

- شرکت ماشین سازی اراک توانایی انجام پروژه های مختلف و توانایی تولید ۷۷ نوع محصول مختلف در حوزه های نفت، گاز، پالایشی، پتروشیمی، صنایع معدنی و فولاد، تاسیسات حرارتی و دیگهای بخار، ریخته گری آلیاژی و آهنگری، نیروگاه و انرژی تجدیدپذیر، پل و سازه های فلزی و تاسیسات بندری را دارا می باشد. از دیدگاه مدیران شرکت صنعتی بودن و فعالیت به صورت پروژه ای و پیمانکاری دو ویژگی مهم شرکت هستند. آخرین افزایش سرمایه شرکت ۴۴ درصد از محل آورده ی نقدی بوده که این افزایش سرمایه به شدت در سود آوری شرکت تاثیرگذار بود و به طور کلی شرکت های پیمانکاری همانند فاراک به تامین مالی های سالانه از بازار پول و بازار سرمایه نیاز دارند. با توجه به نوع فعالیت شرکت، دوره ی وصول مطالبات شرکت بالا بوده و در حال حاضر ۲۷۰ روز است و این مساله هم یکی از دلایل نیاز شرکت به تامین مالی است. با توجه به روند نسبت بدهی شرکت، در حال حاضر نسبت بدهی شرکت ۵۴٪ است و با نسبت های تاریخی بدهی که به میزان ۸۰٪، ۹۰٪ بود، فاصله دارد و نشان دهنده ی توانایی شرکت برای تامین مالی است. نسبت تولید به ظرفیت عملی شرکت ۴۱٪ است و این نکته یکی از پتانسیل های شرکت برای رشد است و در صورت تامین مالی مناسب رشد خوبی در انتظار شرکت است. پروژه های پیمانکاری با ۵۸٪ بیشترین میزان درآمد های عملیاتی شرکت را به خود اختصاص میدهد اما دارای حاشیه ی سود کمی به میزان ۱۱٪ هستند. تولیدات آهنگری ۱۹٪ درآمد های عملیاتی شرکت را به خود اختصاص داده است و دارای حاشیه سود مناسب ۳۱٪ است.

. دیگ های بخار طبق گفته ی خود مدیران شرکت یکی از پولساز ترین بخش های شرکت است و نقدینگی زیادی را به شرکت وارد میکند. محصولی که کاربرد بسیار زیادی در صنایع مختلف و خانه و بیمارستان و ... دارد. شرکت اولین و بزرگترین تولید کننده ی دیگ های بخار است که برای اولین بار صادرات به خلیج فارس توسط شرکت انجام شده است که قبلا وارداتی بوده است. دیگهای بخار ۱۳٪ درآمد های عملیاتی را به خود اختصاص داده است که دارای حاشیه ی سود ۲۵٪ است. تجهیزات سرچاهی ۶٪ درآمد های عملیاتی را به خود اختصاص داده است و دارای حاشیه ی سود ۲۰٪ است. تجهیزات سرچاهی محصولی استراتژیک در حوزه ی نفت و گاز و پتروشیمی است و مزیت شرکت در این قسمت دسترسی به ماده ی اولیه و خام است که در سایر بخش های کارخانه تولید می شود. در پروژه های پیمانکاری شرکت ، فروش تجهیزات ویژه متانول سیراف با حاشیه سود ناخالص ۱۶٪ و فروش تجهیزات ویژه متانول دنا با حاشیه سود ناخالص ۱۲٪ مهم ترین وزن درآمد ها را به خود اختصاص داده اند. ۶۱٪ بهای تمام شده را مواد مستقیم به خود اختصاص داده است که ۶۰٪ آن داخلی و ۴۰٪ آن از محل واردات است. به طور کلی دستمزد نقش با اهمیتی در بهای تمام شده دارد و در هنگام جهش های ارزی باید شاهد تاثیر منفی این نکته بر سودآوری شرکت باشیم. یکی از مسایل مطرح شده ورود رقبای زیاد و ورود بخش خصوصی به حوزه ی فعالیت شرکت است که باعث می شود شرکت در مناقصه ها برنده نشود که استراتژی شرکت ایجاد مشارکت با شرکت های دارای رتبه بالا جهت برنده شدن در مناقصه ها است . شرکت در حوزه ی ساخت تجهیزات صنعتی دارای رتبه ی خوبی است و در مناقصات برنده می شود اما به تازگی وارد حوزه های صنعت و فولاد شده و دارای رتبه پایینی است که برای برنده شدن در مناقصه ها باید از این نوع استراتژی مشارکت استفاده کند.

برنامه ی شرکت برای آینده علاوه بر توسعه بازار محصولات فعلی، ورود به حوزه های جدید مانند ورود به صنعت نیروگاه تجدید پذیر با توجه آینده ی اقتصادی مناسب است. با توجه به حاشیه سود مناسب محصولات روتین شرکت مانند دیگ بخار و متالورژی و ... تولید محصولات دارای رقابت و حتی بدون بدون رقیب در این بخش از برنامه های آینده شرکت است.. فروش سهامداران عمده شرکت مانند صندوق ذخیره فرهنگیان و بانک دی از ریسک های مهم شرکت است که مدیران شرکت راهکار مناسبی برای حل این مشکل نداشتند. از ریسک های دیگر شرکت میتوان به افزایش نرخ تامین مالی و عدم سرمایه گذاری جدید و استهلاک تجهیزات اشاره کرد. شرکت با توجه به سرمایه گذاری های صورت گرفته در بخش املاک میتواند سود غیر عملیاتی خوبی از محل فروش این املاک به دست آورد. در پایان میتوان گفت با توجه به نوع فعالیت شرکت و احتمال خطای بالای پیش بینی درآمد های شرکت و عملکرد شرکت در بازار سرمایه ، سرمایه گذاری در این شرکت بسیار پر ریسک است.