

گزارش ارزیابی تأمین مالی شرکت
خدمات مسافرت هوایی و جهانگردی
هفت اورنگ قزوین

تاریخ تنظیم گزارش:

مهر ۱۴۰۴

تلفن: ۰۲۱-۷۵۰۷۶۰۰۰
نشانی: کیلومتر ۲۰ جاده
دماوند، پارک فناوری پردیس
نبش نوآوری هشتم، پلاک ۸۲



خلاصه طرح			
شرکت خدمات مسافرت هوایی و جهانگردی هفت اورنگ قزوین			
سال تأسیس:	۱۳۸۵/۰۶/۰۶	موضوع فعالیت:	ترتیب تورهای سیاحتی داخلی و خارج از کشور طبق مقررات (ک ج ا) از طریق هوایی، زمینی و دریائی، احداث و یا اجاره هتل، مهمانسرا، رستوران، مجتمع‌های گردشگری در هر یک از نقاط استان قزوین طبق مقررات - اجاره ناوگانهای مسافرتی، زمینی، دریایی از شرکتهای داخلی و خارجی به منظور اجرای تورهای مورد نظر.
نوع ثبت:	بامسئولیت محدود		
محل ثبت:	قزوین	نوع دانش بنیانی:	-
شناسه ملی شرکت:	۱۰۸۶۱۴۶۸۶۶۲	سرمایه اولیه:	۱
تعداد نیروی انسانی:	۳۲	سرمایه فعلی:	۲۰۰,۰۰۰
وضعیت فنی و مالی شرکت			
امتیاز کل نسبت‌های مالی منتخب:	۴۵	امتیاز مالی:	۴۳۱
وضعیت اعتباری شرکت (میلیون ریال)			
مجموع قراردادهای جاری شرکت:	-	امتیاز اعتباری:	۷,۲۵
مبلغ تسهیلات جاری:	۵۸۲,۷۰۸	مبلغ ضمانت‌نامه جاری:	۳۷۰,۲۶۵
خلاصه اطلاعات طرح موضوع تأمین مالی (میلیون ریال)			
نوع تأمین مالی:	نقدی	مبلغ تأمین مالی:	۲۵۰,۰۰۰
محصول موضوع تأمین مالی:	سرمایه در گردش جهت توسعه پلتفرم یکپارچه رزرو و مدیریت پروازهای چارتری داخلی		
مدت تأمین مالی (ماه):	۱۲	درصد سود قابل تحقق:	۴۴
میزان سود قابل تحقق:	۱۱۰,۰۰۰	تضمین:	چک شرکت به همراه ضمانت نامه بانک صادرات

کلیه مبالغ به میلیون ریال است

خدمات مسافرت هوایی و جهانگردی
هفت اورنگ قزوین
بامسئولیت محدود شماره ثبت: ۸۵۱۳

مهره ثبت: ۲۷۳۹۶
مهره ثبت: ۵۱۸۸۲۲

مهره ثبت: ۵۱۸۸۲۲

فصل ۱ - معرفی شرکت

۱-۱-اطلاعات ثبتی شرکت

خدمات مسافرت هوایی و جهانگردی هفت اورنگ قزوین			نام شرکت:
۸۵۱۳	شماره ثبت:	۱۳۸۵/۰۶/۰۶	تاریخ ثبت:
۱۰۸۶۱۴۶۸۶۶۲	شناسه ملی:	بامسئولیت محدود	محل ثبت:
۱	سرمایه اولیه (میلیون ریال):	بامسئولیت محدود	نوع شرکت:
۲۰۰,۰۰۰	سرمایه فعلی (میلیون ریال):		
ترتیب تورهای سیاحتی داخل و خارج از کشور طبق مقررات (ک ج ا) از طریق هوایی، زمینی و دریائی، احداث و یا اجاره هتل، مهمانسرا، رستوران، مجتمع‌های گردشگری در هر یک از نقاط استان قزوین طبق مقررات - اجاره ناوگانهای مسافرتی، زمینی، دریایی از شرکتهای داخلی و خارجی به منظور اجرای تورهای مورد نظر.			موضوع فعالیت:
کلیه اوراق و اسناد بهادار و تعهدآور از قبیل چک، سفته و بروات و اوراق عادی با امضاء مدیرعامل یا رییس هیئت مدیره هرکدام به تنهایی همراه با مهر شرکت			مدیرعامل:
sales@sepehrsystems.net	پست الکترونیک:	۰۹۱۲۱۸۲۶۲۲۲	موبایل:
https://sepehr.haftorang.org	آدرس وبسایت:	۰۲۸۳۳۱۱	تلفن:
استیجاری سهامداران	نوع مالکیت:	قزوین بلوارمدرس نبش کوچه نیسیان پلاک ۱۷۸	نشانی دفتر:

۱-۲-اطلاعات اعضای هیئت مدیره شرکت

اطلاعات اعضای هیئت مدیره شرکت به استناد روزنامه رسمی، شماره مورخ به شرح زیر است:

ردیف	نام و نام خانوادگی	سمت	سال تولد	رشته تحصیلی
۱	محمد مافی	رئیس هیات مدیره	۱۳۵۴	دکتری استراتژیک
۲	مهديه نوروزی	مدیرعامل و عضو هیات مدیره	۱۳۵۸	کارشناسی ارشد

۱-۳-۱- اطلاعات سهام داران شرکت

ردیف	نام سهام دار	نوع شخصیت (حقیقی/حقوقی)	کد ملی / شناسه ملی	درصد سهام
۱	محمد مافی	حقیقی	۴۳۲۲۸۴۹۷۶۸	۵۱
۲	مهديه نوروزی اقبالی	حقیقی	۴۳۲۲۹۲۵۰۴۹	۴۹

شماره ثبت: ۵۱۸۸۹۲
(برای فاکس)
تهران

HI-TECH DEVELOPMENT FUND
شماره ثبت: ۲۷۳۹
عوامل

مخصوصی

۲

خدمات مسافرت هوایی و جهانگردی
هفت اورنگ قزوین
بامسئولیت محدود شماره ثبت، ۸۵۱۳

ردیف	نام سهام دار	نوع شخصیت (حقیقی حقوقی)	کد ملی / شناسه ملی	درصد سهام
				۱۰۰٪

۴-۱- خلاصه ای از سابقه فعالیت شرکت



هفت اورنگ قزوین
Haft Orang Ghazvin

شرکت مسافرت هوایی و جهانگردی هفت اورنگ قزوین فعالیت خود را تحت عنوان یک آژانس هواپیمایی شروع کرده است. و پس از گذشت چندین سال توانسته است فعالیت خود را در صنعت هوایی و خدمات مسافرتی افزایش دهد. همچنین این شرکت با دریافت مجوز رسمی بند ب از وزارت میراث فرهنگی، گردشگری و صنایع دستی به عنوان یکی از آژانس های معتبر مسافرتی استان فعالیت می کند.

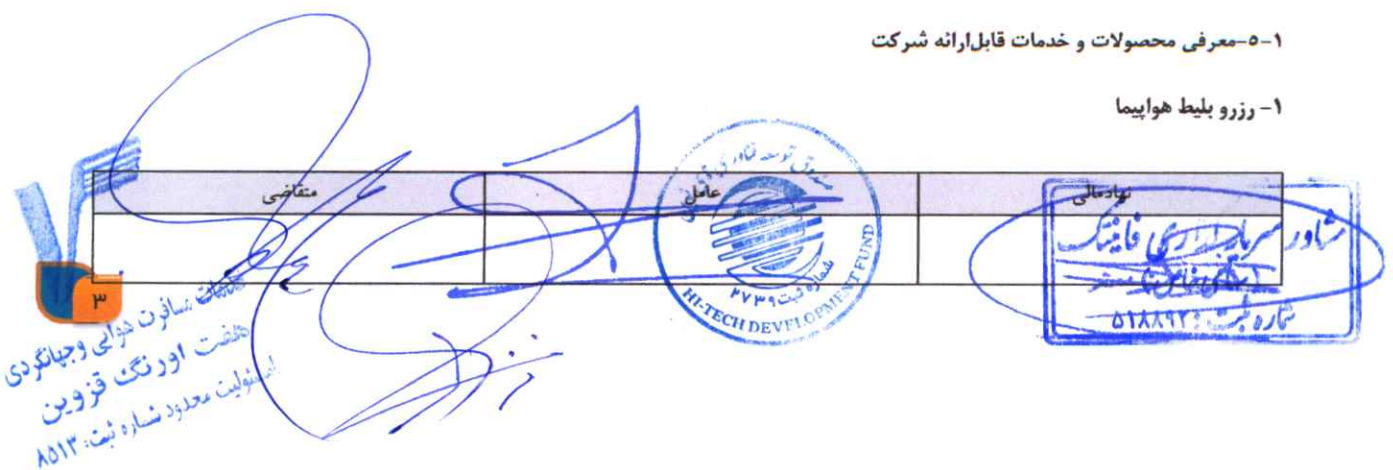


رژرو انواع تورهای داخلی و خارجی

۰۲۸-۳۳۱۱
(اطلاعات بیشتر)

۵-۱- معرفی محصولات و خدمات قابل ارائه شرکت

۱- رژرو بلیط هواپیما



سامانه فروش بلیط هواپیمای گردشگر محصولی از شرکت خدمات مسافرت هوایی و جهانگردی هفت اورنگ می باشد که امکان خرید بلیط های چارتری و سیستمی هواپیما را میسر می سازد. بلیط های چارتری بلیط های لحظه آخری هواپیما هستند که بدلیل عدم تکمیل ظرفیت هواپیما و یا رزرو گروهی توسط چارتر کنند با قیمت پایین تر و ارزان تر عرضه می شوند. شرکت خدمات مسافرت هوایی و جهانگردی هفت اورنگ با همکاری شرکای تجاری خود مجموعه ای از بلیط های ارزان قیمت چارتری و سیستمی را برای عرضه بصورت آنلاین در سایت خود فراهم کرده است. بلیط های عرضه شده بگونه ای در دسترس قرار گرفته اند که امکان خرید بلیط آسان، ارزان و مطمئن هواپیما توسط شما فراهم شود و گام نخست یک سفر به یادماندنی را تجربه نمایید. توجه داشته باشید در هر مرحله از استفاده و خرید که به سوال یا اشکالی برخوردید تیم پشتیبانی شرکت هفت اورنگ آماده پاسخگویی و مشاوره به شما جهت حل موضوع بوجود آمده است.

