زیما

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

گزارش ارزیابی طرح تامین سرمایه در گردش تولید و فروش سنگ اسلب مرمریت

"سرمایه پذیر: شرکت آوانداد"

محمد رحمانی
مدیر عامل و عضو هیات مدیره

مدیران تجارت ایما
شماره ثبت: ۵۶۳۱۹۷

به نام خدا

فهرست مطالب

خلاصه مدیریتی طرح:	۳
معرفی شرکت:	۳
سابقه، محصولات و خدمات شرکت:	۴
اطلاعات مالی و حقوقی شرکت:	۵
مشخصات تیم و سهامداران:	۸
معرفی طرح:	۹
معرفی محصول و طرح:	۹
بازار طرح:	۱۱
ریسک های طرح:	۱۴
مجوزهای اخذ شده:	۱۵
مدل مشارکت:	۱۶
خلاصه مدل مشارکت:	۱۶
ارزیابی مالی اقتصادی طرح:	۱۸
مقدمه ای بر مطالعات اقتصادی طرح	۱۸
پیش بینی تیراژ قابل تولید بر اساس سرمایه تامین شده:	۱۸
پیش بینی درآمد طرح:	۲۰
پیش بینی هزینه های عملیاتی طرح:	۲۱
پیش بینی صورت سود (زیان) طرح:	۲۳
جریان نقد مشارکت کنندگان:	۲۴
بررسی سایر مستندات سرمایه پذیر:	۲۵
عدم سوء پیشینه مدیران:	۲۵
رتبه بندی و گزاوش اعتباری:	۲۵

محمد رحمانی
مدیر عامل و عضو هیات مدیره

خلاصه مدیریتی طرح:

اطلاعات ارائه دهنده طرح	
نام طرح	تامین سرمایه در گردش سنگ اسلب مرمریت
نماد فارسی طرح	زیمااسلب
نماد انگلیسی طرح	Zemaslab
سرمایه مورد نیاز (میلیارد تومان)	۲۵
طول دوران مشارکت	۱۲ ماه
درصد و زمانبندی پرداخت سود پیشبینی شده	۴۰% – هر سه ماه یکبار ۱۰%
ضمانت نامه طرح	تعهد پرداخت بانک ملی ایران
صنعت و زیرصنعت	سایر محصولات کانی غیرفلزی – سایر محصولات معدنی غیرفلزی
استان محل اجرای طرح	تهران
نام و نام خانوادگی نماینده طرح	امیرحسین محمدی
آدرس ایمیل نماینده	Mohamadi@avandad.com

معرفی شرکت:

عنوان	شرح
نام شرکت	آوانداد
نوع شخصیت حقوقی شرکت	سهامی خاص
شماره ثبت شرکت	۲۱۴۱۷۲
تاریخ ثبت شرکت	۱۳۸۲/۱۰/۰۸
شناسه ملی	۱۰۱۰۲۵۵۵۷۵۰
کد بورسی شرکت	۸۴۳۸۴
نشانی	استان تهران، احمد آباد مستوفی، میدان پارسا، شهرک بهسازی و صنایع چوب ایران، سالن ۲۰، طبقه همکف
کدپستی	۳۳۱۳۱۳۶۷۶۰

محمد رحمانی
مدیر عامل و مدیر هیات مدیره

مدیران تجارت اینا
شماره ثبت: ۵۶۳۱۹۷

شماره تماس	۰۲۱-۵۷۴۳۶
مشخصات دانش بنیانی شرکت	نمی باشد.

سابقه، محصولات و خدمات شرکت:

❖ درباره شرکت

بنا بر صورت های مالی حسابرسی شده منتهی به سال ۱۴۰۲، شرکت آوانداد (سهامی خاص) به شناسه ملی ۱۰۱۰۲۵۵۵۷۵۰ در تاریخ ۸ دی ماه ۱۳۸۲ تاسیس گردیده و تحت شماره ۲۱۴۱۷۲ در اداره ثبت شرکتها و موسسات غیر تجاری تهران به ثبت رسیده است.
مرکز اصلی شرکت در تهران بزرگراه آزادگان جنوب، احمد آباد مستوفی، میدان پارسا، خیابان صنوبر چهارم شمالی، شهرک صنایع بهسازی چوب ایران، سالن ۲۱، کد پستی ۳۳۱۳۱۳۶۷۶۰ می باشد.
موضوع فعالیت شرکت طبق اساسنامه عبارت است از تهیه و تولید، توزیع لوازم بهداشتی ساختمانی کابینت و روکشهای پلیمری، سنگ مصنوعی، طراحی و اجرای تزئینات داخلی و خارجی نما و ساختمان اعم از سنگ و چوب و فلز وغیره و ماشین آلات مربوطه، صادرات و واردات کلیه کالاهای مجاز بازرگانی، شرکت در مناقصات و مزایدات دولتی و خصوصی، انعقاد قرارداد با اشخاص حقیقی و حقوقی و شرکتهای داخلی و خارجی ایجاد و اعطای نمایندگی در داخل و خارج از کشور و اخذ وام و گشایش اعتبارات ریالی و ارزی از بانکها و بطور کلی انجام تمام عملیات تجاری مجاز بازرگانی.
طبق روزنامه رسمی شماره ۲۲۷۹۶ مورخ ۱۴۰۲/۰۴/۷ مفاد اساسنامه شرکت به شرح ذیل اصلاح گردید: تهیه و تولید و توزیع مواد غذایی، صادرات و واردات کلیه کالاهای مجاز بازرگانی، شرکت در مناقصات و مزایدات دولتی و خصوصی و انعقاد قرارداد با اشخاص حقیقی و حقوقی و شرکتهای داخلی و خارجی و ایجاد و اعطای نمایندگی در داخل و خارج از کشور اخذ وام و اعتبار ریالی و ارزی از بانکها و تولید انواع محصولات در صنعت چوب و تولید انواع صفحات کابینت های چوبی و تهیه و تولید و توزیع لوازم بهداشتی و ساختمانی، کابینت، روکش های پلیمری، سنگ مصنوعی و سنگ طبیعی، طراحی و اجرای تزیینات داخلی و خارجی و نما ساختمان اعم از سنگ و چوب و فلز و غیره.
فعالیت اصلی شرکت در سال ۱۴۰۲، تولید انواع محصولات در صنعت چوب و تولید انواع صفحات کابینت های چوبی و تهیه و تولید و توزیع لوازم بهداشتی و ساختمانی، کابینت، روکش های پلیمری، سنگ مصنوعی و سنگ طبیعی، طراحی و اجرای تزیینات داخلی و خارجی و نما ساختمان اعم از سنگ و چوب و فلز بوده است.
طبق صورت های مالی حسابرسی شده سال ۱۴۰۲، درآمد شرکت در سال ۱۴۰۲ مبلغ ۲،۹۸۰،۴۴۷ میلیون ریال و درآمد شرکت در سال ۱۴۰۱ مبلغ ۱،۹۰۲،۱۱۱ میلیون ریال بوده است و طبق صورت های مالی حسابرسی شده ۱۴۰۱، درآمد شرکت در سال ۱۴۰۰ مبلغ ۱،۱۹۹،۷۰۷ میلیون ریال بوده است.

