

دوره شش ماهه منتهی به
1402/03/31

شرکت بهساز کاشانه تهران (سهامی عام)
گزارش تفسیری مدیریت



گزارش تفسیری مدیریت

دوره شش ماهه منتهی به ۱۴۰۲/۰۳/۳۱



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)	ماموریت 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 آسیب‌پذیری شرکت از پیامدهای منفی ریسک‌ها و فرصت‌های بالقوه پیش‌رو	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 روش‌های مدیریت آن	۱۶
۳-۹-۱	مشتریان	۱۶
۳-۹-۲	سهامداران	۱۶
۳-۹-۳	کارکنان	۱۶
۳-۹-۴	شرکا و تأمین‌کنندگان	۱۶
۳-۹-۵	جامعه	۱۶
۳-۱۰	ریسک‌های 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 چشم‌اندازها	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 دوره‌های قبلی	۲۰
۴-۴	تحلیل ارتباط چشم‌انداز 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 توجه نوسانات عمده	۲۱
۴-۶	مقایسه عملکرد شرکت با منابع برون‌سازمانی	۲۱
۴-۷	اطلاعات بازارگردان شرکت	۲۱
۴-۸	اقداماتی آتی جهت رشد شرکت	۲۱
۴-۹	تأثیر نرخ ارز بر شرکت	۲۲
۴-۱۰	ارائه و تحلیل نسبت‌های مهم مالی	۲۲
۴-۱۱	جدول نسبت‌های مالی	۲۲



شماره ردیف	شرح	صفحه
۴-۱۱-۱	نسبت جاری	۲۲
۴-۱۱-۲	نسبت آنی	۲۲
۴-۱۱-۳	نسبت بدهی	۲۲
۴-۱۱-۴	دوره وصول مطالبات	۲۳
۴-۱۱-۵	نسبت بدهی به حقوق مالکانه	۲۳
۴-۱۱-۶	نسبت مالکانه	۲۳
۴-۱۱-۷	نسبت بازده سرمایه در گردش	۲۳
۴-۱۱-۸	نسبت حاشیه سود ناویژه	۲۳
۴-۱۱-۹	نسبت سود قبل از کسر مالیات به فروش خالص	۲۳
۴-۱۱-۱۰	نسبت بازده مجموع دارایی‌ها	۲۳
۴-۱۱-۱۱	نسبت بازده حقوق مالکانه	۲۳
۴-۱۲	توصیف پروژه‌های در حال اجرا که به درآمدزایی نرسیده‌اند	۲۴
۴-۱۲-۱	توجیه نوسانات تأخیرات	۲۴
۴-۱۳	تحلیل منافع وجوه حاصل از تأمین مالی	۲۵
۴-۱۴	تصویر وضعیت پنج ساله شرکت	۲۵
۵	مقایسه بودجه و عملکرد	۲۶
۵-۱	شاخص‌ها و معیارهای عملکرد	۲۶
۵-۱-۱	مقایسه بودجه و عملکرد فروش سال جاری و توجیه نوسانات عمده	۲۶
۵-۱-۲	مقایسه بودجه و عملکرد سال مالی منتهی به ۳۰/۰۹/۱۴۰۱	۲۶
۵-۲	ارتباط شاخص‌ها و عملکرد	۲۷
۵-۳	اهم اقدامات انجام شده جهت تحقق شاخص‌های کلیدی	۲۷
۵-۳-۱	اهم اقدامات انجام شده جهت تحقق شاخص فروش	۲۷
۵-۳-۲	اهم اقدامات انجام شده جهت تحقق شاخص اخذ پروانه	۲۷
۵-۳-۳	اهم اقدامات انجام شده جهت تحقق شاخص تعریف پروژه	۲۷
۵-۳-۴	اهم اقدامات انجام شده جهت تحقق شاخص عقد قرارداد	۲۷
۵-۶	توضیح تغییرات مهم در نتایج شاخص‌ها	۲۸
۵-۷	مفاهیم مربوط به سیاست‌های مهم حسابداری، برآوردها، قضاوت‌ها و تأثیرات آنها بر نتایج گزارش شده	۲۸
۶	نتایج عملیات و چشم‌اندازها	۲۹
۷	جمع بندی	۲۹



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 ویژگی‌هایی از قبیل قرار گرفتن در انتهای زنجیره تولید و ارتباط تنگاتنگ با سایر بخش‌های اقتصادی، از ویژگی‌های 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 بخش‌های پیشرو اقتصاد کشور است، رشد آن می‌تواند محرک قابل توجهی برای سایر صنایع کشور و در نتیجه کاهش بیکاری دانست. می‌توان 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 هزینه‌های مسکن از سبد هزینه‌های خانوار، اهمیت و حساسیت آن را دوچندان کرده است.

۱-۲) موضوع فعالیت شرکت

سرمایه‌گذاری در فعالیتهای عمرانی از جمله در زمینه‌های ساخت و ساز واحدهای مسکونی، اداری، خدماتی، بلند مرتبه سازی، انبوه سازی و ... آماده سازی زمین و ساخت و ساز در سایر کاربری‌های 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 می‌نماید.

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 یانصد 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،۹۲۳،۹۹۸،۴۷۲	۶۴.۲۰	۱۳،۷۳۹،۹۹۷،۱۴۰
صندوق سرمایه‌گذاری تدبیر گران فردا	۴۳۹،۵۳۱،۵۶۵	۲.۱۸	۱،۲۸۶،۳۷۸،۱۰۸
گروه توسعه اقتصادی تدبیر	۲۲۵،۱۸۴،۹۷۹	۱.۱۲	۹۵۰،۴۱۳،۲۹۹
صندوق سرمایه‌گذاری لوتوس پارسیان	۳۰۲،۳۲۶،۰۰۰	۱.۵۰	۳۰۵،۵۲۶،۰۰۰
سید PRX	۳۴،۴۰۰،۰۰۰	۱۷.	۲۱۶،۸۰۱،۴۵۷
سایر	۶،۲۰۵،۳۴۵،۹۸۴	۳۰.۸۳	۳،۶۳۱،۶۶۷،۹۹۶
جمع	۲۰،۱۳۰،۷۸۷،۰۰۰	۱۰۰	۲۰،۱۳۰،۷۸۴،۰۰۰



۱-۳-۲) 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 هیأت 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	صمت	تاریخ تصدی	
					از	تا
۱	داود مالکی به نمایندگی از گروه توسعه ساختمان تدبیر	کارشناس حسابداری	عضو هیأت مدیره شرکت آزاد راه تهران شمال	عضو غیرموظف	۱۴۰۲/۰۱/۳۰	هم اکنون
۲	امیرسمود قربانی نیا به نمایندگی از شرکت توسعه و عمران امید	دکتری عمران (تدوین پایان نامه)	سرپرست بهین ساز خلیج فارس عضو هیأت 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 سمید دولت‌نهاد 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 هیأت مدیره شرکت عمران مسکن آریا	عضو غیر موظف هیأت مدیره	۱۴۰۲/۰۱/۳۰	هم اکنون



۱-۳-۳-۲ تغییرات اعضای هیأت مدیره

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

نام و نام خانوادگی	موظف / غیرموظف	جمع خالص دریافتیها (ارقام به میلیون ریال)
داود مالکی (توسعه ساختمان تدبیر)	غیرموظف	۳۷۸
امیرمسعود قربانی نیا (توسعه عمران امید)	موظف	۴,۴۷۷
علی اصغر خورشیدی پاچی (توسعه اقتصادی تدبیر)	موظف	۴,۰۸۳
اکبر سعید دولت آباد (رویا ساختمان آریا)	غیرموظف	۵۷۴
جعفر صادقی (سرمایه گذاری تدبیر)	غیرموظف	۸۸۱
بیوک عباس زاده (توسعه ساختمان تدبیر)	غیرموظف	۲۴



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	چیزان خدمات	مبارزه با پولشویی	استیصال	مدیریت پروژه ها	ارزایی نظام
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 واداری 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 داریا 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 مهري	کارشناس ارشد عمران	معاونت فنی						عضو			
۱۴	فائق رزمپوش	کارشناسی روابط عمومی	مستول دبیرخانه								دبیر	



ردیف	نام و نام خانوادگی	مدرک تحصیلی	سمت در شرکت	اهم سوابق کاری	حسابرسی	انتصابات	ریسک	چیران خدمات	مبارزه یا پولشویی	استهلال	مدیریت پروژه ها	ارزیابی نظام
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 هرماه به شرط برگزاری حداقل دو جلسه در ماه بوده است که صرفاً 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

تهدیدهای کلیدی		فرصت‌های کلیدی	
تعداد زیاد رقبا و چابکی آنها	T_1	امکان تامین املاک و مستغلات و پرداخت عوارض به صورت مدت دار	O_1
کاهش چشمگیر روند معرفی املاک مستعد توسط سازمان اموال و املاک	T_2	قابلیت تهیه عمده مواد و مصالح مؤرد نیاز از ظرفیت‌های داخلی کشور	O_2
اشباع بازار املاک تجاری و اداری	T_3	افزایش تعداد خانوار	O_3
قوانین مالیاتی کشور در صنعت ساختمان	T_4	وجود شرکای توانمند	O_4
قابلیت نقد شوندگی پایین و دوره رکود احتمالی	T_5	کارکنان حرفه‌ای	O_5

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 بر ارزش افزوده
- ۳- قانون کار و آیین نامه های مرتبط از جمله آیین نامه مربوط به حفاظت و بهداشت
- ۴- قانون تامین اجتماعی و آیین نامه های مربوط به آن
- ۵- قوانین و مقررات سازمان بورس و اوراق بهادار 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



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

۱-۴-۳-۱ پیشرفت تکنولوژی

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

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

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

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

۱-۴-۴-۱ روش‌های اجرایی

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 زمین ساخت با هم رقابت کنند.