بلیط هواپیما داخلی	بلیط هواپیما خارجی
- بلیط هواپیما تیک بان - بلیط هواپیما مشهد - بلیط هواپیما کیش - بلیط هواپیما اصفهان - بلیط هواپیما شیراز - بلیط هواپیما اهواز - بلیط هواپیما تبریز	- بلیط هواپیما استانبول - بلیط هواپیما دبی - بلیط هواپیما آنتالیا - بلیط هواپیما کانادا - بلیط هواپیما ایروان - بلیط هواپیما نجف - بلیط هواپیما مسکو

۲- بلیط قطار

شرکت به عنوان نماینده رسمی فروش بلیط قطار، امکان دسترسی مسافران به طیف متنوعی از مسیرها و قطارهای داخلی را فراهم کرده و از طریق سامانه های آنلاین نیز خدمات پشتیبانی ارائه می دهد. این بخش از خدمات نشان دهنده توانایی شرکت در پوشش سفرهای ریلی با سطح بالای تقاضا در کشور است.

۳- تورهای گردشگری

برنامه ریزی و اجرای تورهای داخلی (شامل مقاصد فرهنگی، تاریخی و طبیعت گردی) و همچنین تورهای خارجی از مقاصد منطقه ای و بین المللی در سبد خدمات شرکت قرار دارد. وجود تورهای زیارتی و تفریحی متنوع، بیانگر تلاش شرکت برای پاسخ گویی به نیاز گروه های مختلف مشتریان است.

۴- رزرو هتل

شرکت امکان رزرو اقامت در هتل های معتبر داخلی و خارجی را فراهم می کند. این خدمت، مکمل فروش بلیط و تور بوده و به ایجاد بسته های کامل سفر کمک می کند. دسترسی به طیف وسیعی از هتل ها از نظر قیمت و کیفیت، یکی از نقاط قوت خدمات این بخش محسوب می شود.

۵- بلیط اتوبوس

در کنار خدمات هوایی و ریلی، فروش بلیط اتوبوس نیز ارائه می شود تا پوشش سفرهای زمینی برای مشتریانی که به دنبال سفرهای اقتصادی تر هستند، تکمیل گردد. این نشان می دهد که شرکت خدمات خود را به یک شیوه خاص محدود نکرده و در تلاش برای ارائه مجموعه ای کامل از گزینه های حمل و نقل است.

بلیط اتوبوس
- خرید بلیط اتوبوس - بلیط اتوبوس تهران مشهد - بلیط اتوبوس تهران اصفهان - بلیط اتوبوس تهران شیراز - بلیط اتوبوس تهران تبریز - بلیط اتوبوس تهران اهواز - بلیط اتوبوس استانبول

۱-۶- وضعیت مجوزات و تأییدیه‌های شرکت

ردیف	عنوان	مرجع صدور	تاریخ صدور	مدت اعتبار
۱	پروانه فعالیت	سازمان هواپیمایی کشوری	۱۴۰۲/۰۹/۰۸	۱۴۰۴/۰۹/۳۰
۲	دفتر خدمات مسافرتی	وزارت میراث فرهنگی ، گردشگری و صنایع دستی	۱۴۰۴/۱۲/۱۴	۱۴۰۷/۰۲/۱۵
۳	راه آهن جمهوری اسلامی ایران	نمایندگی فروش بلیت قطارهای مسافری	۱۴۰۰/۰۹/۰۲	۱۴۰۶/۰۹/۰۵

تصاویر برخی از مجوزات شرکت به شرح زیر است:



Islamic Republic of Iran
Civil Aviation Organization

شماره: ۲۳۸۷/۴۱۲۲
تاریخ صدور: ۱۳۹۰/۰۹/۰۸

خبر قابل انتقال

« پروانه فعالیت »

به استناد این نامه نظارت و تأسیس و فعالیت سازمان خدمات مسافرتی - هواپیمایی - جهانگردی ایران و برپایی مصوب هیأت محترم وزیران و موافقت کمیته نظارت و تأسیس و فعالیت نظارت خدمات مسافرتی هواپیمایی -

(انترکت خدمات مسافرتی هواپیمایی - جهانگردی ایران)

اجازه داده می شود هر زوجه ارائه خدمات مسافرتی هواپیمایی - جهانگردی ایران را به فعالیت نماید. لذا در احتساب گسترش حوزه فعالیت و توسعه کسب و کار شرکت های هواپیمایی - جهانگردی ایران و به منظور تسهیل و آسان تر شدن فعالیت و پیشرفت امور حمل و نقلی از نظر این سازمان به اطلاع می رسد این پروانه غیر قابل انتقال - غیر بوند و مدت اعتبار آن تا تاریخ ۱۳۹۰/۰۹/۳۰ می باشد و می بایست بهنگام سلفی از تاریخ انقضای تمدید گردد.

مدیر عامل: بهار توپوزی افشاری
مدیر فنی: بهار توپوزی افشاری
تلفن: ۰۲۱-۳۳۳۳۰۰۰۰
پست الکترونیک: سازمان خدمات مسافرتی هواپیمایی - جهانگردی ایران

از طرف: محمد مهدی بهمن
معاون وزیر راه و شهرسازی
رئیس سازمان هواپیمایی کشوری
خود امضاء

یادداشت: در صورتیکه اعتبار این پروانه



سازمان هواپیمایی کشوری

بخش خدمات مسافرتی

پروانه فعالیت

بر اساس مصوبت شماره ۳۳۳ مورخ ۱۳۸۷/۰۹/۲۲ کمیسیون تخصصی پروانه فعالیت هواپیمایی - جهانگردی ایران و به منظور تسهیل و آسان تر شدن فعالیت و پیشرفت امور حمل و نقلی از نظر این سازمان به اطلاع می رسد این پروانه غیر قابل انتقال - غیر بوند و مدت اعتبار آن تا تاریخ ۱۳۹۰/۰۹/۳۰ می باشد و می بایست بهنگام سلفی از تاریخ انقضای تمدید گردد.

مدیر عامل: بهار توپوزی افشاری
مدیر فنی: بهار توپوزی افشاری
تلفن: ۰۲۱-۳۳۳۳۰۰۰۰
پست الکترونیک: سازمان خدمات مسافرتی هواپیمایی - جهانگردی ایران

خبر قابل انتقال

« پروانه فعالیت »

به استناد این نامه نظارت و تأسیس و فعالیت سازمان خدمات مسافرتی - هواپیمایی - جهانگردی ایران و برپایی مصوب هیأت محترم وزیران و موافقت کمیته نظارت و تأسیس و فعالیت نظارت خدمات مسافرتی هواپیمایی -

(انترکت خدمات مسافرتی هواپیمایی - جهانگردی ایران)

اجازه داده می شود هر زوجه ارائه خدمات مسافرتی هواپیمایی - جهانگردی ایران را به فعالیت نماید. لذا در احتساب گسترش حوزه فعالیت و توسعه کسب و کار شرکت های هواپیمایی - جهانگردی ایران و به منظور تسهیل و آسان تر شدن فعالیت و پیشرفت امور حمل و نقلی از نظر این سازمان به اطلاع می رسد این پروانه غیر قابل انتقال - غیر بوند و مدت اعتبار آن تا تاریخ ۱۳۹۰/۰۹/۳۰ می باشد و می بایست بهنگام سلفی از تاریخ انقضای تمدید گردد.

مدیر عامل: بهار توپوزی افشاری
مدیر فنی: بهار توپوزی افشاری
تلفن: ۰۲۱-۳۳۳۳۰۰۰۰
پست الکترونیک: سازمان خدمات مسافرتی هواپیمایی - جهانگردی ایران

از طرف: محمد مهدی بهمن
معاون وزیر راه و شهرسازی
رئیس سازمان هواپیمایی کشوری
خود امضاء

یادداشت: در صورتیکه اعتبار این پروانه



سازمان هواپیمایی کشوری

بخش خدمات مسافرتی

پروانه فعالیت

بر اساس مصوبت شماره ۳۳۳ مورخ ۱۳۸۷/۰۹/۲۲ کمیسیون تخصصی پروانه فعالیت هواپیمایی - جهانگردی ایران و به منظور تسهیل و آسان تر شدن فعالیت و پیشرفت امور حمل و نقلی از نظر این سازمان به اطلاع می رسد این پروانه غیر قابل انتقال - غیر بوند و مدت اعتبار آن تا تاریخ ۱۳۹۰/۰۹/۳۰ می باشد و می بایست بهنگام سلفی از تاریخ انقضای تمدید گردد.

مدیر عامل: بهار توپوزی افشاری
مدیر فنی: بهار توپوزی افشاری
تلفن: ۰۲۱-۳۳۳۳۰۰۰۰
پست الکترونیک: سازمان خدمات مسافرتی هواپیمایی - جهانگردی ایران

خبر قابل انتقال

« پروانه فعالیت »

به استناد این نامه نظارت و تأسیس و فعالیت سازمان خدمات مسافرتی - هواپیمایی - جهانگردی ایران و برپایی مصوب هیأت محترم وزیران و موافقت کمیته نظارت و تأسیس و فعالیت نظارت خدمات مسافرتی هواپیمایی -

(انترکت خدمات مسافرتی هواپیمایی - جهانگردی ایران)

اجازه داده می شود هر زوجه ارائه خدمات مسافرتی هواپیمایی - جهانگردی ایران را به فعالیت نماید. لذا در احتساب گسترش حوزه فعالیت و توسعه کسب و کار شرکت های هواپیمایی - جهانگردی ایران و به منظور تسهیل و آسان تر شدن فعالیت و پیشرفت امور حمل و نقلی از نظر این سازمان به اطلاع می رسد این پروانه غیر قابل انتقال - غیر بوند و مدت اعتبار آن تا تاریخ ۱۳۹۰/۰۹/۳۰ می باشد و می بایست بهنگام سلفی از تاریخ انقضای تمدید گردد.

