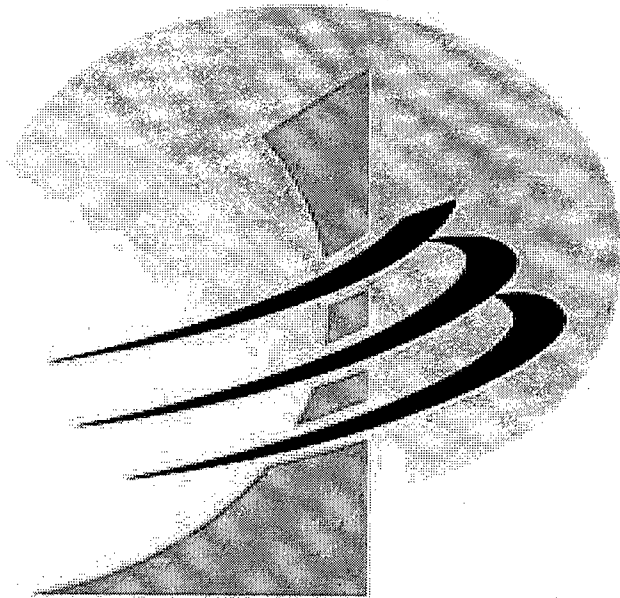




شرکت بهار کاشانه تهران (سهامی عام)

ناشر پذیرفته شده در بازار بورس اوراق بهادار

گزارش تفسیری مدیریت

پیوست صورت های مالی سالانه منتهی به ۱۴۰۳/۰۹/۳۰



گروه توسعه ساختمان تدبیر

شرکت بهساز کاشانه تهران

شماره:

تاریخ:

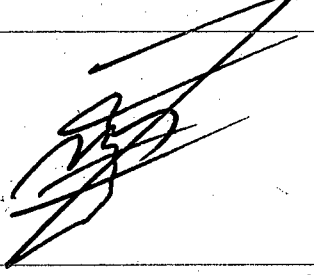
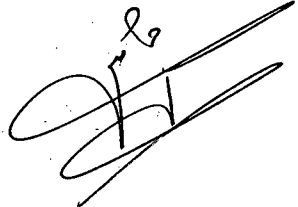
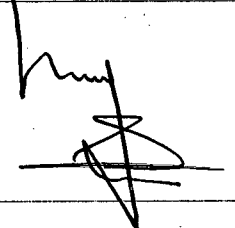
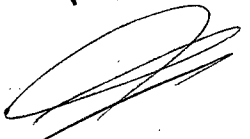
پیوست:

Behsaz Kashane Tehran Co.

شماره ثبت: ۲۰۸۲۷۸

در اجرای بند ۱ ماده ۷ دستورالعمل اجرایی افشای اطلاعات شرکت های ثبت شده نزد سازمان بورس و اوراق بهادار (مصوب و اصلاحیه های بعدی هیات مدیره سازمان بورس و اوراق بهادار)، گزارش تفسیری مدیریت برای سال مالی منتهی به ۱۴۰۳/۰۹/۳۰ پیوست تقدیم می گردد. گزارش حاضر بعنوان یکی از گزارشهای هیات مدیره، مبتنی بر اطلاعات ارائه شده در صورت های مالی بوده و اطلاعاتی در خصوص تفسیر وضعیت مالی، عملکرد مالی و جریان های نقدی شرکت برای تشریح اهداف و راهبردهای خود جهت دستیابی به آن اهداف بعنوان مکمل و متمم صورت های مالی ارائه می گردد.

گزارش تفسیری مدیریت اخیر مطابق با ضوابط گزارش تفسیری مدیریت (مصوب ۱۳۹۶/۱۰/۴ و اصلاحیه مورخ ۱۳۹۷/۰۸/۰۶ هیات مدیره سازمان بورس و اوراق بهادار) و راهنمای بکارگیری ضوابط تهیه گزارش تفسیری مدیریت تهیه و در تاریخ ۱۴۰۳/۱۲/۰۴ به تایید هیات مدیره شرکت رسیده است.

ردیف	نام و نام خانوادگی	سمت	امضا
۱	داود مالکی	رئیس هیات مدیره- غیر موظف	
۲	امیرمسعود قربانی نیا	نایب رئیس هیات مدیره و مدیر عامل-موظف	
۳	علی اصغر خورشیدی	عضو هیات مدیره و معاون مالی و اداری-موظف	
۴	کامیار اقلیمی	عضو هیات مدیره- غیر موظف	
۵	اکبر سعیددولت آباد	عضو هیات مدیره- غیر موظف	



ثبت: ۲۰۸۲۷۸

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



آدرس: تهران - بزرگراه کردستان خیابان ۶۴ (بهمن بیگی)
کوچه یکم - ۱۲ متری احدثی - پلاک ۸
شماره تماس: ۰۲۱-۸۶۰۵۸۸۳۲ - ۸۶۰۵۸۸۲۴
نمبر: ۰۲۱-۸۶۰۵۸۵۷۶ - کد پستی ۱۴۳۶۸۴۳۴۷۱

شناسه ملی: ۱۰۱۲۴۹۸۰۵۳

شرکت بهساز گاشانه تهران (سهامی عام)

گزارش تفسیری مدیریت

سال مالی منتهی به ۱۴۰۳/۰۹/۳۰

فهرست مطالب

مقدمه

۴	
۴	۱- ماهیت کسب و کار
۵	۱-۱ ماهیت شرکت و صنعت
۵	۲-۱ جایگاه شرکت در صنعت، وضعیت و ریسک رقابت
۶	۳-۱ جزئیات فروش
۶	۱-۳-۱ جزئیات فروش در داخل
۶	۲-۳-۱ وضعیت پرداخت های به دولت
۷	۴-۱ قوانین و مقررات و سایر عوامل برون سازمانی مؤثر بر شرکت و احتمال تغییر در آنها از جمله مؤلفه های اقتصاد کلان
۷	۵-۱ وضعیت رقابت
۸	۶-۱ اطلاعات بازارگردان شرکت
۸	۲- اهداف مدیریت و راهبردهای مدیریت برای دستیابی به آن اهداف
۸	۱-۲ اهداف کلان و برنامه های بلند مدت و کوتاه مدت
۹	۲-۲ برنامه توسعه محصولات جدید و ورود به بازارهای جدید توزیع
۱۰	۳-۲ رویه های مهم حسابداری، برآوردها و قضاوت ها و تاثیرات تغییرات آنها بر نتایج گزارش شده
۱۱	۴-۲ سیاست های شرکت در ارتباط با راهبری شرکتی و اقدامات صورت گرفته در رابطه با آن
۱۳	۳- مهمترین منابع، مصارف، ریسک ها و روابط
۱۳	۱-۳ منابع
۱۳	۲-۳ مصارف
۱۳	۳-۳ ریسک ها و موارد عدم اطمینان و تجزیه و تحلیل آن
۱۴	۴-۳ اطلاعات مربوط به معاملات با اشخاص وابسته
۱۵	۵-۳ دعاوی حقوقی و کیفری شرکت علیه دیگران و اثرات ناشی از آن
۱۶	۶-۳ دعاوی حقوقی و کیفری دیگران علیه شرکت و اثرات ناشی از آن
۱۷	۴- نتایج عملیات و چشم اندازها
۱۷	۱-۴ نتایج عملکرد مالی و عملیاتی
۱۸	۲-۴ جزئیات پرداخت و آخرین وضعیت پرداخت سود سهام مطابق مصوبه آخرین مجمع
۱۸	۵- مهمترین معیارها و شاخص های عملکرد برای ارزیابی عملکرد واحد تجاری در مقایسه با اهداف اعلام شده
۱۸	۱-۵ شاخص ها و معیارهای عملکرد برای ارزیابی
۱۹	۲-۵ عملکرد بخشها یا فعالیتها
۱۹	۶- جمع بندی

شرکت بهساز کاشانه تهران (سهامی عام)

گزارش تفسیری مدیریت

سال مالی منتهی به ۱۴۰۳/۰۹/۳۰

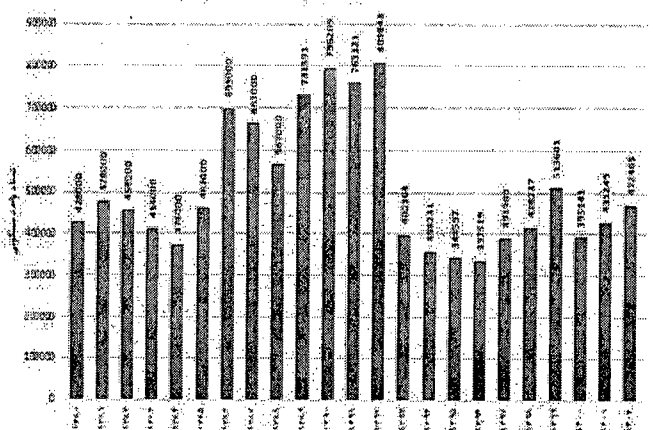
مقدمه

گزارش تفسیری مدیریت، یک عنصر مهم در اطلاع رسانی به بازار سرمایه، متمم و مکمل صورت های مالی است و باید همراه با صورت های مالی ارائه شود. گزارش تفسیری مدیریت درباره چشم انداز واحد تجاری و "سایر اطلاعاتی که در صورت های مالی ارائه نشده اند"، فراهم می کند و همچنین به عنوان مبنایی برای درک اهداف مدیریت و راهبردهای مدیریت برای دستیابی به آن اهداف بکار می رود. 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

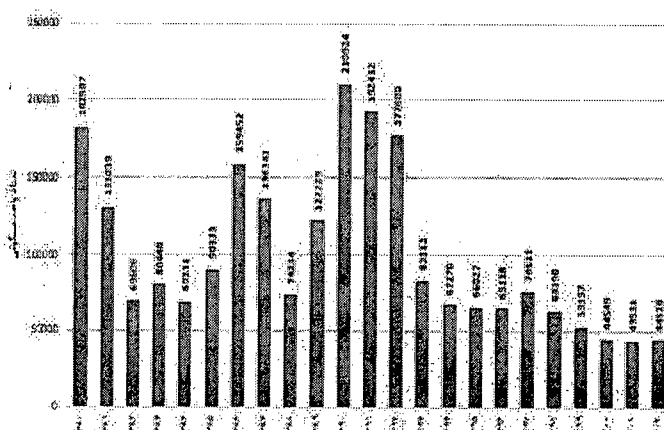
۱- ماهیت کسب و کار

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. طبق آمار، صنعت ساختمان رتبه نخست اشتغالزایی را در بین سایر صنایع کسب نموده است. همچنین بطور میانگین در حدود ۳۵٪ اقتصاد ایران به این صنعت و به همین میزان سهم شاغلین در صنعت ساختمان می باشد. در حال حاضر در بازار بورس و فرابورس ایران سهام ۳۵ شرکت ساختمانی بین سهامداران قابل معامله می باشد. برای بخش مسکن انواعی از شاخص وجود دارد که توضیح دهنده آن است که مسکن در دوره های مختلف تاریخی چه رفتاری بروز داده است. برخی از این شاخص ها معرف فعالیت حقیقی (ساخت و ساز) و برخی معرف تحولات قیمتی است. تعداد پروانه های ساخت و ساز صادر شده نمایانگر جنب و جوش در صنعت ساختمان است که تمایل به ساخت مسکن را نشان می دهد. با توجه به افزایش جمعیت کشور نسبت به سالهای اواخر دهه پنجاه و با توجه به کوچک شدن بعد خانوار باید تعداد پروانه های ساخت صادر شده در صنعت ساختمان خیلی بیشتر از این مقادیر باشد. انتظار می رفت روند صعودی بارزی مشاهده شود ولی نمودار نمایانگر تنزل روند ساخت ساز و عدم وجود تحرک در بازار است به طوریکه در سالهای اخیر اعداد و ارقام پروانه های صادره با اعداد و ارقام پروانه های صادر شده در اواخر دهه پنجاه برابری می کند.