۱-۴-۴-۲ استفاده از لوازم و مصالح خاص

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

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

۱-۴-۵-۱ برند متقاضی مشارکت در بازار

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

۱-۴-۵-۲ 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.



۲-۲) 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 تلاطم حاکم بر بازار، ثبات ارزش سرمایه شرکت را حفظ نماید.

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

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

اهداف کلان	استراتژی‌های مربوطه	حوزه عملیاتی	برنامه عملیاتی	شاخص کلیدی عملکرد
افزایش ارزش سهام شرکت در بازار نسبت به میانگین صنعت	ارائه طرح و روش‌های فعالیت‌های جدید در بازار	تحقیق و توسعه	تهیه گزارش دوره‌ای امکان‌سنجی فعالیت‌های جدید در شرکت	گزارش سالیانه
			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	جذب شرکای جدید استفاده از روش‌های نوین برنامه‌ریزی جهت افزایش سرعت عملیاتی شرکت	سرمایه‌گذاری	تحقق بودجه خرید زمین	نسبت تحقق بودجه
		مدیریت	اولویت بخشی به جذب شریک جدید در پروژه‌های شرکت	تعداد شریک جدید جذب شده حقیقی و حقوقی
افزایش کیفیت سود شرکت	بررسی آینده پژوهانه صنعت و بازار استفاده از روش‌های بازاریابی مبتنی بر مشخصات اجتماعی جمعیت جامعه هدف	بازاریابی	معرفی شرکای بالقوه جهت شرکت در مزایده‌های آتی	معرفی شریک بالقوه جدید
		مدیریت	کاهش تاخیرات پروژه‌های شرکت مبتنی بر روش‌های جدید برنامه‌ریزی عملیاتی	نسبت کاهش تاخیرات
افزایش شفافیت فعالیت‌های شرکت	افزایش سرعت امور بر اساس توانایی کارکنان چابک‌سازی فعالیت‌های شرکت	مدیریت	برگزاری جلسات هم‌اندیشی کارکنان و مدیران در مورد هم‌افزایی مبتنی بر توانایی کارکنان در امور جاری شرکت	برگزاری جلسات شش ماهه
		تکنولوژی و فناوری اطلاعات	خارج از سرویس نشدن زیر ساخت‌های فناوری اطلاعات شرکت	خارج از سرویس بودن زیر ساخت فناوری اطلاعات
ارتقای بهره‌وری نیروی انسانی	آموزش کارکنان توانمندسازی کارکنان در زمینه نگرش فرآیندی به امور جاری شرکت	منابع انسانی	برگزاری دوره‌های آموزشی اختصاصی شرکت	ساعات آموزش
		مالی	مدیریت تخصیص بودجه دوره مصوب	تخصیص بودجه
		منابع انسانی	ارزیابی عملکرد جامع کارکنان شرکت	ارزیابی
		تحقیق و توسعه	برگزاری دوره‌های مرتبط و حضور در جایزه ملی تعالی سازمانی	نتیجه ارزیابی تعالی
		تحقیق و توسعه	ارائه گزارش عملکرد و اثربخشی فرآیندهای شرکت	گزارش شش ماهه



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

۲-۷-۱ تمرکز بر حجم و کیفیت سود

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

۲-۷-۲ تمرکز بر آموزش کارکنان

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

۲-۷-۳ افزایش شفافیت فعالیت ها

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

۲-۸ مسئولیت های زیست محیطی و اجتماعی شرکت

۲-۸-۱ شرکت با استقرار و پیاده سازی سیستم های مدیریتی $ISO 14001$ و $ISO 45001$ و با استفاده از تکنولوژی های جدید و استفاده از سیستم های مدیریت ساختمان در راستای افزایش انطباق با الزامات و قوانین و مقررات زیست محیطی و کاهش هزینه های نگهداری و صرفه جویی در منابع ساخت و بهره برداری اقدام نماید.

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

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

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

۲-۸-۵ 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 سرمایه گذاری ها

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

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

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

۳) مهمترین منابع، ریسکها و روابط

منابع / موارد	بخش	شرح	مرداد				جمع کل	جمع هر بخش	
			شهریور	مهر	آبان	آذر			
منابع ۱-۳	فروش پروژه های آبی	اجودانیه		۵۴۰,۰۰۰			۵۴۰,۰۰۰	۲,۰۶۶,۳۳۳	
		بيله سحران ۲				۱۵,۰۰۰	۱۵,۰۰۰		
		لطیفی				۵۳,۳۳۳	۵۳,۳۳۳		
		سهم شرکت در کلیه قطعات نهال همدان				۱۲,۰۰۰	۱۲,۰۰۰		
		پاس عظیمیه		۴۰۵,۰۰۰			۴۰۵,۰۰۰		
		الوند				۸۴۱,۰۰۰	۸۴۱,۰۰۰		
	میانگس	جمع کل اسناد دریافتی- غیر از ونک و سنگر	باجسر ۲۱		۲,۰۰۰			۲,۰۰۰	۲,۸۹۷,۷۸۶
			اسناد دریافتی- ونک					۲۶۰,۰۰۰	
			اسناد دریافتی- سنگر					۱,۹۵۰,۰۰۰	
			اسناد دریافتی- سنگر					۲,۰۰۰,۰۰۰	
تهیهات	جمع دریافت های طی دوره	انتشار اوراق اجاره					۲,۰۰۰,۰۰۰	۴,۰۰۰,۰۰۰	
		جمع دریافت های طی دوره					۲,۰۰۰,۰۰۰		
منابع ۲-۳	هزینه اخذ مجوزات و طراحی	مروارید- بخش نقدی عوارض پروانه				۹۵۲,۷۶۶	۹۵۲,۷۶۶	۲,۲۲۲,۰۰۰	
		مروارید- طراحی			۱۰,۰۰۰		۱۰,۰۰۰		
		مروارید- نظارت و بیمه		۶۰۰,۰۰۰			۶۰۰,۰۰۰		
		شاهین- پروانه							
		شاهین مشاور و نظام مهندسی			۱۰,۰۰۰		۱۰,۰۰۰		
		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		
		بوکان- کارگزاری			۱۰,۰۰۰		۱۰,۰۰۰		
		بوکان- طراحی و مکانیک خاک			۲۰,۰۰۰		۲۰,۰۰۰		
		بوکان- پروانه و نظام مهندسی			۲۰۰,۰۰۰		۲۰۰,۰۰۰		
		کوهک- طراحی و مکانیک خاک و ناظر			۸,۰۰۰		۸,۰۰۰		
		چابکسر- پروانه و طراحی							
		اسلامشهر- پروانه و مشاور					۳۵,۰۰۰		
		استاد نظر- آقاله							
	استاد نظر- پروانه								
	اولیایی- برورسانی پروانه و بیمه					۴,۰۰۰			
	آبادانا ۱-۲- عوارض صدور پروانه					۱۳۰,۰۰۰			
	آبادانا ۱-۲- مشاور طراحی، نظارت، مکانیک خاک و مجری			۱۰,۰۰۰		۱۰,۰۰۰			
	فرید- طراحی و مکانیک خاک			۳,۰۰۰		۳,۰۰۰			
	طراحی و عوارض پروژه زنجان شمالی			۴,۰۰۰		۴,۰۰۰			
	کارگزاری دستور نقشه آبادانا ۳ و ۴					۱۰,۰۰۰			
	آبادانا ۳-۴- مشاور طراحی، نظارت، مکانیک خاک و مجری			۱۰,۰۰۰		۱۰,۰۰۰			
	آبادانا ۱-۲- عوارض صدور پروانه					۱۳۰,۰۰۰			
	ارارات- هزینه ساخت مازاد بر رقم دریافتی از هلدینگ			۲۰,۰۰۰		۲۰,۰۰۰			
	گفتی- حسن انجام کار و تسویه بیمه انکار								
	برزیل- تسویه قطعی و ناظر					۵,۰۰۰			
	کلبانی- هزینه ساخت پله فرار			۳,۵۰۰		۳,۵۰۰			
	لاله صدر- هزینه فضای سبز خشک شدن درخت								
	فرید- ساخت			۲۰,۰۰۰		۲۰,۰۰۰			
	هزینه های ساخت و پایان کار	هزینه های نادرسر و حق الوکاله					۱۰,۰۰۰	۱۵۶,۵۰۰	
سایر پرداختهای پیش بینی نشده پروژه ها						۱۰,۰۰۰			
حقوق، مالیات و بیمه پرسنل						۲۴,۰۰۰			
مالیات ۹۸						۲۴,۰۰۰			
مالیات نقل و انتقال ۱۴۰۰						۲۰,۰۰۰			
سایر	برآورد مالیات عملکرد ۱۴۰۰					۱۰۰,۰۰۰	۱,۰۰۰,۰۰۰		
	اقساط وام های اخذ شده قبلی					۴۷,۱۹۸			
	برآورد اقساط وام های جدید و اوراق اجاره					۲۴,۰۰۰			
	برآورد اقساط وام های اخذ شده قبلی					۹,۶۶۷			
خرید زمین آبی	برداشت سود سهام سایر سهامداران ۱۴۰۱					۱۰,۰۰۰	۲,۶۳۰,۰۰۰		
	برداشت سود سهام به هلدینگ ۱۴۰۱					۱۰,۰۰۰			
	برداشت سود سهام به گروه اقتصادی ۱۴۰۱					۲۸۰,۰۰۰			
	برداشت سود سهام صندوق ها (۱۴۰۱)					۶۰۰,۰۰۰			
	اسناد پرداختی (غیر از پرداختی به سازمان اموال و املاک)								
	برداشت به سازمان اموال و املاک					۶۵۰,۰۰۰			
درصد نقدی خرید زمین جدید از ستاد									
جمع کل پرداختها						۶,۹۳۹,۷۰۱	۲,۷۹۴,۰۵۸		
موجودی اول دوره						۲,۷۹۹,۶۴۰			
مانده						۲,۷۹۴,۰۵۸			



تجزیه و تحلیل کفایت ساختار سرمایه شرکت

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

۳-۴ سرمایه انسانی و فکری شرکت

شرکت بهساز کالانه تهران در ساختار خود از رده کارشناسی به بالا و در تمام پستهای سازمانی از کارکنان با تحصیلات بالا استفاده می نماید. شرکت در دوره مالی ۵ ساله نسبت به تهیه برنامه استراتژی و نقشه راه اقدام می نماید و در طول مدت.