مدیر عامل: بهار توپوزی افشاری
مدیر فنی: بهار توپوزی افشاری
تلفن: ۰۲۱-۳۳۳۳۰۰۰۰
پست الکترونیک: سازمان خدمات مسافرتی هواپیمایی - جهانگردی ایران

از طرف: محمد مهدی بهمن
معاون وزیر راه و شهرسازی
رئیس سازمان هواپیمایی کشوری
خود امضاء

یادداشت: در صورتیکه اعتبار این پروانه

فصل ۲ - ارزیابی مالی

۱-۲- بررسی صورت های مالی (ترازنامه)

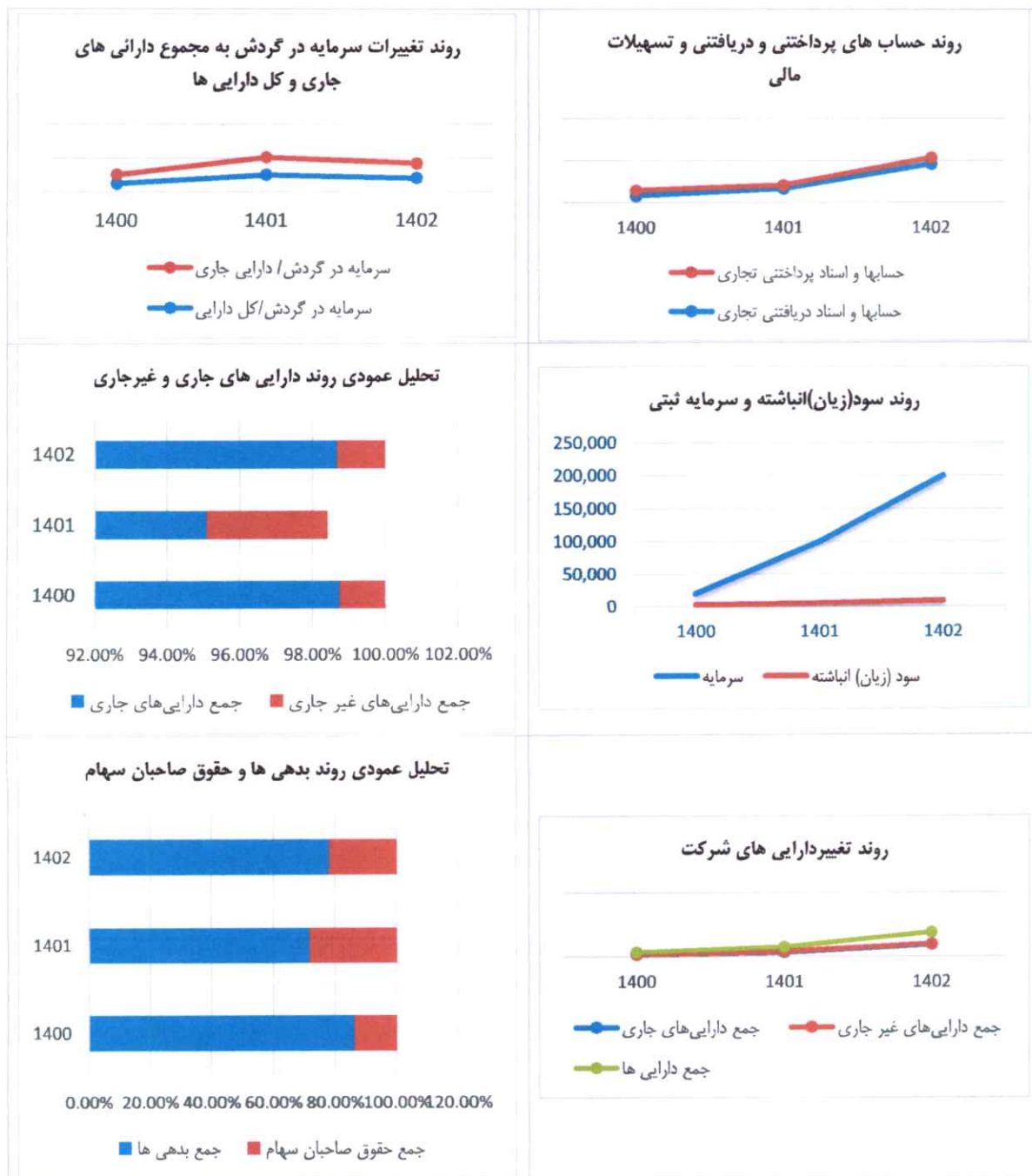
بر اساس اطلاعات صورت مالی حسابرسی شده سال های ۱۴۰۰، ۱۴۰۱ و ۱۴۰۲ اطلاعات مالی ترازنامه شرکت در سه سال گذشته مطابق جدول ذیل است:

میلیون ریال	صورت مالی حسابرسی شده سال های			درصد تغییرات نسبت به سال ۱۴۰۰		
	۱۴۰۰	۱۴۰۱	۱۴۰۲	۱۴۰۰	۱۴۰۱	۱۴۰۲
موجودی نقد و بانک	۱۰,۸۵۰	۳۴,۵۳۷	۲۸,۶۶۰	۱۰۰٪	۳۱۸٪	۲۶۴٪
سرمایه گذاری های کوتاه مدت	-	۱,۶۲۵	-	۱۰۰٪	-	-
حساب ها و اسناد دریافتی تجاری	۱۵۳,۷۵۸	۳۲۲,۲۶۰	۹۱۳,۰۰۸	۱۰۰٪	۲۱۰٪	۵۹۴٪
سایر و اسناد دریافتی	-	-	-	۱۰۰٪	-	-
پروژه در جریان تکمیل	-	-	-	۱۰۰٪	-	-
موجودی مواد و کالا	-	-	-	۱۰۰٪	-	-
سفارشات و پیش پرداخت ها	-	-	-	۱۰۰٪	-	-
جمع دارایی های جاری	۱۶۴,۶۰۸	۳۵۸,۴۱۲	۹۴۱,۶۶۸	۱۰۰٪	۲۱۸٪	۵۷۳٪
دارایی های ثابت مشهود	۱,۹۱۴	۳,۸۵۲	۴,۳۵۸	۱۰۰٪	۲۰۱٪	۲۲۸٪
دارایی های نامشهود	۱۶۴	۸,۴۲۷	۸,۳۷۷	۱۰۰٪	۵۱۵۱٪	۵۱۰۸٪
سرمایه گذاری های بلندمدت	-	-	-	۱۰۰٪	-	-
سایر دارایی ها	-	-	-	۱۰۰٪	-	-
جمع دارایی های غیر جاری	۲,۰۷۸	۱۲,۲۹۹	۱۲,۷۳۵	۱۰۰٪	۵۹۳٪	۶۱۳٪
جمع دارایی ها	۱۶۶,۶۸۶	۳۷۰,۷۱۱	۹۵۴,۴۰۳	۱۰۰٪	۲۲۲٪	۵۷۳٪
حساب ها و اسناد پرداختی تجاری	۱۳۳,۲۲۸	۷۸,۷۸۰	۱۴۸,۶۲۸	۱۰۰٪	۶۴٪	۱۲۱٪
سایر حساب ها و اسناد پرداختی	-	-	-	۱۰۰٪	-	-
جاری شرکا و سهامداران	-	-	-	۱۰۰٪	-	-
پیش دریافت ها	-	-	-	۱۰۰٪	-	-
ذخایر	۴۷۴	۷۵۸	۱,۶۳۳	۱۰۰٪	۱۶۰٪	۳۴۵٪
سود سهام پرداختی	-	-	-	۱۰۰٪	-	-
تسهیلات مالی دریافتی	۱۹,۸۷۲	۱۸۵,۷۸۷	۵۹۳,۸۵۶	۱۰۰٪	۹۳۵٪	۲۹۸۸٪
جمع بدهی های جاری	۱۴۳,۵۷۴	۲۶۵,۳۲۵	۷۴۴,۱۱۷	۱۰۰٪	۱۸۵٪	۵۱۸٪
حساب ها و اسناد پرداختی بلندمدت	-	-	-	۱۰۰٪	-	-
تسهیلات مالی دریافتی بلندمدت	-	-	-	۱۰۰٪	-	-
ذخیره مزایای پایان خدمت کارکنان	-	-	-	۱۰۰٪	-	-
جمع بدهی های غیر جاری	-	-	-	۱۰۰٪	-	-
جمع بدهی ها	۱۴۳,۵۷۴	۲۶۵,۳۲۵	۷۴۴,۱۱۷	۱۰۰٪	۱۸۵٪	۵۱۸٪
سرمایه	۲۰,۰۰۰	۱۰۰,۰۰۰	۲۰۰,۰۰۰	۱۰۰٪	۵۰۰٪	۱۰۰۰٪
اندوخته قانونی	۲۰۷	۳۵۸	۶۸۵	۱۰۰٪	۱۷۳٪	۳۳۱٪
سایر اندوخته ها	-	-	-	۱۰۰٪	-	-
مازاد تجدید ارزیابی و سایر سودهای تحقق نیافته	-	-	-	۱۰۰٪	-	-
سود (زیان) انباشته	۲,۹۰۵	۵,۰۲۸	۹,۶۰۱	۱۰۰٪	۱۷۳٪	۳۳۰٪
جمع حقوق صاحبان سهام	۲۳,۱۱۲	۱۰۵,۳۸۶	۲۱۰,۲۸۶	۱۰۰٪	۴۵۶٪	۹۱۰٪
جمع بدهی و حقوق صاحبان سهام	۱۶۶,۶۸۶	۳۷۰,۷۱۱	۹۵۴,۴۰۳	۱۰۰٪	۲۲۲٪	۵۷۳٪

