



گزارش ارزیابی موشکافانه تکمیلی

موضوع طرح	بارنت (سامانه تخصصی حمل زمینی بار)
تاریخ ارزیابی	اسفندماه سال ۱۴۰۲
میزان سرمایه مورد نیاز	۵ میلیارد تومان
سرمایه پذیر	شرکت باربان سیر پارسیان
تهیه کننده	الهه بهنام فر



خلاصه مدیریتی طرح

توضیحات						عنوان
بازنت						عنوان طرح
<p>مجری طرح شرکت باربان سیر پارسیان میباشد که سال ۱۳۹۹ در اصفهان تاسیس گردیده است و در حال حاضر سهامی خاص بوده و دارای ۶ سهامدار حقیقی میباشد که مشخصات و نحوه همکاری اعضا به شرح ذیل میباشد:</p>						مجری طرح
ردیف	نام و نام خانوادگی	تخصص	سمت در هیئت مدیره	درصد سهام	نوع قرارداد	میزان تحصیلات
۱	مهدی ملکوتی	مدیر حمل و نقل	رئیس هیئت مدیره	۳۵/۱۰	تمام وقت	سیکل
۲	محمود ملکوتی	مدیر فروش	نائب رئیس هیئت مدیره	۲۵/۶۵	پاره وقت	کارشناسی صنایع
۳	نوید نیلی احمد آبادی	مدیریت کسب و کار و IT	مدیر عامل و عضو هیئت مدیره	۱۴/۲۵	تمام وقت	کارشناسی ارشد MBA
۴	نصر الله نیلی احمد آبادی	بورس و علوم اقتصادی	عضو هیئت مدیره	۹/۵	پاره وقت	کارشناسی ارشد جغرافیا
۵	رسول نیلفروش	مشاور کسب و کار	عضو هیئت مدیره	۹/۵	پاره وقت	دیپلم
۶	فاطمه خدا پرست	حمل و نقل	عضو هیئت مدیره	۶	تمام وقت	دیپلم



معرفی طرح	<p>طرح شرکت باربان سیر پارسیان با عنوان بارت، یک سامانه آنلاین در حوزه حمل و نقل زمینی میباشد که از سال ۱۳۹۹ مشغول به فعالیت بوده و در حال حاضر امکان ثبت درخواست بار از طریق سایت و اپلیکیشن وجود دارد. بارت دارای دو اپلیکیشن (راننده و صاحبان بار) بوده و توانسته بیش از ۶۰۰۰ راننده و بیش از ۳۰۰۰ مشتری که حداقل یکبار از خدمات بارت استفاده نمودند را در رزومه کاری خود ثبت نماید.</p> <p>همچنین لازم به ذکر است شرکت تاکنون علاوه بر مشتریان حقیقی، با مشتریان سازمانی زیادی همچون نمایشگاه بین المللی اصفهان، سرای ایرانی، هلدینگ انتخاب، شرکت آسمان قطعات خودرو، آب بارش سپاهان، بسپار شیمی سپیدان، چوب نگار، تجهیزات ایمنی راه ها، دومینو و نیز جهت حمل بار این مجموعه ها همکاری نموده و از همان سال ابتدایی تاسیس نیز، شرکت درآمد داشته است.</p> <p>مدل درآمدی کسب و کار عمدتاً به صورت دریافت کمیسیون از رانندگان (میانگین ۱۲٪) و کارگران (۱۰٪) میباشد و مطابق اظهار مدیر عامل شرکت، دریافت تضامینی همچون سفته و ضامن معتبر نیز از رانندگانی که کارت هوشمند ندارند، دریافت میشود و همچنین با رانندگان قرارداد نیز منعقد میگردد.</p> <p>لازم به ذکر است که با توجه به تعاملات موجود با بیمه معلم، بیمه حمل بار نیز توسط شرکت باربان سیر پارسیان انجام شده که حق بیمه بر اساس ارزش بار تعیین میگردد و تا سقف ۱۰ میلیون ریال از سمت شرکت بارت به صورت رایگان و در صورت تمایل مشتری و بالا بردن سقف بیمه در ازای هر ۱۰ میلیون ریال، ۵۰۰۰ ریال توسط کاربر پرداخت می گردد.</p>
جمع بندی ارزیابی فنی	<p>با توجه به بررسی و تست اپلیکیشن های راننده و صاحب بار، تاخیر در پذیرش بار توسط راننده و عدد امکان ورود به اپلیکیشن راننده وجود داشت که مطابق گفته مدیرعامل شرکت، احتمال زیاد مشکل از اینترنت بوده است.</p> <p>نکته مثبتی که لازم به ذکر است این است که به محض نصب و اولین ورود به اپلیکیشن صاحب بار، توضیحات هر قسمت برای مشتری نمایش داده میشود و فرآیند ثبت بار را تسهیل مینماید.</p> <p>در کل با توجه به ارزیابی انجام شده و اینکه شرکت در حال حاضر مشتریان و رانندگانی را جذب نموده و در حال فعالیت میباشد، میتوان عملکرد فنی محصول رو متوسط رو به بالا دانست اما حتماً نیاز به بهبود دارد.</p>
جمع بندی ارزیابی بازار	<p>بازار پلتفرم های جهانی بازارگاه خدمات حمل بار همواره در حال توسعه بوده و در ایران نیز حمل و نقل جاده ای، به جهت بهره مندی از عواملی چون انعطاف پذیری در انتخاب مسیر و کالا، تعداد دفعات بارگیری کمتری کنترل روی کالا در طی مسیر، بازار قابل توجهی داشته و در جدول ذیل به معرفی رقبای جدی و مقایسه آنها با بارت می پردازیم:</p>



