی کارن کراد با دقت ارزیابی موشکافانه شده‌اند و دارای شرایط لازم برای تامین مالی جمعی هستند. این برنامه در ۲۵ قسمت ساخته و پخش می‌شود که در هر قسمت دو تیم طرح‌های خود را به سه داور برنامه که متخصصان برجسته‌ای در اکوسیستم کارآفرینی و نوآوری، اقتصاد، مدیریت و... هستند، ارائه می‌دهند. در نهایت، تیم‌های برتر موفق به دریافت مجوز برای شروع پویش تامین مالی جمعی بر روی سکوی تامین مالی جمعی کارن کراد خواهند شد.

شرکت «گروه اقتصادی ارزش‌آفرینان فاخر» با طرح «مشاوره تخصصی مالی» برنده قسمت دوم برنامه کارمانی است.



فهرست مطالب

فصل اول - بررسی کلیات شرکت	۶
۱.۱ اطلاعات ثبتی متقاضی	۶
۱.۲ محل استقرار متقاضی	۷
۱.۳ خلاصه‌ای از سابقه فعالیت متقاضی	۷
۱.۴ ترکیب فعلی سهام‌داران متقاضی	۷
۱.۵ ترکیب اعضای هیئت‌مدیره متقاضی	۷
۱.۶ گزارش وضعیت اعتباری متقاضی و اعضای هیئت‌مدیره	۸
۱.۷ سوابق و قراردادهای فروش محصول طرح	۹
۱.۸ سوابق استفاده از ابزار تامین مالی جمعی	۱۱
فصل دوم - بررسی تیم	۱۲
فصل سوم - بررسی فنی طرح	۱۳
۳.۱ مسئله محوری و راه‌حل پیشنهادی	۱۳
۳.۲ هدف از اجرای طرح	۱۳
۳.۳ مشخصات فنی و کاربردهای محصول	۱۴
۳.۴ برنامه عملیاتی	۱۷
فصل چهارم - بررسی بازار طرح	۱۹
۴.۱ مشتریان هدف	۱۹
۴.۲ تعیین سهم قابل کسب از بازار طرح	۱۹
۴.۳ بررسی رقبا	۲۰



فصل پنجم - بررسی مالی و اقتصادی طرح	۲۱
۵.۱ سرمایه موردنیاز اجرای طرح	۲۱
۵.۲ برنامه تولید، فروش و کسب درآمد	۲۳
۵.۳ هزینه‌های تولید و سربار	۲۳
۵.۴ جدول سود و زیان طرح	۲۴
۵.۵ جریان وجوه نقدی طرح	۲۴
۵.۶ بررسی شاخص‌های اقتصادی طرح	۲۵
۵.۷ بررسی نقطه سربه‌سر	۲۵
۵.۸ جدول زمان‌بندی جریان نقد اصل و سود طرح	۲۶
فصل ششم - بررسی ریسک‌های طرح	۲۷
پیوست‌ها	۲۸



فصل اول - بررسی کلیات شرکت

۱/۱ اطلاعات ثبتی متقاضی

جدول ۱-۱ اطلاعات ثبتی متقاضی

نام شرکت	گروه اقتصادی ارزش آفرینان فاخر
نوع شخصیت حقوقی	□ مسئولیت محدود ■ سهامی خاص □ سهامی عام □ تعاونی
محل ثبت	تهران
شناسه ملی	۱۴۰۱۰۱۳۵۹۹۱
تاریخ تأسیس	۱۴۰۰/۰۴/۱۲
دارندگان حق امضا	کلیه اوراق و اسناد بهادار و تعهد آور شرکت از قبیل چک، سفته، برات، قراردادها عقود اسلامی و همچنین نامه های عادی و اداری با امضاء مدیر عامل منفردا همراه با مهر شرکت معتبر می باشد.
سرمایه اولیه (میلیون ریال)	۵,۰۰۰
سرمایه فعلی (میلیون ریال)	۵,۰۰۰
موضوع فعالیت	ارائه خدمات مشاوره‌ای در خصوص اصلاح ساختار مالی، طرح‌های اقتصادی، مشاوره مدیریت، مدیریت ثروت، ارائه خدمات مشاوره‌ای در خصوص طراحی و اجرای کنترل‌های داخلی و حاکمیت شرکتی، ارائه کلیه خدمات مشاوره‌ای و همکاری در ایجاد و توسعه شرکت‌ها و ادغام و تملیک آن‌ها و به طور کلی تجدید ساختار شرکت‌ها، مشاوره استراتژیک، مدیریت، طراحی سازمانی، سازماندهی مجدد و بازسازی شرکت‌ها در جهت بهبود کاربرد مدیریتی شرکتی و ارائه راهکار جهت رفع مسائل و مشکلات مالی و عملیاتی آن، ارائه راهکارهای مدیریتی، تهیه بودجه و بررسی حساب‌ها و طرح‌های کسب و کار، مشارکت در مناقصه‌ها و مزایده‌های داخلی و بین المللی و برگزاری و مشارکت در انواع نمایشگاه داخلی، خارجی و بین المللی
نام و نام خانوادگی نماینده شرکت	حسین ملکی خالق آبادی

* اطلاعات اساسنامه در پیوست گزارش موجود است.



۱/۲ محل استقرار متقاضی

جدول ۱-۲ محل استقرار شرکت

مالکیت	آدرس	محل
استیجاری	تهران، شهرستان شمیرانات، بخش مرکزی، شهر تجریش، محله ولنجک، خیابان چهاردهم، خیابان ولنجک، پلاک ۲۸، ساختمان وفا، طبقه ۸، واحد	دفتر مرکزی

۱/۳ خلاصه‌ای از سابقه فعالیت متقاضی

توضیحات
فعالیت این شرکت در حوزه خدمات تخصصی مشاوره مدیریتی و اجرایی است. موسسان، هیئت مدیره و تیم مدیریتی و اجرایی گروه مالی و اقتصادی همگی از مشاوران حوزه‌های مالی و مدیریتی هستند. تیم مدیریتی گروه اقتصادی ارزش آفرینان فاخر، برنامه‌ریزی نموده‌اند تا با ارائه خدمات متنوعی نظیر مشاوره مدیریت و مشاوره استفاده از ابزارهای مالی، ضمن مدیریت ریسک‌های حوزه فعالیت، زنجیره ارزش خود را تکمیل نمایند. حوزه فعالیت این شرکت ارائه خدمات تخصصی مشاوره مدیریتی و اجرایی است و با توجه به تخصص مدیران ارشد و کلیدی شرکت، حوزه فعالیت شرکت گسترده و متنوع است.

