

گزارش تحلیلی شرکت فروشگاه‌های زنجیره‌ای افق کوروش (افق)

۱۴۰۴/۱۱/۰۷

۲۵

افق کوروش

اکالا

شرکت سرمایه‌گذاری سامان ایرانیان در تاریخ ۱۳۸۳/۰۳/۱۸ به صورت شرکت سهامی خاص تأسیس شده و در اداره ثبت شرکت‌ها و مؤسسات غیرتجاری تهران به ثبت رسیده و در تاریخ ۱۳۹۴/۱۰/۲۸ طی شماره ۱۱۳۹۸ در فهرست شرکت‌های ثبت شده نزد سازمان بورس اوراق بهادار به عنوان نهاد مالی ثبت گردید. در حال حاضر شرکت سرمایه‌گذاری سامان ایرانیان با پرتفوی سرمایه‌گذاری با بیش از ۲۶ همت سهام بورسی، جزو واحدهای تجاری فرعی شرکت سرمایه‌گذاری ایرانیان و واحد تجاری نهایی گروه بانک تجارت می باشد.



خرده‌فروشی چیست؟

خرده‌فروشی به فرایند فروش کالا یا خدمات به مصرف‌کنندگان نهایی گفته می‌شود. در این مدل تجاری، کالاها یا خدمات به تعداد کم و در مقیاس کوچک به مشتریان فروخته می‌شود. این فرایند معمولاً توسط فروشگاه‌ها، آنلاین‌استورها، سوپرمارکت‌ها، یا مغازه‌های مختلف انجام می‌شود که هدف اصلی آن ارائه کالاها به مصرف‌کننده به صورت مستقیم است. خرده‌فروشی شامل محصولات متنوعی از جمله پوشاک، لوازم خانگی، الکترونیک و مواد غذایی است.



خرده‌فروشی

مزایا

- ۱ **دسترس‌پذیری آسان**
مشتریان می‌توانند به راحتی به کالاها دسترسی داشته باشند و خرید خود را به سرعت انجام دهند.
- ۲ **تنوع محصول**
خرده‌فروشی‌ها معمولاً محصولات متنوعی را ارائه می‌دهند که به مصرف‌کنندگان امکان انتخاب می‌دهد.
- ۳ **رقابت در قیمت**
رقابت میان خرده‌فروشان می‌تواند به کاهش قیمت‌ها و بهبود کیفیت خدمات منجر شود.
- ۴ **ایجاد اشتغال**
خرده‌فروشی‌ها به ایجاد فرصت‌های شغلی در فروشگاه‌ها و خدمات مرتبط کمک می‌کنند.
- ۵ **مناسب برای خریدهای جزئی**
خرده‌فروشی برای افرادی که نیاز به خریدهای جزئی و مقطعی دارند بسیار مناسب است.

معایب

- ۱ **هزینه‌های بالا**
هزینه‌های اجاره، برق، آب، مالیات و دستمزد کارکنان می‌تواند فشار زیادی بر کسب‌وکار وارد کند.
- ۲ **رقابت شدید**
رقابت زیاد در بازار می‌تواند سود خرده‌فروشان را کاهش دهد و بعضی کسب‌وکارها را با خطر ورشکستگی مواجه کند.
- ۳ **تغییرات در تقاضا**
تغییرات ناگهانی در رفتار مصرف‌کننده یا فصول مختلف می‌تواند تقاضا را متغیر کند و پیش‌بینی فروش را سخت کند.
- ۴ **محدودیت جغرافیایی**
فروشگاه‌ها معمولاً محدود به موقعیت جغرافیایی خاص هستند و این می‌تواند دسترسی به مشتریان را محدود کند.
- ۵ **هزینه‌های نگهداری موجودی**
هزینه‌های مربوط به انبارداری و نگهداری موجودی کالا می‌تواند برای کسب‌وکارهای خرده‌فروشی سنگین باشد.



خرده‌فروشی در جهان

خرده‌فروشی در سطح جهانی یک صنعت بسیار بزرگ و پررونق است که به سرعت در حال تغییر و تحول است. به‌ویژه با گسترش فروشگاه‌های آنلاین و مدل‌های تجاری نوآورانه، نحوه خرید و فروش در سراسر دنیا دچار تغییرات عمده‌ای شده است. برندهای بزرگ جهانی همچون آمازون، والمارت و علی‌بابا از پیشگامان این صنعت هستند که با استفاده از فناوری‌های نوین، تجربه خرید را برای مصرف‌کنندگان راحت‌تر و سریع‌تر کرده‌اند. علاوه بر فروشگاه‌های فیزیکی، فروشگاه‌های آنلاین به یک بخش جدایی‌ناپذیر از این صنعت تبدیل شده‌اند که مزایایی همچون راحتی، تنوع محصولات و قیمت‌های رقابتی را به مشتریان ارائه می‌دهند. در عین حال، تحول دیجیتال و استفاده از فناوری‌های مانند هوش مصنوعی و داده‌کاوی برای پیش‌بینی نیازهای مشتریان و بهبود تجربه خرید، جایگاه خرده‌فروشی را در بازار جهانی مستحکم‌تر کرده است.

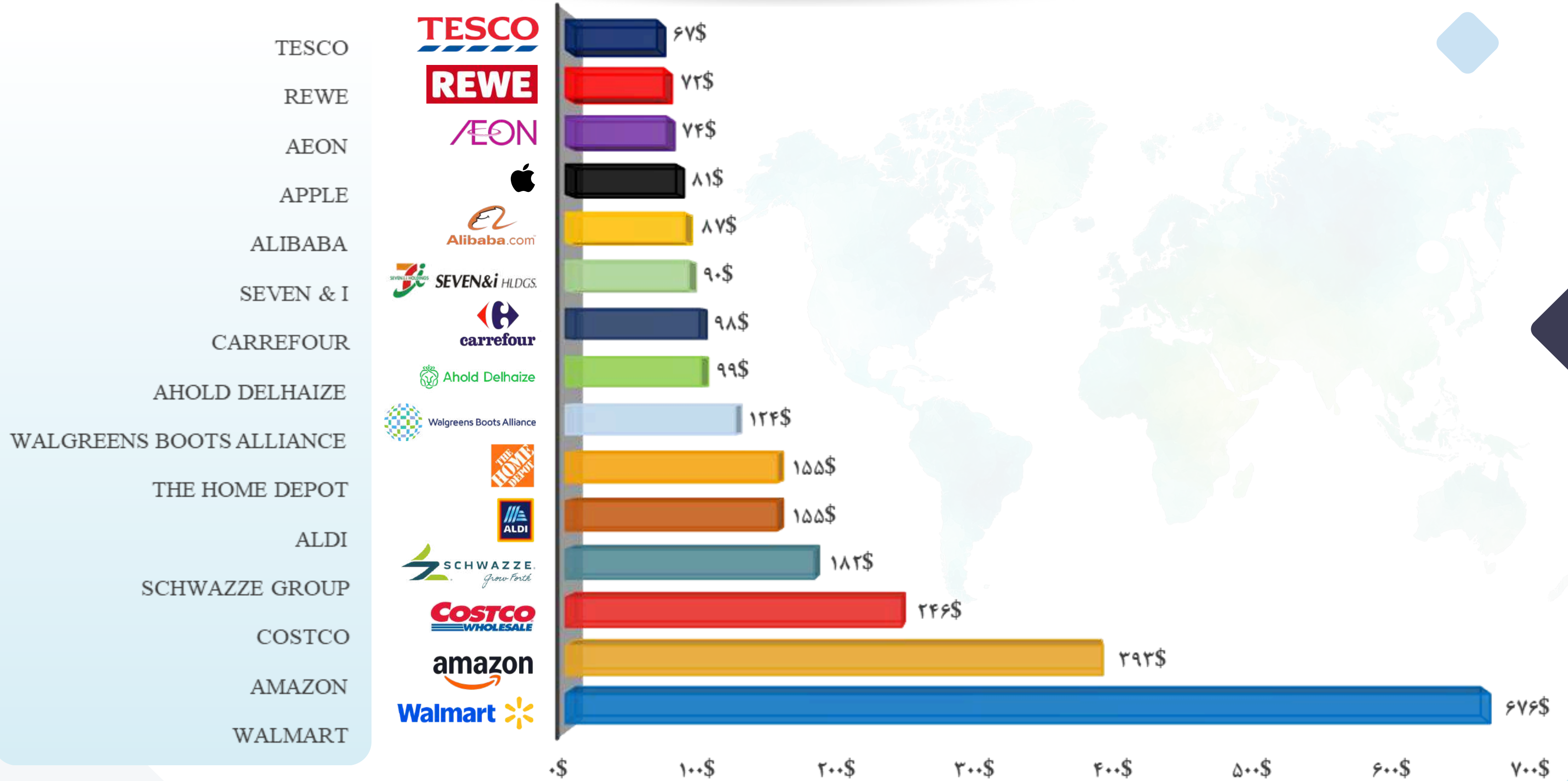


اهمیت خرده‌فروشی در جهان

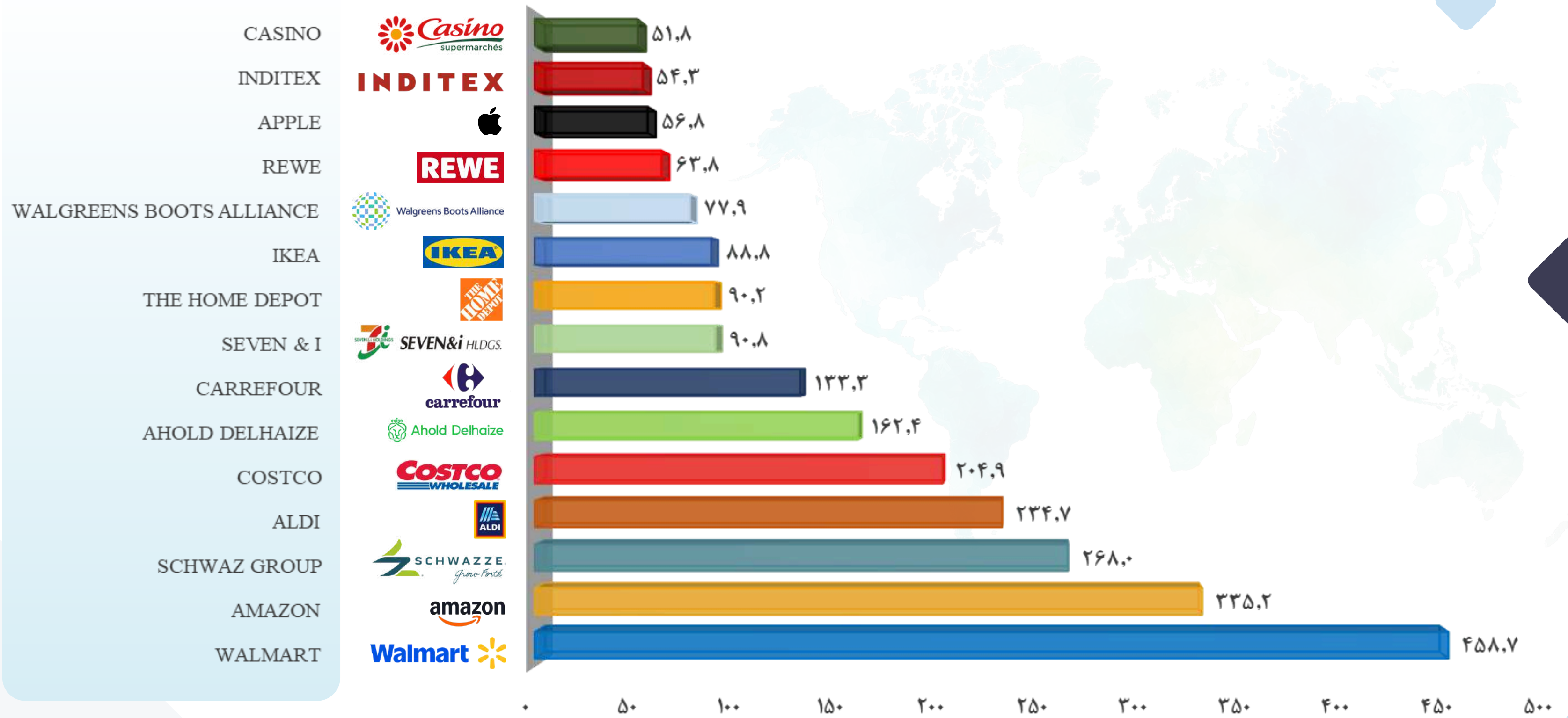
صنعت خرده‌فروشی در سطح جهانی، یکی از پویاترین و سریع‌ترین صنایع در حال رشد است. طبق گزارش Statista، ارزش بازار جهانی خرده‌فروشی در سال ۲۰۲۳ به حدود ۳۰ تریلیون دلار رسید و پیش‌بینی می‌شود این رقم تا سال ۲۰۳۰ به بیش از ۴۰ تریلیون دلار برسد. در همین حال، سهم تجارت الکترونیک در خرده‌فروشی به‌سرعت در حال افزایش است. به‌عنوان مثال، طبق گزارش Morgan Stanley، در سال ۲۰۲۲ حدود ۲۲ درصد از کل فروش خرده‌فروشی در جهان به‌صورت آنلاین انجام شده است، در حالی که این رقم در سال ۲۰۱۵ تنها ۷.۴ درصد بود.



