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

گزارش ارزیابی طرح

"تامین سرمایه در گردش
خرید و فروش گوشی تلفن همراه"

"سرمایه پذیر: شرکت جهان پارس تتیس"

محمد رحمانی
مدیر عامل و عضو هیات مدیره

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:	۹
معرفی محصول و طرح:	۹
بازار طرح:	۱۰
ریسک های طرح:	۱۱
مجوزهای اخذ شده:	۱۲
مدل مشارکت:	۱۳
خلاصه مدل مشارکت:	۱۳
ارزیابی مالی اقتصادی طرح:	۱٥
بهای تمام شده خرید و فروش محصول:	۱٥
پیش بینی تیراژ قابل تولید بر اساس سرمایه تامین شده:	۱٦
پیش بینی درآمد طرح:	۱٦
پیش بینی هزینه های عملیاتی طرح:	۱۷
پیش بینی صورت سود (زیان) طرح:	۱۸
جریان نقد مشارکت کنندگان:	۱۹
بررسی سایر مستندات سرمایه پذیر:	۲۰
رتبه بندی و گزارش اعتباری:	۲۰
عدم سوء پیشینه مدیران:	۲۰

محمد رحمانی
مدیر عامل و عضو هیات مدیره

خلاصه مدیریتی طرح:

اطلاعات ارائه دهنده طرح	
نام طرح	تامین سرمایه در گردش خرید و فروش گوشی تلفن همراه
نماد فارسی طرح	زیماگوشی
نماد انگلیسی طرح	Zemaphon
سرمایه مورد نیاز (میلیارد تومان)	۲۵
طول دوران مشارکت (ماه)	۱۲
درصد و زمانبندی پرداخت سود پیشبینی شده	۴۴%
ضمانت نامه طرح	ضمانتنامه تعهد پرداخت بانک
صنعت و زیرصنعت	مخابرات – مخابرات
استان محل اجرای طرح	تهران
نام و نام خانوادگی نماینده طرح	سعید رزمی
آدرس ایمیل نماینده	s.razmi@dgservice.ir

معرفی شرکت:

عنوان	شرح
نام شرکت	جهان پارس تتیس
نوع شخصیت حقوقی شرکت	سهامی خاص
شماره ثبت شرکت	۵۲۰۷۵۶
تاریخ ثبت شرکت	۱۳۹۶/۱۰/۰۹
شناسه ملی	۱۴۰۰۷۳۱۳۲۳۶
کد بورسی شرکت	شرک۸۸۹۱۲
نشانی	تهران، چهارراه عزیزخان، خیابان شهید احمد محمد بیک، کوچه غزالی، پلاک ۸، طبقه ۳، واحد شرقی

محمد رحمانی
مدیر عامل وعضو هیات مدیره

کدپستی	۱۱۳۸۹۳۳۹۶۷
شماره تماس	۶۶۷۶۹۴۵۹
مشخصات دانش بنیانی شرکت	دانش بنیان نیست

سابقه، محصولات و خدمات شرکت:

❖ درباره شرکت

شرکت جهان پارس تتیس (سهامی خاص) در تاریخ ۱۳۹۶/۱۰/۰۹ به صورت شرکت سهامی خاص تاسیس شده و طی شماره ۵۲۰۷۵۶ مورخ ۱۳۹۶/۱۰/۰۹ در اداره ثبت شرکت ها و مالکیت صنعتی تهران به ثبت رسیده و همچنین شناسه ملی آن ۱۴۰۰۷۳۱۳۲۳۶ میباشد. نشانی مرکز اصلی شرکت در تهران چهار راه عزیز خان خیابان شهید احمد محمد بیک ، کوچه غزالی پلاک طبقه ۳ واحد شرقی می باشد .

موضوع فعالیت شرکت طبق ماده ۲ اساسنامه عبارت است از واردات، صادرات، خرید و فروش کلیه انواع گوشی های موبایل و لوازم جانبی سخت افزاری و تجهیزات سخت افزار، تعمیر و نگهداری و تامین قطعات سیستمهای رایانه ای و موبایل، ارائه کلیه فعالیتهای تجاری و خدمات بازرگانی در زمینه خرید و فروش و خدمات پس از فروش کلیه کالاهای مجاز بازرگانی همچنین ترخیص کالا از گمرکات داخلی، شرکت و برپایی در کلیه نمایشگاههای بین المللی، اخذ وام و تسهیلات از کلیه بانکها و موسسات مالی و اعتباری دولتی و خصوصی، انعقاد قرارداد با کلیه اشخاص حقیقی و حقوقی در داخل و خارج از کشور، خرید، فروش و اجاره اموال منقول و غیر منقول اعم از زمین، املاک و مستغلات، پروژه های تمام و نیمه تمام با رعایت قوانین و مقررات مربوطه، طراحی و اجرای کلیه عملیات ساختمانی به منظور تولید، عرضه و فروش، تهاتر و یا معاوضه واحدهای مسکونی، تجاری، اداری، صنعتی و غیره، بهسازی و بازسازی، اجرای دکوراسیون های داخلی و نماهای بیرونی ساختمان در سطح کشور، انجام کلیه امور پیمانکاری در زمینه تزئینات و دکوراسیون داخلی ساختمان و تجهیزات و لوازم مورد استفاده در طراحی و اجرای دکوراسیون داخلی، تولید، بسته بندی، فروش و ارائه خدمات پس از فروش انواع لوازم خانگی اعم از برقی صوتی و تصویری آشپزخانه، انواع ادوات موسیقی مجاز و تجهیزات موسیقی و همچنین انواع اسباب بازی و وسایل سرگرمی مجاز، خرید و فروش و واردات و صادرات قیر، خرید قیر از بورس و سایر، شرکت در مناقصات و مزایدات دولتی و خصوصی، خرید و فروش و واردات و صادرات کلیه کالاهای مجاز بازرگانی، اخذ و اعطاء نمایندگی شرکتهای معتبر داخلی و خارجی.