۱/۴ ترکیب فعلی سهام‌داران متقاضی

جدول ۱-۳ ترکیب فعلی سهام‌داران متقاضی

درصد سهام	نوع سهام		نوع شخصیت		نام سهام‌دار	ردیف
	ممتاز	عادی	حقوقی	حقیقی		
۹۹.۹۹۶٪		عادی	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	حسین ملکی خالق آبادی	۱
۰.۰۰۲٪		عادی	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	حسن ملکی خالق آبادی	۲
۰.۰۰۲٪		عادی	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	فرانک ملکی خالق آبادی	۳

۱/۵ ترکیب اعضای هیئت‌مدیره متقاضی

ترکیب اعضای هیئت‌مدیره مطابق روزنامه رسمی شماره ۲۲۶۴۸ تهران مورخ ۱۴۰۱/۰۹/۲۷ به شرح ذیل است:

جدول ۱-۴ لیست اعضای هیئت‌مدیره متقاضی

ردیف	نام و نام خانوادگی	سمت	کد ملی	تاریخ تولد	نام پدر	وضعیت سوء پیشینه
------	--------------------	-----	--------	------------	---------	------------------

۱	حسین ملکی خالق آبادی	مدیرعامل	فاقد سوء پیشینه کیفری
۲	حسن ملکی خالق آبادی	رئیس هیئت مدیره	فاقد سوء پیشینه کیفری
۳	فرانک ملکی خالق آبادی	نایب رئیس هیئت مدیره	فاقد سوء پیشینه کیفری

*گواهی عدم سوء پیشینه کیفری مدیرعامل و اعضای هیئت مدیره در پیوست گزارش موجود است.

۱/۴ گزارش وضعیت اعتباری متقاضی و اعضای هیئت مدیره

جدول ۱-۵ اعتبارسنجی شرکت و اعضای هیئت مدیره

تاریخ: ۱۴۰۲/۰۸/۱۶	امتیاز: فاقد امتیاز		شرکت
بدهی سررسید نشده: *	خلاصه قراردادهای اصلی		
بدهی سررسید شده پرداخت نشده: *	خلاصه قراردادهای ضمانت شده		
بدهی سررسید نشده: *	چک برگشتی		
ندارد			
		<p>متقاضی محترم شما در سامانه اعتبارسنجی نمره اعتباری منفی ندارد.</p> <p>گزارش شما شامل اطلاعات هویتی و آمار استخدام و جزئیات اطلاعات مربوط به تسهیلات (وام) مستقیم و غیرمستقیم از سامانه اعتبارسنجی به شرح ذیل می باشد.</p>	هیئت مدیره
نایب رئیس هیئت مدیره	رئیس هیئت مدیره	مدیرعامل	



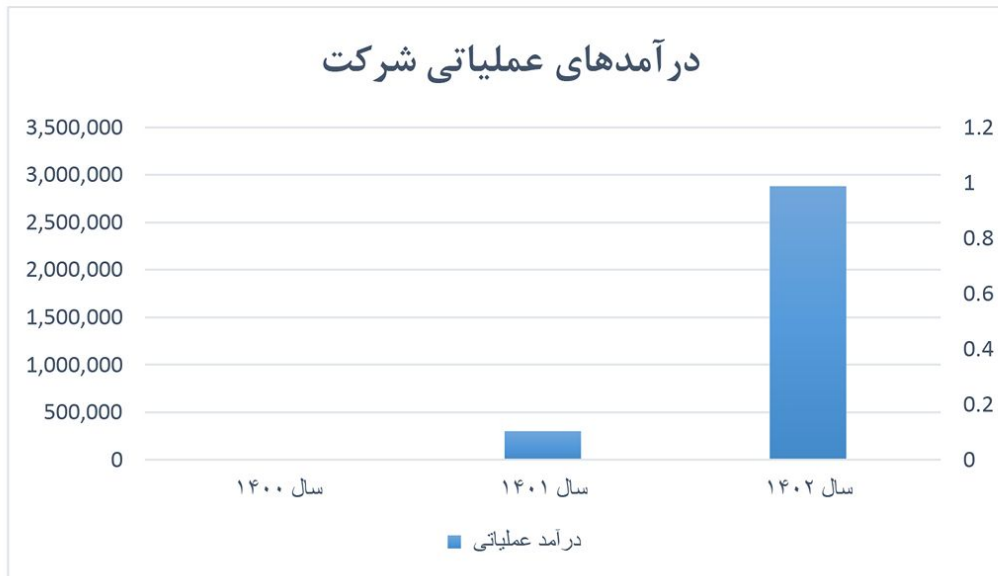
خانم فرانک ملکی خالق آبادی	حسن ملکی خالق آبادی	حسین ملکی خالق آبادی
<p>خلاصه وضعیت قراردادهای اصلی:</p> <ul style="list-style-type: none"> سررسید نشده: * سررسید شده پرداخت نشده: * <p>خلاصه وضعیت قراردادهای ضمانت شده:</p> <ul style="list-style-type: none"> سررسید نشده: * سررسید شده پرداخت نشده: * <p>چک برگشتی: ندارد</p>	<p>خلاصه وضعیت قراردادهای اصلی:</p> <p>سررسید نشده: ۱,۶۶۳,۰۰۰,۰۰۰</p> <ul style="list-style-type: none"> سررسید شده پرداخت نشده: * <p>خلاصه وضعیت قراردادهای ضمانت شده:</p> <ul style="list-style-type: none"> سررسید نشده: * سررسید شده پرداخت نشده: * <p>چک برگشتی: ندارد</p>	<p>خلاصه وضعیت قراردادهای اصلی:</p> <ul style="list-style-type: none"> سررسید نشده: * سررسید شده پرداخت نشده: * <p>خلاصه وضعیت قراردادهای ضمانت شده:</p> <ul style="list-style-type: none"> سررسید نشده: * سررسید شده پرداخت نشده: * <p>چک برگشتی: ندارد</p>

۱/۷ سوابق و قراردادهای فروش محصول طرح

فروش شرکت گروه اقتصادی ارزش آفرینان فاخر به صورت خلاصه در جدول و نمودار زیر قابل مشاهده است.

جدول ۱-۶ سابقه درآمد عملیاتی شرکت گروه اقتصادی ارزش آفرینان فاخر

سابقه فروش شرکت گروه اقتصادی ارزش آفرینان فاخر (میلیون ریال)			
سال	۱۴۰۰	۱۴۰۱	۱۴۰۲
درآمد عملیاتی شرکت	عدم فعالیت	۳۰۰,۸۶۷	۲,۸۸۱,۲۳۳
منبع	-	صورت مالی حسابرسی شده	تراز آزمایشی ۱۲ ماهه
موسسه حسابرسی	-	حسابرسین	-
گرید حسابرسی	-	«الف» و معتمد بورسی	-



تصور ۱-۱ سابقه درآمد عملیاتی شرکت گروه اقتصادی ارزش آفرینان فاخر

همچنین طبق صورت‌های مالی، برخی نسبت‌های مالی این شرکت به شرح زیر است:

جدول ۱-۷ نسبت‌های مالی شرکت متقاضی

سال ۱۴۰۲*	سال ۱۴۰۱	نوع نسبت	
-	۰.۳۵	نسبت بدهی	نسبت‌های اهرمی
-	۲.۸۵	نسبت جاری	نسبت‌های نقدینگی
-	۲.۸۵	نسبت آنی	
-	-	گردش موجودی	نسبت‌های فعالیت
-	-	متوسط دوره وصول مطالبات	
-	۳۰۰,۸۶۶	نسبت سود عملیاتی به بهای تمام شده	نسبت‌های سودآوری
-	٪۶۷	بازده دارایی‌ها	

*باتوجه به عدم ارائه صورت مالی حسابرسی شده، نسبت‌های مالی سال ۱۴۰۲ محاسبه نشده است.



