

گزارش تفسیری مدیریت

سال مالی منتهی به ۱۴۰۰/۰۹/۳۰



فهرست

I	فهرست
۱	(۱ ماهیت کسب و کار
۱	۱_۱) موضوع فعالیت شرکت
۱	۱_۲) نحوه فعالیت شرکت
۱	۱_۳) نوع و درصد مالکیت سهامداران عمده
۱	۱_۳_۱) نوع شرکت
۱	۱_۳_۲) نحوه مالکیت صاحبان سهام عمده شرکت
۲	۱_۳_۳) اعضای هیأت مدیره و کمیته‌های تخصصی
۵	۱_۴) عوامل تأثیرگذار بر کسب و کار شرکت
۵	۱_۴_۱) ریسک‌ها و فرصت‌های حاکم بر محیط کسب و کار
۱۳	۱_۴_۲) قوانین و مقررات و سایر عوامل برونسازمانی حاکم بر فعالیت شرکت
۱۳	۱_۴_۳) عوامل که در گذشته بر عملیات اجرایی تأثیر نداشتند اما در آینده تأثیرگذار خواهند بود
۱۳	۱_۴_۴) عوامل که در گذشته بر عملیات اجرایی تأثیر داشتند اما در آینده تأثیرگذار نخواهند بود
۱۳	۱_۴_۵) عواملی که اندازه‌گیری تأثیر آنها بر عملیات شرکت همراه با ابهام زیاد است
۱۴	(۲ اهداف و راهبردها
۱۴	۲_۱) چشم انداز شرکت
۱۴	۲_۲) مأموریت شرکت
۱۴	۲_۳) اهداف ۵ ساله شرکت
۱۴	۲_۴) برنامه‌های توسعه شرکت
۱۴	۲_۴_۱) استفاده از روش‌های جدید فروش
۱۵	۲_۴_۲) تمرکز بر خرید املاک غیر ستادی و ایجاد زنجیره ارزش در املاک مزبور
۱۵	۲_۴_۳) استفاده هدفمند از خدمات کارگزاران
۱۵	۲_۵) برنامه مدیریت برای مواجهه با روندهای بازار و تهدیدها و فرصت‌های برآمده از آن
۱۵	۲_۶) اهداف و برنامه زمانی و راهبردهای دستیابی به اهداف
۱۸	۲_۷) تغییرات با اهمیت در اهداف و راهبردها به نسبت سالیان گذشته
۱۸	۲_۷_۱) تمرکز بر حجم و کیفیت سود
۱۸	۲_۷_۲) تمرکز بر آموزش کارکنان

شرکت بهساز کاشانه تهران (سهامی عام) گزارش تفسیری مدیریت



۱۸	۲_۷_۳) افزایش شفافیت فعالیت‌ها
۱۸	۲_۸) مسئولیت‌های زیست محیطی و اجتماعی شرکت
۱۸	۲_۹) امتیاز شفافیت اطلاعاتی شرکت و راهبردهای بهبود آن
۱۸	۲_۱۰) اهداف شرکت در نحوه و ترکیب سرمایه‌گذاری‌ها
۱۸	۲_۱۱) برنامه شرکت جهت حفظ ترکیب دارایی شرکت در راستای رعایت دستورالعمل پذیرش
۱۹	۳) مهمترین منابع، ریسک‌ها و روابط
۱۹	۳_۱) تجزیه و تحلیل کفایت ساختار سرمایه شرکت
۱۹	۳_۲) نقدینگی و جریان نقدینگی شرکت
۱۹	۳_۳) سرمایه انسانی و فکری شرکت
۱۹	۳_۴) مشارکت کارکنان
۱۹	۳_۵) ریسک‌های اصلی شرکت
۱۹	۳_۵_۱) ریسک نوسانات نرخ بهره
۱۹	۲_۵_۲) ریسک نرخ تورم
۲۰	۲_۵_۳) ریسک نقدینگی
۲۰	۴_۵_۳) ریسک اعتباری
۲۰	۵_۵_۳) ریسک منابع انسانی
۲۰	۶_۵_۳) ریسک قراردادی
۲۰	۳_۶) تحلیل آسیب‌پذیری شرکت از پیامدهای منفی ریسک‌ها و فرصت‌های بالقوه پیش‌رو
۲۰	۳_۷) راهبردهای مدیریت ریسک و میزان اثربخشی آنها
۲۲	۳_۸) روابط مهم با ذینفعان و تأثیر آن بر ارزش شرکت و روش‌های مدیریت آن
۲۲	۳_۸_۱) مشتریان
۲۳	۳_۸_۲) سهامداران
۲۳	۳_۸_۳) کارکنان
۲۳	۳_۸_۴) شرکا و تأمین‌کنندگان
۲۳	۳_۸_۵) جامعه
۲۳	۳_۹) ریسک‌های ناشی از روابط با ذینفعان
۲۳	۳_۹_۱) ریسک اعتبار اسمی شرکت
۲۳	۳_۹_۲) ریسک تغییرات قوانین جاری
۲۳	۳_۹_۳) ریسک شرکا و تأمین‌کنندگان



شرکت بهساز کاشانه تهران (سهامی عام) گزارش تفسیری مدیریت

سال مالی
منتهی به
۱۴۰۰/۰۹/۳۰

۲۳	۳_۱۰) بدهی‌های شرکت و تحلیل امکان بازپرداخت آنها
۲۴	۳_۱۱) منابع مورد انتظار تأمین مالی
۲۴	۳_۱۲) تغییرات در کارکنان و مدیران اصلی شرکت
۲۴	۳_۱۳) تغییر در الگوی خرید مشتریان
۲۴	۳_۱۴) وضعیت و ریسک رقابت
۲۴	۳_۱۵) تغییرات در ظرفیت ساخت و ساز
۲۵	۴) نتایج عملیات و چشم‌اندازها
۲۵	۴_۱) نتایج عملکرد مالی و غیر مالی شرکت
۲۵	۴_۱_۱) نمایه فعالیت شرکت در سال جاری مالی
۲۵	۴_۱_۲) نمایه تحقق اهداف
۲۷	۴_۲) تحلیل روابط بین نتایج عملکردی شرکت، اهداف مدیریت و راهبردهای مدیریت در دستیابی به اهداف
۲۷	۴_۳) تحلیل تغییرات مهم در وضعیت مالی و نقدینگی و عملکرد دوره جاری در مقایسه با دوره‌های قبلی
۲۷	۴_۴) تحلیل ارتباط چشم‌انداز شرکت با اهداف و معیارهای مالی و غیر مالی
۲۷	۴_۵) بررسی و تحلیل عملکرد واقعی با بودجه
۲۷	۴_۵_۱) مقایسه عملکرد ریالی و متراژی سال جاری و عملکرد ریالی و متراژی سال قبل و توجیه نوسانات عمده
۲۸	۴_۶) مقایسه عملکرد شرکت با منابع برون‌سازمانی (متوسط صنعت)
۲۸	۴_۷) اقداماتی آتی جهت رشد شرکت
۲۸	۴_۸) تأثیر نرخ ارز بر شرکت
۲۸	۴_۹) ارائه و تحلیل نسبت‌های مهم مالی
۲۹	۴_۱۰) جدول نسبت‌های مالی
۲۹	۴_۱۰_۱) نسبت جاری
۲۹	۴_۱۰_۲) نسبت آتی
۲۹	۴_۱۰_۳) نسبت بدهی
۲۹	۴_۱۰_۴) دوره وصول مطالبات
۲۹	۴_۱۰_۵) نسبت بدهی به حقوق مالکانه
۲۹	۴_۱۰_۶) نسبت مالکانه
۳۰	۴_۱۰_۷) نسبت بازده سرمایه در گردش
۳۰	۴_۱۰_۸) نسبت حاشیه سود نا ویژه
۳۰	۴_۱۰_۹) نسبت سود قبل از کسر مالیات به فروش خالص



شرکت بهساز کاشانه تهران (سهامی عام) گزارش تفسیری مدیریت

سال مالی
منتهی به
۱۴۰۰/۰۹/۳۰

۳۰	۴_۱۰_۱) نسبت بازده مجموع دارایی‌ها
۳۰	۴_۱۰_۱۱) نسبت بازده حقوق مالکانه
۳۰	۴_۱۱) توصیف پروژه‌های در حال اجرا که به درآمدزایی نرسیده‌اند
۳۱	۴_۱۱_۱) توجیه نوسانات تأخیرات
۳۲	۴_۱۲) تحلیل منافع وجوه حاصل از تأمین مالی
۳۳	۴_۱۳) تصویر وضعیت پنج ساله شرکت
۳۳	۵) مقایسه بودجه و عملکرد
۳۳	1_5) شاخص‌ها و معیارهای عملکرد
۳۳	۵_۱_۱) مقایسه بودجه و عملکرد فروش سال جاری و توجیه نوسانات عمده
۳۳	۵_۱_۲) مقایسه بودجه و عملکرد سال مالی منتهی به ۱۴۰۰/۰۹/۳۰
۳۶	۵_۲) ارتباط شاخص‌ها و عملکرد
۳۶	۵_۳) دلیل و چگونگی تغییر شاخص‌ها و معیار عملکرد در طی دوره
۳۶	۵_۴) اهم اقدامات انجام شده جهت تحقق شاخص‌های کلیدی
۳۶	۵_۴_۱) اهم اقدامات انجام شده جهت تحقق شاخص فروش
۳۶	۵_۴_۲) اهم اقدامات انجام شده جهت تحقق شاخص خرید زمین
۳۶	۵_۴_۳) اهم اقدامات انجام شده جهت تحقق شاخص اخذ پروانه
۳۶	۵_۴_۴) اهم اقدامات انجام شده جهت تحقق شاخص تعریف پروژه
۳۶	۵_۴_۵) اهم اقدامات انجام شده جهت تحقق شاخص عقد قرارداد
۳۶	۵_۴_۶) اهم اقدامات انجام شده جهت تحقق شاخص پروژه‌های اجرا شده
۳۷	۵_۵) بحث و بررسی الگوها و معیارهای ارزیابی عملکرد
۳۷	۵_۵_۱) خرید زمین
۳۷	۵_۵_۲) تعریف پروژه
۳۷	۵_۵_۳) اخذ پروانه
۳۷	۵_۵_۴) عقد قرارداد
۳۷	۵_۵_۵) اجرای پروژه
۳۷	۵_۵_۶) فروش
۳۸	۵_۶) توضیح تغییرات مهم در نتایج شاخص‌ها
۳۸	۵_۷) مفاهیم مربوط به سیاست‌های مهم حسابداری، برآوردها، قضاوت‌ها و تأثیرات آنها بر نتایج گزارش شده

سال مالی
منتهی به
۱۴۰۰/۰۹/۳۰

شرکت بهساز کاشانه تهران (سهامی عام) گزارش تفسیری مدیریت



۵_۸) بررسی آثار ناشی از شیوع ویروس کرونا بر فعالیتهای شرکت ۳۸



گروه توسعه ساختمان تدبیر

شرکت بهساز کاشانه تهران

شماره ثبت: ۲۰۸۲۷۸

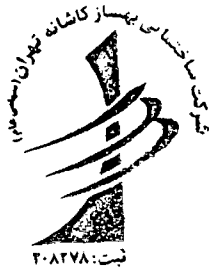
Behsaz Kashane Tehran Co.

شماره:

تاریخ:

پیوست:

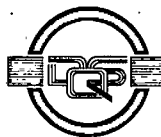
ردیف	نام و نام خانوادگی	بسمت	امضاء
۱	بیوک عباس زاده (به نمایندگی گروه توسعه ساختمان تدبیر)	رئیس هیئت مدیره	
۲	امیرمسعود قربانی نیا (به نمایندگی توسعه و عمران امید)	نایب رئیس هیئت مدیره و مدیرعامل	
۳	علی اصغر خورشیدی پاچی (به نمایندگی گروه توسعه اقتصادی تدبیر)	عضو هیئت مدیره	
۴	محمد حسین برخوردار (به نمایندگی گروه سرمایه گذاری تدبیر)	عضو هیئت مدیره	
۵	اکبر سعید دولت آباد (به نمایندگی رویا ساختمان آریا)	عضو هیئت مدیره	



شماره ثبت: ۲۰۸۲۷۸

شماره ملی: ۱۰۱۰۳۴۹۸۰۵۳

www.behsazco.ir
Email: info@behsazco.ir



آدرس: تهران - میدان ونک - خیابان حقانی

خیابان شهیدی - خیابان سپر پلاک ۲۰

تلفن: ۸۶۰۸۵۹۱۶ - ۸۶۰۸۵۸۷۴



شرکت بهساز کاشانه تهران (سهامی عام) گزارش تفسیری مدیریت

سال مالی
منتهی به
۱۴۰۰/۰۹/۳۰

(۱) ماهیت کسب و کار

(۱-۱) جایگاه مسکن در اقتصاد:

مسکن بعنوان یکی از اساسی ترین نیازهای بشر، همواره یکی از اولویت های درجه اول دولت ها در ایران بوده است این بخش بدلیل ارتباط قوی با سایر بخش های اقتصادی بعنوان یکی از بخش های اصلی محرک رشد اقتصادی در کشور مطرح بوده و هرگونه تحرک این بخش زمینه ساز رشد تولید و اشتغال در سایر بخشهای وابسته می شود با توجه به اثرگذاری در جذب دارایی های خانوارها و تخصیص سهم عمده ای از هزینه های خانوار به این بخش این تحولات بطور معناداری با رفاه خانوارها در ارتباط میباشد. افزایش قیمت مسکن در سنوات اخیر منجر به کاهش توان خانوارها گردیده و رکود سنگین در سال جاری برای صنعت حاکم شده است اما با عنایت به سیاست های کلان اقتصادی در بخش روابط بین المللی به احتمال بسیار زیاد گردش نقدینگی در سال آتی به جای ورود به سمت بازارهای خارجی و سرمایه گذاری در بخش تولید به سمت بازار مسکن هدایت خواهد شد و در سالهای ۱۴۰۱ و ۱۴۰۲ شاهد رونق اقتصادی در این بخش خواهیم بود.

(۱-۱) موضوع فعالیت شرکت

سرمایه گذاری و مشارکت در کلیه پروژه های عمرانی، امور ساختمانی، ساخت و ساز و گسترش واحدهای مسکونی، اداری، تجاری، خدماتی، تفریحی، توریستی، شهرک سازی، بلندمرتبه سازی، انبوه سازی و سایر فعالیت های سودآور اقتصادی و... می باشد.

(۱-۲) نحوه فعالیت شرکت

شرکت بهساز کاشانه تهران پس از شناسایی املاک و بررسی توجیه اقتصادی آن و حصول اطمینان اولیه از توجیه پذیری پروژه، ملک مورد نظر را خریداری و بعد از دریافت تأییدیه تعریف پروژه از گروه توسعه ساختمان تدبیر، نسبت به جذب سرمایه گذار، انعقاد قرارداد مشارکت و شروع عملیات اجرایی پروژه اقدام می نماید.

(۱-۳) نوع و درصد مالکیت سهامداران عمده

(۱-۳-۱) نوع شرکت

شرکت بهساز کاشانه سهامی عام است و که در تاریخ ۲۲ مردادماه ۱۳۹۹ به عنوان پانصد و چهل و چهارمین شرکت در بازار دوم بورس اوراق بهادار تهران پذیرفته و عرضه شده است.

(۱-۳-۲) نحوه مالکیت صاحبان سهام عمده شرکت

سرمایه شرکت بهساز کاشانه تهران مبلغ ۲۰،۱۳۱ میلیارد ریال منقسم به ۲۰،۱۳۰،۷۸۷،۰۰۰ سهم هزار ریالی با نام بوده و ترکیب سهامداران در تاریخ تهیه گزارش به شرح ذیل است.