محمد رحمانی
مدیر عامل و تکمیل هیات مدیره

AVANDO
مدیران تجارت ایرانیان
شماره ثبت: ۵۶۳۱۹۷

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	۵,۹۶۳,۷۰۸	۲,۴۱۴,۳۹۵	۲,۱۰۷,۰۰۳
جمع بدهی‌ها	۳,۵۲۸,۵۵۱	۱,۹۷۳,۴۵۴	۱,۷۰۸,۰۱۴
سرمایه	۳۴۸,۸۰۴	۳۴۸,۸۰۴	۲۰۳,۸۰۲
سود (زیان) انباشته	۲۰۹,۳۸۴	۸۵,۱۶۹	۴۷,۰۶۰
جمع حقوق صاحبان سهام	۲,۴۳۵,۱۵۵	۴۴۰,۹۴۰	۳۹۸,۹۸۹
صورت سود (زیان)			
درآمدهای عملیاتی	۲,۹۸۰,۴۴۷	۱,۹۰۲,۱۱۱	۱,۱۹۹,۷۰۷
بهای تمام شده درآمدهای عملیاتی	(۲,۳۶۵,۸۹۰)	(۱,۴۵۵,۸۴۳)	(۹۵۹,۶۱۹)
هزینه‌های فروش، اداری و عمومی	(۲۲۸,۷۶۹)	(۱۷۶,۹۸۰)	(۱۰۷,۱۸۰)
سود (زیان) عملیاتی	۳۸۵,۷۸۷	۲۲۹,۰۹۲	۱۳۲,۹۰۷
سایر درآمدها و هزینه های غیر عملیاتی	۳۹۴	۵,۵۶۰	۷,۳۹۸
هزینه‌های مالی	(۲۲۰,۷۲۷)	(۱۵۹,۹۷۱)	(۸۵,۷۴۱)
هزینه مالیات بر درآمد	(۴۱,۲۳۹)	(۳۲,۷۳۰)	(۲۰,۳۵۷)
سود خالص	۱۲۴,۲۱۵	۴۱,۹۵۰	۳۴,۲۰۷

نکته: شایان ذکر است براساس روزنامه رسمی به شماره ۲۳۲۱۱ مورخ ۱۴۰۳/۰۹/۱۱، سرمایه شرکت از محل تجدید ارزیابی دارایی های شرکت از مبلغ ۳۴۸،۸۰۴ میلیون ریال به ۲،۲۱۸،۷۰۴ میلیون ریال افزایش پیدا کرده است.

محمد رحمانی
مدیر عامل و عضو هیات مدیره

شرکت کارگزاری بانک صادرات ایران

مدیریت تجارت ایفا
شماره ثبت: ۵۶۳۱۹۷

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	%۶۲	%۷۸	%۴۳
نسبت های اهرمی	نسبت بدهی	%۵۹	%۸۲	%۸۱
	نسبت بدهی به حقوق صاحبان سهام	%۱۴۵	%۴۴۸	%۴۲۸
	نسبت مالکانه	%۴۱	%۱۸	%۱۹
نسبت های فعالیت	گردش حسابهای دریافتنی	۴.۵۴	۵.۶۰	۶.۶۲
	دوره گردش حسابهای دریافتنی	۸۰.۴۲	۶۵.۱۶	۵۵.۱۶
	گردش دارایی ها	%۵۰	%۷۹	%۵۷
	متوسط دوره وصول مطالبات- روز	۸۰	۶۵	۵۵
	گردش موجودی کالا	۲	۶	۳
	دوره گردش موجودی کالا	۱۵۳	۵۶	۱۳۲
	گردش حساب های پرداختنی	۱.۳۹	۳.۶۳	۱.۶۵
	دوره گردش حسابهای پرداختنی	۲۶۳	۱۰۱	۲۲۱
نسبتهای سودآوری	حاشیه سود (زیان) ناخالص	%۲۱	%۲۳	%۲۰
	حاشیه سود (زیان) عملیاتی	%۱۳	%۱۲	%۱۱
	حاشیه سود (زیان) خالص	%۴.۱۷	%۲.۲۱	%۲.۸۵
	بازده دارایی‌ها (ROA) = سود خالص به دارایی ها	%۲	%۲	%۲
	بازده حقوق صاحبان سهام (ROE) = سود خالص به حقوق صاحبان سهام	%۵	%۱۰	%۹

محمد رحمانی
مدیر عامل و عضو هیات مدیره

مدیران بهارت اینا
شماره ثبت: ۵۶۳۱۹۷

۳) تامین مالی از سایر سکوهای تامین مالی جمعی:

نام سکو	نام طرح	مبلغ تامین مالی (میلیارد تومان)	تاریخ تامین مالی	دوران مشارکت	شیوه پرداخت سود علی الحساب	تضمین
آی بی کراد	تامین سرمایه در گردش شرکت آوانداد جهت تولید و فروش انواع سنگ های ساختمانی وارداتی	۲۵	۱۴۰۳/۰۲/۰۹	۱۲	سالانه ۳۳% – هر ۳ ماه یکبار	ضمانت‌نامه تعهد پرداخت بانکی

۴) اطلاعات دعاوی حقوقی شرکت:

عطف به یادداشت ۱-۲۳- صورتهای مالی حسابرسی شده سال ۱۴۰۲، به موجب برگه تشخیص شماره ۱۰۰۰۰۰۱۶۵۵۴۰۶۹۹ مورخ ۱۴۰۲/۰۴/۲۷ بدهی مالیات عملکرد شرکت جهت سال ۱۴۰۰ به مبلغ ۱۸۹،۹۶۸،۲۱۶،۵۲۶ ریال ابلاغ گردیده است. شرکت ضمن پرداخت مالیات ابرازی، به برگه مزبور اعتراض نموده که پرونده به هیات بدوی ارجاع شده است.

محمد رحمانی
مدیر عامل و عضو هیات مدیره

مدیران تجارت اینا
شماره ثبت: ۵۸۳۱۹۷

مشخصات تیم و سهامداران:

۱) اعضای هیات مدیره و مدیرعامل:

ترکیب اعضای هیأت مدیره و مدیرعامل به استناد روزنامه رسمی به شماره ۲۲۹۵۸ مورخ ۱۴۰۲/۱۰/۲۳ به شرح زیر است:

نام و نام خانوادگی	نام نماینده اشخاص حقوقی	کد ملی/شناسه ملی	سمت
آرمین وفائی تبریزی	–	۰۰۷۰۵۸۹۶۰۷	رییس هیئت مدیره
علیرضا بلوری		۰۰۷۱۱۶۲۴۷۱	مدیرعامل و عضو هیئت مدیره
امیرحسین محمدی	–	۰۰۷۱۵۳۳۴۵۱	نایب رییس هیئت مدیره

کلیه اسناد و اوراق بهادار و تعهدآور شرکت از قبیل چک، سفته، بروات، قراردادها و عقود اسلامی با امضای هر یک از اعضای هیئت مدیره منفرداً همراه با مهر شرکت معتبر می باشد.

