



شرکت بهساز کاشانه تهران سهامی عام

ناشر پذیرفته شده در بازار بورس اوراق بهادار

گزارش تفسیری مدیریت

پیوست صورت های مالی

سال مالی منتهی به ۱۴۰۴/۰۹/۳۰

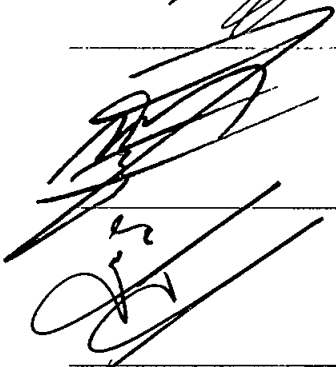
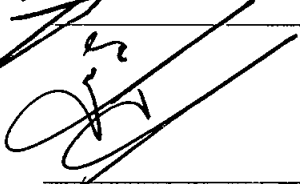
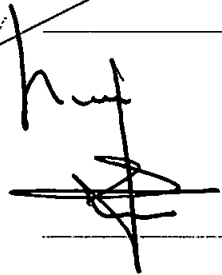
شماره:

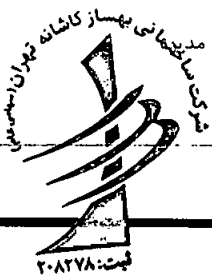
تاریخ:

پیوست:

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 ۱۴۰۴/۰۹/۳۰ بپیوست تقدیم می گردد. گزارش حاضر بعنوان یکی از گزارشهای هیات مدیره، مبتنی بر اطلاعات ارائه شده در صورت های مالی بوده و اطلاعاتی درخصوص 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 ۱۳۹۶/۱۰/۰۴ 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 ۱۴۰۴/۱۲/۱۸ به تایید هیات مدیره شرکت رسیده است.

اعضای هیات مدیره	نماینده	سمت	امضاء
گروه توسعه ساختمان تدبیر (سهامی خاص)	داود مالکی	رئیس هیات مدیره - غیر موظف	
شرکت توسعه و عمران امید (سهامی عام)	امیرمسعود قربانی نیا	مدیر عامل و نائب رئیس هیات مدیره	
گروه توسعه اقتصادی تدبیر (سهامی خاص)	علی اصغر خورشیدی پاچی	عضو هیات مدیره و معاون مالی و اداری	
شرکت رویا ساختمان آریا (سهامی خاص)	اکبر سعید دولت آباد	عضو غیر موظف هیات مدیره	
شرکت سرمایه گذاری تدبیر (سهامی خاص)	کامیار اقلیمی	عضو غیر موظف هیات مدیره	





۴	۱- ماهیت کسب و کار
۴	۱-۱- ماهیت شرکت و صنعت
۵	۲-۱- جایگاه شرکت در صنعت، وضعیت و ریسک رقابت
۵	۳-۱- جزئیات فروش
۶	۱-۳-۱- جزئیات فروش در داخل
۶	۲-۳-۱- وضعیت پرداخت های به دولت
۶	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
۷	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
۱۴	۳- مهمترین منابع، مصارف، ریسک ها و روابط
۱۴	۱-۳- منابع
۱۴	۲-۳- مصارف
۱۴	۳-۳- ریسک ها و موارد عدم اطمینان و تجزیه و تحلیل آن
۱۵	۴-۳- اطلاعات مربوط به معاملات با اشخاص وابسته
۱۶	۵-۳- دعاوی حقوقی و کیفری شرکت علیه دیگران و اثرات ناشی از آن
۱۷	۶-۳- دعاوی حقوقی و کیفری دیگران علیه شرکت و اثرات ناشی از آن
۱۸	۴- نتایج عملیات و چشم اندازها
۱۸	۱-۴- نتایج عملکرد مالی و عملیاتی
۱۹	۲-۴- جزئیات پرداخت و آخرین وضعیت پرداخت سود سهام مطابق مصوبه آخرین مجمع
۱۹	۵- مهمترین معیارها و شاخص های عملکرد برای ارزیابی عملکرد واحد تجاری در مقایسه با اهداف اعلام شده
۱۹	۱-۵- شاخص ها و معیارهای عملکرد برای ارزیابی
۲۰	۲-۵- عملکرد بخشها یا فعالیت ها
۲۱	۶- جمع بندی

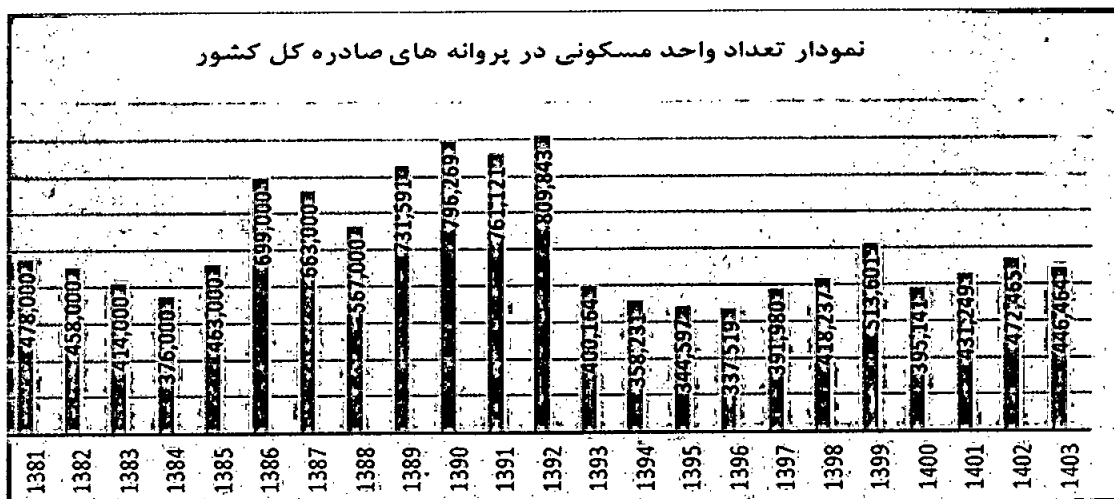


مقدمه

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 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 درصد 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.



با توجه به اینکه پایان سال مالی شرکت منتهی به ۱۴۰۴/۰۹/۳۰ می باشد و آمار تعداد پروانه های صادره سال ۱۴۰۴ توسط سایت مرکز آمار و بانک مرکزی در سال بعد ارائه می گردد اطلاعات نمودار مقابل تا پایان سال ۱۴۰۳ به روز گردیده است.

منبع: سایت مرکز آمار و بانک مرکزی

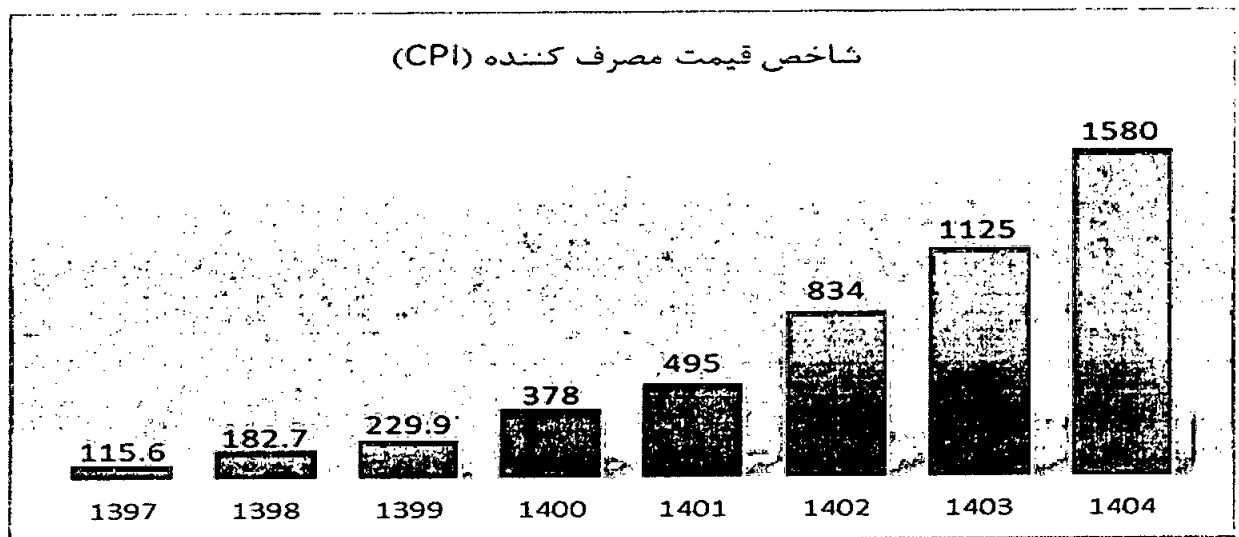
از داده هایی که حداقل برای حدود سه دهه در دسترس است می توان استنتاج هایی راجع به عوامل شکل دهنده تحولات مسکن به دست آورد اما از سال ۱۳۹۷ و با قرار گرفتن اقتصاد ایران در متوسط تورم های بالا، تا حدی نظم تحولات مسکن کم رنگ شده است و همین موضوع پیش بینی را دشوارتر کرده است. برخی ادعا می کنند که چه از منظر 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 نهاده های تولید مسکن) را فراهم می کند.



