



رایان توسعه پایا

گزارش ارزیابی طرح تامین مالی جمعی

نام طرح:

تامین سرمایه در گردش خرید مواد اولیه و تولید کارمزدی میلگرد

شرکت متقاضی: شرکت توسعه تجارت فرانام

عامل: سکوی رایان

نهاد مالی: سهم آشنا

تاریخ گزارش: ۱۴۰۳/۰۹/۱۰

شماره گزارش: CFR-۲۴۱۱-۳۰۱۸

مهرات

۱- معرفی شرکت:

گروه فراطرح از سال ۱۳۷۶ در حوزه بازرگانی فولاد و آهن آلات جهت رفع نیازهای داخلی کشور فعالیت خود را آغاز کرد. این گروه با تعهد بر توسعه پایدار و بهره‌مندی از تکنولوژی‌های روز جهان در زنجیره فولاد و فلزات، کلیه خدمات از جمله سرمایه‌گذاری، تولید، خرید و فروش، صادرات و واردات، حمل و نقل، مشاوره، خدمات معدن و... را ارائه می‌دهد.

هلدینگ فراطرح در طول دوران فعالیت خود موفق به کسب جوایز و افتخارات زیادی شده است که از جمله آخرین این دستاوردها کسب گواهی CE انطباق تولید کارخانه از نهاد ارزیابی اروپا در سال ۲۰۲۴ و حضور در نمایشگاه MetalExpo ترکیه در سال ۲۰۲۳ بوده است.

دریافت نشان "تأمین‌کننده برتر سال ۱۳۹۶" از شرکت مهندسی و ساخت تجهیزات سپاهان مینا، دریافت نشان "مسئولیت‌پذیری اجتماعی" از اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی ایران در سال ۱۳۹۴ و شرکت در ده‌ها رویداد نمایشگاهی در ایران و سایر کشورهای دنیا از دیگر افتخارات کسب شده توسط هلدینگ فراطرح می‌باشد.

زیرمجموعه‌های گروه فراطرح، شرکت‌های فراطرح فولاد، فراطرح معدن، فراطرح نورد، فراطرح آلیاژ، فراطرح توسعه، فرانام، سانا استیل، نورد میلگرد کاسپین و وینکو هستند که با بکارگیری تخصص فنی نیروهای خبره خود و با تکیه بر سه دهه تجربه فعالیت در زنجیره تولید و بازرگانی انواع محصولات فولادی، به شناخت بازار و تحلیل داده‌های مستند داخلی و جهانی پرداخته و در جهت رفع نیاز مشتریان و شرکای خود می‌کوشند.

شرکت توسعه تجارت فرانام به عنوان یکی از زیر مجموعه‌های هلدینگ فراطرح از سال ۱۳۹۴ تاسیس و به صورت تخصصی به حوزه واردات مقاطع فولادی، لوله و نبشی وارد شد. این شرکت همچنین به دلیل محدودیت‌های بورس کالا تا پایان سال ۱۴۰۲ به عنوان بازوی گروه جهت خرید کالا از بورس کالا فعال می‌باشد و از سال ۱۳۹۷ از شرکت‌های معتبری چون فولاد اکسین، فولاد کاویان، آهن و فولاد ارفع، فولاد خوزستان و ... اقدام به خرید ورق، بیلت، گندله و میلگرد و فروش در بازار به مشتریان داخلی و خارجی (کشور عراق) کرده است. از ابتدای سال ۱۴۰۳ شرکت فرانام به صورت مستقل اقدام به تامین و تولید مقاطع فولادی می‌کند. شرکت فرانام در سال ۱۴۰۲ بالغ بر ۴۰ هزار تن میلگرد را به مشتریان خود در ۲۸ استان کشور فروخته است. شرکت فرانام در سال ۱۴۰۲ بالغ بر ۳۰ هزار تن میلگرد به ارزش ۷۵۰۰ میلیارد ریال به کشورهای منطقه صادر کرده است و از توان بازرگانی بسیار خوبی برخوردار است.

مشخصات عمومی شرکت توسعه تجارت فرانام در جدول زیر آمده است:

جدول ۱- مشخصات عمومی شرکت متقاضی

نام شرکت	شرح
نوع شخصیت حقوقی	☐ تعاونی ☐ سهامی عام ☒ سهامی خاص ☐ مسئولیت محدود
تاریخ تاسیس	۱۳۹۴/۰۶/۲۱
شناسه ملی	۱۴۰۰۵۲۱۷۷۶۲
شماره ثبت	۴۷۸۸۳۱
محل ثبت	تهران
کد بورسی	شرک ۲۶۴۴۰
وضعیت دانش بنیانی	☐ دانش بنیان ☒ غیردانش بنیان
سرمایه اولیه (میلیون ریال)	۲۵۰.۰۰۰
سرمایه فعلی (میلیون ریال)	۲۵۰.۰۰۰
موضوع فعالیت (مطابق با اساسنامه)	واردات و صادرات ماشین آلات صنعتی، صنایع پترو شیمی، 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 - واردات و صادرات کلیه کالاهای مجاز بازرگانی حق العمل کاری و ترخیص کالا از گمرکات کشور و اخذ تسهیلات بانکی از دوائر 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 مویرگی یا توزیع در نمایندگی ها و مراکز مصرف. انعقاد قرارداد با اشخاص حقیقی و حقوقی داخلی و خارجی پس از اخذ مجوز از مراجع ذیصلاح.
تلفن ثابت	۰۲۱۲۸۷۷۷
آدرس کنونی	تهران، خ ولیعصر بالاتر از پارک ملت خ مهراد پلاک ۵۷ طبقه سوم
کد پستی	۱۹۶۶۹۴۴۱۴
وب سایت	https://faratarhgroup.com
پست الکترونیکی	faranaminfo@faratarhgroup.com
صنعت و حوزه فعالیت	بازرگانی داخلی و خارجی میلگرد و مقاطع فولادی

۲- معرفی سهام داران و اعضا هیات مدیره

جدول ۲- مشخصات سهام داران و اعضا هیات مدیره شرکت متقاضی

ردیف	شخصیت	نام و نام خانوادگی	نام نماینده	سمت	شماره ملی	شماره موبایل
۱	حقیقی	حمید شفیع ها	-	مدیر عامل		
۲	حقیقی	حامد شفیع ها	-	رئیس هیات مدیره		
۳	حقیقی	هدیه فخوری	-	نایب رئیس هیات مدیره		
۴	حقیقی	شقایق قدیری	-	عضو هیات مدیره		
۵	حقیقی	آذر قاسمی خورسند لنگرودی	-	عضو هیات مدیره		

جدول ۳- تعداد سهام و درصد مالکیت سهام داران شرکت متقاضی

ردیف	نام سهامدار	شماره ملی	حقیقی/حقوقی	تعداد سهام	درصد مالکیت
۱	حامد شفیع ها		حقیقی	۸,۲۵۰	۳۳٪
۲	محمدحسین اربابی وحدت		حقیقی	۸,۰۰۰	۳۲٪
۳	سید محمد دعایی اسکویی		حقیقی	۸,۰۰۰	۳۲٪
۴	سایر اشخاص	-	حقیقی	۷۵۰	۳٪