نمودار تعداد واحد مسکونی در پروانه های صادره کل کشور



نمودار تعداد واحد مسکونی در پروانه های صادره شهر تهران



از داده هایی که حداقل برای حدود سه دهه در دسترس است می توان استنتاج هایی راجع به عوامل شکل دهنده تحولات مسکن به دست آورد اما از سال ۱۳۹۷ و با قرار گرفتن اقتصاد ایران در متوسط تورم های بالا، تا حدی نظم تحولات مسکن کم رنگ شده است و همین موضوع پیش بینی را دشوارتر کرده است. برخی ادعا می کنند که چه از منظر ساخت و ساز و چه از منظر خرید و فروش برای کسب سود، می توان براساس سیکل های تاریخی مسکن این استراتژی را در پیش گرفت که قبل از پایان رونق فروخت و وارد سرمایه گذاری در ساخت نشد و در انتهای رکود خرید و وارد سرمایه گذاری در ساخت شد. این موضوع تا دهه ۱۳۹۰ تا حدی قابل تشخیص بوده است اما تحریم ها و بحران بانکی قابلیت تشخیص را از این نظر تضعیف کرده است. گرچه بدون تردید عوامل موجود در بخش عرضه و تقاضای مسکن هر کدام دارای نقشی در تحولات بخش مسکن (چه فعالیت ساخت و ساز و چه قیمت مسکن) هستند، اما در تاریخ اقتصاد ایران این عوامل بخش تقاضا بوده اند که نقش مسلط را بازی کرده اند. عامل مسلط شکل دهنده فعالیت حقیقی یا ساخت و ساز همان عواملی است که رشد اقتصادی را شکل می دهد و عامل مسلط شکل دادن رشد اقتصادی هم درآمدهای نفتی است. در واقع، رشد اقتصادی به طور همزمان امکان افزایش تقاضا (از طریق افزایش درآمد اشخاص) و افزایش عرضه (از طریق افزایش پس انداز و نهادهای تولید مسکن) را فراهم می کند.

شرکت بهساز کاشانه تهران (سهامی عام)

گزارش تفسیری مدیریت

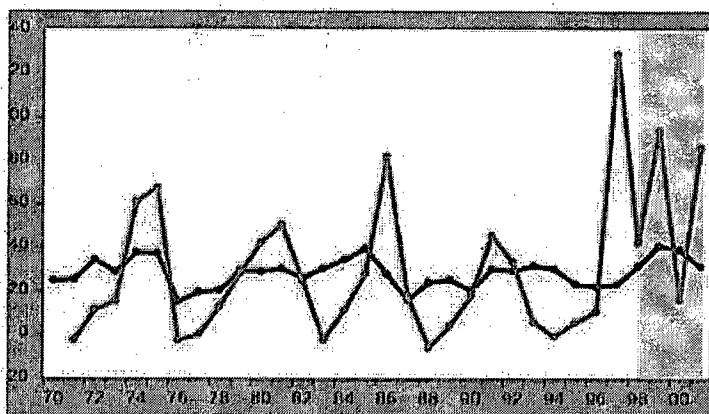
سال مالی منتهی به ۱۴۰۳/۰۹/۳۰

۱-۱ ماهیت شرکت و صنعت:

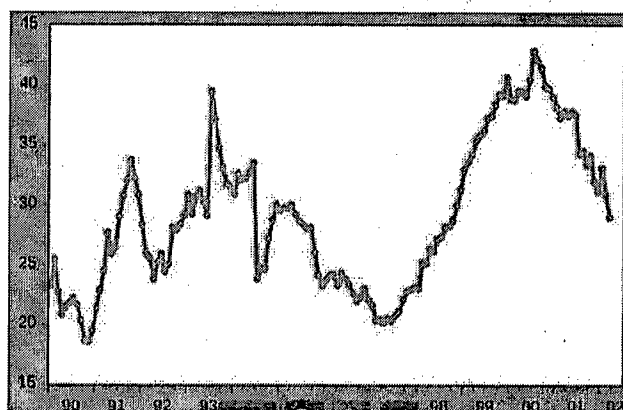
وضعیت رشد اقتصادی و درآمدهای نفتی و دسترسی به درآمدهای نفتی و همچنین پروانه های ساخت حکایت از آن دارد که بخش مسکن گرچه نسبت به سال های قبل وضعیت بهتری پیدا کرده است اما رونق شدید از نوع دهه ۱۳۵۰ یا ۱۳۸۰ بسیار کم احتمال می باشد. وضعیت نرخ بهره ها و مالیات های بخش مسکن هم تا حدی این احتمال کم را تشدید کرده است. برخلاف فعالیت حقیقی و ساخت و ساز در بخش مسکن که به شدت متاثر از رشد اقتصادی و آن هم متاثر از وضعیت درآمدهای نفتی بوده است، تحولات قیمتی مسکن تحت رشدهای اقتصادی مختلف تجربیات مشابهی را به خود دیده است. لذا، رونق قیمتی مسکن همبستگی بالا با وضعیت درآمدهای نفتی و رشد اقتصادی نداشته است. مطالعه تاریخ اقتصاد ایران به ما می آموزد که تحولات قیمتی یا روند قیمتی مسکن متاثر از همان نیرویی است که تورم را ایجاد می کند. با این حال، اینکه مسکن یک دارایی است و مستعد سفته بازی، سبب شده است نیروی ایجاد تورم سبب تغییرات تدریجی و هموار در قیمت مسکن نشود بلکه رفتار سیکلی در آن وجود داشته است. با افزایش فروش نفت، افزایش درآمد ارزی و بالا رفتن نقدینگی، تقاضا و نیروی تومری ایجاد می شود. دولت با واردات کالا ها و با اتکای به ذخایر ارزی، جلوی تورم قیمت کالاها را می گیرد اما برای کالاهایی مشابه مسکن که امکان واردات آنها وجود ندارد افزایش قیمت و تورم مشاهده می گردد. عامل بنیادی ایجاد روند افزایشی قیمت مسکن همان نیروی بنیادی ایجاد روند افزایشی قیمت کالا و خدمات یا ایجاد تورم است و آن نیرو ایجاد توان خرج کردن فراتر از توان تولید اقتصاد است. اما این نیرو از نظر داده خود را در متوسط رشد بسیار بالاتر حجم نقدینگی نسبت به رشد تولید ناخالص داخلی نشان می دهد. اگر در کشوری توان خرج کردن فراتر از تولید وجود داشته باشد تورم ایجاد می شود که موجب افزایش قیمت مسکن هم می شود یعنی رشد نقدینگی بیشتر از رشد تولید است.

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

رشد نقدینگی و رشد قیمت مسکن ۱۴۰۳-۱۳۷۰



نرخ رشد نقدینگی نقطه به نقطه از سال ۱۳۹۰ تا نیمه اول سال ۱۴۰۳



۲-۱ جایگاه شرکت در صنعت، وضعیت و ریسک رقابت

شرکت بهساز کاشانه تهران با سرمایه ثبت شده به مبلغ ۲۰,۱۳۰ میلیارد ریال در تاریخ ۲۲ مردادماه ۱۳۹۹ به عنوان پانصد و چهل و چهارمین شرکت در بازار دوم بورس اوراق بهادار تهران پذیرفته و تعداد ۴,۰۲۶,۱۵۷,۴۰۰ سهم از سهام این شرکت به ۵,۲۷۶,۵۸۸ شخص حقیقی و حقوقی عرضه گردیده است (اطلاعیه شماره ۱۸۱/۷۷۸۵۴ مورخ ۱۳۹۹/۰۵/۱۹ سازمان بورس). براساس ارزیابی های انجام شده توسط سازمان بورس و اوراق بهادار تهران، در بهمن ماه ۱۴۰۲ نماد معاملاتی شرکت از تابلو فرعی بازار اول به تابلو اصلی ارتقاء یافته است. (TSETMC.COM)

در سال مالی ۱۴۰۳ شرکت بهساز کاشانه تهران با مجموع ۲۳,۱۵۰,۰۰۰ میلیون ریال، ۱۰۷٪ بودجه درآمد سالیانه خویش را محقق نموده است.

شرکت بهساز کاشانه تهران در سال ۱۴۰۳ براساس شاخصهای IMI-۱۰۰ در بین شرکتهای گروه ساختمان و مهندسی عمران موفق به کسب رتبه اول از منظر شاخص بهره وری کل عوامل را بدست آورده است. همچنین براساس ارزیابی های صورت گرفته، این شرکت موفق به کسب تقدیرنامه سه ستاره از هفتمین دوره جایزه ملی تعالی و پیشرفت و کسب گواهینامه دوستاره اشتها از ششمین جشنواره صنعت سلامت محور گردید

منبع: سایت شرکت behsazco.ir

شرکت بهساز کاشانه تهران (سهامی عام)

گزارش تفسیری مدیریت

سال مالی منتهی به ۱۴۰۳/۰۹/۳۰

۳-۱- جزئیات فروش:

۱-۳-۱ جزئیات فروش در داخل:

	۱۴۰۲/۰۹/۳۰	۱۴۰۳/۰۹/۳۰	
فروش زمین	۴,۶۵۱,۱۱۴	۶,۲۸۵,۰۰۰	
فروش قدر السهم و پروژه های نیمه ساخته	۳,۶۰۰,۰۰۰	۶۶۱,۰۰۰	
فروش واحدهای ساختمانی آماده برای فروش	۱,۴۵۱,۲۳۳	۹,۲۲۱,۶۵۵	
فروش واحد های ساختمانی پروژه های در جریان ساخت	۷,۱۸۷,۳۲۹	۷,۰۰۹,۶۲۲	
	۱۶,۸۸۹,۶۷۶	۲۳,۱۷۷,۲۷۷	

نرخ فروش املاک فروخته شده در سال جاری طبق ضوابط و مقررات و دستورالعمل های شرکت براساس گزارش کارشناس رسمی تعیین گردیده است، که این املاک مزبور در کمیسیون فروش شرکت مورد بررسی قرار گرفته و در نهایت از طریق مزایده به فروش می رسد.

