



سری گزارشات آشنایی با ابزارهای نوین بازار سرمایه

اصلاح ساختار مالی

مرداد ۱۴۰۴



چرا سرو رایان را انتخاب می‌کنند؟

تصور کنید در میانه یک چهارراه مالی ایستاده‌اید. مسیرها روشن نیستند، تابلوها پر از اعدادند، بازار در حال جنب‌وجوش است، و شما باید تصمیم بگیرید:

کدام مسیر به ثبات می‌رسد؟ کدام یکی به سودآوری؟ و کدام، شما را از مسیر خارج می‌کند؟

در چنین لحظه‌هایی، داشتن یک همراه آگاه تفاوت میان رشد و رکود است.

سرو رایان دقیقاً برای همین لحظه‌هاست. ما با دانش تخصصی، تجربه‌ی عملی، و بینشی عمیق از بازار، به پشت تصمیم‌های بزرگ شما می‌رویم – آنجایی که سرمایه‌گذاری فقط خرید و فروش نیست، بلکه ساختن آینده است.

در ابتدای مسیر، پرسشی بنیادین پیش روی ماست: این دارایی چقدر می‌ارزد؟ ما با ارزش‌گذاری دقیق اوراق بهادار، پایه‌ای مطمئن برای تصمیم‌گیری‌های مالی‌تان می‌سازیم. عددی که ارائه می‌دهیم صرفاً قیمت نیست، بلکه حاصل تحلیل عمیق، مدل‌سازی مالی و شناخت بستر اقتصادی است.

اما فقط دانستن کافی نیست. مسیر باید تعریف شود. بر اساس اهداف مالی و ظرفیت ریسک‌پذیری شما، نقشه‌ای طراحی می‌کنیم که نه‌تنها واقع‌گرایانه بلکه هدفمند و هوشمندانه است؛ نقشه‌ای که استراتژی سرمایه‌گذاری نام دارد.

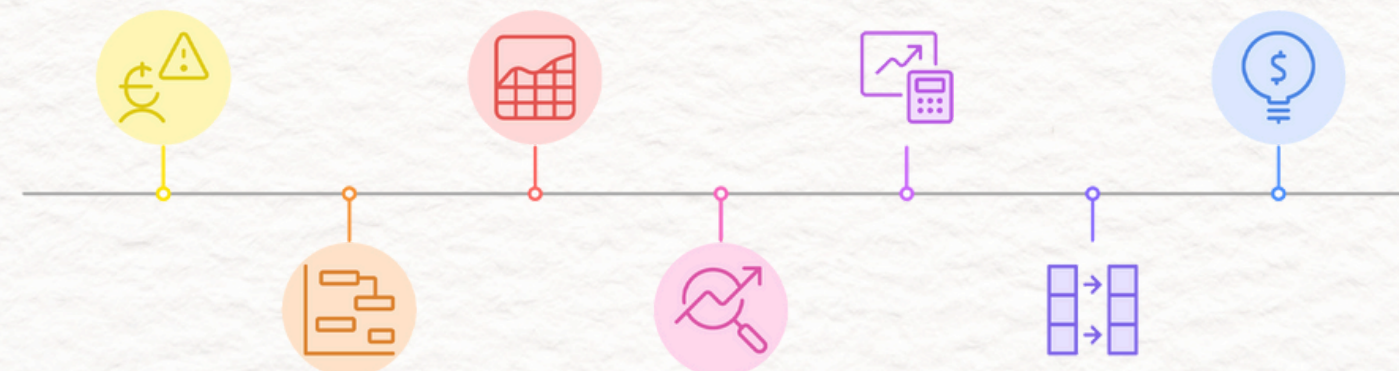
وقتی مسیر مشخص شد، مدیریت آن اهمیت پیدا می‌کند. بازارها بی‌ثبات‌اند، اما ما با رویکردی فعال و تحلیلی، سبد سرمایه‌تان را در جریان تحولات زنده نگه می‌داریم. هیچ سرمایه‌گذاری را رهاشده تصور نکنید؛ ما در کنار آن می‌مانیم.

ریسک، همواره همسفر سرمایه‌گذاری‌ست. اما ما آن را نادیده نمی‌گیریم. با تحلیل دقیق و شناخت تهدیدات مالی، ابزارهایی در اختیارتان می‌گذاریم که ریسک را نه فقط کنترل، بلکه تبدیل به فرصت کنید.

و وقتی زمان تصمیم‌گیری در معاملات می‌رسد، ما آنجاییم تا داده‌ها را به بصیرت، و بصیرت را به اقدام مؤثر تبدیل کنیم. خرید و فروش اوراق بهادار در سرو رایان، یک بازی شانس نیست؛ یک انتخاب محاسبه‌شده است.

برای شرکت‌هایی که در اندیشه تحول‌اند، بازنگری ساختار مالی آغاز راه است. ما با تحلیل عمیق، نقاط ضعف و ظرفیت‌های پنهان را شناسایی کرده و با اصلاح ساختارها، بهره‌وری را افزایش می‌دهیم.

و در پایان، فرصت‌هایی را شناسایی می‌کنیم که متناسب با اهداف و توانمندی‌های شما باشند. نه هر پروژه‌ای، بلکه آن‌هایی که ارزش خلق می‌کنند، بازدهی معنادار دارند و در مسیر بلندمدت با شما هم‌سو هستند.