اجرا نسبت به بازگویی و بهینه سازی آن اقدام می نماید تمام این فعالیتها بر اساس توان فکری و انسانی موجود در شرکت انجام می شود.

۳-۵ مشارکت کارکنان

مشارکت کارکنان در امور شرکت در بالاترین سطح خود قرار دارد. مدیریت شرکت با پیروی از استانداردهای بین المللی و شرکت در برنامه ارزیابی توانی سازمانی در نظر دارد با استفاده از روش های علمی به صورت مداوم بر مشارکت کارکنان اضافه نماید.

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

۳-۶ ریسک های اصلی شرکت

۳-۶-۱ ریسک نوسانات نرخ بهره

به طور کلی نوسانات نرخ بهره که در نتیجه انجذاب سیاستهای پولی در کشور و دستورالعمل های بانک مرکزی به شبکه بانکی کشور رخ می دهد، بر عملکرد و سودآوری شرکتها تاثیر گذار خواهد بود. یکی از منابع در دسترس شرکتها، تسهیلات مالی می باشد.

افزایش مرتبط با نیاز به اخذ تسهیلات موجب افزایش ریسک ناشی از نوسانات نرخ بهره و در نتیجه افزایش هزینه های مالی شده و متعاقباً بر سود قابل تقسیم تاثیر خواهد بود.

۳-۶-۲ ریسک نرخ تورم

با توجه به اینکه واحدهای ساختمانی از طریق عقد قرارداد با طرف مشارکت احداث می گردد و آورده شرکت صرفاً زمین است، لذا تغییرات تورم بر تعیین درصد سهام شرکت اثر می گذارد. به دلیل عدم امکان برآورد تعیین سهم تورم بر هزینه ساخت یا زمین، پیش بینی

تغییرات سهام شرکت 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.



3-8-1 جدول کمیته ریسک شرکت

ردیف	شرح ریسک	روشهای پوشش ریسک	اقدامات انجام شده	برنامه های آتی
1	امکان وجود مدارش، بروز مشکلات حقوقی و یا کاربری در املاک غیربندری شده از سازمان امورای املاک ستاد اجرایی فرمان امام (ره) و سایر تاسیسات کنندگان	• اخذ استعلامات ثبتی و استفاده از مشاوره حقوقی پیش از خرید • انتقال تعهدات ناشی از مشکلات ذکر شده به فروشندگان در مجامع نامه ها • بازدید میدانی از املاک معرفی شده جهت اطمینان از عدم وجود مشکلات ذکر شده در شرح ریسک	• در سپاه نامه های خرید املاک از سازمان امورای املاک و پیش بینی گردیده که در صورت عدم رواج تصرف ، وجود مشکلات حقوقی املاک غیربندری 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
2	وجود بهره های رکود در بازار مسکن و عدم تحقق برنامه های آتی شرکت تبدیل تاسیسات حاصل از قیمت مسکن ، نوسانات نرخ تورم، نرخ بهره ، نرخ ارز و قیمت مصالح	• تغییر روش نرخ گذاری املاک قابل فروش (تنبیه قیمت کمیسیون می گردد) • تغییر شرایط فروش پروژه ها از مزایده به کمیسیون سلاکری ای و کاهش ریسک خریداران ریسک عدم برنده شدن در مزایده و کاهش ارزش ریال تضمین شده برای شرکت در مزایده) • بازرسی مستمر • تسهیل شرایط فروش • حضور در پروژه های با موفقیت مناسب چند ماهی • بررسی امکان فروش نهایی 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 تضمین منابع کوتاه مدت و سرمایه در گردش در دوره های رکود • معرفی اکثریت پروژه های شرکت به صورت مشارکتی (بدون تعهد) و انتقال ریسک های مزبور به شرکای سازنده • مطالبات اقتصادی بازار مسکن	• انجام بازارهای منظم جهت بهبود بخشیدن به پروژه ها • تغییر شرایط فروش بر اساس شرایط بازار • فروش گواچ پروژه های مسکونی، اجاره ای و تجاری • متناسب با شرایط بازار مسکن حضور در شهرها و استان های دیگر • متنوع سازی محصولات شرکت نظر کیفیت ساخت متراژ و کاربری جهت عرضه به بازار • متنوع سازی شرایط فروش در پروژه های با مبلغ بالا (بخشی تقویتی نقدی و تسلیتی) • معرفی اکثریت پروژه های شرکت به صورت مشارکتی (بدون تعهد) و انتقال ریسک های مزبور به شرکای سازنده • رصد گزارشات بانک مرکزی و مرکز آمار ایران در خصوص معاملات بازار مسکن • رصد شرایط فروش ربا از طریق بررسی آگهی های منتشر شده در روزنامه های کثیرالانتشار و شبکه های اجتماعی	• تغییر روش نرخ گذاری املاک قابل فروش (تنبیه قیمت کمیسیون به پایه مزایده که بر اساس کارشناسی تعیین می گردد) • تغییر شرایط فروش پروژه ها از مزایده به کمیسیون سلاکری ای و کاهش ریسک خریداران ریسک عدم برنده شدن در مزایده و کاهش ارزش ریال تضمین شده برای شرکت در مزایده) • استفاده از نظر کارشناسان این حوزه • بررسی آگهی های منتشر شده در روزنامه های کثیرالانتشار و شبکه های اجتماعی
3	حضور رقبای جدید در بازار	• مقایسه شرایط فروش با رقبای • استفاده از روشهای نوین تبلیغاتی	• مقایسه شرایط فروش با رقبای • استفاده از روشهای نوین تبلیغاتی	• مقایسه شرایط فروش با رقبای • استفاده از روشهای نوین تبلیغاتی
4	عدم ساخت مسکن متناسب با نیازهای هر منطقه	• تهیه گزارش مطالعه بازار دقیق جهت انتخاب حداکثری با مشخصات مورد نیاز منطقه	• انجام مطالعات دقیق و مستر • جهت کشف نیاز روز منطقه و پیشنهاد متناسب با منطقه	• انجام مطالعات دقیق و مستر • جهت کشف نیاز روز منطقه و پیشنهاد متناسب با منطقه
5	همسو نبودن قوانین و سیاست های ارگان ها و ادارات دولتی مرتبط با صنعت ساختمان	• مطالعات قوانین و دستورالعمل های مرتبط با صنعت ساختمان	• مطالعات قوانین و دستورالعمل های مرتبط با صنعت ساختمان	• مطالعات قوانین و دستورالعمل های مرتبط با صنعت ساختمان
6	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 محرمه جهت مناقصات و حذف پیشنهادات خارج از بازه مشخص شده • اخذ تضمین کفالی از شرکا • پیش بینی اخذ جریمه تاخیر موثر در قرارداد های مشارکت • تهیه لیست از سازندگان خوشنام هر منطقه و دعوت از آنها جهت شرکت در مناقسه	• اصلاح شیوه نامه فنی ارزیابی شرکا و تعیین پارامترهای ساخت گزافه تر در انتخاب شرک • انعقاد لیست نام سازندگان خوشنام هر منطقه • بازدید از پروژه های معرفی شده • انعقاد لیست نام سازندگان خوشنام هر منطقه و دعوت از آنها جهت شرکت در مناقسه	• تهیه لیست نام سازندگان خوشنام هر منطقه و دعوت از آنها جهت شرکت در مناقسه
7	انتیاع بازار املاک تجاری در برخی مناطق	• حضور در بازار املاک مسکونی • تهیه گزارش مطالعه بازار دقیق جهت بررسی • عدم خرید املاک با کاربری تجاری	• حضور در بازار املاک مسکونی • تهیه گزارش مطالعه بازار دقیق جهت بررسی • عدم خرید املاک با کاربری تجاری	• حضور در بازار املاک مسکونی • تهیه گزارش مطالعه بازار دقیق جهت بررسی • عدم خرید املاک با کاربری تجاری
8	کاهش چشمگیر روند معرفی املاک مستعد از سوی سازمان امورای و املاک ستاد اجرایی فرمان امام (ره)	• پیش بینی تضمین املاک غیر ستادی • پیش بینی نقدینگی لازم برای خرید املاک غیر ستادی • پیگیری املاک با املاک مستعد غیر ستادی • تغییر استراتژی های شرکت • رسوخ شرکت به بازار های مولوی از جمله شرکت در پروژه های بهسازی مشارکتی ...	• در راستای پوشش بخشی از ریسکهای نامشخص املاک متکاملاتی با سازمان امورای و املاک ستاد اجرایی فرمان امام (ره) انجام گردیده است	• رسوخ شرکت به بازار های مولوی از جمله شرکت در پروژه های بهسازی مشارکتی ...
9	عدم تطبیق کیفیت محصولات تولید شده با استانداردهای مورد نظر	• استفاده از مواد و مصالح شناخته شده و دارای استاندارد فرمولیت کالا توسط بخش نظارت و اجرا	• تمامی روش های پوشش ریسک اجرا میشوند	• تمامی روش های پوشش ریسک اجرا میشوند
10	ریسک عدم ایفای تعهدات طرفهای قرارداد که منجر به زیان مالی برای شرکت شود مانند ورشکستگی و ناتوانی مالی شرکا، در تضمین هزینه های پروژه	• بررسی صلاحیت مالی و انجام معامله با طرف قراردادهای (شرکا) مستر • تهیه لیست سپاه از افراد سابقه نامناسب • اخذ وثیقه کفالی از شرکا • خرید قانسیم شرک در صورت عدم توانایی ساخت با جایگزینی شرک جدید • پیش بینی مخاطرات در قرارداد ها	• تمامی روش های پوشش ریسک اجرا میشوند	• تمامی روش های پوشش ریسک اجرا میشوند
11	ریسک عدم ایفای تعهدات خریداران در انجام تعهدات	• عدم انتقال سند مالکیت تا زمان تسویه کامل قراردادهای فروش • پیش بینی تعهدات لازم در جهت جبران ضرر و زیان مالی ناشی از عدم ایفای تعهدات خریداران مسکن در قرارداد	• تمامی روش های پوشش ریسک اجرا میشوند	• تمامی روش های پوشش ریسک اجرا میشوند
12	کاهش جریان نقدی ورودی و تخصیص سرمایه در گردش	• پیشگیری 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 تسلیت به ساخت پروژه های زود بازده	• تمامی روش های پوشش ریسک اجرا میشوند	• تمامی روش های پوشش ریسک اجرا میشوند
13	قوانین و مقررات بانکی هسته و غیر متصاف پذیر در ارائه تسهیلات بانکی به خریداران مسکن	• انعقاد قرارداد های اعتباری بلند مدت با بانکها و استفاده از تعهدات به خریداران • پیش بینی اثرات مالیاتی در بودجه	• تمامی روش های پوشش ریسک اجرا میشوند	• تمامی روش های پوشش ریسک اجرا میشوند
14	اصلاحیه جدید قانون مالیاتهای مستقیم و احتمال جریمه 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	• تمامی روش های پوشش ریسک اجرا میشوند	• تمامی روش های پوشش ریسک اجرا میشوند
15	تقسیم حداکثری سود شرکت به سهامداران و کاهش منابع نقدی شرکت	• به منظور جلوگیری از خروج نقدینگی جهت مدیریت پیشنهاد افزایش سرمایه از محل سود انباشته را به مجمع عمومی ارائه دهد • انعقاد با هلدینگ مبنی بر تقسیم سود کمتر در مجمع عمومی عادی سالانه • تسویه سود سهام سنواتی هلدینگ از محل واگذاری املاک	• تمامی روش های پوشش ریسک اجرا میشوند	• تمامی روش های پوشش ریسک اجرا میشوند