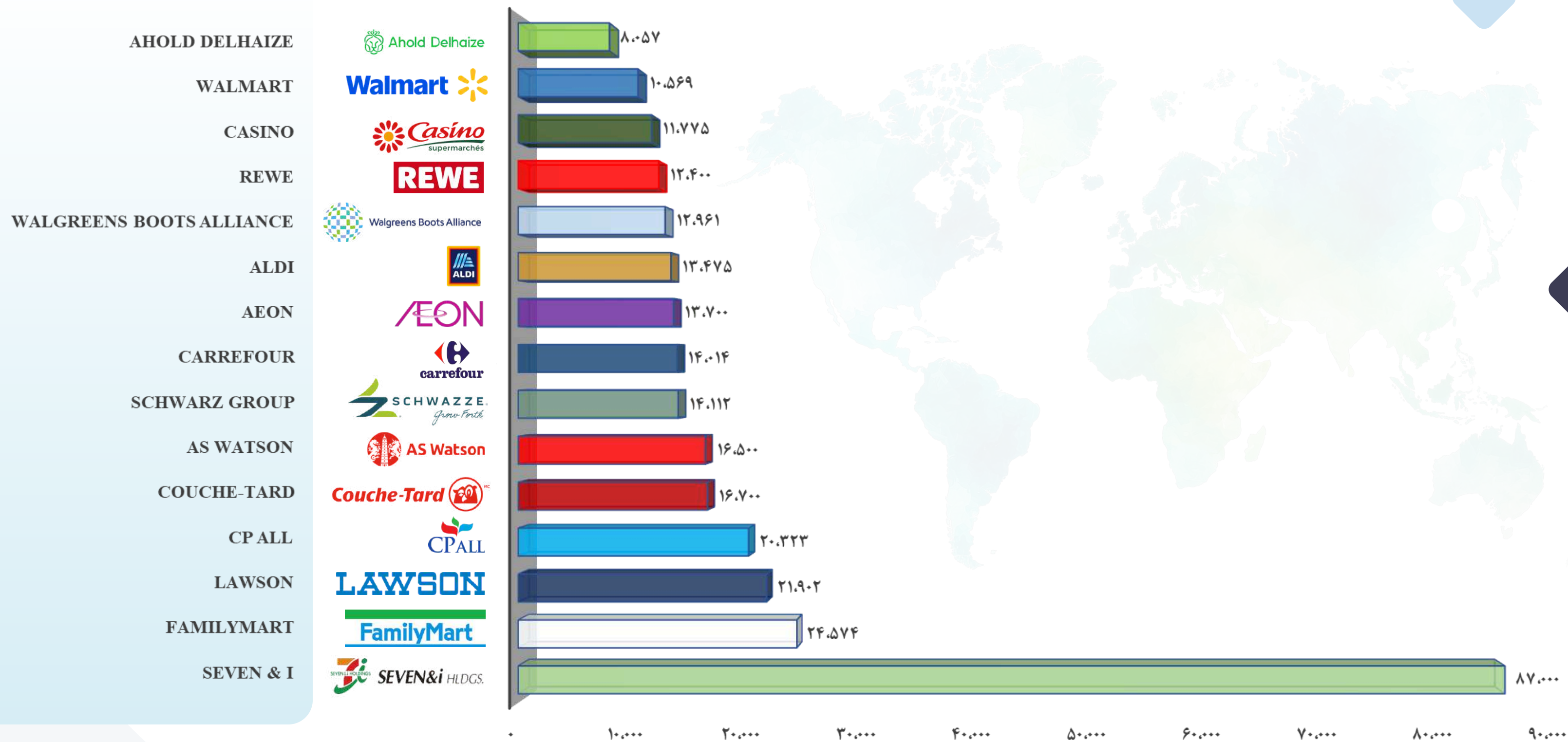
۱۵ خرده فروش برتر جهان از نظر درآمد در سال ۲۰۲۴ (میلیارد دلار)



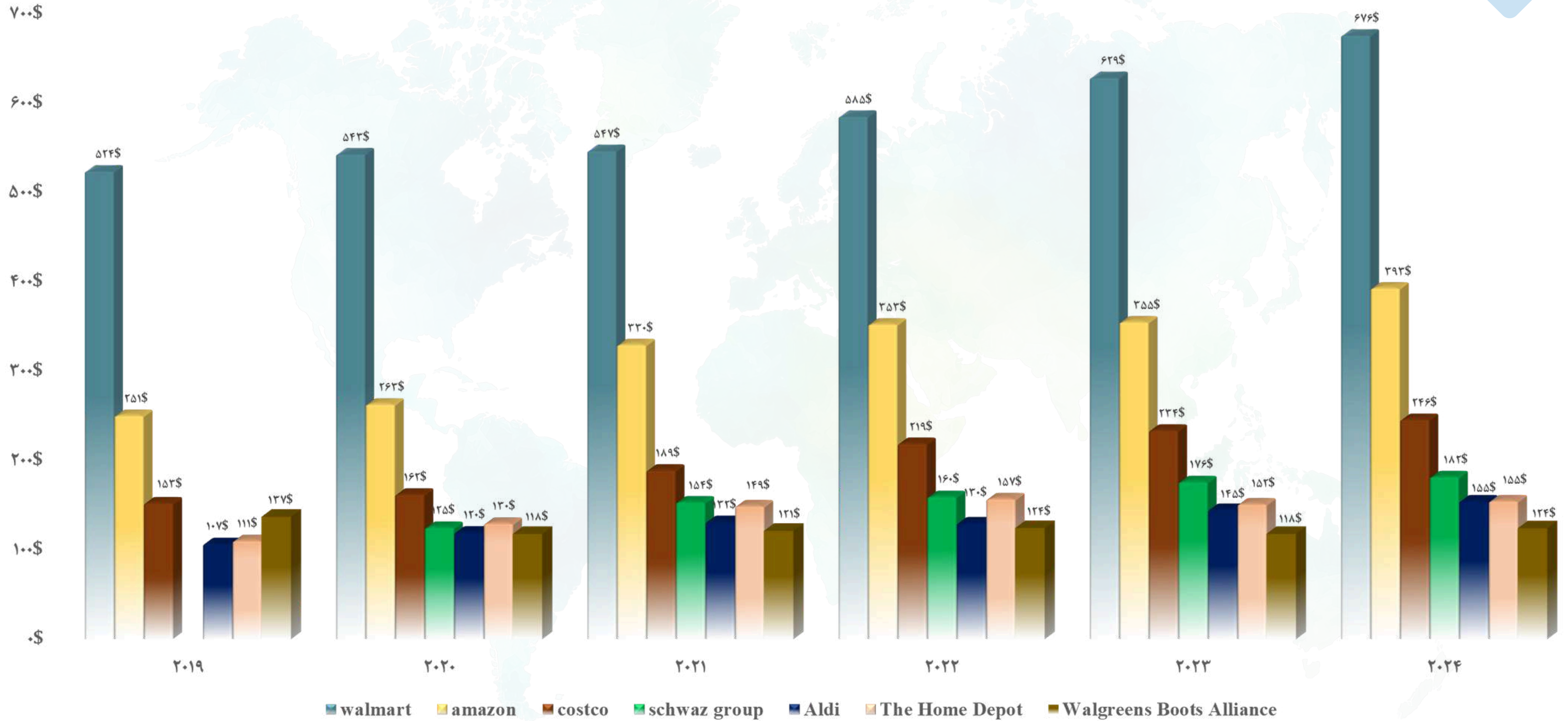
۱۵ خرده فروش برتر جهان از نظر امتیاز در سال ۲۰۲۴



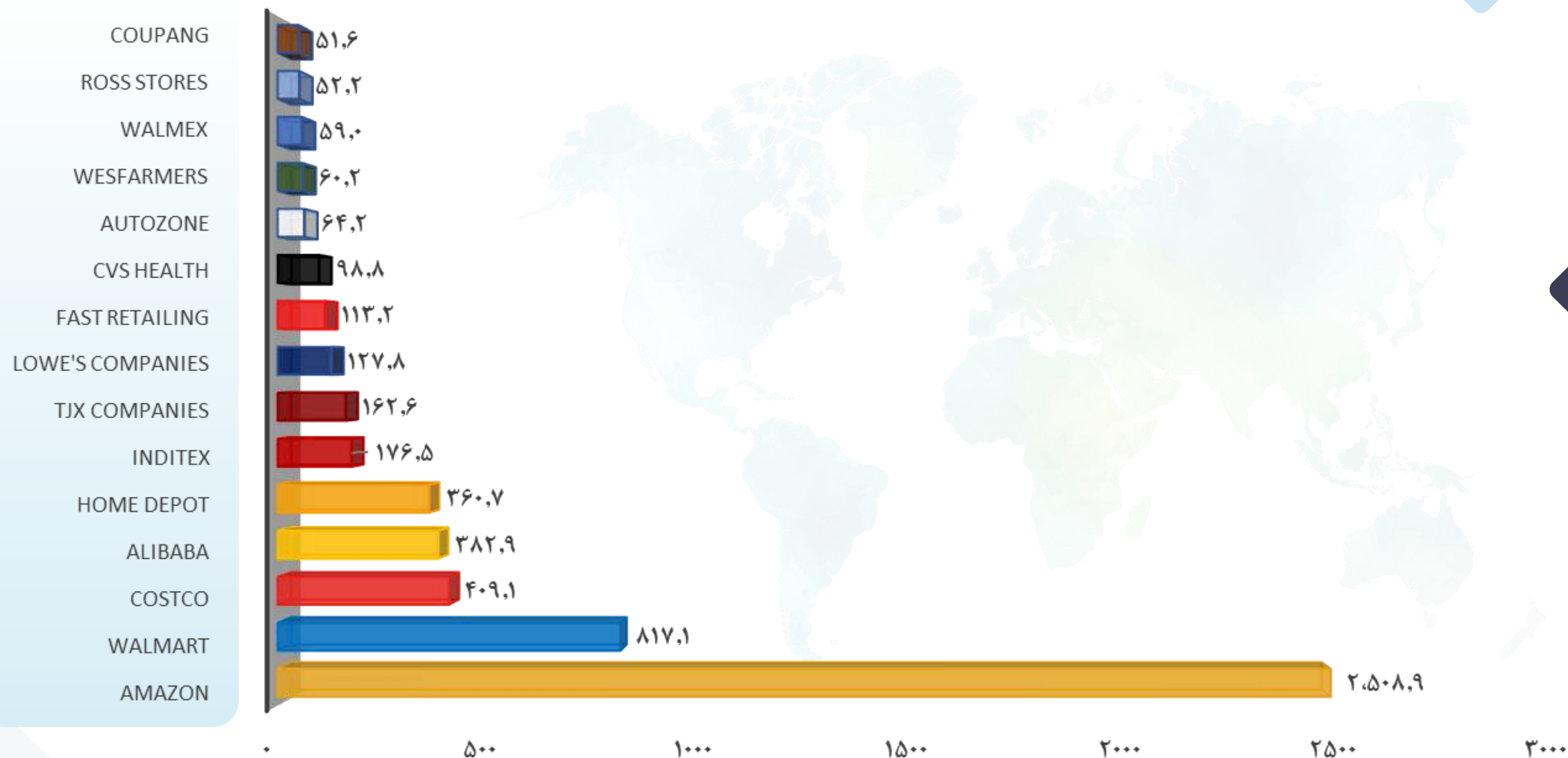
۱۵ خرده فروش برتر جهان از نظر تعداد شعب در سال ۲۰۲۴



