

گزارش ارزیابی تأمین مالی شرکت هواپیمایی تابان کیش

تاریخ تنظیم گزارش:
آبان ۱۴۰۴

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

خلاصہ طرح

شرکت هواپیمایی تابان کیش

سال تأسیس:	۱۳۸۴	موضوع فعالیت:	حمل و نقل هوایی
نوع ثبت:	سهامی خاص	نوع دانش بنیانی:	-
محل ثبت:	استان هرمزگان	سرمایه اولیه:	۱۰,۰۰۰ میلیون ریال
شناسه ملی شرکت:	۱۰۸۶۲۰۰۳۸۱۲	سرمایه فعلی:	۱,۴۵۹,۰۰۰ میلیون ریال
تعداد نیروی انسانی:	۶۳۱		

وضعیت فنی و مالی شرکت

۳۹	امتیاز کل نسبت‌های مالی منتخب:
۳۸۱	امتیاز مالی:

وضعیت اعتباری شرکت
(میلیون ریال)

مجموع قراردادهای جاری شرکت:	-	امتیاز اعتباری:	۶۵۰
مبلغ تسهیلات جاری:	۳.۷۰۶.۱۲۵	مبلغ ضمانت نامه جاری:	۶۹۳.۳۳۳

خلاصه اطلاعات طرح موضوع تأمین مالی
(میلیون ریال)

نوع تأمین مالی:	نقدی	مبلغ تأمین مالی	۲۵۰,۰۰۰
محصول موضوع تأمین مالی:	تأمین سرمایه در گردش توسعه پلتفرم فروش آنلاین هواپیمایی تابان		
مدت تأمین مالی (ماه):	۱۲	درصد سود قابل تحقق:	۴۴
میزان سود قابل تحقق:	۱۱۰,۰۰۰	تضمین:	ضمانت نامه تعهد پرداخت بانکی
شرکت دعاوی بااهمیت حقوقی و کیفری ندارد.			

کلیه مبالغ به میلیون ریال است

فصل ۱ - معرفی شرکت

۱-۱- اطلاعات ثبتی شرکت

نام شرکت:	هواپیمایی تابان کیش		
تاریخ ثبت:	۱۳۸۴/۰۳/۲۸	شماره ثبت:	۱۰۶۹۷
محل ثبت:	استان هرمزگان	شناسه ملی:	۱۰۸۶۲۰۰۳۸۱۲
نوع شرکت:	سهامی خاص	سرمایه اولیه (میلیون ریال):	۱۰,۰۰۰
		سرمایه فعلی (میلیون ریال):	۱,۴۵۹,۰۰۰
موضوع فعالیت:	حمل و نقل هوایی		
مدیر عامل:	اصغر عبدالله پور	حق امضا:	کلیه اسناد و اوراق بهادار و تعهد آور بانکی از قبیل چک سفته بروات و عقود اسلامی با امضا ثابت مدیر عامل و یک نفر از اعضای هیئت مدیره همراه با مهر شرکت
تلفن:	۰۲۱۴۸۵۴	پست الکترونیک:	info@taban.aero
		آدرس وبسایت:	https://taban.aero
نشانی دفتر:	تهران - تقاطع اتوبان باکری و بلوار ناصر حجازی (فردوس غرب) - پلاک ۵۰۵		
		نوع مالکیت:	-

۲-۱- 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	اصغر عبدالله پور	مدیر عامل و رئیس هیئت مدیره	۱۳۳۲	خلبان
۲	رضا عبدالله پور	نایب رئیس هیئت مدیره	۱۳۶۰	کارشناسی مهندسی صنایع
۳	بهنام عبدالله پور	عضو هیئت مدیره	۱۳۶۲	کارشناسی مهندسی برق

۳-۱- اطلاعات سهام داران شرکت

ردیف	نام سهام دار	نوع شخصیت (حقیقی/حقوقی)	کد ملی / شناسه ملی	درصد سهام
۱	اصغر عبدالله پور	حقیقی	۴۲۱۸۳۷۳۶۱۲	۱۰
۲	رضا عبدالله پور	حقیقی	۲۲۹۵۴۹۲۳۰۰	۱۵
۳	بهنام عبدالله پور	حقیقی	۲۲۹۸۱۴۳۰۵۶	۱

ردیف	نام سهام دار	نوع شخصیت (حقیقی/حقوقی)	کد ملی / شناسه ملی	درصد سهام
۴	محمد پارسا عبدالله پور	حقیقی	۴۷۱۲۰۸۰۹۳۰	۱۸
۵	باراد عبدالله پور	حقیقی	۰۱۵۳۳۰۱۸۲۸	۱۳
۶	مهدیار عبدالله پور	حقیقی	۴۷۱۲۸۵۲۸۵۲	۱۲
۷	بردیا عبدالله پور	حقیقی	۴۷۱۳۳۱۶۵۷۷	۹
۸	بارمان بهلولی	حقیقی	۴۷۱۳۱۳۳۳۷۱	۹
۹	بهارناز عبدالله پور	حقیقی	۴۷۱۲۵۴۱۱۹۹	۱۳
مجموع				۱۰۰٪

۴-۱- خلاصه‌ای از سابقه فعالیت شرکت

شرکت هواپیمایی تابان در سال ۱۳۸۴ توسط خلیان اصغر عبدالله پور با انگیزه پاسخگویی به مطالبات مردم برای استفاده از صنعت حمل و نقل هوایی به ثبت رسید و در سال ۱۳۸۵ پس از اخذ مجوز شروع عملیات پروازی (AOC) از سازمان هواپیمایی کشوری، مجموعه ای متعهد و مسئول گردید و اولین پرواز در آبان ماه از مشهد به کیش با حضور مقامات استان انجام شد و با توسعه ناوگان خود و جابه جایی رقم قابل توجهی مسافر علی الخصوص زائرین حرم ائمه اطهار، تا کنون با انجام بیش از ۱۲۰ هزار پرواز، جایگاهی ۱۶ میلیون مسافر را در کارنامه خود دارد. در طول پانزده سال فعالیت، شبکه پروازی هواپیمایی تابان به عنوان یک شرکت خصوصی همواره با توجه به پوشش مناطق محروم برنامه ریزی شده و شهرهای همچون طبس، مراغه، بیرجند، ماکو، خرم آباد، کاشان و ... در مقاطع زمانی مختلف جزو مسیرهای پروازی بوده است.



۵-۱- معرفی محصولات و خدمات قابل ارائه شرکت

• پروازهای داخلی و خارجی

هواپیمایی تابان شبکه‌ای از پروازهای داخلی در ایران دارد و شهرهای اصلی مثل تهران، مشهد، کیش، شیراز، اصفهان، تبریز، اهواز، بندرعباس، زاهدان و ... را پوشش می‌دهد. این پروازها به‌طور روزانه یا هفتگی برنامه‌ریزی شده و برای جابه‌جایی مسافران بین شهرهای مهم کشور مورد استفاده قرار می‌گیرد.

در بخش پروازهای خارجی نیز تابان به برخی مقاصد منطقه‌ای و بین‌المللی پرواز دارد، به‌خصوص در حوزه کشورهای همسایه مثل ترکیه، عراق، ارمنستان و امارات. این پروازها هم برای مسافران گردشگری (مثل سفر به استانبول و دبی) و هم برای سفرهای زیارتی (مثل نجف و بغداد) اهمیت ویژه دارند.

		
---	---	---

۲. پروازهای چارتر و سیستمی

تابان هر دو نوع پرواز را ارائه می‌دهد:

پروازهای سیستمی: پروازهایی هستند که طبق برنامه مشخص در طول سال انجام می‌شوند و مسافران می‌توانند بلیط آن‌ها را از مدت‌ها قبل خریداری کنند. این نوع پرواز معمولاً ثبات بیشتری دارد و تغییراتش کمتر است.

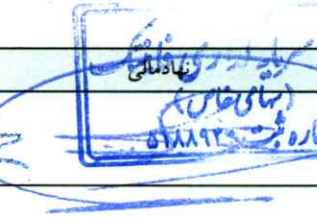
پروازهای چارتر: پروازهایی هستند که معمولاً توسط آژانس‌های مسافرتی برای مقاطع زمانی خاص (مثل ایام تعطیلات نوروز، تابستان یا مناسبت‌های مذهبی) اجاره و عرضه می‌شوند. قیمت این پروازها بسته به تقاضا متغیر است و گاهی ارزان‌تر از پروازهای سیستمی تمام می‌شوند، ولی قوانین تغییر و استردادشان محدودتر است.



