کارگزاری بانک صادرات ایران

تاریخ: ۱۴۰۳/۱۱/۰۱
شماره:
۱۵۳۲/ص/۱۴۰۳

جناب آقای هاشمی الیزئی
مدیرعامل محترم شرکت مدبران تجارت ایفا
موضوع: بررسی طرح تأمین مالی سرمایه در گردش تولید و فروش محصولات ضد ریزش و تقویت مو

با سلام و احترام؛

بازگشت به نامه شماره ۰۷/۲۲۰۱۹ مورخ ۱۴۰۳/۱۰/۲۶ در خصوص بررسی طرح تأمین مالی سرمایه در گردش تولید و فروش محصولات ضد ریزش و تقویت مو شرکت **"کیاکام فارمد"**، مطابق بررسی‌های صورت گرفته این شرکت، به مواردی که حاکی از عدم ارائه مطلوب اطلاعات باشد، برخورد نکرده است.

مراتب جهت استحضار و اقدام مقتضی ارسال می‌گردد.

محمد رحمانی
مدیر عامل و عضو هیات مدیره

شرکت کارگزاری بانک صادرات ایران
شماره ثبت ۱۰۲۵۷۸

مدبران تجارت ایفا
شماره ثبت ۵۶۳۱۹۷

شرکت کیا کام فارمد
(سهامی خاص)
شماره ثبت: ۵۴۵۲۶۱

تلفن: ۴۲۳۵۹ (۲۱)
www.saderatbourse.ir
info@saderatbourse.com
تهران، خیابان ولیعصر، بلوار میرداماد،
پلاک ۴۴۰ / کد پستی: ۱۹۶۹۷۷۳۸۱۱

پلتفرم تامین مالی جمعی زیما با مجوز فعالیت از شرکت فرابورس ایران

گزارش ارزیابی

طرح تامین سرمایه در گردش تولید و فروش محصولات ضد ریزش و تقویت مو

"سرمایه پذیر: شرکت کیاکام فارمد"

محمد رحمانی
مدیر عامل و عضو هیات مدیره

شرکت کیا کام فارمد
(سهامی خاص)
شماره ثبت: ۵۲۵۲۶۱

مدیران تجارت ایفا
شماره ثبت: ۵۶۳۱۹۷

به نام خدا

فهرست مطالب

خلاصه مدیریتی طرح: ۳
معرفی شرکت: ۳
سابقه، محصولات و خدمات شرکت: ۳
اطلاعات مالی و حقوقی شرکت: ۵
مشخصات تیم و سهامداران: ۸
معرفی طرح: ۱۰
معرفی محصول و طرح: ۱۰
بازار طرح: ۱۳
ریسک های طرح: ۱۶
مجوزهای اخذ شده: ۱۷
مدل مشارکت: ۱۸
خلاصه مدل مشارکت: ۱۸
ارزیابی مالی اقتصادی طرح: ۲۰
پیش بینی هزینه های طرح: ۲۰
پیش بینی درآمدهای طرح: ۲۱
پیش بینی سرمایه در گردش اجرای هر چرخه عملیات طرح: ۲۲
پیش بینی صورت سود (زیان): ۲۳
جریان نقد مشارکت کنندگان: ۲۴
بررسی سایر مستندات سرمایه پذیر: ۲۵
عدم سو پیشینه مدیران: ۲۵
رتبه بندی و گزارش اعتباری: ۲۵

مدیران تجارت اینا
شماره ثبت: ۵۶۳۱۹۷

محمد رحمانی
مدیر عامل و مشورهیات مدیره

شرکت کارگزاری بانک صادرات ایران

خلاصه مدیریتی طرح:

اطلاعات ارائه دهنده طرح	
نام طرح	تامین سرمایه در گردش تولید و فروش محصولات ضد ریزش و تقویت مو
نماد فارسی طرح	زیماکیام
نماد انگلیسی طرح	Zemakiam
کد بورسی سرمایه پذیر	شرک ۷۸۱۷۰
سرمایه مورد نیاز (میلیارد تومان)	۱۰
طول دوران مشارکت	۱۲
درصد و زمانبندی پرداخت سود پیشبینی شده	۴۳%
ضمانت نامه طرح	ضمانتنامه تعهد پرداخت صندوق شریف
صنعت و زیرصنعت	محصولات شیمیایی – شوینده ها، عطر و محصولات آرایشی
استان محل اجرای طرح	تهران

معرفی شرکت:

عنوان	شرح
نام شرکت	کیاکام فارمد (سهامی خاص)
شماره ثبت شرکت	۵۴۵۲۶۱
تاریخ ثبت شرکت	۱۳۹۸/۰۵/۱۵
شناسه ملی	۱۴۰۰۸۵۲۴۰۰۱
نوع شخصیت حقوقی شرکت	سهامی خاص
نشانی	دفتر مرکزی: تهران، کاووسیه، خیابان عطار، پلاک ۵۰، طبقه همکف کارخانه: سلفچگان، فاز ۱ منطقه ویژه اقتصادی سلفچگان، انتهای خیابان توسعه، پلاک ۱۱۹a و ۱۱۹b
کدپستی	دفتر مرکزی: ۱۹۹۴۷۶۵۶۱۱ کارخانه: ۳۷۴۶۱۳۷۸۴۳

شماره تماس	دفتر مرکزی: ۰۲۱-۲۶۲۹۰۰۱۷ کارخانه: ۰۲۵-۳۳۶۷۷۶۵۸
مشخصات دانش بنیانی شرکت	نمی باشد

سابقه، محصولات و خدمات شرکت:

شرکت کیا کام فارمد (سهامی خاص) به شناسه ملی ۱۴۰۰۸۵۲۴۰۰۱ در تاریخ ۱۳۹۸/۰۵/۱۵ به صورت شرکت سهامی خاص تاسیس شد و طی شماره ۵۴۵۲۶۱ مورخ ۱۳۹۸/۰۵/۱۵ در اداره ثبت شرکتها و مالکیت صنعتی شهر تهران به ثبت رسید. در حال حاضر شرکت کیا کام فارمد (سهامی خاص) جزو شرکتهای فرعی شرکت توسعه فناوریهای نوین کیان الماس مهر (سهامی خاص) است.

طبق ماده ۲ اساسنامه شرکت، موضوع فعالیت شرکت عبارت است از "مشارکت مدیریت، تولید، خرید و فروش، صادرات، پخش و توزیع کلیه کالاهای مجاز، عقد قرارداد با اشخاص حقیقی و حقوقی داخلی و خارجی، اخذ وام و تسهیلات ریالی و ارزی از کلیه بانکهای دولتی و خصوصی و موسسات مالی و اعتباری و خارجی، اخذ و اعطای نمایندگی از شرکتها و موسسات داخلی و خارجی، مشارکت و شرکت در نمایشگاه های بین المللی تخصصی و غیر تخصصی داخل و خارج از کشور، خرید سهام و نیز سرمایه گذاری در سایر شرکتهای تولیدی و بازرگانی داخلی و خارجی و ایجاد شعب و نمایندگی در داخل و خارج از کشور، انجام عملیات بازرگانی از طریق حق العمل کاری بازرایابی و اخذ نمایندگی از شرکتهای داخلی و خارجی و مشارکت با اشخاص حقیقی و حقوقی، تهیه، تولید، توزیع، خرید و فروش و پخش دارو و مواد اولیه آن، مکمل های غذایی لاغری و ورزشی، مکمل های غذایی لاغری و ورزشی گیاهی طبیعی و سنتی، دارو، انواع قرص، کپسول سافت ژل، ژل موضعی، ویال، آمپول، پماد، کرم و کارتریج، شربت، قطره، داروهای گیاهی طبیعی و سنتی و محصولات آرایشی و بهداشتی، محصولات دامپزشکی شامل شوینده و محصولات بهداشتی حیوانات، تولید واردات و فروش غذای ویژه و شیر خشکهای رژیمی و ملزومات دارویی، انواع دارو مکمل های تغذیه ای حیوانات، غذای دام و داروها و مکملهای دامی، شیر خشک، مواد و سموم بهداشتی و واکسن، مواد، ملزومات، وسایل و تجهیزات پزشکی، دندانپزشکی و دامپزشکی، بهداشتی و درمانی بیمارستانی و دندانپزشکی و آزمایشگاهی و توانبخشی (با اولویت تامین و تعدیل نرخ بازار) از طریق منابع داخلی و خارجی و ارائه خدمات و پشتیبانی دانشگاه ها، بیمارستان ها، مراکز درمانی، آزمایشگاهی و توانبخشی در زمینه تطبیق با استانداردها، کالیبراسیون، کنترل کیفیت، مشاوره، مهندسی پزشکی و دارویی، ارائه زیر ساختهای فنی حقوقی و بازرگانی و انجام هرگونه فعالیت مجازی که با موضوع شرکت به طور مستقیم و غیر مستقیم مرتبط باشد. در صورت لزوم پس از اخذ مجوزهای لازم از مراجع ذیربط و انجام سایر فعالیت ها و اقدامات لازم در موارد مرتبط با موضوع شرکت". فعالیت اصلی شرکت در سال مالی مورد گزارش در چارچوب موضوع فعالیت مذکور و تولید محصولات آرایشی و بهداشتی می باشد.