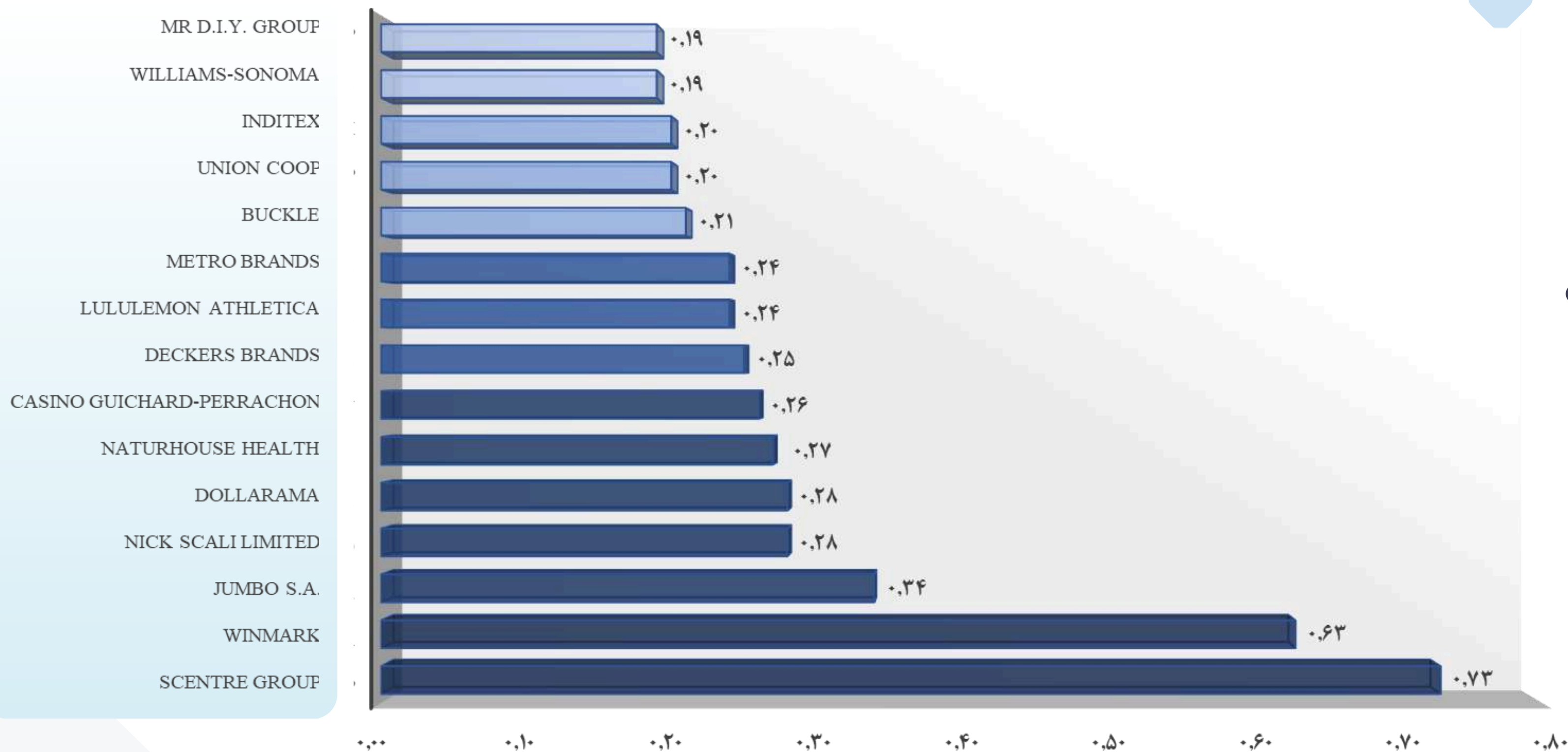
درآمد ۷ خرده‌فروشی بزرگ از سال ۲۰۱۹ تا ۲۰۲۴ (میلیارد دلار)



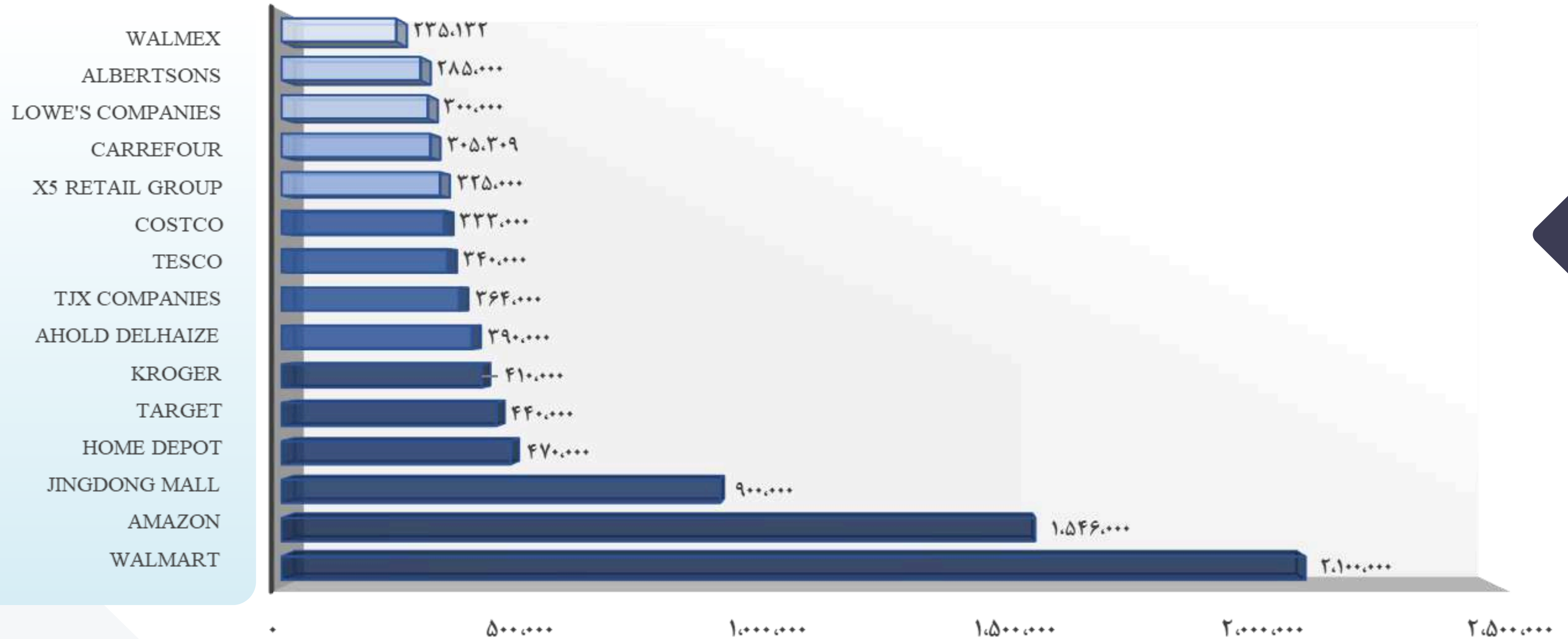
۱۵ خرده فروش برتر جهان براساس ارزش بازار در سال ۲۰۲۴ (میلیارد دلار)



۱۵ خرده فروش برتر جهان از نظر حاشیه سود عملیاتی



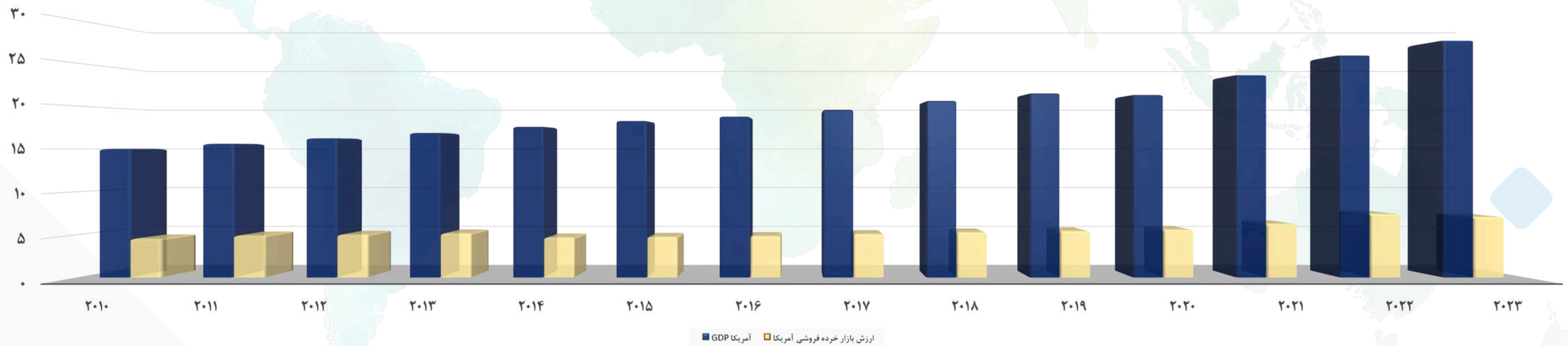
۱۵ خرده فروش برتر جهان از نظر تعداد کارکنان



نسبت ارزش بازار خرده فروشی آمریکا به GDP آمریکا



ارزش بازار خرده فروشی و GDP آمریکا (تریلیون دلار)



خرده‌فروشی در ایران

در ایران، صنعت خرده‌فروشی یکی از بخش‌های اصلی اقتصادی محسوب می‌شود و تأثیر مستقیمی بر بازار اشتغال، مصرف داخلی و رشد اقتصادی دارد. بر اساس آمار منتشر شده توسط اتاق بازرگانی تهران در سال ۱۴۰۱، ارزش بازار خرده‌فروشی ایران حدود ۱۵۰ میلیارد دلار برآورد شده است. همچنین، خرده‌فروشی نزدیک به ۲۰ درصد از اشتغال غیررسمی کشور را به خود اختصاص داده است.

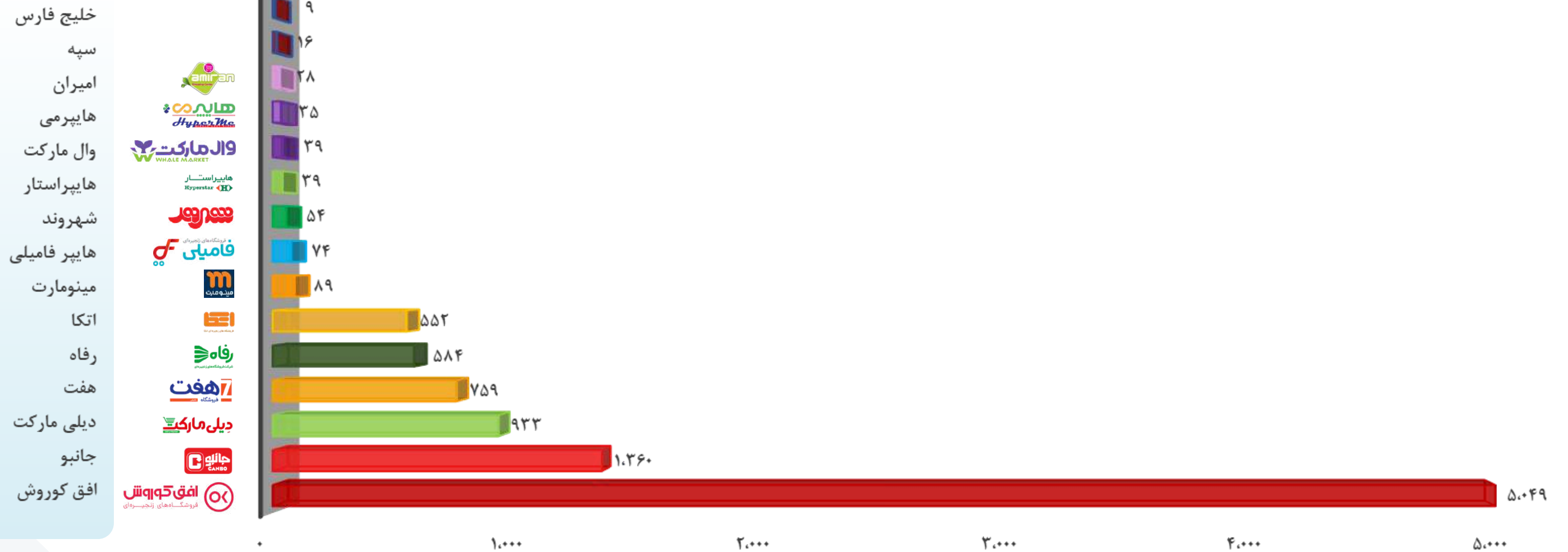
با این حال، سهم تجارت الکترونیک از بازار خرده‌فروشی ایران همچنان پایین‌تر از میانگین جهانی است. طبق آمار ارائه‌شده توسط مرکز توسعه تجارت الکترونیکی ایران، در سال ۱۴۰۰ تنها ۶ درصد از کل فروش خرده‌فروشی در ایران به صورت آنلاین انجام شده است. این امر نشان‌دهنده ظرفیت بالای این بخش برای رشد و توسعه است.