درآمد شرکت در سه سال اخیر از فروش انواع گوشی تلفن همراه بوده است. براساس صورت‌های مالی حسابرسی شده سال ۱۴۰۲ ، درآمد شرکت در سال ۱۴۰۲ معادل با ۲۰،۸۰۰،۸۲۴ میلیون ریال و براساس همان صورت‌های مالی حسابرسی شده درآمد شرکت در سال ۱۴۰۱ معادل با ۲۲،۵۸۴،۴۲۰ میلیون ریال و براساس صورت‌های مالی حسابرسی شده سال ۱۴۰۱ ، درآمد شرکت در سال ۱۴۰۰ معادل با ۳۱،۵۰۷،۳۱۳ میلیون ریال می باشد.

محمد رحمانی
مدیر عامل و عضو هیات مدیره

اطلاعات مالی و حقوقی شرکت:

۱) خلاصه صورتهای مالی شرکت:

خلاصه صورت‌های مالی شرکت (میلیون ریال)			
شرح	سال ۱۴۰۲ (صورت‌های مالی حسابرسی شده ۱۴۰۲)	سال ۱۴۰۱ (صورت‌های مالی حسابرسی شده ۱۴۰۲)	سال ۱۴۰۰ (صورت‌های مالی حسابرسی شده ۱۴۰۱)
صورت وضعیت مالی			
جمع دارایی‌ها	۷,۶۱۳,۳۸۴	۷,۷۶۷,۹۲۷	۸,۵۰۲,۲۵۸
جمع بدهی‌ها	۶,۰۹۲,۷۴۳	۶,۱۱۳,۸۶۱	۸,۰۶۰,۳۲۶
سرمایه	۱,۵۰۰,۰۰۰	۱,۵۰۰,۰۰۰	۱۵۰,۰۰۰
سود (زیان) انباشته	۱,۰۱۴	۱۳۶,۴۷۲	۱۳۳,۶۳۳
جمع حقوق صاحبان سهام	۱,۵۲۰,۶۴۱	۱,۶۵۴,۰۶۵	۴۴۱,۹۳۱
صورت سود (زیان)			
درآمدهای عملیاتی	۲۰,۸۰۰,۸۲۴	۲۲,۵۸۴,۴۲۰	۳۱,۵۰۷,۳۱۳
بهای تمام شده درآمدهای عملیاتی	(۱۹,۳۵۷,۸۱۲)	(۲۱,۲۳۳,۷۹۵)	(۳۰,۴۹۷,۰۳۴)
هزینه های فروش، اداری و عمومی	(۱,۲۱۶,۸۵۰)	(۱,۳۷۸,۷۱۱)	(۷۲۱,۲۲۱)
سود (زیان) عملیاتی	۷۴۰,۵۴۸	(۲۰۱,۵۹۹)	۲۸۹,۰۵۷
سایر درآمدها و هزینه های غیر عملیاتی	۶۹,۱۱۷	۹۳۴,۴۳۷	۱۳,۶۷۸
هزینه های مالی	(۷۵۰,۳۳۳)	(۵۴۶,۹۳۶)	(۲۰۴,۴۷۰)
هزینه مالیات بر درآمد	(۱۸,۸۹۶)	۰	(۱۹,۵۹۱)
سود خالص	۴۰,۴۳۶	۱۸۵,۹۰۱	۷۸,۶۷۳

محمد رحمانی
مدیر عامل وعضو هیات مدیره

۲) نسبت های مالی شرکت:

نسبت های مالی		سال ۱۴۰۲ (صورت‌های مالی حسابرسی شده ۱۴۰۲)	سال ۱۴۰۱ (صورت‌های مالی حسابرسی شده ۱۴۰۲)	سال ۱۴۰۰ (صورت‌های مالی حسابرسی شده ۱۴۰۱)
نسبت های نقدینگی	نسبت جاری	%۱۰۴	%۱۲۵	%۸۵
نسبت های اهرمی	نسبت بدهی	%۸۰	%۷۹	%۹۵
	نسبت بدهی به حقوق صاحبان سهام	%۴۰۱	%۳۷۰	%۱۸۲۴
	نسبت مالکانه	%۲۰	%۲۱	%۵
نسبت های فعالیت	گردش حسابهای دریافتنی	۵.۲۳	۴.۷۹	۲۵.۳۸
	دوره گردش حسابهای دریافتنی	۶۹.۸۳	۷۶.۲۱	۱۴.۳۸
	گردش دارایی ها	%۲۷۳	%۲۹۱	%۳۷۱
	متوسط دوره وصول مطالبات – روز	۷۰	۷۶	۱۴
	گردش موجودی کالا	۲۷	۱۸	۵۴
	دوره گردش موجودی کالا	۱۳	۲۰	۷
	گردش حساب های پرداختنی	۹.۴۲	۶.۴۷	۵.۵۸
	دوره گردش حسابهای پرداختنی	۳۹	۵۶	۶۵
نسبتهای سودآوری	حاشیه سود (زیان) ناخالص	%۷	%۶	%۳
	حاشیه سود (زیان) عملیاتی	%۴	(%۱)	%۱
	حاشیه سود (زیان) خالص	%۰.۱۹	%۰.۸۲	%۰.۲۵
	بازده داراییها (ROA) = سود خالص به دارایی ها	%۱	%۲	%۱
	بازده حقوق صاحبان سهام (ROE) = سود خالص به حقوق صاحبان سهام	%۳	%۱۱	%۱۸