جدول ۴- مشخصات محل اجرای طرح شرکت متقاضی

کاربری	نشانی	تلفن	کدپستی	مالک/استیجاری
دفتر مرکزی	تهران، خ ولیعصر بالاتر از پارک ملت خ مهراد پلاک ۵۷ واحد ۲	۲۲۰۱۳۳۱۱	۱۹۶۶۹۴۶۴۱۴	مستاجر

۳- مجوزها و گواهینامه‌ها

جدول ۵- فهرست مجوزها و گواهینامه‌های مرتبط شرکت متقاضی

ردیف	شرح مجوز، تأییدیه و...	مرجع صادرکننده	تاریخ صدور	مدت اعتبار
۱	کارت بازرگانی	اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی تهران	۱۴۰۲/۰۴/۰۴	یک سال
۲	پروانه کسب	اتحادیه صنف فروشندگان آهن و فولاد و فلزات شهرستان تهران	۱۴۰۳/۰۱/۲۵	پنج سال

۴- سابقه تامین مالی از سایر سکوها

شرکت توسعه تجارت فرنام در طول سال جاری سایقه تامین مالی از محل سکوهای تامین مالی جمعی ندارد.

سابقه تامین مالی شرکتهای مشابه در حوزه بازرگانی، تولید و فروش میلگرد، شمش و ورق شامل ۶ شرکت بوده است که با میانگین سرمایه درخواستی ۱۶۶ میلیارد تومان و سود متوسط ۴۴ درصد (متوسط سود طرحهای تامین مالی جمعی در سال ۱۴۰۳ برابر ۳۹.۵ درصد است) اقدام به تامین مالی جمعی از سکوهای مختلف کرده‌اند. متوسط زمان تکمیل این رویدادها تقریباً ۷ روز کاری (متوسط زمان تکمیل طرح‌ها در سال ۱۴۰۳ در حدود ۶ روز است) و تعداد سرمایه‌گذاران در هر طرح نیز به‌طور میانگین ۳۶۶ نفر بوده است.

۵۔ اعتبار سنجی شرکت متقاضی

مطابق گزارش اعتباری اخذ شده، شرکت توسعه تجارت فرانام در طول دوران فعالیت خود ۵۴ قرارداد بانکی تسهیلات، ضمانت‌نامه و سرمایه‌گذاری مستقیم جمعاً به مبلغ ۱۲,۸۵۷ میلیارد ریال داشته که ۲۸ قرارداد تسویه شده و ۱۶ قرارداد در جریان دارد. خلاصه عملکرد شرکت در حوزه دریافت اعتبارات بانکی در جدول زیر قید شده است.

جدول ۶- خلاصه قراردادهای بانکی شرکت متقاضی (مبالغ به میلیارد ریال)

نوع قرارداد	ارز	درجریان	خاتمه یافته	مبلغ کل	مبلغ سررسید نشده	مبلغ سررسید شده پرداخت نشده
تسهیلات	ریال	۱۳	۲۷	۱۱.۴۸۰.۷	۲.۴۱۱.۱	۲۶۱.۸
ضمانت نامه	ریال	۲	۱	۳۳۹.۱	۲۴۴.۹	-
سرمایه گذاری مستقیم	ریال	۱	۰	۱.۰۳۷.۷	-	۵۷۰.۴
مجموع کل		۱۶	۲۸	۱۲.۸۵۷.۴	۲.۶۵۶	۸۳۲.۲

رتبه اعتباری شرکت متقاضی ۵۸۲ (ب۳) است که در محدوده رتبه خوب است و شرکت و سهامداران فاقد چک برگشتی هستند.

١٥:٥٧ ١٤٣١/٥٧/٥١
٧٥٥٥ ٩٥٨٥ ٢٥٥٥ ٥٣٥٥ ٧٢٥٩ : شمارو

شرکت مشاوره رتبه بندی اعتباری ایران (سهامی خاص)
تحت نظارت و دارای مجوز بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران



گزارش اعتباری شخص حقوقی

اطلاعات هویتی شخص			
اطلاعات شرکت	اطلاعات نشانی و تماس		
شناسه ملی شخص حقوقی: ۱۴۰۵۵۲۱۷۷۶۲۱	۲۶۲۰۹۵۶۵	☎ تلفن ثابت	
نام تجاری	۰۲۶۲۰۹۵۶۵	☎ تلفن ثابت	
توسعه تجارت فرانام	۰۲۱۴۲۰۱۵۵۳۳	☎ تلفن موبایل	
شماره ثبت ۳۷۸۸۳۱	بلوار آفریما بلوار گلستان بلوار گیتی	📍 نشانی	

B7C

E3 E2 E1 D3 D2 D1 C3 C2 C1 B3 B2 B1 A3 A2 A1

پیش بینی میزان خوش حسابی (بازپرداخت مناسب)
۷۵.۶٪ الی ۸۳.۱٪

1A; 1B axis

۶- معرفی پروژه

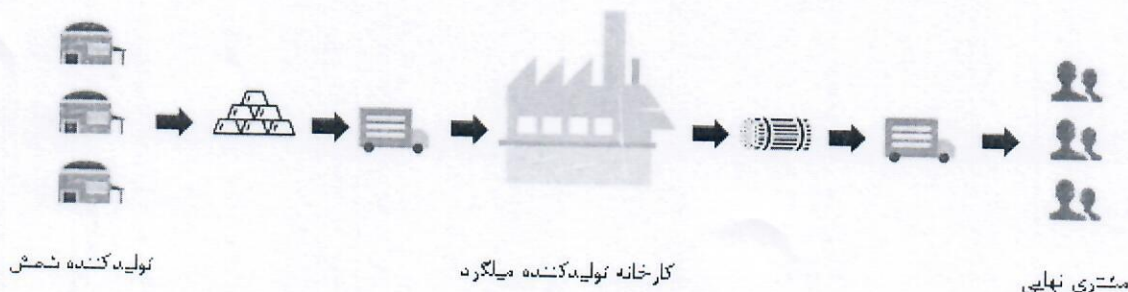
۶-۱- معرفی اجمالی پروژه

این طرح شامل مشارکت در خرید مواد اولیه، تولید کارمزدی محصول میلگرد توسط یکی از تولیدکنندگان مطرح و فروش محصول می‌باشد. دامنه این طرح عبارتست از تامین مواد اولیه مورد نیاز (شمش) توسط شرکت فرانام، تولید محصولات نهایی میلگرد استاندارد سایزهای ۱۴ تا ۳۲ از طریق انعقاد قرارداد تولید کارمزدی با کارخانه نورد میلگرد کاسپین (از زیر مجموعه‌های هلدینگ فراطرح) و همچنین بازاریابی و فروش داخلی محصولات تولید شده توسط شرکت فرانام می‌باشد.

در این طرح در هر ۲ ماه دو هزار تن شمش مورد نیاز تولید توسط شرکت فرانام برای تولید میلگرد تامین می‌شود. سپس بر اساس برنامه تولید پیشنهادی شرکت فرانام قرارداد تولید کارمزدی میلگرد با یکی از تولیدکنندگان مطرح کشور جهت تولید محصول میلگرد منعقد می‌شود. محصولات تولیدشده جهت فروش در اختیار شرکت فرانام قرار می‌گیرد. مقدار کالای تحویلی دقیقاً برابر با شمش تحویل داده شده به کارخانه می‌باشد. تعهدات تولیدی متقاضی شامل تولید ماهانه دو هزار تن میلگرد است که جزئیات میزان هر یک از سایزهای محصولات متعاقباً بر اساس محاسباتی که در هر ماه انجام می‌شود ارائه می‌گردد.

