



شرکت بهرازکاشانه تهران (سهامی عام)

گزارش فعالیت هیأت مدیره

سال مالی منتهی به ۱۴۰۰/۰۹/۳۰

فهرست

I	فهرست
۱	(۱) معرفی شرکت
۱	۱_۱ (تاریخچه فعالیت شرکت)
۱	۲_۱ (موضوع فعالیت شرکت)
۱	۳_۱ (نحوه فعالیت شرکت)
۲	۴_۱ (نوع و درصد مالکیت سهامداران عمده)
۲	۱_۴_۱ (نوع شرکت)
۲	۲_۴_۱ (نحوه مالکیت صاحبان سهام عمده شرکت)
۲	۳_۴_۱ (نام بازرس و حسابرس شرکت در سال مالی قبل و سال مورد گزارش)
۲	۵_۱ (اهداف و راهبردها)
۲	۱_۵_۱ (چشم انداز شرکت)
۳	۲_۵_۱ (مأموریت شرکت)
۳	۳_۵_۱ (اهداف کلان شرکت)
۳	۴_۵_۱ (ارزشهای محوری شرکت)
۳	۵_۵_۱ (برنامه‌های عملیاتی شرکت)
۶	۶_۵_۱ (چارت سازمانی شرکت)
۷	۷_۵_۱ (اعضای هیأت مدیره شرکت)
۸	۸_۵_۱ (تشکیل جلسات هیأت مدیره)
۸	(۲) بررسی محیط کسب و کار شرکت
۸	۱_۲ (عواملی که در گذشته بر عملیات اجرایی تأثیر نداشتند اما در آینده تأثیرگذار خواهند بود.)
۸	۱_۱_۲ (پیشرفت تکنولوژی)
۸	۲_۱_۲ (روندهای رشد جمعیتی و فرهنگ زندگی خصوصی و عمومی مردم در جامعه)
۸	۲_۲ (عواملی که در گذشته بر عملیات اجرایی تأثیر داشتند اما در آینده تأثیرگذار نخواهند بود.)
۸	۱_۲_۲ (روشهای اجرای)
۸	۲_۲_۲ (استفاده از لوازم و مصالح خاص)
۹	۳_۲ (عواملی که اندازه‌گیری تأثیر آنها بر عملیات شرکت همراه با ابهام زیاد است.)
۹	۱_۳_۲ (برند متقاضی مشارکت در بازار)
۹	۲_۳_۲ (تورم)
۹	۴_۲ (تجزیه و تحلیل ریسک صنعت)
۱۱	(۳) اهم اقدامات مدیریتی
۱۳	(۴) نماگرهای مالی

۱۳	۱_۴ (عملکرد مالی
۱۵	۲_۴ (عملکرد مالی در مقایسه با رقبا
۱۶	۳_۴ (عملکرد جریان نقدی
۱۷	۴_۴ (عملکرد شاخص‌های اصلی
۱۹	۵_۴ (خلاصه آمار مربوط به تولید محصولات با ارقام مقایسه دوساله و پیش بینی سال آتی
۲۰	۶_۴ (خلاصه آمار سه ساله فروش محصولات و توجیهات مربوطه
۲۱	۵ (اقدامات شرکت در زمینه کنترل کیفیت (در زمان انعقاد قرارداد و نیز کنترل پروژه)
۲۱	۶ (گزارش عملکرد اجتماعی شرکت
۲۱	۱_۶ (نتایج مشتریان
۲۱	۱_۱_۶ (برداشت مشتریان
۲۴	۲_۱_۶ (شاخص‌های عملکرد
۲۵	۲_۶ (نتایج جامعه
۲۵	۱_۲_۶ (برداشت‌ها
۲۸	۲_۲_۶ (شاخص‌های عملکردی
۳۲	۳_۶ (نتایج کلیدی
۳۲	۱_۳_۶ (نتایج کلیدی استراتژیک
۳۵	۲_۳_۶ (شاخص‌های کلیدی عملکرد
۳۸	۷ (نسبت‌های مالی و تحلیل آن‌ها
۳۹	۱_۷ (نسبت جاری
۳۹	۲_۷ (نسبت آنی
۳۹	۳_۷ (نسبت بدهی
۳۹	۴_۷ (دوره وصول مطالبات
۳۹	۵_۷ (نسبت بدهی به حقوق مالکانه
۴۰	۶_۷ (نسبت مالکانه
۴۰	۷_۷ (نسبت بازده سرمایه در گردش
۴۰	۸_۷ (نسبت حاشیه سود نا ویژه
۴۰	۹_۷ (نسبت سود قبل از کسر مالیات به فروش خالص
۴۰	۱۰_۷ (نسبت بازده مجموع دارایی‌ها
۴۰	۱۱_۷ (نسبت بازده حقوق مالکانه
۴۰	۱۲_۷ (نسبت فروش به دارایی‌ها
۴۱	۱۳_۷ (نسبت جمع بدهیهای بلندمدت به جمع داراییها

۴۱	۸) اقدامات انجام شده در جهت بهبود نسبت‌های مالی و مدیریتی
۴۱	۹) دامنه تحقق بودجه
۴۱	۹_۱) نتایج عملکرد مالی و غیر مالی شرکت
۴۳	۹_۲) مقایسه بودجه و عملکرد فروش
۴۳	۹_۳) مقایسه بودجه و عملکرد متراژی
۴۵	۹_۳_۱) مقایسه بودجه و عملکرد خرید زمین
۴۶	۱۰) وضعیت سرمایه انسانی شرکت
۴۶	۱۰_۱) دوره‌های آموزشی برگزار شده
۴۶	۱۰_۲) وضعیت ترکیب پرسنل
۴۶	۱۰_۲_۱) جدول ترکیب کارکنان و تحصیلات و نوع قرارداد
۴۷	۱۰_۲_۲) نمودار تعداد کارکنان در دو سال گذشته
۴۷	۱۰_۲_۳) نمودار توزیع تحصیلات در سال جاری
۴۸	۱۰_۲_۴) نمودار تعداد اعضای هیأت مدیره در دو سال گذشته
۴۸	۱۱) هزینه‌های پرسنلی و عمومی
۴۸	۱۱_۱) مقایسه بودجه و عملکرد هزینه پرسنلی و هزینه‌های عمومی
۴۹	۱۱_۲) نمودار هزینه‌های پرسنلی
۴۹	۱۱_۳) نمودار هزینه‌های عمومی
۵۰	۱۲) آخرین وضعیت پروژه‌ها
۵۰	۱۲_۱) مقایسه عملکرد و برنامه عملیاتی شرکت در اجرای پروژه‌ها
۵۰	۱۲_۲) توجیه نوسانات تأخیرات
۵۰	۱۲_۲_۱) آلودانیه
۵۰	۱۲_۲_۲) گلچین
۵۱	۱۲_۲_۳) پیامبران
۵۱	۱۲_۲_۴) موج
۵۱	۱۲_۲_۵) ساحل ۱۳
۵۱	۱۲_۲_۶) شهریار
۵۱	۱۲_۲_۷) گلزار ۲
۵۱	۱۲_۲_۸) وطن
۵۲	۱۳) نتایج ارزیابی ریسک، گزارشات حسابرسی داخلی و گزارش تفکیکی وضعیت حسابرسی مستقل
۵۲	۱۳_۱) مدیریت ریسک
۵۲	۱۳_۱_۱) ریسک نوسانات نرخ بهره
۵۲	۱۳_۱_۲) ریسک نرخ تورم

۵۲	۱۳-۱-۳) ریسک نقدینگی
۵۲	۱۳-۱-۴) ریسک اعتباری
۵۲	۱۳-۱-۵) ریسک قراردادی
۵۳	۱-۱-۱) ریسک منابع انسانی
۵۳	۱۳-۲) تحلیل آسیب پذیری شرکت از پیامدهای منفی ریسک ها و فرصت های بالقوه پیش رو
۵۳	۱۳-۳) راهبردهای مدیریت ریسک و میزان اثربخشی آنها
۵۷	۱۳-۴) وضعیت گزارش حسابرسی مستقل
۵۷	۱۳-۵) گزارش حسابرسی داخلی
۵۷	۱۴) عملکرد کمیته های تخصصی
۵۷	۱۴-۱) اعضای کمیته های شرکت
۵۹	۱۴-۲) شرح وظایف کمیته ها
۵۹	۱۴-۲-۱) کمیته انتصابات
۶۰	۱۴-۲-۲) کمیته حسابرسی
۶۱	۱۴-۲-۳) کمیته ریسک
۶۲	۱۴-۲-۴) کمیته جبران خدمات
۶۳	۱۴-۲-۵) کمیته مبارزه با پولشویی
۶۵	۱۵) اقدامات انجام شده در راستای تکالیف و توصیه های مجمع
۶۷	۱۶) پیشنهاد هیأت مدیره در خصوص تخصیص سود
۶۷	۱۶-۱) پیشنهاد هیأت مدیره جهت تقسیم سود، مبلغ ۲،۴۵۰ میلیارد ریال (مبلغ ۱۲۲ ریال برای هر سهم) است
۶۷	۱۷) سایر فعالیتهای انجام شده
۶۷	۱۷-۱) بکارگیری فنون نوین مدیریت
	۱۸) موفقیت ها، مزیت ها، مشکلات کلی و محدودیت های حاکم بر شرکت و میزان دستیابی به استراتژی های تدوین شده (SWOT)
۶۷	
۶۸	۱۹) اهم برنامه های آتی هیأت مدیره
۶۸	۱۹-۱) گسترش بازارهای فروش محصولات و تنوع بخشی به شیوه های فروش
۶۹	۱۹-۲) تولید و ارائه محصولات و خدمات جدید
۶۹	۲۰) شیوه های تأمین مالی
۶۹	۲۱) افزایش ظرفیت
۶۹	۲۲) تغییرات اساسی در روش های تولید محصولات و بهبود کیفیت
۷۱	۲۳) صرفه جویی در هزینه ها

۷۱	۲۴) بهبود روش‌ها و به کارگیری فنون مدیریت نوین
۷۳	۲۵) کسب شرایط رقابتی
۷۳	۲۶) توسعه منابع انسانی
۷۴	۲۷) برنامه‌های آتی شرکت با توجه به تحریم‌ها و محدودیت‌های تجاری
۷۴	۲۸) لیست زمین و ساختمان‌های شرکت



مؤسسه حسابرسی مفید راهبر
عضو جامعه حسابداران رسمی ایران
مستند سازمان بورس و اوراق بهادار

گزارش حسابرس مستقل و بازرس قانونی

به مجمع عمومی عادی صاحبان سهام شرکت بهساز کاشانه تهران (سهامی عام)

گزارش نسبت به صورتهای مالی

مقدمه

۱- صورتهای مالی شرکت بهساز کاشانه تهران (سهامی عام) شامل صورت وضعیت مالی به تاریخ ۳۰ آذر ماه ۱۴۰۰ و صورتهای سود و زیان، تغییرات در حقوق مالکانه و جریانهای نقدی برای سال مالی منتهی به تاریخ مزبور و یادداشتهای توضیحی ۱ تا ۳۶ توسط این موسسه، حسابرسی شده است.

مسئولیت هیئت مدیره در قبال صورتهای مالی

۲- مسئولیت تهیه صورتهای مالی یاد شده طبق استانداردهای حسابداری، با هیئت مدیره شرکت است. این مسئولیت شامل طراحی، اعمال و حفظ کنترلهای داخلی مربوط به تهیه صورتهای مالی است به گونه‌ای که این صورتهای، عاری از تحریف با اهمیت ناشی از تقلب یا اشتباه باشد.

مسئولیت حسابرس و بازرس قانونی

۳- مسئولیت این موسسه، اظهار نظر نسبت به صورتهای مالی یاد شده بر اساس حسابرسی انجام شده طبق استانداردهای حسابرسی است. استانداردهای مزبور ایجاب می‌کند این موسسه، الزامات آیین رفتار حرفه‌ای را رعایت و حسابرسی را به گونه‌ای برنامه ریزی و اجرا کند که از نبود تحریف با اهمیت در صورتهای مالی، اطمینان معقول کسب شود. حسابرسی شامل اجرای روش‌هایی برای کسب شواهد حسابرسی درباره مبالغ و دیگر اطلاعات افشا شده در صورتهای مالی است. انتخاب روش‌های حسابرسی، به قضاوت حسابرس، از جمله ارزیابی خطرهای تحریف با اهمیت ناشی از تقلب یا اشتباه در صورتهای مالی، بستگی دارد. برای ارزیابی این خطرهای، کنترل‌های داخلی مربوط به تهیه و ارائه صورتهای مالی به منظور طراحی روش‌های حسابرسی مناسب شرایط موجود و نه به قصد اظهار نظر نسبت به اثر بخشی کنترل‌های داخلی واحد تجاری، بررسی می‌شود. حسابرسی همچنین شامل ارزیابی مناسب بودن رویه‌های حسابداری استفاده شده و معقول بودن برآوردهای حسابداری انجام شده توسط هیئت مدیره و نیز ارزیابی کلیت ارائه صورتهای مالی است. این موسسه اعتقاد دارد که شواهد حسابرسی کسب شده، برای اظهار نظر نسبت به صورتهای مالی، کافی و مناسب است.

همچنین این موسسه به عنوان بازرس قانونی مسئولیت دارد موارد عدم رعایت الزامات قانونی مقرر در اصلاحیه قانون تجارت و مفاد اساسنامه شرکت و سایر موارد لازم را به مجمع عمومی عادی صاحبان سهام گزارش کند.

اظہار نظر

۴- به نظر این موسسه، صورتهای مالی یاد شده در بالا، وضعیت مالی شرکت بهساز کاشانه تهران (سهامی عام) در تاریخ ۳۰ آذر ماه ۱۴۰۰ و عملکرد مالی و جریانهای نقدی آن را برای سال مالی منتهی به تاریخ مزبور، از تمام جنبه‌های با اهمیت، طبق استانداردهای حسابداری، به نحو مطلوب نشان می‌دهد.

تاکید بر مطلب خاص

۵- اظهار نظر این موسسه در اثر مفاد بندهای زیر تعدیل نشده است:

۵-۱- به شرح یادداشت توضیحی ۵-۶-۱۹ صورتهای مالی، مجوز گود برداری پروژه ونک در تاریخ ۱۳۹۲/۱۰/۲۵ از شهرداری اخذ، لیکن عملیات مربوطه از سال ۱۳۹۳ متوقف شده است. علیرغم اخذ رای دیوان عدالت اداری مبنی بر صدور پروانه ساخت برای ۳۰٪ زمین (انتقال ۷۰٪ مالکیت زمین به نام شهرداری) و تسویه فیش علی الحساب عوارض به مبلغ ۶۰۲۵ میلیارد ریال، موضوع پس از بررسی کمیسیون ماده ۷ شهرداری به شورای شهر ارجاع که براساس مصوبه مورخ ۱۴۰۰/۰۸/۰۵ شورای شهر به استناد قانون اصلاح لایحه قانون حفظ و گسترش فضای سبز در شهرها، ملک مزبور باغ تشخیص داده شده است که پیگیریهای لازم در خصوص تغییر رای مزبور در حال انجام است. شایان ذکر است که در سال جاری ۱۷ درصد پروژه مزبور براساس رای داور مرضی الطرفین در قبال واگذاری املاک به شرکت سرمایه گذاری توسعه سپهر تهران به مبلغ ۲۴۹۶ میلیارد ریال، به نام واحد مورد گزارش انتقال یافته است. همچنین در سال ۱۳۹۸ شرکت وطن سازه در مزایده فروش شش دانگ پروژه مزبور به مبلغ ۱۲۰۰۰ میلیارد ریال برنده و مبلغ ۴۷۵۲ میلیارد ریال اسناد دریافتنی از این بابت به طرفیت پیش دریافتها در حسابها انعکاس یافته، لیکن مبلغ ۴۷۳۲ میلیارد ریال از اسناد مزبور در سررسید به حیطه وصول در نیامده است. مضافاً طبق قرارداد منعقد با شرکت توسعه عمران امید (همگروه) در سال ۱۳۹۵ در خصوص واگذاری ۵/۴۲ درصد از زمین پروژه مزبور، مبلغ ۲۸۰ میلیارد ریال دریافت و در سرفصل پیش دریافتها منظور گردیده است که با عنایت به عدم ایفای تعهدات توسط واحد مورد گزارش (اخذ پروانه) تا کنون درآمدی از این بابت شناسایی نشده است. پیامد ناشی از موارد فوق الذکر بر صورتهای مالی مورد گزارش موکول به نتایج اقدامات شرکت و توافق نهایی با طرفهای قرارداد و موافقت نامه های فیما بین می باشد.

۵-۲- همانگونه که در یادداشت های توضیحی ۱-۲-۱۳ و ۴-۶-۱۹ صورتهای مالی تشریح گردیده است، سرفصلهای زمینهای نگهداری شده برای ساخت و موجودی املاک مشتمل بر مبلغ ۲۵۶۳ میلیارد ریال اراضی بلا استفاده می باشد که به علت وجود متصرف، امکان ساخت و بهره برداری از آنها میسر نمی باشد. همچنین به شرح یادداشت توضیحی ۸-۵-۱۹ صورتهای مالی، واحد مورد گزارش بعد از خرید قدرالسهم شریک پروژه البرز، کل ملک را به شرکت پالایش پاریسیان سپهر واگذار کرده است. شریک پروژه نیز در سنوات اخیر اقدام به فروش بخش عمده ای از واحدهای پروژه به اشخاص ثالث نموده است. در پی طرح دعاوی شرکت علیه شریک پروژه، حکم جلب ایشان به اتهام فروش مال غیر صادر و دادگاه حقوقی در جریان بررسی پرونده می باشد. شایان ذکر است که طبق قرارداد اعطای نمایندگی فروش توسط شرکت پالایش پاریسیان سپهر به واحد مورد گزارش در تاریخ ۱۴۰۰/۰۹/۲۵، مقرر گردیده ملک مزبور پس از رفع معارض به فروش برسد. پیامد ناشی از موارد فوق الذکر بر صورتهای مالی مورد گزارش موکول به نتایج اقدامات شرکت و توافقات آتی می باشد.

گزارش در مورد سایر اطلاعات

۶- مسئولیت "سایر اطلاعات" با هیئت مدیره شرکت است. "سایر اطلاعات" شامل اطلاعات موجود در گزارش تفسیری مدیریت است.

اظهار نظر این موسسه نسبت به صورتهای مالی، در برگیرنده اظهار نظر نسبت به "سایر اطلاعات" نیست و نسبت به آن هیچ نوع اطمینانی اظهار نمی شود.

در ارتباط با حسابرسی صورتهای مالی، مسئولیت این موسسه، مطالعه "سایر اطلاعات" به منظور شناسایی مغایرت های با اهمیت آن با صورتهای مالی یا با اطلاعات کسب شده در فرآیند حسابرسی و یا تحریف های با اهمیت است. در صورتیکه این موسسه به این نتیجه برسد که تحریف با اهمیتی در "سایر اطلاعات" وجود دارد، باید این موضوع را گزارش کند. در این خصوص نکته قابل گزارشی وجود ندارد.

گزارش در مورد سایر الزامات قانونی و مقرراتی

گزارش در مورد سایر وظایف بازرس قانونی

۷- پیگیریهای شرکت جهت انجام تکالیف مقرر در مجمع عمومی عادی سالیانه مورخ ۱۴۰۰/۰۱/۱۷ صاحبان سهام در خصوص بندهای ۱-۵، ۱-۱۰ و ۲-۱۰ این گزارش و تعیین تکلیف ضمانتنامه دریافتی از شرکت توسعه و عمران رویال و رنسانس و انتقال اسناد مالکیت املاک خریداری شده از سازمان اموال و املاک، به نتیجه نهایی نرسیده است.

۸- معاملات مندرج در یادداشت توضیحی ۱-۳۳ صورتهای مالی، به عنوان کلیه معاملات مشمول ماده ۱۲۹ اصلاحیه قانون تجارت که طی سال مالی مورد گزارش انجام شده و توسط هیئت مدیره به اطلاع این موسسه رسیده، مورد بررسی قرار گرفته است. با توجه به ترکیب اعضای هیئت مدیره، رعایت تشریفات مقرر در ماده قانونی یاد شده مبنی بر کسب مجوز از هیئت مدیره و عدم شرکت مدیر ذینفع در رای گیری، در خصوص معاملات مذکور میسر نبوده است. مضافاً به استثنای موارد افشاء شده در یادداشت ۲-۳۳ توضیحی، نظر این موسسه به شواهدی حاکی از اینکه معاملات مزبور و سایر معاملات مندرج در یادداشت فوق الذکر با شرایط مناسب تجاری و در روال عادی عملیات شرکت انجام نگرفته باشد، جلب نشده است.

۹- گزارش هیئت مدیره، موضوع ماده ۲۳۲ اصلاحیه قانون تجارت، درباره فعالیت و وضع عمومی شرکت، که به منظور تقدیم به مجمع عمومی عادی صاحبان سهام تنظیم گردیده، مورد بررسی این موسسه قرار گرفته است. باتوجه به رسیدگی های انجام شده، نظر این موسسه به موارد بااهمیتی که حاکی از مغایرت اطلاعات مندرج در گزارش مذکور با اسناد و مدارک ارائه شده از جانب هیئت مدیره باشد، جلب نشده است.

گزارش در مورد سایر مسئولیت های قانونی و مقرراتی حسابرس

۱۰- ضوابط و مقررات وضع شده توسط سازمان بورس و اوراق بهادار، به شرح زیر رعایت نشده است:

۱۰-۱- مفاد تبصره ماده ۹ و مواد ۱۰ و ۱۳ دستورالعمل اجرایی افشای اطلاعات به ترتیب درخصوص افشای فوری تعیین نمایندگان اشخاص حقوقی، ارائه صورتجلسه مجمع عمومی عادی سالیانه به مرجع ثبت شرکتها ظرف مدت ۱۰ روز پس از تاریخ تشکیل مجمع عمومی و افشای آن حداکثر ظرف یک هفته پس از ابلاغ ثبت و افشای فوری برگزاری و نتایج مزایده، انعقاد قراردادهای مهم، توثیق داراییها شامل سهام سهامدار عمده، ایجاد بدهی های احتمالی و دعاوی مهم مطروحه له یا علیه شرکت.

۱۰-۲- مفاد مواد ۱۱ و ۱۳ دستورالعمل الزامات افشای اطلاعات و تصویب معاملات اشخاص وابسته به ترتیب در خصوص افشای قرارداد خرید ۱۷٪ پروژه ونک از شرکت سرمایه گذاری توسعه سپهر تهران حداکثر ظرف مهلت مقرر.

۱۰-۳- مصوبه هیئت مدیره سازمان بورس و اوراق بهادار و ابلاغیه شرکت بورس اوراق بهادار تهران در تاریخ ۱۳۹۹/۷/۷ در خصوص انجام عملیات بازارگردانی سهام شرکت طبق حداقل حجم خرید و فروش ابلاغی.

۱۱- در اجرای ابلاغیه چک لیست کنترل های داخلی حاکم بر گزارشگری مالی مصوب سازمان بورس و اوراق بهادار، چک لیست مزبور مورد بررسی و تکمیل قرار گرفته است. بر اساس چک لیست تکمیل شده، مورد مهمی که حاکی از عدم رعایت یا عدم اجرای مطلوب بند یا بندهایی از چک لیست مذکور باشد، مشاهده نگردیده است.

۱۲- در اجرای ماده ۳۳ دستورالعمل اجرایی قانون مبارزه با پولشویی توسط حسابرسان، رعایت مفاد قانون مزبور و آیین نامه ها و دستورالعمل های اجرایی مرتبط، در چارچوب چک لیست های ابلاغی مرجع ذیربط و استانداردهای حسابرسی شامل چک لیست رعایت مفاد آئین نامه اجرایی ماده (۱۴) الحاقی قانون مبارزه با پولشویی، توسط این موسسه مورد ارزیابی قرار گرفته است. در این خصوص، به دلیل عدم استقرار سامانه ها و بسترهای لازم، کنترل رعایت مفاد مواد ۷ (تدوین برنامه واقعی مبارزه با پولشویی طبق سند ملی ارزیابی خطر)، ۸ و ۵۱ (منوط نمودن ارائه خدمت به مطابقت با فهرست طبقه بندی خطر اعلامی مرکز اطلاعات مالی)، ۱۰ (اعمال رویه های اعلامی مرکز اطلاعات مالی در خصوص تعاملات کاری دارای ریسک بالا)، تبصره ۲ ماده ۱۱ (دریافت اسامی مناطق پر خطر از واحد اطلاعات مالی جهت به روز رسانی فهرست مناطق و در اختیار کارکنان قرار دادن آن)، ۱۲ (استقرار امکان ثبت اطلاعات ریسک ها در نرم افزار و ثبت اطلاعات موارد دارای ریسک بالای اعلامی مرکز اطلاعات مالی در نرم افزار)، ۱۳ (پایش اطلاعات تعاملات با ریسک بالا طبق رویه اعلامی مرکز اطلاعات مالی)، تبصره ۲۲ و تبصره ۴ ماده ۶۴ (استفاده از شماره تلفن همراه ثبت شده در سامانه ملی تلفن همراه جهت شناسایی و برقراری ارتباط با ارباب رجوع)، تبصره ۲ ماده ۲۵ (منوط بودن ارائه خدمات به دارندگان وکالت نامه به ثبت آن در سامانه یکپارچه اطلاعات وکالت نامه های رسمی)، ۶۴ و ۶۶ و تبصره ماده ۶۵ (راستی آزمایی و احراز هویت ارباب رجوع و مدارک آن از طریق سیستم اطلاعات هویتی و تعلیق ارائه خدمت در صورت تغییر اطلاعات هویتی ناشی از فوت، انحلال و ...)، ۶۳ (اخذ اطلاعات هویتی طبق ضوابط و در فرم مخصوصی که از سوی مرکز اطلاعات مالی تعیین و ابلاغ می شود)، ۶۷ (تعیین و پایش مستمر تغییرات سطح ریسک فعالیت ارباب رجوع، میسر نگردیده و در خصوص سایر موارد، این موسسه به موارد با اهمیت دیگری حاکی از عدم رعایت قوانین و مقررات یاد شده برخورد نکرده است.