۲) ترکیب سهامداران:

ترکیب سهامداران براساس صورتجلسه مجمع فوق العاده سهامداران شرکت به تاریخ ۱۴۰۳/۰۵/۳۱(تعداد برگه سهام) و صورتهای مالی حسابرسی شده سال ۱۴۰۲ (درصد سهام) مطابق با جدول زیر می‌باشد:

ردیف	نام سهامدار	نوع شخصیت حقوقی	درصد سهام	تعداد سهام
۱	علیرضا بلوری	–	%۴۳	۳۱۸،۰۱۴
۲	آرمین وفائی تبریزی	–	%۴۳	۳۱۸،۰۱۴
۳	امیرحسین محمدی	–	%۷	۵۱،۷۷۰
	اشکان ملک	–	%۷	۵۱،۷۷۰
جمع			%۱۰۰	۷۳۹،۵۶۸

۳) تعداد نیروی انسانی شرکت:

براساس صورت‌های مالی حسابرسی شده سال ۱۴۰۲، میانگین ماهانه تعداد کارکنان ۱۲۴ نفر بوده است.

محمد رحمانی
مدیر عامل و عضو هیات مدیره

مدیران تجارت اینا
شماره ثبت: ۵۶۳۱۹۷

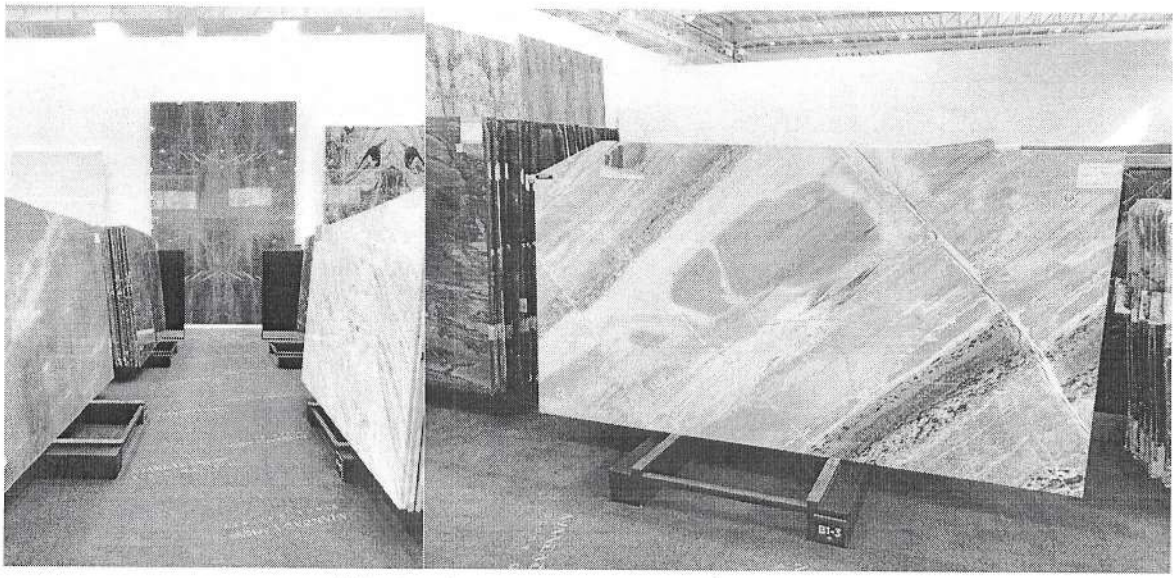
معرفی طرح:

معرفی محصول و طرح:

سنگ اسلب مرمریت یکی از انواع سنگ‌های طبیعی است که به دلیل زیبایی و ویژگی‌های فنی خاص خود در صنعت ساختمان و دکوراسیون مورد استفاده قرار می‌گیرد. در ادامه به توضیحاتی درباره‌ی این سنگ، فرآیند تولید آن و کاربردهایش می‌پردازیم.

❖ سنگ اسلب مرمریت چیست؟

مرمریت، نوعی سنگ آهک متبلور است که معمولاً به رنگ‌های مختلفی از جمله سفید، کرم، طوسی و قهوه‌ای موجود است. این سنگ به دلیل وجود کلسیت در ساختار خود دارای شفافیت و زیبایی خاصی است. همچنین، سطح آن معمولاً صاف و صیقلی است که جذابیت بصری آن را افزایش می‌دهد.



تصور ۱) انواع اسلب های مرمریت در طرح های مختلف

۱. مشخصات فنی سنگ اسلب مرمریت:

- ترکیب شیمیایی: سنگ مرمریت عمدتاً از کلسیت ($CaCO_3$) تشکیل شده است، که این ترکیب سبب استحکام و زیبایی آن می‌شود. همچنین ممکن است شامل مقادیر کمی از مواد معدنی دیگر مانند خاک رس، دولومیت و سیلیس باشد.
- ظاهر: مرمریت معمولاً دارای الگوهای طبیعی و رگه‌های زیبایی است که به هر اسلب شخصیت خاص خود را می‌دهد. رنگ‌های مختلف آن نیز به خاطر ترکیبات معدنی متفاوت، ایجاد می‌شوند.
- سختی: این سنگ معمولاً سخت و بادوام است، اما نسبت به بعضی دیگر از سنگ‌ها مانند گرانیت نرم‌تر است و نیاز به مراقبت بیشتری دارد.

محمد رحمانی
مدیر عامل و مشاورهیات مدیره

۲. فرآیند تولید سنگ مرمریت

الف) استخراج

معدن: سنگ مرمریت از معادن مخصوص که معمولاً در رشته کوه‌ها یا مناطق غنی از مواد معدنی قرار دارند، استخراج می‌شود. این فرآیند نیاز به تجهیزات سنگین و مهارت‌های ویژه دارد.

ب) برش

بلوک‌های بزرگ: پس از استخراج، سنگ به بلوک‌های بزرگ برش داده می‌شود. این بلوک‌ها به طور عمومی با ابعاد متفاوتی بسته به نیاز بازار برش داده می‌شوند.

استخراج و برش دقیق: دقت در این مرحله بسیار اهمیت دارد، زیرا هرگونه اشتباه می‌تواند به هدر رفتن ماده و کیفیت اسلب‌ها آسیب بزند.

ج) صیقل و آماده‌سازی

فرآیند صیقل: پس از برش، هر اسلب باید به طور دقیق صیقل داده شود تا سطح آن صاف و براق شود.

این فرآیند معمولاً شامل استفاده از الماس و یا مواد ساینده دیگر است که به تدریج موجب صاف شدن و درخشش سنگ می‌شود.

فرآیند نهایی: پس از صیقل، ممکن است سنگ به نرم‌کننده‌ها یا آب‌گریزکننده‌ها آغشته شود تا مقاومت آن در برابر آب و لکه‌ها افزایش یابد.

۳. کاربردهای مختلف سنگ مرمریت

الف) دکوراسیون داخلی

کف‌پوش‌ها و دیوارپوش‌ها: مرمریت به عنوان کف‌پوش در مکان‌های لوکس و مسکونی استفاده می‌شود. این سنگ همچنین گزینه‌ای ایده‌آل برای دیوارپوش‌های داخلی و خارجی است.

کانترها: استفاده از مرمریت برای کانترهای آشپزخانه و سرویس‌های بهداشتی به دلیل زیبایی و مقاومت در برابر حرارت و خراش بسیار محبوب است.

ب) فضاهای تجاری

مراکز خرید و هتل‌ها: مرمریت به دلیل زیبایی و دوام زیاد، معمولاً در ساخت و طراحی فضاهای تجاری مانند مراکز خرید، هتل‌ها، و رستوران‌ها کاربرد دارد.

