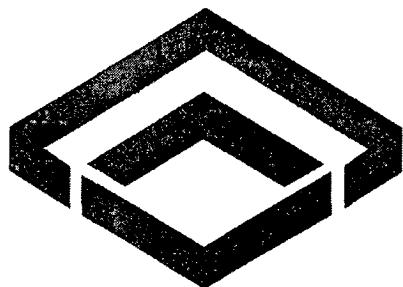


# شرکت تأمین مسکن جوانان

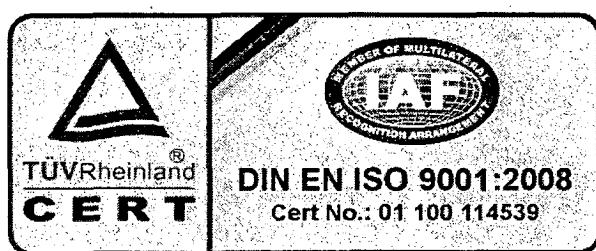


شرکت تأمین مسکن  
**جوانان**  
(سهامی عام)

## گزارش هیات مدیره

به

مجمع عمومی سالیانه صاحبان سهام  
برای سال مالی منتهی به  
۱۳۹۲ شهریور ماه



کد سند : EN - RE - 16

## فهرست

صفحة	عنوان
۱	۱- پیشگفتار
۴	۲- کلیاتی درباره شرکت
۵	۳- سرمایه و ترکیب سهامداران
۶	۴- شرکت از منظر بورس اوراق بهادار
۷	۵- گزیده اطلاعات مالی
۸	۶- مروری بر عملکرد مالی و عملیاتی شرکت در سال جاری
۱۰	۷- مقایسه بودجه با عملکرد
۱۱	۸- اطلاعات مربوط به معاملات با اشخاص وابسته
۱۲	۹- اطلاعات تعهدات مالی آتی شرکت
۱۴	۱۰- نظام راهبردی شرکت
۱۴	۱۱- اطلاعات مربوط به اعضاء هیئت مدیره
۱۷	۱۲- اطلاعات مربوط به مدیران اجرایی شرکت
۱۹	۱۳- اطلاعات مربوط به حسابرس و بازرس قانونی
۱۹	۱۴- فعالیت های توسعه متابع انسانی
۲۰	۱۵- اقدامات انجام شده درخصوص تکاليف مجمع
۲۲	۱۶- پیشنهاد هیئت مدیره برای تقسیم سود
۲۳	۱۷- اطلاعات طرح های توسعه شرکت
۲۳	۱۸- برنامه های آینده شرکت
۲۴	۱۹- اطلاعات تماس با شرکت
۲۴	۲۰- اطلاعات مقایسه ای پیش بینی درآمد هر سهم و عملکرد واقعی
۲۶	۲۱- پروژه های بهره برداری شده
۲۸	۲۲- پروژه های در دست اقدام
۲۹	۲۳- پروژه مسکونی هشتگرد (قطعه ۵)
۳۰	۲۴- شناسنامه پروژه مسکونی آفتاب هشتگرد (قطعه ۵)
۳۲	۲۵- مجتمع تجاری همایون ویلا محمد شهر
۳۳	۲۶- شناسنامه پروژه مجتمع تجاری همایون ویلا
۳۵	۲۷- عکس های پروژه
۳۶	۲۸- مجتمع مسکونی مهتاب شاهین شهر
۳۷	۲۹- شناسنامه پروژه ۹۰ واحدی مهتاب شاهین شهر
۳۸	۳۰- عکس های پروژه

۳۹	-۳-مجموعه مسکونی ۴۶۹ واحدی ارم محمدشهر
۴۱	-۳۲-مجموعه تجاری ارغوان انزلی
۴۳	-۳۳-مجموعه مسکونی ارغوان انزلی
۴۵	-۳۴-مجموعه ۱۱۰ واحدی بهارستان(غدیر)
۴۶	-۳۵-مجموعه ۲۸۸ واحدی بهارستان (صفد)
۴۷	-۳۶-مجتمع مسکونی نگین دماوند
۴۸	-۳۷-شناسنامه پروژه ۲۰۸ واحدی نگین دماوند
۴۹	-۳۸-عکس های پروژه
۵۱	-۳۹-مجتمع مسکونی ۱۰۴ واحدی مروارید کرمان
۵۲	-۴۰-شناسنامه پروژه ۱۰۴ واحدی مروارید کرمان
۵۴	-۴۱-عکس های پروژه
۵۵	-۴۲-تجزیه و تحلیل ریسک شرکت
۵۶	-۴۳-مدیریت ریسک خرید/ تحصیل زمین پروژه
۶۰	-۴۴-مدیریت ریسک طراحی پروژه
۶۲	-۴۵-مدیریت ریسک ساخت و ساز پروژه
۶۷	-۴۶-مدیریت ریسک بازاریابی و فروش پروژه

## "به نام خدا"

### پیشگفتار

شرکت تامین مسکن جوانان با بیش از ۱۵ سال سابقه کار در مشارکت و سرمایه‌گذاری در بخش مسکن و توسعه شهری گامهای بلندی برداشته و با بهره‌گیری از توان و تجربه متخصصان صنعت ساختمان و با تکیه بر دانش روز و اعتقاد مدیریتی و با پیگیری سه رکن اساسی سرعت، کیفیت و قیمت با رعایت شئون ذیل الاشاره در این مسیر اقدام نموده است.

- درک صحیح نیازمندیهای مشتریان و تامین خواسته‌های آنها در فعالیتهای طراحی و ساخت در راستای افزایش رضایت مشتریان و برقراری نظام رسیدگی به انتقادات و نظرات مشتریان و سایر گروههای ذینفع
- ارتقای سطح دانش و مهارت‌های فنی و ایجاد انگیزه در نیروی انسانی به عنوان ارزشمند ترین سرمایه‌های شرکت از طریق طرح‌ریزی و اجرای برنامه جامع آموزش
- ارتقای ارزش‌های اخلاقی کارکنان در سایه ایجاد فضای سالم و پویا به منظور ایجاد هم افزایی و مشارکت موثر
- ترویج فرهنگ شایسته، سalarی و انگیزش، ترغیب و تشویق کارکنان به چهار اصل مسئولیت پذیری، احترام، انصاف و صداقت
- شناسایی، سامان دهی و بهبود مستمر فرایندهای جاری به منظور افزایش توان سازمان در زمینه رقابت پذیری در بخش مسکن و ساخت و ساز
- بهبود نظام مدیریت استناد و مستندات و تلاش در جهت ارائه دسترسی یکسان به اطلاعات برای اشخاص ذینفع
- بهبود مستمر نظام کیفی به عنوان پشتونه‌ای در جهت ارتقای کیفیت ساخت و ساز و اطمینان از برآورده شدن نیاز مشتریان.
- تلاش در جهت کاهش قیمت تمام شده، افزایش بهره وری و بهبود کیفیت.
- افزایش استفاده از تکنولوژی‌های نوین و روش‌های صنعتی سازی و مقاوم سازی، با رعایت استانداردهای ملی و بین‌المللی.
- ارتقاء سطح خدمات کارفرمایی و بهبود کیفیت خدمات ارائه شده توسط بخش‌های فنی، با رویکردی دانش محور در جهت افزایش میزان سهم در بازار مسکن کشور

هیئت مدیره، مدیر عامل و تمامی همکاران در شرکت تامین مسکن جوانان تمام ظرفیت و توانایی‌های خود را در رسیدن به اهداف بلند مدت و برای تحقق آن بکار خواهیم بست و امید است با استعانت از خداوند متعال رضایت کلیه مخاطبان فراهم آید.

استراتژی شرکت تامین مسکن جوانان در خصوص ساخت و ساز، استفاده از امکانات و زمینهای موجود در شرکت و ایجاد پروژه‌های جدید و سود آور در شهرهای بزرگ مثل تهران می‌باشد و همچنین با استفاده از مصالح جدید و سبک و صنعتی سازی و تکنولوژی‌های جدید سرعت ساخت بیشتر و زمان پروژه کاهش یابد و همچنین با برنامه ریزی و نظارت دقیق و کنترل تمامی عوامل اجرای پروژه قیمت تمام شده پروژه کنترل شود.

ریسک‌های پیش‌رو شرکت تامین مسکن جوانان رکود در بازار فروش مسکن می‌باشد که پیش‌بینی می‌شود پس از استقرار کامل دولت جدید وزراء، از اواسط سال ۱۳۹۳ رونق بازار مسکن شروع شود.

#### فرصت‌های پیش‌روی شرکت تامین مسکن جوانان:

تخصیص وام به واحدها و همچنین تثبیت شدن نرخ ارز و سکه و در نتیجه هجوم سرمایه گذاران و خریداران در بازار مسکن و رونق در بازار فوق می‌باشد.

#### برنامه‌ها و چشم‌انداز شرکت:

- تعریف پروژه‌های سود ده در کلان شهرها و شهرهای بزرگ خصوصاً تهران

- ارتقاء جایگاه و نام تجاری شرکت تامین مسکن جوانان

- استفاده از صنعتی سازی و تکنولوژی نوین در ساخت و ساز و مقاوم سازی، با رعایت استانداردهای مرتبط و بین‌المللی.

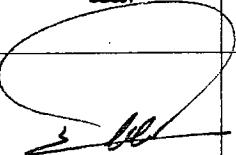
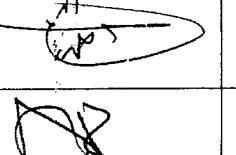
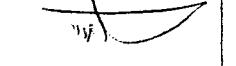
- کنترل و نظارت و برنامه ریزی دقیق با توجه به سه اصل کنترل زمان اجرا، قیمت تمام شده پروژه و کیفیت محصول قابل ارائه به مشتری.

- درک صحیح و ایجاد ارتباط مناسب و نظر خواهی از مشتری و به طور کلی ایجاد رضایت مندی در مشتریان و ذینفعان.

- ارتقاء سطح دانش و مهارت‌های فنی و ایجاد انگیزه در نیروی انسانی و پرسنل به عنوان ارزشمند ترین سرمایه‌های شرکت و ارتقاء دانش و مهارت‌آنها از طریق طرح ریزی و اجرای برنامه جامع آموزشی.

- ارتقاء سطح خدمات کارفرمایی و بهبود کیفیت خدمات ارائه شده توسط واحدها با رویکرد دانش محور در جهت افزایش سهم بازار مسکن کشور.

اطلاعات مندرج در این گزارش که درباره عملیات و وضع عمومی شرکت می باشد ، با تاکید بر نتایج عملکرد هیئت مدیره و در جهت حفظ منافع شرکت و انطباق با مقررات قانونی و اساسنامه شرکت تهیه و ارائه گردیده است. این اطلاعات هماهنگ با واقعیت های موجود بوده و اثرات آنها در آینده تا حدی که در موقعیت فعلی میتوان پیش بینی نمود ، به نحو درست و کافی در این گزارش ارائه گردیده و هیچ موضوعی که عدم آگاهی از آن موجب گمراهی استفاده کنندگان میشود از گزارش حذف نگردیده و در تاریخ ۱۳۹۲/۰۷/۲۲ به تأیید هیئت مدیره رسیده است.

اعضا هیئت مدیره	نماینده شرکت	سمت	امضا
آقای حسن پور فرج قاجاری	پشتیبان ایجاد ساختمان (سهامی خاص)	رئيس هیئت مدیره	
آقای سید صدرالدین صدر هاشمی نژاد	سرمایه گذاری ساختمان ایران (سهامی عام)	نایب رئيس هیئت مدیره	
آقای امیرحسین احمدزاده نامدار	تامین مسکن نوین (سهامی عام)	عضو هیئت مدیره	
آقای محمدعلی ترکش دوز	سرمایه گذاری ساختمان نوین (سهامی عام)	عضو هیئت مدیره	
آقای علیرضا مصلح کیا	تامین مسکن نوین ایرانیان (سهامی عام)	عضو هیئت مدیره	
آقای سید علیرضا قهاری	خارج از اعضا هیئت مدیره	مدیر عامل	



### کلیاتی درباره شرکت

#### تاریخچه شرکت :

صندوق مسکن جوانان توسط شرکت سرمایه گذاری ساختمان ایران (سهامی عام) با مشارکت سازمان ملی زمین و مسکن طبق توافقنامه مورخ ۷۷/۱۲/۲۷ تأسیس گردید و در تاریخ ۱۳۸۰/۰۳/۳۰ صندوق مسکن جوانان به صورت شرکت سهامی خاص در اداره ثبت شرکت ها طی شماره ۱۷۴۸۴۲ بنام شرکت تامین مسکن جوانان (سهامی خاص) تبدیل و در تاریخ ۱۳۸۴/۰۱/۲۴ براساس مصوبه مجمع فوق العاده شرکت به سهامی عام تبدیل و در تاریخ ۱۳۸۴/۰۳/۱۶ این تغییر در اداره ثبت شرکتها و موسسات غیر تجاری به ثبت رسیده است.

#### هدف شرکت :

هدف شرکت عبارت است از مبادرت، مشارکت (حقوقی و مدنی) و سرمایه‌گذاری در بخش مسکن و توسعه شهری به منظور تحقق اهداف و در چهارچوب موضوع شرکت سرمایه‌گذاری ساختمان ایران (سهامی عام) به ویژه ساخت مسکن برای جوانان و زوجهای جوان.

#### موضوع شرکت :

- الف- مدیریت ، طراحی ، مبادرت و مشارکت در ایجاد مجتمع مسکونی، اداری و تجاری و ایجاد تاسیسات زیربنایی شهری در داخل یا خارج از کشور.
- ب- مدیریت، طراحی، مبادرت و مشارکت در بازسازی و عمران بافت‌های شهری ، احداث شهرها و شهرکها در داخل یا خارج از کشور.
- ج- تحصیل وام و اعتبار از سیستم بانکی و موسسات مالی و اعتباری داخل یا خارج از کشور در راستای تحقق موضوع و اهداف شرکت.
- د- تهیه و خرید و فروش مصالح و لوازم ساختمانی و تاسیسات لوازم منزل مورد نیاز برای مبله کردن واحدهای در دست ساخت و اجرا مبادرت در امر صادرات و واردات کالاهای خدمات فنی و مهندسی
- و- خرید و فروش سهام سایر شرکتها و مشارکت حقوقی یامدنی در سایر موسسات و شرکتها و طرح‌ها و پروژه‌ها و نیز تاسیس یا مشارکت در تاسیس شرکتها و موسسات دیگر در راستای تحقق اهداف شرکت.
- ر- انجام کلیه عملیات فنی، مالی، مهندسی و بازرگانی ، از جمله انجام کلیه فعالیتهای صدور خدمات فنی و مهندسی بطور مستقیم یا غیرمستقیم جهت توسعه و پیشرفت و موضوع شرکت .

### سرمایه و ترکیب سهامداران

به موجب صورت جلسه مجمع عمومی فوق العاده مورخ ۱۳۸۴/۰۶/۲۶ و با عنایت به صورت جلسه مورخ ۱۳۸۶/۰۵/۰۹ هیئت مدیره، سرمایه شرکت از مبلغ ۱۱۵ میلیارد ریال به ۲۰۰ میلیارد ریال افزایش یافت که آگهی افزایش سرمایه شرکت در تاریخ ۸۶/۰۷/۲۹ در اداره ثبت شرکتها و موسسات غیرتجاری ثبت شده است. نوع شرکت به استناد صورت جلسه مجمع عمومی فوق العاده مورخ ۱۳۸۴/۰۱/۲۴ از "سهامی خاص" به "سهامی عام" تبدیل و اساسنامه شرکت مشتمل بر ۷۶ ماده و ۱۲ تبصره اصلاح و به ثبت رسید.

رونده افزایش سرمایه شرکت در جدول زیر ارائه شده است:

سال	شرح	میزان افزایش	مبلغ سرمایه (میلیون ریال)
۱۳۸۰	سرمایه اولیه	-	۱۰۰۰
۱۳۸۱	مرحله اول	۲۹۰۰۰	۳۰۰۰۰
۱۳۸۴	مرحله دوم	۸۵۰۰۰	۱۱۵۰۰۰
۱۳۸۶	مرحله سوم	۸۵۰۰۰	۲۰۰۰۰۰

### صاحبان سهام شرکت

صاحبان سهام شرکت و درصد مالکیت آنها در پایان سال مورد گزارش به شرح زیر می‌باشد:

ردیف	نام سهامدار	تعداد سهام	درصد سهام
۱	شرکت سرمایه‌گذاری ساختمان ایران (سهامی عام)	۱۹۴۸۵۰۰۰	۹۷/۴۲۵
۲	شرکت سرمایه‌گذاری ساختمان نوین (سهامی عام)	۵۰۰۰۰۰	۲/۵
۳	شرکت پشتیبان ایجاد ساختمان (سهامی خاص)	۵۰۰۰	۰/۰۲۵
۴	شرکت تأمین مسکن نوید ایرانیان (سهامی عام)	۵۰۰۰	۰/۰۲۵
۵	شرکت تأمین مسکن نوین (سهامی عام)	۵۰۰۰	۰/۰۲۵
مجموع			۲۰۰۰۰۰۰۰۰

### شرکت از منظر بورس اوراق بهادار

#### وضعیت معاملات و قیمت سهام

شرکت در تاریخ ۱۳۹۱/۰۴/۱۳ وارد سازمان بورس و اوراق بهادار (فرابورس) در گروه صنعت انبوه سازی املاک و مستغلات با نماد **نجوان** می‌گردد ولیکن طی نامه شماره ۱۲۱/۰۳۷۳۶ مورخ ۱۳۹۱/۰۹/۲۶ بر اساس صورجلسه مورخ ۱۳۹۱/۰۵/۱۶ شورای عالی بورس بدلیل اینکه تعداد سهامداران کمتر از ۳۵ سهامدار بوده از فهرست شرکت‌های ثبت شده نزد سازمان حذف گردیده است.

#### تعیین صلاحیت حرفه‌ای شرکت

##### **عضویت حقوقی در سازمان نظام مهندسی استان تهران**

در مردادماه سال ۱۳۸۶ شرکت موفق به عضویت حقوقی در سازمان نظام مهندسی تهران به شماره عضویت ۴۹۵۳۷-۳-۱۰-۳ گردید.

##### **عضویت در انجمن صنفی انبوه سازان استان تهران**

مدارک مربوط به رتبه‌بندی انبوه‌سازی در تاریخ ۸۶/۰۶/۰۸ به انجمن صنفی انبوه‌سازان استان تهران تحویل و در تاریخ ۱۳۸۷/۰۴/۰۵ پروانه اشتغال به کار سازندگان انبوه مسکن و ساختمان با رتبه یک (مدیریت) اخذ و پس از پیگیریهای مستمر در مورخ ۱۳۸۸/۰۷/۰۵ صلاحیت رتبه دو (اجرا) نیز اخذ گردید و در حال حاضر انجمن صنفی انبوه سازان استان تهران در خصوص تخصیص رتبه ۱ انبوه سازی موافقت خود را اعلام نموده و مراحل مربوطه نیز انجام شده است که طی سال جاری پروانه مربوطه صادر خواهد شد.