در حال حاضر، شرکت تولیدات خود را از طریق تولید در زیرساخت های متعلق به خود شرکت در کارخانه ای به وسعت ۴۷۶۲ متر مربع (یادداشت ۳-۱۰- و ۲-۶-) انجام می دهد. فروش این شرکت بر اساس صورت های مالی حسابرسی شده ۱۴۰۲ در سال ۱۴۰۲ معادل با ۲۰۰۱۷۰۵۵۲ میلیون ریال، برای سال ۱۴۰۱ بر اساس صورت های

مدیران تجارت ایفا
شماره ثبت: ۵۶۳۱۹۷

شرکت کیا کام فارمد

مالی حسابرسی شده سال ۱۴۰۲ معادل با ۲۵۱،۴۰۲ میلیون ریال و بر اساس صورت های مالی حسابرسی شده سال ۱۴۰۱ برای سال ۱۴۰۰ معادل با ۶۱،۷۵۸ میلیون ریال بوده است.

اطلاعات مالی و حقوقی شرکت:

۱) خلاصه صورتهای مالی شرکت:

خلاصه صورتهای مالی شرکت (میلیون ریال)			
شرح	سال ۱۴۰۲ (صورتهای مالی حسابرسی شده ۱۴۰۲)	سال ۱۴۰۱ (صورتهای مالی حسابرسی شده ۱۴۰۲)	سال ۱۴۰۰ (صورتهای مالی حسابرسی شده ۱۴۰۲)
صورت وضعیت مالی			
جمع دارایی ها	۳،۱۷۷،۴۵۷	۱،۸۱۰،۴۶۵	۱۲۶،۷۳۵
جمع بدهی ها	۱،۸۰۱،۰۸۱	۱،۷۳۸،۳۸۰	۱۱۱،۴۶۷
سرمایه	۵۰۰،۰۰۰	۱۰۰	۱۰۰
سود (زیان) انباشته	۳۲۶،۳۷۶	۶۸،۴۰۸	۱۵،۳۵۸
جمع حقوق صاحبان سهام	۱،۳۷۶،۳۷۶	۷۲،۰۸۵	۱۵،۴۶۸
صورت سود (زیان)			
درآمدهای عملیاتی	۲،۰۱۷،۵۵۲	۲۵۱،۴۰۲	۶۱،۷۵۸
بهای تمام شده درآمدهای عملیاتی	(۷۹۸،۹۱۰)	(۹۸،۱۰۹)	(۱۰،۶۲۲)
هزینه های اداری و عمومی	(۸۷۲،۵۹۵)	(۱۰۲،۷۷۹)	(۲۳،۱۵۳)
سود (زیان) عملیاتی	۳۴۶،۰۴۷	۵۰،۵۱۴	۲۷،۹۸۲
هزینه های مالی	(۳۸،۶۳۸)	۰	۰
هزینه مالیات بر درآمد	(۴،۹۸۸)	(۱۷،۸۳۵)	۰
سود خالص	۳۰۴،۳۹۰	۵۶،۶۱۷	۲۷،۹۸۲

شایان ذکر است شرکت به استناد روزنامه رسمی شماره ۲۳۰۷۸ مورخ ۱۴۰۳/۰۳/۳۰ به استناد صورتجلسه مجمع عمومی فوق العاده مورخ ۱۴۰۲/۱۰/۲۷ تصمیمات ذیل اتخاذ شد سرمایه شرکت از مبلغ ۵۰۰،۰۰۰،۰۰۰،۰۰۰ ریال به مبلغ ۱،۰۰۰،۰۰۰،۰۰۰،۰۰۰ ریال منقسم به ۱،۰۰۰،۰۰۰،۰۰۰ سهم ۱۰۰۰ ریالی با نام عادی که تماما از طریق مطالبات حال شده افزایش یافت و ماده مربوطه در اساسنامه اصلاح و ذیل ثبت از لحاظ افزایش سرمایه در تاریخ فوق الذکر تکمیل و امضا گردیده است.

مدیر عامل و نائب رئیس هیات مدیره
شرکت کارگزاری بانک صادرات ایران
شرکت کیا تام فارمد
(سهامی خاص)
شماره ثبت ۵۶۳۱۹۷
مشاور تجارت ایفا
شماره ثبت ۵۶۳۱۹۷

۲) نسبت های مالی شرکت:

نسبت های مالی		سال ۱۴۰۲ (صورتهای مالی حسابرسی شده ۱۴۰۲)	سال ۱۴۰۱ (صورتهای مالی حسابرسی شده ۱۴۰۲)	سال ۱۴۰۰ (صورتهای مالی حسابرسی شده ۱۴۰۲)
نسبت های نقدینگی	نسبت جاری	%۸۴	%۶۵	%۸۶
نسبت های اهرمی	نسبت بدهی	%۵۷	%۹۶	%۸۸
	نسبت بدهی به حقوق صاحبان سهام	%۱۳۱	%۲۴۱۲	%۷۱۹
	نسبت مالکانه	%۳۳	%۴	%۱۲
نسبت های فعالیت	گردش حسابهای دریافتنی	۲.۱۶	۰.۲۶	۰.۷۶
	دوره گردش حسابهای دریافتنی	۱۶۸.۹۱	۱,۴۰۷.۳۶	۴۷۷.۳۰
	گردش دارایی ها	%۶۳	%۱۴	%۴۹
	متوسط دوره وصول مطالبات- روز	۱۶۹	۱.۴۰۷	۴۷۷
	گردش موجودی کالا	۳	۲	۱
	دوره گردش موجودی کالا	۱۴۱	۲۰۸	۳۰۹
	گردش حساب های پرداختنی	۰.۵۷	۰.۰۶	۰.۱۱
	دوره گردش حسابهای پرداختنی	۶۴۰	۵,۸۲۸	۳,۳۸۳
نسبتهای سودآوری	حاشیه سود (زیان) ناخالص	%۶۰	%۶۱	%۸۳
	حاشیه سود (زیان) عملیاتی	%۱۷	%۲۰	%۴۵
	حاشیه سود (زیان) خالص	%۱۵.۰۹	%۲۳-۵۲	%۴۵.۳۱
	بازده دارایها (ROA) = سود خالص به دارایی ها	%۱۰	%۳	%۲۴.۱
	بازده حقوق صاحبان سهام (ROE) = سود خالص به حقوق صاحبان سهام	%۲۲	%۷۹	%۱۸۱

وحید رحمانی
مدیر مالی و امور مالیات مدیره
مدیران تجارت آینا
شماره ثبت: ۵۶۳۱۹۷
شرکت کیا کاوشگران آرمند

۳) تامین مالی از سایر سکوهای تامین مالی جمعی:

نام سکو	نام طرح	مبلغ تامین مالی (میلیارد تومان)	تاریخ تامین مالی	دوران مشارکت	شیوه پرداخت سود پیش بینی شده	تضمین
اسمارت فاند	تولید محصولات آرایشی و بهداشتی (ترمیم کننده پوست صورت و پا)	۱۵	۱۴۰۳/۰۸/۱۶	۱۲ ماه	هر سه ماه یکبار ۱۱.۲۵% در مجموع ۴۵%	ضمانت شخص ثالث
حلال فاند	تامین سرمایه در گردش به منظور تولید و فروش لوازم آرایشی	۱۵	۱۴۰۳/۰۵/۱۰	۱۲ ماه	هر سه ماه یکبار ۱۰.۲۵% در مجموع ۴۱%	تعهد پرداخت صندوق ماشین سازی
حلال فاند	تامین سرمایه در گردش به منظور خرید مواد اولیه تولید ۳ نوع محصول آرایشی و بهداشتی	۵	۱۴۰۳/۰۲/۲۳	۱۰ ماه	ماهانه ۴% در مجموع ۴۰	تعهد پرداخت صندوق صنایع فرهنگی سپهر
آی بی کراد	تامین سرمایه در گردش مورد نیاز شرکت کیاکام فارمد جهت تولید و فروش ضد لک و روشن کننده صورت، ترمیم کننده و بازسازی کننده صورت و ضد آفتاب	۲۵	۱۴۰۳/۰۲/۰۱	۱۲ ماه	هر ماه ۲.۷۵% در مجموع ۳۳%	تعهد پرداخت
آی بی کراد	تامین سرمایه در گردش شرکت کیاکام فارمد به منظور تولید و فروش انواع محصولات آرایشی بهداشتی	۲۰	۱۴۰۲/۱۰/۲۷	۱۲ ماه	هر ماه ۲.۴۱۷% در مجموع ۲۹%	توثیق سهام
آی بی کراد	تامین سرمایه در گردش شرکت کیاکام فارمد	۱۵	۱۴۰۱/۰۸/۰۴	۱۲ ماه	هر سه ماه یکبار ۸% در مجموع ۲۳%	توثیق سهام

قابل ذکر است که ده درصد مبالغ جدول بالا آورده شرکت در کمپین تامین مالی جمعی بوده که جز بدهی شرکت نمی‌باشد.

محمد رحمانی
مدیر عامل و عضو هیات مدیره

شرکت کارگزاری مانک صادرات ایران

شرکت کیا کام فارمد

ممیزان تجارت آینده
شماره ثبت: ۵۶۳۱۹۷

۴) اطلاعات دعاوی حقوقی شرکت:

براساس گزارش حسابرس شرکت در صورت های مالی حسابرسی شده سال ۱۴۰۲ و عطف به یادداشت ۲-۲۶- جهت مالیات بر عملکرد سال ۱۴۰۰ مبلغ ۱۲،۵۸۸ میلیون ریال توسط سازمان امور مالیاتی برگه تشخیص صادر شده است که مورد اعتراض شرکت قرار گرفته و تا تاریخ تهیه صورتهای مالی، نتیجه اعتراض مشخص نشده است.

مشخصات تیم و سهامداران:

۱) اعضای هیات مدیره و مدیرعامل:

ترکیب اعضای هیات مدیره و مدیرعامل به استناد روزنامه رسمی شماره ۲۳۱۹۰ مورخ ۱۴۰۳/۰۸/۱۶ به شرح جدول زیر است:

نام و نام خانوادگی / نام شرکت	نام نماینده شخص حقوقی	کد ملی/شناسه ملی	سمت
توسعه فناوری های نوین کیان الماس مهر	محسن امینی نیک	۱۲۸۵۸۵۴۱۰۱/ ۱۴۰۰۸۴۰۹۰۸۷	رئیس هیئت مدیره
توسعه سرمایه گذاری تجاری کیان الماس مهر	میثم شهریور	۰۳۸۵۴۰۰۱۸۸/ ۱۴۰۰۸۳۲۸۲۹۸	نایب رئیس هیئت مدیره
آریان تجارت کیان امید	امیر حسین ذوالفقاری پور	۰۴۵۱۶۰۱۴۱۱/ ۱۴۰۰۹۷۱۵۴۷۷	مدیرعامل و عضو هیئت مدیره

کلیه اوراق و اسناد تعهدآور و بانکی از قبیل چک و سفته و برات با امضاء ۲ نفر از ۳ نفر اعضاء هیات مدیره و مهر شرکت معتبر می باشد. اوراق و مکاتبات عادی با امضاء هر یک از اعضاء هیات مدیره به همراه مهر شرکت معتبر است. اوراق و اسناد عادی و رسمی مربوط به ترهین و توثیق و نقل و انتقال سهام و اموال منقول و غیر منقول شرکت با امضای ثابت رئیس هیات مدیره و یکی از اعضای هیات مدیره به همراه مهر شرکت معتبر می باشد.

محمد رحمانی
مدیر عامل و عضو هیات مدیره

۲) ترکیب سهامداران:

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی فوق العاده مورخ ۱۴۰۲/۱۰/۲۷ تصمیمات ذیل اتخاذ شد سرمایه شرکت از مبلغ ۵۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰ ریال به مبلغ ۱۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰ ریال منقسم به ۱۰۰۰۰۰۰۰۰ سهم ۱۰۰۰ ریالی با نام عادی که تماما از طریق مطالبات حال شده افزایش یافت و ماده مربوطه در اساسنامه اصلاح و ذیل ثبت از لحاظ افزایش سرمایه در تاریخ فوق الذکر تکمیل و امضا گردیده است. مشخصات سهامداران شرکت براساس جدول ذیل می باشد:

ردیف	نام سهامدار	نوع شخصیت حقوقی	درصد سهام	تعداد سهام
۱	شرکت توسعه فناوری های نوین کیان الماس مهر	سهامی خاص	۹۹.۹۹۹	۹۹۹.۹۹۰.۰۰۰
۲	شرکت توسعه سرمایه گذاری تجاری کیان الماس مهر	سهامی خاص	۰.۰۰۰۵	۵.۰۰۰
۳	شرکت آریان تجارت کیان امید	سهامی خاص	۰.۰۰۰۵	۵.۰۰۰
	جمع		۱۰۰	۱.۰۰۰.۰۰۰.۰۰۰

۳) تعداد نیروی انسانی شرکت:

براساس صورتهای مالی حسابرسی شده سال ۱۴۰۲ شرکت، جمع کل کارکنان در استخدام شرکت ۱۶۷ نفر میباشد.

محمد رحمانی
مدیر عامل و عضو هیات مدیره

معرفی طرح:

معرفی محصول و طرح:

- معرفی محصولات طرح

در این طرح شرکت کیاکام فارمد (سهامی خاص) قصد دارد تا از محل تامین مالی جمعی به مبلغ ۱۰۰،۰۰۰ میلیون ریال (۱۰ میلیارد تومان) سرمایه در گردش تولید و فروش محصولات ضد ریزش و تقویت مو با برند سیسپرسا و تحت عناوین زیر را تامین کند:

۱- شامپو ضد ریزش مو سیستئین B۶ سیسپرسا

۲- تونیک ضد ریزش مو سیستئین B۶ سیسپرسا

در ادامه به تشریح هر یک از این محصولات اقدام خواهد شد.

❖ شامپو ضد ریزش مو سیستئین B۶ سیسپرسا

بنابه اطلاعات مندرج در وب سایت رسمی شرکت کیاکام فارمد در رابطه با مشخصات محصولات شرکت، شامپو ضد ریزش مو سیسپرسا با فرموﻻسیونی فاقد سولفات و با کارایی بالا به آرامی پوست کف سر و ریشه های نازک و مستعد ریزش مو را تمیز می‌کند. این محصول با بهره‌مندی از ترکیبات موثر رشد مو و آنتی اکسیدان های اختصاصی محافظت از موها که با استفاده از فناوری های روز قادر به نفوذ حداکثری به پوست اسکالپ و ریشه موها هستند؛ به ترمیم چرخه رشد طبیعی موها کمک می‌کند و باعث بهبود رشد، ضخامت و حجم موها می‌شود.