امتیازات در کافه بازار	تعداد نصب		پوشش دهی چند منظوره حمل بار (درون شهری، برون شهری)	قیمت دهی آنلاین	تنوع خودرو (بیش از ۳ خودرو)	
	راننده	اپلیکیشن صاحب بار				
۲/۸	۲/۷	+۵۰ هزار	+۱۰ هزار			بارنت
۳/۴	۴/۱	+۵۰ هزار	+۵۰ هزار			اوبار
۴/۶	۴/۳	+۵۰ هزار	+۲۰۰ هزار			آسان بار
۴/۴	۴/۳	+۵۰ هزار	+۲۰۰ هزار			جاده
۳/۶	۴/۳	+۱۰۰ هزار	+۵۰۰ هزار			تراپرت
۳/۳	۲/۸	+۲۰ هزار	+۵۰ هزار			آنی بار
۲/۲	۳/۶	+۱۰ هزار	+۲۰ هزار			بارولاین
۴/۳	۴/۴	+۲۰ هزار	+۵۰ هزار			نت بار
۴/۳		+۲۰ هزار				باربانت
-	۳/۹	-	+۱۰۰ هزار			بارپین
۳/۶		+۲۰ هزار				زینگ

در جدول فوق برخی از سرفصل ها در پلتفرم ها با رنگ مشخصی تعیین نگردیده است که توضیح آن به شرح ذیل می باشد:

۱. آنی بار: در این پلتفرم مشتری تنها میتواند درخواست کامیون داشته باشد و فقط استان تهران نیز مبدا بارگیری می باشد.
۲. بارولاین: امکان ورود به اپلیکیشن صاحب بار وجود ندارد و همچنین اپلیکیشن رانندگان نیز کد تایید را ارسال نمی کند.

همچنین بارنت رقبای دیگری همچون باریار، کاروان، پی بار، آنلاین بار و اسنپ را نیز جزء رقبای خود دارد که با توجه به تجربه های پیشین و بررسی های انجام شده، به طور مثال باریار در حال حاضر فعالیت خود را متوقف نموده است و یا کاروان تنها برای استفاده رانندگان شهرستان شاهرود برنامه ریزی شده است و یا اسنپ در حال حاضر تمرکز و استراتژی خود را بر روی بازار هدف b2c قرارداده است در صورتی که هدف اصلی بارنت جذب مشتریان سازمانی جهت انجام امور حمل و نقل این سازمان ها



جمع‌بندی ارزیابی تیم

می باشد اما می بایست این نکته را نیز در نظر داشت که برای اسنپ دسترسی به مشتریان سازمانی دور از ذهن نیست.

در کل با توجه به بررسی بازار محصول، میتوان جمع بندی نمود که بارنت با توجه به سابقه حدود چهار سال خود توانسته است تا میزان مطلوبی از بازار را کسب نماید اما نیاز به تعیین استراتژی مناسب، بهبود تکنولوژی و ایجاد مزایای ویژه می باشد تا بتواند از سایر رقبا پیشی بگیرد.

ترکیب تقسیم بندی وظایف در بخش های گوناگون از جمله مدیریت حمل و نقل، توسعه کسب و کار، فنی، برنامه نویسی، دیجیتال مارکتینگ، پشتیبانی مشتری، حقوقی و... پوشش داده است. همچنین با توجه به تحصیلات آکادمیک پایین برخی از بنیانگذاران و اعضای کلیدی، این اعضا سابقه مدیریت شرکت ترابری رهنورد و فعالیت چندین ساله در زمینه حمل و نقل بار را داشتند و مسلماً تجربه کاری آنها در این زمینه به رشد شرکت کمک موثری خواهد کرد.

