

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

تاریخ تنظیم گزارش:

مهر 1404

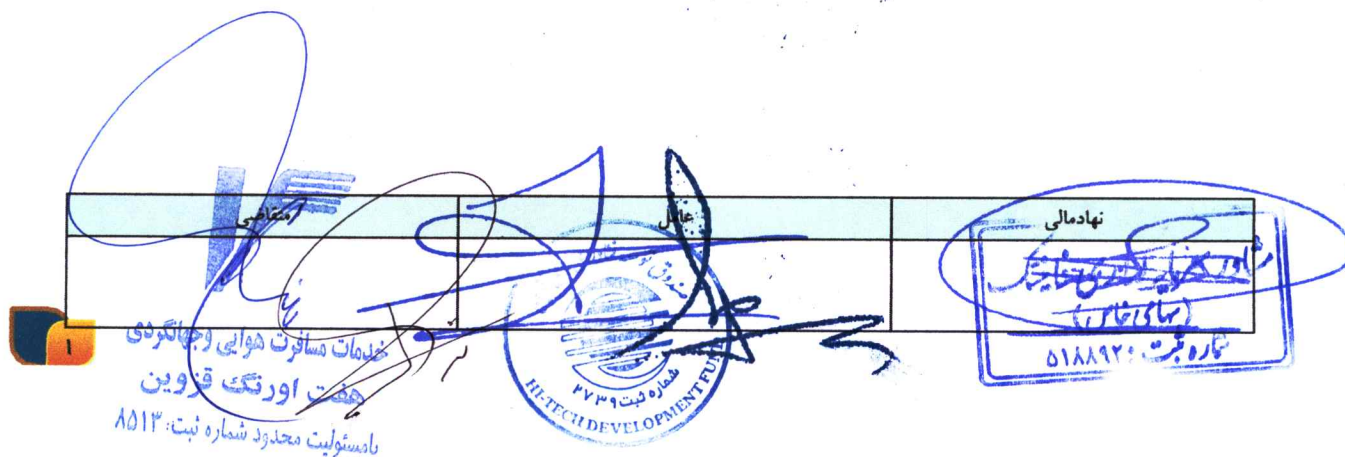
تلفن: ۰۲۱-۷۵۰۷۶۰۰۰
نشانی: کیلومتر ۲۰ جاده
دماوند، پارک فناوری پردیس
نبش نوآوری هشتم، پلاک ۸۲



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

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 ـ اجاره ناوگانهای مسافرتی، زمینی، دریائی از شرکتهای داخلی و خارجی به منظور اجرای تورهای مورد نظر.
نوع ثبت:	بامسئولیت محدود		نوع دانش بنیانی:
محل ثبت:	قزوین	سرمایه اولیه:	۱
شناسه ملی شرکت:	۱۰۸۶۱۴۶۸۶۶۲	سرمایه فعلی:	۲۰۰,۰۰۰
تعداد نیروی انسانی:	۳۲		
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:	۲۷۰,۲۶۵
خلاصه اطلاعات طرح موضوع تأمین مالی (میلیون ریال)			
نوع تأمین مالی:	تقدی	مبلغ تأمین مالی	۲۵۰,۰۰۰
محصول موضوع تأمین مالی:	سرمایه در گردش توسعه زیرساخت پلنقرم جامع همکاری آژانس های مسافرتی همکار		
مدت تأمین مالی (ماه):	۱۲	درصد سود قابل تحقق:	۴۴
میزان سود قابل تحقق:	۱۱۰,۰۰۰	تضمین:	ضمانت نامه بانکی

کلیه مبالغ به میلیون ریال است



فصل ۱ - معرفی شرکت

۱-۱-اطلاعات ثبتی شرکت

نام شرکت:	خدمات مسافرت هوایی و جهانگردی هفت اورنگ قزوین		
تاریخ ثبت:	۱۳۸۵/۰۶/۰۶	شماره ثبت:	۸۵۱۳
محل ثبت:	بامستولیت محدود	شناسه ملی:	۱۰۸۶۱۴۶۸۶۶۲
نوع شرکت:	بامستولیت محدود	سرمایه اولیه (میلیون ریال):	۱
		سرمایه فعلی (میلیون ریال):	۲۰۰,۰۰۰
موضوع فعالیت:	ترتیب تورهای سیاحتی داخل و خارج از کشور طبق مقررات (ک ج ا) از طریق هوایی، زمینی و دریایی، 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.		
مدیر عامل:	مهدیه نوروزی	حق امضا:	کلیه اوراق و اسناد بهادار و تمهیدآور از قبیل چک، سفته و بروات و اوراق عادی با امضاء مدیرعامل یا رئیس هیئت مدیره هر کدام به تنهایی همراه با مهر شرکت
موبایل:	۰۹۱۲۱۸۲۶۲۲۲	پست الکترونیک:	sales@sepehrsystems.net
تلفن:	۰۲۸۳۳۱۱	آدرس وبسایت:	/https://sepehr.haftorang.org
نشانی دفتر:	قزوین بلوارمدرس نبش کوچه نیساریان پلاک ۱۷۸		
	نوع مالکیت:	استیجاری سهامداران	

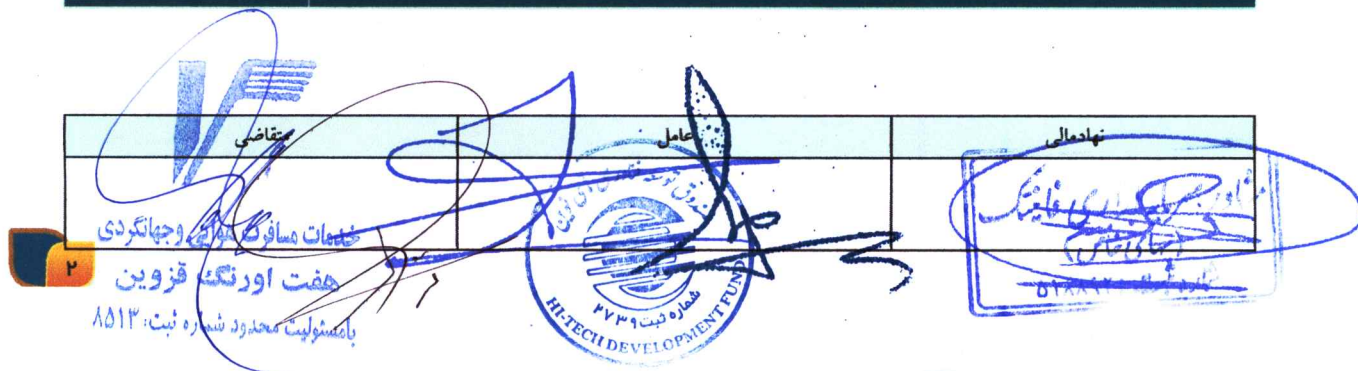
۱-۲-اطلاعات اعضای هیئت مدیره شرکت

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	مهدیه نوروزی	مدیرعامل و عضو هیات مدیره	۱۳۵۸	کارشناسی ارشد

۱-۳-اطلاعات سهامداران شرکت

ردیف	نام سهامدار	نوع شخصیت (حقیقی/حقوقی)	کد ملی / شناسه ملی	درصد سهام
۱	محمد مافی	حقیقی	۴۳۲۲۸۴۹۷۶۸	۵۱
۲	مهدیه نوروزی اقبالی	حقیقی	۴۳۲۲۹۲۵۰۴۹	۴۹
مجموع				۱۰۰٪



۴-۱- خلاصه‌ای از سابقه فعالیت شرکت



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 آژانس‌های معتبر مسافرتی استان فعالیت می‌کند.