۶-۱- وضعیت مجوزات و تأییدیه‌های شرکت

ردیف	عنوان	مرجع صدور	تاریخ صدور	مدت اعتبار
۱	مجوز بهره‌برداری پروازی	سازمان هواپیمایی کشوری	۱۴۰۳/۱۱/۱۵	۱۴۰۴/۱۱/۱۵

تصاویر برخی از مجوزات شرکت به شرح زیر است:

		
---	---	---



OPERATIONS SPECIFICATION (Subject to the approved conditions in the operations manual)		 Civil Aviation Authority	
Issuing authority contact details Telephone: +98 21 66025230 Fax: +98 21 44659348 E-mail: ops@caa.gov.ir			
AOC No.: IRAOC.130	Operator Name: Taban Airlines	Operations specification revision No. 03 Date of issue: 03 FEB 2025 Date of expiry: 03 FEB 2026	
Signature 	Hossein Pourfarzaneh President of the Civil Aviation Authority	Stamp 	
Aircraft model: A320	Registration marks: CS-SUA		
Commercial operations ☒ Passengers; ☐ Cargo; ☐ Others:			
Area of operation: IR of IRAN, TURKEY, PAKISTAN, IRAQ, ARMENIA, U. A. E., QATAR, OMAN, AFGHANISTAN, GEORGIA, BAHRAIN, KUWAIT			
Special limitations: (DRY Lease)			
Specific approvals:	Yes	No	Specification
Dangerous goods	☐	☒	
Low Visibility Operations (LVO) Approach and landing Take-off	☐	☒	
RVSM ☐ N/A	☒	☐	
ETOPS ☐ N/A	☐	☒	
Complex navigation specifications for PBN operations	☐	☒	
Minimum navigation performance specification	☐	☒	
Operations of single-engine turbine aeroplane at night or in IMC (SETIMC)	☐	☒	
Helicopter operations with the aid of night vision imaging systems	☐	☒	
Helicopter hoist operations	☐	☒	
Helicopter emergency medical service operations	☐	☒	
Helicopter offshore operations	☐	☒	
Cabin crew training	☐	☒	
Issue of CC attestation	☐	☒	
Use of type B/EFB applications	☒	☐	According to Taban OM-A
Continuing airworthiness	☒	☒	IR.MG.08 according to CAOIRI Part-M Subpart G
Others	☐	☐	

CAA-IRI Form 139

توضیحات مجوز:

صادرکننده: سازمان هواپیمایی کشوری ایران (Civil Aviation Authority) / شماره مجوز: IR.AOC. (AOC No.): ۱۳۰ / اپراتور: Taban Airlines / تاریخ صدور: ۳ فوریه ۲۰۲۵ / تاریخ انقضا: ۳ فوریه ۲۰۲۶ / نوع هواپیما: ایرباس ۳۲۰A / رجیستریشن مارک: CS-SUA / نوع عملیات: حمل مسافر (Passengers) / محدوده عملیات پروازی: ایران، ترکیه، پاکستان، عراق، ارمنستان، امارات، قطر، عمان، افغانستان، گرجستان، بحرین، کویت / همچنین در بخش Specific approvals دیده میشه که: حمل بار خطرناک (Dangerous goods): خیر / عملیات دید کم (LVO): خیر

 مهر و امضاء مقامی قابل بهره (سهامی خاص)	 مهر و امضاء مقامی قابل بهره (سهامی خاص)	 مهر و امضاء مقامی قابل بهره (سهامی خاص)
--	--	--

عملیات‌های RVSM و ETOPS: غیرقابل اعمال (N/A) / استفاده از EFB (Electronic Flight Bag): مجاز، طبق دستورالعمل شرکت تابان / ادامه صلاحیت پروازی: طبق مقررات ایران (CAOIRI Part-M Subpart G)

این سند عملاً نشان می‌دهد که هواپیمای ۳۲۰A رجیستر SUA۵C- تحت اپراتوری هواپیمایی تابان به مدت یک سال برای پروازهای مسافری در کشورهای ذکرشده، با محدودیت‌هایی (Dry Lease و عدم مجوز حمل بار خطرناک و ...) مجاز است.

فصل ۲ - ارزیابی مالی

۱-۲- 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	
۵۹۱٪	۱۴۵٪	۱۰۰٪	۴۷,۹۳۵	۱۱,۷۹۷	۸,۱۱۷	موجودی نقد و بانک
-	-	۱۰۰٪	.	.	.	سرمایه‌گذاری‌های کوتاه‌مدت
۱۵۲٪	۱۰۹٪	۱۰۰٪	۵,۴۳۶,۸۶۰	۳,۹۱۴,۸۹۶	۳,۵۷۷,۳۸۰	حساب‌ها و اسناد دریافتی تجاری
-	-	۱۰۰٪	.	.	.	سایر و اسناد دریافتی
-	-	۱۰۰٪	.	.	.	پروژه در جریان تکمیل
۲۰۳٪	۱۲۵٪	۱۰۰٪	۱,۶۴۹,۵۳۸	۱,۰۱۵,۷۳۵	۸۱۰,۸۲۷	موجودی مواد و کالا
۱۰۶٪	۲۱۰٪	۱۰۰٪	۸۳۷,۳۸۹	۱,۶۶۳,۹۳۵	۷۹۳,۱۹۵	سفارشات و پیش‌پرداخت‌ها
۱۵۴٪	۱۲۷٪	۱۰۰٪	۷,۹۷۱,۷۲۲	۶,۶۰۶,۳۶۳	۵,۱۸۹,۵۱۹	جمع دارایی‌های جاری
۱۶۳٪	۱۰۶٪	۱۰۰٪	۸,۷۰۶,۰۰۶	۵,۶۶۰,۳۳۲	۵,۳۳۱,۳۹۷	دارایی‌های ثابت مشهود
۶۲٪	۶۰٪	۱۰۰٪	۷۷۳	۷۵۱	۱,۲۵۴	دارایی‌های نامشهود
۱۰۰٪	۱۰۰٪	۱۰۰٪	۳,۵۰۰	۳,۵۰۰	۳,۵۰۰	سرمایه‌گذاری‌های بلندمدت
۱۰۴٪	۱۰۱٪	۱۰۰٪	۵۲,۱۰۷	۵۰,۳۶۹	۴۹,۹۱۱	سایر دارایی‌ها
۱۶۳٪	۱۰۶٪	۱۰۰٪	۸,۷۶۲,۳۸۶	۵,۷۱۴,۸۵۲	۵,۳۸۶,۰۶۲	جمع دارایی‌های غیر جاری
۱۵۸٪	۱۱۷٪	۱۰۰٪	۱۶,۷۳۴,۱۰۸	۱۲,۳۲۱,۲۱۵	۱۰,۵۷۵,۵۸۱	جمع دارایی‌ها
۲۰۶٪	۱۳۶٪	۱۰۰٪	۶,۳۱۸,۲۱۳	۴,۱۷۲,۵۳۷	۳,۰۶۹,۰۰۹	حساب‌ها و اسناد پرداختی تجاری
-	-	۱۰۰٪	.	.	.	سایر حساب‌ها و اسناد پرداختی
-	-	۱۰۰٪	.	.	.	جاری شرکا و سهامداران
۳۸٪	۶۲٪	۱۰۰٪	۵۳۹,۸۸۳	۸۸۴,۲۸۳	۱,۴۳۰,۸۷۳	پیش دریافت‌ها
۱۲۱٪	۹۷٪	۱۰۰٪	۱۳۳,۷۸۱	۱۰۷,۰۰۰	۱۱۰,۱۹۳	ذخایر
-	-	۱۰۰٪	.	.	.	سود سهام پرداختی
۷۹٪	۱۲۶٪	۱۰۰٪	۶۵۵,۵۸۸	۱,۰۴۰,۳۰۸	۸۲۶,۲۱۲	تسهیلات مالی دریافتی
۱۴۱٪	۱۱۴٪	۱۰۰٪	۷,۶۴۷,۴۶۵	۶,۲۰۴,۱۲۸	۵,۴۳۶,۲۸۷	جمع بدهی‌های جاری
۲۱۱٪	۱۳۱٪	۱۰۰٪	۷,۰۸۸,۹۷۱	۴,۱۴۳,۷۷۱	۳,۳۶۷,۵۱۵	حساب‌ها و اسناد پرداختی بلندمدت
۰٪	۰٪	۱۰۰٪	.	.	۲۷۳,۱۱۰	تسهیلات مالی دریافتی بلندمدت
۳۰۳٪	۱۸۵٪	۱۰۰٪	۶۱۱,۶۴۷	۳۷۳,۸۱۲	۲۰۲,۱۹۴	ذخیره مزایای پایان خدمت کارکنان
۲۰۰٪	۱۲۵٪	۱۰۰٪	۷,۷۰۰,۶۱۸	۴,۷۸۷,۵۸۳	۳,۸۴۲,۸۱۹	جمع بدهی‌های غیر جاری
۱۶۵٪	۱۱۸٪	۱۰۰٪	۱۵,۳۴۸,۰۸۳	۱۰,۹۹۱,۷۱۱	۹,۲۷۹,۱۰۶	جمع بدهی‌ها
۱۰۰٪	۱۰۰٪	۱۰۰٪	۱,۴۵۹,۰۰۰	۱,۴۵۹,۰۰۰	۱,۴۵۹,۰۰۰	سرمایه