خدمات مسافرت هوایی و جهانگردی
هفت اورنگ قزوین
مسئولیت محدود شماره ثبت: ۸۵۱۳



۱-۱-۲- تصویر نمودارهای مرتبط



۲-۱-۲- تحلیل مالی، توان، نامه

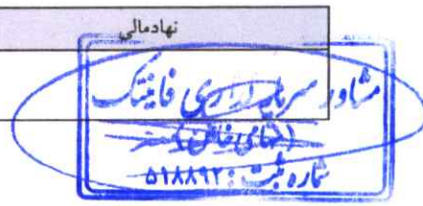
صورت وضعیت مالی سه‌ساله ارائه‌شده نشان می‌دهد که ساختار دارایی‌ها، بدهی‌ها و حقوق صاحبان سهام شرکت در دوره ۱۴۰۰ تا ۱۴۰۲ دستخوش تغییرات جدی شده است. در بخش دارایی‌ها، دارایی‌های جاری رشد بسیار بالایی داشته‌اند؛ از حدود ۱۶۵ میلیارد ریال در سال ۱۴۰۰ به بیش از ۹۴۱ میلیارد ریال در سال ۱۴۰۲ رسیده‌اند. این رشد عمدتاً ناشی از افزایش چشمگیر حساب‌ها و اسناد دریافتی تجاری است که طی سه سال نزدیک به شش برابر شده و بیانگر توسعه فروش اعتباری یا افزایش مطالبات از مشتریان است. در همین حال، موجودی نقد و بانک نیز افزایش یافت، اگرچه در سال ۱۴۰۲ نسبت به ۱۴۰۱ کاهش ملایمی داشته است. در بخش دارایی‌های غیرجاری، جهش اصلی مربوط به دارایی‌های نامشهود است که از ۱۶۴ میلیون ریال در سال ۱۴۰۰ به بیش از ۸ هزار میلیون ریال در سال‌های بعد رسیده است؛ این تغییر می‌تواند ناشی از شناسایی حقوق مالکیت فکری، نرم‌افزارها یا سایر سرمایه‌گذاری‌های دانشی باشد. دارایی‌های ثابت مشهود نیز رشد محدودتری داشته‌اند که نشان‌دهنده سرمایه‌گذاری اندک در بخش تجهیزات و زیرساخت‌های فیزیکی است. از منظر بدهی‌ها، نکته قابل توجه افزایش بسیار سریع تسهیلات مالی دریافتی کوتاه‌مدت است؛ از کمتر از ۲۰ میلیارد ریال در سال ۱۴۰۰ به حدود ۵۹۴ میلیارد ریال در سال ۱۴۰۲ رسیده است. این امر موجب شد جمع بدهی‌های جاری طی سه سال بیش از پنج برابر شود و ساختار مالی شرکت را به شدت به وام‌های کوتاه‌مدت وابسته سازد. همچنین، حساب‌ها و اسناد پرداختی تجاری نوسان داشته‌اند؛ ابتدا کاهش یافته و سپس دوباره افزایش یافته‌اند که می‌تواند نشان‌دهنده تغییر سیاست‌های خرید اعتباری یا تغییر شرایط پرداخت به تأمین‌کنندگان باشد. در طرف مقابل، حقوق صاحبان سهام نیز رشد پررنگی داشته است. سرمایه شرکت از ۲۰ میلیارد ریال در سال ۱۴۰۰ به ۲۰۰ میلیارد ریال در سال ۱۴۰۲ افزایش یافته و این افزایش سرمایه نقش مهمی در تقویت بخش حقوقی ترازنامه داشته است. علاوه بر آن، سود انباشته نیز در این دوره بیش از سه برابر شده که نشان‌دهنده سودآوری نسبی شرکت و عدم توزیع کامل آن بین سهامداران است.

به طور کلی، ترازنامه شرکت تصویری از رشد سریع دارایی‌ها و حقوق صاحبان سهام همراه با افزایش شدید بدهی‌های جاری ارائه می‌دهد. اتکا به تسهیلات بانکی کوتاه‌مدت ریسک نقدینگی را بالا برده، هرچند افزایش سرمایه و سود انباشته توان مالی شرکت را بهبود بخشیده است. ترکیب فعلی نشان می‌دهد که شرکت در حال تجربه یک دوره توسعه پرشتاب است، اما موفقیت آن در گرو مدیریت مؤثر مطالبات، کنترل بدهی‌های کوتاه‌مدت و استفاده بهینه از منابع مالی خواهد بود.

۲-۲- بررسی صورت‌های مالی (صورت سود و زیان)

بر اساس اطلاعات صورت مالی حسابرسی شده سال‌های ۱۴۰۰ و ۱۴۰۱، ۱۴۰۲ اطلاعات مالی شرکت، اطلاعات مالی صورت سود و زیان شرکت در سه سال گذشته مطابق، بدون، ذیل، است:

درصد تغییرات نسبت به سال ۱۴۰۰			صورت مالی حابرسی شده سال‌های			میلیون ریال
۱۴۰۲	۱۴۰۱	۱۴۰۰	۱۴۰۲	۱۴۰۱	۱۴۰۰	
۳۰۰٪	۱۲۷٪	۱۰۰٪	۶۴۱,۴۴۳	۳۷۲,۴۲۶	۲۱۳,۹۳۷	درآمد عملیاتی
۲۳۹٪	۱۰۷٪	۱۰۰٪	۲۱۱,۳۴۷	۹۴,۵۹۳	۸۸,۶۰۷	بهای تمام‌شده درآمد عملیاتی
۳۳۳٪	۱۳۲٪	۱۰۰٪	۴۳۰,۰۹۶	۱۷۷,۸۳۳	۱۲۵,۳۳۰	سود (زیان) ناخالص
۳۳۲٪	۱۳۶٪	۱۰۰٪	۴۰۲,۳۹۵	۱۶۵,۶۲۰	۱۲۱,۳۴۵	جمع هزینه‌های فروش، اداری و عمومی
-	-	۱۰۰٪	-	-	-	خالص سایر درآمدها و اقلام عملیاتی
۶۹۵٪	۳۰۶٪	۱۰۰٪	۲۷,۷۰۱	۱۲,۲۱۳	۳,۹۸۵	سود (زیان) عملیاتی
۹۹۸٪	۴۶۳٪	۱۰۰٪	۲۱,۳۴۹	۹,۸۵۹	۲,۱۳۰	هزینه‌های مالی
۲۰۳٪	۱۶۹۵٪	۱۰۰٪	۸۱	۶۷۸	۴۰	خالص سایر درآمدها و هزینه‌های غیرعملیاتی
۳۴۵٪	۱۶۰٪	۱۰۰٪	۶,۵۳۳	۳,۰۳۲	۱,۸۹۵	سود (زیان) قبل از کسر مالیات
۳۴۵٪	۱۶۰٪	۱۰۰٪	۱,۶۳۳	۷۵۸	۴۷۴	مالیات بر درآمد
۳۴۵٪	۱۶۰٪	۱۰۰٪	۴,۹۰۰	۲,۲۷۴	۱,۴۲۱	سود (زیان) خالص



۲-۲-۱- تصویر نمودارهای مرتبط



۲-۲-۲- تحلیل مالی صورت سود و زیان

صورت سود و زیان سه ساله نشان می دهد شرکت رشد قابل توجهی در درآمد عملیاتی داشته و فروش از ۲۱۴ هزار میلیون ریال در ۱۴۰۰ به ۶۴۱ هزار میلیون ریال در ۱۴۰۲ رسیده است. این رشد باعث افزایش سود ناخالص به بیش از سه برابر شده، اما در مقابل هزینه های فروش و اداری نیز به شدت بالا رفته و بخش زیادی از سود را مصرف کرده است.

همزمان، هزینه های مالی به دلیل اتکای شدید به تسهیلات بانکی تقریباً ده برابر شده و فشار زیادی بر سودآوری وارد کرده است. در نتیجه، اگرچه سود خالص از ۱,۴۲۱ به ۴,۹۰۰ میلیون ریال افزایش یافته، اما حاشیه سود خالص همچنان پایین است.

به طور خلاصه، شرکت توانسته بازار خود را توسعه دهد اما برای حفظ پایداری سود نیازمند کنترل هزینه های سرشار و کاهش وابستگی به بدهی های بانکی است.

۳-۲ صورت سود و زیان طبق پیش نویس اظهارنامه

جدول ۱۴: صورت سود و زیان

برای سال منتهی به ۱۴۰۳/۱۲/۳۰			
ردیف	شرح	ماتده سال جاری	ماتده سال قبل
۱	درآمدهای عملیاتی	۹۶۹,۸۲۵,۹۱۴,۷۵۶	۶۴۱,۴۴۲,۶۴۲,۳۴۵
۲	کسر می شود: بهای تمام شده درآمدهای عملیاتی	۹۳,۸۴۷,۲۸۴,۸۹۴	۲۱۱,۳۴۷,۴۷۸,۰۱۵
۳	سود (زیان) ناخالص	۸۷۵,۹۷۸,۶۲۹,۸۶۲	۴۳۰,۰۹۵,۱۵۵,۳۳۰
۴	هزینه حقوق، دستمزد و مزایا	۶۵,۷۲۸,۱۲۲,۶۷۰	۴۷,۸۸۵,۶۰۶,۱۲۸
۵	هزینه بازاریابی و تبلیغات		
۶	هزینه مطالبات مشکوک الوصول و سوخت شده		
۷	هزینه حق حضور در جلسات هیات مدیره		
۸	هزینه های حسابرسی و حسابداری	۷۸۰,۰۰۰,۰۰۰	۳۵۰,۰۰۰,۰۰۰
۹	هزینه مشاوره		
۱۰	هزینه اجاره محل غیر از کارخانه		
۱۱	سایر هزینه های فروش، اداری و عمومی	۶۵۵,۵۵۱,۷۲۵,۰۸۹	۳۵۴,۱۵۹,۵۱۸,۳۶۳
۱۲	جمع هزینه های فروش، اداری و عمومی	۷۲۲,۰۵۹,۸۴۷,۷۵۹	۴۰۲,۳۹۵,۱۲۴,۵۰۱
۱۳	سایر درآمدهای عملیاتی		۰
۱۴	سایر هزینه های عملیاتی		۰
۱۵	سود (زیان) عملیاتی	۱۵۳,۹۱۸,۷۸۲,۱۰۳	۲۷,۷۰۱,۰۳۰,۸۲۹
۱۶	سود (زیان) ناشی از فروش دارایی های غیر منقول		
۱۷	سود (زیان) ناشی از فروش سایر دارایی ها		
۱۸	سود (زیان) حاصل از فروش مواد اولیه		
۱۹	سود (زیان) حاصل از فروش سرمایه گذاری		
۲۰	سود (زیان) ناشی از تسعیر دارایی ها و بدهی های ارزی غیر مرتبط با عملیات اصلی		
۲۱	سود سهام / سهم الشرکه		
۲۲	سود حاصل از اوراق مشارکت		
۲۳	سود سپرده های سرمایه گذاری	۶۴,۱۴۵,۱۹۵	۸۱,۲۹۲,۹۹۲
۲۴	درآمد اجاره		
۲۵	درآمد مشمول مالیات درآمد اتفاقی		
۲۶	سایر درآمدها و هزینه های غیر عملیاتی		۰
۲۷	خالص سایر درآمدها و هزینه های غیر عملیاتی	۶۴,۱۴۵,۱۹۵	۸۱,۲۹۲,۹۹۲
۲۸	هزینه های مالی	۱۴۰,۴۴۳,۶۸۴,۱۲۴	۲۱,۲۴۹,۵۹۹,۹۷۰
۲۹	سود (زیان) ویژه	۱۳,۵۳۹,۲۴۲,۱۷۴	۶,۵۴۲,۷۲۳,۸۵۱
۳۰	مالیات بر درآمد سال جاری	۳,۲۸۴,۸۱۰,۷۹۴	۱,۶۳۳,۱۸۰,۹۶۳
۳۱	مالیات بر درآمد سال های قبل	۲,۵۱۲,۰۸۷,۹۸۴	

۲-۴- صورت وضعیت مالی ۱۴۰۳ (پیش نویس اظهارنامه)

