

## فرمت ارزیابی موشکافانه

### عنوان طرح: سامانه تخصصی حمل و نقل بار(بارنت)

شماره طرح	میزان سرمایه مورد نیاز (میلیون تومان)	نام فناور کلیدی	نام شرکت
	۵۰۰۰	آقایان مهدی و محمود ملکوتی و آقای نوید نیلی	باربان سیر پارسیان
شماره تلفن سرمایه پذیر	میزان هزینه صورت گرفته تاکنون (میلیون تومان)	تاریخ جلسه	صنعت فعالیت
۰۹۱۳۷۰۰۵۳۴۳	۴۵۰۰	اسفند ماه سال ۱۴۰۲	حمل و نقل
نام و نام خانوادگی کارشناس پرونده		شماره تماس کارشناس پرونده	
الهه بهنام فر		۰۹۱۹۷۳۴۱۵۳۸	

اینجانب به عنوان داور طرح مذکور متعهد به حفظ امانت راز داری و عدم افشای اطلاعات و اسرار تجاری خدماتی اداری مدارک و مستندات فعلی و آتی طرح ارائه شده می باشم.

### امضا

امتیاز طرح (۰) تا (۱۰۰) - لازم به ذکر است کسب امتیاز بیش از ۲۵۰ به منزله تائید ارزیابی موشکافانه می باشد.

امتیاز راهبردی <sup>۱</sup>	امتیاز فنی و اجرایی <sup>۲</sup>	امتیاز تجاری و بازار <sup>۳</sup>	امتیاز حقوقی و قانونی <sup>۴</sup>	امتیاز مالی و اقتصادی <sup>۵</sup>	جمع امتیاز
۳۰	۸۰	۱۰	۹۰	۳۵	۲۴۵

<input type="checkbox"/> موافق	<input checked="" type="checkbox"/> مخالف	<input type="checkbox"/> پس از اصلاح و تکمیل طرح، قابلیت اجرا وجود دارد
--------------------------------	---	---

### چکیده نظر داور

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 باربان سیر توانسته است پیشرفت نسبتا خوبی داشته باشد اما لازم به ذکر است که تعداد رقبای این حوزه بالا میباشد و میبایست شرکت با ایجاد نقشه راه مناسب، تفاوت قابل توجه ای از هر لحاظ ( فناوری، مدل درآمدی و...) با سایر داشته باشد که در حال حاضر مزیت ویژه ای نسبت به سایر رقبا مشاهده نشد، لذا همکاری و سرمایه گذاری در شرکت با لحاظ دریافت سهام، پیشنهاد نمیگردد.

### ارزیابی راهبردی

طرح ارائه شده از نظر راهبردی در راستای مرتفع کردن کدامیک از نیازهای بنیاد مستضعفان می باشد؟ کمک به بنیاد در راستای تسهیل پروسه حمل و نقل سازمان های زیر مجموعه  
ضرورت حل مسئله و اجرای طرح در کشور: معضلات و دشواری های مدیریت حمل بار، هزینه های قابل توجه حمل بار ، عدم اعتماد کاربر به راننده، عدم آگاهی لحظه ای از وضعیت بار

<sup>۱</sup> رابطه ی طرح با حوزه های فعالیت بنیاد

<sup>۲</sup> توان اجرایی و فنی طرح و تیم پیشنهاد دهنده

<sup>۳</sup> توانایی تجاری طرح در ورود به بازارو تطبیق راهکار با نیاز بازار

<sup>۴</sup> مشکلات حقوقی و قانونی پیش رو از جمله مجوزات

<sup>۵</sup> مطلوبیت باردهی و سرمایه درخواستی از منظرهزینه فرصت

ارزیابی تیم ارائه دهنده و نقاط قوت و ضعف آن (بلوغ، تیم، تناسب تخصص ها و ...):

از جمله نقاط قوت تیم میتوان به ابتدا مشخص کردن نیرو و تقسیم وظایف در تمامی بخش های مورد نیاز اشاره نمود. همچنین اعضای کلیدی تیم از حضور آقای نیلفروش که سابقا مدیریت شرکت حمل و نقل و فعالیت چندین ساله در این حوزه را دارند، به عنوان مشاور استفاده میکنند که این نکته نیز حائز اهمیت می باشد.

همچنین لازم به ذکر است که شرکت در طی فعالیت حدود ۴ ساله خود توانسته است با مجموعه های زیادی از جمله سرای ایرانی، شرکت دومینو، هلدینگ انتخاب و... جهت حمل و نقل بار همکاری نمایند که این نکته نیز جزء ویژگی های مثبت شرکت محسوب میشود. دریافت تمامی مجوزهای مورد نیاز و اقدام در جهت دریافت مجوز بازارگاه نیز از دیگر ویژگی های مثبت شرکت لحاظ میشود.

