



شرکت پارس پتروشیمی

گزارش تفسیری مدیریت

دوره نه ماهه منتهی به ۱۴۰۲/۰۶/۳۱

شماره ردیف	شرح	صفحه
	مقدمه	۱
۱	ماهیت کسب و کار	۱
۱-۲	موضوع فعالیت شرکت	۱
۱-۳	نحوه فعالیت شرکت	۱
۱-۴	نوع و درصد مالکیت سهامداران عمده	۱
۱-۴-۱	نوع شرکت	۱
۱-۴-۲	نحوه مالکیت صاحبان سهام عمده شرکت	۱
۱-۳-۳	اعضای هیأت مدیره و کمیته‌های تخصصی	۲
۱-۴	عوامل تأثیرگذار بر کسب و کار شرکت	۶
۱-۴-۱	ریسک‌ها و فرصت‌های حاکم بر محیط کسب و کار	۶
۱-۴-۲	قوانین و مقررات و سایر عوامل برون سازمانی حاکم بر فعالیت شرکت	۶
۱-۴-۳	عوامل که در گذشته بر عملیات اجرایی تأثیر نداشتند اما در آینده تأثیرگذار خواهند بود.	۷
۱-۴-۴	عوامل که در گذشته بر عملیات اجرایی تأثیر داشتند اما در آینده تأثیرگذار نخواهند بود.	۷
۱-۴-۵	عواملی که اندازه‌گیری تأثیر آنها بر عملیات شرکت همراه با ابهام زیاد است.	۷
۲	اهداف و راهبردها	۷
۲-۱	چشم انداز شرکت	۷
۲-۲	مأموریت شرکت	۷
۲-۳	اهداف ۵ ساله شرکت	۸
۲-۴	برنامه‌های توسعه شرکت	۸
۲-۴-۱	استفاده از روش‌های جدید فروش	۸
۲-۴-۲	تمرکز بر خرید املاک غیر ستادی و ایجاد زنجیره ارزش در املاک مزبور	۸
۲-۴-۳	استفاده هدفمند از خدمات کارگزاران	۸
۲-۵	برنامه مدیریت برای مواجهه با روندهای بازار و تهدیدها و فرصت‌های برآمده از آن	۸
۲-۶	اهداف و برنامه زمانی و راهبردهای دستیابی به اهداف	۸
۲-۷	تغییرات با اهمیت در اهداف و راهبردها به نسبت سالیان گذشته	۱۰
۲-۷-۱	تمرکز بر حجم و کیفیت سود	۱۰
۲-۷-۲	تمرکز بر آموزش کارکنان	۱۰
۲-۷-۳	افزایش شفافیت فعالیت‌ها	۱۰
۲-۸	مسئولیت‌های زیست محیطی و اجتماعی شرکت	۱۰
۲-۹	امتیاز شفافیت اطلاعاتی شرکت و راهبردهای بهبود آن	۱۰
۲-۱۰	اهداف شرکت در نحوه و ترکیب سرمایه‌گذاری‌ها	۱۰
۲-۱۱	برنامه شرکت جهت حفظ ترکیب دارایی شرکت در راستای رعایت دستورالعمل پذیرش	۱۰
۳	مهمترین منابع، ریسک‌ها و روابط	۱۱
۳-۱	منابع	۱۱
۳-۲	مصارف	۱۱
۳-۳	تجزیه و تحلیل کفایت ساختار سرمایه شرکت	۱۲
۳-۴	سرمایه انسانی و فکری شرکت	۱۲
۳-۵	مشارکت کارکنان	۱۲
۳-۶	ریسک‌های اصلی شرکت	۱۲
۳-۶-۱	ریسک نوسانات نرخ بهره	۱۲

شماره ردیف	شرح	صفحه
۳-۶-۲	ریسک نرخ تورم	۱۲
۳-۶-۳	ریسک نقدینگی	۱۳
۳-۶-۴	ریسک اعتباری	۱۳
۳-۶-۵	ریسک منابع انسانی	۱۳
۳-۶-۶	ریسک قراردادی	۱۳
۳-۷	تحلیل آسیب پذیری شرکت از پیامدهای منفی ریسک ها و فرصت های بالقوه پیش رو	۱۳
۳-۸	راهبردهای مدیریت ریسک و میزان اثربخشی آنها	۱۴
۳-۸-۱	جدول کمیته ریسک شرکت	۱۴
۳-۹	روابط مهم با ذینفعان و تأثیر آن بر ارزش شرکت و روش های مدیریت آن	۱۶
۳-۹-۱	مشتریان	۱۶
۳-۹-۲	سهامداران	۱۶
۳-۹-۳	کارکنان	۱۶
۳-۹-۴	شرکا و تأمین کنندگان	۱۶
۳-۹-۵	جامعه	۱۶
۳-۱۰	ریسک های ناشی از روابط با ذینفعان	۱۷
۳-۱۱	ریسک اعتبار اسمی شرکت	۱۷
۳-۱۲	منابع مورد انتظار تأمین مالی	۱۷
۳-۱۳	تغییرات در کارکنان و مدیران اصلی شرکت	۱۸
۳-۱۴	تغییر در الگوی خرید مشتریان	۱۸
۳-۱۵	جایگاه شرکت در صنعت، وضعیت و ریسک رقابت	۱۸
۳-۱۶	تغییرات در ظرفیت ساخت و ساز	۱۸
۳-۱۷	دعای حقوقی له یا علیه شرکت و اثرات ناشی از آن	۱۸
۴	نتایج عملیات و چشم اندازها	۱۸
۴-۱	نتایج عملکرد مالی و غیر مالی شرکت	۱۸
۴-۱-۱	نمایه فعالیت شرکت در سال جاری مالی	۱۸
۴-۱-۲	نمایه تحقق اهداف	۱۹
۴-۲	تحلیل روابط بین نتایج عملکردی شرکت، اهداف مدیریت و راهبردهای مدیریت در دستیابی به اهداف	۲۰
۴-۳	تحلیل تغییرات مهم در وضعیت مالی و نقدینگی و عملکرد دوره جاری در مقایسه با دوره های قبلی	۲۰
۴-۴	تحلیل ارتباط چشم انداز شرکت با اهداف و معیارهای مالی و غیر مالی	۲۰
۴-۵	بررسی و تحلیل عملکرد واقعی با بودجه	۲۱
۴-۵-۱	مقایسه عملکرد ریالی و مترای سال جاری و عملکرد ریالی و مترای سال قبل و توجیه نوسانات عمده	۲۱
۴-۶	مقایسه عملکرد شرکت با منابع برون سازمانی	۲۱
۴-۷	اطلاعات بازارگردان شرکت	۲۱
۴-۸	اقداماتی آتی جهت رشد شرکت	۲۱

شماره ردیف	موضوع	صفحه
۴-۹	توصیف پروژه‌های در حال اجرا که به درآمدزایی نرسیده‌اند	۲۲
۴-۹-۱	توجیه نوسانات تأخیرات	۲۲
۴-۱۰	تحلیل منافع وجوه حاصل از تأمین مالی	۲۳
۴-۱۱	تصویر وضعیت پنج ساله شرکت	۲۳
۵	مقایسه بودجه و عملکرد	۲۴
۵-۱	شاخص‌ها و معیارهای عملکرد	۲۴
۵-۱-۱	مقایسه بودجه و عملکرد فروش سال جاری و توجیه نوسانات عمده	۲۴
۵-۱-۲	مقایسه بودجه و عملکرد سال مالی منتهی به ۳۰/۰۹/۱۴۰۱	۲۴
۵-۲	ارتباط شاخص‌ها و عملکرد	۲۵
۵-۳	اهم اقدامات انجام شده جهت تحقق شاخص‌های کلیدی	۲۵
۵-۳-۱	اهم اقدامات انجام شده جهت تحقق شاخص فروش	۲۵
۵-۳-۲	اهم اقدامات انجام شده جهت تحقق شاخص اخذ پروانه	۲۵
۵-۳-۳	اهم اقدامات انجام شده جهت تحقق شاخص تعریف پروژه	۲۵
۵-۳-۴	اهم اقدامات انجام شده جهت تحقق شاخص عقد قرارداد	۲۵
۵-۶	توضیح تغییرات مهم در نتایج شاخص‌ها	۲۶
۵-۷	مفاهیم مربوط به سیاست‌های مهم حسابداری، برآوردها، قضاوت‌ها و تأثیرات آنها بر نتایج گزارش شده	۲۶
۶	نتایج عملیات و چشم‌اندازها	۲۷
۷	جمع بندی	۲۷



مقدمه

گزارش تفسیری مدیریت، یک عنصر مهم در اطلاع‌رسانی به بازار سرمایه، متمم و مکمل صورت‌های مالی است و باید همراه با صورت‌های مالی ارائه شود. گزارش تفسیری مدیریت درباره چشم‌انداز واحد تجاری و "سایر اطلاعاتی که در صورت‌های مالی ارائه نشده‌اند"، فراهم می‌کند و همچنین به‌عنوان مبنایی برای درک اهداف مدیریت و راهبردهای مدیریت برای دستیابی به آن اهداف بکار می‌رود. در گزارش تفسیری مدیریت، همچنین باید عوامل و روندهای اصلی که احتمال دارد عملکرد، وضعیت و پیشرفت واحد تجاری را تحت تأثیر قرار دهند، تشریح شود

۱) ماهیت کسب و کار

۱-۱) جایگاه مسکن در اقتصاد:

بخش ساختمان علاوه بر ویژگی هایی از قبیل قرار گرفتن در انتهای زنجیره تولید و ارتباط تنگاتنگ با سایر بخش های اقتصادی، از ویژگی های مهم دیگری از قبیل توان اشتغال زایی بالا، غیرقابل تجارت بودن و فراگیر بودن نیز برخوردار است. با توجه به اینکه بخش مسکن به اصطلاح از بخش های پیشرو اقتصاد کشور است، رشد آن می تواند محرک قابل توجهی برای سایر صنایع کشور و در نتیجه کاهش بیکاری دانست. می توان گفت دلیل اصلی توجه کلیه دولتها به بخش مسکن نیز نقش آن در افزایش تولید و در نتیجه ایجاد اشتغال بوده است. از طرفی، سهم قابل توجه هزینه های مسکن از سبد هزینه های خانوار، اهمیت و حساسیت آن را دوچندان کرده است.

۱-۲) موضوع فعالیت شرکت

سرمایه گذاری در فعالیت های عمرانی از جمله در زمینه های ساخت و ساز واحدهای مسکونی، اداری، خدماتی، بلند مرتبه سازی، انبوه سازی و ... آماده سازی زمین و ساخت و ساز در سایر کاربری های سودآور

۱-۳) نحوه فعالیت شرکت

شرکت بهساز کاشانه تهران پس از شناسایی املاک مستعد و حصول اطمینان اولیه از توجیه پذیری اجرای پروژه بر روی این املاک، نسبت به خریداری املاک اقدام و پس از اخذ پروانه نسبت به اجرای پروژه از طریق جذب شرکای توانمند و یا اجرای پروژه توسط شرکت اقدام می نماید.