۱۵ خرده‌فروشی برتر ایران از نظر تعداد شعبه در سال ۱۴۰۴

فروشگاه‌های خرده‌فروشی در ایران

در ایران، چندین فروشگاه خرده‌فروشی بزرگ به‌ویژه در حوزه‌های سوپرمارکت‌ها و فروشگاه‌های زنجیره‌ای شناخته‌شده هستند.



فرصت‌های خرده‌فروشی در ایران

ایران با جمعیتی جوان و بخش بزرگی از افراد در سنین مصرف بالا، فرصت‌های بی‌نظیری برای رشد خرده‌فروشی دارد. خرده‌فروشان می‌توانند با شناخت نیازها و علایق این گروه، سهم بازار خود را افزایش دهند.

جمعیت جوان و پرمصرف

رشد فناوری‌های دیجیتال مانند تحلیل داده‌ها، هوش مصنوعی و ابزارهای نظرسنجی، امکان درک بهتر رفتار مشتریان را فراهم کرده است. خرده‌فروشان می‌توانند با استفاده از سیستم‌های مدرنی مانند پندارگان، تحلیل‌های دقیقی از نیازهای مشتریان به‌دست آورده و تصمیمات استراتژیک‌تری بگیرند.

فناوری‌های دیجیتال

بازارهای محلی و منطقه‌ای در ایران، فرصت‌های فراوانی برای گسترش خرده‌فروشی ایجاد می‌کنند. با سرمایه‌گذاری در این مناطق و توسعه زیرساخت‌ها، خرده‌فروشان می‌توانند بازارهای جدیدی را به دست آورند.

پتانسیل بازارهای محلی

در صورت بهبود شرایط اقتصادی و سیاسی، فرصت برای ورود برندهای جهانی و همکاری‌های بین‌المللی افزایش خواهد یافت. این امر می‌تواند به رشد صنعت خرده‌فروشی در ایران کمک کند و استانداردهای جدیدی را وارد بازار کند.

افزایش همکاری‌های بین‌المللی

چالش‌های خرده‌فروشی در ایران

یکی از بزرگ‌ترین موانع رشد خرده‌فروشی در ایران، نوسانات اقتصادی است. تورم بالا، تغییرات ناگهانی نرخ ارز و کاهش قدرت خرید مردم، فشار زیادی به خرده‌فروشان وارد کرده است. این موضوع باعث می‌شود که پیش‌بینی فروش و برنامه‌ریزی بلندمدت برای بسیاری از کسب‌وکارها دشوار شود.

عدم توسعه کافی زیرساخت‌های لجستیکی و فناوری در ایران، چالشی دیگر برای خرده‌فروشان است. ضعف در زنجیره تأمین، توزیع کالا و کمبود دسترسی به فناوری‌های مدرن، روند فروش و تجربه مشتری را تحت تأثیر قرار می‌دهد.

رشد سریع فروشگاه‌های آنلاین در سال‌های اخیر، فشار مضاعفی بر فروشگاه‌های سنتی وارد کرده است. بسیاری از کسب‌وکارهای کوچک برای بقا مجبور به تطبیق با تغییرات دیجیتالی هستند، اما نبود آموزش و منابع کافی این مسیر را دشوار می‌سازد.

نوسانات اقتصادی

زیرساخت‌های ناکافی

رقابت با فروشگاه‌های آنلاین

روندها و تغییرات خرده‌فروشی در جهان و ایران

همان‌طور که اشاره شد، خرید آنلاین به یکی از اصلی‌ترین روش‌های خرید تبدیل شده است. فروشگاه‌های خرده‌فروشی در ایران نیز به تدریج به سمت دیجیتالی شدن حرکت می‌کنند، اما این روند همچنان نیازمند سرمایه‌گذاری و توسعه زیرساخت‌ها است.

مصرف‌کنندگان ایرانی نیز به‌مانند بسیاری از کشورها به دنبال خرید آسان‌تر، ارزان‌تر و سریع‌تر هستند. ظهور پلتفرم‌های خرید آنلاین مانند دیجی‌کالا نشان‌دهنده این تغییر است.

خرده‌فروشی‌های پیشرو در جهان، تمرکز ویژه‌ای بر ارائه تجربه مشتری دارند، از طراحی محیط فروشگاه گرفته تا خدمات پس از فروش.

در سطح جهانی، خرده‌فروشی‌های بیشتری به سمت ارائه محصولات پایدار و دوست‌دار محیط زیست پیش می‌روند. در ایران، این روند هنوز در مراحل اولیه خود است اما فرصت‌های زیادی برای رشد دارد.