۲۱ اسفند ۱۴۰۰

مؤسسه حسابرسی مفید راهبر
علیرضا مهرادفر
شماره عضویت: ۸۰۰۲۹۵

یداله اسلامی
شماره عضویت: ۸۴۱۳۱۱



۱) معرفی شرکت

۱-۱) تاریخچه فعالیت شرکت

شرکت بهاساز کاشانه تهران به شناسه ملی ۱۰۱۰۲۴۹۸۰۵۳ در تاریخ ۱۰/۶/۱۳۸۲ به صورت شرکت سهامی خاص تاسیس شده و طی شماره ۲۰۸۲۷۸ مورخ ۱۰/۶/۱۳۸۲ در اداره ثبت شرکتها و مالکیت صنعتی تهران به ثبت رسیده و متعاقباً از تاریخ ۱۰/۰۶/۱۳۸۲ فعالیت خود را آغاز کرده است. در راستای سیاست های گروه توسعه ساختمان تدبیر و به موجب مصوبه مجمع عمومی فوق العاده مشترک شرکتهای توسعه آینده پارس و بهاساز کاشانه تهران مورخ ۳۱/۰۶/۱۳۹۷، شرکت توسعه آینده پارس (سهامی خاص) به شماره ثبت ۳۱۹۰۷۵ و به شناسه ملی ۱۰۱۰۳۵۹۱۴۵۸ به عنوان ادغام شونده در شرکت بهاساز کاشانه تهران (سهامی خاص) ادغام گردیده است. شرکت در تاریخ ۱۰/۰۳/۱۳۹۹ موفق به اخذ تاییدیه پذیرش از سازمان بورس اوراق بهادار گردیده است و طبق صورتجلسه مجمع عمومی فوق العاده مورخ ۱۷/۰۳/۱۳۹۹ و ثبت در مرجع ثبت شرکتها مورخ ۲۵/۰۴/۱۳۹۹، شخصیت حقوقی شرکت از سهامی خاص به سهامی عام تغییر کرده است و به ترتیب مورخ ۰۱/۰۵/۱۳۹۹ و ۲۲/۰۵/۱۳۹۹ در سازمان بورس اوراق بهادار پذیرش و به عموم عرضه گردیده است. در حال حاضر شرکت بهاساز کاشانه تهران از شرکتهای فرعی شرکت گروه توسعه ساختمان تدبیر بوده و شرکت نهایی گروه ستاد اجرایی فرمان حضرت امام است. مرکز اصلی شرکت واقع در تهران، خیابان آفریقا، کوچه سپر، پلاک ۲۰ می باشد. محل فعالیت در شهرستانهای مازندران، گیلان، اردبیل، همدان و گرگان می باشد و فاقد نمایندگی و شعبه می باشد.

۱-۲) 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.

۱-۳) نحوه فعالیت شرکت

شرکت بهاساز 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_۴) نوع و درصد مالکیت سهامداران عمده

۱_۴_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_۴_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 بادرآمدثابت کمند	۲۳۷,۸۲۲,۵۶۳	۱,۱۸	۲۳۷,۸۲۲,۵۶۳,۰۰۰
صندوق سرمایه گذاری مشترک سپهر تدبیرگران	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

۱_۴_۳) نام بازرس و حسابرس شرکت در سال مالی قبل و سال مورد گزارش

حسابرس مستقل و بازرس قانونی شرکت در سال مالی قبل موسسه حسابرسی مفید راهبر بوده و طبق صورتجلسه مجمع عمومی عادی سالیانه مورخ ۱۴۰۰/۰۱/۱۷ در سال مالی منتهی به ۱۴۰۰/۰۹/۳۰ نیز به عنوان حسابرس مستقل و بازرس قانونی تعیین شده است.

۱_۵) اهداف و راهبردها

۱_۵_۱) چشم انداز شرکت

شرکت بهساز کاشانه تهران در راستای تحقق مأموریت‌های خود با حضور مؤثر در صنعت ساختمان در افق ده ساله مجموعه‌ای است:

دارای جایگاه ۱۰۰ شرکت برتر کشور از نظر درآمد عملیاتی و معیار سنجش عملکرد در حوزه پروژه های مشارکتی ساختمانی.

۱-۵-۲) 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
 - * تامین رضایت مشتریان در جهت تامین منافع سهامداران و ذینفعان کلیدی
- شرکت خود را متعهد می‌داند با تاکید بر مشارکت مردم و کارآفرینان در فعالیت‌های اقتصادی و با بکارگیری سرمایه انسانی خلاق و توانمند، تمرکز بر نوآوری، کیفیت، روش‌های نوین تامین مالی، روابط اثر بخش با سازمان‌های مربوطه، حقوق ذی نفعان خود را به نحو مطلوب تامین نماید.

۱-۵-۳) اهداف کلان شرکت

اهداف کلان/ استراتژیک مرتبط		عوامل
افزایش تعامل با ذینفعان	ارتقای بهره‌وری نیروی انسانی	مأموریت
افزایش کیفیت محصولات	توسعه حجم فعالیت‌ها از طریق توسعه سرمایه‌گذاری‌ها	چشم‌انداز
حمایت از خلاقیت کارکنان و نوآوری‌های سازمانی	افزایش شفافیت فعالیت‌های شرکت	ارزش‌های محوری
افزایش سودآوری شرکت	افزایش سهم بازار شرکت	تحلیل عوامل بیرونی
افزایش کیفیت سود شرکت	افزایش ارزش سهام شرکت در بازار نسبت به میانگین صنعت	تحلیل عوامل داخلی

۱-۵-۴) ارزشهای محوری شرکت

- دین داری و ولایت مداری
- وجدان کاری، تعهد سازمانی، رعایت حقوق ذینفعان و جامعه
- تاکید بر ایمنی، سلامت، حفاظت از محیط زیست و توسعه پایدار
- رعایت اخلاق حرفه ای و پایداری به تعهدات
- تاکید بر ارائه کیفیت مطلوب خدمات
- تقویت فرهنگ خلاقیت، ابتکار و نوآوری
- شفافیت و پاسخگویی

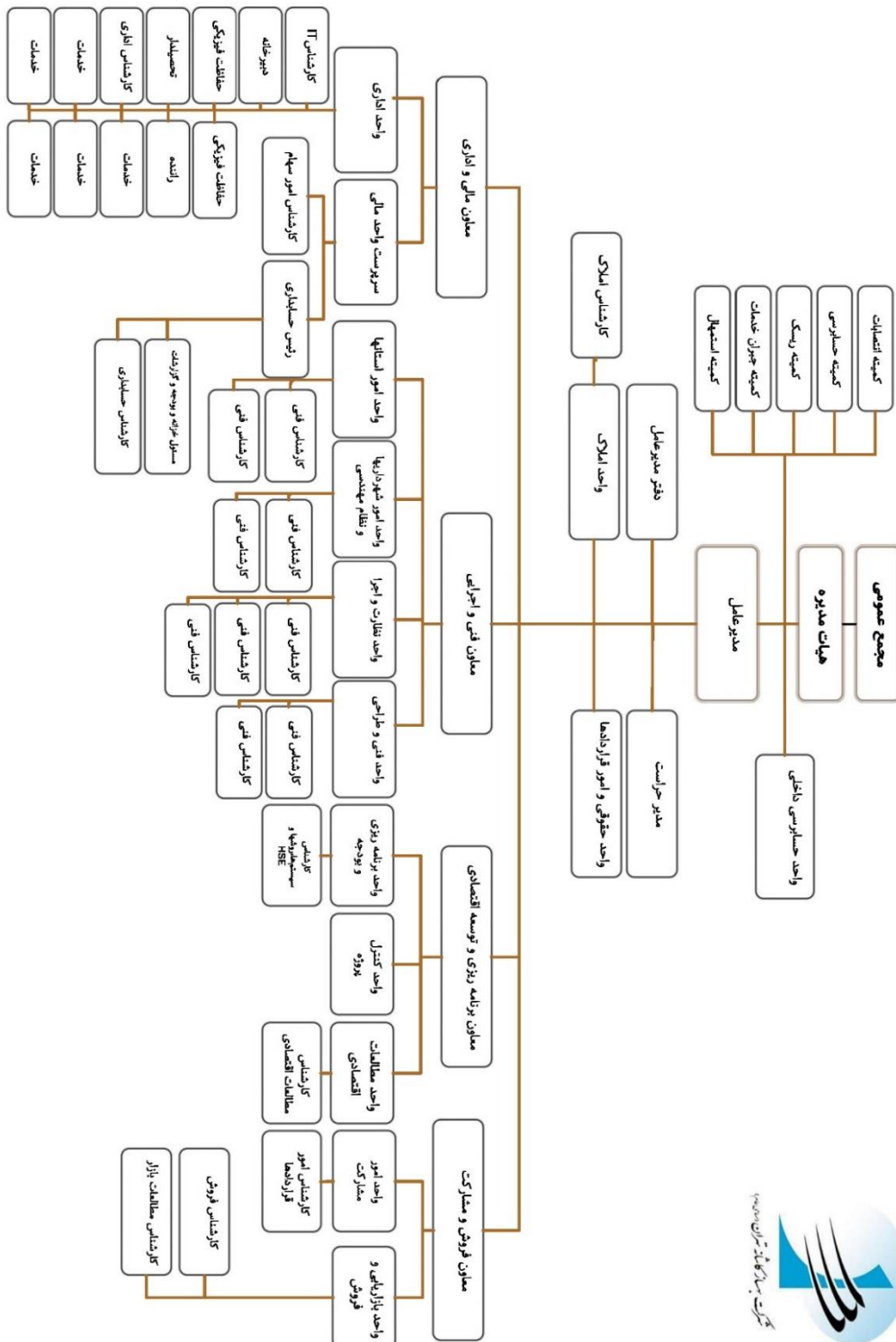
۱-۵-۵) برنامه‌های عملیاتی شرکت

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.

اهداف کلان	استراتژی‌های مربوطه	برنامه عملیاتی
افزایش ارزش سهام شرکت در بازار نسبت به میانگین صنعت	ارائه طرح و روش‌های فعالیت‌های جدید در بازار	تهیه گزارش دوره‌ای امکانسنجی فعالیت‌های جدید در شرکت
		تهیه گزارش دوره‌ای استفاده از خدمات و فعالیت‌های هم‌افزایی قابل استفاده در مجموعه
	ایفای به موقع تعهدات شرکت	رفع موانع و اخذ پروانه ساختمانی پروژه‌ها داخل شرکت با استفاده از مزیت‌های مادری
		رفع موانع و پیگیری امور مربوطه به پروژه‌های شرکت در جهت اتمام و تحویل به موقع پروژه‌های شرکت
		برنامه‌ریزی مالی در جهت عدم توقف روال جاری و ایجاد تاخیر در ایفای به موقع تعهدات
افزایش سودآوری شرکت	افزایش جلب مشارکت جدید	تحقق بودجه خرید زمین
		اولویت بخشی به جذب شریک جدید در پروژه‌های شرکت
		معرفی شرکای بالقوه جهت شرکت در مزایده‌ات آتی
	استفاده از روش‌های نوین برنامه‌ریزی جهت افزایش سرعت عملیاتی شرکت	کاهش تاخیرات پروژه‌های شرکت مبتنی بر روش‌های جدید برنامه‌ریزی عملیاتی
		برگزاری دوره آموزشی
		خارج از سرویس نشدن زیر ساخت‌های فناوری اطلاعات شرکت
افزایش کیفیت سود شرکت	بررسی آینده پژوهی در صنعت و بازار	انجام مطالعات آینده پژوهی و تهیه سناریو وضعیت بازار مسکن و خدمات قابل ارائه به مشتریان در راستای شناسایی و ایجاد نیازهای مشتریان
		گزارش جمع بندی مطالعات بازار با مضمون تغییرات، خلاقیت و نوآوری رقبا
		پیگیری و ایجاد شرایط حضور مدیران ارشد و میانی شرکت در سمینارهای بازاریابی و شناسایی بازار و پیش‌بینی شرایط اقتصادی و بازار

اهداف کلان	استراتژی‌های مربوطه	برنامه عملیاتی
	استفاده از روش‌های بازاریابی مبتنی بر مشخصات اجتماعی جمعیت جامعه هدف	تهیه گزارش مطالعه بازار بر اساس مصاحبه با مشتریان بازار هدف شرکت در مورد نیازهای آینده و نیازهای تأمین شده توسط رقبا
		نظرسنجی سالیانه و دوره‌ای در پلت فرم‌های عملیاتی قابل دسترسی شرکت در جهت شناسایی نیازهای آینده مشتریان
افزایش شفافیت فعالیت‌های شرکت	افزایش سرعت امور بر اساس توانایی کارکنان	برگزاری جلسات هم‌اندیشی کارکنان و مدیران در مورد هم‌افزایی مبتنی بر توانایی کارکنان در امور جاری شرکت
	چابک‌سازی فعالیت‌های شرکت	خارج از سرویس نشدن زیر ساخت‌های فناوری اطلاعات شرکت
ارتقای بهره‌وری نیروی انسانی	آموزش کارکنان	گزارش اثربخشی تناسب توزیع مسئولیت و اختیار
		برگزاری دوره‌های آموزشی اختصاصی شرکت
	توانمندسازی کارکنان در زمینه نگرش فرآیندی به امور جاری شرکت	مدیریت تخصیص بودجه دوره مصوب
		ارزیابی عملکرد جامع کارکنان شرکت
		برگزاری دوره‌های مرتبط و حضور در جایزه ملی تعالی سازمانی
		ارائه گزارش عملکرد و اثربخشی فرایندهای شرکت



۱_۵_۷) اعضای هیأت مدیره شرکت

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 مدیرموظف	۱۴۰۰/۰۱/۱۷	هم اکنون
۲	امیر مسعود 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 مدیرعامل	۱۴۰۰/۰۱/۱۷	هم اکنون
۳	علی اصغر خورشیدی به نمایندگی از گروه توسعه اقتصادی تدبیر	کارشناس 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 برخوردراری به نمایندگی از سرمایه گذاری تدبیر	کارشناس ارشد رشته علوم اقتصادی (گرایش بانکداری)	• مدیرعامل و نائب 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 مدیرموظف هیأت مدیره	۱۴۰۰/۰۱/۱۷	هم اکنون

ردیف	نام اعضا	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	مدیر عامل	۱۳۸۲/۰۶/۰۱	۱۳۸۲/۰۶/۰۱

۱-۵-۸) تشکیل جلسات هیأت مدیره

در سال جاری تعداد ۲۵ جلسه هیأت مدیره جهت بحث و بررسی امور و مسائل شرکت تشکیل شده است.

۲) بررسی محیط کسب و کار شرکت

۱-۲) عواملی که در گذشته بر عملیات اجرایی تأثیر نداشتند اما در آینده تأثیرگذار خواهند بود.

۱-۲-۱) 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.

۱-۲-۲) 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.

۲-۲) عواملی که در گذشته بر عملیات اجرایی تأثیر داشتند اما در آینده تأثیرگذار نخواهند بود.

۱-۲-۲) 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.

۲-۲-۲) 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.

۳-۲) عواملی که اندازه‌گیری تأثیر آنها بر عملیات شرکت همراه با ابهام زیاد است.

۱-۳-۲) 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.

۲-۳-۲) 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.

۴-۲) تجزیه و تحلیل ریسک صنعت

ردیف	شرح ریسک	روشهای پوشش ریسک
۱	امکان وجود معارض، بروز مشکلات حقوقی و یا کاربری دراملاک خریداری شده از سازمان اموال املاک ستاد اجرایی فرمان امام (ره) و سایرتامین کنندگان	* اخذ استعلامات ثبتی و استفاده از مشاوره حقوقی پیش از خرید * انتقال تعهدات ناشی از مشکلات ذکرشده به فروشندگان در مبیعه نامه ها
۲	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	* 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
۳	حضور رقبای جدید در بازار	* مقایسه شرایط فروش با رقبا * استفاده از روشهای نوین تبلیغاتی
۴	عدم ساخت مسکن متناسب با نیازهای هر منطقه	* تهیه گزارش مطالعه بازار دقیق جهت انطباق حداکثری با مشخصات مورد نیاز 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
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

ردیف	شرح ریسک	روشهای پوشش ریسک
۷	اشباع بازار املاک تجاری در برخی مناطق	حضور در بازار املاک مسکونی * تهیه 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 * پیش بینی نقدینگی لازم برای خرید املاک غیر ستادی * تهاثر املاک با املاک مستعد غیر ستادی * تغییر استراتژی های شرکت
۹	عدم انطباق کیفیت محصولات تولید شده با استانداردهای مورد نظر	* استفاده از مواد و مصالح شناخته شده و دارای استاندارد مرغوبیت کالا تو سط بخش نظارت و اجرا
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 (شرکا) معتبر * تهیه لیست سیاه از افراد دارای سابقه نا مناسب * اخذ وثیقه کافی از شرکاء * خرید قدر سهم شریک در صورت عدم توانایی ساخت یا جایگزینی شریک جدید * پیش بینی مخاطرات در قرارداد ها
۱۱	ریسک عدم ایفای تعهدات خریداران در انجام تعهدات	* عدم انتقال سند مالکیت تا زمان تسویه کامل قراردادهای فروش * پیش بینی تمهیدات لازم در جهت جبران ضرر و زیان مالی ناشی از عدم ایفای تعهدات خریداران مسکن در قرارداد
۱۲	کاهش جریان نقدی ورودی و تضعیف سرمایه در گردش	* پیگیری و پالایش دوره های برنامه های مصوب و در صورت لزوم ، اصلاح ، جایگزینی و تغییر آن ها * ایجاد تطبیق بین سررسید بدهی های کوتاه مدت و جریان های ورودی منابع اقتصادی از طریق بررسی دوره های پرداخت ها آتی و جریان های نقد آتی * تغییرات سیاست های فروش از اعتباری به نقدی * کوچک سازی پروژه ها و تمایل به ساخت پروژه های زود بازده
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
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
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
۱۶	حضور بخش خصوصی و رقبا با بهای تمام شده پایین تر در عرصه ی ساخت پروژه ها (پروژه های پیمانکاری)	* کاهش بهای تمام شده با تمرکز بر افزایش بهره وری

ردیف	شرح ریسک	روشهای پوشش ریسک
۱۷	انجام معاملات با افراد ممنوع معامله	* اجرای کامل قانون مبارزه با پولشویی
۱۸	عدم تخصص منابع انسانی	* عدم تخصص منابع انسانی
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
۲۰	عدم کفایت پوشش بیمه ای مناسب پروژه ها	* عدم کفایت پوشش بیمه ای مناسب پروژه ها
۲۱	عدم رعایت استانداردهای موجود در طراحی و تهیه نقشه های پروژه	* کنترل فنی نقشه های اجرایی توسط مهندسین مجرب و متخصص
۲۲	* کاهش پروژه های اجرایی در تهران و افزایش پروژه های شهرستانها	* تعریف پروژه های جدید در تهران * پیگیری مستمر جهت فعال نمودن پروژه های راکد تهران * خرید املاک مناسب در تهران
۲۳	انجام بررسیهای تکمیلی در مورد محل انجام کار و بررسی شرایط جوی و زیرسطحی (تاسیسات زیر بنائی تاسیسات رو بنائی) ، بررسی راههای دسترسی و امنیت محل انجام پروژه	* کنترل اخذ استعلام های تکمیلی از تمامی نهاد های ذیربط اجرایی و انتظامی امنیتی (شرکت 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
۲۴	ریسک ساخت ۴ میلیون واحد مسکن توسط دولت و افزایش قیمت ها در نتیجه کمبود مواد و مصالح در کشور	* ورود به بورس کالا و پیش بینی خرید مصالح در پروژه های پیمانکاری * پیشنهاد به گروه توسعه اقتصادی تدبیر جهت سرمایه گذاری در بخش های تولیدی مواد و مصالح ساختمانی * پیش خرید مواد مصالح بصورت تهاتری با املاک موجود
۲۵	ریسک شیوع ویروس کرونا	* نظارت بر اجرای پروتکل های بهداشتی توسط شرکای سازنده در کارگاههای ساختمانی * الزام به واکسیناسیون کلیه کارکنان

۳) اهم اقدامات مدیریتی

اهم برنامه های مدیریتی در سال های و سال جاری گذشته به شرح زیر است.

ردیف	عنوان برنامه	دوره پایان پروژه
۱	شرکت در برنامه جایزه ملی تعالی و پیشرفت	۱۳۹۴
۲	برگزاری دوره آموزشی تعالی سازمانی	۱۳۹۴
۳	ایجاد رویه مطالعه بازار جهت تعریف پروژه	۱۳۹۷
۴	تدوین نظام جامع ارزیابی عملکرد کارکنان	۱۳۹۸
۵	تغییر، بهینه سازی و تطبیق چارت شرکت با رویه های ناشی از استراتژی و اهداف شرکت	۱۳۹۹
۶	ورود شرکت به بازار بورس	۱۳۹۹
۷	بروزرسانی برنامه استراتژیک ۵ ساله	۱۴۰۰
۸	تدوین دستورالعمل مدیریت دانش	۱۴۰۰

ردیف	عنوان برنامه	دوره پایان پروژه
۹	بازنگری و تدوین شاخص‌های پایش عملکرد سازمان	۱۴۰۰
۱۰	بروزرسانی دفترچه شرح مشاغل و شرایط اهراز شغل	۱۴۰۰
۱۱	برگزاری دوره آموزشی تعالی سازمانی	۱۴۰۰
۱۲	انجام تحلیل سایبرنتیک سازمان	۱۴۰۰

همچنین برنامه‌های مدیریتی در حال اجرا به تفکیک واحدهای عملیاتی به شرح زیر هستند:

عنوان برنامه	شروع پایان	پیش‌بینی هزینه اجرا (میلیون ریال)	واحد پیگیری کننده	اولویت درصد پیشرفت	زمینه قابل بهبود
استقرار نظام جامع ارزیابی عملکرد کارکنان	دی ۱۴۰۰ اسفند ۱۴۰۰	۴۵۰	معاونت برنامه‌ریزی و توسعه اقتصادی	ب ٪ ۴۰	۱- تدقیق نیازسنجی آموزشی ۲- تدقیق روال جذب و استخدام ۳- تدقیق رویه تعیین حقوق و توزیع پاداش ۴- ایجاد رویه جانشین‌پروری
استقرار نظام مدیریت یکپارچه	آبان ۱۴۰۰ اردیبهشت ۱۴۰۰	۹۰۰	معاونت برنامه‌ریزی	الف ٪ ۶۰	۱- تحقق اهداف و استراتژی‌های شرکت ۲- مدیریت بهینه زمان ۳- توانمندسازی کارکنان
بازنگری مدل کسب و کار	آبان ۱۴۰۰ اسفند ۱۴۰۰	-	معاونت برنامه‌ریزی	الف ٪ ۴۰	تدقیق استراتژی‌های کسب و کار
توسعه شایستگی رهبران	آبان ۱۴۰۰ اسفند ۱۴۰۰	۲۰۰	معاونت برنامه‌ریزی	الف ٪ ۲۰	۱- شناسایی توانایی‌های فردی ۲- بهبود ارتباط متقابل کارکنان و مدیران

عنوان برنامه	شروع پایان	پیش بینی هزینه اجرا (میلیون ریال)	واحد پیگیری کننده	اولویت درصد پیشرفت	زمینه قابل بهبود
استقرار سیستم یکپارچه اطلاعات و بایگانی شرکت	دی ۱۴۰۰ خرداد ۱۴۰۰	۱,۰۰۰	معاونت برنامه ریزی	ب ۳۰٪	۱- جمع آوری و همگام سازی اطلاعات موجود در بایگانی واحدهای شرکت ۲- ایجاد داشبور وضعیت عملکردی شرکت ۳- امکان بهره برداری عمومی از کلیه اسناد و طبقه بندی آنها

۴) نماگرهای مالی

۴_۱) عملکرد مالی

شرح	سال مورد گزارش (۱۴۰۰)							دو ساله اخیر - واقعی	
	مبلغ بودجه	مبلغ واقعی	درصد به فروش	انحراف		۱۳۹۹	درصد به فروش	۱۳۹۸	درصد به فروش
				مبلغ	%				
عملیات در حال تداوم									
درآمدهای عملیاتی	۸,۱۰۱,۲۵۸	۷,۲۷۷,۸۵۷	٪۱۰۰	(۸۲۳,۴۰۱)	٪۱۰-	۴,۵۷۹,۶۱۰	٪۱۰۰	۶,۱۳۲,۴۲۰	٪۱۰۰
بهای تمام شده درآمدهای عملیاتی	(۲,۷۰۳,۱۷۱)	(۱,۹۲۴,۵۱۸)	٪۲۶-	۷۷۸,۶۵۳	٪۲۹-	(۲,۵۲۳,۲۴۲)	٪۵۵-	(۳,۸۳۲,۷۸۱)	٪۶۳-
سود ناخالص	۵,۳۹۸,۰۸۷	۵,۳۵۳,۳۳۹	٪۷۴	(۳۵,۷۴۸)	٪۱-	۲,۰۵۶,۳۶۸	٪۴۵	۲,۲۹۹,۶۳۹	٪۳۷
هزینه های فروش، اداری عمومی	(۱۰۲,۶۰۲)	(۱۱۳,۱۰۱)	٪۲-	(۱۰,۴۹۹)	٪۱۰	(۸۶,۶۶۶)	٪۲-	(۸۲,۸۱۳)	٪۱-

شرح	سال مورد گزارش (۱۴۰۰)						دو ساله اخیر - واقعی		
	مبلغ بودجه	مبلغ واقعی	درصد به فروش	انحراف		۱۳۹۹	درصد به فروش	۱۳۹۸	درصد به فروش
				مبلغ	%				
سایر هزینه ها	۱۹,۹۳۹	(۱۵,۵۸۵)	%۰	(۳۵,۵۲۴)	%۱۷۸-	(۲۹۳,۰۳۵)	%۶-	(۶۹,۴۰۸)	%۱-
سود عملیاتی	۵,۳۱۵,۴۲۵	۵,۲۲۴,۶۵۳	%۷۲	(۹۰,۷۷۲)	%۲-	۱,۶۷۶,۶۶۷	%۳۷	۲,۱۴۷,۴۱۸	%۳۵
هزینه های مالی	۰	(۶۷,۹۸۸)	%۱-	(۶۷,۹۸۸)	%۱۰۰-	(۱۰,۰۱۴)	%۰		%۰
سایر درآمدها و هزینه های غیر عملیاتی	(۲۳,۷۱۲)	۱۴۶,۱۹۸	%۰	۱۶۹,۹۱۰	%۷۱۷-	۱۱,۰۷۸	%۰	۶۴,۴۹۸	%۱
سود عملیات در حال تداوم قبل از مالیات	۵,۲۹۱,۷۱۳	۵,۳۰۲,۸۶۳	%۷۳	۱۱,۱۵۰	%۰	۱,۶۷۷,۷۳۱	%۳۷	۲,۲۱۱,۹۱۶	%۳۶
هزینه مالیات بر درآمد	(۶۴۲,۷۸۵)	(۴۶۱,۲۲۰)	%۶-	۱۸۱,۵۶۵	%۲۸-	(۲۴۱,۶۹۰)	%۵-	(۷۵,۲۹۰)	%۱-
سود خالص عملیات در حال تداوم	۴,۶۴۸,۹۲۸	۴,۸۴۱,۶۴۳	%۶۷	۱۹۲,۷۱۵	%۴	۱,۴۳۶,۰۴۱	%۳۱	۲,۱۳۶,۶۲۶	%۳۵
سود خالص	۴,۶۴۸,۹۲۸	۴,۸۴۱,۶۴۳	%۶۷	۱۹۲,۷۱۵	%۴	۱,۴۳۶,۰۴۱	%۳۱	۲,۱۳۶,۶۲۶	%۳۵
سود پایه هر سهم									
عملیاتی - ریال		۲۳۸				۱۴۵		۹,۰۳۴	
غیر عملیاتی - ریال		۲				۰		۲۱۲	

دو ساله اخیر - واقعی				سال مورد گزارش (۱۴۰۰)				شرح
درصد به فروش	۱۳۹۸	درصد به فروش	۱۳۹۹	انحراف		درصد به فروش	مبلغ واقعی	مبلغ بودجه
				%	مبلغ			
	۹,۲۴۶		۱۴۵				۲۴۰	
سود پایه هر سهم - ریال								

در بودجه مصوب سال مالی ۱۴۰۰ فروش زمین های ولنجک ۶، درکه و چشمه، جمعا به مبلغ ۴۰۰ میلیارد تومان پیش بینی گردیده بود. با توجه به پیگیری های انجام شده و عدم امکان فروش زمین های فوق الذکر، شرکت نسبت به برنامه ریزی و تعیین سناریو جایگزین اقدام نموده است. در این راستا و پس از اخذ مجوزات و طی فرایندهای مربوطه، املاک کوهستان، بهاران فرهنگ و مریم جایگزین فروش زمین های قبلی گردیده که مجموع فروش از ۳ زمین جدید معادل ۳۱۱ میلیارد تومان و حدود ۹۰ میلیارد تومان کمتر از سه زمین قبلی بوده است. همچنین بهای تمام شده املاک قبلی و جدید دارای تفاوت بوده که باعث ایجاد انحراف در سود ناخالص نسبت به بودجه مصوب گردیده است.