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 متأثر از رشد اقتصادی و آن هم متأثر 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 متأثر 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 تورمی ایجاد می شود. دولت با واردات کالا ها و با اتکال 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 تورم 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. (منبع: سایت بانک مرکزی و انجمن صنعت ساختمان)



۱-۲- 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 پایان سال مالی ۱۴۰۴ شرکت بهساز کاشانه تهران با مجموع ۲۶,۷۲۰,۴۸۲ میلیون ریال، ۹۶/۴۹ درصد بودجه درآمد سالیانه خویش را محقق نموده است

منبع: سایت شرکت behsazco.ir و سایت codal.ir



۳-۱- جزئیات فروش:

۱-۳-۱- جزئیات فروش در داخل:

سال مالی منتهی به ۱۴۰۳/۰۹/۳۰	سال مالی منتهی به ۱۴۰۴/۰۹/۳۰		(مبالغ به میلیون ریال)
۶,۲۸۵,۰۰۰	۱۳,۹۷۸,۶۴۵	۱	فروش زمین
۶۶۱,۰۰۰	.		فروش قدر السهم و پروژه های های نیمه ساخته
۹,۲۲۱,۶۵۵	۵,۵۲۷,۷۷۲		فروش واحدهای ساختمانی آماده برای فروش
۷,۰۰۹,۶۲۲	۸,۷۰۷,۲۵۰		فروش واحد های ساختمانی پروژه های در جریان ساخت
.	۶۴,۸۱۵		درآمد حاصل از مدیریت پیمان
.	(۱,۵۵۸,۰۰۰)		برگشت از فروش
۲۳,۱۷۷,۲۷۷	۲۶,۷۲۰,۴۸۲		

نرخ فروش املاک فروخته شده در دوره 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 و ضوابط نهاد بالادستی فروخته شده است.

۲-۳-۱- وضعیت پرداخت های به دولت:

(مبالغ به میلیون ریال)

ردیف	شرح	سال مالی منتهی به ۱۴۰۴/۰۹/۳۰	سال مالی منتهی به ۱۴۰۳/۰۹/۳۰	سال مالی منتهی به ۱۴۰۲/۰۹/۳۰	درصد تغییرات	دلایل تغییرات
۱	مالیات عملکرد	۹۰۵,۲۹۱	۴۵۱,۷۸۳	۱۹۹,۰۲۰	۱۰۰٪	تسویه بدهی مالیاتی سال ۱۴۰۲ و قسمتی از سال ۱۴۰۳
۲	بیمه سهم کارفرما	۳۴,۹۴۵	۲۴,۲۵۲	۱۸,۵۴۹	۴۴٪	افزایش سطح حقوق و مزایا
۳	پرداختی بابت انرژی	۲,۲۹۳	۱,۸۶۲	۱,۷۰۵	۲۳٪	افزایش نرخ و مقدار مصرف آب، برق و گاز
	جمع	۹۴۲,۵۲۹	۴۷۷,۸۹۷	۲۱۹,۲۷۴	۹۷٪	
	مانده پرداختنی	۳,۰۸۹,۹۴۰	۳,۱۹۹,۴۶۷	.	۳٪-	



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 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

۵-۱- وضعیت رقابت

شرکت در سال مالی منتهی به ۱۴۰۴/۰۹/۳۰ از نظر میزان فروش، در بین شرکت های بورسی فعال در صنعت انبوه سازی، املاک و مستغلات با فروش معادل مبلغ ۲۶،۷۲۰ میلیارد ریال در رده دوم قرار دارد.

رتبه	نام شرکت	درآمدهای عملیاتی - میلیون ریال	
		۱۴۰۳	۱۴۰۴
۱	ثامید	۲۹,۵۴۹,۰۶۹	۳۴,۳۲۰,۰۰۰
۲	ثبهساز	۲۳,۱۷۷,۲۷۷	۲۶,۷۲۰,۴۸۲
۳	ثفارس	۹۱۶,۶۱۱	۱۳,۰۱۸,۰۱۶
۴	وساخت	۴,۱۷۰,۷۹۶	۴,۲۵۲,۲۵۹
۵	ثاخذ	۵,۸۳۰,۲۰۷	۴,۱۸۷,۵۹۷
۶	ثشرق	۱,۷۴۳,۶۵۳	۳,۸۴۴,۷۰۰
۷	ثشاهد	۲,۹۳۸,۷۰۲	۳,۷۱۷,۴۱۸
۸	ثامان	۸۰۰,۶۱۸	۱,۰۷۶,۶۱۹
۹	کرمان	۶۹۵,۸۸۲	۳۸۱,۹۱۵



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 ۱۴۰۵/۰۸/۱۸ برقرار می باشد.

ردیف	شرح	پارامتر
۱	نام بازارگردان	صندوق سرمایه گذاری اختصاصی بازار گردانی تدبیرگران فردا
۲	آغاز سال بازارگردانی	۱۴۰۴/۰۸/۱۹
۳	پایان سال بازارگردانی	۱۴۰۵/۰۸/۱۸
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)	۱,۲۰۵,۷۶۳
۶	مبلغ خرید طی سال (میلیون ریال)	۶۳۶,۶۶۵
۷	مبلغ فروش طی سال (میلیون ریال)	۴۹۶,۷۲۷
۸	سود (زیان) بازارگردانی (میلیون ریال)	۲۲,۹۰۳
۹	تعداد سهام خریداری شده طی سال	۲۵۵,۵۲۶,۳۴۷
۱۰	تعداد سهام فروخته شده طی سال	۱۹۸,۲۵۴,۴۳۸
۱۱	مانده سهام نزد بازارگردان	۵۳۴,۵۴۴,۴۱۶

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

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

عنوان	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.
ارزش 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 پایبندی به اصول کیفی و حرفه ای، استفاده از فناوری-های نوین و دانش بنیان در صنعت ساختمان و توجه به توسعه پایدار و حفظ محیط زیست در کنار بهینه سازی هزینه ها، توانسته سیدی 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 برنامه های و اقدامات شرکت در توسعه محصولات جدید و روز آمد و متناسب با نیاز بازار و مصرف کنندگان به شرح زیر می-باشد:

ارتقاء و بهبود سید محصولات: شرکت سعی دارد مطابق با استانداردهای صنعت ساختمان و در نظر داشتن ارزش های جامعه، با استفاده از نوآوری های عملیاتی دیگر، سید 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 آینده پژوهانه صنعت و بازار، استفاده از روش های بازاریابی مبتنی بر جمعیت جامعه هدف و همچنین نظرسنجی از مشتریان خود استفاده می نماید تا سید محصولات و خدمات خود را ارتقا دهد. شرکت به جهت حصول اطمینان در برآورده سازی نیازهای مشتریان خویش، فرایند بازاریابی را در ابتدای زنجیره فعالیت های خویش قرار داده است. بدین صورت که در ابتدای فرایند 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 می نماید. 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 پروژه های جدید مشارکتی استفاده می گردد. از راهبردهای دیگر شرکت، بهره گیری 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 پروژه ها، اطلاع رسانی از طریق سایت شرکت و هلدینگ و ارسال پیامک می-باشد.

شناسایی گروه های 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 سال جاری و با یک روش نظام مند براساس مدل "گسترش عملکرد کیفیت" (QFD)، 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 می نمایند. سپس براساس ماتریس QFD و با ایجاد ارتباط نیازهای شناسایی شده با مشخصات فنی، الزامات فنی و مهندسی محصول توسط معاونت فنی مشخص می-گردد. 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 ویژگی های عملکردی و زیباشناسی به فراخور نیاز مصرف کنندگان و یا حتی ایجاد توقع و نیازهای جدید در مشتری با توسعه محصولات نوآورانه می-باشد. 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 فرایند تولید: در سال های 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 مولفه های این رقابت تکنولوژی های جدید بوده که موجب ارتقاء کیفیت ساخت، کاهش زمان اجرا، کاهش هزینه و ... و در نهایت افزایش سطح رضایت ذینفعان و سهامداران می گردد. شرکت توسط واحدهای مرتبط (نظیر: واحد طراحی، نظارت، کنترل پروژه، فروش و بازاریابی)، روند تغییرات تکنولوژیک و معایب و محاسن آن ها را بصورت مستمر در بخشهای مختلف نظیر طراحی ساختمان، اجرای پروژه و نظارت مورد بررسی و پایش قرار می دهد و هر ساله سید بهره گیری از آن ها را متناسب با پروژه ها بروز رسانی می کند.