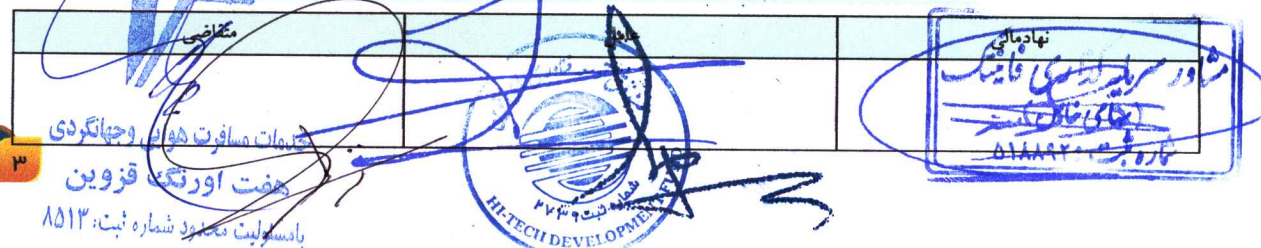


۵-۱- معرفی محصولات و خدمات قابل ارائه شرکت

۱- رزرو بلیط هواپیما

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



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، بی انگر 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.

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

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 شایه خاص محدود نکرده و در تلاش برای ارائه مجموعه ای کامل از گزینه های حمل و نقل است.

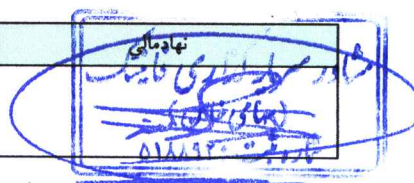
۱-۶- وضعیت مجوزات و تأییدیه های شرکت

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 بلیط قطارهای مسافری	۱۴۰۰/۰۹/۰۲	۱۴۰۶/۰۹/۰۵

تصاویر برخی از مجوزات شرکت به شرح زیر است:

مستطقی	عامی	نهاد مالی
--------	------	-----------

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



[illegible]

فصل ۲ - ارزیابی مالی

۲-۱- بررسی صورت‌های مالی (ترازنامه)

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

درصد تغییرات نسبت به سال ۱۴۰۰			صورت مالی حسابرسی شده سال‌های			میلیون ریال
۱۴۰۲	۱۴۰۱	۱۴۰۰	۱۴۰۲	۱۴۰۱	۱۴۰۰	
۲۶۴٪	۳۱۸٪	۱۰۰٪	۲۸,۶۶۰	۳۴,۵۲۷	۱۰,۸۵۰	موجودی نقد و بانک
-	-	۱۰۰٪	۰	۱,۶۲۵	۰	سرمایه‌گذاری‌های کوتاه‌مدت

