



ETEMAD SAZAN

گزارش نظارت دوره شش ماهه تامین
سرمایه در گردش خرید و فروش کرم ضد
آفتاب شرکت تجارت خلاق هدف



گزارش نظارت دوره شش ماهه

تامین سرمایه در گردش خرید و فروش کرم ضد آفتاب شرکت تجارت خلاق هدف

مدیریت محترم سکوی تامین مالی جمعی هم آشنا

با سلام

احتراما به استحضار میرساند به پیوست گزارش دوره شش ماهه عملکرد اجرایی و مالی طرح تامین مالی جمعی شرکت تجارت خلاق هدف به حضور ارسال میگردد/

با تشکر





فهرست

۵	شناسنامه نظارتی طرح
۶	خلاصه مدیریتی
۸	مقدمه
۱۰	شرح اجمالی پروژه
۱۱	مراحل اجرایی پروژه توسط شرکت تجارت خلاق هدف
۱۴	مراحل خرید کرم ضد آفتاب و جشنواره تخفیفات در خانومی
۱۵	منابع تامین مالی
۱۶	برنامه مالی پیش بینی شده در دوره سه ماهه اول مطابق طرح کسب و کار
۱۸	شرح بازدیدهای انجام شده از شرکت خانومی در دوره سه ماهه
۱۸	یافته های بازدیدها از پروژه :
۲۰	میزان خرید مواد اولیه(کرم ضد آفتاب):
۲۳	هزینه نیروی انسانی:
۲۴	هزینه های سربار:
۲۸	بررسی عملکرد شرکت در خصوص پرداختهای علی الحساب به سکوی تامین مالی
۳۰	جدول گزارش عملکرد سه ماهه
۳۱	بررسی عملکرد شرکت در زمینه حاشیه سود



شعار ما: اعتماد، شفافیت، تعهد: نظارتی دقیق بر منابع مالی

مهندسی مشاور اعتماد سازان ، با اتکا به تخصص و تجربه ، خود را متعهد به امانتدار بودن از منابع مالی میدانند. ما در این شرکت، با درک عمیق از اهمیت حفظ و ارتقای سلامت مالی سازمان‌ها، خدمات خود را بر پایه سه رکن اساسی اعتماد، شفافیت و تعهد بنا نهاده‌ایم.

اعتماد:

- ما با برخورداری از رتبه در کانون مشاوران اعتباری و سرمایه‌گذاری بانکی، سابقه‌ای درخشان در ارائه خدمات نظارت بر منابع مالی به سازمان‌های مختلف داریم.
- صداقت و امانتداری در راس فعالیت‌های ما قرار دارد و در تعامل با مشتریان خود، شفافیت کامل را سرلوحه کارمان قرار می‌دهیم.

شفافیت:

- ما با ارائه گزارش‌های دقیق و مستند از وضعیت منابع مالی سازمان‌ها، به شما در تصمیم‌گیری‌های آگاهانه و مدیریت بهینه منابع کمک می‌کنیم.
- دسترسی آسان به اطلاعات و پاسخگویی به سوالات شما از جمله تعهدات ما در قبال شماست.

تعهد:

- ما با تعهد کامل به وظایف خود، در کنار شما خواهیم بود تا با نظارتی دقیق و کارآمد، به حفظ و ارتقای سلامت مالی سازمان‌ها کمک کنیم.
- موفقیت شما، موفقیت ماست و ما تمام تلاش خود را به کار می‌گیریم تا با ارائه بهترین خدمات، در مسیر پیشرفت و تعالی شما یار و همراهان باشیم.

تمامی اطلاعات و اعداد بر اساس اسناد ارائه شده توسط شرکت تجارت خلاق هدف به ناظر(شرکت اعتماد سازان) بررسی شده است و در صورت عدم ارائه اسناد و اطلاعات دقیق مسولیت آن با شرکت تجارت خلاق هدف میباشد

با امید به موفقیت

هیئت مدیره شرکت اعتماد سازان



گزارش نظارت دوره شش ماهه

تامین سرمایه در گردش خرید و فروش کرم ضد آفتاب شرکت تجارت خلاق هدف

شناسنامه نظارتی طرح

وضعیت قراردادی		مشخصات تسهیلات		نام طرح	نام شرکت
سکوی تامین مالی هم آشنا	عامل:	تامین مالی جمعی	نوع:	تامین سرمایه در گردش خرید و فروش کرم های ضد آفتاب	تجارت خلاق هدف
در طول پروژه	تاریخ بازدید:	۱۵۰۰۰۰	مبلغ تامین مالی: (میلیون ریال)		
*	تاریخ مرحله پیشین بازدید:	۴۰٪	نرخ تامین مالی:		
نظارت ماهانه	وضعیت:	پرداخت در یک مرحله	مراحل پرداخت:		
*	تاریخ مرحله پیشین نظارت:	شش ماهه	نظارت مرحله:		
تهران، خیابان ولیعصر، قبل از تقاطع نیایش، نبش خیابان ناصری، ساختمان کیان (پلاک ۲۵۵۱)، طبقه دوازده، دفتر مرکزی خانومی		دفتر مرکزی:		محل طرح:	
		واحد تولیدی:			
*****	حسابرس	مهندسی مشاور اعتماد سازان		ناظر	



خلاصه مدیریتی

نکات کلیدی:

فروش:

- شرکت حدود ۴۹ درصد از فروش عددی سالانه طبق پیش بینی ها را در دوره ۶ ماهه محقق کرده است
- با وجود این اختلاف جزئی، عملکرد شرکت در فروش محصولات تا حد زیادی مطلوب ارزیابی می شود.

خرید مواد اولیه:

- شرکت با اتخاذ رویکردی هوشمندانه و با تمرکز بر نیازها و سلیقه مشتریان، توانست از کرم های ضد آفتاب با قیمت پایین تر استفاده کند و در عین حال به سطح فروش مورد نظر دست یابد.
- این امر نشان دهنده شناخت دقیق شرکت از بازار و درک صحیح نیازها و ترجیحات مشتریان است.

هزینه نیروی انسانی:

- اختلاف جزئی در هزینه نیروی انسانی مشاهده شد، اما ناظر با لحاظ تعداد فروش و با در نظر گرفتن هزینه ۳۳۲۵۰ ریالی به ازای هر واحد، این عدد را به عنوان مبنا قرار داد و در مجموع هزینه ها را پذیرفت.

هزینه های سربار:

- اختلاف قابل توجهی در هزینه های سربار پروژه شرکت وجود داشت که دلیل اصلی آن لحاظ کردن مبلغ تخفیفات در جشنواره های فروش به عنوان بخشی از هزینه های سربار بود.
- شرکت باید در آینده تفکیک دقیق تر و شفاف تری از هزینه ها، به خصوص هزینه های سربار، ارائه دهد.

پرداخت های علی الحساب:

- شرکت در موعدهای مقرر نسبت به پرداخت های علی الحساب خود به سکوی تامین مالی اقدام کرده است.
- این امر نشان دهنده تعهد و پایبندی شرکت به تعهدات خود و همچنین انضباط و دقت در انجام امور مالی است.

حاشیه سود:

- حاشیه سود واقعی به دست آمده (۴۰۷۹۶۴ ریال) بیشتر از حاشیه سود پیش بینی شده سرمایه گذاری در طرح کسب و کار (۲۹۸۶۳۱ ریال) است.
- این امر نشان دهنده مدیریت کارآمد، برنامه ریزی دقیق و عملکرد قوی شرکت در این زمینه است.
- عملکرد مثبت شرکت در این زمینه، خبر بسیار خوبی برای سرمایه گذاران فعلی و آتی شرکت محسوب می شود.



