

گزارش ارزیابی تأمین مالی شرکت
توسعه تجارت فرانام

تلفن: ۰۲۱-۷۵۰۷۶۰۰۰

نشانی: کیلومتر ۲۰ جاده

دماوند، پارک فناوری پردیس

نبش نوآوری هشتم، پلاک ۸۲



خلاصه طرح

شرکت توسعه تجارت فرانس نام

واردات و صادرات ماشین آلات صنعتی، صنایع پتروشیمی، مواد شیمیایی، قطعات صنعتی و انواع قالب و قطعات فلزی و پلاستیکی و تولید انواع قطعات بسته بندی ذر، شرکت در مزایده و مناقصات دولتی و خصوصی و نیز داخلی و خارجی، اخذ و اعطای نمایندگی از اشخاص حقیقی و حقوقی داخلی و خارجی، واردات و صادرات کلیه کالاها مجاز بازرگانی حق العمل کاری و ترخیص کالا از گمرکات کشور و اخذ تسهیلات بانکی از دوایر دولتی و بخش خصوصی بانکها و شرکت در نمایشگاه های داخلی و بین المللی. انجام امور تحقیقات و شناخت بازار، بازاریابی و بسته بندی تولید، توزیع و بخش محصولات به صورت موبرگی یا توزیع در نمایندگی ها و مراکز مصرف انعقاد قرارداد با اشخاص حقیقی و حقوقی داخلی و خارجی، واردات و صادرات و خرید و فروش دام زنده، فرآورده های خام دامی، نهاده های خوراک دام، سم و واکسن و داروی دامی و تجهیزات مرتبط در صورت لزوم پس از اخذ مجوزهای لازم از مراجع ذیربط

موضوع فعالیت:

سال تاسیس:	۱۳۹۴
نوع ثبت:	سهامی خاص
محل ثبت:	تهران
نوع دانش بنیانی:	-
شناسه ملی شرکت:	۱۴۰۰۵۳۱۷۷۶۲
تعداد نیروی انسانی:	۲۴ نفر
سرمایه اولیه:	۱۲۰
سرمایه فعلی:	۲۵۰,۰۰۰

وضعیت فنی و مالی شرکت

امتیاز کل نسبت های مالی منتخب:	۴۹	امتیاز مالی:	۴.۵۲
امتیاز مشاور فنی:	۷.۷	نمودار امتیاز فنی:	

وضعیت اعتباری شرکت (میلیون ریال)

مجموع قراردادهای جاری شرکت:	-	امتیاز اعتباری:	۶.۵
مبلغ تسهیلات جاری:	۱,۵۵۳,۱۰	مبلغ ضمانت نامه جاری:	۵۶,۱۳۵

خلاصه اطلاعات طرح موضوع تامین مالی (میلیون ریال)

نوع تامین مالی:	نقدی	مبلغ تامین مالی:	۲۵۰,۰۰۰
محمول موضوع تامین مالی:	تامین مالی سرمایه در گردش فرآوری و تامین مقاطع فولادی صنایع		
مدت تامین مالی (ماه):	۱۲	درصد سود قابل تحقق:	۴۵%

Handwritten signatures and stamps at the bottom of the page, including a circular stamp for 'فرانس نام' (FRANSA NAM) and a rectangular stamp for 'مشاور سرمایه گذاری' (Investment Advisor).



میزان سود قابل تحقق:

چک شرکت، ضمانتنامه و ضمانت حقوقی

تضمین:

۱۱۲.۵۰۰

فصل ۱- معرفی شرکت

۱-۱- اطلاعات ثبتی شرکت

نام شرکت:	توسعه تجارت فرانام
تاریخ ثبت:	شماره ثبت: ۴۷۸۸۳۱
محل ثبت:	شناسه ملی: ۱۴۰۰۵۲۱۷۷۶۲
نوع شرکت:	سرمایه اولیه (میلیون ریال): ۱۲۰ سرمایه فعلی (میلیون ریال): ۲۵۰.۰۰۰
موضوع فعالیت:	واردات و صادرات ماشین آلات صنعتی، صنایع پتروشیمی، مواد شیمیایی، قطعات صنعتی و انواع قالب و قطعات فلزی و پلاستیکی و تولید انواع قطعات بسته بندی دارو، شرکت در مزایده و مناقصات دولتی و خصوصی و نیز داخلی و خارجی، اخذ و اعطای نمایندگی از اشخاص حقیقی و حقوقی داخلی و خارجی، اردات و صادرات کلیه کالاهای مجاز بازرگانی حق العمل کاری و ترخیص کالا از گمرکات کشور و اخذ تسهیلات بانکی از دوایر دولتی و بخش خصوصی بانکها و شرکت در نمایندگاه های داخلی و بین المللی. انجام امور تحقیقات و شناخت بازار، بازاریابی و بسته بندی تولید، توزیع و بخش محصولات به صورت موبرگی یا توزیع در نمایندگی ها و مراکز مصرف انعقاد قرارداد با اشخاص حقیقی و حقوقی داخلی و خارجی، واردات و صادرات و خرید و فروش دام زنده، فرآورده های خام دامی، نهاده های خوراک دام، سم و واکسن و داروی دامی و تجهیزات مرتبط در صورت لزوم پس از اخذ مجوزهای لازم از مراجع ذیربط
مدیرعامل:	حمید شمع ها
موبایل:	۰۹۱۳۲۰۸۰۶۷۶
تلفن:	۲۲-۱۳۳۱۱
نشانی دفتر:	مرکزی آمانیه بلوار نلسون ماندلا خیابان مهاد پلاک ۵۷
حق امضا:	امضای ثابت مدیرعامل و یکی از اعضای هیئت مدیره همراه با مهر شرکت
پست الکترونیک:	info@fned.ir
آدرس وبسایت:	www.faratarhgroup.com
نوع مالکیت:	استبجاری