۰	۰	۰	۰	۰	۰	اندوخته قانونی
۰	۰	۰	۰	۰	۰	سایر اندوخته‌ها
۰	۰	۰	۰	۰	۰	مازاد تجدید ارزیابی و سایر سودهای تحقق نیافته
۱۰۰٪	۱۰۰٪	۱۰۰٪	۷۲,۹۷۵-	۱۲۹,۴۹۶-	۱۶۲,۵۲۵-	سود (زیان) انباشته
۴۵٪	۸۰٪	۱۰۰٪	۱,۳۸۱,۰۲۵	۱,۳۲۹,۵۰۴	۱,۲۹۶,۴۷۵	جمع حقوق صاحبان سهام
۱۰۷٪	۱۰۳٪	۱۰۰٪	۱۶,۷۳۴,۱۰۸	۱۲,۳۲۱,۲۱۵	۱۰,۵۷۵,۵۸۱	جمع بدهی و حقوق صاحبان سهام

۲-۱-۱- تصویر نمودارهای مرتبط

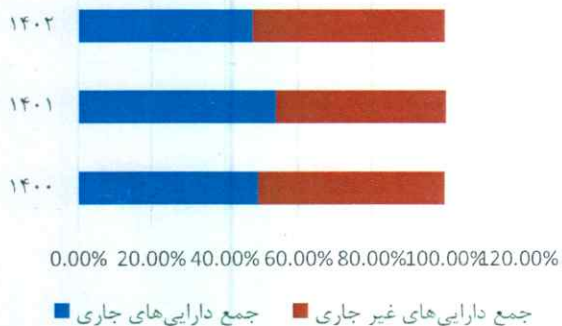
روند تغییرات سرمایه در گردش به مجموع دارائی های جاری و کل دارایی ها



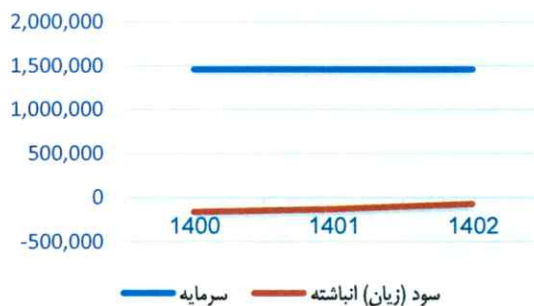
روند حساب های پرداختنی و دریافتنی و تسهیلات مالی



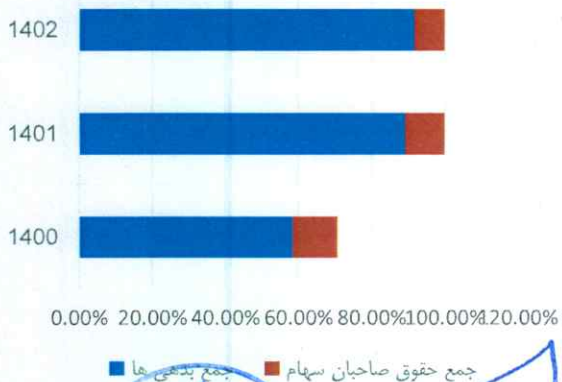
تحلیل عمودی روند دارایی های جاری و غیرجاری



روند سود(زیان)انباشته و سرمایه ثابتی



تحلیل عمودی روند بدهی ها و حقوق صاحبان سهام



روند تغییرداری های شرکت



۲-۱-۲- تحلیل مالی توازننامه

توازننامه سه ساله نشان می‌دهد که دارایی‌های شرکت از حدود ۱۰,۵۷۵ میلیارد ریال در سال ۱۴۰۰ به بیش از ۱۶,۷۳۴ میلیارد ریال در سال ۱۴۰۲ رسیده است؛ رشدی که عمدتاً ناشی از افزایش دارایی‌های ثابت و موجودی کالا بوده است. در همین دوره، بدهی‌ها نیز با شتاب بیشتری افزایش یافته و از ۹,۲۷۹ میلیارد ریال به ۱۵,۳۴۸ میلیارد ریال رسیده که به انگر اتکای بالاتر به منابع خارجی و فشار تعهدات مالی است. هرچند زیان انباشته کاهش یافته و نقدینگی بهبود پیدا کرده، اما رشد بدهی‌ها نسبت به حقوق صاحبان سهام، ریسک مالی شرکت را بالا نگه داشته است. در مجموع، وضعیت نشان‌دهنده توسعه فعالیت‌ها همراه با نیاز جدی به مدیریت بدهی و وصول مطالبات است.

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

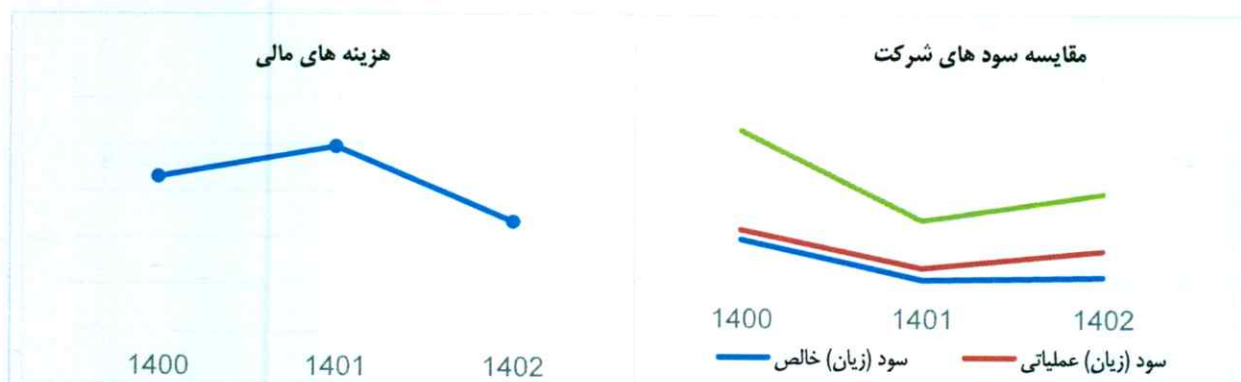
بر اساس اطلاعات صورت مالی حسابرسی شده سال‌های ۱۴۰۰ و ۱۴۰۱، ۱۴۰۲ اطلاعات مالی شرکت، اطلاعات مالی صورت سود و زیان شرکت در سه سال گذشته مطابق جدول ذیل است:

درصد تغییرات نسبت به سال ۱۴۰۰			صورت مالی حسابرسی شده سال‌های			میلیون ریال
۱۴۰۲	۱۴۰۱	۱۴۰۰	۱۴۰۲	۱۴۰۱	۱۴۰۰	
۲۴۹٪	۹۷٪	۱۰۰٪	۱۲,۲۵۸,۲۲۷	۴,۷۶۱,۶۸۸	۳,۹۲۸,۰۸۲	درآمد عملیاتی
۳۱۰٪	۱۱۴٪	۱۰۰٪	۱۱,۵۵۱,۸۵۵	۴,۲۶۴,۷۲۵	۳,۷۲۶,۳۹۸	بهای تمام‌شده درآمد عملیاتی
۵۹٪	۴۱٪	۱۰۰٪	۷۰۶,۳۷۲	۴۹۶,۹۶۳	۱,۲۰۱,۶۸۴	سود (زیان) ناخالص
۱۱۳٪	۶۱٪	۱۰۰٪	۸۸۲,۹۱۰	۴۷۷,۴۹۹	۷۷۸,۱۴۳	جمع هزینه‌های فروش، اداری و عمومی
-	-	۱۰۰٪	۴۳۷,۶۱۵	۱۰۶,۰۶۳	۰	خالص سایر درآمدها و اقلام عملیاتی
۶۲٪	۳۰٪	۱۰۰٪	۲۶۱,۰۷۷	۱۲۵,۵۲۷	۴۲۳,۵۴۱	سود (زیان) عملیاتی
۷۱٪	۱۲۰٪	۱۰۰٪	۴۷,۲۳۱	۷۹,۳۱۲	۶۶,۲۰۲	هزینه‌های مالی
۱۷۲٪	۳۷٪	۱۰۰٪	۱۷,۹۸۹-	۳,۸۶۴	۱۰,۴۶۳-	خالص سایر درآمدها و هزینه‌های غیرعملیاتی
۵۶٪	۱۴٪	۱۰۰٪	۱۹۵,۸۵۷	۵۰,۰۷۹	۳۴۶,۸۷۶	سود (زیان) قبل از کسر مالیات
-	-	۱۰۰٪	۱۳۹,۳۳۶	۱۷,۰۵۱	۰	مالیات‌بردرآمد
۱۶٪	۱۰٪	۱۰۰٪	۵۶,۵۲۱	۳۳,۰۲۸	۳۴۶,۸۷۶	سود (زیان) خالص

۲-۲-۱- تصویر نمودارهای مرتبط



		
---	---	---

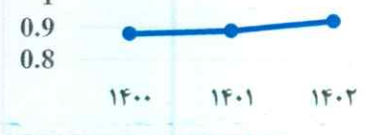
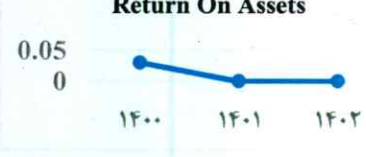


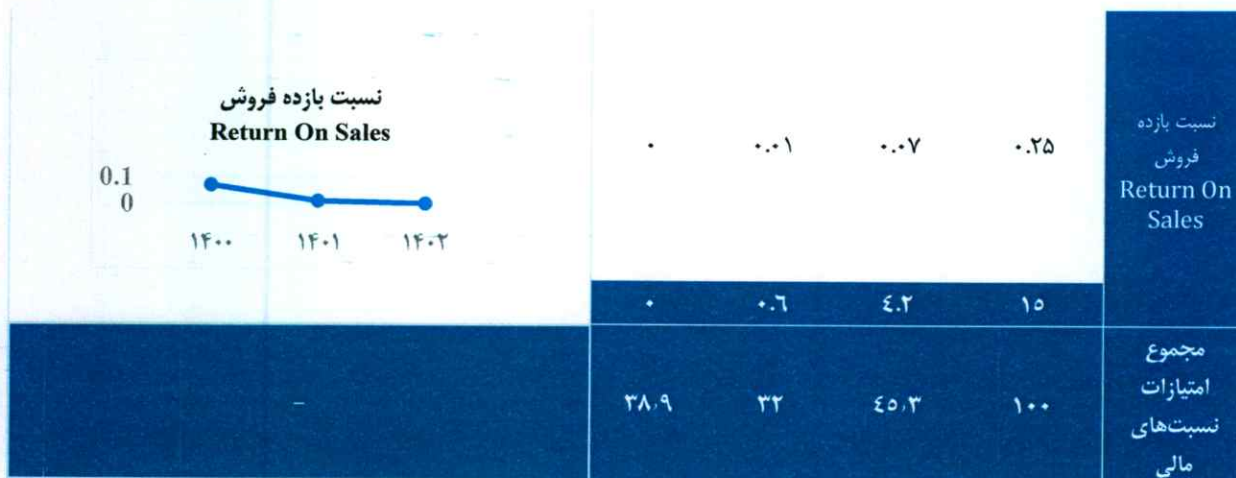
۲-۲-۲- تحلیل مالی صورت سود و زیان

بررسی عملکرد سه ساله نشان می‌دهد که درآمد عملیاتی شرکت با رشد چشمگیر از ۴,۹۲۸ میلیارد ریال در سال ۱۴۰۰ به ۱۲,۲۵۸ میلیارد ریال در سال ۱۴۰۲ رسیده است؛ اما در مقابل، بهای تمام‌شده با سرعت بیشتری افزایش یافته و از ۳,۷۲۶ میلیارد ریال به بیش از ۱۱,۵۵۱ میلیارد ریال رسیده که فشار زیادی بر حاشیه سود گذاشته است. به همین دلیل، سود ناخالص شرکت از ۱,۲۰۱ میلیارد ریال در سال ۱۴۰۰ به ۷۰۶ میلیارد ریال در سال ۱۴۰۲ کاهش یافته و نشان‌دهنده افت حاشیه سود است. در سطح عملیاتی، هزینه‌های فروش، اداری و عمومی در سال ۱۴۰۲ نسبت به ۱۴۰۱ رشد داشته و بخش قابل توجهی از سود را جذب کرده است. هرچند ثبت سایر درآمدهای عملیاتی در سال‌های ۱۴۰۱ و ۱۴۰۲ (به‌ویژه ۴۳۷ میلیارد ریال در سال ۱۴۰۲) موجب بهبود نسبی سود عملیاتی شده، اما در مجموع سود عملیاتی از ۴۲۳ میلیارد ریال در سال ۱۴۰۰ به ۲۶۱ میلیارد ریال در سال ۱۴۰۲ رسیده و روند نزولی داشته است. از نظر هزینه‌های مالی، کاهش از ۶۶ میلیارد ریال به ۴۷ میلیارد ریال در سال ۱۴۰۲ مثبت ارزیابی می‌شود، اما در بخش درآمدها و هزینه‌های غیرعملیاتی زیان قابل توجهی (۱۷ میلیارد ریال) در سال ۱۴۰۲ ثبت شده است. در نهایت، سود خالص شرکت به‌شدت کاهش یافته و از ۳۴۶ میلیارد ریال در سال ۱۴۰۰ به تنها ۵۶ میلیارد ریال در سال ۱۴۰۲ رسیده است؛ افتی که بیانگر کاهش حاشیه سودآوری علی‌رغم رشد قابل توجه درآمد عملیاتی است.