گزارش نظارت دوره شش ماهه

تامین سرمایه در گردش خرید و فروش کرم ضد آفتاب شرکت تجارت خلاق هدف

به طور کلی، شرکت تجارت خلاق هدف در ۶ ماهه اول عملکردی مطلوب و قابل قبول داشته است. با این حال، در برخی از زمینه‌ها مانند اختلاف در فروش، هزینه‌های سربار و نیروی انسانی، نیاز به اقدامات اصلاحی و بهبود عملکرد وجود دارد. شرکت باید با تمرکز بر نقاط قوت خود، رفع نقاط ضعف، استفاده از فرصت‌ها و مقابله با تهدیدها، در جهت ارتقای عملکرد خود در دوره‌های آتی تلاش کند. علت تاخیر در ارائه گزارش ناظر:

ارسال اطلاعات نهایی پروژه و اصلاح آنها توسط شرکت تجارت خلاق هدف در تاریخ ۱۴۰۳/۰۷/۱۶



مقدمه

این گزارش به منظور ارائه اطلاعات مربوط به عملکرد طرح تامین مالی جمعی تامین سرمایه در گردش خرید و فروش کرم ضد آفتاب شرکت تجارت خلاق هدف در خلال سه ماهه دوم (شش ماهه) به پلتفرم تامین مالی هم‌اشنا تهیه شده است.

موضوع طرح:

تامین مالی جمعی برای خرید و فروش کرم ضد آفتاب از طریق وب سایت شرکت تجارت خلاق هدف

نام طرح:

تامین سرمایه در گردش خرید و فروش کرم های ضد آفتاب

مبلغ تامین مالی:

۱۵۰ میلیارد ریال

سرمایه گذاران:

تعداد [۲۹۷] نفر سرمایه گذار

هدف از گزارش:

ارائه گزارشی شفاف و دقیق از پیشرفت طرح، چالش‌ها و دستاوردها، همچنین مصارف منابع جمع‌آوری شده به منظور آگاهی سرمایه‌گذاران و ذینفعان مرتبط.

در ادامه این گزارش، به بررسی موارد زیر خواهیم پرداخت:

- خلاصه‌ای از عملکرد طرح در سه ماهه اول:
 - میزان پیشرفت در اهداف تعیین شده
 - دستاوردهای کلیدی
 - چالش‌های پیش رو
- مصارف منابع جمع‌آوری شده:
 - شرح جزئیات هزینه‌ها
 - انطباق با بودجه اولیه



• برنامه‌های آتی:

- اقدامات پیش‌بینی شده برای سه ماهه آینده
- چشم‌انداز و برنامه‌های بلندمدت

مخاطبان گزارش

- مدیران و ذینفعان سکوی هم آشنا
- مدیران و مسئولان شرکت تجارت خلاق هدف
- سایر ذینفعان مرتبط با پروژه

ساختار گزارش

این گزارش در پنج بخش اصلی ارائه شده است:

- مقدمه: شامل شرح اجمالی پروژه، اهداف گزارش، مخاطبان و ساختار آن
- شرح وظایف ناظر: تشریح وظایف و تعهدات ناظر در این پروژه
- خلاصه ای از بازدیدهای انجام شده: ارائه گزارشی از بازدیدهای میدانی انجام شده از محل اجرای پروژه
- یافته های نظارت: ارائه نتایج و یافته های حاصل از بررسی اسناد و مدارک، مصاحبه با ذینفعان و بازدیدهای میدانی
- جمع بندی و نتیجه گیری: ارائه خلاصه ای از یافته های کلیدی و ارائه نتیجه گیری نهایی در خصوص وضعیت پروژه
- پیشنهادات: ارائه پیشنهادات جهت ارتقای کارایی و اثربخشی پروژه



شرح اجمالی پروژه

شرکت تجارت خلاق هدف با برند خانومی از سال ۱۳۹۳ در زمینه خرده فروشی آنلاین محصولات آرایشی و بهداشتی فعالیت می‌کند. این شرکت با ارائه طیف گسترده‌ای از برندهای معتبر ایرانی و بین‌المللی، امکان انتخاب بهترین محصولات را برای مشتریان خود فراهم کرده است.

خانومی به عنوان یکی از بزرگترین فروشگاه‌های اینترنتی لوازم آرایشی و بهداشتی در ایران، از طریق ارائه خدمات منحصر به فرد، فرآیند خرید را برای مشتریان خود تسهیل می‌کند.

برخی از مزایای خرید از خانومی عبارتند از:

- دسترسی به بیش از ۲۵۰ برند معتبر آرایشی، بهداشتی و مراقبتی
 - ارائه محصولات به صورت مستقیم از تولیدکننده یا واردکننده رسمی
 - تضمین اصالت کالا، قیمت مناسب و تاریخ انقضای درست
 - ارائه خدمات متنوع مانند مشاوره تخصصی، ارسال سریع و مرجوعی آسان
- خانومی در سال ۱۳۹۸ به صورت شرکت سهامی خاص به ثبت رسیده و کلیه حقوق مالکیت آن متعلق به شرکت تجارت خلاق هدف می‌باشد.

در حال حاضر، خانومی با هدف تامین سرمایه در گردش برای خرید و فروش کرم ضد آفتاب، اقدام به جذب سرمایه از طریق پلتفرم تامین مالی جمعی هم‌اشنا کرده است.



مراحل اجرایی پروژه توسط شرکت تجارت خلاق هدف

زنجیره تامین کرم ضد آفتاب در خانومی شامل موارد زیر است:

۱: انتخاب و تامین محصول:

- تحقیق بازار و شناسایی نیاز مشتریان: خانومی با انجام تحقیقات بازار و بررسی نیازها و سلیقه مشتریان، اقدام به انتخاب کرم‌های ضد آفتابی می‌کند که از محبوبیت و تقاضای بالایی در بازار برخوردار باشند.
- انتخاب تامین کنندگان: خانومی با بررسی سوابق و عملکرد تامین کنندگان مختلف، معتبرترین و قابل اعتمادترین تامین کنندگان کرم ضد آفتاب را انتخاب می‌کند.
- انعقاد قرارداد با تامین کنندگان: خانومی با تامین کنندگان منتخب خود قرارداد منعقد می‌کند و شرایط خرید، قیمت، نحوه پرداخت، زمان تحویل و سایر جزئیات مربوط به خرید کرم ضد آفتاب را مشخص می‌کند.

۲: حمل و نقل و انبارداری:

- حمل و نقل: کرم‌های ضد آفتاب از طریق روش‌های مختلف مانند حمل و نقل زمینی، هوایی و دریایی از محل تامین کننده به انبارهای خانومی در ایران منتقل می‌شوند.
- انبارداری: کرم‌های ضد آفتاب در انبارهای خانومی با شرایط مناسب نگهداری می‌شوند تا از کیفیت و سالم ماندن آنها تا زمان فروش اطمینان حاصل شود.

۳: فروش و بازاریابی:

- ایجاد صفحات محصول: برای هر کرم ضد آفتاب، یک صفحه محصول در وب سایت و اپلیکیشن خانومی ایجاد می‌شود. در این صفحات، اطلاعات کاملی از جمله توضیحات محصول، مشخصات فنی، نظرات مشتریان و قیمت ارائه می‌شود.
- بازاریابی و تبلیغات: خانومی از طریق روش‌های مختلف مانند تبلیغات آنلاین، تبلیغات در شبکه‌های اجتماعی، همکاری با اینفلوئنسرها و ایمیل مارکتینگ، کرم‌های ضد آفتاب خود را به مشتریان معرفی می‌کند.
- ارائه تخفیف و پیشنهادات ویژه: خانومی در مناسبت‌های مختلف و یا به طور دوره‌ای، تخفیف و پیشنهادات ویژه برای کرم‌های ضد آفتاب خود ارائه می‌دهد تا مشتریان را به خرید ترغیب کند.