نهاد مالی

مقتضی

خدمات مسافرت هوا و کس و دری

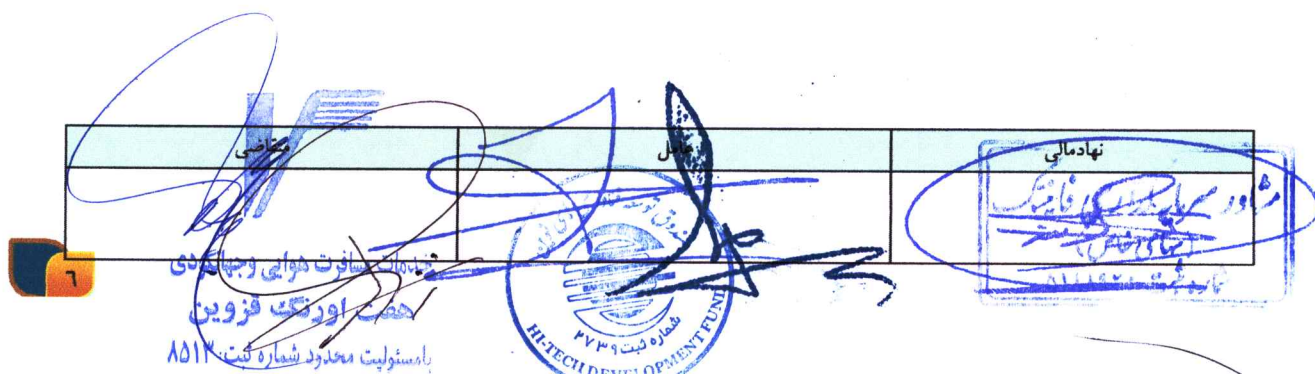
۸۵۱۳

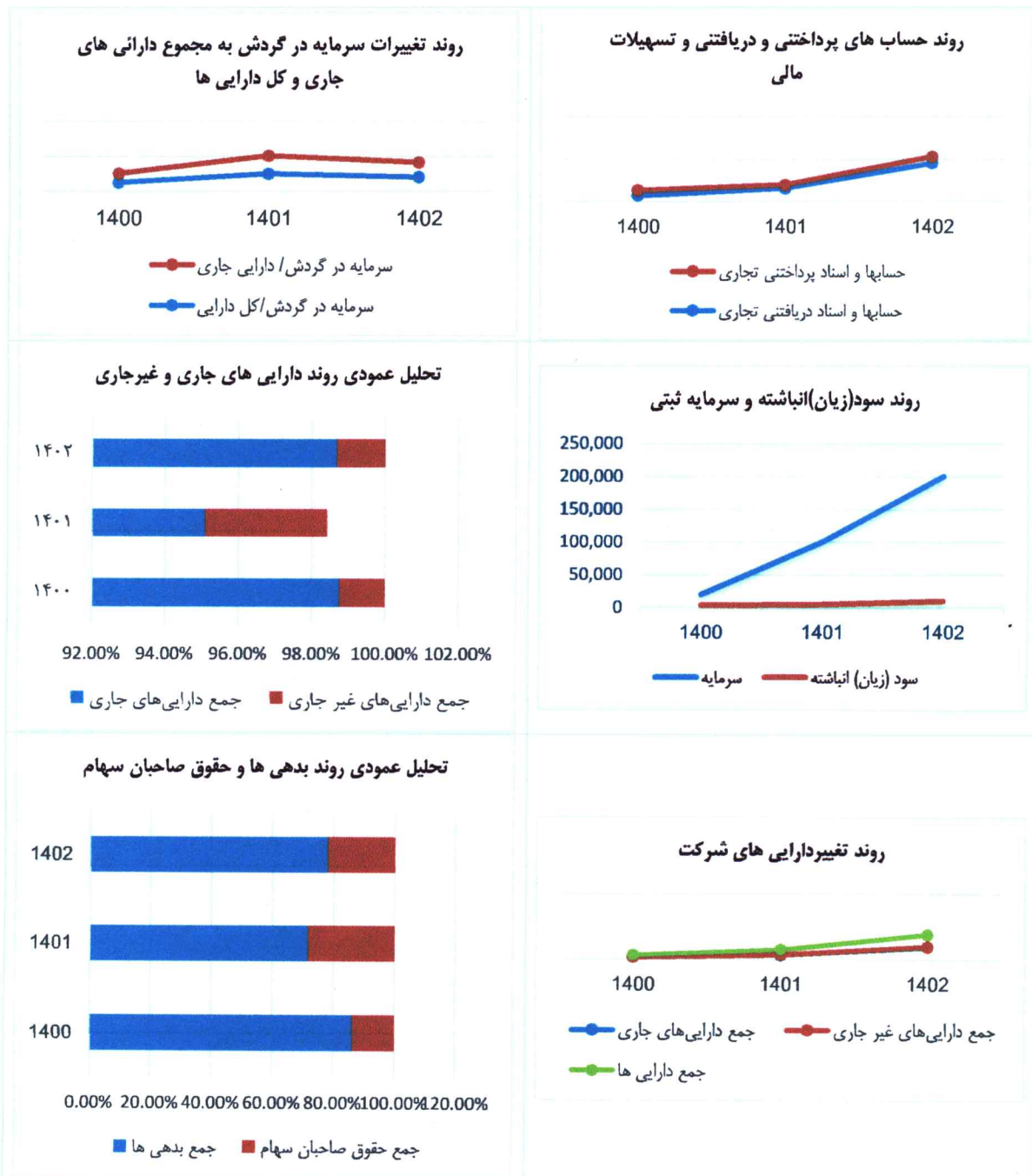


گزارش ارزیابی تامین مالی شرکت خدمات مسافرت هوایی و جهانگردی هفت اورنگ قزوین

۵۹۴٪	۲۱۰٪	۱۰۰٪	۹۱۳,۰۰۸	۳۲۲,۲۶۰	۱۵۳,۷۵۸	حسابها و اسناد دریافتنی تجاری
-	-	۱۰۰٪	.	.	.	سایر و اسناد دریافتنی
-	-	۱۰۰٪	.	.	.	پروژه در جریان تکمیل
-	-	۱۰۰٪	.	.	.	موجودی مواد و کالا
-	-	۱۰۰٪	.	.	.	سفارشات و پیش پرداختها
۵۷۲٪	۲۱۸٪	۱۰۰٪	۹۴۱,۶۶۸	۳۵۸,۴۱۲	۱۶۴,۶۰۸	جمع دارایی های جاری
۲۲۸٪	۲۰۱٪	۱۰۰٪	۴,۳۵۸	۳,۸۵۲	۱,۹۱۴	دارایی های ثابت مشهود
۵۱۰۸٪	۵۱۵۱٪	۱۰۰٪	۸,۳۷۷	۸,۴۴۷	۱۶۴	دارایی های نامشهود
-	-	۱۰۰٪	.	.	.	سرمایه گذاری های بلندمدت
-	-	۱۰۰٪	.	.	.	سایر دارایی ها
۶۱۳٪	۵۹۳٪	۱۰۰٪	۱۲,۷۳۵	۱۲,۳۹۹	۲,۰۷۸	جمع دارایی های غیر جاری
۵۷۳٪	۲۲۲٪	۱۰۰٪	۹۵۴,۴۰۳	۳۷۰,۷۱۱	۱۶۶,۶۸۶	جمع دارایی ها
۱۲۱٪	۶۴٪	۱۰۰٪	۱۴۸,۶۲۸	۷۸,۷۸۰	۱۲۳,۲۲۸	حسابها و اسناد پرداختنی تجاری
-	-	۱۰۰٪	.	.	.	سایر حسابها و اسناد پرداختنی
-	-	۱۰۰٪	.	.	.	جاری شرکا و سهامداران
-	-	۱۰۰٪	.	.	.	پیش دریافتها
۳۴۵٪	۱۶۰٪	۱۰۰٪	۱,۶۳۳	۷۵۸	۴۷۴	ذخایر
-	-	۱۰۰٪	.	.	.	سود سهام پرداختی
۲۹۸۸٪	۹۳۵٪	۱۰۰٪	۵۹۳,۸۵۶	۱۸۵,۷۸۷	۱۹,۸۷۲	تسهیلات مالی دریافتی
۵۱۸٪	۱۸۵٪	۱۰۰٪	۷۴۴,۱۱۷	۳۶۵,۳۲۵	۱۴۳,۵۷۴	جمع بدهی های جاری
-	-	۱۰۰٪	.	.	.	حسابها و اسناد پرداختنی بلندمدت
-	-	۱۰۰٪	.	.	.	تسهیلات مالی دریافتی بلندمدت
-	-	۱۰۰٪	.	.	.	ذخیره مزایای پایان خدمت کارکنان
-	-	۱۰۰٪	.	.	.	جمع بدهی های غیر جاری
۵۱۸٪	۱۸۵٪	۱۰۰٪	۷۴۴,۱۱۷	۳۶۵,۳۲۵	۱۴۳,۵۷۴	جمع بدهی ها
۱۰۰۰٪	۵۰۰٪	۱۰۰٪	۲۰۰,۰۰۰	۱۰۰,۰۰۰	۲۰,۰۰۰	سرمایه
۳۳۱٪	۱۷۳٪	۱۰۰٪	۶۸۵	۳۵۸	۲۰۷	اندوخته قانونی
-	-	۱۰۰٪	.	.	.	سایر اندوخته ها
-	-	۱۰۰٪	.	.	.	مازاد تجدید ارزیابی و سایر سودهای تحقق نیافته
۳۳۰٪	۱۷۳٪	۱۰۰٪	۹۶۰۱	۵,۰۲۸	۲,۹۰۵	سود (زیان) انباشته
۹۱۰٪	۴۵۶٪	۱۰۰٪	۲۱۰,۲۸۶	۱۰۵,۳۸۶	۲۳,۱۱۲	جمع حقوق صاحبان سهام
۵۷۳٪	۲۲۲٪	۱۰۰٪	۹۵۴,۴۰۳	۳۷۰,۷۱۱	۱۶۶,۶۸۶	جمع بدهی و حقوق صاحبان سهام

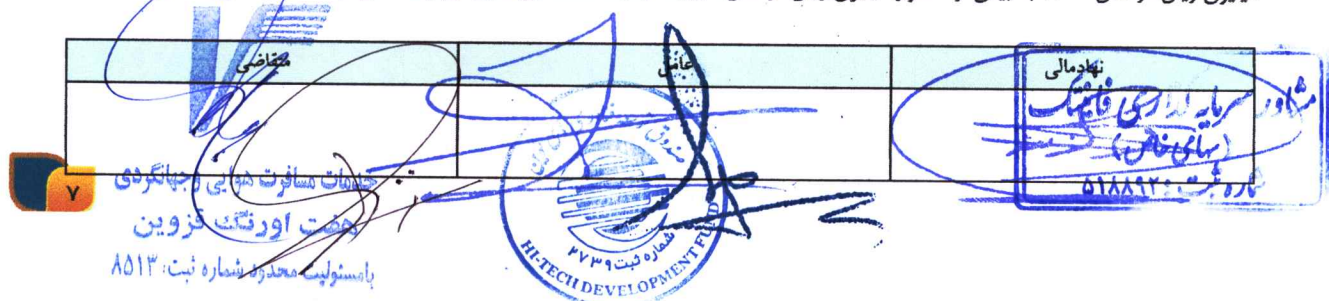
۱-۱-۲- تصویر نمودارهای مرتبط





۲-۱-۲- تحلیل مالی ترازنامه

صورت وضعیت مالی سه ساله ارائه شده نشان می دهد که ساختار دارایی ها، بدهی ها و حقوق صاحبان سهام شرکت در دوره ۱۴۰۰ تا ۱۴۰۲ دستخوش تغییرات جدی شده است. در بخش دارایی ها، دارایی های جاری رشد بسیار بالایی داشته اند؛ از حدود ۱۶۵ میلیارد ریال در سال ۱۴۰۰ به بیش از ۹۴۱ میلیارد ریال در سال ۱۴۰۲ رسیده اند. این رشد عمدتاً ناشی از افزایش چشمگیر حساب ها 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 مایمی داشته است. در بخش دارایی های غیر جاری، جهش اصلی مربوط به دارایی های نامشهود است که از ۱۶۴ میلیون ریال در سال ۱۴۰۰ به بیش از ۸ هزار میلیون ریال در سال های بعد رسیده است؛ این تغییر می تواند 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 سال های ۱۴۰۰ و ۱۴۰۱، ۱۴۰۲ اطلاعات مالی شرکت، اطلاعات مالی صورت سود و زیان شرکت در سه سال گذشته مطابق جدول ذیل است:

درصد تغییرات نسبت به سال ۱۴۰۰			صورت مالی حسابرسی شده سال‌های			میلیون ریال
۱۴۰۲	۱۴۰۱	۱۴۰۰	۱۴۰۲	۱۴۰۱	۱۴۰۰	
۳۰۰٪	۱۲۷٪	۱۰۰٪	۶۴۱,۴۴۳	۲۷۲,۴۲۶	۲۱۳,۹۳۷	درآمد عملیاتی
۲۳۹٪	۱۰۷٪	۱۰۰٪	۲۱۱,۳۴۷	۹۴,۵۹۳	۸۸,۶۰۷	بهای تمام‌شده درآمد عملیاتی
۳۳۳٪	۱۴۲٪	۱۰۰٪	۴۳۰,۰۹۶	۱۷۷,۸۳۳	۱۲۵,۳۳۰	سود (زیان) ناخالص
۳۳۳٪	۱۳۶٪	۱۰۰٪	۴۰۲,۳۹۵	۱۶۵,۶۲۰	۱۲۱,۳۴۵	جمع هزینه‌های فروش، اداری و عمومی
-	-	۱۰۰٪	۰	۰	۰	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	مالیات‌بردرآمد
۳۴۵٪	۱۶۰٪	۱۰۰٪	۴,۹۰۰	۲,۲۷۴	۱,۴۲۱	سود (زیان) خالص

۱-۲-۲- 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 میلیارد ریال در ۱۴۰۰ به ۶۴۱ هزار میلیارد 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 میلیارد 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 سربار 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	۶۴۱,۴۴۲,۶۲۲,۳۴۵
۲	کسر می شود: بهای تمام شده درآمدهای عملیاتی	۹۳,۸۴۷,۲۸۴,۸۱۴	۲۱۱,۳۴۷,۴۷۸,۰۱۵
۳	سود (زیان) ناخالص	۸۷۵,۹۷۸,۶۲۹,۸۶۲	۴۳۰,۰۹۵,۱۴۴,۳۳۰
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	۳۵۴,۱۵۹,۵۱۸,۳۴۳
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		
۲۷	خالص سایر درآمدها و هزینه های غیر عملیاتی	۶۴,۱۴۵,۱۹۵	۸۱,۲۹۲,۹۹۲
۲۸	هزینه های مالی	۱۴۰,۴۴۴,۶۸۴,۱۲۴	۲۱,۴۴۹,۵۹۹,۹۷۰
۲۹	سود (زیان) ویژه	۱۴,۵۳۹,۲۴۴,۱۷۴	۶,۵۴۲,۷۲۳,۸۵۱
۳۰	مالیات بر درآمد سال جاری	۳,۴۸۴,۸۱۰,۷۹۴	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: نمراتنامه

[illegible]

۲-۵- تراز آزمایشی ۴ ماهه ۱۴۰۴

شرکت خدمات مسافرت هوایی و جهانگردی همت آورانگ تروپ				
تراز چهارمستونی حسابهای کل				
از تاریخ ۱۳۰۴/۱/۱ لغایت ۱۳۰۴/۲/۲۱				
کد	عنوان حساب	بدهکار	گوش - وریل	مستحکار
کلاس	مستند - وریل	بدهکار	مستحکار	مستند - وریل
۱۰	موجود نقد	۳,۴۴۲,۱۴۰,۸۹۴,۷۰۰	۳,۴۱۵,۱۷۸,۷۸۱,۴۸۰	۳۸,۹۶۲,۱۱۳,۴۲۱
۱۱	سرمایه گذارهای کوتاه مدت	۱,۴۵۰,۰۰۳,۷۸۲	-	۱,۴۵۰,۰۰۳,۷۸۲
۱۲	حسابها و اسناد دریافتی تجاری	۸۰,۶۲۱,۹۳۱,۵۴۲	۵۵۲,۴۵۵,۷۸۹,۱۲۰	۴۵۴,۷۵۴,۱۴۲,۴۲۲
۱۳	سایر حسابها و اسناد دریافتی	۲,۱۷۵,۰۹۳,۳۹۹,۸۰۰	۱,۸۶۴,۴۱۴,۴۷۰,۵۰۷	۳۸۱,۶۸۰,۴۵۹,۱۳۲
۲	دارایهای ثابت مشهود و زمین	۴,۴۵۸,۷۶۷,۴۴۲	-	۴,۴۵۸,۷۶۷,۴۴۲
۳	دارایهای نامشهود	۸,۳۷۶,۸۷۱,۵۱۱	-	۸,۳۷۶,۸۷۱,۵۱۱
۴	سایر حسابها و اسناد پرداختی تجاری	۱۴,۵۱۱,۹۶۴,۷۵۸	۱۶,۱۴۴,۳۳۸,۴۶۱	-
۴	سایر حسابها و اسناد پرداختی	۵۳,۴۶۶,۴۷۷,۸۵۵	۵۹۴,۰۰۷,۴۶۶,۸۴۴	-
۴	ذخیره مالیات	-	۱,۴۴۲,۱۸۰,۹۶۲	-
۱	سهیلات مالی دریافتی	۵۸۵,۷۷۴,۴۵۸,۴۶۰	۱۰۰,۶۱۰,۸۵۴,۲۱۷,۹۶۱	-
۱	سرمایه سهام عادی ثبت شده	-	۲۰۰,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰	-
۱	اندوخته قانونی	-	۸۸۴,۷۷۴,۷۱۰	-
۱	سودوزیان انباشته	-	۲۶۴,۴۵۵,۱۴۹,۷۱۶	-
۱	فروش خالص	-	۴۴۵,۴۱۸,۷۸۵,۹۶۰	-
۱	هزینه های عملیاتی	۱۳,۴۹۱,۷۸۲,۳۵۵	-	۱۳,۴۹۱,۷۸۲,۴۵۵
۱	هزینه های غیر عملیاتی	۲,۶۱۱,۳۱۴,۷۱۶	-	۲,۶۱۱,۳۱۴,۷۱۶
۱	بهای تمام شده کالای فروش رفته	۴۹۹,۳۵۸,۰۵۶	-	۴۹۹,۳۵۸,۰۵۶
	جمع کل	۴۴۰,۵۶۷,۵۴۴,۰۴۸	۴۴۰,۵۶۷,۵۴۴,۰۴۸	۴۴۰,۵۶۷,۵۴۴,۰۴۸

خدمات مشاوران هوایی و جهانگردی
هفت اورنگ قزوین

خبریات مسافرت هوایی و زمینی
دست اورنگ قزوین
پاسخولیت محدود شماره ثبت ۸۵۱۲

۱۰۹
بازرسی فایده
(اسامی خاص)
۵۱۸۹۳۰



۲-۴- بررسی نسبت های مالی

نمودار	۱۴۰۳	۱۴۰۱	۱۴۰۰	نسبت ایده آل حداکثر امتیاز	عنوان شاخص
نسبت جاری	۱.۲۷	۱.۳۵	۱.۱۵	۲	نسبت جاری
	۶.۴	۶.۸	۵.۸	۱۰	
نسبت آنی	۱.۲۷	۱.۳۵	۱.۱۵	۱	نسبت آنی
	۱۵	۱۵	۱۵	۱۵	
دوره وصول مطالبات	۵۱۳	۴۲۶	۲۵۹	۶۰	دوره وصول مطالبات
			۴	۱۰	
گردش دارایی ها	۰.۶۷	۰.۷۳	۱.۲۸	۱	گردش دارایی ها
	۶.۷	۷.۳	۱۰	۱۰	
نسبت مالکانه	۰.۲۲	۰.۲۸	۰.۱۴	۰.۵	نسبت مالکانه
	۳.۳	۵.۶	۳.۸	۱۰	
نسبت بدهی به دارایی ها	۰.۷۸	۰.۷۲	۰.۸۶	۰.۵	نسبت بدهی به دارایی ها

مقتضی
شماره ثبت شرکت ۸۵۱۳
با مسئولیت محدود شماره ثبت ۸۵۱۳



نهاد مالی
شماره ثبت شرکت ۸۵۱۳
با مسئولیت محدود شماره ثبت ۸۵۱۳



۲-۴-۱- تحلیل نسبت‌های مالی

صورت‌های مالی سه‌ساله 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 استقرار مداوم است تا ایجاد جریان نقد پایدار. به‌طور کلی، تصویر یکپارچه از تحلیل مالی بیانگر امری است که توانسته بازار و فروش خود را توسعه دهد و از

نهاد مالی	عامل	مختص
سازمان تامین اجتماعی		
شماره ثبت: ۵۱۸۸۹۲۰		

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.