نام صاحبان سهام	تعداد سهام	درصد سهام	جمع سهام
شرکت توسعه ساختمان تدبیر	۱۳,۳۷۷,۵۲۵,۴۴۵	۶۶,۴۵	۱۳,۳۷۷,۵۲۵,۴۴۵,۰۰۰
گروه توسعه اقتصادی تدبیر	۹۳۲,۴۰۲,۴۵۷	۴,۶۳	۹۳۲,۴۰۲,۴۵۷,۰۰۰
صندوق سرمایه گذاری تدبیر گران فردا	۱,۴۶۷,۷۹۲,۵۳۴	۷,۲۹	۱,۴۶۷,۷۹۲,۵۳۴,۰۰۰
شرکت توسعه و عمران امید	۱,۰۰۰	۰/۰۰۰۰۰۵	۱,۰۰۰,۰۰۰
شرکت رویا ساختمان آریا	۱,۰۰۰	۰/۰۰۰۰۰۵	۱,۰۰۰,۰۰۰
شرکت سرمایه گذاری تدبیر	۱,۰۰۰	۰/۰۰۰۰۰۵	۱,۰۰۰,۰۰۰
صندوق سرمایه گذاری لوتوس پارسیان	۴۴۰,۰۰۰,۰۰۰	۲,۱۹	۴۴۰,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰
صندوق با درآمد ثابت کمند	۲۷۳,۸۲۲,۵۶۳	۱,۱۸	۲۷۳,۸۲۲,۵۶۳,۰۰۰
صندوق سرمایه گذاری مشترک سپهر تدبیر گران	۲۱۹,۰۵۸,۰۵۰	۱,۰۹	۲۱۹,۰۵۸,۰۵۰,۰۰۰
سایر	۳,۴۵۶,۱۸۲,۹۵۱	۱۷,۱۶	۳,۴۵۶,۱۸۲,۹۵۱,۰۰۰
جمع	۲۰,۱۳۰,۷۸۷,۰۰۰	۱۰۰	۲۰,۱۳۰,۷۸۷,۰۰۰,۰۰۰

سال مالی
منتهی به
۱۴۰۰/۰۹/۳۰

شرکت بهساز کاشانه تهران (سهامی عام) گزارش تفسیری مدیریت



۱_۳_۳) اعضای هیأت مدیره و کمیته‌های تخصصی

۱_۳_۳_۱) معرفی اعضای هیأت مدیره

اعضاء حقوقی هیأت مدیره بر اساس صورتجلسه مجمع عمومی عادی بطور فوق العاده مورخ ۱۳۹۸/۰۸/۰۱ انتخاب و اشخاص حقیقی عضو هیئت مدیره مطابق احکام صادره از سوی شرکت گروه توسعه ساختمان تدبیر به نمایندگی از شرکتهای مربوطه برای مدت دو سال بشرح جدول ذیل انتخاب گردیدند.

ردیف	نام اعضاء	مدرک تحصیلی	اهم سوابق کاری	سمت	تاریخ تصدی	
					از	تا
۱	بیوک عباس زاده به نمایندگی از گروه توسعه ساختمان تدبیر	مدرک نظامی	• مدیرعامل بنیاد تعاون ارتش	رئیس هیأت مدیره غیرموظف	۱۴۰۰/۰۱/۱۷	هم اکنون
۲	امیرمسعود قربانی نیا به نمایندگی از شرکت توسعه و عمران امید	دکتری عمران (تدوین پایان نامه)	• سرپرست بهین ساز خلیج فارس • عضو هیات مدیره و معاون اجرایی بهین ساز خلیج فارس • مدیردفتر فنی و طراحی شرکت ساخت و عمران تدبیر • مدرس دانشگاه آزاد اسلامی (تهران مرکز)	نایب رئیس هیأت مدیره و مدیر عامل	۱۴۰۰/۰۱/۱۷	هم اکنون
۳	علی اصغر خورشیدی به نمایندگی از گروه توسعه اقتصادی تدبیر	کارشناس ارشد حسابداری	• معاونت مالی و اداری شرکت توسعه آینده پارس • رئیس حسابداری هلدینگ بین المللی توسعه ساختمان • رئیس حسابداری شرکت نیرو سرمایه	عضو موظف هیأت مدیره	۱۴۰۰/۰۱/۱۷	هم اکنون
۴	محمدحسین برخوردار به نمایندگی از سرمایه گذاری تدبیر	کارشناس ارشد رشته علوم اقتصادی (گرایش بانکداری)	• مدیرعامل و نایب رئیس هیات مدیره هلدینگ اقتصادی البرزفام • جانشین معاونت اقتصادی و سرمایه گذاری بانک انصار • عضو هیات مدیره هلدینگ اقتصادی صبا • معاون سرمایه گذاری هلدینگ مهر اقتصاد ایرانیان	عضو غیر موظف هیأت مدیره	۱۴۰۰/۰۱/۱۷	هم اکنون

سال مالی
منتهی به
۱۴۰۰/۰۹/۳۰

شرکت بهساز کاشانه تهران (سهامی عام) گزارش تفسیری مدیریت



ردیف	نام اعضاء	مدرک تحصیلی	اهم سوابق کاری	سمت	تاریخ تصدی	
					از	تا
۵	اکبر سعید دولت آباد به نمایندگی از شرکت رویا ساختمان آریا	کارشناسی ارشد حقوق	*مسئول قرارداد های معاونت برنامه ریزی بنیاد مستضعفان *سرپرست شرکت صنایع ریخته گری سایا *مشاور حقوقی شرکت چرم لرستان *مدیر عامل و عضو هیات مدیره شرکت عمران مسکن آبا	عضو غیر موظف هیأت مدیره	۱۴۰۰/۰۲/۲۲	هم اکنون

۲_۳_۱) تغییرات اعضای هیات مدیره

در تاریخ ۱۴۰۰/۰۲/۲۲ آقای اکبر سعید دولت آباد بعنوان عضو غیر موظف هیات مدیره جایگزین آقای محمد صدرایی گردیده است.

۳_۳_۱) حقوق و مزایای اعضای هیات مدیره شرکت طی سال مالی مورد گزارش بشرح ذیل بوده است.

نام و نام خانوادگی	موظف / غیرموظف	جمع خالص دریافتیها (ارقام به میلیون ریال)
بیوک عباس زاده (توسعه ساختمان تدبیر)	غیرموظف	۴۱۴
امیرمسعود قربانی نیا (توسعه عمران امید)	موظف	۳,۷۸۲
علی اصغر خورشیدی پاچی (توسعه اقتصادی تدبیر)	موظف	۳,۵۱۰
محمدحسین برخوردار (سرمایه گذاری تدبیر)	غیرموظف	۴۱۴
اکبر سعید دولت آباد (رویا ساختمان آریا)	غیرموظف	۱۱۵
محمد صدرایی (رویا ساختمان آریا)	غیرموظف	۲۴۵

سال مالی
منتهی به
۱۴۰۰/۰۹/۳۰

شرکت بهساز کاشانه تهران (سهامی عام) گزارش تفسیری مدیریت



۴_۳_۱) معرفی اعضای کمیته انتصابات

ردیف	نام و نام خانوادگی	مدرک تحصیلی	مذارک حرفه ای	سمت در شرکت	اهم سوابق کاری	کمیته انتصابات	کمیته حسابرسی	کمیته ریسک	کمیته جبران خدمات	کمیته مبارزه با پولشویی
۱	بیوک عباس زاده	دکترای نظامی			مدیرعامل بنیاد تعاون ارتش	رئیس کمیته			رئیس کمیته	
۲	امیرمسعود قربانی نیا	دکترای عمران		مدیر عامل و نایب رئیس هیات مدیره	سرپرست بهین ساز خلیج فارس	عضو کمیته			عضو کمیته	
۳	علی اصغر خورشیدی پاجی	کارشناس ارشد حسابداری		معاونت مالی و اداری	معاون مالی و اداری توسعه آینده پارس			عضو کمیته	عضو کمیته	
۴	محمدحسین برخوردار	دکترای			مدیرعامل هلدینگ البرز فام		رئیس کمیته	رئیس کمیته	عضو کمیته	
۵	اکبر سعیددولت آباد	کارشناس ارشد حقوق			مدیرعامل شرکت عمران مسکن	عضو کمیته			عضو کمیته	
۶	کاظم محمدی	کارشناس ارشد حسابداری			سرپرست ارشد موسسه حسابرسی مفید راهبر		عضو کمیته			
۷	ولی اله ولی نیا	کارشناس ارشد حسابداری			حسابرس ارشد موسسه مفید راهبر		عضو کمیته			
۸	محمدسرخدی	کارشناس ارشد حسابداری		مدیر حسابرسی داخلی	حسابرس موسسه مفید راهبر		دبیر کمیته	دبیر کمیته	رئیس کمیته	
۹	احسان درخشان	کارشناس علوم اقتصادی		معاونت فروش				عضو کمیته		
۱۰	بابک دارایی	کارشناس ارشد عمران		معاونت برنامه ریزی				عضو کمیته		
۱۱	سیاوش پیرزاده طبری	کارشناس ارشد عمران		معاونت فنی				عضو کمیته		

سال مالی
منتهی به
۱۴۰۰/۰۹/۳۰

شرکت بهساز کاشانه تهران (سهامی عام) گزارش تفسیری مدیریت



۱۲	احسان امیری	کارشناس ارشد برنامه ریزی	مدیر منابع انسانی	دبیر کمیته	دبیر کمیته
۱۳	مسعود محمدی نیک	کارشناس ارشد مواد	مدیر فروش	عضو کمیته	عضو کمیته
۱۴	حسین رجیبی اسلامی	کارشناس ارشد عمران	مدیر استانها	دبیر کمیته	
۱۵	محمودرضا محمدی	کارشناس حسابداری	کارشناس مالی	حسابرس موسسه تدوین وهمکاران	عضو کمیته

- شایان ذکر است حق حضور در جلسات مطابق با مصوبه مجمع عمومی عادی سالیانه سال مالی منتهی به ۱۳۹۹/۰۹/۳۰ که در تاریخ ۱۴۰۰/۰۱/۲۲ برگزار شده است به مبلغ ۱۵ میلیون ریال بصورت خالص به ازای هرماه به شرط برگزاری حداقل دو جلسه در ماه بوده است که صرفاً جهت کمیته حسابرسی و انتصابات پرداخت شده است و به سایر کمیته های فوق الذکر حق حضور در جلسات تخصیص داده نشده است.

۴_۱) عوامل تأثیرگذار بر کسب و کار شرکت

۴_۱_۱) ریسکها و فرصت های حاکم بر محیط کسب و کار

فرصت های کلیدی	اقدامات شرکت
معرفی دوره ای املاک قابل واگذاری توسط سازمان اموال و املاک ستاد اجرایی فرمان امام (ره) در مقاطع مختلف زمانی	بررسی و مطالعات میدانی از موقعیت املاک معرفی شده و تشخیص املاک مستعد از طریق تهیه طرح توجیهی فنی و اقتصادی در کمترین زمان ممکن و ارائه درخواست خرید به سازمان مزبور.
امکان تامین املاک و مستغلات و پرداخت عوارض بصورت مدت دار (شرایط پیش بینی نشده در نظام نامه سازمان اموال و املاک ستاد اجرایی فرمان امام (ره))	استفاده از شرایط اعتباری و اعطای اسناد مدت دار جهت تحصیل املاک مستعد و تامین سرمایه در گردش بصورت اعتباری در سنوات اخیر.
کمبود قابل توجه مسکن در کشور و نیاز به ساخت و ساز جدید، نیاز مبرم کشور به بازسازی و نوسازی بافت فرسوده	شناسایی و امکان سنجی موقعیت های مناسب مسکونی در مناطق مختلف جغرافیایی و اقدام به حضور در بازار مسکن منطقه مزبور.



شرکت بهساز کاشانه تهران (سهامی عام) گزارش تفسیری مدیریت

سال مالی
منتهی به
۱۴۰۰/۰۹/۳۰

ردیف	شرح ریسک	رویه‌های پیشگیرانه	اقدامات انجام شده	برنامه‌های آتی
	امکان وجود معارض، بروز مشکلات حقوقی و یا کاربری در املاک خریداری شده از سازمان اموال املاک ستاد اجرایی فرمان امام (ره) و سایر تامین کنندگان	<ul style="list-style-type: none"> • اخذ استعلامات ثبتی • استفاده از مشاوره حقوقی • پیش از خرید • انتقال تعهدات ناشی از مشکلات ذکر شده به فروشندگان در مباحثه نامه‌ها 	<ul style="list-style-type: none"> • در مباحثه نامه‌های خرید املاک از سازمان اموال و املاک پیش بینی گردیده که در صورت عدم رفع تصرف، وجود مشکلات حقوقی املاک خریداری شده به نام سازمان عودت داده شود. 	<ul style="list-style-type: none"> • اخذ استعلامات ثبتی و استفاده از مشاوره حقوقی پیش از خرید
	وجود دوره های رکود در بازار مسکن و عدم تحقق برنامه‌های آتی شرکت بدلیل تاثیرات حاصل از قیمت مسکن ، نوسانات نرخ تورم، نرخ بهره ، نرخ ارز و قیمت مصالح	<ul style="list-style-type: none"> • بازاریابی مستمر • تسهیل شرایط فروش • حضور در پروژه های با موقعیت مناسب جغرافیایی • بررسی امکان فروش تهاتری املاک • متنوع سازی سبد محصولات شرکت و حضور در مناطقی از کشور که کمتر دچار رکود می گردد. • حضور شرکت در سایر فعالیت‌های مرتبط با صنعت ساختمان از جمله اجاره ملک، مشاوره، کارگزاری و ... به منظور تامین منابع کوتاه مدت و سرمایه در گردش در دوره های رکود • تعریف اکثریت پروژه های شرکت بصورت مشارکتی (بدون تعدیل) و انتقال ریسک های مزبور به شرکای سازنده • مطالعات اقتصادی بازار مسکن 	<ul style="list-style-type: none"> • انجام بازاریابی منظم جهت بهبود بخشیدن به پروژه‌ها • تغییر شرایط فروش بر اساس شرایط بازار • فروش انواع پروژه‌های مسکونی، اداری و تجاری متناسب با شرایط بازار مسکن • حضور در شهرها و استان های دیگر • متنوع سازی محصولات شرکت (از نظر کیفیت ساخت، مترهاژ و کاربری) جهت عرضه به بازار • متنوع سازی شرایط فروش در پروژه های با مبالغ بالا (بخشی تهاتری ، نقدی و اقساطی) • تعریف اکثریت پروژه های شرکت بصورت مشارکتی (بدون تعدیل) و انتقال ریسک های مزبور به شرکای سازنده. • رصد گزارشات بانک مرکزی و مرکز آمار ایران در خصوص تحولات بازار مسکن ، نرخ بهره و سایر مولفه های اقتصادی مرتبط با بخش مسکن 	<ul style="list-style-type: none"> • بهره گیری از تجزیه و تحلیل کارشناسان این حوزه • استفاده از نظر کارشناس خبره و انجام مطالعات جامع جهت پیش بینی آینده بازار مسکن

شرکت بهساز کاشانه تهران (سهامی عام) گزارش تفسیری مدیریت



ردیف	شرح ریسک	روشهای پوشش ریسک	اقدامات انجام شده	برنامه های آتی
۳	حضور رقبای جدید در بازار	مقایسه شرایط فروش با رقبای * استفاده از روشهای نوین تبلیغاتی	رصد شرایط فروش رقبا از طریق بررسی آگهی های منتشر شده در روزنامه های کثیرالانتشار و شبکه های اجتماعی	
۴	عدم ساخت مسکن متناسب با نیازهای هر منطقه	* تهیه گزارش مطالعه بازار دقیق جهت انطباق حداکثری با مشخصات مورد نیاز منطقه	انجام مطالعات میدانی بصورت دقیق و مستمر جهت کشف نیاز روز منطقه و پیشنهاد ساخت متناسب با منطقه. * بررسی نقشه های پروژه ها جهت انطباق با مشخصات مورد نیاز هر منطقه	
۵	همسو نبودن قوانین و سیاست های ارگان ها و ادارات دولتی مرتبط با صنعت ساختمان	* مطالعات قوانین و دستورالعمل های مرتبط با صنعت ساختمان	* مطالعات قوانین و دستورالعمل های مرتبط با صنعت ساختمان	مطالعات قوانین و دستورالعمل های مرتبط با صنعت ساختمان
۶	تاخیر در اجرای پروژه ها و عدم تحویل به موقع به خریداران	بررسی ارزیابی فنی و مالی طرف های مشارکت پیش از انعقاد قرارداد و انتخاب افراد با سوابق مطلوب و قدرت اقتصادی بالا * اخذ تضامین کافی از شرکا * پیش بینی اخذ جرائم تاخیر موثر در قرارداد های مشارکت	اصلاح شیوه نامه قبلی ارزیابی شرکا و تعیین پارامتر های سخت گیرانه تر در انتخاب شریک * لحاظ نمودن معیار انجام کار های مشابه همسئو با پروژه * بازدید از پروژه های معرفی شده * لحاظ نمودن جرایم سنگین در صورت بروز تاخیرات در انجام تعهدات شریک. * تهیه بانک اطلاعات فنی و اجرایی از شرکای خوشنام و بد سابقه	

