

باسمه تعالی

اردیبهشت ۱۴۰۳

گزارش ارزیابی شرکت توسعه تجارت پایدار آتیه نوین ایرانیان

هغه آفرین
کوه تامین مال جمعے



ارزیاب: امیرمحمد نجف پور کردی

Amirnajafpour7@gmail.com

اردیبهشت ۱۴۰۳

فهرست

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

چکیده طرح

واردات کالا در این حوزه شامل واردات روغن خام و واردات دانه های روغنی است. واردات روغن خوراکی از نوع روغن خام آفتابگردان از کشورهای اوکراین، ایتالیا، ترکیه، روسیه، سنگاپور، سوئیس و امارات متحده عربی به ایران انجام می شود. کشورهایی که صادرات روغن خام سویا را به ایران انجام می دهند شامل کشورهای برزیل، سوئیس، هلند، ترکیه، آلمان و آرژانتین هستند. به طور کلی آمار واردات روغن ها از کشورهای ترکیه و سوئیس، بسیار بیشتر از سایر کشورهای صادر کننده بوده است. شرکت توسعه تجارت پایدار آتیه نوین ایرانیان در نظر دارد با واردات ۴۷۱ تن روغن خوراکی پایه قسمتی از نیاز کشور در واردات این محصول را پاسخ گو باشد. مبلغ مورد نیاز برای اجرای این طرح ۲۴۰ میلیارد ریال می باشد که پیش بینی می شود به ۴۰٪ سود سالانه دست پیدا کند.

معرفی شرکت و سوابق فعالیت آن

تاریخچه

شرکت توسعه تجارت پایدار آتیه نوین ایرانیان (با مسئولیت محدود) به شناسه ملی ۱۴۰۱۰۷۲۰۶۲۷ در تاریخ ۱۴۰۰/۱۱/۰۳ به صورت شرکت با مسئولیت محدود تاسیس شد و طی شماره ۱۹۳۷۸ در اداره ثبت شرکت ها و مالکیت صنعتی واقع در قم به ثبت رسیده و فعالیت خود را از سال ۱۴۰۱ شروع نموده است. نشانی مرکز اصلی شرکت و محل فعالیت اصلی آن در استان قم- ۱۵ خرداد، کوچه عمار یاسر ۴۹، بلوار عمار مجتمع تجاری میلاد نور، طبقه دوم واحد ۷ میباشد.

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی فوق العاده مورخ ۱۴۰۱/۰۶/۰۲ نام شرکت از توسعه تجارت پایدار زرین سرمایه به نام توسعه تجارت پایدار آتیه نوین ایرانیان تغییر یافت.

اطلاعات شرکت

۱- نام شرکت:	توسعه تجارت پایدار آتیه نوین ایرانیان	۲- شماره ثبت:	۱۹۳۷۸	۳- شناسه ملی:	۱۴۰۱۰۷۲۰۶۲۷
۴- تاریخ ثبت:	۱۴۰۰/۱۱/۰۳	۵- محل ثبت:	قم	۶- سرمایه ثبتی (ریال):	۵۶۰,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰
۷- کد معاملاتی بورس (کدسجام):	شرک ۸۹۲۳۶	۸- دارندگان حق امضا:	۱- علی عبدالله پور	۹- نماینده شرکت:	علی عبدالله پور
۱۰- سمت نماینده:	رئیس هیأت مدیره	۱۱- شماره نماینده شرکت:		۱۲- شماره شبا شرکت:	
۱۳- نام بانک عامل:	بانک ملی ایران	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"/>
۱۶- حسابرس شرکت:	مستقل اندیشان پارس	۱۷- حسابرس طرح:	-	۱۸- اظهارنامه مالیاتی:	دارد <input checked="" type="checkbox"/> / ندارد <input type="checkbox"/>
۱۹- تعداد کارکنان شرکت:	۱ نفر	۲۰- وبسایت شرکت:	atiyaco.com	۲۱- ایمیل شرکت:	info@atiyaco.com

۲۲- نوع شرکت:	تولیدی <input type="checkbox"/> / خدماتی <input type="checkbox"/> / بازرگانی <input checked="" type="checkbox"/>	۲۳- شرکت دانش بنیان:	بلی <input type="checkbox"/> / خیر <input checked="" type="checkbox"/>
۲۴- مدیر عامل و اعضای هیأت مدیره فاقد سوء پیشینه می باشد:	بلی <input checked="" type="checkbox"/> / خیر <input type="checkbox"/>		
۲۵- تأمین مالی از سایر سکوهای تأمین مالی جمعی:	* سکو هم آفرین / مبلغ ۱۲۵,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰ / مورخ ۱۴۰۲/۱۲/۲۹		