خدمات جامع سرو رایان



وقتی فرصت رشد پیش‌روست اما منابع مالی محدودند، ما کنار شما هستیم. سرو رایان با شناسایی بهترین منابع، آماده‌سازی مدارک و مذاکره با سرمایه‌گذاران، مسیر تأمین مالی را هموار می‌کند. ما فرصت را ممکن می‌کنیم.



هر تصمیم مالی، آینده‌ای را شکل می‌دهد. ما در سرو رایان با شناخت دقیق بازار و نیازهای شما، راهکارهایی متناسب و اثربخش ارائه می‌دهیم؛ تا سرمایه‌گذاری نه یک ریسک، بلکه یک انتخاب هوشمندانه باشد.



بازار ناپایدار است، اما تصمیم شما نباید باشد. سرو رایان با تدوین استراتژی، مدیریت فعال پرتفوی و تحلیل ریسک، سرمایه‌گذاری شما را هدفمند و امن هدایت می‌کند؛ تا بازده، در خدمت هدف بایستد.



سازمانی که ساختار مالی شفاف و کارآمد داشته باشد، بهتر تصمیم می‌گیرد و سریع‌تر رشد می‌کند. ما با طراحی فرآیندهای مالی دقیق و بهینه، زیربنای پایداری و توسعه را برای کسب‌وکار شما می‌سازیم.



اعتماد، با نظارت حرفه‌ای شکل می‌گیرد. سرو رایان با ایفای نقش رکن امین و متولی، مراقب منافع سرمایه‌گذاران است و با نظارت دقیق، شفافیت و سلامت عملکرد صندوق‌ها و سبدها را تضمین می‌کند.



رشد سازمان از توانمندسازی افراد آغاز می‌شود. ما در سرو رایان، با آموزش‌های تخصصی و مشاوره‌های تحول‌آفرین، زمینه‌ساز یادگیری مداوم، توسعه سرمایه انسانی و جهش در عملکرد سازمانی هستیم.

تأمین مالی
کسب‌وکارها

مشاوره سرمایه‌گذاری

مدیریت پرتفوی

ساختارسازی مالی

آموزش و توسعه

متولی‌گری صندوق



فصل اول

زمان بازآفرینی

نقش راهبردی CFO در اصلاح ساختار

نقش‌های CFO

شرکت مشاور سرمایه‌گذاری به عنوان مدیر
ارشد مالی

مشاوره کسب‌وکار؛ نگاهی فراتر از مدیریت
مالی

آماده‌سازی شرکت‌های زیرمجموعه برای
پذیرش در بازار سرمایه

فصل دوم

نقش و خدمات تخصصی سرو رایان در
عرضه اوراق بهادار

آماده‌سازی شرکت‌های زیرمجموعه برای
تأمین مالی از مسیر بازار سرمایه

ضرورت بازنگری در تأمین مالی و مدیریت
دارایی‌ها

IPS؛ چارچوب حرفه‌ای برای مدیریت منابع
در هلدینگ‌ها

مروری بر اجزای اصلی بیانیه سیاست
سرمایه‌گذاری (IPS)

شرح اجزای بیانیه سیاست سرمایه‌گذاری
(IPS)

بسیاری از کسب‌وکارها با هدفی خالص و متمرکز متولد می‌شوند: خلق یک محصول خاص، ارائه خدمتی بی‌نظیر، یا پاسخگویی به یک نیاز مبرم در بازار. در این فاز ابتدایی، ساختار سازمانی دغدغه‌ای اصلی نیست و شاید حتی اولویت هم نداشته باشد. همه چیز حول یک تیم کوچک و چابک می‌چرخد؛ تصمیم‌ها به سرعت و در لحظه گرفته می‌شوند، ارتباطات عمدتاً غیررسمی و خودمانی است، و فرایندها بیشتر بر پایه اعتماد متقابل و تجربه شهودی پیش می‌روند. این مدل، برای شروع کار، کاملاً کارآمد و حتی ضروری است؛ درست مثل روزهایی که اپل در گاراژ خانوادگی استیو جابز شکل گرفت یا فورد اولین نمونه خودروی خود را در یک کارگاه ساده و بدون تشکیلات پیچیده ساخت. اما یک نکته کلیدی وجود دارد: هیچ‌کدام از این کسب‌وکارها در همان نقطه اولیه باقی نماندند.



رشد و توسعه، اگرچه نشانه‌ای واضح از موفقیت و استقبال بازار است، اما هم‌زمان چالش‌هایی نوین را نیز با خود به ارمغان می‌آورد. با ورود سرمایه‌گذاران جدید، افزایش چشمگیر نیروی انسانی و الزام به شفافیت مالی، گزارش‌دهی دقیق، حسابرسی منظم و رعایت استانداردهای قانونی، نبود ساختار دیگر فقط یک ضعف جزئی در عملکرد روزمره نیست. این کمبود به تدریج به مانعی جدی در برابر پایداری، چابکی و توانایی تصمیم‌گیری مؤثر تبدیل می‌شود. در چنین فضایی، هرج‌ومرج جایگزین نوآوری شده و فرصت‌ها یکی پس از دیگری از دست می‌روند.