۱-۲- اطلاعات اعضای هیئت مدیره شرکت

ردیف	نام و نام خانوادگی	سمت	سال تولد
۱	حامد شمع ها	نایب رئیس هیئت مدیره	۱۳۵۴/۰۶/۱۸
۲	سیدمحمد دعایی اسکویی	عضو هیئت مدیره	۱۳۵۴/۰۶/۲۸
۳	محمد حسین اربابی وحدت	رئیس هیئت مدیره	۱۳۵۴/۰۳/۲۶

مشارکت در سرمایه گذاری
فرانام توسعه تجارت
استبجاری خاص
شماره ثبت: ۵۱۸۸۹۴

فرانام
۴۷۸۸۳۱

مستشار
مقاسم

مهره ثبت: ۴۷۸۸۳۱

مهره ثبت: ۴۷۸۸۳۱



۴	حمید شفیع ها	مدیرعامل	۱۳۶۱/۰۸/۰۲
---	--------------	----------	------------

۱-۳- اطلاعات سهام داران شرکت

ردیف	نام سهام دار	نوع شخصیت (حقیقی/حقوقی)	کد ملی / شناسه ملی	درصد سهام
۱	حامد شفیع ها	حقیقی	۰۰۷۰۶۵۷۴۹۱	۳۳.۳۳٪
۲	محمد حسین آریایی وحدت	حقیقی	۰۰۷۲۶۷۴۲۳۵	۳۳.۳۳٪
۳	سید محمد دعایی اسکویی	حقیقی	۰۰۷۲۶۶۶۲۱۸	۳۳.۳۳٪
	مجموع			۱۰۰٪

۱-۴- خلاصه ای از سابقه فعالیت شرکت



شرکت فرانام از سال ۹۴ تاسیس و به صورت تخصصی به حوزه واردات مقاطع فولادی، لوله و نبشی وارد گردید. این شرکت همچنین به دلیل محدودیت های بورس کالا به عنوان بازوی گروه جهت خرید کالا از بورس کالا فعال می باشد و از سال ۹۷ از شرکت فولاد آکسین ورق خرید و در بازار به فروش می رساند.

۱-۵- معرفی محصولات و خدمات قابل ارائه شرکت

صنعت فولاد یکی از بزرگترین و مهم ترین صنایع ایران و جهان محسوب می شود و فعالیت بسیاری از صنایع دیگر مانند خودروسازی، کشتی سازی، پتروشیمی، ساختمان سازی و... به آن وابسته است. در همین راستا، ورق فولادی یکی از محصولات نهایی مهم و پرکاربرد صنعت فولاد به شمار می آید که در تولید محصولات مختلف در صنایع مهم کشور استفاده می شود. لذا ورق فولادی، به دلیل ویژگی های منحصر به فرد و توانایی تطبیق با نیازهای مختلف صنایع، جایگاه مهمی در بازار کشور دارد بطوریکه به عنوان یکی از مهم ترین محصولات فولادی، توانسته است به یک کالای استراتژیک تبدیل شود.

اندازه بازار ورق کشور بالغ بر ۲۶۰ همت می باشد و در سال ۱۴۰۲ بالغ بر ۳۰۰ میلیون دلار آن به سایر کشورها صادر شده است. کشورهای امارات متحده عربی و عراق بزرگترین مقاصد صادراتی ورق های گرم کشور در سال ۱۴۰۲ بوده اند که بالغ بر ۷۰ درصد صادرات ایران را به خود اختصاص داده اند. شرکت فرانام از سال ۹۴ تاسیس و به صورت تخصصی به حوزه واردات مقاطع فولادی، لوله و نبشی وارد گردید. این شرکت همچنین به دلیل محدودیت های بورس کالا به عنوان بازوی گروه جهت خرید کالا از بورس کالا فعال می باشد و از سال ۹۷ از شرکت فولاد آکسین ورق خرید و در بازار به فروش می رساند.

۱-۶- وضعیت مجوزات و تأییدیه های شرکت

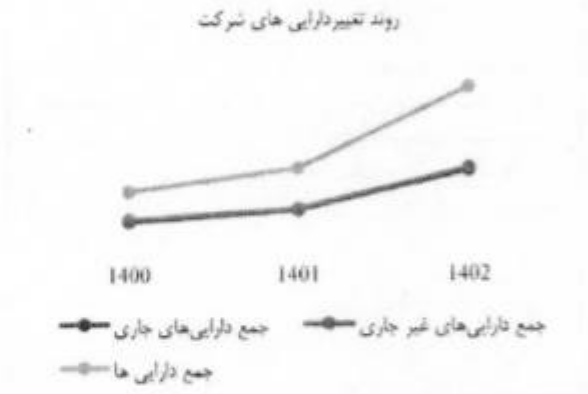
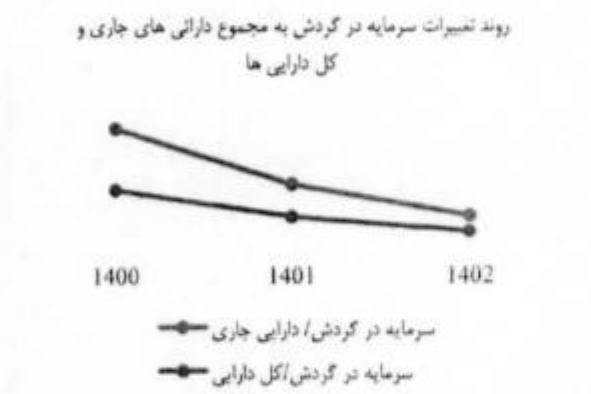
ردیف	عنوان	مرجع صدور	تاریخ صدور	تاریخ اعتبار
۱	کارت بازرگانی	اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی تهران	۱۴۰۲/۰۲/۰۴	یک سال
۲	پروانه کسب	اتحادیه صنف فروشندگان آهن و فولاد و فلزات شهرستان تهران	۱۴۰۲/۰۱/۲۵	پنج سال

