



Karen Crowd

گزارش ارزیابی طرح تأمین مالی جمعی توزیع و پخش انواع سرکه با برنده «یک و یک»

متقاضی:

«شرکت پخش یک و یک»

عامل:

شرکت دانشبنیان گروه پیشگامان کارآفرینی کارن

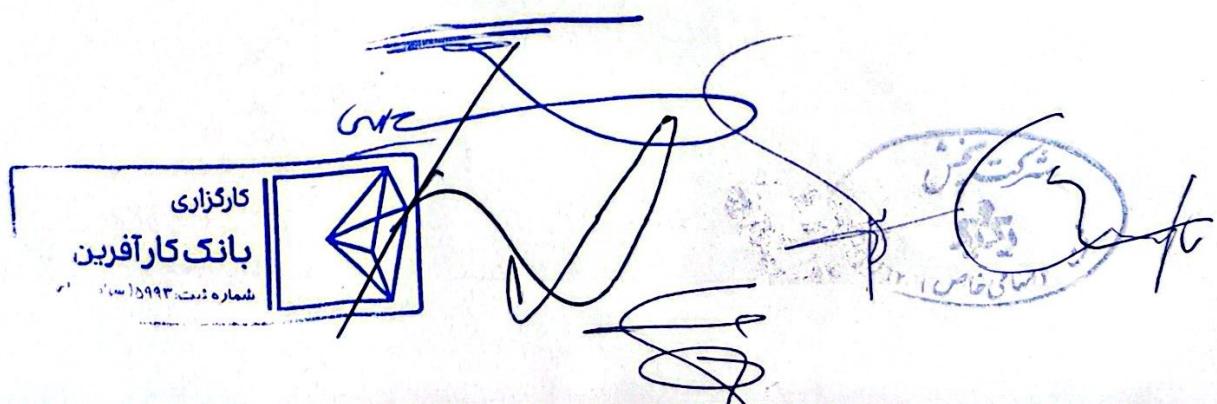
نهاد مالی:

شرکت کارگزاری بانک کارآفرین

تاریخ گزارش: بهمن ماه ۱۴۰۳

فهرست مطالب

۲	فصل اول - بررسی کلیات شرکت
۲	۱/۱ اطلاعات ثبتی متقاضی
۴	۲/۱ خلاصه از سابقه فعالیت متقاضی
۴	۳/۱ گزارش وضعیت اعتباری متقاضی و اعضای هیئت مدیره
۵	۴/۱ مجوزات و گواهینامه‌ها
۵	۵/۱ سوابق استفاده از ابزار تأمین مالی جمعی
۶	۶ فصل دوم - بررسی کلیات طرح
۹	۷ فصل سوم - بررسی مالی شرکت
۹	۸/۱ خلاصه صورت‌های مالی
۹	۸/۲ نسبت‌های مالی
۱۰	۸/۳ سوابق فروش محصول طرح
۱۰	۹/۱ برنامه تولید، فروش و کسب درآمد
۱۰	۹/۲ برنامه هزینه کرد طرح
۱۰	۹/۳ هزینه‌های تولید
۱۱	۱۰/۱ جدول سود و زیان طرح
۱۲	۱۱ فصل چهارم - بررسی ریسک‌های طرح
۱۲	۱۲/۱ بررسی ریسک
۱۳	۱۲/۲ تحلیل حساسیت
۱۳	۱۲/۳ پیوست‌ها