۱/۸ سوابق استفاده از ابزار تامین مالی جمعی

شرکت گروه اقتصادی ارزش آفرینان فاخر تاکنون از ابزار تامین مالی جمعی استفاده نکرده است.



فصل دوم - بررسی تیم

❖ حسین ملکی خالق آبادی

سوابق تحصیلی

کارشناسی مهندسی برق از دانشگاه ساوه سال ۱۳۸۶
کارشناسی ارشد مهندسی برق گرایش قدرت از دانشگاه علوم تحقیقات سال ۱۳۹۱
کارشناسی ارشد حسابداری از دانشگاه علامه طباطبایی سال ۱۴۰۰

سوابق کاری-علمی و تحقیقاتی

شرکت توزیع برق تهران در پوزیشن اتاق کنترل و مانیتورینگ سال ۱۳۹۲ به مدت یک سال
فعالیت در بازار سرمایه از سال ۹۱
تاسیس شرکت گروه اقتصادی ارزش آفرینان فاخر در سال ۱۴۰۰ با سمت مدیر عاملی
تاسیس شرکت مدیریت ثروت فاخر در سال ۱۴۰۰ با سمت رئیس هیات مدیره
تاسیس شرکت توسعه کسب و کار فاخر در سال ۱۴۰۰ با سمت رئیس هیات مدیره

❖ زهرا مومنی

سوابق تحصیلی:

کارشناسی رشته حسابداری دانشگاه روزانه حضرت معصومه

سوابق کاری-علمی و تحقیقاتی:

اداری حسابداری شرکت سرمایه گذاری فاخر تهران
سازمان فنی و حرفه‌ای: ICDL
نرم افزار سپیدار، نرم افزار آسان حساب و هلو

فصل سوم - بررسی فنی طرح

۳/۱ مسئله محوری و راه حل پیشنهادی

شرکت‌های متوسط (SME) تازه وارد بوری، به دلیل آشنایی کم با بازار سرمایه و کمبود نیروی متخصص مالی و بازار سرمایه نیاز به کمک شرکت‌های مشاوره مالی دارند که شرکت‌های مشاور با دادن مشاوره‌های تخصصی در حوزه بازار سرمایه و عارضه‌یابی مالی و کسب و کار شرکت، سعی در حفظ و افزایش ارزش سهام این شرکت‌ها را دارند. این مشاوره‌ها شامل روش‌های افزایش سرمایه، روش‌های تامین مالی از بازار سرمایه و سایر بازارها، مشاوره به شرکت‌های زیر مجموعه در جهت افزایش سودآوری شرکت‌های تلفیقی، روش‌ها تجدید ارزیابی و استفاده بهینه از سود انباشته می‌شود.

شرکت‌های تازه وارد بوری برای موفقیت در بازار سرمایه نیاز به مشاوره‌های متنوعی دارند. در زیر چند مشاوره مهم برای آنها را بررسی خواهیم کرد:

مطالعه و آمادگی بازار سرمایه: شرکت‌های تازه وارد بوری باید بازار سرمایه را به طور جامع بررسی کنند و با قوانین، مقررات و نحوه عملکرد آن آشنا شوند. آنها باید بازار را مطالعه کنند و به اطلاعات مربوط به شاخص‌ها، نمادها، قیمت‌ها و حجم معاملات دسترسی داشته باشند.

تحلیل مالی: شرکت‌های تازه وارد باید تحلیل مالی دقیقی از وضعیت مالی خود و عوامل دیگری که بر بازار تأثیر می‌گذارد، انجام دهند. این شامل تحلیل آماری، تحلیل رقابتی، تحلیل SWOT (نقاط قوت، ضعف‌ها، فرصت‌ها و تهدیدها) و تحلیل پنج نیروی پورتر است.

استراتژی بازاریابی: شرکت‌های تازه وارد برای جذب سرمایه‌گذاران و رشد در بازار سهم خود، نیاز به استراتژی بازاریابی قوی دارند. این شامل تعیین موقعیت بازار، هدف‌گذاری، استراتژی قیمت‌گذاری، استراتژی تبلیغات و استراتژی فروش است.

ارتباطات سرمایه‌گذاری: شرکت‌های تازه وارد باید روابط خوبی با سرمایه‌گذاران برقرار کنند و در ارتباطات با آنها مهارت داشته باشند. آنها باید قادر باشند اعتماد سرمایه‌گذاران را جلب کنند و اطلاعات مالی و عملکرد شرکت را به صورت شفاف و دقیق ارائه دهند.

مدیریت ریسک: شرکت‌های تازه وارد نیاز به مدیریت ریسک مالی و عملیاتی دارند. آنها باید استراتژی‌های مدیریت ریسک را در نظر بگیرند و در صورت نیاز از ابزارهای مالی مانند بیمه و مشتقات مالی استفاده کنند.

۳/۲ هدف از اجرای طرح

هدف از اجرای طرح تامین سرمایه در گردش جهت ارائه ۸ خدمت مشاوره تخصصی مالی و مدیریتی در بازه زمانی شش ماه است.



۳/۳ مشخصات فنی و کاربردهای محصول

شرکت سابقه مشاوره تخصصی به شرکت‌های بازار سرمایه و تحلیل این شرکت‌ها را داشته که به طور مختصر چند نمونه سرفصل‌های تحلیلی این شرکت در ذیل ارائه شده است:



فهرست

۲۹	هزینه‌های تولید	۲	معرفی شرکت
۳۲	کشورهای تامین کننده	۳	ترکیب سهامداران
۳۴	روند نرخ مواد اولیه و سربار تولید	۸	درباره شرکت
۳۶	هزینه های فروش، اداری و عمومی	۱۰	درباره شرکت و صنعت
۳۸	روند فصلی درآمد و سود هر سهم	۱۲	طرح توسعه و پروژه‌های آینده شرکت
۴۰	حاشیه سود سالانه و فصلی	۱۴	تشریح پروژه‌ها باتوجه به گزارشات شرکت
۴۱	مقایسه ارزش بازار با شرکتهای همگروه	۱۵	مشکلات آسیاب‌های موجود
۴۲	مقایسه درآمد با شرکتهای مشابه	۱۶	الزامات و نیازهای کلیدی میکسرها و آسیابهای ماسه
۴۴	مقایسه حاشیه سود با شرکتهای مشابه	۱۷	پروژه احداث و راهاندازی خط قالبگیری دیزلماتیک
۴۵	تحلیل عمودی صورت سود و زیان	۱۸	پیشبینی ظرفیت تولید خط قالبگیری دیزلماتیک
۴۶	تحلیل افقی صورت سود و زیان	۱۹	ظرفیت تولید و محصولات شرکت
۴۷	تحلیل عمودی صورت وضعیت مالی	۲۲	درآمد و محصولات اصلی شرکت
۴۸	تحلیل افقی صورت وضعیت مالی	۲۴	مقدار تولید و فروش ماهیانه
۴۹	روند درآمد و بهای تمام شده	۲۶	مبلغ و نرخ فروش ماهانه
۵۰	مفروضات		
۵۱	صورت سود و زیان تحلیلی		
۵۳	تحلیل حساسیت P/E - DPS		

بیانیه سلب مسئولیت:
این گزارش تنها به منظور افزایش آگاهی و دانش سرمایه‌گذاران عزیز تهیه شده است و نباید بعنوان معیاری برای انجام معاملات خرید، فروش یا نگهداری سهام شرکت مورد بررسی استفاده شود.