۲-۴- بررسی نسبت های مالی

نمودار	۱۴۰۲	۱۴۰۱	۱۴۰۰	نسبت ایده‌آل	عنوان شاخص								
				حداکثر امتیاز									
نسبت جاری <table><caption>نسبت جاری</caption><tr><th>سال</th><th>نسبت جاری</th></tr><tr><td>۱۴۰۰</td><td>۰.۹۵</td></tr><tr><td>۱۴۰۱</td><td>۱.۰۵</td></tr><tr><td>۱۴۰۲</td><td>۱.۰۲</td></tr></table>	سال	نسبت جاری	۱۴۰۰	۰.۹۵	۱۴۰۱	۱.۰۵	۱۴۰۲	۱.۰۲	۱.۰۴	۱.۰۶	۰.۹۵	۲	نسبت جاری
سال	نسبت جاری												
۱۴۰۰	۰.۹۵												
۱۴۰۱	۱.۰۵												
۱۴۰۲	۱.۰۲												
	۰.۲	۰.۳	۴.۸	۱۰									
نسبت آنی <table><caption>نسبت آنی</caption><tr><th>سال</th><th>نسبت آنی</th></tr><tr><td>۱۴۰۰</td><td>۰.۶۵</td></tr><tr><td>۱۴۰۱</td><td>۰.۶۲</td></tr><tr><td>۱۴۰۲</td><td>۰.۷</td></tr></table>	سال	نسبت آنی	۱۴۰۰	۰.۶۵	۱۴۰۱	۰.۶۲	۱۴۰۲	۰.۷	۰.۷۲	۰.۶۳	۰.۶۶	۱	نسبت آنی
سال	نسبت آنی												
۱۴۰۰	۰.۶۵												
۱۴۰۱	۰.۶۲												
۱۴۰۲	۰.۷												
	۱۰.۸	۹.۵	۹.۹	۱۵									

دوره وصول مطالبات 	۱۶۰	۲۹۶	۲۶۲	۶۰	دوره وصول مطالبات
	۷	۳	۴	۱۰	
گردش دارایی ها 	۰.۷۳	۰.۳۹	۰.۴۷	۱	گردش دارایی ها
	۷.۳	۳.۹	۴.۷	۱۰	
نسبت مالکانه 	۰.۰۸	۰.۱۱	۰.۱۲	۰.۵	نسبت مالکانه
	۱.۶	۲.۲	۲.۴	۱۰	
نسبت بدهی به دارایی ها 	۰.۹۲	۰.۸۹	۰.۸۸	۰.۵	نسبت بدهی به دارایی ها
	۶	۷	۷	۱۰	
نسبت بازده دارایی ها Return On Assets 	۰	۰	۰.۰۳	۰.۲	نسبت بازده دارایی ها Return On Assets
	۰	۰	۱.۵	۱۰	
نسبت بازده حقوق صاحبان سهام Return On Equity 	۰.۰۴	۰.۰۲	۰.۰۲۷	۰.۴	نسبت بازده حقوق صاحبان سهام Return On Equity
	۱	۰.۵	۶.۸	۱۰	



۴-۱-۲- تحلیل نسبت‌های مالی

تحلیل نسبت‌های مالی شرکت طی سال‌های ۱۴۰۰ تا ۱۴۰۲ نشان می‌دهد که وضعیت کلی از منظر نقدینگی، ساختار سرمایه و سودآوری چندان مطلوب نبوده است. نسبت‌های جاری و آنی همواره کمتر از سطح ایده‌آل قرار داشته و این موضوع بیانگر محدودیت نقدینگی و فشار برای تأمین بدهی‌های کوتاه‌مدت است. در حوزه کارایی، دوره وصول مطالبات بسیار طولانی بوده و هرچند در سال ۱۴۰۲ کاهش یافته، اما همچنان بالاتر از استاندارد است. گردش دارایی‌ها نیز در این سال بهبود نشان داده و کارایی به سطح بالاتری رسیده است. از نظر ساختار مالی، سهم حقوق صاحبان سهام به‌طور مداوم کاهش یافته و نسبت بدهی به دارایی‌ها نزدیک به ۹۰ درصد باقی مانده که حاکی از اتکای شدید شرکت به منابع بیرونی و ریسک مالی بالاست. در نهایت، نسبت‌های سودآوری شامل بازده دارایی‌ها، بازده حقوق صاحبان سهام و بازده فروش روند نزولی داشته و در سال‌های اخیر تقریباً به حداقل رسیده‌اند که نشان می‌دهد افزایش درآمدها نتوانسته به سود پایدار منجر شود. بنابراین تصویر کلی این است که شرکت در شرایط نقدینگی ضعیف، ساختار سرمایه پرریسک و سودآوری محدود قرار دارد و نیازمند بازنگری اساسی در مدیریت مالی و عملیاتی است.

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 تعیین‌شده به ازای هر سال مطابق جدول ذیل محاسبه گردید.

سال	۱۴۰۰	۱۴۰۱	۱۴۰۲
مجموع امتیاز مالی	۴۵.۳	۳۲	۳۸.۹
ضریب وزنی	۱۰٪	۲۰٪	۷۰٪
امتیاز وزنی	۰.۴۵	۰.۶۴	۲.۷۲
مجموع امتیاز وزنی	۳.۸۱		

۷-۲- تحلیل مالی

صورت‌های مالی شرکت در بازه سه‌ساله ۱۴۰۰ تا ۱۴۰۲ تصویری دوگانه از رشد و چالش‌ها را نشان می‌دهد. از یک طرف، دارایی‌های شرکت از حدود ۱۰,۵۷۵ میلیارد ریال به بیش از ۱۶,۷۳۴ میلیارد ریال افزایش یافته و نشان‌دهنده توسعه فعالیت‌ها و سرمایه‌گذاری در دارایی‌های ثابت و موجودی‌هاست. همچنین نقدینگی رشد کرده و زیان انباشته به‌تدریج کاهش یافته که نشانه‌ای مثبت از بهبود عملکرد عملیاتی است. اما در سوی دیگر، بدهی‌ها با سرعت بیشتری نسبت به دارایی‌ها رشد کرده‌اند؛ به‌طوری‌که سهم بدهی از کل دارایی‌ها به بیش از ۹۰ درصد رسیده و نسبت مالکانه به شدت پایین آمده است. این موضوع ساختار مالی شرکت را پرریسک کرده و اتکای بالای آن به منابع بیرونی را نشان می‌دهد. در حوزه

تأیید مالی	امضاء عامل برق	تأیید مالی
تأیید مالی	تأیید مالی	تأیید مالی

درآمد، شرکت توانسته فروش خود را به شکل قابل توجهی افزایش دهد، اما افزایش شدید بهای تمام شده و هزینه های عملیاتی موجب شده حاشیه سود کاهش یابد و سود خالص از ۳۴۶ میلیارد ریال در سال ۱۴۰۰ به تنها ۵۶ میلیارد ریال در سال ۱۴۰۲ برسد. نسبت های سودآوری (ROE, ROA) و (ROS) نیز روند نزولی داشته و عملاً به سطح نزدیک به صفر رسیده اند که نشان دهنده ناکارآمدی در تبدیل فروش به سود پایدار است. نسبت های نقدینگی پایین تر از حد مطلوب باقی مانده اند و طولانی بودن دوره وصول مطالبات نیز فشار مضاعفی بر جریان نقدی وارد کرده است. تنها بهبود نسبی در گردش دارایی ها و کاهش اندک دوره وصول مطالبات در سال ۱۴۰۲ دیده می شود. در مجموع، شرکت در وضعیت رشد کمی دارایی ها و درآمدها قرار دارد، اما به دلیل هزینه های بالا، حاشیه سود محدود، نقدینگی ضعیف و ساختار سرمایه پرریسک، سلامت مالی آن شکننده ارزیابی می شود. برای بهبود شرایط، ضروری است مدیریت شرکت بر کاهش هزینه های تولید، کنترل مطالبات، بهبود حاشیه سود و بازسازی ساختار مالی متمرکز شود تا بتواند از رشد درآمدها به سودآوری پایدار برسد.

فصل ۳ - اعتبارسنجی بانکی

۳-۱- رتبه اعتباری شرکت و اعضای هیئت مدیره

جدول ذیل طبق استعلام اعتباری انجام شده توسط سامانه اعتبارسنجی بانک صادرات در تاریخ ۱۴۰۴/۰۸/۱۹ 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 هواپیمایی تابان کیش	-	۴,۰۵۳,۳۷۶	۳,۷۰۶,۱۲۵	۰	۶۹۳,۳۳۳	شخص حقوقی در لیست سیاه بانک ها و مؤسسات مالی قرار ندارد.
اصغر عبدالله پور	-	.	.	.	.	شخص حقیقی در لیست سیاه بانک ها و مؤسسات مالی قرار ندارد.
رضا عبدالله پور	-	.	.	.	.	
بهنام عبدالله پور	-	.	.	.	.	

شرکت هواپیمایی تابان کیش دارای ۱ فقره تسهیلات به مانده مبلغ ۳,۷۰۶,۱۲۵ میلیون ریال است. این شرکت همچنین ۵ فقره ضمانت نامه به مانده در تعهد ۶۹۳,۳۳۳ میلیون ریال نیز است.