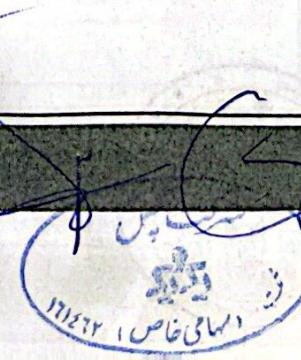


فصل اول - بررسی گلپایات شرکت

١١ اطلاعات ثبتي متقاضي

جدول ١-١ اطلاعات ثبتي متقارضي

اطلاعات شرکت				
نام شرکت	بخش یک و یک	شناسه ملی	۱۰۱۰۲۰۴۰۹۶۸	
شماره ثبت	۱۶۱۴۶۲	نوع شرکت	سهامی خاص	
تاریخ تأسیس	۱۳۷۹/۰۱/۳۰	محل ثبت	تهران - تهران	
حوزه فعالیت	خرید و فروش و توزیع صادرات و واردات کالاهای مجاز بازرگانی و شرکت در هرگونه مزایده و مناقصه و نمایشگاههای داخلی و خارجی اخذ نمایندگی از شرکتها و کارخانههای داخلی و خارجی و ایجاد شعبه در داخل و خارج از کشور و اقدام به تشکیل شرکتهای وابسته و خرید و فروش سهام شرکتهای و مشارکت با اشخاص حقیقی و حقوقی و بهطورکلی انجام کلیه اموری که با موضوع شرکت مرتبط است.	سرمایه فعلی (میلیون ریال)	۱۵۰,۰۰۰	
وضعیت دانشبنیانی	ندارد	نوع دانشبنیانی	-	
مدیر عامل	سasan احمدی	حق امضا	امضا مشترک مدیر عامل و یکی از اعضای هیئت مدیره متفقاً و در غیاب مدیر عامل با امضا دو تن از اعضای هیئت مدیره متفقاً همراه با مهر شرکت	
نشانی	استان تهران، شهرستان تهران، بخش مرکزی، شهر تهران، گاندی، خیابان ولی عصر، کوچه هشتم، پلاک ۲، طبقه ۲	شماره تلفن	۰۲۱-۸۳۲۹۶	



فصل اول - بررسی کلیات شرکت

نام سکو: کارن گروه



Karen Crowd

توزیع و پخش انواع سرکه با برنده «یک و یک»

شرکت مشمول ماده ۱۴۱ قانون تجارت نیست	www.1and1group.com *	وبسایت شرکت
--------------------------------------	----------------------	----------------

* این سایت متعلق به شرکت بالادستی مقاضی است.

اعضای هیئت مدیره				
نام و نام خانوادگی	سمت	کد ملی	آخرين مدرک تحصيلی	رزومه شغلی پيشين
سامان احمدی	مدیر عامل	۲۶۳۰۸۵۲۷۹۲	لisans	مدیر عامل سابق شرکت پخش پدیده نوین معاونت سابق فروش صنعت غذایی کورش - مدیر سابق فروش شرکت تولیدی آریانوش
امیر فهد ز سعدی	رئيس هیئت مدیره	۲۲۹۶۹۱۸۷۹۴	دکتری اقتصاد	۱۵ سال سابقه فعالیت تولید مواد غذایی و عضویت در هیئت مدیره شرکت های فرآورده های غذایی دشت مرغاب و پخش یک و یک - بیش از ۱۵ سال سابقه مدیریت و عضویت در هیئت مدیره سایر شرکت ها
محمد رضا ابراهیمی	نایب رئیس هیئت مدیره	۰۰۶۹۹۹۵۸۶۹	دکتری بازاریابی	مدیر مارکتینگ در صنعت غذایی کورش مدیر سابق بازار گانی و توسعه کسب و کار در گروه دارویی آریان سنا

اطلاعات سهامداران بالای ۱۰٪

نام سهامدار	درصد سهام	نوع شخصیت	کد ملی / شناسه ملی
شرکت گروه توسعه اقتصادی منها	٪ ۷۵	حقوقی	۱۴۰۱۲۵۵۷۲۲۶





توزیع و پخش انواع سرکه با برنده «یک و یک»

۲۲۹۸۴۸۸۹۰۸	حقیقی	%۲۵	آقای محمد رضا فهمندز سعدي
------------	-------	-----	------------------------------------

*اطلاعات اساسنامه در پیوست گزارش موجود است.

۲/۱ خلاصه‌ای از سابقه فعالیت متقاضی

جدول ۲-۱ سابقه فعالیت متقاضی

توضیحات	
شرکت پخش یک و یک (سهامی خاص) در سال ۱۳۷۹ با هدف توزیع و پخش محصولات شرکت دشت مرغاب تأسیس شد. این شرکت با ۷۵ درصد سهام متعلق به گروه اقتصادی منهاج (که از سهامداران شرکت فرآوردهای غذایی دشت مرغاب با نماد بورسی غذشت)، نقش مهمی در بازاریابی و توزیع محصولات متنوع برنده یک و یک و سایر برندهای داخلی و خارجی ایفا می‌کند. دفتر مرکزی این شرکت در تهران و اینبار مرکزی آن با مساحت ۱۱۰۰۰ مترمربع نیز در حال فعالیت است. همچنین شرکت دشت مرغاب ضامن طرح فعلی نیز می‌باشد. طبق صورت‌های مالی حسابرسی شده سال ۱۴۰۲ شرکت دارای ۲۰ مرکز پخش در سراسر کشور و بیش از ۶۱۱ نیروی انسانی است. با داشتن حداقل ۲۵ کامیون و کامیونت، این شرکت توانایی توزیع کالا به خرده‌فروشی‌ها، فروشگاه‌های زنجیره‌ای و عمده‌فروشی‌ها را دارد. زمان تحویل کالا ۲ تا ۳ روز پس از سفارش بوده و دوره ویزیت مشتریان بین ۷ تا ۱۴ روز است. سبد کالای این شرکت شامل اقلامی چون آبلیمو، حبوبات، کنسروها، روغن‌های خوارکی و نوشیدنی‌ها است.	