مراحل اجرایی کار از ابتدا تا انتها را می‌توان به مراحل زیر تقسیم نمود (مطابق شکل ۱):

- مرحله ۱: شناسایی و مذاکره با تامین کنندگان و خرید شمش
- مرحله ۲: حمل شمش‌های خریداری شده، تخلیه کالا در محل کارخانه و تحویل به انبار کارخانه
- مرحله ۳: تدوین برنامه تولید به کارخانه و نظارت بر اجرای برنامه تولید
- مرحله ۴: بازاریابی و فروش کالاهای تولید شده در قالب فروش داخلی



شرکت با توجه به تجربیات و سوابق فروش خود تعهد نموده است که انجام این فرآیند حداکثر در مدت ۲ ماه عملی است و بنابراین در طول سال می‌تواند ۶ بار عملیات تولید و فروش را تکرار کند.

مفروضات و اطلاعات پایه

جدول ۷- مفروضات و اطلاعات پایه طرح

عنوان	مقدار
درخواست	تامین سرمایه در گردش خرید مواد اولیه و تولید کارمزدی میلگرد
موضوع طرح	تامین سرمایه در گردش ☒ توسعه ای ☐ بازرگانی ☐ سایر ☐
کل هزینه های طرح (میلیون ریال)	۴۷۶.۰۰۰
کل سرمایه درخواست شده (میلیون ریال)	۲۰۰.۰۰۰
تعداد گواهی های شراکت	۲۰۰.۰۰۰.۰۰۰
مدت زمان جمع آوری وجوه (روز)	۳۰
مدت زمان اجرای طرح (ماه)	۱۲
نحوه پرداخت اصل سرمایه	یکجا در انتهای دوره اجرای طرح
نحوه پرداخت فرع طرح	تسویه سود پیش بینی شده هر سه ماه یک بار معادل ۱۱.۲۵٪
تضامین	ضمانت تعهد پرداخت اصل سرمایه از شرکت صندوق پژوهش و فناوری غیردولتی توسعه سریع کارآفرینی ستارگان
فروش طی دوره طرح (میلیون ریال)	۳.۳۶۰.۰۰۰
قیمت تمام شده طی دوره طرح (میلیون ریال)	۲.۸۵۶.۰۰۰
حاشیه سود عملیاتی طرح (میلیون ریال)	۵۰۴.۰۰۰
درصد سود توافقی تقسیمی (ساده حسابداری)	۴۵
دوره بازگشت سرمایه (ماه)	۱۲

۷- محیط کسب و کار

صنعت فولاد یکی از بزرگترین و مهمترین 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. میلگرد به عنوان یکی از مهم ترین محصولات فولادی، توانسته به یک کالای استراتژیک تبدیل شود و با نوسانات قیمت خود، در قیمت محصولات صنایع وابسته و بازارهای مهمی مانند بازار مسکن اثرگذار است. بنابراین، نوسانات قیمت و حجم تولید و عرضه آن، برای طیف گسترده تری از صنایع مهم است.

مطالعات بازار:

مطابق آمارهای ارائه شده از سوی وزارت صمت در خصوص ظرفیت تولید و مجوزهای صادره در سال ۱۴۰۱ میزان تولید و ارزش بازار انواع میلگرد به شرح جدول زیر تخمین زده می شود:

جدول ۸- ظرفیت تولید و ارزش بازار میلگرد

۱۴۰۳	۱۴۰۲	۱۴۰۱	
۱۱.۲	۱۰.۹	۱۰.۸	ظرفیت تولید (میلیون تن)
۹	۸.۷	۸.۶	میزان عرضه (میلیون تن)
۲۴۳	۲۲۸	۲۰۶	ارزش بازار (همت)

طبق آمار، از کل ۹ میلیون تن میلگرد تولید و عرضه شده در سال ۱۴۰۳، میزان ۶.۳ میلیون تن مصرف داخل و حدود ۲.۴ میلیون تن به کشورهای همسایه صادر شده است. بازار هدف این طرح تامین مالی فروش داخلی در نظر گرفته شده است. با توجه به موقعیت جغرافیایی کارخانه که در شمال کشور قرار گرفته است بر اساس تجربه فروش سالهای گذشته، استانهای تهران، گیلان، مازندران و گلستان بیشترین سهم از فروش شرکت را به خود اختصاص داده اند. مطابق آمار مرکز آمار ایران از تعداد پروانههای ساختمانی صادره، حجم ساخت و ساز در این استانها در حدود ۲۱ تا ۲۵ درصد کل کشور است و در نتیجه می توان گفت که بازار میلگرد در این استانها از کشش بالایی برخوردار است.

۶-۲- نحوه بازاریابی:

بدیهی است فروش به عنوان یک رکن اصلی این فعالیت اقتصادی، نقش پررنگی در موفقیت آن بازی می کند. موفقیت فعالیت های شرکت فرانام در حوزه بازاریابی و فروش منجر به دقت و اجرای بهتر برنامه های تولید کارخانه تولیدکننده میلگرد خواهد شد. برنامه ریزی برای فروش ۲۰۰۰ تن میلگرد عملیات پیچیده و تخصصی است که شرکت فرانام تجربه بسیار موفقی در این زمینه دارد. شرکت فرانام در سال ۱۴۰۲ بالغ بر ۴۰ هزار تن میلگرد را به مشتریان خود فروخته است. شبکه مشتریان شرکت در ۲۸ استان محصولات کارخانه را خریداری کرده اند.

در خصوص فروش سه روش زیر به کار گرفته خواهد شد:

- فروش مستقیم به مصرف کنندگان
- فروش از طریق واسطه ها
- استفاده از ظرفیت صادرات به کشورهای همسایه

۶-۳- مزیت رقابتی:

شرکت فرانام به عنوان یکی از شرکت های موفق در حوزه بازرگانی و تولید کارمزدی، تجارب موفقی داشته و طرح های مشابه موفقی را در سال های گذشته با تولیدکنندگان بزرگ کشور انجام داده است. سابقه و خوشنامی فرانام در استفاده کامل از ظرفیت های استفاده نشده کارخانه های تولیدی فولاد و همچنین فعال سازی کارخانه های غیرفعال نقش بسزایی در حضور موفق در بازار این محصول دارد. همچنین دانش فنی و توان مدیریتی این شرکت در مدیریت این پروژه ها از مزیت های اصلی این شرکت به حساب می آید. یکی دیگر از عوامل موفقیت شرکت، توان شبکه فروش و نفوذ در بازارهای داخلی و خارجی کشور است که امکان دستیابی به بازارهای هدف را تسهیل می نماید. شرکت فرانام در سال ۱۴۰۲ بالغ بر ۳۰ هزار تن میلگرد به ارزش ۷۵۰۰ میلیارد ریال به کشورهای منطقه صادر کرده است و از توان بازرگانی بسیار خوبی برخوردار است.

