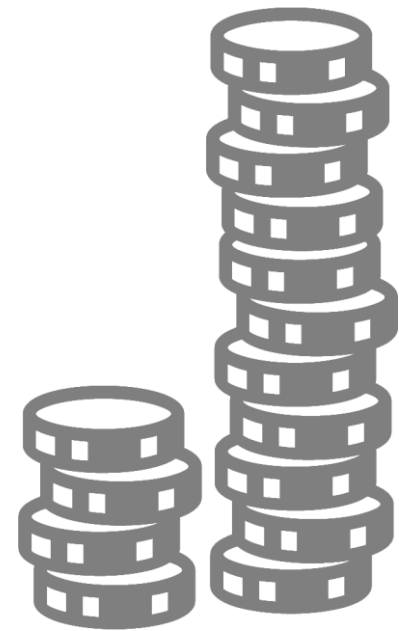


خدمات مشاوره‌ای و سرمایه‌گذاری مان

دیارتمان فارمان

- ما که هستیم؟
- شما چه زمانی به ما نیاز دارید؟
- ما چه می‌کنیم؟
- شرکای ما
- افتخارات
- پروژه‌های انجام داده شده
- مشتریان ما



ما که هستیم؟

گروه ماندگار نیک آوای ایرانیان (مشاوره مانا) اولین شرکت دانش بنیان در زمینه مشاوره مالی و سرمایه گذاری است که با بهره‌گیری از متخصصین با تجربه در حوزه‌های مالی، سرمایه‌گذاری، تامین مالی، بانکداری و تجاری‌سازی و همچنین همراه‌سازی افراد متخصص در صنایع مختلف توانسته بستری کارآمد جهت ارائه خدمات تخصصی به مشتریان را فراهم آورد.

فارمانا، دپارتمان دارویی این گروه به صورت اختصاصی خدمات مذکور را برای صنعت دارویی کشور فراهم می‌آورد. فارمانا با تیم متخصص و بین رشته‌ای خود در طول سال‌های گذشته توانسته تا خدمات تخصصی و راهکارهای نوآورانه خود را در اختیار فعالین زنجیره ارزشی دارویی از قبیل حوزه‌های دارویی شیمیایی، بیوتکنولوژی، داروهای مشتق از پلاسما و ... بگذارد.

اولین شرکت دانش بنیان در زمینه مشاوره مالی و سرمایه گذاری

تجربیات گسترده در عرصه بین المللی

مشاور برتر سال 1398 در ایران

شما چه زمانی به ما نیاز دارید؟

رشد (Growth)



استراتژی (Strategy)



توسعه شرکتی
(Corporate development and
finance)



تحول کسب و کار
(Business transformation)



رشد (Growth)

خلق ارزش در یک کسب و کار ناشی از **جریانات نقدی** (تقسیم سود) و **افزایش ارزش افزوده سهام** آن (Capital gain) است. یک **مدیر عامل** و یک **سهامدار** به دنبال خلق ارزش در کسب و کار خود از این دو طریق است. عمده خلق ارزش کسب و کار در میان مدت و بلند مدت ناشی از **رشد** کسب و کار و مقدار کمتر آن ناشی از جریانات نقدی و درآمدی است.