نمونه‌های بزرگ از این تحول اجباری کم نیستند. شرکت‌های عظیمی مانند تویوتا، مایکروسافت یا جنرال الکتریک، پس از دهه‌ها موفقیت و حکمرانی در بازارهای خود، در مقاطعی خاص ناچار شدند به بنیان‌های ساختاری خود بازگردند و آن‌ها را از نو طراحی کنند. **اما چرا؟** چون فرایندها و رویه‌هایی که زمانی عامل موفقیت آن‌ها بودند، حالا به موانعی برای سرعت عمل و نوآوری بدل شده بودند. تصمیم‌گیری‌ها کند شده بود، ساختارهای خشک و پیچیده، خلاقیت را محدود می‌کرد و انعطاف‌ناپذیری سازمان باعث می‌شد فرصت‌های مهم بازار از دست برود. و این دقیقاً همان نقطه‌ای است که بسیاری از کسب‌وکارها مسیر خود را یا بازتعریف می‌کنند یا از رقابت کنار می‌کشند.

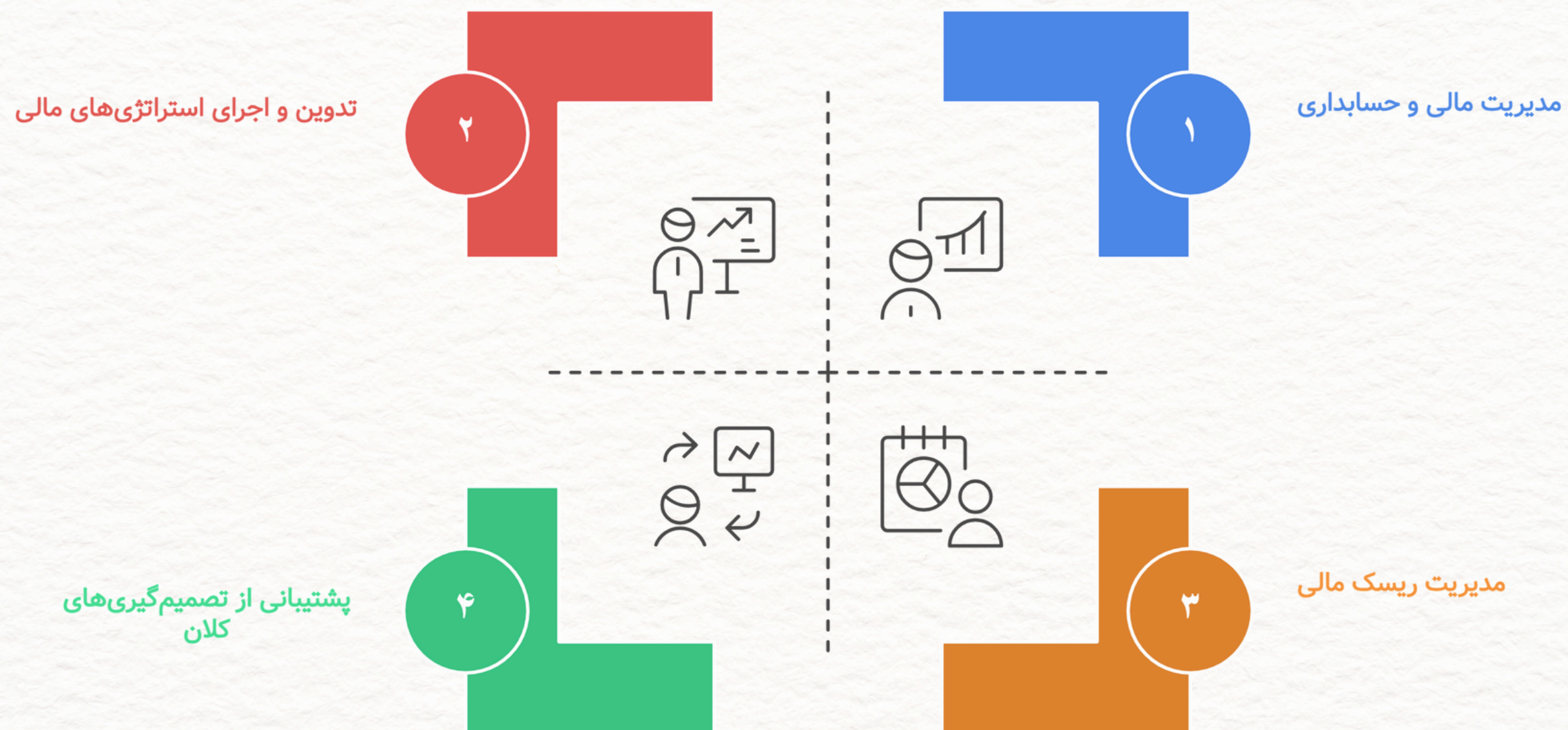
پس ماجرا ساده است: رشد به‌تنهایی کافی نیست. هر نقطه جهش و توسعه در عمر یک کسب‌وکار، به‌طور هم‌زمان نیاز تازه‌ای به ساختار، نظم و بازآفرینی مداوم ایجاد می‌کند. ساختار قرار نیست از همان ابتدا کامل و بی‌نقص باشد؛ این یک فرایند پویا است. اما اگر قرار است یک کسب‌وکار دوام بیاورد، رقابت کند و در بلندمدت موفق شود، باید شجاعت و درایت داشته باشد که در زمان درست، خود را از نو بسازد و با نیازهای متغیر بازار و الزامات درونی خود تطبیق یابد. این، ماهیت واقعی تکامل سازمانی است.

