زیما

پلتفرم تامین مالی جمعی زیما با مجوز فعالیت از شرکت فرابورس ایران

گزارش ارزیابی طرح تامین هزینه های سالانه مدیریت و بهره برداری از بوتیک هتل خانه بخردی اصفهان

"سرمایه پذیر: شرکت توسعه فناوری اطلاعات و ارتباطات دنیای سپید"

به نام خدا

فهرست مطالب

خلاصه مدیریتی طرح: ۳

معرفی شرکت: ۳

سابقه، محصولات و خدمات شرکت: ٤

اطلاعات مالی و حقوقی شرکت: ٥

مشخصات تیم و سهامداران: ۷

معرفی طرح: ۸

معرفی محصول و طرح: ۸

بازار طرح: ۱۰

ریسک های طرح: ۱۲

مجوزهای اخذ شده: ۱۳

مدل مشارکت: ۱٤

خلاصه مدل مشارکت: ۱٤

ارزیابی مالی اقتصادی طرح: ۱٦

پیش بینی هزینه های عملیاتی و سرمایه در گردش طرح: ۱٦

پیش بینی درآمدهای اجرای طرح: ۱۷

پیش بینی صورت سود (زیان) طرح: ۱۸

جریان نقد مشارکت کنندگان: ۱۹

بررسی سایر مستندات سرمایه پذیر: ۲۰

عدم سوء پیشینه مدیران: ۲۰

رتبه بندی و گزارش اعتباری: ۲۰

مدیران تجارت ایفا
شماره ثبت: ۵۶۳۱۹۷

محمد رحمانی
مدیر عامل و عضو هیات مدیره

خلاصه مدیریتی طرح:

اطلاعات ارائه دهنده طرح	
نام طرح	تامین اجاره ی گارانت ماهانه بوتیک هتل خانه بخردی اصفهان
نماد فارسی طرح	زیمابنسه
نماد انگلیسی طرح	Zemabons
سرمایه مورد نیاز (میلیارد تومان)	۱۰
طول دوران مشارکت	۱۲ ماه
درصد و زمانبندی پرداخت سود پیش بینی شده	۱۱.۲۵% هر سه ماه یکبار در مجموع ۴۵%
ضمانت نامه طرح	وثیقه ملکی
صنعت و زیرصنعت	هتل و رستوران – هتلها، اردو و دیگر تدارکات اقامت کوتاه
استان محل اجرای طرح	اصفهان
نام و نام خانوادگی نماینده طرح	سارا ملک عسگر
آدرس ایمیل نماینده	Sara.malekasgar@gmail.com

معرفی شرکت:

عنوان	شرح
نام شرکت	توسعه فناوری اطلاعات و ارتباطات دنیای سپید (سهامی خاص)
شماره ثبت شرکت	۵۶۹۷۶۳
تاریخ ثبت شرکت	۱۳۹۹/۰۹/۲۵
شناسه ملی	۱۴۰۰۹۶۴۹۶۴۹
نشانی دفتر مرکزی:	استان تهران – شهر تهران – محله کاووسیه – کوچه تابان شرقی – بلوار نلسون ماندلا – پلاک ۷۳ – برج آناهیتا – طبقه ۱۱ – واحد ۱۱۰۵
کدپستی	۱۹۱۷۶۴۳۳۳۵
شماره تماس	۰۲۱۸۸۷۸۳۳۵۰

محمد رحمانی
مدیر عامل و عضو هیات مدیره
شرکت کارگزاری بانک صادرات ایران
(سهامی خاص)
اتحادیه فناوری اطلاعات و ارتباطات دنیای سپید (سهامی خاص)
شماره ثبت: ۵۶۹۷۶۳

نوع شخصیت حقوقی شرکت	سهامی خاص
مشخصات دانش بنیانی شرکت	دانش بنیان نمی باشد

سابقه، محصولات و خدمات شرکت:

❖ درباره شرکت

شرکت توسعه فناوری اطلاعات و ارتباطات دنیای سپید (سهامی خاص) به شناسه ملی ۱۴۰۰۹۶۴۹۶۴۹ در تاریخ ۱۳۹۹/۰۹/۲۵ تحت شماره ۵۶۹۷۶۳ در اداره ثبت شرکت ها و موسسات غیر تجاری تهران به ثبت رسیده است. مرکز اصلی شرکت در استان تهران، شهر تهران، محله کاووسیه، کوچه تابان شرقی، بلوار نلسون ماندلا، پلاک ۷۳، برج آناهیتا، طبقه ۱۱، واحد ۱۱۰۵ واقع می باشد.

موضوع فعالیت شرکت طبق روزنامه ۱۴۰۳/۰۲/۱۹ عبارت است از:

شرکت به ایجاد و تجهیز تاسیسات گردشگری براساس نوع تاسیسات و بهره برداری و مدیریت تاسیسات گردشگری براساس نوع تاسیسات و مشاوره در زمینه برنامه ریزی توسعه گردشگری و مطالعه و تحقیق و آموزش گردشگری و بازاریابی و و گردشگری و طبیعت گردی اعم از ورزشی فرهنگی زیارتی سیاحتی و اماکن مربوط به فضای مجازی و گردشگری الکترونیک و سرما یه گذاری در زمینه گردشگری برگزاری نمایشگاهها و همایشها و رویدادهای گردشگری و خرید و فروش و طراحی و تولید و تهیه و نگهداری و تعمیر و بهره برداری و بازاریابی و پشتیبانی و اپراتوری سیستم های نرم افزاری و وبسایت به جز فرهنگی و هنری و تجهیزات سخت افزاری و تجهیزات مرتبط با فضای سایبری و فضای مجازی و تهیه و تولید و توسعه سخت افزار آن، ارائه خدمات مشاوره مرتبط با امور رایانه و نرم افزار، عرضه خدمات و محصولات کامپیوتری و نرم افزاری، ارائه راه حل های جامع در زمینه طرح های انفورماتیک و فناوری اطلاعات، ارائه خدمات شبکه های اطلاع رسانی، انجام فعالیت در زمینه ی تجارت الکترونیک غیر هرمی، همچنین عقد قرارداد جهت مشارکت در تولید کالا و محصولات و پشتیبانی فنی و مهندسی و ارایه خدمات امکان سنجی و بازار سنجی و بازاریابی مجاز غیر هرمی و غیر شبکه ای خرید و فروش، واردات و صادرات کلیه کالاهای مجاز بازرگانی و خدمات مجاز. توسعه، فروش، مشاوره، تجزیه و تحلیل، نظارت فنی، پیاده سازی، پشتیبانی و نگهداری فنی و عرضه خدمات مربوط به سیستمهای یکپارچه سازمانی، سیستم های مدیریت ارتباط با مشتریان، اتوماسیون انبار و توزیع کالا. ارایه خدمات مشاوره مدیریت در خصوص مدیریت استراتژیک، مدیریت منابع انسانی، توسعه خدمات نوین فنی، طراحی، پیاده سازی و بهینه سازی فرآیندها، مبادرت به هرگونه مشارکت اعم از حقوقی یا مدنی با اشخاص حقیقی و حقوقی در داخل و خارج از کشور و افتتاح حساب های بانکی و گشایش اعتبارات و ال سی برای شرکت نزد بانکها و اخذ وام و تسهیلات از بانکها و موسسات مالی اعتباری و ترخیص کالااز گمرکات داخلی و اخذ و اعطای نمایندگی و شعب از و به شرکتهای معتبر خارجی و داخلی و شرکت در مناقصات و مزایدات و پیمان ها و انعقاد هر یک از عقود معین و غیر معین با سازمان ها، نهادها، ادارات و شرکت ها و موسسات دولتی و غیردولتی در زمینه موضوع فعالیت شرکت و برگزاری نمایشگاههای داخل و خارج از کشور مرتبط با موضوع فعالیت در صورت ضرورت قانونی انجام موضوعات پس از اخذ مجوزهای لازم و انجام هرگونه اعمال حق العمل کاری در فضای حقیقی و مجازی برای هر شخص حقیقی یا حقوقی و انجام کلیه فعالیت ها در زمینه خدمات سخت افزاری

محمد رحمانی
مدیر عامل و عضو هیات مدیره

کامپیوتر و نرم افزاری کامپیوتر به جز فرهنگی و هنری شناسایی و ساخت و ساز و پیمانکاری درصورت لزوم پس از اخذ مجوزهای لازم از مراجع ذیربط
درآمد فروش شرکت در سالهای ۱۴۰۲ (صورت مالی ۱۲ ماهه حسابرسی شده) معادل با ۱۰،۴۵۶ میلیون ریال، ۱۴۰۱ (صورت مالی ۱۲ ماهه حسابرسی شده) صفر بوده است.

اطلاعات مالی و حقوقی شرکت:

۱) خلاصه صورتهای مالی شرکت:

شرح	سال ۱۴۰۲ (صورتهای مالی حسابرسی شده ۱۴۰۲)	سال ۱۴۰۱ (صورتهای مالی حسابرسی شده ۱۴۰۲)
صورت وضعیت مالی		
جمع داراییها	۷۳,۷۲۲	۳۸۴
جمع بدهیها	۷۱,۷۵۳	۳۹۲
سرمایه	۱۰	۱۰
سود (زیان) انباشته	۱,۸۶۵	(۱۸)
جمع حقوق صاحبان سهام	۱,۹۶۸	(۸)
صورت سود (زیان)		
درآمدهای عملیاتی	۱۰,۴۵۶	۰
هزینه های فروش، اداری و عمومی	(۸,۴۸۰)	(۱)
سود (زیان) عملیاتی	۱,۹۷۵	(۱)
سایر درآمدها و هزینه های غیر عملیاتی	۱	۱
هزینه مالیات بر درآمد	۰	۰
سود خالص	۱,۹۷۶	۰

نکته: علی رغم ثبت شرکت در سال ۱۳۹۹، این شرکت عملاً فعالیت خود را از سال ۱۴۰۱ و پس از تغییر اساسنامه خود آغاز کرده است و از این حیث شرکتی نوپا شناخته می شود. لذا صورتهای مالی حسابرسی شده تا قبل از سال ۱۴۰۱، در شرکت وجود ندارد.