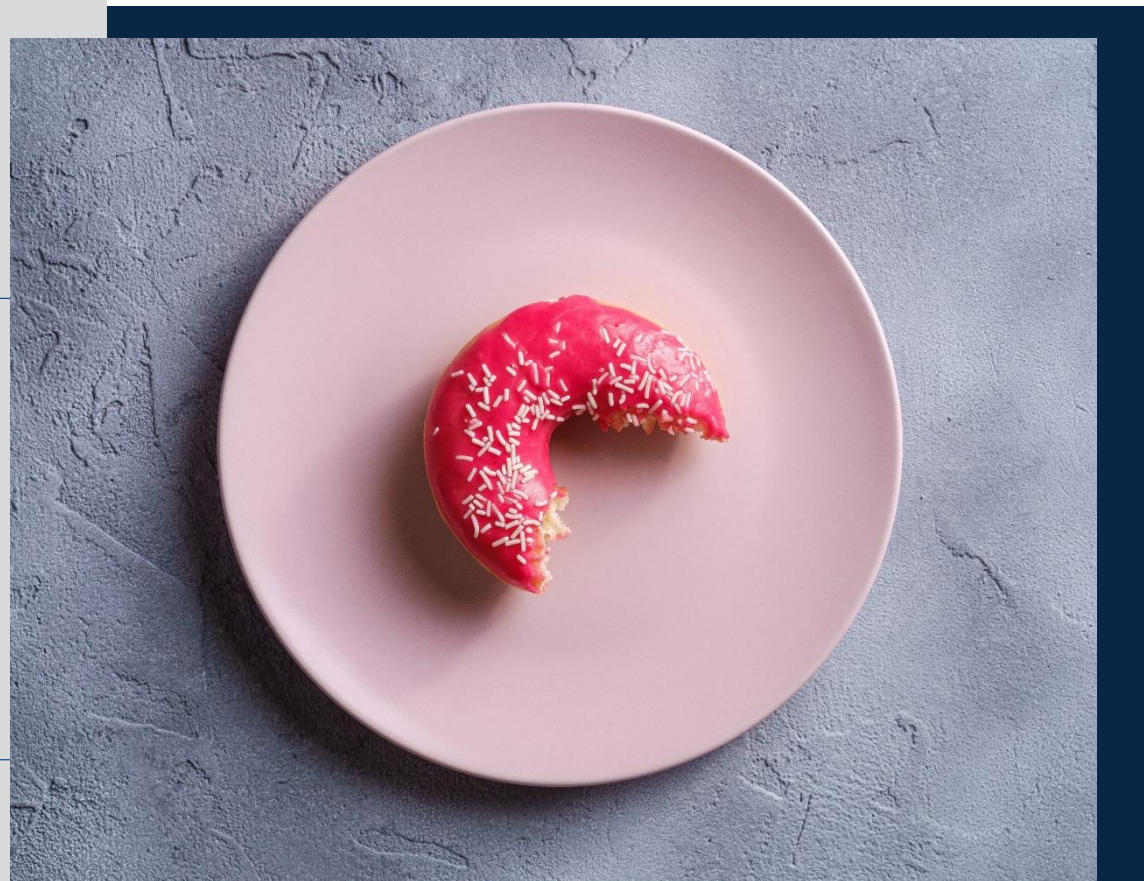
در کوتاه مدت بازگشت سهامداران از طریق جریانات نقدی و در طولانی مدت ناشی از افزایش ارزش افزوده ایجاد می‌شود. بررسی‌ها نشان می‌دهد در طول 10 سال 75% بازده سهامداران ناشی از رشد ارزش افزوده ایجاد می‌شود.

چگونه می‌توان علاوه بر جریان نقدی مناسب حداکثر ارزش افزوده ایجاد را نیز داشت؟


راه‌های دستیابی به حداکثر رشد در ارزش افزوده ایجاد:


تلاش برای پیاده‌سازی استراتژی‌ها

تعریف استراتژی صحیح



ما چگونه در رشد کسب و کار به شما کمک می کنیم؟

فهم مشترک از خواسته های سهامداران و مدیران برای کسب و کار 

ارزیابی کسب و کار 

تعیین اهداف استراتژیک، مدیریتی و مالی 

اولویت بندی اهداف و استراتژی ها 

استراتژی (Strategy)

مدیران کسب و کار امروز باید استراتژی های خود و رویکردهای توسعه استراتژی خود را با طیف گسترده تری از **تغییرات محیطی** مطابقت دهند. آنها باید از فرصت ها و پتانسیل های برهم زنده استفاده کنند و در عین حال توانایی انطباق با شرایط متغیر را داشته باشند.