ردیف	شرح ریسک	روشهای پیشگیری	اقدامات انجام شده	وضعیت ریسک	تاریخ
۱۶	خطر پیش شخصی و ربا با بهای تمام شده پیمان تر در برعهده ی ساخت پروژه ها (پروژه های پیمانکاری)	روشهای پیشگیری ریسک	کاهش بهای تمام شده با تمرکز بر افزایش بهره وری	ریسک	۱۶
۱۷	انجام عملیات با ابزار دستخراشه	اجرای کامل قانون مجوزها با پوشش	اجرای کامل قانون مجوزها با پوشش	ریسک	۱۷
۱۸	عدم تعیین منابع انسانی	برگزاری دوره های آموزشی مناسب و جذب افراد با صلاحیت	برگزاری دوره های آموزشی مناسب و جذب افراد با صلاحیت	ریسک	۱۸
۱۹	عدم رعایت HSE در کارگاههای ساختمانی از جمله مدیریت منابع، آلودگی محیط زیست و ...)	نظارت بر شرکت سازنده در بکارگیری نیروهای HSE در پروژه ها در قالب قرارداد نظارت بر شرکت سازنده در بکارگیری تامین الزامات HSE در پروژه ها در قالب قرارداد متکلی راجع 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 شرکت و پیمانکاران	همه چیز طبق برنامه 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 شرکت در این حوزه شرکت مدیران پروژه در دوره های آموزشی HSE به منظور کنترل و پایش الزامات HSE در پروژه ها توسط شرکت و پیمانکاران	ریسک	۱۹
۲۰	عدم رعایت پوشش ایمنی مناسب پروژه ها	الزام شرکتی سازنده در قرارداد مشارکت به تهیه بیمه نامه تمام خطر	الزام شرکتی سازنده در قرارداد مشارکت به تهیه بیمه نامه تمام خطر	ریسک	۲۰
۲۱	عدم رعایت استانداردهای موجود در طراحی و تهیه نقشه های پروژه	کنترل فنی نقشه های اجرایی توسط مهندسین محرب و متخصص	کنترل فنی نقشه های اجرایی توسط مهندسین محرب و متخصص	ریسک	۲۱
۲۲	کاهش بهره های اجرایی در تهران و افزایش پروژه های شهرستانها	تعمیر پروژه های جدید در تهران پیگیری مستمر جهت فعال نمودن پروژه های راکد تهران خرید املاک مناسب در تهران	تعمیر پروژه های جدید در تهران پیگیری مستمر جهت فعال نمودن پروژه های راکد تهران خرید املاک مناسب در تهران	ریسک	۲۲
۲۳	انجام بررسیهای تکمیلی در مورد وصل انجام کار و بررسی شرایط جوی و زیرساختی (ژئوتکنیک زیر بنایی) تاسیسات رو پتانسی (بررسی راههای دسترسی و امنیت محل انجام	کنترل ایمنی استخدام های تکمیلی از تمامی نهاد های زیرمجموعه اجرایی و انتظامی اشخاص (شرکت نفت گاز، پتروشیمی، نیرو، وزارت اطلاعات، سپاه، وزارت دفاع) توسط شهرداری بهمنون سرتوی امر ساخت و ساز و صدور پروانه در زمان صدور پروانه ساخت	کنترل ایمنی استخدام های تکمیلی از تمامی نهاد های زیرمجموعه اجرایی و انتظامی اشخاص (شرکت نفت گاز، پتروشیمی، نیرو، وزارت اطلاعات، سپاه، وزارت دفاع) توسط شهرداری بهمنون سرتوی امر ساخت و ساز و صدور پروانه در زمان صدور پروانه ساخت	ریسک	۲۳
۲۴	ریسک ساخت ۴ ساختمان 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 پیش های تولیدی مواد و مصالح ساختمانی	ورود به بورس کالا و پیش بینی خرید مصالح در پروژه های پیمانکاری پیشنهاد به گروه توسعه اقتصادی تدبیر جهت سرمایه گذاری در پیش های تولیدی مواد و مصالح ساختمانی	ریسک	۲۴
۲۵	سهام بالای املاک دارای محدودیت در ساخت، در سید زینبهای شرکت	پیش خرید مواد مصالح بصورت مجاز با املاک موجود محدودت املاک دارای محدودیت در ساخت به سازمان امور املاک و دریافت ملک موضوع به نرخ زمان خرید املاک موجود گسترش دامنه بازرگانی و مواجهه املاک مزبور با املاک مساندر جهت ساخت	پیش خرید مواد مصالح بصورت مجاز با املاک موجود محدودت املاک دارای محدودیت در ساخت به سازمان امور املاک و دریافت ملک موضوع به نرخ زمان خرید املاک موجود گسترش دامنه بازرگانی و مواجهه املاک مزبور با املاک مساندر جهت ساخت	ریسک	۲۵
۲۶	ریسک شیوع ویروس کرونا	نظارت بر اجرای پروتکل های بهداشتی توسط ترابری سازنده در کارگاههای ساختمانی هواپام به کارگیری ماسک و کلاه ایمنی	نظارت بر اجرای پروتکل های بهداشتی توسط ترابری سازنده در کارگاههای ساختمانی هواپام به کارگیری ماسک و کلاه ایمنی	ریسک	۲۶
۲۷	ریسک تحویل تا مناسب از اطلاعات اکتفا شده	رعایت الزامات مستورالعمل اکتفا اطلاعات سازمان بورس و اوراق بهادار ارسال گزارشات تهیه شده بر اساس استانداردهای حسابداری نظارت بیشتر مدیریت بر فعالیتها مستخرج در گزارشات منتشره	رعایت الزامات مستورالعمل اکتفا اطلاعات سازمان بورس و اوراق بهادار ارسال گزارشات تهیه شده بر اساس استانداردهای حسابداری نظارت بیشتر مدیریت بر فعالیتها مستخرج در گزارشات منتشره	ریسک	۲۷



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.