۲) نسبت های مالی شرکت:

نسبت های مالی		سال ۱۴۰۲ (صورت های مالی حسابرسی نشده ۱۴۰۲)	سال ۱۴۰۱ (صورت های مالی حسابرسی نشده ۱۴۰۲)
نسبت های نقدینگی	نسبت جاری	%۶۹	%۱۱
نسبت های اهرمی	نسبت بدهی	%۹۷	%۱۰۲
	نسبت بدهی به حقوق صاحبان سهام	%۳۶۴۶	%۴۹۰۰-
	نسبت مالکانه	%۳	%۲-
نسبت های فعالیت	گردش حسابهای دریافتنی	۰.۲۳	-
	دوره گردش حسابهای دریافتنی	۱.۵۷۲.۲۶	-
	گردش دارایی ها	%۱۴	%۰
	متوسط دوره وصول مطالبات- روز	۱.۵۷۲	-
نسبتهای سودآوری	حاشیه سود (زیان) ناخالص	%۱۰۰	-
	حاشیه سود (زیان) عملیاتی	%۱۹	-
	حاشیه سود (زیان) خالص	%۱۸.۹۰	-
	بازده داراییها (ROA) = سود خالص به دارایی ها	%۳	%۰
	بازده حقوق صاحبان سهام (ROE) = سود خالص به حقوق صاحبان سهام	%۱۰۰	%۰

مدیران تجارت ایثا
شماره ثبت: ۵۶۳۱۹۷

محمد رحمانی
مدیر عامل و عضو هیات مدیره

۳) تامین مالی از سایر سکوهای تامین مالی جمعی:

این شرکت تاکنون سابقه تامین مالی جمعی نداشته است.

۴) اطلاعات دعاوی حقوقی شرکت:

براساس گزارش حسابرس شرکت در صورت مالی حسابرسی شده ۱۲ ماهه ۱۴۰۲، نکته ای در رابطه با وجود دعاوی باز در شرکت مشاهده نگردید.

مشخصات تیم و سهامداران:

۱) اعضای هیات مدیره و مدیرعامل:

ترکیب اعضای هیأت مدیره و مدیرعامل به استناد روزنامه رسمی به شماره ۲۳۰۰۷ مورخ ۱۴۰۲/۱۲/۲۴ به شرح زیر است:

نام و نام خانوادگی	شخصیت حقوقی	کد ملی / شماره ملی	سمت
خشایار علیخانی	گروه توسعه اقتصادی دنیای سپید	/۴۰۰۰۳۱۳۹۶۷ ۱۴۰۰۹۹۰۱۹۱۰	مدیر عامل و عضو هیئت مدیره
میرنیما قاضی	–	۰۰۶۹۷۱۹۹۷۷	رئیس هیئت مدیره
محمد حسین ممدوحی	–	۰۰۱۲۷۹۸۶۱۴	نایب رئیس هیئت مدیره

مدیران تجارت ایفا
شماره ثبت: ۵۶۳۱۰۷

محمد رحمانی
مدیر عامل و عضو هیات مدیره

۲) ترکیب سهامداران:

ترکیب سهامداران بر اساس صورت مالی حسابرسی شده ۱۲ ماهه ۱۴۰۲، مطابق با جدول زیر می باشد:

ردیف	نام سهامدار	نوع شخصیت حقوقی	درصد سهام	تعداد سهام
۱	میر نیما قاضی	-	%۴۰	۴۰
۲	گروه توسعه اقتصادی دنیای سپید	مسئولیت محدود	%۱	۱
۳	محمد حسین ممدوحی	-	%۳۹	۳۹
۴	لیلا طالب زاده	-	%۱۰	۱۰
۵	سعیده سادات مقدسی	-	%۱۰	۱۰
جمع			۱۰۰%	۱۰۰

۳) تعداد نیروی انسانی شرکت:

براساس صورتهای مالی حسابرسی نشده ۱۲ ماهه منتهی به ۲۹ اسفند ۱۴۰۲، تعداد کارکنان رسمی و قراردادی شرکت ۷ نفر بوده است.

معرفی طرح:

معرفی محصول و طرح:

❖ معرفی مدل کسب و کار شرکت بنسه و مزیت رقابتی طرح

حوزه اصلی فعالیت شرکت توسعه فناوری اطلاعات و ارتباطات دنیای سپید (سهامی خاص) که با نام و نشان تجاری بنسه شناخته می شود، رزرو و گارانت هتل ها و مجموعه های گردشگری از صاحبین این اقامتگاه ها و اجاره آن به مسافران، به نوعی مشابه با مدل کسب و کار جاباما، می باشد؛ با این تفاوت که برخلاف ماهیت کوتاه مدت قراردادهای جاباما با صاحبان اقامتگاه ها که البته قابل تمدید بوده و در موارد متعددی بارها تمدید گردیده است، شرکت بنسه قراردادهای گارانت بلند مدت با این اقشار منعقد می نماید و از این حیث، با توجه به دوره اجاره طولانی مدت و توجه به این نکته که هزینه های بازاریابی اماکن تفریحی در این شرکت صرفاً در ابتدای اجاره این اماکن انجام شده و پس از مدتی به

عنوان اقامتگاه های شناخته شده بنسه نزد مشتریان تثبیت خواهند شد، وجه تمایزی در مدل کسب و کار خود با دیگر رقبا ایجاد می کند.

مدل درآمدی شرکتهای گارانت و رزرو اقامتگاه (همچون شرکت بنسه) معمولاً از دو روش اصلی زیر تشکیل می شود:

۱. پیش خرید و گارانت یک اقامتگاه برای مدتی مشخص به نحوی که مبلغی بابت هزینه رزرو اقامتگاه برای دوره مدنظر (که معمولاً قابل تمدید نیز می باشد) به مالک پرداخت می شود و از محل درآمدهای اجاره کوتاه مدت این اقامتگاه به مشتریان، بازپرداخت هزینه ها و سود ایجاد می گردد؛

۲. عدم انعقاد قرارداد رزرو و گارانت با صاحبین اقامتگاه ها و صرفاً ارائه خدمات پلترفرمی در قالب برهم رسانی عرضه (اقامتگاه های قابل سکونت کوتاه مدت) و تقاضا (مسافران نیازمند اجاره کوتاه مدت اقامتگاه) به یکدیگر و دریافت کمیسیون از بابت ارائه این خدمات.