محمد رحمانی
مدیر عامل وعضو هیات مدیره

۳) سابقه تامین مالی از سایر سکوهای تامین مالی جمعی

بر اساس استعلام صورت گرفته از وبسایت شرکت فرابورس ایران، این شرکت تاکنون سابقه تامین مالی جمعی نداشته است.

اطلاعات دعاوی حقوقی شرکت:

براساس صورت‌های مالی حسابرسی شده سال ۱۴۰۲، دعوی حقوقی بازی مشاهده نگردید.

مشخصات تیم و سهامداران:

۱) اعضای هیات مدیره و مدیرعامل:

ترکیب اعضای هیأت مدیره و مدیرعامل به استناد روزنامه رسمی شماره ۲۳۲۷۴ مورخ ۱۴۰۳/۱۱/۲۹ به شرح جدول زیر است:

نام و نام خانوادگی	نام نماینده اشخاص حقوقی	کد ملی/شناسه ملی	سمت
مبین رسائی	--	۱۷۵۵۱۰۱۷۸۳	رئیس هیئت مدیره
امیر نفر سفید دشتی	--	۱۷۵۷۱۲۴۷۸۰	مدیرعامل و عضو هیئت مدیره
نازنین رسائی	--	۱۷۵۷۵۵۳۲۴۱	نایب رئیس هیئت مدیره

کلیه اسناد و اوراق بهادار و تعهدآور شرکت از قبیل چک، سفته، بروات، قراردادها و عقود اسلامی اسناد و اوراق عادی و اداری با امضاء مدیرعامل یا رئیس هیئت مدیره هر یک به تنهایی همراه با مهر شرکت معتبر می باشد.

محمد رحمانی
مدیر عامل وعضو هیات مدیره

۲) سوابق مدیران شرکت:

سوابق تحصیلی و سوابق اجرایی اعضای هیئت مدیره و مدیرعامل به شرح ذیل می باشد:

سوابق اعضای هیات مدیره					
نام و نام خانوادگی	تاریخ تولد	وضعیت همکاری	تحصیلات	تاریخ آغاز همکاری با شرکت	سابقه سنوات کاری
مبین رسائی	۱۳۶۳	موظف	دکتری	۱۳۹۶	۱۲ سال
امیر نفر سفید دشتی	۱۳۶۴	موظف	لیسانس	۱۳۹۶	۸ سال
نازنین رسائی	۱۳۶۷	موظف	لیسانس	۱۳۹۶	۱۲ سال

۳) ترکیب سهامداران:

ترکیب سهامداران براساس صورت مالی حسابرسی شده ۱۲ ماهه سال ۱۴۰۲، مطابق با جدول زیر می‌باشد:

ردیف	نام سهامدار	نوع شخصیت حقوقی	درصد سهام	تعداد سهام
۱	مبین رسایی	--	%۹۹.۹	۱۴۹،۹۹۹،۹۸۰
۲	امیر نفر سفید دشتی	--	زیر ۱%	۱۰
۳	نازنین رسایی	--	زیر ۱%	۱۰
جمع			%۱۰۰	۱۵۰،۰۰۰،۰۰۰

۴) تعداد نیروی انسانی شرکت:

براساس صورت‌های مالی حسابرسی سال ۱۴۰۲ شده، تعداد کارکنان شرکت ۴۷ نفر بوده است.

محمد رحمانی
مدیر عامل وعضو هیات مدیره

معرفی طرح:

معرفی محصول و طرح:

محصول اصلی این شرکت، تلفن همراه (گوشی هوشمند) است که به‌عنوان یکی از کالاهای اساسی، استراتژیک و مصرفی در دنیای امروز شناخته می‌شود. گوشی‌های هوشمند امروزه فقط یک ابزار ارتباطی نیستند، بلکه نقش یک رایانه قابل حمل، وسیله‌ای برای آموزش، ابزار سرگرمی، مدیریت مالی و ارتباطات شغلی را نیز ایفا می‌کنند. این کالا به دلیل سرعت بالای رشد فناوری و تمایل بازار به مدل‌های جدیدتر، دارای نرخ گردش موجودی بالایی است و بازار آن همواره در حال تحول و بروزرسانی است.