شرکت بهساز کاشانه تهران (سهامی عام) گزارش تفسیری مدیریت



ردیف	شرح ریسک	روشهای پوشش ریسک	اقدامات انجام شده	برنامه های آتی
۷	اشباع بازار املاک تجاری در برخی مناطق	حضور در بازار املاک مسکونی تهدیه گزارش مطالعه بازار دقیق جهت بررسی عدم خرید املاک با کاربری تجاری		
۸	کاهش چشمگیر روند معرفی املاک مستعد از سوی سازمان اموال و املاک ستاد اجرایی فرمان امام (ره)	پیش بینی تامین املاک غیر ستادی تهدیه پیش بینی نقدینگی لازم برای خرید املاک غیر ستادی تهدیه تاثیر املاک با املاک مستعد غیر ستادی تهدیه تغییر استراتژی های شرکت	در راستای پوشش بخشی از ریسکهای تامین املاک مکاتباتی با سازمان اموال و املاک ستاد اجرایی فرمان امام (ره) انجام گردیده است.	تدوین دستورالعمل توسط هلدینگ
۹	عدم انطباق کیفیت محصولات تولید شده با استانداردهای مورد نظر	تهدیه استفاده از مواد و مصالح شناخته شده و دارای استاندارد مرغوبیت کالا توسط بخش نظارت و اجرا	تمامی روش های پوشش ریسک اجرا میشوند	
۱۰	ریسک عدم ایفای تعهدات طرفهای قرارداد که منجر به زیان مالی برای شرکت شود مانند ورشکستگی و ناتوانی مالی شرکاء در تامین هزینه های پروژه	بررسی صلاحیت مالی و انجام معامله با طرف قراردادهای (شرکاء) معتبر تهدیه تهیه لیست سیاه از افراد دارای سابقه نامناسب تهدیه اخذ وثیقه کافی از شرکاء تهدیه خرید قدرسه شریک در صورت عدم توانایی ساخت یا جایگزینی شریک جدید تهدیه پیش بینی مخاطرات در قراردادها	تمامی روش های پوشش ریسک اجرا میشوند	

شرکت بهساز کاشانه تهران (سهامی عام) گزارش تفسیری مدیریت



ردیف	شرح ریسک	روشهای پوشش ریسک	اقدامات انجام شده	برنامه های آتی
۱۱	ریسک عدم ایفای تعهدات خریداران در انجام تعهدات	عدم انتقال سند مالکیت تا زمان تسویه کامل قراردادهای فروش *پیش بینی تعهدات لازم در جهت جبران ضرر و زیان مالی ناشی از عدم ایفای تعهدات خریداران مسکن در قرارداد	تمامی روش های پوشش ریسک اجرا میشوند	
۱۲	کاهش جریان نقدی ورودی و تضعیف سرمایه در گردش	پیگیری و پالایش دوره‌های برنامه‌های مصوب و در صورت لزوم، اصلاح، جایگزینی و تغییر آن‌ها * ایجاد تطبیق بین سررسید بدهی‌های کوتاه مدت و جریان‌های ورودی منابع اقتصادی از طریق بررسی دوره‌ای پرداخت‌ها آتی و جریان‌های نقد آتی * تغییرات سیاست های فروش از اعتباری به نقدی * کوچک سازی پروژه ها و تمایل به ساخت پروژه های زود بازده	تمامی روش های پوشش ریسک اجرا میشوند	
۱۳	قوانین و مقررات بانکی بسته و غیر انعطاف پذیر در ارائه تسهیلات بانکی به خریداران مسکن	تسهیل شرایط اقساطی فروش *انعقاد قرارداد های اعتباری بلند مدت با بانکها و انتقال منافع و تعهدات به خریداران	تسهیل شرایط اقساطی فروش	انعقاد قرارداد های اعتباری بلند مدت با بانکها و انتقال منافع و تعهدات به خریداران
۱۴	اصلاحیه جدید قانون مالیاتهای مستقیم و احتمال جرائم ناشی از عدم آگاهی قوانین مالیاتی	پیش بینی اثرات مالیاتی در بودجه * پیش بینی اثرات اصلاحات مالیاتی جدید بر بهای تمام شده پروژه ها در زمان تهیه طرح های توجیهی پروژه ها	پیش بینی پرداخت مالیات در بودجه سال ۱۴۰۰	پیش بینی اثرات اصلاحات مالیاتی جدید بر بهای تمام شده پروژه ها در زمان تهیه طرح های توجیهی پروژه ها *آموزش دوره ای قوانین و مقررات مالیاتی برای پرسنل مالی

ردیف	شرح ریسک	روشهای پوشش ریسک	اقدامات انجام شده	برنامه های آتی
۱۵	تقسیم حداکثری سود شرکت به سهامداران و کاهش منابع نقدی شرکت	به منظور جلوگیری از خروج نقدینگی هیات مدیره پیشنهاد افزایش سرمایه از محل سود انباشته را به مجمع عمومی ارائه دهد. *انتقال بدهی های سود سهام به حسابهای فیما بین با هماهنگی هلدینگ *رایزنی با هلدینگ مبنی بر تقسیم سود کمتر در مجمع عمومی عادی سالانه		کلیه روشهای پوشش ریسک
۱۶	حضور بخش خصوصی و رقبا با بهای تمام شده پایین تر در عرصه ی ساخت پروژه ها (پروژه های بیمانکاری)	*کاهش بهای تمام شده با تمرکز بر افزایش بهره وری		*کاهش بهای تمام شده با تمرکز بر افزایش بهره وری
۱۷	انجام معاملات با افراد ممنوع معامله	* اجرای کامل قانون مبارزه با پولشویی	* اجرای کامل قانون مبارزه با پولشویی	
۱۸	عدم تخصص منابع انسانی	عدم تخصص منابع انسانی	* برگزاری دوره های آموزشی مناسب و جذب افراد با صلاحیت	* برگزاری دوره های آموزشی مناسب و جذب افراد با صلاحیت
۱۹	عدم رعایت HSE در کارگاههای ساختمانی	الزام شریک سازنده در بکارگیری نیروهای HSE در پروژه ها در قالب قرارداد * نظارت به شرکا در جهت تامین الزامات HSE *استخدام تمام وقت مسئول HSE در شرکت	تهیه شیوه نامه استفاده از کارشناسان آموزش دیده و دارای مدرک HSE در کارگاه های عملیاتی *برگزاری دوره های عالی HSE جهت پرسنل فنی شرکت جهت نظارت دقیق بر انجام وظیفه کارشناسان شریک در این حوزه	
۲۰	عدم کفایت پوشش بیمه ای مناسب پروژه ها	عدم کفایت پوشش بیمه ای مناسب پروژه ها	ابلاغ اخذ پوشش بیمه ای تمام خطر به شرکا	*پوشش بیمه ای تمام خطر در سطح تمامی پروژه ها

سال مالی
منتهی به
۱۴۰۰/۰۹/۳۰

شرکت بهساز کاشانه تهران (سهامی عام) گزارش تفسیری مدیریت



ردیف	شرح ریسک	روشهای پوشش ریسک	اقدامات انجام شده	برنامه های آتی
۲۱	عدم رعایت استانداردهای موجود در طراحی و تهیه نقشه های پروژه	* کنترل فنی نقشه های اجرایی توسط مهندسين مجرب و متخصص	ارزيابي دقيق مهندسين مشاور و انتخاب آنها براساس رتبه كاري مرتبط * تشكيل كميته هاي فني و طراحي * تهيه بانك اطلاعات مهندسين مشاور واجد صلاحيت جهت امور آتي شركت	* بروز رسانی بانک اطلاعات مهندسين مشاور واجد صلاحيت جهت امور آتي شركت
۲۲	کاهش روزه های اجرایی در پروژه های مختلف	بروز روزه های مختلف در تهران	بروز روزه های مختلف در تهران	بروز روزه های مختلف در تهران
۲۳	انجام بررسیهای تکمیلی در مورد محل انجام کار و بررسی شرایط جوی و زیرسطحی (تاسیسات زیر بنایی تاسیسات رو بنایی) ، بررسی راههای دسترسی و امنیت محل انجام پروژه	* کنترل اخذ استعلام های تکمیلی از تمامی نهاد های ذیربط اجرایی و انتظامی امنیتی (شركت نفت ، گاز ، فاضلاب ، مترو ، وزارت اطلاعات ، سپاه ، وزارت دفاع) توسط شهرداری بعنوان متولی امر ساخت و ساز و صدور پروانه در زمان صدور پروانه ساخت	تهیه دستورالعمل اجرایی	



شرکت بهساز کاشانه تهران (سهامی عام)

گزارش تفسیری مدیریت

سال مالی
منتهی به
۱۴۰۰/۰۹/۳۰

ردیف	شرح ریسک	روشهای پوشش ریسک	اقدامات انجام شده	برنامه های آتی
	ریسک ساخت و نظارت بر اجرای پروژه در قالب قراردادها و تامین مالی آن	ورود به بورس کالا و تسهیل خرید مصالح در بورس های تخصصی استخدام کارکنان با تجربه و متخصص انقضای تامین مالی تامین کارکنان در بخش های تولیدی مواد و مصالح ساختمانی تسلی خرید مواد مصالح ضرورت همکاری با انباری مرسوب		ورود به بورس کالا و تسهیل خرید مصالح در بورس های تخصصی استخدام کارکنان با تجربه و متخصص انقضای تامین مالی تامین کارکنان در بخش های تولیدی مواد و مصالح ساختمانی تسلی خرید مواد مصالح ضرورت همکاری با انباری مرسوب
۱۶۰	ریسک شیوع ویروس کرونا	نظارت بر اجرای پروتکل های بهداشتی توسط شرکای سازنده در کارگاههای ساختمانی *الزام به واکسیناسیون کلیه کارکنان	نظارت بر اجرای پروتکل های بهداشتی توسط شرکای سازنده در کارگاههای ساختمانی *الزام به واکسیناسیون کلیه کارکنان	نظارت بر اجرای پروتکل های بهداشتی توسط شرکای سازنده در کارگاههای ساختمانی *الزام به واکسیناسیون کلیه کارکنان

شرکت بهساز کاشانه تهران (سهامی عام) گزارش تفسیری مدیریت



۱-۴-۲) قوانین و مقررات و سایر عوامل برون سازمانی حاکم بر فعالیت شرکت

- ۱- قانون تجارت
- ۲- قانون مالیات مستقیم و قانون مالیات برارزش افزوده
- ۳- قانون کار و آیین نامه های مرتبط از جمله آیین نامه مربوط به حفاظت و بهداشت
- ۴- قانون تامین اجتماعی و آیین نامه های مربوط به آن
- ۵- قوانین و مقررات سازمان بورس و اوراق بهادر تهران
- ۶- قانون نظام مهندسی و مقررات ملی ساختمان
- ۷- قانون مبارزه با پولشویی
- ۸- اساسنامه و مصوبات مجمع و آیین نامه های داخلی شرکت
- ۹- قانون پیش فروش ساختمان مصوب ۱۳۸۹/۱۰/۱۲ مجلس شورای اسلامی
- ۱۰- مصوبه بانک مرکزی در خصوص تسهیلات بانکی
- ۱۱- شرایط عمومی پیمان و دستورالعمل های ناظر بر آن
- ۱۲- سایر قوانین و مقررات موضوعه

۱-۴-۳) عوامل که در گذشته بر عملیات اجرایی تأثیر نداشتند اما در آینده تأثیرگذار خواهند بود.

۱-۴-۳-۱) پیشرفت تکنولوژی

با توجه به سطح تکنولوژی مورد نیاز در انجام عملیات ساخت و ساز، قبلاً تکنولوژی در این بخش اثرگذاری زیادی نداشته است. اما با ظهور و حضور تکنولوژی‌هایی که در حال تجاری‌سازی هستند، تکنولوژی‌هایی چون پرینترهای سه بعدی می‌توانند در آینده ساخت و ساز تأثیر بسزایی داشته باشند.

۱-۴-۳-۲) روندهای رشد جمعیتی و فرهنگ زندگی خصوصی و عمومی مردم در جامعه

تأثیر روندهای رشد جمعیتی و فرهنگ و خرده فرهنگ‌های زیستی با توجه به فاصله نسبی جوامع در گذشته در صنعت ساخت و ساز مؤثر نبود. اما بروز و همه‌گیری استفاده از شبکه‌های اجتماعی باعث نزدیک شدن فرهنگ‌های اجتماعی شده و اثر مشترک بین آنها در آینده می‌تواند موجب تغییر سلیقه و نظرات مشتریان در صنعت ساختمان شود.

۱-۴-۴) عوامل که در گذشته بر عملیات اجرایی تأثیر داشتند اما در آینده تأثیرگذار نخواهند بود.

۱-۴-۴-۱) روش‌های اجرای

روش‌های اجرایی ساختمان در گذشته فراگیر نبودند. فراگیر شدن روش‌های اجرایی نوین باعث شد افراد مختلف حاضر در بازار مسکن با توان رقابتی ثابت در زمینه ساخت با هم رقابت کنند.

۱-۴-۴-۲) استفاده از لوازم و مصالح خاص

با توجه به گسترش زیرساخت‌های بازار دسترسی تمام افراد حاضر در بازار به خرید لوازم و مصالح متناسب با حجم سرمایه‌گذاری محیا شده است.

۱-۴-۵) عواملی که اندازه‌گیری تأثیر آنها بر عملیات شرکت همراه با ابهام زیاد است.

۱-۴-۵-۱) برند متقاضی مشارکت در بازار

تأثیر معروفیت برند متقاضی مشارکت در پروژه‌های شرکت همواره به عنوانی یکی از عوامل با تأثیرگذاری دوسویه شناخته می‌شود. این موضوع از طرفی در فروش محصول نهایی به شرکت کمک می‌کند و از طرفی با از بین بردن فضای رقابتی، انعقاد قرارداد مشارکت را به سوی مذاکرات مستقیم و انحصار می‌برد.

شرکت بهساز کاشانه تهران (سهامی عام) گزارش تفسیری مدیریت



۲_۵_۴ (۱) تورم

تورم به عنوان یک عامل با رفتارهای متفاوت در بخش‌های مختلف بازار شناخته می‌شود. این عامل در بخش لوکس‌سازی به نفع شرکت است اما در بخش آپارتمانی کوچک مقیاس به نفع شرکت نیست.

۲) اهداف و راهبردها

۲_۱) چشم انداز شرکت

شرکت بهساز کاشانه تهران در راستای تحقق مأموریت‌های خود با حضور مؤثر در صنعت ساختمان در افق ده سال مجموعه‌ای است که دارای جایگاه ۱۰۰ شرکت برتر کشور از نظر درآمد عملیاتی است و معیار سنجش عملکرد در حوزه پروژه‌های مشارکتی ساختمانی شناخته می‌شود.

۲_۲) مأموریت شرکت

شرکت بهساز کاشانه تهران براساس مفاد اساسنامه و بمنظور ایجاد ارزش افزوده، مأموریت‌های زیر را در چارچوب بیانیه گام دوم انقلاب و اقتصاد مقاومتی بر عهده دارد:

- ایجاد ارزش افزوده بر روی املاک مستعد از طریق بهره‌مندی از کارکنان توانمند و دانش محور
 - مشارکت با برترین شرکای حاضر در عرصه ساخت و ساز
 - تأمین رضایت مشتریان در جهت تأمین منافع سهامداران و ذینفعان کلیدی
- شرکت خود را متعهد می‌داند با تأکید بر مشارکت مردم و کارآفرینان در فعالیت‌های اقتصادی و با بکارگیری سرمایه انسانی خلاق و توانمند، تمرکز بر نوآوری، کیفیت، روش‌های نوین تأمین مالی و روابط اثر بخش با سازمان‌های مربوطه، حقوق ذینفعان خود را به نحو مطلوب تأمین نماید.

۲_۳) اهداف ۵ ساله شرکت

برنامه استراتژیک شرکت با استفاده از روش‌های علمی روزآوری شده است. بر این اساس مهمترین اهداف استراتژیک شرکت در ۵ سال آینده به شرح زیر است.