۳-۱۲ تغییرات در کارکنان و مدیران اصلی شرکت

در دوره جاری آقای داوود مالکی بعنوان عضو غیر موظف هیات مدیره جایگزین آقای بیژن بیژن (فرزاد) (پدر) گردید

۳-۱۴ تغییر در الگوی خرید مشتریان

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

۳-۱۵ جایگاه شرکت در صنعت، وضعیت و ریسک رقابت

شرکت در دوره مالی مورد گزارش در بین شرکت‌های فعال در این صنعت و همچنین در بین شرکت‌های بورسی این صنعت به ترتیب با فروش معادل مبلغ ۵/۸۵۵ میلیارد ریال در رده دوم از لحاظ مبلغ فروش قرار دارد.

رتبه	نام شرکت	فروشهای عملیاتی	
		شش ماهه ۱۴۰۲	شش ماهه ۱۴۰۱
۱	تاپد	۱۶,۳۶۹,۱۴۱	۱۴,۰۹۴,۲۶۲
۲	نیسان	۵,۸۵۵,۴۶۲	۱,۵۵۳,۳۳۱
۳	تفرس	۴,۰۸۵,۱۹۷	۱۸۲,۴۰۵
۴	نمکن	۷۱۴,۳۰۴	۴۶۵,۳۲۱
۵	والتر	۴۳۷,۸۵۵	-۲۷,۴۴۸
۶	تشرق	۳۱۴,۴۴۲	۶۴۹,۰۸۳
۷	ناخت	۲۵۹,۴۳۲	۵۲۰,۵۵۰
۸	وساخت	۱۶۷,۰۵۶	۱۸۴,۱۴۵
۹	نمشاد	۷۶,۰۸۶	-۸۱,۸۷۹

با توجه به نوع فعالیت در بازار ساختمان مبتنی بر اهمیت فوق‌العاده سرمایه‌گذاری نقد یا تهاتری 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، بهر مندی از نیروی متخصص، حضور در بازار بورس و امکان استفاده از معاملات تهاتری، 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 یازاریابی متناسب و مبتنی بر جریان مالی شرکت، نسبت به مدیریت ریسک رقابت و کنترل وضعیت فروش و درآمد اقدام نماید.

۳-۱۶ تغییرات در ظرفیت ساخت و ساز

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

شرح	تولید شده طی دوره
متراز تولید شده طی دوره	۹,۶۶۶

۳-۱۷ دعوای حقوقی له یا علیه شرکت و اثرات ناشی از آن

ردیف	موضوع (خواست یا شکایت)	تاریخ دعوی	له	مرجع رسیدگی	ارزش دعوای (میلیون ریال)	آخرین وضعیت رسیدگی (رای صادره)	خلاصه ای از رای صادره	توضیحات
۱	خلع بد	۱۳۹۹	له (خواهان)	دادگاه عمومی		اجرائیه		شماره پرونده خلع بد علیه آقایان سید علی محمد و سید علی محمد شماره ۱۳۹۸/۷۳۰ مورخ ۲۰۰۵/۲۰
۲	اعتراض ثالث اصلی	۱۴۰۱	له (خواهان)	دادگاه عمومی		تجدیدنظر		بابت فروش پروژه البرز طبق بیه نامه شماره ۳۰۲۹ مورخ ۹۸۰/۷/۲۳ به شرکت پالایش پارسین سپهر
۳	مطالبه وجه	۱۳۹۱	له (خواهان)	دادگاه عمومی	۹,۰۰۰	اجرای احکام		
۴	تایید فسخ قرارداد	۱۴۰۱	له (خواهان)	دادگاه عمومی		بدوی		
۵	اثبات وقوع بیه	۱۴۰۲	له (خواهان)	دادگاه عمومی	۵۰,۰۰۰	بدوی		
۶	مطالبه قرض الحسنه	۱۴۰۱	له (خواهان)	دادگاه عمومی	۹۴,۴۰۰	تجدیدنظر		
۷	تایید فسخ بیه	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 قرض الحسنه قراردادی و مطالبه قرض الحسنه شهرتاری	۱۴۰۱	له (خواهان)	دادگاه عمومی		قطعی		
۱۲	فسخ قرارداد فروش	۱۴۰۱	له (خواهان)	دادگاه عمومی		تجدیدنظر		
۱۳	فسخ قرارداد مشارکت	۱۴۰۱	له (خواهان)	دادگاه عمومی		بدوی		

ردیف	موضوع (خواست یا شکایت)	تاریخ دعوی	علیه	مرجع رسیدگی	ارزش دعوای (میلیون ریال)	آخرین وضعیت رسیدگی (رای صادره)	خلاصه ای از رای صادره	توضیحات
۱	مطالبه قرض الحسنه قراردادی	۱۴۰۱	علیه (خوانده)	دادگاه عمومی		تجدیدنظر		
۲	قرارداد بر اینانی تمهیدات 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 بیه نامه شماره ۳۰۲۹ مورخ ۹۸۰/۷/۲۳ به شرکت پالایش پارسین سپهر
۴	ابطال رای داور	۱۴۰۱	علیه (خوانده)	دادگاه عمومی		تجدیدنظر		بابت فروش پروژه البرز طبق بیه نامه شماره ۳۰۲۹ مورخ ۹۸۰/۷/۲۳ به شرکت پالایش پارسین سپهر
۵	ابطال رای داور	۱۴۰۱	علیه (خوانده)	دادگاه عمومی		تجدیدنظر		بابت فروش پروژه البرز طبق بیه نامه شماره ۳۰۲۹ مورخ ۹۸۰/۷/۲۳ به شرکت پالایش پارسین سپهر
۶	ابطال رای داور	۱۴۰۱	علیه (خوانده)	دادگاه عمومی		تجدیدنظر		بابت فروش پروژه البرز طبق بیه نامه شماره ۳۰۲۹ مورخ ۹۸۰/۷/۲۳ به شرکت پالایش پارسین سپهر
۷	ابطال رای داور	۱۴۰۱	علیه (خوانده)	دادگاه عمومی		تجدیدنظر		بابت فروش پروژه البرز طبق بیه نامه شماره ۳۰۲۹ مورخ ۹۸۰/۷/۲۳ به شرکت پالایش پارسین سپهر
۸	الزام به اینانی تمهیدات و مطالبه وجه	۱۴۰۲	علیه (خوانده)	دادگاه عمومی		قطعی		

۴ نتایج عملیات و چشم‌اندازها

۴-۱ مهم ترین معیارها و شاخص‌های عملکرد برای ارزیابی عملکرد واحد تجاری در مقایسه با اهداف اعلام شده