چه زمانی شما نیازمند این خدمات هستید؟

- عدم وجود تصویری واضح از آینده کسب و کار
- دشواری در انتخاب مسیرهای پیش روی کسب و کار
- دشواری در اولویت بندی اهداف کسب و کار
- دشواری در برنامه ریزی برای رسیدن به اهداف کسب و کار
- دشواری در تعیین مسیر سرمایه گذاری
- و



ما چگونه در استراتژی به شما کمک می کنیم؟

برنامه ریزی استراتژیک (Strategic planning)



استراتژی کسب و کار (Business strategy)



استراتژی شرکتی (Corporate strategy)



استراتژی بازار (Market strategy)



استراتژی سرمایه گذاری (Investment strategy)



توسعه شرکتی (Corporate development and finance)

توسعه شرکتی وظایف گروهی است که در شرکت مسئول تصمیم گیری های استراتژیک برای **رشد و بازسازی** کسب و کار، ایجاد **مشارکت های استراتژیک** و یا دستیابی به **تعالی سازمانی** است. هدف توسعه شرکتی ایجاد فرصت هایی برای شرکت از طریق اقداماتی مانند **ادغام و تملیک (M&A) و معاملات** است که ارزش پلتفرم کسب و کار شرکت را به کار می گیرد.

چرا به توسعه شرکتی نیاز است؟

توسعه شرکت برای ایجاد و اجرای استراتژیهای نوآورانه به شرکت کمک می کند تا از مزیت رقابتی خود استفاده کند و از این طریق به اهداف زیر برسد:

- بهبود عملکرد مالی و عملیاتی شرکت
- توانمند سازی شرکت در راستای عملکرد بهتر نسبت به رقبای خود



ما چگونه در توسعه شرکتی به شما کمک می کنیم؟

خلق ارزش برای سهامداران



ارزیابی سرمایه گذاری و معاملات



ادغام و تملیک



ارزشگذاری



تحول کسب و کار (Business transformation)

تحول کسب و کار یک استراتژی مدیریت تغییر است که هدف آن **همسو سازی افراد ، فرایندها و نوآوری های فناوری** یک شرکت با **استراتژی و چشم انداز تجاری** آن است. تحول در کسب و کار برای بقا و رشد در محیطی متغیر و متاثر از عوامل برهم زننده ضروری است. **برای پیشرو بودن**، شرکت ها باید **حتی در صورت تسلط بر بازارهای خود** تغییر شکل دهند.

چه عواملی موجب نیاز کسب و کار به تحول می گردند؟

عوامل بیرونی	عوامل درونی
قوانی جدید	خروج مدیران یا سهامداران
تغییر در جریان درآمدی شرکت	تولید محصولات جدید
تغییر در منابع مالی	ورود به بازارهای جدید
... 9	... 9



ما چگونه در تحول کسب و کار به شما کمک می کنیم؟

Business transformation 

Business turnaround 

Restructuring 

ما چه می‌کنیم؟

مشاوره استراتژیک
(strategy consulting)



مشاوره معاملات
(Transaction Advisory)



بانکداری سرمایه گذاری
(Investment Banking)



خدمات تخصصی
(Specialty Services)



خدمات شرکت

مشاوره استراتژیک (strategy consulting)

مطالعات امکان سنجی و برنامه کسب و کار (Feasibility Study & Business Plan)

- برنامه کسب و کار
(Business Planning)
- مطالعات امکان سنجی
(Feasibility Study)

استراتژی بازار (Market Strategy)

- ورود به بازار جدید
(New Market Entry)
- استراتژی ورود به بازار
(Market Entry Strategy)
- مطالعه بازار
(Market Study)
- بررسی دقیق بازار
(Market Diligence)
- استراتژی صنعت و بازار
(Industry And Market
Strategy)

استراتژی شرکتی (Corporate Strategy)

- مدل سازی کسب و کار
(Business Modeling)
- برنامه ریزی تحول کسب و کار
(Business Transformation)
- ارزیابی پرتفولیو و استراتژی
(Portfolio Evaluation And
Strategy)
- مشاوره اقتصادی
(Economic Advisory)

استراتژی سرمایه گذاری (Investment Strategy)

- استراتژی رشد
(Growth Strategy)
- ارزیابی استراتژیک گزینه ها
(Strategic Options
Assessment)

خدمات شرکت

مشاوره معاملات (Transaction Advisory)

سرمایه گذاری مشترک و اتحاد استراتژیک (Joint Ventures & Business Alliances)

- برنامه ریزی و اجرای سرمایه گذاری مشترک
(Joint Venture Planning & Execution)
- مدیریت سرمایه گذاری ها

مشاوره پشتیبانی معاملات (Transaction Support Advisory)

