هفت نفر در شهری نزدیک مرز به سفر می‌روند تا با هم باشند

(گزارش از نازنین مه‌آبادی)

نخستین بار که با مهرداد شهریاری، مدیرعامل شرکت فناوری‌های نوین پرتو، قرار گذاشتم تا درباره‌ی عرضه‌ی اولیه‌ی سهام شرکت در بورس حرف بزنیم، در اتاق انتظار منتظر ماندم و از منشی پرسیدم که آیا جایی هست که بتوانم تا آن موقع کار کنم. او مرا به سالنی کوچک با یک میز، یک صندلی و یک پریز برق راهنمایی کرد. آن روز فهمیدم که بسیاری از مدیران جوان ترجیح می‌دهند در محیطی کار کنند که شبیه خانه باشد تا شبیه دفتر. این سالن در ساختمان شماره‌ی ۲ شهرک صنعتی سرو، در ضلع شرقی شهر، قرار دارد و از ساعت ۸ صبح تا ۱۰ شب باز است. هزینه‌ی استفاده برای هر نفر در هر ساعت ۴۵ هزار تومان است و برای دانشجویان و اعضای باشگاه‌های ورزشی محله ۲۰ درصد تخفیف دارد.

سالن را سه جوان با نام‌های مهرداد شهریاری، نیلوفر کاویانی و امید رستگار راه انداخته‌اند. مهرداد ۳۲ سال دارد و پیش از این در یک شرکت بزرگ نرم‌افزاری کار می‌کرد. نیلوفر ۲۹ سال دارد و مدیر منابع انسانی یک استارت‌آپ بود. امید ۳۰ سال دارد و مشاور مالی چند شرکت کوچک بود. هر سه نفر از دوستان دوران دبیرستان بودند و سال‌ها درباره‌ی این ایده حرف زده بودند که روزی فضایی بسازند که در آن آدم‌ها بتوانند کنار هم کار کنند، بدون آن‌که مجبور باشند هر روز ساعت‌ها در ترافیک بمانند یا در اتاق‌های شلوغ نفس‌گیر بنشینند. مهرداد می‌گوید: «ما خودمان از دست همین زندگی خسته شده بودیم. هر سه‌مان هر روز بیش از دو ساعت در راه بودیم و وقتی به خانه می‌رسیدیم، دیگر حوصله‌ی هیچ کاری نداشتیم. گفتیم شاید بقیه هم همین حال را دارند.»

فضا در ساعت‌های اول خالی است. چند دانشجو با لپ‌تاپ‌هایشان گوشه‌ی سالن نشسته‌اند، یک زوج جوان برای جلسه‌ی مشاوره‌ی ازدواج آمده‌اند و یک تیم کوچک طراحی گرافیک هم از ساعت ۱۰ صبح مشغول کار است. نیلوفر می‌گوید که بیشتر مشتری‌ها در روزهای اول فکر می‌کردند جایی برای اجاره‌ی ساعتی است و بعد متوجه می‌شدند که خبری از اتاق‌های کوچک و تاریک نیست. او ادامه می‌دهد: «ما نمی‌خواستیم شبیه کافی‌نت‌های قدیمی باشد که آدم وارد می‌شود و کسی با او حرف نمی‌زند. دلمان می‌خواست حس خانه‌ی دوستانه را بدهد، اما با نظم و حرفه‌ای‌گری یک شرکت.»

برای رسیدن به این نتیجه، تیم ابتدا ۶ ماه روی طراحی فضا کار کرد. آن‌ها ۱۸ بار جلسه گذاشتند تا تصمیم بگیرند رنگ دیوارها چه باشد، نور چقدر باید ملایم باشد و صندلی‌ها تا چه ساعتی راحت بمانند. سرانجام به رنگ‌های خاکستری روشن، چوب طبیعی و گیاهان زیاد رسیدند. مهرداد می‌گوید: «می‌خواستیم وقتی کسی وارد می‌شود، حس کند نفس می‌کشد.» برای همین هر اتاق یک پنجره‌ی بزرگ به حیاط مرکزی دارد و هیچ اتاقی بدون نور طبیعی نیست.