۴-۱-۱ نمایه فعالیت شرکت هر سال جاری مالی

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



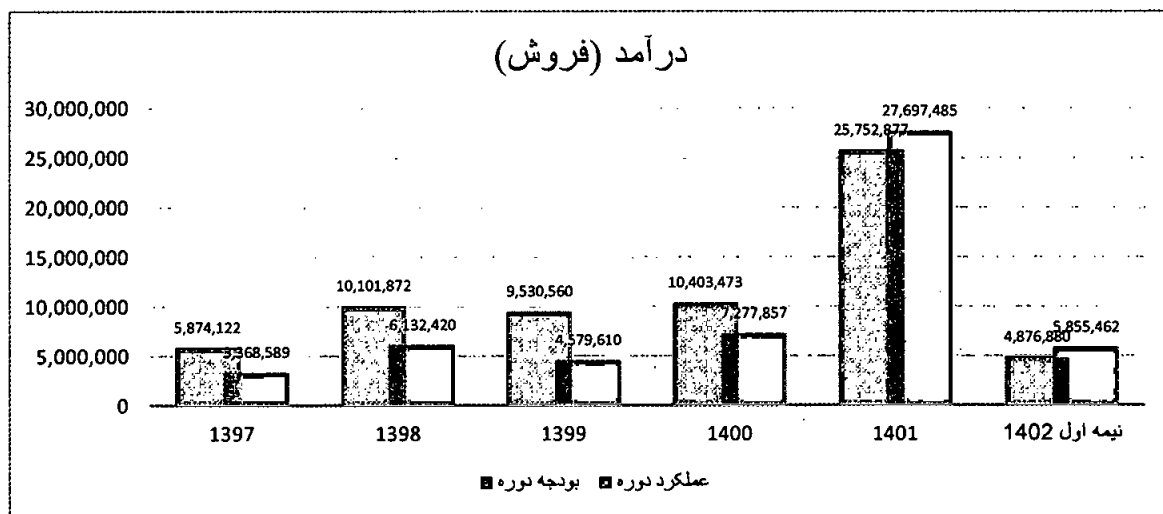
۴-۱-۲) تحقق نمایه اهداف

ردیف	سرفصل موضوعی	عنوان شاخص	واحد سنجش	بودجه دوره	عملکرد دوره	درصد تحقق بودجه دوره
۱	شاخص های ریالی	درآمد	میلیون ریال	۴,۸۷۶,۸۸۰	۵,۸۵۵,۴۶۲	۱۲۰٪
۲		سود ناخالص	میلیون ریال	۳,۱۲۲,۹۳۱	۴,۸۹۵,۳۲۰	۱۵۷٪
۳		سود خالص	میلیون ریال	۲,۱۳۰,۷۱۶	۴,۵۷۸,۴۹۳	۲۱۵٪
۴		سزانه سود خالص	میلیون ریال	۴۰,۲۰۲	۱۰۴,۰۵۷	۲۵۹٪
۵		سرمایه گذاری	میلیون ریال	۳,۳۵۸,۱۱۶	۹,۳۵۵,۲۱۶	۲۷۹٪
۶		دارایی ها	میلیون ریال	۶۴,۱۴۰,۷۱۵	۶۰,۰۹۲,۹۹۷	۹۴٪
۷		بدهی ها	میلیون ریال	۳۵,۱۹۷,۸۴۲	۲۴,۲۸۰,۸۳۱	۶۹٪
۸		حقوق صاحبان سهام	میلیون ریال	۲۸,۹۴۲,۸۷۳	۳۵,۸۱۲,۱۶۶	۱۲۴٪
۹	نسبت های مالی	نسبت سود عملیاتی به فروش	درصد	۶۲٪	۸۲٪	۱۳۳٪
۱۰		نسبت جاری	مرتب	۱۸۳٪	۲۷۵٪	۱۵۰٪
۱۱		بازده حقوق صاحبان سهام	درصد	۸.۱۱٪	۱۳٪	۱۶۰٪
۱۲		بازده دارائی ها	درصد	۳.۸۹٪	۸٪	۲۰۶٪
۱۳		دوره وصول مطالبات	روز	۱۶۶۱	۴۶۸	۲۸٪
۱۴		کیفیت سود عملیاتی	درصد	۱۶٪	۱۵٪	۹۶٪
۱۵		ایفای تعهدات	پرداخت سود سهام	میلیون ریال	۱,۵۰۰,۰۰۰	۴۴۶,۶۰۵
۱۶	تسویه بدهی به سازمان اموال		میلیون ریال	۶۲۲,۰۰۰	۴۹۶,۳۳۴	۸۰٪
۱۷	پرسنلی	تعداد کارکنان در پایان دوره	نفر	۵۳	۴۴	۸۳٪
۱۸		سزانه هزینه پرسنلی	میلیون ریال	۳۱,۹۳۹	۳۲,۱۳۶	۱۰۱٪
۱۹		تحصیلات کارکنان	مرتب	۱۶.۱	۱۶.۰۲	۱۰۰٪
۲۰		میانگین سن کارکنان	سال	۴۲.۱	۴۰.۸	۹۷٪



ردیف	سرفصل موضوعی	عنوان شاخص	واحد سنجش	بودجه دوره	عملکرد دوره	درصد تحقق بودجه دوره
۲۲	شاخص های مترازی	مترازی تعریف پروژه	مترمربع	۸۱,۰۰۰	۱۴۰,۴۱۸	۱۷۳٪
۲۳		مترازی انعقاد قرارداد	مترمربع	۵,۰۰۰	۷۳,۴۰۳	۱۴۶۸٪
۲۴		مترازی اخذ پروانه	مترمربع	۸,۰۰۰	۱۰,۰۵۹	۱۲۶٪
۲۵		مترازی شروع عملیات اجرایی	مترمربع	۱۸,۰۰۰	۱۲۹۲۸	۷۲٪
۲۶		تعداد پروانه اخذ شده	مترمربع	۴	۲	۵۰٪

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 دوره‌های قبلی

وضعیت مالی شرکت در دوره جاری تغییر قابل ملاحظه ای داشته که نسبت بدهی‌های شرکت به دارایی‌ها در مقایسه با سال قبل افزایش داشته که با توجه به شرایط تورمی حاکم در کشور مناسب می‌باشد 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.

4-4) تحلیل ارتباط چشم‌انداز شرکت با اهداف و معیارهای مالی و غیر مالی

چشم‌انداز 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 رده‌بندی که توسط سازمان مدیریت صنعتی و به صورت سالیانه انجام می‌شود، شرکت‌های حاضر در بازار عمومی ایران و حاضر در بازار تخصصی صنعت ساختمان را رده‌بندی می‌نماید. شرکت در رده بندی سال گذشته با فروش بالغ بر ۷۲۷ میلیارد تومان (صورت‌های مالی منتهی به ۱۴۰۰/۰۹/۳۰) در جایگاه ۲۸۳ قرار گرفت.



۴-۵ بررسی و تحلیل عملکرد واقعی با بودجه

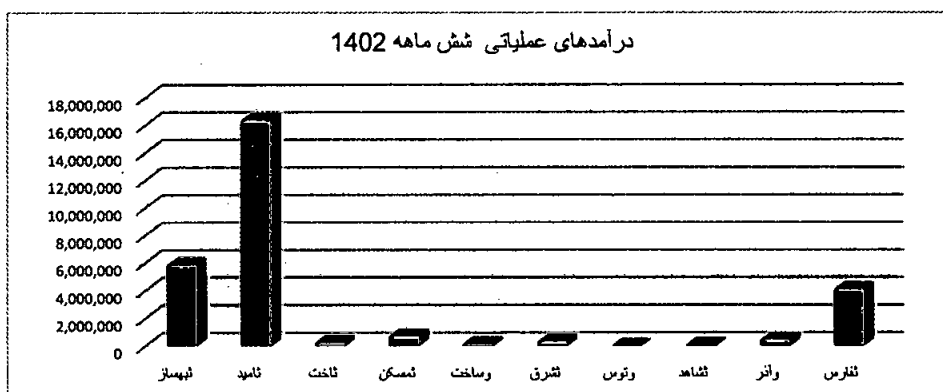
۴-۵-۱ مقایسه عملکرد ریالی و مترازی سال جاری و عملکرد ریالی و مترازی سال قبل و توجیه نوسانات عمده

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

ردیف	شرح	نیمه اول سال ۱۴۰۱		نیمه اول سال ۱۴۰۲	
		بودجه	عملکرد	بودجه دوره	عملکرد
۱	فروش ریالی	۵,۰۴۳,۸۲۰	۱,۵۵۳,۳۳۱	۴,۸۷۶,۸۸۰	۵,۸۵۵,۴۶۲

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

۴-۶ مقایسه عملکرد شرکت با منابع بیرون سازمانی



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)	.
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 پروژه ها از طریق استفاده از تکنولوژی‌های نوین، میزان تولید خویش را افزایش دهد.



۴-۹ تأثیر نرخ ارز بر شرکت

دوره مزبور نشان می دهد چند روز طول می کشد تا مطالبات ناشی از فروش وصول گردد با عنایت به وصول مطالبات سررسید گذشته در سال

۴-۱۰ ارائه و تحلیل نسبت های مهم مالی

تغییرات	۱۴۰۱/۰۳/۳۱	۱۴۰۲/۰۳/۳۱	نسبت	
۴۲٪	۲۳۳٪	۲۷۵٪	نسبت جاری	۱
۴۴٪	۴۵٪	۸۹٪	نسبت آنی	۲
۱٪	۳۹٪	۴۰٪	نسبت بدهی	۳
(۷۵)	۵۴۳	۴۶۸	دوره وصول مطالبات	۴
۴٪	۶۴٪	۶۸٪	نسبت بدهی به حقوق مالکانه	۵
(۱٪)	۶۱٪	۶۰٪	نسبت حقوق مالکانه	۶
۱۱٪	۶٪	۱۷٪	نسبت بازده سرمایه در گردش	۷
(۴٪)	۸۸٪	۸۴٪	حاشیه سود ناویژه	۸
۲٪	۸۵٪	۸۶٪	نسبت سود قبل از کسر مالیات به فروش خالص	۹
۵٪	۴٪	۹٪	بازده مجموع دارایی ها	۱۰
۱۰٪	۵٪	۱۵٪	نسبت بازده حقوق مالکانه	۱۱

۴-۱۱ جدول نسبت های مالی

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

۴-۱۱-۱ نسبت جاری

این نسبت سنجش توانایی واحد تجاری در پرداخت تعهدات کوتاه مدت شرکت را نشان می دهد. که نسبت به سال قبل تفاوت قابل ملاحظه ای نداشته است. بالا بودن این نسبت به دلیل خرید املاک مستعد جهت ساخت بصورت تعهدی در دوره اخیر و دوره مشابه سال قبل بوده است که تعهدات مرتبط با آن در بلند مدت طبقه بندی گردیده است.

۴-۱۱-۲ نسبت آنی

این نسبت توانایی انجام تعهدات واحد تجاری را بدون فروش موجودی املاک و پروژه ها و بدون مستهلک کردن پیش پرداخت ها بیان می نماید که با توجه به افزایش موجودی املاک در دوره جاری، این نسبت با افزایش مواجه بوده است.

۴-۱۱-۳ نسبت بدهی

این نسبت نشان می دهد در مقابل دارایی ها چند درصد بدهی ایجاد گردیده است که با عنایت به توضیحات بند ۱ (نسبت جاری) نسبت مزبور افزایش داشته است.



۴-۱۱-۴ دوره وصول مطالبات

دوره مزبور نشان می دهد چند روز طول می کشد تا مطالبات ناشی از فروش وصول گردد با عنایت به وصول مطالبات سررسید گذشته در سال جاری و تعیین تکلیف موارد سنواتی، از این رو دوره وصول مطالبات نسبت به دوره مشابه سال قبل کاهش یافته است.

۴-۱۱-۵ نسبت بدهی به حقوق مالکانه

این نسبت که رابطه بین بدهیها را با حقوق صاحبان سهام نشان می دهد که در دوره جاری به دلیل افزایش خرید زمین به صورت اقساط بلند مدت نسبت به سال قبل افزایش یافته است .

۴-۱۱-۶ نسبت مالکانه

این نسبت نشان می دهد که چند درصد از داراییهای واحد تجاری از محل حقوق صاحبان سرمایه تامین گردیده است. با عنایت به توضیحات بند ۱ (نسبت جاری) و افزایش خرید زمین با اقساط بلند مدت در طی دوره جاری نسبت مزبور تعدیل شده است.