اساسنامه شرکت

تاسیس شرکت با مسئولیت محدود توسعه تجارت پایدار زرین سرمایه در تاریخ ۱۴۰۰/۱۱/۰۳ به شماره ثبت ۱۹۳۷۸ به شناسه ملی ۱۴۰۱۰۷۲۰۶۲۷ ثبت و امضا ذیل دفاتر تکمیل گردیده که خلاصه آن به شرح زیر جهت اطلاع عموم آگهی میگردد. موضوع فعالیت: تولید و توزیع و تأمین و پخش و واردات و صادرات کلیه اقلام مجاز بازرگانی اعم از غذایی و دارویی و پزشکی و تجهیزات پزشکی و آرایشی و بهداشتی و مواد اولیه مرتبط با آنها پس از اخذ مجوزهای لازم قانونی مشارکت و سرمایه گذاری در کلیه پروژه های صنعتی و تولیدی و توزیعی و بازرگانی داخلی و خارجی و خرید املاک و مشارکت در ساخت و نوسازی و انبوه سازی پروژه های ساختمانی انجام فعالیت های بازاریابی اینترنتی غیر هرمی و غیر شبکه ای و خدمت آنلاین و انجام کلیه فعالیت های مجاز در زمینه تجارت الکترونیک عرضه و فروش کلیه کالاها و خدمت مجاز در محیط الکترونیکی و فضای اینترنتی پس از اخذ مجوز های لازم تولید توزیع تأمین پخش واردات و صادرات کلیه اقلام مجاز بازرگانی پس از اخذ مجوز های لازم افتتاح انواع حساب های ریالی و ارزی در کلیه شعب بانک های داخلی و خارجی و اخذ دسته چک اخذ وام و تسهیلات ریال و ارزی از بانک ها و موسسات دولتی و خصوصی شرکت و برگزاری نمایشگاههای داخلی و خارجی پس از اخذ مجوز های لازم شرکت در مناقصات و مزایده و عقد قرارداد با اشخاص حقیقی و حقوقی داخلی و خارجی ایجاد و اخذ و اعطای شعبه و نمایندگی در صورت لزوم پس از اخذ مجوز های لازم از مراجع ذیربط انجام کلیه فعالیت های مجاز بازرگانی در چهارچوب قوانین کشور در صورت لزوم پس از اخذ مجوز های لازم از مراجع ذیربط در صورت لزوم پس از اخذ مجوز های لازم از مراجع ذیربط ثبت به منت نامحدود مرکز اصلی: استان قم، شهرستل قم، بخش مرکزی قم، شهر قم، محله

اعضای هیئت مدیره

ردیف	نام و نام خانوادگی	نوع شخصیت	سمت	شماره ملی	شماره موبایل
۱	سارا شهابی	حقیقی	مدیرعامل		
۲	عارف شهابی تپه	حقیقی	نائب رئیس هیئت مدیره		
۳	علی عبدالله پور	حقیقی	رئیس هیئت مدیره		

سوابق اجرایی هیئت مدیره و مدیر عامل و اشخاص کلیدی

ردیف	نام و نام خانوادگی	شرح سوابق اجرایی
۱	سارا شهابی (حقیقی)	مدیرعامل توسعه تجارت پایدار آتیه نوین ایرانیان
۲	عارف شهابی تپه (حقیقی)	نائب رئیس هیئت مدیر توسعه تجارت پایدار آتیه نوین ایرانیان
۳	علی عبدالله پور (حقیقی)	رئیس هیئت مدیره توسعه تجارت پایدار آتیه نوین ایرانیان

ترکیب سهامداران

ردیف	نام سهامدار	شماره ملی	نوع شخصیت	درصد مالکیت
۱	علی عبدالله پور		حقیقی	

مجوزها

ردیف	شرح مجوز، تأییدیه و...	مرجع صادرکننده	تاریخ صدور	مدت اعتبار
۱	پروانه عضویت صنفی	وزارت کار، تعاون و رفاه اجتماعی	۱۴۰۲/۰۷/۰۵	-

سازمان

انجمن صنفی صادرکنندگان کالا و خدمات استان تهران

پروانه عضویت صنفی (صنعتی)

بر اساس بصره ۱۳۱۵ و ۱۳۱۶ قانون کار جمهوری اسلامی ایران و ماده ۵ اساسنامه انجمن صنفی کارفرمایی صادرکنندگان کالا و خدمات

شماره پروانه: ۵۲۰۰۷۸۱۳۸
تاریخ صدور: ۱۴۰۲/۰۷/۰۵
تاریخ انقضا: ۱۴۰۵/۰۷/۰۵

شرکت: توسعه تجارت پایدار آتیه نوین ایرانیان
متولد: ۱۳۲۶/۰۹/۱۷
استان: قم
رست: منلیچ چوب، کشاورزی به تروشی

میرنال: سارا شهبابی
فرزند: وحدت
شهرستان: قم
آدرس: قم محله جاربا سرا ۹، بلوار جاربا سرا مجتمع تجاری میلاد نور

شماره ثبت: ۱۱۳۲۸
کد ملی: [Redacted]
کد پستی: ۳۷۱۹۱۵۱۶۴۵

عضویت وی به ثبت رسیده.