قیمت‌گذاری هم ساده نبود. آن‌ها ابتدا می‌خواستند ساعتی ۳۰ هزار تومان بگیرند، اما بعد از محاسبه‌ی هزینه‌ی برق، اینترنت، نظافت و بیمه‌ی مسئولیت، مجبور شدند آن را به ۴۵ هزار برسانند. نیلوفر می‌گوید: «دوست داشتیم ارزان باشد، اما نمی‌خواستیم کار را از روی ناچاری شروع کنیم. اگر هزینه‌ها را درست حساب نمی‌کردیم، بعد از سه ماه مجبور می‌شدیم در بیاییم.» با این حال، برای دانشجویان و اعضای باشگاه‌ها تخفیف‌های ویژه در نظر گرفته‌اند و هر چهارشنبه کارگاه رایگان درباره‌ی مدیریت زمان برگزار می‌کنند.

در هفته‌های نخست، بیشتر مشتری‌ها از همان محله بودند. برخی فقط برای یک جلسه آمدند و بعد دیگر برنگشتند. اما گروه کوچکی هم شکل گرفته‌اند که تقریباً هر روز می‌آیند. مهرداد از یکی از آن‌ها، یک مربی شنا، خواسته بود که برای تیمش جایی برای برنامه‌ریزی پیدا کند. حالا آن تیم هر پنجشنبه همان‌جا جلسه دارد. او می‌گوید: «فکر نمی‌کردیم اولین مشتری‌مان از این راه پیدا شود، اما حالا می‌بینم که خیلی‌ها دنبال همین‌اند: جایی که نه خانه باشد و نه محل کار.»

با این حال، همه‌چیز بی‌دردسر پیش نرفته است. همسایه‌ی طبقه‌ی بالا از صدای صحبت‌ها شکایت کرده و تا مدتی مجبور شدند ساعت‌های کار گروهی را محدود کنند. همچنین، تا پیش از تابستان، تنها ۴۰ درصد اتاق‌ها پر بوده است. نیلوفر می‌گوید که در ماه‌های اول، بیشتر وقت‌ها را پشت میز پذیرش گذرانده و خودش با مشتری‌ها حرف زده است. او می‌گوید: «دلم می‌خواست بدانم کجای کار اشتباه کرده‌ایم، چون فقط با حساب‌کتاب نمی‌شد فهمید.»

اکنون، پس از نزدیک به ۱۰ ماه، وضع کمی بهتر شده است. تعداد اعضای ثبت‌نام‌شده به ۱۲۰ نفر رسیده و میانگین حضور روزانه در روزهای شلوغ به ۱۸ نفر می‌رسد. مهرداد می‌گوید که قصد دارد در ماه‌های آینده یک اتاق کوچک‌تر برای جلسه‌های خصوصی و یک فضای باز پشت ساختمان برای برگزاری کارگاه‌های عمومی اضافه کند. او در پایان می‌گوید: «ما نمی‌خواهیم بزرگ شویم. فقط می‌خواهیم جایی باشد که آدم‌ها دوست داشته باشند بیایند.» و شاید همین ساده‌ترین توضیح برای موفقیت آن باشد.

هفت نفر در شهری نزدیک مرز به سفر می‌روند تا با هم باشند

(مهرداد آبنوس در ماه‌های اخیر)

هفته‌ی گذشته خبر آمد که شرکت فناوری‌های نوین پرتو، که در شهرک صنعتی سرو فعالیت می‌کند، برای عرضه‌ی اولیه‌ی سهام در بورس اوراق بهادار ثبت‌نام کرده است. این شرکت در سال ۱۴۰۱ تأسیس شده و در زمینه‌ی طراحی و ساخت سامانه‌های کنترل هوشمند برای کارگاه‌های صنعتی فعالیت می‌کند. به گفته‌ی مدیران شرکت، درخواست ثبت‌نام در بورس پس از آن مطرح شد که سفارش‌های شرکت در یک سال به بیش از ۳۵۰ میلیارد تومان رسید و ادامه‌ی رشد بدون ورود به بازار سرمایه دشوار شد.

بر اساس اطلاعیه‌ی عرضه، شرکت قصد دارد ۳۰ درصد سهام خود را به مردم واگذار کند. ارزش اسمی هر سهم ۱۰۰ تومان است و بازه‌ی پیشنهادی برای قیمت هر سهم بین ۶۵۰ تا ۸۲۰ تومان تعیین شده است. بر این اساس، ارزش کل شرکت در زمان عرضه بین ۲ هزار و ۷۳۳ میلیارد تومان تا ۳ هزار و ۶۸۳ میلیارد تومان برآورد می‌شود. عرضه‌ی اولیه قرار است از ۱۵ مهر آغاز شود و ۶ روز ادامه داشته باشد. حداقل تعداد سهامی که هر متقاضی می‌تواند خریداری کند ۱۲۰ سهم اعلام شده است.