۴-۱۱-۷ 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 و با توجه به افزایش سود خالص در نتیجه فروش املاک با بهای تمام شده سنواتی نسبت مزبور افزایش قابل ملاحظه ای نسبت به سال قبل داشته است .

۴-۱۱-۸ نسبت حاشیه سود ناویژه

این نسبت نشان دهنده توانایی مدیریت در کنترل هزینههای ساخت است و بیان می نماید که از هر یک ریال فروش پس از کسر بهای تمام شده چند درصد باقی مانده است که نسبت مزبور در دوره جاری تغییر محسوسی نسبت به دوره مشابه سال قبل نداشته است .

۴-۱۱-۹ نسبت سود قبل از کسر مالیات به فروش خالص

این نسبت نشان می دهد که هر یک ریال فروش ، چند درصد سود قبل از مالیات ایجاد کرده است. افزایش درصد مزبور نسبت به دوره مشابه سال قبل به دلیل اخذ جرائم دیرکرد در پرداخت مطالبات از خریدار پروژه ی ونک می باشد که در دوره مشابه سال قبل موضوعیت نداشته است.

۴-۱۱-۱۰ نسبت بازده مجموع داراییها

این نسبت بیانگر میزان موفقیت مدیریت در استفاده از داراییها 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 قابل قبول می باشد.

۴-۱۱-۱۱ نسبت بازده حقوق مالکانه

این نسبت که یکی از مهمترین نسبتهای 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 به دلیل دستیابی به اهداف مدیریت و همچنین تحقق بودجه مصوب و منابع جدیدالورود در نتیجه فروش ها بوده است که انتظار می رود این روند مساعد در سال های آتی ادامه یابد.



۴-۱۲ توصیف پروژه‌های درحال اجرا که به درآمدزایی نرسیده‌اند

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
						توسط شریک تکمیل می گردد
۱	الوند	۶,۲۶۸	۵۴.۹۳٪	۳۲.۶۰٪	(۲۲٪)	توسط شریک تکمیل می گردد
۲	آجودانیه	۹,۳۰۴	۷۱.۷۹٪	۴۹.۷۲٪	(۲۲٪)	توسط شریک تکمیل می گردد
۳	پاهنر ۲۱	۱,۱۹۷	۱۰۰.۰۰٪	۷۸.۷۴٪	(۲۱٪)	توسط شریک تکمیل می گردد
۴	پهله سحران ۲	۳,۸۸۷	۵۰.۶۵٪	۵۴.۹۲٪	۴٪	توسط شریک تکمیل می گردد
۵	درغشان	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	لطفی-یل روسی	۱,۹۴۱	۱۰۰.۰۰٪	۸۲.۵۶٪	(۱۷٪)	توسط شریک تکمیل می گردد
۸	نهای ۲	۹۳۳	۴۹.۲۳٪	۴۹.۲۳٪	۰٪	توسط شریک تکمیل می گردد
۹	نهای ۳	۹۶۵	۴۸.۹۱٪	۴۸.۹۱٪	۰٪	توسط شریک تکمیل می گردد
۱۰	نهای ۴	۹۸۹	۵۱.۵۵٪	۳۶.۵۰٪	(۱۵٪)	توسط شریک تکمیل می گردد
۱۱	نهای ۵	۹۹۵	۵۱.۵۵٪	۳۶.۸۵٪	(۱۵٪)	توسط شریک تکمیل می گردد
۱۲	نهای ۶	۱,۰۲۹	۵۱.۵۵٪	۵۱.۵۵٪	۰٪	توسط شریک تکمیل می گردد
۱۳	نهای ۷	۱,۰۵۹	۵۱.۵۵٪	۵۱.۵۵٪	۰٪	توسط شریک تکمیل می گردد
۱۴	نهای ۸	۱,۰۷۶	۵۱.۵۵٪	۵۱.۵۵٪	۰٪	توسط شریک تکمیل می گردد
۱۵	نهای ۹	۱,۶۴۷	۴۸.۹۱٪	۲۶.۲۴٪	(۲۳٪)	توسط شریک تکمیل می گردد
۱۶	نهای ۱۰	۱,۶۵۲	۴۸.۹۱٪	۴۸.۹۱٪	۰٪	توسط شریک تکمیل می گردد
۱۷	پاس	۳,۹۵۷	۳۹.۹۰٪	۴۳.۹۱٪	۴٪	توسط شریک تکمیل می گردد
۱۸	قلندری	۱,۲۸۷	۵۵.۹۵٪	۵۵.۰۱٪	(۱٪)	توسط شریک تکمیل می گردد
۱۹	موسایی	۲,۸۶۹	۹.۴۶٪	۱.۷۰٪	(۸٪)	توسط شریک تکمیل می گردد
۲۰	نیلوفر	۸,۴۸۶	۲.۶۶٪	۳.۱۴٪	۰٪	توسط شریک تکمیل می گردد
۲۱	آزارات	۱,۵۷۴	۱۹.۰۵٪	۱۳.۲۸٪	(۵٪)	توسط شریک تکمیل می گردد
۲۲	ارکیده	۱۰,۱۵۵	۱۵.۶۳٪	۱۵.۶۳٪	۰٪	توسط شریک تکمیل می گردد
۲۳	الاقیا	۱۰,۰۱۰	۱۵.۶۳٪	۱۵.۶۳٪	۰٪	توسط شریک تکمیل می گردد
۲۴	توسکا	۲۱,۳۴۸	۱۲.۹۹٪	۱۲.۹۹٪	۰٪	توسط شریک تکمیل می گردد
	جمع	۱۰۳,۱۸۵	۳۸.۷۷٪	۳۳.۱۸٪	(۵٪)	

۴-۱۲-۱ توجیه نوسانات تأخیرات

۴-۱۲-۱-۱ آجودانیه

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

۴-۱۲-۱-۲ گلچین

با توجه به نظر کمیسیون فروش هلدینگ مبنی بر اخذ ۲ طبقه مازاد و فروش پروژه پس از اخذ دو طبقه مازاد بر این اساس توافق لازم با شریک طی صورتجلسه مورخ 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 نسیبیت فعال است.

۴-۱۲-۱-۳ الوند

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. هم اکنون اسکلت پایان یافته و پس از بتن ریزی سقفها عملیات سفتکاری از ۱۴/۰۲/۰۵/۰۱ آغاز میگردد.



۴-۱۲-۱-۴ 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 عملیات سفتکاری و نیمی از نما پایان یافته و در حال اجرای تاسیسات مکانیکی و برقی و نازک کاری است.

۴-۱۲-۱-۵ 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.

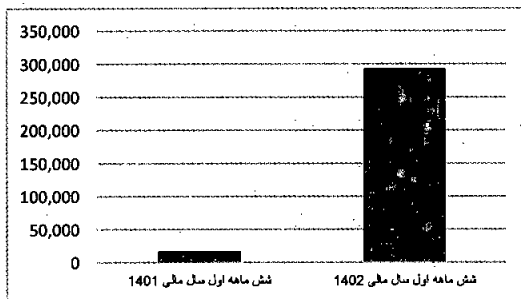
۴-۱۲-۱-۶ نهال همدان

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

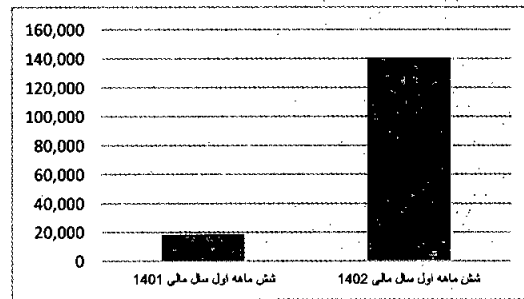
۴-۱۲ تحلیل منافع وجوه حاصل از تامین مالی

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.

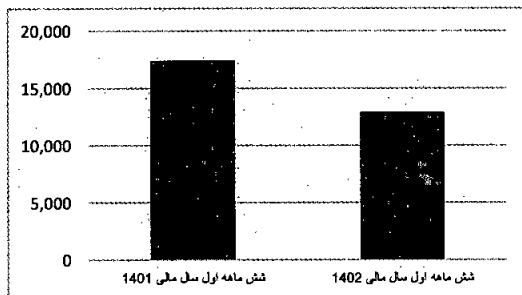
۴-۱۴ تصویر وضعیت پنج ساله شرکت



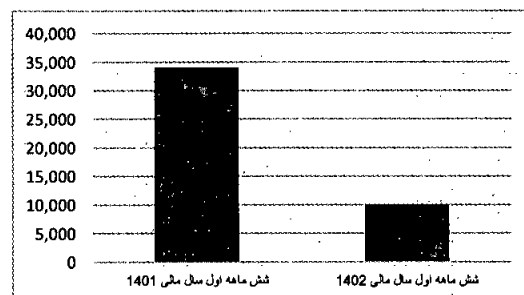
عملکرد عقد قرارداد (مترمربع)



عملکرد تعریف پروژه (مترمربع)



عملکرد اجرای پروژه (مترمربع)



عملکرد اخذ پروانه (مترمربع)



۵) مقایسه بودجه و عملکرد

۵-۱) شاخص‌ها و معیارهای عملکرد

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

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

درصد تحقق	انحراف عملکرد از بودجه	عملکرد ۶ ماهه		بودجه ۶ ماهه	شرح	ردیف
		آپریل	زمین			
۱۲۰٪	۹۷۸,۵۸۲	۲,۶۲۷,۷۹۳	۳,۲۲۷,۶۶۹	۴,۸۷۶,۸۸۰	فروش ریالی	۱

