

گزارش ارزیابی

شرکت تجارت خلاق هدف (خانومی)

نام ارزیاب: شرکت اعتبارسنجی ارزش آفرین اعتماد

تیرماه ۱۴۰۳

فهرست

- ۱- اطلاعات شرکت ۱
 - اطلاعات ثبتی شرکت ۱
 - نوع فعالیت شرکت ۱
 - خلاصه وضعیت مالی شرکت ۱
- ۲- خلاصه طرح ۲
- ۳- معرفی شرکت ۳
 - خلاصه سابقه فعالیت شرکت ۳
 - ترکیب سهامداران ۳
 - اطلاعات ثبتی هیئت مدیره ۴
 - سوابق اجرایی اعضای هیئت مدیره ۵
 - مجوزها ۶
- ۴- وضعیت فنی و عملیاتی شرکت ۷
 - توضیحات مقدماتی در خصوص شرکت ۷
 - توانمندی و تسلط عملیات شرکت ۷
 - مزیت رقابتی شرکت نسبت به سایر رقبا ۸
 - چالش ها و ریسک های عملیاتی شرکت ۸
 - جمع بندی ۹
- ۵- وضعیت فنی و عملیاتی طرح مربوطه ۹
 - نام، کاربرد و مزایای محصولات طرح ۱۰
 - مطالعات بازار ۱۰
 - بازار هدف ۱۰
 - نحوه بازاریابی طرح ۱۰
 - توانمندی، توسعه بازار و فروش محصولات طرح ۱۰
 - ریسک های طرح ۱۱
 - جمع بندی ۱۱
- ۶- محل فعالیت ۱۲
- ۷- تأمین مالی از سایر سکوه های تأمین مالی جمعی ۱۳
- ۸- گزارش استعمال رفتار اعتباری شرکت و اعضای هیئت مدیره ۱۳
- ۹- جمع بندی ارزیابی ۱۳
- ۱۰- ضمائم ۱۴

اطلاعات شرکت

اطلاعات ثبتی شرکت			
نام شرکت	شرکت تجارت خلاق هدف	نوع شخصیت حقوقی	سهامی خاص
محل ثبت	تهران	شناسه ملی	۱۴۰۰۸۷۰۱۸۹۱
آدرس	خیابان ولیعصر، قبل از تقاطع نیایش، نبش خیابان ناصری، پلاک ۲۵۵۱، طبقه ۱۲		
تاریخ تأسیس	۱۳۹۸/۰۷/۲۴	کد معاملاتی بورس (کدسجام)	شرک ۷۷۲۸۹
دارندگان حق امضاء	۱ - مسعود شاه مرادی ۲ - محمود اکبری	نماینده شرکت	کاوش نوبهار
پست الکترونیکی	info@khanoumi.com	وب سایت	www.khanoumi.com
دعای دارای اثر با اهمیت حقوقی یا کیفری علیه شرکت و اعضای هیئت مدیره یا مدیرعامل (ماده ۳۶ دستورالعمل)			
دارد ☐ / ندارد ☒			

نوع فعالیت شرکت			
خلاصه فعالیت	خرید و فروش کالا توسط سایت های آنلاین، پشتیبانی و تامین کالا می باشد. فعالیت اصلی شرکت (بازرگانی کالاهای آرایشی و بهداشتی) از طریق پلتفرم فروش آنلاین «خانومی»		
دسته فناوری	فناوری اطلاعات و ارتباطات و نرم افزارهای رایانه ای		
نوع شرکت	تولیدی ☐ / خدماتی ☐ / بازرگانی ☒	تعداد کارکنان شرکت	۲۳۹
نوع دانش بنیان	نوآور	محصولات/خدمات	فروش آنلاین لوازم آرایشی و بهداشتی

خلاصه وضعیت مالی شرکت (میلیون تومان)			
نوع صورت های مالی	گزارش حسابرسی شده مقبول از حسابرس با درجه الف		
سرمایه ثبتی	۶۱،۰۰۰	درآمد عملیاتی	۶۱۵،۵۴۲
سود عملیاتی	۷۵،۰۸۳	کل دارائی ها	۴۵۵،۴۰۶
دارائی های ثابت	۳۲۷،۳۹۳	دارائی های جاری	۱۲۸،۰۱۴
بدهی های جاری	۳۱۰،۹۲۴	حقوق صاحبان سهام	۱۳۹،۹۷۰

- تحلیل صورت های مالی شرکت به صورت نمودار در قسمت ضمایم آورده شده است.

خلاصه طرح

شرکت تجارت خلاق هدف در این طرح قصد دارد با تأمین سرمایه در گردش مورد نیاز به مبلغ ۱۰ میلیارد تومان اقدام به خرید نقدی محصولات شوینده صورت، تونر صورت، ضدلک، تقویت مژه و ماسک مو نماید و از درگاه های برخط خود این محصولات را به فروش برساند. این سرمایه جهت خرید نقدی انواع شوینده به منظور بهره مندی از تخفیف حاصل از خرید نقدی به کار گرفته خواهد شد.

خلاصه طرح			
هدف از اجرای طرح			توسعه فروش محصولات شوینده پوست جهت افزایش مصرف کنندگان در سراسر کشور که در کنار کسب سود و رونق بازار و افزایش تولید و مصرف کالای ایرانی خواهد شد، باعث افزایش و ترویج سلامت جسمی افراد جامعه و کاهش هزینه درمان در سراسر کشور نیز می باشد.
محصولات			محصولات شوینده صورت، تونر صورت، ضدلک، تقویت مژه و ماسک مو
سرمایه مورد نیاز (میلیون تومان)	۱۰,۰۰۰	مدت زمان اجرای طرح	۱۲ ماه
سود کل پیش بینی شده	۴۵ درصد سالانه	دوره تقسیم سود	هر سه ماه یکبار
زمان تسویه حساب کامل	در زمان اتمام طرح	تضامین و وثائق	ضمانت شخص ثالث
مزایا طرح			۱- توسعه فروش تعدادی کالا و افزایش سهم بازار ۲- توسعه فروش ریالی و رشد فروش ۳- جذب مشتریان جدید و افزایش توان فروش در آینده ۴- توسعه سبد کلایی مشتریان و افزایش ریالی و تعدادی سبد فروش ۵- رشد امکان تولید محتوا در فضای اجتماعی جهت افزایش بازخورد مشتریان
ریسک های طرح			۱- افزایش بهای تمام شده خرید محصولات ۲- کاهش تخفیفات خرید نقدی کالاها ۳- صدمه به محصولات خریداری شده به هر دلیل (دزدی، آتش سوزی و ...) ۴- عدم فروش محصولات در پایان دوره یا باقی ماندن موجودی مواد اولیه در انبار ۵- بروز مشکلات در تأمین محصولات ۶- افزایش دوره گردش سرمایه به هر علت