CS Scanned with CamScanner

محل های فعالیت شرکت / اجرای طرح

کاربری	نشانی	تلفن	مالک/استیجاری
دفتر مرکزی	قم، محله شاه احمد قاسم، بلوار معلم، پلاک صفر، مجتمع تجاری	[REDACTED]	استیجاری

اطلاعات طرح

روغن پایه، یکی از مهمترین مواد در صنعتها و تولیدات مختلف است. این روغن ها از منابع مختلفی استخراج می شوند که هر یک ویژگی ها و کاربردهای خاص خود را دارند.

منابع نباتی

روغن های پایه متعددی از گیاهان مختلف استخراج می شوند. برخی از منابع نباتی شامل روغن های کانولا، سویا، آفتابگردان و زیتون هستند. این روغن ها به دلیل ویژگی های طبیعی و مفیدی که دارند، در صنعت آشپزی و آرایشی بسیار مورد استفاده قرار می گیرند.

منابع معدنی

روغن های پایه معدنی از منابع مانند نفت خام استخراج می شوند. این روغن ها ویژگی های حرارتی بالایی دارند که در صنایع با دماهای بالا مورد استفاده قرار می گیرند. به عنوان مثال، در صنعت خودروسازی به عنوان روغن موتور کاربرد دارند.

منابع حیوانی

روغن های پایه حیوانی از منابعی مانند چربی های حیوانات گرفته می شوند. این نوع روغن ها در برخی از صنایع مختصراً مورد استفاده قرار می گیرند و ویژگی های خاصی دارند که در برخی از موارد به دلیل ویژگی های آنتی اکسیدانی مورد استفاده قرار می گیرند.

منابع سنتتیک

روغن های پایه سنتتیک به صورت شیمیایی تولید می شوند. این نوع روغن ها دارای ویژگی های ثابتی هستند و در بسیاری از صنایع از جمله خودروسازی و ماشین آلات مورد استفاده قرار می گیرند.

در نتیجه، منابع اصلی روغن پایه بسیار گسترده هستند و انتخاب مناسب از این منابع بستگی به نیازهای مختصراً شما دارد.



مطالعات بازار

نوسانات قیمتی:

بازار روغن خوراکی به دلیل تأثیرات عوامل داخلی و خارجی، شدت نوسانات قیمتی را تجربه می‌کند که می‌تواند تأثیر زیادی بر روی توان خرید خانوارها و صنایع غذایی داشته باشد.

کنترل نوسانات قیمتی در بازار روغن خوراکی نیازمند تدابیری متنوع و هماهنگ است. در زیر به برخی از راهکارها و استراتژی‌هایی که می‌توان در نظر گرفت تا نوسانات قیمتی کاهش یابد، اشاره می‌کنم:

تعادل تأمین و تقاضا:

ایجاد تعادل بین تأمین و تقاضا از جمله اصول اساسی در کنترل نوسانات قیمتی است. برنامه‌ریزی دقیق تولید و واردات روغن خوراکی بر اساس نیاز بازار می‌تواند کمک کند تا عرضه و تقاضا در حد متعادلی باشد.

اداره موجودی‌ها:

مدیریت دقیق موجودی‌های روغن خوراکی در انبارها و زنجیره تأمین می‌تواند کمک کند تا در زمان‌های نوسانات قیمتی، موجودی‌ها به عنوان پل فرصتی عمل کنند و تأثیر نوسانات را کاهش دهند.

رصد بازار:

نظارت دقیق و پیوسته بر روند قیمت‌ها و نوسانات در بازار می‌تواند به اطلاعات بهتری برای تصمیم‌گیری و اقدامات پیشگیرانه منجر شود.

تنوع منابع تأمین:

تنوع منابع تأمین روغن خوراکی، از جمله کاهش وابستگی به تولید یا واردات از یک منبع، می‌تواند در کاهش نوسانات قیمتی مؤثر باشد.

ترویج مصرف محلی:

تشویق به مصرف داخلی و ترویج سبک زندگی سالم می‌تواند تقاضای پایداری برای روغن خوراکی ایجاد کند و در نتیجه، نوسانات قیمتی را کاهش دهد.

استفاده از مکانیزم‌های بازاریابی:

تبلیغات، تخفیف‌ها و بسته‌های فروش ویژه می‌توانند تقاضا را تنظیم کرده و تأثیر نوسانات قیمتی را کاهش دهند.

تأمین پایداری مواد خام:

تأمین پایدار و مستمر مواد خام مورد نیاز برای تولید روغن خوراکی می‌تواند در کاهش وابستگی به نوسانات بازار برای تأمین مواد اولیه مؤثر باشد.