۱-۴) نوع و درصد مالکیت سهامداران عمده

۱-۴-۱) نوع شرکت

شرکت بهساز کاشانه سهامی عام است و 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 ارزش اسمی سهام
شرکت توسعه ساختمان تدبیر	۱۲،۹۲۶،۹۹۸،۴۷۲	۶۴،۲۲	۱۲،۹۲۶،۹۹۸،۴۷۲،۰۰۰
صندوق سرمایه گذاری تدبیر گران فردا	۴۴۳،۷۳۷،۹۵۴	۲،۲۰	۴۴۳،۷۳۷،۹۵۴،۰۰۰
گروه توسعه اقتصادی تدبیر	۲۱۳،۱۸۴،۹۷۹	۱،۰۶	۲۱۳،۱۸۴،۹۷۹،۰۰۰
صندوق سرمایه گذاری لوتوس پارسیان	۳۰۲،۳۲۶،۰۰۰	۱،۵۰	۳۰۲،۳۲۶،۰۰۰،۰۰۰
سایر	۶،۲۴۴،۵۳۹،۵۹۵	۳۱،۰۲	۶،۲۴۴،۵۳۹،۵۹۵،۰۰۰
جمع	۲۰،۱۳۰،۷۸۷،۰۰۰	۱۰۰	۲۰،۱۳۰،۷۸۷،۰۰۰،۰۰۰

۱-۳-۳) اعضای هیأت مدیره و کمیته‌های تخصصی

۱-۳-۳-۱) معرفی اعضای هیأت مدیره

اعضاء حقوقی هیأت مدیره بر اساس صورتجلسه مجمع عمومی عادی مورخ ۱۴۰۲/۰۱/۳۰ 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	داود مالکی به نمایندگی از گروه توسعه ساختمان تدبیر	کارشناس حسابداری	عضو هیات مدیره شرکت آزاد راه تهران شمال	عضو غیرموظف	۱۴۰۲/۰۱/۳۰	هم اکنون
۲	امیرمسعود قربانی نیا به نمایندگی از شرکت توسعه و عمران امید	دکتری عمران (تدوین پایان نامه)	سرپرست بهین ساز خلیج فارس عضو هیات مدیره و معاون اجرایی بهین ساز خلیج فارس مدیردفتر فنی و طراحی شرکت ساخت و عمران تدبیر مدرس دانشگاه آزاد اسلامی (تهران مرکز)	نایب رئیس هیأت مدیره و مدیر عامل	۱۴۰۲/۰۱/۳۰	هم اکنون
۳	علی اصغر خورشیدی به نمایندگی از گروه توسعه اقتصادی تدبیر	مدیریت مالی	معاونت مالی و اداری شرکت توسعه آینده پارس رئیس حسابداری هلدینگ بین المللی توسعه ساختمان رئیس حسابداری شرکت نیرو سرمایه	عضو موظف هیأت مدیره	۱۴۰۲/۰۱/۳۰	هم اکنون
۴	جعفر صادقی به نمایندگی از گروه سرمایه گذاری تدبیر	کارشناس عمران	سرپرست و رئیس هیأت مدیره شرکت توسعه گران عمران مدیر فنی و مهندسی شرکت توسعه گران عمران ستاد رئیس اداره سازههای دریایی سازمان بنادر و دریانوردی عضو موظف هیأت مدیره و معاون عمران و محیط زیست سازمان صنایع کوچک و شهرکهای صنعتی ایران	عضو غیر موظف هیأت مدیره	۱۴۰۲/۰۱/۳۰	هم اکنون
۵	اکبر سعید دولت آباد به نمایندگی از شرکت رویا ساختمان آریا	کارشناسی ارشد حقوق	*مسئول قرارداد های معاونت برنامه ریزی بنیاد مستضعفان *سرپرست شرکت صنایع ریخته گری سایا *مشاور حقوقی شرکت چرم لرستان *مدیر عامل و عضو هیات مدیره شرکت عمران مسکن آبا	عضو غیر موظف هیأت مدیره	۱۴۰۲/۰۱/۳۰	هم اکنون

۲-۳-۱) تغییرات اعضای هیأت مدیره

در تاریخ ۱۴۰۱/۰۶/۱۳ آقای جعفر صادقی بعنوان عضو غیر موظف هیأت مدیره جایگزین آقای محمدحسین برخوردار گردیده است و در تاریخ ۱۴۰۱/۱۱/۱۷ آقای داود مالکی بعنوان عضو غیر موظف هیأت مدیره جایگزین آقای بیوک عباس زاده گردید. حقوق و مزایای اعضای هیأت مدیره شرکت طی سال مالی مورد گزارش بشرح ذیل بوده است.

نام و نام خانوادگی	موظف / غیرموظف	جمع خالص دریافتیها (ارقام به میلیون ریال)
داود مالکی (توسعه ساختمان تدبیر)	غیرموظف	۴۳۸
امیرمسعود قربانی نیا (توسعه عمران امید)	موظف	۵,۴۴۰
علی اصغر خورشیدی پاچی (توسعه اقتصادی تدبیر)	موظف	۵,۰۷۲
اکبر سعید دولت آباد (رویا ساختمان آریا)	غیرموظف	۶۳۴
جعفر صادقی (سرمایه گذاری تدبیر)	غیرموظف	۹۴۱
بیوک عباس زاده (توسعه ساختمان تدبیر)	غیرموظف	۲۴

۱-۳-۳-۲) ترکیب اعضا کمیته های تخصصی به شرح جدول صفحه زیر می باشد:

ردیف	نام و نام خانوادگی	مدرک تحصیلی	سمت در شرکت	اهم سوابق کاری	حسابرسی	انتصابات	ریسک	چرخان خدمات	مبارزه با پولشویی	استهلال	مدیریت پروژه ها
۱	داود مالکی	کارشناس حسابداری	رئیس هیات مدیره	عضو هیات مدیره شرکت آزاد راه تهران شمال	رئیس			عضو			
۲	جعفر صادقی	کارشناس عمران	عضو غیر موظف هیات مدیره	رئیس هیات مدیره شرکت توسعه گران عمران		رئیس	رئیس				
۳	علی اصغر خورشیدی	کارشناس ارشد مدیریت مالی	معاون مالی و اداری و عضو هیات مدیره	معاون مالی و اداری توسعه آینده پارس				عضو	عضو	عضو	
۴	امیرمسعود قربانی نیا	دکترای عمران	مدیر عامل و نایب رئیس هیات مدیره	سرپرست بهین ساز خلیج فارس				عضو			رئیس
۵	اکبر سعیددولت آباد	کارشناس ارشد حقوق	عضو غیر موظف هیات مدیره	مدیرعامل شرکت عمران مسکن		رئیس		عضو			
۶	کاظم محمدی	کارشناس ارشد حسابداری		شریک موسسه حسابرسی رهیافت	عضو						
۷	ولی اله ولی نیا	کارشناس ارشد حسابداری		حسابرس ارشد موسسه مفید راهبر	عضو						
۸	میلاد شادی	کارشناسی ارشد حسابداری	-	مدیر فنی موسسه حسابرسی دارپا روش		عضو	عضو				
۹	محمدرضا محمدی	دکترای حسابداری	-	معاون مالی و پشتیبانی بنیاد مسکن البرز		عضو	عضو				
۱۰	محمد سرحدی	کارشناس ارشد حسابداری	مدیر حسابرسی داخلی	حسابرس ارشد موسسه مفید راهبر	دبیر		دبیر		رئیس	عضو	
۱۱	احسان امیری	کارشناس ارشد برنامه ریزی	مدیر منابع انسانی			دبیر		دبیر			
۱۲	مسعود محمدی نیک	کارشناس ارشد مواد	مدیر فروش						عضو	عضو	
۱۳	محمد مهدی مهری	کارشناس ارشد عمران	معاونت فنی						عضو		عضو
۱۴	فائق رزمپوش	کارشناسی روابط عمومی	مسئول دبیرخانه						دبیر		

ردیف	نام و نام خانوادگی	مدرک تحصیلی	سمت در شرکت	اهم سوابق کاری	حسابرسی	انتصابات	ریسک	چهره خدمات	مبارزه با پولشویی	استمهال	ارزایی نظام مدیریت پروژه ها
۱۵	بابک دارایی	کارشناس ارشد عمران	معاونت برنامه ریزی							عضو	عضو
۱۶	احسان درخشان	کارشناس علوم اقتصادی	معاونت فروش							رئیس	
۱۷	حمیدرضا شرفی	کارشناسی ارشد حقوق جزا	مشاور حقوقی	مسئول حقوقی شرکت سرمایه گذاری ری						عضو	
۱۸	مهدی مومنی	کارشناسی ارشد صنایع	مدیر کنترل پروژه	مدیر سیستم ها شهرسازی علوی							عضو
۱۹	علی محمد بانیانی	-	-	رئیس نظارت بر طرح ها گروه توسعه اقتصادی							عضو
۲۰	رحیم مهرانی	-	-	کارشناس ارشد فنی توسعه ساختمان تدبیر							عضو
۲۱	اشکان فرخیان	-	-								
۲۲	احمد مقیسه	کارشناس حسابداری	کارشناس امور سهام							عضو و دبیر	

* شایان ذکر است حق حضور در جلسات مطابق با مصوبه مجمع عمومی عادی سالیانه سال مالی منتهی به ۱۴۰۱/۰۹/۳۰ که در تاریخ ۱۴۰۲/۰۱/۳۰ برگزار شده است به مبلغ ۳۰ میلیون ریال بصورت خالص به ازای همراه به شرط برگزاری حداقل دوجلسه در ماه بوده است که صرفا جهت کمیته حسابرسی ، ریسک و انتصابات پرداخت شده است و به سایر کمیته های فوق الذکر حق حضور در جلسات تخصیص داده نشده است.

۱-۴ عوامل تأثیرگذار بر کسب و کار شرکت

۱-۴-۱ ریسک‌ها و فرصت‌های حاکم بر محیط کسب و کار

فرصت‌های کلیدی		تهدیدهای کلیدی	
O_1	امکان تأمین املاک و مستغلات و پرداخت عوارض به صورت مدت دار	T_1	تعداد زیاد رقبا و چابکی آنها
O_r	قابلیت تهیه عمده مواد و مصالح مورد نیاز از ظرفیت‌های داخلی کشور	T_r	کاهش چشمگیر روند معرفی املاک مستعد توسط سازمان اموال و املاک
O_r	افزایش تعداد خانوار	T_r	اشباع بازار املاک تجاری و اداری
O_f	وجود شرکای توانمند	T_f	قوانین مالیاتی کشور در صنعت ساختمان
O_d	کارکنان حرفه‌ای	T_d	قابلیت نقد شوندگی پایین و دوره رکود احتمالی

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

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

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

۳-۴-۱-۱) 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.

۳-۴-۱-۲) 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.

۳-۴-۴) عوامل که در گذشته بر عملیات اجرایی تأثیر داشتند اما در آینده تأثیرگذار نخواهند بود.

۳-۴-۴-۱) روش‌های اجرای

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

۳-۴-۴-۲) استفاده از لوازم و مصالح خاص

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

۳-۴-۵) عواملی که اندازه‌گیری تأثیر آنها بر عملیات شرکت همراه با ابهام زیاد است.

۳-۴-۵-۱) برند متقاضی مشارکت در بازار

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

۳-۴-۵-۲) 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.

۲) اهداف و راهبردها

۲-۱) چشم انداز شرکت

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

۲-۲) مأموریت شرکت

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

* ایجاد ارزش افزوده بر روی املاک مستعد از طریق بهره‌مندی از کارکنان توانمند و دانش محور

* مشارکت با برترین شرکای حاضر در عرصه ساخت و ساز

* تأمین رضایت مشتریان در جهت تأمین منافع سهامداران و ذینفعان کلیدی

* شرکت خود را متعهد می‌داند با تأکید بر مشارکت مردم و کارآفرینان در فعالیتهای اقتصادی و با بکارگیری سرمایه انسانی خلاق و توانمند، تمرکز بر نوآوری، کیفیت، روش‌های نوین تأمین مالی و روابط اثر بخش با سازمان‌های مربوطه، حقوق ذینفعان خود را به نحو مطلوب تأمین نماید.

۲-۳ اهداف ۵ ساله شرکت

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

اولویت	اهداف کلان اولویت‌دار
۱	افزایش سودآوری شرکت
۲	افزایش کیفیت سود شرکت
۳	افزایش شفافیت فعالیت‌های شرکت
۴	ارتقای بهره‌وری نیروی انسانی
۵	افزایش ارزش سهام شرکت در بازار نسبت به میانگین

۲-۴ برنامه‌های توسعه شرکت

۲-۴-۱ استفاده از روش‌های جدید فروش

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

۲-۴-۲ تمرکز بر خرید املاک غیر ستادی و ایجاد زنجیره ارزش در املاک مزبور

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

۲-۴-۳ استفاده هدفمند از خدمات کارگزاران

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

۲-۵ برنامه مدیریت برای مواجهه با روندهای بازار و تهدیدها و فرصت‌های برآمده از آن

مدیریت شرکت به بررسی و برنامه‌ریزی استراتژی‌های شرکت در دوره‌های ۵ ساله با استفاده از روش‌های علمی اقدام نموده و کلیه شرایط خارجی و داخلی محیط شرکت را با تکیه بر توانایی کارکنان شرکت تهیه و در دو دوره به مرحله اجرا رسانده است تا جایگاه، اهداف و دستاوردهای مورد نظر شرکت را تأمین نموده و توانسته در تالطم حاکم بر بازار، ثبات ارزش سرمایه شرکت را حفظ نماید.