۳/۱ گزارش وضعیت اعتباری متقاضی و اعضای هیئت‌مدیره

جدول ۳-۱ وضعیت اعتباری متقاضی

ساقیه منفی ندارد	خلاصه قراردادهای اصلی	نام
	بدھی سررسید نشده: ۲۵ میلیارد تومان وام غیربانکی بدھی سررسید گذشته یا معوق: ندارد	
۶۸ میلیارد تومان ضمانتنامه فعال دارد.	خلاصه ضمانتنامه‌ها	
ندارد	چک برگشتی	
نایب‌رئیس هیئت‌مدیره	رئیس هیئت‌مدیره	مدیر عامل و عضو هیئت‌مدیره
محمد رضا ابراهیمی	امیر فهمندز سعید	سازمان احمدی
خلاصه وضعیت تسهیلات و تعهدات: بدھی سررسید نشده: ۲۵ میلیارد تومان بدھی سررسید شده یا معوق: ندارد	خلاصه وضعیت تسهیلات و تعهدات: بدھی سررسید نشده: ۱۰۴ میلیون تومان بدھی سررسید شده یا معوق: ندارد	خلاصه وضعیت تسهیلات و تعهدات: بدھی سررسید شده یا معوق: ندارد

فصل اول - بررسی کلیات شرکت

نام سکو: کارن کراد

توزیع و پخش انواع سرکه با برنده «یک و یک»



چک برگشته: ندارد	چک برگشته: ندارد	چک برگشته: ندارد	
------------------	------------------	------------------	--

۴/۱ مجوزات و گواهینامه‌ها

جدول ۴-۱ لیست گواهینامه‌ها، تقدیرنامه‌ها و مجوزهای متقاضی

ردیف	شرح	مرجع صادرکننده	تاریخ دریافت	مدت اعتبار
۱	پروانه پخش کالا	معاونت تجارت و خدمات وزارت صنعت، معدن و تجارت	۱۴۰۱/۰۴/۱۵	۱۴۰۳/۰۴/۱۵*

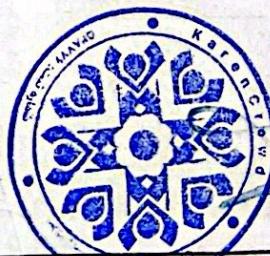
* تصاویر مجوزات و گواهینامه‌های متقاضی در پیوست گزارش موجود است.

* شرکت در حال تمدید مجوز است و مستندات آن در پیوست گزارش موجود است.

۵/۱ سوابق استفاده از ابزار تأمین مالی جمیعی

جدول ۵-۱ سوابق استفاده از ابزار تأمین مالی جمیعی

نام سکو	نام طرح	سود پیش‌بینی شده	مبلغ جمع آوری شده	تاریخ شروع طرح	تاریخ پایان طرح	سود تسویه شده
کارن کراد	بازرگانی محصولات کنسرسوی برند یک و یک	۲۲.۵٪ شش ماهه	۲۵۰,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰ ریال	۱۴۰۳/۰۸/۱۰	۱۴۰۴/۰۲/۱۵	-





فصل دوم - بررسی کلیات طرح

جدول ۱-۲ اطلاعات کلی طرح

اطلاعات کلی طرح	
نام طرح	توضیع و پخش انواع سرکه با برنده «یک و یک»
نام طرح	کاریکوبک
نوع مشارکت	مشارکت در درآمد
هدف از اجرای طرح	هدف از اجرای این طرح، تأمین سرمایه موردنیاز برای خرید و توزیع ۵۱۰ هزار عدد از انواع سرکه توسط شرکت پخش یک و یک است. با جذب ۲۵ میلیارد تومان سرمایه، این شرکت می‌تواند محصولات را به صورت پایدار و بهینه تأمین کرده و از نوسانات قیمتی بازار جلوگیری کند. این اقدام موجب بهبود نقدینگی، افزایش ظرفیت تأمین، و گسترش سهم بازار شرکت خواهد شد. در نتیجه، روند توزیع محصولات سرکه با ثبات بیشتری انجام شده و همکاری با تولیدکنندگان و تأمین کنندگان مواد غذایی تقویت می‌شود. طبق پیش‌بینی متقارضی، این شرکت می‌تواند موجودی کالای خود را حدوداً ۴ بار در سال بگرداند و با سود کسب شده در هر گردش، محصولات بیشتری خریداری نماید. بر اساس برآوردهای انجام شده درآمد کلی طرح ۱۲۱ میلیارد تومان، هزینه‌های عملیاتی طرح ۱۰۲ میلیارد و سود کلی طرح حدود ۷۷٪ پیش‌بینی شده است.
سرمایه موردنیاز	۲۵۰,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰ ریال
مدت زمان طرح	۱۲ ماه
سود پیش‌بینی شده مشارکت	%۴۲
نحوه تقسیم سود	هر سه ماه یکبار ۵٪
نحوه تقسیم اصل سرمایه	پایان دوره طرح
تضامین و وثایق	ضمانتنامه تعهد پرداخت برای اصل سرمایه و توثیق چک توسط متقارضی و ضامن نزد عامل
اطلاعات فنی طرح	
نام محصول	انواع سرکه شامل سرکه تقطیری کارامل دار و سرکه سفید و سرکه خرمایی و سرکه بالزالامیک و ...