۲-۴) عملکرد مالی در مقایسه با رقبا

نسبت عملکرد شرکت با شرکت مشابه و رقیب صنعت	عملکرد شرکت مشابه و رقیب صنعت	درصد رشد نسبت به سال قبل	عملکرد(سال قبل)	(سال مالی مورد گزارش)			شرح
				درصد تحقق	عملکرد	بودجه	
درصد	عملکرد						
٪۱۵۴	۴۸۱۲،۴۰۸	٪۵۹	۴،۵۷۹،۶۱۰	٪۹۰	۷،۲۷۷،۸۵۷	۸،۱۰۱،۲۵۸	جمع درآمدها
٪۱۵۹	۳،۳۶۴،۶۹۰	٪۱۶۱	۲،۰۵۶،۳۶۸	٪۱۰۱	۵،۳۵۳،۳۳۹	۵،۳۱۵،۴۲۵	سود(زیان) عملیاتی
٪۱۷۱	۲،۹۹۱،۶۸۳	٪۲۳۸	۱،۴۳۶،۰۴۱	٪۱۰۴	۴،۸۴۱،۶۴۳	۴،۶۴۸،۹۲۸	سود خالص
٪۱۹۹	۱۶،۶۸۵،۸۸۱	٪۲۵	۲۶،۸۰۰،۳۴۷	٪۸۸	۳۳،۳۵۹،۵۱۹	۳۷،۹۵۵،۳۲۰	جمع دارایی ها
٪۲۷۶	۳۲۹،۳۶۳	٪۱۹۴	۴۲۰،۰۱۴	—	۹۱۰،۴۴۷	۰	مانده تسهیلات مالی

گزارش فعالیت هیأت مدیره - سال مالی منتهی به ۱۴۰۰/۰۹/۳۰

شرح	سال مورد گزارش (۱۴۰۰)		انحراف		دو ساله اخیر - واقعی		بودجه سال آتی	متوسط عملکرد ۵ سال قبل
	مبلغ بودجه	مبلغ واقعی	مبلغ	%	۱۳۹۹	۱۳۹۸		
دارایی های جاری	۳۶,۸۷۷,۹۳۵	۲۳,۷۴۸,۳۸۶	(۱۳,۱۲۹,۵۴۹)	(۳۶)٪	۱۹,۲۹۵,۲۰۹	۲۰,۱۶۲,۰۱۷	۵۷,۰۷۶,۷۲۲	۱۱,۹۴۹,۰۴۴
دارایی های غیر جاری	۱,۰۷۷,۳۸۵	۹,۶۱۱,۱۳۳	۸,۶۲۵,۵۹۸	۷۹۲٪	۷,۶۱۴,۳۳۸	۱,۳۶۷,۴۲۰	۱,۴۳۴,۴۹۵	۵۵,۰۴۶
جمع داراییها	۳۷,۹۵۵,۳۲۰	۳۳,۳۵۹,۵۱۹	(۴,۵۹۵,۸۰۱)	۱۲-٪	۲۶,۹۰۹,۵۴۷	۲۱,۵۲۹,۴۳۷	۵۸,۵۱۱,۶۶۷	۱۲,۰۰۴,۰۹۰
بدهی های جاری	۱۶,۴۶۳,۰۲۶	۶,۵۰۸,۲۸۴	(۹,۹۵۴,۷۴۲)	۶۰٪	۴,۸۵۴,۲۰۸	۸,۷۹۲,۵۱۳	۳۵,۳۵۷,۵۹۱	۵,۵۱۴,۶۹۰
بدهی های بلند مدت	۴۶,۰۶۴	۱,۱۷۳,۵۴۲	۱,۱۲۷,۴۷۸	۲۴۴۸٪	۱۱,۴۴۲	۷,۷۳۵,۱۶۶	۱۷,۱۶۳	۳,۴۴۴,۵۵۷
جمع بدهی ها	۱۶,۵۰۹,۰۹۰	۷,۶۸۱,۸۲۶	(۸,۸۲۷,۲۶۴)	۵۳٪	۴,۸۶۵,۶۵۰	۱۶,۵۲۷,۶۷۹	۳۵,۳۷۴,۷۵۴	۸,۹۵۹,۲۴۷
جمع بدهی و حقوق مالکانه	۳۷,۹۵۵,۳۲۰	۳۳,۳۵۹,۵۱۹	(۴,۵۹۵,۸۰۱)	۱۲٪	۲۶,۹۰۹,۵۴۷	۲۱,۵۲۹,۴۳۷	۵۸,۵۱۱,۶۶۷	۱۲,۰۰۴,۰۹۰

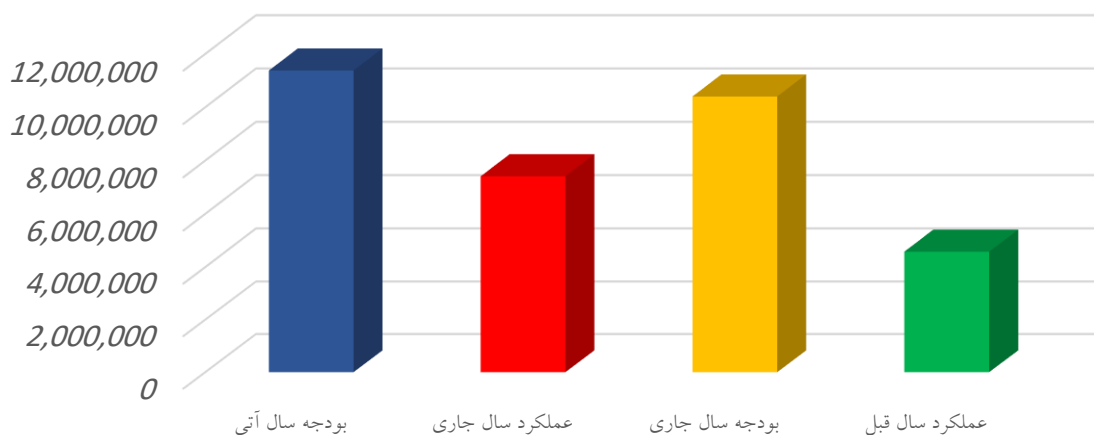
۳_۴ عملکرد جریان نقدی

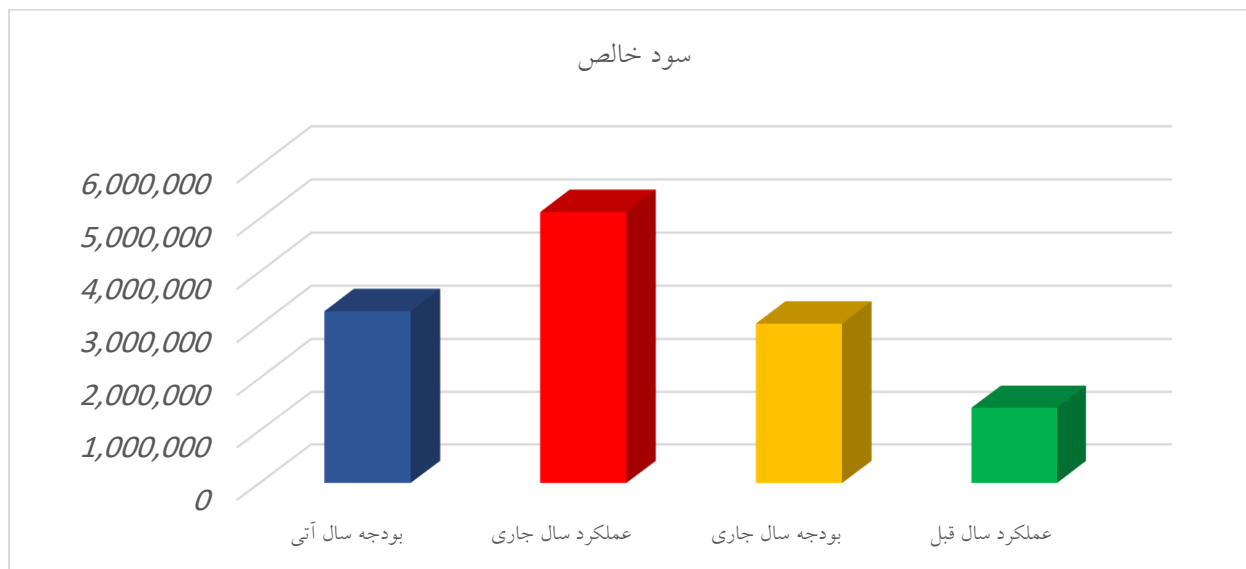
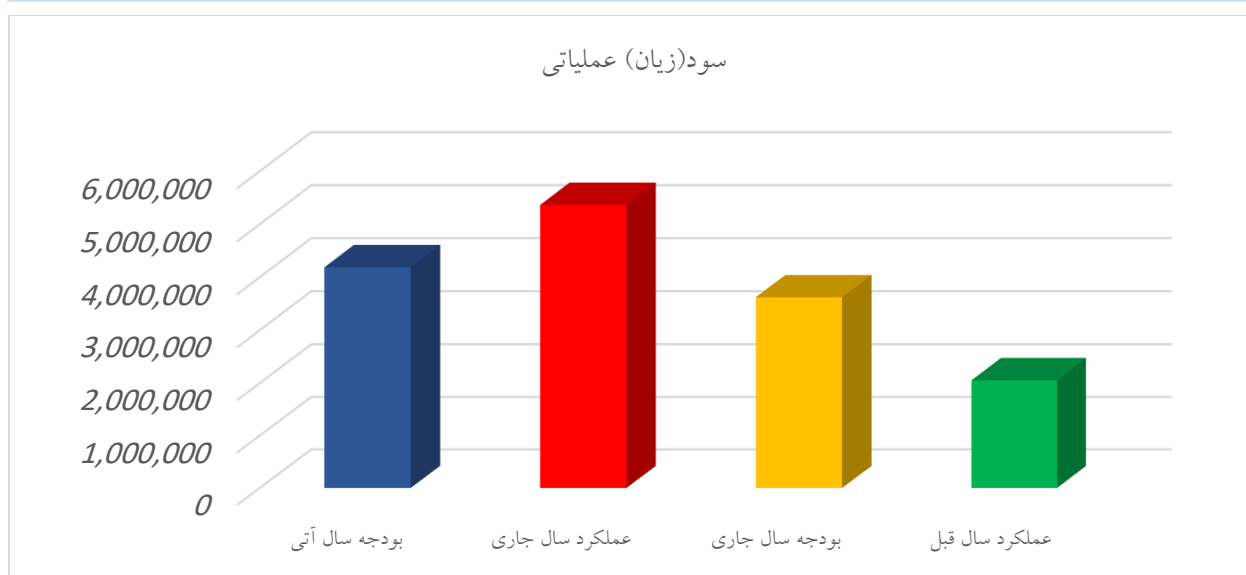
شرح	سال مورد گزارش (۱۴۰۰)		انحراف		دو ساله اخیر - واقعی	
	مبلغ بودجه	مبلغ واقعی	مبلغ	درصد	۱۳۹۹	۱۳۹۸
خالص وجه نقد فعالیت های عملیاتی	۱,۷۶۲,۲۳۸	۱,۰۰۵,۲۲۶	(۷۵۷,۰۱۲)	(۴۳)٪	(۱۱۲,۳۷۶)	(۱۷۰,۸۰۰)
فعالیت های سرمایه گذاری	(۵۰۰,۰۰۰)	(۵۰۳,۹۰۷)	۳,۹۰۷	۱٪	۱۱۵	۸۷,۱۱۸
فعالیت های تامین مالی	(۱,۱۸۰,۶۹۸)	(۳۹۵,۵۹۰)	(۷۸۵,۱۰۸)	(۶۶)٪	۱۰۵,۰۰۰	(۶۵,۹۴۲)

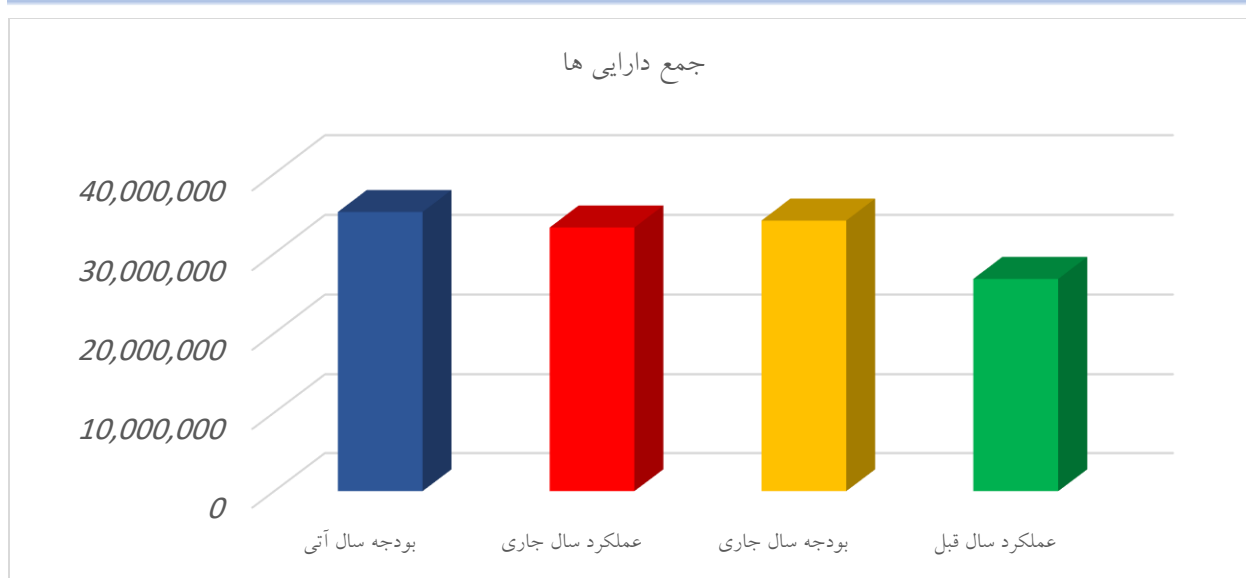
۴_۴) عملکرد شاخص های اصلی

شرح	(سال مالی مورد گزارش)			عملکرد(سال قبل)	درصد رشد نسبت به سال قبل	عملکرد شرکت مشابه و رقیب صنعت	نسبت عملکرد شرکت با رقبای	بودجه سال آتی
	بودجه	عملکرد	درصد تحقق					
جمع درآمدها	۸,۱۰۱,۲۵۸	۷,۲۷۷,۸۵۷	۹۰٪	۴,۵۷۹,۶۱۰	۵۹٪	۴,۸۱۲,۴۰۸	۱۵۴٪	۲۵,۷۵۲,۸۷۷
سود(زیان) عملیاتی	۵,۳۱۵,۴۲۵	۵,۲۲۴,۶۵۳	۹۸٪	۲,۰۵۶,۳۶۸	۱۵۴٪	۳,۳۶۴,۶۹۰	۱۵۹٪	۸,۲۷۳,۹۷۴
سود خالص	۴,۶۴۸,۹۲۸	۴,۸۴۱,۶۴۳	۱۰۴٪	۱,۴۳۶,۰۴۱	۲۴۱٪	۲,۹۹۱,۶۸۳	۱۷۱٪	۶,۸۵۸,۰۱۲
جمع دارایی ها	۳۷,۹۵۵,۳۲۰	۳۳,۳۵۹,۵۱۹	۸۸٪	۲۶,۸۰۰,۳۴۷	۲۴٪	۱۶,۶۸۵,۸۸۱	۱۹۹٪	۵۸,۵۱۱,۶۶۷
مانده تسهیلات مالی	۰	۹۱۰,۴۴۷	-	۴۲۰,۰۱۴	۱۹۴٪	۳۲۹,۳۶۳	۲۷۶٪	۸۸۶,۹۷۰

جمع درآمدها







۴_۵) خلاصه آمار مربوط به تولید محصولات با ارقام مقایسه دوساله و پیش بینی سال آتی

پیش بینی درصد پیشرفت در ۱۴۰۱/۰۹/۳۰	درصد پیشرفت در ۱۴۰۰/۰۹/۳۰	درصد پیشرفت در ۱۳۹۹/۰۹/۳۰	درصد پیشرفت در ۱۳۹۸/۰۹/۳۰	پروژه
-	۱۸,۹۷	۱۸,۹۷	۱۸,۹۷	شاهین شمالی
-	۱۴,۶۸	۱۴,۶۸	۱۴,۶۸	گلزار جدید
-	۱۰۰	۶۱,۲۵	۰	ستاری
۱۰۰	۶۶,۲۹	۲۷,۸	۰	اینانلو
-	۱۰۰	۳۰,۵۵	۰	رحمان آباد (کاشانک)
-	۳۶,۳۳	۳۲,۰۴	۰	الف محمودیه (تیر)
۱۰۰	۶۵,۵	۴۳,۹۳	۴۳,۹۳	گلچین
-	۱۰۰	۷۷,۸۲	۴۲	گلدان
-	۱۰۰	۹۴,۱۲	۸۱,۳۸	برزیل
۵۰	۲۰,۸۲	۵,۶۶	۰,۰۱۶۵	آجودانیه
-	۷۵,۵	۶۷,۶۴	۶۶,۲	شهریار (مسکن برکت)
-	۱۰۰	۹۹	۵۰,۵۱	البرز
-	۸۵,۰۱	۸۳,۴۶	۶۹,۰۸	پیوند و ستاک
-	۹۸,۶	۷۵,۷۱	۶۹,۴	لادن
-	۲	۲	۰,۰۱۹۴	چیچکلو

۱۰۰	۶۴,۴۷	۴۱,۶۶	۰,۰۸۸۳	سمیه
-	۴۲,۱۲	۳۰,۸۰	۱۳,۵	ساحل ۱۳
-	۱۲,۷	۱۲,۷	۱۲,۷	موج
-	۱۰۰	۹۹	۵۲,۳۹	قزاقی
-	۱۰۰	۴۹,۳۲	۰	وطن
۲۰	۰,۰۵	۰		پروژه توسکا
۲۰	۰,۰۹۹	۰		پروژه اقاچیا
۲۰	۰,۰۹۹	۰		پروژه ارکید
۲۵	۰,۵	۰		الوند
-	۰,۱	۰		فردوس گلستان
۵۰	۲,۳۲	۰		باهنر ۲۱
۱۰۰	۴۹,۷۶	۰		باهنر ۲۲
-	۳۶,۳۶	۰		باهنر ۲۳

۴_۶) خلاصه آمار سه ساله فروش محصولات و توجیهات مربوطه

نوسان	۱۴۰۰/۰۹/۳۰	۱۳۹۹/۰۹/۳۰	۱۳۹۸/۰۹/۳۰	شرح
میلیون ریال	میلیون ریال	میلیون ریال	میلیون ریال	
۲,۰۹۷,۶۰۰	۳,۱۱۵,۸۰۰	۱,۰۱۸,۲۰۰	۳,۵۴۰,۵۱۲	فروش زمین
(۴۰۶,۷۲۹)	۲,۴۲۱,۷۷۱	۲,۸۲۸,۵۰۰	۲۶۱,۸۸۱	فروش قدرالسهم و پروژه های نیمه ساخته
۶۴,۲۲۶	۹۰,۳۴۰	۲۶,۱۱۴	۱,۱۰۸,۵۵۰	فروش واحدهای ساختمانی آماده برای فروش
۹۴۳,۱۵۰	۱,۶۴۹,۹۴۶	۷۰۶,۷۹۶	۱,۰۴۹,۸۹۲	فروش واحدهای ساختمانی پروژههای در جریان ساخت
۰	۰	۰	۱۷۱,۵۸۵	درآمد مدیریت پیمان
۲,۶۹۸,۲۴۷	۷,۲۷۷,۸۵۷	۴,۵۷۹,۶۱۰	۶,۱۳۲,۴۲۰	جمع

۴-۶-۱- افزایش فروش زمین نسبت به سال قبل عمدتاً بدلیل فروش املاک، مریم، بهاران فرهنگ و کوهستان در سال جاری می باشد که در سال قبل موضوعیت نداشته است.

۴-۶-۲- افزایش فروش قدرالسهم و پروژه های درجریان ساخت نسبت به سال قبل عمدتاً بدلیل معاوضه پروژه های، ستاری، تیر، وطن، اینانلو و گلدان با ۱/۰۲ دانگ قدرالسهم پروژه ونک با شرکت توسعه سپهر تهران در سال جاری بوده است که در سال قبل فاقد موضوعیت می باشد.

۴-۶-۳- در سال جاری مبلغ ۲,۳۳۲ میلیارد ریال درآمد از محل فروش به سازمان اموال و املاک ستاد، گروه توسعه ساختمان تدبیر، بعثه مقام معظم رهبری، شرکت پالایش پارسین سپهر، شرکت سرمایه گذاری توسعه سپهر تهران شناسایی شده است.

۵) اقدامات شرکت در زمینه کنترل کیفیت (در زمان انعقاد قرارداد و نیز کنترل پروژه)

- ۱- در زمان انعقاد پروژه: ابتدا بر اساس شاخص های فنی و تخصصی، سود ده یا زیان ده بودن پروژه با تهیه FS مورد بررسی قرار می گیرد،
 - ۱-۱- در صورت زیان ده بودن پروژه، تصمیم گیری در باره فروش یا عودت زمین در کمیته مربوطه صورت می گیرد.
 - ۱-۲- در صورت سوده بودن پروژه، اقدام به جذب شریک بر اساس ارزیابی های مالی و فنی می گردد
 - ۱-۲-۱- در ارزیابی مالی، میزان توانایی مالی شریک بر اساس دارایی های جاری و بلندمدت مورد بررسی قرار می گیرد.
 - ۱-۲-۲- در ارزیابی فنی، سابقه فعالیت و پروژه های انجام شده توسط شریک مورد بررسی قرار می گیرد.
- ۲- در زمان کنترل پروژه: توسط ناظر در بازدید های دوره ای از دو منظر کنترل صورت می گیرد:
 - ۲-۱- کنترل زمانبندی، براساس برنامه زمانبندی مصوب شده در زمان شروع عملیات اجرایی پروژه کنترل صورت می گیرد.
 - ۲-۲- کنترل کیفیت مصالح مصرفی و کیفیت ساخت پروژه بر اساس قرارداد منعقد شده مورد بررسی قرار می گیرد.

۶) گزارش عملکرد اجتماعی شرکت

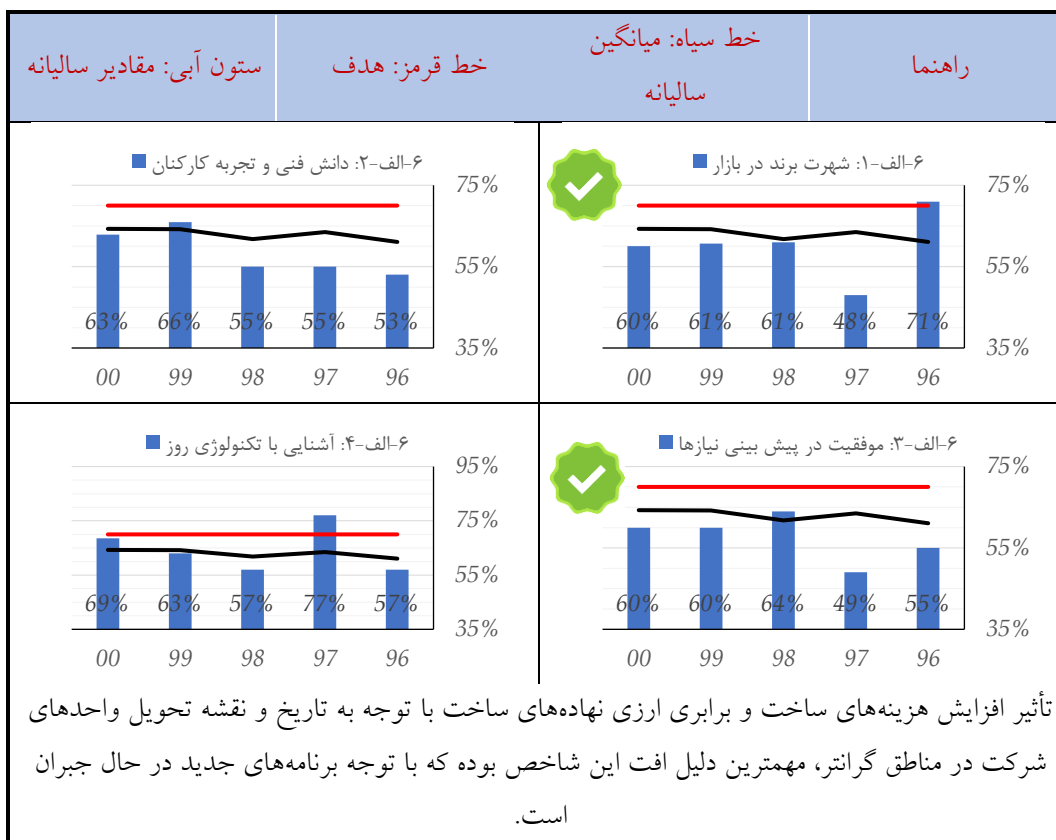
۶-۱) نتایج مشتریان

۶-۱-۱) برداشت مشتریان

صنعت ساختمان یکی از پرهزینه ترین و وسیع ترین صنایع بازار جهانی است که خصوصیات منحصر بفردی در بخش های مختلف دارد. یکی از مهمترین شرایط و محدودیت های موجود در بازار مسکن مشتریان و نحوه تعامل با آنها و قوانین حاکم بر فروش و خدمات پس از فروش مبتنی بر خواص ذاتی محصول نهایی این صنعت است. محصول نهایی صنعت ساختمان، یک بنا برای تأمین یک یا چند کاربری خاص به صورت منفرد یا مجتمع در یک فضای محدود و مشخص است که عمری متناسب با تغییرات، توسعه و پیشرفت نیازهای استفاده کنندگان از آن فضا دارد. از سویی این محصول نهایی بسیار گران بها است و ضمن اینکه به عنوان سرمایه ثابت مشتری محسوب می شود، باید متناسب با نیازهای جاری و تأمین کننده نیازهای آتی ایشان باشد؛ از این نقطه نظر، مشتریان این بازار عموماً اقدام به خرید تمام نقدی محصول نهایی ننموده و بر اساس برنامه ریزی آتی خود اقدام به خرید مدت دار فراتر از توان امروز خود می نمایند. بر این اساس احتمال تکرار خرید توسط مشتری، صرف نظر از وجود یا عدم وجود رضایت از نحوه فعالیت، کیفیت محصول نهایی و تعامل سازنده با مشتری، بسیار کم است؛ لذا ارتباط بلند مدت شرکت های ساختمانی با مشتری به شیوه ای متفاوت است و به هیچ عنوان شباهتی با سایر صنایع سبک یا صنایع سنگین تولید کننده محصول مداوم ندارند. از سویی با توجه به سیاست های عدم تصدیگری در شرکت مانند ساخت و تصدیگری در بازارهای اجاره و گردشگری، شرکت در زمینه خدمات پس از فروش سعی بر گسترده کردن خدمات خود دارد.