مدیریت شرکت با رصد بازار و بررسی و پایش دائمی شرایط داخلی و خارجی شرکت آمادگی ایجاد هرگونه تغییر لازم برای حفظ سرمایه و افزایش منفعت سرمایه‌داران را حفظ نموده است.

۲-۶ اهداف و برنامه زمانی و راهبردهای دستیابی به اهداف

اهداف کلان	استراتژی‌های مربوطه	حوزه عملیاتی	برنامه عملیاتی	شاخص کلیدی عملکرد
افزایش ارزش سهام شرکت در بازار نسبت به میانگین صنعت	ارائه طرح و روش‌های فعالیت‌های جدید	تحقیق و توسعه	تهیه گزارش دوره‌ای امکان سنجی فعالیت‌های جدید در شرکت	گزارش سالیانه
	در بازار	تحقیق و توسعه	تهیه گزارش دوره‌ای استفاده از خدمات و فعالیت‌های هم‌افزایی قابل استفاده در مجموعه	گزارش شش ماهه

اهداف کلان	استراتژی‌های مربوطه	حوزه عملیاتی	برنامه عملیاتی	شاخص کلیدی عملکرد
افزایش سود آوری شرکت	ایفای به موقع تعهدات شرکت	ساخت مدیریت مالی	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	نسبت تحقق بودجه اخذ پروانه نسبت زیربنای تحویل شده بدون تأخیر غیر مجاز به کل زیربنای تحویل شده نسبت تعهدات تمهیل شده به کل تعهدات
	جذب شرکای جدید	سرمایه‌گذاری مدیریت بازاریابی	تحقق بودجه خرید زمین اولویت بخشی به جذب شریک جدید در پروژه‌های شرکت	نسبت تحقق بودجه تعداد شریک جدید جذب شده حقیقی و حقوقی
	استفاده از روش‌های نوین برنامه‌ریزی جهت افزایش سرعت عملیاتی شرکت	بازاریابی ساخت منابع انسانی تکنولوژی و فن‌آوری اطلاعات	معرفی شرکای بالقوه جهت شرکت در مزایده‌ات آتی کاهش تاخیرات پروژه‌های شرکت مبتنی بر روش‌های جدید برنامه‌ریزی عملیاتی برگزاری دوره آموزشی خارج از سرویس نشدن زیر ساخت‌های فناوری اطلاعات شرکت	معرفی شریک بالقوه جدید نسبت کاهش تأخیرات ساعات آموزش خارج از سرویس بودن زیر ساخت فناوری اطلاعات
	بررسی آینده پژوهانه صنعت و بازار	تحقیق و توسعه بازاریابی مدیریت بازاریابی تکنولوژی و فن‌آوری اطلاعات	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 تهیه گزارش مطالعه بازار بر اساس مصاحبه با مشتریان بازار هدف شرکت در مورد نیازهای آینده و نیازهای تأمین شده توسط رقبا نظرسنجی سالیانه ودوره‌ای در پلت فرم‌های عملیاتی قابل دسترسی شرکت در جهت شناسایی نیازهای آینده مشتریان	گزارش سالیانه گزارش شش ماهه شرکت در سمینار گزارش شش ماهه نظرسنجی
	افزایش سرعت امور بر اساس توانایی کارکنان	مدیریت تکنولوژی و فن‌آوری اطلاعات مدیریت	برگزاری جلسات هم‌اندیشی کارکنان و مدیران در مورد هم‌افزایی مبتنی بر توانایی کارکنان در امور جاری شرکت خارج از سرویس نشدن زیر ساخت‌های فناوری اطلاعات شرکت گزارش اثربخشی تناسب توزیع مسئولیت و اختیار	برگزاری جلسات شش ماهه خارج از سرویس بودن زیر ساخت فناوری اطلاعات اثربخشی
	آموزش کارکنان	منابع انسانی مالی منابع انسانی تحقیق و توسعه تحقیق و توسعه	برگزاری دوره‌های آموزشی اختصاصی 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 فرآیندهای شرکت	ساعات آموزش اثربخشی تخصیص بودجه ارزیابی نتیجه ارزیابی تعالی گزارش شش ماهه

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

۲-۷-۱ تمرکز بر حجم و کیفیت سود

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

۲-۷-۲ تمرکز بر آموزش کارکنان

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

۲-۷-۳ افزایش شفافیت فعالیت‌ها

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

۲-۸ مسئولیت‌های زیست محیطی و اجتماعی شرکت

۲-۸-۱ شرکت با استقرار و پیاده‌سازی سیستم‌های مدیریتی (ISO ۱۴۰۰۱, ISO ۴۵۰۰۱) و با استفاده از تکنولوژی‌های جدید و استفاده از سیستم‌های مدیریت ساختمان در راستای افزایش انطباق با الزامات و قوانین و مقررات زیست محیطی و کاهش هزینه‌های نگهداری و صرفه‌جویی در منابع ساخت و بهره‌برداری اقدام نماید.

۲-۸-۲ شرکت همواره در پروژه‌های خود محیط مربوط به تامین و توسعه فضای سبز و درختان را مد نظر داشته و سعی بر این شده است که طبق قوانین و مقررات شهرداری‌ها و محیط زیست عمل شود. همچنین ۸۰ اصله درخت غیر مثمر در راستای منافع محیط زیستی توسط شرکت در پارکهای اطراف تهران کاشته شده است که مبلغ ۲۲۴ میلیون ریال از این بابت هزینه شده است.

۲-۸-۳ استفاده بهینه از انرژی و سیستم‌های حرارتی و برودتی مناسب با مصرف بهینه آلاینده‌گی پایین در محل دفتر مرکزی و پروژه‌ها

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

۲-۸-۵ باتوجه به اینکه شرکت به صورت غیر مستقیم در راستای مسئولیت اجتماعی و زیست محیطی (به شرح بندهای ۲-۸-۱ الی ۲-۸-۴) اقدام نموده است پرداختی بابت کمک عامل منفعه به صورت مستقیم انجام نشده است.

۲-۹ امتیاز شفافیت اطلاعاتی شرکت و راهبردهای بهبود آن

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

۲-۱۰ اهداف شرکت در نحوه و ترکیب سرمایه‌گذاری‌ها

شرکت صرفاً در حوزه ساخت و ساز و مسکن فعالیت خواهد داشت و در حال حاضر برنامه‌ای برای سرمایه‌گذاری در حوزه‌های دیگر ندارد.

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

شرکت در نظر دارد با سرمایه‌گذاری مجدد منابع حاصل از فروش در خرید زمین‌های مختلف نسبت به حفظ ترکیب دارائی‌ها اقدام نماید. در این راستا شرکت با فروش بی‌واسطه محصول نهایی به مصرف‌کننده نهایی و استفاده حداکثری از ارزش افزوده ناشی از آن، نسبت به خرید زمین‌های مستعد اقدام نماید.