ج) محوطه‌سازی

فضاهای عمومی و پارک‌ها: این سنگ در طراحی و ساخت محوطه‌های عمومی، باغ‌ها و پیاده‌روها نیز استفاده می‌شود.

د) مجسمه‌سازی و هنر

محمد رحمانی
مدیر عامل و عضو هیات مدیره

مدیران تجارت آینا

صنعت هنر: مرمریت به دلیل قدرت شکل‌گیری و زیبایی، در ساخت مجسمه‌ها و آثار هنری نیز مورد استفاده قرار می‌گیرد.

۴. نگهداری و مراقبت از مرمریت

تمیزکاری: برای نگهداری بهتر از سنگ مرمریت، باید از مواد شوینده‌ی ملایم و غیر اسیدی استفاده کرد.

پیشگیری از لکه‌ها: به دلیل نفوذ پذیری بالای این سنگ، بهتر است از مواد ضد آب استفاده شود تا از ایجاد لکه جلوگیری شود.

ماندن در معرض نور: برخی از رنگ‌های مرمریت ممکن است تحت نور مستقیم خورشید تغییر رنگ دهند، بنابراین بهتر است در مکان‌هایی استفاده شود که نور مستقیم خورشید کم است.

نکات نهایی

سنگ مرمریت به عنوان یک ماده طبیعی و زیبا ضمن داشتن خصوصیات فنی مناسب، از لحاظ بصری جذابیت زیادی دارد. در طراحی داخلی و خارجی، این سنگ به خوبی می‌تواند زیبایی و طبیعی بودن را به فضاها اضافه کند.

سرمایه پذیر قصد دارد تا از محل تامین مالی جمعی ۲۵ میلیارد تومانی این طرح، نسبت به خرید سنگ معدن خام مرمر و حمل آن به کارخانه خود اقدام نموده و پس از برش و پرداخت و عمل آوری (تولید اسلب مرمر) محصول حاصل را در بازار داخل کشور به فروش برساند.

بازار طرح:

❖ معرفی بازار:

تحلیل بازار سنگ اسلب مرمر در ایران به جوانب مختلفی از جمله بررسی منابع، فرآیند تولید، روندهای مصرف و صادرات، چالش‌ها و فرصت‌ها، و رقابت‌های موجود در این صنعت نیاز دارد. در ادامه، یک تحلیل عمیق از این بازار ارائه می‌شود:

۱. وضعیت و منابع سنگ مرمر در ایران

ایران یکی از بزرگ‌ترین تولیدکنندگان و تأمین‌کنندگان سنگ مرمر در دنیا است. معادن مختلفی در سراسر کشور، به ویژه در استان‌های کرمان، یزد و آذربایجان شرقی به استخراج سنگ مرمر اختصاص دارند.

الف) معادن

- کرمان: معروف‌ترین منبع برای مرمر در ایران و جهان است، به ویژه مرمر سفید و مرمر آیینه‌ای.
- یزد: به دلیل تنوع در رنگ و نوع مرمر (مرمر پرتغالی، مرمر مشکی و غیره) شناخته شده است.
- آذربایجان شرقی: نیز در تأمین سنگ مرمر با کیفیت بالا در صنعت داخلی و صادرات فعال است.

محمد رحمانی
مدیر عامل و عضو هیات مدیره
شرکت کارگزاری مالیک صادرات ایران
مدیران تجارت ایفا
شماره ثبت: ۵۶۳۱۹۷

۲. فرآیند تولید و تکنولوژی

- استخراج: استخراج مرمر در ایران عمدتاً به روش‌های سنتی انجام می‌شود، هرچند که برخی معادن از فناوری‌های جدید برای بهبود بهره‌وری و کاهش ضایعات استفاده می‌کنند.
- برش و صیقل: کارگاه‌های سنگ‌بری در سطح کشور وجود دارند که سنگ‌ها را به اسلب‌های مختلف برش داده و صیقل می‌دهند. در سال‌های اخیر، سرمایه‌گذاری در ماشین‌آلات پیشرفته افزایش یافته است که امکان تولید اسلب‌های با کیفیت و با ضخامت‌های مختلف را فراهم می‌کند.

۳. روند مصرف و بازار داخلی

- مصرف داخلی: مرمر به عنوان یک ماده محبوب در طراحی داخلی (کف‌پوش‌ها، دیوارپوش‌ها، کانترها) و خارجی (نما) در پروژه‌های مسکونی و تجاری استفاده می‌شود.
- رشد بازار: در سال‌های اخیر، صنعت ساختمان و دکوراسیون داخلی در ایران رشد قابل توجهی داشته و این باعث افزایش تقاضا برای سنگ مرمر شده است. همچنین، تمایل به استفاده از مواد طبیعی و لوکس در طراحی داخلی موجب افزایش مصرف مرمر شده است.

۴. صادرات سنگ مرمر

- وضعیت صادرات: ایران به دلیل کیفیت بالای سنگ مرمر، بازارهای بین‌المللی جذابی دارد. کشورهای هدف برای صادرات شامل امارات، عراق، ترکیه و برخی کشور های اروپایی و آسیایی هستند.
- چالش‌ها: عدم وجود برندینگ و بازاریابی مناسب، مشکلات حمل و نقل، و مسائل زیرساختی می‌تواند مانع از دستیابی به بازارهای جدید شود.

۵. چالش‌ها و موانع

- ضایعات بالا: در فرآیند برش و صیقل، میزان قابل توجهی از سنگ به عنوان ضایعات تولید می‌شود که می‌تواند اقتصاد تولید را تحت تأثیر قرار دهد.
- رقابت با دیگر کشورها: کشورهای تولیدکننده سنگ مرمر مانند ترکیه و ایتالیا با استفاده از فناوری‌های نوین و برندینگ قدرتمند، در بازار رقابتی قوی دارند.
- قوانین و مقررات: برخی از قوانین دولتی و تعرفه‌ها می‌تواند بر هزینه‌های تولید و صادرات تأثیر بگذارد.

۶. فرصت‌ها

- فناوری و نوآوری: سرمایه‌گذاری در تکنولوژی‌های جدید مانند برش لیزری و صیقل خودکار می‌تواند کیفیت و بهره‌وری تولید را افزایش دهد.
- بازارهای نوظهور: با گسترش بازارهای آسیایی و آفریقایی، فرصت‌های جدیدی برای صادرات ایجاد شده است.
- توجه به طراحی‌های خاص: طراحان و معماران تمایل دارند از سنگ‌های خاص و منحصر به فرد استفاده کنند. عرضه انواع مرمر با طرح‌های خاص و سفارشی می‌تواند بازار بیشتری را جذب کند.

۷. جمع‌بندی

محمد رحمانی
مدیر عامل و عضو هیات مدیره

مدیران تجارت اینا
شماره ثبت: ۵۶۳۱۲۷

بازار سنگ اسلب مرمر در ایران دارای پتانسیل‌های قابل توجهی برای رشد و توسعه است. با توجه به منابع غنی این کشور و تقاضای رو به افزایش برای سنگ‌های طبیعی، نیاز به بهبود فرآیندهای تولید، بازاریابی و صادرات احساس می‌شود. توجه به چالش‌ها و فرصت‌های ذکر شده می‌تواند به بهبود موقعیت ایران در بازار جهانی سنگ مرمر کمک کند. همچنین، همکاری میان تولیدکنندگان، دولت و فعالان بازار می‌تواند منجر به ایجاد یک زنجیره تأمین قوی و پایدار گردد.