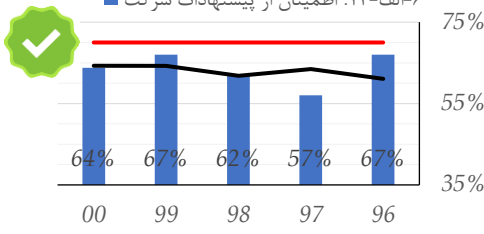
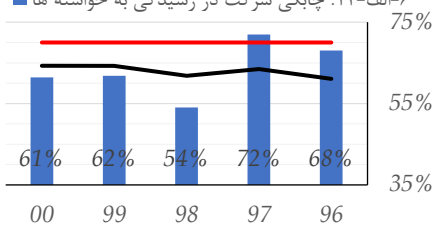
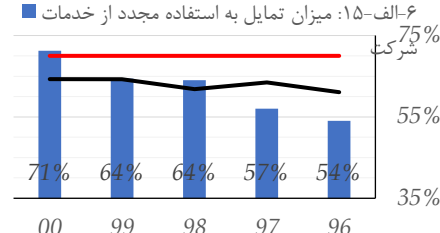
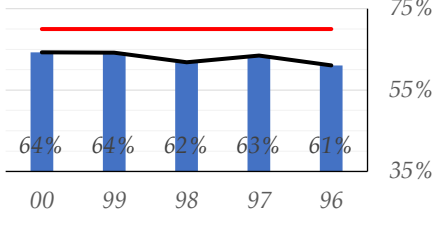
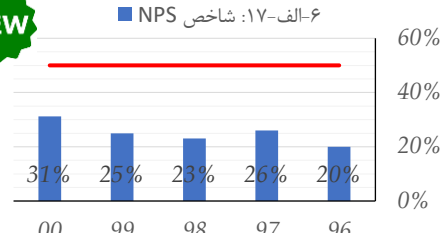
رضایت سنجی مشتریان در شرکت از دو روش *CSAT* و *NPS* اندازه گیری می شود. این دو روش اندازه گیری رضایت مشتریان بهترین روش برای اندازه گیری شاخص رضایت مشتریان در صنعت ساخت است که هماهنگی بیشتری با مشخصات ذاتی این صنعت و استراتژی و اهداف شرکت که در بالا به آن اشاره شد دارد. بر اساس نتایج بنچمارکینگ استخراج شده از سایت هایی مانند

برتر بین‌المللی را انجام می‌دهند، سطح رضایت کلی مشتریان (CSAT) از خدمات شرکت‌های صنعت ساخت و ساز در آمریکا در حدود ۸۵ درصد، در آسیای شرقی و جنوب شرقی حدود ۹۰ درصد و در خاورمیانه (بجز ایران) حدود ۷۵ درصد است. همچنین میانگین شاخص مروجان (NPS) در این صنعت در سطح بین‌المللی برابر با ۵۰ است. شایان ذکر است متأسفانه هیچ منبع رسمی یا غیر رسمی در ایران نسبت به جمع‌آوری نتایج رضایت مشتری و بنچمارکینگ آن اقدام ننموده است. بر اساس میانگین رضایت مشتریان در منابع مختلف و با توجه به نحوه فعالیت و استراتژی و اهداف شرکت، هدف شرکت در تأمین رضایت عمومی مشتریان (CSAT) برابر ۷۰ درصد و در شاخص مروجان (NPS) برابر ۵۰ درصد در نظر گرفته شده است. مطابق گزارش سایت پرس لاین (پلتفرم برگزاری نظرسنجی شرکت) در سال جاری مجموعاً ۲۵۰ نفر نظرسنجی اینترنتی شرکت را مشاهده نموده‌اند که از ۵۸ نفر شرکت‌کننده ۱۶ نفر مشتری بوده‌اند.

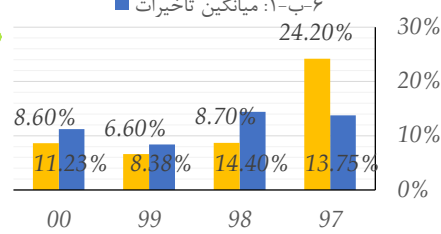


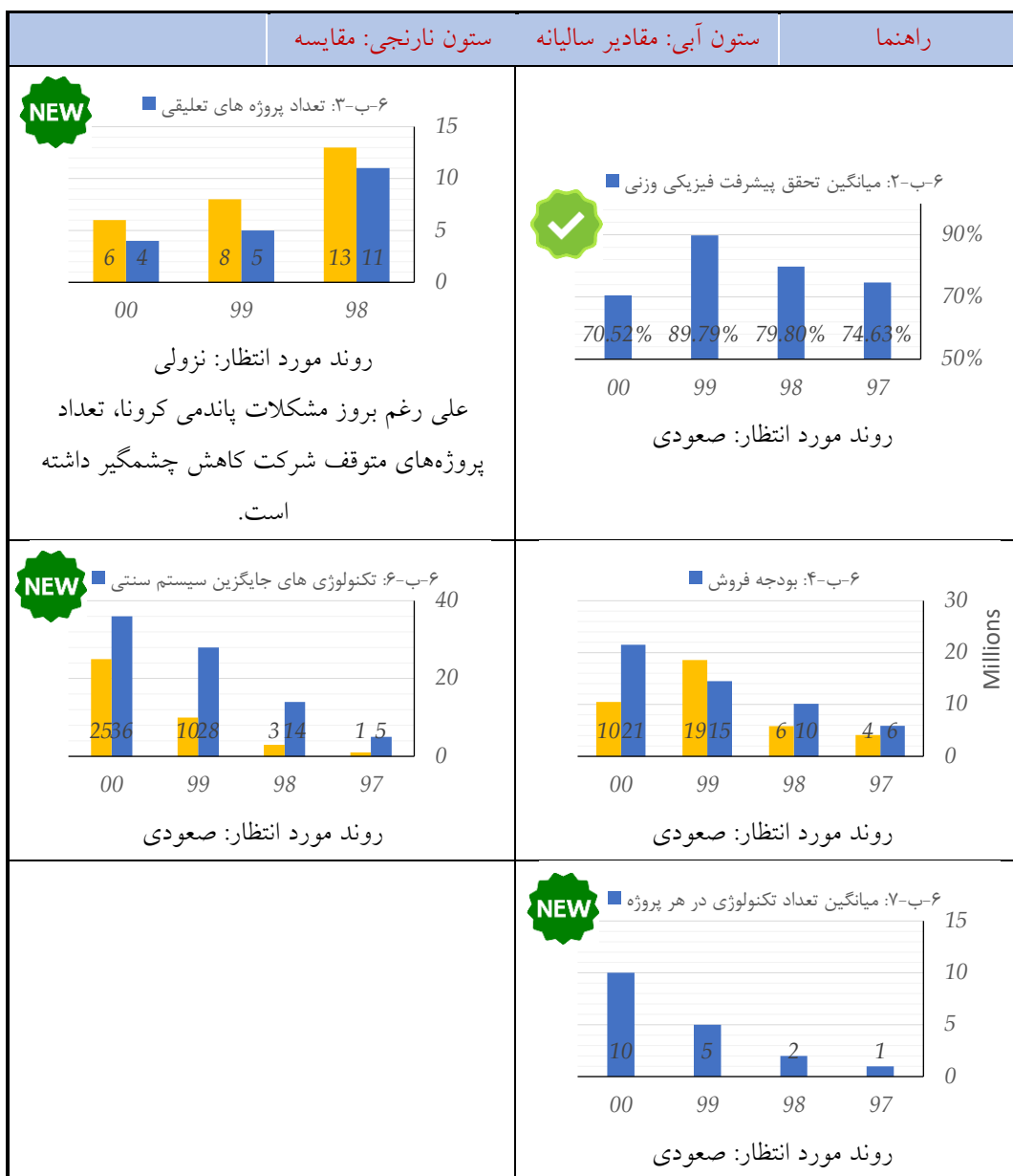
راهنما	خط سیاه: میانگین سالیانه	خط قرمز: هدف	ستون آبی: مقادیر سالیانه
۶-الف-۵: کیفیت برنامه ریزی و مدیریت پروژه	۶-الف-۶: یکپارچگی خدمات ارائه شده	تأثیر آموزش طولانی مدت کارکنان در زمینه مدیریت پروژه در این بخش به خوبی دیده می‌شود.	تأثیر بازآفرینی فرآیندها در سال ۹۸ دیده می‌شود. پیش‌بینی می‌شود با استقرار سیستم یکپارچه مدیریت پیشرفت بیشتری حاصل شود.
۶-الف-۷: سهولت دسترسی به نمایندگان	۶-الف-۸: میزان اطلاع از برنامه استراتژیک شرکت	۶-الف-۹: سهولت دسترسی به مدیران ارشد	۶-الف-۱۰: سطح تخصص و تحصیلات کارکنان
۶-الف-۱۱: میزان تمایل برای معرفی شرکت به دیگران	۶-الف-۱۲: میزان رضایت از برخورد و اخلاق کاری		

راهنما	خط سیاه: میانگین سالیانه	خط قرمز: هدف	ستون آبی: مقادیر سالیانه
۶-الف-۱۳: اطمینان از پیشنهادات شرکت	۶-الف-۱۴: چابکی شرکت در رسیدگی به خواسته ها	۶-الف-۱۵: میزان تمایل به استفاده مجدد از خدمات شرکت	
۶-الف-۱۶: رضایت کلی	۶-الف-۱۷: شاخص NPS	۶-الف-۱۸: ...	

۶-الف-۱۳: اطمینان از پیشنهادات شرکت	۶-الف-۱۴: چابکی شرکت در رسیدگی به خواسته ها	۶-الف-۱۵: میزان تمایل به استفاده مجدد از خدمات شرکت	۶-الف-۱۶: رضایت کلی	۶-الف-۱۷: شاخص NPS
				
نشان‌دهنده تأثیر برنامه بهبود مطالعات بازار و مطالعه میدانی به صورت پروژه‌ای است.	نشان‌دهنده جهت‌گیری شرکت در خلق ارزش پایدار برای مشتریان است.	ر.ک. به توضیح نمودار ۶-الف-۱۱	نشان‌دهنده شناسایی صحیح بازار و مشتری و سوگیری صحیح جهت فعالیت پایدار در بازار است.	

۶-۱-۲) شاخص‌های عملکرد

راهنما	ستون آبی: مقادیر سالیانه	ستون نارنجی: مقایسه
۶-ب-۱: میانگین تأخیرات  روند مورد انتظار: نزولی	دوره‌های افزایش تأخیرات شرکت منطبق بر دوره‌های اوج گیری بیماری کرونا در کشور است. البته با مراجعه به نمودار ۶-ب-۲ اثر تعطیلی‌های ناشی از کرونا بسیار کمتر از پیش‌بینی بوده است.	



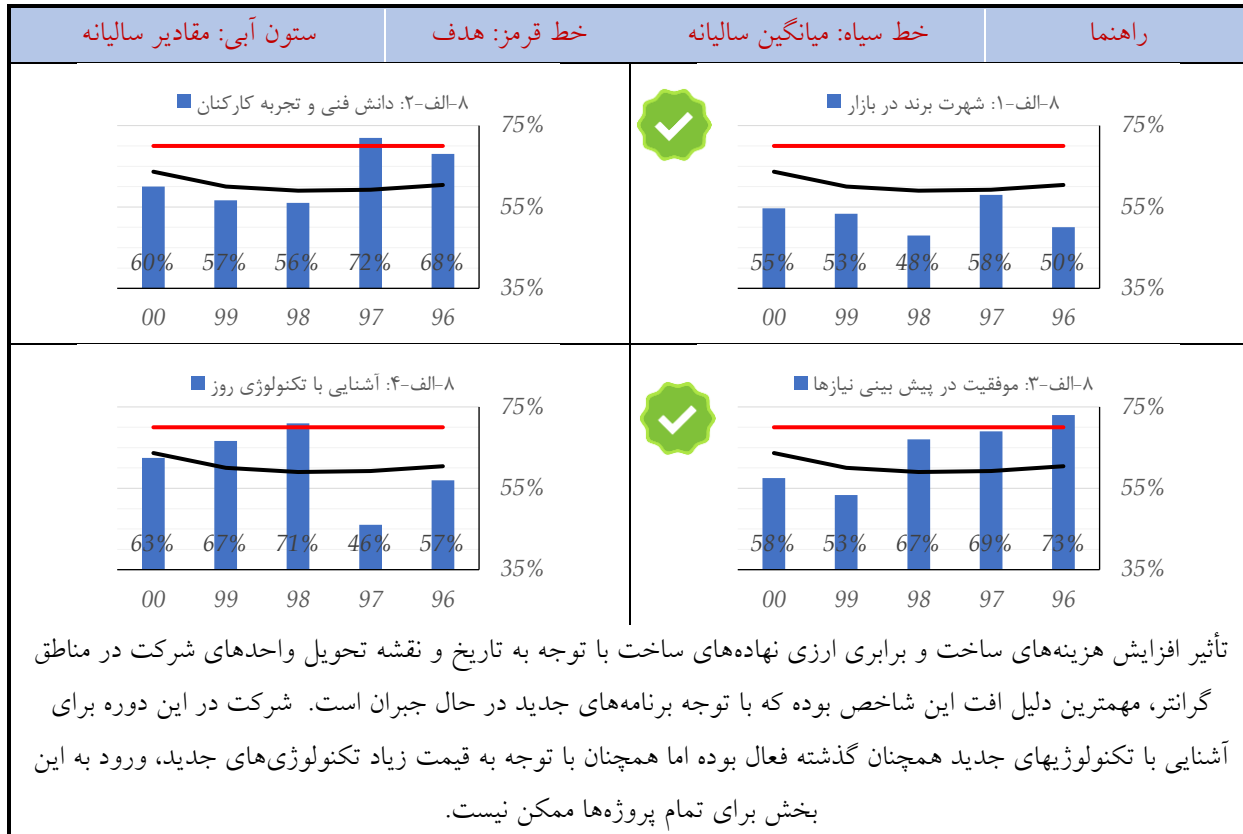
۲-۶) نتایج جامعه

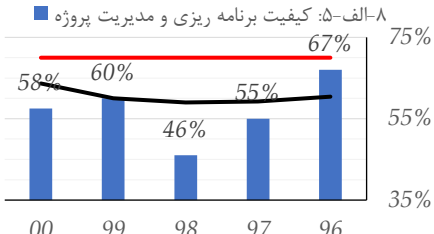
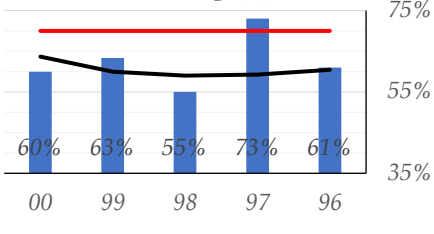
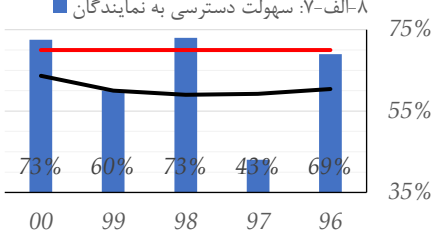
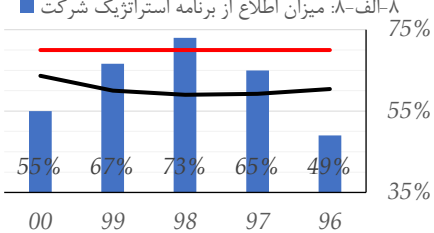
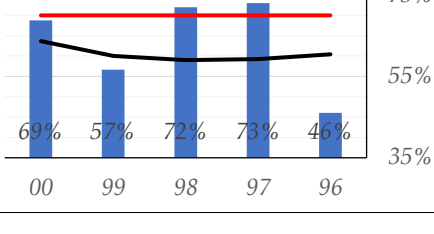
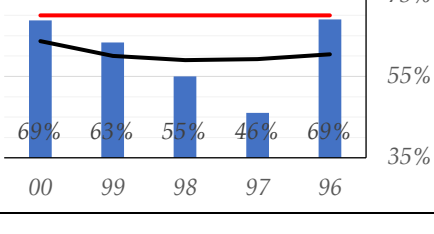
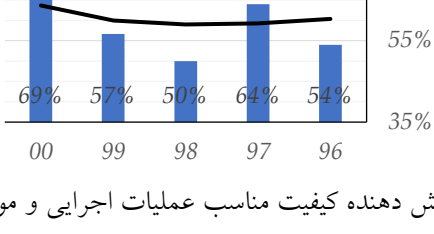
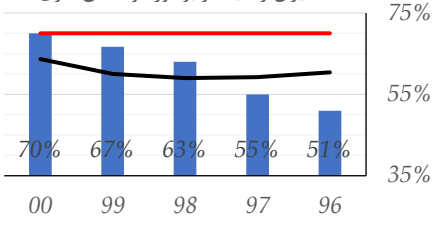
۱-۲-۶) برداشت ها

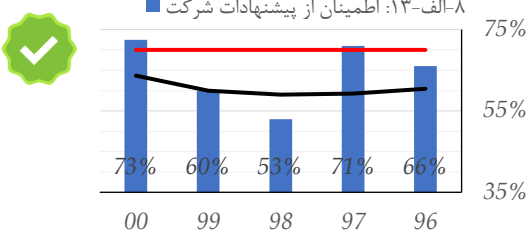
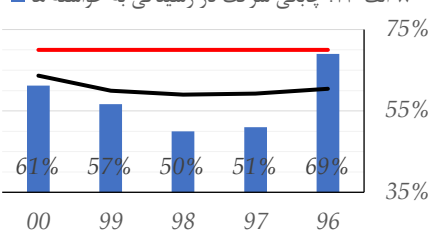
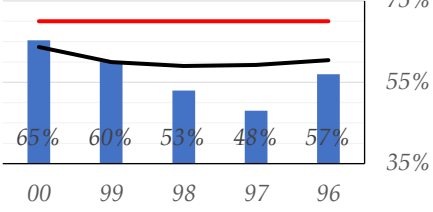
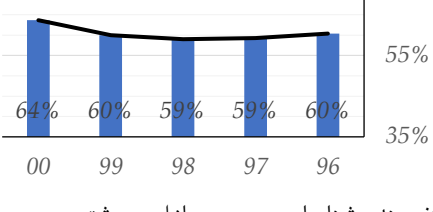
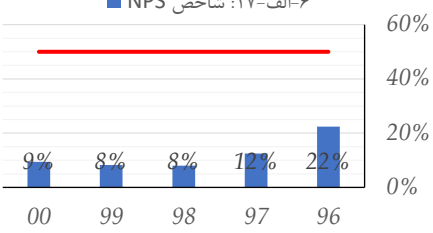
- مدیران ارشد شرکت همیشه بر خلق ارزش های حافظ اجتماع و متعالی کننده آن اصرار داشته اند. فعالیت های انجام شده در شرکت با موضوع مسئولیت های اجتماعی به شرح زیر هستند:
- کاهش مصرف کاغذ در اثر استفاده از سیستم های اتوماسیون
 - استقرار سیستم مدیریت یکپارچه (IMS) در شرکت
 - اخذ تقدیرنامه بالاترین بهره وری منابع کل از دبیرخانه رتبه بندی ۱۰۰ شرکت برتر ایران
 - اخذ تقدیرنامه تعالی سازمانی یک ستاره در سال ۱۳۹۹

- (۵) ایجاد چند حساب قرض الحسنه در بانکهای کشور
- (۶) شفافیت در انتخاب زنجیره تأمین و ایجاد فرصت‌های برابر برای تأمین‌کنندگان
- (۷) توسعه فضای سبز در پروژه‌ها، مخصوصاً ایجاد بام سبز
- (۸) تفکیک زباله‌ها به دو نوع خشک و تر
- (۹) اجرای معاینات ادواری
- (۱۰) اندازه‌گیری عوامل زیان‌آور محیط کار
- (۱۱) رعایت دقیق موارد آیین‌نامه مبارزه با پولشویی
- (۱۲) برنامه‌ریزی و برگزاری مانورهای HSE
- (۱۳) کاهش تعداد دعاوی قضایی به روش حل و فصل مشکل و کدخدانمشی
- (۱۴) بهره‌گیری از پتانسیل‌های بخش خصوصی در حل و فصل دعاوی حقوقی
- (۱۵) پرداخت کامل تعهدات قانونی مانند بیمه و مالیات
- (۱۶) پرداخت به موقع مطالبات تأمین‌کنندگان
- (۱۷) توسعه کانال‌های خبری و ارتباطی با ذینفعان

همچنین، با توجه به اهمیت بسیار زیاد نظرات برداشتی جامعه برای شرکت، هرساله نظرسنجی جامعه در شرکت برگزار می‌شود و نتایج آن در جلسات سطوح مختلف شرکت برای تصمیم‌گیری و تعیین خط‌مشی‌ها استفاده می‌شود. نتایج نظرسنجی دوره جاری به شرح زیر هستند. از بین ۲۵۰ نفری که در سال جاری نظرسنجی شرکت را مشاهده نموده‌اند، ۸۸ نفر در به عنوان اعضای جامعه در آن شرکت کرده‌اند. روند مورد انتظار در تمام سؤالات صعودی است.



راهنما	خط سیاه: میانگین سالیانه	خط قرمز: هدف	ستون آبی: مقادیر سالیانه
۸-الف-۵: کیفیت برنامه ریزی و مدیریت پروژه	تأثیر آموزش طولانی مدت کارکنان در زمینه مدیریت پروژه در این بخش به خوبی دیده می شود.		
۸-الف-۶: یکپارچگی خدمات ارائه شده	تأثیر بازآفرینی فرآیندها در سال ۹۸ دیده می شود. پیش بینی می شود با استقرار سیستم یکپارچه مدیریت پیشرفت بیشتری حاصل شود.		
۸-الف-۷: سهولت دسترسی به نمایندگان			
۸-الف-۸: میزان اطلاع از برنامه استراتژیک شرکت			
۸-الف-۹: سهولت دسترسی به مدیران ارشد			
۸-الف-۱۰: سطح تخصص و تحصیلات کارکنان			
۸-الف-۱۱: میزان تمایل برای معرفی شرکت به دیگران	نمایش دهنده کیفیت مناسب عملیات اجرایی و موفقیت استراتژی مناسب بازاریابی و فروش است.		
۸-الف-۱۲: میزان رضایت از برخورد و اخلاق کاری			

راهنما	خط سیاه: میانگین سالیانه	خط قرمز: هدف	ستون آبی: مقادیر سالیانه
۸-الف-۱۳: اطمینان از پیشنهادات شرکت  نشان دهنده تأثیر برنامه بهبود مطالعات بازار و مطالعه میدانی به صورت پروژه‌ای است.	۸-الف-۱۴: چابکی شرکت در رسیدگی به خواسته‌ها  نشان دهنده جهت‌گیری شرکت در خلق ارزش پایدار برای مشتریان است.	۸-الف-۱۵: میزان تمایل به استفاده مجدد از خدمات شرکت  ر.ک. به توضیح نمودار ۶-الف-۱۱	۸-الف-۱۶: رضایت کلی  نشان دهنده شناسایی صحیح بازار و مشتری و سوگیری صحیح جهت فعالیت پایدار در بازار است.
۶-الف-۱۷: شاخص NPS 			

۶-۲-۲) شاخص‌های عملکردی

۶-۲-۲-۱) شاخص‌های عملکردی

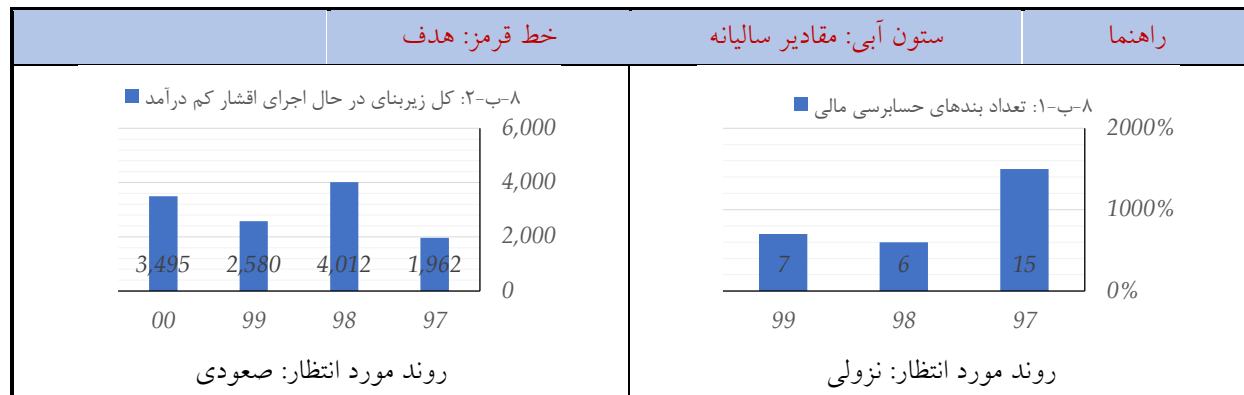
عنوان	صادرکننده	سال اخذ مدرک	تصویر مدرک
گواهینامه IMI رتبه‌بندی شرکت در بین ۵۰۰ شرکت برتر ایران	سازمان مدیریت صنعتی	۱۳۹۸	