اولویت	اهداف کلان اولویت‌دار
۱	افزایش سودآوری شرکت
۲	افزایش کیفیت سود شرکت
۳	افزایش شفافیت فعالیت‌های شرکت
۴	ارتقای بهره‌وری نیروی انسانی

۲_۴) برنامه‌های توسعه شرکت

۲_۴_۱) استفاده از روش‌های جدید فروش

با توجه به رکود در بازار، شرکت در نظر دارد با در نظر گرفتن شرایط هر ملک، نسبت فروش نقدی، مدت‌دار و همچنین بخشی نقدی و بخشی تهاتری اقدام نماید.

۲_۴_۲) تمرکز بر خرید املاک غیر ستادی و ایجاد زنجیره ارزش در املاک مزبور

با توجه به تغییر وضعیت شرکت از سهامی خاص به سهامی عام، شرکت در نظر دارد با خرید املاک غیرستادی نسبت به افزایش کیفیت ساخت و ایجاد یک زنجیره ارزش منسجم اقدام نماید.

۲_۴_۳) استفاده هدفمند از خدمات کارگزاران

شرکت در نظر دارد با توجه به صرفه و صلاح خود نسبت به استفاده هدفمند از خدمات کارگزاران اقدام نماید. از این فرصت جهت رفع موانع و مشکلات در کوتاهترین زمان ممکن که باعث به حداقل رسیدن دوره بازگشت سرمایه می‌شود، استفاده می‌گردد.

۲_۵) برنامه مدیریت برای مواجهه با روندهای بازار و تهدیدها و فرصت‌های برآمده از آن

مدیریت شرکت به بررسی و برنامه‌ریزی استراتژی‌های شرکت در دوره‌های ۵ ساله با استفاده از روش‌های علمی اقدام نموده و کلیه شرایط خارجی و داخلی محیط شرکت را با تکیه بر توانایی کارکنان شرکت تهیه و در دو دوره به مرحله اجرا رسانده است تا جایگاه، اهداف و دستاوردهای مورد نظر شرکت را تأمین نموده و توانسته در تلاطم حاکم بر بازار، ثبات ارزش سرمایه شرکت را حفظ نماید. مدیریت شرکت با رصد بازار و بررسی و پایش دائمی شرایط داخلی و خارجی شرکت آمادگی ایجاد هرگونه تغییر لازم برای حفظ سرمایه و افزایش منفعت سرمایه‌داران را حفظ نموده است.

۲_۶) اهداف و برنامه زمانی و راهبردهای دستیابی به اهداف

اهداف کلان	استراتژی‌های مربوطه	حوزه عملیاتی	برنامه عملیاتی	شاخص کلیدی عملکرد
افزایش ارزش سهام شرکت در بازار نسبت به میانگین صنعت	ارائه طرح و روش‌های فعالیت‌های جدید در بازار	تحقیق و توسعه	تهیه گزارش دوره‌ای امکان سنجی فعالیت‌های جدید در شرکت	گزارش سالیانه
		تحقیق و توسعه	تهیه گزارش دوره‌ای استفاده از خدمات و فعالیت‌های هم‌افزایی قابل استفاده در مجموعه	گزارش شش ماهه
افزایش ارزش سهام شرکت در بازار نسبت به میانگین صنعت	ایفای به موقع تعهدات شرکت	ساخت	رفع موانع و اخذ پروانه ساختمانی پروژه‌ها داخل شرکت با استفاده از مزیت‌های مادری	نسبت تحقق بودجه اخذ پروانه
		مدیریت	رفع موانع و پیگیری امور مربوطه به پروژه‌های شرکت. در جهت اتمام و تحویل به موقع پروژه‌های شرکت	نسبت زیربنای تحویل شده بدون تأخیر غیر مجاز به کل زیربنای تحویل شده
		مالی	برنامه‌ریزی مالی در جهت عدم توقف روال جاری و ایجاد تاخیر در ایفای به موقع تعهدات	نسبت تعهدات تمهیل شده به کل تعهدات

سال مالی
منتهی به
۱۴۰۰/۰۹/۳۰

شرکت بهساز کاشانه تهران (سهامی عام) گزارش تفسیری مدیریت



اهداف کلان	استراتژی‌های مربوطه	حوزه عملیاتی	برنامه عملیاتی	شاخص کلیدی عملکرد
افزایش سودآوری شرکت	جذب شرکای جدید	سرمایه‌گذاری	تحقق بودجه خرید زمین	نسبت تحقق بودجه
		مدیریت	اولویت بخشی به جذب شریک جدید در پروژه‌های شرکت	تعداد شریک جدید جذب شده حقیقی و حقوقی
		بازاریابی	معرفی شرکای بالقوه جهت شرکت در مزایادات آتی	معرفی شریک بالقوه جدید
	استفاده از روش‌های نوین برنامه‌ریزی جهت افزایش سرعت عملیاتی شرکت	ساخت	کاهش تاخیرات پروژه‌های شرکت مبتنی بر روش‌های جدید برنامه‌ریزی عملیاتی	نسبت کاهش تاخیرات
		منابع انسانی	برگزاری دوره آموزشی	ساعات آموزش
		تکنولوژی و فن‌آوری اطلاعات	خارج از سرویس نشدن زیر ساخت‌های فناوری اطلاعات شرکت	خارج از سرویس بودن زیر ساخت فناوری اطلاعات
افزایش کیفیت سود شرکت	بررسی آینده پژوهانه صنعت و بازار	تحقیق و توسعه	انجام مطالعات آینده پژوهی و تهیه سناریو وضعیت بازار مسکن و خدمات قابل ارائه به مشتریان در راستای شناسایی و ایجاد نیازهای مشتریان	گزارش سالیانه
		بازاریابی	گزارش جمع بندی مطالعات بازار با مضمون تغییرات، خلاقیت و نوآوری رقبا	گزارش شش ماهه
		مدیریت	پیگیری و ایجاد شرایط حضور مدیران ارشد و میانی شرکت در سمینارهای بازاریابی و شناسایی بازار و پیش‌بینی شرایط اقتصادی و بازار	شرکت در سمینار

شرکت بهساز کاشانه تهران (سهامی عام) گزارش تفسیری مدیریت



اهداف کلان	استراتژی های مربوطه	حوزه عملیاتی	برنامه عملیاتی	شاخص کلیدی عملکرد	
	استفاده از روش های بازاریابی مبتنی بر مشخصات اجتماعی جمعیت جامعه هدف	بازاریابی	تهیه گزارش مطالعه بازار بر اساس مصاحبه با مشتریان بازار هدف شرکت در مورد نیازهای آینده و نیازهای تأمین شده توسط رقبا	گزارش شش ماهه	
		تکنولوژی و فن آوری اطلاعات	نظرسنجی سالیانه و دوره ای در پلت فرم های عملیاتی قابل دسترسی شرکت در جهت شناسایی نیازهای آینده مشتریان	نظرسنجی	
افزایش شفافیت فعالیت های شرکت	چابک سازی فعالیت های شرکت	مدیریت	برگزاری جلسات هم اندیشی کارکنان و مدیران در مورد هم افزایی مبتنی بر توانایی کارکنان در امور جاری شرکت	برگزاری جلسات شش ماهه	
		تکنولوژی و فن آوری اطلاعات	خارج از سرویس نشدن زیر ساخت های فناوری اطلاعات شرکت	خارج از سرویس بودن زیر ساخت فناوری اطلاعات	
ارتقای بهره وری نیروی انسانی	آموزش کارکنان	مدیریت	گزارش اثربخشی تناسب توزیع مسئولیت و اختیار	اثربخشی	
		منابع انسانی	برگزاری دوره های آموزشی اختصاصی شرکت	ساعات آموزش اثربخشی	
	توانمندسازی کارکنان در زمینه نگرش فرآیندی به امور جاری شرکت	مالی	مدیریت تخصیص بودجه دوره مصوب	تخصیص بودجه	
		منابع انسانی	ارزیابی عملکرد جامع کارکنان شرکت	ارزیابی	
			تحقیق و توسعه	برگزاری دوره های مرتبط و حضور در جایزه ملی تعالی سازمانی	نتیجه ارزیابی تعالی
			تحقیق و توسعه	ارائه گزارش عملکرد و اثربخشی فرآیندهای شرکت	گزارش شش ماهه



۲-۷) تغییرات با اهمیت در اهداف و راهبردها به نسبت سالیان گذشته

۲-۷-۱) تمرکز بر حجم و کیفیت سود

یکی از مهمترین تغییرات راهبردی شرکت در تمرکز بر حجم و کیفیت سود است. در این راستا شرکت در نظر دارد طی پنج سال آینده و بر اساس برنامه مشخص با افزایش حجم فروش و دریافت مابه ازای نقدی (در صورت کنترل تورم و بهبود سیاست های کلان اقتصادی کشور) نسبت به افزایش کیفیت سود و انعطاف پذیری مالی شرکت اقدام نماید.

۲-۷-۲) تمرکز بر آموزش کارکنان

شرکت در نظر دارد برنامه های آموزشی کارکنان را به صورت مستقیم و مجزا برنامه ریزی و اجرا نماید. شرکت در نظر دارد با استفاده از توان علمی کارکنان در راستای اهداف کوتاه و بلند مدت خود گام های اساسی بردارد.

۲-۷-۳) افزایش شفافیت فعالیت ها

با توجه به وظیفه ذاتی شرکت در پاسخگویی به سهامداران، شرکت در نظر دارد با حداکثر توان خود در شفاف سازی امور اقدام نماید.

۲-۸) مسئولیت های زیست محیطی و اجتماعی شرکت

۲-۸-۱) شرکت در نظر دارد با استفاده از تکنولوژی های جدید و استفاده از سیستم های مدیریت ساختمان در راستای کاهش هزینه های نگهداری و صرفه جویی در منابع ساخت و بهره برداری اقدام نماید.

۲-۸-۲) شرکت همواره در پروژه های خود مبحث مربوط به تامین و توسعه فضای سبز و درختان را مد نظر داشته و سعی بر این شده است که طبق قوانین و مقررات شهرداری ها و محیط زیست عمل شود.

۲-۸-۳) استفاده بهینه از انرژی و سیستم های حرارتی و برودتی مناسب با مصرف بهینه آلاینده های پایین در محل دفتر مرکزی و پروژه ها

۲-۸-۴) بهینه سازی اندازه شرکت و حفظ ترکیب موثر نیرو انسانی به منظور عدم تضییع حقوق سرمایه گذاران

۲-۹) امتیاز شفافیت اطلاعاتی شرکت و راهبردهای بهبود آن

با توجه به اینکه شرکت در طی سال ۱۳۹۹ در سازمان بورس اوراق بهادار پذیرفته شده تا کنون نسبت به افشا تمامی اطلاعات با اهمیت اقدام شده و شرکت در نظر دارد با افشای به موقع و کامل اطلاعات از نظر شفافیت اطلاعاتی رتبه عالی را در بین شرکتهای پذیرفته شده در سازمان بورس اوراق بهادار کسب نماید.

۲-۱۰) اهداف شرکت در نحوه و ترکیب سرمایه گذاری ها

شرکت صرفا در حوزه ساخت و ساز و مسکن فعالیت خواهد داشت و در حال حاضر برنامه ای برای سرمایه گذاری در حوزه های دیگر ندارد.

۲-۱۱) برنامه شرکت جهت حفظ ترکیب دارایی شرکت در راستای رعایت دستورالعمل پذیرش

شرکت در نظر دارد با سرمایه گذاری مجدد منابع حاصل از فروش در خرید زمین های مختلف نسبت به حفظ ترکیب دارایی ها اقدام نماید. در این راستا شرکت با فروش بی واسطه محصول نهایی به مصرف کننده نهایی و استفاده حداکثری از ارزش افزوده ناشی از آن، نسبت به خرید زمین های مستعد اقدام نماید.



۳) مهمترین منابع، ریسکها و روابط

۳_۱) تجزیه و تحلیل کفایت ساختار سرمایه شرکت

با توجه به افزایش سرمایه صورت پذیرفته در سال ۱۳۹۹ شرکت از ساختار سرمایه مناسب برخوردار است.

۳_۲) نقدینگی و جریان نقدینگی شرکت

طی سال مالی منتهی به ۱۴۰۰/۰۹/۳۰ عمده جریان ورودی وجه نقد به شرکت مربوط به فعالیتهای تامین مالی از محل تسهیلات و استقراض از هلدینگ و نقد حاصل از فروش املاک بوده و جریان خروجی وجه نقد نیز عمدتاً از بابت موارد مزبور است لذا شرکت در نظر دارد با توجه به تغییر سیاستهای فروش، مانند سال مالی جاری ورود نقدینگی از محل فعالیتهای عملیاتی را کماکان افزایش دهد.

۳_۳) سرمایه انسانی و فکری شرکت

شرکت بهساز کاشانه تهران در ساختار خود از رده کارشناسی به بالا و در تمام پستهای سازمانی از کارکنان با تحصیلات بالا استفاده می نماید. شرکت در دوره های ۵ ساله نسبت به تهیه برنامه استراتژی و نقشه راه اقدام می نماید و در طول مدت اجرا نسبت به بازنگری و بهینه سازی آن اقدام می نماید. تمام این فعالیتها بر اساس توان فکری و انسانی موجود در شرکت انجام می شود.

۳_۴) مشارکت کارکنان

مشارکت کارکنان در امور شرکت در بالاترین سطح خود قرار دارد. مدیریت شرکت با پیروی از استانداردهای بین المللی و شرکت در برنامه ارزیابی تعالی سازمانی در نظر دارد با استفاده از روش های علمی به صورت مداوم بر مشارکت کارکنان اضافه نماید. شرکت سعی دارد با برقراری ارتباط نزدیک و دوستانه و استفاده از ظرفیت های مالی و غیرمالی ارتباط شرکت و کارکنان را در بهترین شرایط حفظ نماید.

۳_۵) ریسک های اصلی شرکت

۳_۵_۱) ریسک نوسانات نرخ بهره

به طور کلی نوسانات نرخ بهره که در نتیجه اتخاذ سیاست های پولی در کشور و دستورالعمل های بانک مرکزی به شبکه بانکی کشور رخ می دهد، بر عملکرد و سودآوری شرکت ها تأثیرگذار خواهد بود. یکی از منابع در دسترس شرکت ها، تسهیلات مالی می باشد. افزایش مرتبط با نیاز به اخذ تسهیلات موجب افزایش ریسک ناشی از نوسانات نرخ بهره و در نتیجه افزایش هزینه های مالی شده و متعاقباً بر سود قابل تقسیم تأثیرگذار خواهد بود.

۳_۵_۲) ریسک نرخ تورم

با توجه به اینکه واحدهای ساختمانی از طریق عقد قرارداد با طرف مشارکت احداث می گردد و آورده شرکت صرفاً زمین است، لذا تغییرات تورم بر تعیین درصد سهم شرکت مؤثر است. به دلیل عدم امکان برآورد تعیین سهم تورم بر هزینه ساخت یا زمین، پیش بینی تغییرات سهم شرکت در این خصوص همواره با ابهام مواجه است.



شرکت بهساز کاشانه تهران (سهامی عام) گزارش تفسیری مدیریت

سال مالی
منتهی به
۱۴۰۰/۰۹/۳۰

۳_۵_۳ ریسک نقدینگی

با توجه به عقد قرارداد با طرف مشارکت و تعقل کلیه هزینه‌ها از طرف شریک، لذا ریسک نقدینگی در شرکت کم اهمیت است.

۳_۵_۴ ریسک اعتباری

ریسک اعتباری به ریسکی اشاره دارد که طرف قرارداد در ایفای تعهدات قراردادی خود ناتوان باشد، که منجر به زیان مالی برای شرکت شود از این رو شرکت سیاستی مبنی بر معامله تنها با طرف های قرارداد معتبر و اخذ تضمین کافی، در موارد مقتضی را اتخاذ کرده است، تا ریسک اعتباری ناشی از ناتوانی در ایفای تعهدات مشتریان را کاهش دهد. شرکت با استفاده از اطلاعات مالی عمومی و سوابق معاملاتی خود، مشتریان عمده را رتبه بندی اعتباری می نماید. با توجه به سیاست شرکت مبنی بر انتقال اسناد مالکیت در قبال وصول کامل مطالبات، در صورت عدم ایفای تعهدات طرف قرارداد مشارکت شرکت متحمل زیان مالی نمی گردد.