Designed by: iranbrandbook.com

شکل ۳-۱ تصویر گزارش تحلیلی شرکت ریخته‌گری تراکتورسازی ایران



گزارش تحلیلی

شرکت سیم و کابل ابهر

(بکابل)





FAKHER
Economic Group
گروه اقتصادی فاخر

سرویس تیم تخصصی - آرمین ابراهیمی

شهریور ۱۴۰۲

فهرست

۴۲	روند تولید ماهانه محصولات اصلی شرکت	۳	معرفی شرکت
۴۳	روند مبلغ فروش ماهانه محصولات اصلی شرکت	۴	شرکت‌های فرعی
۴۴	روند نرخ فروش ماهانه محصولات اصلی شرکت	۵	تغییرات سرمایه شرکت
۴۵	مقایسه نرخ فروش محصولات با نرخ جهانی مس	۸	ظرفیت تولید و محصولات شرکت
۴۶	بهای تمام شده و هزینه‌های تولید	۱۱	درباره کابل
۴۸	روند فصلی نرخ مصرف مفتول مس و نرخ جهانی مس	۱۵	بازار سیم و کابل
۴۹	سرپار تولید	۱۸	محرك های رشد
۵۰	هزینه‌های فروش، اداری و عمومی	۱۹	چالش
۵۱	حاشیه سود شرکت و محصولات	۲۰	فرآیند تولید محصولات
۵۳	تحلیل عمودی و افقی صورت سود و زیان	۳۰	مقایسه با شرکت‌های هم محصول در بازار سرمایه
۵۸	روند درآمدهای عملیاتی و بهای تمام شده	۳۲	مقدار تولید سالانه شرکت
۵۹	روند نرخ فروش سالانه محصولات	۳۴	پروژه و طرح‌های توسعه
۶۰	مفروضات تحلیلی	۳۶	بازار فروش محصولات
۶۱	صورت سود و زیان تحلیلی	۳۹	صادرات و واردات انواع کابل کشور
۶۲	تحلیل حساسیت	۴۱	تولید ماهانه شرکت
۶۴	p/e - dps		

” بیانیه سلب مسئولیت: ”
این گزارش تنها به منظور افزایش آگاهی و دانش سرمایه‌گذاران عزیز تهیه شده است و نباید بعنوان معیاری برای انجام معاملات خرید، فروش یا نگهداری سهام شرکت مورد بررسی، استفاده شود.

Designed by: iranbrandbook.com

شکل ۲-۳ تصویر گزارش تحلیلی شرکت سیم و کابل ابهر



فهرست

۲۸	نرخ فروش انواع باتری، ماهانه	۲	معرفی شرکت
۲۹	نرخ فروش منبع تغذیه مخابراتی، ماهانه	۶	درباره شرکت
۳۱	هزینه‌های تولید	۷	محصولات عمده شرکت
۳۳	تامین کنندگان مواد اولیه	۸	فعالیت‌های کلیدی شرکتهای فرعی
۳۷	نسبت مبلغ مواد مستقیم مصرفی به درآمدهای عملیاتی	۹	محصولات
۳۸	سریار تولید و هزینه‌های فروش، اداری و عمومی	۱۰	تغییرات سرمایه شرکت
۴۰	حاشیه سود شرکت	۱۲	درآمد و محصولات اصلی شرکت
۴۱	حاشیه سود ناخالص محصولات	۱۶	ظرفیت تولید و محصولات شرکت
۴۲	تحلیل عمودی صورت سود و زیان	۱۸	مقایسه با شرکتهای مشابه در بازار سرمایه
۴۳	تحلیل افقی صورت سود و زیان	۱۹	مقدار تولید و فروش
۴۴	تحلیل عمودی خلاصه صورت وضعیت مالی	۲۱	بازار فروش و درآمد
۴۵	تحلیل افقی خلاصه صورت وضعیت مالی	۲۲	مشتریان شرکت
۴۶	درآمد و بهای تمام شده شرکت نیان الكترونك	۲۵	مبلغ فروش ماهانه شرکت
۴۷	نرخ فروش محصولات سالانه	۲۶	مقدار تولید و فروش انواع باتری، ماهانه
۴۸	درآمد و بهای تمام شده شرکت نیان باتری خاوران	۲۷	مقدار تولید و فروش منبع تغذیه مخابراتی، ماهانه
۴۹	حاشیه سود شرکت نیان باتری خاوران		
۵۰	صورت سود و زیان تحلیلی شرکت نیان باتری خاوران		
۵۱	مفروضات		
۵۲	صورت سود و زیان تحلیلی شرکت نیان الكترونك		
۵۳	تحلیل حساسیت		
۵۴	P/E - DPS		
۵۵			

بیانیه سلب مسئولیت:
این گزارش تنها به منظور افزایش آگاهی و دانش سرمایه‌گذاران عزیز تهیه شده است و نباید به‌عنوان معیاری برای انجام معاملات خرید، فروش یا نگهداری سهام شرکت مورد بررسی استفاده شود.

Designed by: iranbrandbook.com

شکل ۳-۳ تصویر گزارش تحلیلی شرکت نیان الكترونك



فهرست

۱۷	نرخ فروش محصولات	۳	معرفی شرکت
۱۸	بهای تمام شده و هزینه‌های تولید	۴	تغییرات سرمایه شرکت
۱۹	مواد اولیه شرکت برای تولید محصولات	۵	محصول اصلی شرکت و درآمد شرکت
۲۰	نسبت نرخ ملاس و انواع خمیرمایه	۶	نگاهی به صنعت خمیرمایه در ایران و جهان
۲۱	نسبت نرخ مصرف ملاس و نرخ فروش انواع خمیرمایه شرکت	۸	زنجیره تولید و مصرف
۲۲	حاشیه سود شرکت و محصولات	۹	خطوط تولید شرکت
۲۳	تحلیل عمودی صورت سود و زیان	۱۰	محصولات شرکت
۲۴	تحلیل افقی صورت سود و زیان	۱۱	شرکت‌های مشابه داخلی
۲۵	خلاصه صورت وضعیت مالی	۱۲	تولید و فروش شرکت
۲۶	تحلیل عمودی و افقی خلاصه صورت وضعیت مالی	۱۳	بازار فروش شرکت
۲۷	مفروضات تحلیلی	۱۴	آمار صادرات مخمرهای فعال ایران
۲۹	صورت سود و زیان تحلیلی	۱۵	مقدار فروش ماهانه محصولات
۳۰	تحلیل حساسیت	۱۶	مبلغ فروش ماهانه محصولات

شکل ۳-۴ تصویر گزارش تحلیلی شرکت خمیر مایه رضوی

۳/۴ برنامه عملیاتی

بر اساس برنامه پیش‌بینی شده شرکت بنا دارد اقدام ۸ خدمت مشاوره تخصصی مالی و مدیریتی ظرف مدت ۶ ماه انجام نماید.