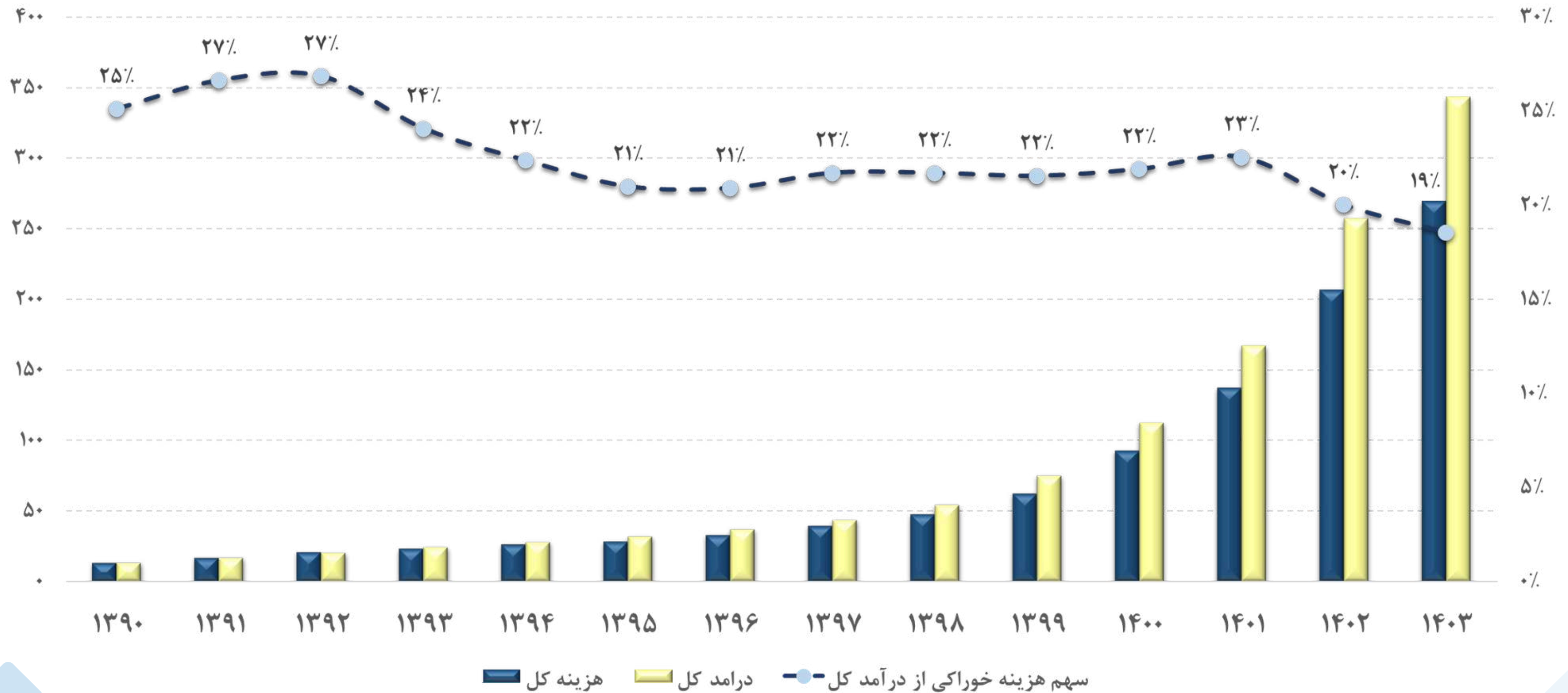
رشد تجارت الکترونیک

تغییر رفتار مصرف‌کنندگان

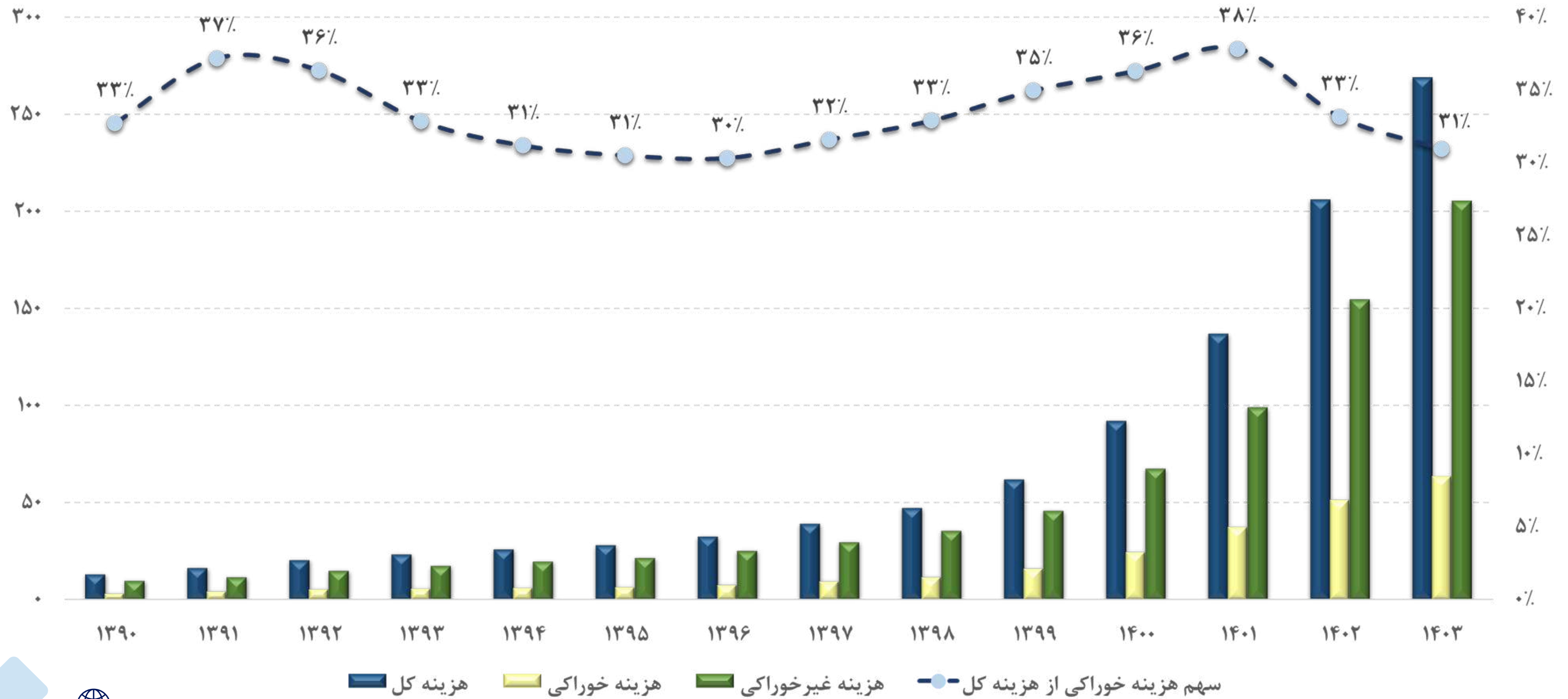
تمرکز بر تجربه مشتری

تقاضا برای پایداری

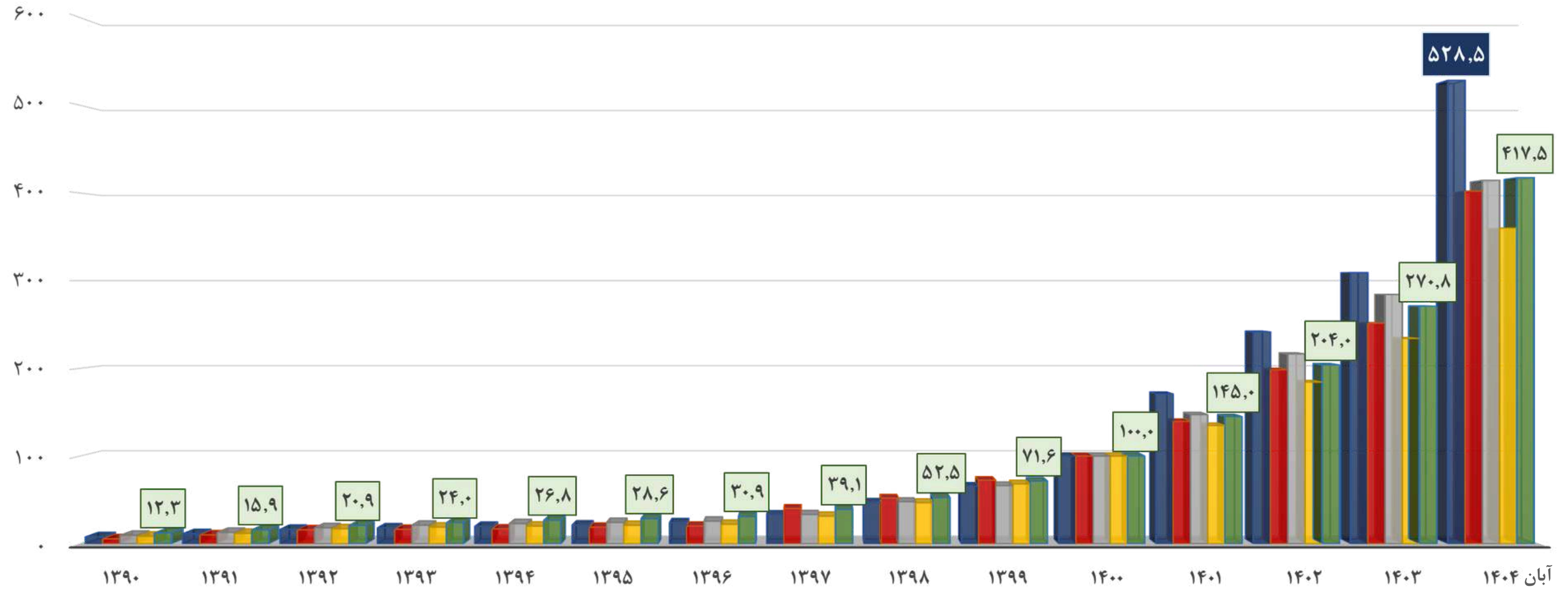
متوسط درآمد و هزینه یک خانواده شهری - میلیون تومان



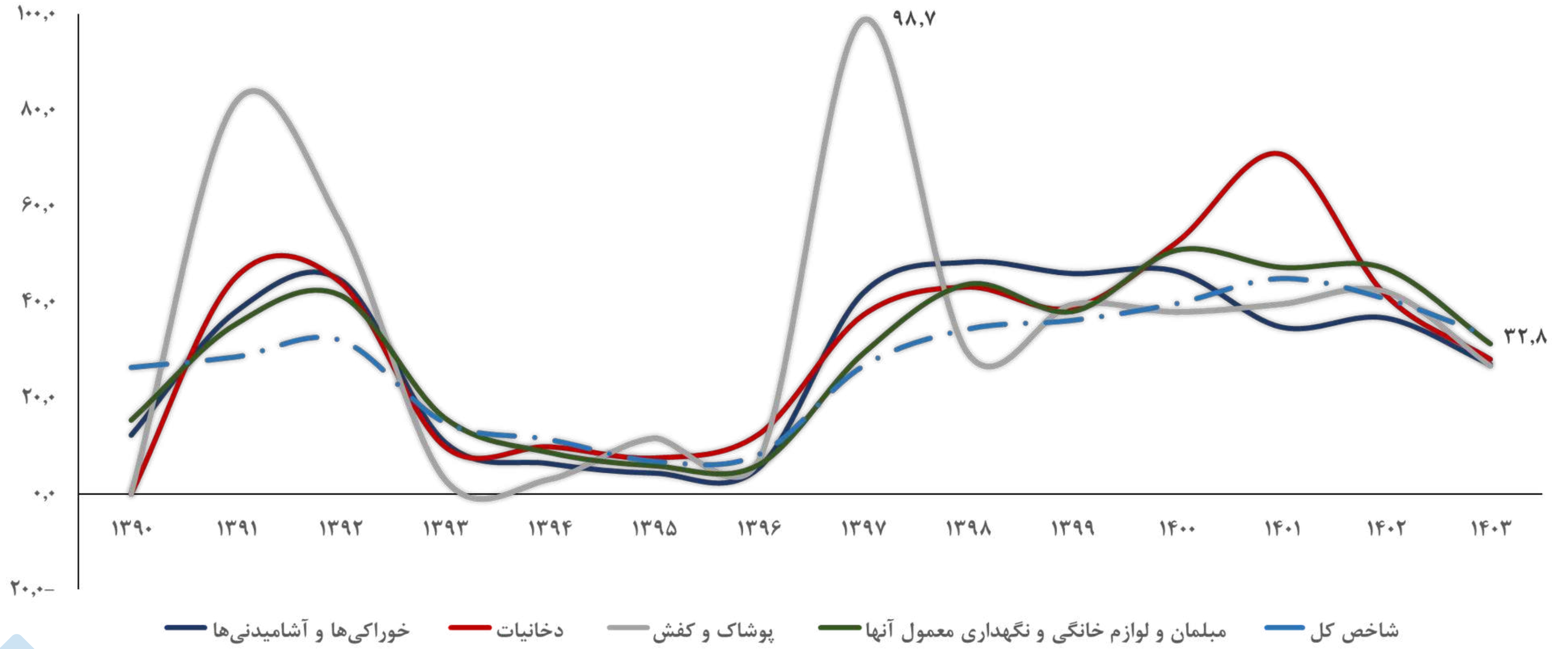
متوسط انواع هزینه یک خانواده شهری - میلیون تومان