۳_۵_۵ ریسک منابع انسانی

این ریسک به سیاست‌های پرسنلی شرکت مانند استخدام، آموزش، انگیزش و حفظ کارمندان مربوط می‌شود. ریسک منابع انسانی به اشکال مختلفی مانند ریسک از دست دادن کارمندان ارزشمند، ریسک انگیزش ناکافی یا غلط کادر مدیریتی و غیره بروز می‌نماید. با توجه به اعتبار در منطقه برای جذب نیروهای مناسب و همچنین پرداخت های متناسب با شرایط، این ریسک به میزان کافی تحت کنترل قرار دارد.

۳_۵_۶ ریسک قراردادی

در زمان ضعف و خلل در ساختار قراردادهای شرکت و در صورت بروز اختلاف میان شرکت و سایر عوامل درگیر در فعالیت، این ریسک بروز خواهد کرد. در صورت عدم دقت کافی در تدوین قراردادهای شرکت و در نظر نگرفتن تمامی عوامل موثر، ممکن است این ریسک منجر به نقص‌های جدی در سودآوری شرکت شود. این قراردادها عمدتاً در بخش قراردادهای فروش، قراردادهای خرید زمین، قراردادهای خرید مصالح و قراردادهای میان شرکت و پیمانکاران فرعی مصداق پیدا می‌کند. برای مدیریت کردن ریسک قراردادی، با توجه به تجربه طولانی شرکت و رفع آن با استفاده از مشاوران حقوقی مجرب، ساختار قراردادی مناسبی در ابعاد مختلف فعالیت شرکت توسعه داده شده و مورد استفاده قرار می‌گیرد.

۳_۶ (تحلیل آسیب‌پذیری شرکت از پیامدهای منفی ریسک‌ها و فرصت‌های بالقوه پیش‌رو)

ریسک اعتباری یکی از تأثیرگذارترین ریسک‌های شرکت در حال حاضر است. با بالا رفتن سطح قیمت‌ها و کاهش قدرت مشتریان منجر به کاهش حجم فروش جریان نقدینگی گردیده و یا موجب هم‌افزایی در معاملات تهاثری شرکت می‌شود.

۳_۷ (راهبردهای مدیریت ریسک و میزان اثربخشی آنها)

شرکت بهساز کاشانه تهران با مدیریت و بهره‌گیری از متخصصان داخلی مجموعه توانسته است ریسک‌های شرکت را به خوبی پوشش دهد. در جدول زیر نحوه پوشش ریسک‌ها توضیح داده شده است.

ردیف	شرح ریسک	روشهای پوشش ریسک	اقدامات انجام شده	برنامه های آتی
۱	امکان وجود معارض، بروز مشکلات حقوقی و یا کاربری در املاک خریداری شده از سازمان اموال املاک ستاد اجرایی فرمان امام(ره) و سایر تامین کنندگان	<ul style="list-style-type: none"> اخذ استعلامات ثبتی و استفاده از مشاوره حقوقی پیش از خرید انتقال تعهدات ناشی از مشکلات ذکر شده به فروشندگان در میابحه نامه ها 	<ul style="list-style-type: none"> در میابحه نامه های خرید املاک از سازمان اموال و املاک پیش بینی گردیده که در صورت عدم رفع تصرف، وجود مشکلات حقوقی املاک خریداری شده به آن سازمان عودت داده می شود. 	<ul style="list-style-type: none"> اخذ استعلامات ثبتی و استفاده از مشاوره حقوقی پیش از خرید



شرکت بهساز کاشانه تهران (سهامی عام) گزارش تفسیری مدیریت

سال مالی
منتهی به
۱۴۰۰/۰۹/۳۰

ردیف	شرح ریسک	روشهای پوشش ریسک	اقدامات انجام شده	برنامه های آتی
۲	وجود دوره های رکود در بازار مسکن و عدم تحقق برنامه های آتی شرکت بدلیل تاثیرات حاصل از قیمت مسکن ، نوسانات نرخ تورم، نرخ بهره ، نرخ ارز و قیمت مصالح	<ul style="list-style-type: none"> * بازاریابی مستمر * تسهیل شرایط فروش * حضور در پروژه های با موقعیت مناسب جغرافیایی * بررسی امکان فروش تهاتری املاک * متنوع سازی سبد محصولات شرکت و حضور در مناطقی از کشور که کمتر دچار رکود می گردد. * حضور شرکت در سایر فعالیت های مرتبط با صنعت ساختمان از جمله اجاره ملک، مشاوره، کارگزاری و ... به منظور تامین منابع کوتاه مدت و سرمایه در گردش در دوره های رکود * تعریف اکثریت پروژه های شرکت بصورت مشارکتی (بدون تعدیل) و انتقال ریسک های مزبور به شرکای سازنده * مطالعات اقتصادی بازار مسکن 	<ul style="list-style-type: none"> * انجام بازاریابی منظم جهت بهبود بخشیدن به پروژه ها * تغییر شرایط فروش براساس شرایط بازار * فروش انواع پروژه های مسکونی، اداری و تجاری متناسب با شرایط بازار مسکن * حضور در شهرها و استان های دیگر * متنوع سازی محصولات شرکت (از نظر کیفیت ساخت، متراژ و کاربری) جهت عرضه به بازار * متنوع سازی شرایط فروش در پروژه های با مبالغ بالا (بخشی تهاتری، نقدی و اقساطی) * تعریف اکثریت پروژه های شرکت بصورت مشارکتی (بدون تعدیل) و انتقال ریسک های مزبور به شرکای سازنده. * رصد گزارشات بانک مرکزی و مرکز آمار ایران در خصوص تحولات بازار مسکن، نرخ بهره و سایر مولفه های اقتصادی مرتبط با بخش مسکن 	<ul style="list-style-type: none"> * بهره گیری از تجزیه و تحلیل کارشناسان این حوزه * استفاده از نظر کارشناس خیره و انجام مطالعات جامع جهت پیش بینی آینده بازار مسکن
۳	تاخیر در اجرای پروژه ها و عدم تحویل به موقع به خریداران	<ul style="list-style-type: none"> * بررسی ارزیابی فنی و مالی طرف های مشارکت پیش از انعقاد قرارداد و انتخاب افراد با سوابق مطلوب و قدرت اقتصادی بالا * اخذ تضامین کافی از شرکا * پیش بینی اخذ جرائم تاخیر موثر در قرارداد های مشارکت 	<ul style="list-style-type: none"> * اصلاح شیوه نامه قبلی ارزیابی شرکا و تعیین پارامتر های سخت گیرانه تر در انتخاب شریک * لحاظ نمودن معیار انجام کار های مشابه همسو با پروژه * بازدید از پروژه های معرفی شده * لحاظ نمودن جرایم سنگین در صورت بروز تاخیرات در انجام تعهدات شریک . * تهیه بانک اطلاعات فنی و اجرایی از شرکای خوشنام و بد سابقه 	
۴	کاهش چشمگیر روند معرفی املاک مستعد از سوی سازمان اموال و املاک ستاد اجرایی فرمان امام (ره)	<ul style="list-style-type: none"> * پیش بینی تامین املاک غیر ستادی * پیش بینی نقدینگی لازم برای خرید املاک غیر ستادی * تهاتر املاک با املاک مستعد غیر ستادی * تغییر استراتژی های شرکت 	<ul style="list-style-type: none"> * در راستای پوشش بخشی از ریسکهای تامین املاک مکاتباتی با سازمان اموال و املاک ستاد اجرایی فرمان امام (ره) انجام گردیده است. 	<ul style="list-style-type: none"> * تدوین دستورالعمل توسط هلدینگ

شرکت بهساز کاشانه تهران (سهامی عام) گزارش تفسیری مدیریت



رتبه	شرح ریسک	روشهای پوشش ریسک	اقدامات انجام شده	برنامه های آتی
	ریسک عدم ایفای تعهدات طرفهای قرارداد که منجر به زیان مالی برای شرکت شود مانند ورشکستگی و ناتوانی مالی شرکاء در تامین هزینههای پروژه	<ul style="list-style-type: none"> بررسی صلاحیت مالی و انجام معامله با طرف قراردادها (شرکا) تهیه لیست سیاه از افراد دارای سابقه نامناسب اخذ وثیقه کافی از شرکاء خرید قدرسهم شریک در صورت عدم توانایی ساخت یا جایگزینی شریک جدید پیش بینی مخاطرات در قراردادها 	<ul style="list-style-type: none"> تمامی روش های پوشش ریسک اجرا میشوند 	
	ریسک عدم ایفای تعهدات خریداران در انجام تعهدات	<ul style="list-style-type: none"> عدم انتقال سند مالکیت تا زمان تسویه کامل قراردادهای فروش پیش بینی تعهدات لازم در صورت بروز رویداد نامشروع از عدم ایفای تعهدات خریداران مستحق دریافت قرارداد 	<ul style="list-style-type: none"> تمامی روش های پوشش ریسک اجرا میشوند 	
	قوانین و مقررات بانکی بسته و غیر انعطاف پذیر در ارائه تسهیلات بانکی به خریداران مسکن	<ul style="list-style-type: none"> تسهیل شرایط اقساطی فروش انعقاد قراردادهای اعتباری بلند مدت با بانکها و انتقال منافع و تعهدات به خریداران 	<ul style="list-style-type: none"> تسهیل شرایط اقساطی فروش 	<ul style="list-style-type: none"> انعقاد قراردادهای اعتباری بلند مدت با بانکها و انتقال منافع و تعهدات به خریداران
	ریسک شناخته نشده و ناشناخته و اخطارهای ناشناخته از طریق مشتریان توسط دولت	<ul style="list-style-type: none"> ورود به بورس کالا پیش از عرضه مصالح در پروژه های ساختمانی پیش خرید مصالح در صورت بهاداری با مالک موجود 		<ul style="list-style-type: none"> ورود به بورس کالا پیش از عرضه مصالح در پروژه های ساختمانی پیش خرید مصالح در صورت بهاداری با مالک موجود
	ریسک شیوع ویروس کرونا	<ul style="list-style-type: none"> نظارت بر اجرای پروتکل های بهداشتی توسط شرکای سازنده در کارگاههای ساختمانی الزام به واکسیناسیون کلیه کارکنان 	<ul style="list-style-type: none"> نظارت بر اجرای پروتکل های بهداشتی توسط شرکای سازنده در کارگاههای ساختمانی الزام به واکسیناسیون کلیه کارکنان 	<ul style="list-style-type: none"> نظارت بر اجرای پروتکل های بهداشتی توسط شرکای سازنده در کارگاههای ساختمانی الزام به واکسیناسیون کلیه کارکنان

۳-۸) روابط مهم با ذینفعان و تأثیر آن بر ارزش شرکت و روش های مدیریت آن

ذینفعان شرکت به شرح زیر تقسیم بندی می شوند:

۳-۸-۱) مشتریان

مهمترین ذینفعان شرکت مشتریان هستند. مشتریان اشخاصی هستند که به عنوان استفاده کننده نهایی نسبت به خرید پروژه ها یا واحدهای ساختمانی شرکت اقدام می نمایند. در این بخش شرکت با استفاده از سیستم هایی نظیر نظرسنجی، ارتباط مستقیم و پشتیبانی فروش با مشتریان ارتباط برقرار کرده و نسبت به مدیریت خواسته ها و تقاضاهای آنان اقدام می نماید.



۳_۸_۲ سهامداران

اثربخش ترین ذینفعان شرکت سهامداران هستند. سهامداران به عنوان تصمیم گیرندگان اصلی و تعیین کننده گان سیاست های راهبردی شرکت، تأثیر مستقیم بر عملیات اجرایی و تحقق اهداف شرکت دارند. شرکت با برگزاری جلسات منظم هیأت مدیره و مجامع عادی و فوق العاده مورد نیاز، ارتباط شفاف و مشخصی با سهامداران دارد و از این جهت سهامداران کنترل های لازم بر ارزش شرکت را دارند.

۳_۸_۳ کارکنان

نیروی محرکه هر شرکتی کارکنان آن هستند. شرکت با برگزاری جلسات و نظرسنجی ادواری نسبت به ارتباط مناسب با کارکنان اقدام نموده و با رعایت حقوق کارکنان و توجه حداکثری به حقوق آنها روابط فی مابین را مدیریت می نماید.

۳_۸_۴ شرکا و تأمین کنندگان

شرکا و تأمین کنندگان وظیفه اصلی جریان عملیات اجرایی شرکت در بخش تولید محصول را بر عهده دارند. این گروه با رعایت اصول فنی، قوانین جاری و رعایت موارد ابلاغی شرکت نسبت به تولید محصول ارزش آفرینی در شرکت اقدام می نمایند و بخش مهمی از حجم نقدینگی شرکت ناشی از فعالیت آنان تولید یا استفاده می شود.

۳_۸_۵ جامعه

سایر افراد مرتبط با شرکت در این طبقه از ذینفعان قرار می گیرند. اعضای این طبقه اثرگذاری مستقیم بر ارزش آفرینی در شرکت ندارد اما فعالیت ها، نوع نگاه و خروجی های نهایی از فعالیت آنها مانند قوانین مصوب و جاری در کشور، صدور مجوزات و کنترل قانونی و عمومی شرکت و... بر فعالیت شرکت اثرگذار خواهد بود که با تدبیر و مدیریت هیأت مدیره و کارکنان شرکت اثرات سوء آنها حداقل شده و نهایت استفاده از ظرفیت و فرصت های ناشی از فعالیت آنها در روال جاری شرکت انجام می شود.

۳_۹ ریسک های ناشی از روابط با ذینفعان

۳_۹_۱ ریسک اعتبار اسمی شرکت

با توجه به نحوه توزیع سهام شرکت، ریسک اعتبار اسمی شرکت در برخی بازارها بالاتر از حد عادی می رود.

۳_۹_۲ ریسک تغییرات قوانین جاری

با توجه به پویایی سازمان های مرتبط با صنعت ساخت و ساز، ریسک تغییر قوانین همیشه در صنعت وجود دارد.

۳_۹_۳ ریسک شرکا و تأمین کنندگان

با توجه به جهت گیری های شرکت و در راستای استراتژی های اصلی نظام مقدس جمهوری اسلامی ایران در حمایت همه جانبه از تولیدات داخلی، در برخی گوشه های بازار و صنعت، ریسک هایی در بخش بازار و مشابه آن برای شرکت به وجود می آید. البته با توجه به قطع نیاز شرکت به محصولات خارجی در اکثر اقلام مورد استفاده در تولید محصول نهایی، حمایت از تولیدات داخلی به عنوان یک فرصت در بسیاری از رده ها و محصولات شناسایی می شود.

۳_۱۰ بدهی های شرکت و تحلیل امکان بازپرداخت آنها

بدهی از بابت تسهیلات مالی دریافتی از بانکها که طبق اقساط تعیین شده تا یک سال آینده تسویه خواهد شد و سایر بدهی ها شامل سود سهام هلدینگ و سایر سهامداران بوده که منابع آن از محل فروش واحدهای ساختمانی و پروژه تامین خواهد گردید لذا باز پرداخت آنها با مشکل خاصی مواجه نخواهد بود.



شرکت بهساز کاشانه تهران (سهامی عام) گزارش تفسیری مدیریت

سال مالی
منتهی به
۱۴۰۰/۰۹/۳۰

۳-۱۱) منابع مورد انتظار تأمین مالی

شرکت در نظر دارد جهت تسهیل در فعالیتهای عملیاتی خود و تکمیل فرایند تحصیل ساختمان جهت دفتر مرکزی شرکت، نسبت به اخذ تسهیلات بانکی در دوره مالی بعد اقدام نماید و همچنین از محل فروش پروژه بخش عمده ای از تأمین نقدینگی خود را انجام دهد.

۳-۱۲) تغییرات در کارکنان و مدیران اصلی شرکت

در دوره جاری آقای اکبر سعید دولت آباد به عنوان عضو غیرموظف هیات مدیره جایگزین آقای محمد صدراپی شده است.

۳-۱۳) تغییر در الگوی خرید مشتریان

با توجه به کاهش نقدینگی عمومی و موجود در بازار، سلیقه و الگوی خرید مردم به سمت خرید واحدهایی با مساحت کمتر می رود که امکاناتی مناسبی داشته باشند. در این بخش شرکت با خرید زمین های مناسب جهت تولید انبوه واحدهای کوچک ساینز، راهبرد مشخصی برای حضور پر قدرت در مناطقی دارد که امکان ساخت و فروش واحدهای کوچک ساینز بیشتر است.