معرفی شرکت

خلاصه سابقه فعالیت شرکت

خانومی اولین و جامعترین فروشگاه اینترنتی تخصصی آرایشی بهداشتی و عطر است که با بهره‌گیری از پرسنل کارآزموده، جوان و بانشاط فعالیت خود را از سال ۱۳۹۳ آغاز کرده است، خانومی امکان انتخاب بهترین محصولات از مجموعه کاملی از برندهای برتر ایرانی و بین‌المللی را در بستر آنلاین فراهم کرده است، همچنین تمامی محصولات را مستقیماً از تولیدکننده رسمی دریافت و به فروش می‌رساند و اطمینان حاصل میکند که اصالت، قیمت و تاریخ انقضای محصول همگی تضمین شده است. خانومی اولین فروشگاه اینترنتی محصولات آرایشی و بهداشتی در ایران است که از سال ۱۳۹۲ با بیش از ۲۵۰ نوع برند معروف در این صنعت همکاری دارد، خانومی نمایندگی رسمی بیش از ۲۵۰ برند آرایشی بهداشتی و مراقبتی را داراست و تمامی محصولات را بدون واسطه، مستقیماً از تولیدکننده اصلی و یا واردکننده رسمی برند دریافت نموده و عرضه می‌نماید، به این ترتیب اصالت کالا، قیمت و تاریخ انقضای درست محصول با اطمینان توسط خانومی تضمین می‌شود و کلیه مالکیت حقوقی خانومی متعلق به شرکت تجارت خلاق هدف می‌باشد.

ترکیب سهامداران				
ردیف	نام سهامدار	نوع شخص	درصد سهام	مبلغ سهام (میلیون تومان)
۱	شرکت توسعه فناوری های نوین کیان الماس مهر به نمایندگی آقای محمود اکبری	حقوقی	۵۶/۱۵٪	۳۴,۲۵۲
۲	مسعود شاه مرادی	حقیقی	۴۱/۶۵٪	۲۵,۴۰۶
۳	رضا باقری	حقیقی	۲٪	۱,۲۲۰
۴	شرکت توسعه سرمایه گذاری های تجاری کیان الماس مهر به نمایندگی آقای رضا باقری	حقوقی	۰/۱٪	۶۱
۵	الهه خانی فیجانی	حقیقی	۰/۱٪	۶۱
	مجموع			۶۱,۰۰۰

اطلاعات ثبتی هیئت مدیره					
ردیف	نام و نام خانوادگی	سمت	نماینده	شناسه ملی	گواهی عدم سوء پیشینه
۱	مسعود شاه مرادی	مدیرعامل و عضو هیئت مدیره	-	۱۰۹۱۲۶۷۶۳۴	فاقد سوء پیشینه
۲	توسعه فناوری های نوین کیان الماس مهر	رئیس هیئت مدیره	محمود اکبری	۱۴۰۰۸۴۰۹۰۸۷	فاقد سوء پیشینه
۳	توسعه سرمایه گذاری های نوین کیان الماس مهر	نائب رئیس هیئت مدیره	رضا باقری	۱۴۰۰۸۳۲۸۲۹۸	فاقد سوء پیشینه

سوابق اجرایی اعضای هیئت مدیره			
ردیف	نام و نام خانوادگی	شرح سوابق اجرایی	تحصیلات
۱	مسعود شاه مرادی	۱- قائم مقام روزنامه شهروند ۲- مدیر عامل شرکت نو عروس	کارشناسی ارشد فیزیک
۲	رضا باقری	۱- رئیس هیئت مدیره توسعه کسب و کار رایمندان رشد افزا نوین ۲- رئیس هیئت مدیره همراه مکانیک ۳- رئیس هیئت مدیره رایمندان رشد آفرین نوآور	دکترای برق
۳	محمود اکبری	۱- مدیر مالی فنکام ۲- مدیر مالی سالند ۳- مدیر مالی فروشگاه های زنجیره ای اورست	دکترای حسابداری

برخی از مجوزات و تائیدیه های دریافتی توسط شرکت به شرح ذیل آورده شده است:

مجوزات و تائیدیه ها				
ردیف	شرح	مرجع صادر کننده	تاریخ دریافت	مدت اعتبار
۱	پروانه کسب و بهره برداری از اتحادیه کشور	صنف کسب و کار های مجازی	۱۳۹۹/۱۰/۱۷	۵ ساله
۲	نماد اعتماد الکترونیک	وزارت صنعت و معدن و تجارت	۱۳۹۹/۰۲/۱۰	۴ ساله
۲	گواهینامه برند محبوب ایرانی	انجمن صنفی حمایت از حقوق مصرف کنندگان	۱۴۰۱/۰۵/۱۱	—



وضعیت فنی و عملیاتی شرکت

توضیحات مقدماتی در خصوص شرکت

شرکت تجارت خلاق هدف از سال ۱۳۹۳ در زمینه خرده‌فروشی کالاهای آرایشی بهداشتی، تحت برند خانومی فعالیت دارد. جامعه هدف این محصولات اشخاص حقیقی و عمدتاً خانم‌ها را تشکیل داده و با دیجیتالی‌شدن جامعه، شرکت به دنبال کسب سهم از بازار عمده از این پتانسیل ایجاد شده می‌باشد. از این رو از چالش‌های شرکت ترغیب مشتریان این محصولات به خرید اینترنتی بوده است. شناخت محصولات پرطرفدار و ایجاد پیشنهادهای خرید برای بازار هدف، ایجاد کمپین‌های تبلیغاتی و ارائه تخفیف‌های فروش در زمینه فروش بعضی کالاهای پرطرفدار به قیمت خریداری شده از تامین‌کننده، سبب توسعه بازار و تثبیت مشتریان فعلی شده و نرخ خرید هر مشتری را بهبود داده است.

توانمندی و تسلط عملیات شرکت

باتوجه به شناخت تامین‌کنندگان عمده داخلی و خارجی، شرکت چالشی در زمینه تامین کالا ندارد. میانگین زمان مورد نیاز سیکل عملیاتی شرکت از زمان ثبت سفارش اولیه تا فروش محصولات در حدود ۲ الی ۳ ماه بوده است که با دوره بازپرداخت بدهی ۳ ماهه شرکت با تامین‌کنندگان داخلی همخوانی دارد.

