

باسمه تعالیٰ

مہر ۱۴۰۳

گزارش ارزیابی شرکت فرش گلزار کاشان

ہمہ آفرین
کوے تاملین مالے جمعے



ارزیاب: امیر محمد نجف پور کردی

Amirnajafpour7@gmail.com

مہر ۱۴۰۳

فهرست

۳	چکیده طرح
۳	معرفی شرکت و سوابق فعالیت آن
۳	اطلاعات شرکت
۴	اساسنامه شرکت
۵	اعضای هیئت مدیره
۵	سوابق اجرایی هیئت مدیره و مدیر عامل و اشخاص کلیدی
۵	ترکیب سهامداران
۵	مجوزها
۸	محل های فعالیت شرکت / اجرای طرح
۸	اطلاعات طرح
۱۰	مطالعات بازار
۱۱	بازار هدف
۱۲	هزینه ها
۱۳	نحوه بازاریابی
۱۵	مزیت رقابتی
۱۵	هدف از اجرای طرح
۱۵	ریسکهای طرح
۱۷	کاربرد
۱۷	زیرساختها
۱۸	مشتریان
۲۰	اطلاعات گزارش اعتبارسنجی
۲۰	گزارش ارزش آفرین اعتماد:
۲۴	اطلاعات مالی
۲۴	اقلام مهم صورت های مالی
۲۴	نسبت های مالی
۲۴	گزارش ارزیابی داخلی
۲۵	جمع بندی ارزیابی

چکیده طرح

شرکت صنایع فرش گلزارکاشان در زمینه تولید و فروش فرش ماشینی فعالیت دارد. این شرکت هم اکنون دارای ۲ مجموعه و ۳ دستگاه بافت فرش ماشینی می باشد و ماهانه ۳۰۰۰ تخته فرش ۷۰۰ شانه تولید می کند. با توجه به طرح توسعه، این شرکت قصد افزایش تعداد ماشین آلات خود را دارد و در همین راستا درصدد خرید یک دستگاه بافت فرش ماشینی ۱۲۰۰ شانه HCI از کشور ترکیه است. در صورت اضافه شدن این ماشین به خط تولید کارخانه، این شرکت ماهانه ۱۰۰۰ تخته فرش ۱۲۰۰ شانه را به تولید خود اضافه خواهد کرد. کارخانه گلزار از دو زمین مجزا با مساحت کل ۸۰۰۰ مترمربع تشکیل شده و دارای ۴۰۰۰ مترمربع سالن می باشد و در صورت اجرای طرح توسعه، نیاز به ۲۰۰۰ متر مربع سالن است. همچنین طرح فوق از لحاظ مکان استقرار دستگاه نیاز به ۵۰,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰ ریال اعتبار دارد. سایر هزینه ها شامل عوارض گمرک، ارزش افزوده و غیره ۱۵ درصد به مبلغ ۲,۲۰۰,۰۰۰ یورو معادل تقریبی ۹۲۵,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰ ریال که قیمت دستگاه می باشد اضافه می شود. و بابت حمل و جابجایی ۲۰۰,۰۰۰ یورو معادل تقریبی ۹۰,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰ ریال هزینه انتقال و جابجایی می باشد و عواید این طرح باعث افزایش سود عملیاتی سالیانه در صورت مساعد بودن شرایط بازار به میزان ۳۴۰,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰ ریال برآورد می شود. همچنین اجرای این طرح باعث ایجاد اشتغال ۱۰۰ نفر بصورت مستقیم و ۷۰۰ نفر غیر مستقیم شود. لذا در این خصوص طرح توجیهی ذیل ارائه گردیده است.

معرفی شرکت و سوابق فعالیت آن

شرکت صنایع فرش گلزارکاشان (سهامی خاص) در تاریخ ۱۳۷۰/۰۹/۰۹ به صورت شرکت سهامی خاص تاسیس شد و در اداره ثبت شرکتها در کاشان به ثبت رسید. سپس محل ثبت شرکت از کاشان به آران و بیدگل تغییر کرد. مرکز اصلی شرکت در شهرک صنعتی آران و بیدگل می باشد. موضوع فعالیت شرکت طبق ماده ۲ اساسنامه، ایجاد واحد تولیدی فرش ماشینی و موکت و پتوبافی و ساخت، صادرات و واردات ماشین آلات و قطعات مربوطه می باشد. ظرفیت تولید شرکت به موجب پروانه بهره برداری آن، تولید ۴۰ هزار مترمربع فرش ماشینی در سال می باشد.

اطلاعات شرکت

۱- نام شرکت:	فرش گلزار کاشان	۲- شماره ثبت:	۷۰۷	۳- شناسه ملی:	۱۰۲۶۰۱۴۲۲۶۹
۴- تاریخ ثبت:	۱۳۷۰/۰۹/۰۹	۵- محل ثبت:	آران و بیدگل	۶- سرمایه ثبتی (ریال):	۴۲,۴۰۰,۰۰۰,۰۰۰
۷- کد معاملاتی بورس (کدسجام):	-	۸- دارندگان حق امضا:	۱- عباس ترکی ارانی	۹- نماینده شرکت:	آقای عباس ترکی ارانی
۱۰- سمت نماینده:	مدیرعامل	۱۱- شماره نماینده شرکت:		۱۲- شماره شبا شرکت:	
۱۳- نام بانک عامل:	بانک تجارت	۱۴- صورتهای مالی حسابرسی شده:	دارد <input checked="" type="checkbox"/> / ندارد <input type="checkbox"/>	۱۵- وضعیت صورتهای مالی:	مقبول <input type="checkbox"/> / مشروط <input checked="" type="checkbox"/>

دارد / ندارد <input type="checkbox"/>	۱۸- اظهارنامه مالیاتی	-	۱۷- حسابرس طرح:	تلفیق نگار	۱۶- حسابرس شرکت
Golsarfarsh_kashan@yahoo.com	۲۱- ایمیل شرکت:	-	۲۰- وبسایت شرکت:	۵۰ نفر	۱۹- تعداد کارکنان شرکت:
بلی <input type="checkbox"/> / خیر <input checked="" type="checkbox"/>	۲۳- شرکت دانش بنیان:		تولیدی <input checked="" type="checkbox"/> / خدماتی <input type="checkbox"/> / بازرگانی <input type="checkbox"/>		۲۲- نوع شرکت:
	بلی <input checked="" type="checkbox"/> / خیر <input type="checkbox"/>				۲۴- مدیر عامل و اعضای هیأت مدیره فاقد سوء پیشینه می باشد:
* شرکت فرش گلزار کاشان تا به حال تأمین مالی از هیچ سکویی نداشته است.			۲۵- تأمین مالی از سایر سکوهای تأمین مالی جمعی:		

اساسنامه شرکت

بسمه تعالی

اساسنامه شرکت سهامی خاص

ماده ۱: نام، مرکز اصلی شرکت: نام شرکت عبارتست از صنایع فرش گلزار کاشان سهامی خاص مرکز اصلی شرکت در: کاشان

هیئت مدیره میتواند مرکز اصلی شرکت را تغییر داده و دفاتر - شعب - مرکز توزیع یا مراکز دیگری از مر قبیل: در هر نقطه ایران یا خارج از ایران که لازم بدانند دایر کند.