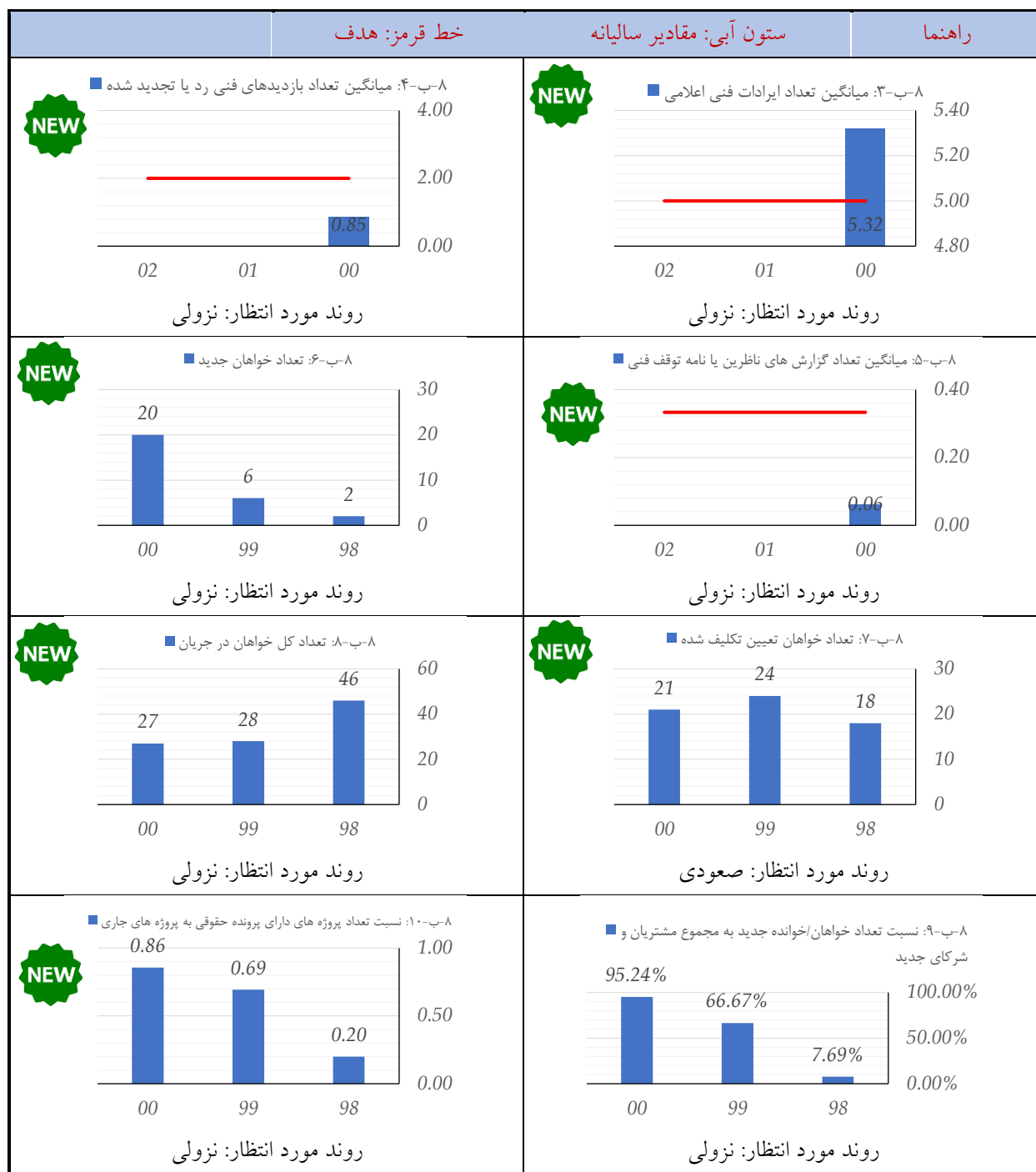
عنوان	صادرکننده	سال اخذ مدرک	تصویر مدرک
ISO9001:2015	DQS	۲۰۱۸	
گواهی نامه عضویت	انجمن صنفی انبوه سازی	۱۳۸۹	
منشور الزامات پروژه	شرکت بهساز کاشانه تهران	۱۳۹۵	
ISO9001:2015	IQNET	۲۰۱۸	
گواهینامه IMI رتبه بندی شرکت در بین ۵۰۰ شرکت برتر ایران	سازمان مدیریت صنعتی	۲۰۱۹	

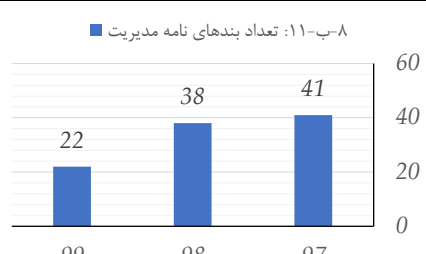
۲-۲-۲-۶ پروژه‌های عام‌المنفعه

نام پروژه	تصویر پروژه	نام پروژه	تصویر پروژه
اسلامشهر		پیله سحران	
شهریار		باهنر رشت	
پروژه شهرک صنعتی چیچکلو			

۳-۲-۲-۶ نتایج کلیدی جامعه



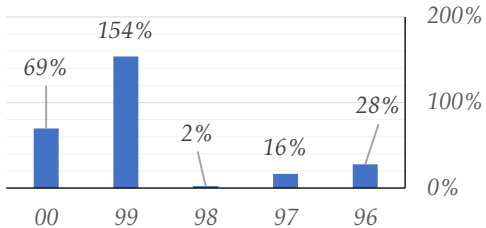
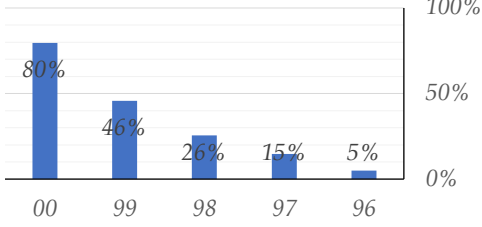
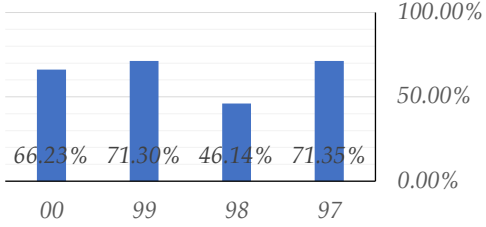


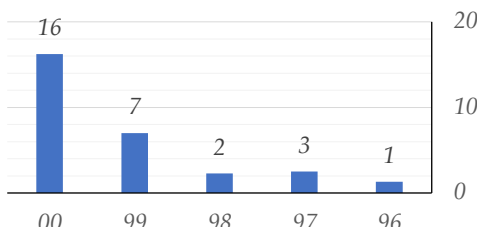
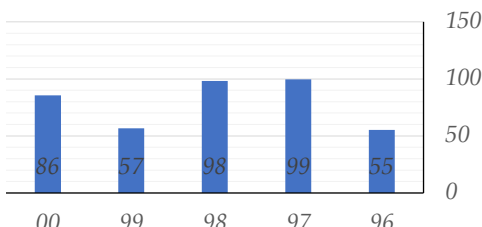
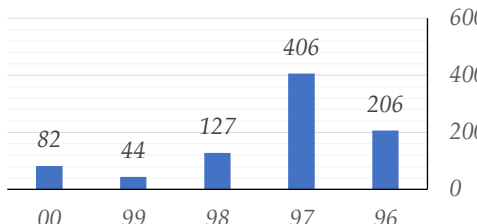
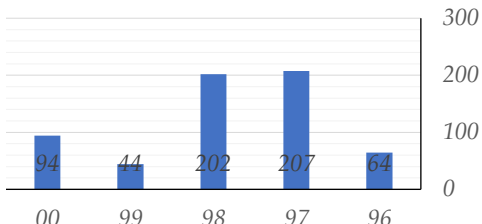
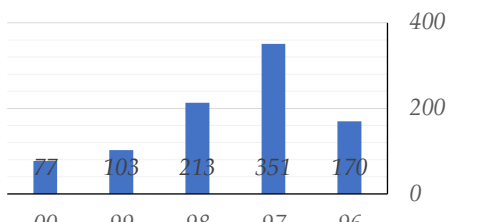
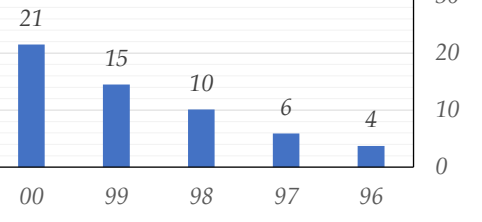
راهنما	ستون آبی: مقادیر سالیانه	خط قرمز: هدف								
NEW ۸-ب-۱۱: تعداد بندهای نامه مدیریت <table><tr><th>سال</th><th>تعداد بندهای نامه مدیریت</th></tr><tr><td>۹۷</td><td>41</td></tr><tr><td>۹۸</td><td>38</td></tr><tr><td>۹۹</td><td>22</td></tr></table> روند مورد انتظار: نزولی			سال	تعداد بندهای نامه مدیریت	۹۷	41	۹۸	38	۹۹	22
سال	تعداد بندهای نامه مدیریت									
۹۷	41									
۹۸	38									
۹۹	22									

۳-۶ نتایج کلیدی

۱-۳-۶ نتایج کلیدی استراتژیک

راهنما	ستون آبی: مقادیر سالیانه	خط قرمز: هدف	ستون نارنجی: مقایسه
✓ ۹-الف-۲: درصد تحقق تعریف پروژه 121% 121% 9% 122% 30% 00 99 98 97 96 روند مورد انتظار: صعودی علی‌رغم مشکلات به وجود آمده در زمینه خرید زمین در سال‌های گذشته، شرکت نسبت به تعریف تمام زمین‌های دارای قابلیت برای حفظ جریان فعالیت شرکت نموده و با افزایش خرید زمین در سال آتی تأثیر روند کاهش خرید زمین به این شاخص نخواهد رسید. ✓ ۹-الف-۱: درصد تحقق خرید زمین 43% 74% 160% 90% 106% 00 99 98 97 96 روند مورد انتظار: صعودی مهمترین دلیل کاهش بودن درصد تحقق خرید زمین در سال‌های گذشته افزایش قیمت زمین، تورم طاقت‌فرسا و اعلام فروش نقدی مالکان زمین بوده است. با انتخاب زمین‌های مناسب و مذاکرات انجام شده روند این شاخص در دوره جاری حل می‌شود.			

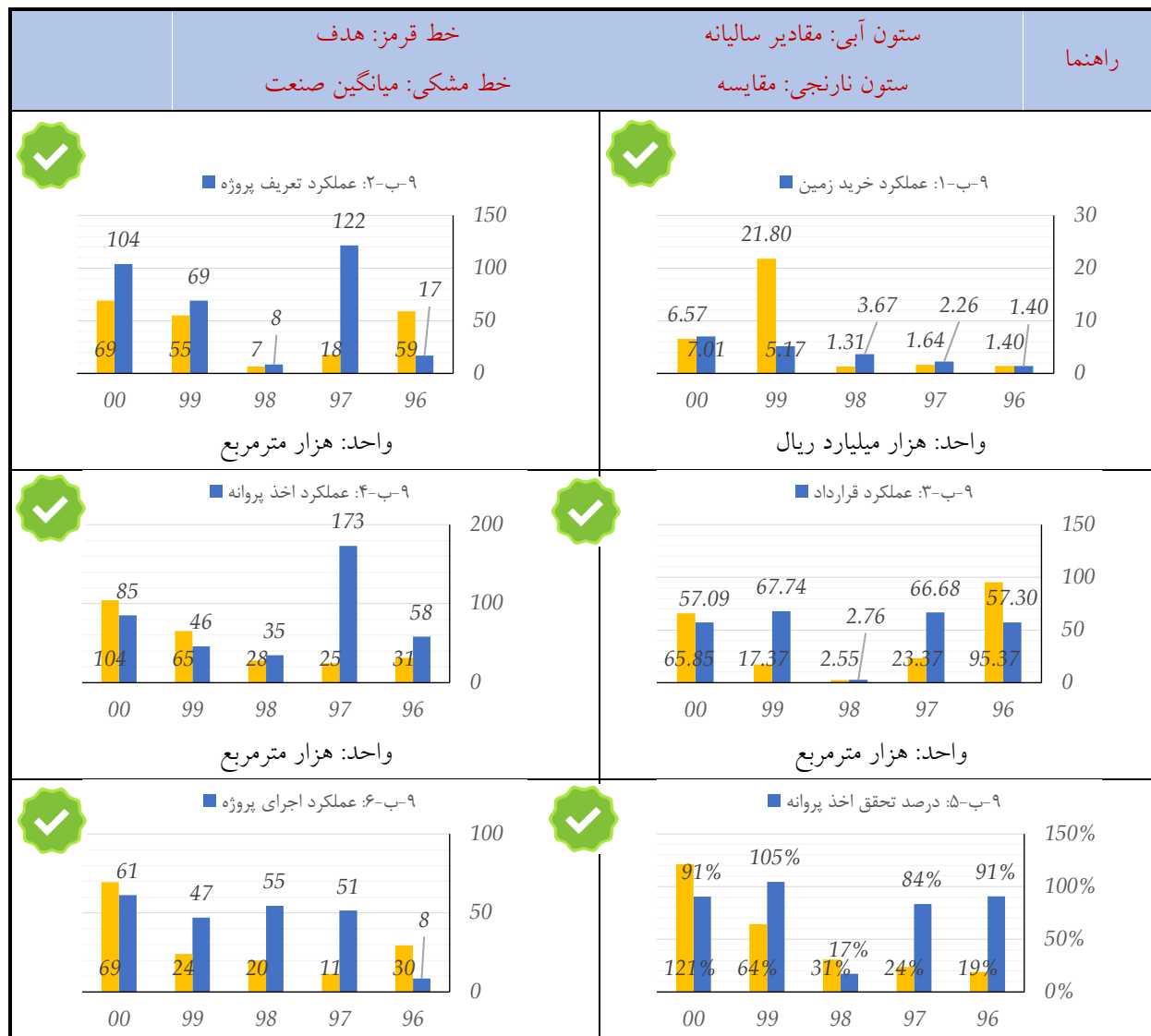
راهنما	ستون آبی: مقادیر سالیانه	خط قرمز: هدف	ستون نارنجی: مقایسه
	۹-الف-۳: درصد تحقق عقد قرارداد  روند مورد انتظار: صعودی کاهش شدید شاخص عقد قرارداد در سال ۹۸ مربوطه به تورم بازار و توقف عملیات جدید برای تعیین تکلیف آتی بازار بوده است. در سال ۱۴۰۰ با افزایش مجدد قیمت‌ها در بازار، فعالان بازار مشارکت مجدداً مدتی از بازار خارج شدند.	۹-الف-۴: درصد تحقق شروع عملیات اجرایی  روند مورد انتظار: صعودی با توجه به عقد قراردادهای قبلی و پیگیری‌های شرکت، مراحل شروع پروژه‌های دارای قرارداد پیگیری شد و اجازه توقف داده نشد.	۹-الف-۵: نسبت فروش نقدی به کل فروش  روند مورد انتظار: صعودی روند صعودی مورد انتظار تأمین شده است. کاهش نسبت در سال‌های ۱۹۸ و ۱۴۰۰ تمایل سهامدار اصلی به دریافت سود سهام به صورت ملک قبل از برگزاری مجمع سالیانه بوده است.

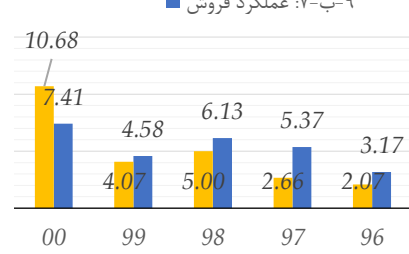
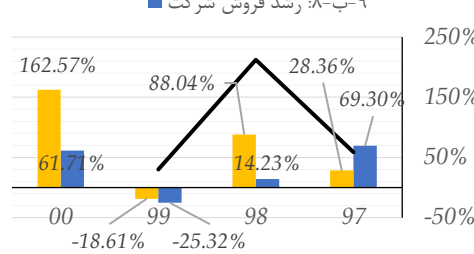
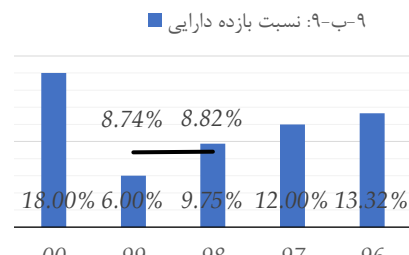
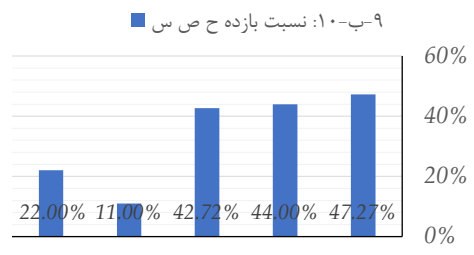
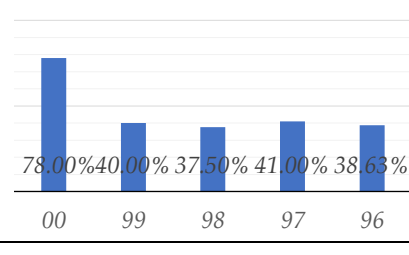
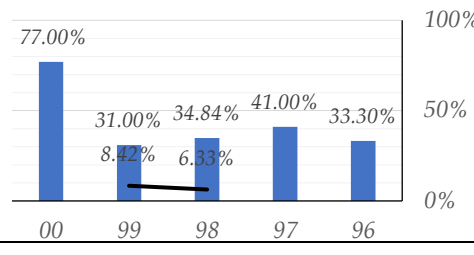
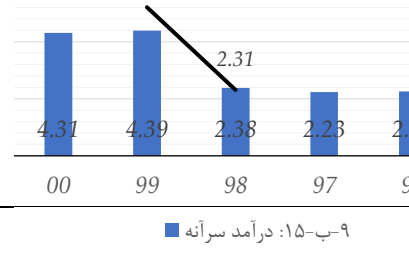
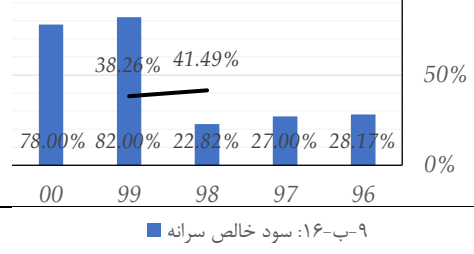
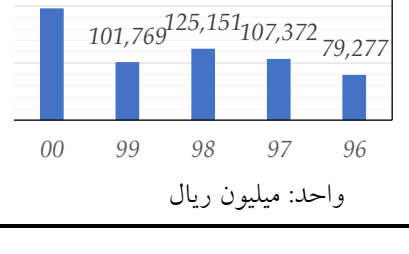
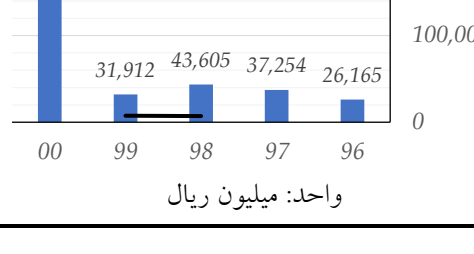
راه‌نما	ستون آبی: مقادیر سالیانه	خط قرمز: هدف	ستون نارنجی: مقایسه																								
۹-الف-۷: بودجه خرید زمین	 <table border="1"><thead><tr><th>سال</th><th>بودجه خرید زمین</th></tr></thead><tbody><tr><td>۹۶</td><td>۱</td></tr><tr><td>۹۷</td><td>۳</td></tr><tr><td>۹۸</td><td>۲</td></tr><tr><td>۹۹</td><td>۷</td></tr><tr><td>۰۰</td><td>۱۶</td></tr></tbody></table> روند مورد انتظار: صعودی علی‌رغم مشکلات موجود و برای جلوگیری از افت سایر شاخص‌ها، بودجه خرید زمین همچنان افزایشی هدف‌گذاری شده است. واحد: هزار میلیارد ریال	سال	بودجه خرید زمین	۹۶	۱	۹۷	۳	۹۸	۲	۹۹	۷	۰۰	۱۶	۹-الف-۸: بودجه تعریف پروژه	 <table border="1"><thead><tr><th>سال</th><th>بودجه تعریف پروژه</th></tr></thead><tbody><tr><td>۹۶</td><td>۵۵</td></tr><tr><td>۹۷</td><td>۹۹</td></tr><tr><td>۹۸</td><td>۹۸</td></tr><tr><td>۹۹</td><td>۵۷</td></tr><tr><td>۰۰</td><td>۸۶</td></tr></tbody></table> روند مورد انتظار: صعودی بودجه تعریف پروژه با توجه به تحقق بودجه خرید زمین تعیین می‌شود و به دلیل کاهش آن این شاخص نیز کاهش یافته است. واحد: هزار مترمربع	سال	بودجه تعریف پروژه	۹۶	۵۵	۹۷	۹۹	۹۸	۹۸	۹۹	۵۷	۰۰	۸۶
سال	بودجه خرید زمین																										
۹۶	۱																										
۹۷	۳																										
۹۸	۲																										
۹۹	۷																										
۰۰	۱۶																										
سال	بودجه تعریف پروژه																										
۹۶	۵۵																										
۹۷	۹۹																										
۹۸	۹۸																										
۹۹	۵۷																										
۰۰	۸۶																										
۹-الف-۹: بودجه انعقاد قرارداد	 <table border="1"><thead><tr><th>سال</th><th>بودجه انعقاد قرارداد</th></tr></thead><tbody><tr><td>۹۶</td><td>۲۰۶</td></tr><tr><td>۹۷</td><td>۴۰۶</td></tr><tr><td>۹۸</td><td>۱۲۷</td></tr><tr><td>۹۹</td><td>۴۴</td></tr><tr><td>۰۰</td><td>۸۲</td></tr></tbody></table> روند مورد انتظار: صعودی این شاخص متأثر از شاخص تعریف پروژه است. واحد: هزار مترمربع	سال	بودجه انعقاد قرارداد	۹۶	۲۰۶	۹۷	۴۰۶	۹۸	۱۲۷	۹۹	۴۴	۰۰	۸۲	۹-الف-۱۰: بودجه اخذ پروانه	 <table border="1"><thead><tr><th>سال</th><th>بودجه اخذ پروانه</th></tr></thead><tbody><tr><td>۹۶</td><td>۶۴</td></tr><tr><td>۹۷</td><td>۲۰۷</td></tr><tr><td>۹۸</td><td>۲۰۲</td></tr><tr><td>۹۹</td><td>۴۴</td></tr><tr><td>۰۰</td><td>۹۴</td></tr></tbody></table> روند مورد انتظار: صعودی این شاخص متأثر از شاخص انعقاد قرارداد است. واحد: هزار مترمربع	سال	بودجه اخذ پروانه	۹۶	۶۴	۹۷	۲۰۷	۹۸	۲۰۲	۹۹	۴۴	۰۰	۹۴
سال	بودجه انعقاد قرارداد																										
۹۶	۲۰۶																										
۹۷	۴۰۶																										
۹۸	۱۲۷																										
۹۹	۴۴																										
۰۰	۸۲																										
سال	بودجه اخذ پروانه																										
۹۶	۶۴																										
۹۷	۲۰۷																										
۹۸	۲۰۲																										
۹۹	۴۴																										
۰۰	۹۴																										
۹-الف-۱۱: بودجه اجرای پروژه	 <table border="1"><thead><tr><th>سال</th><th>بودجه اجرای پروژه</th></tr></thead><tbody><tr><td>۹۶</td><td>۱۷۰</td></tr><tr><td>۹۷</td><td>۳۵۱</td></tr><tr><td>۹۸</td><td>۲۱۳</td></tr><tr><td>۹۹</td><td>۱۰۳</td></tr><tr><td>۰۰</td><td>۷۷</td></tr></tbody></table> روند مورد انتظار: صعودی این شاخص متأثر از شاخص اخذ پروانه است. واحد: هزار مترمربع	سال	بودجه اجرای پروژه	۹۶	۱۷۰	۹۷	۳۵۱	۹۸	۲۱۳	۹۹	۱۰۳	۰۰	۷۷	۹-الف-۱۲: بودجه فروش	 <table border="1"><thead><tr><th>سال</th><th>بودجه فروش</th></tr></thead><tbody><tr><td>۹۶</td><td>۴</td></tr><tr><td>۹۷</td><td>۶</td></tr><tr><td>۹۸</td><td>۱۰</td></tr><tr><td>۹۹</td><td>۱۵</td></tr><tr><td>۰۰</td><td>۲۱</td></tr></tbody></table> روند مورد انتظار: صعودی علی‌رغم کاهش بودن عملکرد خرید زمین، به دلیل تورمی بودن بازار، بودجه فروش همچنان افزایشی هدف‌گذاری شده است. واحد: هزار میلیارد ریال	سال	بودجه فروش	۹۶	۴	۹۷	۶	۹۸	۱۰	۹۹	۱۵	۰۰	۲۱
سال	بودجه اجرای پروژه																										
۹۶	۱۷۰																										
۹۷	۳۵۱																										
۹۸	۲۱۳																										
۹۹	۱۰۳																										
۰۰	۷۷																										
سال	بودجه فروش																										
۹۶	۴																										
۹۷	۶																										
۹۸	۱۰																										
۹۹	۱۵																										
۰۰	۲۱																										

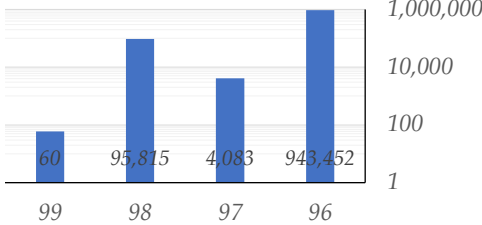
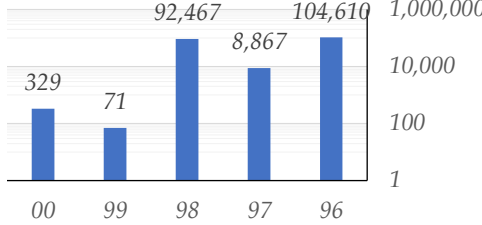
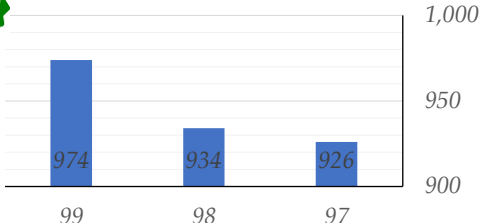
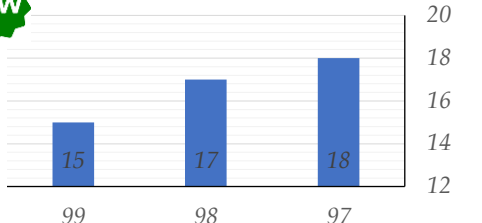
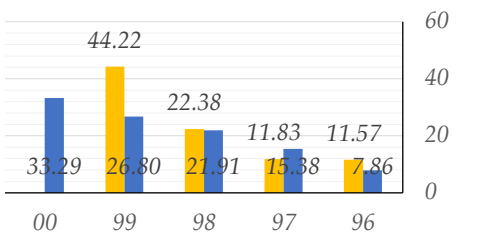
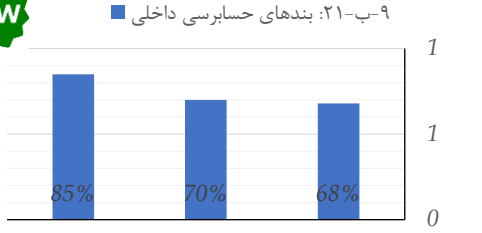
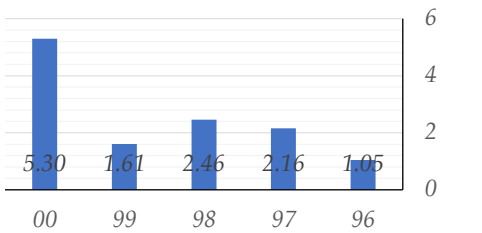
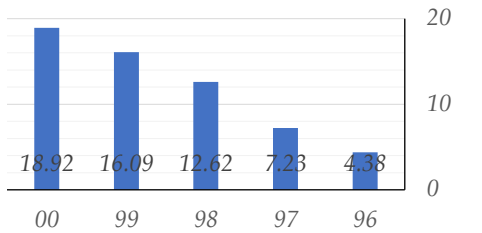
۶-۳-۲) شاخص‌های کلیدی عملکرد

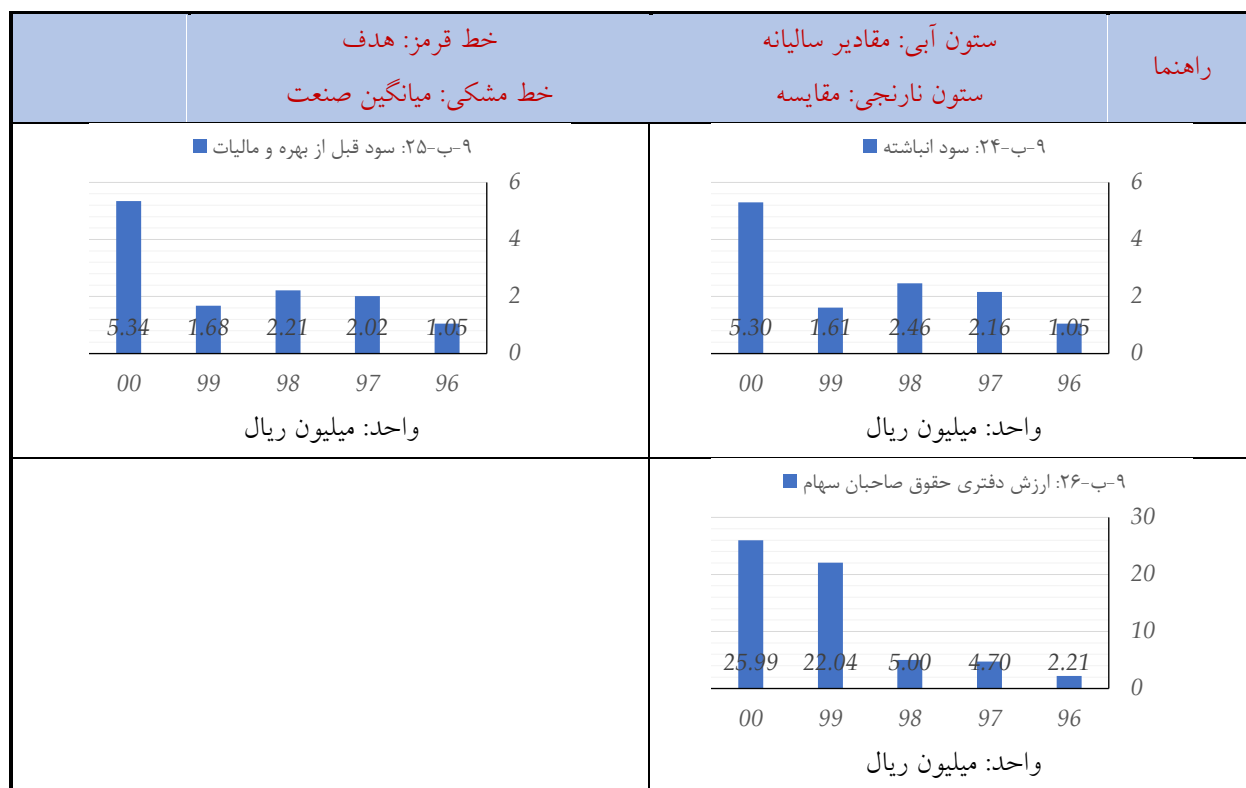
روند مورد انتظار در تمام نمودارهای زیر صعودی است.