 مقامی	 عامل	 مشاور سرکلیمت و حقوقی فرساز ابدیه نو آفرین تک استعلامی خاص شماره ثبت: ۵۱۸۸۹۴
--	---	---

فرانام

۳

تصویر نمودارهای مرتبط

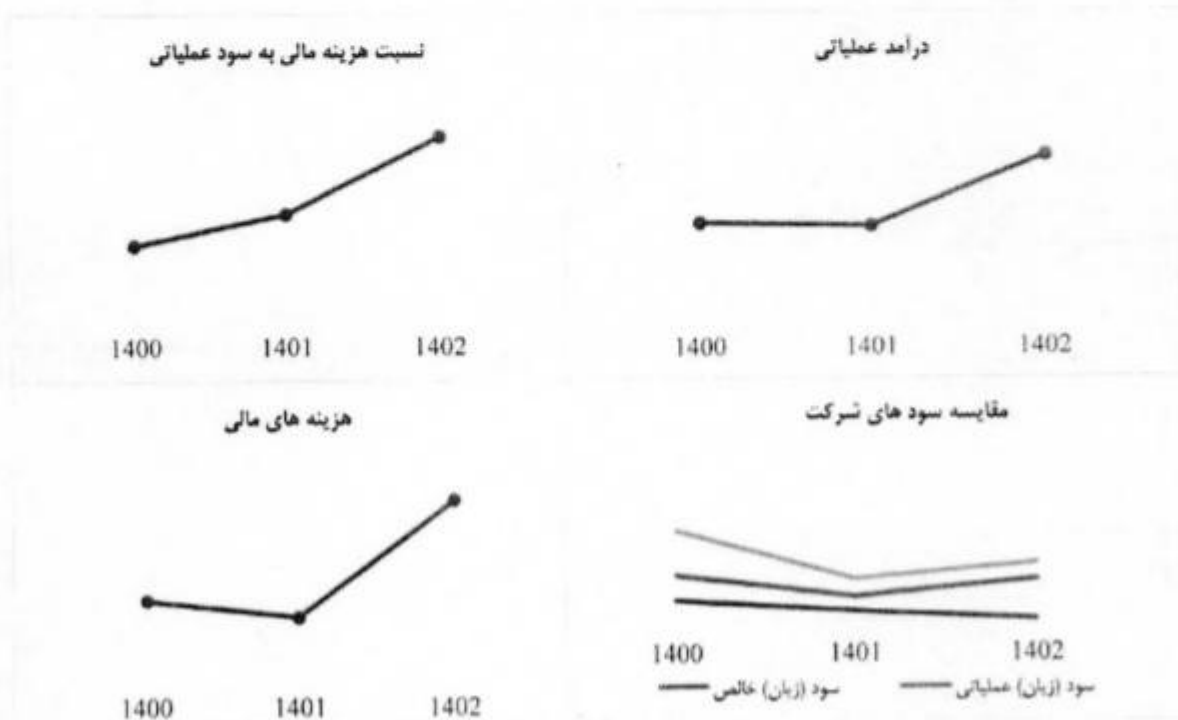


۲-۲- بررسی صورت‌های مالی (صورت سود و زیان)

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

حسابرسی	حسابرسی	حسابرسی	حسابرسی	حسابرسی	حسابرسی	میلیون ریال
۱۴۰۲	۱۴۰۱	۱۴۰۰	۱۴۰۲	۱۴۰۱	۱۴۰۰	
%۱۷۱	%۹۷	%۱۰۰	۲۲,۰۴۳,۹۱۲	۱۲,۴۴۳,۸۰۹	۱۲,۸۶۴,۳۶۶	درآمد عملیاتی
%۱۸۱	%۱۰۱	%۱۰۰	۲۱,۳۸۴,۸۱۲	۱۱,۹۵۹,۹۳۱	۱۱,۸۳۰,۳۰۷	بهای تمام‌شده درآمد عملیاتی
%۶۴	%۴۷	%۱۰۰	۶۵۹,۱۰۰	۴۸۳,۸۷۸	۱,۰۳۴,۰۵۹	سود (زیان) ناخالص
%۵۹	%۶۱	%۱۰۰	۲۹۴,۸۱۳	۳۰۵,۳۹۵	۲۹۶,۹۶۴	جمع هزینه‌های فروش، اداری و عمومی
%۱۱۰۴-	%۱۰۳۹-	%۱۰۰	۱۱۵,۳۵۵	۱۰۸,۶۲۶	۱۰,۴۵۶-	خالص سایر درآمدها و اقلام عملیاتی
%۹۱	%۵۵	%۱۰۰	۴۷۹,۷۳۲	۲۸۷,۲۰۹	۵۳۶,۶۳۹	سود (زیان) عملیاتی
%۲۲۸	%۷۸	%۱۰۰	۲۷۹,۶۴۹	۱۶۳,۸۹۹	۲۱۰,۰۳۱	هزینه‌های مالی
%۷۰۹	%۷۲۲	%۱۰۰	۲۰,۳۵۳	۲۰,۷۱۲	۲,۸۶۹	خالص سایر درآمدها و هزینه‌های غیرعملیاتی
%۶	%۴۵	%۱۰۰	۲۰,۴۳۶	۱۴۴,۰۲۲	۳۱۹,۴۷۷	سود (زیان) قبل از کسر مالیات
%۰	%۳۹	%۱۰۰	۰	۳۰,۹۲۳	۷۸,۷۰۱	مالیات بر درآمد
%۸	%۴۷	%۱۰۰	۲۰,۴۳۶	۱۱۳,۰۹۹	۲۴۰,۷۷۶	سود (زیان) خالص