۴-۶- هدف از اجرای طرح:

هدف از اجرای این طرح مشارکت سرمایه‌گذاران خرد در تامین مواد اولیه و تولید با حجم بزرگ و همچنین گردش این عملیات در طی یکسال می‌باشد که منجر به کسب سود و منفعت متناسب خواهد شد و برای شرکت فرانام نیز افزایش فروش و مدیریت بهتر سرمایه در گردش را فراهم خواهد کرد.

درواقع هدف شرکت فرانام از اجرای این طرح کاهش هزینه‌های تامین میلگرد از طریق تولید کارمزدی آن است که در نتیجه موجب کسب سود بیشتر برای متقاضی خواهد بود.

این اهداف از طریق خرید ۲۰۰۰ تن شمش فولاد به عنوان ماده اولیه و تولید ۲۰۰۰ تن انواع میلگرد با هزینه تمام شده ۴۷۶ میلیارد ریال در هر دوره ۲ ماهه محقق می‌شود.

بنابراین هدف کمی قابل تبیین طرح تامین مالی جمعی تولید و فروش ۸۴۰ تن میلگرد با هزینه تمام شده ۲۰۰ میلیارد ریال در هر دوره ۲ ماهه است که منتج به ۶ بار گردش سالیانه است. سود حاصل از هربار گردش ۳۵.۲ میلیارد ریال و در طول سال برابر ۲۱۱.۲ میلیارد ریال است که ۹۰ میلیارد ریال آن سهم سرمایه‌گذاران خواهد بود.

واضح است که در صورت عدم تکمیل طرح و رسیدن به حد شناوری مبالغ مربوط به سود متناسب با درصد تکمیل سرمایه درخواستی شرکت تعدیل می‌شود.

۵-۶- دانش فنی:

وجود دانش فنی در شرکت به عنوان یکی از زیرساخت‌های نرم نقش مهمی در موفقیت پروژه بازی می‌کند؛ چراکه دانش فنی و اجرایی مدیریت این نوع پروژه‌ها یکی از مهمترین ارکان موفقیت شرکت‌هاست. دومین موضوع توان برنامه‌ریزی و مدیریت هوشمند این نوع پروژه‌ها است که با توسعه زیرساخت‌های نرم‌افزاری بین المللی مورد نیاز در شرکت، این مهم نیز در سطح بالایی از بلوغ قرار دارد. موضوع بعدی زیرساخت‌های لجستیکی است که از طریق همکاری با شبکه گسترده‌ای از شرکت‌های حمل این موضوع نیز در وضعیت خوبی به سر می‌برد.

۶-۶- کانال‌های توزیع و فروش:

مشتریان شرکت در سه لایه مختلف تعریف می‌شوند:

- ۱- مشتریان خارجی که عمدتاً شامل مصرف کنندگان میلگرد ساختمانی در عراق می‌باشند.
- ۲- عمده فروشان داخلی در استان‌های کشور که شبکه گسترده‌ای از آن‌ها با شرکت همکاری می‌کنند.
- ۳- مصرف کنندگان عمده میلگرد شامل پیمانکاران پروژه‌های عمرانی و ساختمانی

کانال‌های فروش شرکت عبارتند از:

- ۱- فروش تلفنی از طریق تماس مشتری با شرکت
- در این نوع فروش مشتریان (عمده فروشان) داخلی و خارجی از طرق مختلف مانند حضور در نمایشگاه‌ها، وب سایت شرکت، ویزیت مستقیم و ... با شرکت آشنا می‌شوند و سفارش‌های خرید را از طریق تماس تلفنی به کارشناسان فروش شرکت انتقال می‌دهند.
- ۲- فروش به صورت عرضه در بورس کالای ایران
- در این نوع فروش محصولات بصورت هفتگی در بورس کالای ایران عرضه شده و متقاضیان خرید بر اساس قیمت پایه و رقابت خریدهای خود را از طریق این سامانه ثبت می‌کنند.
- میلگرد، یکی از محصولاتی است که امکان خریداری آن به صورت گواهی سپرده کالایی میلگرد در بورس فراهم شده است.

خریداران میلگرد می توانند محصولی را که شرکت های تولید کننده میلگرد به صورت گواهی سپرده کالایی در بورس کالا عرضه کرده اند، از طریق سامانه های معاملاتی آنلاین خریداری کنند. گواهی سپرده میلگرد نیز مانند گواهی سپرده سیمان، شیشه و مس کاتد جزو گواهی های سپرده ناپیوسته است. گواهی های ناپیوسته، معاملات ثانویه ندارند و خریداران باید در مهلت مقرر، مبلغ کالای خریداری شده را پرداخت و آن را تحویل بگیرند. حداقل مقدار خرید میلگرد از بورس کالا ۲۰ تن است.

۶-۷- محاسبات درآمد و هزینه طرح:

این طرح سه سرفصل هزینه ای عمده دارد:

۱- هزینه خرید شمش به عنوان ماده اولیه

۲- هزینه حمل شمش به کارخانه

۳- هزینه تولید کارمزدی

هزینه خرید نقدی ۲,۰۰۰ تن شمش در هر دوره ۴۲ میلیارد تومان خواهد بود. هزینه حمل هر کیلو شمش تا کارخانه تولید کننده میلگرد به تناسب محل تامین حدود هزار تومان و هزینه تولید کارمزدی میلگرد به ازای هر کیلو تولید نیز ۱.۵ هزار تومان در نظر گرفته شده است. محصول نهایی توسط کارخانه نورد میلگرد کاسپین تولید می شود که متعلق به هلدینگ فراتر فولاد است و از درب کارخانه به مشتریان فروخته می شود. بنابراین هزینه های حمل و انبارداری مضاعف بر طرح تحمیل نخواهد شد. سایر هزینه ها شامل هزینه های اداری، عمومی و فروش و هزینه مالی طرح نیز جمعاً ۶ میلیارد ریال تخمین زده می شود.

جدول ۹- محاسبات درآمد و هزینه طرح

عنوان	مقدار (تن)	هزینه هر کیلو گرم (ریال)	هزینه کل (میلیارد ریال)
درآمد حاصل از فروش میلگرد	۲,۰۰۰	۲۸۰,۰۰۰	۵۶۰
خرید شمش	۲,۰۰۰	۲۱۰,۰۰۰	۴۲۰
حمل شمش به کارخانه	۲,۰۰۰	۱۰,۰۰۰	۲۰
تولید کارمزدی میلگرد	۲,۰۰۰	۱۵,۰۰۰	۳۰
سایر هزینه ها		۶	
جمع کل هزینه ها		۴۷۶	
درصد سود خالص هر دوره (۲ ماه)		۱۷.۶	

درآمد حاصل از فروش ۲,۰۰۰ تن میلگرد به طور متوسط ۲۸۰ میلیون ریال به ازای هر تن به قیمت روز میلگرد برابر با ۵۶۰ میلیارد ریال است. این میزان درآمد سود ۱۷.۶ درصدی در هر دوره دوماهه به دنبال دارد که مجموع سود سالیانه آن بالغ بر ۱۰۵.۶ درصد خواهد بود.