ترکیبات موثر شامپو ضد ریزش مو سیستئین B۶ به شرح ذیل می باشند:

- کافئین
- ویتامین(B۶، B۵، بیوتین)
- ۲۱ نوع اسید آمینه ضروری از جمله سیستئین
- زینک اکساید
- هیالورونیک اسید
- جوانه گندم
- عصاره جوانه سویا
- اسکوتلاریا بایکالنسیس
- عصاره جوانه نخود فرنگی
- عصاره گل شبدر قرمز

محمد رحمانی
مدیر عامل و عضو هیات مدیره

شرکت فارگواری بانک صادرات ایران
سهامی خاص
شماره ثبت ۲۵۷۸

مدیران تجارت اینا
شماره ثبت: ۵۶۳۱۹۷

شرکت کیا کام فارمد
(سهامی خاص)
شماره ثبت ۵۶۳۱۹۷

مکانیسم عمل شامپو ضد ریزش مو سیستئین B۶ نیز بدین شرح است که عصاره های جوانه گندم، سویا، نخود فرنگی، اسکوتلاریا بایکالنسیس و عصاره گل شبدر قرمز، کمپلکسی از مهار کننده های طبیعی DHT (هورمون عامل ریزش مو) هستند که باعث تقویت فولیکول‌های مو، رفع شوره موی سر و نیز التیام پوست کف سر می‌شوند. کافئین با افزایش جریان خون مویرگی به تغذیه بهینه ریشـــه موها کمک می‌کند و ویتامین های B۶ و B۵ و بیوتین به عنوان مواد مغذی ضروری و آنتی اکسیدان‌ها از ریزش موها جلوگیری می‌کنند. ضمناً، کمپلکس اسیدهای آمینه شامل سیستئین به همراه هیالورونیک اسید موجب آبرسانی و بازسازی تارهای مو می‌شود. زینک اکساید نیز با خواص ضد میکروبی و ضد التهاب باعث سلامت و محافظت پوست کف سر می‌شود.

در رابطه با مزیت های شامپو ضد ریزش مو سیستئین B۶ می توان عنوان نمود که این محصول:

- مهارکننده هومورن DHT به منظور کمک به پیشگیری از ریزش مو
- کمک به تقویت و رویش مو
- احیا کننده سلامت پوست کف سر با کمک خواص آنتی اکسیدان، ضدالتهاب و ضد عوامل ایجاد کننده شوره و خشکی
- حاوی عصاره های گیاهی موثر در بازسازی و احیا سلامت مو
- بازسازی ساختار تارهای مو
- عوارض جانبی شامپو ضد ریزش مو سیستئین B۶
- این محصول فاقد هرگونه سولفات و مواد حساسیت زا است

بنابه اعلام شـــرکت تولیدکننده، روش مصـــرف شـــامپو ضـــد ریزش مو ســـیســـتئین B۶ ، هفته‌ای ســـه مرتبه می باشد.همچنین توصیه می شود که برای اثر بخشی بیشتر این محصول، از تونیک ضد ریزش مو سیسپرسا در کنار این محصول استفاده شود. استفاده از شامپو ضد ریزش سیسپرسا منع و محدودیت ندارد و از این شامپو می‌توان بدون محدودیت زمانی استفاده کرده و از خواص تحریک کننده رشد مو و فاقد سولفات بودن آن بهره برد.

❖ تونیک ضد ریزش مو سیستئین B٦ سیسپرسا

شرکت کیاکام فارمد (سهامی خاص) در وب سایت رسمی خود در رابطه با تونیک ضدریزش مو سیستئین B٦ سیسپرسا چنین عنوان می کند که این تونیک با اثربخشی بالا برای کاهش ریزش، کمک به رویش مجدد و حفظ سلامت مو و پوست کف سر (اسکالپ) طراحی شده است. این محصول با به کارگیری فرمولاسیونی نوآورانه و ترکیبات موثر به کار رفته در تونیک ضد ریزش مو سیسپرسا با حداکثر جذب و اثربخشی، باعث مهار آنزیم ۵-آلفا ردوکتاز (هورمون عامل ریزش مو) شده و با بهینه سازی چرخه رشد مو و نیز با رفع التهابات اسکالپ و کنترل شوره سر به افزایش رشد موها و جلوگیری از ریزش آنها کمک می‌کند.

ترکیبات موثر تونیک ضد ریزش مو سیستئین B٦ سیسپرسا به شرح ذیل می باشد:

محمد رحمانی
مدیر عامل و عضو هیات مدیره

- کافئین
- نیاسینامید
- ویتامین (E، C، B٦ ، بیوتین)
- ۲۱ نوع اسید آمینه ضروری از جمله سیستئین
- پروتئین شیر
- وینبفرین
- رزماری
- سدر
- مریم کوهی
- کاج نروژی

مکانیسم عمل تونیک ضد ریزش مو سیستئین B٦ سیسپرسا بدین ترتیب است که عصاره های گیاهی به کار رفته در این محصول شامل عصاره های رزماری، سدر، مریم کوهی، کاج نروژی و وینیفرین ضمن مهار DHT با خواص ضد میکروبی، ضد شوره، و ضد التهاب باعث رفع مشکلات اسکالپ می‌شوند. در کنار این موارد، کافئین نیز با افزایش جریان خون مویرگی به خون رسانی و تغذیه بهینه ریشه موها کمک می‌کند. ضمناً، ویتامین های E ، C، B٦ و بیوتین و نیاسینامید به عنوان مواد مغذی ضروری و آنتی اکسیدان ها از ریزش موها جلوگیری می‌کنند. کمپلکس اسیدهای آمینه شامل سیستئین نیز به بازسازی تارهای مو کمک می‌کنند.

مزیت تونیک ضد ریزش مو سیستئین B٦ سیسپرسا به شرح زیر می باشند:

- حاوی کافئین جهت افزایش گردش خون مویرگی و تقویت فولیکول های مو
- حاوی ۳ مهار کننده هورمون DHT برای جلوگیری از ریزش مو
- حاوی نیاسینامید و ویتامین های آنتی اکسیدان برای افزایش سلامت اسکالپ
- حاوی کمپلکس گیاهی موثر در بازسازی و احیا سلامت مو
- تغذیه عمقی فولیکول های مو
- بازسازی ساختار تارهای مو

روش مصرف تونیک ضد ریزش مو سیستئین B٦ سیسپرسا این گونه است که باید به مدت ۶ هفته، روزی یکبار مقدار پنج پاف از تونیک سیسپرسا را بر روی پوست کف سر اسپری نموده و به آرامی آن را ماساژ داد. بعد از مصرف ۶ هفته، مصرف باید به صورت هفته ای ۳ روز و روزی یک مرتبه ادامه یابد. ضمناً پیشنهاد شده است که برای اثربخشی بهتر این محصول از شامپو ضد ریزش مو سیسپرسا به همراه این محصول استفاده کنید. توصیه می‌شود

محمد رحمانی
مدیر عامل و عضو هیات مدیره
شرکت کارگزاری بانک صادرات ایران

مدیران تجارت ایفا
شماره ثبت: ۵۶۳۱۹۷

شرکت کیا کامیاران

حداقل به مدت شش هفته به صورت روزانه و پس از آن به صورت سه بار در هفته از تونیک ضد ریزش سیسپرسا استفاده کنید.

- استراتژی بازاریابی شرکت

عطف به یادداشت ۱-۱۲- صورتهای مالی حسابرسی شده سال ۱۴۰۲ شرکت کیاکام فارمد (سهامی خاص)، شایان ذکر است که این شرکت با افق و چشم انداز میان مدت برای کسب سهم بازار هدفگذاری شده که بسته به نوع محصولات متفاوت می باشد، برنامه استراتژی تدوین نموده است و در این راستا نسبت به بررسی تقاضای بازار و چگونگی افزایش ضریب نفوذ برند و جذب مشتریان و مصرف کننده های وفادار و پایدارسازی برند و محصولات اقدام نموده و جهت ایجاد حس وفاداری در جامعه هدف و رقابت با سایر رقبا، از ابزارهای مختلف از جمله ارتباط با پزشکان متخصص و مشاورین مجرب پوست و زیبایی و نیز حضور در همایش ها کنگره ها و نمایشگاه ها و تمامی رویدادهای مرتبط به منظور ارتباط مستقیم با متخصصان این حوزه استفاده نموده است تا امکان دستیابی به بازار هدف و ارتباط مستقیم و غیر مستقیم با مشتریان را داشته باشد.