برای آن که یک شرکت بتواند مسیر رشد را با ثبات طی کند، ساختار مالی آن باید دقیق، شفاف و هوشمندانه باشد. اصلاح ساختار مالی به معنای مدیریت مؤثر منابع، حذف هزینه‌های غیرضروری و ایجاد شفافیت در گزارش‌هاست – زیرساختی که تصمیم‌گیری‌های کلان را ممکن می‌سازد.

در این مسیر، نقش مدیر مالی ارشد (CFO) کلیدی است. او فقط مسئول حسابداری یا تهیه گزارش‌های مالی نیست؛ بلکه مسئول طراحی آینده مالی شرکت است.

یک CFO حرفه‌ای:

- ساختار سرمایه و تأمین مالی شرکت را طراحی و اصلاح می‌کند،
 - ریسک‌های مالی را شناسایی و کنترل می‌کند،
 - منابع مالی را با اهداف بلندمدت سازمان هم‌راستا می‌سازد،
 - مسیر عبور از بحران‌ها و استفاده از فرصت‌های سرمایه‌گذاری را مشخص می‌کند.
- مدیر مالی امروز، نقشی استراتژیک دارد. او پل ارتباطی بین داده‌های مالی و تصمیم‌های راهبردی است. با حضور یک CFO توانمند، سازمان می‌تواند سریع‌تر، دقیق‌تر و مطمئن‌تر حرکت کند – به‌ویژه در بازارهایی که عدم قطعیت و پیچیدگی بالاست.



در مسیر رشد سازمان، نقطه‌ای فرا می‌رسد که مدیریت منابع مالی دیگر صرفاً به ثبت و گزارش محدود نیست. تصمیم‌ها پیچیده‌تر می‌شوند، منابع متنوع‌تر و ریسک‌ها جدی‌تر. در چنین مرحله‌ای، حضور یک مدیر مالی ارشد (CFO) نه یک انتخاب، بلکه یک ضرورت راهبردی است. سازمانی که می‌خواهد با ثبات رشد کند، نیاز به کسی دارد که بتواند واقعیت مالی امروز را بشناسد و مسیر مالی فردا را طراحی کند.

۱. مدیریت مالی و حسابداری

اولین وظیفه‌ی CFO، سامان‌دادن به جریان‌های مالی شرکت است. او مراقب است همه‌چیز مطابق استانداردهای حسابداری انجام شود، نقدینگی شرکت همیشه در وضعیت پایدار بماند و هزینه‌های اضافه حذف شوند. برای مثال، اگر منابعی بدون ثبت مناسب از شرکت خارج شوند یا امکان بهینه‌سازی مالیاتی وجود داشته باشد، این مدیر مالی است که باید آن‌ها را شناسایی کرده و برای اصلاح اقدام کند.

۲. تدوین و اجرای استراتژی‌های مالی

اما کار او فقط نظارت نیست. یک مدیر مالی حرفه‌ای، به آینده فکر می‌کند. او مشخص می‌کند که شرکت چه زمانی و در کجا سرمایه‌گذاری کند، چه منابعی را وارد کند و حتی بررسی می‌کند که آیا ادغام با یک شرکت دیگر (M&A) می‌تواند به رشد سازمان کمک کند یا نه. او با مدل‌سازی‌های مالی و پیش‌بینی روند بازار، تصمیم‌های امروز را به نفع فردا هدایت می‌کند.



۳. مدیریت ریسک مالی

نوسانات نرخ ارز، تغییرات بازار، و خطاهای داخلی در فرآیندهای مالی می‌توانند تهدیداتی جدی برای پایداری شرکت ایجاد کنند. CFO با طراحی سازوکارهای کنترلی و تقویت ساختار کنترل داخلی، از بروز خسارت‌های مالی جلوگیری می‌کند و سطح تاب‌آوری شرکت را افزایش می‌دهد.

۴. پشتیبانی از تصمیم‌گیری‌های کلان

و در نهایت، CFO همیشه در کنار مدیرعامل و هیئت‌مدیره است – نه فقط برای ارائه گزارش، بلکه برای مشاوره. او تحلیل می‌کند، پیشنهاد می‌دهد و کمک می‌کند تصمیم‌ها نه براساس حدس، بلکه براساس داده و واقعیت‌های مالی گرفته شوند. از بودجه‌ریزی گرفته تا برنامه‌ریزی برای توسعه، CFO حضور دارد تا مسیر رشد، دقیق و قابل اتکا باشد.



شرکت مشاور سرمایه‌گذاری به عنوان مدیر ارشد مالی

در بسیاری از سازمان‌ها، به‌ویژه هلدینگ‌ها و کسب‌وکارهای در حال رشد، ساختار مالی سنتی دیگر پاسخ‌گوی نیازها نیست. پراکندگی داده‌ها، نبود یکپارچگی در بودجه‌ریزی و چالش در تخصیص منابع، تصمیم‌گیری را دشوار و پرریسک می‌کند. در چنین شرایطی، استفاده از خدمات یک شرکت مشاوره مالی، به‌عنوان مدیر مالی برون‌سپاری‌شده، می‌تواند راهکاری مؤثر و منعطف باشد.