فصل دوم - بررسی کلیات طرح

نام سکو: کارن کراد



Karen Crowd

توزیع و پخش انواع سرکه با برنده «یک و یک»

<p>وزن: ۳۳۰ سی سی پروتئین: ۲۰.۶ گرم فibre: ۱۵.۰ گرم سدیم: ۳۰ میلی گرم انرژی: ۲ کیلوکالری</p> <p>• این مشخصات برای یکی از انواع سرکه است.</p>	<p>مشخصات فنی</p>
<p>سرکه یکی از پرمصرف‌ترین محصولات در صنایع غذایی، خانگی و پرداشتی است. در صنعت غذا، به عنوان طعم‌دهنده، نگهدارنده طبیعی و ماده اولیه در تولید انواع سس، ترشیجات و محصولات کنسروی استفاده می‌شود. در مصارف خانگی، علاوه بر استفاده در پخت‌وپز، به عنوان یک پاک‌کننده طبیعی و ضدغونه‌کننده برای سطوح کاربرد دارد. همچنین در صنایع دارویی و آرایشی، سرکه به دلیل خواص آنتی‌باکتریال و تنظیم pH در تولید محصولات پرداشتی و مراقبتی مورد استفاده قرار می‌گیرد. نقش کلیدی این محصول در حوزه‌های مختلف، آن را به یک کالای استراتژیک در بازار تبدیل کرده است.</p>	<p>کاربرد محصول</p>
<p>اطلاعات بازار طرح</p>	
<p>شرکت پخش یک و یک بازار هدف گسترهای دارد که شامل سوپرمارکتها، فروشگاه‌های زنجیره‌ای، عمده‌فروشان، رستوران‌ها و هتل‌ها در سراسر ایران می‌شود. علاوه بر بازار داخلی، این شرکت با صادرات محصولات به کشورهای همسایه و بازارهای جهانی نیز فعالیت دارد. مصرف کنندگان نهایی محصولات، خانوارهایی هستند که به دنبال محصولات باکیفیت و برنده معتبر در دسته‌بندی کنسروها، ترشیجات، رب گوجه‌فرنگی و دیگر محصولات غذایی هستند. با افزایش تمایل مشتریان به مصرف مواد غذایی بسته‌بندی شده و آماده، بازار هدف این شرکت رو به گسترش بوده و با استراتژی‌های بازاریابی مناسب، جایگاه خود را در بین رقبا تقویت کرده است.</p>	<p>مشتریان هدف</p>
<p>شرکت به علت اینکه محصول خود را به حوزه‌های پخش در سراسر کشور می‌فروشد برنامه‌ای برای بازاریابی و فروش در طرح فعلی ندارد.</p>	<p>برنامه بازاریابی و فروش</p>
<p>بازار سرکه در ایران شامل برندهای مختلفی است که هر یک با ویژگی‌های متفاوتی در زمینه تولید، بسته‌بندی، و توزیع فعالیت می‌کنند. در این بخش، برخی از روابط اصلی برنده یک و یک در حوزه سرکه معرفی می‌شوند.</p> <p>۱. مهرام</p> <p>برند مهرام یکی از تولیدکنندگان مطرح در حوزه مواد غذایی است که سرکه‌های سفید و قرمز را در بسته‌بندی‌های متنوع عرضه می‌نماید. این برند به دلیل شبکه توزیع گسترده و حضور فعال در فروشگاه‌های زنجیره‌ای، سهم قابل توجهی از بازار را که احیا دارد.</p> <p>بانک کارآفرین</p> <p>شماره ثبت: ۵۹۹۳ (سهامی، ماقصود)</p>	<p>رقابا</p>
<p>بیشتر به خاطر سس‌های خود شناخته شده است، در حوزه سرکه نیز فعالیت دارد. این برند سرکه‌های خود را در بسته‌بندی‌های پلاستیکی و شیشه‌ای ارائه می‌دهد و در بسیاری از فروشگاه‌های زنجیره‌ای در دسترس است.</p> <p>۳. کاله</p>	<p>۳. بیزون</p>



توزيع و پخش انواع سرکه با برنده «یک و یک»

کاله که در بسیاری از حوزه‌های مواد غذایی فعال است، در زمینه سرکه نیز مخصوصاً را عرضه می‌کند. این برنده با تأکید بر کیفیت و بسته‌بندی‌های بهداشتی، سعی در جذب مصرف‌کنندگان دارد.