همچنین شرکت کیاکام فارمد جهت بازاریابی و بازارسازی مبادرت به لانچ محصولات و دستیابی به نقاط مصرف در محدوده جغرافیایی داخل کشور از طریق ویزیت علمی پزشکان و داروخانه ها، اعطا، تخفیف های انگیزشی و تولید محتوا در فضای مجازی نموده است و مخارج متحمله در این حوزه که وفق استانداردهای حسابداری مرتبط با درآمدهای آتی بوده است را با عنوان مخارج انتقالی به دوره های آتی منعکس نموده و به نسبت تحقق اهداف مربوطه مخارج مذکور را مستهلک می نماید. شایان ذکر است روند تقبل مخارج مذکور تا دستیابی به ثبات محصول ادامه خواهد داشت و لذا در هر دوره مالی ضمن افزودن مخارج مرتبط به این سرفصل، متناسب با میزان تحقق اهداف مذکور اقدام به مستهلک نمودن مخارج مزبور می شود.

درنهایت قابل ذکر است که سود پیشبینی شده این طرح برای ۱۲ ماه دوران مشارکت هر سه ماه یکبار ۱۰.۷۵% و در کل معادل با ۴۳% در نظر گرفته شده است.

بازار طرح:

- وضعیت فعلی و روند بازار محصولات ضد ریزش مو

ریزش مو یکی از مشکلات شایع در میان مردان و زنان ایران است و عوامل متعددی باعث بروز این مشکل می‌شوند. برای بررسی وضعیت ریزش مو در ایران، به چندین منبع و شاخص اشاره می‌کنیم:

محمد رحمانی
مدیر عامل و عضو هیات مدیره

مدیران تجارت ایفا
شماره ثبت: ۵۶۳۱۹۷

شرکت کیا کام فارمد

۱- براساس یک مطالعه منتشر شده در مجله "Journal of Dermatology and Cosmetology" در سال ۲۰۲۱ که به بررسی شیوع ریزش مو در جمعیت‌های مختلف ایران پرداخته است، براساس مطالعات، ریزش مو به ویژه در سنین بالاتر، و تحت تاثیر عوامل مختلف نظیر ژنتیک، هورمون‌ها، تغذیه و استرس شایع است. طبق تحقیقات انجام‌شده، حدود ۲۵ درصد از مردان و ۱۵ درصد از زنان در ایران به نوعی با ریزش مو مواجه هستند.

۲- مقالات علمی و گزارشات منتشر شده در زمینه فیزیولوژی مو و تاثیرات هورمونی، مانند مقالات موجود در "PubMed" و "Scopus" عوامل موثر در ریزش مو را موارد زیر شناسایی کرده اند:

- عوامل ژنتیکی: تاریخچه خانوادگی و ژنتیک به‌عنوان یک عامل موثر شناخته می‌شود.
- استرس: فشارهای روانی ناشی از مشکلات شغلی و اجتماعی و همچنین تغییرات در سبک زندگی.
- تغذیه: غذای نامناسب و کمبود ویتامین‌ها و مواد معدنی مانند آهن و زینک.
- هورمون‌ها: تغییرات هورمونی، به ویژه در دوران بارداری و یائسگی، می‌تواند تأثیرگذار باشد.

۳- در برخی گزارش های مطالعات بازار از شرکت‌های تحقیقاتی مانند "Statista" و "Market Research Future" که به وضعیت و ترندهای بازار محصولات مراقبت از مو اشاره دارند عنوان شده است که با توجه به افزایش آگاهی عمومی در مورد ریزش مو، بازار محصولات مربوط به درمان این مشکل نیز در حال رشد است. محصولات موضعی، شامپوهای ضد ریزش، مکمل‌های غذایی و روش‌های پزشکی مانند پیوند مو، به‌عنوان روش‌های درمانی عمده برای این موضوع مطرح هستند.

٤- برنامه‌های آموزشی و کمپین‌های آگاهی‌رسانی از سوی متخصصین پوست و مو در مجلات و سایت‌های بهداشتی معتبر، افزایش توجه به بهداشت و سلامت پوست و مو در جامعه ایرانی، به‌ویژه در سال‌های اخیر، موجب شده که مردم به دنبال راه‌های جدید برای مقابله با ریزش مو و تقویت آن باشند. برگزاری برنامه‌های آموزشی و سمینارها می‌تواند به افزایش آگاهی عمومی کمک کند.

وضعیت ریزش مو در ایران به دلیل عوامل متعددی از جمله ژنتیک، استرس، تغذیه و تغییرات هورمونی رو به افزایش است. این وضعیت نیاز به توجه بیشتر از سوی جامعه، ارائه محصولات و خدمات مناسب مراقبت از مو و افزایش آگاهی عمومی در این زمینه دارد.

حجم بازار محصولات تقویت مو و مبارزه با ریزش مو در ایران در سال‌های اخیر روند رو به رشدی داشته است. عواملی مانند افزایش آگاهی نسبت به بهداشت شخصی، تمایل به زیبایی و مراقبت از مو، و همچنین شیوع مشکلات مربوط به ریزش مو باعث شده تا این بازار رشد قابل توجهی را تجربه کند. در ادامه به برخی از اطلاعات که می‌تواند به درک بهتر حجم بازار کمک کند اشاره می‌شود:

۱. حجم بازار

محمد رحمانی
مدیر عامل و عضو هیات مدیره

براساس برخی گزارشات و پیش‌بینی‌های شرکت‌های مشاوره بازار و تحلیل‌گران صنعت آرایشی و بهداشتی، مانند "Market Research Future" و "Grand View Research" در رابطه با حجم بازار محصولات مراقبت از مو در ایران، تخمین‌زده می‌شود که در سال‌های گذشته ارزش دلاری این بازار به بیش از ۱ میلیارد دلار رسیده باشد و انتظار می‌رود که این رقم با نرخ رشد سالانه بین ۱۰ تا ۱۵ درصد افزایش یابد.

۲. ترکیب بازار

حجم بازار محصولات تقویت مو و درمان ریزش مو متشکل از دسته‌های مختلفی از محصولات است:

الف) شامپوها و حالت دهنده ها: این دسته معمولاً بزرگ‌ترین سهم را در بازار دارد.

ب) محصولات موضعی و درمانی: شامل سرم‌ها، اسپری‌ها و لوسیون‌هایی که برای درمان ریزش مو به کار می‌روند.

ج) مکمل‌های خوراکی: مکمل‌های غذایی که به تقویت مو کمک می‌کنند.

۳. تمایل به محصولات طبیعی

با توجه به افزایش آگاهی نسبت به ترکیبات شیمیایی و مضرات آنها، محصولات طبیعی و ارگانیک همواره مورد توجه مخاطبان قرار گرفته است. این تمایل به افزایش سهم محصولاتی که بر پایه ترکیبات طبیعی هستند، کمک کرده است تا رونق این بخش از بازار رشد کند.

۴. گروه‌های جمعیتی

الف) مردان و زنان: بیشترین مصرف‌کنندگان محصولات تقویت مو شامل مردان و زنان در سنین مختلف هستند. اما تحقیقاتی نشان می‌دهد که مردان به طور خاص به دنبال راه‌حل‌های مؤثر برای ریزش مو هستند.

ب) جوانان: جوانان به ویژه در دهه‌های دوم و سوم زندگی تمایل بیشتری به خرید محصولات مراقبت از مو دارند.