تامین‌کنندگان داخلی، علی‌رغم دوره وصول مطالبات طولانی مدت، به دلیل کاهش هزینه‌های بازاریابی و فروش، علاقه‌مند به همکاری با پلتفرم می‌باشند. این مورد در حوزه تامین کالاهای خارجی متفاوت بوده و با توجه به لزوم خرید نقدی، تامین مالی این فرآیند عمدتاً از محل دریافت تسهیلات و تزریق نقدینگی شرکا تامین می‌شود.

مزیت رقابتی خانومی نسبت به سایر رقبا

- ✓ تعداد مشتریان ثبت نام کرده بیش از ۲,۵ میلیون نفر
- ✓ تعداد دنبال کنندگان بیش از ۱,۳ میلیون دنبال کننده
- ✓ خرید مستقیم از تولید کننده
- ✓ سیستم انبارش و پردازش سفارشات مکانیزه
- ✓ سیستم انبارش و پردازش سفارشات اختصاصی
- ✓ امکان فروش به تمام نقاط کشور
- ✓ قیمت رقابتی

چالش ها و ریسک های عملیاتی شرکت

عمده پیچیدگی فرآیند در زمینه بهینه سازی فرآیندهای مدیریت انبار، قیمت گذاری و لجستیک می باشد. شرکت با توسعه نرم افزارهای مدیریت فرآیند در فعالیتهای مذکور، توانسته عملکرد مناسبی در این زمینه از خود نشان دهد، علی رغم رشد درآمدی شرکت در سالهای اخیر، هزینه های ناشی از برگزاری کمپین های تبلیغاتی، بخش عمده ای از دارایی های نقدی شرکت را به خود جذب کرده است. تمامی این دسته هزینه به عنوان توسعه و تثبیت بازار در صورت های مالی شرکت، در سرفصل دارایی های ثابت نامشهود ثبت شده اند.

جمع بندی

باتوجه به نهادهای صورت گرفته و سابقه عملیاتی شرکت، به نظر نمی رسد چالش خاصی در زمینه زنجیره تامین کالا و توسعه پلتفرم در مسیر شرکت وجود داشته باشد. در مجموع با توجه به بدنه اصلی تیم عملیاتی و طراحی یک پلتفرم موفق در سطح بازار خرده فروشی کالاهای آرایشی و بهداشتی، توان عملیاتی شرکت مثبت ارزیابی می شود.

وضعیت فنی و عملیاتی طرح مربوطه

نام، کاربرد و مزایای محصولات طرح

شوینده صورت:

ژل‌های شوینده و پاک‌کننده صورت، محصولات مراقبت پوستی بر پایه آب هستند که معمولاً از مواد ملایم مثل روغن‌های ضروری پوست و عصاره‌های طبیعی ساخته می‌شوند. آلودگی، تنباکو، گرد و غبار، مواد حساسیت‌زا، رادیکال‌های آزاد محیطی و کثیفی‌ها در طول روز، لایه اپیدرم پوست را در معرض آسیب‌دیدگی قرار می‌دهند. اگر این آلودگی‌های همیشگی، به‌صورت روزانه از روی پوست حساس و ظریف صورت پاک نشوند، پوست آسیب می‌بیند و ضعیف می‌شود. البته آلودگی‌های آسیب‌زای پوست صورت فقط به فعالیت‌های طول روز ختم نمی‌شوند و حتی در طول شب هم پوست با ناخالصی‌هایی مثل سبوم، عرق و غیره آلوده می‌شود

تونر:

منافذ پوست را کاملاً تمیز می‌کند و باعث بسته شدن منافذ باز پوست صورت می‌شود. باعث تعادل در مقدار PH پوست می‌شود. پوست را برای جذب عمیق مرطوب‌کننده آماده می‌سازد. سلول‌های مرده پوست را از بین می‌برد تا آبرسانی سریع‌تر انجام شود.

تقویت مژه:

باعث رویش دوباره و رشد هر چه بیشتر مژه‌ها می‌شود. این محلول از داروها و ویتامین‌های متعددی از جمله بیما‌توپروست، ویتامین B7، نیاسین آمید، ترکیب اسیدهای آمینه، پانتنول و... تشکیل شده است. شبدر قرمز و آلوئه‌ورا نیز در این محلول وجود دارند.

ماسک مو:

همان‌طور که ماسک صورت برای درخشندگی و طراوت پوست مؤثر و مفید است، استفاده از ماسک مو هم برای بهبود وضعیت و سلامتی موها ضروری است. چرا که این محصول، کاربردها و خواصی منحصر به فرد دارد.

این خواص، برای ترمیم موهای آسیب دیده که در اثر رنگ، دکلره و یا شیوه‌های نادرست شست‌وشو دچار وز، موخوره و مشکلاتی از این دست شده‌اند و دیگر آن لطافت، درخشش و سلامت اولیه خود را ندارند حیاتی هستند. بنابراین اگر می‌خواهید که زیبایی، نرمی و شادابی موهایتان را حفظ کنید، استفاده از ماسک‌های مو یکی از مهم‌ترین گزینه‌های پیشنهادی است.

گاهی اوقات از ماسک برای مو به‌عنوان یک نرم‌کننده عمیق یا فوری هم استفاده می‌کنند؛ اما باید بدانید که اساساً ماسک نرم‌کننده مو با نرم‌کننده‌های فوری مو از نظر کاربرد، میزان غلظت مواد مؤثره و مدتی که آن را روی موها باقی می‌گذارید، متفاوت است.

کرم ضد لک:

در واقع یک کرم ضد لک شامل ترکیبات مختلف گیاهی ویتامین‌هایی مانند ویتامین C بوده که در نهایت شما را از نتیجه کار مبهوت خواهد کرد. اما کاربرد یک کرم ضد لک قوی و باکیفیت به همین یک موضوع ختم نمی‌شود. این کرم‌ها به لایه برداری پوست و سلول‌های مرده پوست کمک کرده و باعث روشن تر شدن آن از یک یا چند درجه خواهند شد. پس افرادی که حتی لک‌های پوستی ندارند می‌توانند به راحتی و بدون هیچ گونه عوارضی از کرم‌های ضد لک برای روشن تر شدن پوست خود استفاده کنند.