۳-۱۴) وضعیت و ریسک رقابت

با توجه به نوع فعالیت در بازار ساختمان مبتنی بر اهمیت فوق العاده سرمایه گذاری نقد یا تهاتری اولیه و گستردگی سلیق بازار که موجب سهولت بسیار زیاد ورود به صنعت و فعالیت در رده های مختلف بازار می شود، ریسک رقابت در بازار ساختمان حساس و تعیین کننده است. در این راستا با توجه به توان بالای فعالیت شرکت، بهره مندی از نیروی متخصص، حضور در بازار بورس و امکان استفاده از معاملات تهاتری، راهبرد اصلی شرکت ورود توأمان به بازار انبوه سازی و تولید محدود با سلیقه خاص است. شرکت در نظر دارد با استفاده از نقاط قوت ذاتی خود و تأمین سرمایه لازم و استفاده از روش های بازاریابی متناسب و مبتنی بر جریان مالی شرکت، نسبت به مدیریت ریسک رقابت و کنترل وضعیت فروش و درآمد اقدام نماید.

۳-۱۵) تغییرات در ظرفیت ساخت و ساز

ظرفیت ساخت و ساز شرکت بر مبنای مترآژ معادل مجموع درصد پیشرفت فیزیکی شرکت محاسبه می شود. بر این مبنای ظرفیت تولید شرکت به شرح جدول زیر است.

شرح	تولید سال ۱۳۹۸	تولید سال ۱۳۹۹	پیش بینی تولید ۱۴۰۰
توان تولید	۲۹،۱۹۵	۳۲،۱۴۶	۳۴،۱۹۵

با توجه به برنامه ریزی های انجام شده و میزان عملکرد شرکت در آیت های عملکردی، ظرفیت عملی و اسمی تولید شرکت افزایش قابل توجهی داشته است.

شرکت بهساز کاشانه تهران (سهامی عام) گزارش تفسیری مدیریت



۴) نتایج عملیات و چشم اندازها

۴_۱) نتایج عملکرد مالی و غیر مالی شرکت

۴_۱_۱) نمایه فعالیت شرکت در سال جاری مالی

با توجه به اینکه اطلاعات مدون و جامعی از میزان گواهی ساختمان (گواهی پایانکار ساختمانی) صادر شده در کشور و شهر تهران وجود ندارد، نمی توان سهم شرکت از میزان واحدهای ساخته شده در کشور را تعیین نمود.

۴_۱_۲) نمایه تحقق اهداف

ردیف	سرفصل موضوعی	عنوان شاخص	واحد سنجش	بودجه سالیانه	عملکرد دوره	درصد تحقق بودجه سال
۱	شاخص های ریالی	درآمد	میلیون ریال	۸,۱۰۱,۲۵۸	۷,۲۷۷,۸۵۷	٪۹۰
۲		سود ناخالص	میلیون ریال	۵,۳۹۸,۰۸۷	۵,۳۵۳,۳۳۹	٪۹۹
۳		سود خالص	میلیون ریال	۴,۶۴۸,۹۲۸	۴,۸۴۱,۶۴۳	٪۱۰۴
۴		سراشته سود خالص	میلیون ریال	۸۹,۴۰۲	۱۱۲,۸۵۰	٪۱۲۶
۵		افزایش سرمایه	میلیون ریال	۰	۰	۰
۶		سرمایه گذاری	میلیون ریال	۱۰,۴۷۲,۲۴۴	۵,۳۸۴,۸۴۴	٪۵۱
۷		دارایی ها	میلیون ریال	۳۷,۹۵۵,۳۲۰	۳۳,۳۵۹,۵۱۹	٪۸۸
۸		بدهی ها	میلیون ریال	۱۶,۵۰۹,۰۹۰	۷,۶۸۱,۸۲۶	٪۴۶
۹		حقوق صاحبان سهام	میلیون ریال	۲۱,۴۴۶,۲۳۰	۲۵,۶۷۷,۶۹۳	٪۱۲۰
۱۰	نسبت های مالی	نسبت سود عملیاتی به فروش	درصد	٪۷۳	٪۷۳	٪۹۹
۱۱		نسبت جاری	مرتب	۲/۲۴	۳/۶۵	٪۱۶۳
۱۲		بازده حقوق صاحبان سهام	درصد	٪۲۱	٪۲۰	٪۹۵
۱۳		بازده دارایی ها	درصد	٪۱۲	٪۱۶	٪۱۳۳
۱۴		دوره وصول مطالبات	روز	۱۴۹	۲۴۵	٪۱۶۳
۱۵	کیفیت سود عملیاتی	درصد	٪۳۷	٪۱۹	٪۵۶	
۱۶	تسهلات	پرداخت سود سهام	میلیون ریال	۷۳۸,۰۱۳	۸۴۱,۴۳۹	٪۱۱۴
۱۷		تسویه بدهی به سازمان اموال	میلیون ریال	۰	۰	۰

سال مالی
منتهی به
۱۴۰۰/۰۹/۳۰

شرکت بهساز کاشانه تهران (سهامی عام) گزارش تفسیری مدیریت



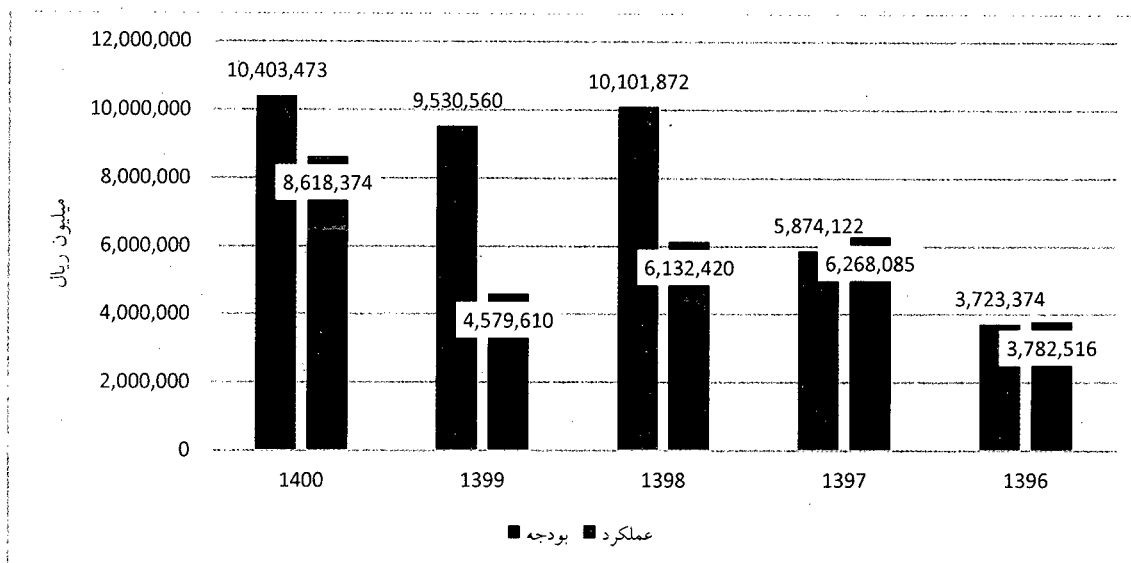
ردیف	سرفصل موضوعی	عنوان شاخص	واحد سنجش	بودجه سالیانه	عملکرد دوره	درصد تحقق بودجه سال
۱۸	پرسنلی	تعداد کارکنان در پایان دوره	نفر	۵۲	۴۳	٪۸۳
۱۹		سراجه هزینه پرسنلی	میلیون ریال	۱۶۰	۱۷۹	٪۱۱۱
۲۰		تحصیلات کارکنان	مرتبیه	۱۶	۱۶	٪۱۰۰
۲۱		میانگین سن کارکنان	سال	۴۰	۴۰	٪۱۰۰
۲۲	شاخص های متراژی	متراژی تعریف پروژه	مترمربع	۴۰،۰۰۰	۱۰۳،۷۶۷	٪۲۵۹
۲۳		متراژی انعقاد قرارداد	مترمربع	۴۰،۰۰۰	۵۷،۰۸۶	٪۱۴۲
۲۴		متراژی اخذ پروانه	مترمربع	۳۵،۰۰۰	۸۵،۴۰۲	٪۲۴۴
۲۵		متراژی شروع عملیات اجرائی	مترمربع	۳۵،۰۰۰	۶۱،۲۰۴	٪۱۷۴
۲۶		تعداد پروانه اخذ شده	مترمربع	۱۲	۱۶	٪۱۳۳

الف) انحراف از بودجه شاخص های متراژی

عدم تحقق کامل بودجه متراژی در بخش انعقاد قرارداد و شروع عملیات اجرائی، تطویل مدت تأیید و ابلاغ قراردادهای منعقدیه توسط سهامدار اصلی بوده است.

۴_۲) تحلیل روابط بین نتایج عملکردی شرکت، اهداف مدیریت و راهبردهای مدیریت در دستیابی به

اهداف



نمودار فوق نمایشگر کاهش فروش ناشی از دوره تورمی ایجاد شده طی سالهای ۱۳۹۸ تا ۱۳۹۹ است. افزایش فروش در سال ۱۴۰۰ با توجه به تطویل شرایط تورمی به دلیل جهت‌گیری صحیح شرکت در تغییر روش‌های فروش و نفوذ در بازار بوده است.

۴_۳) تحلیل تغییرات مهم در وضعیت مالی و نقدینگی و عملکرد دوره جاری در مقایسه با دوره‌های

قبلی

وضعیت مالی شرکت در دوره جاری تغییر قابل ملاحظه‌ای داشته که نسبت بدهی‌های شرکت به دارایی‌ها در مقایسه با سال قبل مساعد است و وضعیت نقدینگی شرکت در بخش فعالیتهای عملیاتی و میزان درآمد عملیاتی شرکت در مقایسه با دوره مشابه سال قبل و سال مالی قبل با افزایش مواجه بوده که عمدتاً به دلیل واگذاری پروژه‌های گلدان-تیر-ستاری-وطنح-اینانلو و کاشانک می‌باشد.

۴_۴) تحلیل ارتباط چشم‌انداز شرکت با اهداف و معیارهای مالی و غیر مالی

چشم‌انداز شرکت با مضمون قرارگیری در بین ۱۰۰ شرکت برتر از نظر درآمد مشخصاً مبین پیشرفت مالی و توان اجرایی و تولیدی شرکت است. این رده‌بندی که توسط سازمان مدیریت صنعتی و به صورت سالانه انجام می‌شود، شرکت‌های حاضر در بازار عمومی ایران و حاضر در بازار تخصصی صنعت ساختمان را رده‌بندی می‌نماید. شرکت در رده بندی سال گذشته با فروش بالغ بر ۴,۵۸۰ میلیارد ریال طبق سایت www.imi100.ir و روزنامه دنیای اقتصاد در جایگاه ۱۶۷ قرار گرفت.

۴_۵) بررسی و تحلیل عملکرد واقعی با بودجه

۴_۵_۱) مقایسه عملکرد ریالی و مترژی سال جاری و عملکرد ریالی و مترژی سال قبل و توجیه نوسانات عمده

وضعیت فروش شرکت طی سال جاری مالی و ماقبل آن به شرح جدول زیر است

شرکت بهساز کاشانه تهران (سهامی عام) گزارش تفسیری مدیریت



سال ۱۴۰۰		سال ۹۹		شرح	ردیف
عملکرد	بودجه	عملکرد	بودجه		
۷,۲۷۷,۸۵۷	۸,۱۰۱,۲۵۸	۴,۵۷۹,۶۱۰	۹,۵۳۰,۵۶۰	فروش ریالی	۱

با توجه به تغییر سیاست شرکت مبنی بر حفظ حداکثر ارزش افزوده متعلق به سهامدار، خام فروشی زمین طی دوره کاهش چشم گیری داشته و پروژه ها تا آخرین زمان ممکن در شرکت نگهداری و سپس فروخته می شوند.

۴_۶) مقایسه عملکرد شرکت با منابع برون سازمانی (متوسط صنعت)

در نمودارهای زیر ستون های آبی مقادیر شرکت، ستون های سبز مقادیر رقبا و ستون خاکستری مقایسه با میانگین صنعت است. اطلاعات رقبا از آمار گروه توسعه ساختمان تدبیر و میانگین صنعت از گزارش صد شرکت برتر ایران در سال ۹۸ استخراج شده است. در این نمودارها، مقادیر آبی نتایج شرکت، مقادیر سبز نتایج رقبا و مقادیر طوسی میانگین صنعت است.

۴_۷) اقداماتی آتی جهت رشد شرکت

شرکت در نظر دارد در سال جاری با تمرکز بر رفع مشکلات اخذ پروانه و شروع به موقع پروژه ها و از طریق کاهش طول کل پروژه از زمان ساخت تا تحویل به مشتری، میزان تولید سالیانه شرکت را افزایش دهد. همچنین با استفاده از تکنولوژی های نوین ساخت و مصالح تکنولوژیک مدرن، مدت زمان ساخت پروژه را کاهش دهد.

۴_۸) تأثیر نرخ ارز بر شرکت

با توجه به نوع فعالیت شرکت تغییرات نرخ ارز بر عملیات اصلی شرکت تأثیر مستقیم ندارد.

۴_۹) ارائه و تحلیل نسبت های مهم مالی

تغییرات	۱۳۹۹/۰۹/۳۰	۱۴۰۰/۰۹/۳۰	نسبت	ردیف
۳۵٪-	۴۰٪	۳۵٪	نسبت جاری	۱
۸٪	۶۵٪	۷۷٪	نسبت آتی	۲
۵٪	۱۸٪	۲۳٪	نسبت بدهی	۳
۴۷	۱۹۶	۲۴۶	دوره وصول مطالبات	۴
۵٪	۲۲٪	۳۰٪	نسبت بدهی به حقوق مالکانه	۵
۴٪-	۸۲٪	۷۷٪	نسبت حقوق مالکانه	۶
۲۰٪	۱۰٪	۲۸٪	نسبت بازده سرمایه در گردش	۷
۲۹٪	۴۵٪	۷۴٪	حاشیه سود ناویژه	۸
۳۷٪	۳۷٪	۷۳٪	نسبت سود قبل از کسر مالیات به فروش خالص	۹
۱۰٪	۷٪	۱۶٪	بازده مجموع دارایی ها	۱۰



شرکت بهساز کاشانه تهران (سهامی عام)

سال مالی
منتهی به
۱۴۰۰/۰۹/۳۰

گزارش تفسیری مدیریت

ردیف	نسبت	۱۴۰۰/۰۹/۳۰	۱۳۹۹/۰۹/۳۰	تغییرات
۱۱	نسبت بازده حقوق مالکانه	۲۰٪	۱۱٪	۱۰٪

۴-۱۰ جدول نسبت‌های مالی

با توجه به اینکه اهداف گزارشگری مالی و ارائه صورتهای مالی کمک به استفاده کنندگان جهت اتخاذ تصمیمات اقتصادی مناسب است و از آنجا که یکی از روشهای تجزیه و تحلیل صورتهای مالی ارائه و تحلیل نسبتهای مالی است همواره می بایست اطلاعات ارائه شده پس از در نظر گرفتن محدودیت‌هایی از قبیل تاریخی بودن اطلاعات، میانگینی از شرایط موجود در گذشته، عدم امکان انعکاس سطح عمومی قیمت‌ها و ارزش‌های جاری و... بکار گرفته شود در ادامه گزیده ای از تحلیل نسبت‌های مالی ارائه گردیده است.

۴-۱۰-۱ نسبت جاری

این نسبت سنجش توانایی واحد تجاری در پرداخت تعهدات کوتاه مدت شرکت را نشان می دهد. کاهش نسبت مزبور در سال جاری نسبت به سال قبل افزایش بدهی های جاری ناشی از تقسیم سود و انتقال از سود انباشته به سود سهام پرداختنی در طی دوره است.

۴-۱۰-۲ نسبت آنی

این نسبت توانایی انجام تعهدات واحد تجاری را بدون فروش موجودی املاک و پروژه‌ها و بدون مستهلک کردن پیش پرداخت‌ها بیان می نماید که با توجه به افزایش مطالبات ناشی از افزایش فروش، این نسبت با افزایش مواجه بوده است.

۴-۱۰-۳ نسبت بدهی

این نسبت نشان می دهد در مقابل دارایی‌ها چند درصد بدهی ایجاد گردیده است که با عنایت به توضیحات بند ۱ (نسبت جاری) نسبت مزبور کاهش قابل توجهی داشته است.