##### **عضویت در انجمن صنفی انبوه سازان استان البرز**

جهت استفاده از فرصت‌های پیش رو در استان البرز و مشارکت در پروژه‌های فوق این شرکت اقدام به عضویت در انجمن انبوه سازان استان البرز نیز نموده است.

##### **اخذ مدرک ISO 9001**

شرکت در سال ۹۱ اقدام به آماده سازی پرسنل و کلیه شرایط اخذ ISO 9001 نموده که پس از اجرای مراحل فوق و تکمیل مدارک و مستندات مربوطه، طی بازدید نماینده و ممیز شرکت صادر کننده مدرک، گواهی فوق در تاریخ ۱۳۹۱/۰۶/۲ اخذ گردید.

##### محیط حقوقی شرکت

مهمترین قوانین و مقررات حاکم بر فعالیت شرکت عبارتند از :

- اساسنامه رسمی ثبت شده شرکت
- امور حقوقی رایج در کشور و رعایت مقررات و قوانین
- قوانین و مقررات و دستور العمل‌های سازمان بورس و اوراق بهادار

### گزیده اطلاعات مالی

#### تحدید آرائه شده

۱۳۹۰/۰۶/۳۱    ۱۳۹۱/۰۶/۳۱    ۱۳۹۲/۰۶/۳۱

#### الف) اطلاعات عملکرد مالی طی دوره (مبالغ به میلیون ریال):

۸۹,۲۰۰	۱۱,۱۳۰	۳۴,۰۱۹	درآمد خالص
۱۶۰,۳۷۹	(۴۵,۷۶۰)	(۲۰,۳۱۳)	سود (زیان) عملیاتی
۱۵,۲۴۹	۲۴۱,۹۲۰	۲۶۶,۸۶۳	درآمدهای غیر عملیاتی
۷۷,۶۱۸	۸۲,۵۲۸	۱۰۰,۹۰۶	سود خالص پس از کسر مالیات
.	(۲,۸۱۴)	(۱,۴۲۸)	تعدیلات سنواتی
۱۳۶,۵۵۷	(۲۶۶,۱۶۰)	(۲۹۴,۹۹۷)	ووجه نقد حاصل از فعالیت عملیاتی

#### ب) اطلاعات وضعیت مالی در پایان دوره (مبالغ به میلیون ریال):

۱,۱۶۸,۰۴۴	۹۷۸,۲۶۰	۱,۱۷۲,۵۵۱	جمع داراییها
۸۶۶,۵۷۳	۶۷۰,۲۸۹	۸۳۸,۷۷۰	جمع بدھی ها
۲۰۰,۰۰۰	۲۰۰,۰۰۰	۲۰۰,۰۰۰	سرمایه ثبت شده
۳۰۱,۴۷۱	۳۰۷,۹۷۱	۳۳۳,۷۸۱	جمع حقوق صاحبان سهام

#### ج) نرخ بازده (درصد):

۶/۷	۸/۴	۸/۶	نرخ بازده داراییها
۲۶	۲۷	۳۰	نرخ بازده حقوق صاحبان سهام (ارزش ویژه)

#### د) اطلاعات مربوط به هر سهم:

۲۰۰,۰۰۰,۰۰۰	۲۰۰,۰۰۰,۰۰۰	۲۰۰,۰۰۰,۰۰۰	تعداد سهام در زمان برگزاری مجمع
۳۲۴	۴۴۸	۸۶۶	ولین پیش بینی هر سهم _ ریال
۳۲۴	۴۴۸	۸۶۶	آخرین پیش بینی هر سهم _ ریال
۳۸۷/۸۰	۴۱۲/۶۴	۵۰۴/۰۵	سود واقعی هر سهم _ ریال
۳۷۳	۳۷۵	-	سود نقدی هر سهم _ ریال
-	-	-	آخرین قیمت هر سهم در تاریخ تأیید گزارش _ ریال
۱,۰۰۰	۱,۰۰۰	۱,۰۰۰	ارزش دفتری هر سهم _ ریال
-	-	-	سبت قیمت به درآمد واقعی هر سهم _ مرتبه

#### ه) سایر اطلاعات:

تعداد کارکنان \_ نفر (پایان سال)

۲۱                  ۲۶                  ۳۰

### مروری بر عملکرد مالی و عملیاتی شرکت در سال جاری

ارائه گزارش عملکرد مالی شرکت در دو سال اخیر به صورت مقایسه ای همراه با درصد تغییرات نسبت به سال قبل و

تشریح دلایل تغییرات عمدۀ برای:

(۱) اقلام سود و زیان شامل:

تغییرات به درصد	۱۳۹۱/۰۶/۳۱	۱۳۹۲/۰۶/۳۱	شرح
	میلیون ریال	میلیون ریال	
+۲۰۶	۱۱.۱۳۰	۳۴.۰۱۹	الف) فروش داخلی
+۲۵۵	۱۱.۷۵۷	۴۱.۷۱۸	ب) بهای تمام شده کالای فروش رفته
+۴۲	۹.۷۳۸	۱۳.۸۱۲	ج) هزینه های عملیاتی
+۲۸	۱۱۳.۶۰۴	۱۴۵.۶۴۴	د) هزینه های مالی
+۱۰	۲۴۱.۹۲۰	۲۶۶.۸۶۳	ه) سایر درآمدهای غیر عملیاتی
+۲۲	۸۲.۵۵۶	۱۰۰.۹۰۶	و) سود قبل از مالیات
+۲۲	۸۲.۵۲۸	۱۰۰.۸۱۰	ز) سود خالص

(۲) تغییرات در سرمایه گذاریها شامل:

الف) افزایش دارایی های ثابت مشهود به مبلغ ۹۵۱ میلیون ریال شامل ۱۰,۷۲۳ میلیون ریال خرید و ۹,۳۶۶ میلیون ریال

فروش دارائیهای ثابت و منظور نمودن استهلاک دوره مالی و دارائی های فروخته شده به مبلغ ۴۰۶ میلیون ریال می باشد.

ب) کاهش سرمایه گذاری بلند مدت به مبلغ ۱,۲۵۴ میلیون ریال شامل ۳,۲۰۹ میلیون ریال بابت فروش سهام شرکت

بیمه نوین در اجرای حکم پرونده حقوقی شرکت اسکان جوان و ۱۰۲۴ میلیون ریال حق تقدم استفاده شده شرکت بیمه

نوین و افزایش سرمایه شرکت توسعه عمران فارس به مبلغ ۹۷۰ میلیون ریال و حذف ۳۰ میلیون ریال بابت عدم ثبت

شرکت گسترش تجارت نوین و ۱۰ میلیون کاهش سرمایه شرکت تامین مسکن نوید ایرانیان می باشد.

ج) تغییرات در سایر دارائی ها شامل کاهش ۸,۹۴۲ میلیون ریال بوده است که مربوط به کاهش اسناد و بدھی بلند مدت

خریداران واحدهای مسکونی می باشد، مضافاً شرکت قادر مخارج تحقیق و توسعه بوده است.

(۳) تغییرات در ساختار سرمایه و سیاستهای تامین مالی شامل:

الف) حقوق صاحبان سهام از مبلغ ۳۰۷,۹۷۱ میلیون ریال به مبلغ ۳۳۳,۷۸۱ میلیون ریال افزایش یافته است که مبلغ

افزایش یافته مربوط به افزایش سود انباسته شرکت به مبلغ ۲۵,۸۱۰ میلیون ریال می باشد.

ج) تقسیم سود در راستای تقویت توان مالی و نقدينگی شرکت در سال مالی جاری بر مبنای قانون تجارت و حداقل ۱۰٪

سود به صاحبان محترم سهام پیشنهاد می گردد.

#### ۴) تغییرات در وضعیت نقدینگی شامل :

الف) منابع اصلی نقدینگی و مصارف نقدی عمدہ و تغییرات آنها در مقایسه با سال قبل شامل دریافت ۱۴,۵۶۰ میلیون ریال تسهیلات و پرداخت مبلغ ۸,۹۶۷ میلیون ریال از بابت باز پرداخت اصل تسهیلات و ۵۰,۷۶۱ میلیون ریال از بابت سود و هزینه های پرداختی تسهیلات می باشد.

ب) جریان های نقدی عملیاتی سال قبل مبلغ (۲۶۶,۱۶۰) میلیون ریال (خروج نقدی) بوده است که در سال ۱۳۹۲ به مبلغ (۲۱۴,۹۹۷) میلیون ریال (خروج نقدی) کاهش یافته که عمدتاً ناشی از کاهش زیان عملیاتی و حساب های پرداختی و افزایش حساب های دریافتی و هزینه های مالی شرکت بوده است.

#### ۵) بیان سیاستهای تامین مالی و سیاستهای اعتباری شرکت:

الف) جذب سرمایه از منابع و بانک های دولتی

ب) جذب سرمایه از منابع و بانکهای خصوصی و دولتی

ج) مشارکت با اشخاص حقیقی و حقوقی در ساخت پروژه ها

د) تبدیل داراییهای غیر مولد به داراییهای مولد که از سرعت نقدینگی بیشتری برخوردارند.

#### ۶) تغییرات در سرمایه در گردش

سرمایه در گردش سال مالی مورد گزارش و تغییرات آن نسبت به سال قبل به شرح ذیل می باشد.

توضیحات	تغییرات	۱۳۹۱/۰۶/۳۱	۱۳۹۲/۰۶/۳۱	شرح
افزایش	۲۰۳,۵۲۶	۲۴۸,۹۱۷	۴۵۲,۴۵۳	داراییهای جاری
افزایش	۱۶۸,۷۴۷	۶۶۳,۹۴۴	۸۳۲,۶۹۱	بدهیهای جاری
افزایش	۳۴,۷۸۹	(۴۱۵,۰۲۷)	(۳۸۰,۲۳۸)	سرمایه در گردش

#### ۷) نسبت های مالی شامل :

الف) نسبت های فعالیت شامل نسبت گردش جمع داراییها برابر عدد ۰/۰۳ بوده است.

ب) نسبت های نقدینگی شامل نسبت جاری برابر ۰/۵۴ و نسبت آنی ۰/۵۴ بوده است.

ج) نسبت بدهی برابر عدد ۰/۷۲ است.

د) نسبت های سودآوری شامل نسبت بازده داراییها ۸/۶ درصد، نسبت بازده حقوق صاحبان سهام ۳۰ درصد میباشد.

ه) آخرین EPS پیش بینی شده شرکت ۸۶۶ ریال و EPS واقعی و تحقق یافته شرکت ۵۰۴/۰۵ ریال می باشد.

مقایسه بودجه با عملکرد

درصد تحقق بودجه	عملکرد سال ۱۳۹۲	بودجه سال ۱۳۹۲	شرح
	میلیون ریال	میلیون ریال	
۳۷	۳۴,۰۱۹	۹۱,۸۷۸	فروش خالص
۶۳/۶	(۴۱,۷۱۸)	(۶۵,۶۳۱)	بهای تمام شده کالای فروش رفته
۲۹/۳	(۷,۶۹۹)	۲۶,۲۴۷	سود (زیان) ناخالص
۱۱۴/۴	(۱۳,۸۱۲)	(۱۲,۰۷۷)	هزینه های عمومی و اداری
۴۸/۴	۱,۱۹۸	۲,۴۷۴	سایر درآمدهای عملیاتی
-	(۲۰,۳۱۲)	۱۶,۶۴۴	سود (زیان) عملیاتی
۱۱۰	(۱۴۵,۶۴۴)	۱۳۲,۳۷۶	هزینه های مالی
۹۲/۳	۲۶۶,۸۶۳	۲۸۹,۱۱۵	سایر درآمدها و هزینه های غیر عملیاتی
۵۸/۲	۱۰۰,۹۰۶	۱۷۳,۳۸۳	سود و (زیان) قبل از مالیات
۴۹/۵	(۹۶)	(۱۹۴)	مالیات
۵۸/۲	۱۰۰,۸۱۰	۱۷۳,۱۸۹	سود (زیان) خالص

در سال ۱۳۹۲ سود خالص شرکت مبلغ ۱۰۰,۸۱۰ میلیون ریال می باشد که معادل ۵۸,۲ درصد سود پیش بینی شده در بودجه را پوشش می دهد.

اطلاعات مربوط به معاملات با اشخاص وابسته

معاملات شرکت تامین مسکن جوانان با اشخاص وابسته بشرح ذیل میباشد :

نام شرکت طرف معامله	شرح معامله	مبلغ معامله (میلیون ریال)
شرکت سرمایه گذاری ساختمان ایران	انتقال مانده بدھی به شرکت سازین به حساب شرکت سرمایه گذاری ساختمان	۴۴۲
شرکت سرمایه گذاری ساختمان ایران	پرداخت به بانک سامان بابت بهره جهت تمدید تسهیلات	۱۳,۰۰۰
شرکت سرمایه گذاری ساختمان ایران	پرداخت به بانک کارآفرین بابت بهره جهت تمدید تسهیلات	۳,۱۴۹
شرکت سرمایه گذاری ساختمان ایران	انتقال مانده بدھی شرکت استراتوس به حساب شرکت سرمایه گذاری ساختمان ایران	(۲۸۱)
شرکت سرمایه گذاری ساختمان ایران	انتقال مانده مطالبات شرکت نوید ایرانیان به حساب شرکت سرمایه گذاری ساختمان ایران	۲۹
شرکت سرمایه گذاری ساختمان ایران	مبادلات نقدي (حساب های فیما بین)	(۱,۹۸۹)
شرکت تامین مسکن نوید ایرانیان	انتقال مانده مطالبات شرکت نوید ایرانیان به شرکت سرمایه گذاری ساختمان ایران	(۲۹)
شرکت تامین مسکن نوین	طلب شرکت تامین مسکن نوین بابت بیمه تکمیلی پرسنلی	۴۴۵
شرکت تامین مسکن نوین	پرداخت بابت بیمه تکمیلی پرسنل	(۲۸)
شرکت سرمایه گذاری ساختمان نوین	فروش ۶ واحد از پروژه تجاری محمدشهر کرج به شرکت سرمایه گذاری ساختمان نوین	(۴,۲۶۲)
شرکت سرمایه گذاری توسعه و عمران زاگرس	خرید یک قطعه زمین در شهرکرد از محل مطالبات	۹,۳۶۰
شرکت سرمایه گذاری توسعه و عمران زاگرس	عودت ۲ واحد غدیر بهارستان توسط شرکت زاگرس از محل مطالبات این شرکت	۱,۲۰۵
شرکت سرمایه گذاری توسعه و عمران زاگرس	عودت زمین خریداری شده به شرکت زاگرس.	(۹,۳۶۰)
شرکت سرمایه گذاری توسعه و عمران زاگرس	مبادلات نقدي (حساب های فیما بین)	۶,۸۸۴

### اطلاعات تعهدات مالی آتی شرکت

الف) تعهدات سرمایه‌ای:

شرکت در تاریخ ترازنامه فاقد تعهدات سرمایه‌ای بوده است.

ب) تعهدات و بدهی‌های احتمالی:

تعهدات و بدهی‌های احتمالی موضوع ماده ۲۳۵ قانون اصلاحیه قسمتی از قانون تجارت مصوب ۱۳۴۷ در تاریخ ترازنامه به شرح زیر است:

میلیون ریال	
۱۰۷,۲۴۴	سفته‌های ارائه شده جهت خرید پروژه‌های استان تهران
۲۷,۱۷۶	سفته‌های ارائه شده جهت خرید پروژه‌های استان مازندران
۶,۹۲۷	سفته‌های ارائه شده جهت خرید پروژه‌های استان اردبیل
۱۶,۴۷۹	سفته‌های ارائه شده جهت خرید پروژه‌های استان گیلان
۷,۷۹۱	سفته‌های ارائه شده جهت خرید پروژه‌های استان قم
۲۸,۳۶۳	سفته‌های ارائه شده جهت خرید پروژه‌های استان اصفهان
۱۹,۳۰۲	سفته‌های ارائه شده جهت خرید پروژه‌های استان خراسان
۲۱۳,۲۸۲	<b>جمع</b>
۷۳۴	ضمان‌نامه بانکی ارائه شده به سازمان مسکن و شهرسازی استان تهران
۲۸۷,۳۰۰	چک تضمین نزد بانک اقتصاد نوین بابت تسهیلات دریافتی
۱۲,۸۷۲	چک تضمین بابت خرید اراضی فاز ۳ هشتگرد (شرکت عمران شهر جدید هشتگرد)
۳۷۸,۰۰۰	چک تضمین بانک کار آفرین بابت تسهیلات دریافتی
۱۳۰,۰۰۰	چک تضمین بانک سامان بابت تسهیلات دریافتی
۱۶۸,۰۰۰	چک تضمین بانک سینا بابت تسهیلات دریافتی
۹۷۶,۳۷۹	چک تضمین تسهیلات (شرکت ساختمان ایران)
۳,۳۰۰	چک تضمین بانک ملت شعبه قائم مقام
۲۲۴	سهام وثیقه نزد بانک سینا بابت تسهیلات دریافتی
۳۱۶	سهام وثیقه نزد بانک اقتصاد نوین بابت تسهیلات دریافتی
۱۱۳	



شرکت تامین مسکن جوانان (سهامی عام)

گزارش هیئت مدیره به مجمع عمومی ۳۱ شهریور ۱۳۹۲

سهام وثیقه نزد بانک کار آفرین بابت تسهیلات دریافتی

۵

سهام وثیقه نزد بانک سامان بابت تسهیلات دریافتی

۲۴

سهام وثیقه بابت شرکت نوسازی و ساختمان تهران جهت دریافت تسهیلات

۱۱۷,۶۱۲

چک تضمین شرکت ساختمان نوین بابت توثیق سهام جهت تسهیلات بانک سامان

۱۰۰

ساير

۲,۲۸۸,۲۶۱

### نظام راهبردی شرکت

#### اطلاعات مربوط به ساختار هیئت مدیره :

سمت	نماینده شرکت	اعضا هیئت مدیره
رئيس هیئت مدیره	پشتیبان ایجاد ساختمان (سهامی خاص)	آقای حسن پور فرج قاجاری
نایب رئيس هیئت مدیره	سرمایه گذاری ساختمان ایران (سهامی عام)	آقای صدرالدین صدر هاشمی نژاد
عضو هیئت مدیره	تامین مسکن نوین (سهامی عام)	آقای امیر حسین احمدزاده نامدار
عضو هیئت مدیره	سرمایه گذاری ساختمان نوین (سهامی عام)	آقای محمدعلی ترکش دوز
عضو هیئت مدیره	تامین مسکن نوید ایرانیان (سهامی عام)	آقای علیرضا مصلح کیا
مدیر عامل	خارج از اعضاء هیئت مدیره	آقای سید علیرضا قهاری

#### اطلاعات مربوط به اعضاء هیئت مدیره :

##### ۱) رئیس هیئت مدیره :

آقای حسن پور فرج قاجاری بنمایندگی از طرف شرکت پشتیبان ایجاد ساختمان (سهامی خاص) عضو غیر موظف متولد سال ۱۳۳۹ شهرستان ساری کارشناسی مدیریت صنعتی از دانشگاه علامه طباطبائی.