- ارزیابی موشکافانه معاملات
(Transaction Diligence)
- ساختار بندی معامله
(Deal Structuring)
- مدیریت برنامه ها
(Program Management)
- مذاکره و اجرا
(Negotiation & Execution)
- ارزش گذاری و طراحی مدل کسب و کار
(Valuation & Business Modeling)
- تهیه مستندات معاملات
(Transaction Related Documentation)

خدمات مشاوره معاملات (Transaction Advisory Services)

- ادغام و تملیک
(Mergers & Acquisitions)
- (Management Buy-outs)
- تامین مالی
(Buy-ins, Fundraisings)
- عرضه اولیه
(Initial Public Offering)
- قبضه مالکیت
(Takeovers)
- خرید به قصد خصوصی سازی
(MBI) توسط مدیران شرکت

ارزیابی معاملات (Transaction Evaluation)

- ارزیابی موشکافانه
(Due Diligence)
- استراتژی ادغام و تملیک
(استراتژی توسعه شرکتی)
(M&A Strategy (Corporate Development Strategy)
- شناسایی و اولویت بندی طرفین
بالحقوه معاملات
(Target Identification Prioritization)
- مشاوره آماده سازی واگذاری
(Divestiture preparation advisory)

خدمات شرکت

بانکداری سرمایه گذاری (Investment Banking)

سرمایه گذاری (Investing Capital)

- تملیک و شراکت
(Acquisition And Alliances)
- ایجاد هم افزایی و ادغام درآمد
(Delivery Of Synergies And Effective Integration)
- برنامه ریزی و ساختار بندی معاملات برای بهینه سازی سود سهامداران
(Planning And Structuring Transactions To Optimize Stakeholder Return)
- ارزیابی دقیق به منظور کاهش ریسک و افزایش ارزش افزوده
(Focused Due Diligence To Mitigate Risk And Drive Value)
- تملیک دارایی ها
(Asset Acquisitions)
- ساختارهای کارآمد هزینه و مالیات
(Cost- And Tax-efficient Structures)
- مشاوره سرمایه گذاری
(Investment Advisory)

جذب سرمایه (Raising Capital)

- مشاوره افزایش سرمایه
(Equity Raising Advisory)
- مشاوره افزایش بدهی
(Debt Raising Advisory)
- بهینه سازی ساختار سرمایه
(Optimizing Funding Structures)
- فروش دارایی
(Asset Divestment)
- پروژه های زیرساختی
(Infrastructure Projects)

خدمات شرکت

خدمات تخصصی
(Specialty Services)

جذب سرمایه بین المللی
International Fund)
(Raising

تامین مالی پروژه
(Project Finance)

مشارکت خصوصی-
عمومی
(PPP)

سرمایه گذاری مستقیم
خارجی
Foreign Direct
(Investment)

شرکای ما



شرکای بین المللی (93-98)



Roland Berger
Strategy Consultants



Sharp Minds. Smart Solutions.

U\w Medic

THE
EASTERN GATEWAY
ADVISORY

شرکای استراتژیک

همکاری گروه مانا با شرکت های بزرگ ایرانی و بین المللی یکی از نقاط قوت این مجموعه بوده که منجر به توانمندسازی این گروه جهت فعالیت در سطح بین المللی شده است.

شرکای داخلی



96 الی 98



نسیم سلامت یاسادگاد

94 تاکنون



هلدینگ محب سلامت پارس

88 تاکنون

گروه مدیریت سرمایه آماج
Amaj Capital

افتخارات



افتخارات و گواهینامه ها

اولین شرکت دانش بنیان در حوزه مشاوره مالی و سرمایه گذاری 

دریافت تندیس سیمین و گواهینامه جایزه ملی بزرگمهر از سوی انجمن مشاوران مدیریت ایران به عنوان برترین شرکت مشاوره در سال 1398 