شرکت مورد نظر در زمینه خرید، تأمین، واردات، توزیع و فروش انواع گوشی‌های تلفن همراه از برندهای معتبر داخلی و خارجی فعالیت دارد. برندهای پوشش داده‌شده توسط این شرکت شامل طیف وسیعی از تولیدکنندگان مطرح مانند Apple، Samsung، Xiaomi، Huawei، Nokia، Realme، OnePlus، Tecno و Poco می‌باشد. همچنین، با توجه به نیازهای متنوع بازار، گوشی‌ها در بازه‌های قیمتی مختلف از اقتصادی تا پرچم‌دار تأمین و عرضه می‌شوند تا پاسخ‌گوی نیاز اقشار مختلف جامعه باشند.

این شرکت با تکیه بر شبکه تأمین مطمئن و شناخت دقیق از بازار، قادر است محصولات مورد نظر را به‌صورت مستقیم از واردکنندگان اصلی یا نمایندگان رسمی در داخل کشور تهیه نموده و به مشتریان نهایی (مصرف‌کنندگان یا فروشگاه‌های محلی) عرضه نماید. فرآیند فروش از طریق کانال‌های مختلفی از جمله فروشگاه‌های فیزیکی، عرضه به همکاران فروش، فروش آنلاین در پلتفرم‌های معتبر و رسانه‌های اجتماعی انجام می‌شود.

علاوه بر فروش تلفن همراه، شرکت خدمات جانبی مرتبط با محصول را نیز ارائه می‌دهد که از جمله آن می‌توان به موارد زیر اشاره کرد:

- فروش انواع لوازم جانبی (کاور، گلس، پاوربانک، شارژر، هندزفری و ...)
- ارائه گارانتی معتبر برای گوشی‌های خریداری‌شده (در صورت وجود)
- ارائه مشاوره فنی به مشتریان پیش از خرید
- ارائه خدمات پس از فروش از طریق همکاری با مراکز مجاز تعمیراتی
- تعویض و ارتقاء گوشی‌های قدیمی مشتریان با شرایط توافقی

یکی از اهداف اصلی شرکت، ایجاد تجربه‌ای مطمئن، سریع و قابل اعتماد در خرید تلفن همراه برای مشتریان است. در این راستا، شرکت تلاش دارد با رعایت اصول شفافیت، قیمت‌گذاری رقابتی، تنوع محصول، موجودی به‌روز، و پاسخ‌گویی حرفه‌ای، سهم بیشتری از بازار را به خود اختصاص دهد.

همچنین با توجه به رشد روزافزون خریدهای اینترنتی، شرکت در نظر دارد در آینده نزدیک فعالیت‌های فروش آنلاین خود را گسترش داده و با راه‌اندازی فروشگاه اینترنتی اختصاصی، ضمن افزایش سهم بازار، امکان ارائه خدمات گسترده‌تری را برای مشتریان در سراسر کشور فراهم نماید.

محمد رحمانی
مدیر عامل وعضو هیات مدیره

بازار طرح:

بازار تلفن همراه در ایران یکی از بزرگ‌ترین و پویاترین بازارهای کالاهای دیجیتال به‌شمار می‌رود. با ضریب نفوذ بالای تلفن همراه در کشور و وابستگی روزافزون افراد به خدمات دیجیتال، شبکه‌های اجتماعی، خدمات مالی آنلاین، آموزش مجازی و تجارت الکترونیک، تقاضا برای گوشی‌های هوشمند همواره در سطح بالایی قرار دارد. بر اساس آمارهای رسمی، ضریب نفوذ موبایل در ایران بیش از ۱۲۰ درصد است و این عدد گویای اهمیت فوق‌العاده این کالا در زندگی روزمره مردم می‌باشد.

بازار هدف این شرکت را طیف وسیعی از مصرف‌کنندگان نهایی، فروشگاه‌های خرده‌فروشی، فروشندگان عمده، و فعالان حوزه تجهیزات دیجیتال تشکیل می‌دهند. مشتریان در این بازار از اقشار مختلف اقتصادی و اجتماعی هستند، از خریداران گوشی‌های اقتصادی گرفته تا کاربران حرفه‌ای و علاقه‌مندان به گوشی‌های پرچم‌دار برندهای مطرح جهانی. به همین جهت، تنوع محصول و تأمین مدل‌های مختلف با بازه قیمتی متنوع، از الزامات رقابت‌پذیری در این بازار به‌شمار می‌رود.

ویژگی‌های بازار داخلی تلفن همراه عبارتند از:

- **نوسان‌پذیری بالا** :به‌دلیل وابستگی شدید به واردات و تأثیرپذیری از نرخ ارز، قیمت‌ها در این بازار بسیار نوسان‌پذیر هستند. این موضوع موجب می‌شود که تجربه و چابکی در خرید و فروش، نقش تعیین‌کننده‌ای در موفقیت داشته باشد.
- **تقاضای مستمر و غیرموسمی** :برخلاف بسیاری از کالاهای مصرفی، تلفن همراه دارای الگوی مصرف مداوم در طول سال است و تقاضای آن تحت تأثیر خاصی از فصول یا مناسبت‌ها قرار ندارد، هرچند در ایامی نظیر بازگشایی مدارس، نوروز و اعیاد، میزان فروش افزایش پیدا می‌کند.
- **تأثیر تکنولوژی و نوآوری** :معرفی مدل‌های جدید از سوی برندهای مطرح، همواره منجر به تحریک بازار و ایجاد موجی از خرید در میان کاربران می‌شود. این روند باعث افزایش پویایی بازار و لزوم به‌روزرسانی مداوم موجودی توسط فروشندگان شده است.
- **رشد تقاضای خرید اینترنتی** :در سال‌های اخیر، به‌ویژه پس از همه‌گیری کرونا، حجم قابل توجهی از فروش تلفن همراه به بسترهای آنلاین منتقل شده است. کاربران ترجیح می‌دهند قیمت‌ها را مقایسه کرده و از طریق فروشگاه‌های اینترنتی یا شبکه‌های اجتماعی خرید خود را انجام دهند. این تغییر رفتار مشتریان، فرصت‌های جدیدی برای فعالان هوشمند این بازار فراهم کرده است.

چالش‌ها و فرصت‌های بازار :از جمله چالش‌های بازار می‌توان به نوسانات نرخ ارز، محدودیت‌های وارداتی، مشکلات تخصیص ارز، تعدد برندها و مدل‌ها، و شدت رقابت میان فروشندگان اشاره کرد. با این حال، حجم بالای تقاضا، سرعت بالای گردش موجودی، رشد بازار آنلاین، و امکان تأمین سود مناسب در صورت مدیریت هوشمند موجودی و نقدینگی، از جمله فرصت‌های جذاب این بازار به‌شمار می‌روند.

در مجموع، بازار تلفن همراه در ایران بازاری بزرگ، پررقابت، اما همچنان سودآور و در حال رشد است که در صورت مدیریت کارآمد در زمینه تأمین، قیمت‌گذاری، فروش و خدمات پس از فروش، می‌تواند سودآوری پایداری برای شرکت به همراه داشته باشد.

محمد رحمانی
مدیر عامل و عضو هیات مدیره

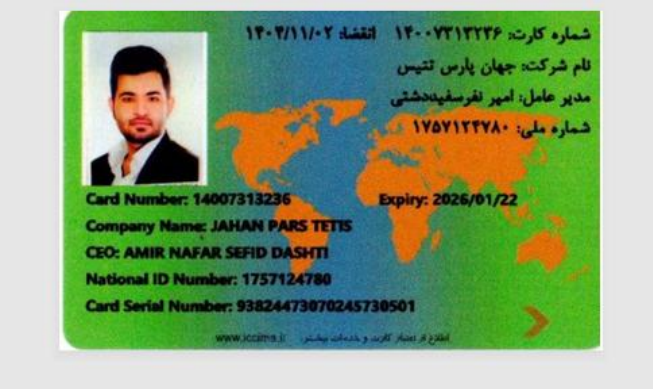
ریسک های طرح:

عوامل ریسک	شرح ریسک
ریسک فنی تولید و دانش فنی	با توجه به اینکه فعالیت شرکت صرفاً بازرگانی بوده و فرآیند تولیدی ندارد، ریسک فنی تولید و دانش فنی پایین ارزیابی می‌شود.
ریسک تامین مواد اولیه و یا سایر الزامات طرح	با توجه به اینکه تأمین کالا از کشور امارات انجام می‌گیرد، ریسک تأمین مواد اولیه در سطح متوسط ارزیابی می‌شود. هرچند امارات به عنوان یک مبدا تجاری قابل اتکا شناخته می‌شود، اما وابستگی به واردات می‌تواند در شرایط خاص، ریسک‌هایی ایجاد کند.
ریسک بازار فروش محصولات	با توجه به اینکه حدود ۲۳ درصد از فروش شرکت به یک مشتری خاص اختصاص دارد، ریسک بازار فروش در سطح متوسط ارزیابی می‌شود. اتکای قابل‌توجه به یک مشتری می‌تواند در صورت قطع همکاری یا کاهش خرید، موجب اختلال در فروش شود اما با توجه به ماهیت محصول که تقاضای بالایی در بازار دارد انتظار می رود شرکت بتواند به سادگی مشتریان خود را جایگزین کند.
ریسک وصول مطالبات از مشتریان	با توجه به دوره وصول مطالبات در سال ۱۴۰۲ و ۱۴۰۱ که حدودا ۷۰ روز محاسبه شده است و با توجه به تعداد مشتریان شرکت که نسبتا بالا است، ریسک وصول مطالبات پایین ارزیابی می شود.
ریسک نوسان نرخ ارز	با توجه به اینکه کالاهای مورد معامله از خارج کشور تأمین می‌شوند، نوسانات نرخ ارز می‌تواند تأثیر مستقیم بر بهای تمام‌شده کالاها داشته باشد. از طرفی، افزایش قیمت ناشی از رشد نرخ ارز ممکن است باعث کاهش تقاضای داخلی شود. از این‌رو، این ریسک متوسط ارزیابی می‌شود.
ریسک عدم بازپرداخت توسط سرمایه‌پذیر	با عنایت به اخذ ضمانت‌نامه تعهد پرداخت بانکی از سرمایه‌پذیر، این ریسک عملاً پوشش داده می شود؛ لذا ریسک قابل توجهی از این بابت پیشبینی نمی شود.