۲-۶- 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 تعیین‌شده به ازای هر سال مطابق جدول ذیل محاسبه گردید.

سال	۱۴۰۰	۱۴۰۱	۱۴۰۲
مجموع امتیاز مالی	۳۷.۲	۴۴.۳	۴۲.۱
ضریب وزنی	۱۰٪	۲۰٪	۷۰٪
امتیاز وزنی	۰.۳۷	۰.۸۹	۲.۹۵
مجموع امتیاز وزنی		۴.۳۱	

۲-۷-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.

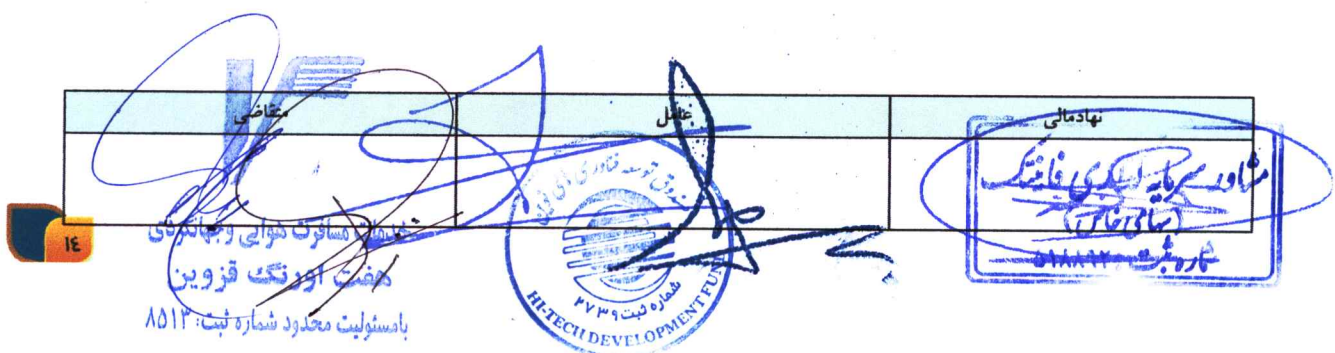
در ساختار ترازنامه، افزایش قابل ملاحظه دارایی‌ها عمدتاً از محل رشد مطالبات و دریافتی‌های تجاری حاصل شده که دوره وصول آن به بیش از ۵۰۰ روز رسیده است؛ این موضوع باعث بلوکه شدن بخش عمده‌ای از سرمایه در گردش و افزایش ریسک نقدینگی شده است. برای جبران این مشکل، شرکت به تسهیلات بانکی کوتاه‌مدت متکی شده و همین 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 اتکالی 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

۳-۱-رتبه اعتباری شرکت و اعضای هیئت مدیره

جدول ذیل طبق استعمال اعتباری انجام شده توسط سامانه اعتبارسنجی بانک صادرات در تاریخ ۱۴۰۴/۰۷/۱۴ تدوین گردیده است: (مبالغ به میلیون ریال)





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

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	۵۸۳,۵۳۱	۰	۶۴۰,۲۶۵	شخص حقوقی در لیست سیاه بانک ها و مؤسسات مالی قرار ندارد.
محمد مافی	-	۰	۰	۰	۰	شخص حقیقی در لیست سیاه بانک ها و مؤسسات مالی قرار ندارد.
مهديه نوروزی	-	۴,۱۸۱	۳,۴۸۴	۰	۱۰,۵۱۰	شخص حقیقی در لیست سیاه بانک ها و مؤسسات مالی قرار ندارد.

شرکت خدمات مسافرت هوایی و جهانگردی هفت اورنگ قزوین دارای ۶ فقره تسهیلات به مانده مبلغ ۵۸۳,۵۳۱ میلیون ریال است. این شرکت همچنین ۳۳ فقره ضمانت نامه به مانده در تعهد ۶۴۰,۲۶۵ میلیون ریال نیز است.

استعلام جامع پیام - پورتال جامع اطلاعات مشتریان			
نام مشتری: خدمات مسافرت هوایی و جهانگردی هفت اورنگ قزوین	شناسه / اکد ملی: ۱۰۸۶۱۴۸۶۶۲	نوع متقاضی: حقوقی	نوع استعلام: استعلام تسهیلات و تعهدات
توضیحات:			

چکیده نتایج

خلاصه وضعیت چک برگشتی در بانک مرکزی			
مبلغ	تعداد	بانک صادرات	سایر بانکها
۰	۰	۰	۰
خلاصه وضعیت در سامانه های داخلی بانک صادرات			
مبلغ تسهیلات و تعهدات	مبلغ جاری	مبلغ غیر جاری	روابط
۸۸۹,۶۰۰,۰۰۰,۰۰۰	۰	۰	دارد
۰	۰	۰	دارد
استعلام تعهدات ارزی رفع شده			
درصد	مبلغ	وضعیت	محل
۰	۰	محل	محل

مهر و امضا

توجه: اعتبار این استعلام از تاریخ صدور به مدت ۷ روز بوده و مسئولیت کنترل نهایی به عهده آن واحد می باشد
توجه: چک های ماده ۱۴ در این استعلام نمایش داده نمی شود

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	A ⁻	B ⁺	B	C ⁺	C	کمتر
امتیاز	۱۰	۹	۸	۶	۵	۳	۲	۰

متقاضی	عائل	نهاد مالی
 خدمات مسافرت هوایی و جهانگردی هفت اورنگ قزوین با مسئولیت محدود شماره ثبت ۸۵۱۳	 شماره ثبت ۲۷۳۹ HI-TECH DEVELOPMENT	 شماره ثبت ۵۱۸۸۹۲۰

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

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

فصل ۴ - معرفی محصول / خدمت موضوع تامین مالی

۴-۱- مقدمه

پروژه «تامین سرمایه در گردش توسعه زیرساخت پلتفرم جامع همکاری آژانس‌های مسافرتی همکار» با محوریت پلتفرم Tikban.ir با هدف ارتقای ظرفیت فنی، افزایش پایداری خدمات و گسترش شبکه همکاری میان آژانس‌های مسافرتی کشور اجرا می‌شود. این پلتفرم به‌عنوان یکی از فعالان اصلی گردشگری آنلاین، خدمات رزرو بلیت، هتل و تور را به‌صورت یکپارچه ارائه می‌دهد. با توجه به رشد سریع بازار گردشگری دیجیتال، تامین سرمایه در گردش برای توسعه سرویس‌های ابری، بهبود API‌های ارتباطی و ارتقای تجربه کاربری، ضرورتی راهبردی به‌شمار می‌آید. اجرای این طرح علاوه بر بهبود کارایی عملیاتی تیک‌بان، فرصتی برای مشارکت عمومی در توسعه زیرساخت‌های فناوری گردشگری کشور فراهم می‌کند.