برنامه عملیاتی

مرحله	شرح فعالیت	دوره زمانی (ماه)											
		۱	۲	۳	۴	۵	۶	۷	۸	۹	۱۰	۱۱	۱۲
۱	تأمین مالی جمعی	☑	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
۲	خرید مواد اولیه	☑	☐	☑	☐	☑	☐	☑	☐	☑	☐	☑	☐
۳	تولید میلگرد	☑	☐	☑	☐	☑	☐	☑	☐	☑	☐	☑	☐
۴	فروش	☐	☑	☐	☑	☐	☑	☐	☑	☐	☑	☐	☑
۵	توزیع سود مرحله اول	☐	☐	☑	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
۶	توزیع سود مرحله دوم	☐	☐	☐	☐	☐	☑	☐	☐	☐	☐	☐	☐
۷	توزیع سود مرحله سوم	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☑	☐	☐	☐
۸	توزیع سود مرحله چهارم	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☑
۹	تسویه اصل سرمایه	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☑

۷- تحلیل مالی شرکت متقاضی

درآمدهای عملیاتی شرکت حاصل مجموع فروش داخلی انواع ورق، بیل، میلگرد، تیرآهن، طلا، گرافیت و فروش خارجی انواع میلگرد است. بر اساس اطلاعات موجود در سامانه جامع تجارت، ارزش حاصل از فروش صادراتی تا پایان سال ۱۴۰۲ که تماماً به کشور عراق بوده و بالغ بر ۱۴۰۲۹۰۸۸۷ یورو بوده است، به چرخه اقتصاد کشور بازگردانده شده.

بر اساس اطلاعات حاصل از صورت‌های مالی حسابرسی شده شرکت و میزان فروش و بهای تمام شده هریک از محصولات، از جدول ۱۰ می‌توان مشاهده کرد که حاشیه سود ناخالص فروش میلگرد از ۳.۸ درصد در سال ۱۴۰۱ به ۴.۱ درصد در سال ۱۴۰۲ رسیده است.

جدول ۱۰- مقایسه فروش، بهای تمام شده و حاشیه سود ناخالص شرکت متقاضی (مبالغ به میلیون ریال)

درآمد عملیاتی	بهای تمام شده	سود ناخالص	حاشیه سود ناخالص	حاشیه سود ناخالص
۱۴۰۲				
۹,۳۵۱,۸۷۵	۸,۹۶۷,۲۳۸	۳۸۴,۶۳۷	۴.۱٪	۱۴۰۱
انواع میلگرد				
۷,۱۸۶,۳۸۰	۷,۱۰۸,۵۳۴	۷۷,۸۴۶	۱.۱٪	۶.۸٪
انواع ورق				
۳,۷۱۴,۱۷۸	۳,۵۲۳,۴۷۳	۱۹۰,۷۰۵	۵.۱٪	-۰.۹٪
بیل				
۷۷۵,۷۳۵	۶۹۲,۹۵۱	۸۲,۷۸۴	۱۰.۷٪	-
طلا				
۵۸۰,۸۶۰	۷۳۸,۳۵۰	-۱۵۷,۴۹۰	-۲۷.۱٪	-
گندله				
۲۲۰,۹۵۶	۲۳۳,۷۸۱	-۱۲,۸۲۵	-۵.۸٪	-۱۵.۰٪
تیرآهن				
۲۱۳,۹۲۷	۱۲۰,۴۸۵	۹۳,۴۴۲	۴۳.۷٪	-
گرافیت				
۲۲,۰۴۳,۹۱۱	۲۱,۳۸۴,۸۱۲	۶۵۹,۰۹۹	۳.۰٪	۳.۸٪
کل				

بهای تمام شده درآمدهای عملیاتی شرکت در سالهای ۱۴۰۱ و ۱۴۰۲ به ترتیب ۹۶ و ۹۷ درصد از درآمد عملیاتی شرکت بوده است و این موضوع باعث شده تا سود ناخالص شرکت علی رغم افزایش ۳۶.۲ درصدی در مبلغ، از ۳.۹ درصد درآمد عملیاتی سال ۱۴۰۱ به ۳ درصد کاهش یابد.

جدول ۱۱- تحلیل عمودی و افقی صورت سود و زیان شرکت متقاضی (مبالغ به میلیون ریال)

ردیف	صورت سود و زیان	۱۴۰۲	۱۴۰۱	تغییرات	۱۴۰۲	۱۴۰۱
۱	درآمدهای عملیاتی	۲۲,۰۴۳,۹۱۲	۱۲,۴۴۳,۸۰۹	۷۷.۱٪	۱۰۰.۰٪	۱۰۰.۰٪
۲	بهای تمام شده درآمدهای عملیاتی	۲۱,۳۸۴,۸۱۲	۱۱,۹۵۹,۹۳۱	۷۸.۸٪	۹۶.۱٪	۹۶.۱٪
۳	سود ناخالص	۶۵۹,۱۰۰	۴۸۳,۸۷۸	۳۶.۲٪	۳.۹٪	۳.۹٪
۴	هزینه های فروش، اداری و عمومی	۲۹۴,۸۲۳	۳۰۵,۲۹۵	-۳.۴٪	۲.۵٪	۱.۳٪
۵	سایر درآمدهای عملیاتی	۱۱۵,۴۵۵	۱۰۸,۶۲۶	۶.۳٪	۰.۹٪	۰.۵٪
۶	سود عملیاتی	۴۷۹,۷۳۲	۲۸۷,۲۰۹	۶۷.۰٪	۲.۳٪	۲.۲٪
۷	هزینه های مالی	۴۷۹,۶۴۹	۱۶۳,۸۹۹	۱۹۲.۶٪	۱.۳٪	۲.۲٪
۸	سایر درآمدها و هزینه های غیر عملیاتی	۲۰,۳۵۳	۱۰,۷۱۲	۹۰.۰٪	۰.۱٪	۰.۱٪
۹	سود قبل از مالیات	۲۰,۴۳۶	۱۳۴,۰۲۲	-۸۴.۸٪	۱.۱٪	۰.۱٪
۱۰	هزینه مالیات بر درآمد	۰	۳۰,۹۲۳	-۱۰۰.۰٪	۰.۲٪	۰.۰٪
۱۱	سود خالص	۲۰,۴۳۶	۱۰۳,۰۹۹	-۸۰.۲٪	۰.۸٪	۰.۱٪

شرکت سعی کرده تا با کاهش هزینه های فروش، اداری و عمومی خود در سال ۱۴۰۲ بخشی از بار هزینه های شرکت را کاهش دهد. هر چند موفقیت چندانی در این زمینه بدست نیاورده و فقط ۳.۴ درصد از این هزینه ها در سال ۱۴۰۲ نسبت به سال قبل از آن کاهش یافته است.

افزایش هزینه های مالی شرکت در سال ۱۴۰۲ قابل توجه است. با نگاهی به اجزاء تشکیل دهنده هزینه های مالی شرکت در جدول ۱۰ - می توان به دلایل افزایش ۱۹۲.۷ درصدی هزینه های مالی شرکت در سال ۱۴۰۲ پی برد. شرکت به واسطه وام های متعدد بانکی خود مجبور به افزایش چشمگیر در هزینه کارمزد وام ها و اعتبارات اسنادی و افزایش ۱۶۵ درصدی هزینه بهره تسهیلات مالی مواجه شده است که بخش عمده ای از سود عملیاتی شرکت را بلعیده است.