۴: خدمات پس از فروش:

- پاسخگویی به سوالات مشتریان: تیم پشتیبانی خانومی به سوالات و concerns مشتریان در مورد کرم‌های ضد آفتاب به طور کامل و دقیق پاسخ می‌دهد.
- مرجوعی کالا: در صورتی که مشتری از کرم ضد آفتاب خریداری شده رضایت نداشته باشد، می‌تواند آن را مطابق با شرایط مرجوعی کالا به خانومی برگرداند.



جشنواره تخفیفات کرم ضد آفتاب:

خانومی به طور مرتب جشنواره‌های تخفیفی برای کرم‌های ضد آفتاب خود برگزار می‌کند. این جشنواره‌ها فرصتی عالی برای مشتریان هستند تا کرم‌های ضد آفتاب مورد نیاز خود را با قیمت‌های مناسب‌تر خریداری کنند. در این جشنواره‌ها، تخفیف‌های مختلفی بر روی کرم‌های ضد آفتاب اعمال می‌شود. تخفیف‌ها ممکن است به صورت درصدی، ریالی و یا ترکیبی از هر دو باشند. همچنین، خانومی در این جشنواره‌ها، هدایای ویژه و کدهای تخفیف ارائه می‌دهد. مشتریان می‌توانند با استفاده از این کدها، از تخفیف‌های بیشتر در هنگام خرید بهره‌مند شوند.

اطلاع‌رسانی در مورد جشنواره‌های تخفیف کرم ضد آفتاب از طریق روش‌های مختلفی انجام می‌شود. خانومی این جشنواره‌ها را در وب سایت، اپلیکیشن موبایل، شبکه‌های اجتماعی و ایمیل به مشتریان خود اطلاع‌رسانی می‌کند. مراحل برگزاری جشنواره تخفیفات کرم ضد آفتاب به شرح زیر است:

۱: تعیین تاریخ و زمان جشنواره: خانومی با توجه به مناسبت‌ها و استراتژی‌های بازاریابی خود، تاریخ و زمان برگزاری جشنواره تخفیفات کرم ضد آفتاب را تعیین می‌کند.

۲: انتخاب کرم‌های ضد آفتاب مشمول تخفیف: خانومی کرم‌های ضد آفتاب مختلفی را برای ارائه تخفیف در جشنواره انتخاب می‌کند. معیارهایی مانند محبوبیت، برند، قیمت و موجودی در انبار برای انتخاب کرم‌های ضد آفتاب مشمول تخفیف در نظر گرفته می‌شود.

۳: تعیین میزان تخفیف: خانومی میزان تخفیف را برای هر کرم ضد آفتاب به صورت جداگانه تعیین می‌کند. میزان تخفیف ممکن است به صورت درصدی، ریالی و یا ترکیبی از هر دو باشد.



مراحل خرید کرم ضد آفتاب و جشنواره تخفیفات در خانومی

مراحل خرید کرم ضد آفتاب:

۱. **انتخاب محصول:**
 - مشتریان می‌توانند با مراجعه به وب سایت خانومی یا اپلیکیشن موبایل آن، از میان تنوع گسترده‌ای از کرم‌های ضد آفتاب، محصول مورد نظر خود را انتخاب کنند
 - برای سهولت انتخاب، امکان فیلتر کردن محصولات بر اساس برند، نوع پوست، SPF، قیمت و سایر ویژگی‌ها وجود دارد
۲. **افزودن به سبد خرید:**
 - پی از انتخاب محصول، مشتری می‌تواند آن را به سبد خرید خود اضافه کند.
 - امکان تغییر تعداد و یا حذف محصولات از سبد خرید در هر زمان وجود دارد
۳. **ورود به حساب کاربری یا ثبت نام:**
 - برای تکمیل فرآیند خرید، مشتری باید وارد حساب کاربری خود شود یا در صورت عدم عضویت، اقدام به ثبت نام کند.
 - در این مرحله، مشتری باید اطلاعات شخصی و آدرس خود را وارد کند.
۴. **انتخاب روش ارسال و پرداخت:**
 - خانومی روش‌های مختلفی برای ارسال سفارشات به سراسر ایران ارائه می‌دهد. مشتری می‌تواند با توجه به سلیقه و شرایط خود، روش ارسال را انتخاب کند.
 - همچنین، روش‌های مختلفی برای پرداخت وجه سفارش در نظر گرفته شده است. مشتری می‌تواند از طریق درگاه‌های پرداخت اینترنتی وجه سفارش خود را پرداخت کند.
۵. **تایید نهایی و پیگیری سفارش:**
 - پس از انتخاب روش ارسال و پرداخت، مشتری باید سفارش خود را نهایی کند.
 - در این مرحله، فاکتور نهایی برای مشتری ارسال می‌شود و او می‌تواند مراحل پیگیری سفارش خود را از طریق پنل کاربری یا تماس با پشتیبانی خانومی دنبال کند.



گزارش نظارت دوره شش ماهه

تامین سرمایه در گردش خرید و فروش کرم ضد آفتاب شرکت تجارت خلاق هدف

منابع تامین مالی

- تامین مالی از طریق سکوی هم آشنا: درخواست ۱۵۰۰۰۰ میلیون ریال.

تامین مالی انجام گرفته است

The screenshot displays the 'هم آشنا' (Ham Ashna) platform interface. The main heading is 'تامین سرمایه در گردش خرید و فروش کرم های ضد آفتاب تجارت خلاق هدف' (Funding for the purchase and sale of anti-sunburn creams for Tajarat Khلاق Hedef). The interface shows a progress bar for the funding request, which is currently at 100% (150,000,000,000 Rials). The platform also displays various statistics and options, including 'سرمایه گذاران' (Investors) with 297 users, 'سرمایه پذیر' (Fundraising) with 13 months, 'پیش بینی سود' (Profit Forecast) with 24%, and 'مدت طرح' (Project Duration) with 13 months. The interface is in Persian and includes a navigation menu on the left with options like 'مهلت سرمایه گذاری' (Investment Period), 'درخواست مشاوره' (Request Consultation), and 'ماشین حساب تخمین برگشتی' (Return Estimation Calculator).