برند یک و یک به عنوان یکی از شناخته شده‌ترین تولیدکنندگان مواد غذایی در ایران، در حوزه تولید سرکه نیز دارای مزایای رقابتی قابل توجهی است. برخی از این مزایا شامل موارد زیر می‌شوند:

۱. سابقه و اعتبار برنده

یک و یک با دهدوها حضور در صنعت مواد غذایی، از اعتماد بالای مصرف‌کنندگان برخوردار است. این سابقه موجب می‌شود که محصولات این برنده، از جمله سرکه، انتخاب اول بسیاری از خریداران باشد.

۲. کیفیت و استانداردهای تولید

سرکه یک و یک با استفاده از مواد اولیه باکیفیت و فرایندهای استاندارد تخمیر تولید می‌شود. رعایت اصول بهداشتی و استانداردهای کیفی، این برنده را در بین گزینه‌های مطمئن بازار قرار داده است.

۳. بسته‌بندی مناسب و بهداشتی

یک و یک سرکه‌های خود را در بسته‌بندی‌های پلاستیکی و شیشه‌ای با طراحی بهداشتی و مقاوم عرضه می‌کند که امکان نگهداری آسان و استفاده راحت را برای مصرف‌کنندگان فراهم می‌کند.

۴. شبکه توزیع گسترده

محصولات این برنده در اکثر فروشگاه‌های زنجیره‌ای، سوپرمارکت‌ها و همچنین پلتفرم‌های فروش آنلاین به راحتی در دسترس است. این گسترده‌گی شبکه توزیع، خرید را برای مصرف‌کنندگان ساده‌تر کرده و سهم بازار برنده را افزایش می‌دهد.

۵. قیمت‌گذاری رقابتی

در مقایسه با برخی برندهای داخلی و خارجی، سرکه یک و یک با قیمتی مناسب با کیفیت خود عرضه می‌شود که باعث ایجاد تعادل بین ارزش و هزینه برای مشتریان شده است.

مزایای رقابتی



کارگزاری
بانک کارآفرین

شماره لیست: ۵۹۹۳ (سیام ناصر)



فصل سوم - بررسی مالی شرکت



Karen Crowd

توزیع و پخش انواع سرکه با برنده «یک و یک»

نام سکو: کارن کراد

فصل سوم - بررسی مالی شرکت

۱/۳ خلاصه صورت‌های مالی

جدول ۳-۱ اطلاعات صورت‌های مالی متقاضی

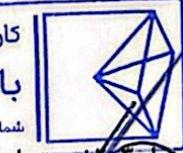
صورت‌های مالی حسابرسی شده ۱۴۰۱	صورت مالی حسابرسی شده ۱۴۰۲	تواز آزمایشی به روز ۱۴۰۳	شرح
صورت وضعیت مالی (میلیون ریال)			
۵۷۷,۷۷۶	۸۵۶,۲۳۰	۸۵۶,۳۳۰	موجودی مواد و کالا
۵,۷۵۳,۷۳۶	۶,۸۷۵,۲۱۵	۱۱,۳۴۵,۱۳۷	جمع دارایی‌ها
۴,۷۸۲,۲۴۳	۶۶۰,۱,۸۳۷	۱۱,۰۷۸,۲۱۴	جمع بدهی‌ها
۵۱,۲۳۷	۱۱۲,۵۴۶	-	سود (زیان) انباشته
۹۰۸,۸۴۲	۲۷۳,۳۷۷	۲۶۶,۹۲۳	جمع حقوق صاحبان سهام
صورت سود و زیان (میلیون ریال)			
۱۰,۳۵۱,۵۶۰	۱۲,۴۴۷,۱۶۶	۱۲,۴۸۳,۳۵۱	درآمدهای عملیاتی
(۱۰,۱۵۵,۶۰۲)	(۱۲,۴۴۰,۴۰۵)	-	بهای تمام شده درآمدهای عملیاتی
۳,۸۳۵	(۱۶۶,۷۷۱)	-	سود (زیان) عملیاتی
۵۱,۶۵۳	۶۴,۵۳۵	-	سود خالص

*باتوجه به اینکه محاسبه بهای تمام شده شرکت تا قبل از پایان سال امکان‌پذیر نیست اقلام مرتبط با بهای تمام شده در جدول ذکر

نشده‌اند.