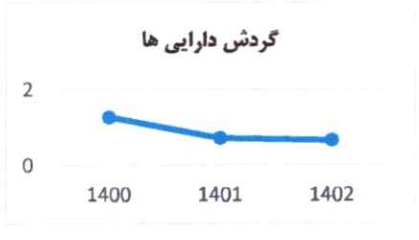
جدول شماره ۱۶: تواریخ

تاریخ: ۱۴۰۲/۰۳/۲۵ - صفحه ۲					
شرح	پایان دوره	ابتدای دوره	شرح	پایان دوره	ابتدای دوره
	دارایی ها		حقوق مالکانه و بدهی ها		
	دارایی های غیر جاری		حقوق مالکانه		
اداریهای ثبت صندوق ارزش دفتری	۶,۳۵۸,۸۸۷,۹۷۲	۶,۳۵۸,۷۷۷,۹۷۲	سرمایه	۱۰۰,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰	۱۰۰,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰
سرمایه گذاری در املاک			اثرات سرمایه در جریان	۳۰۰,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰	۱۰۰,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰
داراییهای نامشهود	۸,۵۷۶,۸۷۱,۶۱۱	۸,۳۷۶,۸۷۱,۶۱۱	صرف سهام		
سرمایه گذارهایی به مدت			صرف سهام حرکت		
دریافت های بلند مدت			اشبخته قانونی	۱,۳۶۱,۹۲۶,۸۶۹	۶۸۶,۷۷۲,۷۱۰
			سایر اندوخته ها		
			مازاد تجدید ارزیابی دارایی ها و سایر سودهای تحقق نیافته		
سایر داراییها			سود و زیان انباشته	۱۶,۵۵۶,۶۵۶,۷۷۷	۹,۳۰۰,۱,۲۷۶,۵۵۰
جمع داراییهای غیر جاری	۱۶,۷۴۵,۷۵۹,۰۸۳	۱۶,۷۴۵,۶۴۹,۰۸۳	سهام شرکت		
			جمع حقوق مالکانه	۵۱۷,۹۱۸,۵۹۱,۶۶۶	۲۱۰,۲۸۶,۲۴۷,۲۵۰
	بدهی های جاری		بدهی ها		
	بدهی های غیر جاری		بدهی های غیر جاری		
پیش پرداخت ها			پرداخت های بلند مدت		
موجودی نقد و بانک			تسهلات بلند مدت		
دریافت های تجاری و سایر دریافتی ها	۱,۱۸۶,۲۰۳,۶۶۶,۹۷۷	۹۳۳,۰۰۰,۱۵۸,۷۲۹	بدهی مالیاتی پایانی خدمت کارکنان		
سرمایه گذارهایی کوتاه مدت	۱۸,۵۲۰,۰۰۰,۰۰۰	*	جمع بدهی های غیر جاری	*	*
موجودی نقد	۲۵,۳۷۷,۷۸۵,۶۹۱	۲۸,۶۶۰,۰۰۰,۸۳۱			
داراییهای غیر جاری نگهداری شده برای فروش			بدهی های جاری		
			پرداخت های تجاری و سایر پرداخت ها	۱۸۸,۶۲۱,۶۶۵,۸۰۶	۱۸۸,۶۲۱,۶۶۵,۸۰۶
			مالیات بر درآمد	۳,۸۲۸,۸۱۰,۷۶۶	۱,۳۳۳,۱۸۰,۹۶۴
			سود سهام پرداختی		
			تسهلات مالی	۵۵۴,۲۵۴,۲۱۶,۵۰۰	۵۵۴,۸۶۱,۸۳۴,۶۶۶
			ذخایر		
			پیش دریافت ها		
			بدهی های مرتبط با دارایی های غیر جاری نگهداری شده برای فروش		
			جاری شرکا / سهامداران		
جمع دارایی های جاری	۱,۳۳۸,۲۶۱,۲۶۲,۱۸۸	۹۶۱,۶۶۸,۲۸۸,۵۶۰	جمع بدهیهای جاری	۷۴۵,۲۸۸,۶۲۱,۶۲۵	۷۴۴,۱۱۷,۶۸۰,۳۳۳
			جمع بدهی ها	۷۴۵,۰۲۸,۶۲۱,۶۲۵	۷۴۴,۱۱۷,۶۸۰,۳۳۳
جمع دارایی ها	۱,۳۵۴,۹۷۷,۲۱۶,۲۶۱	۹۵۶,۶۰۳,۹۲۷,۶۴۳	جمع حقوق مالکانه و بدهی ها	۱,۳۵۴,۹۷۷,۲۱۶,۲۶۱	۹۵۶,۶۰۳,۹۲۷,۶۴۳

۲-۵- تراز آزمایشی ۴ ماهه ۱۴۰۴

[illegible]

۲-۴- بررسی نسبت‌های مالی

نمودار	نسبت ایده آل حداکثر امتیاز	۱۴۰۰	۱۴۰۱	۱۴۰۲	عنوان شاخص
نسبت جاری 	۲	۱.۱۵	۱.۳۵	۱.۲۷	نسبت جاری
	۱۰	۵.۸	۶.۸	۶.۴	
نسبت آتی 	۱	۱.۱۵	۱.۳۵	۱.۲۷	نسبت آتی
	۱۵	۱۵	۱۵	۱۵	
دوره وصول مطالبات 	۶۰	۲۵۹	۴۲۶	۵۱۳	دوره وصول مطالبات
	۱۰	۳			
گردش دارایی ها 	۱	۱.۲۸	۰.۷۳	۰.۶۷	گردش دارایی ها
	۱۰	۱۰	۷.۳	۶.۷	
نسبت مالکانه 	۰.۵	۰.۱۴	۰.۲۸	۰.۲۲	نسبت مالکانه
	۱۰	۳.۸	۵.۶	۲.۴	
نسبت بدهی به دارایی ها 	۰.۵	۰.۸۶	۰.۷۲	۰.۷۸	نسبت بدهی به دارایی ها
	۱۰	۷	۸	۸	

نسبت بازده دارایی‌ها Return On Assets 	0.01	0.01	0.01	0.02	نسبت بازده دارایی‌ها Return On Assets
	0.5	0.5	0.5	1.0	
نسبت بازده حقوق صاحبان سهام Return On Equity 	0.02	0.02	0.06	0.04	نسبت بازده حقوق صاحبان سهام Return On Equity
	0.5	0.5	1.5	1.0	
نسبت بازده فروش Return On Sales 	0.01	0.01	0.01	0.025	نسبت بازده فروش Return On Sales
	0.6	0.6	0.6	1.5	
	43.1	44.3	47.3	100	مجموع امتیازات نسبت‌های مالی

۴-۱- تحلیل نسبت‌های مالی

صورت‌های مالی سه ساله و نسبت‌های مالی شرکت نشان می‌دهد که سازمان در یک مسیر رشد پرشتاب قرار گرفته اما همزمان با چالش‌های اساسی در کارایی، ساختار سرمایه و سودآوری مواجه است. دارایی‌های شرکت طی سال‌های اخیر به‌ویژه در بخش دارایی‌های جاری رشد چشمگیری داشته و از حدود ۱۶۵ میلیارد ریال در ۱۴۰۰ به بیش از ۹۴۰ میلیارد ریال در ۱۴۰۲ رسیده است. این رشد عمدتاً ناشی از افزایش مطالبات تجاری است که دوره وصول آن از ۲۵۹ روز به بیش از ۵۰۰ روز رسیده و به معنای بلوکه شدن بخش بزرگی از منابع در حساب‌های دریافتی است. همزمان، شرکت با افزایش قابل ملاحظه بدهی‌های کوتاه‌مدت، به‌ویژه تسهیلات بانکی، توانسته نقدینگی لازم برای توسعه فروش را تأمین کند؛ اما این وابستگی سنگین به منابع مالی بیرونی موجب افزایش هزینه‌های مالی و کاهش استقلال مالی شده است. نسبت بدهی به دارایی در سطح بالای ۰.۷ تا ۰.۸ قرار دارد و نسبت مالکانه پایین مانده که نشان از ریسک بالای ساختار سرمایه دارد. از منظر سود و زیان، درآمد عملیاتی طی سه سال تقریباً سه برابر شده و به بیش از ۶۴۰ هزار میلیون ریال در سال ۱۴۰۲ رسیده است. با وجود رشد سود ناخالص، بخش عمده‌ای از آن توسط هزینه‌های اداری، فروش و مالی جذب شده و در نتیجه سود خالص افزایش محدودی داشته است. حاشیه سود خالص پایین و شاخص‌های سودآوری مانند ROA و ROE در سطح بسیار ناچیز (حدود یک درصد یا کمتر) باقی مانده‌اند که بیانگر ضعف جدی در تبدیل فروش به سود واقعی است. نسبت‌های نقدینگی در سطح متوسط قرار دارند و نشان می‌دهند شرکت فعلاً توان پاسخگویی به تعهدات کوتاه‌مدت را دارد، اما این ثبات بیشتر ناشی از استقراض مداوم است تا ایجاد جریان نقد پایدار. به‌طور کلی، تصویر یکپارچه از تحلیل مالی بیانگر شرکتی است که توانسته بازار و فروش خود را

توسعه دهد و از محل افزایش سرمایه و سود انباشته ظاهر ترازنامه را تقویت کند، اما پایداری سودآوری آن تحت فشار هزینه‌های بالای عملیاتی و مالی قرار دارد. اتکای شدید به بدهی و ضعف در مدیریت مطالبات، مهم‌ترین تهدیدهای مالی آن محسوب می‌شود. اگرچه رشد فروش فرصت مناسبی برای توسعه ایجاد کرده، اما بدون اصلاح در ساختار هزینه‌ها و بهبود کارایی سرمایه در گردش، تداوم این روند می‌تواند پایداری مالی شرکت را به خطر بیندازد.

۶-۲- امتیاز مالی

جهت تخصیص امتیاز مالی متقاضی بر اساس صورت‌های مالی حسابرسی شده سال‌های ۱۴۰۰، ۱۴۰۱ و ۱۴۰۲، شاخص‌های مالی موردنظر در سه سال گذشته مطابق جدول فوق محاسبه و امتیاز نهایی متقاضی بر اساس وزن‌های تعیین شده به ازای هر سال مطابق جدول ذیل محاسبه گردید.

سال	۱۴۰۰	۱۴۰۱	۱۴۰۲
مجموع امتیاز مالی	۴۷.۲	۴۴.۳	۴۲.۱
ضریب وزنی	۱۰٪	۲۰٪	۷۰٪
امتیاز وزنی	۰.۴۷	۰.۸۹	۲.۹۵
مجموع امتیاز وزنی	۴.۳۱		

۷-۲- تحلیل مالی

تحلیل مالی کلی صورت‌های سه‌ساله شرکت نشان می‌دهد که سازمان در مرحله‌ای از رشد سریع همراه با فشار مالی بالا قرار دارد. از یک طرف، درآمد عملیاتی طی دوره ۱۴۰۰ تا ۱۴۰۲ حدود سه برابر شده و سود ناخالص نیز جهش قابل توجهی داشته است؛ این موضوع نشان‌دهنده توانایی شرکت در توسعه بازار و افزایش فروش است. با این حال، بخش بزرگی از این دستاورد توسط هزینه‌های فروش، اداری و مالی جذب شده و در نهایت حاشیه سود خالص بسیار محدود باقی مانده است.