جدول ۱۰- اقلام هزینه های مالی شرکت متقاضی (مبالغ به میلیون ریال)

تغییرات	۱۴۰۱	۱۴۰۲	
هزینه بهره تسهیلات مالی	۱۵۶,۷۹۳	۴۱۶,۲۵۴	۱۶۵.۵٪
هزینه کارمزد اعتبارات اسنادی	۰	۵۲,۵۳۸	.
هزینه جریمه دیرکرد وام ها	۶,۳۳۲	۷,۹۵۱	۲۵.۶٪
هزینه کارمزد وام ها	۷۷۳	۲,۹۰۶	۲۷۵.۹٪
مجموع هزینه های مالی	۱۶۳,۸۹۸	۴۷۹,۶۴۹	۱۹۲.۷٪

اما نکته قابل توجه این است که شرکت تا پایان سال ۱۴۰۲ نقش تامین کننده مقاطع فولادی برای سایر شرکت‌های هلدینگ را بازی می‌کرده است و از این رو حداقل سود ممکن را شناسایی نموده است. از ابتدای سال ۱۴۰۳ اما شرکت به صورت مستقل اقدام به تامین و تولید میلگرد و کسب درآمد و شناسایی سود نموده است. بر اساس ترازهای عملیاتی شرکت در ۴ ماه ابتدایی سال ۱۴۰۳ شرکت موفق به کسب ۳۲۴ میلیارد ریال سود ناخالص شده است. با ادامه این روند پیش بینی می‌شود که شرکت متقاضی بتواند تا پایان سال ۱۴۰۳ بر اساس فعالیت‌های معمول خود حاشیه سود ناخالص ۱۸.۲ درصدی بسازد.

براساس نتایج حاصل از تحلیل صورت‌های مالی شرکت توسعه تجارت فرنام در سال‌های ۱۴۰۱ و ۱۴۰۲ که نتایج آن در جدول ۱۲ آمده، قابل مشاهده است که دارایی‌های ثابت مشهود شرکت در سال ۱۴۰۲ نسبت به سال قبل از آن افزایشی ۵.۵ برابری داشته و سهم این دارایی‌ها از کل دارایی‌های شرکت در این دوره سه برابر شده است. سهم عمده‌ای از این افزایش مربوط به خرید دستگاه‌های UPS است که مانع از ضرر و زیان به شرکت در مواقع قطعی برق می‌شود.

مجموع دارایی‌های جاری شرکت در سال ۱۴۰۲ نسبت به سال قبل از آن در حدود ۱۰.۲ درصد افزایش یافته و از ۹۶.۶ درصد کل دارایی‌ها به ۹۸.۲ درصد رسیده است. سهم عمده دارایی‌های جاری شرکت مربوط به دریافتنی‌های تجاری از شرکت‌های وابسته به هلدینگ فراطرح است که بخش اعظم آن‌ها در سال مالی ۱۴۰۳ و تا زمان تهیه صورت‌های مالی تسویه شده است.

جدول ۱۲- تحلیل عمودی و افقی صورت مالی شرکت متقاضی (مبالغ به میلیون ریال)

۱۴۰۱	۱۴۰۲	تغییرات	۱۴۰۱	۱۴۰۲	
					دارایی‌های غیر جاری
۰.۰۴٪	۰.۱۲٪	۵۴۹.۴۷٪	۲,۰۷۰	۱۳,۴۴۴	دارایی‌های ثابت مشهود
					دارایی‌های نامشهود
۳.۳۶٪	۱.۷۲٪	۲.۱۱٪	۱۹۰,۰۰۰	۱۹۴,۰۱۱	سرمایه‌گذاری‌های بلند مدت
۳.۴۰٪	۱.۸۴٪	۸.۰۱٪	۱۹۲,۰۷۰	۲۰۷,۴۵۵	جمع دارایی‌های غیر جاری
					دارایی‌های جاری
۲۲.۷۰٪	۲۰.۵۱٪	۸۰.۰۹٪	۱,۲۸۲,۸۸۷	۲,۳۱۰,۳۶۰	پیش پرداخت‌ها
۶.۷۵٪	۶.۰۲٪	۷۷.۷۷٪	۳۸۱,۴۱۲	۶۷۸,۰۳۴	موجودی کالا
۶۶.۲۹٪	۶۸.۲۷٪	۱۰۵.۳۰٪	۳,۷۴۶,۶۲۰	۷,۶۹۱,۹۷۶	دریافتنی‌های تجاری و سایر دریافتنی‌ها
۰.۸۷٪	۳.۳۶٪	۶۷۵.۳۱٪	۴۸,۹۰۰	۳۷۹,۱۲۷	موجودی نقد
۹۶.۶۰٪	۹۸.۱۶٪	۱۰۲.۵۶٪	۵,۴۵۹,۸۱۹	۱۱,۰۵۹,۴۹۷	جمع دارایی جاری
۱۰۰.۰۰٪	۱۰۰.۰۰٪	۹۹.۳۵٪	۵,۶۵۱,۸۸۹	۱۱,۲۶۶,۹۵۲	جمع دارایی‌ها
					حقوق مالکانه
۴.۴۲٪	۲.۲۲٪	۰.۰۰٪	۲۵۰,۰۰۰	۲۵۰,۰۰۰	سرمایه
۰.۴۴٪	۰.۲۲٪	۰.۰۰٪	۲۵,۰۰۰	۲۵,۰۰۰	اندوخته قانونی
۵.۳۴٪	۲.۷۷٪	۳.۳۳٪	۳۰۱,۷۴۵	۳۱۱,۷۸۰	سود انباشته
۱۰.۲۰٪	۵.۲۱٪	۱.۷۴٪	۵۷۶,۷۴۵	۵۸۶,۷۸۰	جمع حقوق مالکانه

بدهی های غیر جاری					
۰.۱۶٪	۰.۱۶٪	۹۳.۷۱٪	۹,۲۷۲	۱۷,۹۶۱	ذخیره مزایای پایان خدمت کارکنان
۰.۱۶٪	۰.۱۶٪	۹۳.۷۱٪	۹,۲۷۲	۱۷,۹۶۱	جمع بدهی های غیر جاری
بدهی های جاری					
۷۲.۶۲٪	۲۲.۵۷٪	-۳۸.۰۴٪	۴,۱۰۴,۴۸۲	۲,۵۴۲,۹۳۳	پرداختنی های تجاری و سایر پرداختنی ها
۳.۰۶٪	۰.۲۷٪	-۸۲.۱۳٪	۱۷۲,۷۴۸	۳۰,۸۷۲	مالیات پرداختنی
۱۲.۷۴٪	۵۹.۲۵٪	۸۲۷.۴۰٪	۷۱۹,۸۶۶	۶,۶۷۶,۰۶۶	تسهیلات مالی
۱.۲۲٪	۱۲.۵۴٪	۱۹۵۳.۵۰٪	۶۸,۷۷۷	۱,۴۱۲,۳۳۹	پیش دریافت ها
۸۹.۶۳٪	۹۴.۶۳٪	۱۱۰.۴۷٪	۵,۰۶۵,۸۷۳	۱۰,۶۶۲,۲۱۰	جمع بدهی های جاری
۸۹.۸۰٪	۹۴.۷۹٪	۱۱۰.۴۴٪	۵,۰۷۵,۱۴۵	۱۰,۶۸۰,۱۷۱	جمع بدهی ها
۱۰۰.۰۰٪	۱۰۰.۰۰٪	۹۹.۳۵٪	۵,۶۵۱,۸۹۰	۱۱,۲۶۶,۹۵۱	جمع حقوق مالکانه و بدهی ها