تصویر نمودارهای مرتبط





۲-۴- بررسی نسبت‌های مالی

عنوان شاخص	نسبت ایده آل حداکثر امتیاز	۱۴۰۰	۱۴۰۱	۱۴۰۲	نمودار
نسبت جاری	۲	۱.۱۶	۱.۰۸	۱.۰۴	
نسبت آبی	۱	۰.۳	۰.۷۵	۰.۷۶	
دوره وصول مطالبات	۶۰	۲۶	۱۰۹	۱۲۶	
گردش دارایی‌ها	۱	۳.۱۹	۲.۲	۱.۹۶	
نسبت مالکانه	۰.۵	۰.۱۸	۰.۱۰	۰.۰۵	

فرانام

عامل

مشاور سرمایه گذاری

فراز آینده نوآفرین تک

استعلام خاص شماره ثبت ۱۸۸۹۶



گزارش ارزیابی تامین مالی شرکت توسعه تجارت فرانسام

	۱	۲	۳۶	۱۰
	۰.۹۵	۰.۹	۰.۸۲	۰.۵
نسبت بدهی به دارایی‌ها	۶	۶	۷	۱۰
	۰	۰.۰۲	۰.۰۶	۰.۲
نسبت بازده دارایی‌ها Return On Assets	۰	۱	۳	۱۰
	۰.۰۳	۰.۲	۰.۳۴	۰.۳
نسبت بازده حقوق صاحبان سهام Return On Equity	۰.۸	۵	۸.۵	۱۰
	۰	۰.۰۱	۰.۰۲	۰.۲۵
نسبت بازده فروش Return On Sales	۰	۰.۶	۱.۲	۱.۵
مجموع امتیازات نسبت‌های مالی	۴۲.۴	۵۰.۳	۵۳.۶	۱۰۰

فرانسام
شماره ثبت: ۲۲۸۸۲۱



مشاور سرمایه‌گذاری
فرزاد ایدین‌نوا فزین
شماره ثبت: ۵۱۸۸۹۲



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

مقرات

عامل

نهاد مالی

مشاور سرمایه گذاری

فرانام توسعه تجارت

استعلام خاص ۱ شماره ثبت ۵۱۸۸۹۲

سازمان خاص شماره ثبت ۲۷۸۸۲۱

شرکت توسعه تجارت فرانام

HE-TECH DEVELOPMENT FUND شماره ثبت ۲۷۳۹

فصل ۴- معرفی محصول / خدمت موضوع تامین مالی

در این طرح، شرکت فرانام به عنوان سرمایه‌گذار نسبت به مشارکت در تولید و فروش یکی از مهمترین، پرکاربردترین و استراتژیک‌ترین محصولات نهایی فولاد یعنی محصول ورق، با یکی از تولیدکنندگان توانمند و بنام کشور اقدام می‌نماید. لذا دامنه این طرح عبارتست از تامین اسلب به عنوان ماده اولیه اصلی تولید محصول نهایی ورق توسط شرکت سپس تولید ورق با ضخامت‌های مختلف (سایزهای ۱۰ تا ۸۰ میل) از طریق انعقاد قرارداد تولید کارمزدی یا شرکت فولاد اکسین خوزستان و در نهایت تحویل محصول نهایی، بازاریابی و فروش داخلی محصولات تولید شده که توسط شرکت فرانام انجام خواهد پذیرفت.

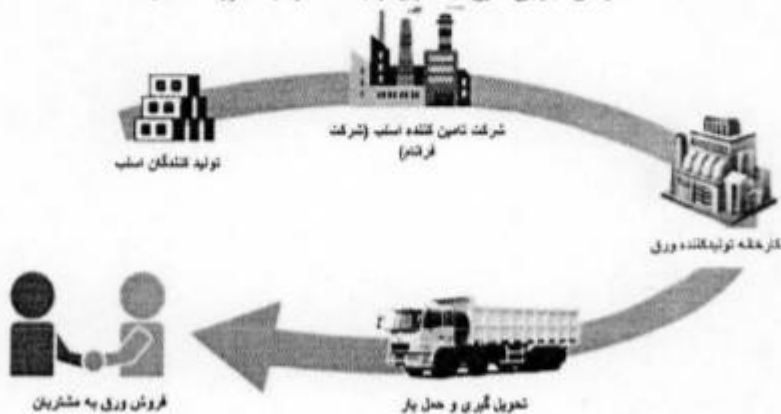
به این ترتیب در این طرح شرکت به صورت ماهانه ۲ هزار تن اسلب برای کارخانه جهت تولید ورق، خریداری می‌نماید. سپس شرکت فولاد اکسین خوزستان براساس برنامه تولید توافقی با شرکت فرانام، محصول ورق را با ضخامت‌های مختلف تولید و برای فروش در اختیار شرکت فرانام قرار می‌دهد. این قرارداد به گونه ای است که مقدار کالای ورق تحویلی دقیقاً برابر با مقدار اسلب تحویل داده شده به کارخانه می‌باشد و جزئیات مربوط به ترتیب و میزان تولید هر یک از سایزهای محصول متعاقباً براساس شرایط بازار و تقاضای مشتریان که در هر ماه ارزیابی می‌گردد تعیین می‌شود.