ماده ۱۲ موضوع شرکت: ایجاد واحد تولیدی فرش ماشینی در شرکت و پیشروانی در مساحت

ماشین آلات و قطعات مربوطه در واردات مراد اولی و قطعات و ماشین آلات و صادرات محصولات شرکت.

اعضای هیئت مدیره

ردیف	نام و نام خانوادگی	نوع شخصیت	سمت	شماره ملی	شماره موبایل
۱	آقای عباس ترکی ارانی	حقیقی	مدیرعامل و رئیس هیات مدیره		
۲	آقای مجتبی ترکی ارانی	حقیقی	نائب هیات مدیره		
۳	خانم معصومه رزمی منش	حقیقی	عضو هیات مدیره		

سوابق اجرایی هیئت مدیره و مدیر عامل و اشخاص کلیدی

ردیف	نام و نام خانوادگی	شرح سوابق اجرایی
۱	آقای عباس ترکی ارانی	عضو هیئت مدیره شرکت صنایع فرش گلزار از سال ۱۳۸۴ تا کنون
۲	آقای مجتبی ترکی ارانی	عضو هیئت مدیره شرکت صنایع فرش گلزار از سال ۱۳۹۲ تا کنون
۳	خانم معصومه رزمی منش	عضو هیئت مدیره شرکت صنایع فرش گلزار از سال ۱۴۰۰ تا کنون سابقه عضویت در هیئت مدیره شرکت صنایع فرش هزار نقش گلبر

ترکیب سهامداران

ردیف	نام سهامدار	شماره ملی	نوع شخصیت	درصد مالکیت
۱	آقای عباس ترکی ارانی		حقیقی	۳۳.۶٪
۲	آقای مجتبی ترکی ارانی		حقیقی	۳۲٪
۳	خانم معصومه رزمی منش		حقیقی	۲۴٪

مجوزها

ردیف	شرح مجوز، تأییدیه و...	مرجع صادرکننده	تاریخ صدور	مدت اعتبار
۱	پروانه بهره برداری	وزارت صنعت، معدن و تجارت	۱۳۷۲/۰۹/۱۵	-
۲	جواز تأسیس	وزارت صنعت، معدن و تجارت	۱۳۸۵/۰۲/۱۴	-

محل های فعالیت شرکت / اجرای طرح

کاربری	نشانی	تلفن	مالک/استیجاری
دفتر مرکزی	شهرک سلیمان صباحی،		مالک
کارگاه یا کارخانه	شهرک سلیمان صباحی،		مالک
انبار	شهرک سلیمان صباحی،		-

اطلاعات طرح

با توجه به چشم اندازی که شرکت صنایع فرش گلزار کاشان برای خود ترسیم کرده است هدف این شرکت از اجرای طرح توسعه، خرید یک دستگاه بافت فرش مدل HCI برای افزایش ظرفیت تولید خود به میزان ۱۲ هزار قطعه فرش در سال می باشد. همچنین علاوه بر افزایش مقداری تولید، تولید فرش های ۱۲۰۰ شانه نیز به سبب تولید شرکت اضافه خواهد شد که باعث بالا رفتن کیفیت فرش های تولیدی خواهد شد.



فرش ماشینی یک محصول سه بعدی است که از بافت سه دسته نخ به وجود می آید:

نخ خاب (PILE THREAD) :

نخ تار (FILLING WARP)

نخ پود (PICK)

نخ خاب همان نخ‌ای است که در سطح فرش دیده می‌شود. جنس این نخ در فرش‌های دستباف پشم، کرک یا ابریشم است و در فرش‌های ماشینی معمولاً اکریلیک، پلی‌استر یا پلی‌پولین می‌باشد. در فرش‌های ماشینی این نخ‌ها موازی با نخ تار قرار می‌گیرد.

نخ تار یا نخ چله (FILLING WARP THREAD) استحکام فرش در جهت طول را ایجاد می‌نماید و جنس آن معمولاً از مخلوط پنبه و پلی‌استر است.

نخ پود (PICK) موجب استحکام عرضی فرش و نگه‌دارنده‌ی ریشه‌های خاب در فرش است. این نخ به همراه نخ تار بافت برزنتی (یا گلیم‌بافت) فرش را تشکیل می‌دهند.

فرش ماشینی توسط ماشین آلات مختلفی تولید می‌گردد که می‌توان به دستگاه‌های تکسیم، واندویل، شونهر، Alpha CRX, ASR, VTR, ... اشاره کرد. جنس هر فرش نیز می‌تواند اکریلیک یا BCF و مخلوطی از این دو، یا الیاف جدید ابریشم مصنوعی (پلی‌استر) باشد. قابل ذکر است که فرش‌های ۱۰۰٪ اکریلیک دارای کیفیت و قیمت بالاتری هستند ولی فرش‌های ابریشم مصنوعی در حال حاضر به دلیل عدم پزدهی و شستشوی بسیار آسان و ثبات و درخشندگی بالا در بازارهای جهانی بعنوان بهترین کفپوش مورد توجه قرار گرفته و همچنین فرش‌ها بر اساس شانه به ۳۵۰ - ۴۴۰ - ۵۰۰ - ۷۰۰ و هزار شانه تقسیم می‌شوند. تراکم فرش‌ها نیز می‌تواند بر اساس نوع ماشین و شانه بین ۷۰۰ تا ۳۵۰۰ باشد.

برای تولید و تکمیل فرش ماشینی فرآیندی چند مرحله‌ای به انجام می‌رسد. این فرآیند در سه بخش کلی ریسندگی، بافندگی و تکمیل خلاصه می‌شود.

ریسندگی

گام نخست در تولید فرش ماشینی آماده سازی نخ‌های استفاده شده در تولید آن است. این گام ریسندگی نام دارد. در تولید فرش ماشینی از سه نوع نخ متفاوت استفاده می‌شود. «نخ تار»، «نخ پود» و «نخ خاب». نخ تار معمولاً از جنس پنبه و پلی‌استر تولید می‌شود. نخ پود معمولاً جنس جوت دارد و نخ خاب یا نخ‌ی که در ظاهر فرش قابل لمس است، از جنس‌های مختلف اکریلیک، پشم، پلی‌استر، پلی‌پروپیلن، ویسکوز و یا ترکیبی از این موارد است.

نخ خاب فرش بر اساس نوع جنس، با فرآیندهای گوناگونی تولید می‌شود. برای مثال ممکن است برخی انواع الیاف به رطوبت خاصی در مراحل تولید نیاز داشته باشند یا ممکن است برخی انواع نخ برای افزایش کیفیت به صورت هیت‌ست درآیند. نخ‌های تشکیل دهنده‌ی یک فرش ماشینی حدود ۸۰ درصد نخ خاب، حدود ۱۲ درصد نخ پود و باقیمانده نخ تار است.