۳) مهمترین منابع، ریسک‌ها و روابط

منابع/مصارف	بخش	شرح	مرداد	شهریور	مهر	آبان	آذر	جمع کل	جمع هر بخش
۳-۱ منابع	فروش پروژه های آبی	اجودانیه			۵۴۰,۰۰۰			۵۴۰,۰۰۰	۲,۰۶۶,۳۳۳
		بیله سحران ۲		۷۵۰,۰۰۰				۹۰,۰۰۰	
		نظیفی		۲۴۰,۰۰۰				۷۷,۳۳۳	
		سهام شرکت در کلیه قطعات نهال همدان			۴۰۵,۰۰۰			۱۲۰,۰۰۰	
		باس عظیمیه						۴۰۵,۰۰۰	
		الوند						۸۳۱,۰۰۰	
		بانهن ۲۱			۳,۰۰۰			۳,۰۰۰	
	اسناد دریافتی	جمع کل اسناد دریافتی- غیر از ونک و سنگر	۲۵۹,۴۷۴	۴,۷۴۶	۸۵,۴۰۴	۳۳۸,۱۶۲	۶۸۷,۷۸۶	۲,۸۹۷,۷۸۶	۲,۸۹۷,۷۸۶
		اسناد دریافتی- ونک						۲۶۰,۰۰۰	
		اسناد دریافتی- سنگر	۱,۹۵۰,۰۰۰					۱,۹۵۰,۰۰۰	
	سهیلان	اخذ تسهیلات					۲,۰۰۰,۰۰۰	۲,۰۰۰,۰۰۰	۴,۰۰۰,۰۰۰
		انتشار اوراق اجاره					۲,۰۰۰,۰۰۰	۲,۰۰۰,۰۰۰	
			جمع دریافت های طی دوره	۲۶۰,۰۰۰	۲,۳۰۸,۴۷۴	۹۵۲,۷۴۶	۲,۰۸۵,۴۰۴	۳,۳۵۷,۴۹۵	۸,۹۶۴,۱۱۹
۳-۲ مصارف (پروژه های هیدروپاور)	هزینه اخذ مجوزات و طراحی	مروارید- بخش نقدی عوارض پروانه			۱,۰۰۰,۰۰۰			۱,۰۰۰,۰۰۰	۳,۲۲۲,۰۰۰
		مروارید- طراحی	۱,۰۰۰,۰۰۰	۱,۰۰۰,۰۰۰	۱,۰۰۰,۰۰۰	۱۰,۰۰۰		۴۰,۰۰۰	
		مروارید نظارت و بیمه			۶۰۰,۰۰۰			۶۰۰,۰۰۰	
		شاهین- پروانه						*	
		شاهین مشاور و نظام مهندسی	۱,۰۰۰,۰۰۰	۱,۰۰۰,۰۰۰	۱,۰۰۰,۰۰۰	۱,۰۰۰,۰۰۰	۱۰,۰۰۰	۴۰,۰۰۰	
		شیخ بهائی ۱۱- پروانه کل- نقد						*	
		شیخ بهائی ۱۱- فضای سبز	۶۰۰,۰۰۰					۶۰۰,۰۰۰	
		شیخ بهائی ۱۱- طراحی و کمیسیون ماده ۵						*	
		بوکان- پروانه- علی الحساب ارسال پرونده به کمیسیون	۱۰۰,۰۰۰					۱۰۰,۰۰۰	
		بوکان- کارگزاری			۱,۰۰۰,۰۰۰			۱,۰۰۰,۰۰۰	
		بوکان- طراحی و مکانیک خاک				۲۰,۰۰۰		۲۰,۰۰۰	
		بوکان- پروانه و نظام مهندسی			۲۰,۰۰۰	۲۰,۰۰۰		۴۰,۰۰۰	
		کوهک- طراحی و مکانیک خاک و ناظر				۸,۰۰۰		۸,۰۰۰	
		چابکسر- پروانه و طراحی						*	
		اسلامشهر- پروانه و مشاور	۳۵,۰۰۰					۳۵,۰۰۰	
		اسناد نظر- اقاله						*	
		اسناد نظر پروانه						*	
		اولیایی- بروز رسانی پروانه و بیمه	۴,۰۰۰					۴,۰۰۰	
		آبادانا ۱ و ۲- عوارض صدور پروانه	۱۳۰,۰۰۰					۱۳۰,۰۰۰	
		آبادانا ۱ و ۲- مشاور طراحی، نظارت، مکانیک خاک و مجری	۱,۰۰۰,۰۰۰	۱,۰۰۰,۰۰۰	۱,۰۰۰,۰۰۰	۱۰,۰۰۰	۲۰,۰۰۰	۵۰,۰۰۰	
		فرید- طراحی و مکانیک خاک			۳,۰۰۰			۳,۰۰۰	
		طراحی و عوارض پروژه زنجان شمالی	۴,۰۰۰	۴,۰۰۰	۴,۰۰۰			۱۲,۰۰۰	
		کارگزاری دستور نقشه آبادانا ۳ و ۴	۱,۰۰۰,۰۰۰					۱,۰۰۰,۰۰۰	
		آبادانا ۳ و ۴- مشاور طراحی، نظارت، مکانیک خاک و مجری				۲۰,۰۰۰	۲۰,۰۰۰	۳۰,۰۰۰	
		آبادانا ۱ و ۲- عوارض صدور پروانه			۱۳۰,۰۰۰			۱۳۰,۰۰۰	
	هزینه های ساخت و پایان کار	آرارات- هزینه ساخت مازاد بر رقم دریافتی از هلدینگ			۳۰,۰۰۰	۲۰,۰۰۰	۲۰,۰۰۰	۶۰,۰۰۰	۱۵۶,۵۰۰
		گاندی- حسن انجام کار و تسویه پیمانکار				۱۰,۰۰۰		۱۰,۰۰۰	
		برزیل- تسویه قطعی و ناظر	۵,۰۰۰		۱۵,۰۰۰			۲۰,۰۰۰	
		کاشانی- هزینه ساخت پله فرار	۳,۰۰۰	۳,۵۰۰				۶,۵۰۰	
		لاله صدر- هزینه فضای سبز- خشک شدن درخت						*	
		فرید- ساخت		۳۰,۰۰۰	۲۰,۰۰۰	۲۰,۰۰۰	۶۰,۰۰۰	۱۳۰,۰۰۰	
		هزینه های دادرسی و حق الوکاله	۱,۰۰۰,۰۰۰	۱,۰۰۰,۰۰۰	۱,۰۰۰,۰۰۰	۱,۰۰۰,۰۰۰	۱۰,۰۰۰	۵۰,۰۰۰	
	سایر پرداختهای پیش بینی نشده پروژه ها	۱,۰۰۰,۰۰۰	۱,۰۰۰,۰۰۰	۱,۰۰۰,۰۰۰	۱,۰۰۰,۰۰۰	۱۰,۰۰۰	۵۰,۰۰۰		
	حقوق، مالیات و بیمه پرسنل	۲۴۰,۰۰۰	۲۴۰,۰۰۰	۲۴۰,۰۰۰	۲۴۰,۰۰۰	۲۴,۰۰۰	۱۲۰,۰۰۰		
	مالیات ۹۸						۹,۶۶۷		
مالیات نقل و انتقال ۱۴۰۰						*			
حقوق بیمه مالیات و اقساط	برآورد مالیات عملکرد ۱۴۰۰	۱,۰۰۰,۰۰۰	۱,۰۰۰,۰۰۰	۱,۰۰۰,۰۰۰	۱,۰۰۰,۰۰۰	۱۰,۰۰۰	۵۰۰,۰۰۰	۸۳۱,۲۰۱	
	اقساط وام های اخذ شده قبلی	۴۷,۱۹۸	۷۰,۰۰۰	۷۰,۰۰۰	۱۴,۳۳۶	۲۰۱,۵۳۴	۲۰۱,۵۳۴		
	برآورد اقساط وام های جدید و اوراق اجاره						*		
	پرداخت سود سهام سایر سهامداران ۱۴۰۱			۱,۱۰۰,۰۰۰			۱,۱۰۰,۰۰۰		
	پرداخت سود سهام به هلدینگ ۱۴۰۱						*		
سود سهام، اسناد پرداختی و خرید زمین آبی	پرداخت سود سهام به گروه اقتصادی ۱۴۰۱			۲۸۰,۰۰۰			۲۸۰,۰۰۰	۲,۶۳۰,۰۰۰	
	پرداخت سود سهام صندوق ها (۱۴۰۱)				۶۰۰,۰۰۰		۶۰۰,۰۰۰		
	اسناد پرداختی (غیر از پرداختی به سازمان اموال و املاک و						*		
	پرداخت به سازمان اموال و املاک					۶۵۰,۰۰۰	۶۵۰,۰۰۰		
	درصد نقدی خرید زمین جدید از ستاد			*			*		
		جمع کل پرداختها	۴۳۵,۱۹۸	۹۱۰,۶۶۷	۲,۱۶۴,۵۰۰	۲,۵۲۱,۰۰۰	۹۰۸,۳۳۶	۶,۹۳۹,۷۰۱	
		موجودی اول دوره	۴۲۷,۲۲۳	۲۵۲,۰۲۵	۱,۶۴۹,۸۳۲	۴۳۸,۰۷۸	۲,۴۸۲	۲,۷۶۹,۶۴۰	
		مانده	۲۵۲,۰۲۵	۱,۶۴۹,۸۳۲	۴۳۸,۰۷۸	۲,۴۸۲	۲,۴۵۱,۶۴۱	۴,۷۹۴,۰۵۸	

۳-۳ تجزیه و تحلیل کفایت ساختار سرمایه شرکت

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

۳-۴ سرمایه انسانی و فکری شرکت

شرکت بهساز کاشانه تهران در ساختار خود از رده کارشناسی به بالا و در تمام پستهای سازمانی از کارکنان با تحصیلات بالا استفاده می‌نماید. شرکت در دوره‌های ۵ ساله نسبت به تهیه برنامه استراتژی و نقشه راه اقدام می‌نماید و در طول مدت .

اجرا نسبت به بازنگری و بهینه‌سازی آن اقدام می‌نماید تمام این فعالیت‌ها بر اساس توان فکری و انسانی موجود در شرکت انجام می‌شود.

۳-۵ مشارکت کارکنان

مشارکت کارکنان در امور شرکت در بالاترین سطح خود قرار دارد. مدیریت شرکت با پیروی از استانداردهای بین‌المللی و شرکت در برنامه ارزیابی تعالی سازمانی در نظر دارد با استفاده از روش‌های علمی به صورت مداوم بر مشارکت کارکنان اضافه نما

شرکت سعی دارد با برقراری ارتباط نزدیک و دوستانه و استفاده از ظرفیت‌های مالی و غیرمالی ارتباط شرکت و کارکنان را در بهترین شرایط حفظ نماید.

۳-۶ ریسک‌های اصلی شرکت

۳-۶-۱ 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

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.

۳-۶-۲ 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 زم

تغییرات سهم‌الشرکه در این خصوص همواره با ابهام مواجه است.

۳-۶-۳ ریسک نقدینگی

با توجه به اینکه اکثر پروژه های شرکت به صورت مشارکتی اجرا می گردد و پرداخت کلیه هزینه های ساخت در تعهد شریک می باشد، لذا ریسک نقدینگی در شرکت کم اهمیت است.

۳-۶-۴ ریسک اعتباری

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

۳-۶-۵ ریسک منابع انسانی

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

۳-۶-۶ ریسک قراردادی

در زمان ضعف و خلل در ساختار قراردادهای شرکت و در صورت بروز اختلاف میان شرکت و سایر عوامل درگیر در فعالیت، این ریسک بروز خواهد کرد. در صورت عدم دقت کافی در تدوین قراردادهای شرکت و در نظر نگرفتن تمامی عوامل موثر، ممکن است

این ریسک منجر به نقص های 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 می کند. 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 می گیرد.

۳-۷ تحلیل آسیب پذیری شرکت از پیامدهای منفی ریسک ها و فرصت های بالقوه پیش رو

ریسک اعتباری یکی از تأثیرگذارترین ریسک های شرکت در حال حاضر است. با بالا رفتن سطح قیمت ها و کاهش قدرت مشتریان منجر به کاهش حجم فروش جریان نقدینگی گردیده و یا موجب هم افزایی در معاملات تهاتری شرکت می شود.

۳-۸ راهبردهای مدیریت ریسک و میزان اثربخشی آنها

شرکت بهساز کاشانه تهران با مدیریت و بهره گیری از متخصصان مستقل و داخلی مجموعه توانسته است ریسک های شرکت را به خوبی پوشش دهد. در جدول زیر نحوه پوشش ریسک ها توضیح داده شده است.

جدول کمیته ریسک شرکت (۳-۸-۱)

ردیف	شرح ریسک	روشهای پوشش ریسک	اقدامات انجام شده	برنامه های آتی
۱	امکان وجود معارض، بروز مشکلات حقوقی و با کاربری در املاک خریداری شده از سازمان اموال املاک ستاد اجرایی فرمان امام (ره) و سایر تأمین کنندگان	• اخذ استعلامات ثبتی و استفاده از مشاوره حقوقی پیش از خرید • انتقال تعهدات ناشی از مشکلات ذکر شده به فروشنده در میانه نامه ها • بازدید میدانی از املاک معرفی شده جهت اطمینان از عدم وجود مشکلات ذکر شده در شرح ریسک	• در میانه 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. • بازدید میدانی از املاک معرفی شده جهت اطمینان از عدم وجود مشکلات ذکر شده در شرح ریسک	• 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	• تغییر روش نرخ گذاری املاک قابل فروش (تغییر قیمت کمیسیون به پایه مزایده که بر اساس نظر کارشناسی یا هیات کارشناسی تعیین می گردد). • تغییر شرایط فروش پروژه ها از مزایده به کمیسیونی - مذاکره ای و کاهش ریسک خریداران (ریسک عدم برنده شدن در مزایده و کاهش ارزش ریال تأمین شده برای شرکت در مزایده) • بازاریابی مستمر • تسهیل شرایط فروش • حضور در پروژه های با موقعیت مناسب جغرافیایی • بررسی امکان فروش تهاژی املاک • متنوع سازی سبد محصولات شرکت و حضور در مناطقی از کشور که کمتر دچار رکود می گردد. • حضور شرکت در سایر فعالیت های مرتبط با صنعت ساختمان از جمله اجاره ملک، مشاوره، کارگزاری و ... به منظور تأمین 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 بر اساس شرایط بازار • فروش انواع پروژه های مسکونی، اداری و تجاری متناسب با شرایط بازار مسکن • حضور در شهرها و استان های دیگر • متنوع سازی محصولات شرکت (از نظر کیفیت ساخت، متراژ و کاربری) جهت عرضه به بازار • متنوع سازی شرایط فروش در پروژه های با مبالغ بالا (بخشی تهاژی، 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 بازار مسکن	• تغییر روش نرخ گذاری املاک قابل فروش (تغییر قیمت کمیسیون به پایه مزایده که بر اساس نظر کارشناسی یا هیات کارشناسی تعیین می گردد). • تغییر شرایط فروش پروژه ها از مزایده به کمیسیونی - مذاکره ای و کاهش ریسک خریداران (ریسک عدم برنده شدن در مزایده و کاهش ارزش ریال تأمین شده برای شرکت در مزایده) • بهره گیری از تجزیه و تحلیل کارشناسان این حوزه • استفاده از نظر کارشناس خبره و انجام مطالعات جامع جهت پیش بینی آینده بازار مسکن
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 • تعیین سقف و کف مجرمانه جهت مناقصات و حذف پیشنهادات خارج از بازه مشخص شده • اخذ تضمین کافی از شرکا • پیش بینی اخذ جرائم تاخیر موثر در قرارداد های مشارکت • تهیه لیست از سازندگان خوشنام هر منطقه و دعوت از آنها جهت شرکت در مناقصه	• اصلاح شیوه نامه قبلی ارزیابی شرکا و تعیین پارامترهای سخت گیرانه تر در انتخاب شرک • لحاظ نمودن معیار انجام کارهای مشابه همسویا • پروژه • بازدید از پروژه های معرفی شده • لحاظ نمودن جرایم سنگین در صورت بروز تاخیرات • در انجام تعهدات شرک	• تهیه بانک اطلاعات فنی و اجرایی از شرکای خوشنام و بد سابقه • تعیین سقف و کف مجرمانه جهت مناقصات و حذف پیشنهادات خارج از بازه مشخص شده • تهیه لیست از سازندگان خوشنام هر منطقه و دعوت از آنها جهت شرکت در مناقصه
۴	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		
۵	کاهش چشمگیری روند معرفی املاک مستعد از سوی سازمان اموال و املاک ستاد اجرایی فرمان امام (ره)	• پیش بینی تأمین املاک غیر ستادی • پیش بینی نقدینگی لازم برای خرید املاک غیر ستادی • تهاژی املاک با املاک مستعد غیر ستادی • تغییر استراتژی های شرکت • رسوخ شرکت به بازار های موازی از جمله شرکت در پروژه های پیمانکاری، مشارکتی و ...	• در راستای پوشش بخشی از ریسکهای تأمین املاک مکاتباتی با سازمان اموال و املاک ستاد اجرایی فرمان امام (ره) انجام گردیده است	• تدوین دستورالعمل توسط هدایتنگ • رسوخ شرکت به بازار های موازی از جمله شرکت در پروژه های پیمانکاری، مشارکتی و ...
۶	ریسک عدم ایفای تعهدات طرفهای قرارداد که منجر به زیان مالی برای شرکت شود مانند ورشکستگی و ناتوانی مالی شرکا در تأمین هزینه های پروژه	• بررسی صلاحیت مالی و انجام معامله با طرف قراردادها (شرکا) معتبر • تهیه لیست سیاه از افراد دارای سابقه نا مناسب • اخذ وثیقه کافی از شرکا • خرید قدرسه شرک در صورت عدم توانایی ساخت یا جایگزینی شرک جدید • پیش بینی مخاطرات در قرارداد ها	• تمامی روش های پوشش ریسک اجرا میشوند	
۷	ریسک عدم ایفای تعهدات خریداران در انجام تعهدات	• عدم انتقال سند مالکیت تا زمان تسویه کامل قراردادها 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	
۸	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 آنها • 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 تعالی به ساخت پروژه های سودناده	• تمامی روش های پوشش ریسک اجرا میشوند	
۹	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 طرح	• پیش بینی پرداخت مالیات در بودجه سال ۱۴۰۰	• پیش بینی اثرات اصلاحات مالیاتی جدید بر بهای تمام شده طرح
۱۰	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 فیمابین با هماهنگی هدایتنگ • رایزنی با هدایتنگ مبنی بر تقسیم سود کمتر در مجمع عمومی عادی سالانه • تسویه سود سهام سنواتی هدایتنگ از محل واگذاری املاک	• انتقال بدهی های سود سهام به حسابهای فیمابین با هماهنگی هدایتنگ • رایزنی با هدایتنگ مبنی بر تقسیم سود کمتر در مجمع عمومی عادی سالانه	• کلیه روشهای پوشش ریسک