با توجه به توضیحات فوق و براساس قراردادهای فعلی شرکت بنسه با اقامتگاه ها و هتل های مختلف، در حال حاضر این شرکت در مدت زمان محدود آغاز به فعالیت خود، توانسته است تا با سه مجموعه و هتل گردشگری مختلف قرارداد منعقد نماید و قصد دارد تا دامنه فعالیت های خود را در سال جاری با تامین منابع مالی مورد نیاز بیش از پیش توسعه دهد.

در این میان نکته حائز اهمیت در رابطه با عملیات مشروح فوق الذکر و شرکت بنسه، تیم مدیران و بنیان گذاران این شرکت متشکل از میر نیما قاضی، هم بنیان گذار و مدیرعامل استارتاپ گردشگری علی بابا که سابقه اجرای طرح های مشابه در حوزه گردشگری را هم در شرکت علی بابا و هم به صورت غیرمستقیم در شرکت جاباما دارا می باشد، است و به نوعی با وجود تجربه موجود در اجرای موفقیت آمیز چندین باره در تیم مدیریتی شرکت بنسه، موفقیت شرکت با شانس بسیار بالایی همراه خواهد بود چراکه اصولاً تیم مدیریتی و اجرایی این شرکت پس از شناسایی پنجره های فرصت موجود در صنعت گردشگری، نیاز به ایجاد یک استارتاپ جدید با مدل کسب و کار اصلاح شده را در کنار سایر کسب و کارهای فعال خود در این صنعت احساس کرده و پس از بررسی های فراوان، اقدام به راه اندازی آن کرده اند.

❖ معرفی طرح

در این طرح در نظر گرفته شده است که از محل تامین مالی جمعی به مبلغ ۱۰ میلیارد تومان، هزینه اجاره و گارانت ۶ ماه مجموعه "بوتیک هتل خانه بخردی اصفهان" واقع در استان اصفهان را تامین نموده و مجدداً از محل درآمدهای اجاره این مجموعه، هزینه اجاره دوره ۶ ماهه بعدی را تامین نماید و این چرخه را تا پایان قرارداد با این مجموعه ادامه دهد. قرارداد حاضر شرکت بنسه با موجر این مجموعه گردشگری تا پایان مرداد ماه سال ۱۴۰۴ بوده و در صورت موفقیت در اجرای قرارداد در این بازه زمانی، به صورت بلند مدت قابل تمدید خواهد بود. کلیه امور مدیریتی اجرای طرح و مسئولیت تعیین شرایط اجاره اعم از قیمت، مدت و... کلیه مسئولیت های مرتبط با بازاریابی، اجاره روزانه، رزرو کردن، اخذ هزینه های اجاره اقامتگاه از گردشگران و... بر عهده شرکت مستاجر (بنسه) می باشد.

مجموعه گردشگری مذکور دارای ۲۵ اتاق اقامتی، رستوران با تجهیزات آشپرخانه و کافه به همراه تجهیزات مربوطه، دارای لوله کشی آب شهری، برق، گاز، تعداد ۴ خط تلفن دایر ثابت، اینترنت پرسرعت، آسانسور، لاندری، تجهیزات و

محمد رحمانی
مدیر عامل و عضو هیات مدیره

تاسیسات الکتریکال و مکانیکال و سایر ملحقات مجموعه است که تماماً در اختیار شرکت بنسه قرار خواهند گرفت و این شرکت اختیار کامل بر نحوه مدیریت و نگهداری این تجهیزات خواهد داشت.
قابل ذکر است که سود علی الحساب این طرح برای ۱۲ ماه دوران مشارکت ۴۵% در نظر گرفته شده و بصورت هر سه ماه ۱۱.۲۵% به مشارکت کنندگان پرداخت می گردد.

بازار طرح:

صنعت هتلداری در استان اصفهان ایران را می توان به صورت زیر بررسی و تحلیل نمود:

۱ .آمار و اطلاعات کلی:
-استان اصفهان یکی از پربازدیدترین مقاصد گردشگری در ایران است.
-بر اساس آمار سازمان میراث فرهنگی، صنایع دستی و گردشگری استان اصفهان، در سال ۱۴۰۰ حدود ۶ میلیون گردشگر از این استان بازدید کرده بودند که این آمار قطعاً در سال ۱۴۰۳ با رشد مواجه بوده است.
-در حال حاضر، در استان اصفهان بیش از ۳۰۰ هتل، هتل آپارتمان و مجتمع اقامتی فعالیت دارند.