محمد رحمانی
مدیر عامل وعضو هیات مدیره

مجوزهای اخذ شده:

نوع مجوز	مرجع صادرکننده	تاریخ صدور	مدت اعتبار
کارت بازرگانی	وزارت صنعت، معدن و تجارت	--	۱۴۰۴/۱۱/۰۲



محمد رحمانی
مدیر عامل و عضو هیات مدیره

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	۲۵,۰۰۰
	تعداد گواهی شراکت (سهم ۱۰۰۰ ریالی)	۲۵۰,۰۰۰,۰۰۰
	آورده مشارکت کنندگان (میلیون تومان)	۲۲,۵۰۰
	آورده سرمایه پذیر (میلیون تومان)	۲,۵۰۰
	نوع کمپین	شناوری
	حداقل مبلغ تامین مالی جهت موفقیت کمپین (میلیون تومان)	۱۵,۰۰۰
	مدت زمان کمپین (روز)	۳۰
	حداقل آورده مشارکت کننده حقیقی (میلیون تومان)	۰.۵
	حداکثر آورده مشارکت کننده حقیقی (میلیون تومان)	۱,۲۵۰
	حداقل آورده مشارکت کننده حقوقی (میلیون تومان)	۵
	حداکثر آورده مشارکت کننده حقوقی (میلیون تومان)	۲۵,۰۰۰
مدل مشارکت و بازپرداخت	دوران مشارکت (ماه)	۱۲
	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)	%۱۰.۵
	پیش‌بینی کل فروش طرح (میلیون تومان)	۸۷,۵۰۰
	سود پیش‌بینی شده طرح در دوران مشارکت	%۴۴.۰
	شیوه پرداخت سود پیش‌بینی شده	پرداخت ۱۱% هر سه ماه
	مبلغ سود پیش‌بینی شده (میلیون تومان)	۹,۹۰۰

محمد رحمانی
مدیر عامل و عضو هیات مدیره

	محدوده سود مشارکت کنندگان	درصورتیکه سهم سود مشارکت کنندگان از درامد طرح منجر به سود پیشبینی شده کمتر از ۴۴% در دوران مشارکت گردد، درصد مشارکت در درآمد افزایش می یابد تا حدی که سود پیشبینی شده ۴۴% تامین شود.
		با افزایش درآمد طرح، درصد مشارکت در درآمد به نحوی تنظیم میگردد که حداکثر سود سالیانه موثر مشارکت کنندگان ۶۷% بیشتر نشود.
گزارش دهی طرح	گزارش دهی طرح	گزارش پیشرفت دوره ای هر ۳ ماه
		حسابرسی ویژه پروژه در پایان طرح
	نوع حسابرسی طرح	موسسه حسابرسی
تضامین و بازخرید	تضامین طرح	ضمانتنامه تعهد پرداخت از بانک
	شرایط بازخرید گواهی شراکت	ندارد

محمد رحمانی
مدیر عامل وعضو هیات مدیره

ارزیابی مالی اقتصادی طرح:

بهای تمام شده خرید و فروش محصول:

بر اساس یادداشت ۶ صورت های مالی ۱۴۰۲، بهای تمام شده کالای فروش رفته برابر با ۱،۹۳۵،۷۸۱ میلیون تومان بوده است و بر اساس یادداشت ۷ صورت های مالی ۱۴۰۲، هزینه توزیع و فروش، هزینه حقوق و دستمزد و سایر هزینه ها به ترتیب برابر با ۹۴،۳۹۰ میلیون تومان، ۱۳،۳۸۳میلیون تومان و ۱۳،۹۱۰ میلیون تومان بوده است که این مبالغ و نسبت هر کدام از کل در جدول زیر قابل مشاهده است.

بهای تمام شده			
ردیف	شرح	مبلغ (میلیون تومان)	درصد
۱	بهای خرید کالا	۱,۹۳۵,۷۸۱	۹۴.۱%
۲	هزینه توزیع و فروش	۹۴,۳۹۰	۴.۶%
۳	هزینه حقوق و دستمزد	۱۳,۳۸۳	۰.۷%
۴	سایر هزینه ها	۱۳,۹۱۰	۰.۷%
جمع		۲,۰۵۷,۴۶۴	۱۰۰%

طبق نامه بهای تمام شده ارسالی از طرف شرکت، بهای تمام شده هر عدد گوشی تلفن همراه قابل فروش برابر با ۵.۴ میلیون تومان است که با ضرب این عدد در نسبت هر یک از سرفصل های هزینه که بیان شد می توان به مقدار هزینه هر سرفصل برای خرید و فروش یک تلفن همراه رسید که این مبالغ و سرفصل ها در جدول زیر بیان شده است.

بهای تمام شده هر گوشی تلفن همراه			
ردیف	شرح	مبلغ (میلیون تومان)	درصد
۱	بهای خرید کالا	۵.۰۸	۹۴.۱%
۲	هزینه های توزیع و فروش	۰.۲۵	۴.۶%
۳	هزینه حقوق و دستمزد	۰.۰۴	۰.۷%
۴	سایر هزینه ها	۰.۰۴	۰.۷%
جمع		۵.۴۰	۱۰۰%

محمد رحمانی
مدیر عامل و عضو هیات مدیره

پیش بینی تیراژ قابل تولید بر اساس سرمایه تامین شده:

با توجه به اینکه شرکت قصد تامین مالی به مبلغ ۲۵،۰۰۰ میلیون تومان را دارد و در قسمت های قبل بیان شد که بهای تمام شده هر یک گوشی تلفن همراه برابر با ۵.۴ می باشد، با تقسیم مبلغ تامین مالی بر بهای تمام شده هر یک عدد گوشی تلفن همراه می توانیم به تعداد گوشی قابل خرید و فروش دست پیدا کنیم.