دریافت گواهینامه شرکت برتر ارائه دهنده خدمات مشاوره به شرکت های خارجی در اتریش 

عضو کانون مشاوران اعتباری و سرمایه گذاری بانکی 

عضو انجمن مشاوره طرح ها و سرمایه گذاری 

عضو انجمن مشاوران مدیریت ایران 

برخی از تجربیات و سوابق شاخص

- انجام پروژه مشترک ارزیابی فنی و اقتصادی با شرکت مطرح بین‌المللی Roland Berger
- عضو تیم پروژه مشترک تدوین برنامه کسب و کار با شرکت مطرح بین‌المللی Ernst & Young
- انجام پروژه‌های مشاوره سرمایه‌گذاری، استراتژیک و تامین مالی در حوزه تلکام و IT با مخابرات ایران، همراه اول، مبین نت و ایرانسل
- انجام اولین مشاوره سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی (FDI) به شرکت مطرح اروپایی
- انجام مشاوره جامع (End to End Advisory) قرارداد واگذاری مدیریت
- انجام مشاوره جامع (End to End Advisory) در خصوص ایجاد شراکت مشترک بین طرف‌های ایرانی و اروپایی
- انجام مشاوره استراتژیک و حقوقی در خصوص شراکت بین‌المللی شرکت ایرانی با کمک شرکت DLA PIPER

پروژه های انجام داده شده



لیست پروژه های شاخص بهداشت و درمان

مشاوره و نهایی سازی Term Sheet با شریک خارجی در حوزه داروهای
بیولوژیک

مشاوره اولین سرمایه گذاری مستقیم خارجی در حوزه بهداشت و درمان

اولین اپراتور بیمارستان واگذار شده از طریق تبصره 19

اولین قرارداد مشارکت مدیریت بیمارستانی با شرکت اتریشی

مشاوره کامل و اجرا در خصوص تاسیس اولین مرکز Screening در ایران
به همراه راه اندازی و اداره آن



لیست برخی از پروژه های مرتبط

- ارزیابی و بررسی نوآورانه بازار دارو در ایران
- ارزیابی و بررسی جامع صنعت داروسازی در ایران
- ارزیابی شرکت دارویی به منظور اخذ نمایندگی و توزیع محصولات
- مشاوره و نهایی سازی Term Sheet با شریک خارجی در حوزه داروهای بیولوژیک
- مشاوره در خصوص خرید پلنت تولید داروی بیولوژیک
- فروش سهم کنترلی شرکت در حوزه دارو و تجهیزات پزشکی
- ارزشگذاری شرکت بازرگانی دارویی
- تهیه طرح کسب و کار در حوزه مونوکلونال آنتی بادی
- بیش از ۱۵ مورد مشاوره افزایش سرمایه شرکت های دارویی



- ارزشگذاری شرکت های دارویی
- 5 مورد مشاوره پذیرش برای شرکت های دارویی
- تعهد پذیره نویسی ۲ شرکت دارویی
- انتشار اوراق بدهی برای شرکت دارویی
- مشاوره قرارداد مشارکت در حوزه wellness برای راه اندازی کسب و کار IV therapy در ایران
- مشاوره تغییر ساختار و افزایش سوددهی به شرکت تولید مواد اولیه دارویی در حوزه داروهای سرطانی، ام اس و ...



سایر پروژه های مرتبط

- طرح توجیهی و امکان سنجی (Feasibility study) شهرک های سلامت (بیمارستان، هتل، مرکز خرید، دانشگاه)
- طرح توجیهی و امکان سنجی شهرک سلامت قم (بیمارستان، هتل، مرکز خرید، دانشگاه)
- طرح توجیهی و امکان سنجی مرکز طب پیشگیری و ارتقای سلامت نسیم
- طرح توجیهی و امکان سنجی تولید سوند فولی
- طرح توجیهی و امکان سنجی کترینگ سفره سلامت
- طرح توجیهی و امکان سنجی ایجاد مرکز تصویربرداری
- استراتژی ورود به بازار (Market Entry Strategy) مرکز تصویربرداری در ایران
- توسعه مدل کسب و کار (Business development) کلینیک های تخصصی دیابت و بیماری های متابولیک
- توسعه مدل کسب و کار آزمایشگاه بیمارستان محب
- توسعه مدل کسب و کار مرکز ناباروری ابن سینا
- بررسی مالی- اقتصادی (Financial Analysis) بیمارستان فوق تخصصی البرز
- بررسی مالی- اقتصادی بیمارستان محب کوثر بر اساس عملکرد
- بررسی مالی- اقتصادی بیمارستان محب کاشان بر اساس عملکرد
- طراحی مدل واگذاری مدیریت بیمارستان خیریه
- مشاوره تامین مالی پروژه شهرک سلامت خاتم قم
- مشاوره در مدل مشارکت و سرمایه گذاری با شرکت MUVI اتریش
- طراحی مدل کسب و کار کلینیک بیماری های قلبی و عروقی
- اولین قرارداد BOT در وزارت بهداشت
- اولین توافقنامه BOO در وزارت بهداشت
- اولین قرارداد واگذاری مدیریت در حوزه خدمات درمانی در تهران
- مشاوره در خصوص نظام واگذاری بخش های دولتی و بخش های خصوصی (تبصره ۱۹ ماده واحده بودجه)