در این مدل که با عنوان خدمات CFO برون‌سپاری‌شده (Outsourced CFO Services) شناخته می‌شود، یک شرکت تخصصی در حوزه مالی و سرمایه‌گذاری، به‌جای یک فرد، مسئولیت‌های کلیدی مدیریت مالی را برعهده می‌گیرد.

این رویکرد برای شرکت‌هایی که منابع کافی برای جذب یک مدیر مالی تمام‌وقت ندارند یا ترجیح می‌دهند از تخصص یک تیم حرفه‌ای بهره بگیرند، گزینه‌ای مقرون‌به‌صرفه و استراتژیک محسوب می‌شود.



شرکت مشاور سرمایه‌گذاری به عنوان مدیر ارشد مالی



طراحی ساختار مالی یکپارچه بین شرکت‌های
زیرمجموعه



کنترل بهتر بودجه کل هلدینگ



تنظیم استراتژی برای تخصیص منابع و سرمایه در
سطح کل گروه

مزایای این مدل برای هلدینگ‌ها 

شرکت مشاور سرمایه‌گذاری به عنوان مدیر ارشد مالی



تحلیل وضعیت مالی و تهیه گزارش‌های تخصصی



پیش‌بینی جریان‌های مالی و مدیریت نقدینگی



طراحی استراتژی‌های سرمایه‌گذاری



مدیریت ریسک‌های مالی و اقتصادی

مشاوره به مدیرعامل و هیئت‌مدیره در
تصمیم‌گیری‌های کلان

کمک به تأمین مالی پروژه‌ها یا جذب سرمایه جدید

حوزه‌های فعالیت شرکت مشاور مالی در نقش مدیر مالی 

مشاوره کسب‌وکار؛ نگاهی فراتر از مدیریت مالی

در بسیاری از شرکت‌ها، مسائل مالی و سرمایه‌گذاری تنها بخشی از چالش‌ها هستند. گاهی آنچه مانع رشد می‌شود، نبود یک مسیر روشن برای توسعه بازار، سردرگمی در تصمیمات استراتژیک یا ضعف در بهره‌وری عملیاتی است. در چنین شرایطی، یک مشاور صرفاً مالی کافی نیست؛ سازمان به راهبری نیاز دارد که هم ساختار مالی را اصلاح کند و هم به بهبود کلی کسب‌وکار جهت دهد.

شرکت مشاوره سرمایه‌گذاری سرو رایان با درک این نیاز، صرفاً به ارائه خدمات مالی بسنده نمی‌کند. بلکه در کنار ایفای نقش CFO، به‌عنوان مشاور استراتژیک کسب‌وکار نیز وارد عمل می‌شود.

این نقش دوگانه باعث می‌شود سازمان‌ها نه‌تنها از ساختار مالی بهینه و منابع مالی پایدار برخوردار شوند، بلکه در حوزه‌هایی همچون توسعه بازار، بهبود عملکرد عملیاتی، تدوین استراتژی و افزایش بهره‌وری نیز رشد کنند.

در پروژه‌هایی که با حضور سرو رایان اجرا می‌شود، تمرکز تنها بر عدد و ترازنامه نیست؛ بلکه نگاه بلندمدت به ارتقای رقابت‌پذیری، شکوفایی ظرفیت‌های پنهان و ساختن مسیر رشد پایدار نیز در قلب راهبردها قرار دارد.



آماده‌سازی شرکت‌های زیرمجموعه برای پذیرش در بازار سرمایه

در نقطه‌ای از مسیر رشد، بسیاری از شرکت‌ها با یک پرسش اساسی مواجه می‌شوند: چگونه می‌توان منابع مالی موردنیاز برای توسعه را بدون وابستگی به وام بانکی یا سهامداران محدود تأمین کرد؟ پاسخ در بازار سرمایه است.

یکی از مؤثرترین روش‌های تأمین مالی در دنیای امروز، جذب سرمایه از طریق پذیرش در بورس و تبدیل اندوخته‌های خرد جامعه به منابعی برای اجرای پروژه‌های بزرگ یا تأسیس شرکت‌های جدید است. شرکت‌ها و کارخانجات، بسته به ویژگی‌هایی مانند اندازه، میزان دارایی، ساختار مالکیت و تعداد سهامداران، در یکی از بازارهای بورس تهران یا فرابورس پذیرش و عرضه می‌شوند. این فرآیند، با عنوان عرضه و پذیرش در بازار سرمایه شناخته می‌شود. یعنی تبدیل سرمایه شرکت به اوراق بهادار و ارائه آن به عموم سرمایه‌گذاران.