سوابق کاری شامل :

- ۱- قائم مقام مدیر عامل در امور اجرایی و مالی در شرکت بازرگانی و خدمات پس از فروش همگام از گروه شرکت های ایران خودرو از سال ۸۵ تا ۸۸
- ۲- سرپرست ارشد حسابرسی در موسسه حسابرسی فاطر
- ۳- رئیس طراحی سیستم های مالی در شرکت ایساکو از گروه شرکت های ایران خودرو
- ۴- سرپرست طراحی نظام های مالی در سازین حسابرسی و طراحی و تدوین نظام های حسابداری مالی و صنعتی ۱۵ صنعت کشور
- ۵- نایب رئیس هیئت مدیره شرکت تولیدی و صنعتی همپا از گروه شرکت های ایساکو از سال ۸۷ تا ۸۸

### عضویت در هیئت مدیره شرکت های:

تامین مسکن نوید ایرانیان، سرمایه گذاری ساختمان نوین، سرمایه گذاری توسعه و خوزستان، عمران و مسکن سازان مازندران، سرمایه گذاری توسعه و عمران زاگرس، عمران کاران خوزستان، عمران و مسکن سازان غرب و سازه های نوین کرت

#### ۲) نائب رئیس هیئت مدیره :

آقای مهندس سید صدرالدین صدر هاشمی نژاد بنمایندگی از طرف شرکت سرمایه گذاری ساختمان ایران (سهامی عام) عضو موظف

متولد سال ۱۳۳۹ شهرستان بافت

فارغ التحصیل رشته مهندسی راه و ساختمان از دانشگاه باهنر کرمان

سوابق کاری شامل :

- ۱- رئیس هیئت مدیره شرکت توهان از سال ۱۳۶۸ تا کنون
- ۲- عضو هیئت مدیره شرکت خانه سازی ارکید از سال ۱۳۹۰ تا کنون
- ۳- سرپرست کارگاه شرکت استراتوس از سال ۶۱ تا ۶۰

#### ۲) اعضاء هیئت مدیره :

الف امیرحسین احمدزاده نامدار به نمایندگی از طرف شرکت تامین مسکن نوین (سهامی عام) عضو غیر موظف

متولد ۱۳۳۴ شهرستان ارومیه

فارغ التحصیل رشته علوم سیاسی

سوابق کاری:

- ۱- مدیر بازرگانی شرکت ملی بازرگانی تدارک از سال ۶۶ تا ۶۹
- ۲- مدیر عامل و عضو هیئت مدیره شرکت تولیدی و صنعتی مهرورز از سال ۸۰ تا ۸۹
- ۳- مدیر عامل و عضو هیئت مدیره شرکت تولیدی و صنعتی نخ البرز از سال ۸۰ تا ۸۲
- ۴- معاونت بازرگانی شرکت کاشی اصفهان (سهامی عام) از سال ۸۲ تا ۸۶
- ۵- معاونت توسعه و برنامه ریزی شرکت بین الملل ساختمان و صنعت ملی از سال ۸۶ تا ۹۱
- ۶- نایب رئیس هیئت مدیره شرکت سرمایه گذاری توسعه بازار سرمایه تهران از سال ۹۰ تا ۹۱
- ۷- رئیس هیئت مدیره شرکت رهپو ساخت شارستان از سال ۱۳۹۰ تا ۱۳۹۱
- ۸- نایب رئیس هیئت مدیره عمران و مسکن سازان ایران از سال ۱۳۹۱ تا کنون
- ۹- عضو هیئت مدیره شرکت مدیریت پروژه ها و توسعه ساخت آریان از سال ۱۳۹۱ تا کنون
- ۱۰- عضو هیئت مدیره شرکت سرمایه گذاری و توسعه و عمران زاگرس از سال ۱۳۹۱ تا کنون

ب) آقای مهندس علیرضا مصلح کیا بنمایندگی از طرف شرکت تامین مسکن نوید ایرانیان (سهامی عام) عضو غیر موظف

متولد سال ۱۳۵۰ شهرستان تهران

فارغ التحصیل کارشناسی ارشد رشته شهرسازی از دانشگاه آزاد تهران مرکزی

سوابق کاری شامل :

- ۱- مدیر عامل شرکت توسعه عمران راتب از سال ۸۹ تا کنون
- ۲- عضو هیئت مدیره شرکت تامین مسکن جوانان (سهامی عام) از سال ۹۰ تا کنون
- ۳- مدیر پروژه شرکت سازه پردازی ایران از سال ۸۷ تا ۹۰
- ۴- مدیر عامل شرکت تامین مسکن جوانان (سهامی عام) از سال ۸۵ تا ۸۷
- ۵- مجری طرح منطقه ویژه اقتصادی پارس جنوبی از سال ۸۳ تا ۸۵
- ۶- مدیر عامل شرکت صدر افلاک از سال ۷۹ تا ۸۳
- ۷- مدیر پروژه شرکت پارس گرما از سال ۷۴ تا ۷۹

ج) آقای مهندس محمدعلی ترکش دوز بنمایندگی از طرف شرکت سرمایه گذاری ساختمان نوین(سهامی عام) عضو غیر موظف

متولد ۱۳۳۰ شهرستان تهران

فارغ التحصیل کارشناسی ارشد رشته معماری از دانشگاه تهران

سوابق کاری شامل :

- ۱- قائم مقام مدیر عامل شرکت مصالح ساختمانی سپهر ایرانیان از سال ۸۹ تا کنون
- ۲- عضو غیر موظف هیئت مدیره شرکت تامین مسکن جوانان (سهامی عام) از سال ۸۶ تا کنون
- ۳- عضو غیر موظف هیئت مدیره شرکت تامین مسکن نوید ایرانیان(سهامی عام) از سال ۸۵ تا کنون
- ۴- عضو موظف و غیر موظف هیئت مدیره شرکت نوسازی و ساختمان تهران (سهامی عام) از سال ۸۶ تا ۸۷
- ۵- رئیس هیئت مدیره شرکت مهندسان مشاور خانه سازی ایران از سال ۸۱ تا ۸۴
- ۶- مدیر عامل و رئیس هیئت مدیره شرکت سرمایه گذاری مسکن و ساختمان تامین گستر از سال ۸۲ تا ۸۴
- ۷- عضو موظف و غیر موظف هیئت مدیره شرکت سرمایه گذاری خانه سازی ایران از سال ۸۲ تا ۸۴
- ۸- رئیس هیئت مدیره شرکت خدمات رایانه ای خانه سازی ایران از سال ۸۱ تا ۸۳
- ۹- عضو موظف هیئت مدیره شرکت خانه سازی ایران از سال ۷۹ تا ۸۰
- ۱۰- عضو موظف هیئت مدیره شرکت عمران شهر جدید پرند از سال ۷۳ تا ۷۹
- ۱۱- عضو هیئت مدیره و مدیر فنی اجرایی شرکت تولیدی و ساختمانی سارچ از سال ۶۴ تا ۷۳
- ۱۲- مشاور وزیر مسکن و شهرسازی از سال ۶۲ تا ۶۴
- ۱۳- معاون برنامه ریزی و شهرسازی وزارت مسکن و شهرسازی از سال ۶۱ تا ۶۲
- ۱۴- مشاور وزیر مسکن و شهرسازی از سال ۶۱ تا ۶۱
- ۱۵- معاون برنامه ریزی و شهرسازی وزارت مسکن و شهرسازی از سال ۶۰ تا ۶۱
- ۱۶- مشاور حوزه وزارت مسکن و شهرسازی از سال ۵۸ تا ۶۰

**اطلاعات در مورد تعداد جلسات هیات مدیره و حضور اعضاء در جلسات:**

تعداد جلسات هیات مدیره در سال منتهی به ۱۳۹۲/۰۶/۳۱ تعداد ۱۶ جلسه می باشد. حق حضور پرداختی به اعضاء غیر موظف هیات مدیره برابر مصوبه مجمع عمومی عادی سالیانه صاحبان سهام مورخ ۱۳۹۱/۰۸/۲۷ ماهیانه مبلغ ۴۰۰۰/۰۰۰ ریال تعیین گردیده است.

**اطلاعات مربوط به مدیران اجرائی شرکت:**

**۱) مدیر عامل:**

آقای مهندس سید علیرضا قهاری خارج از اعضاء هیئت مدیره  
متولد ۱۳۲۹ شهرستان شیراز

فارغ التحصیل کارشناسی ارشد معماری و کارشناسی ارشد شهرسازی از دانشگاه تهران  
دارای مدرک مدیریت صنعتی از سازمان مدیریت صنعتی ایران

**سوابق کاری شامل:**

کارشناس مهندسی و تاسیسات نیروی دریایی ۱۳۵۴-۱۳۵۳

همکاری با مهندسان مشاور طرح و پژوهش، توسعه و عمران، دفتر فنی همکاری مهندسین مشاور ۱۳۵۸-۱۳۵۳

کارشناس امور مشاوران و کارشناسان سازمان برنامه و بودجه ۱۳۶۳-۱۳۶۰

عضو هیئت مدیره - مدیر عامل در شرکتهای ساختمانی و تاسیساتی سازمان اقتصادی کوثر ۱۳۸۰-۱۳۶۳

مدیر کل اداره ساختمان و تاسیسات هوایی هما ۱۳۷۷-۱۳۷۵

مدیر عامل و رئیس هیئت مدیره شرکت سرمایه گذاری خانه گستر یکم ۱۳۸۷-۱۳۸۱

مدیر عامل مرکز مطالعات شهرسازی و معماری ایران ۱۳۸۹-۱۳۸۷

مشاور عالی شرکت توسعه مدیریت ایرانیان ۱۳۹۱-۱۳۸۹

عضو هیئت مدیره شرکت مدیریت ساختمان (پیمسا) ۱۳۹۲-۱۳۸۵

عضو هیئت مدیره شرکت بین المللی توسعه شهرسازی ایرانیان ۱۳۹۲-۱۳۹۰

عضو هیئت مدیره و مدیر انجمان صنفی انبوی سازان مسکن استان تهران از ۱۳۸۱ تا کنون

عضو شورای فناوری های نوین ساختمانی دانشگاه تهران از ۱۳۸۵ تا کنون

۲) معاونت مالی و اداری :

آقای مرتضی عزیزی

متولد ۱۳۴۲ شهرستان تهران

فارغ التحصیل کارشناسی رشته حسابداری از دانشگاه شهید بهشتی

سوابق کاری شامل:

- مدیر مالی واحد تمرکز وجوه و سرمایه‌گذاریهای سازمان اقتصادی کوثر

- مدیر بودجه و قراردادهای بیمارستان خاتم الانبیا (ص)

- مدیر اجرایی مجموعه ورزشی کارتینگ آزادی

- مشاور مالی مدیر عامل در دانشگاه علمی و کاربردی سپکو

- معاون مالی و اداری شرکت نوسازان منطقه ۱۳ شهر تهران

- معاون مالی و اداری شرکت تامین مسکن جوانان

۳) معاونت فنی و اجرایی :

آقای مهندس ادریس جوادی مجد

متولد ۱۳۵۴ شهرستان تهران

فارغ التحصیل رشته مهندسی عمران گرایش عمران، سال ۱۳۷۷ از دانشگاه سمنان.

\*دارای پروانه اشتغال به کار نظام مهندسی پایه یک نظارت- محاسبه و اجرا.

\*دارای مدرک مدیریت و کنترل پروژه و آباد

\*دارای مدرک بین المللی ۹۰۰۱ پیتنا

سوابق کاری شامل:

- شرکت تامین مسکن جوانان، معاون فنی و اجرایی، سال ۱۳۸۹ تاکنون

- شرکت تامین مسکن نوبد ایرانیان، مدیر پروژه، سال ۱۳۸۹ الی ۱۳۸۱

- اجرای پروژه های ۱۸ واحدی فردوسی و مهر نارمک به صورت مدیریت پیمان از سال ۱۳۷۹ الی ۱۳۸۱

- ستاد مشترک ارتش، سرپرست کارگاه، سال ۱۳۷۷ الی ۱۳۷۹

- شرکت ساختمانی کرون، سرپرست کارگاه، سال ۱۳۷۶ الی ۱۳۷۷

- شرکت ساختمانی پارس شالوده، مسئول فنی پروژه ها، سال ۱۳۷۲ الی ۱۳۷۶

### اطلاعات مربوط به حسابرس مستقل و بازرس قانونی شامل:

الف) نام حسابرس و فرایند انتخاب آن:

موسسه حسابرسی اصول اندیشه (حسابداران رسمی) منتخب مجمع عمومی صاحبان سهام مورخ ۱۳۹۱/۰۸/۲۷

ب) حق الزحمه و هزینه حسابرسی:

هزینه حق الزحمه حسابرسی و بازرسی شرکت در خصوص بررسی بودجه، عملیات میان دوره و عملیات پایان دوره شرکت جمیعاً به مبلغ ۸۴۰,۰۰۰,۲۶۸ ریال بوده است.

ج) استفاده از خدمات کارشناسی در عملیات حسابرسی موضوع ماده ۱۴۹ اصلاحیه قانون تجارت (مصوب سال ۱۳۴۷):  
مورد ندارد.

د) نام بازرس علی البدل:

آقای شهریار آذری سامانی

### فعالیت های توسعه منابع انسانی

منابع انسانی در شرکت تامین مسکن جوانان به عنوان یک دارایی با ارزش تلقی میگردد لذا حفظ و نگهداری کارکنان مجرب و برنامه ریزی برای توسعه نیروهای انسانی متخصص و مولد یکی از برنامه های اصلی شرکت محاسبه می شود و اهم اقدامات انجام شده در این خصوص به شرح زیر می باشد.

(الف) برگزاری دوره های آموزشی تخصصی جهت کارکنان

برگزاری های کلاس های آموزشی درون سازی و برون سازمانی برای ارتقا سطح کیفی اطلاعات تخصصی و کاربردی کارکنان شرکت.

(ب) اطلاعات مربوط به بهبود کیفیت منابع انسانی  
تعیین استراتژی نوین در خصوص اصلاح ساختار سازمانی و منابع انسانی علی الخصوص جذب و بکارگیری پرسنل مجرب و تحصیل کرده

(ج) اطلاعات مربوط به ترکیب نیروی انسانی شرکت از لحاظ تحصیلات، سوابق کاری و حوزه های فعالیت

تحصیلات				تعداد نفرات	واحد	ردیف
لیسانس و بالاتر	فوق دیپلم	دیپلم	سیکل			
۳	-	-	-	۳	مدیر عامل و مشاور	۱
۵	-	-	-	۵	مالی	۲
۱	-	۳	۳	۷	اداری	۳
۴	۱	-	-	۵	فنی	۴
۲	-	۲	-	۵	املاک و فروش	۵
۳	-	-	-	۳	کامپیوتر ترا	۶
-	-	-	۲	۲	نگهداری پروژه	۷
				جمعه کل		
۱۹	۱	۵	۵	۳۰		

### اقدامات انجام شده در خصوص تکالیف مجمع

(الف) شرح تکالیف مجمع عمومی صاحبان سهام مورخ ۱۳۹۱/۰۸/۲۷ و اقدامات انجام شده طی سال مالی مورد گزارش:

ردیف	تکالیف	اقدامات انجام شده
۱	با توجه به بند ۴ گزارش در خصوص ارائه صورت های مالی مجموعه براساس استانداردهای حسابداری شماره ۲۰	براساس مصوبه مجمع عمومی مقرر گردید معاونت محترم مالی و اداری هلдинگ موارد را با سازمان حسابرسی و سازمان بورس اوراق بهادار مطرح و با توجه به جوابیه مزبور اقدام یکسانی در مجموعه شرکت ها انجام پذیرد. که متعاقباً با دریافت دستورالعمل اجرائی اقدامات لازم انجام پذیرفت.
۲	با توجه به بند های ۶ و قسمت ب از بند ۸ گزارش در خصوص اقدامات لازم جهت دستیابی به رویه معقول و سیستماتیک مورد قبول حسابرس در تسهیم هزینه های شرکت و پیگیری و نهایی نمودن دعوی حقوقی پیمانکار و همچنین بررسی مجدد ذخیره کاهش ارزش پروژه ها و رفع مغایرت مربوطه	اقدامات لازم در خصوص تهیه دستورالعمل تسهیم هزینه های به پروژه های شرکت و اخذ مصوبه هیئت مدیره به عمل آمده و از ابتدای سال جاری بر اساس دستورالعمل مذکور هزینه ها به پروژه های شرکت تسهیم گردیده است همچنین در خصوص دعوى حقوقی پیمانکار پروژه شاهین شهر اصفهان با شرکت، اعتراض شرکت به رای محکومیت صادره در دادگاه تجدید نظر مورد قبول واقع نشده و رای صادره در دادگاه اولیه مورد تایید قرار گرفته لذا شرکت با توجه به رای صادره اقدامات لازم را در خصوص پرداخت خسارت به عمل آورده است. ضمناً اقدامات لازم در خصوص بررسی و رفع مغایرت اطلاعات مربوط به ذخیره کاهش ارزش پروژه ها در گزارش هیئت مدیره به عمل آمده و گزارش مذکور بر اساس اطلاعات واقعی و منطبق با صورت های مالی حسابرسی شده شرکت اصلاح گردیده است.
۳	با توجه به بند های ۷ و قسمت ج بند ۸ گزارش حسابرس جهت پیگیری و وصول مانده بدھی خریداران و اسناد دریافتی سررسید گذشته.	شرکت اقدام به تقویت واحد فروش و واحد وصول مطالبات شرکت با بکارگیری مشاور و کارشناس مجرب در این زمینه نموده و همچنین با پیگیری های انجام شده وصول مطالبات شرکت به میزان ۲۵ درصد افزایش یافته است و اقدامات حقوقی از طرف وکیل شرکت انجام شده که در حال پیگیری

می باشد. همچنین در خصوص مطالبات معوق سازمان ملی زمین و مسکن بابت زمین های واگذاری به شرکت سرمایه گذاری ساختمان ایران به اتفاق دو شرکت دیگر مجموعه اقدام به برگزاری جلسات متعدد و مذاکره با مسئولین سازمان ملی زمین و مسکن در خصوص توافق جهت پرداخت وتسویه حساب بدھی نموده است که در حال پیگیری می باشد و متعاقباً نیز اقدام به پرداخت بخشی از بدھی های معوق به ادارات کل استان ها نموده است.