کارگزاری
بانک کارآفرین



شماره ثبت: ۵۹۹۳ (سهام خاص)

جدول ۳-۱ نسبت‌های مالی متقاضی

۲/۳ نسبت‌های مالی

سال ۱۴۰۱	سال ۱۴۰۲	سال ۱۴۰۳	نوع نسبت
۱۴۰۱	۱۴۰۲	۱۴۰۳	

نسبت های اهرمی	نسبت بدھی	۰.۹۸	۰.۹۶	۰.۸۴
نسبت های نقدینگی	نسبت جاری	۵.۹۸	۰.۸۴	۱.۱
	نسبت آنی	۵.۴۶	۰.۷۱	۰.۹۸
نسبت های فعالیت	گردش موجودی	۲۴	۱۷	۱۹
	متوجه دوره وصول مطالبات	۱۱۱	۱۳۳	۱۶۴
نسبت های سودآوری	نسبت سود عملیاتی به بهای تمام شده	-	-۰.۰۱	۰.۰۰
	بازدہ دارایی ها	-	۰.۰۱	۰.۰۱

۳/۳ سوابق فروش محصول طرح

طبق صورت مالی حسابرسی شده ۱۴۰۲، شرکت پخش یک و یک در سال ۱۴۰۱، ۵۹ میلیارد تومان و در سال ۱۴۰۲ ۶۴، ۱۴۰۲ میلیارد تومان از محل فروش سایر محصولات خود به غیر از کنسروهای غیرگوشته، گروه خیارشور، محصولات رب، محصولات آبلیمو و زیتون و روغن به شرکت های پخش، درآمد داشته است که شامل الباقی چاشنی ها نظیر انواع سرکه ها، عرقیات، نوشیدنی، شربجات و ترشیجات می شود. از طرفی فروش این محصولات در صورت مالی سال ۱۴۰۲ به تکیک اعلام نشده است.

۴/۳ برنامه تولید، فروش و کسب درآمد

طبق برنامه ریزی های انجام شده شرکت پیش بینی کرده است که در سال می تواند ۴ بار محصول خریداری شده را به گردش در بیاورد و حاشیه سودی ۷۸٪ رقم بزند.

جدول ۳-۳ درآمد علمیاتی طرح (مبالغه میلیون ریال)

فروش محصول	تعداد در ماه (میانگین طرف)	تعداد کل	قیمت هر واحد (به میلیون ریال)	قیمت کل
انواع سرکه	۱۸۰,۰۰۰	۲,۱۶۰,۰۰۰	۰.۵۶۳	۱,۲۱۶,۰۸۰

۵/۳ برنامه هزینه کرد طرح

هزینه های طرح شامل هزینه خرید مواد اولیه و هزینه مالی پیش بینی شده است. به طوری که پس از کسر هزینه تأمین مالی جمعی، عمدۀ منابع در ماه اول صرف خرید مواد اولیه خواهد شد و پس از فروش کالا در ماه های سوم و ششم و نهم مجدد محصول خود را تأمین و در طی دوره به فروش میرساند.

۶/۳ هزینه های تولید

هزینه مواد اولیه

فصل سوم - بررسی مالی شرکت

نام سکو: کارن کراد

توزیع و پخش انواع سرکه با برند «یک و بک»

جدول ۴-۳ هزینه مواد اولیه (مبالغ به میلیون ریال)

سال اول			
نام ماده اولیه	مقدار موردنیاز (تعداد)	قیمت هر واحد از ماده	قیمت کل
سرگه جات	۲,۱۶۰,۰۰۰	۰.۴۶۷	۱,۰۰۸,۷۲۰
جمع کل			۱,۰۰۸,۷۲۰

هزینه عمومی و اداری

جدول ۵-۳ هزینه عمومی و اداری (مبالغ به میلیون ریال)

شرح	هزینه سالانه
حسابرسی	۱,۰۰۰
جمع کل	۱,۰۰۰

هزینه مالی و حسابداری

جدول ۶-۳ هزینه مالی و حسابداری (مبالغ به میلیون ریال)

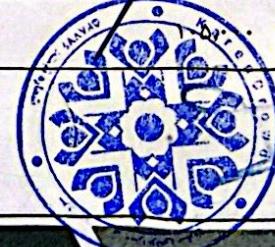
شرح	هزینه سالانه
مالی و حسابداری	۱۲,۵۰۰
جمع کل	۱۲,۵۰۰