اما ورود به بورس، تنها یک تصمیم نیست؛ یک فرآیند حرفه‌ای و مقررات‌محور است که نیازمند آماده‌سازی دقیق است. در این مسیر، شرکت مشاور سرمایه‌گذاری سرو رایان با همکاری شرکت سامانه‌ی سرو هوشمند، نقش مشاور تخصصی پذیرش را ایفا می‌کند. به همین منظور، سامانه‌ی اختصاصی «عرضه و پذیرش» به‌زودی در وب‌سایت سرو رایان راه‌اندازی خواهد شد تا شرکت‌ها بتوانند مسیر پذیرش را ساختارمند، هدفمند و با همراهی کامل طی کنند.

مشاور پذیرش، در تمام مراحل از تکمیل پرونده، تهیه طرح کسب‌وکار و امیدنامه، تا جلسه هیئت پذیرش، درج و عرضه سهام همراه شرکت خواهد بود. همچنین، قرارداد بین متقاضی و مشاور پذیرش یکی از اسناد الزامی ارائه‌شده به سازمان بورس است.

نقش و خدمات تخصصی سرو رایان در پذیرش شرکت‌ها

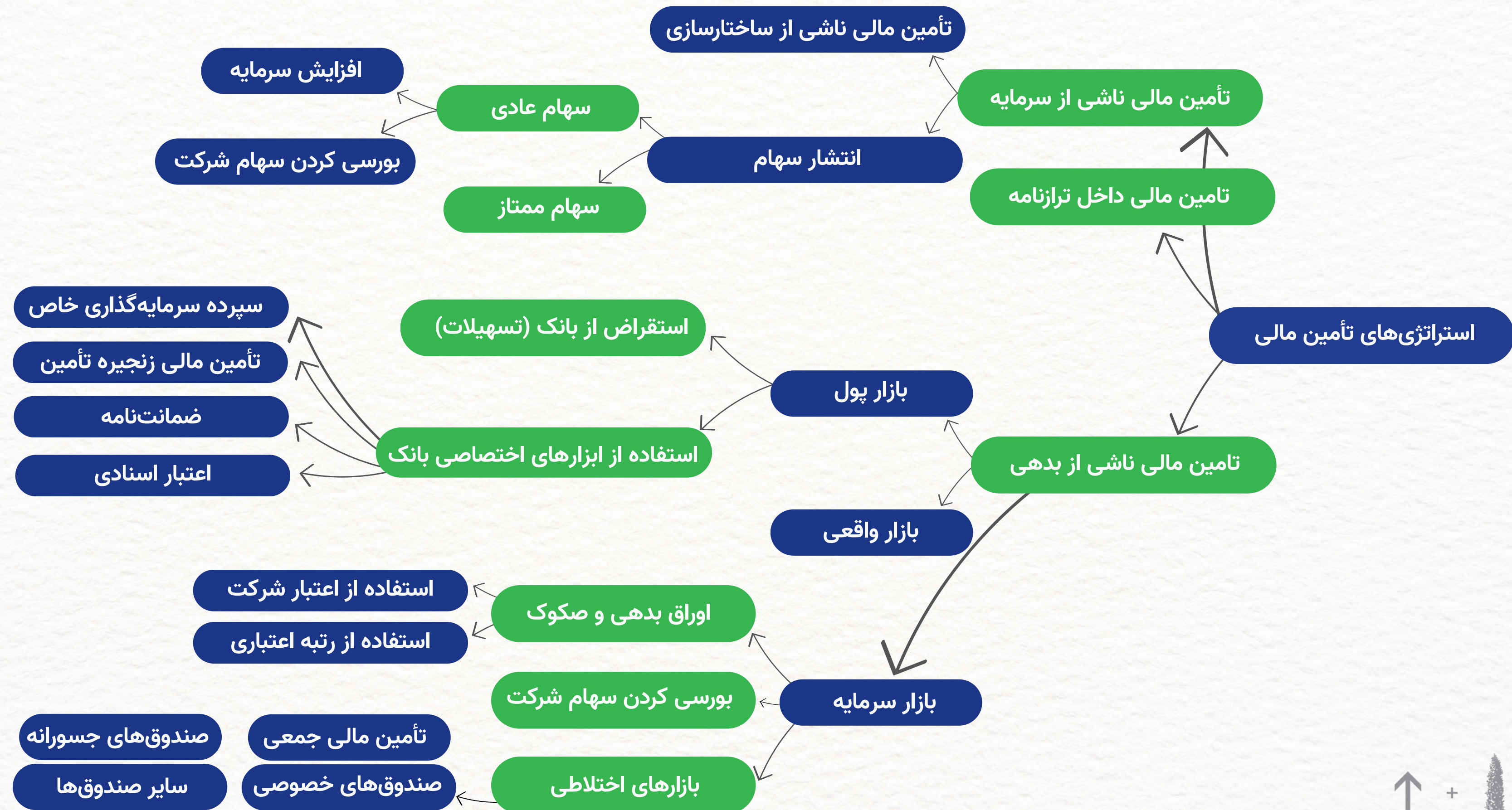


- ارائه مشاوره در خصوص فرآیند پذیرش به منظور انطباق با مقررات
- سنجش میزان آمادگی متقاضی برای پذیرش در بورس
- ارائه مدارک درخواستی به بورس به نمایندگی از متقاضی در فرایند پذیرش و انجام پیگیری‌ها
- مشاوره و تهیه امیدنامه/طرح تجاری متقاضی منطبق با استانداردهای سازمان بورس
- مشاوره جهت تبدیل هویت حقوقی متقاضی از سهامی خاص به سهامی عام
- مشاوره جهت ثبت متقاضی نزد سازمان مطابق قانون