بافندگی

نخ‌های تولید شده در مرحله‌ی قبل پس از رنگرزی، وارد بخش بافندگی می‌شوند. در این بخش ماشین‌آلات گوناگونی مورد استفاده قرار می‌گیرند. فرش‌های ماشینی معمولاً به صورت دو فرش مقابل یکدیگر بافته می‌شوند. و پس از بافت با استفاده از تیغ از یکدیگر برش می‌خورند و به دو فرش مجزا تبدیل می‌شوند.

تکمیل فرش

فرش ماشینی بافته شده در مرحله‌ی قبل می‌بایست چند مرحله پردازش دیگر را طی کند تا آماده‌ی بسته بندی و تحویل به بازار شود. این مراحل عبارتند از:

- آهار یا چسب پشت فرش

- شیرینگ یا پرداخت سطح فرش

- برش فرش به قطعات کوچکتر (ممکن است اندازه‌های مختلف یک فرش در کنار یکدیگر بافته شوند و از دستگاه خارج شوند)

- لبه‌دوزی یا زیگزال و بافت ریشه

- کنترل کیفیت

- بسته بندی

- بسته بندی فرش ماشینی به صورت لوله انجام می‌شود. نگهداری فرش به شکل لوله و در نایلون به صورت مجزا سبب می‌شود فرش در هنگام انبار و جابجایی از آسیب‌های احتمالی به دور باشد

اکنون ۹۰۰ بنگاه کوچک و متوسط در زمینه تولید فرش ماشینی در کشور فعالند که ظرفیتی معادل سالیانه ۱۲۰ میلیون متر مربع دارند. هم اکنون در ایران ۹۴۵ کارخانه در حوزه فرش ماشینی وجود دارد. از این میزان ۸۵۰ کارخانه در منطقه کاشان و آران و بیدگل مستقر است. کاشان دومین قطب تولید فرش ماشینی جهان پس از ترکیه است.

مطالعات بازار

شناخت بازار و تقاضای مصرف‌کنندگان در تولید فرش ماشینی از اهمیت زیادی برخوردار است. با توجه به افزایش تمایل مشتریان به استفاده از فرش‌های مدرن با طرح‌های متنوع، بازار فرش ماشینی رو به رشد است. در همین راستا، کسب اطلاعات در مورد گروه هدف، سلیقه‌ها، و ترجیحات مصرف‌کنندگان به شناخت بیشتر بازار به منظور فروش این محصول کمک شایانی می‌کند. در سطح کلان، عوامل اقتصادی، اجتماعی و فرهنگی نیز بر تقاضا تأثیر می‌گذارند. لذا به صورت کلی می‌توان گفت تحلیل عوامل اقتصادی و اجتماعی به همراه بررسی سلیقه روز مشتریان در این حوزه، فضای روشنی از بازار در اختیار تولیدکنندگان قرار می‌دهد و در نهایت، ارتقاء آگاهی مشتریان در مورد مزایا و کیفیت فرش ماشینی از طریق تبلیغات باعث بهبود کیفیت فروش می‌شود.

عرضه محصول: از میان حدود ۹ هزار واحد صنعتی نساجی در کشور، بیش از هزار و ۲۰۰ واحد صنعتی (بیش از ۱۳ درصد آن) دارای پروانه بهره‌برداری برای تولید فرش ماشینی هستند که در حدود هزار واحد آن در منطقه کاشان، آران و بیدگل مستقرند. مجموع ظرفیت نصب شده این صنعت در کشور افزون بر ۱۲۰ میلیون مترمربع است و تولید عملی آن حدود ۹۰ میلیون مترمربع است که ارزش تولیدات سالیانه این محصول را به حدود ۲۲۵ هزار میلیارد ریال یا دو میلیارد دلار می‌رساند. از حدود ۳۰۰ هزار نفر شاغل در بخش نساجی کشور، نزدیک به ۳۱ هزار نفر یعنی در حدود ۱۰ درصد آن در این بخش فعالیت می‌کنند.

تقاضای محصول: مصرف بازار داخلی در حدود ۵۵ میلیون مترمربع در سال تخمین زده و ارزش آن معادل ۱۳۷ هزار میلیارد ریال برآورد می‌شود، همچنین با فرض رشد ترکیبی سالیانه پنج درصدی، حجم تقاضای بازار داخل در سال ۱۴۰۴ در حدود ۸۵ میلیون مترمربع پیش بینی می‌شود که با قیمت‌های امروز ارزشی بیش از ۲۰۰ هزار میلیارد ریال خواهد داشت با فرض دستیابی به هدف تولید ۱۵۰ میلیون مترمربع فرش ماشینی در سال ۱۴۰۴ که خیلی هم دور از انتظار نیست و با فرض اینکه تا آن زمان تقاضای سالیانه بازار داخلی نیز از ۵۵ میلیون مترمربع فعلی به ۸۵ میلیون مترمربع افزایش یابد، می‌توان تصور کرد که با مازادی معادل ۶۵ میلیون مترمربع فرش ماشینی در سال در کشور روبه‌رو باشیم که قابل صدور به بازارهای جهانی است. اکنون صادرات ایران در این بخش به‌طور عمده به کشورهای همسایه نظیر افغانستان، عراق و ترکمنستان انجام می‌شود، اما با توجه به کیفیت مطلوب این محصولات، طرح و نقشه بدیع ایرانی و بهره‌گیری از آخرین فناوری روز جهان، چشم انداز روشنی پیش روی این رشته صنعتی بوده و این انتظار می‌رود که صادرکنندگان این محصول با تنوع بخشی به بازارهای صادراتی

خود، شاهد افزایش صادرات این محصول به بازارهای اتحادیه اروپا و سایر نقاط جهان نیز باشند. البته در این بازه زمانی ورود به بازارهای اتحادیه اروپا و حتی آمریکا مستلزم تلاش بیشتر برای شناخت سلیقه مردم از نظر طرح و رنگ، نقشه و ترکیب مواد اولیه در بازارهای هدف است و در این خصوص نقش رایزنان بازرگانی و بخش تجاری سفارتخانه‌های ایران بسیار پر رنگ خواهد بود. توان ارزآوری صنعت فرش ماشینی ۳ هزار و ۸۸۰ دلار در هر تن بوده به نحوی که ۸.۳ برابر صنعت پتروشیمی ایران با ۴۶۷ دلار در هر تن است.

ایران دارای یک بازار داخلی ۸۰ میلیون نفری است و همچنین با توجه به اهمیت فرش در فرهنگ ایرانی اغلب مردم ایران حداقل یک یا چند عدد فرش ماشینی در خانه خود دارند و بازار داخلی ایران همواره فعال و پر تقاضا بوده است؛ در واقع میتوان اظهار نمود، فرش ماشینی امروزه به یکی از اجزای جدانشدنی منازل بسیاری از ما ایرانیان تبدیل شده است.

بازار هدف

هدف اصلی این طرح تولید و فروش بیشتر محصول به منظور افزایش ثروت سهامداران می باشد. لذا کلیه بازارهای فروش فرش در کشور و همچنین بازارهای صادراتی می توانند به عنوان بازار هدف مورد بررسی قرار گیرند .