۹۱/۰۳/۹۱ به شرکت هلدینگ ساختمان ایران ارائه گردیده است. لذا متعاقباً شرکت در حال تهیه و ارائه گزارش کسب و کار سه ساله شرکت به هلدینگ ساختمان می باشد

با توجه به قسمت الف بند ۸ گزارش در مورد ارائه گزارش توجیه فنی و اجرائی و برنامه زمانبندی و منابع و مصارف پروژه ها به هلدینگ ساختمان

۴

### اهم اقدامات انجام شده در سال مالی جاری در خصوص رفع مشکلات سنواتی شرکت :

- ۱- انجام پیگیری و مذاکرات لازم با سازمان تامین اجتماعی و توافق و حل و فصل بدھی بیمه قراردادهای پیمانکاری پروژه های سنواتی شرکت از جمله شرکت راه آزاد، مرسل قالب، شرکت سهند پی کویر، شرکت سازین، شرکت اسکان جوان
- ۲- پیگیری و انجام مذاکرات لازم با اداره کل امور مالیاتی، و توافق درخصوص حل و فصل و تسویه بدھی های مالیاتی شرکت از سال ۱۳۸۶ تا سال ۱۳۹۰ که امور مربوط به اخذ مقاصدا حساب سنوات مذکور در حال پیگیری می باشد.
- ۳- انجام پیگیری مستمر و اقدامات لازم از جمله صدور بیش از هزار اخطاریه و تحويل اخطاریه های مذکور به درب منازل و توجیه و تغییب خریداران جهت پرداخت و تسویه حساب بدھی های معوقه خود که منجر به افزایش ۳۴ درصدی وصول مطالبات در سال جدید نسبت به سال گذشته گردیده است.
- ۴- برقراری کنترل های لازم درخصوص ارائه و بررسی و ثبت اسناد و مدارک واریزی خریداران در سال جاری که منجر به کاهش قابل ملاحظه واریزی های نامشخص شده در سیستم مالی شرکت نسبت به سال مشابه گذشته گردیده است.
- ۵- اقدامات و مذاکره با ادارات کل مسکن و شهرسازی استان های طرف قرارداد در جهت حل و فصل مسائل و مشکلات ایجاد شده درخصوص انتقال اسناد مالکیت خریداران واحدهای استیجاری بدليل مطالبات ادارات کل از شرکت و انجام توافقات لازم با ادارات مذکور در خصوص پرداخت بخشی از مطالبات و ادامه انتقال اسناد مالکیت خریداران.
- ۶- انجام پیگیری و مذاکرات لازم با نمایندگان سازمان ملی و زمین و مسکن و ادارات کل راه و شهرسازی در خصوص قراردادهای فی مابین که ادارات کل بصورت یکجانبه لغو و به اشخاص حقیقی و یا حقوقی ثالث واگذار نموده اند.

### پیشنهاد هیئت مدیره برای تقسیم سود

اطلاعات زیر درباره میزان سود سالانه و نحوه تقسیم آن می باشد :

- الف ) سود خالص سال مالی جاری مبلغ ۱۰۰۸۱۰ میلیون ریال
- ب ) سود قابل تخصیص - تعديل شده مبلغ ۱۸۸۷۸۱ میلیون ریال
- ج ) سود ابانته در پایان سال مبلغ ۱۱۳۷۸۱ میلیون ریال
- د ) نحوه تخصیص سود برابر قانون تجارت وحداقل ۱۰ درصد سود خالص
- ه ) میزان سود قابل تقسیم برابر تضمیمات مجمع محترم و سهامداران می باشد

### اطلاعات طرح های توسعه شرکت

#### الف) توسعه فناوری

- بهره گیری از فناوری های نوین ساخت و ساز
- توسعه نظام جامع مدیریت پروژه جهت نظارت بر پروژه های اجرایی
- توسعه شبکه اطلاعاتی اینترنت
- اتوماسیون اداری و مدیریت گردش اطلاعات
- توسعه سیستم اطلاعات مدیریت
- ایجاد سیستم رتبه بندی تولید کنندگان، تامین کنندگان، مشاوران و پیمانکاران

#### ب) توسعه فضای کسب و کار

- شبکه اطلاع رسانی مشتریان و ذینفعان از طریق ایجاد سایت و ...
- سیستم نوین فروش
- سیستم ارتباط با مشتریان

### برنامه های آینده شرکت

- ایجاد کمیته ریسک جهت مدیریت تهدیدها و استفاده مناسب از فرصتها
- افزایش میزان سود صاحبان سهام
- توسعه سهم بازار
- بازنگری برنامه های راهبردی و استراتژیک
- بازنگری وضعیت سرمایه گذاری در سهام سایر شرکت ها
- توسعه میزان سرمایه گذاری در بخش مسکن
- بهره مندی بیشتر از شیوه های مختلف تامین منابع مالی
- تولید انبوه مسکن در جامعه و توسعه برنده
- طراحی و استقرار سیستم های اطلاعاتی مناسب
- همکاری با سازمان های بین المللی و اخذ گواهینامه های معتبر
- استقرار نظام ارزیابی پروژه ها
- بکارگیری شیوه های نوین فروش

\*در صورت رفع موانع سرمایه در گردش شرکت، برنامه های فوق به نحو احسن قابل اجرا خواهد بود.

### اطلاعات تماس با شرکت

- ۱- آدرس پستی شرکت تامین مسکن جوانان عبارت است از :  
تهران ، سعادت آباد ، میدان کاج ، سرو غربی ، پلاک ۲۳ ، طبقه چهارم ، واحد ۱۰  
شماره تلفن های : ۰۲۱۳۳۴۸۱-۰۲ ۰۲۰۶۴۹۰۱ شماره فکس : ۰۲۰۶۴۹۰۱  
آدرس پست الکترونیکی : t.m.javanan@gmail.com
- ۲- اطلاعات مربوط به امور روابط سرمایه گذاران با شرکت شامل :  
الف ) آدرس پستی : تهران ، سعادت آباد ، میدان کاج ، سرو غربی ، پلاک ۲۳ ، طبقه چهارم ، واحد ۱۰  
شماره تلفن : ۰۲۱۳۴۹۷۸ شماره فکس : ۰۲۰۶۴۹۰۱  
ب ) اشخاص مربوط به مسئول پاسخگوئی به سوالات سهامداران خانم آزاده رسولی

### اطلاعات مقایسه ای پیش بینی درآمد هر سهم و عملکرد واقعی

اطلاعات مربوط به پیش بینی های درآمد هر سهم شرکت برای سال مالی منتهی به ۳۱ شهریور ۱۳۹۲ و عملکرد واقعی آن به شرح زیر بوده است :

عملکرد واقعی	دومین پیش بینی درآمد هر سهم	اولین پیش بینی درآمد هر سهم	پیش بینی درآمد هر سهم برای سال مالی
۵۰۴,۰۵	۸۶۶	۸۶۶	۱۳۹۲/۰۶/۳۱
۴۱۲,۶۴	۴۴۸	۴۴۸	۱۳۹۱/۰۶/۳۱
۳۸۷,۸۰	۳۲۴	۳۲۴	۱۳۹۰/۰۶/۳۱
۳۰۶,۸۳	۴۲۳	۴۲۳	۱۳۸۹/۰۶/۳۱



گزارش هیئت مدیره به مجمع عمومی ۳۱ شهریور ۱۳۹۲

شرکت تامین مسکن جوانان (سهامی عام)

# پروژه‌های بزرگداری شده شرکت تامین مسکن جوانان

پروژهای بهره‌برداری شده (۱۳۷۹-۱۳۹۱)

ردیف	استان	شهر	تعداد واحد		تاریخ واگذاری	تاریخ بهره‌برداری
			سهم شرکت	کل		
۱	تهران	اسلامشهر	۵۶۲	۵۶۲	۷۸	مرداد
۲		فردیس کرج	۴۴۸	۴۴۸	۷۸	مهر
۳		قرچک	۲۱۶	۲۴۰	۸۰	اردیبهشت
۴		قرچک	۵۱	۶۴	۸۰	خرداد
۵		هشتگرد	۳۲	۳۲	۸۰	مرداد
۶		پیشا	۱۶۰	۱۶۰	۸۱	خرداد
۷		رباط کریم	۱۳۴	۱۳۴	۸۱	اردیبهشت
۸		محمد شهر کرج	۹۹۲	۹۹۲	۸۳	تیرماه
۹		هشتگرد	۶۰	۶۰	۸۴	اردیبهشت
۱۰	اصفهان	زرین شهر	۳۶	۳۶	۷۸	آذر
۱۱		بهارستان-تونل	۹۶	۹۶	۷۹	مهر
۱۲		بهارستان-غدیر	۱۶۸	۱۶۸	۸۹	شهریور
۱۳		بهارستان-ترانشه	۲۲۳	۲۵۶	۸۰	دی
۱۴		شاهین شهر-آمود	۱۱۶	۱۲۸	۷۹	تیر
۱۵		شاهین شهر-گلدیس	۴۸۰	۴۸۰	۸۲	فروردین
۱۶	مازندران	آمل	۱۲۳	۱۴۴	۷۹	خرداد
۱۷		آمل	۱۲۴	۱۴۴	۷۹	خرداد
۱۸		بابلسر	۴۸	۶۴	۸۰	تیر
۱۹		قائمشهر	۲۷۲	۳۲۰	۷۹	خرداد
۲۰		ساری	۲۲۵	۲۶۴	۸۰	دی
۲۱	اردبیل	سبلان	۱۴۴	۱۸۰	۷۸	آبان
۲۲		سینا	۹۶	۹۶	۷۹	مهر
۲۳		سینا	۱۱۲	۱۱۲	۸۰	دی
۲۴		قم	۲۰۸	۲۰۸	۸۰	اردیبهشت
۲۵	خراسان	مشهد	۴۹۶	۴۹۶	۸۰	تیر
۲۶	گیلان	صومعه سرا	۱۵۰	۱۵۰	۸۰	دی
۲۷		بندر انزلی	۲۱۰	۲۱۰	۸۰	دی
۲۸		لاهیجان	۱۶۰	۱۶۰	۸۰	دی
		مجموع	۶۳۵۲	۶۶۰۴		



گزارش هیئت مدیره به مجمع عمومی ۳۱ شهریور ۱۳۹۲

شرکت تامین مسکن جوانان (سهامی عام)

# پروژه های در دست اقدام شرکت تامین مسکن جوانان

پروژه‌های در دست اقدام

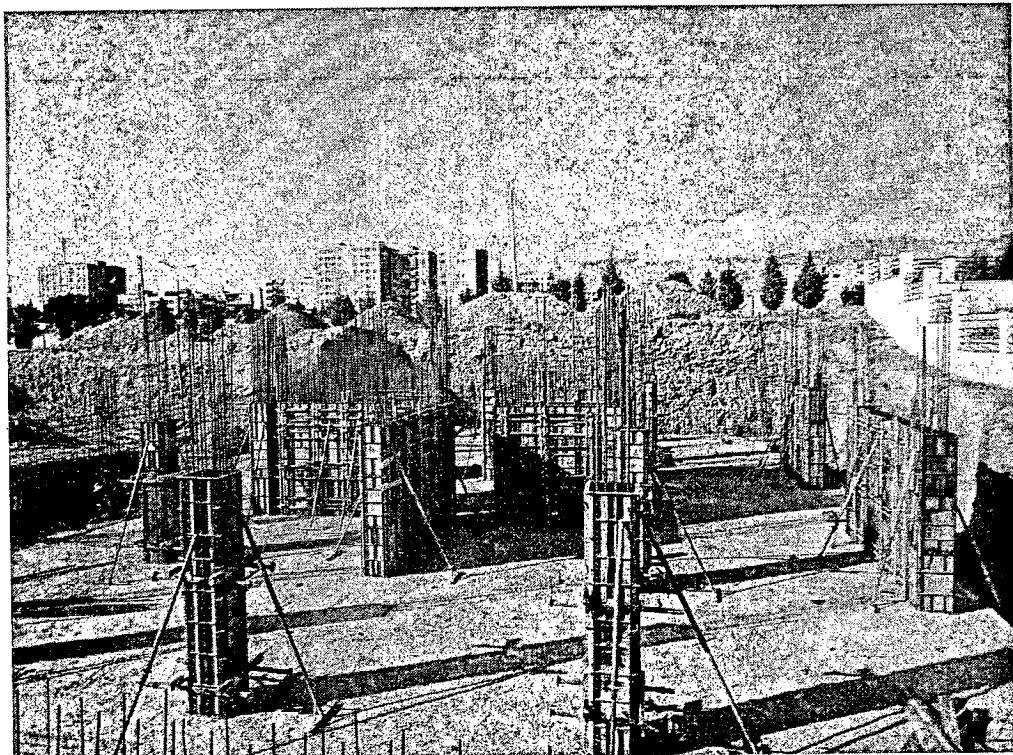
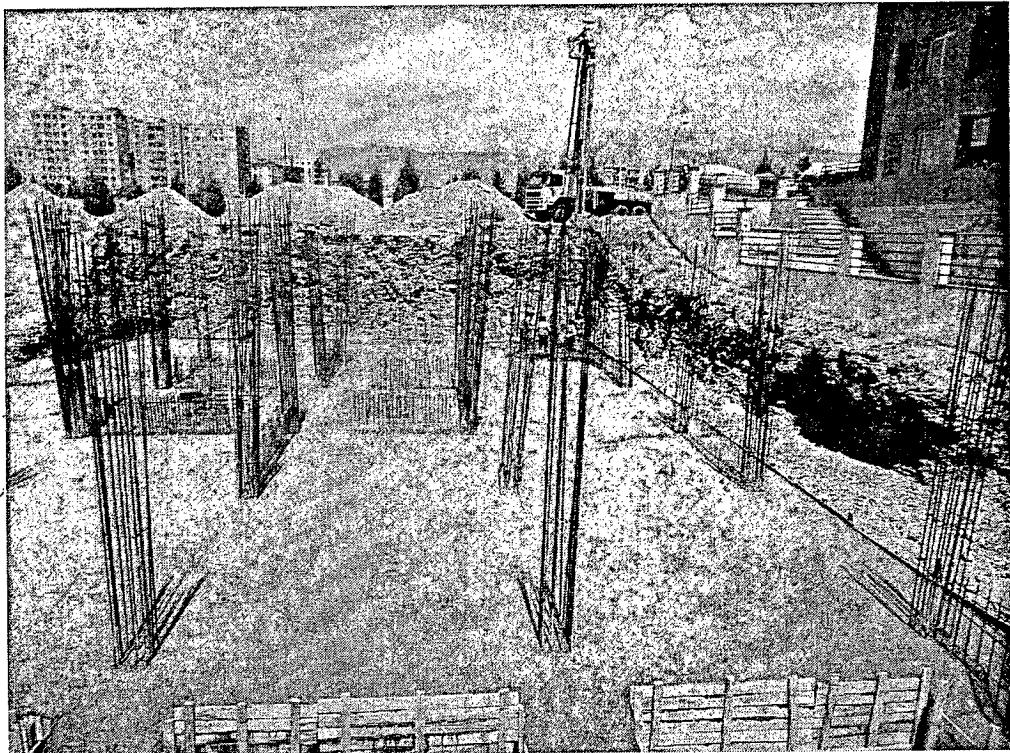
ردیف	استان	نام پروژه	تعداد واحد	متراز مفید (متر مربع)	متراز غیرمفید (متر مربع)
۱	البرز - هشتگرد	آفتاب هشتگرد (قطعه ۵)	۳۲	۳۳۰۰	۴۵۹۴
۲	البرز - محمد شهر کرج	تجاری همایون ویلا	۳۶	۹۵۰	۱۰۰۲
۳	اصفهان - شاهین شهر	مهتاب	۹۰	۱۱۶۷۶	۱۶۱۶۹
۴	البرز - محمد شهر کرج	همایون ویلا	۴۶۹	۴۲۷۸۴	۶۱۱۲۰
۵	گیلان - آنزلی	تجاری ارغوان	۲۰	۶۰۴	۸۰۰
۶	گیلان - آنزلی	مسکونی ارغوان	۳۲	۳۳۵۸	۴۴۵۲
۷	اصفهان - بیهارستان	صفد	۲۸۸	۳۹۷۷۲۹	۵۶۷۵۶
۸	اصفهان بیهارستان	غدیر	۱۱۰	۱۳۲۸۶	۱۸۹۸۰
مجموع					
			۱۰۷۷	۱۱۵۶۱۷	۱۶۳۸۷۷۳

پروژه مسکونی هشتگرد (قطعه ۵)

شرکت به منظور حضور فعال در توسعه شهر جدید هشتگرد اقدام به خرید ۵ قطعه زمین به شماره های ۱ و ۲ و ۴ و ۵ و ۶ جمعاً به مساحت ۶۴۶۳ مترمربع نمود. عملیات اجرائی قطعه شماره ۶ در ۳۲ واحد به پایان رسیده و به خریداران تحویل شده است. زمین قطعه شماره ۱ در سال ۱۳۹۱ فروخته شد و قطعات شماره ۲ و ۴ طی قرارداد فیما بین این شرکت و پیمانکار سازنده، توافق شده در ازای ساخت قسمتی از قطعه ۵ به پیمانکار سازنده واگذار شود، قطعه شماره ۵ در حال ساخت و در مرحله اجرای اسکلت می باشد.

### شناسنامه پروژه مسکونی آفتاب هشتگرد قطعه ۵

نام پروژه	مجمع مسکونی ۳۲ واحدی هشتگرد (قطعه ۵)
نشانی پروژه	شهر جدید هشتگرد، فاز یک، بلوار جمهوری اسلامی، بلوار پارک (شقایق)
مساحت زمین	۱۲۸۲ مترمربع
نام طراح	مهندسین مشاور طرح و آمایش پرديس و توسعه ادبیان
سازندۀ	آقای قادر رضایی سراسکانرود
تاریخ صدور پروانه تمدید شده	۱۳۹۲/۰۲/۰۵
ذیوبنای کل	۴۵۹۴ مترمربع
بنای مفید	۳۲۰ مترمربع
تعداد کل واحدها	۳۲ واحد
تعداد طبقات	۹ طبقه (۸ طبقه مسکونی و ۱ پارکینگ)
اسکلت بنا	بتن آرمه با دیوار برشی
وضعیت نما	سیمان با پوشش رنگ نما
وضعیت پارکینگ ها	۱۰۰٪ تامین
تاسیسات واحدها	گاز، تلفن، فاضلاب شهری، آنتن مرکزی، آیفون تصویری، گرمایش پکیج مرکزی، سرمایش کولر آبی، آسانسور باربر و نفربر
امکانات عمومی محوطه	حیاطسازی، فضای سبز و روشنایی محوطه





گزارش هیئت مدیره به مجمع عمومی ۳۱ شهریور ۱۳۹۲

شرکت تامین مسکن جوانان (سهامی عام)

### مجتمع تجاری همایون ویلا محمدشهر

در اوایل سال ۱۳۹۱ عملیات اجرایی پروژه فوق شروع و در حال حاضر عملیات ساخت و محوطه سازی پروژه فوق به اتمام رسیده و کلیه انشعابات نیز وصل شده است و پروژه آماده فروش و واگذاری می باشد.