۵. استعداد و رقابت در بازار

با رشد این بازار، بسیاری از برندهای داخلی و خارجی به بازار ایران ورود پیدا کرده‌اند و رقابت در حال افزایش است.

درنهایت می توان عنوان کرد حجم بازار محصولات تقویت مو و مبارزه با ریزش مو در ایران در حال افزایش است و این روند به دلیل عوامل مختلفی نظیر آگاهی در مورد مشکلات ریزش مو و همچنین تمایل به استفاده از محصولات بهداشتی و آرایشی بهتر، ادامه خواهد داشت. با افزایش تمایل به محصولات طبیعی و ارگانیک، این بخش از بازار نیز به رشد خود ادامه خواهد داد.

محمد رحمانی
مدیر عامل و عضو هیات مدیره

ریسک های طرح:

عوامل ریسک	شرح ریسک
ریسک فنی تولید و دانش فنی	تولید محصولات مورد نظر طرح توسط شرکت مستلزم دارا بودن فرموﻻسیون های پیچیده می باشد که شرکت با توجه به سابقه تولید و فروش قبلی این محصولات به آن دست یافته است و توانسته بر این اساس مجوزات لازم را از رگوﻻتور دریافت نماید. لیکن به دلیل آنکه مدت زمان زیادی از راه اندازی خط تولید کارخانه شرکت نگذشته است، ممکن است از محل استقرار دانش فنی در خط تولید جدید شرکت، اندکی ریسک متوجه اجرای طرح باشد که به مرور زمان و با پیشرفت پروژه انتظار می رود مقدار آن (در صورت وجود) کاهش یابد.
ریسک تامین مواد اولیه و یا سایر الزامات طرح	با توجه به اینکه بخش عمده ای از مواد اصلی تشکیل دهنده فرموﻻسیون محصول به صورت وارداتی از کشورهای آلمان و ترکیه تامین می شود، این طرح همواره از این محل با ریسک مواجه خواهد بود؛ هرچند این شرکت در چند سال گذشته توانسته است بدون مشکل خاصی این واردات را با موفقیت انجام دهد.
ریسک بازار فروش محصولات	با بررسی صورتهای مالی شرکت مشخص می شود که شرکت دارای سابقه فروش این محصولات بوده است و اکنون که امکان تولید این محصولات در زیرساخت های تولیدی خود شرکت میسر شده است (قبلاً این محصولات از طریق تولید قراردادی تولید شده و به فروش می رسیدند) امکان افزایش چند صد درصدی تیراژ تولید و فروش فراهم آمده است و شرکت بر این اساس استراتژی بازاریابی خود را تدوین و برای آن بودجه لازم را تدارک دیده است لذا ریسک فروش محصولات طرح را می توان اندک ارزیابی نمود.
ریسک وصول مطالبات از مشتریان	با تجزیه تحلیل صورتهای مالی حسابرسی شده شرکت در سالهای اخیر مشاهده می شود که این شرکت در حال کاهش چشمگیر دوره وصول مطالبات خود می باشد و این امر به منزله کاهش ریسک عدم بازپرداخت مطالبات حاصل از فروش می باشد. به هر حال بنابه ماهیت محصولات طرح، این محصولات باید از طریق شرکتهای پخش دارای مجوز رگوﻻتور به دست مصرف کنندگان نهایی برسند و عموماً شرکتهای پخش به صورت مدت دار هزینه محصول را پرداخت می نمایند لیکن این شرکتها از اعتبار بالایی برخوردار بوده و ریسک شدیدی از محل عدم بازپرداخت مطالبات متصور نمی باشد.
ریسک نوسان نرخ ارز	همانطور که عنوان شد، بخش قابل توجهی از مواد اولیه تولید محصولات وارداتی هستند لذا نوسانات نرخ ارز مستقیماً بر اجرای طرح تاثیرگذار خواهد بود و با افزایش نرخ ارز، طبعاً قیمت تمام شده تولید نیز افزایش خواهد یافت.
ریسک عدم بازپرداخت توسط سرمایه پذیر	با اخذ ضمانتنامه تعهد پرداخت و نیز دریافت چک های اقساط سود و اصل سرمایه در ابتدای پروژه از سرمایه پذیر و نیز ظهرنویسی اعضای حقیقی و حقوقی هیئت مدیره این شرکت در پشت این چکها، ریسک چندانی طرح را تهدید نمی نماید.

محمد رحمانی
مدیر عامل و عضو هیات مدیره

مدیریت تجارت ایفا
شماره ثبت: ۵۶۳۱۹۷

مجوزهای اخذ شده:

نوع مجوز	مرجع صادرکننده	تاریخ صدور	مدت اعتبار
جواز تاسیس	شورای عالی مناطق آزاد تجاری، صنعتی و ویژه اقتصادی – موسسه توسعه و عمران منطقه ویژه اقتصادی سلفچگان	۱۴۰۲/۰۳/۲۲	دارای اعتبار
مجوز فعالیت شرکت دارویی	وزارت بهداشت، درمان و آموزش پزشکی – سازمان غذا و دارو – اداره کل امور دارو و مواد تحت کنترل	۱۳۹۹/۰۵/۰۴	دارای اعتبار
پروانه بهره برداری	شورای عالی مناطق آزاد تجاری، صنعتی و ویژه اقتصادی – موسسه توسعه و عمران منطقه ویژه اقتصادی سلفچگان	۱۴۰۲/۰۵/۰۴	۱۴۰۷/۰۵/۰۴







محمد رحمانی
مدیر عامل و عکاوهیات مدیره

مدیریت تجارت آینا
شماره ثبت: ۵۶۳۱۹۷

مدل مشارکت:

خلاصه مدل مشارکت:

خلاصه مدل مشارکت در طرح توسط مشارکت کنندگان		
شرایط کمپین تامین مالی	مدل مشارکت	مشارکت در درآمد
	مبلغ مورد نیاز (میلیون تومان) طرح	۱۰,۰۰۰
	تعداد گواهی شراکت (سهم ۱۰۰۰ ریالی)	۱۰۰,۰۰۰,۰۰۰
	آورده مشارکت کنندگان (میلیون تومان)	۹,۰۰۰
	آورده سرمایه پذیر (میلیون تومان)	۱,۰۰۰
	نوع کمپین	شناوری
	حداقل مبلغ تامین مالی جهت موفقیت کمپین (میلیون تومان)	۶,۰۰۰
	مدت زمان کمپین-روز	۳۰
	حداقل آورده مشارکت کننده حقیقی (میلیون تومان)	۰.۵
	حداکثر آورده مشارکت کننده حقیقی (میلیون تومان)	۵۰۰
	حداقل آورده مشارکت کننده حقوقی (میلیون تومان)	۵
	حداکثر آورده مشارکت کننده حقوقی (میلیون تومان)	۱۰,۰۰۰
مدل مشارکت و بازپرداخت	دوران مشارکت (ماه)	۱۲
	نحوه بازپرداخت اصل سرمایه	بصورت یکجا و در پایان دوران مشارکت
	معیار محاسبه سود مشارکت کنندگان	درصدی از درآمد
	درصد مشارکت کنندگان از درآمد طرح (سهم الشرکه)	%۲۰
	پیش بینی کل فروش طرح (میلیون تومان)	۲۳,۸۰۵
	سود پیشبینی شده طرح در دوران مشارکت	%۴۳
	شیوه پرداخت سود پیشبینی شده	پرداخت ۱۰.۷۵% هر سه ماه یکبار
	مبلغ سود پیشبینی شده (میلیون تومان)	۳,۸۷۰

محمد رحمانی
مدیر عامل و نظرهیات مدیره

مدیریت تجارت ایپا
شماره ثبت: ۵۶۳۱۹۷

خلاصه مدل مشارکت در طرح توسط مشارکت کنندگان		
گزارش دهی طرح	گزارش دهی طرح	گزارش پیشرفت دوره ای هر ۳ ماه
		حسابرسی ویژه پروژه در انتهای دوران مشارکت
	نوع حسابرسی طرح	موسسه حسابرسی
تضامین و بازخرید	تضامین طرح	ضمانت نامه تعهد پرداخت از صندوق شریف
	شرایط بازخرید گواهی شراکت	ندارد