۴-۲- معرفی محصول موضوع طرح

پلتفرم Tikban.ir به‌عنوان یکی از سامانه‌های پیشرو در حوزه گردشگری آنلاین ایران، با هدف ایجاد شبکه‌ای یکپارچه از آژانس‌های مسافرتی و ارائه خدمات رزرو بلیت هواپیما، قطار، اتوبوس، هتل و تور فعالیت می‌کند. این پلتفرم با بهره‌گیری از زیرساخت‌های فناورانه و سیستم‌های رزرو برخط (Booking Engines)، امکان دسترسی هم‌زمان به داده‌ها و ظرفیت‌های فروش شرکت‌های هواپیمایی و آژانس‌های همکار را فراهم ساخته است. تیک‌بان با ایجاد بستر همکاری گسترده میان آژانس‌ها، نقش واسطه فناورانه را ایفا می‌کند و از طریق API‌های اختصاصی، مدیریت فروش، صدور بلیت و تسویه مالی را به‌صورت متمرکز انجام می‌دهد. توسعه این زیرساخت، موجب افزایش شفافیت، کاهش هزینه‌های عملیاتی و بهبود بهره‌وری در زنجیره خدمات گردشگری کشور شده است. اکنون با هدف پاسخ‌گویی به رشد تقاضا و گسترش دامنه فعالیت، این طرح تامین سرمایه در گردش به‌منظور توسعه فنی و به‌روزرسانی پلتفرم تیک‌بان اجرا می‌شود تا توان رقابتی و پایداری عملیاتی آن در بازار ملی و منطقه‌ای تقویت گردد.

مقتضی	عامل	نهاد مالی
خدمات مسافرت هوایی و جهانگردی هفت اورنگ قزوین		شرکت توسعه مالی

۴-۳- نحوه عملکرد

نحوه عملکرد این طرح بر پایه توسعه و تقویت زیرساخت‌های نرم‌افزاری و سخت‌افزاری پلتفرم Tikban.ir طراحی شده است. در این مدل، سرمایه تأمین شده از طریق کرافاندینگ صرف به‌روزرسانی سامانه‌های رزرو، بهینه‌سازی پایگاه داده‌ها، افزایش ظرفیت سرورهای ابری و ارتقای API‌های ارتباطی میان آژانس‌های همکار می‌شود. این اقدامات به پلتفرم اجازه می‌دهد تا تراکنش‌های بیشتر را با سرعت، دقت و پایداری بالاتر مدیریت کند. در بعد عملیاتی، تیک‌بان به‌عنوان یک درگاه تجمیعی عمل می‌کند که اطلاعات پرواز، هتل و سایر خدمات گردشگری را از چندین منبع دریافت کرده و در قالب یک سیستم رزرو یکپارچه در اختیار کاربران و آژانس‌ها قرار می‌دهد. به این ترتیب، هر آژانس می‌تواند از طریق اتصال به پلتفرم، خدمات خود را به‌صورت برخط عرضه کند، درحالی‌که فرآیندهای صدور بلیت، پرداخت و تسویه حساب به‌صورت خودکار و متمرکز انجام می‌شود. اجرای این طرح باعث افزایش ظرفیت پاسخ‌گویی پلتفرم، ارتقای کیفیت خدمات به مشتریان نهایی و تقویت همکاری میان آژانس‌های عضو شبکه می‌شود؛ به‌طوری‌که تیک‌بان بتواند به‌عنوان هاب اصلی همکاری آژانس‌های گردشگری کشور ایفای نقش کند. قیمت متوسط هر خدمت در این سامانه ۶۰ میلیون ریال است که انتظار می‌رود به نسبت توسعه ایی که توسط سرمایه در گردش تزریق شده در کراد محقق خواهد کرد بتواند هر ماه ۱،۸۳۳ خدمت بیشتر به شبکه مشتریان خود ارائه دهد.

۴-۴- ویژگی‌ها

پروژه تأمین سرمایه در گردش توسعه زیرساخت پلتفرم Tikban.ir دارای مجموعه‌ای از ویژگی‌های فنی، اقتصادی و راهبردی است که آن را از سایر طرح‌های مشابه متمایز می‌سازد. مهم‌ترین ویژگی این طرح، ماهیت فناورانه و مبتنی بر همکاری شبکه‌ای آن است؛ تیک‌بان بستری است که به‌جای رقابت میان آژانس‌ها، تعامل و هم‌افزایی در فروش خدمات گردشگری را ممکن می‌سازد. از منظر فنی، این طرح بر توسعه سامانه‌های ابری، بهبود سرعت و امنیت تبادل داده‌ها و ارتقای API‌های ارتباطی تمرکز دارد تا ظرفیت پاسخ‌گویی سیستم در برابر رشد حجم کاربران و تراکنش‌ها افزایش‌یابد. در بعد اقتصادی، طرح با رویکرد بهره‌وری بالا و هزینه عملیاتی پایین طراحی شده و امکان افزایش درآمد از طریق تنوع خدمات و گسترش بازار همکاران را فراهم می‌کند. همچنین، استفاده از مدل کرافاندینگ برای تأمین سرمایه در گردش، از ویژگی‌های نوآورانه این پروژه است که ضمن شفاف‌سازی فرآیند مالی، امکان مشارکت عمومی در توسعه یکی از زیرساخت‌های کلیدی گردشگری دیجیتال کشور را فراهم می‌کند. این ویژگی‌ها مجموعاً سبب می‌شوند تیک‌بان به پلتفرمی پایدار، قابل اعتماد و پیشرو در صنعت گردشگری هوشمند ایران تبدیل شود.

۴-۵- طرح موضوع تأمین مالی

عنوان پروژه	سرمایه در گردش توسعه زیرساخت پلتفرم جامع همکاری آژانس‌های مسافرتی همکار
حوزه پروژه	حوزه این پروژه در تقاطع فناوری اطلاعات، گردشگری و خدمات آنلاین قرار دارد. طرح حاضر در چارچوب توسعه اقتصاد دیجیتال کشور، بر ایجاد و گسترش زیرساخت‌های فنی برای پلتفرم جامع همکاری آژانس‌های مسافرتی متمرکز است. این پروژه در حوزه گردشگری الکترونیک (E-Tourism) فعالیت می‌کند و به‌طور مستقیم با بخش‌های مرتبط با فروش بلیت هواپیما، قطار، اتوبوس، رزرو هتل و تورهای مسافرتی در ارتباط است. از منظر فنی، پروژه در حوزه توسعه پلتفرم‌های ابری، بهینه‌سازی سیستم‌های رزرو و پرداخت آنلاین، و ایجاد API‌های یکپارچه برای اتصال آژانس‌های همکار قرار می‌گیرد. از دید اقتصادی نیز، این طرح بخشی از زنجیره ارزش صنعت گردشگری محسوب می‌شود که با افزایش کارایی، شفافیت و همکاری میان فعالان این حوزه، به رشد پایدار و هوشمندسازی صنعت گردشگری کشور کمک می‌کند.
کارکرد و عملکرد محصول	پلتفرم Tikban.ir به‌عنوان یک سامانه جامع گردشگری، کارکرد اصلی خود را بر پایه ایجاد بستر همکاری میان آژانس‌های مسافرتی و ارائه خدمات یکپارچه رزرو و فروش بنا نهاده است. این پلتفرم با اتصال مستقیم به سیستم‌های رزرواسیون خطوط هوایی، ریلی، هتل‌ها و سایر ارائه‌دهندگان خدمات، امکان دسترسی کاربران و آژانس‌های همکار به ظرفیت‌ها و نرخ‌های لحظه‌ای را فراهم می‌سازد. عملکرد محصول بر مبنای تجمیع داده‌ها،

مقتضی	عمل	نهاد مالی
		

پدرازش هوشمند اطلاعات و توزیع خدمات در بستر ابری است. آژانس‌های مسافرتی می‌توانند از طریق درگاه همکاری تیکت‌بان به سامانه متصل شوند، خدمات خود را عرضه کنند و از مزایای صدور خودکار بلیت، تسویه مالی متمرکز و پشتیبانی فنی یکپارچه بهره‌مند گردند. در سمت کاربر نهایی نیز، تیکت‌بان تجربه‌ای سریع، شفاف و مطمئن از رزرو آنلاین سفر ارائه می‌دهد.