ردیف	شرح ریسک	روشهای پوشش ریسک	اقدامات انجام شده	برنامه های آتی
۱۱	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		• کاهش بهای تمام شده با تمرکز بر افزایش بهره وری
۱۲	عدم رعایت HSE در کارگاههای ساختمانی (از جمله مدیریت منابع ، آلودگی محیط زیست و ...)	• الزام شریک سازنده در بکارگیری نیروهای HSE در پروژه ها در قالب قرارداد • نظارت به شرکا در جهت تامین الزامات HSE • تشکیل واحد HSE و استخدام تمام وقت مسئول HSE در شرکت • شرکت مدیران پروژه در دوره های آموزشی HSE به منظور کنترل و پایش الزامات HSE در پروژه ها توسط شرکا و پیمانکاران	• تهیه شیوه نامه استفاده از کارشناسان آموزش دیده و دارای مدرک HSE در کارگاه های عملیاتی • برگزاری دوره های عالی HSE جهت پرسنل فنی شرکت جهت نظارت دقیق بر انجام وظیفه کارشناسان شریک در این حوزه • شرکت مدیران پروژه در دوره های آموزشی HSE به منظور کنترل و پایش الزامات HSE در پروژه ها توسط شرکا و پیمانکاران	• استخدام تمام وقت مسئول HSE در شرکت
۱۳	عدم رعایت استانداردهای موجود در طراحی و تهیه نقشه های پروژه	• کنترل فنی نقشه های اجرایی توسط مهندسین مجرب و متخصص	• ارزیابی دقیق مهندسین مشاور و انتخاب آنها براساس رتبه کاری مرتبط • تشکیل کمیته های فنی و طراحی	• بروز رسانی بانک اطلاعات مهندسین مشاور واجد صلاحیت جهت امور آتی شرکت
۱۴	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	• تعریف پروژه های جدید در تهران • پیگیری مستمر جهت فعال نمودن پروژه های راکد تهران • خرید املاک مناسب در تهران	• تعریف پروژه های جدید در تهران • پیگیری مستمر جهت فعال نمودن پروژه های راکد تهران • خرید املاک مناسب در تهران
۱۵	انجام بررسیهای تکمیلی در مورد محل انجام کار و بررسی شرایط جوی و زیرساختی (تاسیسات زیر بنایی تاسیسات رو بنایی) ، بررسی راههای دسترسی و امنیت محل انجام	• 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		تهیه دستورالعمل اجرایی

۳-۹ روابط مهم با ذینفعان و تأثیر آن بر ارزش شرکت و روش‌های مدیریت آن

ذینفعان شرکت به شرح زیر تقسیم‌بندی می‌شوند:

۳-۹-۱ مشتریان

مهمترین ذینفعان شرکت مشتریان هستند. مشتریان اشخاصی هستند که به عنوان استفاده کننده نهایی نسبت به خرید پروژه‌ها یا واحدهای ساختمانی شرکت اقدام می‌نمایند. در این بخش شرکت با استفاده از سیستم‌هایی نظر نظرسنجی، ارتباط مستقیم و پشتیبانی فروش با مشتریان ارتباط برقرار کرده و نسبت به مدیریت خواسته‌ها و تقاضاهای آنان اقدام می‌نماید.

۳-۹-۲ سهامداران

اثربخش‌ترین ذینفعان شرکت سهامداران هستند. سهامداران به عنوان تصمیم‌گیرندگان اصلی و تعیین‌کننده‌گان سیاست‌های راهبردی شرکت، تأثیر مستقیم بر عملیات اجرایی و تحقق اهداف شرکت دارند. شرکت با برگزاری جلسات منظم هیأت مدیره و مجامع عادی و فوق‌العاده مورد نیاز، ارتباط شفاف و مشخصی با سهامداران دارد و از این جهت سهامداران کنترل‌های لازم بر ارزش شرکت را دارند.

۳-۹-۳ کارکنان

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

۳-۹-۴ شرکا و تأمین‌کنندگان

شرکا و تأمین‌کنندگان وظیفه اصلی جریان عملیات اجرایی شرکت در بخش تولید محصول را بر عهده دارند. این گروه با رعایت اصول فنی، قوانین جاری و رعایت موارد ابلاغی شرکت نسبت به تولید محصول ارزش‌آفرینی در شرکت اقدام می‌نمایند و بخش مهمی از حجم نقدینگی شرکت ناشی از فعالیت آنان تولید یا استفاده می‌شود.

۳-۹-۵ جامعه

سایر افراد مرتبط با شرکت در این طبقه از ذینفعان قرار می‌گیرند. اعضای این طبقه اثرگذاری مستقیم بر ارزش‌آفرینی در شرکت ندارد اما فعالیت‌ها، نوع نگاه و خروجی‌های نهایی از فعالیت آنها مانند قوانین مصوب و جاری در کشور، صدور مجوزات و کنترل قانونی و عمومی شرکت و... بر فعالیت شرکت اثرگذار خواهد بود که با تدبیر و مدیریت هیأت مدیره و کارکنان شرکت اثرات سوء آنها حداقل شده و نهایت استفاده از ظرفیت و فرصت‌های ناشی از فعالیت آنها در روال جاری شرکت انجام می‌شود.

۳-۱۰ ریسک‌های ناشی از روابط با ذینفعان

۳-۱۰-۱ ریسک اعتبار اسمی شرکت

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

۳-۱۰-۲ ریسک تغییرات قوانین جاری

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

۳-۱۰-۳ ریسک شرکا و تأمین‌کنندگان

با توجه به جهت‌گیری‌های شرکت و در راستای استراتژی‌های اصلی نظام مقدس جمهوری اسلامی ایران در حمایت همه جانبه از تولیدات داخلی، در برخی گوشه‌های بازار و صنعت، ریسک‌هایی در بخش بازار و مشابه آن برای شرکت به وجود می‌آید. البته با توجه به قطع نیاز شرکت به محصولات خارجی در اکثر اقلام مورد استفاده در تولید محصول نهایی، حمایت از تولیدات داخلی به عنوان یک فرصت در بسیاری از رده‌ها و محصولات شناسایی می‌شود.

۳-۱۱ بدهی‌های شرکت و تحلیل امکان بازپرداخت آنها

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

۳-۱۲ منابع مورد انتظار تأمین مالی

شرکت در نظر دارد جهت تسهیل در فعالیتهای عملیاتی خود نسبت به اخذ تسهیلات بانکی و انتشار اوراق بدهی از طریق بورس در دوره مالی بعد اقدام نماید و همچنین از محل فروش پروژه‌ها بخش عمده ای از تأمین نقدینگی خود را انجام دهد.

در دوره جاری آقای داوود مالکی بعنوان عضو غیر موظف هیات مدیره جایگزین آقای بیوک عباس زاده گردیده است

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

شرکت در دوره مالی مورد گزارش در بین شرکت‌های فعال در این صنعت و همچنین در بین شرکتهای بورسی این صنعت در رده بالای فروش قرار دارد

رتبه	نام شرکت	درآمدهای عملیاتی	
		نه ماهه ۱۴۰۲	نه ماهه ۱۴۰۱
۱	ثامید	۱۶,۷۱۸,۱۶۳	۱۶,۹۵۶,۸۹۵
۲	ثیپساز	۱۰,۰۲۹,۵۲۸	۱,۵۳۰,۶۴۴
۳	نفراس	۹,۲۷۳,۷۵۸	۲۲۶,۳۶۶
۴	تمسکن	۱,۲۲۶,۹۵۵	۴۸۴,۳۱۳
۵	شرق	۳۹۱,۴۹۷	۹۵۲,۴۵۹
۶	ناخت	۴۵۴,۷۳۴	۸۶۵,۴۹۳
۷	وساخت	۹۹۱,۹۶۵	۸۷۴,۴۸۴
۸	نشاہد	۸۰,۸۲۹	۱,۲۴۳,۹۲۴

با توجه به نوع فعالیت در بازار ساختمان مبتنی بر اهمیت فوق‌العاده سرمایه‌گذاری نقد یا تهاثری اولیه و گستردگی سلاقی بازار که موجب سهولت بسیار زیاد ورود به صنعت و فعالیت در رده‌های مختلف بازار می‌شود، ریسک رقابت در بازار ساختمان حساس و تعیین کننده است. در این راستا با توجه به توان بالای فعالیت شرکت، بهره‌مندی از نیروی متخصص، حضور در بازار بورس و امکان استفاده از معاملات تهاثری، راهبرد اصلی شرکت ورود توأمان به بازار انبوه‌سازی و تولید محدود با سلیقه خاص است. شرکت در نظر دارد با استفاده از نقاط قوت ذاتی خود و تأمین سرمایه لازم و استفاده از روش‌های بازاریابی متناسب و مبتنی بر جریان مالی شرکت، نسبت به مدیریت ریسک رقابت و کنترل وضعیت فروش و درآمد اقدام نماید.

متراژ تولید شده طی دوره، ساخت و ساز شرکت بر مبنای متراژ معادل مجموع درصد پیشرفت فیزیکی شرکت محاسبه می‌شود. بر این مبنای میزان تولید شرکت به شرح جدول زیر است.