استعلام جامع پیام - پورتال جامع اطلاعات مشتریان

نام مشتری :	خواجگامی تاجان کیش	شماره / اکد ملی :	۹۰۸۶۲۰۰۲۸۱۲	نوع متقاضی :	حقوقی
نوع استعمال :	استعمال تسهیلات و تمهیدات	نوع خدمات :			

چکیده نتایج

خلاصه وضعیت چک برگشتی در بانک مرکزی				خلاصه وضعیت تسهیلات و تعهدات در بانک مرکزی			
تسهیلات	بانک صادرات	سایر بانکها	کل شبکه بانکی	تسهیلات	بانک صادرات	سایر بانکها	مابقی بانکها
ماده تعهد	۱۵۲,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰	۵۴۱,۳۳۲,۰۰۰,۰۰۰	۶۹۳,۳۳۲,۰۰۰,۰۰۰	ماده تعهد	۱۵۲,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰	۵۴۱,۳۳۲,۰۰۰,۰۰۰	۶۹۳,۳۳۲,۰۰۰,۰۰۰
حزری ابدانکاران	۳,۷۰۶,۱۳۵,۰۹۶,۹۲۸	-	۳,۷۰۶,۱۳۵,۰۹۶,۹۲۸	حزری ابدانکاران	۳,۷۰۶,۱۳۵,۰۹۶,۹۲۸	-	۳,۷۰۶,۱۳۵,۰۹۶,۹۲۸
سرمسند گذشته	-	-	-	سرمسند گذشته	-	-	-
معوق	-	-	-	معوق	-	-	-
مشکوک الوصول	-	-	-	مشکوک الوصول	-	-	-
موقوف شده	-	-	-	موقوف شده	-	-	-
مجموع	۱۵۲,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰	۵۴۱,۳۳۲,۰۰۰,۰۰۰	۶۹۳,۳۳۲,۰۰۰,۰۰۰	مجموع	۱۵۲,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰	۵۴۱,۳۳۲,۰۰۰,۰۰۰	۶۹۳,۳۳۲,۰۰۰,۰۰۰
حزری	-	-	-	حزری	-	-	-
غیر حزری	-	-	-	غیر حزری	-	-	-
مجموع	-	-	-	مجموع	-	-	-
درصد	۰	۰	۰	درصد	۰	۰	۰

میر و امین

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

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 هیئت مدیره دارای حق امضاء	۵۰۰	۰.۳۰	۱۵۰
۳	میانگین امتیاز سایر اعضای هیئت مدیره	۵۰۰	۰.۲۰	۱۰۰
	مجموع	۱۸۰۰	۱.۰۰	۶۵۰

فصل ۴ - معرفی محصول / خدمت موضوع تأمین مالی

۴-۱- مقدمه

پلتفرم‌های فروش آنلاین خدمات هوایی طی سال‌های اخیر نقش اساسی در تحول صنعت گردشگری و حمل‌ونقل هوایی ایفا کرده‌اند و با تسهیل فرآیند خرید، مقایسه و رزرو بلیت، سهم فزاینده‌ای از بازار فروش بلیت پروازها را به خود اختصاص داده‌اند. شرکت هواپیمایی تابان نیز با هدف ارتقای تجربه مشتریان، افزایش فروش مستقیم و کاهش وابستگی به واسطه‌ها، توسعه یک پلتفرم جامع فروش آنلاین را در دستور کار قرار داده است. این پلتفرم با تمرکز بر فروش بلیت پروازهای داخلی و بین‌المللی، ارائه خدمات مکمل گردشگری (نظیر رزرو هتل و بیمه مسافرتی) و ایجاد زیرساخت وفادارسازی مشتریان طراحی شده است. با توجه به افزایش تقاضا برای خدمات دیجیتال و ضرورت به‌روزرسانی زیرساخت‌های فنی و بازاریابی، نیاز به تأمین سرمایه در گردش برای پوشش هزینه‌های جاری توسعه، نگهداری و تبلیغات آنلاین احساس می‌شود. اجرای این طرح با بهره‌گیری از سازوکار تأمین مالی جمعی، زمینه مشارکت عمومی در توسعه یکی از بسترهای نوین فروش مستقیم در صنعت هوایی کشور را فراهم می‌سازد و در نهایت، موجب رشد درآمد عملیاتی و بهبود کارایی مالی شرکت هواپیمایی تابان خواهد شد.

۴-۲- معرفی محصول

محصول این طرح، «پلتفرم فروش آنلاین هواپیمایی تابان» است؛ سامانه‌ای جامع و یکپارچه برای عرضه و فروش بلیت پروازهای داخلی و بین‌المللی شرکت تابان که به‌صورت مستقیم و بدون واسطه، خدمات خرید، پرداخت و مدیریت سفر را برای مسافران فراهم می‌سازد. این پلتفرم با طراحی کاربرپسند، سرعت بالا و امکان دسترسی از طریق وب و اپلیکیشن موبایل، تجربه‌ای یکپارچه و ساده را در رزرو بلیت فراهم می‌کند. افزون بر فروش بلیت، سامانه قابلیت ارائه خدمات تکمیلی همچون رزرو هتل، بیمه مسافرتی، اطلاع‌رسانی وضعیت پرواز، خدمات باشگاه مشتریان و پیشنهادهای ویژه بر اساس رفتار و سابقه سفر کاربر را داراست. این محصول با هدف دیجیتالی‌سازی کامل فرایند فروش و کاهش هزینه‌های توزیع طراحی شده و در عین حال، داده‌های ارزشمندی برای تحلیل بازار و بهبود تصمیم‌گیری‌های بازاریابی شرکت فراهم می‌کند. پلتفرم مذکور نه تنها ابزاری فناورانه برای افزایش سهم بازار تابان محسوب می‌شود، بلکه به‌عنوان زیرساخت اصلی فروش مستقیم و تعامل دیجیتال با مشتریان، نقش کلیدی در راهبرد تحول دیجیتال این شرکت ایفا خواهد کرد.

۴-۳- نحوه عملکرد

نحوه عملکرد پلتفرم فروش آنلاین هواپیمایی تابان بر پایه اتصال مستقیم به سیستم رزرواسیون مرکزی شرکت و درگاه‌های پرداخت آنلاین استوار است. در این سامانه، داده‌های پرواز شامل برنامه زمانی، ظرفیت باقیمانده، نرخ بلیت و شرایط پروازی به‌صورت برخط از سیستم مرکزی خطوط هوایی دریافت و در رابط کاربری وب و اپلیکیشن موبایل نمایش داده می‌شود. کاربر با انتخاب مبدأ، مقصد و تاریخ سفر، فهرستی از پروازهای در دسترس را مشاهده کرده و پس از مقایسه قیمت‌ها و زمان‌ها، بلیت موردنظر خود را انتخاب می‌کند. فرآیند خرید از طریق درگاه پرداخت امن بانکی انجام می‌شود و بلافاصله پس از پرداخت، بلیت الکترونیکی (E-Ticket) برای مسافر صادر و به‌صورت پیامک و ایمیل ارسال می‌گردد. در بخش مدیریت سفر، کاربر می‌تواند جزئیات پرواز، تاریخچه خریدها و وضعیت استرداد یا تغییر پرواز را مشاهده کند. همچنین سامانه با بهره‌گیری از الگوریتم‌های تحلیل داده، پیشنهادهای شخصی‌سازی شده برای پروازها و خدمات جانبی ارائه می‌دهد. از سوی دیگر، در بخش پشتیبانی، مرکز تماس و گفت‌وگوی آنلاین برای پاسخ‌گویی سریع به کاربران پیش‌بینی شده است تا تجربه‌ای روان و قابل اعتماد از خرید مستقیم از شرکت هواپیمایی تابان فراهم شود. درآمد این طرح به ازای ۱۱۰ سفر در طول طرح (به نسبت درآمد حاصل شده از تأمین مالی جمعی) می‌باشد که به ازای متوسط هر صندلی به مبلغ ۲,۵۰۰,۰۰۰ ریال و ۱۹۶ مسافر در هر سفر درآمد مربوطه حاصل گردیده و سود آن به درصد مشخص به حساب سرمایه‌گذاران واریز می‌گردد.