نکات نیاز به توجه در تیم به شرح ذیل می باشد:

۱. طبق سابقه بیمه شرکت در سال ۱۴۰۲، برای سهامدارانی که پاره وقت در شرکت مشغول هستند، بیمه انجام نگرفته و طبق اظهار مدیر عامل شرکت، حضور جناب آقای نصرالله نیلی در شرکت صرفاً جهت امضا صورتجلسه ها و اطلاع از وضعیت شرکت میباشد.
۲. طبق نتیجه اعتبار سنجی بانکی آقای مهدی ملکوتی، ایشان ۶,۴۰۰,۰۰۰ تومان تسهیلات سر رسید شده پرداخت نشده دارند.
۳. مدیر مالی شرکت که عضو کلیدی شرکت محسوب میگردد حدود ۴ ماه میباشد که در شرکت شاغل بوده و به دلیل تغییر نرم افزار حسابداری، دسترسی به برخی از اسناد زمان بر میباشد (طبق اظهار مدیر عامل، از زمان تاسیس تاکنون مبلغ ۴/۵ میلیارد تومان هزینه و ۲/۵ میلیارد تومان شرکت درآمد داشته اما مستندات ارائه شده تکمیل نیست)
۴. شرکت دارای دو مشاور حقوقی میباشد که با توج به سطح بلوغ شرکت و به جهت کنترل هزینه ها، بنظر حضور دو مشاور حقوقی در شرکت الزامی ندارد.
۵. مطابق اسناد مالی ارائه شده، شرکت تا تاریخ ۱۴۰۲/۱۲/۲۹ مبلغ ۳۴,۸۸۴,۴۸۹,۲۴۴ ریال بدهی دارد که مبلغ ۳۳,۱۳۲,۷۹۲,۳۴۶ ریال آن با بت جاری شرکا و مابقی برای حقوق و دستمزد، مالیات بر ارزش افزوده، حق بیمه و مالیات حقوق پرداختنی میباشد.
۶. آقای یآوری که علاوه بر آقای نیلی در بحث توسعه فنی محصول فعالیت مینمایند، به صورت پاره وقت در شرکت مشغول بوده و این مسئله منجر به عدم تمرکز و رشد کند پلتفرم بارنت میشود.
۷. شرکت باریان سیر پارسیان در حال حاضر تنها در اصفهان مستقر بوده و تاکنون قدرت کافی جهت توسعه در تمام کشور را نداشته است.

در کل میتوان تیم را به لحاظ تجربه و سابقه کاری در بازار حمل و نقل مناسب دانست اما می بایست علاوه بر نکات فوق، به این مسئله نیز توجه داشت که با توجه به گسترش شرکت، حضور افراد کلیدی همچون مدیر مالی، مدیر فنی و آقای نیلفروش که به عنوان مشاور کسب و کار میباشند را با لحاظ نمودن مواردی همچون افزایش حقوق و ایجاد شرایط مطلوب تر در شرکت پررنگ تر نمود و نوع قرارداد این همکاران را تمام وقت نمود.