۷/۳ جدول سود و زیان طرح

جدول ۷-۳ جدول سود و زیان طرح (مبالغ به میلیون ریال)

درآمد عملیاتی	۱,۲۱۶,۰۸۰
بهاي تمامشده درآمدهای عملیاتی	(۱,۰۰۸,۷۲۰)
سود ناخالص	۲۰۷,۳۶۰
هزینه‌های فروش، اداری و عمومی	(۱,۰۰۰)
سود عملیاتی	۲۰۶,۳۶۰
هزینه‌های مالی	(۱۲,۵۰۰)
سود خالص	۱۹۳,۸۶۰
سود تقسیمی	

بانک کارآفرین
شماره ثبت: ۵۹۹۳ (سپاهی خام)





فصل چهارم - بررسی ریسک‌های طرح

۱/۴ بررسی ریسک

جدول ۱-۴ ریسک‌های طرح

<p>ریسک بازار شرکت پخش یک و یک ناشی از عواملی مانند نوسانات اقتصادی، تغییرات قیمت محصولات، تورم و رقابت فشرده در صنعت مواد غذایی است. افزایش نرخ ارز می‌تواند هزینه‌های تأمین و توزیع را بالا برد و حاشیه سود شرکت را تحت تأثیر قرار دهد. علاوه بر این، تغییر در الگوی مصرف مشتریان و ورود رقبای جدید ممکن است سهم بازار شرکت را کاهش دهد. برای مدیریت این ریسک‌ها، بهینه‌سازی زنجیره تأمین، تنوع‌بخشی به محصولات و توسعه کانال‌های توزیع از جمله راهکارهای مؤثر هستند.</p>	<p>ریسک بازار</p>
<p>برای این شرکت، تغییر در قوانین بهداشتی و همچنین ابلاغیه‌های مرتبط با مجوزها و نظارت‌ها می‌تواند به عنوان ریسک قانونی شناخته شود. به تبع محدودیت‌های بیشتر در این قوانین منجر محدودیت فعالیت شرکت‌ها می‌شود و ممکن است روی میزان تولید و فروش شرکت اثرگذار باشد. ریسک تمدید مجوز پخش یکی از ریسک‌های قانونی طرح است.</p>	<p>ریسک قانونی</p>
<p>از ریسک‌های این حوزه می‌توان به ریسک نوسانات اقتصادی و تورم اشاره کرد که منجر به کاهش قدرت خرید مردم و در نتیجه کاهش فروش شرکت‌ها می‌شود. از طرفی وجود تورم بالا در کشور باعث افزایش هزینه‌های شرکت‌ها هم می‌شود که در این صورت شرکت‌ها یا باید برای حفظ حاشیه سود خود قیمت فروش را بالا ببرند که منجر به کاهش فروش می‌شود و یا اگر نخواهند فروشان کاهش یابد قیمت فروش خود را ثابت نگه می‌دارند که در این صورت حاشیه سودشان کاهش پیدا می‌کند و در نهایت باز منجر به کاهش ارزش فروشان می‌شود.</p>	<p>ریسک کلان</p>
<p>از طرفی ناپایداری‌های سیاسی و تغییرات ناگهانی در سیاست‌گذاری‌های دولتی می‌تواند منجر به محدودیت واردات (درصورتی که بخشی از منابع اولیه از خارج از کشور وارد شود) و صادرات شرکت بشود.</p>	<p>ریسک تأمین و تولید</p>



۲/ تحلیل حساسیت طرح

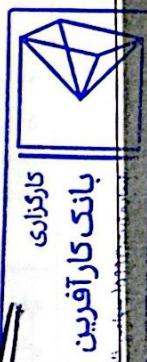
شکل ۱-۴

درصد تغییرات قیمت فروش		درصد تغییرات تعداد فروش									
Δ%	↑↓	Δ%	↑↓	Δ%	↑↓	Δ%	↑↓	Δ%	↑↓	Δ%	↑↓
-0.825	-	-0.788	-	-0.719	-	-0.675	-	-0.550	-	-0.428	-
518.05	+	507.844	+	496.628	+	334.473	+	112.173	+	122.02	+
338.820	+	514.532	+	444.747	+	372.051	+	244.673	+	107.378	+
519.59	+	507.223	+	472.851	+	324.641	+	224.673	+	107.378	+
171.36	+	61.913	+	51.896	+	319.118	+	282.571	+	112.012	+
511.13	+	502.52	+	50.702	+	412.575	+	299.720	+	107.962	+
8.1.9.0.	+	98.292	+	55.652	+	432.767	+	315.468	+	112.846	+
182.57	+	71.937	+	52.293	+	50.955	+	331.916	+	24.228	+
183.55	+	71.957	+	51.173	+	41.479	+	318.373	+	21.593	+
916.21	+	74.451	+	50.473	+	51.112	+	324.813	+	112.964	+
957.88	+	81.905	+	51.711	+	51.111	+	311.111	+	112.964	+
1.0.0.5.	+	50.475	+	51.711	+	51.111	+	311.111	+	112.964	+

در تعطیل حساسیت فوق، تغییرات مسود کلی طرح نسبت به تغییرات قیمت فروش و تغییرات مقدار فروش در نظر گرفته شده است.