از این رو، تعهدات کارخانه عبارتست از تولید ماهانه ۷۵۰ تن ورق فولادی با سایزهای مختلف و مورد توافق و تحویل آن برای فروش به شرکت فرانام و تعهدات شرکت فرانام تامین ماهانه ۷۵۰ تن اسلب و تحویل آن به کارخانه و فروش ورق‌های تولید شده می‌باشد. این پروژه نیازمند تامین مالی بالغ بر ۵۰۰ میلیارد ریال می‌باشد. عموماً تعداد محدودی از شرکت‌ها توانایی مدیریت پروژه‌هایی در این ابعاد را دارند و در لیست شرکت‌های مورد قبول تولیدکنندگان بزرگی نظیر فولاد اکسین قرار دارند و شرکت فرانام در این زمینه از تجربه خوبی برخوردار است.

مراحل اجرایی کار از ابتدا تا انتها را می‌توان به شکل زیر بیان نمود (مطابق شکل):

- مرحله ۱: شناسایی و مذاکره با تولیدکنندگان و عرضه کنندگان اسلب و مدون‌سازی برنامه خرید اسلب از طریق بورس کالا یا بصورت مستقیم از تولیدکننده یا فروشنده در خارج از بورس
- مرحله ۲: حمل اسلب‌های خریداری شده و تحویل به انبار کارخانه
- مرحله ۳: ارائه برنامه تولید ورق با ضخامت‌های مختلف به کارخانه و نظارت بر اجرای برنامه تولید
- مرحله ۴: تحویل ورق تولید شده در انبارهای طرف قرارداد شرکت
- مرحله ۵: بازاریابی و فروش داخلی ورق تولید شده

مراحل اجرایی طرح همکاری از ابتدا تا انتها به صورت شماتیک





• مطالعات بازار:

صنعت فولاد یکی از بزرگترین و مهم‌ترین صنایع ایران و جهان محسوب می‌شود و فعالیت بسیاری از صنایع دیگر مانند خودروسازی، کشتی‌سازی، پتروشیمی، ساختمان‌سازی و... به آن وابسته است. در همین راستا، ورق فولادی یکی از محصولات نهایی مهم و پرکاربرد صنعت فولاد به شمار می‌آید که در تولید محصولات مختلف در صنایع مهم کشور استفاده می‌شود. لذا ورق فولادی، به دلیل ویژگی‌های منحصر به فرد و توانایی تطبیق با نیازهای مختلف صنایع، جایگاه مهمی در بازار کشور دارد بطوریکه به عنوان یکی از مهم‌ترین محصولات فولادی، توانسته است به یک کالای استراتژیک تبدیل شود.

اندازه بازار ورق کشور بالغ بر ۲۶۰ همت می‌باشد و در سال ۱۴۰۲ بالغ بر ۳۰۰ میلیون دلار آن به سایر کشورها صادر شده است. کشورهای امارات متحده عربی و عراق بزرگترین مقاصد صادراتی ورق‌های گرم کشور در سال ۱۴۰۲ بوده‌اند که بالغ بر ۷۰ درصد صادرات ایران را به خود اختصاص داده‌اند.

• بازار هدف:

به طور کلی حجم تولید انواع ورق در سال گذشته در کشور بالغ بر ۹ میلیون تن بوده که از این مقدار تنها ۴۸۰ هزارتن آن صادر شده است. لذا اکثر محصولات تولیدی برای نیاز و مصرف داخلی استفاده شده است. از این رو بازرگانی این محصول در داخل کشور بسیار حائز اهمیت می‌باشد. در همین راستا بازار هدف این محصول شامل ۱۰۰ درصد فروش داخلی است که با توجه به پراکندگی صنایع مختلف کشور و نیاز مبرم آنها به این محصول کلیدی، در همه استان‌های کشور قابل ارائه و فروش می‌باشد.

حجم فروش شرکت فرانام در سال‌های گذشته بالغ بر ۸۰ هزارتن ورق گرم در ۲۵ استان کشور بوده‌است و از شبکه مشتریان بسیار خوبی در این بازار برخوردار است.