در ساختار ترازنامه، افزایش قابل ملاحظه دارایی‌ها عمدتاً از محل رشد مطالبات و دریافتی‌های تجاری حاصل شده که دوره وصول آن به بیش از ۵۰۰ روز رسیده است؛ این موضوع باعث بلوکه شدن بخش عمده‌ای از سرمایه در گردش و افزایش ریسک نقدینگی شده است. برای جبران این مشکل، شرکت به شدت به تسهیلات بانکی کوتاه‌مدت متکی شده و همین وابستگی، هزینه‌های مالی را چندین برابر کرده است. نسبت بدهی به دارایی بالا و نسبت مالکانه پایین نیز تأیید می‌کند که استقلال مالی شرکت ضعیف و ساختار سرمایه پرریسک است.

به طور کلی، وضعیت مالی شرکت ترکیبی از رشد فروش و سودآوری بالقوه در کنار فشار نقدینگی و بدهی‌های سنگین است. ادامه مسیر توسعه تنها در صورتی پایدار خواهد بود که مدیریت مالی شرکت با جدیت بیشتری بر کنترل هزینه‌های اداری، بهبود چرخه وصول مطالبات و کاهش اتکای افراطی به بدهی‌های کوتاه‌مدت تمرکز کند. در غیر این صورت، علی‌رغم رشد ظاهری درآمدها، ریسک کاهش نقدینگی و تضعیف سودآوری پایدار همچنان بالا خواهد بود.

فصل ۳ - اعتبارسنجی بانکی

۱-۳- رتبه اعتباری شرکت و اعضای هیئت‌مدیره

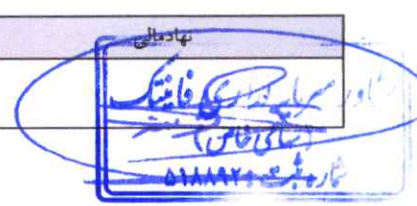


۱۴

خدمات مسافرت هوایی و جهانگردی
هفت اورنگ قزوین

با مسئولیت محدود شماره ثبت: ۸۵۱۳





جدول ذیل طبق استعلام اعتباری انجام شده توسط سامانه اعتبارسنجی بانک صادرات در تاریخ ۱۴۰۴/۰۶/۳۰ تدوین گردیده است: (مبالغ به میلیون ریال)

نام مشتری	چک برگشتی	مجموع وام های فعال	مانده بدهی وام های فعال	مجموع معوقات بانکی	مجموع ضمانت نامه های فعال	توضیحات
شرکت خدمات مسافرت هوایی و جهانگردی هفت اورنگ قزوین	-	۶۷۲,۲۶۶	۵۸۲,۷۰۸	۰	۴۵۵,۲۶۵	شخص حقوقی در لیست سیاه بانکها و مؤسسات مالی قرار ندارد
محمد مافی	-	۰	۰	۰	۰	شخص حقیقی در لیست سیاه بانکها و مؤسسات مالی قرار ندارد
مهديه نوروزی	-	۳,۱۸۱	۳,۶۰۰	۰	۱۰,۵۱۰	شخص حقیقی در لیست سیاه بانکها و مؤسسات مالی قرار ندارد

شرکت خدمات مسافرت هوایی و جهانگردی هفت اورنگ قزوین دارای ۶ فقره تسهیلات به مانده مبلغ ۵۸۲,۷۰۸ میلیون ریال است. این شرکت همچنین ۳۲ فقره ضمانت نامه به مانده در تعهد ۴۵۵,۲۶۵ میلیون ریال نیز است.

استعلام جامع پیام - پورتال جامع اطلاعات مشتریان			
نام مشتری:	خدمات مسافرت هوایی و جهانگردی هفت اورنگ قزوین	شناسه ا ک د ملی:	۱۰۸۶۱۹۶۸۶۶۲
نوع استعلام:	استعلام تسهیلات و تعهدات	نوع متقاضی:	حقوقی
توضیحات:			

چکیده نتایج									
خلاصه وضعیت چک برگشتی در بانک مرکزی					خلاصه وضعیت تسهیلات و تعهدات در بانک مرکزی				
مبلغ	تعداد	بانک صادرات	سایر بانکها	کل شبکه بانکی	مانده	تسهیلات	اعتبارات استانی	صیانت نامه	سایر بانکها
۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰
۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰
خلاصه وضعیت در شبکه های داخلی بانک صادرات					خلاصه وضعیت تسهیلات و تعهدات				
مانده تسهیلات و تعهدات		مانده جاری	مانده غیر جاری	۰	۰	۰	۰	۰	۰
۰		۶۸۴۶۰,۰۰۰,۰۰۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰
غیر مستقیم وابسته		حساب مشترک	دارد	۰	۰	۰	۰	۰	۰
روابط		دارد	دارد	۰	۰	۰	۰	۰	۰
۰		۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰
استعلام تعهدات ارزی رفع شده					توجه: اعتبار این استعلام از تاریخ صدور به مدت ۷ روز بوده و مسئولیت کنترل بهای به عهده آل واحد می باشد				
در صد	مبلغ	وضعیت	مبلغ	وضعیت	توجه: چک های مانده ۱۲ در این استعلام نمایش داده نمی شود				
۰	۰	مجاز	۰	مجاز					

۳-۲- امتیاز اعتباری

با استفاده از استعلام سامانه بانک مرکزی برای هر یک از اعضای هیئت مدیره و شرکت (هر یک به تنهایی) که در جدول فوق آمده است و بر اساس امتیاز هر رتبه که در ذیل آمده است، برای هر شخص یک امتیاز تخصیص داده می شود:

رتبه	A+	A	B+	B	C+	C	کمتر
نهاد مالی	بسیار عالی	عالی	خوب	متوسط	ضعیف	ضعیف	ضعیف
عامل	بسیار عالی	عالی	خوب	متوسط	ضعیف	ضعیف	ضعیف

۱۵

خدمات مسافرت هوایی و جهانگردی هفت اورنگ قزوین

با مسئولیت محدود شماره ثبت: ۸۵۱۳



امتیاز ۱۰ ۹ ۸ ۶ ۵ ۳ ۲ ۰

لازم به ذکر است در صورت عدم وجود سابقه در سامانه مذکور امتیاز ۵ تعلق می گیرد. پس از تخصیص امتیاز برای اعضاء و شرکت امتیاز کلی بر اساس وزن های تعیین شده محاسبه گردید.

ردیف	شرح	امتیاز	ضریب وزنی	امتیاز وزنی
۱	امتیاز شرکت	۸۰۰	۰.۵۰	۴۰۰
۲	میانگین امتیاز اعضای هیئت مدیره دارای حق امضاء	۶۵۰	۰.۵۰	۳۲۵
۳	میانگین امتیاز سایر اعضای هیئت مدیره	۰۰۰	۰.۰۰	۰۰۰
	مجموع	۱۴۵۰	۱.۰۰	۷۲۵

مقتضی	عامل	نهاد مالی

فصل ۴ - معرفی محصول / خدمت موضوع تامین مالی

۴-۱- مقدمه

بازار پروازهای چارتی داخلی در ایران همواره با چالش‌هایی نظیر نبود شفافیت در قیمت‌گذاری، محدودیت دسترسی به اطلاعات به‌روز، و پراکندگی کانال‌های فروش روبه‌رو بوده است. این مسائل باعث کاهش اعتماد مشتریان، افزایش هزینه‌های واسطه‌گری و در نهایت کاهش بهره‌وری برای شرکت‌های هواپیمایی می‌شود. شرکت هواپیمایی هفت اورنگ با تکیه بر تجربه و ظرفیت‌های خود در صنعت هوانوردی، در نظر دارد با ایجاد یک پلتفرم یکپارچه رزرو و مدیریت پروازهای چارتی داخلی گامی مؤثر در جهت رفع این مشکلات بردارد. این سامانه علاوه بر تسهیل فرآیند خرید و رزرو برای مسافران، امکان مدیریت هوشمند پروازها، بهینه‌سازی ظرفیت‌ها و شفافیت بیشتر در معاملات را برای ذی‌نفعان فراهم خواهد کرد. به منظور راه‌اندازی و توسعه این پلتفرم، شرکت نیازمند تامین سرمایه در گردش است. مشارکت سرمایه‌گذاران در این طرح نه تنها به ارتقای سطح خدمات صنعت هوایی کشور کمک می‌کند، بلکه با توجه به ظرفیت بالای بازار پروازهای داخلی، بازدهی مناسبی نیز به همراه خواهد داشت.

۴-۲- معرفی محصول موضوع طرح

محصول مورد نظر یک پلتفرم یکپارچه رزرو و مدیریت پروازهای چارتی داخلی است که با هدف ساماندهی و هوشمندسازی فرآیندهای فروش و مدیریت پرواز طراحی می‌شود. این سامانه با اتصال مستقیم به شرکت‌های هواپیمایی و چارترکنندگان، امکان مشاهده و رزرو آنلاین بلیت را برای مشتریان فراهم می‌آورد و هم‌زمان ابزارهای مدیریتی لازم را برای کنترل ظرفیت، مدیریت قیمت‌گذاری، و تحلیل داده‌های فروش در اختیار مدیران قرار می‌دهد. ویژگی اصلی این پلتفرم، یکپارچه‌سازی تمامی فرآیندها در یک سامانه جامع است؛ به گونه‌ای که مسافران بتوانند بدون نیاز به واسطه‌ها، به ساده‌ترین شکل ممکن پرواز مورد نظر خود را انتخاب و رزرو کنند و شرکت‌های هواپیمایی نیز از طریق داشبورد مدیریتی سامانه، بتوانند برنامه‌ریزی دقیق‌تر و شفاف‌تری در حوزه فروش و بهره‌برداری داشته باشند. این محصول علاوه بر ارتقای تجربه مشتریان و کاهش هزینه‌های واسطه‌گری، امکان ایجاد اکوسیستم دیجیتال در صنعت پروازهای چارتی را فراهم می‌کند و به عنوان یک راهکار فناورانه، می‌تواند الگوی جدیدی در صنعت هوایی کشور باشد. این طرح جهت فروش پروازهای چارتی داخلی به استان‌های مشهد، تهران، اصفهان، هرمزگان و ... به

میزان ۵۶ هزار بلیط با قیمت میانگین ۲۰۷۵ میلیون ریال انجام گیرد.