۴-۱۰-۴ دوره وصول مطالبات

دوره مزبور نشان می دهد چند روز طول می کشد تا مطالبات ناشی از فروش وصول گردد با عنایت به افزایش فروش پروژه ها و املاک که منجر به افزایش مطالبات تجاری گردیده از این رو دوره وصول مطالبات نسبت به سال قبل افزایش یافته است. از آنجاییکه نسبت مزبور محدود به دوره زمانی بوده و صرفاً پایان دوره مالی را در نظر می گیرد و عمده فروش ها در نیمه دوم سال مالی بوده، باعث افزایش دوره مزبور گردیده است. شایان ذکر است با عنایت به وصول بخشی از مطالبات ایجاد شده پایان سال تا تاریخ تائید صورتهای مالی نسبت مزبور در دوره آتی بهبود خواهد یافت.

۴-۱۰-۵ نسبت بدهی به حقوق مالکانه

این نسبت که رابطه بین بدهیها را با حقوق صاحبان سهام نشان می دهد در سال جاری به دلیل توضیحات بند ۱ (نسبت جاری) نسبت به سال قبل افزایش یافته است.

۴-۱۰-۶ نسبت مالکانه

این نسبت نشان می دهد که چند درصد از دارایی‌های واحد تجاری از محل حقوق صاحبان سرمایه تامین گردیده است. با عنایت به توضیحات بند ۱ (نسبت جاری) و فروش برخی پروژه ها در طی دوره جاری نسبت مزبور تعدیل شده است.

شرکت بهساز کاشانه تهران (سهامی عام) گزارش تفسیری مدیریت



۴-۱۰-۷) نسبت بازده سرمایه در گردش

این نسبت رابطه بین سود خالص و سرمایه در گردش را نشان می دهد هر چه نسبت مزبور بالاتر باشد نشان دهنده احتمال مواجهه واحد تجاری با کمبود سرمایه در گردش است این شرکت با توجه به اصلاح ساختار مالی در سال مالی قبل و افزایش حاشیه سود با کمبود سرمایه در گردش مواجهه نیست.

۴-۱۰-۸) نسبت حاشیه سود ناویژه

این نسبت نشان دهنده توانایی مدیریت در کنترل هزینه های ساخت است و بیان می نماید که از هر یک ریال فروش پس از کسر بهای تمام شده چند درصد باقی مانده است افزایش نسبت مزبور در سال جاری به دلیل سنواتی بودن بهای تمام شده املاک کاشانک، تیر، وطن، ستاری، اینانلو، گلدان، مریم و بهاران و همچنین اثر تورم بر نرخ فروش در سال جاری باعث ایجاد تفاوت قابل ملاحظه ای در حاشیه سود گردیده است.

۴-۱۰-۹) نسبت سود قبل از کسر مالیات به فروش خالص

این نسبت نشان می دهد که هر یک ریال فروش، چند درصد سود قبل از مالیات ایجاد کرده است. با عنایت به توضیحات بند ۸ (نسبت حاشیه سود ناویژه) نسبت مزبور با افزایش مواجهه بوده است.

۴-۱۰-۱۰) نسبت بازده مجموع دارایی ها

این نسبت بیانگر میزان موفقیت مدیریت در استفاده از دارایی ها جهت تحصیل سود را نشان می دهد دلیل افزایش نسبت مزبور در سال جاری به دلیل تحقق درصد قابل توجهی از بودجه با حاشیه سود عالی می باشد.

۴-۱۰-۱۱) نسبت بازده حقوق مالکانه

این نسبت که یکی از مهمترین نسبت های سودآوری به شمار می آید بیان می دارد که به ازای هر یک ریال سرمایه گذاری صاحبان سرمایه چند درصد سود تحصیل کرده است که افزایش نسبت مزبور در سال جاری علی رغم افزایش سرمایه شرکت طی سال قبل از مبلغ ۲/۳۱۰ میلیارد ریال به مبلغ ۲۰/۱۳۰ میلیارد ریال از محل آورده غیر نقد و مطالبات سهامداران، به دلیل دستیابی به اهداف مدیریت و همچنین تحقق بودجه مصوب و منابع جدیدالورود در نتیجه فروش ها بوده است که انتظار می رود این روند مساعد در سال های آتی ادامه یابد.

۴-۱۱) توصیف پروژه های در حال اجرا که به درآمدزایی نرسیده اند

ردیف	نام پروژه	کل زیربنا	پیشرفت برنامه ای	پیشرفت واقعی	تأخیر پیشرفت	پیش بینی تاریخ تحویل	برآورد بودجه مورد نیاز تا تکمیل - میلیون ریال
۱	گلدان	۶,۲۲۸	۱۰۰	۱۰۰	۰	۰	۱,۸۵۸
۲	لادن	۱۱,۲۹۹	۱۰۰	۹۸,۶	۰	۰	۵,۴۱۶
۳	ساحل ۱۳	۸,۰۸۷	۷۹,۸۵	۴۲,۱۲	۳۷,۷۳	۱۴۰۱/۰۳/۰۱	۴,۶۷۸
۴	دُرخشان (سمیه)	۱,۹۹۷	۹۱,۰۲	۶۴,۴۷	۲۶,۵۵	۱۴۰۰/۱۱/۱۲	۳,۰۷۴
۵	وطن	۱,۵۶۸	۱۰۰	۱۰۰	۰	۰	۲,۶۲۳
۶	ستاری	۱,۲۵۱	۱۰۰	۱۰۰	۰	۰	۲,۴۷۸

شرکت بهساز کاشانه تهران (سهامی عام) گزارش تفسیری مدیریت



ردیف	نام پروژه	کل زیربنا	پیشرفت برنامه‌ای	پیشرفت واقعی	تأخیر پیشرفت	پیش‌بینی تاریخ تحویل	برآورد بودجه مورد نیاز تا تکمیل - میلیون ریال
۷	کاشانک	۴,۰۹۱	۴۹,۹۰	۱۰۰	۰	۰	۵,۰۷۵
۸	تیر (الف محمودیه)	۵,۵۰۸	فروخته شده				۲,۱۵۰
۹	اینالو	۳,۷۳۹	۶۹,۸	۶۶,۲۹	۳,۵۱	۱۴۰۱/۰۳/۳۰	۶,۰۵۸
۱۰	آجودانیه	۸,۹۲۱	۳۷,۳	۲۰,۸۲	۱۶,۴۸	۱۴۰۱/۰۹/۰۱	۱۱,۴۱۳
۱۱	گلچین	۸,۵۶۳	۸۶,۱۲	۶۵,۵	۲۰,۶۲	۱۴۰۱/۰۳/۲۰	۱,۷۶۱
۱۲	موج	۳۲,۵۴	فروخته شده				۵,۳۴۹
۱۳	گلزار	۲۳,۶۹۱	۷۷,۵۰	۱۴,۶۸	۶۲,۸۲	-	-
۱۴	شاهین شمالی	۳۶,۴۸۱	۲۵,۹۵	۱۸,۹۷	۶,۹۸	-	-
مجموع							

۱-۱-۴) توجیه نوسانات تأخیرات

۱-۱-۱) آجودانیه

با توجه به مشکلات فنی در خصوص عدم امکان ساخت بر اساس پروانه به علت بالا بودن سطح آب‌های زیرزمینی، شریک در صدد اصلاح پروانه و کاهش تعداد طبقات منفی برآمد که این امر منجر به اصلاح سیستم پایدارسازی و تغییر نقشه‌های معماری گردید و در حال حاضر پروژه همزمان با پیگیری اخذ پروانه جدید فعال است.

۱-۱-۲) گلچین

با توجه به نظر کمیسیون فروش هلدینگ مبنی بر اخذ ۲ طبقه مازاد و فروش پروژه پس از اخذ دو طبقه مازاد بر این اساس توافق لازم با شریک طی صورتجلسه مورخ ۱۳۹۸/۰۷/۰۶ صورت پذیرفت و مقرر گردید طبقات مازاد پروژه پیگیری و پروانه جدید اخذ گردد که به دلیل مشکلات متعدد اخذ پروانه جدید با تأخیر مواجه گردید لیکن پروانه اصلاحی با ۷ طبقه مسکونی در تاریخ ۱۳۹۹/۱۰/۲۰ اخذ و هم اکنون پروژه فعال است.

۱-۱-۳) پیامبران

با توجه به فروش پروژه به شریک (آقای روحانی)، و عدم وصول مطالبات شرکت بر اساس قرارداد فروش، موضوع به محاکم قضایی ارجاع گردید و طی چندین مرحله پیگیری‌های قضایی نهایتاً آخرین حکم دادگاه به نفع شریک صادر گردیده و مقرر شده است مطالبات شرکت پرداخت و پروژه به شریک واگذار گردد.

۱-۱-۴) موج

به علت افزایش تاخیرات غیرمجاز، اظهار نامه فسخ قرارداد تنظیم و به شریک ابلاغ گردید و در حال حاضر طی توافق با شریک، صورتجلسه جریمه تاخیرات مبنی بر اعمال جریمه تاخیرات در آورده‌ها و کاهش آورده شریک اقدام شد و با توجه به تصمیم هیأت‌مدیره شرکت پس از برگزاری مزایده، قدرالسهم شرکت در پروژه به شریک فروخته شد.

شرکت بهساز کاشانه تهران (سهامی عام) گزارش تفسیری مدیریت



۵-۱-۱۱ (۴) ساحل ۱۳

پروژه به علت عدم توانایی در مدیریت فنی شریک، موجب تغییرات چندین باره پیمانکار اسکلت گردید و این امر باعث تطویل در تخلیه و استقرار پیمانکار جدید شد که بر این اساس شرکت با توجه به افزایش تاخیرات غیرمجاز نسبت به اعمال جریمه مطابق مفاد قرارداد اقدام نمود و مطابق مفاد قرارداد جرائم تأخیرات از سهم شرکت ایشان کسر گردید. هم اکنون پروژه فعال بوده و در حال اجرای اسکلت است.

۶-۱-۱۱ (۴) شهریار

طی دوره مشارکت، قرارداد خرید سهم شریک تنظیم گردید که در طول دوره ساخت مقرر شد سهم شرکت از پروژه که به میزان یک بلوک بود تکمیل و تحویل شرکت گردد که تا کنون بخش انبیه تکمیل گردیده و تنها نصیبات پروژه باقی مانده است که این امر نیز به علت عدم امکان تحویل پروژه به دلیل عدم انشعابات با توجه به شرایط خاص منطقه و نبود انشعابات اصلی در محدوده منطقه بوده و در صدد انجام آن و نهایتاً نصب و تحویل پروژه است.

۷-۱-۱۱ (۴) گلزار ۲

با توجه به عدم توانایی مالی شریک فسخ قرارداد به شریک ابلاغ شد ولی با توجه به عدم پذیرش شریک پرونده به محاکم قضایی ارجاع گردید و تاکنون رای قطعی از دادگاه جهت حل و فصل نهایی موضوع قرارداد اخذ نگردیده و در مرحله تجدید نظر است و در صورت اخذ نظر قطعی دادگاه اقدامات آتی صورت خواهد پذیرفت.

۸-۱-۱۱ (۴) وطن

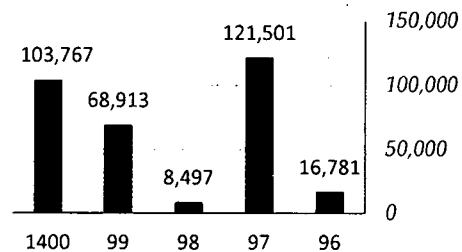
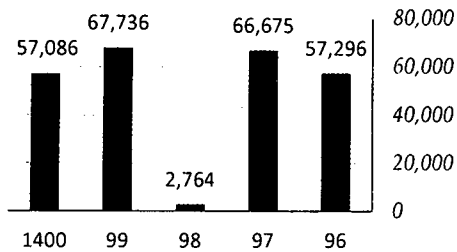
تاخیرات صورت گرفته در پروژه وطن طی بررسی‌های صورت گرفته در آذر ماه ۹۹ مجاز تلقی شده و صورتجلسه رسیدگی به لایحه تاخیرات شریک تنظیم گردیده است و اکنون پروژه تکمیل و به بهره بردار تحویل شده است. بدون تاخیر با برنامه زمانبندی جدید در حال اجرا است.

۱۲-۴) تحلیل منافع وجوه حاصل از تأمین مالی

تأمین مالی صورت گرفته در سال مالی قبل و طی دوره جهت هزینه عوارض اخذ پروانه و سایر مخارج ساخت پروژه های شرکت صرف شده است که منجر به ایجاد ارزش افزوده پروژه مزبور گردیده و متعاقباً منجر به افزایش سود آوری در آینده خواهد شد.

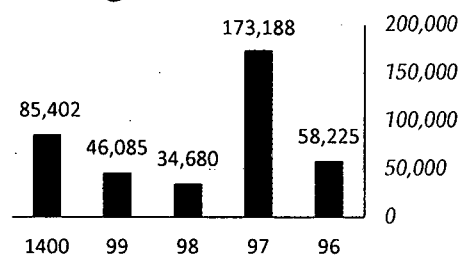
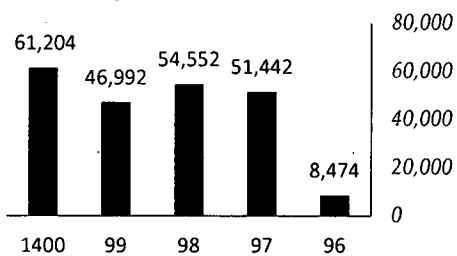


۱۳_۴) تصویر وضعیت پنج ساله شرکت



عملکرد عقد قرارداد (مترمربع)

عملکرد تعریف پروژه (مترمربع)



عملکرد اجرای پروژه (مترمربع)

عملکرد اخذ پروانه (مترمربع)

۵) مقایسه بودجه و عملکرد

۵_۱) شاخص‌ها و معیارهای عملکرد

۵_۱_۱) مقایسه بودجه و عملکرد فروش سال جاری و توجیه نوسانات عمده

مقادیر بودجه و عملکرد فروش سال جاری در شرکت به شرح جدول زیر است

درصد تحقق	انحراف عملکرد از بودجه	عملکرد ۱۲ ماهه		بودجه ۱۲ ماهه	شرح	ردیف
		آپارتمان	زمین			
-۱۰٪	-۸۲۳,۴۰۱	۴,۱۶۲,۰۵۷	۳,۱۱۵,۸۰۰	۸,۱۰۱,۲۵۸	فروش ریالی	۱

۵_۱_۲) مقایسه بودجه و عملکرد سال مالی منتهی به ۱۴۰۰/۰۹/۳۰

عنوان شاخص	برنامه کل سال (مترمربع)	ردیف	عملکرد	
			عنوان پروژه	زیربنا (مترمربع)
تعریف پروژه	۴۰,۰۰۰	۱	اقاقیا	۱۰,۱۵۴
		۲	ارکیده	۱۰,۰۱۰
		۳	باهنر قطعه ۱۱	۱,۳۰۴
		۴	باهنر قطعه ۲۱	۱,۱۹۷
		۵	باهنر قطعه ۲۲	۱,۰۱۱
		۶	باهنر قطعه ۲۳	۱,۱۸۰
		۷	مریم	۷,۷۷۳
		۸	فردوس گلستان	۶,۷۹۱
		۹	توسکا	۲۱,۳۴۷

سال مالی
منتهی به
۱۴۰۰/۰۹/۳۰

شرکت بهساز کاشانه تهران (سهامی عام) گزارش تفسیری مدیریت



۹۳۳	همدان - قطعه ۲	۱۰			
۹۶۵	همدان - قطعه ۳	۱۱			
۹۹۰	همدان - قطعه ۴	۱۲			
۹۹۵	همدان - قطعه ۵	۱۳			
۱۰۰۲۹	همدان - قطعه ۶	۱۴			
۱۰۰۵۹	همدان - قطعه ۷	۱۵			
۱۰۰۷۶	همدان - قطعه ۸	۱۶			
۱۰۶۴۷	همدان - قطعه ۹ و ۱۰	۱۷			
۱۰۶۵۲	همدان - قطعه ۱۳ و ۱۴	۱۸			
۳۲۰۶۵۴	پامچال	۱۹			
۱۰۳۰۷۶۷			۴۰,۰۰۰	جمع کل	
					درصد تحقق
				۲۵۹,۴٪	