<p>جمع‌بندی ارزیابی اقتصادی و مالی</p>	<p>نکات مد نظر در این بخش به شرح ذیل می‌باشد:</p> <p>۱. در فایل های ارسالی از سوی شرکت از جمله پیچ دک، طرح کسب و کار و فایل پیش بینی مالی، تمایز سرمایه مورد نیاز در هریک از فایل ها وجود دارد که این مساله میتواند علل متفاوتی از جمله عدم برنامه ریزی مناسب توسط اعضای تیم و یا عدم اهمیت جذب سرمایه برای شرکت دانست.</p> <p>۲. ارزش پیشنهادی از سوی تیم بارنت میباشد که با توجه به اینکه شرکت در فروردین ماه سال ۱۴۰۲ توسط شرکت " تا فردا" ارزشگذاری شده است و مبلغ آن ۱۶میلیارد تومان تعیین شده است، به اظهار تیم در حال حاضر ۳۰ میلیارد تومان ارزش دارند که مبنای این عدد هم بدین صورت بیان شده است که میزان هزینه و درآمد پیش بینی شده در سال ۱۴۰۲ توسط شرکت ارزشگذار با واقعیت منطبق نبوده و شرکت هزینه کمتر و درآمد بیشتر داشته است که می بایست این نکته را یادآور شد که درآمد و هزینه هایی که در واقعیت رخ داده، اختلاف چندانی با پیش بینی شرکت ارزشگذار (بیش از ۲ برابر هزینه کمتر و یا درآمد بیشتر) ندارند و بنظر دیدگاه شرکت در خصوص ارزش شرکت منطقی نمی باشد.</p> <p>۳. با توجه به برنامه مالی ارائه شده توسط شرکت در طرح کسب و کار، شرکت میتواند در سال ۱۴۰۳ نسبت به سال ۱۴۰۲، رشد درآمدی دو الی ۴ برابر داشته باشد که با توجه به حضور فعلی شرکت در استان اصفهان و وجود رقبای مشابه، این میزان از رشد درآمدی بنظر بالا محسوب شده است.</p> <p>۴. با توجه به اینکه تاکنون شرکت با مشتریان سازمانی زیادی جهت انجام امور حمل و نقل همکاری داشته است اما میزان درآمد کسب شده اندک بوده و این مسئله میتواند به دلیل وجود رقبای متعدد، عملکرد و شناخت مشتریان از آنها باشد که نیاز هست تا بارنت مزیتی جدی رقابتی در مقایسه با رقبا ایجاد نماید.</p>
<p>جمع‌بندی ارزیابی جانمایی در زنجیره ارزش بنیاد مستضعفان</p>	<p>با توجه به حضور شرکت TBT در هلدینگ پایا ترابر سینا، این امکان وجود دارد تا رانندگان این شرکت تعاونی به شرکت باربان سیر پارسیان بپیوندند. همچنین با توجه به تعدد شرکت های زیر مجموعه بنیاد، بارنت میتواند به خدمت رسانی جهت حمل و نقل انواع بارهای شرکت بپردازد.</p>
<p>جمع بندی ارزیابی ریسک ها (حقوقی و ...)</p>	<p>۱. حضور و فعالیت رقبای متعدد در این حوزه</p> <p>۲. عدم وجود امنیت زیر ساختی مناسب برای محصول و امکان هک کردن اطلاعات</p> <p>۳. وضعیت نامناسب اینترنت در کشور و امکان عدم دسترسی به اپلیکیشن ها</p>



جمع بندی ارزیابی فرصت ها	<p>۱. امکان گسترش فعالیت کسب و کار و انجام حمل و نقل بین المللی</p> <p>۲. استقرار دفتر شرکت در تهران و توسعه بازاریابی محصول</p> <p>۳. دریافت مجوز بازارگاه (طبق گفته مدیرعامل شرکت در حال طی کردن مراحل اداری برای دریافت این مجوز می باشند)</p>
--------------------------	--

جمع بندی اقتصادی

عنوان	مقدار/تومان
سرمایه گذاری ثابت	۶۰۹,۵۰۰,۰۰۰
سرمایه در گردش	۱,۶۱۸,۳۰۰,۰۰۰
میزان سرمایه مورد نیاز	۷,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰-۵,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰
ارزشگذاری منصفانه فعلی	۲۰,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰-۱۰,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰
میزان هزینه صورت گرفته تاکنون	۴,۵۰۰,۰۰۰,۰۰۰
سرمایه مورد نیاز سال اول	۵,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰
سرمایه مورد نیاز سال دوم	۰
میزان سهام پیشنهادی	۰
نوع مشارکت پیشنهادی	ایجاد ارتباط و همکاری میان شرکت و مجموعه های زیر مجموعه بنیاد

نتیجه گیری کارشناسی طرح:

با توجه به سابقه حمل چندین سازمان و شرکت، صرف زمان توسط اعضای کلیدی تیم برای بازاریابی محصول و کسب سهم از بازار حمل و نقل داخلی، میتوان اعلام کرد که شرکت باریان سیر توانسته است پیشرفت نسبتاً خوبی داشته باشد اما باید به خاطر داشت که همان طور که در بخش ارزیابی بازار عنوان گردید، تعداد رقبای این حوزه بالا میباشد و میبایست شرکت با ایجاد نقشه راه مناسب، تفاوت قابل توجهی از هر لحاظ (فناوری، مدل درآمدی و...) با سایر داشته باشد و در حال حاضر مزیت ویژه ای میان بارنت و مابقی رقبای مشاهده نمیشود. در نهایت همکاری و سرمایه گذاری در شرکت با لحاظ دریافت سهام، پیشنهاد نمیکرد.

امضاء