ماه ششم	ماه پنجم	ماه چهارم	ماه سوم	ماه دوم	ماه اول	خروجی فاز	ماه	
							فازهای طرح	
						مشاوره	دستمزد نیروی انسانی	۱
						دریافت وجه	فروش خدمات	۲

جدول ۳-۱ برنامه عملیاتی شرکت متقاضی

فصل چهارم - بررسی بازار طرح

انتقال مالکیت خصوصی به عمومی در شرکت‌های تازه وارد بوری چالش‌های عدیده‌ای در سطوح مختلف مدیریتی این شرکت‌ها ایجاد می‌کند؛ از مهمترین این‌ها، چالش‌های حوزه مالی این شرکت‌ها هستند. تقاضا برای افزایش شفافیت و افشای مالی، که ویژگی ذاتی شرکت‌های بوری است، اغلب نیاز به سرمایه‌گذاری و تمرکز قابل توجهی در سیستم‌های گزارشگری مالی و فرآیندهای انطباق دارد. فشار مداوم برای برآورده کردن انتظارات بازار می‌تواند بودجه‌های عملیاتی را تحت فشار قرار دهد و مانع از توانایی تخصیص منابع به نحو صحیح شود. علاوه بر این، در دوره پس از عرضه اولیه سهام، شرکت ممکن است شاهد افزایش نوسانات در قیمت سهام باشد و این موضوع لایه‌ای از پیچیدگی را به برنامه‌ریزی و پیش‌بینی مالی اضافه می‌کند. ایجاد تعادل بین نیاز به رشد پایدار و مدیریت انتظارات کوتاه مدت سهامداران می‌تواند منجر به تصمیم‌گیری مالی ظریف شود. این مباحث برای شرکت‌های کوچک و متوسط به دلیل آشنایی کم با بازار سرمایه و کمبود نیروی متخصص مالی و بازار سرمایه در آن‌ها بغرنج‌تر است. برای عبور موفقیت‌آمیز این چالش‌ها، شرکت‌هایی با عنوان مشاوران مالی وجود دارند که می‌توانند بینش استراتژیک ارائه دهند، تخصیص سرمایه را بهینه کنند و از انعطاف‌پذیری مالی در مواجهه با ماهیت پویا و گاهی غیرقابل پیش‌بینی بازارهای بوری اطمینان حاصل کنند.

لازم به ذکر است تفاوتی میان تعریف شرکت‌های کوچک و متوسط (SMEها) در وزارت صنعت، معدن و تجارت و اتحادیه اروپا وجود دارد؛ به طور کلی شرکت‌های با تعدادی کمتر از ۵۰ کارمند از نظر وزارت صمت، در زمره شرکت‌های کوچک و متوسط قرار می‌گیرند اما اتحادیه اروپا به عنوان یکی از شروط SMEها، مرز تعداد کارمندان را ۲۵۰ نفر اعلام کرده است؛ در این پژوهش از تعریف وزارت صمت برای تخمین بازار استفاده شده است.

۴/۱ مشتریان هدف

به طور میانگین سالانه حدود ۲۰ شرکت عرضه اولیه عمومی دارند که معمولاً ۱۰-۱۵ آن‌ها کوچک و متوسط هستند؛ با فرض اینکه نیمی از این شرکت‌ها در ۳ سال اول ورودشان به بورس از مشاوران مالی استفاده کنند، و هزینه مشاوره مالی سالانه به طور میانگین برای این شرکت‌ها ۱۲۰۰ میلیون تومان باشد، اندازه کلی بازار ۲۸۸۰۰ میلیون تومان به صورت سالانه است.

۴/۲ تعیین سهم قابل کسب از بازار طرح

به گزارش Research and Markets^۱ اندازه بازار مشاوره مالی در سال ۲۰۲۲، ۸۵.۸ میلیارد دلار بوده است و پیش‌بینی می‌شود با نرخ رشد مرکب سالانه ۴.۵٪، به عدد ۱۲۲ میلیارد دلار برسد. حدود ۲۵٪ بازار مشاوره مالی مربوط به

¹ <https://www.researchandmarkets.com/reports/5140006/financial-advisory-global-strategic-business#>



شرکت‌های کوچک و متوسط می‌شود (۲۱.۴۵ میلیارد دلار) که لازم به ذکر است با نرخ رشد مرکب سالانه بیشتری نسبت به کل (۷.۵٪) در حال بزرگ شدن است.

ارقام منتشر شده در ^۲WorldBank نشان می‌دهد که تولید ناخالص داخلی ایران (۳۸۹ میلیارد دلار) نسبت به جهان (۱۰۰،۵۶۰ میلیارد دلار) چیزی حدود ۰.۴٪ است. با این فرض برقراری رابطه مستقیم میان تولید ناخالص داخلی و اندازه بازار مشاوره مالی در ایران، اندازه این بازار برای شرکت‌های کوچک و متوسط در کشورمان حدود ۸۵.۸ میلیون دلار معادل ۴۲۹۰ میلیارد تومان (با نرخ دلار ۵۰،۰۰۰ تومان) خواهد بود.

۴/۳ بررسی رقبا

شرکت‌های مشاوره مالی و مدیریتی بسیار متعدد هستند که هر کدام با توجه به حوزه تخصصی خود روی بخشی از بازار تمرکز می‌کنند. نمونه‌های مشابه خارجی نیز وجود دارد اما رقیبی برای شرکت‌های داخلی محسوب نمی‌شود چرا که در صنعت سرمایه‌گذاری و بازار سرمایه، مشاوران داخلی و خارجی مجزا از هم هستند.

به طور کلی از مهمترین رقبا می‌توان به شرکت‌های زیر اشاره کرد:

- **رایان محاسبان:** خدمات مالیاتی، حسابداری، مالی، تسهیلات، حسابرسی، ثبتی و کارشناسی رسمی جهت شرکت‌ها و اشخاص، انجام کلیه امور در موسسه یا شرکت‌های طرف قرارداد، توسط رایان محاسبان انجام می‌شود.
- **آریا تهران:** شرکت حسابداری آریا دارای بیش از ۱۵ سال سابقه در حوزه ارائه خدمات مالی و مالیاتی می‌باشد. در این شرکت تمامی خدمات مشاوره مالی به افراد ارائه می‌شود.
- **تدبیر حساب:** شرکت تدبیر حساب در زمستان سال ۱۳۹۱ و با هدف ارائه نمودن خدمات با کیفیت و بروز در زمینه برون سپاری مالی و حسابداری تاسیس شده است. انواع خدمات مالی و حسابداری در این شرکت انجام می‌شود.
- **صالح اندیشان ماندگار:** شرکت صالح اندیشان ماندگار با هدف ارائه مشاوره‌های مالی، حسابداری و کنترل امورات داخلی هر شرکت، به مدت ۱۰ سال است که فعالیت می‌کند.