همکاری با سایر کشورها:

ایجاد همکاری‌های دوجانبه یا چندجانبه با سایر کشورها در زمینه تأمین روغن خوراکی می‌تواند به تنظیم بازار و کاهش نوسانات کمک کند.

تقویت بورس و معاملات الکترونیکی:

ایجاد زیرساخت‌های مناسب برای معاملات الکترونیکی و تقویت بورس کالا می‌تواند به شفافیت بیشتر در بازار و کاهش نوسانات قیمتی کمک کند.

در نهایت، کنترل نوسانات قیمتی در بازار روغن خوراکی نیازمند تلاش همه‌جانبه و هماهنگی بین مختلف اقشار صنعتی و دولتی است.

کیفیت و استانداردها:

استانداردهای کیفیتی و بهداشتی در تولید و عرضه روغن خوراکی اهمیت دارد. عدم رعایت این استانداردها می‌تواند منجر به مشکلات بهداشتی و اعتماد عمومی نسبت به محصولات شود.

رقابت با محصولات جایگزین:

وجود محصولات جایگزینی مانند روغن‌های گیاهی و تخم‌مرغ می‌تواند باعث کاهش تقاضا به سمت روغن خوراکی شود.

بخش سوم: فرصت‌ها و پیش‌بینی‌ها

افزایش تولید داخلی:

افزایش تولید داخلی روغن خوراکی با توجه به پتانسیل‌های کشاورزی ایران، می‌تواند منجر به کاهش وابستگی به واردات و نوسانات قیمتی شود.

توسعه صادرات:

بهبود کیفیت و استفاده از استانداردهای بین‌المللی می‌تواند به توسعه صادرات روغن خوراکی ایران به بازارهای خارجی کمک کند.

توسعه صادرات روغن خوراکی به بازارهای خارجی یک فرآیند چندگانه و جامع است که نیازمند برنامه‌ریزی دقیق و اجرای موثر است. در زیر به چند مرحله کلیدی برای توسعه صادرات روغن خوراکی اشاره خواهیم کرد:

تولید با کیفیت و استانداردهای بین‌المللی:

برای ورود به بازارهای خارجی، ضروری است که روغن خوراکی تولیدی شما به استانداردهای کیفیتی و بهداشتی بین‌المللی تطابق داشته باشد. این شامل جلوگیری از هرگونه تغییرات اساسی در ترکیبات و کیفیت محصول در مراحل تولید، بسته‌بندی، نگهداری و حمل و نقل است.

پژوهش و تحقیقات بازاری:

قبل از ورود به بازارهای خارجی، باید بازارهای هدف را به دقت مورد بررسی قرار داده و نیازهای آنها را شناخته و درک کنید. تحقیقات بازاری به شما کمک می‌کند تا فهمیده باشید که چه نوع روغن‌های خوراکی در بازار مورد نیاز است و چگونه می‌توانید با سایر رقبا رقابت کنید.

تبلیغات و بازاریابی:

برند سازی و ترویج محصول در بازارهای خارجی بسیار مهم است. ایجاد و تقویت یک شناخت برای محصول خود، استفاده از رسانه‌های اجتماعی، سایت‌های وب و حضور در نمایشگاه‌ها و رویدادهای مرتبط می‌تواند به شناخته‌شدگی و اعتماد به محصول شما کمک کند.

تنوع محصولات:

تنوع در محصولات روغن خوراکی (مثلاً روغن‌های گیاهی مختلف) می‌تواند به شما کمک کند تا به نیازهای مختلف بازارها پاسخ دهید و بازارهای جدید را تسخیر کنید.

بسته‌بندی و برچسب‌گذاری مناسب:

بسته‌بندی جذاب و مناسب محصولات شما در مورد تصمیم‌گیری مصرف‌کنندگان در خرید تأثیر دارد. همچنین، برچسب‌گذاری دقیق و مشخصات محصول به زبان‌های مختلف نیز ضروری است.

همکاری با تجار و توزیع‌کنندگان محلی:

همکاری با تجار و توزیع‌کنندگان محلی در بازارهای مقصد می‌تواند به شما در ورود به بازارها کمک کند. این افراد به شناخت خریداران محلی و شبکه‌های توزیعی محلی دسترسی دارند که می‌تواند توسعه صادرات را تسریع کند.

مطابقت با مقررات و ترتیبات تجاری:

در نظر داشته باشید که هر بازار خارجی دارای مقررات و ترتیبات تجاری خاص خود است. اطمینان حاصل کنید که به طور کامل با این مقررات آشنا هستید و به طور کامل آنها را رعایت می‌کنید.