شرح	تولید ۹ ماهه سال ۱۴۰۲
متراژ تولید شده طی دوره	۱۳,۷۲۰

ردیف	موضوع (خواسته یا شکایت)	تاریخ دعاوی	له	مرجع رسیدگی	ارزش ریالی (میلیون ریال)	آخرین وضعیت رسیدگی (رای صادره)	خلاصه ای از رای صادره	توضیحات
۱	خلع ید	۱۳۹۹	له (خواهان)	دادگاه عمومی		اجراییه		شناسایی فروش پروژه خلیج فارس به سازمان اموال و املاک ستاد میامیه نامه شماره ۴۰۵۳ مورخ ۱۳۹۸/۰۹/۳۰
۲	اعتراض ثالث اصلی	۱۴۰۱	له (خواهان)	دادگاه عمومی		تجدیدنظر		بابت فروش پروژه البرز طبق ببع نامه شماره ۳۰۲۹ مورخ ۹۸/۰۷/۲۳ به شرکت پالایش پارسین سپهر
۳	مطالبه وجه	۱۳۹۱	له (خواهان)	دادگاه عمومی	۹,۰۰۰	اجرای احکام		
۴	تایید انفساخ قرارداد	۱۴۰۱	له (خواهان)	دادگاه عمومی		بدوی		
۵	اثبات وقوع ببع	۱۴۰۲	له (خواهان)	دادگاه عمومی	۵۰,۰۰۰	بدوی		
۶	مطالبه قرض الحسنه	۱۴۰۱	له (خواهان)	دادگاه عمومی	۹۴,۴۰۰	تجدیدنظر		
۷	تایید انفساخ فسخ	۱۴۰۱	له (خواهان)	دادگاه عمومی		بدوی		
۸	فسخ قرارداد مشارکت	۱۴۰۱	له (خواهان)	دادگاه عمومی		تجدیدنظر		
۹	مطالبه وجه	۱۴۰۱	له (خواهان)	دادگاه عمومی	۱۴,۰۰۰	تجدیدنظر		
۱۰	مطالبه وجه	۱۴۰۲	له (خواهان)	دادگاه عمومی	۱۵۰,۰۰۰	بدوی		
۱۱	مطالبه قدرالسهم قراردادی و مطالبه قدرالسهم شهادتی	۱۴۰۱	له (خواهان)	دادگاه عمومی		قطعی		
۱۲	فسخ قرارداد فروش	۱۴۰۱	له (خواهان)	دادگاه عمومی		تجدیدنظر		
۱۳	فسخ قرارداد مشارکت	۱۴۰۱	له (خواهان)	داوری		-		

ردیف	موضوع (خواسته یا شکایت)	تاریخ دعاوی	علیه	مرجع رسیدگی	ارزش ریالی (میلیون ریال)	آخرین وضعیت رسیدگی (رای صادره)	خلاصه ای از رای صادره	توضیحات
۱	مطالبه قدر السهم قراردادی	۱۴۰۱	علیه (خوانده)	دادگاه عمومی		تجدیدنظر		
۲	الزام بر ایفای تعهدات و تسلیم یک باب مغازه	۱۴۰۲	علیه (خوانده)	دادگاه عمومی		بدوی		
۳	ابطال رای داور	۱۴۰۱	علیه (خوانده)	دادگاه عمومی		تجدیدنظر		بابت فروش پروژه البرز طبق ببع نامه شماره ۳۰۲۹ مورخ ۹۸/۰۷/۲۳ به شرکت پالایش پارسین سپهر
۴	ابطال رای داور	۱۴۰۱	علیه (خوانده)	دادگاه عمومی		تجدیدنظر		بابت فروش پروژه البرز طبق ببع نامه شماره ۳۰۲۹ مورخ ۹۸/۰۷/۲۳ به شرکت پالایش پارسین سپهر
۵	ابطال رای داور	۱۴۰۱	علیه (خوانده)	دادگاه عمومی		تجدیدنظر		بابت فروش پروژه البرز طبق ببع نامه شماره ۳۰۲۹ مورخ ۹۸/۰۷/۲۳ به شرکت پالایش پارسین سپهر
۶	ابطال رای داور	۱۴۰۱	علیه (خوانده)	دادگاه عمومی		تجدیدنظر		بابت فروش پروژه البرز طبق ببع نامه شماره ۳۰۲۹ مورخ ۹۸/۰۷/۲۳ به شرکت پالایش پارسین سپهر
۷	ابطال رای داور	۱۴۰۱	علیه (خوانده)	دادگاه عمومی		تجدیدنظر		بابت فروش پروژه البرز طبق ببع نامه شماره ۳۰۲۹ مورخ ۹۸/۰۷/۲۳ به شرکت پالایش پارسین سپهر
۸	الزام به ایفای تعهدات و مطالبه وجه	۱۴۰۲	علیه (خوانده)	دادگاه عمومی		قطعی		

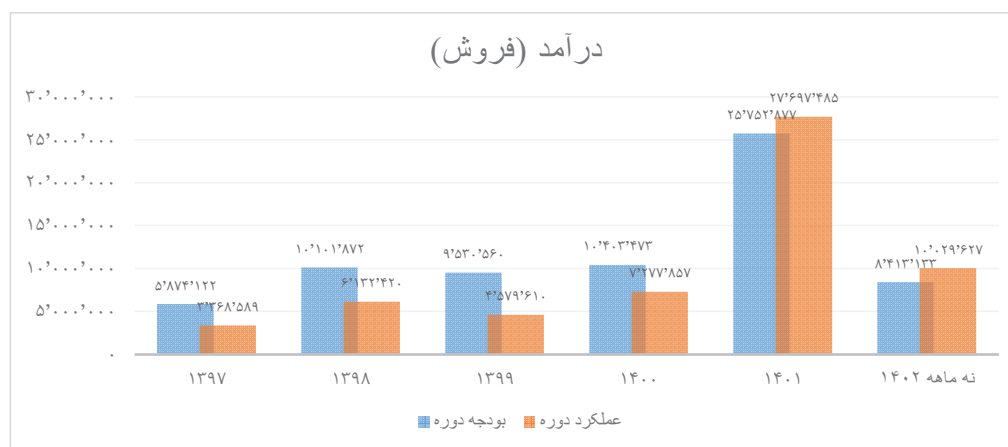
با توجه به اینکه اطلاعات مدون و جامعی از میزان گواهی ساختمان (گواهی پایاتکار ساختمانی) صادر شده در کشور و شهر تهران وجود ندارد، نمی‌توان سهم شرکت از میزان واحدهای ساخته شده در کشور را تعیین نمود.

۴-۱-۲) تحقق نمایه اهداف

ردیف	سرفصل موضوعی	عنوان شاخص	واحد سنجش	بودجه دوره	عملکرد دوره	درصد تحقق بودجه دوره
۱	شاخص های ریالی	درآمد	میلیون ریال	۸,۴۱۳,۱۳۳	۱۰,۰۲۹,۶۲۸	۱۱۹٪
۲		سود ناخالص	میلیون ریال	۵,۰۱۱,۹۹۱	۷,۴۲۲,۵۶۳	۱۴۸٪
۳		سود خالص	میلیون ریال	۳,۴۳۴,۰۵۷	۶,۸۱۴,۴۹۶	۱۹۸٪
۴		سرانه سود خالص	میلیون ریال	۶۴,۷۹۴	۱۶۳,۷۸۲	۲۵۳٪
۵		سرمایه گذاری	میلیون ریال	۸,۲۰۱,۰۱۵	۱۶,۸۶۴,۰۵۵	۲۰۶٪
۶		دارایی ها	میلیون ریال	۶۷,۰۰۳,۲۰۹	۸۱,۴۱۲,۲۷۰	۱۲۲٪
۷		بدهی ها	میلیون ریال	۳۸,۰۸۵,۱۹۶	۴۲,۸۰۹,۶۵۶	۱۱۲٪
۸		حقوق صاحبان سهام	میلیون ریال	۲۸,۹۱۸,۰۱۳	۳۸,۶۰۲,۶۱۴	۱۳۳٪
۹	نسبت های مالی	نسبت سود عملیاتی به فروش	درصد	۵۷٪	۷۲٪	۱۲۵٪
۱۰		نسبت جاری	مرتب	۱۷۶٪	۱۸۸٪	۱۰۷٪
۱۱		بازده حقوق صاحبان سهام	درصد	۱۲,۶۲٪	۲۲٪	۱۷۲٪
۱۲		بازده دارائی ها	درصد	۵,۹۰٪	۱۱٪	۱۹۰٪
۱۳		دوره وصول مطالبات	روز	۱۰۱۵	۵۳۸۷	۵۳۱٪
۱۴		کیفیت سود عملیاتی	درصد	۱۰٪	۸٪	۷۹٪
۱۵		پرداخت سود سهام	میلیون ریال	۱,۸۰۰,۰۰۰	۴۴۶,۶۰۶	۲۵٪
۱۶	ایفای تعهدات	تسویه بدهی به سازمان اموال	میلیون ریال	۱,۰۲۳,۹۰۰	۳,۲۸۶,۱۰۵	۳۲۱٪
۱۷	پرسنلی	تعداد کارکنان در پایان دوره	نفر	۵۳	۴۵	۸۵٪
۱۸		سرانه هزینه پرسنلی	میلیون ریال	۳۱۶	۳۳۷	۱۰۷٪
۱۹		تحصیلات کارکنان	مرتب	۱۶,۱۰	۱۶,۰۲	۱۰۰٪
۲۰		میانگین سن کارکنان	سال	۴۲,۱	۴۰,۷۵	۹۷٪

ردیف	سرفصل موضوعی	عنوان شاخص	واحد سنجش	بودجه دوره	عملکرد دوره	درصد تحقق بودجه دوره
۲۲	شاخص های متراژی	متراژی تعریف پروژه	مترمربع	۸۹,۰۰۰	۱۴۲,۷۹۴	۱۶۰٪
۲۳		متراژی انعقاد قرارداد	مترمربع	۶۳,۰۰۰	۲۹۳,۴۱۰	۴۶۶٪
۲۴		متراژی اخذ پروانه	مترمربع	۶۲,۰۰۰	۳۶,۷۶۰	۵۹٪
۲۵		متراژی شروع عملیات اجرایی	مترمربع	۲۵,۰۰۰	۱۶۲۱۸	۶۵٪
۲۶		تعداد پروانه اخذ شده	مترمربع	۱۰	۳	۳۰٪

۴-۲) تحلیل روابط بین نتایج عملکردی شرکت، اهداف مدیریت و راهبردهای مدیریت در دستیابی به اهداف



۴-۳) تحلیل تغییرات مهم در وضعیت مالی و نقدینگی و عملکرد دوره جاری در مقایسه با دوره های قبلی

وضعیت مالی شرکت در دوره جاری تغییر قابل ملاحظه ای داشته که نسبت بدهی های شرکت به دارایی ها در مقایسه با سال قبل افزایش داشته که با توجه به شرایط تورمی حاکم در کشور مناسب می باشد همچنین وضعیت نقدینگی شرکت در بخش فعالیتهای عملیاتی و میزان درآمد عملیاتی شرکت در مقایسه با سال مالی قبل با افزایش مواجه بوده که عمدتاً به دلیل واگذاری املاک شامل ونک، سنگر، نهارخوران می باشد.

۴-۴) تحلیل ارتباط چشم انداز شرکت با اهداف و معیارهای مالی و غیر مالی

چشم انداز شرکت با مضمون قرارگیری در بین ۱۰۰ شرکت برتر از منظر درآمدهای عملیاتی، مشخصاً مبین پیشرفت مالی و توان اجرایی و تولیدی شرکت است. این رده بندی که توسط سازمان مدیریت صنعتی و به صورت سالیانه انجام می شود، شرکت های حاضر در بازار عمومی ایران و حاضر در بازار تخصصی صنعت ساختمان را رده بندی می نماید. شرکت در رده بندی سال گذشته با فروش بالغ بر ۷۲۷ میلیارد تومان (صورتهای مالی منتهی به ۱۴۰۰/۰۹/۳۰) در جایگاه ۲۸۳ قرار گرفت.