گزارش نظارت دوره شش ماهه

تامین سرمایه در گردش خرید و فروش کرم ضد آفتاب شرکت تجارت خلاق هدف

برنامه مالی پیش بینی شده در دوره سه ماهه اول مطابق طرح کسب و کار

						شرح	
ماه ششم	ماه پنجم	ماه چهارم	ماه سوم	ماه دوم	ماه اول		
۷۰,۰۰۰	۷۰,۰۰۰	۷۰,۰۰۰	۷۰,۰۰۰	۷۰,۰۰۰	۷۰,۰۰۰	مقدار فروش (عدد کرم ضد آفتاب)	قیمت فروش هر یک واحد (ریال)
۶,۶۵۰,۰۰۰	۶,۶۵۰,۰۰۰	۶,۶۵۰,۰۰۰	۶,۶۵۰,۰۰۰	۶,۶۵۰,۰۰۰	۶,۶۵۰,۰۰۰	جمع ورودی کل درآمد	
۴۶۵,۵۰۰,۰۰۰,۰۰۰	۴۶۵,۵۰۰,۰۰۰,۰۰۰	۴۶۵,۵۰۰,۰۰۰,۰۰۰	۴۶۵,۵۰۰,۰۰۰,۰۰۰	۴۶۵,۵۰۰,۰۰۰,۰۰۰	۴۶۵,۵۰۰,۰۰۰,۰۰۰	مواد	خروجی نقدینگی (ریال)
۴۳۸,۸۲۵,۸۰۰,۰۰۰	۴۳۸,۸۲۵,۸۰۰,۰۰۰	۴۳۸,۸۲۵,۸۰۰,۰۰۰	۴۳۸,۸۲۵,۸۰۰,۰۰۰	۴۳۸,۸۲۵,۸۰۰,۰۰۰	۴۳۸,۸۲۵,۸۰۰,۰۰۰	دستمزد	
۲,۳۲۷,۵۰۰,۰۰۰	۲,۳۲۷,۵۰۰,۰۰۰	۲,۳۲۷,۵۰۰,۰۰۰	۲,۳۲۷,۵۰۰,۰۰۰	۲,۳۲۷,۵۰۰,۰۰۰	۲,۳۲۷,۵۰۰,۰۰۰	هزینه تامین مالی نظارت	
۰	۰	۰	۰	۰	۹,۷۵۷,۰۹۵,۵۴۹	سربار	
۱,۶۱۱,۶۱۸,۱۸۰	۱,۶۱۱,۶۱۸,۱۸۰	۱,۶۱۱,۶۱۸,۱۸۰	۱,۶۱۱,۶۱۸,۱۸۰	۱,۶۱۱,۶۱۸,۱۸۰	۱,۶۱۱,۶۱۸,۱۸۰	کل هزینه های تولید (ریال)	
۴۴۲,۷۶۴,۹۱۸,۱۸۰	۴۴۲,۷۶۴,۹۱۸,۱۸۰	۴۴۲,۷۶۴,۹۱۸,۱۸۰	۴۴۲,۷۶۴,۹۱۸,۱۸۰	۴۴۲,۷۶۴,۹۱۸,۱۸۰	۴۴۲,۷۶۴,۹۱۸,۱۸۰	تغییرات سرمایه در گردش (ریال)	
۰	۰	۰	۰	۹,۷۵۷,۰۹۵,۵۴۹-	۴۵۲,۵۲۲,۰۱۳,۷۲۹	جمع خروجی کل هزینه ها (ریال)	
۴۴۲,۷۶۴,۹۱۸,۱۸۰	۴۴۲,۷۶۴,۹۱۸,۱۸۰	۴۴۲,۷۶۴,۹۱۸,۱۸۰	۴۴۲,۷۶۴,۹۱۸,۱۸۰	۴۴۲,۷۶۴,۹۱۸,۱۸۰	۴۴۲,۷۶۴,۹۱۸,۱۸۰	سرمایه در گردش و نقدینگی حاصل شده	
-	-	-	-	-	-	سرمایه در گردش و ورودی کل درآمد	
۴۴۲,۷۶۴,۹۱۸,۱۸۰	۴۴۲,۷۶۴,۹۱۸,۱۸۰	۴۴۲,۷۶۴,۹۱۸,۱۸۰	۴۴۲,۷۶۴,۹۱۸,۱۸۰	۴۴۲,۷۶۴,۹۱۸,۱۸۰	۴۴۲,۷۶۴,۹۱۸,۱۸۰	۱۲,۹۷۷,۹۸۶,۲۷۱	
۲۲,۷۳۵,۰۸۱,۸۲۰	۲۲,۷۳۵,۰۸۱,۸۲۰	۲۲,۷۳۵,۰۸۱,۸۲۰	۲۲,۷۳۵,۰۸۱,۸۲۰	۲۲,۷۳۵,۰۸۱,۸۲۰	۲۲,۷۳۵,۰۸۱,۸۲۰	۲۲,۷۳۵,۰۸۱,۸۲۰	



گزارش نظارت دوره شش ماهه

تامین سرمایه در گردش خرید و فروش کرم ضد آفتاب شرکت تجارت خلاق هدف

در طرح کسب و کار شرکت پیش بینی کرده بوده است که هر ماه حدود ۷۰۰۰۰ عدد کرم ضد آفتاب را بتواند از طریق سایت خانومی به فروش برساند با توجه به پیش بینی ها قیمت فروش هر عدد کرم ضد آفتاب توسط شرکت ۶۶۵۰۰۰۰ ریال پیش بینی گردیده بوده است همچنین شرکت پیش بینی کرده بود که بتواند هر عدد کرم ضد آفتاب را به قیمت ۶۲۶۸۹۴۰ ریال تهیه نماید که البته در این قیمت هزینه های تخفیفات و بسته بندی و ارسال برای مشتری و ارسال انبار نیز پیش بینی گردیده بود همچنین شرکت پیش بینی کرده بود که هزینه نیروی انسانی برای هر عدد کرم ضد آفتاب معادل ۳۳۲۵۰ ریال و هزینه های سربار برای هر عدد کرم ضد آفتاب معادل ۲۳۰۲۳ ریال میباشد با این نتایج تحلیل نظارتی انجام خواهد پذیرفت

با محاسبات در طرح کسب کار هزینه تمام شده و قیمت فروش به شرح ذیل پیش بینی شده است.

ردیف	شرح
۱	قیمت تمام شده هر عدد کرم ضد آفتاب ۶,۲۷۹,۹۴۰
۲	مبلغ تامین مالی جمعی ۱۵۰,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰
۳	سود تامین مالی ۴۰.۰۰٪
۴	سود ماهانه ۳.۳۳٪
۵	تعداد فروش پیش بینی شده هر ماه ۷۰,۰۰۰
۶	هزینه سود پرداختی شرکت در هر عدد کرم ضد آفتاب ۷۱,۴۲۹
۷	قیمت تمام شده با احتساب سود ۶,۳۵۱,۳۶۹
۸	قیمت فروش پیش بینی شده ۶,۶۵۰,۰۰۰
۹	حاشیه سود هر عدد کرم ضد آفتاب ۲۹۸,۶۳۱

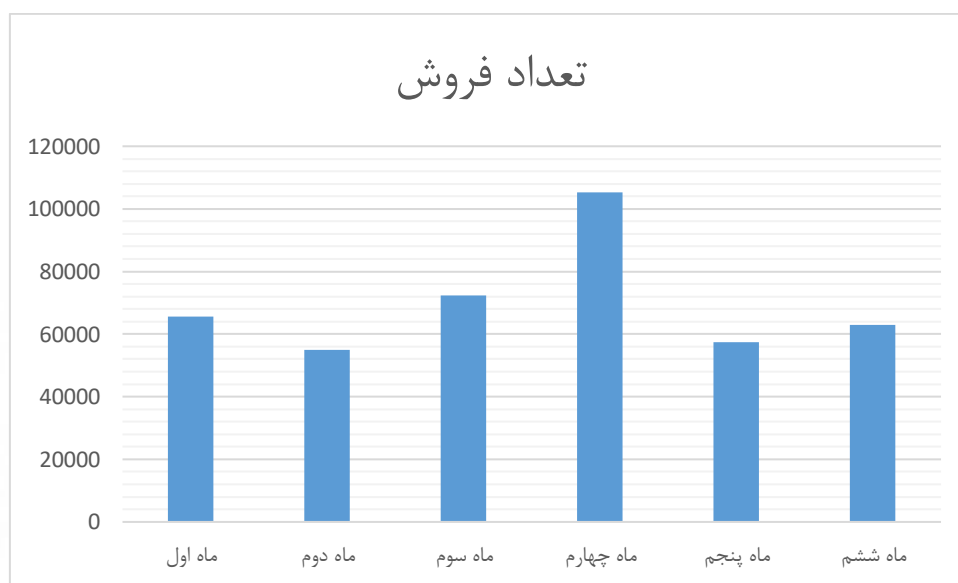


شرح بازدیدهای انجام شده از شرکت خانومی در دوره سه ماهه

یافته های بازدیدها از پروژه :

میزان فروش محصولات

نام دوره	تعداد فروش
ماه اول	۶۵۶۳۷
ماه دوم	۵۴۹۳۹
ماه سوم	۷۲,۲۸۶
ماه چهارم	۱۰۵,۲۴۸
ماه پنجم	۵۷۴۹۳
ماه ششم	۶۲۹۵۴





گزارش نظارت دوره شش ماهه

تامین سرمایه در گردش خرید و فروش کرم ضد آفتاب شرکت تجارت خلاق هدف

با توجه به اطلاعات ارائه شده از طرف شرکت در سامانه نظارت بر طرح های ناظر، به نظر می رسد که شرکت خانومی در سه ماهه اول سال با وجود فروش ۱۹۲۸۶۲ عدد از محصولات خود، اختلاف چندانی از برنامه پیش بینی شده در طرح کسب و کار خود نداشته است.