۴-۴- ویژگی‌ها

پلتفرم فروش آنلاین هواپیمایی تابان دارای مجموعه‌ای از ویژگی‌های فنی و تجاری است که آن را به یک سامانه کارآمد و رقابتی در صنعت حمل‌ونقل هوایی تبدیل می‌کند. اتصال مستقیم به سیستم رزرواسیون شرکت و به‌روزرسانی لحظه‌ای نرخ‌ها و ظرفیت پرواز، دقت اطلاعات ارائه‌شده

متقاضی	عامل صندوق	نهاد مالی
		

به کاربران را تضمین می‌کند. پلتفرم از ماژول‌های متنوعی مانند باشگاه مشتریان، مدیریت کمپین‌های تخفیف، صدور بلیت گروهی، امکان استرداد و تغییر پرواز به‌صورت آنلاین، صدور فاکتور رسمی و گزارش‌گیری مدیریتی برخوردار است. در بعد بازاریابی، وجود موتور پیشنهاد هوشمند بر پایه داده‌های رفتاری کاربران، سیستم امتیاز و وفاداری، و اتصال به شبکه‌های تبلیغاتی دیجیتال، مزیت رقابتی مهمی برای افزایش فروش مستقیم و کاهش وابستگی به آژانس‌ها ایجاد کرده است

۴-۵- طرح موضوع تامین مالی

عنوان پروژه	تامین سرمایه در گردش توسعه پلتفرم فروش آنلاین هواپیمایی تابان
حوزه پروژه	حمل و نقل هوایی
کارکرد و عملکرد محصول	پلتفرم فروش آنلاین هواپیمایی تابان با هدف دیجیتالی سازی کامل فرایند فروش بلیت طراحی شده و تمامی مراحل جست و جو، انتخاب، پرداخت و صدور بلیت را به صورت خودکار و برخط انجام می دهد. این سامانه با اتصال مستقیم به سیستم رزرواسیون شرکت، اطلاعات پرواز را به روزرسانی کرده و پس از پرداخت آنلاین، بلیت الکترونیکی را فوراً صادر می کند. کاربران می توانند از طریق پنل شخصی، وضعیت پرواز، استرداد یا تغییر بلیت را مدیریت کنند. علاوه بر این، پلتفرم با تحلیل داده های کاربران، پیشنهادهای هوشمند و شخصی سازی شده ارائه داده و از طریق خدمات جانبی و برنامه وفاداری، به افزایش فروش مستقیم و بهبود تجربه سفر مشتریان کمک می کند.
KPI های پیشبرد طرح	شاخص های کلیدی عملکرد طرح شامل نرخ رشد فروش آنلاین، سهم فروش مستقیم از کل فروش شرکت، میانگین مبلغ خرید، نرخ تبدیل بازدیدکننده به مشتری، تعداد کاربران فعال ماهانه، سطح رضایت و نرخ بازگشت مشتریان و همچنین هزینه جذب هر مشتری جدید است. این شاخص ها میزان موفقیت پلتفرم در افزایش فروش، بهبود تجربه کاربر و کارایی هزینه های را نشان داده و مبنای تصمیم گیری برای بهینه سازی بازاریابی و توسعه فنی سامانه قرار می گیرند.
وضعیت کنونی پروژه	در حال انجام
دستآورد اجرای این پروژه	اجرای این طرح منجر به افزایش سهم فروش مستقیم شرکت هواپیمایی تابان، کاهش وابستگی به واسطه ها و بهبود حاشیه سود عملیاتی می شود. علاوه بر رشد درآمد، پلتفرم فروش آنلاین موجب ارتقای تجربه مشتری، تسریع فرایند خرید و استرداد بلیت، دسترسی گسترده تر به بازار و افزایش وفاداری مسافران خواهد شد. همچنین، تجمیع داده های فروش و رفتار مشتریان، امکان تحلیل دقیق تر بازار و تصمیم گیری هوشمند مدیریتی را فراهم کرده و در مجموع گامی مؤثر در جهت تحول دیجیتال و توسعه پایدار مدل کسب و کار شرکت به شمار می آید.
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)	حجم فروش: ۲۱,۹۴۷,۹۹۷ میلیون ریال
محوذهای مورد نیاز جهت اجرای پروژه	☒ پروانه کسب ☐ مجوز تأسیس ☐ پروانه تولید و بهره برداری ☐ مجوز وزارت بهداشت ☐ مجوز محیط زیست ☐ مجوز نیروی انتظامی ☐ اخذ رتبه از ارگان یا سازمان خاص ☐ ثبت پتنت ☐ گواهی استاندارد ☐ گواهی نانومقیاس ☐ سایر.....
نیازمندی های طرح	☐ مواد اولیه خاص ☐ تأییدیه خاص ☒ تجهیزات خاص ☐ توسعه بازار و فروش بازار هدف این طرح شامل مسافران پروازهای داخلی و بین المللی هواپیمایی تابان است که تمایل به خرید آنلاین، مقایسه قیمت ها و دریافت خدمات سریع و شفاف دارند. همچنین آژانس های مسافرتی، شرکت های گردشگری و کاربران وفادار خطوط هوایی که به دنبال خرید مستقیم از شرکت با قیمت و خدمات بهتر هستند، بخش مهمی از این بازار را تشکیل می دهند. تمرکز اصلی پلتفرم بر جذب مسافران جوان، کارمندان و خانوارهای طبقه متوسط شهری است که استفاده از ابزارهای دیجیتال برای رزرو بلیت را ترجیح می دهند.
محدودیت های اجرای طرح	ندارد
آیا رقیبی برای پروژه فوق موجود هست؟ (توضیح)	☒ بله ☐ خیر

۴-۷- زمان بندی اجرای طرح

ردیف	مراحل اجرایی طرح	زمان (ماه)											
		۱	۲	۳	۴	۵	۶	۷	۸	۹	۱۰	۱۱	۱۲
۱	تعریف فاز جدید توسعه												
۲	انجام تحقیق و توسعه												
۳	ارائه به کاربران												

نهاد مالی	عاطف	مستقانی
شماره ثبت: ۵۱۸۸۱۲۰	شماره ثبت: ۵۱۸۸۱۲۰	شماره ثبت: ۵۱۸۸۱۲۰

فصل ۶ - نحوه تأمین مالی

۱-۶- جریانات نقدینگی

شرح												
میزان تولید محصول (تعداد سفر)												
قیمت هر واحد												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												
۳۹۰۰												

تأییدات		تأییدات		تأییدات		تأییدات		تأییدات		تأییدات		تأییدات	
مهر و امضاء		مهر و امضاء		مهر و امضاء		مهر و امضاء		مهر و امضاء		مهر و امضاء		مهر و امضاء	

۶-۲- وصول مطالبات

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

۶-۳- خلاصه طرح موضوع تامین مالی

شرح	عنوان	مبلغ (میلیون ریال)
اطلاعات پروژه	کل سرمایه مورد نیاز اولیه پروژه	۳۵۹,۴۶۸
	کل سود پیش‌بینی شده پروژه	۱۵۸,۵۵۸
سهم شرکت از هزینه	سهم سرمایه گذار از سرمایه اولیه	۲۵۰,۰۰۰
	درصد سهم سرمایه گذار از سرمایه اولیه	۶۹.۵۵%
	سهم شرکت از سرمایه اولیه	۱۰۹,۴۶۸
	درصد سهم شرکت از سرمایه اولیه	۳۰.۴۵%
سهم شرکت از سود	سهم سرمایه گذار از سود کل	۱۱۰,۰۰۰
	درصد سهم سرمایه گذار از سود کل	۶۹.۳۸%
	سهم شرکت از سود کل	۴۸,۵۵۸
	درصد سهم شرکت از سود کل	۳۰.۶۲%
آورده سرمایه گذار در پروژه	دوره پروژه (ماه)	۱۲
	آورده نقدی	۲۵۰,۰۰۰

نهاد مالی

شماره ثبت: ۵۱۸۸۹۲

عامل توسعه فناوری
HI-TECH DEVELOPMENT

سازمان برنامه و بودجه
وزارت اقتصاد

فصل ۷ - نتیجه گیری و پیشنهادها

آورده سرمایه گذار (میلیون ریال)	سهم سرمایه گذار از سود (درصد)	میزان سود (میلیون ریال)	بازده ماهانه (درصد)
۲۵۰,۰۰۰	۴۴٪	۱۱۰۰۰۰	۳۶٪