- بررسی برنامه تأمین مالی ناشر
- ارائه مشاوره در خصوص مقررات عرضه اوراق بهادار و تکالیف ناشر
- ارائه راهنمایی جهت تهیه گزارش توجیهی
- تهیه بیانیه ثبت اوراق در دست انتشار
- نمایندگی ناشر نزد مراجع ذیصلاح برای پیگیری مراحل انتشار اوراق
- ارائه مشاوره در خصوص میزان، شرایط و زمان بندی عرضه
- راهنمایی در انتخاب عامل مناسب برای عرضه اوراق
- تعیین قیمت فروش یا پذیره نویسی اوراق
- انجام مطالعات بازاریابی اوراق بهادار در دست انتشار و فروش اوراق

آماده سازی شرکت های زیرمجموعه برای تأمین مالی از مسیر بازار سرمایه



ضرورت بازنگری در تأمین مالی و مدیریت دارایی‌ها

در سال‌های گذشته، خیلی از کسب‌وکارها با گرفتن وام یا تأمین مالی، اقدام به خرید زمین، ساختمان یا سایر دارایی‌های سرمایه‌ای می‌کردند. چون این دارایی‌ها معمولاً همراه با تورم رشد می‌کردند و نقدشوندگی نسبتاً بالایی داشتند، همین رشد ارزش به خلق ثروت منجر می‌شد. اما امروز شرایط فرق کرده. بازارهایی مثل مسکن دیگر رونق سابق را ندارند، نقدشوندگی کاهش یافته و رشد قیمت این دارایی‌ها هم لزوماً با تورم همگام نیست. در چنین فضایی، اگر کسب‌وکار بدون تحلیل دقیق اقتصادی اقدام به تأمین مالی کند، ممکن است نرخ سودآوری آن از نرخ تأمین مالی کمتر باشد و این یعنی ضرر یا حتی شکست. راهکار چیست؟ قبل از هرگونه تأمین مالی، باید وضعیت سودآوری واقعی کسب‌وکار بررسی شود. اگر یک کسب‌وکار سوددهی بالاتری از نرخ تأمین مالی دارد، می‌توان از ابزار بدهی (مثل وام یا اوراق) برای توسعه آن استفاده کرد. اما اگر سودآوری آن پایین‌تر است، بهتر است تأمین مالی از طریق افزایش سرمایه (و نه بدهی) انجام شود تا فشار مالی مضاعف بر شرکت وارد نشود. در واقع، در شرایط فعلی، فقط آن دسته از سرمایه‌گذاری‌ها و کسب‌وکارهایی می‌توانند از تأمین مالی موفق استفاده کنند که بر پایه تحلیل‌های هوشمندانه و واقع‌بینانه طراحی شده باشند.



IPS؛ چارچوب حرفه‌ای برای مدیریت منابع در هلدینگ‌ها

در بسیاری از هلدینگ‌ها و شرکت‌های بزرگ، منابع مالی قابل توجهی برای سرمایه‌گذاری وجود دارد. اما وقتی این سرمایه‌ها قرار است بین چند شرکت زیرمجموعه، مدیر یا مشاور تقسیم شود، مدیریت آن پیچیده می‌شود. هماهنگ کردن همه بازیگران با اهداف سرمایه‌گذار اصلی، اگر بدون برنامه باشد، منجر به آشفتگی و تصمیم‌گیری‌های مقطعی می‌شود.

برای حل این مسئله، شرکت‌ها از یک ابزار کلیدی استفاده می‌کنند: **بیانیه سیاست سرمایه‌گذاری (IPS)**. IPS مثل یک نقشه راه است. این سند مشخص می‌کند که هدف از سرمایه‌گذاری چیست، چطور باید اجرا شود، چه کسی مسئول چیست و چطور باید عملکرد سرمایه‌گذاری‌ها ارزیابی شود.

وقتی IPS به‌درستی طراحی و اجرا شود:

- اهداف کلان سرمایه‌گذاری و محدودیت‌ها کاملاً شفاف می‌شوند،
 - مشخص می‌شود هر بخش از سرمایه در کجا و چگونه تخصیص پیدا کند،
 - نحوه استفاده از مشاوران مالی یا مدیران داخلی تعیین می‌شود،
 - روش نظارت، ارزیابی عملکرد و مدیریت ریسک تعریف می‌گردد،
 - و در نهایت، گزارش‌های منظم و شفاف برای مالکان یا مدیران ارشد تهیه می‌شود.
- مزیت اصلی IPS این است که از تصمیم‌های شتابزده، احساسی یا سلیقه‌ای جلوگیری می‌کند. همه اعضای سازمان، از مدیر مالی تا مشاور بیرونی، می‌دانند چه مسئولیتی دارند و بر چه مبنایی باید عمل کنند.