مطالعات بازار

بازار محصولات آرایشی، بهداشتی، شوینده و ... در ایران یک بازار رو به توسعه است؛ افزایش ۶۵ درصدی جمعیت شهری در ایران و نیز افزایش تنوع محصولات آرایشی و بهداشتی و همچنین تغییرات فرهنگی و اجتماعی از عوامل رشد این بازار است. بر طبق گزارش‌های منتشر شده ۴/۵ درصد از درآمد سالانه خانواده ایرانی صرف لوازم آرایش و مراقبتی و مراقبت از پوست و مو می‌شود.

بازار هدف

در واقع پاکیزگی پوست به نوعی وابسته به این محصولات است. بنابراین بازار محصولات شوینده و بهداشتی یکی از صنایع حیاتی و مهم در هر کشور به شمار می‌آیند. برندهای بسیاری محصولات شوینده و بهداشتی را تولید می‌کنند، بازار هدف این نوع محصولات، تمامی افراد جامعه که برای سلامت پوست و ظاهر خود اهمیت قائل هستند می‌باشند و با توجه به آلودگی‌های موجود در محیط زیست این مهم به افزایش سلامت و جلوگیری از بروز بیماری‌های پوستی و سرطان و کاهش هزینه‌های درمان کمک شایان می‌کند.

نحوه بازاریابی

بازاریابی و فروش تمامی محصولات در پلتفرم خانومی به صورت برخط انجام خواهد شد و خانومی با تکیه بر دانش تخصصی و اطلاعات کامل و جمع‌آوری داده طی یک دهه فعالیت در خصوص رفتار مصرف‌کنندگان در بستر آنلاین، از امکان برنامه‌ریزی جهت رشد فروش برخوردار می‌باشد، همکاری استراتژیک خانومی و تأمین‌کنندگان و شرکت‌های تبلیغاتی، پتانسیل خانومی جهت فروش هدفمند را به طور چشمگیری افزایش خواهد داد.

توانمندی توسعه بازار و فروش محصولات طرح

پلتفرم خانومی در حال حاضر میزبان ۲/۵ میلیون کاربر یکتا بوده و توانسته سهم از بازار مناسبی در بازار فروش لوازم آرایشی و بهداشتی از آن خود کند. باتوجه به حجم بازار آرایشی و بهداشتی و روند درآمدی شرکت، مزیت رقابتی و ارزش پیشنهادی شرکت به مشتریان خود توانسته رشد درآمدی مناسبی داشته باشد.

ریسک‌های طرح

عوامل ریسک	راهکارهای کنترل ریسک
افزایش بهای تمام شده خرید محصولات	با توجه به اینکه منافع طرح بر اساس تخفیفات ناشی از خرید نقدی محاسبه شده، افزایش بهای تمام شده تأثیری در منافع حاصل از طرح نخواهد داشت.
کاهش تخفیفات نقدی خرید کالاها	سرمایه‌پذیر موظف است تأمین کنندگانی را جهت خرید انتخاب نماید که حاشیه سود خرید نقدی پیش بینی شده را پوشش دهند. لیکن در صورتی که به هیچ عنوان امکان پوشش این میزان تخفیف در خریده‌ها وجود نداشته باشند، سرمایه‌پذیر مجاز به عودت سرمایه مطابق شرایط مشخص شده در بخش انقباض طرح بوده و در غیر این صورت موظف به جبران مابه التفاوت از محل دارایی خود خواهد بود.
صدمه به محصولات خریداری شده به هر دلیل (دزدی، آتش سوزی و ...)	سرمایه‌پذیر موظف به حفظ کالاها و بیمه کردن انبار، مواد اولیه و محصولات نهایی بوده و در صورتی که خطری از این محل به سرمایه‌گذاری وارد شود، مسئول جبران خسارت خواهد بود.
عدم فروش محصولات در پایان دوره یا باقی ماندن موجودی مواد اولیه در انبار	منافع سرمایه‌گذاران طرح بر مبنای خرید کالاها تعیین شده و عدم فروش کالاها تأثیری در پرداخت منافع سرمایه‌گذاران در طرح نخواهد داشت.
بروز مشکلات در تأمین محصولات	با توجه به سابقه مدیران و پیش بینی‌های صورت گرفته احتمال وقوع این ریسک پایین است. لیکن در صورت وقوع موظف به عملکرد مطابق بخش انقباض طرح بوده و در غیر این صورت سرمایه‌پذیر موظف به جبران خسارت است.
افزایش دوره گردش سرمایه به هر علت	اگر در گزارشات سه ماهه حداقل ۸۰ درصد از خرید نقدی پیش بینی شده میسر نشود، یعنی خرید در یک دوره گردش سه ماهه کمتر از ۸۰ درصد مبلغ سرمایه جمع آوری شده باشد، سکو حق فسخ قرارداد فی مابین را خواهد داشت، و در صورتی که بین ۸۰ تا ۹۹ درصد از سرمایه صرف خرید نقدی شده باشد با شرط تعهد به جبران در دوره بعدی امکان ادامه طرح وجود خواهد داشت.

جمع بندی طرح

در مجموع باتوجه به شناخت مناسب شرکت از بازار هدف، رهبری بازار دیجیتال محصولات آرایشی و بهداشتی و همچنین استراتژی‌های آتی توسعه بازار، ایجاد چالش اساسی در زمینه‌ی بازار این شرکت دور از ذهن به نظر می‌رسد و پیش‌بینی می‌شود روند فعلی رشد درآمد شرکت برای سال جاری نیز ادامه‌دار می‌باشد.