سایر پروژه های مرتبط

- مشاوره در خصوص مدل مالی قرارداد واگذاری پروژه
- بیمارستانی دانشگاه تهران در قالب BOT
- مشاوره به یکی از شرکت های بزرگ زنجیره ای دیالیز جهت حضور در ایران
- اولین قرارداد نهایی شده سرمایه گذاری مستقیم (FDI) در حوزه تصویربرداری پزشکی
- اولین توافقنامه Joint Venture با شرکای خارجی در زمینه خدمات سلامت
- مشاوره و نهایی سازی قرارداد مشارکت با شریک خارجی در حوزه سلامت الکترونیک
- مشاوره در خصوص Joint Venture در حوزه Clinical Research Organization
- مشاوره در خصوص خرید شرکت در حوزه مهندسی بیمارستانی
- پروژه Spin Off در حوزه آزمایشگاه تشخیص طبی
- پروژه Joint Venture در حوزه کیت‌رینگ بیمارستانی
- پروژه Joint Venture در حوزه خدمات پایش سلامت
- پروژه Joint Venture در حوزه آزمایشگاه تشخیص طبی
- پروژه Joint Venture در حوزه مرکز سرطان مشارکت در خیریه سلامت
- تهیه طرح کسب و کار در حوزه پلاسما
- تهیه طرح کسب و کار در حوزه تولید جنین گاوی
- تهیه طرح کسب و کار در حوزه مرکز ناباروری
- تهیه طرح کسب و کار در حوزه ایجاد کیت شمارش اسپرم
- طرح توجیهی بانک بافت
- طرح توجیهی در حوزه بیمارستان ۸۰۰ تخت خوابی در تهران
- مشاوره در خصوص تهیه مدل کسب و کار ایجاد مراکز سرطان وزارت بهداشت
- مشاوره در خصوص مدل و برنامه کسب و کار در مرکز پایش سرطان

مشتریان ما





برخی از مشتریان شرکت در حوزه دارو

برخی از مشتریان شرکت در حوزه بهداشت و درمان



پژوهشگاه فناوری های نوین
علوم زیستی جهاد دانشگاهی
ابن سینا



جمهوری اسلامی ایران
وزارت بهداشت و درمان و آموزش پزشکی



بنیاد مستشاران انقلاب اسلامی



بیمارستان یاس



پژوهشگاه علوم غدد و
متابولیسم



بنیاد برکت



نسیم سلامت یاسرگاد



MOHEB MEHR HOSPITAL



شرکت نسیم سلامت یاسرگاد
NASIM SALAMAT KHATAM CO.



DiagnoseZentrumUrania



ابن سینا
مرکز فوق تخصصی درمان ناباروری و سقط مکرر



بیمارستان محب کوشر
MOHEB KOWSAR HOSPITAL



مه دشت
Healthy Dish



bellaria
diagnose



سلامت الکترونیک نسیم

برخی از مشتریان شرکت در حوزه مخابرات و تلکام



شرکت گسترش الکترونیک ایران
(سهامی خاص)



ژرف نگر



شرکت مادر تخصصی مالی و سرمایه گذاری سینا (سهامی عام)
Sina Financial & Investment Holding Co.

برخی از مشتریان شرکت در حوزه گردشگری



هلدینگ توسعه گردشگری پارسیان



شرکت باقی و مرکز تفریحی پارسیان



ATIEH Tourism development company in the Middle East



+98-21-26374565



info@manadvisory.com



Unit707,shemiran center, Tehran.



www.manadvisory.com