محمد رحمانی
مدیر عامل و نظرهیات مدیره

مدیرعامل تجارت آینا
شماره ثبت: ۵۶۳۱۹۷

ارزیابی مالی اقتصادی طرح:

پیش بینی هزینه های طرح:

بنابه آنالیز قیمت تمام شده تولید و فروش محصولات طرح که از سوی شرکت ارسال شده است، هزینه های مرتبط با تولید و فروش هر عدد از محصولات طرح به شرح جداول ذیل می باشد:

الف) هزینه تولید و فروش هر عدد از محصول شامپو ضد ریزش مو سیستئین B۶ سیسپرسا

پیش بینی هزینه های تولید و فروش هر عدد شامپو ضد ریزش مو سیستئین B۶ سیسپرسا			
ردیف	شرح سرفصل هزینه	درصد از کل هزینه (%)	سهم از کل هزینه (میلیون تومان)
۱	بهای مواد اولیه و بسته بندی	% ۷۹.۵۳	۰.۰۹۴۶۸۸۵
۲	بهای دستمزد تولید	%۱۴.۲۲	۰.۰۱۶۹۲۹۷
۳	بهای سربار تولید	% ۵.۳۹	۰.۰۰۶۴۲۲۴
۴	هزینه اداری و فروش	% ۰.۸۵	۰.۰۰۱۰۱۳۶
	جمع کل	%۱۰۰	۰.۱۱۹۰۵۳۹

براساس جدول فوق، هزینه تولید و فروش هر عدد از محصول شامپوی ضد ریزش مو سیستئین B٦ سیسپرسا برابر با ۱۱۹۰۵۴ تومان (۰.۱۱۹۰۵۴ میلیون تومان) می باشد.

ب) هزینه تولید و فروش هر عدد از محصول تونیک ضد ریزش مو سیستئین B٦ سیسپرسا

پیش بینی هزینه های تولید و فروش هر عدد تونیک ضد ریزش مو سیستئین B۶ سیسپرسا			
ردیف	شرح سرفصل هزینه	درصد از کل هزینه (%)	سهم از کل هزینه (میلیون تومان)
۱	بهای مواد اولیه و بسته بندی	% ۷۸.۹۲	۰.۰۹۱۲۲۳۸
۲	بهای دستمزد تولید	% ۱۴.۶۵	۰.۰۱۶۹۲۹۷
۳	بهای سربار تولید	% ۵.۵۶	۰.۰۰۶۴۲۲۴
۴	هزینه اداری و فروش	% ۰.۸۸	۰.۰۰۱۰۱۳۲
	جمع کل	%۱۰۰	۰.۱۱۵۵۸۹۱

براساس جدول فوق، هزینه تولید و فروش هر عدد از محصول تونیک ضد ریزش مو سیستئین 6B سیسپرسا برابر با ۱۱۵،۵۸۹ تومان (۰.۱۱۵۵۸۹ میلیون تومان) می باشد.

ضمناً شرکت سرمایه پذیر متعهد گردیده است کلیه هزینه های جانبی دیگری را که ممکن است در حین اجرای این طرح به آن تحمیل گردند، در هزینه های اجرای طرح منظور نکند و شخصاً موظف به پوشش آنها از منابع داخلی خود باشد.

پیش بینی درآمدهای طرح:

الف) تیراژ قابل تولید در هر چرخه از تکرار عملیات

با توجه به حجم تامین مالی این طرح (که معادل با ۱۰،۰۰۰ میلیون تومان است) و قیمت تمام شده تولید و فروش شامپو ضد ریزش مو که معادل با ۰.۱۱۹۰۵۴ میلیون تومان و قیمت تولید و فروش تونیک ضد ریزش مو سیستئین 6B سیسپرسا که معادل با ۰.۱۱۵۵۸۹ میلیون تومان است و مد نظر قراردادن این نکته که شرکت در نظر دارد با نسبت تولید ۷ به ۱۰ این محصولات را به فروش برساند، تعداد قابل تولید و فروش هر یک از این دسته محصول در هر چرخه عملیات، معادل با جدول ذیل خواهد بود:

پیش بینی هزینه های تولید و فروش هر یک از محصولات				
ردیف	عنوان محصول	بهای تمام شده هر عدد تولید و فروش محصول (میلیون تومان)	تعداد قابل تولید و فروش (عدد)	کل بودجه مورد نیاز (میلیون تومان)
۱	شامپو ضد ریزش مو سیستئین B6 سیسپرسا	۰.۱۱۹۰۵۴	۵۰،۰۰۰	۵،۹۵۲.۷
۲	تونیک ضد ریزش مو سیستئین 6B سیسپرسا	۰.۱۱۵۵۸۹	۳۵،۰۰۰	۴،۰۴۵.۶
جمع کل			۸۵،۰۰۰	۹،۹۹۸

ب) درآمد پیشبینی شده از محل فروش در هر چرخه تکرار عملیات

با توجه به قیمت فروش پیشبینی شده محصولات توسط شرکت که به صورت رسمی اعلام گردیده است، قیمت قابل فروش هر عدد شامپو ضد ریزش مو سیستئین B6 سیسپرسا معادل با ۲۵۷،۰۰۰ تومان (۰.۲۵۷ میلیون تومان) و قیمت قابل فروش هر عدد تونیک ضد ریزش مو سیستئین 6B سیسپرسا معادل با ۳۱۳،۰۰۰ تومان (۰.۳۱۳ میلیون تومان) می باشد. با این قیمت های فروش، با تعداد برنامه ریزی شده تولید که در قسمت قبل برای هر یک از محصولات محاسبه گردیده بودند، درآمد پیشبینی شده هر سیکل از اجرای طرح معادل با جدول ذیل خواهد بود:

پیش بینی درآمد حاصل از فروش هر یک از محصولات				
ردیف	عنوان محصول	متوسط قیمت فروش محصول (میلیون تومان)	تعداد قابل تولید و فروش (عدد)	درآمد در سال (میلیون تومان)
۱	شامپو ضد ریزش مو سیستئین B۶ سیسپرسا	۰.۲۵۷	۵۰،۰۰۰	۱۲،۸۵۰
۲	تونیک ضد ریزش مو سیستئین B۶ سیسپرسا	۰.۳۱۳	۳۵،۰۰۰	۱۰،۹۵۵
جمع کل			۸۵،۰۰۰	۲۳،۸۰۵

پیش بینی سرمایه در گردش اجرای هر چرخه عملیات طرح:

با توجه به تیراژ تولید هر یک از محصولات (شامپو ضد ریزش مو سیستئین B۶ سیسپرسا ۵۰،۰۰۰ عدد و تونیک ضد ریزش مو سیستئین B۶ سیسپرسا ۳۵،۰۰۰ عدد) و جدول آنالیز هزینه تولید و فروش هر یک از محصولات، و با درنظر گرفتن بودجه هر چرخه از اجرای طرح که معادل با ۱۰،۰۰۰ میلیون تومان است، جدول سرمایه در گردش هر چرخه از اجرای طرح معادل با جدول زیر می باشد:

سرمایه در گردش اجرای طرح در هر سیکل تکرار				
ردیف	شرح	مبلغ (میلیون تومان)	درصد از کل بودجه (%)	توضیحات
۱	مواد اولیه و بسته بندی	۷،۹۲۷	%۷۹.۳	جمع کل هزینه مواد اولیه هر دو محصول در تیراژهای پیشبینی شده
۲	بهای دستمزد تولید	۱،۴۳۹	%۱۴.۴	جمع کل دستمزد برای تولید هر دو محصول در تیراژهای پیشبینی شده
۳	بهای سربار تولید	۵۴۶	%۵.۵	جمع کل سربارتولید برای هر دو محصول در تیراژهای پیشبینی شده
۴	هزینه اداری و فروش	۸۶	%۰.۹	جمع کل حق السهم هزینه های اداری و فروش برای هر دو محصول در تیراژهای پیشبینی شده
		۹،۹۹۸	%۱۰۰	-

نکته: مواد اولیه مورد نیاز طرح هر ۳ ماه یکبار خریداری می گردند و از این رو، در جدول جریان های نقد حاصل از اجرای پروژه، کل هزینه مورد نیاز تهیه مواد اولیه بر ۴ تقسیم شده و در فواصل زمانی هر سه ماه یکبار به وقوع می پیوندد.