سود پیش‌بینی شده تقدیمی بین سرمایه‌گذاران طرح تأمین مالی جمعی حاضر، معادل ۱۰۰.۵ میلیون ریال است که اگر تغییرات دو مولفه مذکور (قیمت فروش و مقدار فروش)، سود

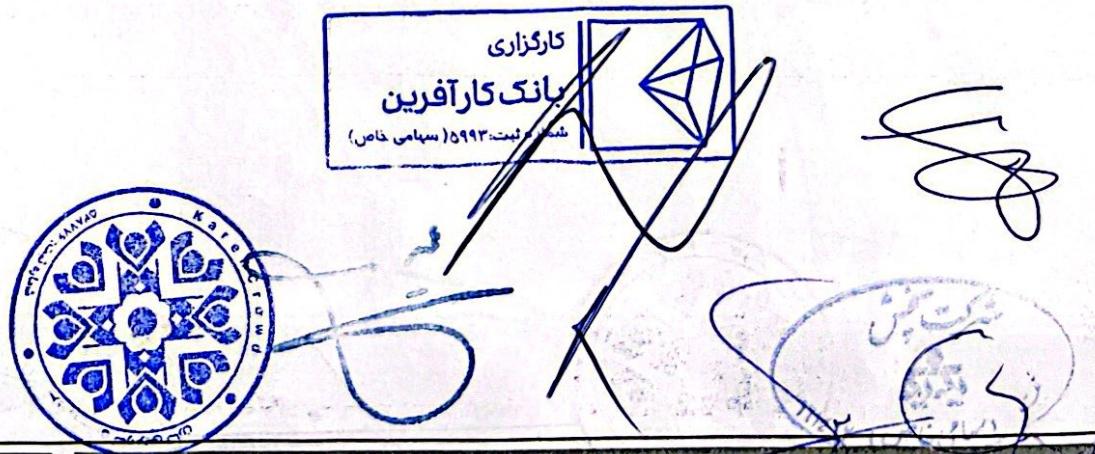
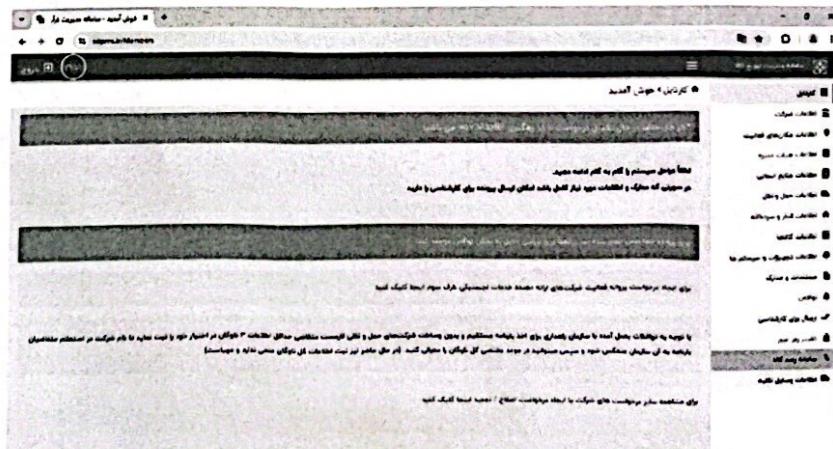
عدد وسط جدول که در حاشیه پرداز تقریبی قرار دارد نشان دهنده موقیت های زیان ده بودن طرح و سازارهای هستند که شرکت های پالای یا پالای داشتند سود ناخواهند داشتند. استناد به این نتایج میتواند برای اینکه این اعداد سمت راست جدول که در حاشیه قرار گرفته اند





پیوست‌ها

۲ - مجوزات و گواهینامه‌های متقاضی



پیوست‌ها

گواهی سوءپیشینه اعضای هیئت مدیره



صفحه ۱۶ از ۱۶

کارشناس ارزیابی: عرفان کامیابی

مدیر ارزیابی: علیرضا آقامحمدی