نام دوره	تعداد فروش
پیش بینی شش ماهه فروش در طرح کسب و کار (عدد کرم ضد آفتاب)	۴۲۰,۰۰۰
محقق شده شش ماهه فروش (عدد کرم ضد آفتاب)	۴۱۸,۵۵۷

با توجه به اطلاعات ارائه شده، شرکت در شش ماهه اول عملکرد قابل قبولی در فروش کرم ضد آفتاب داشته است. به طور خلاصه، نتایج به شرح زیر است:

سه ماهه اول:

- هدف فروش: ۲۱۰,۰۰۰ عدد
- فروش واقعی: ۱۹۲,۸۶۲ عدد
- انحراف از هدف: ۱۷,۱۳۸ عدد کمتر از هدف (حدود ۸.۱۶٪ کمتر از هدف)

سه ماهه دوم:

- هدف فروش: ۲۱۰,۰۰۰ عدد
- فروش واقعی: ۲۲۵,۶۹۵ عدد
- انحراف از هدف: ۱۵,۶۹۵ عدد بیشتر از هدف (حدود ۷.۴۷٪ بیشتر از هدف)

شش ماهه اول (مجموع):

- هدف فروش: ۴۲۰,۰۰۰ عدد
- فروش واقعی: ۴۱۸,۵۵۷ عدد
- انحراف از هدف: ۱,۴۴۳ عدد کمتر از هدف (حدود ۰.۳۴٪ کمتر از هدف)



نتیجه گیری کلی:

- تغییرات ماهانه: شرکت در سه ماهه اول کمی از هدف خود عقب ماند، اما در سه ماهه دوم توانست این عقب ماندگی را جبران کرده و حتی از هدف خود فراتر رود.
- عملکرد کلی: با توجه به اینکه در مجموع، فروش شش ماهه تنها حدود ۰.۳۴٪ کمتر از هدف بوده است، می توان گفت که شرکت عملکرد قابل قبولی داشته است و به هدف کلی خود بسیار نزدیک شده است.
- ثبات نسبی: علیرغم تغییرات ماهانه، شرکت در مجموع توانسته است فروش ثابتی را حفظ کند.

میزان خرید مواد اولیه (کرم ضد آفتاب):

یافته های ناظر:

عنوان هزینه	مبلغ (ریال)	مجموع
هزینه خرید محصول - فروردین	۹۲,۵۱۴,۹۱۳,۶۲۳	۳۰۲,۴۹۳,۱۸۰,۸۱۹
هزینه خرید محصول - اسفند	۱۰۵,۴۷۲,۴۷۲,۷۱۳	
هزینه خرید محصول - اردیبهشت	۱۰۴,۵۰۵,۷۹۴,۴۸۳	
هزینه خرید محصول - خرداد	۱۹۰,۶۰۸,۴۹۵,۷۹۲	۴۳۶,۷۳۰,۸۰۵,۹۸۷
هزینه خرید محصول - تیر	۱۱۷,۰۰۵,۶۵۳,۶۱۵	
هزینه خرید محصول - مرداد	۱۲۹,۱۱۶,۶۵۶,۵۸۰	
مجموع	۷۳۹,۲۲۳,۹۸۶,۸۰۶	



پیش بینی شده در طرح کسب و کار:

پیش بینی خرید مواد اولیه در طرح کسب و کار (ریال)	
۴۳۸,۸۲۵,۸۰۰,۰۰۰	ماه اول
۴۳۸,۸۲۵,۸۰۰,۰۰۰	ماه دوم
۴۳۸,۸۲۵,۸۰۰,۰۰۰	ماه سوم
۴۳۸,۸۲۵,۸۰۰,۰۰۰	ماه چهارم
۴۳۸,۸۲۵,۸۰۰,۰۰۰	ماه پنجم
۴۳۸,۸۲۵,۸۰۰,۰۰۰	ماه ششم
۲,۶۳۲,۹۵۴,۸۰۰,۰۰۰	مجموع

با توجه به تحلیل داده‌های ارائه شده، می‌توان نتیجه‌گیری کرد که شرکت تجارت خلاق هدف در زمینه مدیریت هزینه‌های خرید کرم ضد آفتاب عملکرد بسیار خوبی داشته است.

کاهش قابل توجه هزینه‌های خرید کرم ضد آفتاب نسبت به پیش‌بینی‌های اولیه، نشان‌دهنده بهره‌مندی شرکت از یک استراتژی موفق در تامین کالا است. این دستاورد می‌تواند نتیجه عوامل متعددی از جمله مذاکرات موفق با تامین‌کنندگان، خرید عمده، کشف منابع جدید تامین، بهبود فرآیندهای لجستیکی و یا ترکیبی از این عوامل باشد.

کاهش هزینه‌های خرید کرم ضد آفتاب، مزایای متعددی برای شرکت به همراه داشته است که از جمله آن‌ها می‌توان به موارد زیر اشاره کرد:

- افزایش حاشیه سود: کاهش مستقیم هزینه‌های خرید، منجر به افزایش حاشیه سود در هر واحد محصول شده است.
- افزایش رقابت پذیری: با کاهش قیمت تمام شده محصول، شرکت می‌تواند قیمت‌های رقابتی‌تری را ارائه دهد و سهم بیشتری از بازار را به خود اختصاص دهد.
- انعطاف پذیری مالی: کاهش هزینه‌ها، به شرکت امکان می‌دهد تا در شرایط مختلف بازار، انعطاف‌پذیری بیشتری داشته باشد.



- امکان سرمایه‌گذاری در سایر حوزه‌ها: با کاهش هزینه‌ها، شرکت می‌تواند منابع مالی بیشتری را برای سرمایه‌گذاری در بازاریابی، توسعه محصولات جدید و بهبود تجربه مشتری اختصاص دهد.
پیشنهاد می‌شود که شرکت به منظور حفظ و تقویت این دستاورد، اقدامات زیر را انجام دهد:
 - مستندسازی دلایل کاهش هزینه‌های خرید: دلایل کاهش هزینه‌های خرید را به صورت مستند و دقیق ثبت کنید تا در آینده به عنوان مرجع استفاده شود.
 - پایش مداوم تامین‌کنندگان: به طور مرتب عملکرد تامین‌کنندگان را ارزیابی کرده و به دنبال فرصت‌های جدید برای بهبود شرایط خرید باشید.
 - بهینه‌سازی فرآیندهای لجستیکی: به طور مداوم به دنبال راه‌های بهبود فرآیندهای لجستیکی و کاهش هزینه‌های حمل و نقل و انبارداری باشید.
 - تحلیل رقبا: عملکرد رقبا در زمینه مدیریت هزینه‌های خرید را بررسی کرده و از تجربیات آن‌ها بهره‌برداری کنید.
 - توسعه کانال‌های توزیع جدید: با استفاده از منابع مالی آزاد شده، به توسعه کانال‌های توزیع جدید و افزایش دسترسی مشتریان به محصولات بپردازید.
- در مجموع، کاهش هزینه‌های خرید کرم ضد آفتاب، نشان‌دهنده یک مدیریت موفق در شرکت تجارت خلاق هدف است. با ادامه این رویه و اتخاذ تدابیر مناسب، شرکت می‌تواند به موفقیت‌های بیشتری در بازار رقابتی محصولات آرایشی و بهداشتی دست یابد.