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 "کمیتة 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 کمیتة 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 کوبیاکس در پروژه مروارید و سقف های وافل در پروژه های نورافشار و آپادانا و ... اشاره نمود.
- استفاده از نرم افزارهای کنترل عملیات اجرایی مانند BIM در پروژه های شاهین شمالی و مروارید به منظور جلوگیری از تداخلات، برآوردهزینه-ها، مدیریت هوشمند و ...

• استفاده از مصالح سبک و نوین دیوارکشی دیوارهای داخلی و خارجی، مانند: بلوک های AAC در پروژه های مروارید و نیلوفر

- استفاده از ملات سبز و نوین جهت دیوارکشی دیوارهای داخلی و خارجی. پروژه سعادت آباد
- استفاده از تجهیزات برودتی و گرمایشی رده برتر انرژی (مانند پروژه سعادت آباد، عرفانی، مروارید و ...)
- استفاده از عایق های حرارتی جهت کف بام و سقف پارکینگ و عایق های صوتی در دیوارهای مشترک بین واحدها (مانند پروژه های مروارید، سعادت آباد، فرید، عرفانی، آپادانا و ...)

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. به همین 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 تاثیرات تغییرات آنها بر نتایج گزارش شده

دردوره مالی مورد گزارش، علاوه بر الزام رعایت استاندارد شماره ۴۳ حسابداری در شناسایی درآمد های عملیاتی، تغییرات با اهمیتی در رویه های حسابداری، استانداردها و محاسبات مالی شرکت وجود نداشته است.



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

ابعاد گزارش پایداری شرکتی:

گزارش پایداری شرکت بهساز کاشانه تهران با هدف ارائه دیدگاهی جامع، شفاف و مسئولانه نسبت به عملکرد و تأثیرات اجتماعی، زیست‌محیطی و اقتصادی ما در طول یک سال فعالیت تدوین شده است. این سند به عنوان ابزاری کلیدی برای برقراری ارتباط با ذینفعان، از جمله کارکنان، مشتریان، جوامع محلی، سرمایه‌گذاران و شرکای تجاری، عمل می‌کند و تلاش دارد تا تصویری روشن از تعهد ما به اصول توسعه پایدار را به نمایش بگذارد. تمامی محتوای این گزارش بر اساس استانداردهای جهانی گزارشگری پایداری به‌ویژه چارچوب GRI Standards تهیه شده است، که به ما امکان می‌دهد تا عملکردمان را با معیارهای بین‌المللی همراستا کرده و به شکلی قابل اندازه‌گیری و قابل مقایسه ارائه دهیم. این استاندارد، به عنوان یکی از معتبرترین چارچوب‌های جهانی، ما را ملزم به افشای اطلاعات دقیق، مرتبط و قابل اعتماد کرده است که به تصمیم‌گیری آگاهانه ذینفعان و بهبود مستمر فرآیندها کمک می‌کند.

مردم (جامعه پایدار)

شرکت بهساز کاشانه تهران، با بیش از دو دهه فعالیت در عرصه ساخت‌وساز، عمران و توسعه پروژه‌های مسکونی و تجاری، خود را نه تنها به عنوان یک بازیگر اقتصادی بلکه به عنوان یک نیروی محرکه در ارتقای کیفیت زندگی جوامع محلی می‌بیند. این دیدگاه، ریشه در اعتقاد عمیق ما به پایداری اجتماعی دارد که فراتر از سودآوری، بر ایجاد ارزش‌های مشترک برای کارکنان، خانواده‌ها و ساکنان مناطق تحت پوشش پروژه‌ها متمرکز است. ما بر این باوریم که توسعه پایدار، زمانی محقق می‌شود که صدای جوامع محلی شنیده شود و نیازهایشان با برنامه‌ریزی دقیق برآورده گردد.

جبران خدمات و محافظت از خدمات دهندگان

محافظت و جبران خدمات کلیه همکاران، شرکا، پیمانکاران، تأمین 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 فضای 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

شرکت‌های ساختمانی نه تنها در ایجاد زیرساخت‌های شهری و مسکونی نقش دارند، بلکه به طور مستقیم و غیرمستقیم بر کیفیت زندگی جامعه محلی نیز اثر می‌گذارند. ما در این شرکت باور داریم که پایداری تنها یک مفهوم پیدا می‌کند که جامعه محلی نیز در کنار اهمیت اقتصادی و زیست‌محیطی رشد کند. دیدگاه شرکت:

ما خود را از جامعه می‌دانیم که در آن فعالیت می‌کنیم. بنابراین مسئولیت اجتماعی ما فراتر از ساخت ساختمان است. ما متعهدیم در بهبود شرایط اجتماعی، اقتصادی و فرهنگی جامعه نقش داشته باشیم. رسالت ما بر پایه گفت‌وگوی سازنده با ذینفعان محلی، شفافیت در عملکرد و سرمایه‌گذاری اجتماعی هدفمند شکل گرفته است. "نیروی انسانی محلی: در پروژه‌های ساختمانی تلاش می‌کنیم از نیروی انسانی بومی استفاده کنیم تا فرصت‌های شغلی برای جوانان منطقه ایجاد شود. "حمایت از آموزش و مهارت‌آموزی: برگزاری دوره‌های کوتاه‌مدت برای ارتقای مهارت‌های محلی در حوزه ایمنی، فنی و ساختمانی. "در پروژه‌های اجتماعی: حمایت از مدرسه‌سازی و مشارکت در مراکز عمومی. "شرکت‌های محلی: همکاری مستمر با نهادهای محلی و سازمان‌های مردم‌نهاد برای شناسایی و اجرای طرح‌های مشترک. "زیرساخت‌های محلی: مشارکت در مسیرهای دسترسی، ایمنی و روشنایی اطراف کارگاه‌های ساختمانی. ما در بهساز کاشانه تهران متعهدیم که موفقیت پروژه‌ها تنها در تکمیل سازه‌ها نمی‌شود، بلکه در ارتقای کیفیت زندگی مردم منطقه و ایجاد همزیستی پایدار میان شرکت‌ها و جامعه محلی منتهی می‌یابد.

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 گردیده اند. سپس به کمک تکنیک‌های ارزیابی ریسک، نیازها و انتظارات ذینفعان رتبه بندی 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 تأمین کنندگان و یا سازمان‌های 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 موردبررسی 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 نهادهای 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. تأمین الزامات و انتظارات این گروه از ذینفعان به بهترین شکل ممکن، یکی از ارزشهای کلیدی سازمان به حساب می‌آید.



زمین (محیط زیست پایدار)

شرکت بهساز کاشانه تهران تمهد خود را به پایداری محیط زیستی از طریق ادغام اصول زیست محیطی در تمام مراحل فعالیت‌های ساختمانی نشان می‌دهد. این تمهد شامل کاهش انتشار گازهای گلخانه‌ای، حفاظت از منابع طبیعی و ترویج ساختمان‌های سبز است که با اهداف توسعه پایدار سازمان ملل (SDGs) همخوانی دارد. شرکت تأکید دارد که فعالیت‌های خود را به گونه‌ای مدیریت کند که هم با نیازهای اقتصادی همخوانی داشته باشد و هم تأثیرات منفی بر محیط زیست را کاهش دهد.

دستاوردها

شرکت بهساز کاشانه تهران به عنوان پیشرو در حوزه ساختمان‌سازی، رویکردی جامع به ساختمان سبز اتخاذ کرده است. ساختمان سبز در این شرکت نه تنها یک مفهوم نظری، بلکه یک فرآیند عملی است که بر اساس تعریف استانداردهای بین‌المللی و ملی، از مرحله طراحی تا اجرا و بهره‌برداری، پیاده‌سازی می‌شود. برای دستیابی به این اهداف، شرکت بهساز کاشانه تهران یک دستورالعمل داخلی جامع تدوین کرده است که بر پایه استاندارد بین‌المللی LEED (Leadership in Energy and Environmental Design)، می‌بشت ۱۹ مقررات ملی ساختمان ایران (مربوط به صرفه‌جویی در مصرف انرژی)، و الزامات داخلی شرکت مانند دستورالعمل‌های HSE و استانداردهای کیفی داخلی استوار است. این دستورالعمل به عنوان یک راهنمای کلی عمل می‌کند و تمام مراحل پروژه را پوشش می‌دهد، از جمله ارزیابی اولیه سایت، طراحی مفهومی، انتخاب مواد، اجرا، نظارت و ارزیابی پس از ساخت. هدف اصلی این دستورالعمل، ادغام اصول پایداری در DNA پروژه‌های شرکت است تا ساختمان‌هایی سالم، کارآمد و دوستدار محیط زیست تولید شود.