۴-۳- نحوه عملکرد

پلتفرم یکپارچه رزرو و مدیریت پروازهای چارتی داخلی بر اساس یک ساختار دوسویه طراحی شده است که هم نیاز مسافران و هم نیاز شرکت‌های هواپیمایی و چارترکنندگان را پوشش می‌دهد. در این سامانه، مسافران می‌توانند از طریق وبسایت یا اپلیکیشن موبایل به فهرست کامل پروازهای چارتی داخلی دسترسی داشته باشند و اطلاعاتی مانند مسیر پرواز، ساعت حرکت، نوع هواپیما و قیمت بلیت را مشاهده کنند. فرآیند انتخاب، رزرو و پرداخت آنلاین به صورت ساده و شفاف انجام می‌شود و بلیت الکترونیکی بلافاصله برای مسافر صادر می‌گردد. در سوی دیگر، شرکت‌های هواپیمایی و چارترکنندگان از طریق داشبورد مدیریتی سامانه قادر خواهند بود برنامه پروازها را ثبت و به‌روزرسانی کنند، ظرفیت‌ها را مدیریت نمایند و قیمت‌ها را به شکل پویا تغییر دهند. علاوه بر این، دسترسی به گزارش‌های تحلیلی فروش و داده‌های رفتاری مشتریان امکان تصمیم‌گیری دقیق‌تر و بهینه‌سازی درآمد را فراهم می‌آورد. زیرساخت فنی پلتفرم نیز مبتنی بر معماری ابری و سیستم‌های مقیاس‌پذیر طراحی شده است تا در برابر حجم بالای درخواست‌ها کارآمد باقی بماند. بهره‌گیری از مژول‌های امنیتی و پرداخت آنلاین امن نیز به افزایش اعتماد کاربران و ذی‌نفعان کمک می‌کند. در مجموع، این سامانه فرآیند رزرو بلیت را برای مسافران ساده و شفاف کرده و در عین حال ابزارهای مدیریتی پیشرفته‌ای برای افزایش بهره‌وری و سودآوری شرکت‌های هواپیمایی فراهم می‌سازد.

۴-۴- ویژگی‌ها

پلتفرم یکپارچه رزرو و مدیریت پروازهای چارتی داخلی دارای مجموعه‌ای از ویژگی‌های متمایز است که آن را به یک راهکار نوآورانه در صنعت هوایی کشور تبدیل می‌کند. این سامانه امکان دسترسی مستقیم و شفاف به پروازهای چارتی را برای مسافران فراهم می‌آورد و با حذف واسطه‌های



غیرضروری، فرآیند رزرو را سریع‌تر و اقتصادی‌تر می‌سازد. از سوی دیگر، شرکت‌های هواپیمایی و چارترکنندگان می‌توانند از طریق داشبورد مدیریتی هوشمند، ظرفیت‌ها را کنترل کنند، قیمت‌گذاری را به‌صورت پویا تنظیم نمایند و با بهره‌گیری از گزارش‌های تحلیلی دقیق، تصمیم‌های مؤثرتری در زمینه فروش و برنامه‌ریزی اتخاذ کنند. زیرساخت فنی این پلتفرم بر پایه معماری ابری و مقیاس‌پذیر طراحی شده است تا در شرایط اوج تقاضا نیز عملکرد روان و بدون اختلال داشته باشد. علاوه بر این، استفاده از پرداخت امن آنلاین و مازول‌های امنیتی پیشرفته، سطح بالایی از اعتماد و اطمینان را برای کاربران تضمین می‌کند. رابط کاربری ساده و کاربرپسند نیز تجربه‌ای راحت و سریع را برای مسافران رقم می‌زند و در نهایت، قابلیت اتصال و یکپارچگی با سیستم‌های موجود صنعت هوانوردی، این سامانه را به ابزاری کارآمد برای مدیریت پروازهای چارتری داخلی تبدیل می‌سازد.

۴-۵- طرح موضوع تامین مالی

عنوان پروژه	سرمایه در گردش جهت توسعه پلتفرم یکپارچه رزرو و مدیریت پروازهای چارتری داخلی
حوزه پروژه	حوزه این پروژه در تقاطع فناوری اطلاعات و ارتباطات (ICT) و صنعت هوایی قرار دارد. پلتفرم طراحی شده به‌عنوان یک راهکار نرم‌افزاری در حوزه گردشگری و حمل‌ونقل هوایی عمل می‌کند و تمرکز اصلی آن بر دیجیتالی‌سازی فرآیند رزرو و مدیریت پروازهای چارتری داخلی است. این پروژه از یک‌سو در رده سامانه‌های تجارت الکترونیک و پلتفرم‌های آنلاین خدمات سفر قرار می‌گیرد و از سوی دیگر به‌طور مستقیم با عملیات شرکت‌های هواپیمایی و چارترکنندگان مرتبط است. به همین دلیل، حوزه پروژه ترکیبی از خدمات مبتنی بر فناوری (پلتفرم آنلاین، پرداخت الکترونیک، معماری ابری و تحلیل داده) و مدیریت کسب‌وکار هوایی محسوب می‌شود که هدف آن ارتقای شفافیت، کاهش هزینه‌ها و افزایش بهره‌وری در بازار پروازهای داخلی است.
کارکرد و عملکرد محصول	کارکرد و عملکرد این پلتفرم بر پایه یکپارچه‌سازی فرآیندهای رزرو و مدیریت پروازهای چارتری شکل گرفته است. این سامانه از یک‌سو به مسافران کمک می‌کند تا بدون نیاز به واسطه، به‌صورت آنلاین و شفاف پروازهای مورد نظر خود را مشاهده، مقایسه و رزرو کنند و بلیت الکترونیکی دریافت نمایند؛ از سوی دیگر به شرکت‌های هواپیمایی و چارترکنندگان امکان می‌دهد تا ظرفیت پروازها را مدیریت کرده، قیمت‌ها را به شکل پویا تنظیم کنند و از طریق گزارش‌های تحلیلی بهینه‌ترین تصمیم‌ها را برای افزایش فروش و بهره‌وری اتخاذ کنند. در عمل، این پلتفرم همچون یک پل ارتباطی هوشمند بین عرضه‌کنندگان پرواز و متقاضیان عمل کرده و با ساده‌سازی مسیر خرید و مدیریت خدمات، تجربه‌ای سریع، مطمئن و اقتصادی برای همه ذی‌نفعان فراهم می‌سازد.
KPI های پیشبرد طرح	شاخص‌های کلیدی عملکرد این پلتفرم بر چند محور اصلی استوار است. تعداد رزرو و رشد کاربران فعال بیانگر مقبولیت بازار است، در حالی که درصد پر شدن ظرفیت پروازها و کاهش زمان رزرو و صدور بلیت کارایی عملیاتی را نشان می‌دهد. در بعد مالی، درآمد حاصل از کارمزد و خدمات جانبی و نرخ بازگشت سرمایه معیارهای اصلی هستند. همچنین رضایت مشتریان، نرخ تکرار خرید، پایداری سامانه و میزان خطای تراکنش‌ها کیفیت و اعتمادپذیری پلتفرم را مشخص می‌سازند.
وضعیت کنونی پروژه	در حال اجرا
دست‌آورد اجرای این پروژه	اجرای این پروژه موجب شفافیت در بازار پروازهای چارتری، کاهش هزینه‌ها و افزایش اعتماد مسافران می‌شود. همچنین شرکت‌های هواپیمایی با ابزارهای مدیریتی هوشمند می‌توانند ظرفیت‌ها را بهینه و درآمد را افزایش دهند. در نهایت، مسافران از رزرو سریع، آسان و مطمئن بهره‌مند شده و صنعت هوایی کشور گامی به‌سوی بهره‌وری و دیجیتالی‌سازی برمی‌دارد.
برآورد مبلغ و زمان پروژه	زمان اجرا پروژه (ماه): ۱۲ مبلغ اجرا پروژه (میلیون ریال): ۲۵۰,۰۰۰
آیا محصول فوق فروشی داشته است؟ (حجم فروش)	☒ بله ☐ خیر حجم فروش: ۲,۰۹۷,۶۳۱ میلیون ریال
مجوزهای موردنیاز جهت اجرای پروژه	☐ پروانه کسب ☐ مجوز تأسیس ☐ پروانه تولید و بهره‌برداری ☐ مجوز وزارت بهداشت ☐ مجوز محیط‌زیست ☐ مجوز نیروی انتظامی ☐ اخذ رتبه از ارگان یا سازمان خاص ☐ ثبت پتنت ☐ گواهی استاندارد ☐ گواهی نانومقیاس ☐ سایر: _____ ☐ مواد اولیه خاص ☐ تأییدیه خاص ☐ تجهیزات خاص ☒ توسعه بازار و فروش
نیازمندی‌های طرح	

بازار هدف نهایی این پلتفرم شامل مسافران پروازهای داخلی است که به دنبال خرید سریع، مطمئن و اقتصادی بلیت‌های چارتری هستند در کنار آن، شرکت‌های هواپیمایی و چارترکنندگان نیز به عنوان مشتریان سازمانی سامانه قرار می‌گیرند که با استفاده از ابزارهای مدیریتی پلتفرم، فروش و بهره‌وری عملیاتی خود را بهبود می‌بخشند. بدین ترتیب، بازار هدف هم کاربران فردی و هم ذی‌نفعان سازمانی صنعت هوایی را در بر می‌گیرد.	بازار هدف نهایی پروژه (وضعیت نیاز بازار به محصول)	
	محدودیت‌های اجرای طرح	
	آیا رقیبی برای پروژه فوق موجود هست؟ (توضیح)	

ندارد

☐ بله ☒ خیر

نام رقیب / محصول	نوع رقیب		قیمت محصول در بازار	سهم از بازار
	داخلی	خارجی		
علی بابا	•		-	۱۵٪
الی‌گشت، مستر بیط، Flitto، تی چارتر	•		-	۲۵٪
سایر	•		-	۶۰٪

٤-٦- عكس محصول



۴-۷- زمان بندی اجرای طرح

[illegible]