۲ .ویژگی های صنعت هتلداری در اصفهان:
-تنوع در سطح کیفی و خدماتی هتل های موجود (از ۱ ستاره تا ۵ ستاره)
-وجود هتل های تاریخی و سنتی با معماری زیبا و منحصربفرد
-استقرار بسیاری از هتل ها در مناطق تاریخی و گردشگری اصفهان مانند میدان نقش جهان
-توسعه بخش خدمات رفاهی و تفریحی در هتل ها (سالن های همایش، رستوران، سالن های ورزشی و ...)
-توجه فزاینده به ارائه خدمات منطبق با استانداردهای بین المللی هتلداری

۳ .چالش ها و فرصت های پیش رو:
-افزایش رقابت در صنعت هتلداری به دلیل ورود سرمایه گذاران جدید
-نیاز به بهبود زیرساخت های حمل و نقل و جابجایی گردشگران
-توسعه مهارت ها و آموزش نیروی انسانی متخصص در صنعت هتلداری
-ایجاد تسهیلات و مشوق های سرمایه گذاری برای گسترش ظرفیت های اقامتی
-بهره گیری از فناوری های نوین برای ارائه خدمات هوشمندانه به مشتریان

در مجموع، صنعت هتلداری اصفهان با وجود چالش هایی، از پتانسیل بالایی برای رشد و توسعه برخوردار است و می تواند نقش مهمی در توسعه گردشگری این استان ایفا کند.
به گزارش خبرگزاری مهر به نقل از روابط عمومی اداره کل میراث فرهنگی، گردشگری و صنایع‌دستی استان اصفهان، حمیدرضا محققیان اظهار داشت: بررسی‌های آمارهای کمیته آمار ستاد هماهنگی خدمات سفر استان اصفهان حاکی است

محمد رحمانی
مدیر عامل و مشاور هیات مدیره

از روز ۲۴ اسفندماه تا ابتدای روز سوم فروردین‌ماه ۱۴۰۳ تعداد سه میلیون و ۵۷۳ هزار و ۸۵۰ نفر گردشگر، استان اصفهان را به‌عنوان مقصد سفرهای نوروزی خود انتخاب کردند. سرپرست اداره‌کل میراث‌فرهنگی، گردشگری و صنایع‌دستی استان اصفهان ادامه داد: بررسی آمارهای کمیته اسکان ستاد سفر استان، حاکی است که در طی موج اول و موج دوم سفرهای نوروزی تا ابتدای روز سوم فروردین ۴۰۰ و هشتادوسه هزار و سیصد و نودونه نفر حداقل به مدت یک‌شب در اصفهان اقامت داشته‌اند. در همین راستا، عضو شورای اسلامی شهر اصفهان نیز با بیان اینکه نوروز ۱۴۰۳ استان اصفهان بعد از استان فارس میزبان بیشترین تعداد گردشگر در کشور بوده است.

علی رغم اینکه آمار دقیق در رابطه با گردش مالی صنعت هتل داری و اجاره اقامتگاه های گردشگری در این استان وجود ندارد، اما براساس توضیحات بالا می توان انتظار داشت حجم کلی این بازار بسیار بزرگ بوده و سهم از بازار اجرای طرح حاضر بسیار کوچک باشد که این امر ریسک اجرای طرح را به شدت کاهش می دهد.

مدیران خبرت ایفا
شماره ثبت: ۵۶۳۱۰۷

محمد رحمانی
مدیر عامل و عضو هیات مدیره

ریسک های طرح:

عوامل ریسک	شرح ریسک
ریسک فنی تولید و دانش فنی	با توجه به زمینه فعالیت هم بنیان گذاران شرکت که سابقه طولانی در اجرای طرح های مشابه داشته اند، و نیز عملیاتی بودن وب سایت و پلتفرم فعلی شرکت، ریسک چندان بالایی از نظر فنی برای اجرای طرح پیشبینی نمی شود.
ریسک تامین مواد اولیه و یا سایر الزامات طرح	با توجه به وجود قرارداد اجاره، تامین مایحتاج اجرای طرح تضمین شده است. همچنین ماهیت طرح بی نیاز از تولید می باشد و از این رو ریسکی از محل تامین مواد اولیه طرح را تهدید نمی کند.
ریسک بازار فروش محصولات	با توجه به سوابق فروش محصول در شرکت و همچنین تجربه کافی تیم مدیریت و اجرایی طرح، بازار فروش محصول تثبیت شده می‌باشد و به همین دلیل، از محل فروش محصول ریسک قابل توجهی برای طرح پیشبینی نمی شود.
ریسک وصول مطالبات از مشتریان	با توجه به اینکه فروش شرکت عمدتاً خدمات اجاره خود را به صورت نقدی انجام می دهد، ریسک قابل توجهی در رابطه با وصول مطالبات شرکت از مشتریان وجود ندارد.
ریسک نوسان نرخ ارز	با توجه به ماهیت ریالی طرح، ریسک نوسان نرخ ارز به جز آن تاثیری که بر تورم کلی کشور دارد، بر اجرای طرح تاثیری نخواهد داشت.
ریسک عدم بازپرداخت توسط سرمایه پذیر	با اخذ ترهین ملک از سوی شرکت و اخذ چک به مبلغ اصل و سود پیشبینی شده هر دوره، ریسک عدم بازپرداخت به صورت جدی متوجه طرح نخواهد بود هر چند نمی توان از وجود آن به صورت ۱۰۰% چشم پوشی کرد.

مجوزهای اخذ شده:

نوع مجوز	مرجع صادرکننده	تاریخ صدور	مدت اعتبار
پروانه بهره برداری درجه ۲ ممتاز	وزارت میراث فرهنگی و گردشگری و صنایع دستی	۱۴۰۳/۰۳/۱۹	۱۴۰۳/۰۹/۱۹
بهره برداری موقت تاسیسات گردشگری	وزارت میراث فرهنگی و گردشگری و صنایع دستی	۱۴۰۳/۰۳/۱۹	۱۴۰۳/۰۹/۱۹



بهره‌برداری موقت تأسیسات گردشگری (شش ماهه)

خشایار علیخانی



پروانه بهره برداری

درجه ۲ ممتاز

نوع واحد: اقامتگاه سنتی

نام بهره بردار: خشایار علیخانی شرکت توسعه فناوری اطلاعات و ارتباطات دنیای سبز

شماره گواهینامه کیفیت: .....