۵-۱-۲) مقایسه بودجه و عملکرد شاخص‌های مترازی دوره منتهی به ۱۴۰۲/۰۳/۳۱

ردیف	عملکرد		برنامه کل دوره (متر مربع)	عنوان شاخص
	مقدار	مقدار بودجه		
۱	۳۲۸۲	زمین	۸۱,۰۰۰	تعریف پروژه
۲	۱۵۷۴	آرارات		
۳	۵۱۱۹۸	مروارید		
۴	۴۴۷۳	نورالشار		
۵	۳۳۲۰۴	صومعه سرا-قطعه ۱۵		
۶	۳۳۲۶۹	صومعه سرا-قطعه ۱۶		
۷	۱۳۴۱۸	اولیایی		
	۱۴۰,۴۱۸		۸۱,۰۰۰	جمع کل
	۱۷۲.۲۴٪			درصد تحقق

ردیف	عملکرد		برنامه کل دوره (متر مربع)	عنوان شاخص
	مقدار	مقدار بودجه		
۱	۳۲۸۲	زمین	۵,۰۰۰	انفکاد قرارداد
۲	۱,۵۸۸	آرارات		
۳	۵۱,۱۹۸	مروارید		
۵	۱۲,۸۶۲	ولنجک ۲۴		
۶	۴,۴۷۳	نورالشار		
	۷۳,۳۰۳		۵,۰۰۰	جمع کل
	۱۳۸۸.۰۶٪			درصد تحقق

ردیف	عملکرد		برنامه کل دوره (متر مربع)	عنوان شاخص
	مقدار	مقدار بودجه		
۱	۱,۵۷۴	آرارات	۸,۰۰۰	اخذ پروانه
۲	۸,۴۲۶	تهلوار		
	۱۰,۰۰۰		۸,۰۰۰	جمع کل
	۱۲۵.۲۴٪			درصد تحقق



عملکرد:		ردیف	برنامه کل دوره	عنوان شاخصی
تیرتا (متر مربع)	عنوان پروژه		(متر مربع)	
۲,۸۶۹	موسایی	۱	۱۸,۰۰۰	شروع عملیات اجرایی
۸,۴۸۶	نیلوفر	۲		
۱,۵۷۴	آرارات	۳		
۱۲,۹۲۸			۱۸,۰۰۰	جمع کل
۷۱.۸۲٪				درصد تحقق

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 ثمربخشی کلیه فعالیت‌های انجام شده در طول عملیات اجرایی هر پروژه است. در دوره مورد نظر شاخص فروش شرکت به میزان ۱۲۶٪ 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. شاخص اخذ پروانه دوره ۶ ماهه شرکت به میزان ۱۲۵ درصد محقق گردیده 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 ریزی‌های انجام شده، شاخص فوق به میزان ۱۷۳ 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 پروژه‌های شرکت می‌باشد در دوره ۶ ماهه شاخص فوق به میزان ۷۱ درصد محقق گردیده و برنامه ریزی‌های مورد نیاز جهت تحقق کامل شاخص مورد نظر تا انتهای سال مالی انجام گردیده است.

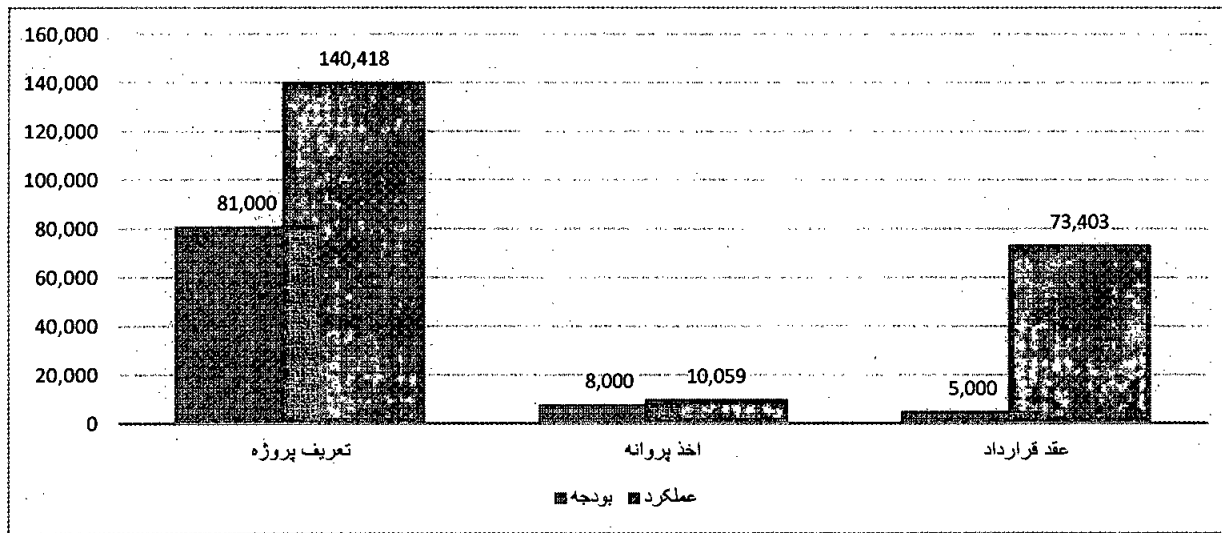
۵-۳-۴ اهم اقدامات انجام شده جهت تحقق شاخص عقد قرارداد

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 ۶ ماهه ابتدای سال مالی ۱۴۰۲، با توجه به عقد قرارداد پروژه‌های مروارید، نورافشار و ولنجک زودتر از زمان پیش‌بینی شده در بودجه، شاخص فوق به میزان ۱۴۶۸ 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 شش ماهه ابتدای سال مالی ۱۴۰۲ به شرح ذیل گردآوری گردیده که نشان دهنده تحقق کامل شاخص‌های برنامه ریزی شده در دوره ۶ ماهه بوده و نوید آینده‌ای امیدبخش 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 چشم‌اندازها

۶-۱ نتایج عملکرد مالی و عملیاتی

شرح	دوره ۶ ماهه منتهی به ۱۴۰۲/۰۳/۳۱	دوره ۶ ماهه منتهی به ۱۴۰۱/۰۳/۳۱	سال مالی ۱۴۰۱	درصد تغییرات نسبت به دوره مشابه قبل
درآمدهای عملیاتی	۵,۸۵۵,۴۶۲	۱,۶۵۱,۳۲۳	۲۷,۶۹۷,۴۸۵	۲۷۷٪
بهای تمام شده درآمدهای عملیاتی	۹۶۰,۱۴۲-	۱۸۷,۰۹۸-	۱۳,۳۶۲,۱۸۷-	۴۱۳٪
سود ناخالص	۴,۸۹۵,۳۲۰	۱,۳۶۶,۲۲۳	۱۴,۴۳۵,۲۹۸	۲۵۸٪
هزینه های فروش، اداری و عمومی	۱۲۸,۶۶۰-	۷۶,۳۱۰-	۱۸۸,۵۳۴-	۶۹٪
سایر درآمد ها	۲۰,۰۰۰	۶۳,۲۷۹	۶۳,۲۷۹	۶۸٪-
سایر هزینه ها	۵۰۸-	۴۲,۶۱۹-	۹,۸۴۹-	۹۹٪-
سود عملیاتی	۴,۷۸۶,۱۵۲	۱,۳۱۰,۵۸۳	۱۴,۳۰۰,۱۹۴	۳۶۵٪
هزینه های مالی	۰	۱,۵۶۷-	۰	۱۰۰٪-
سایر درآمدها و هزینه های غیرعملیاتی	۲۷۸,۱۶۸	۴,۶۸۶	۶,۵۷۰	۵۸۳۶٪
سود قبل از مالیات	۵,۰۶۴,۳۲۰	۱,۳۱۳,۷۰۲	۱۴,۳۰۶,۷۶۴	۲۸۵٪
هزینه مالیات بر درآمد	۴۸۵,۸۲۷-	۵۶,۳۰۳-	۲۹۵,۸۵۴-	۷۶۳٪
سود خالص	۴,۵۷۸,۴۹۳	۱,۲۵۷,۳۹۹	۱۴,۰۱۰,۹۱۰	۳۶۴٪

۷ جمع بندی

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



گروه توسعه ساختمان تدبیر

شرکت بهساز کاشانه تهران

شماره:

تاریخ:

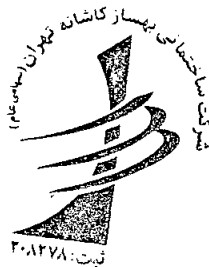
پیوست:

Behsaz Kashane Tehran Co.

شماره ثبت: ۲۰۸۷۷۸

اعضاء هیات مدیره

ردیف	نام و نام خانوادگی	سمت	امضا
۱	داود مالکی	ریس هیات مدیره - غیر موظف	
۲	امیر مسعود قربانی نیا	نایب رییس هیات مدیره و مدیر عامل - موظف	
۳	علی اصغر خورشیدی	عضو هیات مدیره و معاون مالی و اداری - موظف	
۴	جعفر صادقی	عضو هیات مدیره - غیر موظف	
۵	اکبر سعید دولت آباد	عضو هیات مدیره - غیر موظف	



شناسه ملی: ۱۰۱۲۴۹۸۰۵۳