در نهایت، توسعه صادرات روغن خوراکی نیازمند صبر، استراتژی‌گذاری دقیق، همکاری با متخصصان و مشاوران بازاریابی و بازرگانی، و همچنین تعهد و پیگیری مستمر است.

ترویج مصرف داخلی:

آگاهی‌بخشی به مردم درباره مزایای مصرف روغن خوراکی و ترویج سبک زندگی سالم می‌تواند بازار داخلی را تقویت کند.

بازار هدف

با توجه به این که این محصول در غذایی بسیار پر کاربرد است، این صنایع مهم ترین بازار هدف این طرح را در بر گرفته است.

هزینه ها

قیمت کالای وارداتی:

اولین پارامتر، بهای پرداختی برای کالا است. این هزینه مربوط به قیمت خرید کالا و محصول مورد نظر است که بیشترین بخش از هزینه های واردات را در بر می گیرد. هر کالا قیمت مشخصی دارد و این قیمت در تخمین هزینه های واردات کالا باید مدنظر قرار گیرد. این هزینه شامل قیمت خالص کالا و هرگونه مالیات، عوارض و سایر هزینه های مربوط به خرید کالا می شود.

بازرسی کیفی کالاها:

بازرسی کیفی نیز یکی از پارامترهای مهم است که برای کالاهای وارداتی انجام می شود. این بازرسی برای اطمینان از کیفیت و مطابقت کالا با استانداردهای معین صورت می گیرد. هزینه بازرسی کیفی معمولاً بر عهده تاجران و بازرگانان است و بازرسی کالا قبل از خروج آن از کشور مبدأ انجام می شود.

حمل و نقل واردات کالا:

هزینه های حمل و نقل کالا نیز می بایست در نظر گرفته شود. این هزینه ها شامل هزینه های مربوط به انتقال کالا از مبدأ تا مقصد نهایی است که می تواند شامل هزینه های حمل درون کشور، حمل بین المللی (نظیر حمل دریایی یا هوایی) و هزینه های مربوط به بسته بندی و بارگیری باشند.

بیمه باربری وارداتی:

هزینه بیمه باربری نیز یکی از مواردی است که می بایست در هزینه ها در نظر گرفته شود. برای کاهش ریسک و خسارت در کالاهای وارداتی، معمولاً بیمه باربری برای کالاها در نظر گرفته می شود. در صورتی که کالا دزدیده شود یا آسیب ببیند، شرکت بیمه یا به اصطلاح بیمه گر، خسارت را متحمل خواهد شد. هزینه بیمه باربری معمولاً بر اساس نوع کالا، حجم آن و نرخ بیمه در کشور مبدأ تعیین می شود.

هزینه بازرسی کالا:

هزینه بازرسی کالا نیز جزء هزینه های واردات محسوب می شود. در واقع این هزینه مربوط به هزینه های بازرسی کالا در گمرک است. در برخی موارد، کالاهای وارداتی باید تحت بازرسی گمرک قرار گیرند و این هزینه بر عهده تاجران و بازرگانان است. هزینه بازرسی کالا معمولاً بر اساس حجم و مقدار کالا و همچنین نوع محصول تغییر می کند.

انبارداری کالا در گمرک:

هزینه های نگهداری در انبار و دموراژ نیز به عنوان هزینه های مربوط به ترخیص کالا در نظر گرفته می شوند. زمانی که کالاها به گمرک وارد می شوند، ممکن است در انبارهای گمرک نگهداری شوند. هزینه نگهداری در انبار مربوط به هزینه های نگهداری، مانند اجاره انبار، نگهداری در شرایط مناسب، نظافت، نگهداری محصولات فاسدشدنی، و هزینه های مربوط به مدیریت انبار می شود. همچنین در صورتی که تاجر یا بازرگان قادر به ترخیص کالا از گمرک نباشد و کالاها در گمرک نگهداری شود، دموراژ باید پرداخت شود. دموراژ هزینه ای است که بر اساس زمان نگهداری کالا در گمرک تعیین می شود و اغلب به صورت روزانه محاسبه می شود.

هزینه‌های گمرکی: هزینه‌های گمرکی بسته به نوع و میزان کالا، قوانین گمرکی کشور و کد تعرفه متفاوت است. برای هر کالایی که به کشور وارد می‌شود بسته به نظام تعرفه‌ای، سیستم طبقه‌بندی، معافیت‌ها و تسهیلات گمرکی، هزینه‌های مربوط به مدارک و اوراق گمرکی و ... می‌بایست هزینه پرداخت کرد. با دانستن هزینه‌های گمرکی کالا و انتخاب راهکارهای مناسب، می‌توان این هزینه‌ها را تا حدودی کاهش داد. هزینه‌های گمرکی کالا در فرایند واردات شامل سه دسته هزینه است:

هزینه‌های نوع اول، هزینه‌های نوع دوم و هزینه‌های پیش از ورود به گمرک.