❖ معرفی مشتریان شرکت:

براساس یادداشت ۱-۵- صورتهای مالی حسابرسی شده سال ۱۴۰۲ شرکت، اصلی ترین مشتری محصولات شرکت آوانداد در سال ۱۴۰۲ به ترتیب شرکتهای ۱- رادین رایین دینا (۱۹.۰۵%)، ۲- فراور سنگ به کوشان (۳.۲۸%)، ۳- فرداد سنگ ایرانیان (۲.۶۵%)، ۴- HOERNING SRL (۲.۵۸%) و ۵- کاریز ابنیه جزیره (۲.۳۷%) بوده اند. نکته حائز اهمیت در این یادداشت آن است که ۴۴.۲۹% از فروش شرکت به مشتریان خرد بوده است که این امر نشان دهنده قدرت خرده فروشی بالای شرکت آوانداد می باشد.

محمد رحمانی
مدیر عامل و عضو هیات مدیره

مدیریت تجارت ایفا
شماره ثبت: ۵۶۳۱۹۷

ریسک های طرح:

عوامل ریسک	شرح ریسک
ریسک فنی تولید و دانش فنی	تولید محصولات فرآوری شده تزئینی از سنگهای معدنی سابقه طولانی در کشور ایران دارد. دانش فنی تولید این قبیل محصولات به صورت کامل در کشور و صنعتگران ایرانی وجود داشته و از این محصول ریسک مهمی برای طرح پیشبینی نمی شود.
ریسک تامین مواد اولیه و یا سایر الزامات طرح	ایران دارای چندین معدن بزرگ سنگ مرمر می باشد. ذخیره موجود در این معادن تامین ماده اولیه تولید محصولات آنتیک از سنگ مرمر را تضمین نموده است و از این رو، ریسک چندانی برای تامین ماده اولیه این محصولات در کشور ایران وجود ندارد.
ریسک بازار فروش محصولات	به دلیل کاربرد فراوان سنگ مرمر در حالت های مختلف آن (علی الخصوص در حالت اسلب) در صنعت ساختمان سازی و تزئینات و غیره و همچنین با توجه به سابقه طولانی مصرف این محصول در کشور ایران، استفاده از این محصول جایگاه ویژه ای در کشور دارد و تقریباً هیچ گونه ریسکی بابت فروش محصول، طرح را تهدید نمی نماید.
ریسک وصول مطالبات از مشتریان	فروش مصالح ساختمانی (و سنگ اسلب مرمر به عنوان نوعی از این دسته محصولات) معمولاً به صورت مدت دار و چکی با مدت ۲ الی ۳ ماهه انجام می شود. بررسی دوره وصول مطالبات شرکت آوانداد نشان می دهد که این شرکت نیز از این قاعده مستثنی نمی باشد. لذا از محل وصول مطالبات حاصل از فروش محصول، ریسک متوسطی برای طرح پیشبینی می شود.
ریسک نوسان نرخ ارز	با توجه به اینکه کلیه مواد اولیه طرح از داخل کشور و به صورت ریالی تهیه شده و سایر هزینه های تولید نیز به صورت ریالی پرداخت می شوند. این طرح وابستگی چندانی به ارز نداشته و نوسانات نرخ ارز تاثیر چندانی (به جز آن تاثیر کلی که بر نرخ تورم کشور دارد)، بر طرح نخواهد داشت.
ریسک عدم بازپرداخت توسط سرمایه‌پذیر	با توجه به اخذ ضمانتنامه تعهد پرداخت از بانک ملی و صادر شدن چک اصل مبلغ تامین مالی جمعی و سودهای دوره ای از سمت شرکت سرمایه پذیر، ریسک عدم بازپرداخت این طرح بسیار پایین برآورد می شود.

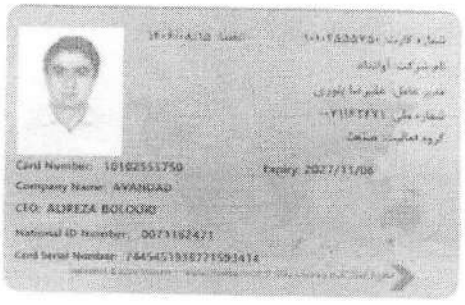
محمد رحمانی
مدیر عامل و عضو هیات مدیره

مجوزهای اخذ شده:

نوع مجوز	مرجع صادرکننده	تاریخ صدور	مدت اعتبار
پروانه بهره برداری	وزارت صنعت، معدن و تجارت	۱۴۰۳/۰۸/۰۷	تاکنون
پروانه کسب	اتحادیه صنف مطالح ساختمانی و سنگ و تولیدات بتنی	۱۴۰۳/۰۳/۰۸	۱۴۰۸/۰۳/۰۸
جواز تاسیس	وزارت صنعت، معدن و تجارت – مدیرکل صنعت، معدن و تجارت استان تهران	۱۴۰۳/۰۸/۱۶	۱۴۰۴/۰۸/۱۶
کارت بازرگانی	اتاق بازرگانی ایران	۱۴۰۳/۰۸/۱۵	۱۴۰۶/۰۸/۱۵


پروانه کسب


پروانه بهره برداری


کارت بازرگانی


پروانه بهره برداری


کارت عضویت

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)	%۰.۷۵
	پیش‌بینی کل فروش طرح (میلیون تومان)	۱۸۵,۲۹۰
	سود پیش‌بینی شده طرح در دوران مشارکت	%۴۰
	شیوه پرداخت سود پیش‌بینی شده	پرداخت ۱۰% هر سه ماه
	مبلغ سود پیش‌بینی شده (میلیون تومان)	۹,۰۰۰
	محدوده سود مشارکت کنندگان	درصورتیکه سهم سود مشارکت کنندگان از درامد طرح منجر به سود علی الحساب کمتر از ۴۰% در دوران مشارکت گردد، درصد مشارکت در درآمد افزایش می یابد تا حدی که سود علی الحساب ۴۰% تامین شود.

		با افزایش درآمد طرح، درصد مشارکت در درآمد به نحوی تنظیم میگردد که حداکثر سود سالیانه موثر مشارکت کنندگان ۶۱% بیشتر نشود.
گزارش دهی طرح	گزارش دهی طرح	گزارش پیشرفت دوره ای هر ۳ ماه
		حسابرسی ویژه پروژه در انتهای طرح
	نوع حسابرسی طرح	موسسه حسابرسی
تضامین و بازخرید	تضامین طرح	ضمانتنامه تعهد پرداخت از بانک ملی به همراه چک تضمین بازپرداخت اصل مبلغ و سودهای پیشبینی شده دوره ای
	شرایط بازخرید گواهی شراکت	ندارد

محمد رحمانی
مدیر عامل و عضو هیات مدیره

شرکت کارگزاری بانک صادرات ایران
سهامی خاص
شماره ثبت ۱۰۲۵۷۸

مدیریت تجارت ایفا
شماره ثبت: ۵۶۳۱۹۷

ارزیابی مالی اقتصادی طرح:

مقدمه ای بر مطالعات اقتصادی طرح

با توجه به شفافیت اطلاعات موجود در صورتهای مالی ارائه شده توسط شرکت، در ادامه براساس "روش تجزیه و تحلیل صورتهای مالی حسابرسی شده ۱۲ ماهه سال اخیر شرکت"، اقدام به پیشبینی شاخص های اقتصادی طرح "تامین سرمایه در گردش تولید و فروش سنگهای اسلب مرمریت" خواهیم نمود.