هزینه نیروی انسانی:

هزینه های نیروی انسانی مطابق پیش بینی های انجام شده در طرح کسب و کار	
۲,۳۲۷,۵۰۰,۰۰۰	ماه اول
۲,۳۲۷,۵۰۰,۰۰۰	ماه دوم
۲,۳۲۷,۵۰۰,۰۰۰	ماه سوم
۲,۳۲۷,۵۰۰,۰۰۰	ماه چهارم
۲,۳۲۷,۵۰۰,۰۰۰	ماه پنجم
۲,۳۲۷,۵۰۰,۰۰۰	ماه ششم
۱۳,۹۶۵,۰۰۰,۰۰۰	مجموع

در بررسی های انجام شده، مشخص شد که شرکت خانومی در طرح کسب و کار خود، هزینه ۳۳۲۵۰ ریال را برای هر واحد کرم ضد آفتاب به عنوان هزینه نیروی انسانی پیش بینی کرده بود.

با این حال، ارقام اعلامی شرکت در خصوص هزینه نیروی انسانی در مقایسه با این پیش بینی، دارای اختلاف جزئی بود. شرکت تا زمان تهیه گزارش لیست هزینه های نیروی انسانی خود را در ماه ۵ و ۶ اعلام ننموده بنابراین در این گزارش از مدل پیش بینی استفاده گردید

***تذکره: ممکن است در حسابرسی هزینه های نیروی انسانی دارای اختلاف با گزارش پیش رو باشد اما در هر حال**

ناظر مطابق پیش بینی ها به ازای هر عدد فروش مبلغ ۳۳۲۵۰ ریال را میپذیرد

تحلیل:



گزارش نظارت دوره شش ماهه

تامین سرمایه در گردش خرید و فروش کرم ضد آفتاب شرکت تجارت خلاق هدف

هزینه های نیروی انسانی محقق شده	
۲,۱۸۲,۴۳۰,۲۵۰	ماه اول
۱,۸۲۶,۷۲۱,۷۵۰	ماه دوم
۲,۴۰۳,۵۰۹,۵۰۰	ماه سوم
۳,۳۹۴,۲۴۸,۰۰۰	ماه چهارم
۱,۸۵۴,۱۴۹,۲۵۰	ماه پنجم
۲,۰۳۰,۲۶۶,۵۰۰	ماه ششم
۱۳,۶۹۱,۳۲۵,۲۵۰	مجموع

هزینه های سربار:

هزینه های سربار ماهانه پیش بینی شده در طرح کسب و کار	
۱,۶۱۱,۶۱۸,۱۸۰	ماه اول
۱,۶۱۱,۶۱۸,۱۸۰	ماه دوم
۱,۶۱۱,۶۱۸,۱۸۰	ماه سوم
۱,۶۱۱,۶۱۸,۱۸۰	ماه چهارم
۱,۶۱۱,۶۱۸,۱۸۰	ماه پنجم
۱,۶۱۱,۶۱۸,۱۸۰	ماه ششم
۹,۶۶۹,۷۰۹,۰۸۰	مجموع



هزینه های سربار ماهانه مورد تایید ناظر با توجه به پیش بینی هزینه سربار ۲۳۰۲۳ ریال به ازای هر عدد فروش	
ماه اول	۱,۵۱۱,۱۶۰,۶۵۱
ماه دوم	۱,۲۶۴,۸۶۰,۵۹۷
ماه سوم	۱,۶۶۴,۲۴۰,۵۷۸
ماه چهارم	۲,۴۲۳,۱۲۴,۷۰۴
ماه پنجم	۱,۳۲۳,۶۶۱,۳۳۹
ماه ششم	۱,۴۴۹,۳۸۹,۹۴۲
مجموع	۹,۶۳۶,۴۳۷,۸۱۱

شرکت در مجموع مبلغ بسیار زیادی را به عنوان هزینه های سربار پروژه شناسایی کرده بود، که این رقم اختلاف

بسیار زیادی با هزینه های پیش بینی شده در طرح کسب و کار داشت.

تحلیل:

- **اختلاف قابل توجه:** اختلاف بین هزینه های سربار اعلامی شرکت و هزینه های پیش بینی شده در طرح کسب و کار بسیار زیاد و غیرقابل چشم پوشی بود.
- **شناسایی دلیل اختلاف:** در بررسی ها و جلسات برگزار شده با شرکت، مشخص شد که دلیل اصلی این اختلاف، لحاظ کردن مبلغ تخفیفات در جشنواره های فروش به عنوان بخشی از هزینه های سربار بود.



اقدامات انجام شده:

- اصلاح مبنای محاسبه: ناظر با توجه به مبلغ پیش‌بینی شده ۲۳۰۲۳ ریال به عنوان هزینه سربار فروش هر واحد کرم ضد آفتاب، این عدد را به عنوان مبنای محاسبه جدید قرار داد.
- محاسبه مجدد هزینه‌های سربار: با استفاده از مبنای جدید، هزینه‌های سربار کل پروژه به مبلغ ۹,۶۳۶,۴۳۷,۸۱۱ ریال محاسبه شد.
- انتقال تخفیفات به دسته‌بندی "سایر هزینه‌ها": تخفیفات ارائه شده در جشنواره‌های فروش به عنوان بخشی از "سایر هزینه‌ها" در نظر گرفته شد.

نکات مثبت:

- شناسایی دلیل اختلاف: شرکت با شفافیت دلیل اصلی اختلاف در هزینه‌های سربار را به ناظر ارائه کرد.
- اصلاح مبنای محاسبه: با استفاده از مبنای جدید، محاسبه هزینه‌های سربار به صورت دقیق‌تر و صحیح‌تر انجام شد.
- لحاظ تخفیفات در دسته‌بندی "سایر هزینه‌ها": تخفیفات به درستی به عنوان بخشی از "سایر هزینه‌ها" دسته‌بندی و تفکیک شدند.

نقاط قوت:

- لحاظ تخفیفات در پیش‌بینی‌ها: تخفیفات ارائه شده در جشنواره‌های فروش در پیش‌بینی‌های اولیه نیز لحاظ شده بود.
- استفاده از تخفیفات برای افزایش فروش: شرکت با ارائه تخفیفات در جشنواره‌های فروش، توانسته بود به افزایش فروش محصولات خود دست یابد.



پیشنهادات:

- تفکیک دقیق تر هزینه‌ها: شرکت باید در آینده تفکیک دقیق تر و شفاف‌تری از هزینه‌های خود، به خصوص هزینه‌های سربار، ارائه دهد.
- ارائه گزارش‌های دقیق و مستند: شرکت باید گزارش‌های دقیق و مستندی از هزینه‌های خود، به همراه توضیحات و توجیحات لازم، به سرمایه‌گذاران و ذینفعان ارائه کند.
- استفاده از روش‌های صحیح محاسبه: شرکت باید از روش‌های صحیح و استاندارد برای محاسبه هزینه‌های خود، به خصوص هزینه‌های سربار، استفاده کند.

نتیجه‌گیری:

با وجود اختلاف قابل توجه در هزینه‌های سربار پروژه شرکت خانومی، با شناسایی دلیل اختلاف و اصلاح مبنای محاسبه، این مشکل تا حد زیادی مرتفع شد.

لحاظ تخفیفات در پیش‌بینی‌ها و استفاده از آنها برای افزایش فروش، از جمله نقاط قوت شرکت در این زمینه محسوب می‌شود.

با این حال، شرکت باید در آینده با تفکیک دقیق تر هزینه‌ها، ارائه گزارش‌های دقیق و مستند، و استفاده از روش‌های صحیح محاسبه، عملکرد خود را در این زمینه ارتقا دهد.



بررسی عملکرد شرکت در خصوص پرداخت‌های علی‌الحساب به سکوی تامین مالی

هدف:

هدف از این بررسی، ارزیابی میزان تعهد و پایبندی شرکت به تعهدات خود در قبال سکوی تامین مالی است.