(مبالغ به میلیون ریال)

۲-۳-۱ وضعیت پرداخت های به دولت:

ردیف	شرح	سال مالی منتهی به ۱۴۰۳/۰۹/۳۰	دوره مشابه قبل	سال مالی منتهی به ۱۴۰۱/۰۹/۳۰	درصد تغییرات	دلایل تغییرات
۱	مالیات عملکرد	۴۵۱,۷۸۳	۱۹۹,۰۲۰	۱۸۸,۶۸۱	۱۲۷%	تسویه بدهی مالیاتی سالهای ۱۴۰۱ و قسمتی از سال ۱۴۰۰ و ۱۴۰۲
۲	بیمه سهم کارفرما	۲۴,۲۵۲	۱۸,۵۴۹	۱۳,۸۸۲	۳۱%	افزایش سطح حقوق و مزایا
۳	پرداختی بابت انرژی	۱۸۶۲	۱,۷۰۵	۵۳۵	۹%	افزایش نرخ و مقدار مصرف آب، برق و گاز
	جمع	۴۷۷,۸۹۷	۲۱۹,۲۷۴	۲۰۳,۰۹۸	۱۱۸%	
	مانده پرداختنی	۱,۶۱۴,۱۱۲	۸۵۳,۶۹۹	۰	۸۹%	

شرکت بهساز گاشانه تهران (سهامی عام)

گزارش تفسیری مدیریت

سال مالی منتهی به ۱۴۰۳/۰۹/۳۰

۴-۱ قوانین و مقررات و سایر عوامل برون سازمانی مؤثر بر شرکت و احتمال تغییر در آنها از جمله مؤلفه های اقتصاد کلان

۱-قانون تجارت

۲- قانون مالیات مستقیم و قانون مالیات برارزش افزوده

۳-قانون کار و آیین نامه های مرتبط ازجمله آیین نامه مربوط به حفاظت و بهداشت

۴-قانون تامین اجتماعی و آیین نامه های مربوط به آن

۵-قوانین ومقررات 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 درخصوص تسهیلات بانکی

۱۱- شرایط عمومی پیمان و دستورالعمل های ناظر بر آن

۱۲- سایر قوانین و مقررات موضوعه

۵-۱ وضعیت رقابت

شرکت در سال مالی مورد گزارش از نظر میزان فروش، در بین شرکت های بورسی فعال در صنعت انبوه سازی، املاک و مستغلات با فروش معادل مبلغ ۲۳/۱۷۷ میلیارد ریال در رده دوم قرار دارد.

رتبه	نام شرکت	درآمدهای عملیاتی - میلیارد ریال	
		سالانه ۱۴۰۳	سالانه ۱۴۰۲
۱	ثامید	۲۹,۵۴۹	۲۲,۶۵۲
۲	نیهسار	۲۳,۱۷۷	۱۶,۸۹۰
۳	ناخت	۵,۸۳۰	۳,۵۶۹
۴	نثران	۳,۵۵۷	۴,۶۹۱
۵	وساخت	۴,۱۸۹	۲,۰۴۵
۶	نشرق	۱,۷۴۲	۱,۵۶۴
۷	نفراس	۹۱۷	۴,۲۸۳
۸	نایمان	۸۰۱	۱,۱۱۵
۹	کرمان	۶۹۶	۶۲۳

شرکت بهساز کاشانه تهران (سهامی عام)

گزارش تفسیری مدیریت

سال مالی منتهی به ۱۴۰۳/۰۹/۳۰

۶-۱ اطلاعات بازارگردان شرکت

هلدینگ شرکت اقدام به انعقاد قرارداد بازارگردانی بر روی سهام شرکت با شرکت صندوق سرمایه گذاری اختصاصی بازارگردانی تدبیرگران فردا نمود. قرارداد مذکور تا تاریخ ۱۴۰۴/۰۷/۲۸ به قرار می باشد.

ردیف	عنوان	بازارگردان
۱	نام بازارگردان	صندوق سرمایه گذاری اختصاصی بازارگردانی تدبیرگران فردا
۲	آغاز دوره بازارگردانی	۱۴۰۳/۰۸/۰۱
۳	پایان دوره بازارگردانی	۱۴۰۴/۰۷/۲۸
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)	۱۰۰,۷۱,۱۵۴
۶	مبلغ خرید طی دوره (میلیون ریال)	۱۷۴,۳۹۶
۷	مبلغ فروش طی دوره (میلیون ریال)	۱۱۴,۱۰۵
۸	سود (زیان) بازارگردانی (میلیون ریال)	۴۱,۱۹۶
۹	تعداد سهام خریداری شده طی دوره	۶۹,۵۹۹,۲۵۳
۱۰	تعداد سهام فروخته شده طی دوره	۵۹,۳۵۳,۱۴۸
۱۱	مانده سهام نزد بازارگردان	۲۷۷,۲۷۲,۵۰۷

۲- اهداف مدیریت و راهبردهای مدیریت برای دستیابی به آن اهداف

۱-۲ اهداف کلان و برنامه های بلند مدت و کوتاه مدت

اهداف کلان / استراتژیک مرتبط	
ماموریت	ساخت و ساز و ایجاد ارزش بر روی املاک مستعد از طریق روابط قوی و پایدار با شرکا و ذینفعان و ارائه خدمات نوآورانه، باهدف ارزش آفرینی برای مشتریان و سهامداران
چشم انداز	بهساز کاشانه تهران شرکتی است متعالی که از طریق اجرای پروژه هایی منطبق با نیازهای مشتریان، میراثی ماندگار برجای گذاشته و برترین شرکت گروه املاک و مستغلات بورس اوراق بهادار تهران از منظر ارزش بازار می باشد.
روشن های کسب و کار	کار تیمی و مشارکت در تصمیم گیری، تعالی خواهی و بهبود مستمر، مشتری مداری و صیانت از محیط زیست
اخلاقیات	احترام و گشاده رویی، شفافیت و پاسخگویی، قانون مداری

۲-۲ برنامه توسعه محصولات جدید و ورود به بازارهای جدید توزیع

این شرکت با برنامه ریزی مناسب و پایداری به اصول کیفی و حرفه ای، استفاده از فناوری‌های نوین و دانش بنیان در صنعت ساختمان و توجه به توسعه پایدار و حفظ محیط زیست در کنار بهینه سازی هزینه ها، توانسته سبدي از محصولات بروز و متنوع و جدید را عمدتاً در کاربری مسکونی به بازار عرضه کرده و از این حیث جایگاه مناسب و خوش نامی را در صنعت ساختمان کشور به ثبت برساند.

۱- اهم برنامه‌های و اقدامات شرکت در توسعه محصولات جدید و روزآمد و متناسب با نیاز بازار و مصرف کنندگان به شرح زیر می‌باشد:

ارتقاء و بهبود سبد محصولات: شرکت سعی دارد مطابق با استانداردهای صنعت ساختمان و در نظر داشتن ارزش‌های جامعه، با استفاده از نوآوری‌های عملیاتی دیگر، سبد محصولات و خدمات خود را ارتقا دهد. از مهمترین رویکردهای شرکت در این بخش انجام مطالعات اقتصادی و مطالعه بازار برای شناسایی نیازهای ذینفعان است. بهساز کاشانه تهران از طریق بررسی آینده‌پژوهانه صنعت و بازار، استفاده از روش‌های بازاریابی مبتنی بر جمعیت جامعه هدف و همچنین نظرسنجی از مشتریان خود استفاده می‌نماید تا سبد محصولات و خدمات خود را ارتقا دهد.

شرکت به جهت حصول اطمینان در برآورده سازی نیازهای مشتریان خویش، فرآیند بازاریابی را در ابتدای زنجیره فعالیت‌های خویش قرار داده است. بدین صورت که در ابتدای فرآیند طراحی و امکان‌سنجی پروژه ها، نسبت به انجام مطالعات میدانی و برگزاری جلسات مستقیم با مشتریان به جهت اطلاع از نیازهای ایشان (بر مبنای فرهنگ منطقه، معماری ویژه منطقه، نحوه اخذ مجوزات، قیمت منطقه، کیفیت و قیمت پروژه های رقیب و ...) اقدام می‌نماید. پس از شناخت نیازهای مشتریان، معاونت مشارکت و فروش شرکت نسبت به مطالعه و نیازسنجی بازار از طریق آگهی های فروش و مشارکت در روزنامه های کثیرالانتشار و سایت وزارت مسکن، گزارشات تحلیلی بررسی عوامل خارجی تاثیرگذار و بررسی مزایده های رقبا اقدام نموده و نتایج آن در پروژه‌های جدید مشارکتی استفاده می‌گردد. از راهبردهای دیگر شرکت، بهره‌گیری از دانش و توانمندی تخصصی پرسنل بازاریابی و فروش، در کنار استفاده از روشهای موثر بازاریابی و تبلیغات شامل برگزاری جلسات با مشتری، پیاده سازی مدیریت روابط با مشتری، تهیه کاتالوگ معرفی شرکت و پروژه‌ها، اطلاع رسانی از طریق سایت شرکت و هلدینگ و ارسال پیامک می‌باشد.

شناسایی گروه‌های مختلف مشتریان و پیش بینی نیازهای آنان: شرکت بهساز کاشانه تهران با در نظر گرفتن مشتریان بعنوان یکی از ذینفعان کلیدی و شناسایی نیاز آنها، در دوره جاری و با یک روش نظام مند براساس مدل "گسترش عملکرد کیفیت" (QFD) [۱]، نیازهای مشتریان را به مشخصات فنی تبدیل نموده است. در این خصوص با تشکیل کارگروه نیازسنجی مشتریان در معاونت مشارکت و فروش و برگزاری جلسات با ساکنان، مشاورین املاک و سازندگان مناطق مربوطه در ۳ گروه: (خریداران پروژه های با ارزش بیشتر از میانگین قیمت کشوری، معادل میانگین و پایینتر از میانگین قیمت مسکن در کشور)، نیازها و انتظارات آنها را برای خرید واحد جمع آوری، طبقه بندی و وزن دهی می‌نمایند. سپس براساس ماتریس QFD و با ایجاد ارتباط نیازهای شناسایی شده با مشخصات فنی، الزامات فنی و مهندسی محصول توسط معاونت فنی مشخص می‌گردد. از طرفی دیگر شرکت با استفاده از این مدل امکان مقایسه نحوه انطباق طرح با رقبا را فراهم آورده است.