محاسبه تیراژ قابل تولید طرح		
ردیف	شرح	مبلغ (میلیون تومان)
۱	مبلغ تامین مالی جمعی	۲۵,۰۰۰
۲	بهای تمام شده تولید و فروش محصول	۵.۴۰
	کل تیراژ قابل خرید و فروش (عدد)	۴,۶۳۰

پیش بینی درآمد طرح:

بر اساس نامه بهای تمام شده ارسالی از شرکت، قیمت فروش هر عدد گوشی تلفن همراه برابر با ۶.۳ میلیون تومان است و با توجه به تعداد گوشی تلفن همراه قابل خرید و فروش که در قسمت قبل ۴،۶۳۰ عدد محاسبه شد، می توان با ضرب این دو مبلغ به میزان فروش شرکت دست پیدا کرد که برابر با ۲۹،۱۶۷ میلیون تومان خواهد بود. لازم به ذکر است بر اساس نامه بهای تمام شده ارسالی، این شرکت توانایی خرید و فروش بیش از ۵،۰۰۰ گوشی تلفن همراه را دارد و طبق صورت های مالی حسابرسی شده ۱۴۰۲ ، این شرکت در سال ۱۴۰۲ بیش از ۱۸۰،۰۰۰ گوشی تلفن همراه به فروش رسانده است.

پیش بینی فروش			
محصول	تعداد (عدد)	متوسط قیمت فروش (میلیون تومان)	درآمد در سال (میلیون تومان)
گوشی تلفن همراه	۴,۶۳۰	۶.۳۰۰	۲۹,۱۶۷
جمع کل		–	۲۹,۱۶۷

شایان ذکر می‌باشد که این عدد درآمد حاصل از یک دور گردش تولید و فروش محصول مد نظر می‌باشد. در ارزیابی توجیهی طرح، فروش محصول با ۳ دور گردش انجام و محاسبه شده است. از این رو، درآمد حاصل پس از ۱۲ ماه و ۳ دور گردش عملیات طرح ۸۷،۵۰۰ میلیون تومان خواهد بود.

محمد رحمانی
مدیر عامل و عضو هیات مدیره

پیش بینی هزینه های عملیاتی طرح:

پس از محاسبات انجام شده و بدست آوردن سهم هر بخش از درصد کل هزینه‌های عملیاتی، سهم هر یک از سرفصل های هزینه ای در هر چرخش عملیات طرح با توجه به بودجه ۲۵،۰۰۰ میلیون تومانی تامین مالی جمعی، معادل با جدول ذیل می باشد:

هزینه های عملیاتی			
ردیف	شرح	مبلغ (میلیون تومان)	درصد از کل
۱	بهای خرید کالا	۲۳,۵۲۱	۹۴.۰۹%
۲	هزینه توزیع و فروش	۱,۱۴۷	۴.۵۹%
۳	هزینه حقوق و دستمزد	۱۶۳	۰.۶۵%
۴	سایر هزینه ها	۱۶۹	۰.۶۸%
جمع کل		۲۵,۰۰۰	۱۰۰%

بدیهی است با ۳ بار گردش عملیات در طول اجرای طرح، این هزینه ها برابر ۷۵،۰۰۰ میلیون تومان خواهد شد.

محمد رحمانی
مدیر عامل وعضو 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):