سود (اقتصاد پایدار)

حضور در فعالیت‌های تجاری در حوزه ساخت املاک مستلزم آن است که از دیدگاه بلند مدت و میان مدت، خطرات و فرصت‌های مختلف را پیش بینی نموده و پاسخ دهیم. شرکت با ایجاد ساختار منسجم کنترل‌های داخلی و با کمک کمیته ریسک تحولات پیرامون اهداف بلند مدت و میان مدت را پایش نموده و همواره انحرافی از استراتژی‌های 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 سیاست‌ها و اهداف تعیین شده در آخر هر سال بودجه عملیاتی سال آتی خود را در قالب بودجه جاری و سرمایه‌ای تهیه و پس از تصویب هیأت مدیره، برای تأیید نهایی به مجمع عمومی صاحبان سهام ارایه می‌نماید. بودجه پس از ابلاغ سرلوحه کارهای عملیاتی و به طور کلی کنترل عملکرد و منابع و مصارف شرکت قرار می‌گیرد و در پایان دوره مالی نیز انحراف عملکرد از بودجه مصوب از طریق تجزیه و تحلیل نسبت‌های مالی به هیأت مدیره و مجمع عمومی گزارش می‌شود. گزارش عملکرد سالیانه بودجه در مجمع عمومی شرکت مطرح و در خصوص تعیین بودجه آتی تصمیم مناسب اتخاذ می‌گردد. این رویکرد توسط تیم حسابرسی داخلی و حسابرسی مستقل به صورت سالیانه بررسی، ارزیابی و بهبود می‌یابد.

مطالعات امکان سنجی

در شرکت بهساز کاشانه تهران به منظور اطمینان از میزان صرفه اقتصادی پروژه‌ها، ورود به طرح‌های اقتصادی جدید با انجام مطالعات امکان سنجی و توجیه فنی و اقتصادی طرح آغاز می‌گردد. داده‌های جمع‌آوری شده از مطالعات بازار، در یک چهار چوب از قبل تعیین شده به واحد مطالعات اقتصادی ارسال می‌گردد. از سوی دیگر مطالعات فنی و تکنولوژیکی طرح‌ها آغاز گردیده و نتایج امکان سنجی فنی طرح نیز تهیه می‌گردد. امکان سنجی اقتصادی بر اساس داده‌های واقعی ناشی از مطالعات بازار و مطالعات فنی طرح‌ها به صورت کاملاً بی طرفانه در قالب FS نگاشته می‌شود. FS تهیه شده به منظور تصمیم‌گیری جهت نحوه ورود به پروژه مربوطه به کمیته‌های تصمیم‌گیری ارسال می‌گردد.

رویکرد حاکمیت مالی

رویکرد حاکمیت مالی با توجه به اصول و ضوابط کنترل‌های داخلی، بر اساس قوانین، مقررات و استانداردهای حسابداری ایران، رویداد‌های مالی را ثبت، پردازش و گزارش می‌نماید.

کمیته حسابرسی شرکت و واحد حسابرسی داخلی صحت ارائه گزارشات را بررسی و تأیید می‌نمایند.

سیاست‌های کنترل داخلی

تقویت حاکمیت در دستیابی به یک مدیریت متصفانه و شفاف که اعتماد ذینفعان را به همراه دارد، نقش اساسی در دستیابی به اهداف سازمانی داشته و ما متعهدیم که با بهبود کنترل‌های داخلی خود، کرایبی آن را افزایش دهیم. دستیابی به فرآیندهای تری موثر و کارآمد، اعتبار گزارشگری مالی، رعایت قوانین و مقررات مربوطه و حفظ دارایی‌های شرکت به عهده گروه مدیریتی است. در این میان واحد حسابرسی داخلی بررسی می‌کند که آیا عملیات درون سازمانی مطابق با قوانین و مقررات مربوطه، استانداردهای مشخص شده و مقررات داخلی انجام می‌شود و در صورت لزوم توصیه‌هایی را در مورد چگونگی بهبود چنین عملیاتی ارائه می‌نماید.

مبارزه با پولشویی

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



اعضاء حقوقی هیأت مدیره بر اساس صورت جلسه مجمع عمومی عادی سالیانه مورخ ۱۴۰۴/۰۱/۳۰ انتخاب و اشخاص حقیقی عضو هیأت مدیره مطابق احکام صادره از سوی شرکت گروه توسعه ساختمان تدبیر به نمایندگی از شرکت های مربوطه برای مدت دو سال بشرح جدول ذیل انتخاب گردیدند.

ردیف	نام اعضاء	مدرک تحصیلی	اهم سوابق کاری	صفت	سمت در هیأت مدیره شرکت ها	تعداد حضور در جلسات	تاریخ تصدی	نام
۱	داریو مالکی به نمایندگی از گروه توسعه ساختمان تدبیر	کارشناس حسابداری	عضو موظف هیأت مدیره شرکت احداث و بهره برداری آزاد راه تهران مشاور مالی هلدینگ شرکت نصر اسفهان عضو غیر موظف هیأت مدیره شرکت ساختمانی زهد فارس عضو غیر موظف هیأت مدیره شرکت سرمایه گذاری ابرار نصر نائب رئیس هیأت مدیره و مشاور مالی شرکت ملات خشک تراز پی (وابسته به صندوق بازنشستگی کشوری) مشاور مدیر مالی شرکت مهندسی عمران و ساختمان تراز پی ریز (وابسته به صندوق بازنشستگی کشوری)	رئیس هیأت مدیره عضو غیرموظف	-	۲۷	۱۴۰۴/۰۱/۳۰	هم اکنون
۲	امیر سمود قربانی نیا به نمایندگی از شرکت توسعه و عمران اسید	دکتری عمران (تدوین پایان نامه)	سرپرست بهین ساز خلیج فارس عضو هیأت مدیره و معاون اجرایی بهین ساز خلیج فارس مدیر دفتر فنی و طراحی شرکت ساخت و عمران تدبیر مدرس دانشگاه آزاد اسلامی (تهران مرکز)	نائب رئیس هیأت مدیره و مدیر عامل	-	۲۷	۱۴۰۴/۰۱/۳۰	هم اکنون
۳	علی اصغر خورشیدی به نمایندگی از گروه توسعه اقتصادی تدبیر	کارشناس ارشد مدیریت مالی	معاونت مالی و انباری شرکت توسعه آینده پارس رئیس حسابداری هلدینگ بین المللی توسعه ساختمان رئیس حسابداری شرکت نیرو سرمایه	عضو موظف هیأت مدیره	-	۲۷	۱۴۰۴/۰۱/۳۰	هم اکنون
۴	کامیار اقلیمی به نمایندگی از گروه سرمایه گذاری تدبیر	کارشناسی ارشد مهندسی عمران	معاون فناوری و مدیریت ساخت گروه سرمایه گذاری مسکن معاون فنی و اجرایی دفتر مجری طرح های ساختمانی بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران مدیر عامل و رئیس هیأت مدیره شرکت مدیریت ساخت تجارت	عضو غیر موظف هیأت مدیره	-	۲۷	۱۴۰۴/۰۱/۳۰	هم اکنون
۵	اکبر سمید دولت آباد به نمایندگی از شرکت روبه ساختمان آریا	کارشناسی ارشد حقوق	مسئول قرارداد های معاونت برنامه ریزی بنیاد مستضعفان سرپرست شرکت منابع رهنه گری سایا مشاور حقوقی شرکت چرم ارستان مدیر عامل و عضو هیأت مدیره شرکت عمران مسکن آریا	عضو غیر موظف هیأت مدیره	-	۲۷	۱۴۰۴/۰۱/۳۰	هم اکنون