افزایش کیفیت طراحی و تولید: از اصول اولیه تولید محصول قابل رقابت و جدید در صنعت ساختمان توجه به ویژگی‌های عملکردی و زیباشناسی به فراخور نیاز مصرف کنندگان و یا حتی ایجاد توقع و نیازهای جدید در مشتری با توسعه محصولات نوآورانه می‌باشد. تشکیل کمیته فنی و طراحی در شرکت و گروه توسعه ساختمان تدبیر و عضویت مدیران طراحی کلیه شرکت های زیر مجموعه در کمیته های فوق منجر به بهینه سازی طراحی پروژه، افزایش تولید، کاهش مصرف انرژی و اشاعه مدیریت دانش در سطح شرکت گردیده است.

بهره گیری از فن آوری نوین و دانش بنیان در فرآیند تولید: در سال‌های اخیر نیز صنعت ساختمان همانند سایر صنایع و بازارها، با اشباع نسبی نیازهای اولیه مشتریان، به بازاری رقابتی و پرچالش برای تولیدی باب میل مشتریان تبدیل شده است. یکی از کلیدی ترین مولفه‌های این رقابت تکنولوژی‌های جدید بوده که موجب ارتقاء کیفیت ساخت، کاهش زمان اجرا، کاهش هزینه و ... و در نهایت افزایش سطح رضایت ذینفعان و سهامداران می‌گردد. شرکت توسط واحدهای مرتبط (نظیر: واحد طراحی، نظارت، کنترل پروژه، فروش و بازاریابی)، روند تغییرات تکنولوژیک و معایب و محاسن آن‌ها را بصورت مستمر در بخشهای مختلف نظیر طراحی ساختمان، اجرای پروژه و نظارت مورد بررسی و پیش قرار می‌دهد و هر ساله سبد بهره‌گیری از آن‌ها را متناسب با پروژه‌ها بروزرسانی می‌کند.

شرکت بهساز گاشانه تهران (سهامی عام)

گزارش تفسیری مدیریت

سال مالی منتهی به ۱۴۰۳/۰۹/۳۰

شناسایی و ارزیابی فناوری های جایگزین و نوظهور: تغییرات تکنولوژی در صنعت ساختمان سازی عمدتاً در خصوص فناوری ها در جهت بهبود مصرف انرژی و یا بالا بردن مقاومت ساختمان ها می باشد. معاونت فنی با ارزیابی جنبه های فناوری در حوزه های تجهیزات مورد استفاده در ساختمان از طریق پروژه های مطالعاتی بعضاً با همکاری مشاورین مجرب، بازدید از نمایشگاه های تخصصی، جستجو در اینترنت، الگو برداری از شرکت های برتر، نشریه های نظام مهندسی ساختمان و ...، ایفای نقش می نماید. از مصادیق این برنامه می توان به توجه از استانداردهای توسعه پایدار و حفظ محیط زیست در پروژه ها مانند LEED، بر مبحث ۱۹ مقررات ملی ساختمان و مدل طراحی (BIM) اشاره نمود.

رویکرد دیگر، برگزاری جلسات حضوری با شرکا و تامین کنندگان و شرکت های دانش بنیان توانمند برای بهره گیری از ایده های آنها تحت عنوان جلسات "کمیته توسعه فناوری" می باشد. تغییر مشخصات فنی در قراردادهای اجرایی موجب همسویی ذینفعان مرتبط (شرکا و پیمانکاران) برای استفاده از فناوری های نوین با هدف بیشینه سازی منافع ایجاد شده می گردد.

همچنین برای توسعه خلاقیت، در گروه های تخصصی مانند کمیته فنی و طراحی، از مبادله اطلاعات و مشارکت در فرآیندهای توسعه ایده های فنی و اجرایی استفاده می گردد. نتیجه مطالعات در تهیه لیست های مشخصات فنی هر پروژه مورد استفاده قرار می گیرد.

از جمله تکنولوژی ها مورد استفاده می توان به موارد زیر اشاره نمود:

- استفاده از سقف های نوین در پروژه های شرکت که از مصادیق آن می توان به استفاده از سقف های اینتل دک در پروژه یاس عظیمیه (به عنوان نوعی از مصالح دانش بنیان) و سقف های وافل در پروژه های غزال، آجودانیه، آرات و ... اشاره نمود.
- استفاده از نرم افزارهای کنترل عملیات اجرایی مانند BIM در پروژه های غزال، آرات و مروارید به منظور جلوگیری از تداخلات، برآورد هزینه ها، مدیریت هوشمند و ...
- استفاده از مصالح سبک و نوین دیوارکشی دیوارهای داخلی و خارجی، مانند: بلوک های وال کریت در پروژه غزال و بلوک های ACC در پروژه قلندری، زیتون
- استفاده از سلول های خورشیدی جهت تامین برق ساختمان
- استفاده از تجهیزات برودتی و گرمایشی رده برتر انرژی
- استفاده از عایق های حرارتی جهت کف بام و سقف پارکینگ و عایق های صوتی در دیوارهای مشترک بین واحدها
- استفاده از رنگ ها و پوششهای نانو برای رنگ آمیزی سطوح دیوارها و سقف

۲-۳- اهمیت برنامه های و اقدامات شرکت در ورود به بازارهای جدید:

شرکت علاوه بر توسعه محصولات نوین و روزآمد و متناسب با نیاز بازار و مصرف کنندگان نسبت به شناسایی و ارزیابی و طبقه بندی مصرف کنندگان و ورود به بازارهای جدید اقدام نموده است. بهمین منظور با گروه بندی مشتریان خویش و نیازسنجی از آنان نسبت به توسعه سبد محصولات اقدام می نمایند. یکی از راهبردهای شرکت در این زمینه تنوع بخشی به سبد محصولات شرکت از طریق ساخت پروژه در مناطق مختلف کشور شامل انواع کاربری های دارای توجیه اقتصادی به نسبت شرایط پروژه، زمین و نیازهای ذینفعان است (ایجاد سبد متنوع محصول). در این راستا شرکت با هدف تطابق تولید ساختمان با نیاز مشتریان، در مناطق مختلف کشور مانند استان های مازندران، گیلان، همدان، گلستان و ... در مدل ها و عملکردها، مساحت ها و امکانات مختلف اقدام نموده است. بر این اساس و برای ایجاد تمایز نسبت به رقبا، ضمن احداث بیش از ۱ میلیون متر مربع فضای مسکونی، تجاری، اداری و خدماتی، مورد اعتماد مشتریان خویش قرار گیرد. لذا یکی از مزیت های اساسی و مهم شرکت نسبت به رقبا، ایجاد حس اعتماد و پشتیبانی برای مشتریان با فعالیت مستمر، متعهد و متنوع و با ثبات در بخش مناطق مختلف کشور می باشد.

۲-۳- رویه های مهم حسابداری، برآوردها و قضاوت ها و تأثیرات تغییرات آنها بر نتایج گزارش شده

در سال مالی مورد گزارش، تغییرات با اهمیتی در رویه های حسابداری، استانداردها و محاسبات مالی شرکت وجود نداشته است. قضاوت ها، برآوردها و مفروضات بکارگرفته شده در گزارش تفسیری سالانه منتهی به ۱۴۰۳/۰۹/۳۰، با قضاوت ها، برآوردها و مفروضات بکارگرفته شده در آخرین صورت های مالی حسابرسی شده سالانه منتهی به ۱۴۰۳/۰۹/۳۰ یکسان می باشد.

۴-۲ سیاست‌های شرکت در ارتباط با راهبری شرکتی و اقدامات صورت گرفته در رابطه با آن:

ابعاد گزارش پایداری شرکتی:

شرکت بهساز کاشانه تهران متعهد به ایجاد و ارائه پروژه‌های ساختمانی با کیفیت برتر و پایدار است که نه تنها نیازهای مشتریان را برآورده سازد، بلکه به جامعه و محیط زیست احترام بگذارد.

- ۱- کیفیت و نوآوری: ما به استفاده از تکنولوژی‌های پیشرفته متعهد هستیم تا بهترین خدمات را به مشتریان ارائه دهیم.
- ۲- پایداری محیط زیست: تلاش مستمر ما برای کاهش مصرف انرژی، مدیریت پسماند و حفظ منابع آبی از اولویت‌های ماست.
- ۳- مسئولیت اجتماعی: ما به پشتیبانی از جوامع محلی و توسعه پروژه‌های اجتماعی که بهبود کیفیت زندگی مردم کمک می‌کند، پایبند هستیم.
- ۴- توسعه حرفه‌ای کارکنان: ما به ارتقا و توسعه مهارت‌های کارکنانمان اهمیت ویژه‌ای می‌دهیم و برنامه آموزشی و توسعه حرفه‌ای را برای آنها فراهم می‌کنیم.
- ۵- ارتباط مستمر با مشتریان و ذینفعان: شفافیت و پاسخگویی در تمام مراحل پروژه از تعهدات ما به مشتریان عزیز است.

مردم (جامعه پایدار)

رهبران، مدیران و کارکنان شرکت بهساز کاشانه تهران همواره تلاش می‌نمایند تا در چرخه فعالیت‌های خود میزان اثرگذاری بر متغیرهای اجتماعی را تحت کنترل داشته باشند، از این رو همواره هر یک از حوزه‌های آموزش، برابری، میزان دسترسی به منابع اجتماعی، سلامت، رفاه و کیفیت زندگی در جامعه از عمده‌ترین دغدغه‌های شرکت بهساز کاشانه تهران است.

جبران خدمات و محافظت از خدمات دهندگان

محافظت و جبران خدمات کلیه همکاران، شرکاء، پیمانکاران، تامین کنندگان و خدمات دهندگان در راستای ارزش‌های اخلاقی سازمان همواره در سرتاسر سازمان مورد توجه مدیران ارشد و رهبران شرکت بهساز کاشانه تهران می‌باشد. بر اساس الگوی نظام جبران خدمات در شرکت بهساز کاشانه تهران، عملکرد کلیه کارکنان و خدمات دهندگان در سه معیار فردی، عملکردی و شغل با تکنیک‌های علمی و فن آوری روز مورد ارزیابی قرار می‌گیرد و از خدمات هریک بر اساس نتایج کسب شده تقدیر و تشکر به عمل می‌آید. کمیته جبران خدمات شرکت بهساز کاشانه تهران مسئول نظارت و رسیدگی بر صحت عملکرد سازمان می‌باشد.

بر اساس چارت سازمانی و شناسنامه مشاغل و خدمات، در ابتدا ریسک‌ها و مخاطرات کلیه مشاغل و فعالیت‌های مرتبط با سازمان مورد شناسایی قرار گرفته و بر اساس متد FMEA ارزیابی شده و اقدامات مورد نیاز به منظور حذف خطرات و پیشگیری از بروز حوادث تعریف گردیده و دستور کار قرار می‌گیرند. این سازمان با تهیه زیرساخت‌ها، امکانات تجهیزات و استانداردهای مورد نیاز به منظور ایجاد فضایی کاملاً ایمن و به دور از آسیب‌های جسمی، روحی و روانی جهت محافظت از کلیه کارکنان، همکاران و خدمات دهندگان اقدام می‌نماید.