بخش بزرگی از درآمد شرکت امروز از فروش تجهیزهای سخت‌افزاری به کارگاه‌های تولیدی می‌آید، اما مدیران می‌گویند بخش رو به رشد آینده نرم‌افزارهای تحلیل داده‌ای است که به مشتریان کمک می‌کند مصرف انرژی و زمان توقف دستگاه‌هایشان را کاهش دهند. به گفته‌ی آن‌ها، چند پروژه‌ی آزمایشی در دو شهرک صنعتی دیگر نیز در حال اجراست و قرار است تا پایان سال به ۱۵ مشتری فعال برسد. هدف اعلام‌شده این است که تا پایان ۱۴۰۴ درآمد سالانه از مرز ۱ هزار میلیارد تومان عبور کند.

با این حال، همه‌ی نکته‌ها به نفع شرکت نیست. بخش بزرگی از سهام پس از عرضه در اختیار سهامداران فعلی باقی می‌ماند و تنها ۳۰ درصد آن در اختیار مردم قرار می‌گیرد. این یعنی حتی اگر تقاضا زیاد باشد، کنترل شرکت از دست مؤسسان خارج نمی‌شود. همچنین، بخش مهمی از درآمد شرکت هنوز به چند قرارداد بزرگ وابسته است و لغو یا تأخیر در یکی از آن‌ها می‌تواند فشار زیادی بر نقدینگی وارد کند. در بخش ریسک‌های اعلام‌شده نیز به رقابت شدید، کمبود نیروی متخصص و نوسان نرخ ارز اشاره شده است.

کارشناسان بازار سرمایه می‌گویند که استقبال از عرضه تا حد زیادی به قیمت‌گذاری بستگی دارد. اگر سهم با سقف بازه عرضه شود، احتمال دارد در روزهای نخست با صف خرید روبه‌رو شود، اما اگر قیمت پایین‌تر تعیین شود، بازدهی کوتاه‌مدت برای خریداران جذاب‌تر خواهد بود. یکی از تحلیل‌گران بازار که نخواست نامش منتشر شود گفت: «این عرضه برای شرکتی که هنوز سابقه‌ی طولانی در بورس ندارد، آزمون خوبی است. اگر مدیران بتوانند شفافیت مالی را حفظ کنند، می‌تواند الگوی خوبی برای شرکت‌های مشابه باشد.»

مدیران شرکت گفته‌اند که ۱۵ درصد از وجوه حاصل از عرضه صرف توسعه‌ی محصولات جدید و ۱۰ درصد صرف آموزش کاربران خواهد شد. به گفته‌ی آن‌ها، برگزاری مجمع عمومی سالانه و انتشار گزارش‌های فصلی نیز از جمله تعهدهایی است که پس از ورود به بورس باید به آن عمل کنند. عرضه‌ی اولیه‌ی سهام شرکت فناوری‌های نوین پرتو از ساعت ۹ صبح روز ۱۵ مهر آغاز می‌شود و تا پایان وقت اداری روز ۲۰ مهر ادامه دارد.

سهام شرکت فناوری‌های نوین پرتو در بورس عرضه می‌شود

(گزارش از نیلوفر کاویانی)

شرکت فناوری‌های نوین پرتو، که از سال ۱۴۰۱ در شهرک صنعتی سرو فعالیت می‌کند، روز شنبه ۱۵ مهر ماه سهام خود را در بورس اوراق بهادار عرضه می‌کند. این شرکت در زمینه‌ی طراحی و ساخت سامانه‌های کنترل هوشمند برای کارگاه‌های صنعتی فعالیت می‌کند و تاکنون بیش از ۳۵۰ دستگاه از محصولات آن در ۱۲ کارگاه در حال استفاده است. مدیران شرکت می‌گویند درخواست ثبت‌نام در بورس پس از آن مطرح شد که سفارش‌های شرکت در یک سال به بیش از ۳۵۰ میلیارد تومان رسید و ادامه‌ی رشد بدون ورود به بازار سرمایه دشوار شد.