• مزیت رقابتی:

شرکت فرانام به عنوان یکی از شرکت‌های با سابقه در حوزه بازرگانی داخلی و خارجی محصولات فولادی در سراسر زنجیره فولاد شناخته می‌شود و طرح‌های کارمزدی موفق را در سال‌های گذشته با تولیدکنندگان بزرگ کشور انجام داده‌است. سابقه و خوش‌نامی فرانام در استفاده کامل از ظرفیت‌های استفاده نشده کارخانه‌های تولیدی فولاد و همچنین فعالسازی کارخانه‌های غیرفعال نقش بسزایی در حضور موفق در بازار این محصولات داشته است. همچنین دانش فنی و توان مدیریتی و سابقه درخشان این شرکت در مدیریت این قبیل پروژه‌ها از مزیت‌های اصلی این شرکت به حساب می‌آید. فروش بالغ بر ۸۰ هزارتن ورق در ۲۵ استان کشور شاهدهی بر این مدعی است. ضمن آنکه شبکه سازی گسترده و کار با مشتریانی از صنایع مختلف توانسته است شرکت را در زمینه تخمین و شناسایی تقاضای محصولات فولادی متمایز از سایر شرکت‌های فعال در این زمینه نماید. یکی دیگر از عوامل موفقیت شرکت، توان و پراکندگی بسیار مناسب شبکه فروش شرکت جهت نفوذ در بازارهای داخلی و خارجی کشور است که امکان دستیابی به بازارهای هدف و فروش گسترده و با پراکندگی مناسب محصولات فولادی از جمله ورق را تسهیل می‌نماید. وجود بیش از ۲۰۰ مشتری فعال حوزه ورق در شبکه مشتریان شرکت یکی از مهمترین مزیت‌هایی است که تعداد محدودی از شرکت‌ها از این قابلیت برخوردارند. مدیریت هزینه‌های پروژه‌هایی در این ابعاد یکی دیگر از نقاط قوت شرکت در این حوزه کاری است. سابقه شرکت در مدیریت جریان نقدینگی پروژه‌های کارمزدی مشابه در سال‌های گذشته از جمله توانمندی‌هایی است که کمتر شرکتی در کشور از آن برخوردار است.

• هدف از اجرای طرح:

هدف از اجرای این طرح، مشارکت سرمایه خرد در یک طرح با مقیاس بزرگ و قرارداد با تولیدکنندگان بزرگ صنعت فولاد است که به طور طبیعی تنها شرکت‌های محدودی از این مزیت برخوردار هستند که در نتیجه آن کسب سود مناسب ناشی از آن برای سرمایه‌گذاران قابل تصور است. همچنین افزایش ظرفیت فروش شرکت، توسعه سهم از بازار ورق فولادی کشور و کسب سود از عملیاتی بازرگانی می‌باشد. مطابق با چشم‌انداز آتی، این شرکت در نظر دارد سهم بیشتری از بازار ورق کشور را به خود اختصاص دهد و تعریف پروژه‌هایی از این دست جهت تولید کارمزدی یا همکاری تولیدکنندگان بزرگ، کمک شایانی به تحقق این مهم خواهد کرد. ضمن آنکه تأمین مالی این طرح کمک به مدیریت بهتر گردش مالی شرکت می‌نماید و منجر به

معاون	عامل	مشاور سرمایه‌گذاری فرانام توسعه تجارت استاد مشاوران
فرانام	فرانام توسعه تجارت	شماره ثبت: ۵۱۸۸۶۲

۱۴



گزارش ارزیابی تامین مالی شرکت توسعه تجارت فرانام

گردش مناسب محصولات فولادی، به عنوان ماده اولیه صنایع بزرگ و رفع مشکلات تامین مواد اولیه این صنایع جهت تحقق جهش تولید در کشور خواهد شد.

• ریسک‌های طرح:

ریسک‌های شرکت و برنامه پاسخ به ریسک به شرح زیر ارائه می‌گردد:

ردیف	عنوان ریسک	راهکار کنترل ریسک
۱	عدم امکان تامین اسلب مورد نیاز برای تولید ورق	با توجه به اینکه عرضه مواد اولیه از جمله اسلب در بورس کالا انجام می‌شود احتمال وقوع این ریسک پایین ارزیابی می‌شود که در صورت وقوع، با توجه به سوابق شرکت امکان تامین آن خارج از بورس کالا نیز فراهم می‌باشد.
۲	افزایش نرخ تورم	شرکت با توجه به قیمت خرید اسلب، قیمت فروش محصول ورق را طوری تعیین می‌نماید که حداقل حاشیه سود مورد انتظار، ایجاد گردد.
۳	عدم امکان تحقق فروش به میزان برنامه ریزی شده	با توجه به سوابق و توان بالفعل و بالقوه شرکت در فروش محصول ورق، احتمال این ریسک کم در نظر گرفته شده است و شرکت تقاضاهای بالفعلی برای اینگونه محصولات فولادی تولیدی دارد.

• کاربرد:

ورق‌های فولادی به شکل مسطح از طریق عملیات خاصی (نورد گرم و سرد) یا استفاده از شمش‌هایی از آهن و فولاد به نام اسلب ساخته می‌شوند. امروزه در ایران انواع ورق‌های فولادی با ضخامت‌های متنوع در کارخانه‌های مختلفی همچون فولاد مبارکه اصفهان، کارخانه فولاد اکسین و فولاد کاویان در اهواز و فولاد گیلان تولید می‌شود و این امر ایران را به یکی از بزرگترین تولید کنندگان این محصول فولادی در خاورمیانه بدل کرده است. اغلب ورق‌های فولادی با روشی به نام نورد گرم تولید می‌شوند. از انواع ورق‌های فولادی می‌توان برای کاربردهای مختلفی استفاده کرد. به طور کلی می‌توان به کاربرد ورق در تولید بدنه خودروها، ورق کف خودرو، لوله‌های درزدار، انواع لوله و پروفیل، تانکرسازی، کشتی‌سازی و هواپیما سازی، صنایع پتروشیمی و صنعت لوازم خانگی و غیره اشاره نمود.