مسئولیت‌های اجتماعی شرکت

شرکت بهساز کاشانه تهران، در راستای مسئولیت‌های اجتماعی خود برنامه‌های مختلفی را پیاده‌سازی می‌نماید. سرمایه‌گذاری در ساخت ساختمان‌های دوستدار محیط زیست (ساختمان سبز)، مشارکت در ساخت مسکن برای قشر کم درآمد، کمک‌رسانی و تامین مایحتاج در مناطق آسیب دیده در بلایای طبیعی، مشارکت در مراسمات مذهبی و مشارکت در تامین مایحتاج گروه‌های کم برخوردار اقدام شده است.

رسیدگی به شکایات و نارضایتی‌ها

به منظور دسترسی سریع به نظرات، پیشنهادات، انتقادات و یا شکایات، سازمان در ابتدا نسب به شناسایی کلیه گروه‌های ذینفع خود اقدام نموده است. در ادامه کلیه نیازها و انتظارات جدول پانزده گانه ذینفعان با متد مختلف شناسایی شده و مدون گردیده‌اند. سپس به کمک تکنیک‌های ارزیابی ریسک، نیازها و انتظارات ذینفعان رتبه‌بندی شده و اقدامات لازم به منظور پوشش نیازها طراحی می‌گردد. سازمان به روش‌های مختلفی جهت جمع‌آوری نظرات، پیشنهادات، انتقادات و شکایات کلیه ذینفعان اقدام می‌نماید. برای مثال با استفاده از پلت فرم‌های نظرسنجی نسبت به جمع‌آوری نظرات، انتقادات، پیشنهادات و یا شکایات مشتریان، کارکنان و تامین کنندگان و یا سازمان‌ها و نهادهای دولتی، خصوصی و مردم نهاد به صورت سالیانه و به شکل کاملاً مدون و سیستم یافته اقدام می‌گردد. نتایج نظر سنجی‌ها مورد پایش قرار گرفته و اقدامات اصلاحی مرتبط به منظور رفع ریشه‌ای عدم رضایت‌ها طراحی گردیده و در آخر میزان اثر بخشی اقدامات مورد بررسی قرار می‌گیرد.

حفظ منافع ملی و دولتی

سازمان به منظور دستیابی به حد اکثر انطباق با قوانین و مقررات ملی و دولتی و همچنین به منظور حفظ منافع ملی و دولتی نسبت به شناسایی کلیه نهادها و مراکز قانونگذار در حیطه فعالیت‌های خود اقدام نموده و لیست قوانین و مقررات مرتبط با کلیه فعالیت‌های سازمان استخراج شده و هرساله مورد بازنگری قرار می‌گیرد.

شرکت بهساز کاشانه تهران (سهامی عام)

گزارش تفسیری مدیریت

سال مالی منتهی به ۱۴۰۳/۰۹/۳۰

زمین (محیط زیست پایدار)

اهمیت حفظ محیط زیست و جلوگیری از انتشار آلاینده ها ناشی از فعالیت های سازمان نیز یکی دیگر از مباحث پایداری در شرکت بهساز کاشانه تهران است. در واقع منظور از محیط زیست روابط بین سازمان و محیط شامل هوا، آب، خاک، گیاهان، جانوران و منابع می باشد. هدف کلان سازمان در خصوص روابط زیست محیطی به حداقل رساندن جنبه های زیست محیطی ناشی از اثر فعالیت های سازمان می باشد. در این راستا، سازمان به صورت مستمر نسبت به شناسایی جنبه های زیست محیطی و به روز رسانی قوانین و مقررات مرتبط اقدام نموده و ریسک های ناشی از عدم رعایت مقررات و بروز جنبه های زیست محیطی را به وسیله تکنیک های کمی و کیفی مورد ارزیابی قرار داده و در جهت کاهش و برطرف نمودن عدم انطباقات اقدام می نماید.

دستاوردها

ارزیابی های انجام شده از فعالیت های شرکت بیانگر عدم وجود آثار مخرب زیست محیطی مستقیم می باشد. همچنین جهت کاهش آثار زیست محیطی غیر مستقیم نیز شرکت با اخذ کلیه مجوزات و همراهی در جهت زیباسازی، اخذ پروانه، شرکت در همایش ها، اخذ استاندارد ها، جوایز و غیره انجام داده فعالیت های بسیاری انجام داده است.

سود (اقتصاد پایدار)

حضور در فعالیت های تجاری در حوزه ساخت املاک مستلزم آن است که از دیدگاه بلند مدت و میان مدت، خطرات و فرصت های مختلف را پیش بینی نموده و پاسخ دهیم. شرکت با ایجاد ساختار منسجم کنترل های داخلی و با کمک کمیته ریسک تحولات پیرامون اهداف بلند مدت و میان مدت را پیش نموده و همواره انحرافی از استراتژی های شرکت که افزایش سهم درآمد پایدار از بازار املاک و حفظ کیفیت سود حاصله بوده، نداشته است.

برنامه ریزی بودجه

به منظور استفاده بهینه از منابع موجود در شرکت بهساز کاشانه تهران همه ساله در راستای سیاست ها و اهداف تعیین شده در آخر هر سال بودجه عملیاتی سال آتی خود را در قالب بودجه جاری و سرمایه ای تهیه و پس از تصویب هیأت مدیره، برای تایید نهایی به مجمع عمومی صاحبان سهام ارایه می نماید. بودجه پس از ابلاغ سرلوحه کارهای عملیاتی و به طور کلی کنترل عملکرد و منابع و مصارف شرکت قرار می گیرد و در پایان دوره مالی نیز انحراف عملکرد از بودجه مصوب از طریق تجزیه و تحلیل نسبت های مالی به هیأت مدیره و مجمع عمومی گزارش می شود. گزارش عملکرد سالیانه بودجه در مجمع عمومی شرکت مطرح و در خصوص تعیین بودجه آتی تصمیم مناسب اتخاذ می گردد. این رویکرد توسط تیم حسابرانی داخلی و حسابرسی مستقل به صورت سالیانه بررسی، ارزیابی و بهبود می یابد.

مطالعات امکان سنجی

در شرکت بهساز کاشانه تهران به منظور اطمینان از میزان صرفه اقتصادی پروژه ها، ورود به طرح های اقتصادی جدید با انجام مطالعات امکان سنجی و توجیه فنی و اقتصادی طرح آغاز می گردد. داده های جمع آوری شده از مطالعات بازار، در یک چهار چوب از قبل تعیین شده به واحد مطالعات اقتصادی ارسال می گردد. از سوی دیگر مطالعات فنی و تکنولوژیکی طرح ها آغاز گردیده و نتایج امکان سنجی فنی طرح نیز تهیه می گردد. امکان سنجی اقتصادی بر اساس داده های واقعی ناشی از مطالعات بازار و مطالعات فنی طرح ها به صورت کاملاً بی طرفانه در قالب FFS نگاشته می شود. FS تهیه شده به منظور تصمیم گیری جهت نحوه ورود به پروژه مربوطه به کمیته های تصمیم گیری ارسال می گردد.

رویکرد حاکمیت مالی

رویکرد حاکمیت مالی با توجه به اصول و ضوابط کنترل های داخلی، بر اساس قوانین، مقررات و استانداردهای حسابداری ایران، رویداد های مالی را ثبت، پردازش و گزارش می نماید.

کمیته حسابرانی شرکت و واحد حسابرانی داخلی صحت ارائه گزارشات را بررسی و تایید می نمایند.

سیاست های کنترل داخلی

تقویت حاکمیت در دستیابی به یک مدیریت منصفانه و شفاف که اعتماد ذینفعان را به همراه دارد، نقش اساسی در دستیابی به اهداف سازمانی داشته و ما متعهدیم که با بهبود کنترل های داخلی خود هدف کرایه آن را افزایش دهیم. دستیابی به فرآیند های تری موثر و کارآمد، اعتبار گزارشگری مالی، رعایت قوانین و مقررات مربوطه و حفظ دارایی های شرکت به عهده گروه مدیریتی است. در این میان واحد حسابرانی داخلی بررسی می کند که آیا عملیات درون سازمانی مطابق با قوانین و مقررات مربوطه، استانداردهای مشخص شده و مقررات داخلی انجام می شود و در صورت لزوم توصیه هایی را در مورد چگونگی بهبود چنین عملیاتی ارائه می نماید.

مبارزه با پولشویی

با توجه به اینکه جمهوری اسلامی ایران از جمله کشورهایی است که با تصویب قانون مبارزه با پولشویی و ابیین نامه اجرایی آن، در صدد مقابله با این پدیده مذموم برآمده است شرکت بهساز کاشانه تهران نیز به عنوان مجری اجرای این قانون در این راستا اقدام به تدوین رویه های مورد عمل اجرایی در بخش های مختلف شرکت بر اساس فعالیت خود نموده است.

۳- مهمترین منابع، مصارف، ریسک‌ها و روابط ۱-۳ منابع

در پایان سال مالی منتهی به ۳۰ آذر ۱۴۰۳، شرکت وجوه نقدی معادل ۱۰۶،۱۲۰ میلیون ریال، دریافتنی‌های تجاری و سایر دریافتنی‌ها معادل ۱۸،۳۶۲،۶۹۶ میلیون ریال، موجودی املاک معادل ۵۵،۹۱۶،۶۸۵ میلیون ریال، مجموع دارایی جاری معادل ۷۴،۸۴۶،۹۹۸ میلیون ریال و مجموع بدهی جاری معادل ۲۳،۷۵۰،۸۶۲ میلیون ریال بوده است. در سال مالی فوق تمرکز بر کاهش مطالبات تجاری، به منظور تامین منابع مورد نیاز سرمایه گذاری‌های شرکت و همچنین مدیریت بهینه جریان وجوه نقد با توجه به افزایش قیمت مواد و مصالح بوده که موجب افزایش سرمایه در گردش شرکت نسبت به سال مالی قبل گردیده است. جمع دارایی‌های جاری شرکت ۱۷٪ نسبت به انتهای سال مالی ۱۴۰۲ افزایش یافته که عمدتاً از محل افزایش دریافتنی‌ها و موجودی املاک بوده است. همچنین بدهی‌های جاری نسبت به انتهای سال مالی ۱۴۰۲ حدود ۴٪ رشد نموده که عمدتاً به دلیل افزایش مالیات و سود سهام پرداختنی بوده است. شایان ذکر است که براساس تصمیمات مجمع سال مالی ۱۴۰۲، سود تقسیمی هر سهم معادل با ۳۰۰ ریال بوده که در تابستان سال جاری طبق دستورالعمل سهام پرداخت گردیده است.