به صورت عمومی در عملکردهای سال ۱۳۹۸ افت‌هایی مشاهده می‌شود که متأثر از شرایط ویژه تورمی آن سال است. این تورم موجب توقف عمومی فعالیت‌های ساختمانی در تمام شاخص‌ها از خرید زمین تا فروش شد.



راهنما	ستون آبی: مقادیر سالیانه ستون نارنجی: مقایسه	خط قرمز: هدف خط مشکی: میانگین صنعت
۹-ب-۷: عملکرد فروش	 واحد: هزار میلیارد ریال	۹-ب-۸: رشد فروش شرکت 
۹-ب-۹: نسبت بازده دارایی		۹-ب-۱۰: نسبت بازده ح س 
۹-ب-۱۱: نسبت سود ناخالص		۹-ب-۱۲: نسبت سود خالص 
۹-ب-۱۳: نسبت جاری		۹-ب-۱۴: نسبت مالکانه 
۹-ب-۱۵: درآمد سرانه	 واحد: میلیون ریال	۹-ب-۱۶: سود خالص سرانه  واحد: میلیون ریال

خط قرمز: هدف		ستون آبی: مقادیر سالیانه		ستون نارنجی: مقایسه		راهنما	
خط مشکی: میانگین صنعت							
۹-ب-۱۸: سود تقسیمی هر سهم  واحد: ریال		۹-ب-۱۷: سود هر سهم  واحد: ریال		NEW ۹-ب-۲۰: نمره حسابرسی رعایت  واحد: هزار میلیارد ریال		NEW ۹-ب-۱۹: بندهای حسابرسی رعایت  واحد: هزار میلیارد ریال	
۹-ب-۲۲: کل دارایی  واحد: هزار میلیارد ریال		NEW ۹-ب-۲۱: بندهای حسابرسی داخلی  واحد: درصد		۹-ب-۲۴: سود انباشته  واحد: میلیون ریال		۹-ب-۲۳: سرمایه در گردش  واحد: میلیون ریال	



۷) نسبت‌های مالی و تحلیل آن‌ها

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.

ردیف	عنوان نسبت	۱۴۰۰/۰۹/۳۰	۱۳۹۹/۰۹/۳۰	۱۳۹۸/۰۹/۳۰
۱	نسبت جاری	%۳۶۵	%۴۰۵	%۴۳۹
۲	نسبت آنی	%۷۸	%۶۵	%۵۴
۳	نسبت بدهی	%۲۳	%۱۸	%۱۸
۴	دوره وصول مطالبات	۲۴۵	۱۹۶	۲۳۹
۵	نسبت بدهی به حقوق مالکانه	%۳۰	%۲۲	%۲۲
۶	نسبت حقوق مالکانه	%۷۷	%۸۲	%۸۲
۷	نسبت بازده سرمایه در گردش	%۲۸	%۱۰	%۹

ردیف	عنوان نسبت	۱۴۰۰/۰۹/۳۰	۱۳۹۹/۰۹/۳۰	۱۳۹۸/۰۹/۳۰
۸	حاشیه سود ناویژه	٪۷۴	٪۴۵	٪۴۵
۹	نسبت سود قبل از کسر مالیات به فروش خالص	٪۷۳	٪۳۷	٪۳۷
۱۰	بازده مجموع دارایی ها	٪۱۶	٪۷	٪۷
۱۱	نسبت بازده حقوق مالکانه	٪۲۰	٪۱۱	٪۱۱
۱۲	نسبت فروش به دارایی ها	٪۲۲	٪۱۷	٪۱۷
۱۳	نسبت جمع بدهیهای بلندمدت به جمع داراییها	٪۱۸	٪۰	٪۰
۱۴	نسبت هزینه های عمومی اداری به فروش	٪۲	٪۲	٪۲

۱-۷) 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 به دلیل افزایش بدهی های جاری ناشی از تقسیم سود و انتقال از سود انباشته به سود سهام پرداختنی و افزایش مالیات پرداختنی در سال جاری است.

۲-۷) 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.

۳-۷) 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 افزایش قابل توجهی داشته است.

۴-۷) 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 تأیید صورت های مالی نسبت مزبور در دوره آتی بهبود خواهد یافت.

۵-۷) 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.

۶_۷) نسبت مالکانه

این نسبت نشان می دهد که چند درصد از دارایی های 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.

۷_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.

۸_۷) نسبت حاشیه سود نا ویژه

این نسبت نشان دهنده توانایی مدیریت در کنترل هزینه های ساخت است و بیان می دارد 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، اینتلو ، 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.

۹_۷) 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.

۱۰_۷) 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.

۱۱_۷) 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.

۱۲_۷) نسبت فروش به دارایی ها

افزایش نسبت فروش به دارایی ها به دلیل افزایش میزان فروش سال جاری در مقایسه با سال قبل می باشد و حاکی از بهبودی روند فعالیت شرکت می باشد.

۷-۱۳) نسبت جمع بدهیهای بلندمدت به جمع داراییها

افزایش نسبت فوق در مقایسه با سال قبل عمدتاً به دلیل خرید زمین با اقساط بلند مدت از سازمان اموال و املاک ستاد اجرایی فرمان حضرت امام (ره) بوده و همچنین در سال مالی قبل بدهی های بلند مدت شرکت جهت افزایش سرمایه به سرفصل سرمایه منتقل شده است.

۸) اقدامات انجام شده در جهت بهبود نسبت های مالی و مدیریتی

این شرکت در سال مالی جاری در جهت بهبود نسبت های مالی و عملکرد مدیریتی اقدام به افزایش میزان فروش و تعریف پروژه های جدید و تحصیل زمین دارای ارزش اقتصادی مناسب جهت سرمایه گذاری (ساخت) نموده است.

۹) دامنه تحقق بودجه

۹-۱) نتایج عملکرد مالی و غیر مالی شرکت

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		سرمایه 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	٪۴۷
۹		حقوق صاحبان سهام	میلیون ریال	۲۱,۴۴۶,۲۳۰	۲۵,۶۷۷,۶۹۳	٪۱۲۰
۱۰	نسبت های مالی	نسبت سود عملیاتی به فروش	درصد	٪۷۳	٪۷۲	٪۹۹
۱۱		نسبت جاری	مرتبّه	۲/۲۴	۳/۶۵	٪۱۶۳
۱۲		بازده حقوق صاحبان سهام	درصد	٪۲۱	٪۲۰	٪۹۵
۱۳		بازده دارائی ها	درصد	٪۱۲	٪۱۶	٪۱۰۰

ردیف	سرفصل موضوعی	عنوان شاخص	واحد سنجش	بودجه سالیانه	عملکرد دوره	درصد تحقق بودجه سال
۱۴		دوره وصول مطالبات	روز	۱۴۹	۲۴۵	۱۶۴-٪
۱۵		کیفیت سود عملیاتی	درصد	۳۷٪	۱۹٪	۵۱٪
۱۶	ایفای تعهدات	پرداخت سود سهام	میلیون ریال	۷۳۸،۰۱۳	۸۴۱،۴۳۹	۱۱۴٪
۱۷		تسویه بدهی به سازمان اموال	میلیون ریال	۰	۰	۰
۱۸	پرسنلی	تعداد کارکنان در پایان دوره	نفر	۵۲	۴۴	۸۴٪
۱۹		سرانه هزینه پرسنلی	میلیون ریال	۱۶۰	۱۷۹	۱۱۱٪
۲۰		تحصیلات کارکنان	مرتب	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 اجرایی	مترمربع	۳۵،۰۰۰	۶۱،۲۰۴	۱۷۴٪
۲۶		تعداد پروانه اخذ شده	مترمربع	۱۲	۱۶	۱۳۳٪

۹_۲) مقایسه بودجه و عملکرد فروش

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

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

۹_۳) مقایسه بودجه و عملکرد متراژی

عنوان شاخص	برنامه کل سال (متر مربع)	ردیف	عملکرد	
			عنوان پروژه	زیربنا (متر مربع)
تعریف پروژه	۴۰,۰۰۰	۱	اقاقیا	۱۰,۱۵۴
		۲	ارکیده	۱۰,۰۱۰
		۳	باهر قطعه ۱۱	۱,۳۰۴
		۴	باهر قطعه ۲۱	۱,۱۹۷
		۵	باهر قطعه ۲۲	۱,۰۱۱
		۶	باهر قطعه ۲۳	۱,۱۸۰
		۷	مریم	۷,۷۷۳
		۸	فردوس گلستان	۶,۷۹۱
		۹	توسکا	۲۱,۳۴۷
		۱۰	همدان - قطعه ۲	۹۳۳
		۱۱	همدان - قطعه ۳	۹۶۵
		۱۲	همدان - قطعه ۴	۹۹۰
		۱۳	همدان - قطعه ۵	۹۹۵
		۱۴	همدان - قطعه ۶	۱,۰۲۹
		۱۵	همدان - قطعه ۷	۱,۰۵۹
		۱۶	همدان - قطعه ۸	۱,۰۷۶
		۱۷	همدان - قطعه ۹ و ۱۰	۱,۶۴۷
		۱۸	همدان - قطعه ۱۳ و ۱۴	۱,۶۵۲
		۱۹	پامچال	۳۲,۶۵۴
جمع کل	۴۰,۰۰۰			۱۰۳,۷۶۷
درصد تحقق			٪۲۵۹,۴	

عنوان شاخصی	برنامه کل سال (متر مربع)	ردیف	عملکرد	
			عنوان پروژه	زیربنا (متر مربع)
انعقاد قرارداد	۴۰,۰۰۰	۱	اقاقیا	۱۰,۰۱۰
		۲	ارکیده	۱۰,۱۵۵
		۳	نورافشار	۴,۰۹۱
		۴	باهر قطعه ۱۱	۱,۳۰۴
		۵	باهر قطعه ۲۱	۱,۱۹۷
		۶	باهر قطعه ۲۲	۱,۰۱۱
		۷	باهر قطعه ۲۳	۱,۱۸۰
		۸	فردوس گلستان	۶,۷۹۱
		۹	توسکا	۲۱,۳۴۷
جمع کل	۴۰,۰۰۰			۵۷,۰۸۶
درصد تحقق			٪۱۴۲,۷	

عنوان شاخصی	برنامه کل سال (متر مربع)	ردیف	عملکرد	
			عنوان پروژه	زیربنا (متر مربع)
اخذ پروانه	۳۵,۰۰۰	۱	فردوس گلستان	۶,۵۸۰
		۲	لطیفی (پل رومی)	۱,۹۴۱
		۳	الوند	۶,۲۶۷
		۴	اقاقیا	۱۰,۱۵۴
		۵	ارکیده	۱۰,۰۱۰
		۶	صومعه سرا (قطعه-۱۵- مسکونی)	۱۸,۷۵۷
		۷	توسکا	۲۱,۳۴۷
		۸	همدان - قطعه ۲	۹۳۳
		۹	همدان - قطعه ۳	۹۶۵
		۱۰	همدان - قطعه ۴	۹۹۰
		۱۱	همدان - قطعه ۵	۹۹۵
		۱۲	همدان - قطعه ۶	۱,۰۲۹
		۱۳	همدان - قطعه ۷	۱,۰۵۹
		۱۴	همدان - قطعه ۸	۱,۰۷۶
		۱۵	همدان - قطعه ۹ و ۱۰	۱,۶۴۷
		۱۶	همدان - قطعه ۱۳ و ۱۴	۱,۶۵۲
جمع کل	۳۵,۰۰۰			۸۵,۴۰۲
درصد تحقق			٪۲۴۴,۰	

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

- با توجه به پیگیری های انجام شده صدور پروانه پروژه توسکا به متراژ 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، اقاقیا 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 متراژ 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.

۹_۳_۱) مقایسه بودجه و عملکرد خرید زمین

شرح	سال قبل		سال جاری		درصد تحقق	
	بودجه	عملکرد	بودجه	عملکرد	سال قبل	سال جاری
خرید زمین	۷,۰۰۰,۰۰۰	۵,۱۷۳,۴۵۰	۵,۰۰۰,۰۰۰	۳,۷۸۵,۰۰۰	۷۴٪	۷۶٪

- شرکت در سال جاری ۱/۰۲ دانگ پروژه ونک را به مبلغ ۲,۴۹۳ میلیارد ریال از شرکت سرمایه گذاری توسعه سپهر تهران و ۳ فقره زمین به مبلغ ۱,۲۹۲ میلیارد ریال از سازمان اموال و املاک به ارزش کارشناسی روز خریداری نموده است.

۱۰) وضعیت سرمایه انسانی شرکت

۱۰_۱) دوره‌های آموزشی برگزار شده

ردیف	موضوع دوره	تعداد شرکت کننده	مدت (ساعت)
۱	امنیت اطلاعات	۱	۲۸
۲	ارزیابی عملکرد	۱	۲۱
۳	آینده پژوهی	۴	۳۰
۴	دستورالعمل و اصول حاکمیت شرکتی	۱۳	۶
۵	قانون کیفری	۲	۲۱
۶	قانون کار	۵	۲۱
۷	مبارزه با پولشویی	۴۴	۸

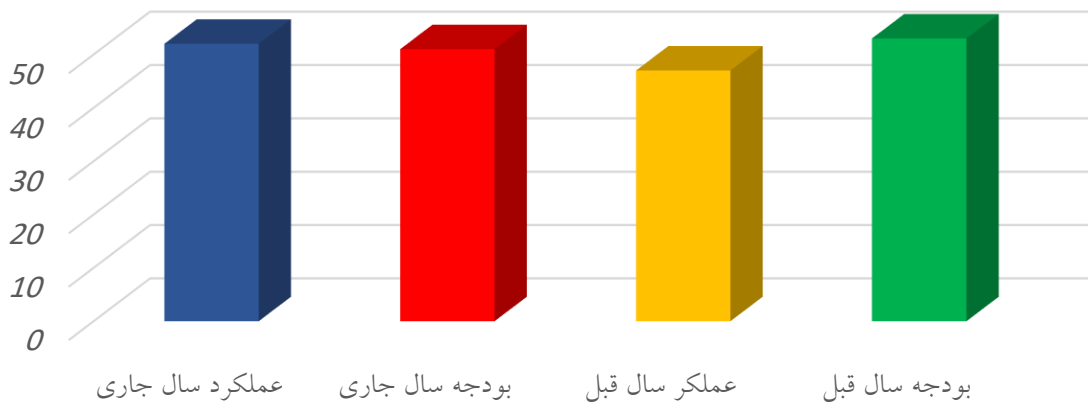
۱۰_۲) وضعیت ترکیب پرسنل

۱۰_۲_۱) جدول ترکیب کارکنان و تحصیلات و نوع قرارداد

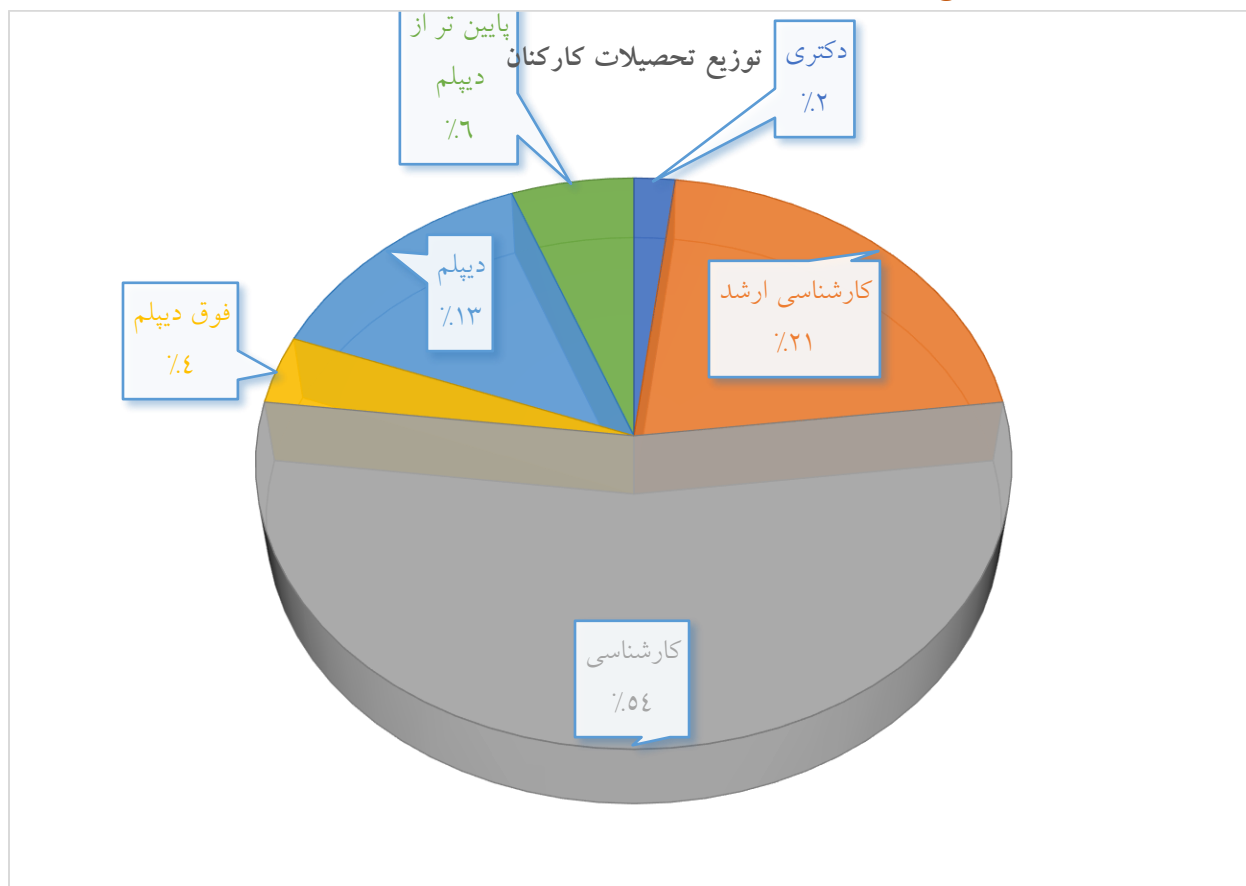
شرح		سال مورد گزارش				سال قبل	
		عملکرد		بودجه		عملکرد	
		تعداد	درصد	تعداد	درصد	تعداد	درصد
دکتری	۱	۲	۲۰٪	۲	۴۰٪	۱	۲۰٪
کارشناسی ارشد	۱۱	۱۱	۲۱٪	۸	۱۷٪	۸	۱۵٪
کارشناسی	۲۸	۲۸	۵۴٪	۲۵	۵۳٪	۳۰	۵۷٪
فوق دیپلم	۲	۳	۴٪	۲	۴٪	۴	۸٪
دیپلم	۷	۵	۱۳٪	۷	۱۵٪	۵	۹٪
پایین تر از دیپلم	۳	۳	۶٪	۳	۶٪	۵	۹٪
جمع کل	۵۲	۵۲	۱۰۰٪	۴۷	۱۰۰٪	۵۳	۱۰۰٪
کارکنان عملیاتی	۱۰		۱۹٪	۷	۱۵٪		
کارکنان ستادی	۴۲		۸۱٪	۴۰	۸۵٪		
جمع کل	۵۲		۱۰۰٪	۴۷	۱۰۰٪		
کارکنان دائم	۴۳		۸۳٪	۴۰	۸۵٪		
کارکنان موقت	۹		۱۷٪	۷	۱۵٪		
جمع کل	۵۲		۱۰۰٪	۴۷	۱۰۰٪		

۱۰_۲_۲) نمودار تعداد کارکنان در دو سال گذشته

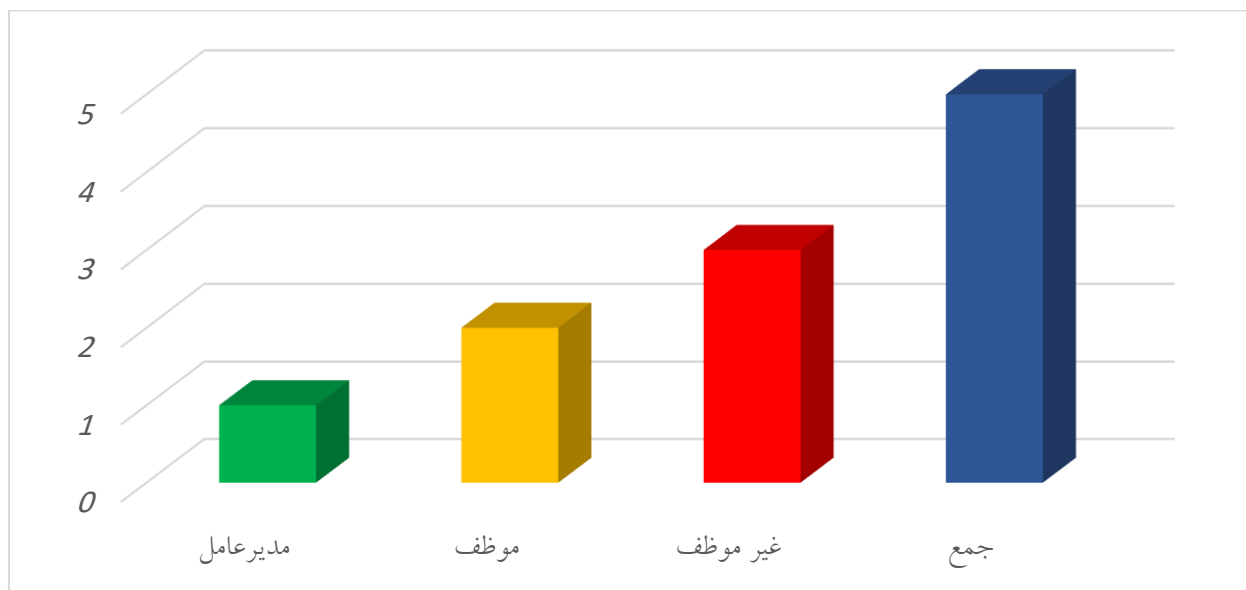
تعداد کل کارکنان



۱۰_۲_۳) نمودار توزیع تحصیلات در سال جاری



۱۰_۲_۴) نمودار تعداد اعضای هیأت مدیره در دو سال گذشته

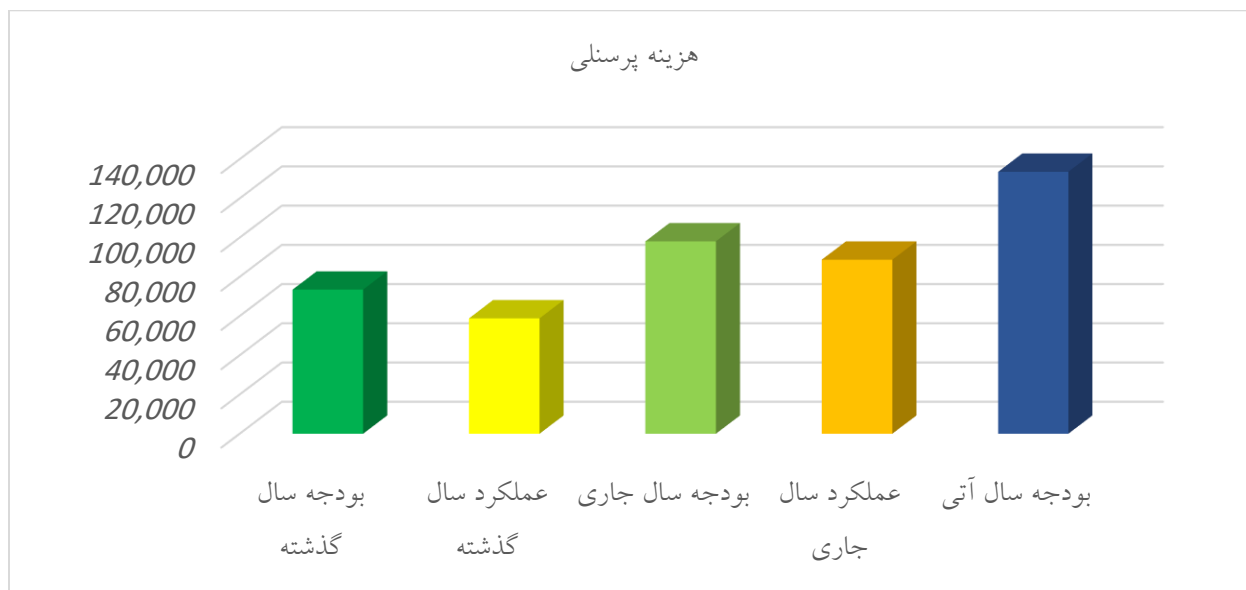


۱۱) هزینه‌های پرسنلی و عمومی

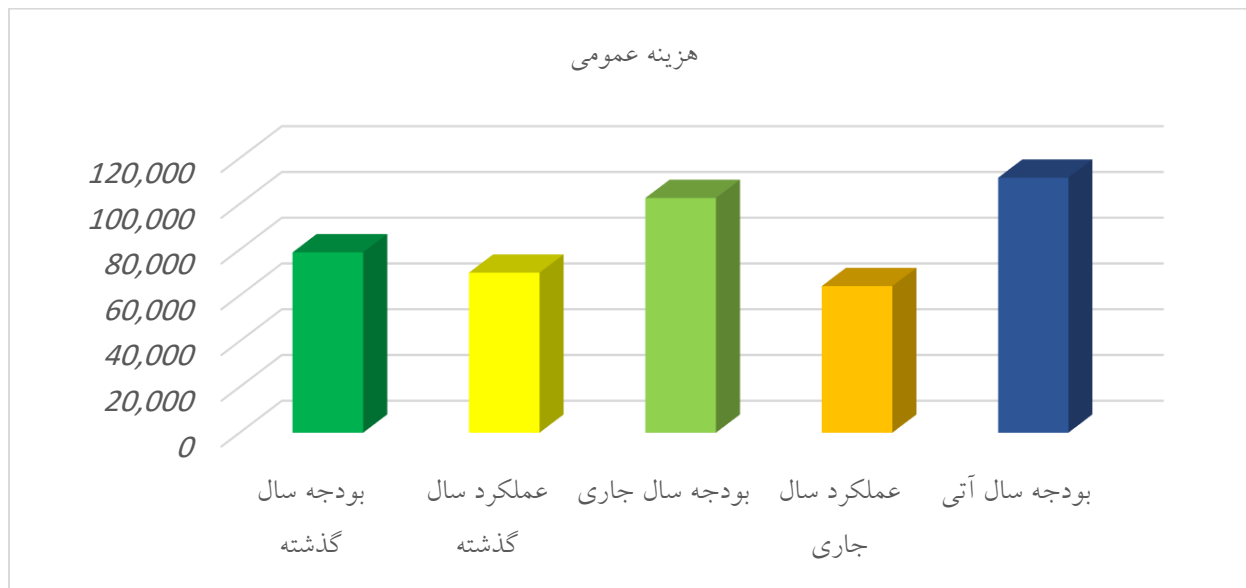
۱۱_۱) مقایسه بودجه و عملکرد هزینه پرسنلی و هزینه‌های عمومی

شرح	بودجه سال گذشته	عملکرد سال گذشته	بودجه سال جاری	عملکرد سال جاری	بودجه سال آتی	انحراف سال قبل	انحراف سال جاری
هزینه پرسنلی	۷۳,۴۹۸	۹۵,۲۶۸	۵۹,۷۱۷	۱۳۴,۴۸۱	۱۳۳,۵۷۶	۲۱,۷۷۰	۷۴,۷۶۴
هزینه‌های عمومی	۷۸,۸۶۱	۶۳,۶۳۱	۴۲,۸۸۵	۵۱,۴۴۴	۱۱۱,۴۶۸	۱۵,۲۳۰-	۸,۵۵۹

۱۱_۲) نمودار هزینه‌های پرسنلی



۱۱_۳) نمودار هزینه‌های عمومی



۱۲) آخرین وضعیت پروژه‌ها

۱۲-۱) مقایسه عملکرد و برنامه عملیاتی شرکت در اجرای پروژه‌ها

ردیف	نام پروژه	کل زیربنا	پیشرفت برنامه‌ای	پیشرفت واقعی	تأخیر پیشرفت	پیش‌بینی 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	درخشان (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
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	۳۲,۵۴۰	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	-	-

۱۲-۲) توجیه نوسانات تأخیرات

۱۲-۲-۱) 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.