شاخص قیمت مصرف کننده خانوارهای شهری کشور بر مبنای سال پایه ۱۰۰=۱۴۰۰



نرخ تورم سالانه خانوارهای شهری

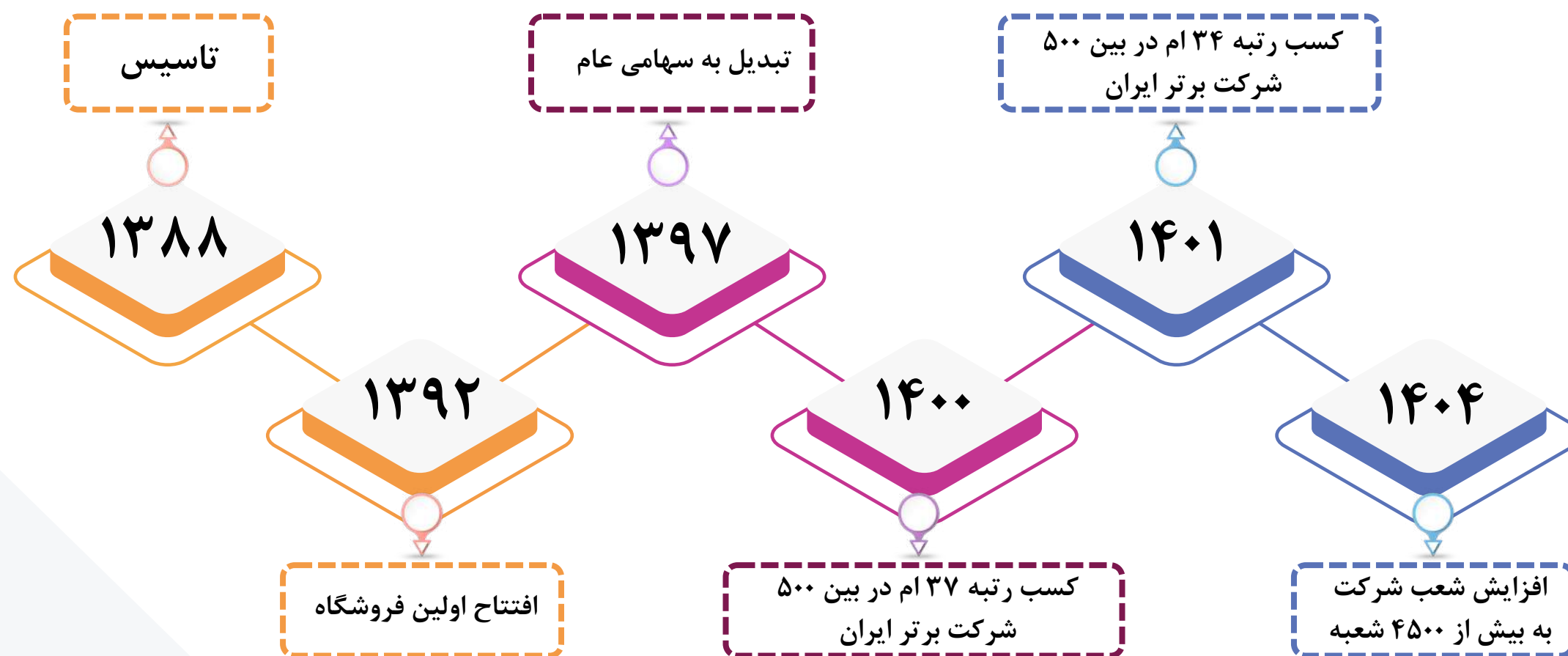




فروشگاه‌های زنجیره ای افق کوروش



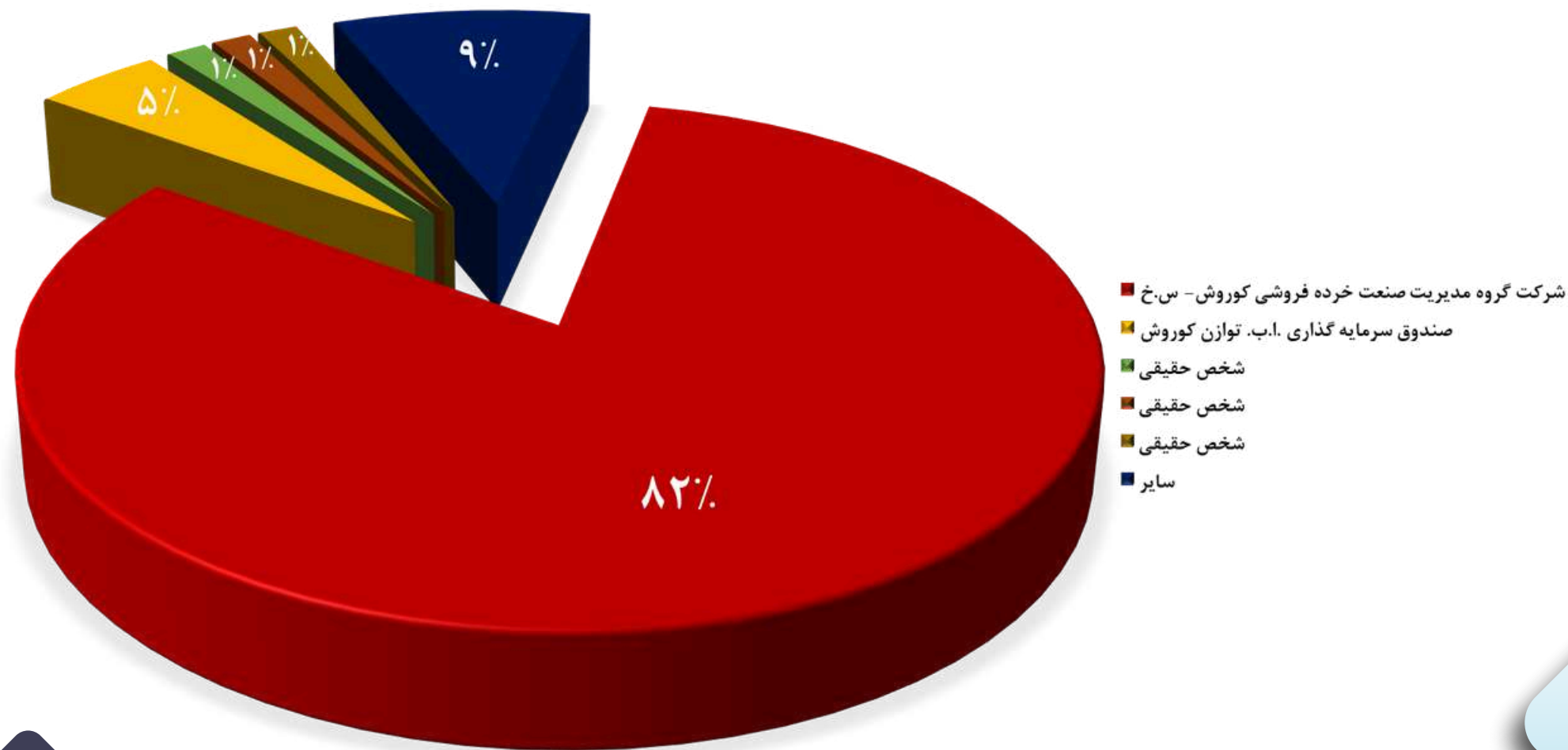
نماد	افق	سرمایه ثبت شده (میلیارد ریال)	۳۰,۰۰۰
قیمت سهم	۳۰,۰۳۰	ارزش بازار (میلیارد ریال)	۹۰۰,۹۰۰
گذشته‌نگر (ریال) EPS	۲,۶۴۲	سود برآوردی هر سهم ۱۴۰۴ (ریال)	۳,۸۵۰
گذشته‌نگر P/E	۱۱.۳۷	سود برآوردی هر سهم ۱۴۰۵ (ریال)	۴,۹۸۷
درصد شناوری	۱۲٪	آینده‌نگر ۱۴۰۴ P/E	۷.۸۰



ترکیب سهامداران

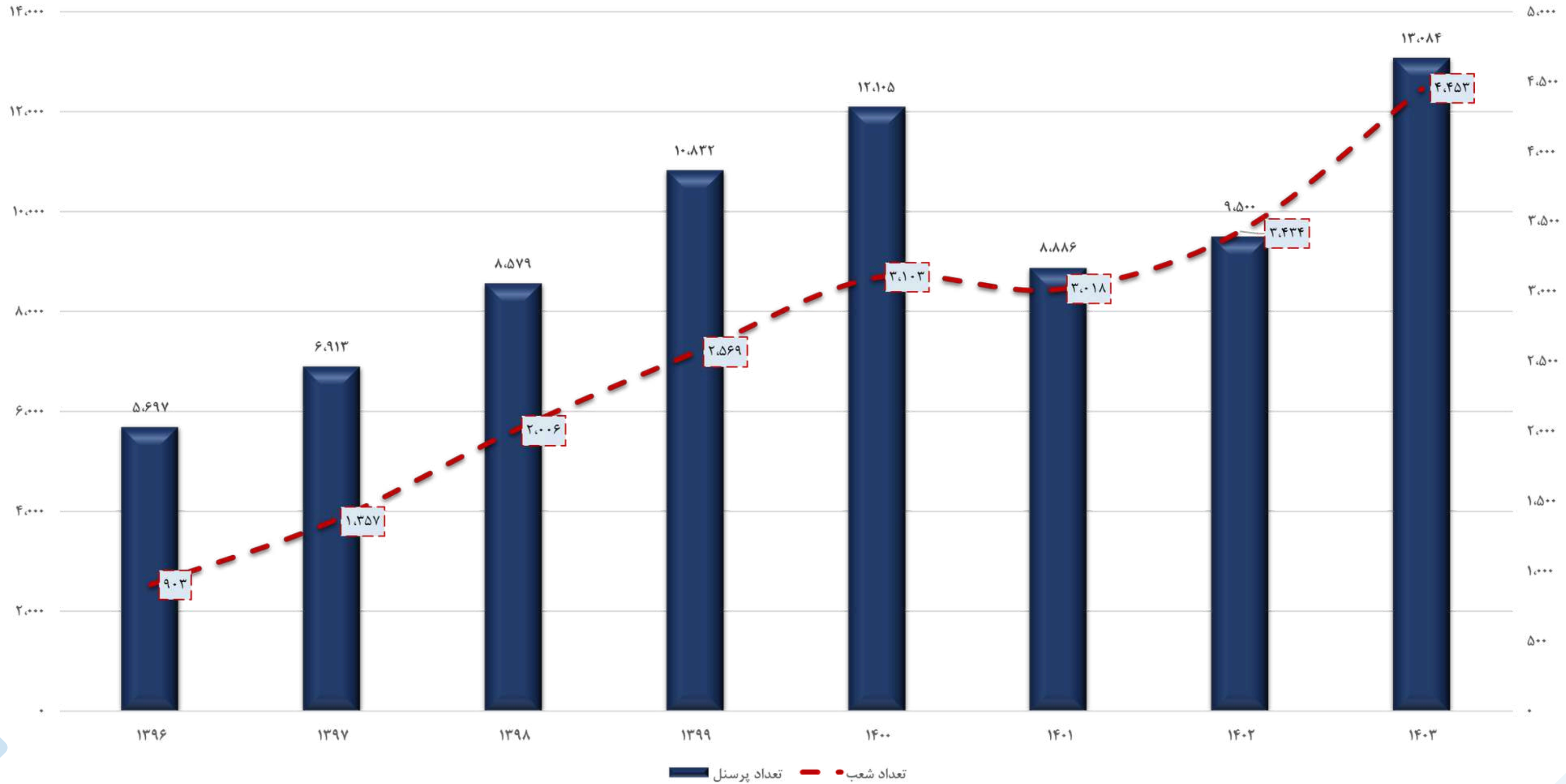
سهامداران فروشگاه های زنجیره ای افق کوروش

۸۱.۶۸۱٪	۲۴,۵۰۴,۵۹۴,۵۹۶	شرکت گروه مدیریت صنعت خرده‌فروشی کوروش - س.خ
۴.۸۵۶٪	۱,۴۵۶,۶۸۷۹,۲۴۰	صندوق سرمایه‌گذاری ا.ب. توازن کوروش
۱.۴۲۲٪	۴۲۶,۸۳۶,۵۴۸	شخص حقیقی
۱.۴۲۲٪	۴۲۶,۸۳۶,۵۴۸	شخص حقیقی
۱.۴۲۲٪	۴۲۶,۸۳۶,۵۴۸	شخص حقیقی





تعداد شعب و پرسنل افق کوروش



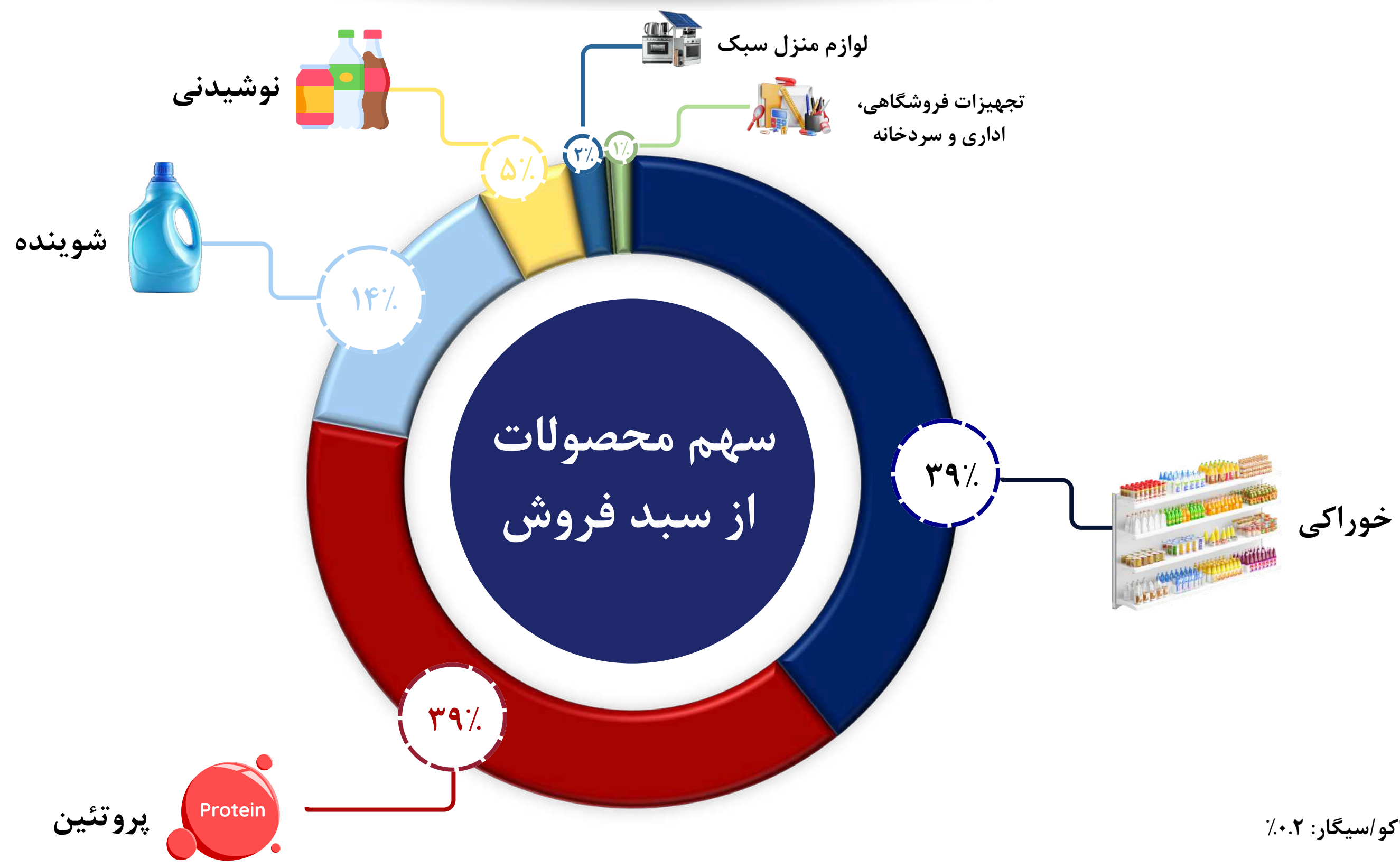
فرانچایز

مجموعه فروشگاه‌های زنجیره‌ای افق کوروش به منظور توسعه فروشگاه‌های خود و ایجاد فرصت مناسب برای علاقه‌مندان به فعالیت در حوزه خرده‌فروشی، حق امتیاز نمایندگی خود را به متقاضیان واجد شرایط واگذار می‌نماید. این همکاری برای افرادی با تجربه کاری مرتبط، توانایی مدیریتی و روحیه تعاملی و همچنین توانایی تامین ملک (ترجیح به مالکیت فروشگاه)، با سرمایه‌ای جهت خرید تجهیزات مورد نیاز، می‌تواند سبب سودی معقول (فراتر از درآمد ناشی از کار برای دیگری) در کنار مزایایی چون کارآفرینی برای آشنایان واجد شرایط باشد.

افراد علاقمند به این حوزه باید به موضوعاتی همچون نیاز به حضور فعالانه خود شخص امتیاز گیرنده در فروشگاه و فعالیت حداقل ۱۴ ساعته فروشگاه‌ها در کل سال، آگاه باشند. توجه به این نکته نیز حایز اهمیت است که میزان تلاش افراد با سودآوری رابطه مستقیم داشته و افراد دارای دید بلند مدت به همکاری، با تلاش خود در چارچوب اصول و مقررات شرکت می‌توانند به موفقیتی تضمین شده و سودآور دست یابند.