بازار داخلی : با توجه به اینکه ایران دارای یک بازار داخلی ۸۰ میلیون نفری است و همچنین با توجه به اهمیت فرش در فرهنگ ایرانی، اغلب مردم ایران حداقل یک یا چند عدد فرش ماشینی در خانه خود دارند و بازار داخلی ایران همواره فعال و پر تقاضا بوده است. حجم بازار داخلی حدود ۶۵ میلیون متر مربع در هر سال می باشد. با تولید سریع این قالی‌ها، امکان توزیع و فروش آنها با سرعت بالایی انجام می‌شود. همچنین این عامل در کنار نیروی کار محدودتر، سبب ارزانتر بودن فرش ماشینی نسبت به فرش دستباف می‌گردد. این موضوع سبب می‌شود افرادی که بودجه کمتری دارند خرید فرش ماشینی را مناسب‌تر بدانند . همچنین قیمت مناسب فرش ماشینی را نسبت به قالی دست باف به عنوان یکی از عوامل گرایش مردم نسبت به این کالا می دانند. در مقاله میرزا امینی و ارفعی (۱۳۹۰) که با عوامل موثر بر فروش فرش ماشینی و دستباف در ایران انجام شد، در نمونه آماری خریداران فرش ماشینی، نشان داده شد که خریداران علل گرایش خود را به خرید فرش ماشینی به دلایل زیر عنوان کرده اند:

—عامل قیمت مناسب: ۶۳٪

—همه‌هنگ بودن با سلیقه و دکور مدرن ۱۶٪

—در دسترس بودن بیشتر فرشهای ماشینی ۱۰٪

—اندازه های متنوع فرشهای ماشینی ۶٪

—خرمی و لطافت بیشتر فرشهای ماشینی ۳٪

—زیبایی فرشهای ماشینی جدید ۲٪

علاوه بر قیمت مناسب تر فرش ماشینی عامل تنوع رنگ و نقش های بیشتر را نیز، از جمله عوامل موثر در جایگزینی فرش ماشینی به جای فرش دستباف در بسیاری از خانه های ایرانیان می باشد که این روند به سرعت رو به افزایش است.

بازار صادراتی: با توجه به افزایش ظرفیت تولید در کشور، میلیون ها متر مربع فرش مازاد نیاز بازار داخلی، تولید می شود که نیازمند صادرات به بازارهای خارجی است. در حال حاضر، صنعت فرش ماشینی در جهان از اقبال خوبی برخوردار است و به دلایل گوناگونی از جمله قیمت مناسب و تبلیغات فروشندگان، مصرف این محصول رو به افزایش است.

هزینه ها

هزینه های سرمایه گذاری در این طرح، شامل سه بخش است.

هزینه های سرمایه گذاری ثابت

هزینه های قبل از بهره برداری

افزایش در سرمایه گردش خالص طرح

هزینه های سرمایه گذاری ثابت:

ردیف	شرح	مخارج
۱	ماشین آلات و تجهیزات	۱,۱۵۰,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰
۲	تاسیسات	۱۰,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰
۳	مخارج ساختمانی	۵۰,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰
۴	هزینه های پیش بینی نشده (۳ درصد)	۳۰,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰
	مجموع	۱,۲۴۰,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰

هزینه های قبل از بهره برداری:

ردیف	شرح	مخارج
۱	مطالعات و مشاوره ها	۲,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰
۲	آموزش های اولیه پرسنل	۱,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰
۳	حقوق و دستمزد تیم پروژه در فاز ساخت	۱۰,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰
۴	هزینه های پیش بینی نشده (۱۰ درصد)	۱,۳۰۰,۰۰۰,۰۰۰
	مجموع	۱۴,۳۰۰,۰۰۰,۰۰۰

هزینه های تولید و فروش:

ردیف	شرح	مخارج
۱	هزینه های مواد اولیه	۷۰۲,۲۴۶,۳۸۴,۰۰۰
۲	هزینه های حقوق و دستمزد نیروهای انسانی	۸۳,۱۶۰,۷۵۶,۰۰۰
۳	هزینه های انرژی مصرفی	۸,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰
۴	استهلاک	۱۶۰,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰
۵	هزینه فروش و اداری عمومی	۲۰,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰
۶	هزینه های پیش بینی نشده (۱ درصد)	۱۰,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰
	مجموع	۹۸۳,۴۰۷,۱۴۰,۰۰۰

نحوه بازاریابی

در حال حاضر سه روش برای فروش فرش ماشینی در کشور وجود دارد که شرکت صنایع فرش گلزار کاشان نیز از طریق این روش ها، محصولات خود را به فروش می رساند. در ادامه این روش ها توضیح داده شده است .

روش قدیمی فروش فرش ماشینی از طریق مغازه های کوچک : اگرچه زمانی فروش فرش ماشینی با این روش ، مفید و ارزنده بوده است اما دیگر اینگونه نیست . چرا که اگر فروشگاههای بخواهد تنها فرش های تولید شده در یک کارخانه را عرضه نماید ، نمی تواند به درستی به نیاز مشتریان و سلیقه متفاوت و به روز آن ها پاسخ دهد و با وجود این بازار رقابتی ، هیچ شرکتی نمی تواند ادعا کند که به تنهایی می تواند به تمامی سلیقه و علایق مشتریان رسیدگی نماید و پاسخ درخور و مناسب آن ها را داشته باشد . چرا که نیازمند تنوع زیاد در طرح و رنگ و اندازه فرش های ماشینی است ، که این خود به تنهایی بر هزینه های تولید می افزاید. لذا سیاست فروش شرکت گلزار چندان بر این روش تکیه ندارد.

فروش از طریق هایپر فرش ها : در سال های اخیر با تغییر جو جامعه و تغییر مدل های تجارت شیوه های فروش فرش ماشینی نیز تغییر یافته و با تکیه بر طیف گسترده طرح و نقشه و حجم زیاد تولید در صنعت فرش ماشینی فرصتی ایجاد شد تا هایپر مارکت های فرش ماشینی در سراسر ایران شکل بگیرند و هنوز هم افتتاح هایپر مارکت های مختلف در شهرهای کشور ادامه دارد. همچنین مردم امروز ترجیح میدهند قبل از خرید فرش، تعداد زیادی طرح و نقشه ببینند نه اینکه مجبور باشند از بین تعداد محدودی تخته فرش خرید کنند. تبلیغاتی که هایپر ها در سطح شهر و بیلبوردها انجام میدهند، علاوه بر نقش موثر آنها در فروش فرش، به نفع کارخانه داران و صنعتگرانی که از این حرفه ارتزاق مینمایند نیز هست. چنان که به جرات میتوان گفت ۹۰٪ کارخانجات، تولیدکنندگان و واحدهای صنفی فرش و موکت که از این صنعت ارتزاق می کنند برای ترغیب مشتری به خرید هیچ هزینه ای نمی کنند و این بار را بر دوش هایپر ها گذاشته اند.