شایان ذکر است استفاده از این روش تنها در رابطه با شرکتهایی که در تنظیم صورتهای مالی خود به تفکیک کلیه هزینه های عملیاتی و غیرعملیاتی تولید محصول را شناسایی نموده اند و سپس درآمد تفکیکی و حجم فروش محصول مورد نظر را نیز به شفافیت ذکر کرده اند، امکان پذیر است. در رابطه با شرکتهایی با چنین صورتهای مالی منظم و کاملی، معمولاً در نوشتن گزارش ارزیابی شاخص های اقتصادی حاصل از اجرای طرح، کارشناس ملاک تنظیم گزارش خود را صورتهای مالی حسابرسی شده قرار می دهد و نیازی به دریافت اطلاعات تکمیلی تر از متقاضی احساس نمی شود.

بدیهی است در انتهای ارزیابی، نتایج حاصل از ارزیابی به سمع و نظر شرکت سرمایه پذیر می رسد و تنها پس از تایید وی، نتایج حاصل به عنوان شاخص های اقتصادی طرح درنظر گرفته خواهد شد.

پیش بینی تیراژ قابل تولید بر اساس سرمایه تامین شده:

الف) محاسبه قیمت تمام شده تولید و فروش هر واحد از محصول

براساس یادداشت ۵ صورتهای مالی حسابرسی شده سال ۱۴۰۲، شرکت توانسته است ۷۸،۵۵۲ (۷۸،۵۵۲= ۷۳،۳۷۴ + ۵،۱۷۸) متر مربع از انواع سنگ های طبیعی را فرآوری کرده و به فروش برساند. ضمناً براساس یادداشت ۲-۵- همان صورتهای مالی، بهای تمام شده این عملیات ۲۳۶،۵۸۹ میلیون تومان بوده است؛ این بدین معناست که بهای تمام شده هر متر مربع از دسته محصولات سنگ طبیعی به طور میانگین ۳.۰۱۱۸۷۷ میلیون تومان می باشد (۳.۰۱۱۸۷۷ = ۷۸،۵۵۲ / ۲۳۶،۵۸۹).

با توجه به اینکه سنگ اسلب مرمریت در دسته محصولات "سنگ طبیعی" قرار دارد، به منظور ساده سازی ادامه محاسبات، از میانگین بهای تمام شده دسته محصول سنگ طبیعی به عنوان میانگین بهای تمام شده "سنگ اسلب مرمریت" استفاده خواهد شد.

با بررسی صورت سود و زیان صورتهای مالی حسابرسی شده سال ۱۴۰۲، قابل مشاهده است که نسبت سرفصل هزینه های فروش، اداری و عمومی به سرفصل بهای تمام شده درآمدهای عملیاتی ۹.۶۷% (۰.۰۹۶۶۹ =

محمد رحمانی
مدیر عامل و عضو هیات مدیره

۲۳۶،۵۸۹ / ۲۲،۸۷۷) می باشد. این نسبت برای سایر هزینه ها (معادل با میلیون تومان ۲۲،۰۳۴ = ۲۲،۰۷۳ – ۳۹) برابر با ۹.۳۱% (۰.۰۹۳۱ = ۲۳۶،۵۸۹ / ۲۲،۰۳۴) می باشد.

براساس این نسبت ها و با مبنا قراردادن بهای تمام شده هر واحد از محصول، بهای تمام شده تولید و فروش هر متر مربع از اسلب مرمریت معادل با جدول ذیل خواهد بود:

محاسبه متوسط هزینه تولید و فروش هر واحد از محصول				
ردیف	شرح هزینه	مبلغ پایه محاسبه (میلیون تومان)	نسبت سرفصل هزینه (%)	هزینه هر واحد از محصول (میلیون تومان)
۱	بهای تمام شده هر متر مربع از محصولات	۳.۰۱۱۸۷۷	%۱۰۰	۳.۰۱۱۸۷۷
۲	هزینه های فروش، اداری و عمومی	۳.۰۱۱۸۷۷	%۹.۶۷	۰.۲۹۱۲۴۹
۳	سایر هزینه ها	۳.۰۱۱۸۷۷	%۹.۳۱	۰.۲۸۰۴۰۶
بهای تمام شده تولید و فروش هر واحد از محصول				۳.۵۸۳۵۳۲

ب) محاسبه تیراژ قابل تولید و فروش از محصول

همانطور که در قسمت قبل مشاهده گردید، در سال قبل (سال ۱۴۰۲) متوسط هزینه تولید و فروش هر واحد از محصول معادل با ۳.۵۸۳۵۳۲ میلیون تومان بوده است. از سوی دیگر، سرمایه پذیر قصد دارد تا از محل تامین مالی جمعی ۲۵،۰۰۰ میلیون تومانی، اقدام به تامین سرمایه در گردش تولید و فروش این محصول نماید. بنابر این با توجه به هزینه تولید و فروش محصول و محدودیت بودجه موجود، با هر بار گردش عملیات و بر اساس بودجه ۲۵ میلیارد تومانی طرح، مقدار قابل تولید و فروش محصول مطابق با جدول ذیل می باشد:

تیراژ قابل تولید در هر چرخه عملیات با توجه به بودجه طرح		
ردیف	شرح	مبلغ (میلیون تومان)
۱	مبلغ تامین مالی	۲۵،۰۰۰
۲	متوسط بهای تمام شده تولید و فروش هر واحد از محصول	۳.۵۸۳۵۳۲
۳	کل تیراژ قابل تولید (متر مربع)	۶،۹۷۶

محمد رحمانی
مدیر عامل و عضو هیات مدیره

شماره ثبت ۵۶۳۱۹۷

بنابر این در هر چرخه عملیات شرکت سرمایه پذیر به صورت واقعی تنها امکان تولید ۶،۹۷۶ مترمربع محصول را دارد .

با درنظر گرفتن محدودیت تولید در هر گردش عملیات با توجه به بودجه موجود، به صورت محتاطانه پیشبینی می شود که شرکت حداقل ۷ گردش عملیات تولید و فروش و وصول مطالبات را انجام دهد. توجه داشته باشید که درنظر گرفتن ۷ چرخش عملیات، یک فرض بسیار محطاتانه در راستای کاهش ریسکهای بازار و فروش محصول (در طرح حاضر) می باشد چراکه نتیجه بررسی امکان اجرای حداقل ۱۱ چرخش را با توجه به عملکرد سال گذشته شرکت تایید می نماید (۱۱.۲۶ = ۶،۹۷۶ / ۷۸،۵۵۲). بدیهی است پس از ۷ تکرار چرخه عملیات در طول اجرای طرح، میزان تولید و فروش محصول ۷ برابر جدول فوق الذکر خواهد بود.با این فرض، میزان تولید و فروش محصول اسلب مرمریت در طول اجرای طرح معادل با ۴۸،۸۳۲ متر مربع خواهد بود که این مقدار در حدود ۶۲% از کل فروش سنگ های طبیعی شرکت در سال ۱۴۰۲ می باشد. این فرض یک فرض نسبتاً واقع بینانه خواهد بود چراکه دسته محصولات سنگ طبیعی شرکت بجز مرمریت شامل گرانیت و کوارتز نیز می شود و مابقی ظرفیت مازاد این محاسبات، به تولید و فروش این زیر دسته از محصولات اختصاص می یابد.