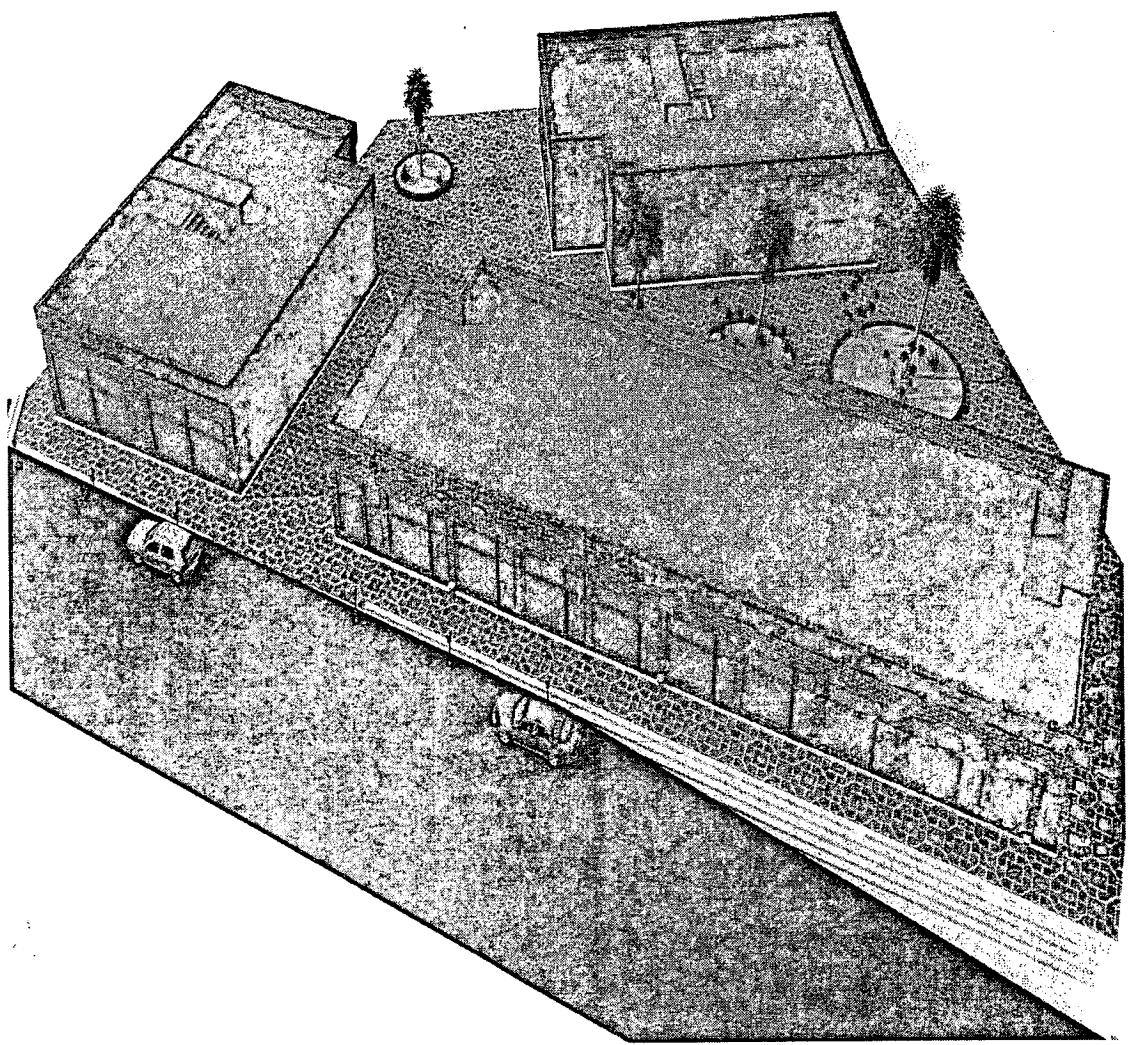
## شناسنامه پروژه مجتمع تجاری همایون ویلا

نام پروژه	مجتمع تجاری همایون ویلا
نشانی پروژه	کرج، محمدشهر، جنب مجتمع مسکونی هزار واحدی جوانان (همایون ویلا)
مساحت زمین	۲۶۴۱ مترمربع
نام طراح	فرزین
نام شرکت سازنده	---
تاریخ صدور پروانه	(تاریخ صدور و تمدید مجدد) ۱۳۸۷/۴/۲۵ (۱۳۹۰/۸/۸)
ذیر بنای کل	۱۰۰۲ مترمربع
بنای مقيد	۹۵۰ مترمربع
تعداد کل واحدها	۳۶ واحد (۳۵ باب مغازه و یک واحد دفتر مدیریت مجتمع)
تعداد طبقات	۱ طبقه
اسکلت بنا	فلزی
وضعیت نما	آجر و سنگ
وضعیت پارکینگ	—
تاسیسات واحدها	آب، برق، گاز شهری
امکانات عمومی محوطه	فضای سبز، سیستم آبیاری محوطه، شبکه روشنایی محوطه

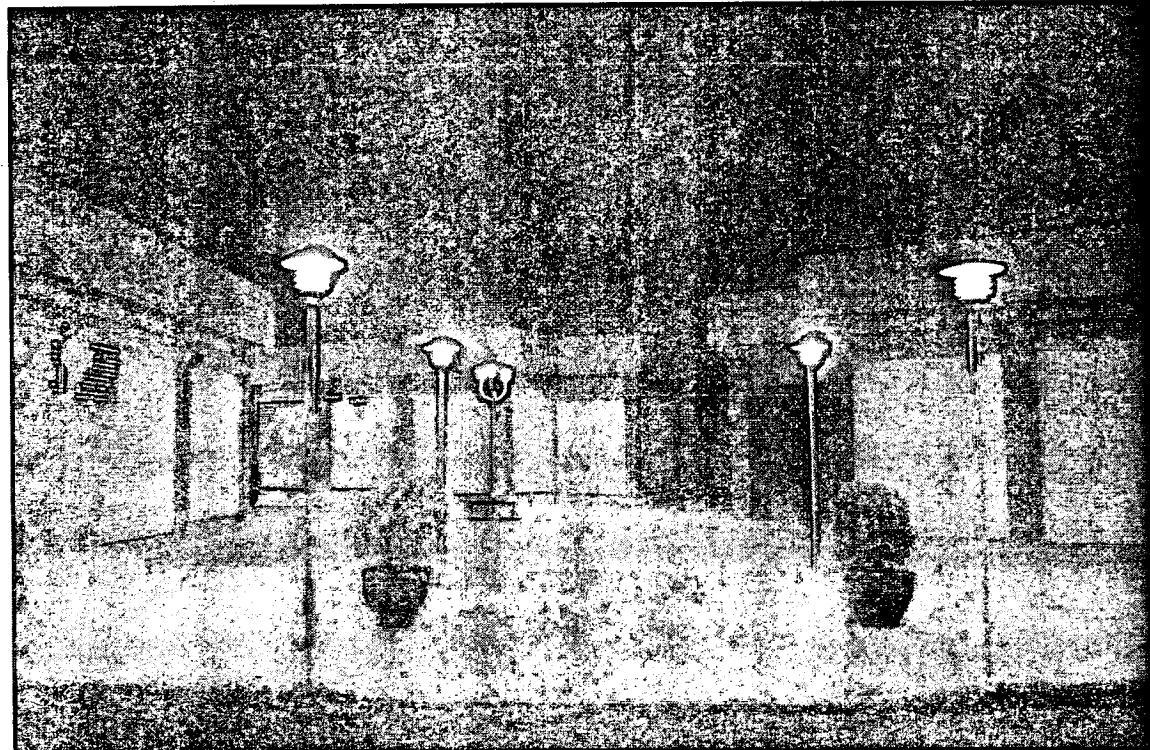
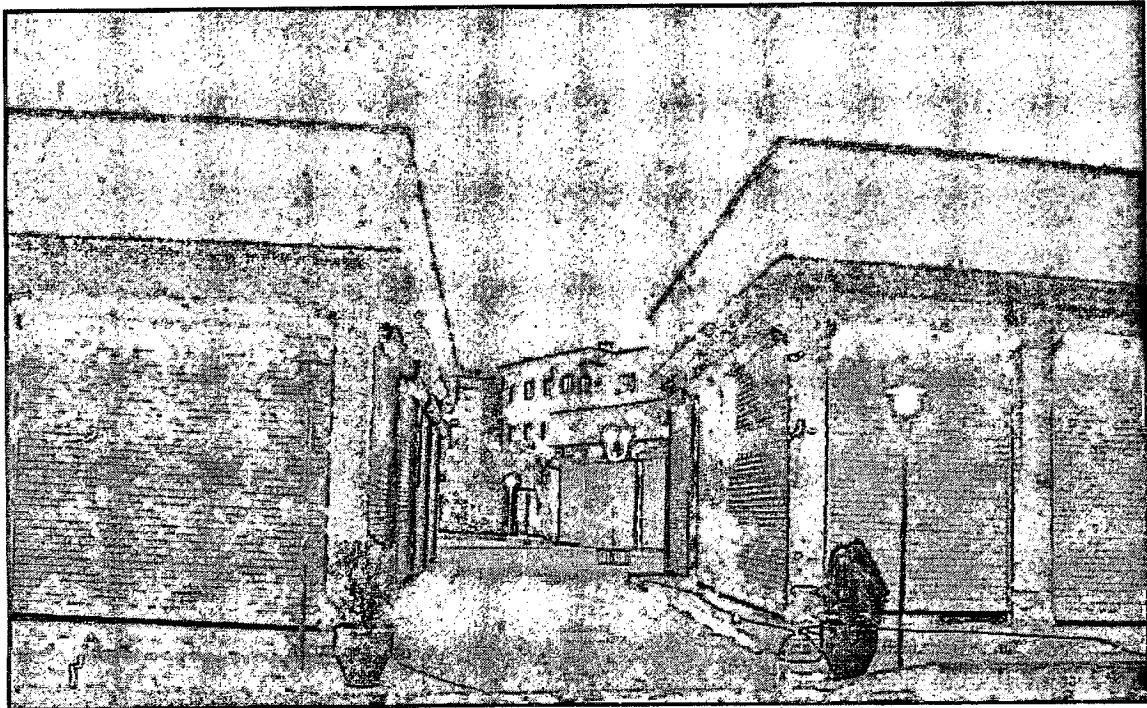


گزارش هیئت مدیره به مجمع عمومی ۳۱ شهریور ۱۳۹۲

شرکت تامین مسکن جوانان (سهامی عام)



عکس‌های پروژه:



### مجتمع مسکونی مهتاب شاهین شهر

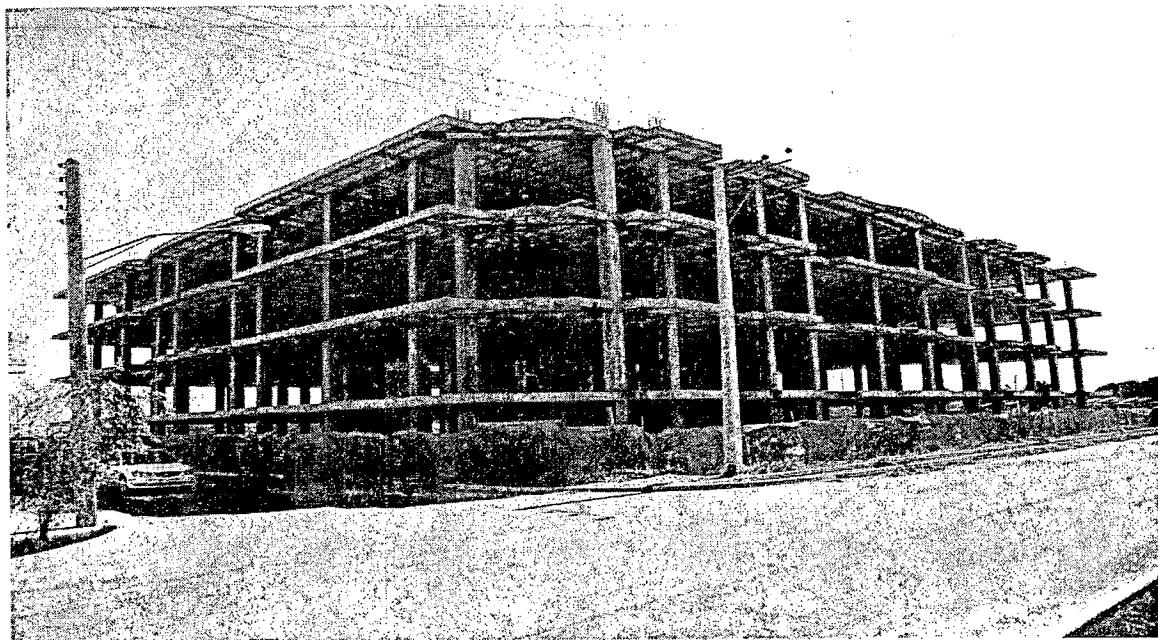
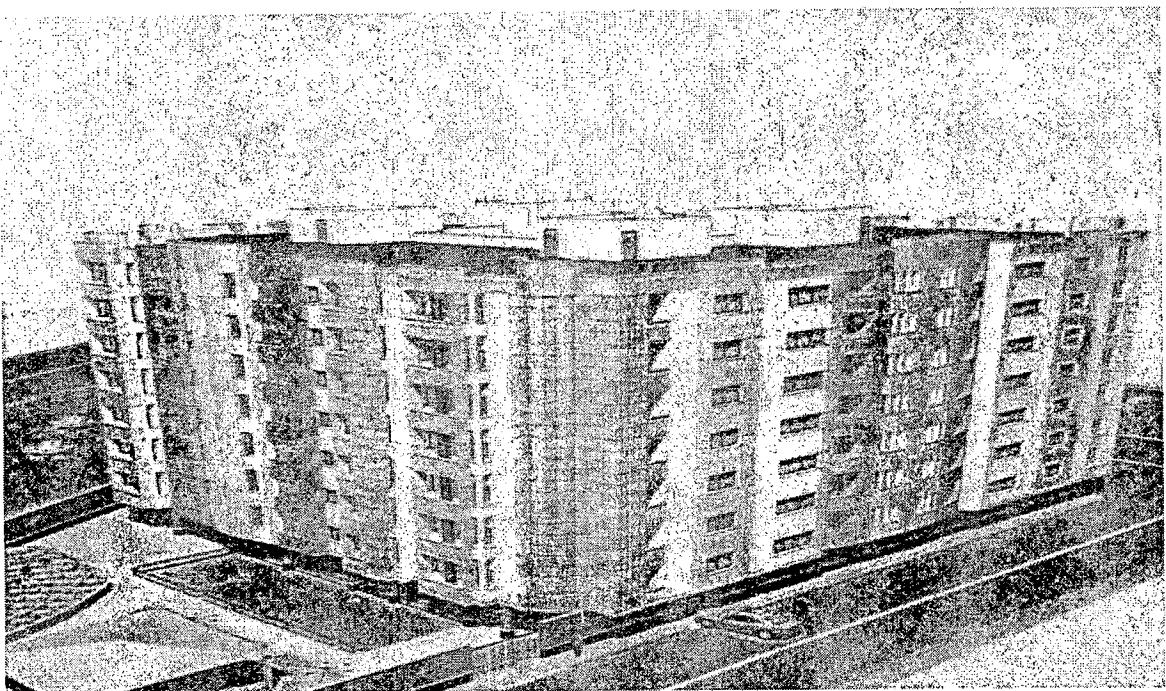
پروژه ۹۰ واحدی مهتاب شاهین شهر در محله توانیر در زمینی به مساحت ۳۶۱۶/۳۷ مترمربع شامل یک برج مسکونی به مساحت زیربنای ۱۶۱۶۹ مترمربع با کلیه امکانات رفاهی می‌باشد، زمین این پروژه توسط سازمان مسکن و شهرسازی استان اصفهان به صورت مشارکتی واگذار شده است.

طراحی پروژه توسط مهندسین مشاور سارویه انجام و عملیات اجرایی پروژه توسط شرکت اسکان جوان اصفهان از مهرماه سال ۱۳۸۶ آغاز شد. پروژه در وضعیت اجرای اسکلت (۵ سقف اجرا شده و ۳ سقف باقیمانده است) با رشد فیزیکی حدوداً ۲۰ درصد قرار دارد با توجه به مشکل حقوقی با پیمانکار، پرونده توسط واحد حقوقی شرکت در حال پیگیری می‌باشد و در حال حاضر پروژه از پیمانکار تحويل گرفته شده در تصرف شرکت می‌باشد و در حال مذاکره با شریک سازنده می‌باشیم (توضیح اینکه با توجه به آورده سازمان مسکن اصفهان از بابت زمین، ۱۶ درصد از پروژه سهم سازمان و ۸۴ درصد سهم شرکت می‌باشد).