• زیرساخت‌ها:

وجود دانش فنی در شرکت فرانام ناشی از سال‌ها حضور در بازارهای داخلی و بین‌المللی در حیطه بازرگانی محصولات نهایی فولادی از قبیل میلگرد، تیرآهن و ورق به عنوان یکی از زیرساخت‌های نرم نقش مهمی در موفقیت پروژه‌هایی از این قبیل بازی می‌کند؛ چراکه دانش فنی و اجرایی مدیریت این نوع پروژه‌ها که نیازمند زنجیره تامین قوی از خرید مواد اولیه تا حمل و فروش محصول نهایی را در بر میگیرد یکی از مهمترین ارکان موفقیت شرکت‌هاست. دومین موضوع توان برنامه‌ریزی و مدیریت هوشمند این نوع پروژه‌ها به لحاظ سخت افزاری است که با توسعه زیرساخت‌های لازم در شرکت، این مهم نیز در سطح بالایی از بلوغ قرارداد، موضوع بعدی زیرساخت‌های لجستیکی است که از طریق همکاری با شبکه گسترده‌ای از شرکت‌های حمل این موضوع نیز در وضعیت خوبی به سر می‌برد. همچنین شبکه فروش گسترده و قوی و ارتباطات با انواع شرکت‌ها از صنایع مختلف توان برنامه ریزی فروش را با تحلیل‌های دقیق از نیازها و میزان مصارف صنایع مختلف کشور مبسّر کرده است و از این جهت شرکت توانسته است به اعتماد به نفس مناسبی درخصوص اجرای چنین پروژه‌هایی دست یابد.

۴-۱- زمان‌بندی اجرای طرح

ردیف	مراحل اجرایی طرح	زمان (ماه)
۱	خرید مواد اولیه	۱ ۲ ۳ ۴ ۵ ۶ ۷ ۸ ۹ ۱۰ ۱۱ ۱۲

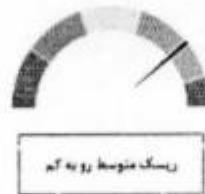




سهم از بازار	قیمت محصول در بازار	نوع رقیب		نام رقیب / محصول
		داخلی	خارجی	
کمتر از ۵ درصد	مصوب	•	-	فولاد البرز ایرانیان
کمتر از ۵ درصد	مصوب	•	-	فولاد آناهیتا گیلان

فصل ۵- ارزیابی فنی و تخصصی

۵-۱- امتیاز فنی و تخصصی



ارزیابی فنی و تخصصی متقاضی با توجه به مزیت رقابتی موقت و پایدار آن و با در نظر گرفتن شاخص‌های مدنظر به‌طور هم‌زمان توسط مشاور فنی طرح یا استفاده از پرسش‌نامه استاندارد بررسی و امتیازات آن محاسبه شده است. امتیازات مربوط به هر شاخص بر اساس ضریب وزنی موردنظر در جدول ذیل آمده است. براین اساس طبق ارزیابی مشاور امتیاز شرکت ۷.۷ از ۱۰ شده است و شرکت از منظر فنی در وضعیت ریسک (متوسط رو به کم) قرار دارد.

ردیف	عنوان شاخص ارزیابی	وضعیت	امتیاز (بدون وزن)	ضریب وزنی (درصد)	امتیاز وزنی
۱	وضعیت توانمندی فنی شرکت در بازار و در مقایسه با رقیبا	بسیار خوب	۹	۱۰٪	۰.۹
۲	توانمندی تأمین قطعات و مواد اولیه موردنیاز تولید محصول یا ارائه خدمات	متوسط	۶	۵٪	۰.۳
۳	وضعیت سابقه اجرایی قراردادهای تولید یا خدمات مشابه مرتبط با موضوع درخواست	خوب	۸	۱۵٪	۱.۲
۴	وضعیت امکانات و تجهیزات فنی شرکت جهت تولید و ارائه خدمات	خوب	۷	۱۵٪	۱.۰۵
۵	وضعیت شرکت از نظر سطح توانمندی تولید یا ارائه خدمات (برون‌سپاری و ...)	متوسط	۶	۵٪	۰.۳
۶	وضعیت گواهی‌نامه‌ها و مجوزات مرتبط با تولید یا ارائه خدمات	خوب	۸	۱۰٪	۰.۸
۷	تعداد، مهارت، تخصص و تجربه نیروی انسانی	خوب	۸	۱۰٪	۰.۸
۸	وضعیت شرکت در آزمایش‌ها و تست‌های کنترل کیفی موردنیاز	خوب	۷	۵٪	۰.۳۵
۹	وضعیت مستندات مربوطه به طراحی محصول یا برنامه فنی ارائه خدمات	خوب	۸	۱۵٪	۱.۲

مشاور سرمایه گذاری
 فرانسام نو آفرین تک
 استانی خاص ۱ شماره ثبت ۱۸۸۹۲



۰.۸	%۱۰	A	خوب	وضعیت توانمندی فنی پشتیبانی و خدمات پس از فروش	۱۰
۷.۷۰	%۱۰۰	۷۵		مجموع امتیاز	