۱۲-۲-۲) 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.

۱۲_۲_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.

۱۲_۲_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 هیأت مدیره شرکت پس از برگزاری مزایده، قدرالسهم شرکت در پروژه به شریک فروخته شد.

۱۲_۲_۵) 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 اسقرار 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 الشرکه ایشان کسر گردید. هم اکنون پروژه فعال بوده و در حال اجرای اسکلت است.

۱۲_۲_۶) 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 اخذ 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.

۱۲_۲_۷) 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.

۱۲_۲_۸) 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.

۱۳) نتایج ارزیابی ریسک، گزارشات حسابرسی داخلی و گزارش تفکیکی وضعیت حسابرسی مستقل

۱۳_۱) مدیریت ریسک

۱۳_۱_۱) ریسک نوسانات نرخ بهره

به طور کلی نوسانات نرخ بهره که در نتیجه اتخاذ سیاست‌های پولی در کشور و دستورالعمل‌های بانک مرکزی به شبکه بانکی کشور رخ می‌دهد، بر عملکرد و سودآوری شرکت‌ها تأثیرگذار خواهد بود. یکی از منابع در دسترس شرکت‌ها، تسهیلات مالی می‌باشد. افزایش مرتبط با نیاز به اخذ تسهیلات موجب افزایش ریسک ناشی از نوسانات نرخ بهره و در نتیجه افزایش هزینه‌های مالی شده و متعاقباً بر سود قابل تقسیم تأثیرگذار خواهد بود.

۱۳_۱_۲) ریسک نرخ تورم

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

۱۳_۱_۳) ریسک نقدینگی

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

۱۳_۱_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 طرف‌های 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 رتبه‌بندی اعتباری می‌نماید. 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 نمی‌گردد.

۱۳_۱_۵) 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 مؤثر، 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.

۱-۱-۱) 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 پرداخت‌های متناسب با شرایط، این ریسک به میزان کافی تحت کنترل قرار دارد.

۱۳-۲) تحلیل آسیب‌پذیری شرکت از پیامدهای منفی ریسک‌ها و فرصت‌های بالقوه پیش‌رو

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

۱۳-۳) 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	* اخذ استعلامات ثبتی و استفاده از مشاوره حقوقی پیش از خرید * انتقال تعهدات ناشی از مشکلات ذکر شده به فروشندهگان در مبادیه نامه ها	* در مبادیه 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.	* اخذ استعلامات ثبتی و استفاده از مشاوره حقوقی پیش از خرید
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	* 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	* 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 بالغ 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	* بهره گیری از تجزیه و تحلیل کارشناسان این حوزه * استفاده از نظر کارشناس خبره و انجام مطالعات جامع جهت پیش بینی آینده بازار مسکن

ردیف	شرح ریسک	روشهای پوشش ریسک	اقدامات انجام شده	برنامه های آتی
۳	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 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)	* 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	* 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
۵	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(شرکا) معتبر * تهیه لیست سیاه از افراد دارای سابقه نامناسب * اخذ وثیقه کافی از شرکاء * خرید قدر سهم شریک در صورت عدم توانایی ساخت یا جایگزینی شریک جدید * پیش بینی مخاطرات در قرارداد ها	* تمامی روش های پوشش ریسک اجرا میشوند	

ردیف	شرح ریسک	روشهای پوشش ریسک	اقدامات انجام شده	برنامه های آتی
۶	ریسک عدم ایفای تعهدات خریداران در انجام تعهدات	* عدم انتقال سند مالکیت تا زمان تسویه کامل قراردادهای فروش * پیش بینی تمهیدات لازم در جهت جبران ضرر و زیان مالی ناشی از عدم ایفای تعهدات خریداران مسکن در قرارداد	* تمامی روش های پوشش ریسک اجرا میشوند	
۷	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
۸	ریسک ساخت ۴ میلیون واحد مسکن توسط دولت و افزایش قیمت ها در نتیجه کمبود مواد و مصالح در کشور	* ورود به بورس کالا و پیش بینی خرید مصالح در پروژه های پیمانکاری * پیش خرید مواد مصالح بصورت تهاتری با املاک موجود		* ورود به بورس کالا و پیش بینی خرید مصالح در پروژه های پیمانکاری * پیش خرید مواد مصالح بصورت تهاتری با املاک موجود
۹	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

۱۳_۴) وضعیت گزارش حسابرسی مستقل

سال	تاریخ اخذ گزارش	نوع گزارش
۱۳۹۶	۱۳۹۷/۰۱/۳۰	مقبول
۱۳۹۷	۱۳۹۷/۲۱/۲۶	مقبول
۱۳۹۸	۱۳۹۹/۰۲/۰۱	مقبول
۱۳۹۹	۱۳۹۹/۱۲/۲۶	مقبول

۱۳_۵) گزارش حسابرسی داخلی

شرکت	تعداد یافته‌های گزارش حسابرسی داخلی	تعداد موارد رفع شده طی سال
بهساز کاشانه تهران	۲۰	۱۱

۱۴) عملکرد کمیته‌های تخصصی

۱۴_۱) اعضای کمیته‌های شرکت

ردیف	نام و نام خانوادگی	مدرک تحصیلی	سمت در شرکت	کمیته انتصابات	کمیته حسابرسی	کمیته ریسک	کمیته جبران خدمات	کمیته مبارزه با پولشویی
۱	بیوک عباس زاده	دکترای نظامی		رئیس کمیته			رئیس کمیته	
۲	امیرمسعود قربانی نیا	دکترای عمران	مدیر عامل و نایب رئیس هیأت مدیره	عضو کمیته			عضو کمیته	
۳	علی اصغر خورشیدی پاچی	کارشناس ارشد حسابداری	معاونت مالی و اداری			عضو کمیته	عضو کمیته	
۴	محمدحسین برخوردار	دکترای			رئیس کمیته	رئیس کمیته	عضو کمیته	

ردیف	نام و نام خانوادگی	مدرک تحصیلی	سمت در شرکت	کمیته انتصابات	کمیته حسابرسی	کمیته ریسک	کمیته جبران خدمات	کمیته مبارزه با پولشویی
۵	اکبر سعیددولت آباد	کارشناس ارشد حقوق		عضو کمیته			عضو کمیته	
۶	کاظم محمدی				عضو کمیته			
۷	ولی اله ولی نیا				عضو کمیته			
۸	محمدسرحدی	کارشناس ارشد حسابداری	مدیر حسابرسی داخلی		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		
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

ردیف	نام و نام خانوادگی	مدرک تحصیلی	سمت در شرکت	کمیته انتصابات	کمیته حسابرسی	کمیته ریسک	کمیته جبران خدمات	کمیته مبارزه با پولشویی
۱۴	حسین رجبی اسلامی	کارشناس ارشد عمران	مدیر استاتها					دبیر کمیته
۱۵	محمودرضا محمدی	کارشناس حسابداری	کارشناس مالی					عضو کمیته

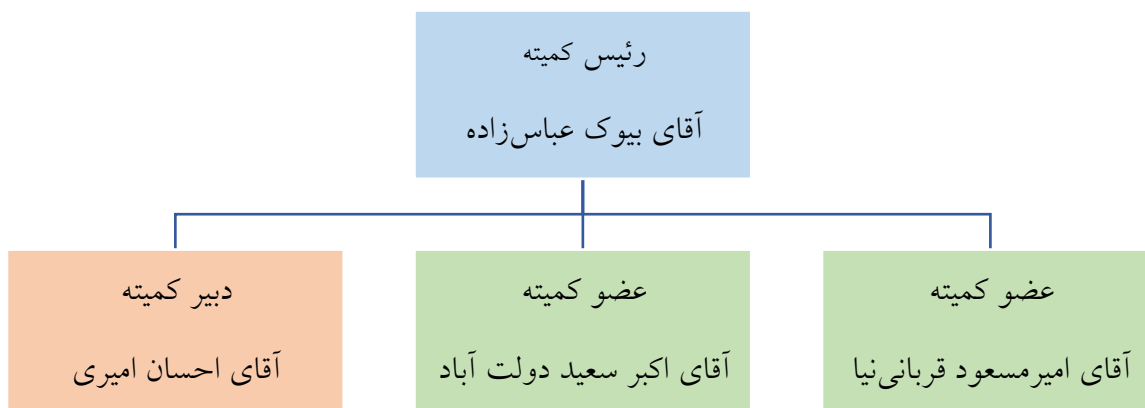
۱۴-۲) شرح وظایف کمیته‌ها

۱۴-۲-۱) کمیته انتصابات

۱۴-۲-۱-۱) شرح وظایف و مأموریت‌ها

- ۱- بررسی صلاحیت حرفه ای افراد جهت تصدی مشاغل کلیدی و مدیریتی
- ۲- کمک به ایفای نقش شرکت جهت رعایت الزامات حاکمیت شرکتی در شرکت
- ۳- اتخاذ رویکرد حرفه ای در انتخاب افراد در سمت های کلیدی و مدیریتی
- ۴- نهادینه کردن رویکرد مدیریت بر مبنای شایستگی در فرآیند جذب و انتصاب
- ۵- بررسی بی طرفانه موارد مندرج در بند های فوق

۱۴-۲-۱-۲) ارکان کمیته



۱۴_۲_۱ (نتایج اقدامات کمیته در سال مالی مورد گزارش)

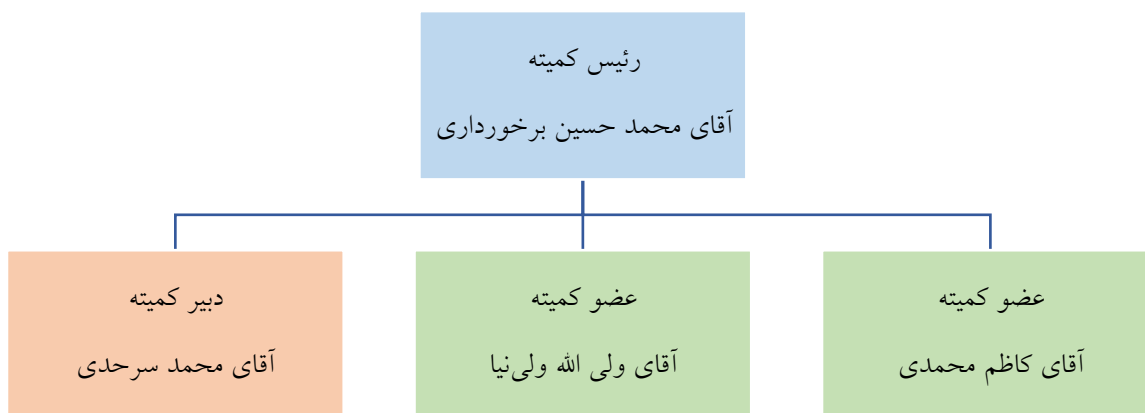
- ۱- در اجرای ماده ۱۵ دستورالعمل حاکمیت شرکتی، در تاریخ ۱۳۹۹/۰۴/۲۹ نخستین جلسه کمیته انتصابات شرکت برگزار گردید. اعضای کمیته انتصابات با انتخاب و حکم هیأت مدیره شرکت منصوب شده اند.
- ۲- جلسات کمیته انتصابات شرکت در زمان تغییر معاونت ها، مدیران و روسای شرکت در راستای ایفای وظایف مقرر شده در منشور کمیته انتصابات برگزار شده است. در سال ۱۴۰۰ تعداد ۴ جلسه کمیته انتصابات در شرکت برگزار شده است
- ۳- انتخاب مدیران و معاونتها بر مبنای شایستگی در فرآیند جذب و انتصاب در طی سال مورد گزارش
- ۴- سایر الزامات مشخص شده در منشور کمیته انتصابات

۱۴_۲_۲ (کمیته حسابرسی)

۱۴_۲_۲_۱ (شرح وظایف و مأموریتها)

- ۱- اثربخشی فرآیندهای نظام راهبری، مدیریت ریسک و کنترل های داخلی
- ۲- نظارت بر سلامت گزارشگری مالی و کسب اطمینان معقول نسبت به موقع بودن گزارش های مالی شرکت
- ۳- اثربخشی حسابرسی داخلی و تقویت ساختار کنترل داخلی
- ۴- بررسی استقلال و اثربخشی عملیات حسابرسی مستقل
- ۵- رعایت استانداردهای حسابداری، قوانین، مقررات و الزامات.
- ۶- بررسی مسایل با اهمیت حسابداری و گزارشگری مالی و شناسایی و درک تاثیرات آنها بر گزارش های مالی
- ۷- بررسی و پیگیری اقدامات انجام شده برای رفع بندهای مندرج در گزارش حسابرسی و بازرس قانونی و تکالیف تعیین شده توسط مجامع عمومی و ...)

۱۴_۲_۲_۲ (ارکان کمیته)



۱۴_۲_۲_۳ (نتایج اقدامات کمیته در سال مالی مورد گزارش)

- ۱- در اجرای ماده ۱۰ دستورالعمل کنترل های داخلی برای ناشران پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار تهران و فرابورس ایران، در تاریخ ۱۳۹۹/۰۴/۲۹ نخستین جلسه کمیته حسابرسی شرکت برگزار گردید. اعضای کمیته حسابرسی با انتخاب و حکم هیأت مدیره شرکت منصوب شده اند.

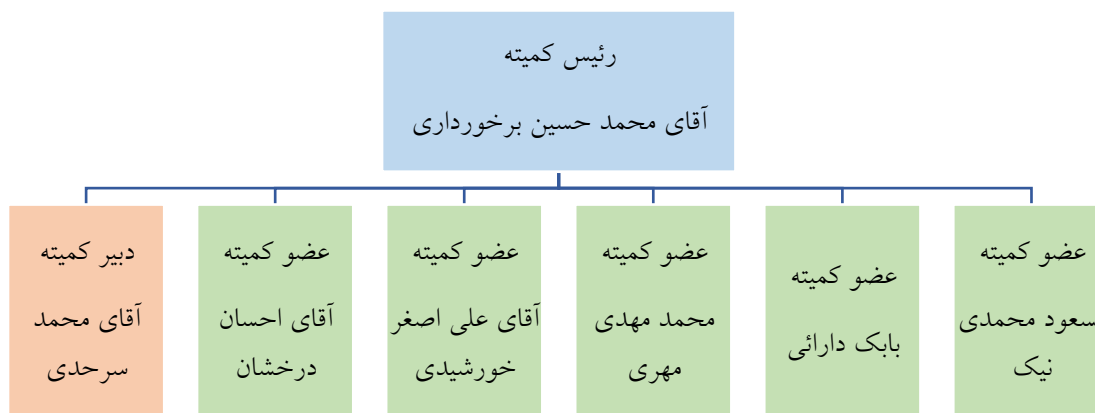
- ۲- جلسات کمیته حسابرسی شرکت حداقل به صورت ماهانه و در راستای ایفای وظایف مقرر شده در منشور کمیته حسابرسی برگزار شده است. در سال ۱۴۰۰ تعداد ۱۵ جلسه کمیته حسابرسی در شرکت برگزار شده است
- ۳- برگزاری جلسات مشترک کمیته حسابرسی و واحد حسابرسی داخلی به منظور اعمال راهبری کمیته حسابرسی شرکت و انجام تعاملات مورد نیاز
- ۴- نظارت مستمر کمیته حسابرسی شرکت از طریق حضور مدیر حسابرسی در جلسات کمیته‌های حسابرسی و نظارت بر اثربخشی و ارزیابی عملکرد آن‌ها و نیز نظارت بر فعالیت حسابرسان مستقل و حسابرسان داخلی
- ۵- طرح پیشنهادهای اصلاحی کمیته حسابرسی به هیأت مدیره توسط رئیس کمیته حسابرسی و ارائه نتایج عملکرد و صورت جلسات کمیته به هیأت مدیره در شرکت
- ۶- اخذ گزارش حسابرسی با اظهار نظر مقبول در شرکت با توجه به پایش مستمر کنترل‌های داخلی حاکم بر گزارشگری مالی و نظارت منظم بر گزارشگری مالی شرکت محقق شده است.
- ۷- کسب اطمینان معقول از کفایت دامنه رسیدگی کنترل‌های داخلی توسط حسابرسان داخلی از طریق تعیین دامنه رسیدگی‌ها و تصویب آن و پیگیری آن در کمیته حسابرسی
- ۸- نظارت بر اطلاعات، شرایط و رعایت الزامات مرتبط با معاملات با اشخاص وابسته
- ۹- سایر الزامات مشخص شده در منشور مصوب سازمان بورس و اوراق بهادار

۱۴_۲_۳) کمیته ریسک

۱۴_۲_۱) شرح وظایف و مأموریت‌ها

- ۱- ترویج فرهنگ مدیریت ریسک در شرکت، ارتقای گفتگوهای آزاد در خصوص ریسک، تلفیق مدیریت ریسک با اهداف و استراتژی‌های شرکت
- ۲- ارائه ورودی‌هایی به مدیریت ارشد در خصوص اشتها و تحمل ریسک شرکت و در نهایت تصویب بیانیه اشتها ریسک و تحمل شرکت
- ۳- پایش وضعیت ریسک در شرکت
- ۴- مرور و ارزیابی زیرساخت مدیریت ریسک شرکت
- ۵- حصول اطمینان از اینکه تمامی ریسک‌های کلیدی شرکت به صورت مستمر شناسایی، ارزیابی و مدیریت می‌شوند.
- ۶- گفتگو و بحث با مدیریت ارشد شرکت در خصوص ریسک‌های کلیدی شرکت و اقدامات صورت گرفته برای واکنش نسبت به آنها
- ۷- مطالعه گزارش‌ها و ارائه آنها به کمیته حسابرسی و هیأت مدیریت در خصوص ریسک‌های افشا شده در اسناد مالی و سایر اسناد شرکت

۱۴_۲_۳) ارکان کمیته



۱۴_۲_۳) نتایج اقدامات کمیته در سال مالی مورد گزارش

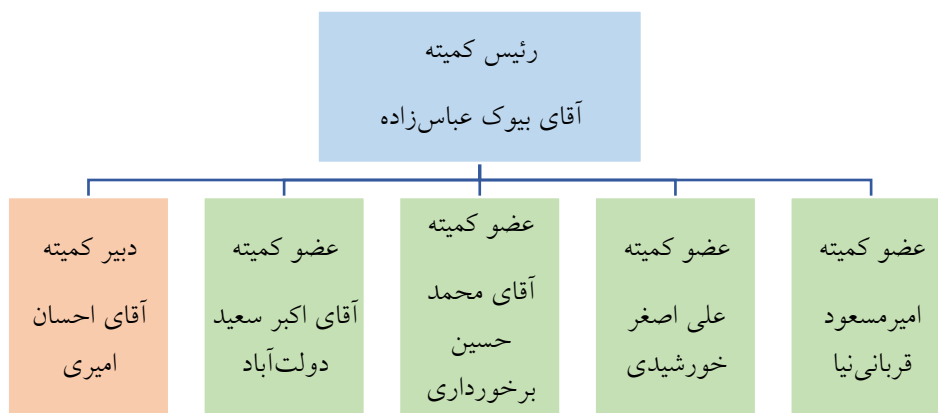
- ۱- در اجرای ماده ۱۵ دستورالعمل حاکمیت شرکتی، در تاریخ ۱۳۹۹/۰۴/۲۹ نخستین جلسه کمیته ریسک شرکت برگزار گردید. اعضای کمیته ریسک با انتخاب و حکم هیأت مدیره شرکت منصوب شده اند.
- ۲- پایش مستمر وضعیت ریسک در شرکت و شناسایی و ارائه پیشنهادات لازم جهت پوشش ریسکهای شناسایی شده به شرح جدول خلاصه ریسکهای ارائه شده در گزارش تفسیری مدیریت
- ۳- برگزاری ۱۲ جلسه در سال مالی جاری در راستای نتایج بدست آمده در بند ۱
- ۴- ارسال نتایج جلسات برگزار شده به کمیته حسابرسی جهت بررسی آثار مالی ریسکهای شناسایی شده
- ۵- ارسال نتایج جلسات برگزار شده به هیأت مدیره جهت استفاده در تصمیمات عملیاتی و اقتصادی

۱۴_۲_۴) کمیته جبران خدمات

۱۴_۲_۴) شرح وظایف و مأموریتها

- ۱- ایفای کلیه مسئولیت های هیأت مدیره در ارتباط با برنامه ریزی پرداخت پاداش و جانشینی مدیرعامل شرکت
- ۲- ارائه گزارش سالانه در مورد پاداش هیأت مدیره و مدیرعامل برای درج در گزارش سالانه طبق قوانین و مقررات لازم الاجرا
- ۳- اعمال نظارت بر کلیه طرح های مزایا
- ۴- بررسی و تصویب اهداف کوتاه و بلندمدت شرکت در ارتباط با جبران خدمات مدیران، ارزیابی عملکرد مدیران در دستیابی به این اهداف کوتاه و بلندمدت و تعیین سطح حقوق و مزایا و پاداش مدیران براساس این ارزیابی
- ۵- تصویب طرح های پاداشی و طرح های مبتنی بر سهام برای مدیرعامل، مدیران اجرایی و کارکنان

۱۴_۲_۴) ارکان کمیته



۱۴_۲_۴) نتایج اقدامات کمیته در سال مالی مورد گزارش

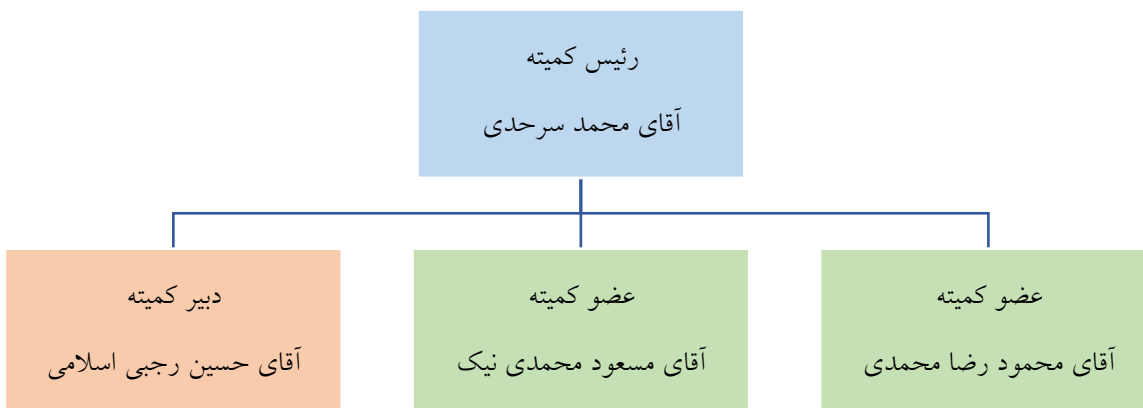
- ۱- در اجرای ماده ۱۵ دستورالعمل حاکمیت شرکتی، در تاریخ ۱۳۹۹/۰۴/۲۹ نخستین جلسه کمیته جبران خدمات شرکت برگزار گردید. اعضای کمیته جبران خدمات با انتخاب و حکم هیأت مدیره شرکت منصوب شده اند.
- ۲- جلسات کمیته جبران خدمات شرکت در زمان تعیین حق الزحمه مدیران و سایر پرسنل و تغییرات سالانه حقوق و مزایا براساس مبانی اعلامی از سوی وزارت کار، در راستای ایفای وظایف مقرر شده در منشور کمیته جبران خدمات برگزار شده است. در سال ۱۴۰۰ تعداد ۲ جلسه کمیته جبران خدمات در شرکت برگزار شده است

۱۴_۲_۵) کمیته مبارزه با پولشویی

۱۴_۲_۵) شرح وظایف و مأموریت ها

- ۱- طراحی ساز و کار لازم جهت نظارت و کنترل فرآیند های مبارزه با پولشویی
- ۲- ارزیابی و ممیزی میزان اجرای قوانین و دستورالعمل های مربوطه در شرکت
- ۳- صدور دستورالعمل ها و رویه های لازم در خصوص اجرای قوانین و دستورالعمل های اجرایی صادر شده از سوی مرکز مبارزه با پولشویی به قسمتهای مختلف شرکت
- ۴- بررسی و شناخت مجاری احتمالی پولشویی در شرکت
- ۵- اعلام نقاط قابل بهبود (نقاط ضعف) به هیأت مدیره جهت اصلاح
- ۶- ارائه مشاوره نامحدود و کارشناسانه به قسمتهای مختلف شرکت در خصوص روش های اجرایی قوانین و مقررات و دستورالعمل های مربوطه
- ۷- برگزاری دوره های آموزشی قانون مبارزه با پولشویی در شرکت
- ۸- بازرسی نا محسوس در هنگام ارائه خدمات به ارباب رجوع