### شناسنامه پروژه ۹۰ واحدی مهتاب شاهین شهر

نام پروژه	مجتمع مسکونی مهتاب
نشانی پروژه	شاهین شهر، رویروی سایت خانه‌های چوبی، اراضی توپیز
مساحت زمین	۳۶۱۶/۳۷ مترمربع
نام طراح	مهندسین مشاور سارویه
نام شرکت سازنده	-----
تاریخ صدور بروانه	۱۳۸۵/۱۲/۱۲
زیر بنای کل	۱۶۱۶۹ مترمربع
بنای مفید (کل پروژه)	۱۱۷۰۴ مترمربع
بنای مفید (سهم شرکت)	۱۰۰۷۷ مترمربع
تعداد کل واحد	۹۰ واحد
تعداد طبقات	۸ طبقه (۶ طبقه مسکونی و ۲ طبقه پارکینگ و پیلوت)
اسکلت بناء	بتنی با دیوار برپی
وصیعت نما	ترکیبی (سنگ و آجر)
وصیعت پارکینگ	۱۰۰٪ تامین
تاسیسات واحدها	آب، برق، گاز شهری، شبکه مخابراتی، فاضلاب شهری، سیستم سرمایش کولر آبی، گرمایش موتورخانه مرکزی، آسانسور، درب اتوماتیک، آیفون تصویری، آشن مركزي
امکانات عمومی محوطه	فضای سبز، سیستم آبیاری، شبکه روشنایی محوطه

عکس‌های پروژه:



### مجموعه مسکونی ۴۶۹ واحدی ارم محمدشهر

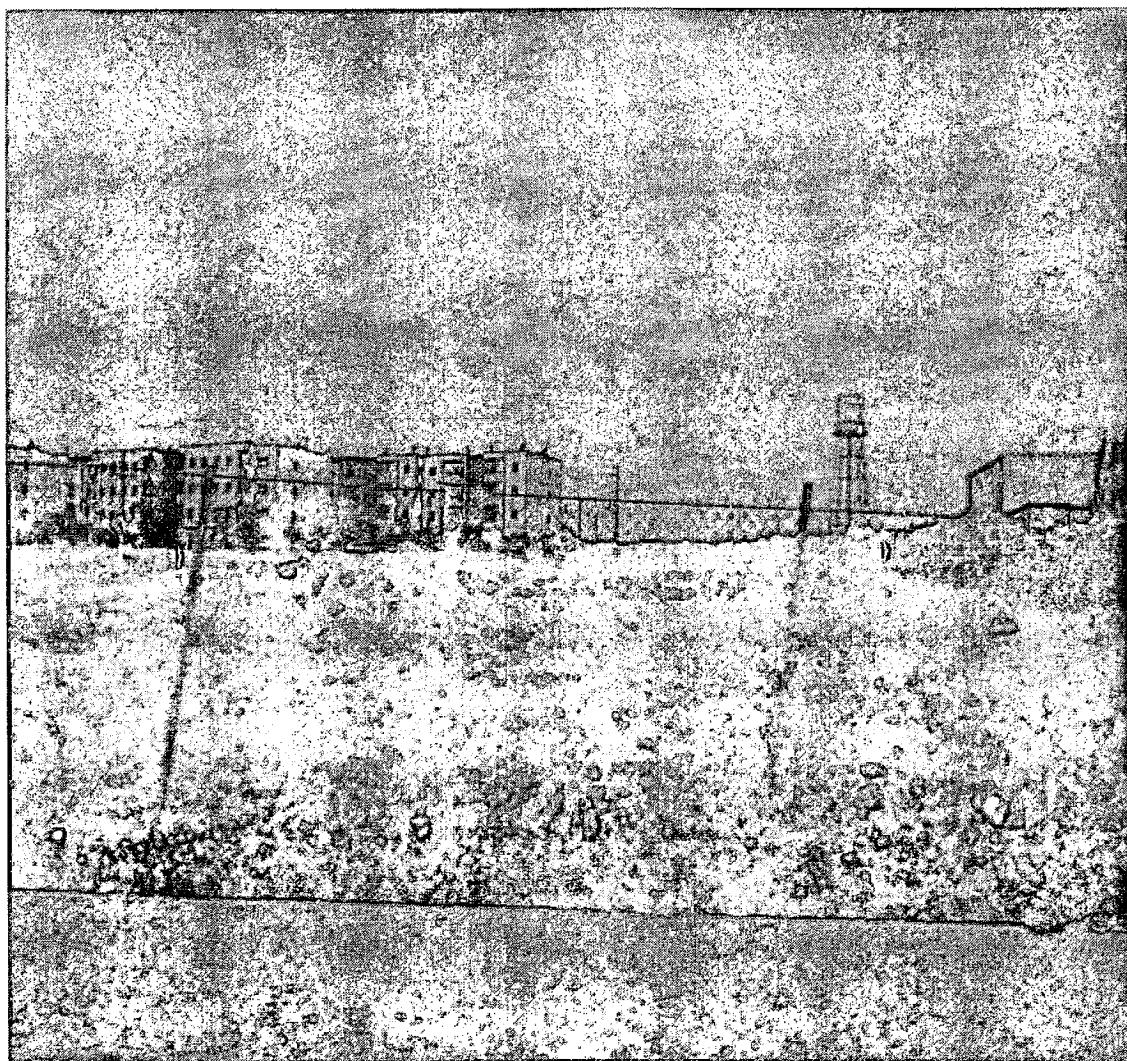
زمین پروژه از سازمان مسکن و شهرسازی توسط شرکت خریداری شده است و در حال حاضر با توجه به اینکه زمین فوق، دچار معارض شده است، در حال پیگیری حقوقی جهت حل و فصل موضوع از طریق دادگاه می باشیم تا بعد از آن به مشارکت واگذار گردد.

نام پروژه	نام مجموعه مسکونی ۴۶۹ واحدی ارم
نشانی پروژه	کرج، محمدشهر، جنب پروژه ۱۰۰۰ واحدی همایونویلا
مساحت زمین	۴۳۸۰۰ مترمربع
نام طراح	-
نام شرکت سازنده	-
تاریخ صدور پروانه	-
ذیر بنای کل	۶۱۱۲۰ مترمربع
ذیر بنای مفید	۴۲۷۸۲ مترمربع
تعداد کل واحد	۴۶۹ واحد
تعداد طبقات	۸ طبقه
اسکلت بنا	بن آرمه
وضعیت نما	پیش ساخته
وضعیت پارکینگ	۱۰۰٪ تامین
تاسیسات واحدها	آب، برق، گاز شهری، تلفن، فاضلاب سپتیک مرکزی، گرمایش موتورخانه مرکزی و سرمایش ابرواشر، آتن مرکزی
امکانات عمومی محوطه	پارکینگ



گزارش هیئت مدیره به مجمع عمومی ۳۱ شهریور ۱۳۹۲

شرکت تامین مسکن جوانان (سهامی عام)



### مجموعه تجاری ارغوان ارزی

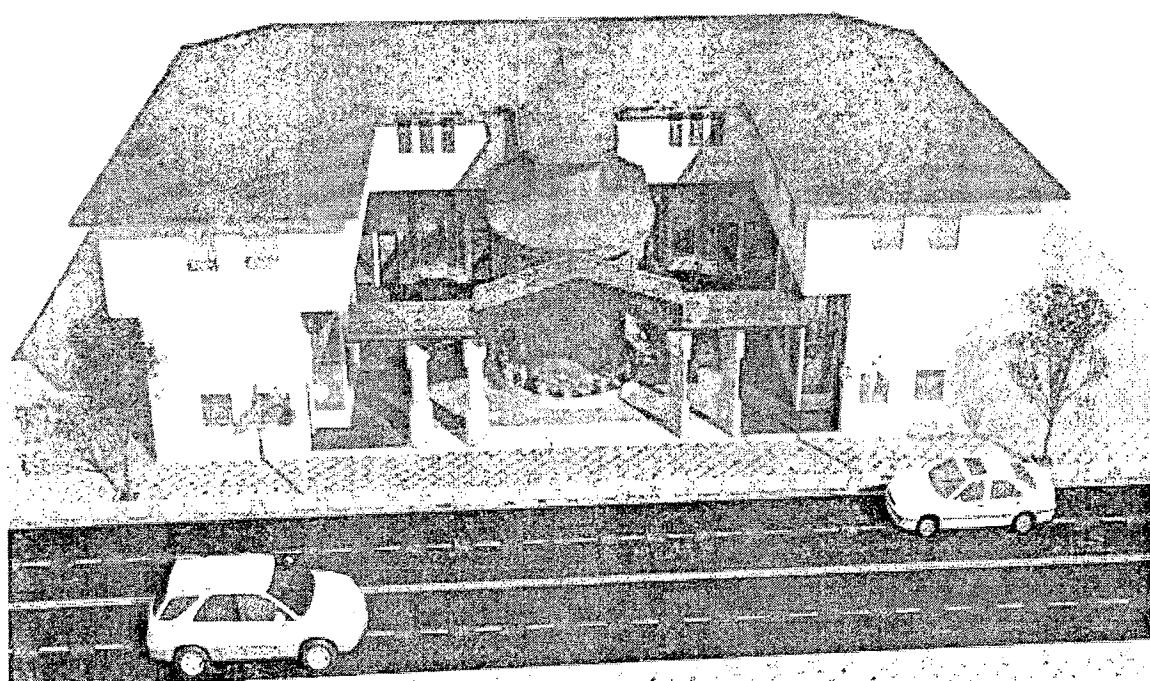
در پروژه مجموعه تجاری-اداری ارغوان ارزی، زمین پروره در اختیار شرکت بوده ، طراحی اولیه انجام شده که در صورت توافق با شریک سازنده باید به روز شود و در حال حاضر در حال مذاکره با شریک سازنده می باشیم. توضیح اینکه پیرو توافق انجام شده با سازمان مسکن و شهرسازی استان گیلان یک واحد سهم سازمان مسکن می باشد .

نام پروژه	مجتمع تجاری ارغوان ارزی
نشانی پروژه	بندر ارزی، محله غازیان، جنب مجتمع ۲۱۰ واحدی ارغوان
مساحت زمین	۱۴۵۲ مترمربع
نام طراح	مهندسین مشاور شارکاژه
نام شرکت سازنده	-
تاویخ صدور پروانه	-
ذیر بنای کل	۸۰۰ مترمربع
ذیر بنای مفید	۶۰۴ مترمربع
تعداد کل واحد	۲۰ واحد تجاری و اداری
تعداد طبقات	۲ طبقه
اسکلت بنا	بتن آرمه
وضعیت نما	ترکیی (سیمان سفید، سنگ و آجر)
وضعیت پارکینگ	۱۰۰٪ تامین
تاسیسات واحدها	آب، برق، گاز شهری، تلفن، سیستم سرمایش کولر گازی، فاضلاب شهری
امکانات عمومی محوطه	شبکه روشنایی محوطه



گزارش هیئت مدیره به مجمع عمومی ۳۱ شهریور ۱۳۹۲

شرکت تامین مسکن جوانان (سهامی عام)



### مجموعه مسکونی ارغوان ازلي

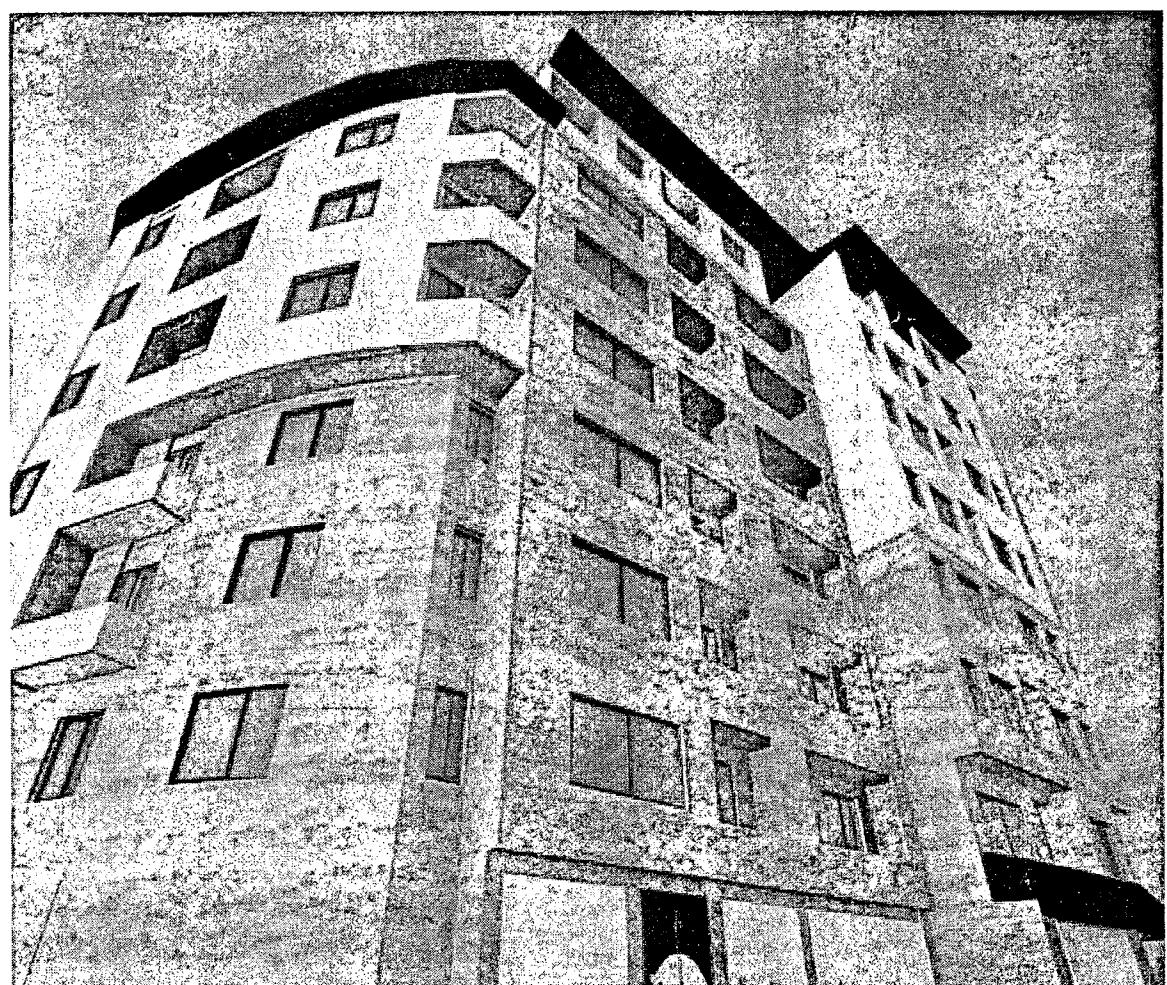
در پروژه مجموعه مسکونی ارغوان ازلي، زمین پروژه در اختیار شرکت بوده، طراحی اولیه انجام شده که در صورت توافق با شریک سازنده باید به روز شود و در حال حاضر در حال مذاکره با شریک سازنده می باشيم. توضیح اینکه پیرو توافق انجام شده با سازمان مسکن و شهرسازی استان گیلان یک واحد سهم سازمان مسکن می باشد.

نام پروژه	مجتمع مسکونی ۳۲ واحد ارغوان
نشانی پروژه	بندر ازلي، محله غازيان، جنب مجتمع ۲۱۰ واحد ارغوان
مساحت زمين	۱۱۲۰ مترمربع
نام طراح	مهندسین مشاور شاركازه
نام شرکت سازنده	-
تاریخ صدور پروانه	-
ذیربنای کل	۳۸۷۳ مترمربع
ذیربنای مفید	۲۶۰۶ مترمربع
تعداد کل واحد	۳۲ واحد
تعداد طبقات	۷ طبقه (۶ مسکونی و ۱ پارکینگ و پیلوت)
اسکلت بناء	بنز آرمه
وضعیت نما	ترکیبی (سیمان سفید، سنگ و آجر)
وضعیت پارکینگ	۱۰٪ تامین
تاسیسات واحدها	آب، برق، گاز شهری، تلفن، سیستم سرمایش کولر گازی، گرمایش موتورخانه مرکزی، آشن مرکزی، فاضلاب شهری
امکانات عمومی محوطه	فضای سبز، سیستم آبیاری، شبکه روشنایی محوطه



گزارش هیئت مدیره به مجمع عمومی ۳۱ شهریور ۱۳۹۲

شرکت تامین مسکن جوانان (سهامی عام)



### مجموعه ۱۱۰ واحدی بهارستان (غدیر)

این پروژه جزء مجموعه پروژه های اجرایی شرکت در مجموعه شهرک بهارستان اصفهان می باشد که بعلت مشکلات فیما بنیاد شرکت عمران بهارستان اصفهان، شرکت عمران از صدور مجوز ساخت و دستور نقشه جهت طراحی جلوگیری کرده است که در حال مذاکره جهت رفع مشکل از طریق وزیر محترم راه و شهرسازی می باشیم.

نام پروژه	مجتمع غدیر بهارستان
نشانی پروژه	شهر جدید بهارستان، انتهای خیابان الفت
مساحت زمین	۷۳۰۰ متر مربع
نام طراح	-
نام شرکت سازنده	-
تاریخ صدور بروانه	-
زیر بنای کل	۳۵۷۴۵ متر مربع
زیر بنای مقید	۲۵۰۲۲ متر مربع
تعداد کل واحد	۱۱۰ واحد
تعداد طبقات	۵ طبقه
اسکلت بنا	بنن آرمه
و صیغت نما	ترکیبی (سیمان سفید، سنگ و آجر)
و صیغت بارگینگ	-
تاسیسات واحدها	آب، برق، گاز شهری، تلفن، سیستم سرمایش کولر آبی، گرمایش موتورخانه مرکزی، آنتن مرکزی، فاضلاب شهری
امکانات عمومی محوطه	فضای سبز، سیستم آبیاری، شبکه روشنایی محوطه، تجاری محله‌ای، مسیرهای مستقل سواره و پیاده، فضای بازی کودکان

### مجموعه ۲۸۸ واحدی بهارستان (صف)

این پروژه جزء مجموعه پروژه های اجرایی شرکت در مجموعه شهرک بهارستان اصفهان می باشد که بعلت مشکلات فیماين با شرکت عمران بهارستان اصفهان، شرکت عمران از صدور دستور نقشه جهت طراحی جلوگیری کرده است که در حال مذاکره جهت رفع مشکل از طریق وزیر راه و شهرسازی می باشیم.

نام پروژه	مجتمع مسکونی دیوار باغ بهارستان
نشانی پروژه	شهر جدید بهارستان، فاز یک، اراضی دیوار باغ بهارستان
مساحت زمین	۲۰۲۶۹/۶۶ متر مربع
نام طراح	مهندسین مشاور فن آوران ساخت
نام شرکت سازنده	-
تاریخ صدور پروانه	-
ذیر بنای کل	۵۶۷۵۶ متر مربع
ذیر بنای مفید	۳۹۷۲۹ متر مربع
تعداد کل واحد	۲۸۸ واحد
تعداد طبقات	۴ و ۵ طبقه
اسکلت بنا	بنز آرمه
وضعیت نما	ترکیبی (سیمان سفید، سنگ و آجر)
وضعیت پارکینگ	۱۵۲ واحد (۸۴ واحد سرپوشیده و ۶۸ واحد سرباز)
تاسیسات واحدها	آب، برق، گاز شهری، تلفن، سیستم سرمایش کولر آبی، گرمایش موتورخانه مرکزی، آنэн مرکزی، فاضلاب شهری
امکانات عمومی محظوظه	فضای سبز، سیستم آبیاری، شبکه روشنایی محظوظه، تجاری محله‌ای، مسیرهای مستقل سواره و پیاده، فضای بازی کودکان

### مجتمع مسکونی نگین دماوند

اراضی مجتمع مسکونی ۲۰۸ واحدی نگین دماوند از سازمان مسکن و شهرسازی استان تهران خریداری گردیده است، اراضی طرح شامل ده قطعه زمین مسکونی جمعاً به مساحت ۱۱۱۶۷ مترمربع، در چهار طبقه مسکونی به انضمام پیلوت می‌باشد. شرکت به منظور تامین منابع مالی پروژه اقدام به مشارکت با شرکت انبوه سازان جامع تهران نموده و بدین ترتیب ۳۰٪ منابع مالی مورد نیاز توسط شریک و ۷۰٪ توسط شرکت تامین گردید. پرونده ساختمنی پروژه در اردیبهشت ماه ۱۳۸۵ آخذ و عملیات اجرایی آن آغاز شد.

با توجه به مشکلات به وجود آمده بین شرکت و پیمانکار سازنده که ناشی از عدم توانایی مالی شرکت می‌باشد، عملیات اجرایی پروژه از آبان ماه ۱۳۸۷ متوقف گردید و این مشکلات، برنامه ریزی ادامه عملیات اجرایی را با مشکل مواجه ساخت. و پس از آن پروژه از طرف سازمان مسکن به شریک سازنده (شرکت انبوه سازان جامع تهران) منتقل شد و در حال کارشناسی هزینه‌های انجام شده توسط شرکت جهت تسویه حساب می‌باشیم.