۲-۳ مصارف

در پایان سال مالی منتهی به ۳۰ آذر ۱۴۰۳، شرکت معادل ۲۲،۵۸۹،۳۲۰ میلیون ریال به منظور اخذ پروانه و مخارج ساخت پروژه‌ها مصرف نموده است. همچنین مبلغ ۴۵۱،۷۸۳ میلیون ریال بابت مالیات عملکرد سالهای ۱۴۰۱ و ۱۴۰۲ و مبلغ ۲،۱۷۷،۴۷۶ میلیون ریال بابت سود سهام به سهامداران و مبلغ ۱۶۳،۳۱۷ میلیون ریال بابت هزینه‌های مالی که عمدتاً اقساط تسهیلات دریافتی بوده، پرداخت نموده است.

۳-۳ ریسک‌ها و موارد عدم اطمینان و تجزیه و تحلیل

۱-۳-۳ ریسک نوسانات نرخ بهره

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

۲-۳-۳ ریسک نرخ تورم

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

۳-۳-۳ ریسک نقدینگی

با توجه به اینکه عمده پروژه‌های شرکت به صورت مشارکتی اجرا می‌گردد و پرداخت کلیه هزینه‌های ساخت در تعهد شریک می‌باشد، لذا ریسک نقدینگی در شرکت کم اهمیت است. همچنین شرکت در نظر دارد با افزایش گسترده فعالیت پروژه‌هایی که توسط شرکت بصورت ۱۰۰٪ ساخته می‌شوند به سمت خرید مواد و مصالح بصورت تهاتری حرکت نماید.

۴-۳-۳ ریسک اعتباری

ریسک اعتباری به ریسکی اشاره دارد که طرف قرارداد در ایفای تعهدات قراردادی خود ناتوان باشد، که منجر به زیان مالی برای شرکت شود از این رو شرکت سیاستی مبنی بر معامله تنها با طرف‌های قرارداد معتبر و اخذ تضمین کافی، در موارد مقتضی را اتخاذ کرده است. تا ریسک اعتباری ناشی از ناتوانی در ایفای تعهدات مشتریان را کاهش دهد. شرکت با استفاده از اطلاعات مالی عمومی و سوابق معاملاتی خود، مشتریان عمده را رتبه‌بندی اعتباری می‌نماید. با توجه به سیاست شرکت مبنی بر انتقال اسناد مالکیت در قبال وصول کامل مطالبات، در صورت عدم ایفای تعهدات طرف قرارداد مشارکت شرکت متحمل زیان مالی نمی‌گردد. در این راستا مبلغ ۴۳۵،۹۸۱ میلیون ریال جرائم عدم ایفای تعهدات خریداران املاک در سال جاری شناسایی گردیده است.

۵-۳-۳ ریسک منابع انسانی

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

۶-۳-۳ ریسک قراردادی

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

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

۷-۳-۳ ریسک تغییرات قوانین جاری

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

۴-۳ اطلاعات مربوط به معاملات با اشخاص وابسته

۱-۴-۳ معاملات انجام شده با اشخاص وابسته طی سال مورد گزارش:

(مبالغ به میلیون ریال)

شرح	نام شخص وابسته	نوع وابستگی	مشمول ماده ۱۲۹	خرید خدمات	دریافت قرض الحسنه	باز پرداخت قرض الحسنه	فروش املاک	انعقاد قرارداد مشارکت	تضامین دریافتی
واحد تجاری اصلی	گروه توسعه ساختمان تدبیر	سهامدار اصلی و عضو هیات مدیره	*	۰	۹۶۱,۹۸۳	۶۱۸,۰۲۰	۴,۴۷۴,۸۰۷	۳,۱۲۷,۵۴۲	۸,۶۱۸,۴۷۵
	جمع			۰	۹۶۱,۹۸۳	۶۱۸,۰۲۰	۴,۴۷۴,۸۰۷	۳,۱۲۷,۵۴۲	۸,۶۱۸,۴۷۵
شرکت‌های همگروه	شرکت توسعه و عمران امید	عضو هیات مدیره	*	۰	۶۷۰,۰۰۰	۵۰,۰۰۰	۰	۰	۰
	شرکت رویا ساختمان آریا	عضو هیات مدیره	*	۰	۰	۰	۶۵۶,۰۰۳	۰	۰
	جمع			۰	۶۷۰,۰۰۰	۵۰,۰۰۰	۶۵۶,۰۰۳	۰	۰
سایر اشخاص وابسته	سازمان اموال و املاک ستاد اجرایی	تحت کنترل واحد سهامدار نهایی	-	۰	۰	۰	۴,۲۲۵,۰۰۰	۰	۰
	شرکت توسعه منابع انسانی و خدمات مهندسی مدیر	تحت کنترل واحد سهامدار نهایی	-	۵۶,۲۲۴	۰	۰	۰	۰	۰
	شرکت کاغذ سبز خوزستان	تحت کنترل واحد سهامدار نهایی	-	۰	۰	۰	۴۵۶,۸۴۹	۰	۰
	موسسه دانش بنیان برکت	تحت کنترل واحد سهامدار نهایی	-	۰	۰	۰	۲۰۳,۴۵۲	۰	۰
	بانک کارآفرین	تحت نفوذ قابل ملاحظه واحد سهامدار نهایی		۰	۰	۰	۴۹۵,۷۲۰	۰	۰
	جمع			۵۶,۲۲۴	۰	۰	۵,۳۸۱,۰۲۱	۰	۰
	جمع کل			۵۶,۲۲۴	۱,۶۳۱,۹۸۳	۶۶۸,۰۲۰	۱۰,۵۱۱,۸۳۱	۳,۱۲۷,۵۴۲	۸,۶۱۸,۴۷۵

به استثنای موارد زیر که براساس روابط خاص فی مابین شرکت‌های ستاد اجرایی فرمان حضرت امام (ره) صورت گرفته، سایر معاملات با اشخاص وابسته با شرایط حاکم بر معاملات حقیقی تفاوت با اهمیتی نداشته است:

فروش ۲ واحد از پروژه عرفانی به شرکت رویا ساختمان آریا و ۳ واحد از آن پروژه به شرکت گروه توسعه ساختمان تدبیر و همچنین فروش ۴ واحد از پروژه یاس عظیمیه و فروش قدرالسهم پروژه های شهران، زنجان شمالی و کوهک به گروه توسعه ساختمان تدبیر براساس گزارش کارشناس رسمی و بدون برگزاری مزایده جهت تسویه بدهی سنواتی انجام شده است.

۱-۱-۴-۳

با توجه به نظام نامه منعقد، بخش عمده ای از املاک شرکت از سازمان اموال و املاک ستاد اجرایی به بهای کارشناسی خریداری و در صورتیکه ملک دارای متصرف و معارض باشد، تعهد رفع تصرف آن به عهده سازمان اموال و املاک بوده و در صورت عدم امکان ساخت ملک به ارزش کارشناسی روز مسترد و ملک جدید در قبال آن دریافت می گردد.

۲-۱-۴-۳

شرکت با توجه به سیاست های ستاد ملزم به تامین نیرو انسانی از شرکت توسعه منابع انسانی و خدمات مهندسی مدیر (بدون برگزاری تشریفات مناقصه و با ۵ درصد بالاسری) می باشد.

۳-۱-۴-۳

فروش املاک به شرکت‌های عضو گروه در سال مورد گزارش حدود ۴۵ درصد از کل فروش ها بوده و بهای خرید و فروش املاک به واحدهای گروه و وابسته و سایر اشخاص طبق ضوابط ابلاغی ستاد براساس بهای کارشناسان رسمی معتمد و منتخب ستاد اجرایی فرمان حضرت امام (ره) صورت پذیرفته و فروش ها به اشخاص وابسته نیز بدون شرط دریافت درصد نقدی بصورت تسویه و تهاتر حسابهای فی مابین صورت گرفته است.

۴-۱-۴-۳

تامین مالی پروژه های شهران، زنجان شمالی، کوهک و بوکان بر اساس قرارداد مشارکت از سوی گروه توسعه ساختمان تدبیر (واحد اصلی) بر اساس کارشناسی رسمی صورت گرفته و در برخی موارد از محل بدهی به هلدینگ سهم مشارکت تامین شده است.

۵-۱-۴-۳

وصول مطالبات و تسویه بدهی شرکت‌های همگروه و هلدینگ عمدتاً خارج از زمانبندی صورت می‌گیرد. همچنین قرض الحسنه های دریافتی و بازپرداخت آن‌ها بدون عقد قرارداد و محاسبه سود و کارمزد صورت می‌گیرد.

۶-۱-۴-۳

اسناد مالکیت تعدادی از املاک (به شرح یادداشت ۱-۱۵، ۲-۱۵ و ۶-۲۱) صورت‌های مالی به نام سهامدار نهایی بوده است.

۷-۱-۴-۳

شرکت بهساز گاشانه نهران (سهامی عام)