² <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.CD?locations=IR>



فصل پنجم - بررسی مالی و اقتصادی طرح

در این بخش به تحلیل وضعیت مالی و اقتصادی طرح بر اساس تعیین فهرست هزینه‌ها، تعیین شاخص‌های مالی و اقتصادی و تحلیل ریسک پرداخته می‌شود.

مشخصات کلی طرح

جدول ۵-۱ مشخصات کلی طرح

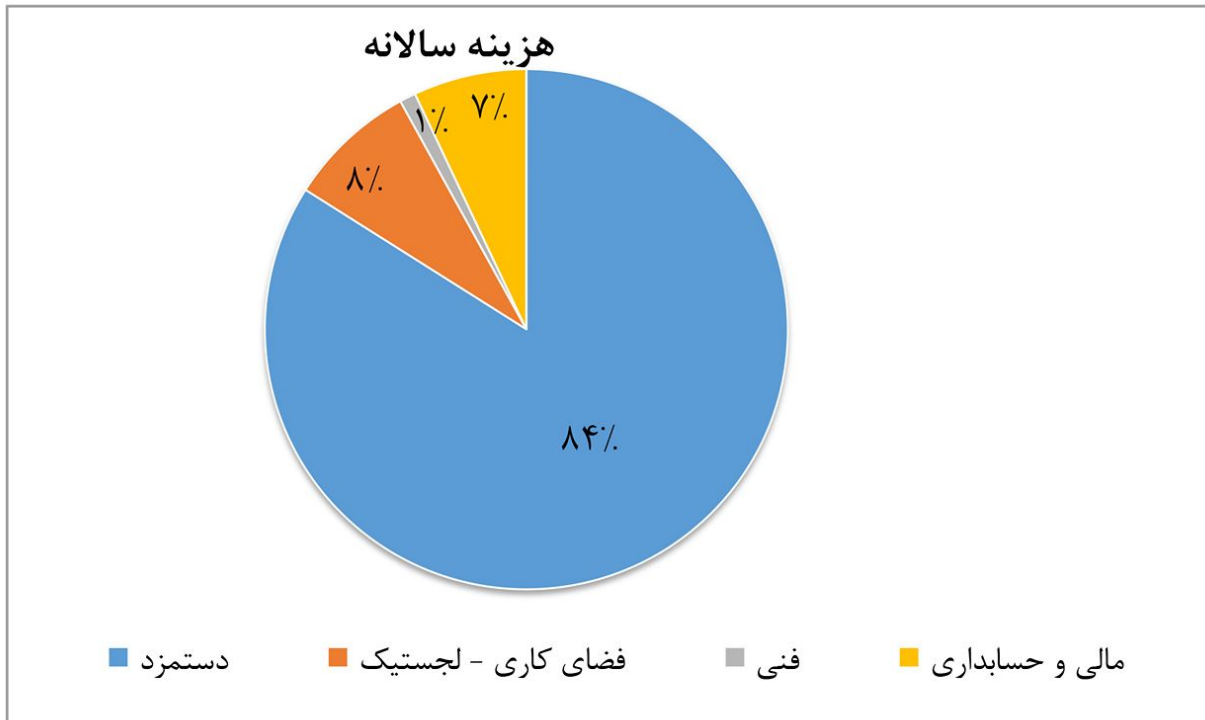
عنوان	شرح
نوع مالکیت مکان شرکت	■ اجاره □ تحت مالکیت شرکت
نام خدمت	مشاوره تخصصی مالی
تعداد خدمات مورد بررسی در طرح	۸ عدد
تعداد ماه‌های کاری	۶ ماه
قیمت فروش خدمت طرح	میانگین ۵,۰۰۰ میلیون ریال به‌ازای هر عدد

۵/۱ سرمایه موردنیاز اجرای طرح

در این طرح مخارجی بابت سرمایه ثابت در نظر گرفته نشده‌است و تمامی هزینه‌کردها بابت سرمایه در گردش است. همچنین این کسب‌وکار به بهره‌برداری رسیده‌است و هزینه قبل از بهره‌برداری ندارد و مخارج شرکت جملگی جزو هزینه‌های ارائه خدمات هستند؛ بنابراین سرمایه در گردش شرکت، حقوق، دستمزد و هزینه مالی است. شرکت بنا دارد با جذب ۳ میلیارد تومان در طی ۶ ماه، خدمات خود را افزایش داده و با فروش این محصولات، ۲۲.۵ درصد سود برای سرمایه‌گذاران در ۶ ماه رقم محقق سازد.

درآمد شرکت از طریق انعقاد قرارداد و فروش خدمات مشاوره‌ای مالی و مدیریتی به شرکت‌ها است.

در جداول ذیل به بررسی دقیق‌تر درآمدها و هزینه‌کردهای شرکت خواهیم پرداخت.



شکل ۵-۱ تصویر نمودار مصارف سرمایه

جدول ۵-۲ منابع و مصارف طرح (ارقام به میلیون ریال)

فصل ۲	فصل ۱	
۲۵,۰۰۰	۱۵,۰۰۰	درآمد مشاوره
		مجموع سال
فصل ۲	فصل ۱	
۱۲,۶۰۰	۱۲,۶۰۰	دستمزد
۱,۲۰۰	۱,۲۰۰	فضای کاری - لجستیک
۱۵۰	۱۵۰	فنی
۶۰۰	۱,۵۰۰	مالی و حسابداری
۱۴,۵۵۰	۱۵,۴۵۰	مجموع هر فصل
		سود ناخالص
۱۰,۴۵۰	-۴۵۰	



۵/۲ برنامه تولید، فروش و کسب درآمد

فروش این شرکت به صورت خدمات مشاوره‌ای است به طوری که شرکت پیش‌بینی کرده است در طول دوره ۶ ماهه ۸ خدمت مشاوره ۵۰۰ میلیون تومانی ارائه دهد. هر خدمت مشاوره ۳ ماه زمان می‌برد به طوری در ۳ ماهه اول ۴ خدمت مشاوره و در سه ماهه دوم ۴ مشاوره دیگر پیش‌بینی شده است.

فروش خدمت به صورت ماهانه

جدول ۳-۵ فروش محصول به صورت ماهانه (ارقام به میلیون ریال)

مدل‌های درآمدی	ماه ۱	ماه ۲	ماه ۳	ماه ۴	ماه ۵	ماه ۶
فروش خدمت مشاوره	۵,۰۰۰	۵,۰۰۰	۵,۰۰۰	۱۰,۰۰۰	۱۰,۰۰۰	۵,۰۰۰
مجموع						۴۰,۰۰۰

۵/۳ هزینه‌های تولید و سربار

عمده هزینه‌های طرح مربوط حقوق و دستمزد است (۸۴ درصد) و مابقی هزینه فضای کاری و هزینه جاری است.