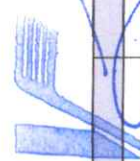


گزارش ارزیابی تأمین مالی شرکت خدمات مسافرت هوایی

فصل ۶ - نحوه تأمین مالی

۱-۶- جریانات نقدینگی

پیش بینی مالی پروژه در قالب تقویم مالی معین													
نام پروژه: سرمایه در گردش جهت توسعه خطوط و شبکه توزیع گاز در استان تهران و مناطق پیرامونی													
شرح	ماه اول	ماه دوم	ماه سوم	ماه چهارم	ماه پنجم	ماه ششم	ماه هفتم	ماه هشتم	ماه نهم	ماه دهم	ماه یازدهم	ماه دوازدهم	جمع
	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷
شماره فروش	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷
میزان ارائه خدمت (مقدار)	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷
قیمت هر واحد	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷
درآمد نقدینگی	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷
جمع ورودی کل درآمد	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷
تقدیرگی حاصل شده از درآمد	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷
کل درآمد	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷
کل هزینه	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷
	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷
	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷
	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷
	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷
کل هزینه مالی تولید	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷
جمع خروجی کل هزینه ها (ریال)	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷
سرمایه در گردش	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷
جرایم نقدی	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷
جرایم نقدی تجمعی	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷
جرایم نقدی نقد	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷
جرایم نقدی تجمعی	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷
نحوه باز پرداخت	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷
کل باز پرداخت (تجمعی)	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷
بازده سرمایه گذاری	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷	۴۰۶۶۷



مفت اورنگ قزوین
ایمان سالوک جواد و جهاد کدی
استادیت معیار شماره ثبت: ۸۵۱۳

۶-۲- وصول مطالبات

دوره وصول سود پيش بيني شده (میلیون ريال)											
ماه	اول	دوم	سوم	چهارم	پنجم	ششم	هفتم	هشتم	نهم	دهم	یازدهم
وصول سود	۰	۰	۲۷,۵۰۰	۰	۰	۲۷,۵۰۰	۰	۰	۲۷,۵۰۰	۰	۰

۶-۳- خلاصه طرح موضوع تامین مالی

شرح	عنوان	مبلغ (میلیون ريال)
اطلاعات پروژه	کل درآمد پيش بيني شده پروژه	۵۸۲,۹۶۴
	کل هزینه های پروژه	۴۰۴,۳۲۴
	کل سود پيش بيني شده پروژه	۱۷۸,۶۴۰
سهم الشریکه از هزینه	سهم سرمایه گذار از هزینه	۲۵۰,۰۰۰
	درصد سهم سرمایه گذار از هزینه	۶۱,۸۳%
	سهم شرکت از هزینه	۱۵۴,۳۲۴
	درصد سهم شرکت از هزینه	۳۸,۱۷%
سهم الشریکه از سود	سهم سرمایه گذار از سود کل	۱۱۰,۰۰۰
	درصد سهم سرمایه گذار از سود کل	۶۱,۵۸%
	سهم شرکت از سود کل	۶۸,۶۴۰
	درصد سهم شرکت از سود کل	۳۸,۴۲%
آورده سرمایه گذار در پروژه	دوره پروژه (ماه)	۱۲
	آورده نقدی	۲۵۰,۰۰۰

مقتضی	عامل	نهاد مالی
		شرکت خدمات مسافرت هوایی و
		تأسیس ۱۳۸۹
		شماره ثبت ۲۷۳۹۹
		HI-TECH DEVELOPMENT LTD

فصل ۷ - نتیجه گیری و پیشنهادها

اورده سرمایه گذار (میلیون ریال)	سهم سرمایه گذار از سود (درصد)	میزان سود (میلیون ریال)	بازده ماهانه (درصد)
۲۵۰,۰۰۰	۴۴٪	۱۱۰۰۰۰	۳۶۷٪

۷-۱- سابقه تامین مالی در سکوهای تامین مالی

سوابق تامین مالی شرکت از محل سکوهای تامین مالی جمعی به شرح زیر است:

ردیف	عنوان طرح	مبلغ (میلیون ریال)	سکوی تامین مالی	درصد سود	تاریخ خاتمه
	سرمایه در گردش جهت توسعه پلتفرم یکپارچه رزرو و مدیریت پروازهای چارتری داخلی	۲۵۰,۰۰۰	نوین کراد	۴۴٪	
	مجموع				

۷-۲- تحلیل ریسک

ردیف	عنوان شاخص ارزیابی	امتیاز (بدون وزن)	ضریب وزنی	امتیاز در ارزیابی	درصد امتیاز در ارزیابی
۱	مالی	۴.۳۱	۶	۲۵.۸۶	۲۶٪
۲	اعتباری سنجی بانک	۷.۲۵	۴	۲۹.۰۰	۲۹٪
	مجموع امتیازات کسب شده			۵۴.۸۶	۵۵٪

ریسک های مرتبط با بازار

ریسک های مرتبط با بازار این پروژه عمدتاً به شرایط رقابتی، تقاضای مشتریان و قوانین صنعت هوایی بازمی گردد. از یک سو، وجود پلتفرم های رقیب و کانال های سنتی فروش بلیت می تواند جذب سریع مشتریان را دشوار کند. از سوی دیگر، نوسانات اقتصادی و کاهش قدرت خرید مسافران ممکن است بر میزان تقاضا برای پروازهای داخلی اثر منفی بگذارد. علاوه بر این، تغییرات ناگهانی در مقررات و سیاست های سازمان هواپیمایی کشوری یا محدودیت های ناشی از شرایط خاص مانند بحران های بهداشتی و سیاسی، می تواند روند فعالیت و توسعه بازار را با چالش مواجه سازد.

ریسک های مرتبط با عملیات

ریسک های مرتبط با عملیات این پروژه بیشتر به زیرساخت فنی و فرآیند اجرایی پلتفرم مربوط می شود. هرگونه اختلال در سرورها، ضعف در مقیاس پذیری سامانه یا مشکلات امنیتی در تراکنش ها می تواند به کاهش اعتماد کاربران و زیان مالی منجر شود. همچنین هماهنگی مستمر با شرکت های هواپیمایی و به روزرسانی داده های پروازی نیازمند فرآیندهای دقیق و پایدار است و هرگونه خطا یا تأخیر در این بخش می تواند

مقتضی	عامل

کارایی پلتفرم را تحت تأثیر قرار دهد. علاوه بر این، کمبود نیروی متخصص در مدیریت فناوری و پشتیبانی می‌تواند در مراحل توسعه یا بهره‌برداری ریسک ایجاد کند.

ریسک‌های مالی

ریسک‌های مالی این پروژه بیشتر به تأمین سرمایه و جریان نقدینگی مربوط می‌شود. در صورت تأخیر در جذب سرمایه‌گذاران یا عدم تحقق پیش‌بینی‌های فروش، احتمال فشار نقدینگی و کسری سرمایه در گردش وجود دارد. همچنین نوسانات نرخ ارز و تغییرات هزینه‌های عملیاتی مانند سرور، زیرساخت فناوری و تبلیغات می‌تواند حاشیه سود را تحت تأثیر قرار دهد. علاوه بر این، در صورت نیاز به توسعه سریع‌تر از برنامه، احتمال افزایش هزینه‌ها و ایجاد شکاف میان درآمد و هزینه نیز مطرح است.

ریسک‌های مدیریتی

ریسک‌های مدیریتی این پروژه بیشتر به ساختار سازمانی، تصمیم‌گیری و منابع انسانی مربوط می‌شود. نبود هماهنگی میان تیم‌های فنی، بازاریابی و عملیاتی می‌تواند روند اجرا را کند کرده و کیفیت خدمات را کاهش دهد. همچنین وابستگی زیاد به تصمیمات مدیران کلیدی یا خروج ناگهانی افراد متخصص، ریسک جدی برای پایداری پروژه ایجاد می‌کند. ضعف در برنامه‌ریزی استراتژیک، ناتوانی در جذب و حفظ نیروی انسانی توانمند و یا مدیریت ناکارآمد روابط با شرکت‌های هواپیمایی نیز می‌تواند مانع دستیابی به اهداف طرح شود.

جمع‌بندی و ارائه پیشنهاد

جمع‌بندی این طرح نشان می‌دهد که پلتفرم یکپارچه رزرو و مدیریت پروازهای چارتری داخلی با ساده‌سازی رزرو برای مسافران و ارائه ابزارهای مدیریتی برای شرکت‌های هواپیمایی، به بهبود بهره‌وری و شفافیت بازار کمک می‌کند. با وجود ریسک‌های مالی، عملیاتی و مدیریتی، این چالش‌ها با برنامه‌ریزی دقیق قابل کنترل هستند. پیشنهاد می‌شود سرمایه‌گذاران با توجه به ظرفیت بالای بازار و پتانسیل رشد این سامانه، از فرصت مشارکت در پروژه استفاده کنند.

۳-۷- نتیجه‌گیری نهایی

صورت‌های مالی سه‌ساله نشان می‌دهد شرکت در حال تجربه رشد پرشتاب است، اما این رشد با فشار جدی نقدینگی و بدهی همراه شده است. طی سال‌های ۱۴۰۰ تا ۱۴۰۲، درآمد عملیاتی و سود ناخالص چند برابر افزایش یافته که بیانگر توان شرکت در توسعه بازار و جذب مشتریان جدید است. با این حال، بخش عمده این دستاورد تحت تأثیر هزینه‌های اداری، فروش و مالی قرار گرفته و در نتیجه حاشیه سود خالص در سطح پایینی باقی مانده است. از منظر ترازنامه، افزایش دارایی‌ها بیشتر ناشی از رشد مطالبات تجاری است که با دوره وصول بسیار طولانی (بیش از ۵۰۰ روز) عملاً بخش بزرگی از سرمایه در گردش را قفل کرده و نقدینگی را به شدت تحت فشار گذاشته است. وابستگی بالا به تسهیلات بانکی کوتاه‌مدت برای جبران این مشکل نیز هزینه‌های مالی را سنگین‌تر کرده و نسبت بدهی به دارایی بالا و نسبت مالکانه پایین نشان‌دهنده ساختار سرمایه پرریسک شرکت است. در مجموع، شرکت در بخش فروش و درآمدزایی عملکرد موفقی داشته، اما استمرار این رشد تنها در صورتی پایدار خواهد بود که مدیریت مالی بر بهبود چرخه وصول مطالبات، کاهش اتکا به بدهی‌های کوتاه‌مدت و کنترل هزینه‌های سربار تمرکز کند. در غیر این صورت، خطر کاهش نقدینگی و محدود شدن سودآوری پایدار همچنان بالا خواهد بود.

مالی

با توجه به سهم بازار مناسب شرکت در خدمات مسافرت هوایی و جهانگردی هفت اورنگ قزوین و همچنین ارتباط لازم مناسب برای توسعه بازار محصولات ذکرشده، طرح با دریافت تضامین معتبر دارای توجیه‌پذیری است.

جمع‌بندی واحد تأمین مالی
جمعیتی