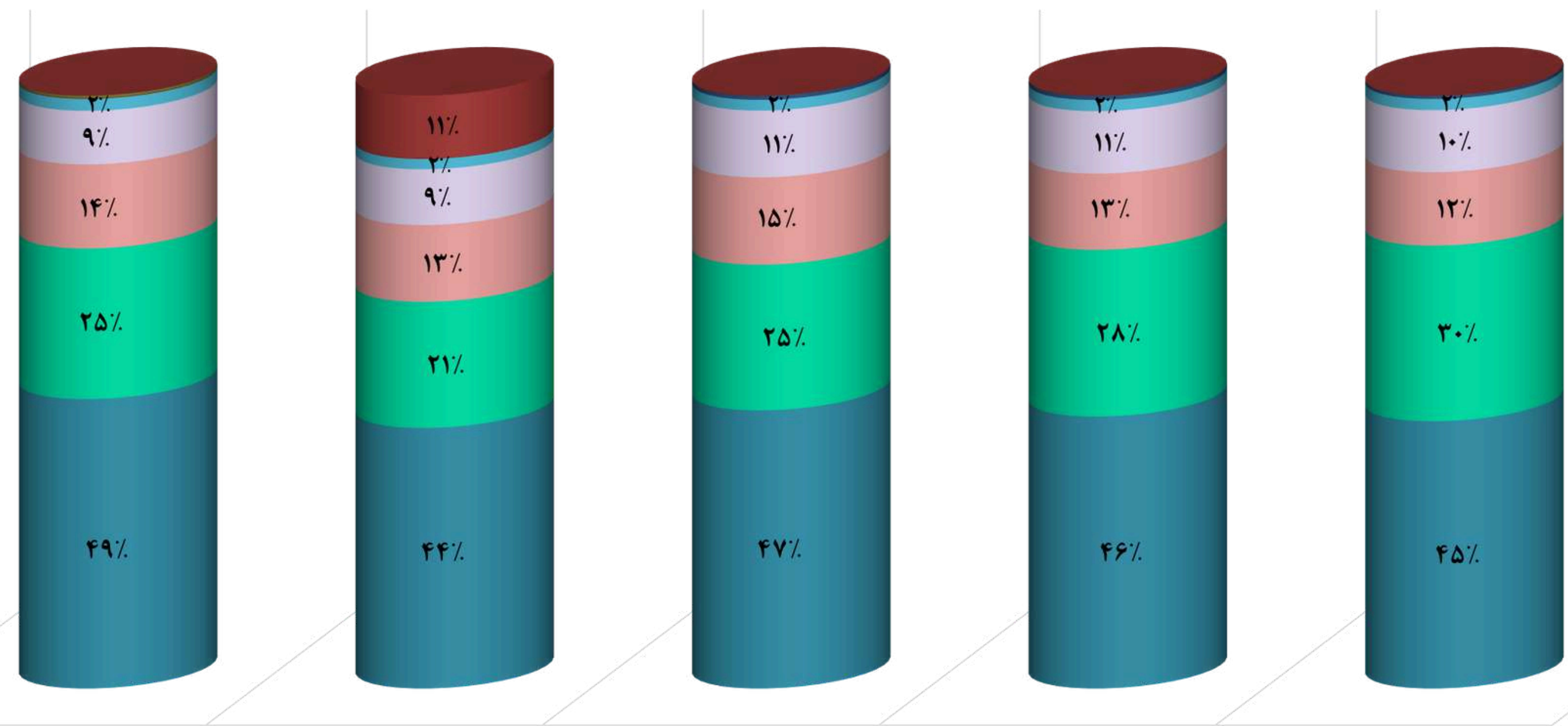
سهام محصولات از سبد فروش



● محصولات تنباکو/سیگار: ۰.۲٪
● پوشاک: ۰.۱٪



ترکیب مقدار فروش افق

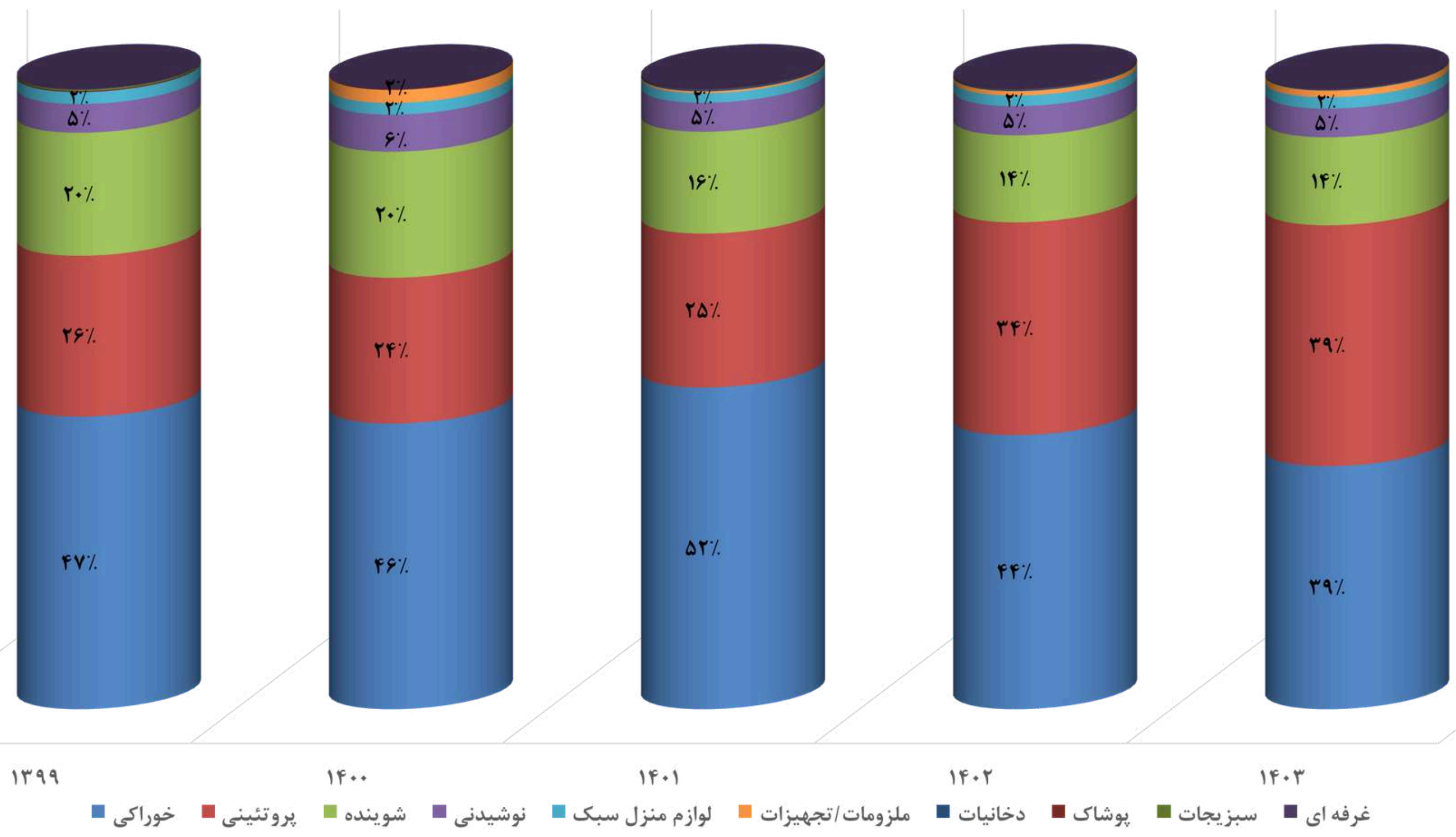


۱۳۹۹ ۱۴۰۰ ۱۴۰۱ ۱۴۰۲ ۱۴۰۳

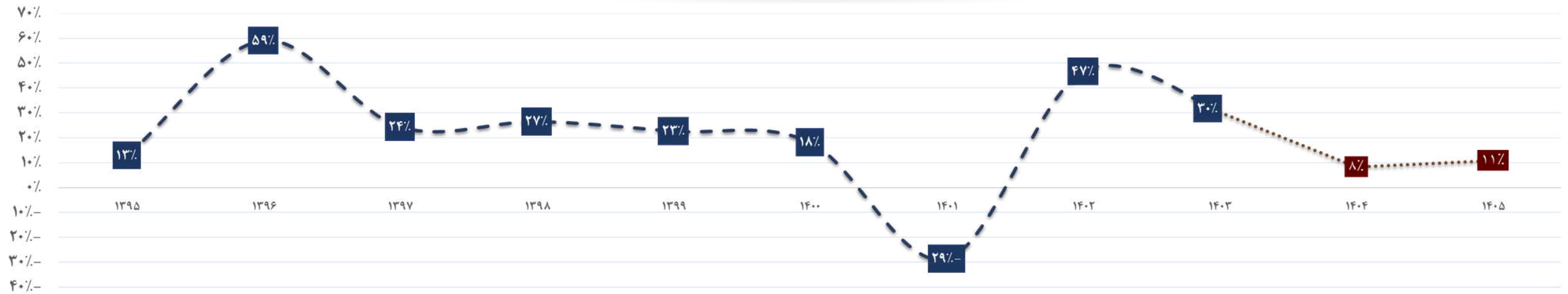
خوراکی پروتئینی شوینده نوشیدنی لوازم منزل سبک ملزومات/تجهیزات دخانیات پوشاک سبزیجات غرفه ای