مکان فعالیت:

استان بوشهر شهرستان بوشهر بخش مرکزی شهر بوشهر محله دهدشتی نام معبر ناقرق آخر خیابان انقلاب نام معبر آخر کوچه انقلاب ۵ شماره پلاک ۱۶ دارای همسایگی واحد ۱

نام واحد: دُسنبه ریحان

شماره ثبت: ۰۳۲/۱۱۵/۹۴۱

تاریخ صدور: ۱۴۰۳/۰۳/۱۹

کدشناسه واحد: ۱۹۰۷۴۰۳۰۴۱۳۷۲۶

این پروانه با استناد به ماده ۲ قانون توسعه صنعت ایرانگردی و جهانگردی مصوب ۱۳۷۰/۰۷/۰۷ و اصلاحات بعدی و ماده ۶ آیین نامه ایجاد ،اصلاح ،تکمیل ،درجه بندی و نرخ گذاری تاسیسات گردشگری و نظارت بر آنها مصوب ۱۳۹۶/۰۶/۰۴ هیئت محترم وزیران صادر گردیده و از تاریخ صدور به مدت شش ماه اعتبار دارد.

اسماعیل سجادی منش

مدیر کل میراث فرهنگی، گردشگری و صنایع دستی استان بوشهر

مدیران تهیه گزارش ایما

شماره ثبت: ۵۶۳۱۹۷

محمد رحمانی

مدیر عامل و عضو هیات مدیره

شرکت کارگزاری بانک صادرات ایران

مدل مشارکت:

خلاصه مدل مشارکت:

خلاصه مدل مشارکت در طرح توسط سرمایه گذاران		
شرایط کمپین تامین مالی	مدل مشارکت	مشارکت در درآمد
	مبلغ مورد نیاز (میلیون تومان) طرح	۱۰,۰۰۰
	تعداد گواهی شراکت (سهم ۱۰۰۰ ریالی)	۱۰۰,۰۰۰,۰۰۰
	آورده مشارکت کنندگان (میلیون تومان)	۹,۰۰۰
	آورده سرمایه پذیر (میلیون تومان)	۱,۰۰۰
	نوع کمپین	شناوری
	حداقل مبلغ تامین مالی جهت موفقیت کمپین (میلیون تومان)	۶,۰۰۰
	مدت زمان کمپین-روز	۳۰
	حداقل آورده مشارکت کننده حقیقی (میلیون تومان)	۰.۵
	حداکثر آورده مشارکت کننده حقیقی (میلیون تومان)	۵۰۰
	حداقل آورده مشارکت کننده حقوقی (میلیون تومان)	۵
	حداکثر آورده مشارکت کننده حقوقی (میلیون تومان)	۱۰,۰۰۰
مدل مشارکت و بازپرداخت	دوران مشارکت (ماه)	۱۲
	نحوه پرداخت سرمایه جمع آوری شده به سرمایه پذیر	بصورت یکجا و در پایان دوران جمع آوری وجوه
	نحوه بازپرداخت اصل سرمایه	بصورت یکجا و در پایان دوران مشارکت
	معیار محاسبه سود مشارکت کنندگان	درصدی از درآمد
	درصد مشارکت کنندگان از درآمد طرح (سهم الشرکه)	%۴۰.۰
	پیشبینی کل فروش طرح (میلیون تومان)	۲۵,۵۵۰
	سود پیشبینی شده طرح در دوران مشارکت	۴۵.۰%
	شیوه پرداخت سود پیشبینی شده	پرداخت ۱۱.۲۵% هر سه ماه
	مبلغ سود پیشبینی شده (میلیون تومان)	۴,۰۵۰

مدیران تجارت ایرانیان
شماره ثبت: ۵۶۳۰۷

محمد رحمانی
مدیر عامل و عضو هیات مدیره

گزارش دهی طرح	گزارش دهی طرح	گزارش پیشرفت دوره ای هر ۳ ماه
		صورتهای مالی حسابرسی نشده هر شش ماه
		صورتهای مالی حسابرسی شده در پایان دوران مشارکت
	نوع حسابرسی طرح	موسسه حسابرسی
تضامین و بازخرید	تضامین طرح	وثیقه ملکی
	شرایط بازخرید گواهی شراکت	ندارد

مدیران تجارت آینا
شماره ثبت: ۵۶۳۱۹۳

محمد رحمانی
مدیر عامل و عضو هیات مدیره
شرکت کارگزاری بانک صادرات ایران

سپیدار (سهامی خاص)

ارزیابی مالی اقتصادی طرح:

پیش بینی هزینه های عملیاتی و سرمایه در گردش طرح:

عطف به نامه بهای تمام شده واصله از سوی شرکت، هزینه های مدیریت و بهره برداری از بوتیک هتل خانه بخردی مشتمل بر ۴ سرفصل هزینه ای اصلی است که عبارتند از:

۱- هزینه سالانه اجاره هتل
۲- هزینه حقوق و دستمزد سالانه پرسنل هتل
۳- هزینه های سالانه ملزومات مصرفی هتل (اعم از مواد اولیه صبحانه، تجهیزات اداری، مواد شوینده و بهداشتی،...)
٤- هزینه های اداری و فروش (هزینه های ستادی)

براساس ارزیابی های شرکت، سهم هر یک از این هزینه ها در بودجه ۱۰ میلیارد تومانی پویش تامین مالی جمعی حاضر، مطابق با جدول ذیل می باشد:

هزینه مدیریت پیمان هتل به مدت یک سال				
ردیف	شرح	کل هزینه (میلیون تومان)	سهم از کل هزینه ها (%)	توضیحات
۱	هزینه سالانه اجاره هتل	۱,۸۰۰	%۱۸.۰۰	هزینه های اجاره سالانه هتل که به موجر پرداخت می شود و ماهانه معادل با هر ماه ۱۵۰ میلیون تومان
۲	هزینه حقوق و دستمزد سالانه پرسنل هتل	۳,۶۰۰	%۳۶.۰۰	هتل مذکور دارای ۱۲ نفر پرسنل خدماتی است که حقوق این پرسنل با احتساب کلیه سربارها به طور متوسط ماهانه معادل با ۳۰۰ میلیون تومان است
۳	هزینه های سالانه ملزومات مصرفی هتل (اعم از مواد اولیه صبحانه، تجهیزات اداری، مواد شوینده و بهداشتی،...)	۲,۵۲۰	%۲۵.۲۰	در هتل مذکور صبحانه، مواد شوینده بهداشتی و سایر خدمات ابتدایی رفاهی به مسافران ارائه می شود. در کنار این اقلام سایر نیازهای مشاعات هتل نیز در این بودجه دیده شده است.
۴	هزینه های اداری و فروش (هزینه های ستادی)	۲,۰۸۰	%۲۰.۸۰	هزینه های ستادی شرکت بنسه جهت مدیریت پروژه
	جمع کل	۱۰,۰۰۰	%۱۰۰.۰۰	

شایان ذکر است کلیه هزینه های جدول فوق جهت مدیریت پیمان و اجرای طرح به مدت یک سال در نظر گرفته شده است و از این رو، گردش عملیات اجرایی طرح در طول سال برابر با یک گردش می باشد.

پیش بینی درآمدهای اجرای طرح:

عطف به استعلام رسمی صورت گرفته از شرکت، متوسط درامد حاصل از اجاره هر یک از اتاق های بوتیک هتل خانه بخردی برای هر شب معادل با ۳.۵ میلیون تومان است. ضمناً مجتمع اقامتگاهی مذکور دارای ۲۵ اتاق است و بنابه تجربه اجرایی شرکت بنسه در رابطه با میزان اشغال اتاق ها در طول سال، ضریب اشغال این اقامتگاه ۸۰% محاسبه شده است. با توجه به این توضیحات، درآمدهای سالانه حاصل از اجرای طرح براساس جدول زیر می باشد:

پیش بینی درآمدهای طرح					
عنوان	درآمد روزانه (میلیون تومان)	تعداد روزهای هر گردش عملیات (روز)	ضریب اشغال اقامتگاه	تعداد کل اتاق های اقامتگاه	درآمد سالانه حاصل از اجرای طرح (میلیون تومان)
درآمد اجاره اتاق های هتل	۳.۵	۳۶۵	%۸۰	۲۵	۲۵۵۵۰
جمع کل					۲۵۵۵۰

مدیران تجربه زیما
شماره ثبت: ۳۱۹۷

محمد رحمانی
مدیر عامل و عضو هیات مدیره

پیش بینی صورت سود (زیان) طرح:

با توجه به موارد توضیح داده شده در بخشهای قبل، صورت سود (زیان) طرح برای دوره مشارکت طرح بصورت زیر پیشبینی میشود (ارقام جدول به میلیون تومان است):

عنوان	۱	۲	۳	۴	۵	۶	۷	۸	۹	۱۰	۱۱	۱۲	جمع
اجاره اتاق های هتل	۲,۱۲۹	۲,۱۲۹	۲,۱۲۹	۲,۱۲۹	۲,۱۲۹	۲,۱۲۹	۲,۱۲۹	۲,۱۲۹	۲,۱۲۹	۲,۱۲۹	۲,۱۲۹	۲,۱۲۹	۲۵۵۵۰
جمع فروش	۲,۱۲۹	۲,۱۲۹	۲,۱۲۹	۲,۱۲۹	۲,۱۲۹	۲,۱۲۹	۲,۱۲۹	۲,۱۲۹	۲,۱۲۹	۲,۱۲۹	۲,۱۲۹	۲,۱۲۹	۲۵۵۵۰
هزینه سالانه اجاره هتل	۱۵۰	۱۵۰	۱۵۰	۱۵۰	۱۵۰	۱۵۰	۱۵۰	۱۵۰	۱۵۰	۱۵۰	۱۵۰	۱۵۰	۱,۸۰۰
هزینه حقوق و دستمزد سالانه پرسنل هتل	۳۰۰	۳۰۰	۳۰۰	۳۰۰	۳۰۰	۳۰۰	۳۰۰	۳۰۰	۳۰۰	۳۰۰	۳۰۰	۳۰۰	۳,۶۰۰
هزینه های سالانه ملزومات مصرفی هتل	۲۱۰	۲۱۰	۲۱۰	۲۱۰	۲۱۰	۲۱۰	۲۱۰	۲۱۰	۲۱۰	۲۱۰	۲۱۰	۲۱۰	۲۵۲۰
هزینه های اداری و فروش (هزینه های ستادی)	۱۷۳	۱۷۳	۱۷۳	۱۷۳	۱۷۳	۱۷۳	۱۷۳	۱۷۳	۱۷۳	۱۷۳	۱۷۳	۱۷۳	۲,۰۸۰
جمع هزینه های عملیاتی	۸۳۳	۸۳۳	۸۳۳	۸۳۳	۸۳۳	۸۳۳	۸۳۳	۸۳۳	۸۳۳	۸۳۳	۸۳۳	۸۳۳	۱۰,۰۰۰
سود عملیاتی	۱,۲۹۶	۱,۲۹۶	۱,۲۹۶	۱,۲۹۶	۱,۲۹۶	۱,۲۹۶	۱,۲۹۶	۱,۲۹۶	۱,۲۹۶	۱,۲۹۶	۱,۲۹۶	۱,۲۹۶	۱۵۵۵۰
سود پیش بینی شده تامین مالی جمعی	۰	۰	۱,۰۱۳	۰	۰	۱,۰۱۳	۰	۰	۱,۰۱۳	۰	۰	۱,۰۱۳	۴,۰۵۰
هزینه تامین مالی جمعی-کارمزد	۱۵۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۱۵۰
سود قبل از کسر مالیات	۱,۱۴۶	۱,۲۹۶	۲۸۳	۱,۲۹۶	۱,۲۹۶	۲۸۳	۱,۲۹۶	۱,۲۹۶	۲۸۳	۱,۲۹۶	۱,۲۹۶	۲۸۳	۱۱,۳۵۰
مالیات	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۲,۸۳۸	۲,۸۳۸
سود خالص	۱,۱۴۶	۱,۲۹۶	۲۸۳	۱,۲۹۶	۱,۲۹۶	۲۸۳	۱,۲۹۶	۱,۲۹۶	۲۸۳	۱,۲۹۶	۱,۲۹۶	(۲,۵۵۴)	۸۵۱۳