معیار ارزیابی:

- رعایت موعدهای مقرر: آیا شرکت در موعدهای تعیین شده برای پرداخت‌های علی‌الحساب خود به سکوی تامین مالی اقدام کرده است؟
- میزان انضباط: آیا شرکت در پرداخت‌های خود به سکوی تامین مالی منظم و دقیق بوده است؟
- وجود مشکلات: آیا در فرآیند پرداخت‌های علی‌الحساب، مشکلاتی از قبیل تاخیر، نقصان یا عدم پرداخت وجود داشته است؟

تحلیل:

با بررسی اطلاعات مربوط به پرداخت‌های علی‌الحساب شرکت، مشخص شد که:

- رعایت موعدهای مقرر: طبق بررسی‌ها، شرکت در تمامی موعدهای مقرر برای پرداخت‌های علی‌الحساب خود به سکوی تامین مالی اقدام کرده است.
- میزان انضباط: شرکت در پرداخت‌های خود به سکوی تامین مالی منظم و دقیق بوده و هیچ گونه تاخیر یا نقصانی در این زمینه مشاهده نشده است.
- وجود مشکلات: هیچ گونه مشکلی در فرآیند پرداخت‌های علی‌الحساب شرکت به سکوی تامین مالی گزارش نشده است.

نتیجه‌گیری:

بر اساس بررسی‌های انجام شده، شرکت در خصوص پرداخت‌های علی‌الحساب خود به سکوی تامین مالی عملکردی مطلوب و قابل قبول داشته است.

این امر نشان‌دهنده تعهد و پایبندی شرکت به تعهدات خود و همچنین انضباط و دقت در انجام امور مالی است.



نکات مثبت:

- رعایت دقیق مواعدهای مقرر: شرکت در تمامی مواعدهای تعیین شده برای پرداخت‌های علی‌الحساب خود به سکوی تامین مالی تعهد خود را به نحو احسن انجام داده است.

- عدم وجود تاخیر یا نقصان: در بررسی‌ها هیچ گونه تاخیر یا نقصانی در پرداخت‌های علی‌الحساب شرکت مشاهده نشده است.

- عدم وجود مشکل در فرآیند پرداخت: فرآیند پرداخت‌های علی‌الحساب شرکت به سکوی تامین مالی به طور روان و بدون هیچ مشکلی انجام شده است.

پیشنهادات:

با وجود عملکرد مطلوب شرکت در این زمینه، پیشنهاد می‌شود:

- ادامه تعهد به پرداخت‌های به موقع: شرکت باید در آینده نیز نسبت به پرداخت‌های علی‌الحساب خود به سکوی تامین مالی در مواعدهای مقرر اقدام کند.

- حفظ انضباط در امور مالی: شرکت باید انضباط و دقت خود را در انجام امور مالی، به خصوص در زمینه پرداخت‌ها، حفظ کند.

- مستندسازی فرآیند پرداخت: شرکت باید فرآیند پرداخت‌های علی‌الحساب خود به سکوی تامین مالی را به طور کامل مستند کند تا در صورت بروز هرگونه مشکلی در آینده، به راحتی قابل بررسی و پیگیری باشد.

با توجه به عملکرد مطلوب شرکت در خصوص پرداخت‌های علی‌الحساب به سکوی تامین مالی، می‌توان انتظار داشت که این شرکت در آینده نیز به تعهدات خود در قبال سکو و سرمایه‌گذاران عمل کند.



گزارش نظارت دوره شش ماهه

تامین سرمایه در گردش خرید و فروش کرم ضد آفتاب شرکت تجارت خلاق هدف

جدول گزارش عملکرد سه ماهه

جدول گزارش عملکرد سه ماهه شرکت تجارت خلاق هدف با توجه به اعداد مورد تایید ناظر							
جمع	دوره طرح						شرح
	ماه ششم	ماه پنجم	ماه چهارم	ماه سوم	ماه دوم	ماه اول	
۴۱۸,۵۵۷	۶۲,۹۵۴	۵۷,۴۹۳	۱۰۵,۲۴۸	۷۲,۲۸۶	۵۴,۹۳۹	۶۵,۶۳۷	مقدار فروش محصول یک محصولات طرح (عدد)
۳,۰۹۱,۷۲۳	۳,۰۴۵,۴۷۸	۳,۵۰۸,۵۸۷	۳,۰۴۰,۶۵۷	۲,۶۶۹,۶۹۳	۲,۹۳۸,۱۶۰	۳,۱۰۰,۸۵۴	میانگین هزینه تمام شده هر یک محصول از یک محصولات طرح (ریال)
۳,۷۲۰,۱۹۵	۴,۱۰۱,۹۳۷	۴,۰۷۰,۲۵۷	۳,۶۳۹,۰۲۹	۳,۵۸۷,۰۲۰	۳,۴۷۹,۸۰۳	۳,۵۲۵,۴۵۳	میانگین قیمت فروش هر از یک محصولات یک طرح (ریال)
۱۵۰,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰						۱۵۰,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰	ورودی نقدینگی دریافتی از سکو (ریال)
۱,۵۵۷,۱۱۳,۴۶۲,۲۵۰	۲۵۸,۲۳۳,۳۱۳,۱۶۰	۲۳۴,۰۱۱,۳۰۷,۲۳۰	۳۸۳,۰۰۰,۴۸۱,۵۶۰	۳۵۹,۲۹۱,۳۳۹,۶۹۰	۱۹۱,۱۷۶,۸۸۲,۷۵۰	۲۳۱,۴۰۰,۱۳۷,۸۶۰	جمع ورودی کل درآمد حاصل از فروش محصولات طرح (ریال)
۷۳۹,۲۲۳,۹۸۶,۸۰۶	۱۲۹,۱۱۶,۶۵۶,۵۸۰	۱۱۷,۰۰۵,۶۵۳,۶۱۵	۱۹۰,۶۰۸,۴۹۵,۷۹۲	۱۰۴,۵۰۵,۷۹۴,۴۸۳	۹۲,۵۱۴,۹۱۳,۶۲۳	۱۰۵,۴۷۲,۴۷۲,۷۱۳	مواد اولیه
۱۳,۶۹۱,۳۲۵,۲۵۰	۲,۰۳۰,۲۶۶,۵۰۰	۱,۸۵۴,۱۴۹,۲۵۰	۳,۳۹۴,۲۴۸,۰۰۰	۲,۴۰۳,۵۰۹,۵۰۰	۱,۸۲۶,۷۲۱,۷۵۰	۲,۱۸۲,۴۳۰,۲۵۰	نیروی انسانی
۷,۵۰۰,۰۰۰,۰۰۰						۷,۵۰۰,۰۰۰,۰۰۰	کارمزد تامین مالی + نظارت
۹,۶۳۶,۴۳۷,۸۱۱	۱,۴۴۹,۳۸۹,۹۴۲	۱,۳۲۳,۶۶۱,۳۳۹	۲,۴۲۳,۱۲۴,۷۰۴	۱,۶۶۴,۲۴۰,۵۷۸	۱,۲۶۴,۸۶۰,۵۹۷	۱,۵۱۱,۱۶۰,۶۵۱	هزینه های سربار
۷۷۰,۰۵۱,۷۴۹,۸۶۷	۱۳۲,۵۹۶,۳۱۳,۰۲۲	۱۲۰,۱۸۳,۴۶۴,۲۰۴	۱۹۶,۴۲۵,۸۶۸,۴۹۶	۱۰۸,۵۷۳,۵۴۴,۵۶۱	۹۵,۶۰۶,۴۹۵,۹۷۰	۱۱۶,۶۶۶,۰۶۳,۶۱۴	کل هزینه های تولید (ریال)
۵۲۴,۰۱۰,۶۳۳,۵۵۹	۸۱,۷۹۲,۱۲۳,۳۰۸	۸۱,۵۳۵,۷۱۵,۰۳۱	۱۲۳,۵۹۷,۱۸۳,۷۱۶	۸۴,۴۰۷,۸۷۴,۱۴۲	۶۵,۸۱۳,۰۷۳,۱۱۳	۸۶,۸۶۴,۶۶۴,۲۴۹	تخفیفات فروش
۱,۲۹۴,۰۶۲,۳۸۳,۴۲۶	۲۱۴,۳۸۸,۴۳۶,۳۳۰	۲۰۱,۷۱۹,۱۷۹,۳۳۵	۳۲۰,۰۳۳,۰۵۲,۲۱۲	۱۹۲,۹۸۱,۴۱۸,۷۰۳	۱۶۱,۴۱۹,۵۶۹,۰۸۳	۲۰۳,۵۳۰,۷۲۷,۸۶۳	جمع کل هزینه های عملیاتی (ریال)
۱,۲۹۴,۰۶۲,۳۸۳,۴۲۶	۲۱۴,۳۸۸,۴۳۶,۳۳۰	۲۰۱,۷۱۹,۱۷۹,۳۳۵	۳۲۰,۰۳۳,۰۵۲,۲۱۲	۱۹۲,۹۸۱,۴۱۸,۷۰۳	۱۶۱,۴۱۹,۵۶۹,۰۸۳	۲۰۳,۵۳۰,۷۲۷,۸۶۳	جمع کل خروجی نقدینگی (ریال)
۹,۹۹۰,۰۰۰,۰۰۰	۴,۹۹۵,۰۰۰,۰۰۰	۴,۹۹۵,۰۰۰,۰۰۰	۴,۹۹۵,۰۰۰,۰۰۰	۴,۹۹۵,۰۰۰,۰۰۰	۴,۹۹۵,۰۰۰,۰۰۰	۰	پرداخت سود علی الحساب (ریال)
۲۶۳,۹۴۶,۶۴۴,۶۵۱	۳۸۸,۰۷۶,۰۷۸,۸۲۴	۳۴۹,۲۲۶,۲۰۱,۹۹۴	۳۲۱,۹۲۹,۰۷۳,۹۹۹	۲۶۳,۹۴۶,۶۴۴,۶۵۱	۲۰۲,۶۳۱,۷۲۳,۶۶۴	۱۷۷,۸۶۹,۴۰۹,۹۹۷	سرمایه در گردش در دسترس در انتهای دوره (موجودی ریالی در حساب طرح)