مروری بر اجزای اصلی بیانیه سیاست سرمایه‌گذاری (IPS)



شرح اجزای بیانیه سیاست سرمایه‌گذاری (IPS)

۱. بررسی و پایش (Review and Monitoring)
در این مرحله، پایه و نقشه کلی سرمایه‌گذاری چیده می‌شود.
مشخص می‌کنیم هدف شرکت از سرمایه‌گذاری چیست، چه محدودیت‌هایی داریم و چه کسی مسئول هر بخش است.
درواقع، چارچوب فکری شرکت نسبت به ریسک، بازده و مدت‌زمان سرمایه‌گذاری مشخص می‌شود.

۲. اهداف و محدودیت‌ها (Goals and Constraints)
اینجا انتظارات مالی شرکت تعریف می‌شود:
می‌خواهیم چقدر سود بگیریم؟ چقدر ریسک قابل‌تحمل است؟ سرمایه‌گذاری بلندمدت باشد یا کوتاه‌مدت؟
همچنین مواردی مثل نیاز به نقدینگی، قوانین مالیاتی یا مقررات خاص هم بررسی می‌شود.

۳. چیدمان پرتفوی (Portfolio Determinants)
در این بخش تصمیم می‌گیریم پول شرکت در چه حوزه‌هایی سرمایه‌گذاری شود – مثلاً چه مقدار در سهام، چه مقدار در اوراق یا سپرده‌ها.
نسبت‌های سرمایه‌گذاری، روش بازنگری آن‌ها و معیارهایی برای سنجش عملکرد سبد هم مشخص می‌شود.

شرح اجزای بیانیه سیاست سرمایه‌گذاری (IPS)

۴. مدیریت ریسک (Risk Management)

در این قسمت تعیین می‌کنیم حداکثر ریسک قابل قبول چقدر است و چطور باید از سرمایه‌ها محافظت شود. ابزارهای کنترل، روش‌های نظارت دائمی و شاخص‌های بررسی اثربخشی سیستم ریسک هم در این بخش تعریف می‌شود.

۵. گزارش‌دهی و پاسخگویی (Reporting and Communication)

در این مرحله مشخص می‌شود گزارش‌های سرمایه‌گذاری هر چند وقت یک‌بار و با چه جزئیاتی به مالکان یا مدیران ارائه شود. همچنین نحوه ارتباط در شرایط خاص یا اضطراری هم از پیش برنامه‌ریزی می‌شود.

اصلاح ساختار مالی، نه‌تنها ضرورتی برای بقا، بلکه پلی برای رشد پایدار و رقابت‌پذیری در بازار سرمایه است. در این مسیر:

- با واگذاری نقش CFO به مشاوران متخصص، می‌توان ساختاری یکپارچه، منعطف و هوشمند ایجاد کرد.
- پذیرش در بورس فرصتی استراتژیک برای جذب سرمایه از منابع مردمی و توسعه پایدار شرکت‌های پروژه‌ای فراهم می‌کند.
- طراحی سامانه اختصاصی و مشاوره‌های راهبردی، مسیر شفاف‌سازی مالی و بهینه‌سازی تصمیم‌گیری‌های کلان را هموار می‌سازد.
- اجرای فرآیند مدیریت دارایی بر مبنای IPS تضمینی برای کنترل ریسک، پاسخگویی دقیق و خلق ارزش بلندمدت است.



مشاور سرمایه‌گذاری سرو رایان

شرکت مشاوره سرمایه‌گذاری سرو رایان یک نهاد مالی معتبر است که به کسب‌وکارها و سرمایه‌گذاران خدماتی جامع و تخصصی ارائه می‌دهد. این مجموعه توسط گروهی از متخصصان باتجربه و خوش‌نام بازار سرمایه مشغول به فعالیت است تا پاسخی شایسته به نیاز روزافزون مشاوره‌های حرفه‌ای و شخصی‌سازی شده در حوزه سرمایه‌گذاری باشد.

ما همواره بر شفافیت، اعتماد، و ارائه خدمات با بالاترین کیفیت تمرکز داشته‌ایم و این ارزش‌ها در تمام جنبه‌های فعالیت‌های ما نمود دارد. تیم متخصص سرو رایان، با ارائه مشاوره‌های دقیق و استراتژیک، همواره در کنار مشتریان خود ایستاده است تا به اهداف مالی خود دست یابد و در مسیر رشد و توسعه پایدار حرکت کنند.

در سرو رایان، نیاز هر مشتری به‌طور اختصاصی بررسی می‌شود و راهکارهایی مناسب با شرایط و اهداف آن‌ها ارائه می‌گردد. ما به دنبال ایجاد ثروت پایدار و رشد هوشمندانه برای تمام ذینفعان هستیم. با بهره‌گیری از تجربه و دانش تیم خود، خدماتی از تأمین مالی و ارزش‌گذاری تا مدیریت سرمایه‌گذاری و مشاوره پذیرش را به بهترین نحو ارائه می‌دهیم. پیشرو بودن در ارائه خدمات مشاوره مالی و استراتژیک که به تحقق اهداف مالی مشتریان و ایجاد آینده‌ای روشن و پایدار برای آن‌ها منجر شود.



راه‌های ارتباط با ما

برای دریافت اطلاعات بیشتر، درخواست خدمات یا ارتباط با کارشناسان ما، از راه‌های مقابل با ما در تماس باشید.

همراه شما هستیم تا پاسخ‌گوی سوالات و موضوعات مطرح‌شده از سوی شما باشیم.