گزارش ارزیابی شرکت تجارت خلاق هدف

محل فعالیت مجموعه خانومی



تأمین مالی از سایر سکوهای تأمین مالی جمعی

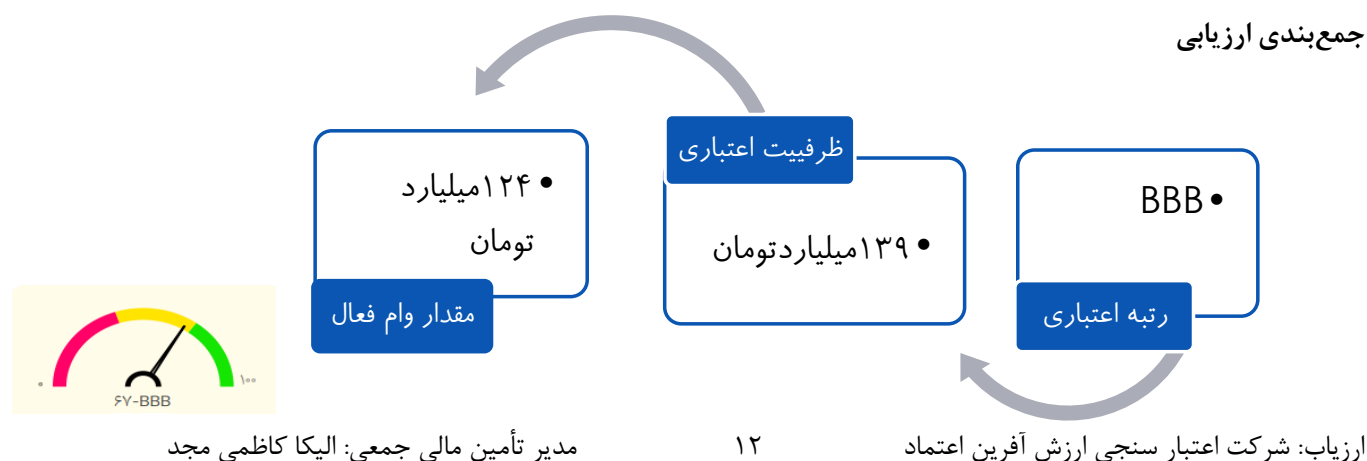
ردیف	نام سکو	تاریخ تأمین مالی	مبلغ تأمین مالی (میلیون تومان)
۱	آی بی کراد	۱۴۰۱/۱۱/۱۸	۱۵,۰۰۰
۲	دونگی	۱۴۰۲/۰۷/۱۵	۸,۰۰۰
۳	هم آفرین	۱۴۰۱/۱۲/۰۶	۵,۰۰۰
۴	هم آفرین	۱۴۰۲/۰۲/۰۵	۵,۰۰۰
۵	هم آفرین	۱۴۰۲/۰۹/۱۱	۱۰,۰۰۰
۶	هم آشنا	۱۴۰۲/۱۲/۱۱	۱۵,۰۰۰

گزارش استعلام رفتار اعتباری شرکت و اعضای هیئت مدیره

نتیجه استعلام از بانک مرکزی و نهادهای مالی به شرح ذیل می باشد و توضیحات تکمیلی به پیوست آورده شده است.

ردیف	عنوان	نام	نتیجه
۱	شخص حقوقی	شرکت تجارت خلاق هدف	تائید
۲	مدیرعامل و عضو هیئت مدیره	مسعود شاه مرادی	تائید
۳	رئیس هیئت مدیره	محمود اکبری	تائید
۴	نائب رئیس هیئت مدیره	رضا باقری	تائید

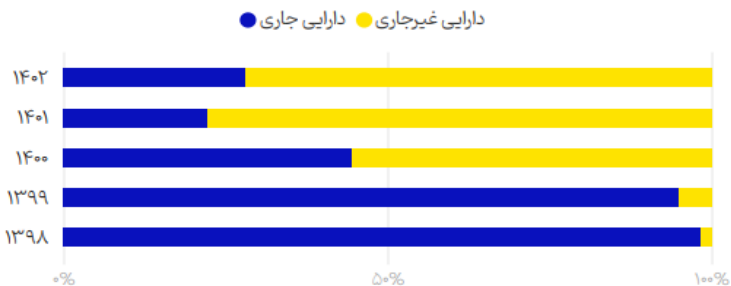
جمع بندی ارزیابی



ضمائم

تجزیه و تحلیل صورت‌های مالی شرکت تجارت خلاق شرکت

تحلیل عمودی روند دارایی‌های جاری و غیرجاری



تحلیل عمودی روند حقوق مالکانه و بدهی‌ها



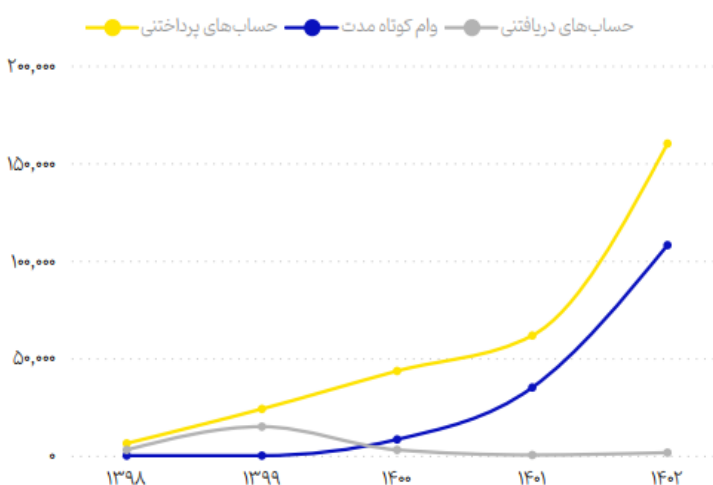
تجزیه و تحلیل عمودی، که هم چنین تجزیه و تحلیل هم اندازه نیز نامیده می‌شود، تکنیکی است که هر قلم از صورت‌های مالی را در قالب درصدی از یک مبلغ مبنا بیان می‌کند. معمولاً در ترانزنامه مبلغ مبنا، کل دارایی‌ها و در صورت سود و زیان مبلغ مبنا کل درآمد فروش است. به این ترتیب؛ برای مثال میتوان بیان کرد که دارایی جاری ۲۲٪ کل دارایی‌ها است یا در صورت سود و زیان میتوان بیان کرد که هزینه‌های فروش ۱۶ درصد کل درآمد فروش است.

دارایی‌ها	۱۴۰۲	۱۴۰۱	۱۴۰۰	۱۳۹۹	۱۳۹۸
دارایی ثابت مشهود	۲%	۴%	۸%	۴%	۲%
دارایی ثابت نامشهود	۷۰%	۷۴%	۴۸%	۱%	۰%
حساب‌ها و سرمایه گذاری بلندمدت	۰%	۰%	۰%	۰%	۰%
سایر دارایی‌های غیرجاری	۰%	۰%	۰%	۰%	۰%
پیش پرداخت‌ها	۲%	۰%	۰%	۰%	۸%
موجودی کالا	۲۴%	۱۰%	۳۳%	۳۵%	۴۳%
حساب‌های دریافتی	۰%	۰%	۴%	۵۸%	۴۷%
سایر حساب‌های دریافتی	۱%	۲%	۲%	۰%	۰%
سرمایه گذاری کوتاه مدت	۰%	۰%	۰%	۰%	۰%
موجودی نقد و بانک	۱%	۱%	۱%	۲%	۱%
جاری شرکاء	۰%	۹%	۵%	۰%	۰%
سایر دارایی‌های جاری	۱۰۰%	۱۰۰%	۱۰۰%	۱۰۰%	۱۰۰%