هایپرهای فرش مزایای زیر را دارا هستند:

- احترام گذاشتن و برخورد مناسب با مشتری

- جمع همه محصولات و برندها در یک مکان مناسب با استاندارد مناسب

- حرفه ای شدن فروشندگان و قرار گرفتن آنها در نقش مشاور مشتری

- افزایش قدرت انتخاب مشتری

به عبارت دیگر فروش فرش ماشینی از روش سنتی فروش بنگداری و مغازه های پراکنده و کوچک به سمت هایپر فرش ها و فروشگاه های بزرگ عرضه متنوع این کالا تغییر جهت داده است. چنین چرخش و تغییر جهتی به خوبی و با موفقیت انجام شده است و شاید بتوان گفت در حال حاضر در اکثر کلان شهر ها و شهرهای بزرگ بیش از نیمی از عرضه و فروش فرش ماشینی از طریق هایپر فرش ها صورت می گیرد .

فروش آنلاین یا الکترونیکی (اینترنتی) : این روش که از اوایل دهه ۹۰ شمسی پای در تجارت فرش ماشینی کشور گذاشته است به آرامی توسعه یافته و علاوه بر برخی شرکت های تولیدی که اقدام به ایجاد فروشگاه الکترونیکی و عرضه اینترنتی فرش ماشینی نموده اند، مجموعه های خصوصی متعددی نیز با ایجاد سایت های اینترنتی فروش فرش ماشینی اقدام به بازاریابی دیجیتال و جذب مشتری نموده و با واسطه گری اقدام به عرضه فرش ماشینی در بازار داخل کشور و حتی بازارهای خارجی می نمایند. از این رو به نظر می رسد خرید و فروش فرش ماشینی شتاب بیشتری به خود گرفته و بسیاری از خانواده ها همزمان

با تغییر دکوراسیون منزل خود، علاوه بر پرده و مبیل و... فرش ماشینی را نیز با دقت و وسواس خاصی انتخاب و تعویض می‌کنند، به گونه‌ای که طرح و رنگ آن بیشترین نزدیکی را با سایر عناصر دکوری منزل داشته باشد .

بازار صادراتی : امروزه با تغییر سلیقه بازار و علاقه مصرف‌کننده به استفاده از کف‌پوش‌های صنعتی، بازار فرش‌های ماشینی رونق بیشتری گرفته و تقاضا برای خرید فرش دستباف کم شده است. تنوع و خلاقیت در سایز و بافت فرش، خلاقیت در استفاده از الیاف جدید، اضافه کردن قابلیت‌های منحصر به فرد به فرش، توسعه فرش‌های هوشمند، فرش‌های نورانی و ترکیبی با لامپ‌های ال ای دی، استفاده از چاپ دیجیتال در فرش، تولید فرش با کاربردهای خاص برای کودکان – افراد سالمند و مدارس و ... همه و همه از نمونه‌هایی هستند که امروزه در صنعت فرش جهان به آنها توجه می‌شود و قطعا شرکت‌هایی که بتوانند در بازارهای خارجی محصولاتی جدیدی را به بازار عرضه کنند برتری‌های زیادی نسبت به رقبا خواهند داشت. لذا یکی از مهم‌ترین سیاست‌های فروش شرکت گل‌سار، توسعه این موارد در تولید فرش‌های خود به منظور توسعه بازار صادراتی خود می‌باشد.

با توجه به آنچه در خصوص عوامل موثر بر افزایش فروش فرش ماشینی ذکر گردید مجموعه‌ای از عوامل یاد شده را می‌توان به شرح زیر جمع‌بندی نمود:

– عامل قیمت با بیشترین فراوانی به عنوان موثرترین عامل

– تنوع در رنگ و طرح

– نرمی و لطافت بیشتر فرش‌های ماشینی جدید،

– اندازه‌های متنوع

– در دسترس بودن و هماهنگ بودن با سلیقه و دکوراسیون مدرن

– وفاداری مشتریان

– نوآوری و خلاقیت

– نقش هایپرهای فرش

– نقش کف پوش‌های صنعتی

– فروش آنلاین

– استفاده از صنعتگران جوان در صنعت فرش

– تبلیغات موثر اعم از بیلبوردها و تبلیغات اینترنتی

– تغییر نگرش مشتریان به فرش ماشینی

– اخذ اطلاعات لازم از مخاطبان و مشتریان

مزیت رقابتی

فرش ماشینی کاشان یکی از انواع محبوب فرش‌های ماشینی در بازار است. این نوع فرش از الگوها و طرح‌های سنتی ایرانی الهام گرفته شده که همین موضوع باعث برتری قالی کاشان گشته است. از همین رو، شرکت صنایع فرش گلزار کاشان با رویکرد مدرنیته کردن طرح‌های سنتی، درصدد توسعه بازار خود در میان رقبا است. لیکن به طور کلی مواردی در تولید فرش‌های این شرکت مورد تاکید است که با توجه به تجربه فروش سال‌های اخیر، شاهد فرو مقداری بسیار خوب و رو به رشدی بوده است. از جمله این موارد در ادامه به برخی از آنها اشاره شده است.

بافت عالی: فرش ماشینی شرکت صنایع فرش گلزار کاشان با به‌کارگیری تکنولوژی ماشینی، بافت دقیقی دارد. این فرش‌ها بیشترین جزئیات را در طرح‌ها و نقشه‌شان نشان می‌دهند و در نتیجه به شکلی عالی به نظر می‌رسند.

مواد استفاده شده: فرش ماشینی شرکت صنایع فرش گلزار کاشان معمولاً از الیاف و نخ لطیف اما مقاومی تولید شده، این نوع فرش ماشینی به گونه‌ای طراحی شده که ماندگاری بیشتری داشته و مقاومت بالایی در برابر سایش و فرسایش دارد.

قیمت: فرش ماشینی شرکت صنایع فرش گلزار کاشان معمولاً در مقایسه با فرش‌های دیگر، مقرون به صرفه‌تر بوده و این امر به دلیل استفاده از تکنولوژی ماشینی در تولید و همچنین استفاده از مواد خام ارزان‌تر است.

زمان تولید: فرش‌های ماشینی شرکت صنایع فرش گلزار کاشان با استفاده از ماشین‌های خودکار تولید می‌شوند بنابراین، زمان تولید و تحویل این نوع فرش‌ها کمتر است.

سایر موارد همچون نیروی کار فراوان و نسبتاً ارزان، پایینتر بودن قیمت تمام شده نسبت به سایر رقبا، انسجام فرایند تولید و ... نیز مزیت‌هایی است که با اجرای طرح توسعه ایجاد خواهد شد.

هدف از اجرای طرح

مدیریت شرکت صنایع فرش گلزار کاشان همواره درصدد به حداکثر رساندن ثروت سهامداران بوده و در راستای نیل به هدف مزبور، هدف تامین مالی در جهت اجرای طرح‌ها و پروژه‌ها را داشته است. در حال حاضر و با بررسی‌های صورت گرفته، پیاده سازی طرح تولید فرش ماشینی، سود خالص شرکت را افزایش داده و در نهایت باعث افزایش ثروت سهامداران شده و ذینفعان شرکت (سهامداران، بستانکاران و ...) را مورد انتفاع قرار می‌دهد.