هزینه‌های نوع اول: این هزینه‌ها شامل حقوق گمرکی است که برای واردات کالا باید پرداخت شود. حقوق گمرکی بر اساس ارزش جمع‌آوری شده کالا در کشور مبدأ (ارزش پروفورما) و درصد تعرفه مربوط به کالا محاسبه می‌شود. این هزینه به‌عنوان یک قسمت از هزینه‌های گمرکی محسوب می‌شود و بسته به نوع کالا و دسته تعرفه آن متفاوت است.

هزینه‌های نوع دوم: این هزینه‌ها شامل هزینه‌هایی است که خارج از محدوده گمرک قرار دارند، اما مرتبط با فرایند واردات هستند. به‌عنوان مثال، هزینه حمل و نقل داخلی کالا از مرز تا مقصد، بیمه حمل و نقل کالا، هزینه بسته‌بندی و برچسب‌گذاری، هزینه مشاوره گمرکی، هزینه‌های مربوط به مدارک و مستندات لازم برای واردات و ... این هزینه‌ها ممکن است مستقیماً توسط واردکننده پرداخت شوند یا به عهده فروشنده یا دیگر شرکای تجاری در روند واردات باشند.

هزینه‌های پیش از ورود به گمرک: این دسته هزینه‌های واردات کالا شامل هزینه‌هایی است که قبل از ورود کالا به گمرک باید پرداخت شوند که شامل هزینه‌های انبارداری و نگهداری کالا در انبارهای موقت تا زمان ترخیص، هزینه صدور ترخیصیه (اسناد موردنیاز برای ترخیص کالا)، هزینه لاک‌ومهر کالا، هزینه چاپ و صدور مدارک مربوطه و غیره می‌شود.

نحوه بازاریابی

شرکت در این طرح، هزینه بازاریابی در نظر نگرفته است.

مزیت رقابتی

شرکت در این طرح، مزیت رقابتی خاصی ندارد.

هدف از اجرای طرح

واردات کالا در این حوزه شامل واردات روغن خام و واردات دانه‌های روغنی است. واردات روغن خوراکی از نوع روغن خام آفتابگردان از کشورهای اوکراین، ایتالیا، ترکیه، روسیه، سنگاپور، سوئیس و امارات متحده عربی به ایران انجام می‌شود. کشورهایی که صادرات روغن خام سویا را به ایران انجام می‌دهند شامل کشورهای برزیل، سوئیس، هلند، ترکیه، آلمان و آرژانتین هستند. به طور کلی آمار واردات روغن‌ها از کشورهای ترکیه و سوئیس، بسیار بیشتر از سایر کشورهای صادرکننده بوده است. شرکت بارمان آژند قرن در نظر دارد با واردات ۴۷۱ تن روغن خوراکی پایه قسمتی از نیاز کشور در واردات این محصول را پاسخ گو باشد.

ریسک‌های طرح

ریسک ارز: در اثر خرید اوراق بهاداری که با نرخ ارز متفاوتی منتشر شده‌اند، به وجود می‌آید. احتمال این ریسک وقتی بیش‌تر می‌شود، که سرمایه‌گذار، دارایی‌هایی را در کشورهای مختلف خریداری نمایند. برای مثال یک سرمایه‌گذار آمریکایی که سهام منتشر شده‌ای را در ژاپن خریداری می‌کند، علاوه بر قبول ریسک ناشی از تغییر نرخ ین، ریسک حاصل از هرگونه تغییر در برابری ین با دلار را نیز پذیرفته است. هر چقدر نرخ ارز بین دو کشور نوسان‌پذیرتر باشد، ریسک نرخ ارز آن، بیش‌تر خواهد بود. ریسک افزایش بهره: ریسک حاصل از استهلاک ارزش اوراق بهادار و سایر سرمایه‌گذاری‌های درآمد ثابت به‌عنوان ریسک نرخ بهره شناخته می‌شود. در ابتدا، ریسک نرخ بهره به دلیل نوسانات موجود در بازار رخ می‌دهد و در ادامه، این

ریسک انواع سرمایه گذاری های مختلف را تحت تأثیر قرار می دهد؛ این ریسک در ابتدای امر بر سرمایه گذاری هایی با درآمد ثابت مانند سهام اوراق قرضه و اسناد رسمی تأثیر می گذارد. معمولاً، با افزایش نرخ سود اوراق قرضه و اسناد رسمی، کاهش قیمت اوراق بهادار رخ می دهد. علاوه بر آن، افزایش هزینه فرصت، منجر به افزایش نرخ بهره می شود. ریسک اتفاقات سیاسی و اجتماعی: کسب و کارها همچنین تحت تأثیر تصمیمات سیاسی نیز قرار می گیرند. تصمیمات مختلفی که دولت ها اتخاذ می کنند ممکن است بر مشاغل، صنایع و کل اقتصاد آن ها تأثیر بگذارد. این تصمیمات شامل مالیات، مخارج، مقررات، ارزش گذاری ارز، تعرفه های تجاری، قوانین کار مانند حداقل دستمزد و مقررات زیست محیطی هستند. مقررات حتی اگر فقط پیشنهاد شوند، می توانند تأثیر قابل توجهی داشته باشند.