گزارش تفسیری مدیریت

سال مالی منتهی به ۱۴۰۳/۰۹/۳۰

۵-۳ دعاوی حقوقی و کیفری شرکت علیه دیگران و اثرات ناشی از آن

ردیف	عنوان پرونده	موضوع (خواسته یا شکایت)	تاریخ دعای (ت) دادخواست	وضعیت رسیدگی (رای صادره)	خلاصه ای از رای صادره	توضیحات
۱	البرز	یوسف فیضی اربابی سمید قلی زاده	شکایت فروش مال غیر / تباهی برای بردن مال غیر / جعل / استفاده از سند مجبوم	۱۳۹۹/۱۲/۱۰	دادگاه کیفری	تحقیقات مقدماتی
۲	البرز	یوسف فیضی اربابی سمید قلی زاده	داری	فروردین ۱۴۰۰	دادگاه عمومی	تجدید نظر
۳	گلستان ۱ رشت	شاور باقری - احسانپور شمال	مطالبه وجه سه فقره چک به مبلغ ۹ میلیارد ریال	۱۳۹۹/۱۱/۲۵	دادگاه عمومی	اجرای احکام
۴	علی آباد کتول	مهدی عسکریزاده	فروش مال غیر و سوء استفاده از جایگاه خود در شرکت	۱۴۰۱/۰۳/۲۵	دادگاه کیفری	تحقیقات مقدماتی
۵	موج	مهدی بستجیده	فسخ قرارداد فروش	۱۴۰۱/۰۶/۲۴	دادگاه عمومی	تجدید نظر
۶	البرز	حنان حنیفپور	ابطال مبایعه نامه	۱۴۰۲/۰۴/۱۷	دادگاه عمومی	تجدید نظر
۷	پیران	اسیر رضا روحانی - ایده گستران پارس و نناد	مطالبه وجه	۱۴۰۲/۰۴/۱۱	دادگاه عمومی	تجدید نظر
۸	البرز	سمید قلی زاده - یوسف فیضی اربابی - علیرضا ضیاء	ابطال مبایعه نامه	۱۴۰۲/۰۷/۰۴	دادگاه عمومی	تجدید نظر
۹	خلیج	شرکت فنی و مهندسی پیشگامان اقتصاد سماء	مطالبه اجرت المثل	۱۴۰۲/۰۷/۲۹	دادگاه عمومی	بنوی
۱۰	ونک	عمران روای و رنکس - رمان افروز کاشا	فسخ قرارداد فروش - الزام به استرداد مبلغ	۱۴۰۲/۰۷/۱۸	دادگاه عمومی	بنوی
۱۱	البرز	غلامعلی یکتایی - سمید قلی زاده - یوسف فیضی اربابی	ابطال مبایعه نامه	۱۴۰۲/۱۲/۱۲	دادگاه عمومی	تجدید نظر
۱۲	مرورید بندر ترکمن	یتیمکاری بهاب گستر بندر	الزام به اخذ پایان کار - پرداخت ارزش روز قدرالسهم	۱۴۰۲/۱۰/۰۹	دادگاه عمومی	بنوی
۱۳	البرز	مژال طریقی - یوسف فیضی اربابی - سمید قلی زاده	دعای تقاضا - ابطال مبایعه نامه	۱۴۰۲/۰۷/۰۷	دادگاه عمومی	بنوی
۱۴	البرز	آیدین و رفیع پریا - سمید قلی زاده - یوسف فیضی اربابی	بطال معامله	۱۴۰۲/۱۲/۱۲	دادگاه عمومی	بنوی
۱۵	البرز	حبیبعلی عباسی راد - سمید قلی زاده - یوسف فیضی اربابی	اعلام بطلان معامله	۱۴۰۲/۱۲/۱۲	دادگاه عمومی	له در بنوی و تجدیدنظر
۱۶	البرز	توسعه منابع غذایی هرمس	مطالبه اجرت المثل ایام تصرف	۱۴۰۲/۰۸/۲۶	دادگاه عمومی	بنوی
۱۷	البرز	بهراد نکاحی	مطالبه اجرت المثل ایام تصرف	۱۴۰۲/۰۸/۲۶	دادگاه عمومی	بنوی
۱۸	البرز	بهراد نکاحی	مطالبه اجرت المثل ایام تصرف	۱۴۰۲/۰۸/۲۶	دادگاه عمومی	بنوی
۱۹	البرز	بهراد نکاحی	مطالبه اجرت المثل ایام تصرف	۱۴۰۲/۰۸/۲۶	دادگاه عمومی	بنوی
۲۰	البرز	بهراد نکاحی	مطالبه اجرت المثل ایام تصرف	۱۴۰۲/۰۸/۲۶	دادگاه عمومی	بنوی

۶-۳ دعاوی حقوقی و کیفری دیگران علیه شرکت و اثرات ناشی از آن

ردیف پرونده	عنوان پرونده	خواهان	موضوع (خواسته یا شکایت)	تاریخ دعای ثبت دادخواست	مرجع رسیدگی (دادگاه عمومی)	آخرین وضعیت رسیدگی (رای صادره)	خلاصه ای از رای صادره	توضیحات
۱	البرز	سمید قلی زاده	اعتراض ثالث به رای داور	۱۴۰۱/۰۷/۱۸	دادگاه عمومی	تجدید نظر	علیه در بدوی - در حال رسیدگی در مرحله تجدیدنظر	جلسه دادگاه تجدیدنظر در خصوص ابطال رای داور در تاریخ ۱۴۰۲/۰۲/۰۸ تشکیل شد. در انتظار صدور رای هستیم
۲	البرز	مرال طریقی	تولیف عملیات اجرایی و ابطال رای داور	۱۴۰۱/۰۹/۰۲	دادگاه عمومی	تجدید نظر	له در مرحله بدوی - در حال رسیدگی در مرحله تجدیدنظر	جلسه دادگاه تجدیدنظر در خصوص ابطال رای داور در تاریخ ۱۴۰۲/۰۲/۰۸ تشکیل شد. در انتظار صدور رای هستیم
۳	البرز	حنان حمیدپور	اعتراض ثالث به رای داور	۱۴۰۱/۱۰/۲۸	دادگاه عمومی	تجدید نظر	علیه در بدوی - در حال رسیدگی در مرحله تجدیدنظر	جلسه دادگاه تجدیدنظر در خصوص ابطال رای داور در تاریخ ۱۴۰۲/۰۲/۰۸ تشکیل شد. در انتظار صدور رای هستیم
۴	البرز	علیرضا شید	اعتراض ثالث به رای داور	۱۴۰۱/۱۰/۲۸	دادگاه عمومی	تجدید نظر	علیه در بدوی - در حال رسیدگی در مرحله تجدیدنظر	جلسه دادگاه تجدیدنظر در خصوص ابطال رای داور در تاریخ ۱۴۰۲/۰۲/۰۸ تشکیل شد. در انتظار صدور رای هستیم
۸	البرز	بهراد نکاحی	الزام به تنظیم سند رسمی	۱۴۰۱/۱۲/۲۰	دادگاه عمومی	بدوی		جلسه تشکیل شد و در انتظار صدور رای هستیم
۹	البرز	مرال طریقی	الزام به تنظیم سند رسمی	۱۴۰۲/۰۳/۲۹	دادگاه عمومی	بدوی		کارشناسی سه نفره رای به واقعی بودن تاریخ تنظیم مبایعه نامه مورخ ۱۳۹۶/۰۲/۰۷ فی مابین قلی زاده و فیضی ازبایی صادر نموده که نسبت به آن اعتراض شده و موضوع به هیأت ۵ نفره کارشناسان ارجاع گردیده است.
۱۰	البرز	آیدین پرنیا - رفیع پرنیا	دعای تقابل - بطلان بیع نامه	۱۴۰۲/۰۲/۱۸	دادگاه عمومی	بدوی		در انتظار صدور رای بدوی
۱۱	البرز	یوسف فیضی ازبایی	دعای تقابل - بطلان بیع نامه	۱۴۰۲/۰۲/۲۴	دادگاه عمومی	بدوی		در انتظار صدور رای بدوی
۱۲	خلیج	شرکت فنی و مهندسی پیشگامان اقتصاد سنا	مطالبه قیمت بنا	۱۴۰۲/۰۲/۰۶		بدوی		در انتظار صدور رای بدوی
۱۳	البرز	حسینعلی عباسی راد	دعای تقابل - بطلان بیع نامه	۱۴۰۲/۰۲/۱۷		بدوی		رای بطلان معامله آقای عباسی راد صادر شد.
۱۴	کاشانی	رسول طاهری بناب	ایفای تعهد قراردادی و انتقال ۲/۵ درصد از ۱۰ درصد حصه خواهان از ۱۰۰ درصد پروژه کاشانی	۱۴۰۲/۰۲/۲۱		بدوی		رای بدوی در ۱۴۰۲/۱۱/۰۲ صادر گردید مبنی بر رد ادعای خواهان (دعوی مجدد طرح گردید)
۱۵	سنگر	سازمان بوستان ها و فضای سبز تهران	قطع درختان	۱۴۰۲/۰۲/۱۰		بدوی		در انتظار صدور رای بدوی
۱۶	لادن	اسرائیل عینی	تسلیم مبیع	۱۴۰۲/۰۲/۰۹		بدوی		در انتظار صدور رای بدوی
۱۷	کاشانی	محمود حیدری زاده مطلق محمدرضا احمدی	الزام به تنظیم سند - مطالبه اجرت المثل	۱۴۰۲/۰۵/۲۰		بدوی		در انتظار صدور رای بدوی
۱۸	لادن	اسرائیل عینی	الزام به تنظیم سند رسمی مشاعی و دستور موقت	۱۴۰۲/۰۷/۱۰		تجدید نظر		رای بدوی مبنی بر بی حقی خواهان صادر شد (اعتراض در تجدید نظر که در دست رسیدگی می باشد)
۱۹	آفتاب سندج	کیوان بختیاری	درخواست تعیین داور	۱۴۰۲/۰۷/۱۱		داوری		جلسه سوم داوری تشکیل شده است و در انتظار رای داور هستیم

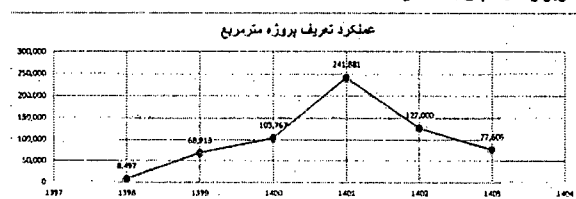
۴- نتایج عملیات و چشم اندازها
۱-۴ نتایج عملکرد مالی و عملیاتی

شرح	سال مالی منتهی به ۱۴۰۳/۰۹/۳۰	سال مالی منتهی به ۱۴۰۲/۰۹/۳۰	تغییرات نسبت به دوره مشابه قبل	تغییرات نسبت به دوره مشابه قبل
درآمدهای عملیاتی	۲۳,۱۷۷,۲۷۷	۱۶,۸۸۹,۶۶۶	۲۷,۶۹۷,۴۸۵	۳۷٪
موارد بهای تمام شده				
زمین	(۵,۸۰۲,۳۵۳)	(۲,۳۱۱,۰۰۱)	(۱۲,۶۵۱,۸۹۰)	۱۵۱٪
دستمزد و سربار	(۱,۲۵۴,۸۳۲)	(۱,۱۲۶,۴۸۸)	(۶۱۰,۲۹۷)	۱۱٪
بهای تمام شده درآمدهای عملیاتی	(۷,۰۵۷,۱۸۵)	(۳,۴۲۷,۴۸۹)	(۱۳,۰۶۱,۸۷۹)	۱۰۵٪
سود ناخالص	۱۶,۱۲۰,۰۹۲	۱۳,۴۵۲,۱۸۷	۱۴,۴۳۵,۲۹۸	۲۰٪
هزینه های فروش، اداری و عمومی	(۴۹۳,۱۵۵)	(۳۲۵,۸۲۴)	(۱۸۸,۵۳۱)	۵۲٪
خالص درآمد (هزینه) خسارت		(۵۱۲,۵۵۰)		
سایر درآمد ها	۴,۶۴۲	۲۰,۰۵۰	۶۳,۲۷۹	۷۷٪
تفاوت هزینه ها	(۴۲,۷۸۴)	(۳۷۲,۴۹۳)	(۹۵,۸۴۹)	۸۹٪
سود عملیاتی	۱۵,۵۸۸,۲۹۵	۱۱,۷۷۳,۹۱۷	۱۴,۳۰۰,۱۹۴	۳۲٪
هزینه های مالی	(۱۲۳,۳۱۷)			
سایر درآمدها و هزینه های غیر عملیاتی	۴۴۱,۱۲۸	۳۹۰,۶۷۰	۶,۵۷۰	۱۳٪
سود قبل از مالیات	۱۵,۹۰۶,۱۰۶	۱۲,۱۴۲,۵۸۷	۱۴,۳۰۶,۷۶۴	۳۰٪
هزینه مالیات بر درآمد	(۱,۹۳۶,۴۵۳)	(۱,۱۵۵,۷۱۳)	(۲۹۵,۸۵۴)	۶۸٪
سود خالص	۱۳,۹۶۹,۶۵۳	۱۰,۹۸۶,۸۷۴	۱۴,۰۱۰,۹۱۰	۲۷٪