در خصوص نقاط ضعف شرکت نیز میتوان به این نکات اشاره نمود: ۱. با توجه به تکنولوژی طرح و نیاز به استفاده از اینترنت و مشکلات دسترسی به اینترنت در کشور، میبایست جهت حفظ و بهبود سرورهای موجود اقدام نمود.

۲. تعداد رقبای داخلی که پیش از شرکت باربان سیر پارسیان فعالیت مینمایند، زیاد هست و میبایست در خصوص توسعه تکنولوژی محصول اقدام مناسبی نمایند.

۳. عدم صرف زمان تمام وقت بر روی پروژه توسط برخی از سهامداران

بررسی ملاحظات اجرای طرح (مواردی مانند زیر ساخت ها، رزومه ی اجرایی تیم، تناسب طرح با تخصص ارائه دهندگان): چالش خاصی مشاهده نشد.

## ارزیابی تجاری وبازار

طرح های مشابه در ایران و نسبت آنها با این طرح:

در ایران نیز حمل و نقل جاده ای، به جهت بهره مندی از عواملی چون انعطاف پذیری در انتخاب مسیر وکالا، 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 بارنت می پردازیم:

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

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

همچنین بارت رقبای دیگری همچون باربار، 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 باربار در حال 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 بارت جذب مشتریان سازمانی جهت انجام امور حمل و نقل این سازمان ها 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 بارت 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.

طرح های مشابه در خارج از ایران و نسبت آنها با این طرح:

در خارج از ایران، پلتفرم های بسیاری همچون rivigo, blackbuck, uber freight و چندین پلتفرم دیگر نیز وجود دارد و نمیتوان ادعا کرد که بارت مریت ویژه ای سبت به آنها دارد.

توانمندی ارائه دهندگان طرح: سابقه افراد تیم در حوزه حمل و نقل، بر طرف کردن نسبت خوبی از خطاهای محصول به واسطه فعالیت چندین ساله ، کسب درآمد و سابقه همکاری با چندین مجموعه جهت پروسه حمل بار

سایر موارد( پتانسیل رشد واسکیل پذیری، ریسک ها، محدودیت ها و چالش های پیش روی طرح): همان طور که در بخش های فوق ذکر گردید، در این طرح با تعدد رقبای داخلی مواجه هستیم که می بایست جهت توسعه تکنولوژی و ایجاد مزیت های ویژه نسبت به رقبا برنامه ریزی کرد.

## ارزیابی حقوقی و قانونی

موانع قانونی، چالش های حقوقی و مجوزات کسب وکار: با توجه به بررسی انجام شده در خصوص مجوزات مورد نیاز ، شرکت توانسته است تمامی مجوزاتی که تاکنون مورد نیاز میباشد را دریافت نماید اما لازم به ذکر است که تاریخ مجوز اینماد شرکت به اتمام رسیده است که طبق گفته مدیر عامل شرکت در حال طی کردن پروسه اداری جهت تمدید این مجوز می باشند.

## ارزیابی مالی و اقتصادی

تطابق سرمایه درخواستی با طرح: در خصوص مبلغ ذکر شده ، عدم تطبیق سرمایه مورد نیاز درخواستی شرکت در فایل های ارسالی از سوی شرکت از جمله پیچ دک و طرح کسب وکار وجود دارد، لذا مبلغ ذکر شده در این فرم، ممکن است برای سال اول پیشرفت پروژه کفایت نکند.

نقاط قوت و ضعف ارزیابی اقتصادی : نکات مد نظر در این بخش به شرح ذیل میباشد:

۱. ارزش پیشنهادی از سوی تیم بارت 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.

۲. با توجه به برنامه مالی ارائه شده توسط شرکت در طرح کسب وکار، 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.

میزان سرمایه هزینه شده تاکنون: تاکنون ۴/۵ میلیارد تومان جهت پیشبرد پروژه هزینه صورت گرفته است اما لازم به ذکر است که مستندات ارائه شده جهت راستی آزمایی، تکمیل نمی باشد

کیفیت برنامه مالی ارائه شده: با توجه به عدم به روز رسانی برنامه مالی، کیفیت فایل ارائه شده نامناسب می باشد.

کیفیت مدل درآمدی: مناسب

برای بررسی های دقیق تر و اعتبار سنجی ادعاها چه مستنداتی و اطلاعاتی توسط سرمایه پذیر لازم است تا ارائه شود؟  
مستندات تکمیلی درآمد و هزینه های انجام شده از زمان تاسیس شرکت تاکنون، تمدید مجوز اینماد