ریسک‌های طرح

اجرای این طرح، با ریسک‌های با اهمیتی همراه است. لذا پیش از تصمیم‌گیری در خصوص اجرای آن، باید عوامل زیر مد نظر قرار گیرند:

- وابستگی تولید به مواد اولیه وارداتی: بیش از ۸۰ درصد مواد اولیه مورد نیاز صنعت فرش ماشینی وابسته به واردات است. افزایش قیمت رنگ وارداتی و دوک، افزایش نرخ دلار، افزایش قیمت برخی الیاف و مواد اولیه خارجی باعث افزایش قیمت نهایی محصول شده است، ولی چون قدرت خرید مردم کم شده و کشش بازار پایین است نمی‌توان قیمت محصول نهایی را خیلی افزایش داد.

- نوسانات قیمت ارز و افزایش شدید قیمت مواد اولیه فرش ماشینی: نوسانات اخیر بازار ارز دو نوع تأثیر بر بازار داشته است، یکی تأثیر حداقلی بوده که قیمت‌های مواد اولیه را طبق سامانه سنا حداقل به دو برابر افزایش داده است.

- مشکلات ساختار حمل و نقل کشوری: با توجه به افزایش نرخ ارز مشکلات زیادی در ناوگان حمل و نقل پدید آمده است که باعث شده روند دریافت مواد اولیه و ارسال محصول نهایی با تاخیر صورت پذیرد.

- کمبود مواد اولیه : موضوع واردات و تأمین مواد اولیه یک رکن است که باید مورد توجه قرار گیرد. به علت طولانی شدن مدت انتظار برای تخصیص ارز و تاخیر در ترخیص مواد اولیه زمینه برای کمبود مواد اولیه و هم چنین سوء استفاده دلالان را فراهم کرده است. با این حال در ایران فقط یک کارخانه تولید اکریلیک به نام شرکت پلی اکریل در اصفهان وجود دارد، اما طی چند سال اخیر به دلیل مشکلات مختلف متوقف شده و در مقطعی نیز که شروع به تولید نموده، با یک سوم ظرفیت تولید کرده است. شرکت پلی اکریل تنها تولید کننده الیاف اکریلیک در کشور است که دارای ظرفیت تولید ۱۵۰ تن الیاف اکریلیک در روز است که بیش از ۴۰ درصد نیاز کشور را تأمین می کند و در صورتی که کامل فعال باشد می تواند علاوه بر اشتغال چند هزار نفر، از خارج شدن میلیونها دلار ارز نیز جلوگیری کند.

- واسطه گری و افزایش قیمت مواد اولیه تولید داخل: یکی دیگر از مشکلاتی است که در مسیر صنعت فرش ماشینی به چشم میخورد. مواد اولیه مورد نیاز صنعت فرش ماشینی دو قسمت است، قسمت اول نخ بی سی اف است که در داخل کشور و به همت پتروشیمی های داخلی تولید می شود که متأسفانه با قیمت گزاف به فروش می رسد. قسمت دوم الیاف اکریلیک بوده که وارداتی است و از کشورهای هند، چین، ترکیه و آلمان وارد می شود. مواد اولیه ای که در داخل تولید می شود مانند نخ (گرانول) در تمام دنیا کمتر از یک دلار است. ما آن را در داخل تولید می کنیم و با این وجود خیلی گرانتر تهیه می کنیم. در واقع واسطه گری و دلال بازی باعث شده است نخ تولید داخل از مواد اولیه وارداتی هم گران تر باشد.

- تحریم های اقتصادی : تحریم ها مشکلات زیادی را برای این صنعت چه در تأمین مواد اولیه و چه انجام صادرات و دریافت مطالبات ارزی از مشتری ها ایجاد می کند. برخی کشورها از ترس تحریم ها حاضر به خرید مستقیم از کشور ما نیستند. برخی دیگر هم در کل قید واردات فرش های ایرانی را زده و به سراغ فرش های ترک و پاکستانی و هندی و حتی اتریشی می روند. راهکارهای پیشنهادی تولیدکنندگان فرش ماشینی برای برون رفت از عوامل ریسک :

با توجه به بررسی و مطالعات صورت پذیرفته در خصوص مشکلات موجود در صنعت فرش ماشینی ایران، راه کارهایی از سوی تولید کنندگان و سایر دست اندر کاران این حرفه ارائه شده است که در ذیل به مهمترین آنها اشاره می شود.

اصلاح نرخ پایه صادراتی فرش ماشینی : آنچه که قابل مشاهده است این که، قیمت پایه صادراتی فرش ماشینی بالا است، که این خود مانعی برای صادرات است. این قیمت صادراتی باید اصلاح شود و قیمت های پایه باید منعکس کننده قیمت های جهانی باشد. راه حل این مسئله این است که اتحادیه صادرکنندگان فرش قیمت های جهانی تعریف و اعلام کند.

تدوین برنامه هایی برای گسترش بازارهای جهانی صنعت فرش ایران : بخش زیادی از صادرات فرش ماشینی به دو کشور عراق و افغانستان است که بازگشت ارزی ندارد. این معاملات به شکل ریالی است و نه ارزی، تولیدکننده در مقابل، ریال دریافت می کند و طبیعتاً نمی تواند تعهد ارزی بدهد، دولت باید راهکاری برای این موضوع بگذارد.

سایر راه کارها به صورت موردی در ادامه بیان شده است:

تأمین ارز مورد نیاز واحدهای تولیدی

تأمین سرمایه در گردش واحدهای تولیدی

افزایش سقف تسهیلات سرمایه در گردش واحدهای تولیدی

معافیت واحدهای تولیدی از پرداخت ارزش افزوده

تعیین زمان سه سال برای بازپرداخت تسهیلات سرمایه در گردش

فراهم کردن شرایط تقسیط تعهدات و بخشش جرایم مالیاتی

ساماندهی وضعیت عرضه و تقاضای مواد اولیه در بورس کالا

اجرای شدن مصوبات دولت و تسهیل روند موانع تولید

افزایش رایزنی ها اقتصادی در کشورهای هدف صادراتی

ایجاد وحدت رویه بین دستگاه های مسئول جهت هم افزایی اقدامات و برنامه های اتخاذ شده جهت حمایت از تولید