مدیران تحقیقات مالیه
شماره ثبت: ۵۶۳۱۹۴
محمد رحمانی
مدیر عامل و عضو هیات مدیره
شرکت مشاوره سرمایه گذاری پانک صادرات ایران
سهامی خاص

جریان نقد مشارکت کنندگان:

جریان نقد مربوط به مشارکت کنندگان در طرح (بدون در نظر گرفتن ۱۰% آورده سرمایه پذیر) برای پرداخت سود پیش بینی شده و بازپرداخت اصل سرمایه بصورت زیر خواهد بود (ارقام جدول به میلیون تومان است):

جریان نقد مشارکت کنندگان	۱	۲	۳	۴	۵	۶	۷	۸	۹	۱۰	۱۱	۱۲	جمع
آورده مشارکت کنندگان	۹,۰۰۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۹,۰۰۰
جربان نقد خروجی	۹,۰۰۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۹,۰۰۰
دریافت سود پیشبینی شده	۰	۰	۱,۰۱۳	۰	۰	۱,۰۱۳	۰	۰	۱,۰۱۳	۰	۰	۱,۰۱۳	۴,۰۵۰
دریافت اصل مشارکت	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۹,۰۰۰	۹,۰۰۰
جریان نقد ورودی	۰	۰	۱,۰۱۳	۰	۰	۱,۰۱۳	۰	۰	۱,۰۱۳	۰	۰	۱۰,۰۱۳	۱۳,۰۵۰
خالص جریان نقد مشارکت کنندگان بر مبنای سود پیش بینی شده	(۹,۰۰۰)	۰	۱,۰۱۳	۰	۰	۱,۰۱۳	۰	۰	۱,۰۱۳	۰	۰	۱۰,۰۱۳	۴,۰۵۰

مدیران تجارت آیندا
شماره ثبت: ۵۶۳۱۹۷

محمد رحمانی
مدیر عامل و عضو هیات مدیره

بررسی سایر مستندات سرمایه پذیر:

عدم سوء پیشینه مدیران:

نسخه الکترونیکی گواهی عدم سوء پیشینه مطابق با جدول زیر ارائه شده است:

نام و نام خانوادگی	سمت	تاریخ گواهی عدم سوء پیشینه	سوء پیشینه کیفری
محمد حسین ممدوحی	نایب رئیس هیئت مدیره	۱۴۰۳/۰۵/۰۱	فاقد سوء پیشینه
میر نیما قاضی	رئیس هیئت مدیره	۱۴۰۳/۰۵/۲۰	فاقد سوء پیشینه
خشایار علیخانی	مدیر عامل و عضو هیئت مدیره	۱۴۰۳/۰۵/۲۰	فاقد سوء پیشینه

رتبه بندی و گزارش اعتباری:

گواهی اعتبار سنجی بانکی از سامانه شرکت مشاوره رتبه بندی ایران دریافت شده که خلاصه آن در جدول زیر ارائه شده است:

نام و نام خانوادگی	سمت	چک برگشتی	رتبه اعتبار سنجی و توصیف رتبه	امتیاز اعتبار سنجی
شرکت بنسه	-	فاقد چک برگشتی	شرکت فاقد اطلاعات کافی جهت رتبه بندی می باشد.	
محمد حسین ممدوحی	نایب رئیس هیئت مدیره	فاقد چک برگشتی	ریسک بالا – D۲	۴۸۵
خشایار علیخانی	مدیر عامل و عضو هیئت مدیره	فاقد چک برگشتی	ریسک کم – B۱	۶۳۵
میرنیما قاضی	رئیس هیئت مدیره	فاقد چک برگشتی	ریسک متوسط – C۳	۵۲۳

مدیران تجارت پایدار
شماره ثبت: ۵۶۳۱۹۷

محمد رحمانی
مدیر عامل و عضو هیات مدیره