۵-۲- نظرات مشاور فنی

شرکت توسعه تجارت فرانام با توجه به نقش مؤثر خود در زنجیره تامین فولاد، از جمله خرید و فروش مواد اولیه مانند سنگ آهن، گندله، و آهن اسفنجی، به عنوان یک بازیگر مهم در صنعت فولاد شناخته می شود. توانایی این شرکت در تهاتر محصولات در زنجیره بالادستی و ارائه خدمات متنوع از تامین تا فرآوری، آن را به یکی از شرکت های توانمند در این حوزه تبدیل کرده است. یکی از نقاط قوت این شرکت، بهره گیری از تیمی مجرب و سرمایه گذاری های هدفمند برای افزایش ظرفیت تولید و تجارت محصولات فولادی است. علاوه بر این، فرانام به واسطه همکاری با گروه فراطرح و مشارکت در پروژه های معدنی و صنعتی، توانسته است سهم خود را در بازارهای داخلی و بین المللی افزایش دهد. صادرات به بیش از ۱۹ کشور جهان نیز مؤید کیفیت و اعتبار محصولات این شرکت است. با این حال، برای دستیابی به رشد پایدار، پیشنهاد می شود فرانام در زمینه توسعه فناوری های سبز و ارتقای کارایی فرآیندهای تولید و توزیع سرمایه گذاری بیشتری انجام دهد. تمرکز بیشتر بر نوآوری و بهره وری می تواند جایگاه شرکت را در رقابت جهانی مستحکم تر سازد.

شناسایی ریسک ها و ارائه راهکارها برای شرکت توسعه تجارت فرانام:

۱. نوسانات قیمت مواد اولیه و محصولات فولادی:

ریسک: تغییرات ناگهانی قیمت ها در بازار جهانی می تواند حاشیه سود شرکت را کاهش داده و برنامه ریزی مالی را مختل کند.

راهکار: انعقاد قراردادهای بلندمدت با تامین کنندگان و مشتریان و استفاده از ابزارهای مالی مانند قراردادهای آتی برای تثبیت قیمت ها.

۲. وابستگی به بازارهای بین المللی:

ریسک: کاهش تقاضا یا وضع تعرفه ها و تحریم ها ممکن است صادرات را محدود کرده و درآمد شرکت را کاهش دهد.

راهکار: تنوع بخشی به بازارها با ورود به مناطق جدید و تمرکز بر توسعه بازارهای داخلی و منطقه ای.

۳. مشکلات لجستیکی و حمل و نقل:

ریسک: تأخیر در حمل و نقل یا مشکلات زیرساختی می تواند باعث تأخیر در تحویل محصولات و کاهش رضایت مشتریان شود.

راهکار: تقویت زیرساخت های حمل و نقل داخلی، انعقاد قرارداد با شرکت های معتبر حمل و نقل، و مدیریت هوشمند زنجیره تامین.

۴. ریسک های زیست محیطی و قوانین مربوطه:

ریسک: افزایش سخت گیری های قانونی در حوزه زیست محیطی ممکن است باعث افزایش هزینه های تولید یا تعطیلی برخی خطوط تولید شود.

راهکار: سرمایه گذاری در فناوری های تولید سبز و سازگار با محیط زیست و پیاده سازی سیستم های مدیریت پایدار.

۵. کمبود نقدینگی در شرایط اقتصادی:

مستفاد از: مشاور امور مالی و حسابداری فرراز ایده نو آفرین تک استعلام خاص، شماره ثبت ۵۱۸۸۶۲

فرانام

۱۸



ریسک: نوسانات اقتصادی ممکن است منجر به کاهش نقدینگی و محدودیت در تامین مالی پروژهها شود.

راهکار: استفاده از روش های تامین مالی نوین مانند سرمایه گذاری جمعی، انعقاد قراردادهای مشارکت، و بهره گیری از تسهیلات مالی کوتاه مدت.

مقایسه

فرانسام

سپاس خاص
شماره ثبت: ۲۷۸۸۲۱



مشاور سرکلانگه گذاری
فراز ایده نو آفرین تک
اسپاس خاص
شماره ثبت: ۵۱۸۸۲۲



۶-۲- وصول مطالبات

دوره وصول سود پیش بینی شده (میلیون ریال)

ماه	اول	دوم	سوم	چهارم	پنجم	ششم	هفتم	هشتم	نهم	دهم	یازدهم	دوازدهم
وصول سود	۰	۰	۲۸.۱۲۵	۰	۰	۲۸.۱۲۵	۰	۰	۲۸.۱۲۵	۰	۰	۲۸.۱۲۵

۶-۳- خلاصه طرح موضوع تامین مالی

شرح	عنوان	مبلغ (میلیون ریال)
اطلاعات پروژه	کل سرمایه مورد نیاز اولیه پروژه	۷۵۲,۴۰۰
	کل سود پیش‌بینی شده پروژه	۴۱۰,۴۰۰
سهیم‌الشرکه از هزینه	سهیم سرمایه گذار از سرمایه اولیه	۲۵۰,۰۰۰
	درصد سهیم سرمایه گذار از سرمایه اولیه	%۳۳.۲۳
	سهیم شرکت از سرمایه اولیه	۵۰۲,۴۰۰
	درصد سهیم شرکت از سرمایه اولیه	%۶۶.۷۷
سهیم‌الشرکه از سود	سهیم سرمایه گذار از سود کل	۱۱۲,۵۰۰
	درصد سهیم سرمایه گذار از سود کل	%۲۷.۴۱
	سهیم شرکت از سود کل	۲۹۷,۹۰۰
	درصد سهیم شرکت از سود کل	%۷۲.۵۹
آورده سرمایه گذار در پروژه	دوره پروژه (ماه)	۱۲
	آورده نقدی	۲۵۰,۰۰۰

مقرانی
فرانام
مشاور سرمایه گذاری
فرزاد ایده نوآوری
اسیاسی خاص، شماره ثبت: ۵۱۸۸۲۲

۲۱