هزینه نیرو انسانی:

جدول ۴-۵ هزینه‌های حقوق و دستمزد (ارقام به میلیون ریال)

سمت	ماه ۱	ماه ۲	ماه ۳	ماه ۴	ماه ۵	ماه ۶
نیروی متخصص مالی	۲,۱۰۰	۲,۱۰۰	۲,۱۰۰	۲,۱۰۰	۲,۱۰۰	۲,۱۰۰
نیروی متخصص تحلیل کسب کار	۲,۱۰۰	۲,۱۰۰	۲,۱۰۰	۲,۱۰۰	۲,۱۰۰	۲,۱۰۰
جمع هر ماه	۴,۲۰۰	۴,۲۰۰	۴,۲۰۰	۴,۲۰۰	۴,۲۰۰	۴,۲۰۰
مجموع						۲۵,۲۰۰

هزینه‌های جاری

جدول ۵-۵ هزینه‌های اداری و سایر امور جاری (ارقام به میلیون ریال)

ماه ۱	ماه ۲	ماه ۳	ماه ۴	ماه ۵	ماه ۶	
۳۰۰	۳۰۰	۳۰۰	۳۰۰	۳۰۰	۳۰۰	فضای کاری اداری
۵۰	۵۰	۵۰	۵۰	۵۰	۵۰	تجهیزات اداری
۵۰	۵۰	۵۰	۵۰	۵۰	۵۰	آب، برق، تلفن و گاز
۵۰	۵۰	۵۰	۵۰	۵۰	۵۰	اینترنت
۴۵۰	۴۵۰	۴۵۰	۴۵۰	۴۵۰	۴۵۰	مجموع هر ماه
						مجموع ۶ ماهه
						۲,۷۰۰

هزینه‌های مالی

جدول ۶-۵ هزینه کارمزد تأمین مالی جمعی و سایر امور حقوقی (ارقام به میلیون ریال)

ماه ۱	ماه ۲	ماه ۳	ماه ۴	ماه ۵	ماه ۶
-------	-------	-------	-------	-------	-------



۰	۰	۰	۰	۰	۱,۵۰۰	کارمزد تامین مالی
۶۰۰	۰	۰	۰	۰	۰	حسابرسی
۶۰۰	۰	۰	۰	۰	۱,۵۰۰	مجموع هر ماه
۲,۱۰۰	مجموع سالانه					

۵/۴ جدول سود و زیان طرح

جدول ۵-۷ جدول سود و زیان طرح (ارقام به میلیون ریال)

۴۰,۰۰۰	درآمد عملیاتی
۲۵,۲۰۰	بهای تمام شده درآمدهای عملیاتی
۱۴,۸۰۰	سود ناخالص
۳,۳۰۰	هزینه‌های فروش، اداری و عمومی
۱۱,۵۰۰	سود عملیاتی
۱,۵۰۰	هزینه‌های مالی
۱۰,۰۰۰	سود خالص
۶,۷۵۰	سود تقسیمی

۵/۵ جریان وجوه نقدی طرح

جدول ۵-۸ جدول سود و زیان طرح (ارقام به میلیون ریال)

ورودی	
۴۰,۰۰۰	فروش
خروجی	
۲۵,۲۰۰	نیروی انسانی
۲,۷۰۰	هزینه جاری
۲,۱۰۰	امور مالی و حسابرسی



سود و زیان	
۱۰,۰۰۰	سود و زیان خالص

۵/۶ بررسی شاخص‌های اقتصادی طرح

جدول ۵-۹ بررسی شاخص‌های اقتصادی طرح

میزان شاخص	واحد	شاخص
۳۰,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰	ریال	مبلغ موردنیاز شرکت برای جذب سرمایه
۳۳	درصد	سود پیش‌بینی شده منابع جذب شده طرح
۱۰,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰	ریال	
۲۲.۵	درصد	سود سرمایه‌گذاران در مدت زمان طرح
۶,۷۵۰,۰۰۰,۰۰۰	ریال	
۴۵	درصد	معادل سود ساده سالانه طرح
۵۰	درصد	معادل سود موثر سالانه طرح
۵,۰۰۰	ریال	حداقل مبلغ سرمایه‌گذاری
۱,۱۲۵,۰۰۰	ریال	حداقل سود سرمایه‌گذاری با حداقل مبلغ سرمایه‌گذاری
در انتهای دوره ۶ ماهه طرح		نحوه تقسیم سود
در انتهای دوره ۶ ماهه طرح		نحوه تقسیم اصل سرمایه

۵/۷ بررسی نقطه سر به سر

جدول ۵-۱۰ بررسی نقطه سر به سر طرح

۸	تعداد خدمت مشاور در طرح (مشاوره)
۵,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰	پیش‌بینی قیمت فروش هر مشاوره (ریال)
۳,۷۵۰,۰۰۰,۰۰۰	قیمت تمام شده هر عدد مشاوره (ریال)
۴۰,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰	مجموع کل هزینه سالیانه (ریال)
۶	مقدار تولید در نقطه سر به سر (عدد مشاوره)



درصد فروش در نقطه سر به سر	۷۵٪
----------------------------	-----

جدول ۵/۸ زمان بندی جریان نقد اصل و سود طرح

جدول ۵-۱۱ جدول جریان وجوه نقد طرح

منابع مورد نیاز (ریال)	۳۰,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰
سود پیش بینی شده (ریال)	۱۰,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰
تعداد مراحل بازپرداخت	یک مرحله (اصل و سود)
میزان بازپرداخت در هر مرحله	یک مرحله: ۳۶,۷۵۰,۰۰۰,۰۰۰



فصل ششم - بررسی ریسک‌های طرح

ریسک بازار

باتوجه به تعدد شرکت‌های مشاوره، ریسک رقبا در این صنعت بالا است. قیمتگذاری‌های پایین و بعضاً نادرست برای جذب مشتری، یکی از مهمترین ریسک رقبا است.

ریسک قانونی

تغییرات قوانین دولتی و قیمت گذاری‌های دستوری که مستقیماً روی بازار سرمایه تاثیر می‌گذارد نیز می‌تواند روی شرکت‌های مشاوره تاثیر گذاشته، که این تاثیر هم می‌تواند در جهت رشد این شرکت‌ها باشد و هم برعکس رکود این صنعت. همچنین شرکت برای مشاوره تنها طبق اساسنامه امکان فعالیت دارد و برای مشاوره‌هایی که نیاز به مجوز دارند، ریسک مجوز دارد.

ریسک کلان

باتوجه به این که مشتری هدف و تخصص شرکت در حوزه بازار سرمایه است رکود و رونق در این بازار می‌تواند تاثیر مستقیم روی درآمد شرکت بگذارد.

ریسک تامین و تولید

جذب نیروی انسانی متخصص در حوزه مالی مهمترین ریسک تامین و شاید مهمترین ریسک طرح خواهد بود چرا که در صنعت مشاوره، هسته بیزینس افراد هستند. شرکت تصمیم دارد ۱۲ نیروی متخصص را در طول دوره طرح جذب کند.