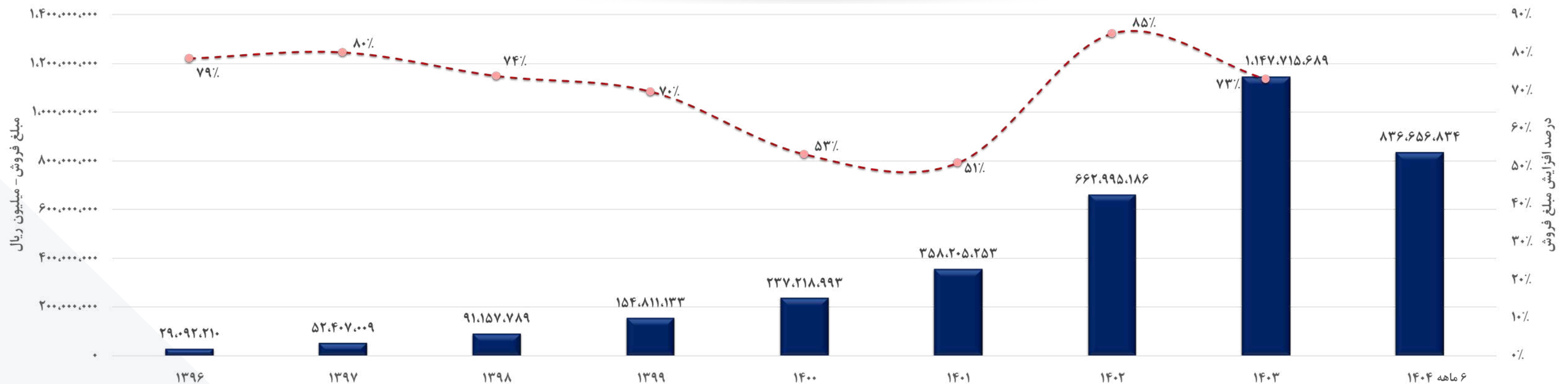
ترکیب مبلغ فروش افق



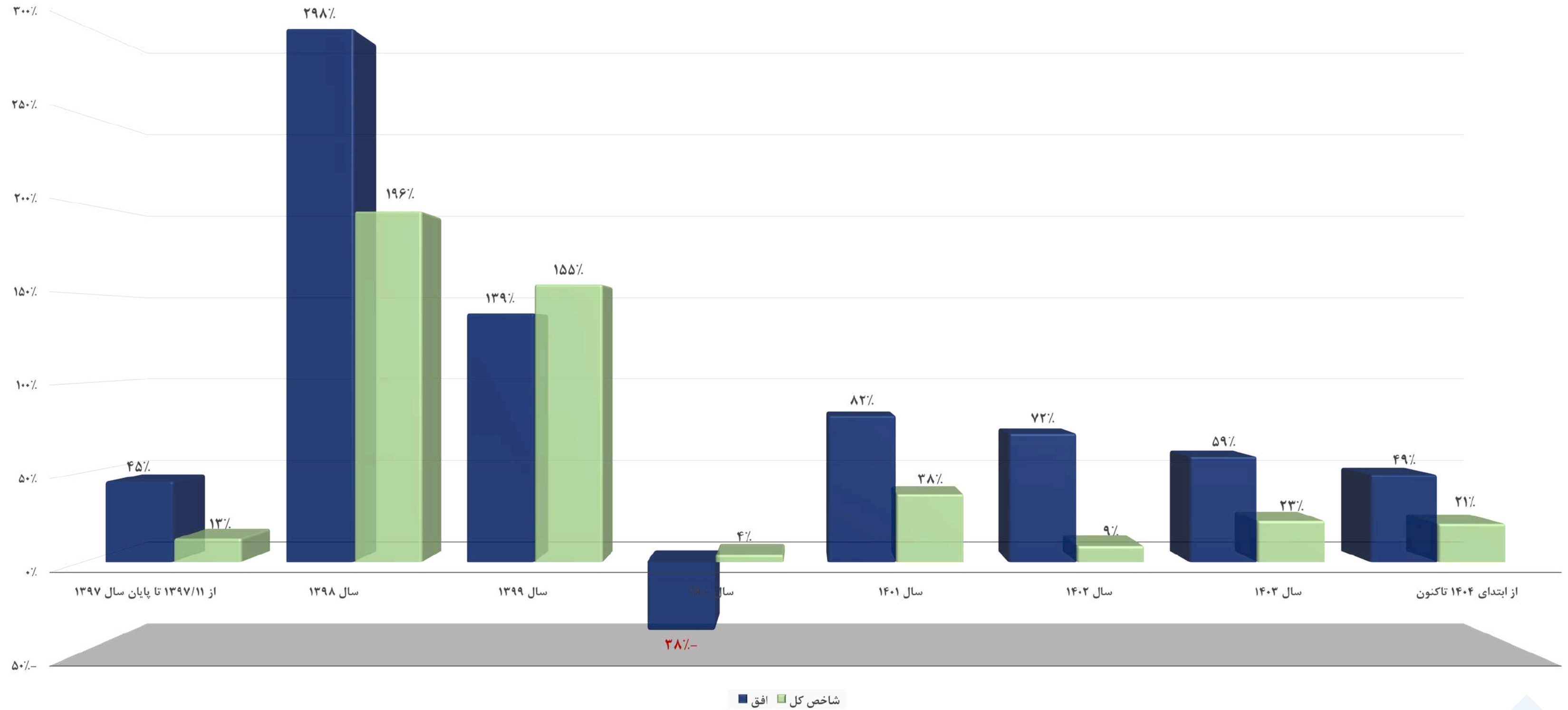
درصد افزایش مقدار رشد فروش ۱۰ سال اخیر



مبلغ فروش و درصد افزایش مبلغ فروش



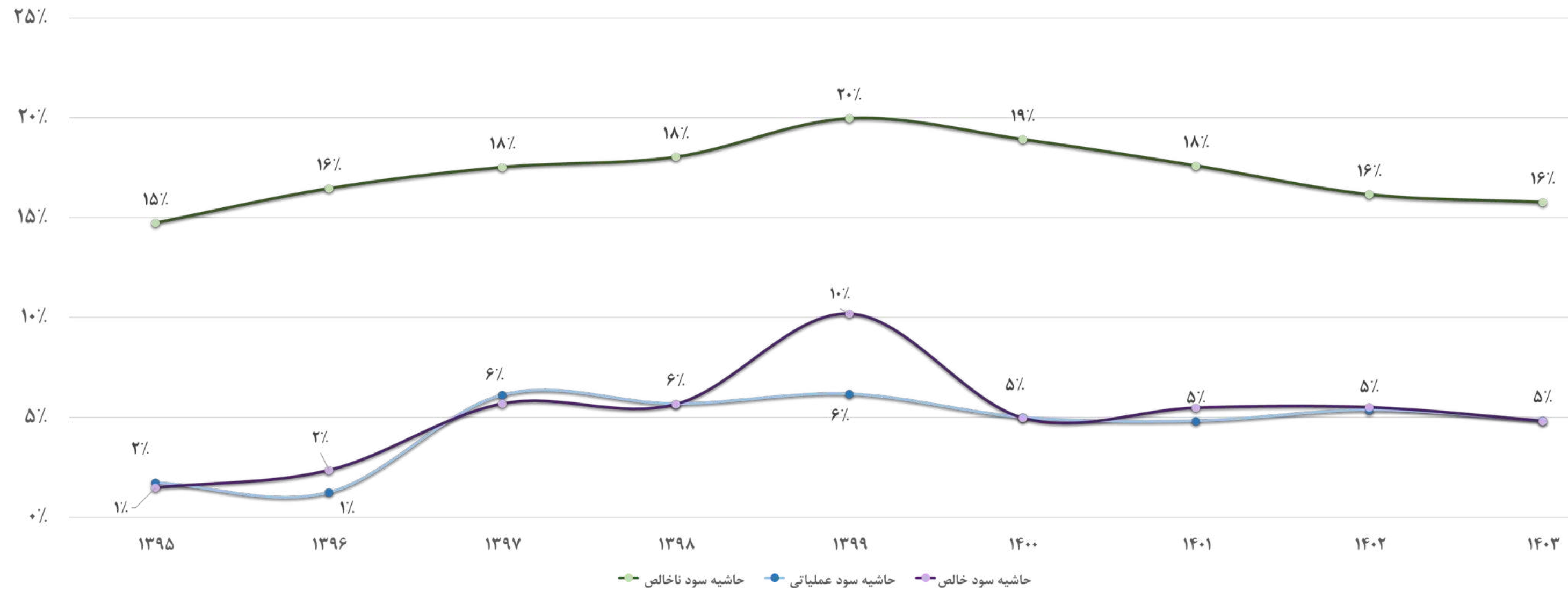
بازدهی نماد افق و شاخص کل





افق کوروش

رند حاشیه سود شرکت



مفروضات بر آورد سود

۱۴۰۵	۱۴۰۴	
%۳۵	%۳۵	تورم
%۳۵	%۲۵	افزایش حقوق و دستمزد
%۴۶	%۵۲	درصد افزایش نرخ فروش
۶۲۰۳	۵۲۰۳	تعداد شعب

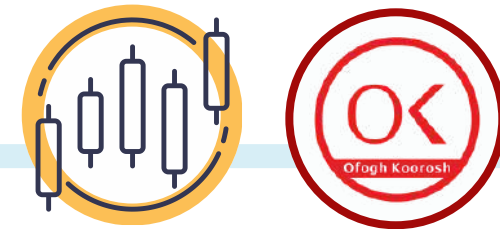


Your paragraph text



صورت سود و زیان فروشگاه‌های زنجیره‌ای افق کوروش

دوره مالی	۱۴۰۰/۱۲/۲۹	۱۴۰۱/۱۲/۲۹	۱۴۰۲/۱۲/۲۹	۱۴۰۳/۱۲/۲۹	۱۴۰۴/۱۲/۲۹	۱۴۰۵/۱۲/۲۹
فروش	۲۳۷,۲۱۸,۹۹۳	۳۵۸,۲۰۵,۲۵۳	۶۶۲,۹۹۵,۱۸۶	۱,۱۴۷,۷۱۵,۶۸۹	۲,۱۴۲,۴۲۹,۷۰۶	۳,۲۹۴,۳۰۱,۷۶۶
بهای تمام‌شده کالای فروش رفته	(۱۹۲,۳۳۳,۳۶۶)	(۲۹۵,۱۵۴,۷۴۴)	(۵۵۵,۸۶۷,۴۷۳)	(۹۶۶,۶۲۸,۶۳۱)	(۱,۷۸۱,۴۹۲,۱۷۵)	(۲,۷۴۲,۱۳۳,۳۲۸)
سود (زیان) ناخالص	۴۴,۸۸۵,۶۲۷	۶۳,۰۵۰,۵۰۹	۱۰۷,۱۲۷,۷۱۳	۱۸۱,۰۸۷,۰۵۸	۳۶۰,۹۳۷,۵۳۱	۵۵۲,۱۶۸,۴۳۹
هزینه‌های عمومی، اداری و تشکیلاتی	(۳۹,۹۵۵,۹۵۵)	(۵۶,۳۵۷,۸۷۳)	(۹۷,۵۶۱,۹۲۹)	(۱۷۸,۹۶۶,۸۵۱)	(۳۲۷,۲۶۹,۳۳۱)	(۵۰۷,۱۳۱,۲۱۴)
خالص سایر درآمدها (هزینه‌ها) عملیاتی	۶,۹۳۹,۹۷۴	۱۰,۵۸۰,۰۳۳	۲۶,۰۱۳,۹۱۶	۵۳,۵۲۹,۰۰۴	۸۸,۶۰۲,۶۸۵	۱۱۳,۹۷۲,۵۸۱
سود (زیان) عملیاتی	۱۱,۸۶۹,۶۴۶	۱۷,۲۷۲,۶۶۹	۳۵,۵۷۹,۷۰۰	۵۵,۶۴۹,۲۱۱	۱۲۲,۲۷۰,۸۸۵	۱۵۹,۰۰۹,۸۰۶
هزینه‌های مالی	(۷۴,۴۸۳)	(۵۶,۰۸۲)	(۱۴۳,۱۴۱)	(۲۴۷,۲۰۵)	(۳۴,۱۱۵)	(۰)
خالص سایر درآمدها غیر عملیاتی	۱۵۸,۰۳۹	۴,۲۱۵,۶۷۱	۷,۵۲۶,۲۲۴	۹,۳۴۸,۷۴۴	۱۷,۷۷۶,۹۶۹	۱۷,۰۱۴,۴۱۳
سود (زیان) عملیات در حال تداوم قبل از مالیات	۱۱,۹۵۳,۲۰۲	۲۱,۴۳۲,۲۵۸	۴۲,۹۶۲,۷۸۳	۶۴,۷۵۰,۷۵۰	۱۴۰,۰۱۳,۷۳۹	۱۷۶,۰۲۴,۲۱۹
مالیات	(۱۶۸,۹۰۱)	(۱,۸۱۷,۴۰۰)	(۶,۵۰۷,۶۹۰)	(۹,۴۳۶,۴۶۰)	(۲۴,۴۹۹,۸۱۵)	(۲۶,۴۰۳,۶۳۳)
سود (زیان) خالص	۱۱,۷۸۴,۳۰۱	۱۹,۶۱۴,۸۵۸	۳۶,۴۵۵,۰۹۳	۵۵,۳۱۴,۲۹۰	۱۱۵,۵۱۳,۹۲۴	۱۴۹,۶۲۰,۵۸۶
سود هر سهم	۳,۹۲۸	۱,۵۶۹	۱,۲۱۵	۱,۸۴۴	۳,۸۵۰	۴,۹۸۷
سرمایه	۳,۰۰۰,۰۰۰	۱۲,۵۰۰,۰۰۰	۳۰,۰۰۰,۰۰۰	۳۰,۰۰۰,۰۰۰	۳۰,۰۰۰,۰۰۰	۳۰,۰۰۰,۰۰۰
سود هر سهم بر اساس آخرین سرمایه	۳۹۳	۶۵۴	۱,۲۱۵	۱,۸۴۴	۳,۸۵۰	۴,۹۸۷



تحلیل تکنیکال افق



افق از خرداد ماه ۱۴۰۰ با اتمام روند نزولی خود، وارد یک دیامتریک صعودی شده است و در حال حاضر به نظر می‌رسد الگوی بلندمدت صعودی سهم به پایان رسیده است و سهم وارد یک الگوی اصلاحی شده است. در حال حاضر، مهم‌ترین ناحیه‌های حمایتی سهم ناحیه ۲۹،۳۰۰ ریال و ۲۴،۴۰۰ ریال است. همچنین مهم‌ترین مقاومت فعلی سهم، سقف قبلی در ناحیه قیمتی ۳۷،۵۰۰ ریالی است.



این گزارش تنها بیانگر نظرات تحلیلگران است و به هیچ وجه توصیه‌ای جهت خرید سهام مورد نظر نمی‌باشد.
از این رو شرکت سرمایه‌گذاری سامان ایرانیان هیچ مسئولیتی در قبال ضرر و زیان ناشی از انجام معامله براساس این گزارش برعهده نخواهد داشت.