اطلاعات مربوط به کمیته حسابرسی، انتصابات و ریسک

ردیف	نام و نام خانوادگی	مدرک تحصیلی	اهم سوابق کاری	سمت در شرکت	تاریخ عضویت	تعداد حضور در جلسات	عضویت همزمان در کمیته های دیگر	کمیته انتصابات	کمیته حسابرسی	کمیته ریسک
۱	داریو مالکی	کارشناسی حسابداری	عضو موظف هیأت مدیره شرکت احداث و بهره برداری آزاد راه تهران عضو غیر موظف هیأت مدیره شرکت ساختمانی زهد فارس	عضو غیرموظف هیأت مدیره	۱۴۰۱/۱۲/۲	۱۸			رئیس کمیته	
۲	کامیار اقلیمی	کارشناس ارشد مهندسی عمران	معاون فناوری و مدیریت ساخت سرمایه گذاری مسکن مدیر عامل شرکت مدیریت ساخت تجارت	عضو غیرموظف هیأت مدیره	۱۴۰۲/۲۲/۷	۱۳			رئیس کمیته	
۳	اکبر سمید دولت آباد	کارشناس ارشد حقوق	مدیر عامل شرکت عمران مسکن	عضو غیرموظف هیأت مدیره	۱۴۰۱/۱۱/۱۲	۳		رئیس کمیته		
۴	کافلم محمدی	کارشناس ارشد حسابداری	شریک موسسه حسابرسی رهبان کارشناس رسمی رشته حسابداری و حسابرسی سرپرست ارشد موسسه حسابرسی مفید راهبر	-	۱۴۰۰/۰۲/۱۹	۱۸	شرکت توسعه عمران امید		عضو کمیته	
۵	احسان امیری	کارشناس ارشد برنامه ریزی	عضو هیأت مدیره شرکت بازرگانی آرون مهر کمپیا معاون اجرایی مجتمع آموزشی و پژوهشی، فرهنگی نخبگان علامه طباطبائی	مدیر منابع انسانی	۱۴۰۱/۱۱/۱۲	۳		دبیر کمیته		
۶	مهلا شادی	کارشناسی ارشد حسابداری	مدیر فنی موسسه حسابرسی فاربا روش کارشناس رسمی رشته حسابداری و حسابرسی	-	۱۴۰۱/۱۱/۱۲	۱۶	شرکت توسعه عمران امید	عضو کمیته	عضو کمیته	
۷	محضرها محمدی	دکترای حسابداری	معاون مالی و پشتیبانی بنیاد مسکن مهرز مشاور رسمی مالیاتی	-	۱۴۰۱/۱۱/۱۲	۱۶		عضو کمیته	عضو کمیته	
۸	ولی اله ولی نیا	کارشناس ارشد حسابداری	معاون مالی فناوری تامین سرمایه آسین حسابرس ارشد موسسه مفید راهبر	-	۱۴۰۰/۰۲/۱۹	۱۶			عضو کمیته	
۹	محمین حسینی	کارشناسی ارشد حسابداری - دکتری دکتری	عضو رسمی جامعه حسابداران خبره ایران - کارشناس رسمی دادگستری - مشاور رسمی مالیاتی - حسابرس ارشد و مسئول کار موسسه مفید راهبر	مدیر حسابرسی داخلی	۱۴۰۲/۱۱/۱۲	۳۱			دبیر کمیته	دبیر کمیته



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

در پایان سال مالی منتهی به ۳۰ آذر ماه ۱۴۰۴، شرکت وجوه نقدی معادل ۴۰۸،۱۶۰ میلیون ریال، دریافتنی‌های تجاری و سایر دریافتنی‌ها معادل ۲۳،۵۰۹،۷۵۴ میلیون ریال، موجودی اموال معادل ۶۵،۹۲۰،۴۸۹ میلیون ریال، مجموع دارایی جاری معادل ۹۰،۵۶۱،۷۰۷ میلیون ریال و مجموع بدهی جاری معادل ۳۰،۹۱۲،۵۵۹ میلیون ریال بوده است. در سال مالی فوق تمرکز بر کاهش مطالبات تجاری، به منظور تامین منابع مورد نیاز سرمایه‌گذاری‌های 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 ۲۱ درصد نسبت به انتهای سال مالی قبل افزایش یافته که عمدتاً از محل افزایش دریافتنی‌ها و موجودی اموال بوده است. همچنین بدهی‌های جاری نسبت به انتهای سال مالی قبل ۳۰ درصد رشد نموده که عمدتاً به دلیل افزایش مالیات و سود سهام پرداختنی بوده است. شایان ذکر است که براساس تصمیمات مجمع سال مالی ۱۴۰۳، سود تقسیمی هر سهم معادل با ۳۴۰ ریال بوده که در پایان مرداد ماه سال جاری طبق دستورالعمل سهام پرداخت شد.

۳-۲-۳- مصارف

در سال مالی منتهی به ۳۰ آذر ماه ۱۴۰۴، شرکت معادل ۱۲،۱۳۶،۵۶۳ میلیون ریال به منظور اخذ پروانه و مخارج ساخت پروژه‌ها مصرف نموده است. همچنین مبلغ ۹۰۵،۲۹۱ میلیون ریال بابت مالیات عملکرد سال ۱۴۰۳ و اظهارنامه سال ۱۴۰۳ و مبلغ ۳،۲۰۵،۳۷۱ میلیون ریال بابت سود سهام به سهامداران و مبلغ ۱،۸۳۹،۳۹۰ میلیون ریال بابت هزینه‌های مالی که عمدتاً اقساط تسهیلات دریافتی بوده، پرداخت نموده است.

۳-۳-۳- جزئیات

۳-۳-۳-۱- ریسک نوسانات نرخ بهره

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

۳-۳-۳-۲- ریسک نرخ تورم

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

۳-۳-۳-۳- 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 درصد ساخته می‌شوند به سمت خرید مواد و مصالح بصورت تهاثری حرکت نماید.

۳-۳-۳-۴- ریسک اعتباری

ریسک اعتباری به ریسکی اشاره دارد که طرف قرارداد در ایفای تعهدات قراردادی خود ناتوان باشد، که منجر به زیان مالی برای شرکت شود از این رو شرکت سیاستی مبنی بر معامله تنها با طرف‌های قرارداد معتبر و اخذ تضمین کافی، در موارد مقتضی را اتخاذ کرده است. تا ریسک اعتباری ناشی از ناتوانی در ایفای تعهدات مشتریان را کاهش دهد. شرکت با استفاده از اطلاعات مالی عمومی و سوابق معاملاتی خود، مشتریان عمده را رتبه‌بندی اعتباری می‌نماید. با توجه به سیاست شرکت مبنی بر انتقال اسناد مالکیت در قبال وصول کامل مطالبات، در صورت عدم ایفای تعهدات طرف قرارداد مشارکت شرکت متحمل زیان مالی نمی‌گردد. در این راستا مبلغ ۹۴۶،۹۴۲ میلیون ریال جرایم عدم ایفای تعهدات خریداران اموال در سال جاری شناسایی گردیده است.

۳-۳-۳-۵- ریسک منابع انسانی

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

۳-۳-۳-۶- 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 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.

۳-۳-۳-۷- ریسک تغییرات قوانین جاری

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



اطلاعات مربوط به معاملات با اشخاص وابسته

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

(مبالغ به میلیون ریال)

ردیف	شرح	نام شخص وابسته	نوع وابستگی	مشمول ماده ۱۲۹	خرید کالا	خرید خدمات	دریافت قرض الحسنه	باز پرداخت قرض الحسنه	پرداخت قرض الحسنه	تسویه بدهی توسط دیگران	فروش املاک مشارکت	انعقاد قرارداد مشارکت	دریافتی جاری	سود معاملات	فروش سال مالی ۱۴۰۳-۱۴۰۲	سود معاملات فروش	تغلیف دریافتی	استرداد استاد	سایر معاملات
۱	سازمان اموال و املاک ستاد اجرایی (ستاد)	تحت کنترل بهساز بهایی	-	۵,۸۸۹,۳۳۳	-	-	-	-	-	-	۹,۲۱۴,۰۹۵	-	(۲۱۰,۴۵۰)	۳,۹۶۱,۹۷۱	۳,۹۶۹,۶۲۷	-	-	۶۶-۰۹-۱۵	(به شرح پانداخت توضیحی ۲۴-۲)
۲	واحد تجاری اصلی	گروه توسعه ساختمان تدبیر	سهمدار اصلی و عضو هیات مدیره	۲۳۹,۱۲۸	-	-	۸۵۹,۳۲۴	۸۵۹,۳۲۴	-	-	۲۸,۰۷۶,۶۶۶	۴۵۳,۸۵۰	-	۲۹۲,۲۱۰	۲,۸۲۷,۶۶۵	۱,۵۲۸,۱۹۰	-	-	(به شرح پانداخت توضیحی ۲۴-۸)
	جمع			۶,۱۲۸,۳۷۱	-	-	۸۵۹,۳۲۴	۸۵۹,۳۲۴	-	-	۷,۲۳۳,۶۸۱	۴۵۳,۸۵۰	(۲۱۰,۴۵۰)	۴,۳۵۴,۱۸۱	۴,۳۷۶,۲۹۲	۲,۰۹۶-۵,۳۲۲	۱,۵۲۸,۱۹۰	۶۶-۰۹-۱۵	-
۳	شرکت توسعه و عمران ابد	عضو مشترک حلقه هیات مدیره	۰	۹۵۴,۸۱۱	-	۶۰,۰۰۰	-	-	۳۰,۰۰۰	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
۴	شرکت های همگروه	شرکت رویا ساختمان آریا	عضو مشترک حلقه هیات مدیره	۰	-	-	-	-	۸۰,۰۰۰	-	۵۲۴,۹۹۷	۴۶۸,۵۷۱	۲,۸۷۱	۱۳۳,۹۹۷	۵۰۳,۶۶۸	-	-	-	-
	جمع			۹۵۴,۸۱۱	-	۶۰,۰۰۰	-	-	۱۱۰,۰۰۰	-	۵۲۴,۹۹۷	۴۶۸,۵۷۱	۲,۸۷۱	۱۳۳,۹۹۷	۵۰۳,۶۶۸	-	-	-	-
۵	شرکت عمران ستاد	عضو مشترک حلقه هیات مدیره	۰	۲۰۰,۰۰۰	-	-	-	-	-	(۱۰۰,۰۰۰)	-	-	-	-	-	-	-	-	-
۶	گروه توسعه اقتصادی تدبیر	عضو مشترک حلقه هیات مدیره	۰	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
۷	شرکت توسعه منابع انسانی و خدمات بهساز بهایی	تحت کنترل واحد بهساز بهایی	-	۲۱۶,۴۱۰	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
۸	سایر اشخاص وابسته	شرکت تکلف سبز نورستان	تحت کنترل واحد بهساز بهایی	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
۹	موسسه دانش بنیان نوک	تحت کنترل واحد بهساز بهایی	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
۱۰	دفتر مینا (فرانسیا و آلمان) بهروداد فرانسیا	سازمان تخصصی بهساز بهایی	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	جمع			۲۱۶,۴۱۰	-	-	-	-	-	(۱۰۰,۰۰۰)	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	جمع کل			۶,۱۲۸,۳۷۱	-	۱۱۰,۰۰۰	۸۵۹,۳۲۴	۸۵۹,۳۲۴	۱,۱۱۹,۳۲۴	-	۱۱,۳۶۶,۶۶۸	۹۲۱,۴۲۱	(۱۷۶,۲۱۰)	۱۲,۳۷۶,۳۳۸	۱۲,۳۷۶,۳۳۸	۴۱,۵۲۱,۷۰۲	۲,۸۶۸,۱۹۰	۶۶-۰۹-۱۵	-