مدیران تجارت اینا
شماره ثبت: ۵۶۳۱۹۷

پیش بینی صورت سود (زیان):

با توجه به موارد توضیح داده شده در بخش های قبل، صورت سود (زیان) طرح برای دوره مشارکت طرح به صورت زیر پیش بینی می شود:

پیش بینی صورت سود (زیان)- مبالغ به میلیون تومان												
عنوان	۱	۲	۳	۴	۵	۶	۷	۸	۹	۱۰	۱۱	۱۲	جمع
شامپو ضد ریزش مو سیستئین B6 سیسپرسا	۱,۰۷۱	۱,۰۷۱	۱,۰۷۱	۱,۰۷۱	۱,۰۷۱	۱,۰۷۱	۱,۰۷۱	۱,۰۷۱	۱,۰۷۱	۱,۰۷۱	۱,۰۷۱	۱,۰۷۱	۱۲,۸۵۰
تونیک ضد ریزش مو سیستئین B6 سیسپرسا	۹۱۳	۹۱۳	۹۱۳	۹۱۳	۹۱۳	۹۱۳	۹۱۳	۹۱۳	۹۱۳	۹۱۳	۹۱۳	۹۱۳	۱۰,۹۵۵
جمع فروش	۱,۹۸۴	۱,۹۸۴	۱,۹۸۴	۱,۹۸۴	۱,۹۸۴	۱,۹۸۴	۱,۹۸۴	۱,۹۸۴	۱,۹۸۴	۱,۹۸۴	۱,۹۸۴	۱,۹۸۴	۲۳,۸۰۵
مواد اولیه و بسته بندی	۱,۹۸۲	۰	۰	۱,۹۸۲	۰	۰	۱,۹۸۲	۰	۰	۱,۹۸۲	۰	۰	۷,۹۲۷
بهای دستمزد تولید	۱۲۰	۱۲۰	۱۲۰	۱۲۰	۱۲۰	۱۲۰	۱۲۰	۱۲۰	۱۲۰	۱۲۰	۱۲۰	۱۲۰	۱,۴۴۰
بهای سربار تولید	۴۵	۴۵	۴۵	۴۵	۴۵	۴۵	۴۵	۴۵	۴۵	۴۵	۴۵	۴۵	۵۴۰
هزینه اداری و فروش	۷	۷	۷	۷	۷	۷	۷	۷	۷	۷	۷	۷	۸۴
جمع هزینه های عملیاتی	۲,۱۵۴	۱۷۳	۱۷۳	۲,۱۵۴	۱۷۳	۱۷۳	۲,۱۵۴	۱۷۳	۱۷۳	۲,۱۵۴	۱۷۳	۱۷۳	۹,۹۱۸
سود عملیاتی	(۱۷۰)	۱,۸۱۱	۱,۸۱۱	(۱۷۰)	۱,۸۱۱	۱,۸۱۱	(۱۷۰)	۱,۸۱۱	۱,۸۱۱	(۱۷۰)	۱,۸۱۱	۱,۸۱۱	۱۳,۸۰۷
سود پیشبینی شده تامین مالی جمعی	۰	۰	۹۶۸	۰	۰	۹۶۸	۰	۰	۹۶۸	۰	۰	۹۶۸	۳,۸۷۰
هزینه تامین مالی جمعی- کارمزد	۳۲۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۳۲۰
سود قبل از کسر مالیات	(۴۹۰)	۱,۸۱۱	۸۴۴	(۱۷۰)	۱,۸۱۱	۸۴۴	(۱۷۰)	۱,۸۱۱	۸۴۴	(۱۷۰)	۱,۸۱۱	۸۴۴	۹,۹۱۷
مالیات	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۷,۴۰۴	۷,۴۰۴
سود خالص	(۴۹۰)	۱,۸۱۱	۸۴۴	(۱۷۰)	۱,۸۱۱	۸۴۴	(۱۷۰)	۱,۸۱۱	۸۴۴	(۱۷۰)	۱,۸۱۱	(۶,۵۶۰)	۷,۴۱۳

محمد رحمانی
مدیر عامل و عضو هیات مدیره

شرکت کارگزاری بانک صادرات ایران

شرکت کارگزاری ایفا

جریان نقد مشارکت کنندگان:

جریان نقد مربوط به مشارکت کنندگان در طرح (بدون در نظر گرفتن ۱۰٪ آورده سرمایه پذیر) برای پرداخت سود پیشبینی شده و بازپرداخت اصل سرمایه به صورت زیر خواهد بود:

پیش بینی جریان نقد مشارکت کنندگان- مبالغ به میلیون تومان

جریان نقد مشارکت کنندگان	۱	۲	۳	۴	۵	۶	۷	۸	۹	۱۰	۱۱	۱۲	جمع
آورده مشارکت کنندگان	۹,۰۰۰												۹,۰۰۰
جریان نقد خروجی	۹,۰۰۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۹,۰۰۰
دریافت سود پیشبینی شده	۰	۰	۹۶۸	۰	۰	۹۶۸	۰	۰	۹۶۸	۰	۰	۹۶۸	۳,۸۷۰
دریافت اصل مشارکت	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۹,۰۰۰	۹,۰۰۰
جریان نقد ورودی	۰	۰	۹۶۸	۰	۰	۹۶۸	۰	۰	۹۶۸	۰	۰	۹,۹۶۸	۱۲,۸۷۰
خالص جریان نقد مشارکت کنندگان بر مبنای سود پیشبینی شده	(۹,۰۰۰)	۰	۹۶۸	۰	۰	۹۶۸	۰	۰	۹۶۸	۰	۰	۹,۹۶۸	۳,۸۷۰

محمد رحمانی
مدیر عامل و عضو هیات مدیره

مدیران تجارت ایفا
شماره ثبت: ۵۶۳۰۹۰

بررسی سایر مستندات سرمایه پذیر:

عدم سو پیشینه مدیران:

نسخه الکترونیکی گواهی عدم سو، پیشینه مطابق با جدول زیر ارائه شده است:

نام و نام خانوادگی	سمت	تاریخ گواهی عدم سو، پیشینه	سو، پیشینه کیفری
محسن امینی نیک	رئیس هیئت مدیره	۱۴۰۳/۱۰/۲۴	فاقد سو، پیشینه کیفری
میثم شهریور	نایب رئیس هیئت مدیره	۱۴۰۳/۱۰/۰۲	فاقد سو، پیشینه کیفری
امیر حسین ذوالفقاری پور	مدیرعامل و عضو هیئت مدیره	۱۴۰۳/۱۰/۰۳	فاقد سو، پیشینه کیفری

رتبه بندی و گزارش اعتباری:

وضعیت اعتبارسنجی شرکت و اعضای هیئت مدیره براساس استعلام اعتبارسنجی اخذ شده براساس جدول ذیل میباشد:

نام و نام خانوادگی	سمت	چک برگشتی	رتبه اعتبار سنجی و توصیف رتبه
شرکت کیاکام فارمد	-	ندارد	پایبندی شخص به وام ها و تعهدات خود بالاست
محسن امینی نیک	رئیس هیئت مدیره	ندارد	شخص حقیقی پرونده باز وام و تعهدات ندارد
میثم شهریور	نایب رئیس هیئت مدیره	ندارد	پایبندی شخص به وام ها و تعهدات خود بالاست
امیر حسین ذوالفقاری پور	مدیرعامل و عضو هیئت مدیره	ندارد	پایبندی شخص به وام ها و تعهدات خود بالاست

محمد رحمانی
مدیر عامل و عضو هیات مدیره

مدیران تجارت اینا
شماره ثبت: ۵۶۳۷۷