۱۴_۲_۵) ارکان کمیته



۱۴_۲_۵) نتایج اقدامات کمیته در سال مالی مورد گزارش

- ۱- در اجرای مناسب دستورالعمل اجرایی قانون مبارزه با پولشویی، در مهر ماه ۱۴۰۰ نخستین جلسه کمیته مبارزه با پولشویی شرکت برگزار گردید. اعضای کمیته مبارزه با پولشویی با انتخاب و حکم هیأت مدیره شرکت منصوب شده اند.
- ۲- برگزاری ۳ جلسه در سال مالی جاری در راستای تحقق اهداف کمیته
- ۳- تهیه رویه های اجرایی قانون مبارزه با پولشویی منطبق با فعالیت هر قسمت شرکت
- ۴- ارزیابی و ممیزی و مستند سازی رسیدگی ها جهت اثبات اجرای قوانین و دستورالعملهای مربوطه در شرکت
- ۵- تهیه چک لیست های کنترلی جهت اجرای رویه های اجرایی قانون مبارزه با پولشویی منطبق با فعالیت هر قسمت شرکت
- ۶- اصلاح چارت سازمانی در خصوص جایگاه شخص مسئول مبارزه با پولشویی
- ۷- برگزاری دوره آموزشی آشنایی با قانون مبارزه با پولشویی برای کلیه پرسنل شرکت به مدت ۴ ساعت با حضور دکتر غلامرضایی
- ۸- رسیدگی دوره ای به مستندات کنترل شده توسط مسئول مبارزه با پولشویی

۱۵) اقدامات انجام شده در راستای تکالیف و توصیه‌های مجمع

بند ۱۱ تکالیف	* تعیین و تکلیف ما به ازای انتقال قدرالسهم شرکت توسعه سپهر تهران در پروژه ونک * تعیین و تکلیف ضمانت‌نامه اخذ شده از شرکت توسعه و عمران رویال رونسانس * پیگیری‌های لازم در خصوص اخذ پروانه ساختمانی پروژه ونک و نتایج اقدامات انجام شده بصورت مستمر در جلسات بررسی عملکرد * پیگیری‌های حقوقی لازم در خصوص اسناد دریافتی سررسید شده از شرکت وطن سازه حداکثر تا پایان اردیبهشت سال جاری
اقدامات انجام شده	در خصوص فروش ملک مزبور نیز مذاکرات با طرف‌های خریدار در جریان پیگیری و اقدام می‌باشد. مراحل تسویه حساب نهایی با شهرداری و اخذ پروانه در جریان می‌باشد. بدلیل تحریم‌ها و مشکلات مربوطه امکان تمدید ضمانت‌نامه وجود ندارد و همچنین وکالت بلاعزل بابت ۰۲/۱ دانگ پروژه ونک از شرکت سپهر اخذ گردید
نتیجه اقدامات انجام شده	تعدیل شده
بند ۱۲ تکالیف	* پیگیری حقوقی در خصوص حل و فصل دعاوی پروژه گلزار و گزارش نتایج اقدامات انجام شده در جلسات بررسی عملکرد
اقدامات انجام شده	رای تجدید نظر دادگاه علیه شرکت صادر گردید و مبلغ حدود ۳۵ میلیارد تومان از حساب شرکت برداشت شد و شرکت در جریان اعتراض به رای می‌باشد و همچنین گزارش کارشناسی نیز صادر گردید و قیمت پروژه به روز شده (حدود ۱۵ میلیارد تومان اضافه گردید)
نتیجه اقدامات انجام شده	تعدیل شده
بند ۱۴ تکالیف	* تعیین و تکلیف موضوع و امضای قرارداد فروش پروژه امین پور
اقدامات انجام شده	گزارش به هلدینگ ارسال گردید و مقرر گردید پس از بررسی نتیجه کار به شرکت اعلامی گردد.
نتیجه اقدامات انجام شده	اقدام شده
بند ۱۵-۱ تکالیف	* پیگیری‌های لازم در خصوص اجرای بند ۳۵ نظام‌نامه واگذاری املاک سازمان اموال و املاک ستاد اجرایی و انتقال اسناد مالکیت املاک خریداری شده در سنوات قبل و گزارش نتایج اقدامات انجام شده در جلسات بررسی عملکرد شرکت
اقدامات انجام شده	در جریان پیگیری و اقدام می‌باشد
نتیجه اقدامات انجام شده	اقدام نشده
بند ۱۵-۲ تکالیف	* ارائه گزارش دلایل عدم اخذ مجوز از هیأت مدیره گروه توسعه ساختمان تدبیر در خصوص واگذاری پروژه‌های آرژانتین و امین پور و همچنین عدم تهیه صورتجلسه کمیسیون فروش در ارتباط با موارد فوق‌الذکر

اقدامات انجام شده	مقرر گردید گزارش به هلدینگ جهت تصمیم گیری ارسال و در هیأت مدیره هلدینگ مطرح گردید که در نهایت ، تایید و تنفیذ گردید
نتیجه اقدامات انجام شده	اقدام شده
بند ۱۶ تکالیف	* رعایت کامل ضوابط و مقررات وضع شده توسط سازمان بورس اوراق بهادار بویژه دستورالعمل اجرایی افشای اطلاعات
اقدامات انجام شده	-
نتیجه اقدامات انجام شده	اقدام شده

۱۶) پیشنهاد هیأت مدیره در خصوص تخصیص سود

۱۶-۱) پیشنهاد هیأت مدیره جهت تقسیم سود، مبلغ ۲،۴۵۰ میلیارد ریال (مبلغ ۱۲۲ ریال برای هر سهم)

است

هیأت مدیره باتوجه به وضعیت نقدینگی و توان پرداخت سود از جمله وضعیت نقدینگی در حال حاضر و دوره پرداخت سود، منابع تامین وجوه نقد جهت پرداخت سود، وضعیت پرداخت سود در سالهای گذشته از حیث پرداخت به موقع آن طبق برنامه زمان بندی هیئت مدیره، وضعیت پرداخت سود در سالهای گذشته از حیث پرداخت آن ظرف مهلت قانونی و باتوجه به قوانین و مقررات موجود و برنامه های آتی شرکت، این پیشنهاد را ارائه نموده است و منابع مالی لازم جهت پرداخت سود سهام از محل فعالیتهای عملیاتی شامل فروش پروژه های شرکت تامین خواهد شد.

۱۷) سایر فعالیتهای انجام شده

۱۷-۱) بکارگیری فنون نوین مدیریت

جهت بکار گیری فنون نوین مدیریت، استقرار سیستم مدیریت یکپارچه و شرکت در جایزه ملی تعالی پیشرفت برنامه ریزی شده است.

۱۸) موفقیتها، مزیتها، مشکلات کلی و محدودیتهای حاکم بر شرکت و میزان دستیابی

به استراتژی های تدوین شده (SWOT)

فرصت های کلیدی		قوت های کلیدی	
امکان تامین املاک و مستغلات و پرداخت عوارض به صورت مدت دار	O1	جذب مشارکت های بیرونی	S1
قابلیت تهیه عمده مواد و مصالح مورد نیاز از ظرفیت های داخلی کشور	O2	ارتباط مناسب با نهادها و سازمان های مرتبط در صنعت	S2
افزایش تعداد خانوار	O3	وضعیت مناسب گزارش حسابرسی	S3
وجود شرکای توانمند	O4	امکان استفاده از قابلیت های بازار سرمایه	S4
کارکنان حرفه ای	O5	فرهنگ سازمانی	S5

تهدیدهای کلیدی		ضعف های کلیدی	
تعداد زیاد رقبا و چابکی آنها	T1	فقدان شهرت و نام تجاری متناسب با حجم فعالیت	W1
کاهش چشمگیر روند معرفی املاک مستعد توسط سازمان اموال و املاک	T2	سیستم بازاریابی و فروش محدود	W2
اشباع بازار املاک تجاری و اداری	T3	عدم تطابق کامل ساختار سازمانی با صنعت	W3
قوانین مالیاتی کشور در صنعت ساختمان	T4	تأخیر در تحویل محصول نهایی	W4

W5	نگهداری نیروی انسانی کارآمد	T5	قابلیت نقد شوندگی پایین و دوره رکود احتمالی
----	-----------------------------	----	---

۱۹) اهم برنامه‌های آتی هیأت مدیره

۱۹_۱) گسترش بازارهای فروش محصولات و تنوع بخشی به شیوه‌های فروش

شرکت با در نظر گرفتن استراتژی‌های بلند مدت و رویکردهایی به شرح زیر در نظر دارد در دوره ۵ ساله آینده نسبت به گسترش بازارها اقدام نماید.

رویکرد	اهداف مرتبط	استراتژی مرتبط
مطالعه بازار	- افزایش سودآوری شرکت - افزایش کیفیت محصولات - افزایش کیفیت سود شرکت - توسعه حجم فعالیت‌ها از طریق توسعه سرمایه‌گذاری‌ها - افزایش سهم بازار شرکت - افزایش تعامل با ذینفعان	- جذب شرکای جدید - ارائه طرح و روش‌های فعالیت‌های جدید در بازار - بررسی آینده پژوهانه صنعت و بازار - استفاده از روش‌های نوین برنامه‌ریزی جهت بهینه‌سازی سرعت عملیاتی شرکت - استفاده از روش‌های بازاریابی مبتنی بر جمعیت جامعه هدف - ایجاد بسترهای جدید قابل فعالیت - ارائه مشاوره به شرکای موجود جهت گسترش فعالیت‌ها
مطالعه اقتصادی	- افزایش سودآوری شرکت - افزایش کیفیت محصولات - حمایت از خلاقیت کارکنان و نوآوری‌های سازمانی - توسعه حجم فعالیت‌ها از طریق توسعه سرمایه‌گذاری‌ها	- ارائه طرح و روش‌های فعالیت‌های جدید در بازار - ایفای به موقع تعهدات شرکت - استفاده از روش‌های نوین برنامه‌ریزی جهت بهینه‌سازی سرعت عملیاتی شرکت - توانمندسازی کارکنان در زمینه نگرش فرآیندی به امور جاری شرکت

ارائه خدمات فروش از طریق دفتر مدیریت فروش مستقر در دفتر مرکزی انجام می‌پذیرد. شرکت برای فروش، از طرق مختلف همچون درج آگهی در روزنامه‌ها، ارسال پیامک، نصب آگهی تبلیغاتی در محل پروژه، استفاده از توان تبلیغاتی مشاورین املاک

منطقه پروژه و اعلام در وب سایت خود اقدام می‌کند. مهمترین روش فروش شرکت استفاده از روش مزایده جهت برقراری عدالت دسترسی به خرید محصولات شرکت برای تمام اقشار است. شرکت همواره با نظرسنجی از بازدیدکنندگان از میزان اثربخشی هریک از این روش‌ها، اطمینان حاصل می‌کند.

همچنین برنامه‌ریزی فروش، تحلیل بازخوردهای فروش و بررسی وضعیت بازار جهت حصول اطمینان از تحقق بودجه فروش سالانه شرکت از دیگر اقداماتی است که با هماهنگی معاونت‌های مربوطه و با نظارت مستقیم مدیرعامل انجام می‌شود.

۱۹_۲) تولید و ارائه محصولات و خدمات جدید

شرکت سعی دارد بر اساس استانداردها و ارزش‌های جامعه، با استفاده از نوآوری‌های عملیاتی سبد محصولات و خدمات خود را ارتقا دهد. در این راستا شرکت در نظر دارد با قراردادن برخی ردیف‌های فنی و نوآورانه در مشخصات فنی ساختمان‌ها نسبت به محدوده ساخت و ارزش مورد انتظار هر مترمربع بنا در هنگام فروش ارزش بهینه مناسبی کسب نماید. از جمله این موارد می‌توان به در نظر گرفتن سیستم روشنایی اضطراری، سیستم‌های تأمین انرژی خورشیدی، سیستم‌های تأمین آب گرم خورشیدی، سیستم‌های مدیریت ساختمان (BMS) و امثال آن اشاره نمود که قابلیت استفاده برای عموم خریداران را دارا بوده و از در نظر گرفتن خدمات صرفاً لوکس و تجملی نامتناسب با ارزش فروش مورد انتظار ساختمان در پروژه‌های اجرایی خودداری نماید. یکی از محصولات جدید که به سبد محصولات شرکت اضافه شده و در دوره عمر ابتدایی خود به سر می‌برد، ساخت شهرک‌های صنعتی است. این محصول بر پایه شناسایی مشتریان عمده و به عنوان زمینه جدید فعالیت در شرکت تعریف شده است.

۲۰) شیوه‌های 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 پروژه‌ها و وصول مطالباتی که سررسید آنها فرارسیده است، بخش عمده‌ای از تأمین نقدینگی خود را انجام دهد.

۲۱) افزایش ظرفیت

شرکت در دوره آتی در نظر دارد با خرید زمین‌های مستعد و ورود به بازار کارهای پیمانکاری در کنار عقد قراردادهای مشارکت نسبت به افزایش ظرفیت تولید اقدام نماید.

۲۲) تغییرات اساسی در روش‌های تولید محصولات و بهبود کیفیت

شناسایی تکنولوژی‌های نوظهور به صورت یک روال معین ذیل روش اجرایی مدیریت تغییرات به صورت عمومی در سطح شرکت انجام می‌شود.

همچنین شرکت در بخش فنی بر تکنولوژی‌های تولید و ساخت شرکا نظارت دارد. لذا در این بخش با واسطه و با استفاده از مشخصات فنی و بندهای قراردادی، تکنولوژی‌های مورد استفاده در پروژه‌های خود را کنترل می‌نماید. در این زمینه شرکت نسبت به تغییر، شناسایی و استفاده از تکنولوژی‌های نوین براساس جدول زیر اقدام نموده است. تغییر مشخصات فنی در قراردادهای اجرایی از نوع مشارکت یا پیمانکاری موجب «همسویی ذینفعان مرتبط (شرکا و پیمانکاران) برای استفاده از فناوری‌های نوین با هدف بیشینه‌سازی منافع ایجاد شده» می‌شود.

مزایای فناوری نوین	مصلح سنتی	جنبه مؤثر					فناوری نوین
		قابلیت اجرای برای شرکت	کاهش آثار زیست محیطی	دقت	سرعت	کیفیت	
سقف وافل	بهبود کیفیت طراحی معماری	✓		✓	✓	✓	
رنگ روغنی نانو	رنگ روغنی معمولی	✓	✓			✓	
کاشی دیواری ضد لک با فناوری نانو	کاشی دیواری ۶۰*۲۰ ایرانی درجه ۱	✓				✓	
سرامیک ضد لک با فناوری نانو	سرامیک ۳۰*۳۰ ایرانی درجه ۱	✓				✓	
تقویت سازه اتاق ایمن	کاهش تلفات در برابر زلزله	✓		✓		✓	
پشم سنگ و یا سایر عایق های صوتی	عایق بندی و کاهش آلودگی صوتی	✓		✓		✓	
سیستم تأمین برق خورشیدی	صرفه جویی در مصرف انرژی برق	✓	✓	✓		✓	
شیرآلات با پوشش نانو و ضد لک	شیرآلات معمولی	✓				✓	
اجرای لوله کشی تاسیسات الکتریکی و مکانیکی از سقف	عدم آسیب رسانی به طبقات زیرین در زمان نشت و یا شکستگی	✓		✓		✓	
استفاده از ملات سبز در اجرای تیغه چینی	افزایش قدرت چسبندگی - کاهش بار مرده - سازگار با محیط زیست - کاهش هزینه - مقاومت در برابر سیکل های تغییر حرارتی	✓	✓	✓	✓	✓	

۲۳) صرفه جویی در هزینه‌ها

یکی از مهمترین استراتژی‌هایی که شرکت را در بخش‌های مختلف یاری نموده است، استفاده حداکثری از محصولات داخلی با کیفیت است. این موضوع در کاهش هزینه‌های اجرایی نیز مؤثر است. همچنین شرکت با بازآفرینی فرآیندها و توزیع مجدد مسئولیت‌ها و بازنگری شرح مشاغل در جهت کاهش هزینه‌های جاری حرکت می‌کند.

۲۴) بهبود روش‌ها و به کارگیری فنون مدیریت نوین

شرکت جهت مدیریت امور خود با نگرش سیستمی، در سال جاری اقدام به توسعه سیستم‌های مدیریتی نموده است. در این راستا علاوه بر جاری‌سازی استاندارد ISO9001:2015، مستندات مربوط به استانداردهای ISO45001:2018 و ISO14001:2015 را تدوین و آنها را جاری سازی نموده است. در این راستا و در جهت تحقق اهداف و استراتژی‌ها، قراردادهای مشاوره در زمینه استانداردهای HSE و خدمات مدیریت منعقد گردیده است.

شرکت در مباحثی چون ارزیابی عملکرد کارکنان، تنظیم استراتژی‌ها و برنامه ۵ ساله و سالیانه خود به صورت سیستماتیک عمل نموده و در زمینه مدیریت مالی از سیستم‌های یکپارچه مالی همکاران سیستم استفاده می‌نماید.

در مدل فرآیندهای شرکت، متولیان سازمانی هر فرآیند و زیر فرآیندهای آن تعیین می‌شوند و اجرای برنامه‌ها و دستیابی به اهداف، با مشارکت تمامی مدیران صورت می‌گیرد. همچنین مدیریت سازمان همواره بر ایجاد و توسعه سیستم‌ها نظارت دارد.

سیستم‌های مستقر در شرکت به شرح جدول ذیل جمع آوری گردیده است:

سیستم مدیریتی	شرح هدف و منطق بکارگیری	اهداف مرتبط	استراتژی مرتبط	روش جاری سازی
ISO9001:2015	کنترل و نظارت بر کیفیت عملکرد شرکت	افزایش سودآوری ارتقای بهره‌وری نیروی انسانی افزایش کیفیت محصولات	- استفاده از روش‌های نوین برنامه‌ریزی جهت بهینه‌سازی سرعت عملیات شرکت	استقرار سیستم مدیریت کیفیت - بر مبنای سیستم کاغذی و بایگانی دیجیتال
ISO45001:2018	کنترل و نظارت بر عملکرد کارکنان و سایر سیستم‌ها در جهت رعایت اصول ایمنی	افزایش سودآوری ارتقای بهره‌وری نیروی انسانی	- استفاده از روش‌های نوین برنامه‌ریزی جهت بهینه‌سازی سرعت عملیات شرکت	استقرار سیستم HSE - بر مبنای سیستم کاغذی و بایگانی دیجیتال
ISO14001:2015	کنترل و نظارت بر عملکرد کارکنان و شرکت در راستای حفاظت از محیط زیست	- انجام مسئولیت اجتماعی	ارائه طرح و روش‌های جدید در بازار - بررسی آینده پژوهانه صنعت و بازار	استقرار سیستم مدیریت پایداری - بر مبنای سیستم و بایگانی دیجیتال
		- افزایش سودآوری		

سیستم مدیریتی	شرح هدف و منطق بکارگیری	اهداف مرتبط	استراتژی مرتبط	روش جاری سازی
نظام نظرسنجی کارکنان	شناسایی نیازهای کارکنان و برنامه ریزی در جهت کسب رضایت حداکثری سرمایه انسانی		- چاپک سازی فرآیندها بر اساس توانایی کارکنان	- نظر سنجی و ارائه نتایج به صورت کاغذی
نظام نظرسنجی جامعه و مشتریان و ذینفعان	شناسایی نیازهای ذینفعان و برنامه ریزی در جهت کسب رضایت حداکثری آنها	افزایش سودآوری - افزایش کیفیت محصولات - افزایش تعامل با ذینفعان	- استفاد از روش های بازاریابی مبتنی بر جمعیت جامعه هدف	نظر سنج به صورت دیجیتالی - ارائه نتایج به صورت کاغذی
برگزاری جلسه راهبری پروژه ها	ایجاد هماهنگی سیستمی بین معاونین و استمراج مدیرعامل در امور جاری و کنترل عملکرد واحدها	افزایش سودآوری - افزایش کیفیت محصولات - ارتقای بهره وری نیروی انسانی	ایفای به موقع تعهدات شرکت - چاپک سازی فرآیندها بر اساس توانایی کارکنان	برگزاری هفتگی جلسات - تنظیم صورت جلسات کاغذی - ابلاغ به صورت الکترونیکی
سامانه اتوماسیون پرگار	برقراری سریعترین روش ارتباط بین کارکنان و افزایش چابکی سیستم عملکردی شرکت و رعایت اصول مدیریت مصرف	افزایش شفافیت فعالیت های شرکت - ارتقای بهره وری نیروی انسانی	- استفاده از روش های نوین برنامه ریزی جهت بهینه سازی سرعت عملیات شرکت	- سیستم اتوماسیون دیجیتالی مستقر در شرکت
تنظیم گزارشات حسابرسی در دوره های مختلف	حصول اطمینان ذینفعان از رعایت قوانین و شفافیت فعالیت شرکت	افزایش شفافیت فعالیت های شرکت	- برگزاری دوره ای حسابرسی و تهیه گزارشات حسابرسی به صورت سه ماهه و ارائه به بورس و ذینفعان	تنظیم گزارشات کاغذی حسابرسی - ارائه نسخه های دیجیتالی گزارش ها به ذینفعان
نظام مدیریت ریسک	بررسی و کنترل شرایط پروژه ها و عملیات در جهت پرهیز از مخاطرات و استفاده حداکثری از موقعیت های موجود	افزایش سودآوری - افزایش کیفیت سود شرکت - افزایش شفافیت	بررسی آینده پژوهانه صنعت و بازار - استفاده از روش های نوین برنامه ریزی جهت بهینه سازی سرعت عملیات شرکت	برگزاری جلسات مربوطه - تهیه صورت جلسات

سیستم مدیریتی	شرح هدف و منطق بکارگیری	اهداف مرتبط	استراتژی مرتبط	روش جاری سازی
		فعالیت‌های شرکت - افزایش کیفیت محصولات - ارتقای بهره‌وری نیروی انسانی		مدیریت ریسک به صورت کاغذی - ابلاغ دیجیتالی به ذینفعان
حضور در ارزیابی EFQM	بررسی و کنترل روش عملکرد شرکت در مقایسه با استاندارد و مقایسه نتایج با رقبای و پرچمداران صنعت	افزایش سودآوری - ارتقای بهره‌وری نیروی انسانی - افزایش تعامل با ذینفعان	استفاده از روش‌های نوین برنامه‌ریزی جهت بهینه‌سازی سرعت عملیات شرکت - چابک سازی فرآیندها بر اساس توانایی کارکنان	تهیه اظهارنامه تعالی سازمانی به صورت کاغذی - برگزاری جلسات آموزشی و ارزیابی
سیستم‌های یکپارچه مدیریت مالی	مدیریت مالی - مستندسازی و نگهداری از مستندات - تهیه گزارشات یکپارچه	افزایش شفافیت فعالیت‌های شرکت - ارتقای بهره‌وری نیروی انسانی	- چابک سازی فرآیندها بر اساس توانایی کارکنان	سیستم رایانه‌ای ثبت و نگهداری اسناد - بایگانی کاغذی مستندات

۲۵) کسب شرایط رقابتی

شرکت در این راستا اقدام به استقرار و استفاده از سیستم‌های مدیریت یکپارچه نموده است. همچنین در هنگام انتخاب شرکا از طریق بررسی دقیق و انتخاب بهترین شرکا نیز از رعایت کیفیت در ساخت و افزایش بهره‌وری اطمینان حاصل می‌نماید. این بررسی‌ها به دو بخش مالی و فنی تقسیم شده و مطابق دستورالعمل‌های موجود امتیازهای فنی و مالی متقاضیان مشارکت با شرکت تعیین می‌گردد.

در زمینه کاهش قیمت تمام شده شرکت در نظر دارد با افزایش استفاده از تکنولوژی‌های جدید به صورت گسترده، نسبت به کاهش قیمت تمام شده محصولات خود اقدام نماید.

۲۶) توسعه منابع انسانی

شرکت در زمینه توسعه منابع انسانی، استراتژی‌ها و اهداف مشخص ۵ ساله خویش را تدوین نموده و همواره در جهت تکریم، حفظ، توسعه و پیشرفت نیروی انسانی، ایجاد و توسعه استراتژی‌ها و برنامه‌های منابع انسانی را در اولویت تدوین استراتژی سازمانی خود قرار داده است. شرکت پس از بررسی، پایش و تعیین اثربخشی استراتژی‌های تعیین شده در برنامه ۵ ساله اول، جهت تدوین برنامه ۵ ساله دوم تعداد اهداف و استراتژی‌های مرتبط با منابع انسانی را افزایش داده است. همچنین حضور در روال ارزیابی جایزه

تعالی سازمانی و استفاده از تجربه‌های شرکت‌های برتر در این زمینه در تدوین این اهداف و استراتژی‌ها کمک شایانی نموده است. اهداف و استراتژی‌های مرتبط با منابع انسانی شرکت در جدول زیر نمایش داده شده است.

اهداف	استراتژی	برنامه عملیاتی
ارتقای بهره‌وری نیروی انسانی	آموزش کارکنان - تقویت روحیه سازمانی و جذاب‌سازی ساختار و شرایط کاری - استقرار فرهنگ کار تیمی	برگزاری برنامه آموزش بر مبنای روش اجرایی آموزش - اضافه نمودن برنامه‌های تفریحی بعد از کاهش خیز بیماری همه‌گیر کرونا
حمایت از خلاقیت کارکنان و نوآوری سازمانی	استفاده حداکثر از توان فنی و حرفه‌ای کارکنان - ایجاد کارراه شغلی و مدیریت جانشین‌پروری	برگزاری ارزیابی عملکرد کارکنان - برنامه بهبود و ارتقای شایستگی‌های رهبری

۲۷) برنامه‌های آتی شرکت با توجه به تحریم‌ها و محدودیت‌های تجاری

شرکت بر استفاده از محصولات داخلی، هم‌افزایی با شرکت‌های داخلی و رعایت اصول اقتصاد مقاومتی تأکید فراوان دارد. با توجه به مصرف حداکثری از محصولات داخلی و مطابق مفاد و متن قراردادهای مشارکت و پیمانکاری، شرکت در تمام مراحل ساخت نظارت مستقل و همه جانبه‌ای بر کیفیت مصالح و ساخت پروژه‌ها دارد. همچنین در این راستا شرکت با سخت‌گیری بسیار و به ندرت مجوز استفاده از محصولات خارجی را فقط در شرایطی صادر می‌نماید که هیچگونه مشابه داخلی با کیفیت مورد انتظار شرکت وجود نداشته باشد.

۲۸) لیست زمین و ساختمان‌های شرکت

باتوجه به ماهیت فعالیت شرکت کلیه زمین‌ها و ساختمان‌های تحت تملک شرکت تبدیل به پروژه شده و در ذیل سرفصل موجودی‌ها در صورت‌های مالی طبقه بندی گردیده اند، به عبارت دیگر شرکت فاقد هرگونه زمین و ساختمان تحت عنوان دارایی ثابت است.

شماره:

تاریخ:

پیوست:

گروه توسعه ساختمان تدبیر

شرکت بهاز کاشانه تهران



Behsaz Kashaneh Tehran Co.

شماره ثبت: ۲۰۸۲۷۸

ردیف	نام و نام خانوادگی	سمت	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	

شناسه ملی: ۱۰۱۴۴۹۸۰۵۳