به استثنای موارد زیر که براساس روابط خاص فی مابین شرکت های 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 قدرالسهم پروژه های شهران، زنجان شمالی و کوهک و سهم مشاعی از یک واحد مسکونی پروژه لادن به گروه توسعه ساختمان تدبیر براساس گزارش کارشناس رسمی و بدون برگزاری مزایده جهت تسویه بدهی سنواتی انجام شده است. شایان ذکر است فروش ملک های سجده ای، بیمه، نسیم و ۵ واحد و ۳ واحد از پروژه نماز، ۵ واحد از پروژه دقیقی و ۳ واحد از پروژه چیتگر به بانک سینا، شرکت نیرو ترانس، شرکت آرمان انرژی و شرکت مهندسی آذرخش انرژی مهم شرق در سال جاری جهت تسویه بخشی از بدهی سنواتی به گروه توسعه ساختمان تدبیر براساس گزارش کارشناس رسمی و بدون برگزاری مزایده انجام شده است.

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.

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

فروش املاک به شرکت های عضو گروه در سال مورد گزارش حدود ۲۹ درصد از کل فروش ها، براساس بهای کارشناسان رسمی معتمد و منتخب ستاد اجرایی فرمان حضرت امام (ره) و به صورت غیر نقدی و به منظور تسویه حساب های فی مابین صورت گرفته است.

این شرکت جهت ساخت پروژه سعادت آباد و اعجازی با شرکت رویا ساختمان آریا (همگروه) و جهت پروژه های چیتگر و کوثر با گروه توسعه ساختمان تدبیر اقدام به انعقاد قرارداد مشارکت بدون برگزاری تشریفات مناقصه نموده که درصد آورده طرفین و نسبت مشارکت بر اساس گزارش کارشناسی رسمی تعیین شده است.

این شرکت جهت تسویه بدهی به شرکت توسعه و عمران امید اقدام به انعقاد قرارداد واگذاری قدر السهم پروژه استاد نظر نموده که مبلغ قرارداد بر اساس گزارش کارشناسی رسمی تعیین شده است.

وصول مطالبات و تسویه بدهی شرکت های همگروه و هلدینگ عمدتاً خارج از زمانبندی صورت می گیرد. همچنین قرض الحسنه های دریافتی و بازپرداخت آن ها و اعطاء قرض الحسنه و وصول قرض الحسنه اعطایی بدون عقد قرارداد و محاسبه سود و کارمزد صورت می گیرد و استرداد استاد به سازمان اموال و املاک نیز با توجه به وضعیت نقدینگی شرکت و در راستای تسویه مبالغ سایر معاملات انجام شده است.

استاد مالکیت تعدادی از املاک (به شرح یادداشت ۱-۱۴، ۲-۱۴ و ۶-۲۰) صورت های مالی به نام سهامدار نهایی بوده است.

تضامین دریافتی از اشخاص وابسته بدون پرداخت مابه ازاء و در راستای هم افزایی بین شرکت های گروه انجام می شود.





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

ردیف	عنوان پرونده	خواهان	موضوع (خواسته یا شکایت)	تاریخ دعاوی (ثبت دادخواست)	بررسی رسیدگی	آخرین وضعیت (رسیدگی رای صادره)	خلاصه ای از رای صادره	توضیحات
۱	خلیج	شرکت فنی و مهندسی بهسازگان اقتصاد سماء	مطالبه قیمت بنا	۱۴۰۳/۰۳/۰۶		بدوی	له در بدوی- علیه در تجدیدنظر و برگشت به بدوی جهت رسیدگی	قرار کارشناسی صادر شده و در انتظار بررسی و صدور نظریه است
۲	کاشانی	محمود جبری زاده مطلق محمد رضا احمدی	الزام به تنظیم سند- مطالبه اجرت المثل	۱۴۰۳/۰۵/۲۰		بدوی		پرو صدور قرار عدم استماع در مرحله بدوی به دلیل شرط دآوری و اعتراض خواهان، دادنامه بدوی در مرحله تجدیدنظر نقض و جهت رسیدگی ماهوی اعاده شده و در انتظار صدور رای است
۳	موج	محمد حسین ناملاو احمدی	الزام به تنظیم سند رسمی و ثبت رسمی قرارداد پیش فروش آپارتمان ها	۱۴۰۳/۰۷/۲۴		بدوی	له در بدوی	قرار ابطال دادخواست به دلیل عدم پرداخت هزینه دادرسی از سوی خواهان صادر شد
۴	لادن	اسرائیل عینی	مطالبه اجرت المثل ایام تصرف	۱۴۰۳/۱۲/۰۸		بدوی		در انتظار صدور رای بدوی
۵	افتاب سندج	کیوان بختیاری	ابطال رای داور	۱۴۰۳/۱۲/۲۰		بدوی		رای بطلان دعاوی خواهان صادر و در مرحله تجدیدنظر نقض و جهت رسیدگی ماهوی به دادگاه بدوی اعاده گردید. جلسه رسیدگی مورخ ۱۴۰۴/۱۱/۱۳ تشکیل شد و در انتظار صدور رای است
۶	افتاب سندج	کیوان بختیاری	اثبات جعلیت	۱۴۰۴/۰۳/۰۵		بدوی		افای کیوان بختیاری به رای بدوی مبنی بر قرار عدم استماع دعوا اعتراض کرده و تبادل لوابج تجدیدنظر صورت گرفته است
۷	قلندری شمالی	ایهام عادل	واخواهی از حکم صادره دادگاه انقلاب اسلامی	۱۴۰۴/۰۳/۱۱	دادگاه انقلاب	تجدید نظر	له در بدوی- در حال رسیدگی تجدیدنظر	
۸	آجودانیه	حسین نقاشانیا	الزام به تنظیم سند رسمی	۱۴۰۴/۰۴/۰۸	دادگاه عمومی	بدوی		در جریان رسیدگی
۹	بلوار فردوس	حسین مؤمنی روحی	الزام به تنظیم سند رسمی	۱۴۰۴/۰۴/۲۵	دادگاه عمومی	تجدید نظر	علیه در مرحله بدوی- در حال رسیدگی در مرحله تجدیدنظر	پرونده به شعبه ۱۰۹ دادگاه تجدیدنظر تهران مجتمع شهید سلیمانی ارجاع شده و در انتظار صدور رای است
۱۰	غیرز	مرال طریقی	ابطال میابهنامه و استرداد ثمن	۱۴۰۴/۰۵/۰۵	دادگاه عمومی	بدوی		دعوی مرال طریقی به طرفیت سید قلی زاده، یوسف فیضی اربابی و بهساز کاشانه تهران به خواسته ابطال میابهنامه قضولی فیما بین مرال طریقی و یوسف فیضی اربابی و استرداد ثمن: نظر کارشناسی مبنی بر تعیین غرامت خواهان ناشی از معامله قضولی به میزان ۱۸۷۸۵۰۰۰۰۰۰۰ ریال در تاریخ ۱۴۰۴/۱۰/۲۹ ابلایح شده است
۱۱	عرفائی	علیرضا کوهستانی آزاد	مطالبه خسارت	۱۴۰۴/۰۷/۱۶	دادگاه عمومی	بدوی	علیه در بدوی	نظریه کارشناسی مبنی بر تعیین ۳۹۰۰۰۰۰۰۰۰ ریال خسارت صادر و به آن اعتراض شده است
۱۲	بلوار فردوس	اکرم کاویانی طالقانی مقدم- ناصر عباسی مغانکی	الزام به تنظیم سند رسمی	۱۴۰۴/۰۸/۱۹	دادگاه عمومی	بدوی		در جریان رسیدگی
۱۳	علی آباد کنول	بی بی مهدوی	الزام به تنظیم سند رسمی	۱۴۰۴/۰۸/۰۵	دادگاه عمومی	بدوی		در جریان رسیدگی
۱۴	بلوار فردوس	اکرم کاویانی طالقانی مقدم- ناصر عباسی مغانکی	الزام به تنظیم سند رسمی	۱۴۰۴/۰۸/۱۹	دادگاه عمومی	بدوی		در جریان رسیدگی
۱۵	ستاری	سینا سهرابی نیا	الزام به تنظیم سند رسمی	۱۴۰۴/۱۱/۰۶	دادگاه عمومی	بدوی		در جریان رسیدگی