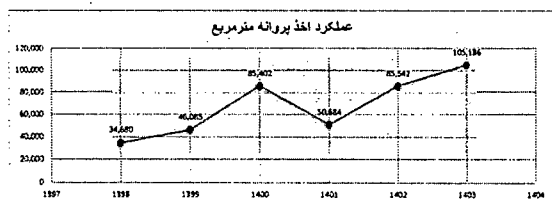
۱-۱-۴ تصویر وضعیت پنج ساله شرکت



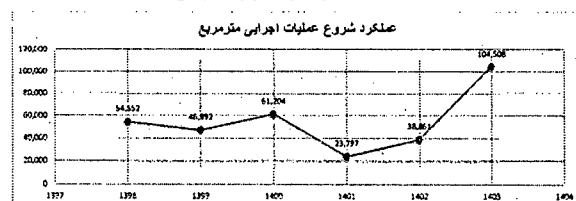
عملکرد عقد قرارداد (مترمربع)



عملکرد تعریف پروژه (مترمربع)



عملکرد اجرای پروژه (مترمربع)



عملکرد اخذ پروانه (مترمربع)

شرکت بهساز گاشانه تهران (سهامی عام)

گزارش تفسیری مدیریت

سال مالی منتهی به ۱۴۰۳/۰۹/۳۰

۲-۴ جزئیات پرداخت و آخرین وضعیت پرداخت سود سهام مطابق مصوبه آخرین مجمع:

سود نقدی قابل پرداخت سال مالی ۱۴۰۲ با توجه به برنامه زمانبندی پیش بینی شده در تاریخ ۱۴۰۳/۰۶/۲۸ از طریق سامانه سجام پرداخت گردید. (مبلغ ۱۶۱۵,۴۸۷ میلیون ریال از طریق سجام و ۵۶۱,۹۸۹ میلیون ریال از طریق واریز به حساب)

همچنین مانده سود سال ۱۴۰۲ و ماقبل آن مربوط به سهامدارانی است که جز اتباع خارجی بوده و یا علی رغم آگهی چند باره شرکت تاکنون نسبت به اصلاح اطلاعات سجامی خود از طریق درگاه ذینفعان بازار سرمایه اقدام ننموده اند. پرداخت سود سهام سنواتی در مرحله اخذ نوبت پرداخت بوده و از طریق سجام پرداخت خواهد شد.

۵- مهمترین معیارها و شاخص های عملکرد برای ارزیابی عملکرد واحد تجاری در مقایسه با اهداف اعلام شده

۱-۵ شاخص ها و معیارهای عملکرد برای ارزیابی

ردیف	موضوعی	عنوان شاخص	واحد سنجش	بودجه دوره	عملکرد دوره	درصد تحقق بودجه سال
۱	شاخص های ریالی	درآمد	میلیون ریال	۲۱,۶۰۸,۹۷۶	۲۳,۱۷۷,۲۷۷	۱۰۷٪
۲		سود ناخالص	میلیون ریال	۱۵,۷۴۴,۲۱۱	۱۶,۱۲۰,۹۲۰	۱۰۲٪
۳		سود خالص	میلیون ریال	۱۲,۰۴۵,۸۰۱	۱۳,۹۲۹,۶۵۳	۱۱۶٪
۴		سرمایه سود خالص	میلیون ریال	۲۱۷,۲۷۷	۲۰۹,۵۴۸	۹۶٪
۵		افزایش سرمایه	میلیون ریال	۰	۰	۰٪
۶		دارایی ها	میلیون ریال	۹۷,۶۰۹,۷۶۱	۸۲,۶۵۳,۴۸۹	۸۴٪
۷		بدهی ها	میلیون ریال	۶۳,۰۷۵,۵۸۸	۳۳,۵۱۹,۰۸۵	۵۳٪
۸		حقوق صاحبان سهام	میلیون ریال	۳۲,۵۲۴,۱۷۲	۵۰,۱۲۲,۹۶۳	۱۵۴٪
۱۴	ایفای تعهدات	کیفیت سود عملیاتی	درصد	۰	۱۰,۳٪	۱۰۴٪
۱۵		نادیده سود سهام	میلیون ریال	۵۶۰	۵۰	۹٪
۱۶		تسویه بدهی به سازمان اموال	میلیون ریال	۶,۵۶۹,۰۱۵	۹۶۱,۸۰۶	۱۵٪
۱۷		تعداد کارکنان در پایان دوره	نفر	۵۳	۴۵	۸۵٪
۱۸	پرسنلی	سرمایه هزینه پرسنلی	میلیون ریال	۴۴۱	۴۴۴	۱۰۱٪
۱۹		تخصیصات کارکنان	مترمربع	۱۶	۱۶	۱۰۰٪
۲۰		میانگین سن کارکنان	سال	۴۳	۴۰	۹۴٪
۲۱		مترای تعریف پروژه	مترمربع	۶۰	۷۷,۰۰۶	۱۲۸٪
۲۲	شاخص های مترایی	مترای انعقاد قرارداد	مترمربع	۶۵,۰۰۰	۴۸,۵۰۷	۷۵٪
۲۳		مترای احداث پروژه	مترمربع	۷۵	۲۵,۶۱۶	۳۴٪
۲۴		مترای شروع عملیات اجرایی	مترمربع	۵۵,۰۰۰	۱۴,۷۸۸	۲۷٪
۲۵		تعداد پروژه احداث شده	مترمربع	۵	۷	۱۴۰٪

۲-۵ عملکرد بخشها یا فعالیتها

۱-۲-۵ توصیف پروژه های در حال اجرا که به درآمذزایی نرسیده اند

ردیف	نام پروژه	مستأخت زيربنای	پیشرفت برنامه ای	پیشرفت واقعی	انحراف از برنامه	برآورد بودجه مورد نیاز تا تکمیل میلیون ریال
		کل (مترمربع)	(درصد)	(درصد)	(درصد)	
۱	آجودانیه	۹,۳۰۴	۱۰۰٪	۸۵٪	(۰.۱۵)	توسط شریک تکمیل می گردد
۲	پيله سحران ۲	۳,۸۸۷	۱۰۰٪	۶۴٪	(۰.۳۶)	توسط شریک تکمیل می گردد
۳	پیوند و ستاک	۷۳,۶۹۷	۹۳٪	۹۳٪	۰.۰۰	توسط شریک تکمیل می گردد
۴	موسایی	۲,۸۶۹	۱۰۰٪	۷۸٪	(۰.۲۲)	توسط شریک تکمیل می گردد
۵	نیلوفر	۸,۴۸۶	۳۵٪	۳۵٪	۰.۰۰	توسط شریک تکمیل می گردد
۶	زیتون	۳,۲۸۹	۸۶٪	۹۸٪	۰.۱۲	توسط شریک تکمیل می گردد
۷	عرفانی	۲,۳۷۶	۳۷٪	۵۵٪	۰.۱۹	از واحد فنی استعلام شود
۸	سالیئا (اولیایی)	۱۳,۴۱۸	۱۴٪	۸٪	(۰.۰۶)	توسط شریک تکمیل می گردد
۹	زنجان شمالی	۱,۰۷۸	۱۰۰٪	۹۸٪	(۰.۰۲)	تکمیل یافته
۱۰	شهران	۱,۹۰۷	۹۵٪	۹۵٪	۰.۰۰	از واحد فنی استعلام شود
۱۱	کوهک (بهساز)	۱,۲۴۱	۱۰۰٪	۹۷٪	(۰.۰۳)	تکمیل یافته
۱۲	نماز اسلام شهر ۳ قطعه	۳,۰۸۵	۴۶٪	۵۴٪	۰.۰۸	از واحد فنی استعلام شود
۱۳	مروارید	۵۱,۳۵۸	۰٪	۰٪	۰.۰۰	توسط شریک تکمیل می گردد
۱۴	دقیقی اسلام شهر یک قطعه	۱۸۰	۹٪	۲۲٪	۰.۱۳	از واحد فنی استعلام شود
۱۵	گلزار ۲	۲۳,۶۹۱	۰٪	۱٪	۰.۰۱	از واحد فنی استعلام شود
۱۶	بوکان	۶,۳۸۶	۰٪	۱٪	۰.۰۱	از واحد فنی استعلام شود
۱۷	آبادانا ۱	۱۱,۷۴۹	۰٪	۱٪	۰.۰۱	توسط شریک تکمیل می گردد
جمع کل		۲۱۸,۰۰۱				

۲-۲-۵ توجه نوسانات تاخیرات

۱-۲-۲-۵ آجودانیه

تقسیم واحد با شریک انجام و هم اکنون پروژه فعال و طبق زمانبندی صورت گرفته تاریخ ۱۴۰۳/۱۲/۲۹ به عنوان تاریخ اتمام پروژه توافق شده است. محاسبات مربوط به تاخیرات و تغییرات در انتهای پروژه انجام خواهد گردید.

۲-۲-۲-۵ پروژه پيله سحران ۲:

عدم کفایت فنی و مالی شریک و برودت هوا از جمله دلایل اصلی تاخیر در اجرای پروژه بوده و هم اکنون اقدامات لازم جهت فروش پروژه به شریک در دست اقدام است.

۳-۲-۲-۵ پروژه گلزار:

با توجه به اتمام دعاوی حقوقی با شریک سابق پروژه، اقدامات لازم در خصوص از سرگیری اجرای پروژه توسط شرکت انجام و هم اکنون در حال تیغه چینی میباشد.

۴-۲-۲-۵ پروژه موسایی:

تاخیرات حادث شده بعلمت مشکلات مالی شریک بوده که پس از مکاتبات و اظهارهای متعدد و ارائه راهکارهای اجرایی، شریک اقدام به فعالسازی کارگاه نموده و تا تاریخ ۱۴۰۳/۱۱/۳۰ متعهد به اتمام عملیات اجرایی شده است. ضمناً شریک در حال اجرای نصیبات می باشد.

۶- جمع بندی

در دوره گذشته شرکت موفق گردید بودجه فروش مورد نظر و حتی بیشتر از آن را تحقق بخشد و انتظار می رود در دوره آتی، بودجه سال مالی را تحقق بخشد. در این زمینه اجرای پروژه های در دست اجرا تاخیر قابل ملاحظه ای نداشته است و پروژه های ساخت املاک با سرعت قابل ملاحظه ای در حال انجام می باشد که این نوید راهی می دهد که در زمانبندی مورد نظر به مرحله تکمیل برسد. با توجه به موارد ذکر شده، این امید است که شرکت در دستیابی به اهداف خود که تبدیل شده به یکی از برترین شرکتهای صنعت ساختمان در بورس اوراق بهادر تهران است، دست یابد.