حقوق مالکانه و بدهی‌ها	۱۴۰۲	۱۴۰۱	۱۴۰۰	۱۳۹۹	۱۳۹۸
سرمایه	۱۳%	۱%	۱%	۰%	۰%
اندوخته و ذخایر	۶%	۰%	۰%	۴%	۰%
سود و زیان انباشته	۱۱%	۵%	۱%	۰%	۰%
حساب‌های پرداختی	۳۵%	۳۱%	۵۵%	۹۳%	۱۰۰%
سایر حساب‌های پرداختی	۶%	۴%	۶%	۰%	۰%
تسهیلات کوتاه مدت	۲۴%	۱۸%	۱۱%	۰%	۰%
پیش دریافت‌ها	۱%	۰%	۰%	۲%	۰%
جاری شرکاء	۰%	۴۰%	۲۵%	۰%	۰%
سایر بدهی‌های جاری	۲%	۰%	۰%	۰%	۰%
تسهیلات بلند مدت	۰%	۰%	۰%	۰%	۰%
حساب‌ها و بدهی‌های بلند مدت	۱%	۱%	۱%	۱%	۰%
	۱۰۰%	۱۰۰%	۱۰۰%	۱۰۰%	۱۰۰%

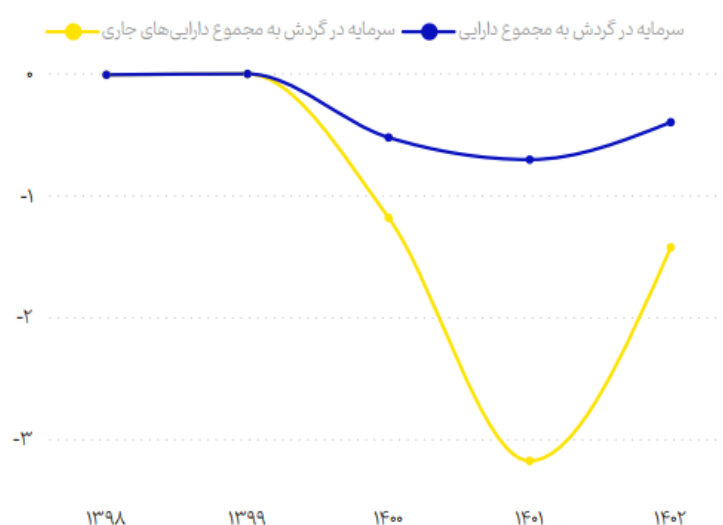
روند حساب‌های پرداختی و دریافتی و تسهیلات مالی

مبالغ به میلیون تومان است.



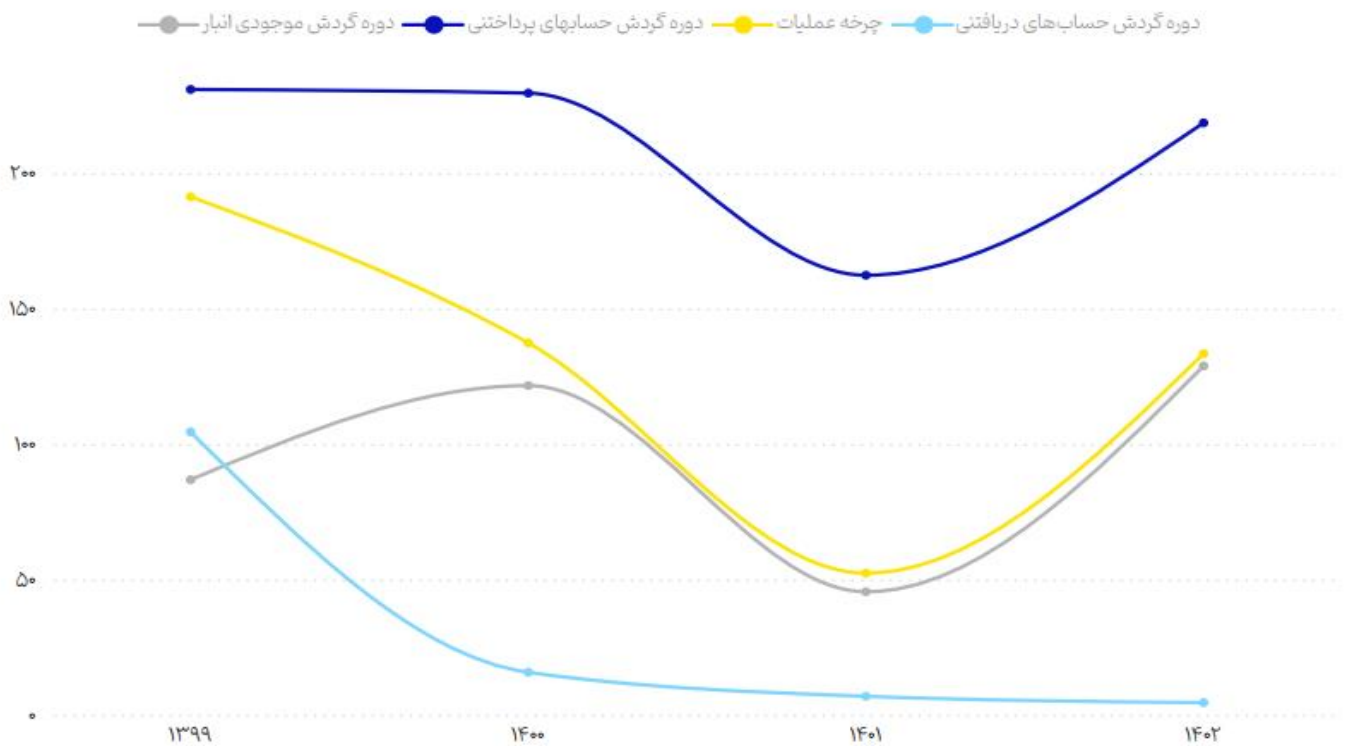
برقراری تعادل بین اقلام مالی دارائیه‌ها و بدهی‌های جاری و تناسب بین این‌ها منجر به بهینه‌سازی وضعیت سرمایه در گردش شرکت و تامین نقدینگی پایدار برای عملیات شرکت خواهد بود.