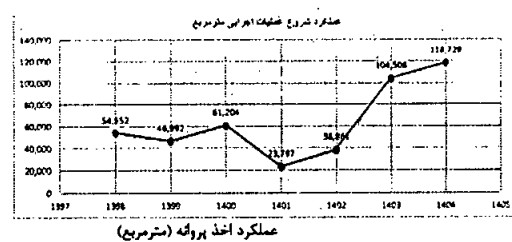
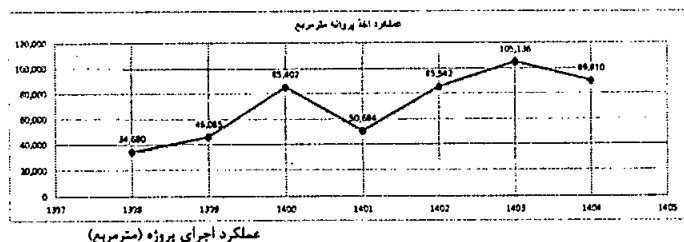
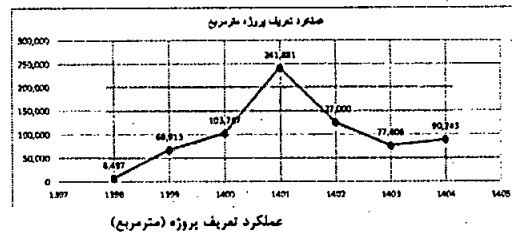
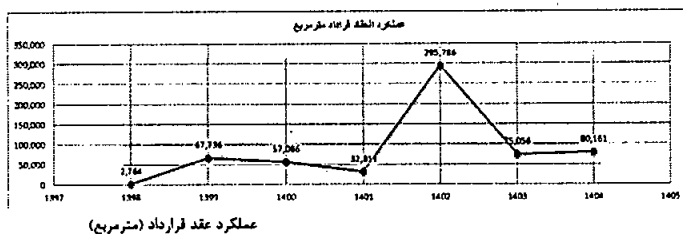


۴- نتایج عملیات و چشم اندازها

۱-۴- نتایج عملکرد مالی و عملیاتی

شرح	سال مالی منتهی به ۱۴۰۳/۰۹/۳۰	سال مالی منتهی به ۱۴۰۲/۰۹/۳۰	سال مالی منتهی به ۱۴۰۱/۰۹/۳۰	محدوده تغییرات نسبت به سال قبل
درآمد عملیاتی:	۲۶,۷۲۰,۴۸۲	۲۳,۱۷۷,۲۷۷	۱۶,۸۸۹,۶۷۶	۱۵٪
هزینه های عملیاتی:	(۳,۳۵۵,۱۱۴)	(۵,۸۰۲,۳۵۳)	(۲,۳۱۱,۰۰۱)	۴۲٪-
زمین	(۳,۶۸۱,۶۴۶)	(۱,۲۵۲,۸۳۲)	(۱,۱۲۶,۴۸۸)	۱۹۳٪
هزینه های تمام شده درآمدهای عملیاتی:	(۷,۱۳۶,۸۶۰)	(۷,۵۷,۱۸۵)	(۳,۳۷,۳۸۹)	۱۱۷٪
سود ناخالص	۱۹,۶۸۳,۶۲۲	۱۶,۱۲۰,۰۹۲	۱۳,۴۵۲,۱۸۷	۲۲٪
هزینه های از دست دادن مالی و مالیاتی:	(۶۱۶,۷۱۵)	(۱۲۲,۶۵۵)	(۳۱۵,۸۱۲)	۲۱۷٪
هزینه های از دست دادن (هزینه) مشارکت	(۱۱۶۶,۹۱۳)	(۱۲۲,۶۵۵)	(۱۱۶,۱۱۵)	۱۸۷۵٪
سایر درآمدها	-	-	۲۰,۰۵۰	۰٪
سود عملیاتی	۱۹,۹۹۶,۰۱۸	۱۶,۰۲۴,۲۷۶	۱۱,۷۷۳,۹۱۷	۲۵٪
هزینه های مالی	(۵۰,۰۰۰)	(۱۶۳,۳۱۷)	-	۱۰۰٪
سایر درآمدها و هزینه های غیر عملیاتی	۲۳,۸۵۰	۵,۱۴۷	۳۹۰,۶۷۰	۳۶۳٪
سود قبل از مالیات	۱۹,۵۱۹,۷۷۸	۱۵,۸۶۶,۱۰۶	۱۲,۱۵۲,۵۸۷	۶۲٪
هزینه مالیات بر درآمد	(۷۴۴,۹۲۲)	(۱,۹۳۶,۴۵۳)	(۱,۱۵۵,۷۱۳)	۶۲٪-
سود خالص	۱۸,۷۷۴,۸۵۶	۱۳,۹۲۹,۶۵۳	۱۰,۹۹۶,۸۷۴	۲۵٪

۱-۱-۴- تصویر وضعیت پنج ساله شرکت





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

سود نقدی قابل پرداخت سال مالی ۱۴۰۳ با توجه به برنامه زمانبندی پیش بینی شده در تاریخ ۱۴۰۴/۰۵/۲۷ از طریق سامانه سجام پرداخت شد. همچنین مانده سود سال مالی 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 از طریق سجام پرداخت شد.

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

۵-۱- شاخص ها و معیارهای عملکرد برای ارزیابی

ردیف	عنوان شاخص	واحد سنجش	بودجه سال	عملکرد سال	درصد تحقق بودجه سال
۱	درآمد	میلیون ریال	۲۷,۶۹۰,۰۶۲	۲۶,۷۲۰,۴۸۲	۹۶٪
۲	سود ناخالص	میلیون ریال	۱۹,۱۱۳,۰۵۵	۱۹,۶۸۳,۶۲۲	۱۰۳٪
۳	سود خالص	میلیون ریال	۱۴,۰۸۲,۴۵۷	۱۸,۷۷۴,۷۳۶	۱۳۳٪
۴	سرمایه سود خالص	میلیون ریال	۲۶۵,۷۰۷	۳۹۹,۴۶۲	۱۵۰٪
۵	افزایش سرمایه	میلیون ریال	۲۰,۱۳۰,۸۷۸	۰	۰٪
۶	دارایی ها	میلیون ریال	۱۰۰,۳۹۵,۵۳۵	۱۰۰,۶۸۸,۳۰۷	۱۰۰٪
۷	بدهی ها	میلیون ریال	۴۱,۹۸۴,۲۱۲	۳۸,۶۲۵,۰۷۶	۹۲٪
۸	حقوق صاحبان سهام	میلیون ریال	۵۸,۴۱۱,۳۲۳	۶۲,۰۶۳,۲۳۱	۱۰۶٪
۱۴	کیفیت سود عملیاتی	درصد	۱۹/۳٪	۲۱/۸٪	۱۱۴٪
۱۵	تأذیه سود سهام	میلیون ریال	۱,۹۶۵,۰۰۰	۳,۲۰۵,۳۷۱	۱۶۳٪
۱۶	تسویه بدهی به سازمان اموال	میلیون ریال	۶,۹۲۴,۲۶۱	۶,۴۷۵,۳۲۰	۹۴٪
۱۷	تعداد کارکنان در پایان دوره	تیر	۵۳	۴۷	۸۹٪
۱۸	سرمایه هزینه پرسنلی سال	میلیون ریال	۵۹۹	۶۴۴	۱۰۸٪
۱۹	تحصیلات کارکنان	مرتبه	۱۶	۱۶	۱۰۰٪
۲۰	میانگین سن کارکنان	سال	۴۴	۴۲	۹۵٪
۲۱	مترای تعزیف پروژه	مترمربع	۸۲,۵۰۰	۹۰,۳۴۳	۱۰۹٪
۲۲	مترای انعقاد قرارداد	مترمربع	۶۴,۱۶۷	۸۰,۱۶۱	۱۲۵٪
۲۳	مترای اخذ پروانه	مترمربع	۸۲,۵۰۰	۸۹,۹۱۰	۱۰۹٪
۲۴	مترای شروع عملیات اجرایی	مترمربع	۱۱۰,۰۰۰	۱۱۸,۷۲۹	۱۰۸٪
۲۵	تعداد پروانه اخذ شده	مترمربع	۵	۱۴	۲۸۰٪