شاخص‌های کلیدی عملکرد این طرح به‌صورت کلی بر سه محور اصلی فنی، اقتصادی و بازاری متمرکز هستند. از نظر فنی، میزان پایداری سامانه، سرعت پاسخ‌گویی در فرآیند رزرو و میزان موفقیت تراکنش‌ها معیارهای اصلی سنجش کارایی زیرساخت محسوب می‌شوند. در بعد اقتصادی، افزایش حجم فروش بلیت و خدمات گردشگری، رشد تعداد آژانس‌های همکار و کاهش هزینه‌های عملیاتی نسبت به دوره‌های قبل، نشانگر موفقیت در بهره‌برداری از سرمایه تأمین‌شده است. از منظر بازاری، شاخص‌هایی مانند رشد تعداد کاربران فعال، افزایش نرخ بازگشت مشتریان (Customer Retention Rate) و بهبود رضایت کاربران از تجربه کاربری، معیارهای کلیدی ارزیابی عملکرد پلتفرم به شمار می‌روند. در مجموع، این شاخص‌ها به‌گونه‌ای طراحی شده‌اند که بازتابی از پایداری فنی، رشد اقتصادی و گسترش جایگاه رقابتی تیک‌بان در بازار گردشگری دیجیتال کشور باشند.

در حال اجرا

اجرای این پروژه دستاوردهای متعددی در ابعاد فنی، اقتصادی و راهبردی به همراه دارد. در بعد فنی، توسعه زیرساخت‌های پلتفرم **Tikban.ir** موجب افزایش پایداری سامانه، بهبود سرعت پاسخ‌گویی، و ارتقای امنیت تبادل داده‌ها میان آژانس‌های همکار می‌شود. از نظر اقتصادی، این طرح با افزایش ظرفیت فروش آنلاین، کاهش هزینه‌های عملیاتی و جذب آژانس‌های جدید، به رشد درآمد و تقویت جایگاه رقابتی پلتفرم در بازار منجر خواهد شد. در سطح راهبردی، اجرای پروژه زمینه‌ساز گسترش همکاری میان آژانس‌های مسافرتی کشور و ایجاد شبکه‌ای یکپارچه از ارائه‌دهندگان خدمات گردشگری است که منجر به شفافیت بیشتر در بازار و افزایش بهره‌وری صنعت گردشگری می‌شود. افزون بر این، استفاده از مدل تأمین مالی جمعی در این پروژه، الگویی نوآورانه برای مشارکت مردم در توسعه زیرساخت‌های اقتصاد دیجیتال کشور ارائه می‌دهد و موجب پیوند سرمایه‌های خرد با پروژه‌های فناورانه ملی خواهد شد.

15

زمان اجرا پروژہ (ماہ):

25-...

مبلغ اجرا پروژہ (میلیون ریال):

حجم فروش: ۲,۰۹۷,۶۳۱ میلیون ریال

☒ بله ☐ خیر

☐ پروانه کسب ☐ مجوز تأسیس ☐ پروانه تولید و بهره‌برداری

☐ مجوز وزارت بهداشت ☐ مجوز محیط زیست ☐ مجوز نیروی انتظامی

☐ اخذ رتبه از ارگان یا سازمان خاص ☐ ثبت یقنت ☐ گواهی استاندارد

☐ گواهی نانومقیاس ☐ سایر.....

☐ مواد اولیه خاص ☐ تأییدیه خاص ☐ تجهیزات خاص ☒ توسعه بازار و فروش

بازار هدف این طرح شامل آژانس‌های مسافرتی، شرکت‌های خدمات گردشگری و کاربران نهایی خدمات سفر است که از بستر پلتفرم **Tikban.ir** برای رزرو و فروش استفاده می‌کنند. در سطح کسب‌وکار (B2B)، بازار هدف اصلی، آژانس‌های مسافرتی در سراسر کشور هستند که نیاز به دسترسی سریع، مطمئن و مقرون‌به‌صرفه به سیستم‌های رزرواسیون پرواز، هتل و تور دارند. این پلتفرم با فراهم‌سازی زیرساخت همکاری و تسویه‌حساب متمرکز، امکان مدیریت فروش و خدمات را برای این آژانس‌ها ساده‌تر می‌سازد. در سطح مصرف‌کننده (C2B)، بازار هدف شامل مسافران داخلی و بین‌المللی است که به دنبال تجربه‌ای آسان، شفاف و قابل اعتماد برای خرید خدمات سفر به‌صورت آنلاین هستند. با توجه به رشد روزافزون تقاضا برای رزرو اینترنتی و تمایل مشتریان به دریافت خدمات سریع و مقایسه‌پذیر، این پروژه ظرفیت جذب سهم بیشتری از بازار گردشگری دیجیتال کشور را دارد و می‌تواند جایگاه تیک‌بان را به‌عنوان یکی از پلتفرم‌های مرجع در این صنعت تثبیت کند.

ندارد

☒ يله ☐ خير

KPI های پیشبرد طرح

وضعیت کنونی پروژه

دست‌آورد اجرای این پروژه

برآورد مبلغ و زمان پروژه

ایا محصول فوق فروشی داشته است؟
(حجم فروش)

مجوزهای موردنیاز جهت اجرای پروژه

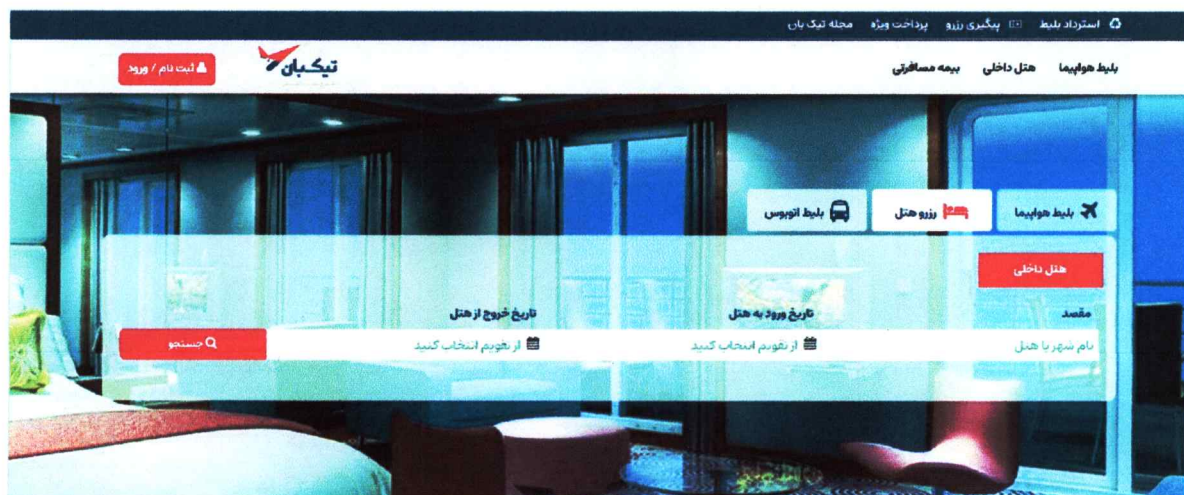
نیازمندی‌های طرح

بازار هدف نهایی پروژه (وضعیت نیاز بازار به محصول)

محدودیت‌های اجرای طرح

ایا رقیبی برای پروژه فوق موجود
هست؟ (توضیح)

٤-٦- عكس محصول



۴-۷- زمان بندی اجرای طرح

[illegible]

فصل ٦ - نحوه تأمين مالي

۱-۶-جریانات نقدینگی

[illegible]