از آنجا که حجم محموله، حجم بالایی نبوده و تقریباً تقاضای ثابتی برای محصول فوق وجود دارد، ریسک بازار قابل توجهی این محصول را تهدید نمی کند، تنها ریسک در این زمینه آن است که یکی از بازیگران این صنعت اقدام به واردات مقدار زیادی از این محصول نماید که بررسی ها چنین کاری را در برنامه فعالان این صنعت نشان نمیدهد. در خصوص ریسک های مرتبط با تحریم هم باید گفته شود که این شرکت مسیرهای پرداختی را خارج از کشور و در کشور امارات از طریق بانک الماریا ایجاد کرده که بتواند ریسکهای ناظر به نقل و انتقال پول را پوشش دهد. گفتنی است این شرکت تا کنون چندین محموله را به کشور وارد کرده و توزیع نموده است

کاربرد

کاربردهای وسیع در صنایع غذایی

زیرساخت ها

کارت بازرگانی فعال ، منبع تأمین کننده خارجی ، مشتری ثابت داخلی

مشتریان

کارخانجات تولیدی روغن و مواد غذایی

کانال توزیع و فروش

مستقیم: با توجه به اینکه حجم مورد نظر حجم سنگینی در حوزه فوق نمی باشد فروش محصول به صورت مستقیم و سفارش واحد عرضه می گردد.






عنوان طرح:	تامین سرمایه در گردش لازم جهت واردات روغن خوراکی پایه
نوع طرح: تولیدی <input type="checkbox"/> / خدماتی <input type="checkbox"/> / بازرگانی <input checked="" type="checkbox"/>	طرح دانش بنیان: بلی <input type="checkbox"/> / خیر <input checked="" type="checkbox"/>
مبلغ درخواستی:	۲۴۰,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰ ریال
بهای تمام شده:	۲۴۰,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰ ریال
پیش بینی فروش:	۳۳۸,۸۲۳,۵۲۹,۴۱۱ ریال
درصد سود پیش بینی شده:	٪۴۱
درصد سود پیش بینی شده برای سرمایه گذار:	٪۴۰ از ابتدای ماه چهارم طی ۱۰ مرحله به صورت ماهانه
زمانبندی پرداخت سود سرمایه گذاران:	ماهانه از ابتدای ماه چهارم
زمان تسویه حساب کامل:	یکساله

اطلاعات گزارش اعتبارسنجی
گزارش ارزش آفرین اعتماد:

گزارش ارزش آفرین اعتماد

اعضای هیأت مدیره

		
<p>نائب رئیس هیأت مدیره</p>	<p>رئیس هیأت مدیره</p>	<p>مدیرعامل</p>
<p>عارف شهبابی تپه</p>	<p>علی عبدالله پور</p>	<p>سارا شهبابی</p>
<p>رفتار اعتباری چک: شخص حقوقی چک برگشتی رفع سوء اثر نشده ندارد.</p> <p>رفتار اعتباری وام و تعهدات: پایبندی شخص به وامها و تعهدات خود بالا است.</p> <p>رفتار اعتباری ضمانت نامه: شخص حقوقی ضمانت نامه فعال ندارد.</p> <p>رفتار اعتباری وام: شخص حقوقی پرونده باز وام ندارد.</p> <p>لیست سیاه صندوقها و موسسات طرف تفاهم: شخص حقوقی در لیست سیاه صندوقها و موسسات مالی طرف تفاهم قرار ندارد.</p> <p>مبلغ مانده وام های بانکی شرکت: ۱۵۱,۰۰۰,۰۰۰ ریال</p> <p>بیشترین مبلغ وام دریافتی از بانکها: ۲۸۰,۰۰۰,۰۰۰ ریال</p> <p>مبلغ ضمانت نامه های فعال: ندارد</p>	<p>رفتار اعتباری چک: شخص حقوقی چک برگشتی رفع سوء اثر نشده ندارد.</p> <p>رفتار اعتباری وام و تعهدات: پایبندی شخص به وامها و تعهدات خود بالا است.</p> <p>رفتار اعتباری ضمانت نامه: شخص حقوقی ضمانت نامه فعال ندارد.</p> <p>رفتار اعتباری وام: شخص حقوقی پرونده باز وام ندارد.</p> <p>لیست سیاه صندوقها و موسسات طرف تفاهم: شخص حقوقی در لیست سیاه صندوقها و موسسات مالی طرف تفاهم قرار ندارد.</p> <p>مبلغ مانده وام های بانکی شرکت: ندارد</p> <p>بیشترین مبلغ وام دریافتی از بانکها: ندارد</p> <p>مبلغ ضمانت نامه های فعال: ندارد</p>	<p>رفتار اعتباری چک: شخص حقوقی چک برگشتی رفع سوء اثر نشده ندارد.</p> <p>رفتار اعتباری وام و تعهدات: پایبندی شخص به وامها و تعهدات خود بالا است.</p> <p>رفتار اعتباری ضمانت نامه: شخص حقوقی ضمانت نامه فعال ندارد.</p> <p>رفتار اعتباری وام: شخص حقوقی پرونده باز وام ندارد.</p> <p>لیست سیاه صندوقها و موسسات طرف تفاهم: شخص حقوقی در لیست سیاه صندوقها و موسسات مالی طرف تفاهم قرار ندارد.</p> <p>مبلغ مانده وام های بانکی شرکت: ندارد</p> <p>بیشترین مبلغ وام دریافتی از بانکها: ندارد</p> <p>مبلغ ضمانت نامه های فعال: ندارد</p>