## شناسنامه پروژه ۲۰۸ واحدی نگین دماوند

نام پروژه	مجتمع مسکونی ۲۰۸ واحدی نگین دماوند
نشانی پروژه	دماوند، گلابوند، منطقه جیلاردنو
مساحت زمین	۱۱۶۷ مترمربع (شامل ۱۰ قطعه زمین)
نام طراح	مهندسین مشاور بیکران فضا
نام شرکت سازنده	شرکت ابیوه سازان جامع تهران
تاریخ صدور بروانه	۱۳۸۵/۰۲/۰۷
ذیر بنای کل	۲۲۴۰۷ مترمربع
ذیر بنای مفید کل پروژه	۱۶۱۴۹ مترمربع
ذیر بنای مفید (سهم شرکت)	۱۱۳۰۴ مترمربع
تعداد کل واحد	۲۰۸
تعداد طبقات	۱۰ بلوک ۵ طبقه (۴ طبقه مسکونی و ۱ طبقه پارکینگ)
اسکلت بنا	پتن آرمه
وصیعت نما	ترکیبی (سیمان، آجر نما)
وصیعت پارکینگ	۱۹۵ واحد پارکینگ سرپوشیده
تاسیسات واحدها	آب، برق، گاز شهری، شبکه مخابراتی، آنتن مرکزی، سیستم سرمایش کولر آبی، گرمایش موتور خانه مرکزی
امکانات عمومی محوطه	دیوار محوطه، فضای سبز، شبکه آب خام، روشنایی

گزارش هیئت مدیره به مجمع عمومی ۳۱ شهریور ۱۳۹۲



شرکت تامین مسکن جوانان (سهامی عام)

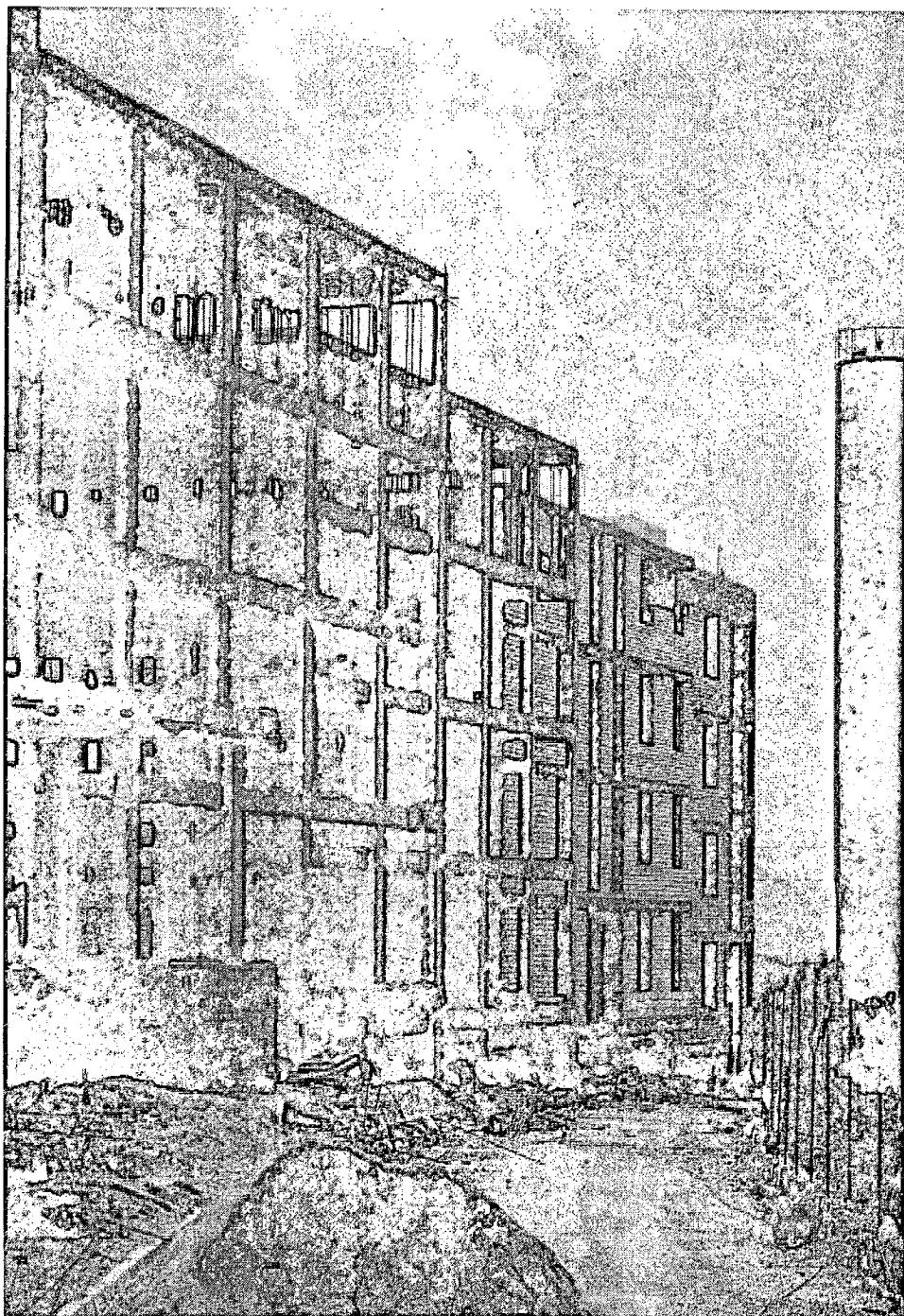
عکس‌های پروژه قبل از توافق شریک با سازمان مسکن:





گزارش هیئت مدیره به مجمع عمومی ۳۱ شهریور ۱۳۹۲

شرکت تامین مسکن جوانان (سهامی عام)



### مجتمع مسکونی ۱۰۴ واحدی مروارید کرمان

اراضی مجتمع مسکونی ۱۰۴ واحدی مروارید کرمان از سازمان مسکن و شهرسازی استان کرمان خریداری شده است و قرارداد طراحی و اجرای پروژه با شرکت سی سرا منعقد گردید. عملیات اجرایی پروژه در نیمه دوم سال ۸۵ آغاز شد که با توجه به ناتوانی پیمانکار در پیشبرد برنامه زمانی پروژه و عدم وجود تقدینگی در شرکت باعث شد که با پیمانکار در خرداد ۹۰ تسویه حساب و کارگاه تحويل شرکت شد به علت عدم کشش بازار قرارداد کارگزاری ساخت و فروش و واگذاری کامل پروژه به آقای کربلایی منعقد شد و پروژه در حال حاضر ۶۰درصد رشد فیزیکی دارد.



## شناسنامه پروژه ۱۰۴ واحدی مروارید کرمان

نام پروژه	مجتمع مسکونی ۱۰۴ واحدی مروارید کرمان
نشانی پروژه	کرمان، شهرک استاد مطهری، بلوار جانبازان
مساحت زمین	۵۱۸۷/۶۰ متر مربع
نام طراح	شرکت سی سرا
نام شرکت سازنده	شرکت سی سرا
تاریخ صدور پروانه	۱۳۸۵/۷/۱۸
زیربنای کل	۱۰۸۵۴/۸۰ متر مربع
بنای مقید	۷۹۳۲/۲۰ متر مربع
تعداد کل واحدها	۱۰۴ واحد
تعداد طبقات	۴ بلوک ۵ طبقه (طبقه مسکونی و ۱ طبقه پارکینگ) و ۲ بلوک ۶ طبقه (طبقه مسکونی و ۱ طبقه پارکینگ)
اسکلت نما	بتنی با دیوار بر Shi
وضعیت فنا	ترکیبی (سیمان و آجر نما)
وضعیت پارکینگ	۸۳ واحد پارکینگ سرپوشیده و ۲۱ واحد در محوطه
تاسیسات واحدها	آب، برق، گاز شهری، تلفن، آسانسور، سرمایش کولر آبی، گرمایش پکیج
امکانات عمومی محوطه	فضای سبز، سیستم آبیاری محوطه و فضای بازی کودکان، شبکه روشنایی محوطه

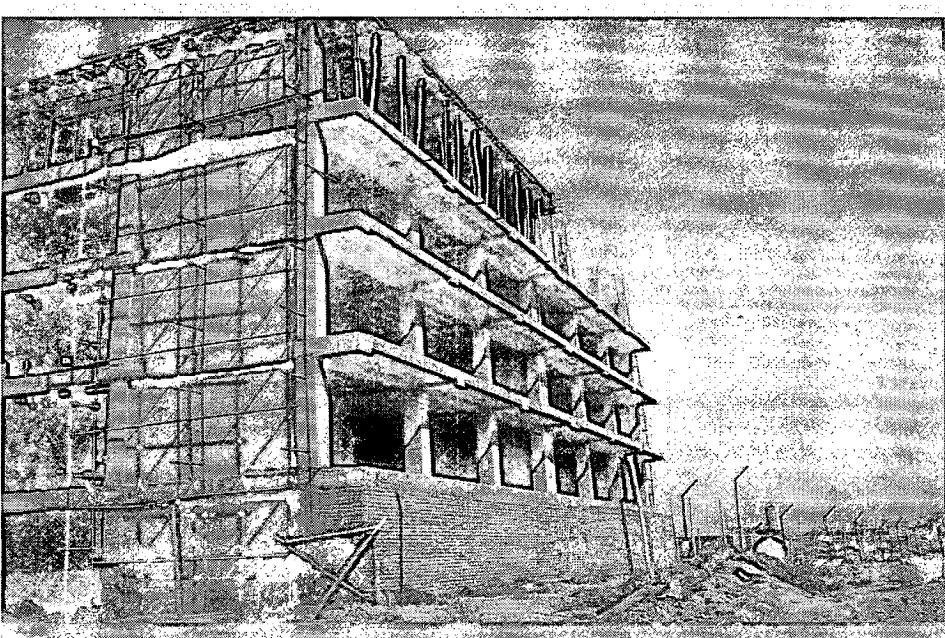
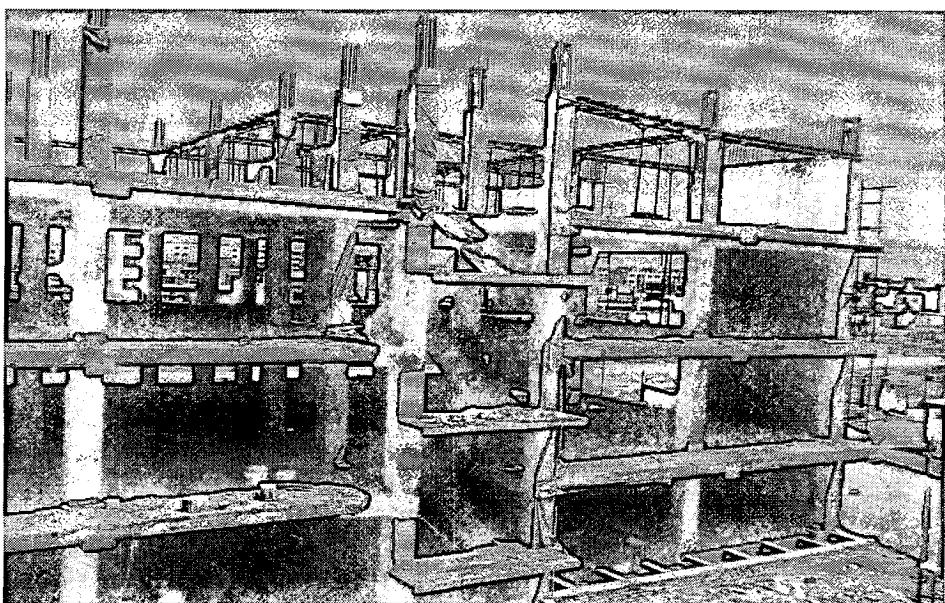


گزارش هیئت مدیره به مجمع عمومی ۳۱ شهریور ۱۳۹۲

شرکت تامین مسکن جوانان (سهامی عام)



عکس‌های پروژه:



### تجزیه و تحلیل ریسک شرکت

بر اساس تعاریف، ریسک رویدادی است غیر قطعی که در صورت وقوع، یک یا چند هدف از اهداف پژوهه را تحت تاثیر قرار می دهد. ریسک ها در هر پژوهه اقسام مختلفی دارند که به دلیل ماهیت کارکردی شرکت، ریسک های صنعت ساختمان مورد بررسی و تحلیل قرار می گیرند. عمدتاً این قبیل ریسک ها از فرادست- صنعت- به پژوهه منتقل می شود و در اکثر موارد در کنترل پژوهه نمی باشند، زیرا که سر منشا ایجاد و علل وجودی آن ها از دسترس عوامل پژوهه خارج بوده و به صورت تحملی در پژوهه بوجود می آیند.

برخی از این ریسک ها با درجه تاثیر گذاری بسیار زیاد، در صورت وقوع کلیه پژوهه های موجود در آن صنعت را تحت تاثیر قرار می دهند. امکان حذف این ریسک ها وجود ندارد و تنها می توان با اتخاذ تصمیماتی مناسب تاثیر آن را مدیریت نموده تا با کاهش تاثیر مخرب روپرتو شوند. لذا عده پاسخ درخور این ریسک ها پایش عوامل ایجادی آن ها می باشد تا بتوان مطابق با نوع ریسک، تصمیمات مناسب را در پژوهه اتخاذ نمود.

با توجه به ایجاد کمیته ریسک در شرکت تامین مسکن جوانان جلسات متعدد بحث و تبادل نظر، اهداف فرآیندهای مورد نیاز در خصوص خرید زمین، طراحی و نظارت- ساخت و ساز پژوهه و فروش و واگذاری همچنین عوامل ریسک تاثیرگذار در هر یک از فرآیندهای موضوعات فوق و فعالیتهای کنترلی مناسب هریک از عوامل ریسک مورد بررسی قرار گرفت و در حال بازنگری می باشد و وضعیت ریسک های شرکت با عنایت به تعاریف انجام شده جهت تعیین زنجیره ارزشی شرکت جهت انبوه سازی به شرح اهداف و عوامل ریسک های موجود در پیوست گزارش ارائه شده است.

**مدیریت ریسک خرید/تحصیل زمین پروژه**

فعالیت های کنترلی مناسب	عوامل ریسک	فرآیند
<ul style="list-style-type: none"> <li>♦ برنامه ریزی مناسب با در نظر گرفتن بازار و تخمین دقیق ارزش زمین با کارشناسی</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>♦ فعال نبودن بازار و نامشخص بودن ارزش معاملاتی زمین مورد بررسی</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>♦ قطعی کردن فرایند خرید در کمترین مدت زمان ممکن</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>♦ مشخص نمودن نرخ بازده داخلی مورد انتظار و انجام ارزیابیهای لازم مشتمل بر حساسیت سنگی و تاثیر عوامل مختلف بر روی نرخ بازده قابل دستیابی</li> </ul>		
<ul style="list-style-type: none"> <li>♦ استفاده از برنامه های اقتصادی و طرح های مناسب جهت شناسایی و پیش بینی فرصت ها و تهدیدها</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>♦ فرصت ها و تهدیدهای بالقوه رای تحصیل/خرید زمین</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>♦ خریدن زمین های دارای پتانسیل بالقوه ارزش (ساخت و ساز) فروش زمین)</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>♦ تدوین برنامه عملیات ۳ الی ۵ ساله ساخت و ساز شرکتهای عملیاتی (یا دریافت برنامه های آنان) و مشخص نمودن نیازهای آتی آنان</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>♦ نا مشخص بودن نیازهای عملیاتی شرکت های ساختمنی از لحاظ زمین</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>♦ خرید در زمان (موعد) مناسب</li> <li>♦ خرید زمین به مقدار کافی برای ساخت و ساز</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>♦ مشخص کردن انتظارات حاکم بر ارزش زمین در مسیر تدوین استراتژی و مراحل عملیاتی</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>♦ شفاف نبودن انتظارات حاکم بر ارزش زمین</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>♦ برآورده کردن نیازهای عملیاتی شرکتهای عملیاتی درخصوص زمینه هاییکه برای ساخت و ساز نیازدارند</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>♦ بررسی امکان استفاده از بهبود ارزش زمینهای اطراف در یک برنامه ریزی بلند مدت</li> </ul>		
<ul style="list-style-type: none"> <li>♦ بررسی امکان توسعه شهری</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>♦ فعال نبودن بازار و نامشخص بودن ارزش معاملاتی زمین مورد بررسی</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>♦ قطعی کردن فرایند خرید در کمترین مدت زمان ممکن</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>♦ بررسی امکان مشارکت با مالک زمین یا مشارکت با شخص ثالث</li> </ul>		
<ul style="list-style-type: none"> <li>♦ استفاده از مشاوران عالی به منظور بهره مندی از پیش بینی های محتمل در حوزه بازار و اقتصاد مسکن</li> </ul>		

<p>♦ جذب نیروهای مناسب</p> <p>استفاده از کارشناسان مطلع و آموزش سازمان یافته نیروی کار</p> <p>تعییل نیروی نامناسب</p> <p>/ استخدام، آموزش و حفظ نیروی انسانی با تجربه و مناسب</p> <p>بازنگری تعداد نیروی انسانی</p> <p>با درنظر داشتن حجم کار و عملیات آتی</p>	<p>♦ فقدان نیروی انسانی</p> <p>با تجربه و داشت لازم جهت حل و فصل نمودن مشکلات حقوقی و تملک زمین</p>	
<p>♦ مشخص کردن منابع</p> <p>و انواع کمک های مالی، محاسبه هزینه، و داشتن زمان بندی پرداخت</p> <p>استفاده از بازرگانی مالی کارامد</p> <p>مانند صندوق مشارکت و سایر ابزارهای مالی بورس</p> <p>اعمال مدیریت بر وجود نقد،</p> <p>به اتكای بودجه جامع عملیاتی و کاربرد بودجه نقدی</p>	<p>♦ تدوین استراتژی خرید زمین</p> <p>♦ داشتن برنامه خرید و فروش زمین</p> <p>(مطابق با استراتژی ها، نقشه بازاریابی و وضعیت داراییها)</p> <p>♦ خریدن زمین های دارای شرایط حقوقی مناسب و بدون مشکل</p> <p>♦ استناد</p> <p>♦ قوانین</p> <p>♦ مالکیت</p>	
<p>♦ توجه و آگاهی به تغییر سیاست های دولت</p>	<p>♦ تغییر سیاست های دولت</p>	<p>♦ خریدن زمین های دارای پتانسیل بالقوه ارزش (ساخت و ساز و فروش زمین)</p>
<p>♦ الوبت بندی گامها در فرایند تحصیل زمین</p>	<p>♦ مشخص نبودن مراحل کار و الوبت فعالیت ها در فرایند اداری تحصیل زمین</p>	<p>♦ خرید در زمان (موعد) مناسب</p> <p>♦ برآورده کردن نیازهای عملیاتی</p> <p>♦ شرکتهای عملیاتی درخصوص زمینه هاییکه برای ساخت و ساز نیاز دارند</p> <p>♦ خرید زمین به مقدار کافی برای ساخت و ساز</p>
<p>♦ تدوین استراتژی</p> <p>با استفاده از مدلهای علمی و قبل قبول</p>	<p>♦ فقدان بانک اطلاعاتی و ساز و کار تحلیلی مناسب جهت شناسایی و پیش بینی</p>	
<p>♦ ایجاد و توسعه بانک اطلاعاتی</p> <p>با استفاده از اطلاعات عملیاتی</p>		