مجموع حقوق مالکانه در سال ۱۴۰۲ نسبت به سال ۱۴۰۱ تقریباً ثابت بوده است اما سهم حقوق مالکانه از مجموع بدهی ها و حقوق مالکانه تقریباً نصف شده است. جمع بدهی های جاری شرکت در این دوره نیز تقریباً دو برابر شده که بخش عمده ای از آن به دلیل افزایش تسهیلات مالی شرکت فرانام است. این نشانه ها حاکی از اتکای بیشتر شرکت به تسهیلات مالی برای تامین سرمایه در گردش مورد نیاز بوده است.

۸- تحلیل نسبت های مالی

نسبت های مالی به مجموعه ای از شاخص های عددی گفته می شود که از اطلاعات موجود در صورت های مالی یک شرکت استخراج می شوند و به تحلیل گران کمک می کنند تا عملکرد مالی شرکت را تجزیه و تحلیل کنند. این نسبت ها به طور معمول از تقسیم دو عدد مختلف از صورت های مالی به دست می آیند و تصویر واضح تری از سلامت مالی، کارایی عملیاتی و سودآوری شرکت ارائه می دهند.

۱-۸ نسبت های نقدینگی

نقدینگی طبق تعریف عبارت است از میزان توانایی شرکت در بازپرداخت بدهی های کوتاه مدت خود. بنابراین، نسبت های نقدینگی اطلاعاتی در مورد توانایی شرکت ها در پرداخت بدهی های کوتاه مدت خود فراهم می آورند.

جدول ۱۲- تحلیل نسبت های نقدینگی شرکت متقاضی

وضعیت	توضیحات	نسبت	۱۴۰۲	۱۴۰۱
نسبت جاری	شرکت توانایی پرداخت ۴ درصد بیشتر از بدهی های کوتاه مدت فعلی خود را از محل دارایی های جاری دارد.	نسبت جاری	۱.۰۴	۱.۰۸
نسبت آبی	شرکت توانایی پرداخت ۹۷ درصد از بدهی های کوتاه مدت خود را از محل دارایی های با نقد شوندگی سریع خود دارد.	نسبت آبی	۰.۹۷	۱
نسبت وجه نقد	شرکت توانایی پرداخت ۷۶ درصد بدهی های جاری خود را از محل وجه نقد دارد.	نسبت وجه نقد	۰.۷۶	۰.۷۵

با توجه به محیط کسب و کار و بازار رقابتی مقاطع فولادی و میلگرد می‌توان گفت که شرکت بحران نقدینگی ندارد و وضعیت مناسبی برای بازپرداخت دیون کوتاه مدت خود دارد ضمن این که نزد بانک‌ها نیز از اعتبار کافی برخوردار است.

۲-۸- نسبت‌های اهرمی

نسبت‌های اهرمی نقش کلیدی در ارزیابی ساختار سرمایه و تحلیل ریسک مالی شرکت‌ها دارند. این نسبت‌ها میزان استفاده از بدهی در تامین مالی دارایی‌ها و عملیات شرکت را نشان می‌دهند و به تحلیلگران کمک می‌کند تا سطح ریسک مالی شرکت را ارزیابی کنند.

جدول ۱۳- تحلیل نسبت‌های اهرمی شرکت متقاضی

نسبت	۱۴۰۱	۱۴۰۲	توضیحات	وضعیت
نسبت بدهی	۰.۹۰	۰.۹۵	۹۵٪ منابع اقتصادی در اختیار شرکت از طریق اعتباردهندگان تامین شده است.	نامناسب
نسبت بدهی جاری به حقوق مالکانه	۸.۸۷	۱۸.۱۷	شرکت به ازای هر ۱ واحد از سرمایه سهامداران، ۱۸.۱۷ واحد بدهی دارد.	نامناسب
نسبت پوشش بهره	۱.۷۵	۱.۰	شرکت می‌تواند فقط یک بار بهره‌های خود را از درآمدهای عملیاتی پوشش دهد	نامناسب

هزینه‌های مالی مربوط به سود تسهیلات دریافتی، سود خالص شرکت را تحت تاثیر قرار داده. نقدینگی شرکت برای بازپرداخت بدهی‌های جاری در معرض خطر قرار دارد و شرکت توانایی پرداخت بیشتر از بهره فعلی به بانک را ندارد.

۳-۸- نسبت‌های کارایی

نسبت‌های کارایی یکی از ابزارهای مهم نسبت‌های مالی در حسابداری هستند که به تحلیل‌گران و مدیران کمک می‌کنند تا کارایی شرکت در استفاده بهینه از دارایی‌های خود را اندازه‌گیری کنند. این نسبت‌ها نشان می‌دهند که یک شرکت چقدر بهینه از دارایی‌های خود برای تولید فروش و سود استفاده می‌کند.

جدول ۱۴- تحلیل نسبت‌های کارایی شرکت متقاضی

نسبت	۱۴۰۱	۱۴۰۲	توضیحات	وضعیت
نسبت گردش دارایی	*	۲.۶۱	میزان درآمد زایی شرکت از محل دارایی‌ها (بهره‌وری) مطلوب است	مناسب
دوره گردش موجودی کالا	۱۱.۶۴	۱۱.۵۷	موجودی کالا در طول سال حدود ۱۲ بار فروش رفته و جایگزین شده است.	عالی
نسبت دوره وصول مطالبات	۱۰.۶	۸۴.۲	نزدیک به ۸۴ روز بین فروش کالا و وصول مطالبات مربوط به آن، فاصله وجود داشته است.	مناسب

شرکت به صورت کارآمدی از دارایی‌های خود برای تولید فروش استفاده می‌کند. مدیریت تولید و فروش کاملاً کارآمد بوده و تقریباً در هر ماه یک بار موجودی کالا فروش رفته و جایگزین می‌شود. دوره وصول مطالبات شرکت در سال ۱۴۰۲ کاهش چشمگیری یافته و با توجه به متوسط ۸۱ روز برای این صنعت در وضعیت مناسبی قرار دارد.