۷-۱- سابقه تأمین مالی در سکوهای تأمین مالی

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

ردیف	عنوان طرح	مبلغ (میلیون ریال)	سکوی تأمین مالی	درصد سود	تاریخ خاتمه
۱	تأمین سرمایه در گردش بازآمد موتور سمت چپ هواپیمای MD ناوگان تابان	۲۵۰,۰۰۰	نوین کراد	۴۴	۱۴۰۵/۰۹/۲۰
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٪

ریسک‌های مرتبط با بازار

ریسک‌های مرتبط با بازار این طرح شامل رقابت شدید با سایر پلتفرم‌های فروش بلیت و آژانس‌های گردشگری آنلاین، نوسانات اقتصادی و کاهش قدرت خرید مشتریان، تغییرات ناگهانی در سیاست‌های قیمت‌گذاری یا نرخ ارز، و همچنین تغییر رفتار مصرف‌کنندگان در استفاده از ابزارهای دیجیتال است. در صورت ضعف در تبلیغات یا تجربه کاربری، احتمال افت سهم بازار نیز وجود دارد. برای مدیریت این ریسک‌ها، اتخاذ استراتژی‌های بازاریابی هدفمند، حفظ مزیت رقابتی در قیمت و خدمات، و به‌روزرسانی مستمر سامانه و تجربه مشتری ضروری است.

ریسک‌های مرتبط با عملیات

ریسک‌های مرتبط با عملیات شامل بروز اختلال در عملکرد پلتفرم به دلیل مشکلات فنی، قطعی سرور یا ضعف زیرساخت اینترنت، احتمال حملات سایبری و نشت اطلاعات کاربران، و نیز تأخیر در به‌روزرسانی یا نگهداری نرم‌افزار است. همچنین، کمبود نیروی متخصص در پشتیبانی فنی و خدمات مشتری می‌تواند کیفیت سرویس را کاهش دهد. برای کنترل این ریسک‌ها، استفاده از زیرساخت ابری پایدار، پایش مداوم امنیت، پشتیبان‌گیری منظم از داده‌ها و آموزش نیروی انسانی ضروری است.

ریسک‌های مالی

ریسک‌های مالی طرح شامل نوسانات نرخ ارز و تورم که باعث افزایش هزینه‌های فنی و تبلیغاتی می‌شود، تأخیر در بازگشت سرمایه به دلیل رشد تدریجی کاربران، و احتمال کاهش درآمد در دوره‌های افت تقاضای سفر است. همچنین، وابستگی درآمد به حجم فروش بلیت می‌تواند در شرایط محدودیت پروازی یا رکود اقتصادی موجب نوسان جریان نقدی گردد. برای مدیریت این ریسک‌ها، کنترل مستمر نقدینگی، پیش‌بینی دقیق جریان وجوه، و تنوع‌بخشی به درآمدها از طریق خدمات جانبی و همکاری‌های تجاری پیشنهاد می‌شود.

ریسک‌های مدیریتی

		
معاونت اقتصادی	فوند توسعه فناوری‌های نوین	سازمان امور مالیاتی

ریسک‌های مدیریتی طرح شامل ضعف در هماهنگی بین تیم‌های فنی، بازاریابی و پشتیبانی، وابستگی زیاد به افراد کلیدی در مدیریت سامانه، و نبود سازوکار نظارت و ارزیابی عملکرد منظم است. همچنین، تصمیم‌گیری‌های تأخیری یا ناهماهنگ در تخصیص منابع می‌تواند روند توسعه و بهره‌برداری را کند کند. برای کاهش این ریسک‌ها، استقرار ساختار مدیریتی جابک، تعریف شاخص‌های عملکرد روشن، و ایجاد نظام گزارش‌دهی و کنترل داخلی مؤثر ضروری است.

جمع بندی و ارائه پیشنهاد

در جمع‌بندی، طرح «تأمین سرمایه در گردش توسعه پلتفرم فروش آنلاین هواپیمایی تابان» از نظر فنی، اقتصادی و اجرایی دارای توجیه مناسب است و می‌تواند به افزایش سهم فروش مستقیم، کاهش هزینه‌های توزیع و ارتقای تجربه مشتری منجر شود. این پلتفرم با تکیه بر زیرساخت‌های دیجیتال و مدل درآمدی پلیدار، ظرفیت رشد قابل توجهی در بازار رقابتی خدمات هوایی دارد. هرچند ریسک‌هایی در حوزه بازار، عملیات، مالی و مدیریتی وجود دارد، اما با برنامه‌ریزی دقیق، تقویت تیم فنی و بازاریابی، به‌روزرسانی مستمر سامانه و کنترل منظم جریان نقدینگی می‌توان آن‌ها را به حداقل رساند. پیشنهاد می‌شود تأمین مالی طرح به‌صورت مرحله‌ای و مبتنی بر تحقق شاخص‌های کلیدی عملکرد انجام شود تا ضمن اطمینان از کارایی سرمایه، زمینه توسعه پایدار و افزایش بازده سرمایه‌گذاران فراهم گردد.

۷-۳- نتیجه گیری نهایی

صورت‌های مالی شرکت در بازه سه‌ساله ۱۴۰۰ تا ۱۴۰۲ تصویری دوگانه از رشد و چالش‌ها را نشان می‌دهد. از یک طرف، دارایی‌های شرکت از حدود ۵۷۵،۱۰ میلیارد ریال به بیش از ۷۳۴،۱۶ میلیارد ریال افزایش یافته و نشان‌دهنده توسعه فعالیت‌ها و سرمایه‌گذاری در دارایی‌های ثابت و موجودی‌هاست. همچنین نقدینگی رشد کرده و زبان انباشته به‌تدریج کاهش یافته که نشانه‌ای مثبت از بهبود عملکرد عملیاتی است. اما در سوی دیگر، بدهی‌ها با سرعت بیشتری نسبت به دارایی‌ها رشد کرده‌اند؛ به‌طوری که سهم بدهی از کل دارایی‌ها به بیش از ۹۰ درصد رسیده و نسبت مالکانه به شدت پایین آمده است. این موضوع ساختار مالی شرکت را پرریسک کرده و اتکای بالای آن به منابع بیرونی را نشان می‌دهد. در حوزه درآمد، شرکت توانسته فروش خود را به شکل قابل توجهی افزایش دهد، اما افزایش شدید بهای تمام‌شده و هزینه‌های عملیاتی موجب شده حاشیه سود کاهش یابد و سود خالص از ۳۴۶ میلیارد ریال در سال ۱۴۰۰ به تنها ۵۶ میلیارد ریال در سال ۱۴۰۲ برسد. نسبت‌های سودآوری (ROA، ROE، ROS) نیز روند نزولی داشته و عملاً به سطح نزدیک به صفر رسیده‌اند که نشان‌دهنده ناکارآمدی در تبدیل فروش به سود پلیدار است. نسبت‌های نقدینگی پایین‌تر از حد مطلوب باقی مانده‌اند و طولانی بودن دوره وصول مطالبات نیز فشار مضاعفی بر جریان نقدی وارد کرده است. تنها بهبود نسبی در گردش دارایی‌ها و کاهش اندک دوره وصول مطالبات در سال ۱۴۰۲ دیده می‌شود. در مجموع، شرکت در وضعیت رشد کمی دارایی‌ها و درآمدها قرار دارد، اما به دلیل هزینه‌های بالا، حاشیه سود محدود، نقدینگی ضعیف و ساختار سرمایه پرریسک، سلامت مالی آن شکننده ارزیابی می‌شود. برای بهبود شرایط، ضروری است مدیریت شرکت بر کاهش هزینه‌های تولید، کنترل مطالبات، بهبود حاشیه سود و بازسازی ساختار مالی متمرکز شود تا بتواند از رشد درآمدها به سودآوری پایدار برسد.

مالی

با توجه به سهم بازار مناسب شرکت در صنعت هواپیمایی حمل و نقل هوایی و همچنین ارتباط لازم مناسب برای توسعه بازار محصولات ذکر شده، طرح با دریافت تضامین معتبر دارای توجیه‌پذیری است.

جمع بندی واحد تأمین مالی
جمع