همکاری بانک مرکزی و گمرک کشور برای ترخیص مواد اولیه

کاربرد

فرش، یکی از محصولات است که از دیرباز، جایگاه خاصی در فرهنگ ایرانیان و در بین خانواده‌های این کشور داشته است. هنوز هم فرش یکی از ارزشمندترین هدایایی است که یک نفر در ایران دریافت می‌کند. این محصول، علاوه بر ارزش مادی که دارد، می‌تواند ارزش معنوی زیادی هم برای دارنده‌ی آن داشته باشد. هر طرحی که روی فرش است، می‌تواند از معنا و مفهوم خاصی برخوردار باشد. علاوه بر طرح و قیمت، زحمتی که برای طراحی و بافت هر قالی کشیده می‌شود، می‌تواند ارزش معنوی را برای مالک آن، دو صد چندان کند. این اهمیت به حدی است که در ایران، بسیاری از مردم طراح و قالیباف را، نه یک تولیدکننده‌ی معمولی، که یک هنرمند ماهر و زبردست می‌نامند. این محصول دوست‌داشتنی برای ایرانیان، کاربردهای زیادی داشته است. اولین و رایج‌ترین استفاده از فرش، برای پوشاندن فضای کف یک ساختمان است. با توجه به این که محدودیت طرح و رنگ یک فرش، محدود به توانایی ذهن طراح آن است، مشتریان می‌توانند فرش را با هر طرح و سلیقه‌ای که دوست دارند، خریداری کنند و آن را با اثاثیه‌ی موجود در اتاق، ست کنند. این کار می‌تواند جلوه و زیبایی دکوراسیون اتاق را چندین برابر، بیشتر کند. استفاده از فرش برای پوشاندن کف، علاوه بر زیبایی، می‌تواند مزایای دیگری مانند نرمی بیشتر و گرما داشته باشد. همچنین تمیز کردن آن نیز کار راحت‌تری است. تا همین چند سال پیش، طرح‌های موجود از فرش، که در بازار موجود بودند، الهام‌گرفته از فرش دستباف سنتی بودند. این طرح‌های معمولاً دارای عناصر زیاد و شلوغی بودند که با ظرافت خاصی در کنار یکدیگر قرار گرفته بودند و مهمانی از رنگ‌ها ایجاد می‌نمودند. یکی از محصولات پرفروشی که در این بازار وجود دارد و روز به روز به تنوع رنگ و طرح آن افزوده می‌شود، تابلوفرش است. استفاده از این محصول، بر فرش‌های معمولی، به صورت عمودی و آویزان بر دیوار است. البته تولید و بافت تابلوفرش در ایران، قدمت بسیار طولانی دارد. اما با توجه به قیمت بالای آن و زحمت زیادی که برای تولید لازم بود، توانایی خرید تابلوفرش برای همه‌ی افراد جامعه میسر نبود. اما با پیشرفت تکنولوژی‌های تولیدی، هزینه‌ی تمام‌شده‌ی این محصول هم به طرز چشمگیری کاهش یافت و امروزه خیلی از افراد، توانایی خرید آن را دارند.

زیرساخت‌ها

با توجه به اینکه اجرا و راه اندازی یک طرح توسعه بر مبنای تصمیمات کوتاه مدت نبوده و نیاز به تدابیر استراتژیک و بلند مدت دارد، ایجاد زیرساخت‌های مناسب جهت بهره برداری طرح، از الزامات اجرای آن است. شرکت صنایع فرش گل‌سار کاشان نیز از این امر مستثنی نیست لذا نیاز به ساخت و تامین برخی امکانات ضروری می‌باشد. در ادامه زیرساخت‌های مورد نیاز این شرکت در اجرای طرح توسعه بیان شده است.

لوله کشی گاز

لوله کشی آب

سیستم برق شامل تابلو برق، سیم کشی و ...

محوطه سازی

مشتریان

نام مشتری	درصد از کل فروش
شرکت پژمان گستر تهران	۴۷
نایب الله عثمانی	۴۰
رحمت الله ملکی	۴۰
ستار نوری	۲۶
غلام سرور حیدری	۲۳
محمدحسین قربانپور	۷
شرکت بلور شیشه تابان	۶
شرکت کرینات سدیم کاوه	۵
امیر زحمتکش	۵
علی اقبالی	۵
شرکت ساوه جام	۵
شرکت شیشه مظروف یزد	۴
شرکت تکمیل سپهر	۴
علی اصغر زارعی	۴
حمید گرچی	۳
حبیب الله عنایتی	۳
علی منعمیان	۲
حسین نسبی	۲
شرکت روز نخ ورامین	۲
شرکت ارمغان مه ترنج	۲
آقا محرم محبوبی	۲

عنوان طرح:	تأمین سرمایه در گردش لازم جهت تولید فرش ماشینی
نوع طرح: تولیدی <input checked="" type="checkbox"/> / خدماتی <input type="checkbox"/> / بازرگانی <input type="checkbox"/>	طرح دانش بنیان: بلی <input type="checkbox"/> / خیر <input checked="" type="checkbox"/>
مبلغ درخواستی:	۱۵۰,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰ ریال
بهای تمام شده:	۱۵۰,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰ ریال
پیش بینی فروش:	۲۵۵,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰ ریال
درصد سود پیش بینی شده:	۳۵٪ در هر دوره گردش با احتساب ۲ دوره گردش در سال
درصد سود پیش بینی شده برای سرمایه گذار:	۴۱.۵٪
زمانبندی پرداخت سود سرمایه گذاران:	سه ماه یکبار
زمان تسویه حساب کامل:	یکساله

اطلاعات گزارش اعتبارسنجی
گزارش ارزش آفرین اعتماد:

گزارش ارزش آفرین اعتماد

شرکت

صنایع فرش گلزار کاشان



گزارش رفتار اعتباری

تاریخ: ۱۴۰۳/۰۳/۲۰ ۱۶:۵۲:۰۹

شماره گزارش: ۹۴۰۳۰۴۹۰۳۶۸

نام شرکت: صنایع فرش گلزار کاشان

توجه: این گزارش با درخواست کتبی شرکت با شناسه ملی ۱۰۲۶۰۱۴۲۲۶۹ جهت ارائه به بانک/صندوق فراز ایده نوآفرین تک ایجاد شده است.

رفتار اعتباری چک:

شخص حقوقی چک برگشتی رفع سوءاثر نشده ندارد.

رفتار اعتباری وام و تعهدات:

پایبندی شخص به وام‌ها و تعهدات خود بالا است.

رفتار اعتباری ضمانت نامه:

شخص حقوقی ضمانت نامه فعال ندارد.

رفتار اعتباری وام:

شخص حقوقی پرونده باز وام ندارد.

لیست سیاه صندوق‌ها و موسسات طرف تفاهم:

شخص حقوقی در لیست سیاه صندوق‌ها و موسسات مالی طرف تفاهم قرار ندارد.

مبلغ مانده وام‌های بانکی شرکت:

۹۵,۸۷۱ میلیون ریال

بیشترین مبلغ وام دریافتی از بانکها:

۱۲۳,۰۰۰ میلیون ریال

مبلغ ضمانت نامه‌های فعال:

ندارد

اعضای هیأت مدیره

عباس ترکی آرانی



گزارش رفتار اعتباری

تاریخ: ۱۴۰۳/۰۴/۰۳ ۱۱:۲۶:۲۸

شماره گزارش: ۹۴۰۳۰۴۹۰۳۸۱

نام و نام خانوادگی: عباس ترکی آرانی

توجه: این گزارش با درخواست کتبی کاربر با کد ملی ۶۱۹۹۵۹۹۳۸۱ جهت ارائه به بانک/صندوق فراز ایده نوآفرین تک ایجاد شده است.

رفتار اعتباری چک:

شخص حقیقی چک برگشتی رفع سوءاثر نشده ندارد.

رفتار اعتباری وام و تعهدات:

پایبندی شخص به وام‌ها و تعهدات خود بالا است.

رفتار اعتباری ضمانت نامه:

شخص حقیقی ضمانت نامه فعال ندارد.