۴-۵) بررسی و تحلیل عملکرد واقعی با بودجه

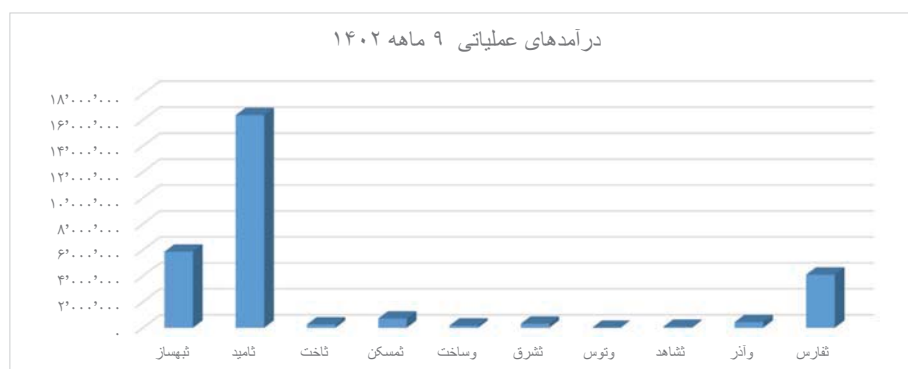
۴-۵-۱) مقایسه عملکرد ریالی و متراژی سال جاری و عملکرد ریالی و متراژی سال قبل و توجیه نوسانات عمده

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

ردیف	شرح	نه ماهه سال ۱۴۰۱		نه ماهه سال ۱۴۰۲	
		بودجه	عملکرد	بودجه دوره	عملکرد
۱	فروش ریالی	۶,۷۸۸,۳۶۵	۱,۶۳۰,۶۴۴	۸,۴۱۳,۱۳۳	۱۰,۰۲۹,۶۲۸

با توجه به تغییر سیاست شرکت مبنی بر حفظ حداکثر ارزش افزوده متعلق به سهامدار، خام فروشی زمین طی دوره کاهش چشم‌گیری داشته و پروژه‌ها تا آخرین زمان ممکن در شرکت نگهداری و سپس فروخته می‌شوند.

۴-۶) مقایسه عملکرد شرکت با منابع برون‌سازمانی



۴-۷) اطلاعات بازارگردان شرکت

همچنین طی دوره شرکت اقدام به انعقاد قرارداد بازارگردانی بر روی سهام شرکت با شرکت صندوق سرمایه گذاری اختصاصی بازار گردانی تدبیرگران فردا نمود. قرارداد مذکور تا تاریخ ۱۴۰۲/۰۷/۲۲ برقرار می باشد و در پایان قرارداد تمدید خواهد شد.

ردیف	عنوان	پارامتر
۱	نام بازارگردان	صندوق سرمایه گذاری اختصاصی بازار گردانی تدبیرگران فردا
۲	آغاز دوره بازارگردانی	۱۴۰۱/۰۷/۲۳
۳	پایان دوره بازارگردانی	۱۴۰۲/۰۷/۲۲
۴	منابع اختصاص یافته به بازارگردان از سوی ناشر (میلیون ریال)	۰
۵	منابع اختصاص یافته به بازارگردان از سوی سهامدار عمده (میلیون ریال/ تعداد سهم)	۸,۱۴۵,۵۰۱
۶	مبلغ خرید طی دوره (میلیون ریال)	۲۹۸,۶۱۶
۷	مبلغ فروش طی دوره (میلیون ریال)	۴,۱۲۰,۶۳۱
۸	سود (زیان) بازارگردانی (میلیون ریال)	۳,۰۵۱,۴۲۸
۹	تعداد سهام خریداری شده طی دوره	۱۰۰,۸۳۰,۳۶۸
۱۰	تعداد سهام فروخته شده طی دوره	۱,۱۶۳,۲۸۲,۰۴۵
۱۱	مانده سهام نزد بازارگردان	۴۳۹,۵۳۱,۵۶۵

۴-۸) اقداماتی آتی جهت رشد شرکت

شرکت در نظر دارد در سال جاری با تسریع در فرایند اخذ پروانه و کاهش زمان اجرای پروژه‌ها از طریق استفاده از تکنولوژی‌های نوین، میزان تولید خویش را افزایش دهد.

توصیف پروژه‌های در حال اجرا که به درآمدزایی نرسیده‌اند (۴-۹)

ردیف	نام پروژه	مساحت زیربنای کل (مترمربع)	پیشرفت برنامه ای (درصد)	پیشرفت واقعی (درصد)	انحراف از برنامه (درصد)	برآورد بودجه مورد نیاز تا تکمیل-میلیون ریال
۱	الوند	۶,۲۶۸	۴۴,۳۲٪	۴۰,۲۲٪	(۴٪)	توسط شریک تکمیل می گردد
۲	آجودانیه	۹,۳۰۴	۶۲,۵۴٪	۶۱,۰۷٪	(۱٪)	توسط شریک تکمیل می گردد
۳	باهنر ۲۱	۱,۱۹۷	۱۰۰,۰۰٪	۹۷,۴۱٪	(۳٪)	توسط شریک تکمیل می گردد
۴	پبله سحران ۲	۳,۸۸۷	۶۰,۲۱٪	۶۰,۱۹٪	(۰٪)	توسط شریک تکمیل می گردد
۵	درخشان	۱,۹۹۶	۱۰۰,۰۰٪	۱۰۰,۰۰٪	۰٪	توسط شریک تکمیل می گردد
۶	گلچین	۸,۵۶۳	۱۰۰,۰۰٪	۸۷,۲۷٪	(۱۳٪)	توسط شریک تکمیل می گردد
۷	لطیفی-پل رومی	۱,۹۴۱	۱۰۰,۰۰٪	۸۸,۹۳٪	(۱۱٪)	توسط شریک تکمیل می گردد
۸	نهای ۲	۹۳۳	۹۸,۰۰٪	۴۸,۴۳٪	(۵۰٪)	توسط شریک تکمیل می گردد
۹	نهای ۳	۹۶۵	۹۷,۶۰٪	۴۸,۲۳٪	(۴۹٪)	توسط شریک تکمیل می گردد
۱۰	نهای ۴	۹۸۹	۹۵,۳۸٪	۴۶,۶۰٪	(۴۹٪)	توسط شریک تکمیل می گردد
۱۱	نهای ۵	۹۹۵	۹۵,۳۸٪	۴۶,۰۰٪	(۴۹٪)	توسط شریک تکمیل می گردد
۱۲	نهای ۶	۱,۰۲۹	۹۵,۳۸٪	۴۱,۴۵٪	(۵۴٪)	توسط شریک تکمیل می گردد
۱۳	نهای ۷	۱,۰۵۹	۹۵,۳۸٪	۴۷,۱۵٪	(۴۸٪)	توسط شریک تکمیل می گردد
۱۴	نهای ۸	۱,۰۷۶	۹۵,۳۸٪	۳۸,۳۰٪	(۵۷٪)	توسط شریک تکمیل می گردد
۱۵	نهای ۹	۱,۶۴۷	۸۶,۸۰٪	۳۴,۴۰٪	(۵۲٪)	توسط شریک تکمیل می گردد
۱۶	نهای ۱۰	۱,۶۵۲	۸۶,۸۰٪	۲۶,۴۵٪	(۶۰٪)	توسط شریک تکمیل می گردد
۱۷	یاس	۳,۹۵۷	۴۷,۸۱٪	۵۳,۰۵٪	۵٪	توسط شریک تکمیل می گردد
۱۸	قلندری	۱,۲۸۷	۱۰۰,۰۰٪	۶۹,۸۵٪	(۳۰٪)	توسط شریک تکمیل می گردد
۱۹	موسایی	۲,۸۶۹	۱۹,۱۷٪	۵,۸۲٪	(۱۳٪)	توسط شریک تکمیل می گردد
۲۰	نیلوفر	۸,۴۸۶	۱۰,۹۳٪	۸,۷۰٪	(۲٪)	توسط شریک تکمیل می گردد
۲۱	آارات	۱,۵۷۴	۳۳,۵۶٪	۳۶,۱۴٪	۳٪	توسط شریک تکمیل می گردد
	جمع	۶۱,۶۷۳	۳۸,۷۷٪	۳۳,۱۸٪	(۶٪)	

توجیه نوسانات تأخیرات (۴-۹-۱)

آجودانیه (۴-۹-۱-۱)

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.

گلچین (۴-۹-۱-۲)

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 ۰۶/۰۷/۱۳۹۸ 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 ۲۰/۱۰/۱۳۹۹ اخذ و هم اکنون پروژه در مرحله نصبیات فعال است.

الوند (۴-۹-۱-۳)

با توجه به عدم رضایت همسایگان مبنی بر پایدارسازی گود به روش نیلینگ، کلیه طراحی‌ها به روش اجرای Top-Down تغییر و تاییدات لازم از سازمانهای مربوطه اخذ گردیده است. پروژه فعال و در حال اخذ عدم خلاف می باشد

۴-۹-۱-۴ قلندری

با عنایت به تجاوز دیوار حیاط همسایه ضلع شمالی پروژه به محدوده سطح اشغال پروژه و عدم همکاری ایشان مبنی بر مجوز تخریب و اصلاح آن توسط سازنده، پیگیری های حقوقی در دستور کار قرار گرفت. با عنایت به اخذ نظریه های کارشناسی مبنی بر تصدیق موضوع، نهایتاً مالکان ساختمان مجاب گردیدند. هم اکنون برنامه ریزی های لازم جهت اتمام عملیات تا ۱۴۰۲/۰۸/۱۵ صورت گرفت.

۴-۹-۱-۵ با هنر ۲۱

نظریه بهینه سازی نقشه های طراحی شده، عدم اجرای اسکلت در زمان حفاری در سایت توسط شهرداری، نوسانات بازار سیمان و عدم اسکان تامین بتن جهت اجرای اسکلت، بارندگی های فصلی در شهر رشت و انجام بعضی آیتم ها بصورت اضافه کاری جهت ایجاد ارزش افزوده در ملک باعث بروز تاخیرات شده که در حال حاضر پروژه در حال فعالیت و اجرا جهت تکمیل می باشد.

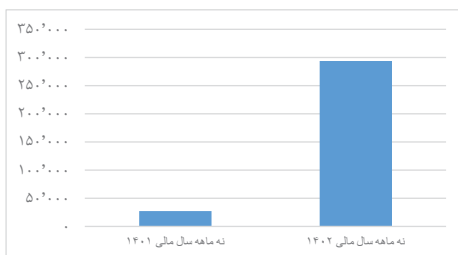
۴-۹-۱-۶ نهال همدان

بدلیل بروز نوسانات غیر قابل پیش بینی در قیمت بلی استایرن و عدم اسکان تهیه در بازار جهت اجرای سقف برخی بلوک ها، بروودت هوا در ابتدای سال نیز مزید بر علت ایجاد تاخیر گردید که هم اکنون کارگاه با تهیه یونولیت مورد نیاز در حال فعالیت می باشد.