پیش بینی درآمد طرح:

الف) محاسبه قیمت فروش هر متر مربع از محصول

براساس یادداشت ۵ صورتهای مالی حسابرسی شده سال ۱۴۰۲ شرکت آواناداد، درآمد حاصل از فروش گروه سنگهای طبیعی معادل با ۲۹۸،۰۴۵ میلیون تومان بوده است؛ مشابه با بخش قبل، با فرض تقسیم موزون این درآمد بین تمام محصولات شرکت، متوسط قیمت فروش هر مترمربع از محصول (کل تیراژ فروش رفته از دسته محصول سنگ های طبیعی در سال ۱۴۰۲معادل ۷۸،۵۵۲ کیلوگرم بوده است) مطابق جدول ذیل می باشد:

متوسط قیمت فروش هر مترمربع از محصول در سال ۱۴۰۲		
ردیف	شرح	مقدار
۱	کل درآمد حاصل از فروش سنگهای طبیعی در سال ۱۴۰۲ (میلیون تومان)	۲۹۸،۰۴۵
۲	متراژ فروش رفته از سنگهای طبیعی در سال ۱۴۰۲ (متر مربع)	۷۸،۵۵۲
۳	متوسط قیمت فروش هر مترمربع از محصول در سال ۱۴۰۲ (میلیون تومان)	۳.۷۹۴۲۳۸

محمد رحمانی
مدیر عامل و عضو هیات مدیره

مدیریت فناوری ایفا
شماره ثبت: ۵۶۳۱۹۷

ب) محاسبه درآمد حاصل از فروش هر چرخه از اجرای طرح

همانطور که توضیح داده شد، با تامین مالی جمعی ۲۵،۰۰۰ میلیون تومانی، در هر چرخه عملیات تولید و فروش محصول، محدودیت بودجه امکان تولید ۶،۹۷۶ متر مربع از محصول را می دهد. ضمناً متوسط قیمت قابل فروش هر مترمربع از محصول نیز ۳.۷۹۴۲۳۸ میلیون تومان می باشد. بنابراین درآمد حاصل از فروش محصول در هر چرخه از تکرار عملیات معادل با جدول زیر خواهد بود:

درآمد حاصل از فروش هر چرخه از تکرار عملیات			
شرح	مقدار تولید و فروش (متر مربع)	متوسط قیمت فروش (میلیون تومان)	درآمد حاصل از فروش (میلیون تومان)
درآمد حاصل از فروش محصول	۶،۹۷۶	۳.۷۹۴۲۳۸	۲۶،۴۷۰
جمع کل			۲۶،۴۷۰

بدیهی است در صورت ۷ چرخش عملیات طرح، درآمد کلی حاصل از اجرای طرح ۷ برابر مبلغ فوق و معادل با ۱۸۵،۲۹۰ میلیون تومان خواهد بود.

پیش بینی هزینه های عملیاتی طرح:

درنهایت و پس از محاسبه متراژ قابل تولید و درآمد قابل کسب از هر چرخه از اجرای طرح، گام آخر مشخص کردن هزینه های عملیاتی هر چرخه از اجرای طرح می باشد. سرفصل های هزینه ای هر چرخه از اجرای طرح به شرح ذیل می باشند:

۱- بهای تمام شده درآمدهای عملیاتی
۲- هزینه های فروش، اداری و عمومی
۳- سایر هزینه ها

همانطور که قبل تر توضیح داده شد، متوسط قیمت تمام شده تولید و فروش هر متر مربع از محصول ۳.۵۸۳۵۳۲ میلیون تومان است که از این مقدار سهم بهای تمام شده درآمدهای عملیاتی ۸۴.۰۵% (۸۴.۰۵ = ۳.۵۸۳۵۳۱ / ۳.۰۱۱۸۷۷)، سهم هزینه های فروش، اداری و عمومی ۸.۱۳% (۸.۱۳% = ۳.۵۸۳۵۳۱ / ۰.۲۹۱۲۴۶) و سهم سایر هزینه ها ۷.۸۲% (۷.۸۲% = ۳.۵۸۳۵۳۱ / ۰.۲۸۰۴۰۶) می باشد.

محمد رحمانی
مدیر عامل و عضو هیات مدیره
شرکت کارگزاری بانک صادرات ایران
ماندگار تجارت ایما
شماره ثبت ۵۲۳۱۹۷

براین اساس، در بودجه ۲۵،۰۰۰ میلیون تومانی هر چرخه از اجرای طرح، سهم ریالی هر یک از این سرفصل های هزینه ای معادل جدول ذیل می باشد:

هزینه های عملیاتی هر چرخه از اجرای طرح				
ردیف	شرح	درصد از کل بودجه (%)	مبلغ (میلیون تومان)	توضیحات
۱	بهای تمام شده درآمدهای عملیاتی	۸۴.۰۵%	۲۱,۰۱۲	کلیه هزینه های مرتبط با تهیه مواد اولیه، تولید محصول، حقوق و دستمزد پرسنل تولید و سایر هزینه های مستقیم تولید
۲	هزینه فروش و اداری و عمومی	۸.۱۳%	۲,۰۳۲	هزینه های مرتبط با عملیات ستادی و بازاریابی و فروش
۳	سایر هزینه ها	۷.۸۲%	۱,۹۵۶	سایر هزینه های سربار مرتبط با اجرای طرح
	جمع کل	%۱۰۰	۲۵،۰۰۰	