۱- اساسنامه شرکت



اساسنامه

ماده ۱: نام و نوع شخصیت حقوقی: شرکت گروه اقتصادی ارزش آفرینان فاخر سپاس خاص
 ماده ۲: موضوع فعالیت شخصیت حقوقی:
 - انجام کلیه فعالیت‌های تجاری و بازرگانی مجاز در زمینه‌های صادرات، واردات، خرید و فروش، پخش، ترخیص، حق العمل‌کاری و سایر موارد مرتبط با موضوع اصلی شرکت در بازار داخلی و بین‌المللی
 - سرمایه‌گذاری و مشارکت در پروژه‌های عمرانی، بازرگانی، صنعتی، خدماتی و تولیدی و سایر فعالیت‌های مجاز
 ۳- ارائه خدمات مشاوره‌ای در خصوص اصلاح ساختار مالی، طرح‌های اقتصادی، مشاوره مدیریت، مدیریت ثروت، ارائه خدمات مشاوره‌ای در خصوص طراحی و اجرای کنترل‌های داخلی و مالکیت شرکتی
 ۴- برای معاملات فنی اقتصادی، مالی و شرکت‌های داخلی و خارجی در بازار و انجام کلیه امور عملیاتی و خدمات تجاری داخلی و خارجی، اخذ و یا اعطای نمایندگی، مشاوره و خدمات فنی اقتصادی بازرگانی مجاز غیرهمسایه و غیر شبکه‌ای غیرالکترونیکی و تهیه‌ی گزارش‌های توضیحی فنی و اقتصادی و طرح کسب و کار و معاملات فنی و تهیه مدارک و مستندات و ارائه خدمات طراحی مالی و اقتصادی و سرمایه‌گذاری
 - طراحی کلیه خدمات مشاوره‌ای و همکاری در ایجاد و توسعه شرکت‌ها و انجام و مدیریت آن‌ها و به طور کلی تعیین ساختار شرکت‌ها، مشاوره استراتژیک، مدیریت، طراحی سازماندهی مجدد و بازرگانی شرکت‌ها در جهت بهبود کاربرد مدیریت شرکتی و ارائه راهکار جهت رفع مسائل و مشکلات مالی و عملیاتی آن
 ۶- مشارکت در تشکیل انواع شرکت‌ها، اخذ تسهیلات مالی و اعتباری از بانک‌ها و مؤسسات مالی و اعتباری و عقد قرارداد با اشخاص حقیقی و حقوقی امور آفر داخلی و خارجی، تأمین منابع مالی جهت اجرای پروژه‌های بازرگانی، صنعتی، ساختاری و سرمایه‌گذاری خصوصی، تسهیم اشخاص ثالث و ارائه باقرم
 ۷- ارائه راهکارهای مدیریتی، تهیه بودجه و بررسی حسابها و طرح‌های کسب و کار
 ۸- مشارکت در مناقصه‌ها و مزایده‌های داخلی و بین‌المللی و برگزاری و مشارکت در انواع نمایشگاه داخلی، خارجی و بین‌المللی
 ۹- ارائه خدمات پژوهشی و مطالعات فنی و اجرایی اقتصادی، بازرگانی، مشارکت در طراحی و ساخت قطعات تجهیزات ماشین‌آلات و سیستم‌های صنعتی، طراحی، ساخت، نصب و بهره‌برداری کلیه تجهیزات و ماشین‌آلات صنعتی
 ۱۰- معاملات بازرگانی داخلی و خارجی صادرات و واردات کلیه کالاها، مجاز، لطف و انعطاف نمایندگی به اشخاص حقیقی و حقوقی داخلی و خارج کشور
 ۱۱- ایجاد مرکز مطالعات بازرگانی، تجاری، صنعتی و فعالیت‌های اقتصادی و سرمایه‌گذاری در مناطق تجاری داخلی
 ۱۲- واردات، صادرات و تهیه و توزیع و فروش مواد و قطعات، تجهیزات، ماشین‌آلات و سیستم‌های صنعتی و تولیدی و کلیه کالاها و خدمات مجاز
 ۱۳- ترخیص کالا از گمرکات کشور، بازرگانی (فهر حرمی و غیر شبکه‌ای)، شرکت در مناقصات و مزایده‌های فوئتی و خصوصی، خرید سهام برای شرکت
 ۱۴- انجام فعالیت‌های مجاز توسعه زمین و ساختمان شامل آماده‌سازی طراحی و پیمانکاری و مشاوره و نظارت فنی مشارکت در ساخت و بهره و توزیع و فروش واردات و صادرات و تولید کلیه محصولات از قبیل دارویی، آرایشی و بهداشتی، غذایی و مکمل‌های غذایی
 ۱۵- سرمایه‌گذاری و توسعه سانه‌ها، ارم افزرها و سایت‌های غیرفهرستی

۲- گواهی عدم سو پیشینه مدیرعامل و اعضای هیئت مدیره

دادگستری کل استان تهران
 واحد سجل قضایی دادرسی عمومی و انقلاب شهرستان تهران
 واحد سجل قضایی
 گواهی عدم سوء پیشینه کیفری

شماره: ۱۴۰۲/۱۰۳۰
 تاریخ صدور:

بدین وسیله در اجرای ماده ۱۳۸ این‌نامه سجل قضایی منسوب ۱۳۸۸ گواهی می‌شود که صاحب تصویر فوق آقاخانم:
 نام: حسین نام خانوادگی: ملکی خانی ابدی فرزند: متولد: شماره ملی:
 فاقد سوء پیشینه کیفری است

دادیار واحد سجل قضایی دادرسی عمومی و انقلاب
 تهران - فاطمه چراغی

دادگستری کل استان تهران
 واحد سجل قضایی دادرسی عمومی و انقلاب شهرستان تهران
 واحد سجل قضایی
 گواهی عدم سوء پیشینه کیفری

شماره: ۱۴۰۲/۱۱۰۹
 تاریخ صدور:

بدین وسیله در اجرای ماده ۱۳۸ این‌نامه سجل قضایی منسوب ۱۳۸۸ گواهی می‌شود که صاحب تصویر فوق آقاخانم:
 نام: حسین نام خانوادگی: ملکی خانی ابدی فرزند: متولد: شماره ملی:
 فاقد سوء پیشینه کیفری است

دادیار واحد سجل قضایی دادرسی عمومی و انقلاب
 تهران - فاطمه چراغی


 دادگستری کل استان تهران
 واحد سجل قضایی دادسرای عمومی و انقلاب شهرستان تهران
 واحد سجل قضایی

گواهی عدم سوء پیشینه کیفری



شماره: ۱۴۰۲۲۰۸۲۶۴۱۶۶۶
 تاریخ صدور: ۱۴۰۲/۱۰/۲۰

بدین وسیله در اجرای ماده ۱۲ این نامه ساجل قضایی منسوب ۱۳۸۸ گواهی می‌شود که صاحب تصویر فوق آقا خانم:

نام: حسن نام خانوادگی: ملکی خانی ایلادی فرزندی: ستوده: شماره ملی:

فاقد سوء پیشینه کیفری است

دایر مدار واحد سجل قضایی دادسرای عمومی و انقلاب
 تهران - فاطمه چرانی

نام ارزیاب: محمد امین قاسمی

مدیر ارزیابی: علیرضا آقا احمدی