روند تغییرات سرمایه در گردش به مجموع دارائی‌های جاری و کل دارائی‌ها



سرمایه در گردش حاصل تفاضل دارائیه‌های جاری از بدهی‌های جاری شرکت است و این شاخص بایستی به نحوی مدیریت شود که اولاً مثبت بوده و ثانیاً همواره بخش قابل قبولی از دارائیه‌های شرکت را با توجه به ماهیت فعالیت شرکت در برگیرد.

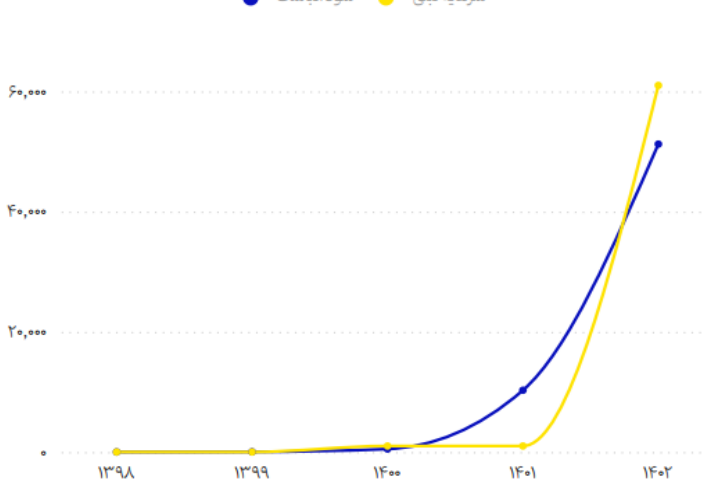
روند تغییرات نسبت های کارایی



با مقایسه نمودار تغییرات نسبت کارایی، چرخه عملیاتی شرکت محاسبه شود و میزان فشار نقدینگی وارده به شرکت و کیفیت وصول مطالبات مشخص می گردد.

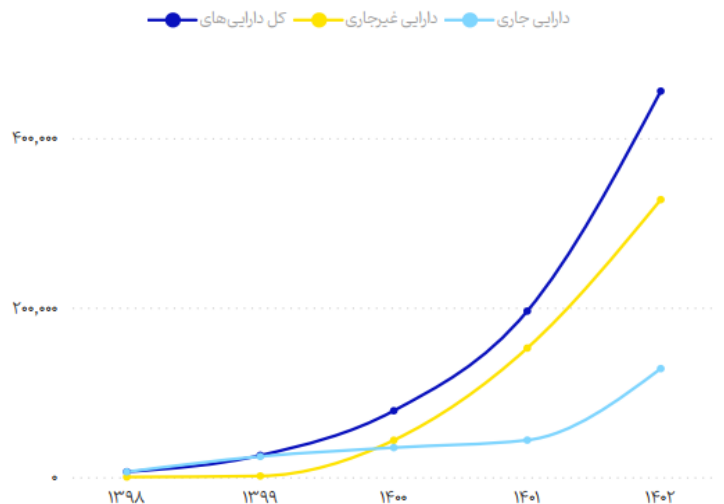
روند سود (زیان) انباشت و سرمایه ثبتي

مبالغ به میلیون تومان است.



روند تغییر دارایی های شرکت

مبالغ به میلیون تومان است.



از مقایسه روند تغییرات سرمایه ثبتي و سود انباشت، میتوان از طرفی احتمال ورشکستگی (با توجه به ماده ۱۴۱ قانون تجارت) را پیش بینی کرد و از طرفی توانمندی شرکت در سودسازی با استفاده از سرمایه گذاری انجام شده را دریافت کرد.

روند تغییرات دارایی های شرکت و سنجش تناسب فی مابین دارایی های جاری و غیر جاری و مقایسه این اقلام با تورم و رشد درآمدی شرکت شاخص مناسبی برای وضعیت توسعه زیرساخت ها و فعالیت های شرکت می باشد.

گزارش استعلام رفتار اعتباری شرکت تجارت خلاق هدف

شرکت اعتبارسنجی
ارزش آفرین اعتماد



نتیجه استعلام ✓

✓ وام و تعهدات	✓ چک	بانکی <
✓ وام	✓ ضمانتنامه	غیربانکی <

گزارش رفتار اعتباری

تاریخ: ۱۴۰۳/۰۴/۱۸ ۱۶:۴۶:۳۸

شماره گزارش: ۹۴۰۳۰۰۱۳۴۰۵

نام شرکت: تجارت خلاق هدف

توجه: این گزارش با درخواست کتبی شرکت با شناسه ملی ۱۴۰۰۸۷۰۱۸۹۱ جهت ارائه به بانک/ صندوق اعتبار سنجی ارزش آفرین اعتماد ایجاد شده است.

استعلام بانکی

رفتار اعتباری چک

■ شخص حقوقی چک برگشتی رفع سوءاثر نشده ندارد.

■ شخص حقوقی در یک سال اخیر ۰ مورد استعلام منفی در صدور چک داشته است.

رفتار اعتباری وام و تعهدات

■ پابندی شخص به وامها و تعهدات خود بالا است.

■ شخص حقوقی دارای دیرکرد در وامها و تعهدات فعال خود نیست.

■ مجموع مبالغ وامها و تعهدات فعال بیشتر از ۲.۵ میلیارد تومان است.

■ نسبت مانده بدهی وامها به کل وامها و تعهدات فعال بین ۶۰ تا ۸۰ درصد است.

■ شخص حقوقی در یک سال اخیر ۰ مورد استعلام منفی در بازپرداخت اقساط وام و تعهدات داشته است.

گزارش استعلام رفتار اعتباری آقای مسعود شاه مرادی



نتیجه استعلام ✓

✓ وام و تعهدات	- چک	بانکی <
- وام	- ضمانتنامه	غیربانکی <

گزارش رفتار اعتباری

تاریخ: ۱۴۰۳/۰۴/۱۸ ۱۶:۵۶:۳۸
 شماره گزارش: ۹۴۰۳۰۰۱۳۴۰۷
 نام و نام خانوادگی: مسعود شاه مرادی
توجه: این گزارش با درخواست کتبی کاربر با کد ملی ۱۰۹۱۲۶۷۶۳۴ جهت ارائه به بانک/صندوق اعتبار سنجی ارزش آفرین اعتماد ایجاد شده است.

استعلام بانکی

رفتار اعتباری چک

■ شخص حقیقی چک برگشتی رفع سوءاثر نشده ندارد.
 ■ شخص حقیقی در یک سال اخیر ۰ مورد استعلام منفی در صدور چک داشته است.