۵-۲-۲- عملکرد بخشها با فعاليتها

۵-۲-۱- توصیف پروژه‌های در حال اجرا که به درآمدزایی نرسیده‌اند

ردیف	نام پروژه	مساحت زیربنای کل	پیشرفت برنامه ای	پیشرفت واقعی	انحراف از برنامه	برآورد بودجه مورد نیاز تا تکمیل - میلیون ریال
		(مترمربع)	(درصد)	(درصد)	(درصد)	
۱	آجودانیه	۹,۳۰۴	۱۰۰٪	۹۸٪	-۲٪	مشارکتی
۲	پيله سحران ۲	۳,۸۸۷	۱۰۰٪	۶۴٪	-۳۶٪	مشارکتی
۳	پیوند و ستاک	۷۳,۶۹۷	۹۴٪	۹۴٪	۰٪	مشارکتی
۴	نیلوفر	۸,۴۸۶	۱۰۰٪	۸۲٪	-۱۸٪	مشارکتی
۵	مروارید	۵۱,۳۵۸	۱۲٪	۱۹٪	۷٪	مشارکتی
۶	سالیئا (اولیایی)	۱۳,۴۱۸	۱۴٪	۸٪	-۶٪	مشارکتی
۷	دقیقی اسلامشهر یک قطعه	۹۶۲	۱۰۰٪	۸۸٪	-۱۲٪	۲۳,۰۸۸
۸	گلزار ۲	۲۶,۵۳۴	۱۹٪	۱۹٪	۰٪	۶,۴۵۵,۸۰۳
۹	بوکان	۶,۴۰۱	۲۰٪	۱۳٪	-۷٪	۱,۴۹۵,۱۲۶
۱۰	آبادانا ۱	۱۱,۷۴۹	۲۴٪	۱۳٪	-۱۱٪	مشارکتی
۱۱	نورافشار	۴,۶۰۵	۱۸٪	۲۳٪	۵٪	مشارکتی
۱۲	سمادت	۱,۶۴۴	۳۲٪	۷۹٪	۴۷٪	۸۶,۲۴۵
۱۳	چیتگر	۱,۴۱۷	۶۸٪	۹۷٪	۲۹٪	۸,۲۸۱
۱۴	شاهین شمالی	۳۱,۳۱۰	۲۱٪	۲۵٪	۵٪	۴,۶۸۰,۲۶۴
۱۵	علامه	۳۰,۷۵۹	۲٪	۲٪	۰٪	مشارکتی
۱۶	فرید	۲۷۹	۳۷٪	۳۸٪	۱٪	۱۶۲,۰۰۰
۱۷	کوثر	۱,۲۷۲	۱۱٪	۱۱٪	۰٪	
جمع کل		۲۷۵,۷۱۱				۱۴,۹۱۰,۸۰۷

۵-۲-۲- توجه نوسانات تأخیرات

۵-۲-۲-۱- آجودانیه

عدم خلاف پروژه (بلامانع) در تیرماه ۱۴۰۳ اخذ و متعاقباً شریک نسبت به ادامه عملیات اجرایی اقدام نمود. در مهرماه ۱۴۰۳ صورتجلسه تقسیم واحد پروژه فیما بین شرکت و شریک منعقد گردید. در حال حاضر عملیات اجرایی پروژه پایان یافته و در حال رفع برخی نواقص و همچنین پیگیری اخذ پست و انشعاب برق میباشد. همچنین درخواست پایانکار ثبت و در انتظار برداشت نقشه برداری سازمان نظام مهندسی میباشد.

۵-۲-۲-۲- پروژه پيله سحران ۲:

هم اکنون اقدامات لازم جهت فروش پروژه به شرط تکمیل در دست اقدام است.

۵-۲-۲-۳- پروژه پیوند و ستاک:

مسائل حقوقی ستوانی فی مابین شرکت و شریک پیشرفت پروژه را متوقف و با تأخیر روبرو نموده است. به همین علت شرکت اقدام به خرید ۱۱ واحد از سهم ایشان و پرداخت متناسب با پیشرفت فیزیکی نمود. هم اکنون بخش عمده ای از عملیات به شیوه مذکور پیشرفت نموده و در حال اجرای زیرساخت انشعابات برق و گاز میباشد. همچنین پیگیری های لازم در خصوص خلاف صورت گرفته در پروژه انجام و فیش عوارض از سوی شهرداری محاسبه و در حال رایزنی با شهرداری جهت مشخص نمودن نحوه پرداخت میباشد.

۵-۲-۲-۴- پروژه گلزار:

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



۵-۲-۲-۵- سالیان (اولیایی):

با توجه به درخواست شریک (شرکت توسعه ساختمان پارسیان) در تاریخ ۱۴۰۳/۱۱/۲۰ مبنی بر عدم همکاری بدلیل سیاستهای بانک پارسیان طی مصوبه به شماره ۱۹۵۱۴/۰۳ مورخ ۱۴۰۲/۱۰/۳۰ شرکت سرمایه گذاری پارسیان مبنی بر لزوم خروج از انبوه سازی، لذا فرآیند اقاله با شریک انجام و پیگیری اخذ شریک جدید از طریق برگزاری مزایده در دستور کار شرکت قرار دارد

۵-۲-۲-۶- پروژه موسایی:

پروژه پایان یافته و تحویل بهره برداران شده است و هم اکنون در حال پیگیری اخذ پایانکار میباشد

۵-۲-۲-۷- پروژه نیلوفر:

به دلیل واقع شدن در مجاورت ساختمان های وزارت دفاع و کنترل واحدهای امنیتی بر نفقات مشغول در کارگاه و ممانعت در انجام فعالیت در برخی زمانها، پیشرفت پروژه را با اختلال مواجه نمود. همچنین با عنایت به موضوع مطروحه و عدم امکان فروش توسط شریک پروژه، توانایی مالی ایشان را تحت شعاع قرارداده است. هم اکنون با رفع مشکلات پیشگفته کارگاه فعال و مراحل انتهایی خود را سپری میکند و طبق برنامه ریزیهای صورت گرفته کل عملیات اجرایی تا پایان سال ۱۴۰۴ میبایست به اتمام برسد

۵-۲-۲-۸- دقتی اسلامشهر:

دلیل اصلی تاخیرات این پروژه مربوط به توقف کار به علت اطلاع روند اخذ مجوز اضافه بنا و اخذ عدم خلاف طبقه مازاد این پروژه میباشد و با رفع موانع پروژه در مراحل پایانی می باشد.

۵-۲-۲-۹- بوکان:

افزایش حجم خاک برداری و پایدار سازی هنگام گود برداری و نیز طراحی مجدد نوع سقف از وافل به بابل دک به دلیل اصلاح مشخصات معماری و افزایش ارتفاع کف تا سقف طبقات و سفارش، تولید و تهیه متریکال انحصاری این سقف موجب تاخیر در روند اجرا گردید.

۵-۲-۲-۱۰- آپادانا:

به دلیل عدم کفایت فنی و تعداد عوامل پیمانکار جزء اسکلت بتنی روند اجرای اسکلت را با کندی مواجه نمود. با تغییر پیمانکار و افزوده شدن به عوامل ایشان سرعت عملیات افزایش یافته است. همچنین شریک پروژه با شروع عملیات سفتکاری و در ادامه نازک کاری طبقات زیرزمین سعی در جبران تاخیرات دارد.

۶- جمع بندی

در سال مالی منتهی به ۱۴۰۴/۰۹/۳۰ شرکت موفق گردید تقریباً بودجه فروش مورد نظر خود را تحقق بخشد. در این زمینه اجرای پروژه های در دست اجرا تاخیر قابل ملاحظه ای نداشته و پروژه های ساخت املاک با سرعت قابل ملاحظه ای در حال انجام می باشد
با توجه به موارد ذکر شده، امید است، شرکت در دستیابی به اهداف خود (تبدیل شدن به یکی از برترین شرکتهای صنعت ساختمان در بورس اوراق بهادار تهران است)، دست یابد.