عملکرد		ردیف	برنامه کل سال (متر مربع)	عنوان شاخصی	
زیربنا (متر مربع)	عنوان پروژه				
۱۰۰۱۰	اقاقیا	۱	۴۰,۰۰۰	انعقاد قرارداد	
۱۰۰۱۵۵	ارکیده	۲			
۴۰۹۱	نورافشار	۳			
۱۰۳۰۴	باهنر قطعه ۱۱	۴			
۱۰۱۹۷	باهنر قطعه ۲۱	۵			
۱۰۰۱۱	باهنر قطعه ۲۲	۶			
۱۰۱۸۰	باهنر قطعه ۲۳	۷			
۶۰۷۹۱	فردوس گلستان	۸			
۲۱۰۳۴۷	توسکا	۹			
۵۷۰۰۸۶			۴۰,۰۰۰	جمع کل	
					درصد تحقق
				۱۴۲,۷٪	

عملکرد		ردیف	برنامه کل سال (متر مربع)	عنوان شاخصی
زیربنا (متر مربع)	عنوان پروژه			
۶۰۵۸۰	فردوس گلستان	۱	۳۵,۰۰۰	اخذ پروانه
۱۰۹۴۱	لطیفی (پل رومی)	۲		
۶۰۲۶۷	الوند	۳		
۱۰۰۱۵۴	اقاقیا	۴		
۱۰۰۱۰	ارکیده	۵		
۱۸۰۷۵۷	صومعه سرا (قطعه ۱۵ - مسکونی)	۶		
۲۱۰۳۴۷	توسکا	۷		
۹۳۳	همدان - قطعه ۲	۸		

سال مالی
منتهی به
۱۴۰۰/۰۹/۳۰

شرکت بهساز کاشانه تهران (سهامی عام) گزارش تفسیری مدیریت



۹۶۵	همدان - قطعه ۳	۹		
۹۹۰	همدان - قطعه ۴	۱۰		
۹۹۵	همدان - قطعه ۵	۱۱		
۱۰۲۹	همدان - قطعه ۶	۱۲		
۱۰۵۹	همدان - قطعه ۷	۱۳		
۱۰۷۶	همدان - قطعه ۸	۱۴		
۱۰۶۷	همدان - قطعه ۹ و ۱۰	۱۵		
۱۰۶۵۲	همدان - قطعه ۱۳ و ۱۴	۱۶		
۸۵,۴۰۲			۳۵,۰۰۰	جمع کل
	۲۴۴,۰٪			درصد تحقق

عملکرد		ردیف	برنامه کل سال (متر مربع)	عنوان شاخصی
زیربنا (متر مربع)	عنوان پروژه			
۶,۲۶۸	الوند	۱	۳۵,۰۰۰	شروع عملیات اجرایی
۱,۹۴۱	لطیفی (پل رومی)	۲		
۱۰,۰۱۰	اقاقیا	۳		
۱۰,۱۵۵	ارکیده	۴		
۱,۳۰۴	باهر قطعه ۱۱	۵		
۱,۱۹۷	باهر قطعه ۲۱	۶		
۱,۰۱۱	باهر قطعه ۲۲	۷		
۱,۱۸۰	باهر قطعه ۲۳	۸		
۶,۷۹۱	فردوس گلستان	۹		
۲۱,۳۴۷	توسکا	۱۰		
۶۱,۲۰۴			۳۵,۰۰۰	جمع کل
	۱۷۴,۹٪			درصد تحقق

- با توجه به پیگیری های انجام شده صدور پروانه پروژه توسکا به مترائز زیربنای کل ۲۱۳۴۷ متر مربع در شهر گرگان زودتر از برنامه انجام گردیده است. در این راستا و با توجه به بررسی انجام شده به دلیل قرار گیری پروژه های توسکا، افاقیا و ارکیده در کنار یکدیگر، شروع همزمان عملیات اجرایی در این ۳ پروژه دارای مزیت های بسیاری در اجرا بوده و بر این اساس تعریف این پروژه که در برنامه سال شرکت قرار نداشته است زودتر از موعد و در سال مالی ۱۴۰۰ انجام گردیده است. خوشبختانه پس از تعریف پروژه و طی فرایندهای مورد نیاز شریک مناسبی جهت پروژه انتخاب و ضمن انعقاد قرارداد مشارکت، عملیات اجرایی پروژه نیز زودتر از موعد قبلی آغاز گردیده است.
- پروانه پروژه فردوس گلستان به مترائز ۶۷۹۱ متر مربع زودتر از برآوردهای انجام شده صادر گردیده است. پس از اخذ پروانه پروژه، به جهت رعایت صرفه و صلاح شرکت فرایند تعریف پروژه مذکور انجام و با جذب شریک و انعقاد قرارداد مشارکت، عملیات اجرایی این پروژه زودتر از موعد آغاز گردیده است.



• علاوه بر پروژه های توسکا و فردوس گلستان در یکی از املاک شرکت واقع در شهرستان صومعه سرا، با توجه به پیگیری های انجام شده شرکت موفق به اخذ رای کمیسیون ماده ۵ در یکی از پروژه های خود به متراژ زیربنای ۳۲۶۵۴ متر مربع گردیده است. این پروژه تحت عنوان پامچال نامگذاری و تعریف آن زودتر از برنامه آغاز گردیده است.

۵_۲) ارتباط شاخص ها و عملکرد

شاخص های مطرح شده در بخش قبل به عنوان شاخص های استاندارد و عامه پسند در مورد فعالیت و نحوه انجام عملیات اجرایی شرکت شناخته شده هستند. این شاخص ها نشان دهنده گام های کلیدی و استراتژیک فعالیت ساختمانی هستند که عدم تحقق هر بخش موجب عدم تحقق سلسله وار شاخص ها و عدم تحقق بودجه نهایی شرکت می شود.

۵_۳) دلیل و چگونگی تغییر شاخص ها و معیار عملکرد در طی دوره

مهمترین موضوع اثرگذار بر تغییر شاخص ها و معیار عملکرد شرکت طی دوره جاری همه گیری بیماری کرونا بوده است که موجب کاهش توان اجرایی شرکت گردیده است. نتایج و مشکلات ناشی از این همه گیری در زمینه های مختلف مانند کاهش تولید، تورم و غیره بر صنعت ساختمان نیز تأثیرگذار بوده است

۵_۴) اهم اقدامات انجام شده جهت تحقق شاخص های کلیدی

۵_۴_۱) اهم اقدامات انجام شده جهت تحقق شاخص فروش

مهمترین فعالیت ممتد که برای تعریف و فروش هر پروژه در شرکت انجام می شود انجام مطالعه میدانی و بازار پروژه است.

۵_۴_۲) اهم اقدامات انجام شده جهت تحقق شاخص خرید زمین

با توجه به برنامه شرکت، باقی مانده سهم شرکت از پروژه ونک به همراه قطعات مورد نیاز و واجد شرایط دیگر خریداری شد.

۵_۴_۳) اهم اقدامات انجام شده جهت تحقق شاخص اخذ پروانه

شرکت نسبت به دسته بندی پروژه های در حال اخذ پروانه اقدام نموده است. بر این مبنا مقرر گردیده دستورنقشه پروژه های بالای ۳۰۰۰ مترمربع توسط شرکت اخذ و در ادامه اخذ پروانه با بررسی صرفه و صلاح شرکت از طریق انتخاب شریک و یا رأساً توسط شرکت صورت پذیرد. در خصوص پروژه های کمتر از ۳۰۰۰ مترمربع نیز مقرر گردیده شرکت رأساً نسبت به اخذ پروانه اقدام نماید.

۵_۴_۴) اهم اقدامات انجام شده جهت تحقق شاخص تعریف پروژه

در این بخش با رعایت دستورالعمل ها و قوانین جاری، مطالعه میدانی و بازار در اسرع وقت انجام شده و گزارش مطالعات اقتصادی با توجه به صرفه و صلاح شرکت و رعایت حداکثری عرف موجود در صنعت تهیه شده و پروژه هایی که توانایی تأمین شاخص های اقتصادی را داشتند انتخاب و جهت انتخاب شریک معرفی شده اند.

۵_۴_۵) اهم اقدامات انجام شده جهت تحقق شاخص عقد قرارداد

با توجه به اینکه انتخاب شریک و پیمانکار در شرکت از روش مزایده یا مناقصه عمومی انجام می شود؛ مشکل قابل توجهی برای عقد قرارداد وجود ندارد. شاخص عقد قرارداد عملاً به عنوان یک نقطه کنترلی جهت بررسی و پایش جریان عملیات شرکت مورد استفاده قرار می گیرد تا دسته بندی لازم بین پروژه هایی که بعد از تعریف به مرحله اجرا نمی رسند انجام شود.

۵_۴_۶) اهم اقدامات انجام شده جهت تحقق شاخص پروژه های اجرا شده

شاخص پروژه های اجرا شده جهت کنترل شروع پروژه ها استفاده می شود. شروع هر پروژه فارغ از مرحله تعریف که یک فرایند داخلی است، نیازمند عقد قرارداد، اخذ پروانه و شروع عملیات اجرایی است که همگی فعالیت های خارجی هستند و صرفاً به نحوه



شرکت بهساز کاشانه تهران (سهامی عام) گزارش تفسیری مدیریت

سال مالی
منتهی به
۱۴۰۰/۰۹/۳۰

عمل شرکت ارتباط ندارند. شرکت بایستی برای حصول اطمینان از اجرایی شدن پروژه‌هایی که پروانه و قرارداد دارند، از تأمین منابع مورد نیاز اولیه پروژه در بخش‌های انسانی، فنی و مالی مطابق مفاد قرارداد مطمئن شود. در این راستا همزمان با عقد قرارداد، کارکنان بخش فنی به موازات پیش‌روی مراحل قبل از اجرا، در ارتباط نزدیک با شریک یا پیمانکار از تأمین منابع مورد نیاز و کنترل صحت آنها با دریافت اسناد و مدارک مرتبط و بررسی آنها و تأمین کمبودهای احتمالی اطمینان حاصل می‌نمایند. شرکت جهت انتخاب شریک اقدام به برگزاری مزایده عمومی از طریق انتشار آگهی در روزنامه‌های کثیرالانتشار می‌نماید. متقاضیان با تکمیل برگه پیشنهاد قیمت و ضمن رعایت حداقل سهم مندرج در طرح توجیهی تعریف پروژه به رقابت پرداخته و شرکت از طریق برگزار جلسه کمیسیون مشارکت، یک نفر از متقاضیان را که اقدام به ارائه بهترین پیشنهاد نموده است انتخاب می‌نماید. حداقل سهم شرکت بر اساس محاسبات اقتصادی بر پایه قیمت زمین، ارزش پروانه و هزینه ساخت پروژه و با در نظر گرفتن شاخص‌های اقتصادی شرکت (از قبیل نرخ تنزیل، WACC و غیره) از طریق ارائه و تأیید هیأت مدیره شرکت تعیین می‌شود.

۵_۵) بحث و بررسی الگوها و معیارهای ارزیابی عملکرد

ارزیابی عملکرد شرکت بهساز کاشانه تهران در ۶ بخش به شرح زیر انجام می‌شود.

۵_۵_۱) خرید زمین

زمین به عنوان مواد اولیه کلیدی و استراتژیک شرکت ساختمانی شناخته می‌شود. بنابراین عملکرد شرکت در خرید و تأمین زمین به عنوان شاخص عملکرد شناسایی می‌شود. خرید زمین بر اساس ارزش کل خرید زمین ارزیابی می‌شود.

۵_۵_۲) تعریف پروژه

تعریف پروژه شاخص پیش‌بینی توان عملکرد هر پروژه در شرکت است. ارزیابی این شاخص در شرکت نشان‌دهنده آینده قابل پیش‌بینی در شرکت است که منجر به برنامه‌ریزی عملیاتی دوره‌ای شرکت می‌شود.

۵_۵_۳) اخذ پروانه

پروانه ساختمانی به عنوان مجوز کار شرکت در هر پروژه شناخته می‌شود. ارزیابی این شاخص نشان‌دهنده میزان پیشرفت شرکت در تحقق اهداف نهایی و تعیین کننده امکان یا عدم امکان تحقق اهداف اصلی هر پروژه است.

۵_۵_۴) عقد قرارداد

این شاخص برای ارزیابی عملکرد شرکت در استفاده از خدمات بیرونی و برونسپاری اصلی در ساخت پروژه و تولید درآمد نهایی است. تهیه، ابلاغ قرارداد پروژه به معنای شناسایی شریک یا پیمانکار به عنوان مسئول بخش عملیات اجرایی است. ارزیابی این شاخص نشان دهنده تأمین شرط کافی شروع پروژه است.

۵_۵_۵) اجرای پروژه

این شاخص نشان دهنده شروع عملیات تولید در هر پروژه است. بعد از اجرای پروژه برنامه تحقق اهداف ریالی به مرحله آخر رسیده است.

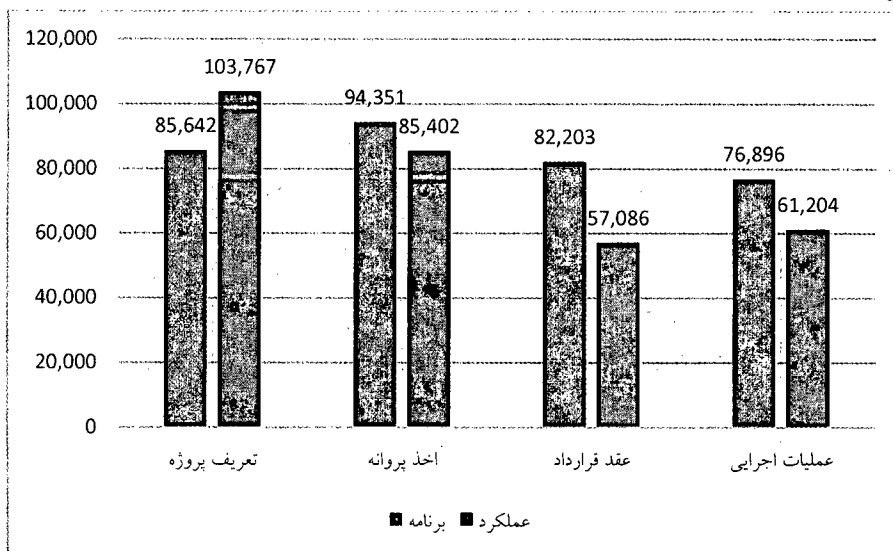
۵_۵_۶) فروش

ارزیابی این شاخص نشان دهنده تحقق اهداف اصلی شرکت و به پایان رسیدن برنامه اجرایی و پیش‌بینی‌های انجام شده در هر پروژه است. این شاخص مهمترین خروجی شرکت و شاخص کلیدی ارزیابی ثمربخشی کلیه فعالیت‌های انجام شده در طول عملیات اجرایی هر پروژه است.



۵_۶) توضیح تغییرات مهم در نتایج شاخص‌ها

نتایج شاخص‌های اصلی شرکت به شرح زیر است. آنچنانکه در نمودار زیر دیده می‌شود، تحقق اهداف شرکت در بخش تعریف پروژه و تحقق قابل توجه برنامه شرکت در بخش اخذ پروانه نوید روشن و آینده‌ای امید بخش را می‌دهد.



۵_۷) مفاهیم مربوط به سیاست‌های مهم حسابداری، برآوردها، قضاوت‌ها و تأثیرات آنها بر نتایج گزارش شده

باتوجه به اینکه عملیات احداث واحدهای ساختمانی از طریق انعقاد قرارداد به عهده طرف مشارکت است لذا شرکت ملزم به برآورد مخارج آتی نیست. با عنایت به توضیح یاد شده برآورد با اهمیتی که مستلزم قضاوت باشد وجود ندارد.

۵_۸) بررسی آثار ناشی از شیوع ویروس کرونا بر فعالیت‌های شرکت

با توجه به اینکه پروژه‌های شرکت به صورت مشارکتی بوده و اجرای پروژه‌ها توسط شریک صورت می‌گیرد لذا شیوع ویروس کرونا اثر با اهمیتی بر فعالیت اصلی شرکت نداشته و صرفاً هزینه‌های مضاعف مربوط به مخارج در جهت کنترل این بیماری از جمله تهیه محلول ضد عفونی، جهت ضد عفونی کردن کل شرکت در دوره‌های مختلف، انجام آزمایشات دوره ای PCR، جمعا به مبلغ ۲۰۰۰ میلیون ریال می باشد.