رفتار اعتباری وام و تعهدات

■ پایداری شخص به وامها و تعهدات خود بالا است.
 ■ شخص حقیقی دارای دیرکرد در وامهای فعال خود نیست.
 ■ مجموع مبالغ وامها و تعهدات فعال بیشتر از ۵۰۰ میلیون تومان است.
 ■ نسبت مانده بدهی وامها به کل وامها و تعهدات فعال بین ۶۰ تا ۸۰ درصد است.
 ■ شخص حقیقی در یک سال اخیر ۰ مورد استعلام منفی در بازپرداخت اقساط وام و تعهدات داشته است.

گزارش استعلام رفتار اعتباری آقای رضا باقری



گزارش رفتار اعتباری

تاریخ: ۱۴۰۳/۰۴/۱۸ ۱۶:۵۵:۲۳

شماره گزارش: ۹۴۰۳۰۰۱۳۴۰۶

نام و نام خانوادگی: رضا باقری

توجه: این گزارش با درخواست کتبی کاربر با کد ملی ۱۸۱۷۲۹۷۹۴۵ جهت ارائه به بانک/صندوق اعتبار سنجی ارزش آفرین اعتماد ایجاد شده است.

نتیجه استعلام

بانکی <	چک -	وام و تعهدات ✓
غیربانکی <	ضمانتنامه -	وام -

استعلام بانکی

رفتار اعتباری چک

■ شخص حقیقی چک برگشتی رفع سوءاثر نشده ندارد.

■ شخص حقیقی در یک سال اخیر ۲ مورد استعلام منفی در صدور چک داشته است.

رفتار اعتباری وام و تعهدات

■ پایبندی شخص به وامها و تعهدات خود بالا است.

■ شخص حقیقی دارای دیرکرد در وامهای فعال خود نیست.

■ مجموع مبالغ وامها و تعهدات فعال بیشتر از ۵۰۰ میلیون تومان است.

■ نسبت مانده بدهی وامها به کل وامها و تعهدات فعال بین ۲۰ تا ۴۰ درصد است.

■ شخص حقیقی در یک سال اخیر ۰ مورد استعلام منفی در بازپرداخت اقساط وام و تعهدات داشته است.

گزارش استعلام رفتار اعتباری آقای محمود اکبری

شرکت اعتبارسنجی
ارزیان سنج اعتماد



نتیجه استعلام ✓

وam و تعهدات ✓	چک -	بانکی <
وam -	ضمانتنامه -	غیربانکی <

گزارش رفتار اعتباری

تاریخ: ۱۴۰۳/۰۴/۱۸ ۱۶:۵۹:۳۸

شماره گزارش: ۹۴۰۳۰۰۱۳۴۰۸

نام و نام خانوادگی: محمود اکبری

توجه: این گزارش با درخواست کتبی کاربر با کد ملی ۲۸۷۲۰۵۰۸۶۸ جهت ارائه به بانک/صندوق اعتبار سنجی ارزش آفرین اعتماد ایجاد شده است.

استعلام بانکی

رفتار اعتباری چک

■ شخص حقیقی چک برگشتی رفع سوءاثر نشده ندارد.

■ شخص حقیقی در یک سال اخیر ۰ مورد استعلام منفی در صدور چک داشته است.

رفتار اعتباری وam و تعهدات

■ پابندی شخص به وamها و تعهدات خود بالا است.

■ شخص حقیقی دارای دیرکرد در وamهای فعال خود نیست.

■ مجموع مبالغ وamها و تعهدات فعال بین ۳۰۰ تا ۵۰۰ میلیون تومان است.

■ نسبت مانده بدهی وamها به کل وamها و تعهدات فعال بین ۴۰ تا ۶۰ درصد است.

■ شخص حقیقی در یک سال اخیر ۰ مورد استعلام منفی در بازپرداخت اقساط وam و تعهدات داشته است.

سرمایه‌پذیر نسخه پرینت و مهر و امضا شده کلیه مستندات به شرح زیر ضمیمه قرارداد نموده است:

- ۱- اظهارنامه و صورت‌های مالی حسابرس شده برای حداقل سه سال گذشته
- ۲- آخرین تراز آزمایشی در سطح کل معین برای سال ۱۴۰۲
- ۳- مدارک پشتیبان فروش سال ۱۴۰۲ شامل ریز معاملات فصلی و اظهارنامه ارزش افزوده فصلی / خروجی سامانه مودیان
- ۴- گزارش گردش حساب بانکی سال ۱۴۰۲ برای شرکت و هریک از اعضای هیئت مدیره با مهر و امضای بانک
- ۵- آخرین لیست تسهیلات و ضمانتنامه های فعال شرکت
- ۶- جواز تاسیس، نماد الکترونیک و گواهینامه برند محبوب ایرانی (در صورت وجود)
- ۷- نامه رسمی معرفی حساب بانکی
- ۸- اساسنامه، آگهی تاسیس، صورتجلسه آخرین تغییرات سهامداری ثبت شده، آخرین روزنامه رسمی تغییرات، سرمایه آدرس و اعضای هیات مدیره
- ۹- نامه قبولی سمت حسابرس طرح
- ۱۰- اصل گواهی امضای همه اعضای هیات مدیره
- ۱۱- گواهی عدم سوء پیشینه برای اعضای حقیقی هیات مدیره و مدیر عامل
- ۱۲- گواهی اعتباری شرکت و اعضای هیات مدیره و مدیر عامل
- ۱۳- لیست بیمه تأمین اجتماعی فروردین کارکنان شرکت
- ۱۴- لیست خوداظهاری دارایی و بدهی
- ۱۵- اجازه نامه استعلام رفتار اعتباری تکمیل شده توسط شرکت (حقوقی) و کلیه اعضای هیئت مدیره (حقیقی)
- ۱۶- سند مالکیت یا قرارداد اجاره محل فعالیت شرکت به آدرس ثبتی (دفتر مرکزی، کارگاه و...)
- ۱۷- گزارش در خصوص محصولات شرکت و همچنین رزومه و کاتالوگ شرکت
- ۱۸- معرفی کامل شرکت در قالب پاورپوینت
- ۱۹- عکس از محل فعالیت شرکت (دفتر مرکزی، کارگاه و ...)
- ۲۰- گزارش گردش حساب بانکی سال ۱۴۰۲ و گزارش اعتباری برای شرکت ضامن