رفتار اعتباری وام:

شخص حقیقی پرونده باز وام ندارد.

لیست سیاه صندوق‌ها و موسسات طرف تفاهم:

شخص حقیقی در لیست سیاه صندوق‌ها و موسسات مالی طرف تفاهم قرار ندارد.

مبلغ مانده وام های بانکی شرکت:

۷۹,۸۵۷ میلیون ریال

بیشترین مبلغ وام دریافتی از بانکها:

۱۲۳,۰۰۰ میلیون ریال

مبلغ ضمانت نامه های فعال:

ندارد

مجتبی ترکی آرانی



گزارش رفتار اعتباری

تاریخ: ۱۴۰۳/۰۴/۰۳ ۱۱:۲۸:۳۲

شماره گزارش: ۹۴۰۳۰۴۹۰۳۸۴

نام و نام خانوادگی: مجتبی ترکی آرانی

توجه: این گزارش با درخواست کتبی کاربر با کد ملی ۶۱۹۰۱۰۷۸۱۸ جهت ارائه به بانک/صندوق فراز ایده نوآفرین تک ایجاد شده است.

رفتار اعتباری چک:

شخص حقیقی چک برگشتی رفع سوءاثر نشده ندارد.

رفتار اعتباری وام و تعهدات:

پایبندی شخص به وام‌ها و تعهدات خود بالا است.

رفتار اعتباری ضمانت نامه:

شخص حقیقی ضمانت نامه فعال ندارد.

رفتار اعتباری وام:

شخص حقیقی پرونده باز وام ندارد.

لیست سیاه صندوق‌ها و موسسات طرف تفاهم:

شخص حقیقی در لیست سیاه صندوق‌ها و موسسات مالی طرف تفاهم قرار ندارد.

مبلغ مانده وام های بانکی شرکت:

۷۹,۸۵۷ میلیون ریال

بیشترین مبلغ وام دریافتی از بانکها:

۱۲۳,۰۰۰ میلیون ریال

مبلغ ضمانت نامه های فعال:

ندارد

معصومه رزمی منش



گزارش رفتار اعتباری

تاریخ: ۱۴۰۳/۰۴/۰۳ ۱۱:۳۱:۲۲

شماره گزارش: ۹۴۰۳۰۴۹۰۳۸۵

نام و نام خانوادگی: معصومه رزمی منش

توجه: این گزارش با درخواست کتبی کاربر با کد ملی ۶۱۹۹۶۸۷۹۱۴ جهت ارائه به بانک/صندوق فراز ایده نوآفرین تک ایجاد شده است.

رفتار اعتباری چک:

شخص حقیقی چک برگشتی رفع سوءاثر نشده ندارد.

رفتار اعتباری وام و تعهدات:

پایبندی شخص به وام‌ها و تعهدات خود بالا است.

رفتار اعتباری ضمانت نامه:

شخص حقیقی ضمانت نامه فعال ندارد.

رفتار اعتباری وام:

شخص حقیقی پرونده باز وام ندارد.

لیست سپاه صندوق‌ها و موسسات طرف تفاهم:

شخص حقیقی در لیست سپاه صندوق‌ها و موسسات مالی طرف تفاهم قرار ندارد.

مبلغ مانده وام های بانکی شرکت:

۸۰,۱۴۴ میلیون ریال

بیشترین مبلغ وام دریافتی از بانکها:

۱۲۳,۰۰۰ میلیون ریال

مبلغ ضمانت نامه های فعال:

ندارد

اطلاعات مالی
اقلام مهم صورت های مالی

*مبالغ به میلیون ریال هستند.

شرح (مبالغ به میلیون ریال می باشد)	۱۴۰۱	۱۴۰۰	۱۳۹۹
جمع دارایی ها	۳۵۴,۶۵۵	۲۲۹,۹۳۳	۱۴۰,۲۰۴
جمع بدهی ها	۳۰۴,۵۴۸	۱۸۸,۳۹۳	۱۳۲,۱۳۱
سرمایه	۴۲,۴۰۰	۴۲,۴۰۰	۱۰,۶۰۰
سود(زیان) انباشته	۷,۱۳۲	-۱,۴۳۵	-۲,۵۴۱
جمع حقوق مالکانه	۵۰,۱۰۶	۴۱,۵۳۹	۸,۰۷۳
درآمدهای عملیاتی	۲۷۴,۰۶۷	۷۲,۳۶۲	۵۷,۳۰۳
سود(زیان) عملیاتی	۱۳,۳۴۸	۸,۵۵۳	۲,۲۴۷
سود(زیان) خالص	۸,۵۶۶	۴,۱۴۴	۱۸۰

نسبت های مالی

سال مالی	۱۴۰۱	۱۴۰۰	۱۳۹۹	سال مالی	۱۴۰۱	۱۴۰۰	۱۳۹۹	نسبت های مالی
سودآوری	حاشیه سود خالص	۳.۱٪	۵.۷٪	۰.۳٪	نسبت جاری	۱.۴۲	۳.۶۴	۴.۲۵
	بازده دارایی ها	۲.۴٪	۱.۸٪	۰.۱٪	نسبت آنی	۰.۷۷	۱.۷۹	۱.۸۳
فعالیت	فروش به دارایی های ثابت	۲.۷	۲.۱	۲.۶	حقوق مالکانه به دارایی ها	۱۴.۱٪	۰.۱۸	۰.۰۶
	فروش به دارایی ها	۰.۸	۰.۳	۰.۴	بدهی به حقوق مالکانه	۶.۱	۴.۵۴	۱۶.۳۷

گزارش ارزیابی داخلی

خلاصه وضعیت امتیاز متقاضی بر اساس ارزیابی داخلی		
شرح	کل امتیاز هر طبقه	امتیاز شرکت در هر طبقه
مالی	۱۰۰	۴۷
طرح	۱۰۰	۸۰
مدیریت	۱۰۰	۵۵
وضعیت حقوقی	۱۰۰	۱۰۰
مجموع کل	۴۰۰	۲۸۲

جمع بندی ارزیابی

با توجه به ارزیابی انجام شده شرکت رشد خوبی نسبت به سال ۱۴۰۰ در درآمد عملیاتی داشته است و درآمدهای عملیاتی شرکت ۴ برابر شده است و مطابق اسناد گردش حساب‌های ارسالی از نقطه نظر ریسک نقدینگی مطلوب ارزیابی می‌شود.
مجموعاً شرکت از نظر ارزیابی داخلی مقبول ارزیابی می‌شود.

تذکر:

* گزارش ارزیابی ارائه شده در سایت صرفاً جهت اطلاع رسانی و شفاف سازی مطابق ماده ۲۵ دستورالعمل تامین مالی جمعی می باشد و به هیچ عنوان جنبه توصیه ندارد.
* امتیازدهی سنجش شده در گزارش ارزیابی براساس ارزیابی داخلی سکوی هم آفرین بوده و به هیچ عنوان رتبه اعتباری و یا درجه بندی ریسک نمی باشد.

* در ضمن لازم به ذکر است ناظر طرح جناب آقای مهندس سعید جعفرپیشه می باشند.