بر اساس اطلاعیه‌ی عرضه، شرکت قصد دارد ۳۰ درصد سهام خود را به مردم واگذار کند. ارزش اسمی هر سهم ۱۰۰ تومان است و بازه‌ی پیشنهادی برای قیمت هر سهم بین ۶۵۰ تا ۸۲۰ تومان تعیین شده است. بر این اساس، ارزش کل شرکت در زمان عرضه بین ۲ هزار و ۷۳۳ میلیارد تومان تا ۳ هزار و ۶۸۳ میلیارد تومان برآورد می‌شود. عرضه‌ی اولیه قرار است از ۱۵ مهر آغاز شود و ۶ روز ادامه داشته باشد. حداقل تعداد سهامی که هر متقاضی می‌تواند خریداری کند ۱۲۰ سهم اعلام شده است.

بخش بزرگی از درآمد شرکت امروز از فروش تجهیزهای سخت‌افزاری به کارگاه‌های تولیدی می‌آید، اما مدیران می‌گویند بخش رو به رشد آینده نرم‌افزارهای تحلیل داده‌ای است که به مشتریان کمک می‌کند مصرف انرژی و زمان توقف دستگاه‌هایشان را کاهش دهند. به گفته‌ی آن‌ها، چند پروژه‌ی آزمایشی در دو شهرک صنعتی دیگر نیز در حال اجراست و قرار است تا پایان سال به ۱۵ مشتری فعال برسد. هدف اعلام‌شده این است که تا پایان ۱۴۰۴ درآمد سالانه از مرز ۱ هزار میلیارد تومان عبور کند.

با این حال، همه‌ی نکته‌ها به نفع شرکت نیست. بخش بزرگی از سهام پس از عرضه در اختیار سهامداران فعلی باقی می‌ماند و تنها ۳۰ درصد آن در اختیار مردم قرار می‌گیرد. این یعنی حتی اگر تقاضا زیاد باشد، کنترل شرکت از دست مؤسسان خارج نمی‌شود. همچنین، بخش مهمی از درآمد شرکت هنوز به چند قرارداد بزرگ وابسته است و لغو یا تأخیر در یکی از آن‌ها می‌تواند فشار زیادی بر نقدینگی وارد کند. در بخش ریسک‌های اعلام‌شده نیز به رقابت شدید، کمبود نیروی متخصص و نوسان نرخ ارز اشاره شده است.

کارشناسان بازار سرمایه می‌گویند که استقبال از عرضه تا حد زیادی به قیمت‌گذاری بستگی دارد. اگر سهم با سقف بازه عرضه شود، احتمال دارد در روزهای نخست با صف خرید روبه‌رو شود، اما اگر قیمت پایین‌تر تعیین شود، بازدهی کوتاه‌مدت برای خریداران جذاب‌تر خواهد بود. یکی از تحلیل‌گران بازار که نخواست نامش منتشر شود گفت: «این عرضه برای شرکتی که هنوز سابقه‌ی طولانی در بورس ندارد، آزمون خوبی است. اگر مدیران بتوانند شفافیت مالی را حفظ کنند، می‌تواند الگوی خوبی برای شرکت‌های مشابه باشد.»

مدیران شرکت گفته‌اند که ۱۵ درصد از وجوه حاصل از عرضه صرف توسعه‌ی محصولات جدید و ۱۰ درصد صرف آموزش کاربران خواهد شد. به گفته‌ی آن‌ها، برگزاری مجمع عمومی سالانه و انتشار گزارش‌های فصلی نیز از جمله تعهدهایی است که پس از ورود به بورس باید به آن عمل کنند. عرضه‌ی اولیه‌ی سهام شرکت فناوری‌های نوین پرتو از ساعت ۹ صبح روز ۱۵ مهر آغاز می‌شود و تا پایان وقت اداری روز ۲۰ مهر ادامه دارد.

سهام شرکت فناوری‌های نوین پرتو در بورس عرضه می‌شود

(مهرداد آبنوس در ماه‌های اخیر)

هفته‌ی گذشته خبر آمد که شرکت فناوری‌های نوین پرتو، که در شهرک صنعتی سرو فعالیت می‌کند، برای عرضه‌ی اولیه‌ی سهام در بورس اوراق بهادار ثبت‌نام کرده است. این شرکت در سال ۱۴۰۱ تأسیس شده و در زمینه‌ی طراحی و ساخت سامانه‌های کنترل هوشمند برای کارگاه‌های صنعتی فعالیت می‌کند. به گفته‌ی مدیران شرکت،