گزارش نظارت دوره شش ماهه

تامین سرمایه در گردش خرید و فروش کرم ضد آفتاب شرکت تجارت خلاق هدف

بررسی عملکرد شرکت در زمینه حاشیه سود

پیش بینی:

ردیف	شرح	
۱	قیمت تمام شده هر عدد کرم ضد آفتاب	۶,۲۷۹,۹۴۰
۲	مبلغ تامین مالی جمعی	۱۵۰,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰
۳	سود تامین مالی	۴۰٪
۴	سود ماهانه	۳.۳۳٪
۵	تعداد فروش پیش بینی شده هر ماه	۷۰,۰۰۰
۶	هزینه سود پرداختی شرکت در هر عدد کرم ضد آفتاب	۷۱,۴۲۹
۷	قیمت تمام شده با احتساب سود	۶,۳۵۱,۳۶۹
۸	قیمت فروش پیش بینی شده	۶,۶۵۰,۰۰۰
۹	حاشیه سود هر عدد کرم ضد آفتاب	۲۹۸,۶۳۱

اجرا:

ردیف	شرح	
۱	قیمت تمام شده هر عدد کرم ضد آفتاب	۳,۰۹۱,۷۲۳
۲	مبلغ تامین مالی جمعی	۱۵۰,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰
۳	سود تامین مالی	۴۰.۰۰٪
۴	سود ماهانه	۳.۳۳٪
۵	تعداد فروش	۴۱۸,۵۵۷
۶	هزینه سود پرداختی شرکت در هر عدد کرم ضد آفتاب	۳۵,۸۳۷
۷	قیمت تمام شده با احتساب سود	۳,۱۲۷,۵۶۱
۸	متوسط قیمت فروش	۳,۵۳۵,۵۲۵
۹	حاشیه سود هر عدد کرم ضد آفتاب	۴۰۷,۹۶۴



پیش‌بینی اولیه:

- در طرح کسب و کار شرکت، حاشیه سود هر واحد کرم ضد آفتاب ۲۹۸۶۳۱ ریال پیش‌بینی شده بود.
- این پیش‌بینی با احتساب کلیه هزینه‌ها، تخفیفات و سود سرمایه‌گذاران انجام شده بود.

عملکرد واقعی:

- با توجه به تحلیل داده‌ها و اطلاعات ارائه شده توسط شرکت، حاشیه سود واقعی هر واحد کرم ضد آفتاب ۴۰۷۹۶۴ ریال بوده است. این عدد نسبت به گزارش سه ماهه که عدد ۵۶۴۸۴۲ ریال برآورد گردیده بود ۱۵۶۸۷۸ ریال کمتر می‌باشد اما با توجه به رشد فروش قابل توجه می‌باشد

تحلیل:

- **بهبود قابل توجه حاشیه سود:** حاشیه سود واقعی به دست آمده (۴۰۷۹۶۴ ریال) به طور قابل توجهی ۳۷٪ بیشتر از حاشیه سود پیش‌بینی شده در طرح کسب و کار (۲۹۸۶۳۱ ریال) است.
- **عوامل موثر:** این بهبود می‌تواند ناشی از عوامل مختلفی مانند:
 - کاهش هزینه‌ها
 - افزایش قیمت فروش
 - افزایش تقاضا و فروش
 - کنترل بهتر موجودی
 - مدیریت کارآمد زنجیره تامین باشد

تاثیر بر سرمایه‌گذاران:

- **اطمینان از پرداخت سود:** حاشیه سود به دست آمده (۴۰۷۹۶۴ ریال) به طور قابل توجهی بیشتر از سودی است که شرکت در پیش‌بینی‌های اولیه به سرمایه‌گذاران وعده داده بود (۲۹۸۶۳۱ ریال).
- **جذب سرمایه‌گذاران جدید:** این عملکرد مثبت می‌تواند به جذب سرمایه‌گذاران جدید در تامین مالی‌های اتی این شرکت کمک کند.



مسئولیت اطلاعات:

- تطابق با گزارش حسابرسان: تمامی بررسی‌ها و تحلیل‌ها بر اساس اطلاعات و ارقام ارائه شده توسط شرکت تجارت خلاق هدف انجام شده است.
- مسئولیت مغایرت با گزارش حسابرسان: در صورت وجود هرگونه مغایرت بین اطلاعات ارائه شده توسط شرکت و گزارش نهایی حسابرسان، مسئولیت آن با شرکت تجارت خلاق هدف خواهد بود.

نتیجه‌گیری:

- شرکت تجارت خلاق هدف در زمینه حاشیه سود به ازای هر واحد کرم ضد آفتاب عملکردی بسیار فراتر از پیش‌بینی‌های اولیه خود داشته است.
- این امر نشان‌دهنده مدیریت کارآمد، برنامه‌ریزی دقیق و عملکرد قوی شرکت در این زمینه است.
- عملکرد مثبت شرکت در این زمینه، خبر بسیار خوبی برای سرمایه‌گذاران فعلی و آتی شرکت محسوب می‌شود.

پیشنهادات:

- حفظ و ارتقای عملکرد در زمینه حاشیه سود
 - تنوع‌بخشی به سبد محصولات و ورود به بازارهای جدید
 - برنامه‌ریزی برای افزایش تولید و فروش
 - استفاده از سود حاصله برای توسعه و نوآوری
- با توجه به عملکرد بسیار مثبت شرکت در زمینه حاشیه سود، می‌توان انتظار داشت که این شرکت در آینده نیز به موفقیت‌های خود ادامه دهد.