باسمہ تعالیٰ
کتاب اور تہذیب قزوين
کتابت افروز دہلوی و جہانگیر دہلوی
۸۰۱۳
مجلس

تاریخ: ۱۳۸۲/۰۲/۰۵
محل: (مهر و امضا)
نام و نام خانوادگی: سید علی حسینی
پست: ۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰

۲-۶- وصول مطالبات

دوره وصول سود پیش‌بینی شده (میلیون ریال)											
ماه	اول	دوم	سوم	چهارم	پنجم	ششم	هفتم	هشتم	نهم	دهم	یازدهم
وصول سود	.	.	۲۷,۵۰۰	.	.	۲۷,۵۰۰	.	.	۲۷,۵۰۰	.	۲۷,۵۰۰

۳-۶- خلاصه طرح موضوع تامین مالی

شرح	عنوان	مبلغ (میلیون ریال)
اطلاعات پروژه	کل درآمد پیش‌بینی شده پروژه	۴۹۹,۶۸۳
	کل هزینه‌های پروژه	۳۴۶,۵۶۳
	کل سود پیش‌بینی شده پروژه	۱۵۳,۱۲۰
سهم شرکت از هزینه	سهم سرمایه‌گذار از هزینه	۲۵۰,۰۰۰
	درصد سهم سرمایه‌گذار از هزینه	%۷۲.۱۴
	سهم شرکت از هزینه	۹۶,۵۶۳
	درصد سهم شرکت از هزینه	%۲۷.۸۶
سهم شرکت از سود	سهم سرمایه‌گذار از سود کل	۱۱۰,۰۰۰
	درصد سهم سرمایه‌گذار از سود کل	%۷۱.۸۴
	سهم شرکت از سود کل	۴۳,۱۲۰
	درصد سهم شرکت از سود کل	%۲۸.۱۶
آورده سرمایه‌گذار در پروژه	دوره پروژه (ماه)	۱۲
	آورده نقدی	۲۵۰,۰۰۰

مستأفی
عامل
نهاد مالی
شماره ثبت: ۵۱۸۸۹۲۰
شماره ثبت: ۸۵۱۳
پاسخگویی محدود: شماره ثبت: ۸۵۱۳
پاسخگویی محدود: شماره ثبت: ۸۵۱۳

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٪	۱۱۰۰۰	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
۱	سرمایه در گردش جهت توسعه پلتفرم یکپارچه رزرو و مدیریت پروازهای چارتری خارجی	۲۵۰,۰۰۰	نوین کراد	۴۴٪	-
۲	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					۵۵٪

ریسک های مرتبط با بازار

بازار گردشگری آنلاین با وجود پویایی بالا، دارای ظرفیت رشد چشمگیری است و پلتفرم Tikban.ir در جایگاهی قرار دارد که می تواند از این روند بهره مند شود. با این حال، نوسانات تقاضا در دوره های خاص، تغییر رفتار مصرف کنندگان و افزایش رقابت میان پلتفرم ها از جمله چالش های احتمالی بازار به شمار می رود. با این حال، تمرکز تیم کبان بر بهبود تجربه کاربری، تنوع خدمات، همکاری گسترده با آژانس های همکار و بهره گیری از زیرساخت های فناورانه، این ریسک ها را به فرصت تبدیل کرده و مسیر رشد پایدار و توسعه سهم بازار را هموار می سازد.

ریسک های مرتبط با عملیات

ریسک های مرتبط با عملیات این طرح بیشتر به پایداری فنی سامانه و کیفیت ارائه خدمات مربوط می شوند. احتمال بروز اختلال موقت در سرورها یا ارتباط با سیستم های رزرواسیون می تواند عملکرد پلتفرم را تحت تأثیر قرار دهد. همچنین در دوره توسعه، ریسک تأخیر در اجرای به روزرسانی ها یا یکپارچه سازی سیستم ها وجود دارد. با این حال، استفاده از زیرساخت ابری، تیم پشتیبانی فنی متخصص و پایش مداوم عملکرد سامانه، این ریسک ها را تا حد زیادی کنترل پذیر می سازد. از سوی دیگر، آموزش مستمر نیروهای فنی، طراحی سیستم های پشتیبان و استفاده از معماری مقیاس پذیر، اطمینان از تداوم خدمات را حتی در شرایط افزایش حجم تراکنش ها فراهم می کند. بدین ترتیب، ریسک های عملیاتی طرح با مدیریت صحیح و رویکرد پیشگیرانه، به فرصت هایی برای ارتقای کیفیت و پایداری سیستم تبدیل می شوند.



ریسک‌های مالی

ریسک‌های مالی این طرح بیشتر به نوسانات اقتصادی و جریان نقدینگی مرتبط است. تغییر نرخ ارز، هزینه‌های خدمات زیرساختی یا افزایش قیمت تجهیزات فنی ممکن است بر هزینه‌های اجرایی طرح اثر بگذارد. همچنین در مدل کرافاندینگ، ریسک تأخیر در جذب سرمایه یا بازگشت نقدینگی وجود دارد که می‌تواند زمان‌بندی پروژه را تحت تأثیر قرار دهد. با این حال، با برنامه‌ریزی مالی دقیق، تخصیص مرحله‌ای منابع، پایش مستمر هزینه‌ها و ایجاد شفافیت در گزارش‌های مالی، این ریسک‌ها تا حد زیادی قابل کنترل هستند. از سوی دیگر، رشد تقاضا برای خدمات آنلاین و افزایش حجم تراکنش‌های گردشگری، چشم‌انداز درآمدی طرح را تقویت کرده و اثر ریسک‌های مالی را کاهش می‌دهد.

ریسک‌های مدیریتی

ریسک‌های مدیریتی این طرح عمدتاً به نحوه برنامه‌ریزی، هماهنگی تیم‌ها و کنترل اجرای پروژه مربوط می‌شود. احتمال ناهماهنگی میان بخش‌های فنی، بازاریابی و مالی یا تأخیر در تصمیم‌گیری‌های کلیدی می‌تواند روند توسعه را کند کند. همچنین تغییر در ساختار مدیریتی یا کمبود ارتباط مؤثر میان مدیران پروژه و سرمایه‌گذاران ممکن است شفافیت و اعتماد را تحت تأثیر قرار دهد. با این حال، استفاده از نظام مدیریت پروژه ساخت‌یافته، تعیین مسئولیت‌های روشن، گزارش‌دهی منظم پیشرفت کار و پایداری به برنامه زمان‌بندی، این ریسک‌ها را به حداقل می‌رساند. علاوه بر این، تجربه مدیریتی تیم تیک‌بان در اجرای پروژه‌های مشابه و برخورداری از ساختار سازمانی منسجم، اطمینان از اجرای موفق و به‌موقع طرح را تقویت می‌کند.

جمع‌بندی و ارائه پیشنهاد

پروژه «تامین سرمایه در گردش توسعه زیرساخت پلتفرم Tikban.ir» فرصتی مؤثر برای رشد و نوسازی زیرساخت گردشگری دیجیتال کشور است. این طرح با هدف ارتقای کارایی سامانه، افزایش همکاری میان آژانس‌ها و بهبود تجربه کاربری، ارزش افزوده بالایی ایجاد می‌کند. با توجه به جایگاه تثبیت‌شده تیک‌بان در بازار و ظرفیت بالای رشد خدمات آنلاین سفر، پیشنهاد می‌شود سرمایه‌گذاری در این پروژه با اولویت بالا انجام گیرد. حمایت از این طرح نه تنها بازده اقتصادی مناسبی به همراه دارد، بلکه به توسعه فناوری‌های بومی و تقویت اکوسیستم گردشگری هوشمند کشور نیز کمک می‌کند.

۷-۳- 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 پلیدار 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 تامین مالی
جمع‌بندی