محمد رحمانی
مدیر عامل و عضو هیات مدیره

شرکت کارگزاری بانک صادرات ایران
شماره ثبت ۱۰۲۵۷۸

مدیریت ثبت شرکت ها
شماره ثبت: ۵۶۳۱۹۷

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
درآمد حاصل از فروش اسلب مرمریت	۱۵,۴۴۱	۱۵,۴۴۱	۱۵,۴۴۱	۱۵,۴۴۱	۱۵,۴۴۱	۱۵,۴۴۱	۱۵,۴۴۱	۱۵,۴۴۱	۱۵,۴۴۱	۱۵,۴۴۱	۱۵,۴۴۱	۱۵,۴۴۱	۱۸۵,۲۹۰
جمع فروش	۱۵,۴۴۱	۱۵,۴۴۱	۱۵,۴۴۱	۱۵,۴۴۱	۱۵,۴۴۱	۱۵,۴۴۱	۱۵,۴۴۱	۱۵,۴۴۱	۱۵,۴۴۱	۱۵,۴۴۱	۱۵,۴۴۱	۱۵,۴۴۱	۱۸۵,۲۹۰
بهای تمام شده هر متر مربع از محصولات	۱۲,۲۵۷	۱۲,۲۵۷	۱۲,۲۵۷	۱۲,۲۵۷	۱۲,۲۵۷	۱۲,۲۵۷	۱۲,۲۵۷	۱۲,۲۵۷	۱۲,۲۵۷	۱۲,۲۵۷	۱۲,۲۵۷	۱۲,۲۵۷	۱۴۷,۰۸۴
هزینه های فروش، اداری و عمومی	۱,۱۸۵	۱,۱۸۵	۱,۱۸۵	۱,۱۸۵	۱,۱۸۵	۱,۱۸۵	۱,۱۸۵	۱,۱۸۵	۱,۱۸۵	۱,۱۸۵	۱,۱۸۵	۱,۱۸۵	۱۴,۲۲۳
سایر هزینه ها	۱,۱۴۱	۱,۱۴۱	۱,۱۴۱	۱,۱۴۱	۱,۱۴۱	۱,۱۴۱	۱,۱۴۱	۱,۱۴۱	۱,۱۴۱	۱,۱۴۱	۱,۱۴۱	۱,۱۴۱	۱۳,۶۹۳
جمع هزینه های عملیاتی	۱۴,۵۸۳	۱۴,۵۸۳	۱۴,۵۸۳	۱۴,۵۸۳	۱۴,۵۸۳	۱۴,۵۸۳	۱۴,۵۸۳	۱۴,۵۸۳	۱۴,۵۸۳	۱۴,۵۸۳	۱۴,۵۸۳	۱۴,۵۸۳	۱۷۵,۰۰۰
سود عملیاتی	۸۵۷	۸۵۷	۸۵۷	۸۵۷	۸۵۷	۸۵۷	۸۵۷	۸۵۷	۸۵۷	۸۵۷	۸۵۷	۸۵۷	۱۰,۲۹۰
سود پیشبینی شده تامین مالی جمعی	۰	۰	۲,۲۵۰	۰	۰	۲,۲۵۰	۰	۰	۲,۲۵۰	۰	۰	۲,۲۵۰	۹,۰۰۰
هزینه تامین مالی جمعی-کارمزد	۳۲۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۳۲۰
سود قبل از کسر مالیات	۵۳۷	۸۵۷	(۱,۳۹۳)	۸۵۷	۸۵۷	(۱,۳۹۳)	۸۵۷	۸۵۷	(۱,۳۹۳)	۸۵۷	۸۵۷	(۱,۳۹۳)	۹۷۰
مالیات	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۲۴۲	۲۴۲
سود خالص	۵۳۷	۸۵۷	(۱,۳۹۳)	۸۵۷	۸۵۷	(۱,۳۹۳)	۸۵۷	۸۵۷	(۱,۳۹۳)	۸۵۷	۸۵۷	(۱,۶۳۵)	۷۲۷

محمد رحمانی
مدیر عامل و عضو هیات مدیره

شرکت کارگزاری بانک صادرات ایران
شماره ثبت ۱۰۲۵۷۸

شرکت آوند تجارت ایرا
شماره ثبت: ۵۶۳۱۹۷

جریان نقد مشارکت کنندگان:

جریان نقد مربوط به مشارکت‌کنندگان در طرح (بدون در نظر گرفتن ۱۰% آورده سرمایه‌پذیر) برای پرداخت سود علی‌الحساب 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	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	۲,۲۵۰	۰	۰	۲,۲۵۰	۰	۰	۲,۲۵۰	۰	۰	۲,۲۵۰	۹,۰۰۰
دریافت اصل مشارکت	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۲۲,۵۰۰	۲۲,۵۰۰
جریان نقد ورودی	۰	۰	۲,۲۵۰	۰	۰	۲,۲۵۰	۰	۰	۲,۲۵۰	۰	۰	۲۴,۷۵۰	۳۱,۵۰۰
خالص جریان نقد مشارکت کنندگان بر مبنای سود پیشبینی شده	(۲۲,۵۰۰)	۰	۲,۲۵۰	۰	۰	۲,۲۵۰	۰	۰	۲,۲۵۰	۰	۰	۲۴,۷۵۰	۹,۰۰۰

محمد رحمانی
مدیر عامل و عضو هیات مدیره

شرکت کارگزاری بانک صادرات ایران
(سهامی خاص)
شماره ثبت ۱۰۲۵۷۸

مدیریت تجارت ایتا
شماره ثبت: ۹۶۳۱۹۷

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
آرمین وفائی تبریزی	رییس هیئت مدیره	۱۴۰۳/۰۹/۱۹	فاقد سوء پیشینه
علیرضا بلوری	مدیرعامل و عضو هیئت مدیره	۱۴۰۳/۰۹/۱۹	فاقد سوء پیشینه
امیرحسین محمدی	نایب رییس هیئت مدیره	۱۴۰۳/۰۹/۱۸	فاقد سوء پیشینه

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 آوانداد	-	فاقد چک برگشتی	C۲ – ۵۵۰ – متوسط
آرمین وفائی تبریزی	رییس هیئت مدیره	فاقد چک برگشتی	ریسک خیلی بالا – E۳ – ۲۵۰ – خیلی ضعیف
علیرضا بلوری	مدیرعامل و عضو هیئت مدیره	فاقد چک برگشتی	ریسک خیلی پایین – A۳ – ۶۵۴ – خیلی خوب
امیرحسین محمدی	نایب رییس هیئت مدیره	فاقد چک برگشتی	شخص حقیقی پرونده باز وام و تعهدات ندارد.

محمد رحمانی
مدیر عامل و عضو هیات مدیره

شرکت کارگزاری بانک صادرات ایران
سهامی خاص
شماره ثبت ۱۰۲۵۷۸

شماره ثبت: ۵۶۳۱۹۷

کارگزاری بانک صادرات ایران

تاریخ: ۱۴۰۳/۰۹/۲۶
شماره:
۱۳۵۷/ص/۱۴۰۳
پیوست: دارد

جناب آقای هاشمی الیزئی
مدیرعامل محترم شرکت مدبران تجارت ایفا
موضوع: بررسی طرح تأمین مالی سرمایه در گردش طرح تولید و فروش سنگ اسلب مرمریت

با سلام و احترام؛

بازگشت به نامه شماره ۰۷/۱۶۶۰۳ مورخ ۱۴۰۳/۰۹/۲۴ در خصوص بررسی طرح تأمین مالی سرمایه در گردش طرح تولید و فروش سنگ اسلب مرمریت شرکت **"آوانداد"**، مطابق بررسی‌های صورت گرفته این شرکت، به مواردی که حاکی از عدم ارائه مطلوب اطلاعات باشد، برخورد نکرده است.

مراتب جهت استحضار و اقدام مقتضی ارسال می‌گردد.

محمد رحمانی
مدیر عامل و عضو هیات مدیره

شرکت کارگزاری بانک صادرات ایران
(سهامی خاص)
شماره ثبت ۱۰۲۵۷۸

مدبران تجارت ایفا
شماره ثبت: ۵۶۳۱۹۷

تلفن: ۴۲۳۵۹ (۲۱)
www.saderatbourse.ir
info@saderatbourse.com
شرکت کارگزاری بانک صادرات ایران
تهران، خیابان ولیعصر، بلوار میرداماد،
پلاک ۴۴۰ / کد پستی: ۱۹۶۹۷۷۳۸۱۱