جدول ۱۵- تحلیل نسبت‌های سودآوری شرکت متقاضی

نسبت	۱۴۰۱	۱۴۰۲	۱۴۰۳ (۴ ماهه)	توضیحات	وضعیت
نسبت‌های سودآوری	۳.۹٪	۳.۰٪	۱۸٪	۹۷٪ درآمد عملیاتی شرکت، بهای تمام شده آن است.	نامناسب
	۰.۸۲٪	۰.۰۹٪	۱۳.۵٪	فقط ۱ درصد از درآمدهای عملیاتی شرکت سود خالص است.	نامناسب
	۱.۸٪	۰.۲٪	۳.۵٪	بازده دارایی‌های شرکت فقط ۰.۲ درصد است.	نامناسب

در مجموع میزان سودآوری شرکت در سال ۱۴۰۲ وضعیت مناسبی نداشته است. دلیل اصلی این موضوع مدل کسب و کار و وظایفی است که از طرف هلدینگ فراطرح برای این شرکت تعیین شده که فقط تامین مواد اولیه مورد نیاز شرکت‌های زیر مجموعه بوده است. اما از ابتدای سال ۱۴۰۳ شرکت به صورت مستقل اقدام به فعالیت خرید و فروش و تولید مقاطع فولادی و بویژه میلگرد نموده است. که در نتیجه آن نسبت‌های سودآوری شرکت رشد چشمگیری نسبت به سال قبل داشته اند.

با توجه به تعریف حاشیه سود ناخالص، به سادگی می‌توان فهمید که این نسبت از دو طریق، ممکن است تغییر کند. یکی از روش‌ها تأمین مواد مورد نیاز شرکت با قیمت پایین‌تر است. یعنی اگر شرکت بتواند تأمین‌کننده‌های ارزان‌تری برای مواد اولیه‌ی خود پیدا کند و یا توان گرفتن تخفیفات بیشتری داشته باشد، می‌تواند از طریق کاهش میزان بهای تمام شده‌ی کالاهایش بر افزایش سود ناخالص و سپس افزایش نسبت حاشیه سود ناخالص اثر بگذارد. این دلیل خود به‌تنهایی تبدیل به عاملی شده تا شرکت‌های بزرگ‌تر برای تأمین بهتر کالاهای اولیه‌ی مورد نیازشان به سراغ سرمایه‌گذاری و احداث شرکت‌های زیرمجموعه‌ی فعال در زمینه مواد اولیه‌شان بروند.

روش دیگر توجه به استراتژی‌های قیمت‌گذاری مختلف برای بالا بردن ارزش فروش با ثابت نگه‌داشتن میزان بهای تمام شده، البته با توجه به ویژگی‌های بازار رقابتی است. چرا که اگر قیمت‌های بالایی تعیین شوند ممکن است خودبه‌خود سبب خارج شدن شرکت مدنظر از بازار فعال در آن شود.

شرکت توسعه تجارت فرانام با اقدام به تولید مستقیم میلگرد با کمترین هزینه ممکن در واقع از هردوی این استراتژی‌ها استفاده می‌کند تا حاشیه سود ناخالص خود را افزایش دهد.

ممکن است برخی از بنگاه‌ها از ابزار اهرم مالی استفاده کرده باشند. اهرم مالی به بیانی ساده به معنای تأمین مالی از طریق بدهی است. یعنی شرکت با خلق بدهی بیشتر به سراغ تأمین مالی رود که این کار نیز قواعد خاص خودش را دارد که بحث موردنظر ما نیست. اگر شرکتی از ابزار اهرم مالی استفاده کند، به دلیل بالاتر بودن بدهی‌هایش باید هزینه‌های بهره‌ی بالاتری بپردازد و نسبت حاشیه سودش کمتر می‌شود، اما این لزوماً به معنای عملکرد بد و ضعیف شرکت نیست.

شرکت توسعه تجارت فرانام سعی دارد تا با استفاده از روش تامین مالی جمعی بخشی از سرمایه در گردش خود را با هزینه بهره کمتر تامین نماید که خود باعث افزایش حاشیه سود خالص شرکت خواهد شد.

۹- ریسک‌های پروژه و نحوه مواجهه با آن

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

- (۱) عدم امکان تامین مواد اولیه:
مدیریت تامین مواد اولیه برعهده متقاضی است لذا در صورت وقوع، این ریسک بر عهده وی خواهد بود.
- (۲) افزایش نرخ تورم:
متقاضی موظف به فروش محصولات با قیمتی است که حداقل سود پیش بینی شده سرمایه گذاران محقق گردد. اما در صورتی که نرخ فروش توسط نهادهای ذیربط مصوب شود و اجازه فروش به قیمت بالاتر داده نشود، این ریسک بین طرفین مشترک است. متقاضی با رضایت خود اعلام می‌دارد که پرداخت سود به سرمایه گذاران در اولویت بوده و در صورت کاهش سود طرح، سهم سرمایه گذاران را ابتدا پرداخته و سهم خود را از باقیمانده دریافت نماید.
- (۳) تاخیر در تسویه وصول مطالبات:
متقاضی تحت هر شرایطی موظف به پرداخت سود علی الحساب ذکر شده در طرح می‌باشد و در انتهای دوره در صورت عدم وصول مطالبات مشتریان، مطالبات به صورت حال شده در نظر گرفته می‌شوند و متقاضی موظف به پرداخت اصل و سود سرمایه گذاران است. لذا این ریسک برعهده متقاضی است.
- (۴) افزایش دوره گردش سرمایه به هردلیلی:
به صورت کلی این ریسک بر عهده متقاضی است.
- (۵) عدم فروش محصولات تا پایان طرح:
سرمایه‌پذیر موظف به باز خرید محصولات فروش نرفته در پایان طرح با قیمت آخرین فروش که از افزایش نرخ شاخص بهای کالا و خدمات بانک مرکزی در همین مدت کمتر نباشد خواهد بود.

جدول ۱۶- ریسک‌های اصلی طرح و راهکار شرکت برای کنترل آن‌ها

ردیف	عنوان ریسک	احتمال وقوع	راهکار کنترل ریسک
۱	عدم امکان تامین مواد اولیه مورد نیاز	کم	با توجه به اینکه عرضه مواد اولیه در بورس کالا انجام می‌شود احتمال وقوع این ریسک پایین است. در صورت وقوع با توجه به سوابق شرکت امکان تامین مواد اولیه خارج از بورس کالا نیز فراهم می‌باشد
۲	افزایش نرخ تورم	زیاد	شرکت با توجه به قیمت خرید مواد اولیه، قیمت فروش را طوری تعیین می‌نماید که حداقل حاشیه سود برآوردی حفظ گردد.
۳	تاخیر در تسویه وصول مطالبات	کم	با توجه فروش ۴۰ هزار تن میلگرد توسط شرکت در سال ۱۴۰۲ و شبکه عمده فروشان مشتری شرکت در ۲۸ استان ریسک تاخیر در تسویه وصول مطالبات را کاهش می‌دهند.
۴	عدم امکان تحقق فروش به میزان برنامه ریزی شده	کم	با توجه به سوابق شرکت و تقاضای میلگرد، احتمال این ریسک کم در نظر گرفته شده است و شرکت تقاضای بالفعلی برای محصولات تولیدی دارد

• این گزارش شامل ۱۸ صفحه به شماره در تاریخ ۱۴۰۳/۰۹/۱۰ تدوین گردیده است.

متقاضی (شرکت توسعه تجارت فرانام)	عامل (سکوی رایان)	نهاد مالی (کارگزاری سهام آشنا)
 سهامی خاص شماره ثبت: ۴۷۸۸۲۱ فرانام شرکت توسعه تجارت	 Ryan Tose & Paya International Company Ryan Tose & Paya	 آشنا