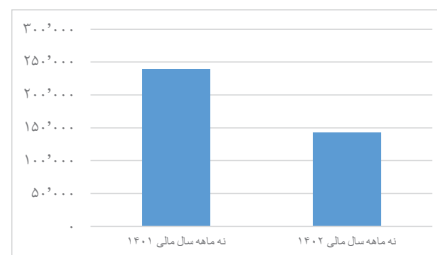
۴-۱۰ تحلیل منافع وجوه حاصل از تأمین مالی

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

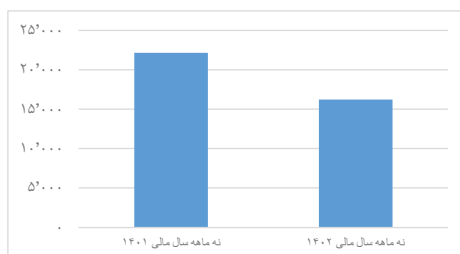
۴-۱۱ تصویر وضعیت پنج ساله شرکت



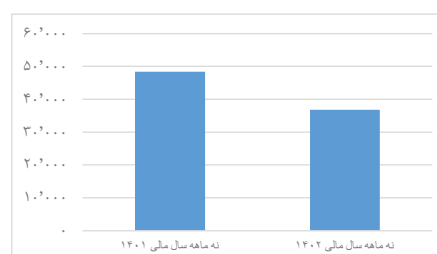
عملکرد عقد قرارداد (مترمربع)



عملکرد تعریف پروژه (مترمربع)



عملکرد اجرای پروژه (مترمربع)



عملکرد اخذ پروانه (مترمربع)

۵) مقایسه بودجه و عملکرد

۵-۱) شاخص‌ها و معیارهای عملکرد

۵-۱-۱) مقایسه بودجه و عملکرد فروش سال جاری و توجیه نوسانات عمده

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

ردیف	شرح	بودجه ۹ ماهه	عملکرد ۹ ماهه		انحراف عملکرد از بودجه	درصد تحقق
			زمین	آپارتمان		
۱	فروش ریالی	۸,۴۱۳,۱۳۳	۶,۸۲۷,۶۶۹	۳,۲۰۱,۹۵۹	۱,۶۱۶,۴۹۵	۱۱۹٪

۵-۱-۲) مقایسه بودجه و عملکرد شاخص‌های مترازی دوره منتهی به ۱۴۰۲/۰۶/۳۱

عنوان شاخص	برنامه کل دوره (متر مربع)	ردیف	عملکرد	
			عنوان پروژه	زیربنا (متر مربع)
تعریف پروژه	۸۹,۰۰۰	۱	زیتون	۳۲۸۲
		۲	آراغات	۱۵۷۴
		۳	مروارید	۵۱۱۹۸
		۴	نورافشار	۴۴۷۳
		۵	صومعه سرا-قطعه ۱۵	۳۳۲۰۴
		۶	صومعه سرا-قطعه ۱۶	۳۳۲۶۹
		۷	اولیایی	۱۳۴۱۸
		۸	عرفانی	۲۳۷۶
جمع کل	۸۹,۰۰۰			۱۴۲,۷۹۴
درصد تحقق			۱۶۰,۴۴٪	

عنوان شاخصی	برنامه کل دوره (متر مربع)	ردیف	عملکرد	
			عنوان پروژه	زیربنا (متر مربع)
انعقاد قرارداد	۶۳,۰۰۰	۱	زیتون	۳۲۸۲
		۲	آراغات	۱,۵۸۸
		۳	مروارید	۵۱,۱۹۸
		۴	آفتاب گیلان	۲۲۰,۰۰۰
		۵	ولنجک ۲۴	۱۲,۸۶۲
		۶	نورافشار	۴,۴۷۳
جمع کل	۶۳,۰۰۰			۲۹۳,۴۰۳
درصد تحقق			۴۶۵,۷۳٪	

عنوان شاخصی	برنامه کل دوره (متر مربع)	ردیف	عملکرد	
			عنوان پروژه	زیربنا (متر مربع)
اخذ پروانه	۶۲,۰۰۰	۱	زیتون	۳,۲۸۹
		۲	آراغات	۱,۵۷۴
		۳	علامه	۳۰,۹۷۸
		۴	نیلوفر	۸,۴۸۶
		۵	زنجان شمالی	۹۰۵
جمع کل	۶۲,۰۰۰			۴۵,۲۳۲
درصد تحقق			۷۳,۹۵٪	

عنوان شاخصی	برنامه کل دوره (متر مربع)	ردیف	عملکرد	
			عنوان پروژه	زیربنا (متر مربع)
شروع عملیات اجرایی	۲۵,۰۰۰	۱	موسایی	۲,۸۶۹
		۲	نیلوفر	۸,۴۸۶
		۳	زیتون	۳,۲۸۹
		۴	آوارات	۱,۵۷۴
جمع کل	۲۵,۰۰۰			۱۶,۲۱۸
درصد تحقق			۶۴,۸۷٪	

۵-۲ ارتباط شاخص‌ها و عملکرد

شاخص‌های مطرح شده در بخش قبل به عنوان شاخص‌های استاندارد و عامه‌پسند در مورد فعالیت و نحوه انجام عملیات اجرایی شرکت شناخته شده هستند. این شاخص‌ها نشان‌دهنده گام‌های کلیدی و استراتژیک فعالیت ساختمانی هستند که عدم تحقق هر بخش موجب عدم تحقق سلسله‌وار شاخص‌ها و عدم تحقق بودجه نهایی شرکت می‌شود.

۵-۳ اهم اقدامات انجام شده جهت تحقق شاخص‌های کلیدی

۵-۳-۱ اهم اقدامات انجام شده جهت تحقق شاخص فروش

ارزیابی این شاخص نشان دهنده تحقق اهداف اصلی شرکت و به پایان رسیدن برنامه اجرایی و پیش‌بینی‌های انجام شده در هر پروژه است. این شاخص مهمترین خروجی شرکت و شاخص کلیدی ارزیابی اثربخشی کلیه فعالیت‌های انجام شده در طول عملیات اجرایی هر پروژه است. در دوره مورد نظر شاخص فروش شرکت به میزان ۱۱۹٪ محقق گردیده است.

۵-۳-۲ اهم اقدامات انجام شده جهت تحقق شاخص اخذ پروانه

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

۵-۳-۳ اهم اقدامات انجام شده جهت تحقق شاخص تعریف پروژه

در این بخش با رعایت دستورالعمل‌ها و قوانین جاری و ضمن انجام مطالعه میدانی و بازار، طرح توجیه فنی و اقتصادی پروژه تهیه می‌گردد. تعریف پروژه شاخص پیش‌بینی توان عملکرد هر پروژه در شرکت است. ارزیابی این شاخص در شرکت نشان‌دهنده آینده قابل پیش‌بینی در شرکت است که منجر به برنامه‌ریزی عملیاتی دوره‌ای شرکت می‌شود. در دوره مورد نظر با توجه به برنامه ریزی های انجام شده، شاخص فوق به میزان ۱۶۰ درصد محقق گردیده است.

۵-۳-۴ اهم اقدامات انجام شده جهت تحقق شاخص شروع عملیات اجرایی

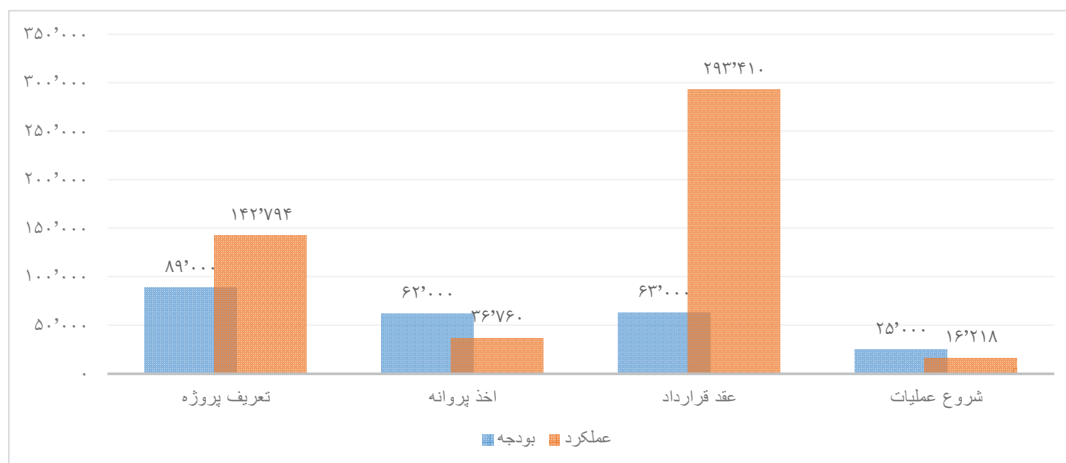
این شاخص نشان دهنده شروع عملیات تولید در کلیه پروژه های شرکت می باشد در دوره ۹ ماهه شاخص فوق به میزان ۶۵ درصد محقق گردیده و برنامه ریزی های مورد نیاز جهت تحقق کامل شاخص مورد نظر تا انتهای سال مالی انجام گردیده است.

۵-۳-۴ اهم اقدامات انجام شده جهت تحقق شاخص عقد قرارداد

این شاخص برای ارزیابی عملکرد شرکت در استفاده از خدمات بیرونی و برونسپاری اصلی در ساخت پروژه و تولید درآمد نهایی است. تهیه، ابلاغ قرارداد پروژه به معنای شناسایی شریک یا پیمانکار به عنوان مسئول بخش عملیات اجرایی است. ارزیابی این شاخص نشان دهنده تأمین شرط کافی شروع پروژه است. در دوره ۹ ماهه سال مالی ۱۴۰۲، با توجه به عقد قرارداد پروژه های مروارید، نورافشار و ولنجک زودتر از زمان پیش بینی شده در بودجه، شاخص فوق به میزان ۴۶۶ درصد محقق گردیده است.

۵-۶ توضیح تغییرات مهم در نتایج شاخص‌ها

مقایسه بودجه و عملکرد شاخص‌های تعریف پروژه، اخذ پروانه و عقد قرارداد شرکت در دوره ۹ ماهه سال مالی ۱۴۰۲ به شرح ذیل گردآوری گردیده که نشان دهنده تحقق کامل شاخص‌های برنامه ریزی شده در طی دوره بوده و نوید آینده‌ای امید بخش را می‌دهد.



۵-۷ مفاهیم مربوط به سیاست‌های مهم حسابداری، برآوردها، قضاوت‌ها و تأثیرات آنها بر نتایج گزارش شده

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

۶) نتایج عملیات و چشم اندازها
۶-۱) نتایج عملکرد مالی و عملیاتی

شرح	دوره ۹ ماهه منتهی به ۱۴۰۲/۰۶/۳۱	دوره ۹ ماهه منتهی به ۱۴۰۱/۰۶/۳۱	دوره ۹ ماهه منتهی به ۱۴۰۰/۰۶/۳۱	سال مالی ۱۴۰۱	درصد تغییرات نسبت به دوره مشابه قبل
درآمدهای عملیاتی	۱۰,۰۲۹,۶۲۸	۱,۶۳۰,۶۴۴	۲,۷۸۶,۸۷۵	۲۷,۶۹۷,۴۸۵	۵۱۵٪
بهای تمام شده درآمدهای عملیاتی	۲,۶۰۷,۰۶۵-	۲۰۶,۴۸۲-	۷۶۱,۲۰۰-	۱۳,۲۶۲,۱۸۷-	۱۱۶۳٪
سود ناخالص	۷,۴۲۲,۵۶۳	۱,۴۲۴,۱۶۲	۲,۰۲۵,۶۷۵	۱۴,۴۳۵,۲۹۸	۴۲۱٪
هزینه های فروش، اداری و عمومی	۲۳۸,۲۲۳-	۱۴۳,۹۷۲-	۶۴,۵۰۰-	۱۸۸,۵۳۴-	۶۵٪
سایر درآمدها	۲۰,۰۰۰	۶۳,۲۷۹	۰	۶۳,۲۷۹	۶۸٪-
سایر هزینه ها	۵۰۸-	۶,۰۰۷-	۵۰,۰۹۸-	۹,۸۴۹-	۹۲٪-
سود عملیاتی	۷,۲۰۳,۸۳۲	۱,۳۳۷,۴۶۲	۱,۹۱۱,۰۷۷	۱۴,۳۰۰,۱۹۴	۴۳۹٪
هزینه های مالی	۰	۲,۷۵۰-	۷۴,۴۰۷-	۰	۱۰۰٪-
سایر درآمدها و هزینه های غیرعملیاتی	۲۷۹,۶۰۹	۱,۰۱۸	۶,۹۰۵	۶,۵۷۰	۲۷۳۶۷٪
سود قبل از مالیات	۷,۴۸۳,۴۴۱	۱,۳۳۵,۷۳۰	۱,۸۴۳,۵۷۵	۱۴,۳۰۶,۷۶۴	۴۶۰٪
هزینه مالیات بر درآمد	۶۶۸,۹۴۵-	۶۰,۰۰۰-	۲۳۷,۵۲۷-	۲۹۵,۸۵۴-	۱۰۱۵٪
سود خالص	۶,۸۱۴,۴۹۶	۱,۲۷۵,۷۳۰	۱,۶۰۶,۰۴۸	۱۴,۰۱۰,۹۱۰	۴۳۴٪

۷) جمع بندی

با توجه به عملکرد نه ماهه سپری شده ، پیش بینی می شود که شرکت تا پایان سال مالی منتهی به ۱۴۰۲/۰۹/۳۰ به تمام اهداف متراژی و ربالی خود در بودجه ۱۴۰۲ دست یافته و EPS پیش بینی شده را محقق نماید .