گزارش ارزش آفرین اعتماد

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:

ندارد

بیشترین مبلغ وام دریافتی از بانکها:

ندارد

مبلغ ضمانت نامه های فعال:

ندارد

رفتار اعتباری چک

شخص حقوقی چک برگشتی رفع سوءاثر نشده ندارد.

شخص حقوقی در یک سال اخیر مورد استعلام منفی در صدور چک داشته است.

رفتار اعتباری وام و تعهدات

شخص حقوقی پرونده باز وام و تعهدات ندارد.

شخص حقوقی در یک سال اخیر مورد استعلام منفی در بازپرداخت اقساط وام و تعهدات داشته است.

رفتار اعتباری ضمانتنامه

- شخص حقوقی ضمانت نامه فعال ندارد.
- مجموع مبالغ ضمانت نامه فعال صفر است.
- شخص حقوقی ضمانت نامه ی واخواست شده ندارد.
- تعداد ضمانت نامه های فعال صفر است.
- شخص حقوقی در یک سال اخیر ۰ مورد استعلام منفی در دریافت ضمانت نامه داشته است.

رفتار اعتباری وام

- شخص حقوقی پرونده باز وام ندارد.
- شخص حقوقی در یک سال اخیر ۰ مورد استعلام منفی در بازپرداخت اقساط وام داشته است.

لیست سیاه صندوقها و موسسات طرف تفاهم

- شخص حقوقی در لیست سیاه صندوق ها و موسسات مالی طرف تفاهم قرار ندارد.

اطلاعات مالی

اقلام مهم صورت های مالی

*مبالغ به میلیون ریال هستند.

شرح(مبالغ به میلیون ریال می باشد)	۱۴۰۱
جمع دارایی ها	۶۱۸,۲۷۰
جمع بدهی ها	۶۱۳,۰۵۸
سرمایه	۱,۰۰۰
سود(زیان) انباشته	۴,۰۰۱
جمع حقوق مالکانه	۵,۲۱۱
درآمدهای عملیاتی	۵۹۸,۷۵۰
سود(زیان) عملیاتی	۵,۶۱۵
سود(زیان) خالص	۴,۲۱۱

نسبت های مالی

سال مالی	۱۴۰۱	سال مالی	۱۴۰۱	نسبت جاری	۱۴۰۱
نسبت جاری	۰.۹۸	حاشیه سود خالص	٪۰.۷	نسبت آنی	۰.۹۸
نسبت آنی	۰.۹۸	بازده دارایی ها	٪۰.۷	فعالیت	۱۴۰۱
فعالیت	۱۴۰۱	فروش به دارایی های ثابت	۳۱.۰۰	حقوق مالکانه به دارایی ها	۰.۰۱
حقوق مالکانه به دارایی ها	۰.۰۱	فروش به دارایی ها	۰.۹۷	بدهی به حقوق مالکانه	۱۱۷.۶۵
بدهی به حقوق مالکانه	۱۱۷.۶۵				

گزارش ارزیابی داخلی

خلاصه وضعیت امتیاز متقاضی بر اساس ارزیابی داخلی		
شرح	کل امتیاز هر طبقه	امتیاز شرکت در هر طبقه
مالی	۱۰۰	۷۷
طرح	۱۰۰	۷۲
مدیریت	۱۰۰	۵۵
وضعیت حقوقی	۱۰۰	۱۰۰
مجموع کل	۴۰۰	۳۰۴

جمع بندی ارزیابی

با توجه به ارزیابی انجام شده شرکت تسهیلات خاصی ندارد و پایبندی به تعهدات بالایی دارد 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 تأمین مالی جمعی می‌باشد 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 نمی‌باشد.

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