پیش بینی صورت سود (زیان) – مبالغ به میلیون تومان													
عنوان	۱	۲	۳	۴	۵	۶	۷	۸	۹	۱۰	۱۱	۱۲	جمع
گوشی تلفن همراه	۷,۲۹۲	۷,۲۹۲	۷,۲۹۲	۷,۲۹۲	۷,۲۹۲	۷,۲۹۲	۷,۲۹۲	۷,۲۹۲	۷,۲۹۲	۷,۲۹۲	۷,۲۹۲	۷,۲۹۲	۸۷,۵۰۰
جمع فروش	۷,۲۹۲	۷,۲۹۲	۷,۲۹۲	۷,۲۹۲	۷,۲۹۲	۷,۲۹۲	۷,۲۹۲	۷,۲۹۲	۷,۲۹۲	۷,۲۹۲	۷,۲۹۲	۷,۲۹۲	۸۷,۵۰۰
بهای خرید کالا	۵,۸۸۰	۵,۸۸۰	۵,۸۸۰	۵,۸۸۰	۵,۸۸۰	۵,۸۸۰	۵,۸۸۰	۵,۸۸۰	۵,۸۸۰	۵,۸۸۰	۵,۸۸۰	۵,۸۸۰	۷۰,۵۶۴
هزینه توزیع و فروش	۲۸۷	۲۸۷	۲۸۷	۲۸۷	۲۸۷	۲۸۷	۲۸۷	۲۸۷	۲۸۷	۲۸۷	۲۸۷	۲۸۷	۳,۴۴۱
هزینه حقوق و دستمزد	۴۱	۴۱	۴۱	۴۱	۴۱	۴۱	۴۱	۴۱	۴۱	۴۱	۴۱	۴۱	۴۸۸
سایر هزینه ها	۴۲	۴۲	۴۲	۴۲	۴۲	۴۲	۴۲	۴۲	۴۲	۴۲	۴۲	۴۲	۵۰۷
جمع هزینه های عملیاتی	۶,۲۵۰	۶,۲۵۰	۶,۲۵۰	۶,۲۵۰	۶,۲۵۰	۶,۲۵۰	۶,۲۵۰	۶,۲۵۰	۶,۲۵۰	۶,۲۵۰	۶,۲۵۰	۶,۲۵۰	۷۵,۰۰۰
سود عملیاتی	۱,۰۴۲	۱,۰۴۲	۱,۰۴۲	۱,۰۴۲	۱,۰۴۲	۱,۰۴۲	۱,۰۴۲	۱,۰۴۲	۱,۰۴۲	۱,۰۴۲	۱,۰۴۲	۱,۰۴۲	۱۲,۵۰۰
سود پیشبینی شده تامین مالی جمعی	۰	۰	۲,۴۷۵	۰	۰	۲,۴۷۵	۰	۰	۲,۴۷۵	۰	۰	۲,۴۷۵	۹,۹۰۰
هزینه تامین مالی جمعی–کارمزد	۳۲۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۳۲۰
سود قبل از کسر مالیات	۷۲۲	۱,۰۴۲	(۱,۴۳۳)	۱,۰۴۲	۱,۰۴۲	(۱,۴۳۳)	۱,۰۴۲	۱,۰۴۲	(۱,۴۳۳)	۱,۰۴۲	۱,۰۴۲	(۱,۴۳۳)	۲,۲۸۰
مالیات	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۵۷۰	۵۷۰
سود خالص	۷۲۲	۱,۰۴۲	(۱,۴۳۳)	۱,۰۴۲	۱,۰۴۲	(۱,۴۳۳)	۱,۰۴۲	۱,۰۴۲	(۱,۴۳۳)	۱,۰۴۲	۱,۰۴۲	(۲,۰۰۳)	۱,۷۱۰

محمد رحمانی
مدیر عامل وعضو هیات مدیره

جریان نقد مشارکت کنندگان:

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

پیش بینی جریان نقد مشارکت کنندگان – مبالغ به میلیون تومان													
جریان نقد مشارکت کنندگان	۱	۲	۳	۴	۵	۶	۷	۸	۹	۱۰	۱۱	۱۲	جمع
آورده مشارکت کنندگان	۲۲,۵۰۰												۲۲,۵۰۰
جریان نقد خروجی	۲۲,۵۰۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۲۲,۵۰۰
دریافت سود پیشبینی شده	۰	۰	۲,۴۷۵	۰	۰	۲,۴۷۵	۰	۰	۲,۴۷۵	۰	۰	۲,۴۷۵	۹,۹۰۰
دریافت اصل مشارکت	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۲۲,۵۰۰	۲۲,۵۰۰
جریان نقد ورودی	۰	۰	۲,۴۷۵	۰	۰	۲,۴۷۵	۰	۰	۲,۴۷۵	۰	۰	۲۴,۹۷۵	۳۲,۴۰۰
خالص جریان نقد مشارکت کنندگان بر مبنای سود پیشبینی شده	(۲۲,۵۰۰)	۰	۲,۴۷۵	۰	۰	۲,۴۷۵	۰	۰	۲,۴۷۵	۰	۰	۲۴,۹۷۵	۹,۹۰۰

محمد رحمانی
مدیر عامل وعضو هیات مدیره

بررسی سایر مستندات سرمایه پذیر:

رتبه بندی و گزارش اعتباری:

گواهی اعتبار سنجی بانکی از سامانه شرکت مشاوره رتبه‌بندی 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
شرکت جهان پارس تتیس	---	فاقد چک برگشتی رفع سوءاثر نشده	پایبندی شخص به وام‌ها و تعهدات خود بالاست
مبین رسائی	رئیس هیئت مدیره	فاقد چک برگشتی رفع سوءاثر نشده	پرونده باز وام و تعهدات ندارد
امیر نفر سفید دشتی	مدیرعامل و عضو هیئت مدیره	فاقد چک برگشتی رفع سوءاثر نشده	پایبندی شخص به وام‌ها و تعهدات خود بالاست
نازنین رسائی	نایب رئیس هیئت مدیره	فاقد چک برگشتی رفع سوءاثر نشده	پرونده باز وام و تعهدات ندارد

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
مبین رسائی	رئیس هیئت مدیره	۱۴۰۴/۰۱/۲۰	فاقد سوء پیشینه
امیر نفر سفید دشتی	مدیرعامل و عضو هیئت مدیره	۱۴۰۳/۱۲/۲۶	فاقد سوء پیشینه
نازنین رسائی	نایب رئیس هیئت مدیره	۱۴۰۴/۰۱/۱۸	فاقد سوء پیشینه

محمد رحمانی
مدیر عامل وعضو هیات مدیره