<p>♦ انجام تحقیقات و بررسی های لازم، کسب اطلاعات از منابع موثق و قانونی کشوری در جهت رفع ابهامات مالکیت زمین</p>		
<p>♦ برنامه ریزی مناسب برای برآورده کردن نیازهای عملیاتی زمین: (قوانین کشوری، مسئولیتهای عملیاتی، مجوز گیری، بیمه، تطابق محطی زیست و....)</p>	<p>♦ وجود ابهام در کشور از حاظ مالکیت زمین</p>	
<p>♦ برنامه ریزی زمانی برای انجام مراحل و مقاطع کوتاه تر انجام کار</p>		
<p>♦ تدوین فرایند مذاکره، مبادله و انتقال مالکیت اسناد با استفاده از فنون برنامه ریزی خطی و زمانبندی گامهای اصلی</p>	<p>طولانی شدن مذاکرات تهاجر</p>	<p>خرید زمین</p>
<p>♦ استفاده از ابزارهای مالی بورس، بانکها و مشارکت کنندگان بالقوه و اجرای راهکارهای مناسب برای جذب عاملین سرمایه گذاری و مشارکت از قبیل تعریف طرحهای سرمایه گذاری مشابه بورس</p>	<p>♦ عدم دسترسی به راهکارهای تامین منابع مالی مناسب (فقدان منابع مالی کافی)</p>	<p>♦ به کمترین قیمت ممکن ♦ به کمترین هزینه ممکن ♦ با استفاده بهینه از منابع ♦ با درنظر گرفتن روش تامین مالی ♦ در کمترین زمان ممکن ♦ در زمان مناسب</p>
<p>♦ تبلیغ و برنده سازی به منظور جلب اعتماد عمومی و بازار سرمایه</p>	<p>♦ عدم ارائه اطلاعات شفاف درباره زمین از سوی فروشنده</p>	
<p>♦ انجام تحقیقات لازم در مورد مالکیت، کاربری، مسائل حقوقی و ... زمین</p>		
<p>♦ تهیه بانک اطلاعات زمین های موجود و دردست اقدام</p>	<p>♦ عدم اطلاع از وضعیت و ترکیب داراییهای شرکت جهت تحصیل یا خرید زمین</p>	<p>♦ ارائه اطلاعات مناسب به کلیه افراد و سازمان های مجاز</p>
<p>تهیه بانک اطلاعات زمینهای بالقوه در مناطق عملیات شرکتهای تابعه</p>	<p>♦ بی اطلاعی درخصوص الزامات گزارش دهی یا عدم اقدام به موقع برای تهیه اطلاعات و ارائه گزارش های مناسب به افراد و</p>	



<p>◆ برنامه ریزی و ایجاد سیستم اطلاع رسانی و گزارش دهی به مدیران، افراد ذینفع و سازمان های مربوطه</p> <p>◆ استفاده از نیروی انسانی با صلاحیت آگاهی کامل از قوانین، مقررات، آیین نامه ها، دستورالعمل ها و استاندارهای به روز</p> <p>◆ کسب اطلاعات کامل از مالیات ها و تعرفه ها و تغییرات آن ها</p>	<p>سازمان های مجاز</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• وجود پرسنل مازاد یا کمبود نیروی انسانی با صلاحیت</li> <li>• بی اطلاعی از آئین نامه ها، دستورالعمل ها و استانداردها و قوانین و مقررات مربوطه و تغییرات آن ها</li> <li>• بی اطلاعی از مالیات ها و تعرفه ها</li> </ul>	<p>رعيات قوانین و مقررات مرتبط با خريد زمين</p>
---	---	---

### مدیریت ریسک طراحی پروژه

ساز و کارهای مناسب برای واکنش به ریسک‌ها	عوامل ریسک فرآیند طراحی پروژه	اهداف فرآیند طراحی پروژه
<p>► برنامه ریزی و پیش‌بینی دقیق برای جوابگویی به نیازمندی‌های پروژه در طول دوره طراحی</p> <p>استفاده از آخرین تکنولوژی‌های روز طراحی مدیریت طراحی، برنامه ریزی دقیق و شناسایی دقیق خواسته‌های مشتری (نحوه عملکرد، ویژگی‌های تاثیرگذار، سطح کیفیت، زمان، و ...)</p> <p>برنامه ریزی نظارت بر مدیریت طرح پروژه، دریافت بازخورد کارفرما، بودجه، تحويل منطبق با اهداف برنامه و طرح، دریافت تاییدیه طراحی و ساخت و ساز، انجام تست‌های عملکرد مناسب با استاندارهای طراحی مالک و مطابق با ضوابط</p>	<p>○ نامشخص بودن انتظارات (مشخصات، زمان، کیفیت و ...) حاکم بر طرح‌ها و نقشه‌ها</p> <p>○ نامناسب بودن مشخصات و شکل ظاهری زمین از نظر طراحی</p> <p>○ عدم دریافت بازخورد بهموقع از کارفرما (در خصوص تائید و تصویب نقشه‌ها و ادامه مراحل بعدی کار طراحی)</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• تهیه مطالعات اولیه پروژه در کمترین مدت زمان ممکن</li> <li>• اخذ مجوزهای مربوط به نقشه‌ها در کمترین مدت زمان ممکن</li> </ul>
<p>► داشتن قرارداد کامل و شفاف با درنظر گرفتن:</p> <p>چرخه طراحی و ساختمان زمان بندی مناسب برای مراحل پیشرفته طراحی در نظر گرفتن موعد و مهلت مناسب در قرارداد طراحی، برای قطعی شدن نقشه‌های هر مرحله، بخصوص در صورت عدم صدور پاسخ‌کتبی از سوی کارفرما کاهش هزینه‌های پروژه ارزیابی اندازه گیری کیفیت برای اطمینان از موقفيت پروژه</p>	<p>○ نامشخص بودن انتظارات (مشخصات، زمان، کیفیت و ...) حاکم بر طرح‌ها و نقشه‌ها</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• تهیه مطالعات اولیه پروژه در کمترین مدت زمان ممکن</li> </ul>
<p>► ارزیابی و بررسی جایگزین‌های پروژه در صورت لزوم</p>	<p>○ عدم دریافت بازخورد بهموقع از کارفرما (در خصوص تائید و تصویب نقشه‌ها و</p>	

<p>► برنامه ریزی و ایجاد فرایند سیستماتیک برای نظارت و مدیریت همه عواملی که ممکن است در طول طراحی پروژه را تحت تاثیر و یا تغییر برنامه های مورد نیاز است.</p> <p>► جذب و استفاده از کارشناسان خبره و آشنا با قوانین، آیین نامه ها، دستورالعمل ها و مقررات مربوطه</p> <p>► بررسی، ارزیابی و تجزیه و تحلیل دقیق هزینه های پروژه در طول یک پروژه، از برنامه ریزی، برنامه نویسی و طراحی به مناقصه، ساخت و ساز و ...</p> <p>► کنترل هزینه نیاز مستمر و سیستماتیک به مدیریت هزینه و نظارت به منظور مقایسه هزینه های واقعی صرف شده در برای بودجه هدفمند. دارد.</p> <p>► مقایسه بودجه با هزینه های واقعی در سراسر فرایند ساخت و ساز بسیار مهم است. شناسایی و مشخص نمودن نیازمندیها و بودجه مورد نیاز و مسائل مالی موثر در اجرای طرح</p> <p>► ایجاد و استفاده از سیستمهای به روز اطلاعات رسانی، وجود بانک اطلاعاتی، آموزش، حضور در سمینار ها، آbonمان شدن نشریات و بولتن های حرفه ای</p>	<p>ادامه مراحل بعدی کار طراحی)</p> <p>○ پیچیدگی ضوابط و قوانین جهت اخذ مجوزهای لازم</p> <p>○ دخالت گسترده قضاوت در قوانین در فرایند اخذ مجوزهای لازم</p> <p>○ وجود اختلاف در ضوابط میان مناطق و شهرهای مختلف کشور</p> <p>○ طولانی شدن فرایند نهایی کردن طراحی نقشه ها (طولانی شدن زمان ممکن است منجر به تغییر سلیقه های مشتریان گرد)</p> <p>○ بی اطلاعی از تکنولوژی های روز طراحی عدم رعایت اصول مهندسی و مقررات ملی ساختمان در طراحی نقشه ها</p>
---	---

### مدیریت ریسک ساخت و ساز پروژه

فعالیتهای کنترلی مناسب	عوامل ریسک	اهداف فرآیند
<p>◀ تدوین استراتژی پروژه در راستای استراتژی سازمان با استفاده از مدل‌های علمی و قابل قبول شامل اطلاعات مربوط به انتظارات پروژه از قبیل بازار هدف، کلاس پروژه، نرخ بازده داخلی مورد انتظار، ملاحظات مربوط به مدت و زمان با در نظر داشتن عوامل محیطی مانند فصول سرما و گرما و سایر عوامل استراتژیک موثر بر دستیابی به منابع و عوامل پروژه و اجرای آن</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• در اختیار نبودن برنامه‌زمان‌بندی مناسب</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• حداکثر نمودن سرعت ساخت پروژه‌ها (باتوجه به محدودیت‌ها، فرصت‌ها و برنامه زمان‌بندی پروژه)</li> </ul>
<p>◀ برنامه ریزی پروژه با استفاده از نرم‌افزارهای مناسب (نرم افزار برنامه‌ریزی و کنترل پروژه) حاوی جزیمات کافی در خصوص:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• فهرست فعالیتها و مراحل مختلف</li> <li>• برنامه زمانی و تقدم و تاخر هریک از فعالیتهای اصلی و فرعی</li> <li>• منابع مالی و نقدينگی لازم</li> <li>• منابع انسانی، مقادیر مواد و مصالح و تجهیزات لازم</li> <li>• فرجه زمانی لازم برای آغاز و پایان هر فعالیت</li> <li>• سایر اطلاعات ضروری</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• در اختیار نبودن منابع مالی در زمان لازم</li> <li>• در اختیار نبودن مصالح و ماشین آلات در زمان لازم</li> <li>• فقدان نیروی انسانی مناسب (از نظر تعداد و کیفیت)</li> <li>• در اختیار نبودن مشاورین و پیمانکاران مورد نیاز در زمان لازم</li> <li>• مشکلات در نقص قوانین و مقررات</li> <li>• در اختیار نبودن نقشه‌های کامل پروژه در زمان لازم</li> <li>• عدم انجام بموقع تعهدات دستگاه نظارت و پیمانکاران پروژه</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• انتخاب تکنولوژی مناسب برای اجرای عملیات پروژه</li> <li>• انتخاب و تأمین پیمانکاران مناسب برای اجرای پروژه</li> <li>• انتخاب تأمین کنندگان (مواد، مصالح و ماشین آلات) مناسب پروژه</li> <li>• تأمین به موقع منابع (مواد، مصالح و ماشین آلات) مورد نیاز پروژه</li> <li>• استفاده بهینه از منابع پروژه (مواد، مصالح و ماشین آلات)</li> <li>• تأمین به موقع منابع انسانی پروژه</li> </ul>
<p>پیش‌بینی نحوه تامین منابع مالی پروژه همزمان با نیاز برنامه ریزی شده‌ی منابع مالی و انجام برنامه ریزی برای شروع پیگیریها و اقدامات اداری مربوط به تامین مالی تعیین برنامه زمانی واقع بینانه و مناسب، براساس پیش‌بینی‌های کارشناسی و تجارب قبلی در موارد و مناطق مشابه و ارزیابی و بازنگری آنها در طول چرخه ساخت و ساز</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• تهاتر با پیمانکاران دستمزدی اجرایی پروژه</li> <li>• شرایط ابهام‌آمیز و کلان حاکم بر بازار (سیاسی، اقتصادی و ...)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• استفاده بهینه از منابع انسانی پروژه</li> </ul>

<p>در نظر گرفتن هزینه های ناشی از مشکلات دسترسی یا ایجاد دسترسی مناسب (دروصور اقتصادی بودن اجرای امکانات مذکور)</p> <p>مدیریت زمان، همراه با برنامه ریزی و طرح جدول زمانبندی مناسب</p> <p>مدیریت هزینه براساس سیستم کنترل پرژوه و نظارت دقیق بر رعایت آن، همراه با بازنگری در پیش‌بینیهای اولیه در موارد لزوم شناسایی و مشخص نمودن نیازمالي و نقديينگي پرژوه و تدوين بودجه جامع مبتنی بر فعالiteهای با اهمیت (طبق نرم افزار کنترل پرژوه)</p> <p>بررسی، ارزیابی و تجزیه و تحلیل دقیق هزینه های پرژوه در طول یک پرژوه با برنامه ریزی، برنامه نویسی و طراحی تا برگاری مبنایصه، اجرای عملیات ساخت و ساز و تحويل پرژوه...</p> <p>کنترل سیستماتیک مدیریت هزینه و نظارت به منظور مقایسه هزینه های واقعی صرف شده در برابر بودجه هدفمند مقایسه شاخصهای تعريف شده و شاخصهای کسب شده در مقاطع زمانی ۱ماهانه یا سایر دوره های مناسب در حین اجرای پرژوه و بکارگیری روشهای اصلاحی به منظور دستیابی به اهداف تعیین شده و جریان مغایرتها تا پایان پرژوه</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• عدم وجود یا نقصان در ساختار دهی مناسب به فعالیتهای پرژوه</li> <li>• اختلافات قراردادی با پیمانکاران</li> <li>• عدم دسترسی به منابع انسانی مناسب و مورد نیاز پرژوه</li> <li>• عدم تطبیق کیفیت و کمیت منابع انسانی بالانتظارات تعریف شده و ساختار اجرایی</li> <li>• عدم شناسایی و هدف گذاری صحیح از دسته‌بندی و پخش بندی مشتریان</li> <li>• تغییر در فاکتورهای اجتماعی (نسبت‌های جمعیت، نرخ ازدواج و..)</li> <li>• عدم تطبیق پرژوه ساخته شده با قوانین و مقررات</li> </ul>
<p>مدیریت ساخت و ساز، برنامه ریزی دقیق و شناسایی دقیق نیازهای ماهنگ با برنامه زمانی محدوده کار مدیریت محدوده کار و تغییرات، برنامه ریزی و ایجاد فرایند سیستماتیک برای نظارت و مدیریت همه عواملی که ممکن است در طول ساخت، پرژوه را تحت تأثیر قرار داده و یا تغییراتی ایجاد کند.</p> <p>مدیریت کیفیت و اینمی پرژوه و دریافت تاییدیه طراحی و ساخت و ساز، انجام تستهای عملکرد مناسب، بالاستانداردهای طراحی مالک و مطابق با ضوابط.</p> <p>مدیریت کنترل پرژوه در طول دوره ساخت و ساز مدیریت فنی (لجستیک و انبارداری، تسهیلات، نگهداری، تعمیرات، پشتیبانی از زیر ساخت ها، کنترل و تضمین کیفیت، تعطیلی و راه اندازی عملیات و...)</p> <p>نظارت به تغییر سیاستهای و روشهای مجاز ساخت و ساز</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• تغییر سلایق مشتریان در طول زمان</li> <li>• عدم نظارت کافی بر هزینه های اجرای پرژوه مطابق با برنامه و بودجه مصوب</li> <li>• تغییر فاکتورهای پیش نیاز مؤثر بر هزینه های پرژوه (از جمله تورم، نقديينگي و..)</li> <li>• کمبود نقديينگي و منابع مالی پرژوه</li> <li>• کافی نبودن منابع مالی برای تجهیز اینمی کارگاهها</li> <li>• عدم تطبیق اجرای پرژوه با راهکارهای پیش‌بینی شده در برنامه حفاظت و اینمی</li> </ul>

جلسات منظم نظارت بروضیت پروژه و کنترل ریسک  دریافت گزارش‌های به روز، منظم و دقیق از پیشرفت پروژه	کارگاه‌ها <ul style="list-style-type: none"> <li>• فقدان تجهیزات اتوماشین آلات ایمن</li> <li>• فقدان ساز و کار مناسب جهت تهیه اطلاعات و نیز تدوین وارانه گزارش‌های مناسب</li> </ul>	
استفاده از روش‌های به روز دانش فناوری	<ul style="list-style-type: none"> <li>• فقدان نیروی انسانی مناسب و کافی جهت تدوین وارانه گزارش‌های کنترل پروژه</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• تطبیق برنامه‌های پروژه با نقشه‌های مصوب و همچنین جزئیات طراحی برمبنای اخذ مجوز ساخت • تطبیق کیفیت پروژه با کیفیت دیده شده در نقشه‌های مصوب • تطبیق ساخت با نظرات مشتریان و جلب رضایت آنان • تطبیق هزینه‌های پروژه با بودجه مصوب و برنامه تطبیق جراین نقدینگی پروژه با برنامه‌ریزی شده و Cash Flow مصوب • استفاده از مواد، مصالح و ماشین آلات مناسب برای اجرای پروژه • تطبیق اجرای پروژه با برنامه زمان بندی مناسب • اخذ موقع پایان کار پروژه</li> </ul>
گ) بکارگیری روش‌های حفاظتی مناسب مانند دیوار کشی و فسک کشی در اطراف پروژه، استقرار نگهبانی، نصب دوربین و سیستمهای حفاظت در برابر دسترسیهای غیرمجاز	<ul style="list-style-type: none"> <li>• نامشخص بودن انتظارات زمانی، کیفی و کمی از پیمانکاران</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• حداکثر نمودن سرعت ساخت پروژه‌ها (یاتوچه به محدودیت‌ها، فرصت‌ها و برنامه زمان بندی پروژه)</li> </ul>
گ) برنامه ریزی و پیش‌بینی دقیق و واقع بینانه برای جوابگویی به نیازمندیهای پروژه در طول دوره ساخت برنامه ریزی و همکاری با پیمانکاران (نوع قرارداد، سوابق، مسئولیت فراهم کردن امکانات، مسئولیت‌ها، پرداخت‌های پیمانکاران، ارتباطات و انتقال اطلاعات و ...)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• در اختیار نبودن تأمین کنندگان مناسب (کیفیت، زمان و ظرفیت) مصالح و تجهیزات</li> <li>• نامشخص بودن انتظارات زمانی، کیفی و کمی از تأمین کنندگان</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• انتخاب تکنولوژی مناسب برای اجرای عملیات پروژه</li> <li>• انتخاب و تأمین پیمانکاران مناسب برای اجرای پروژه</li> <li>• انتخاب تأمین کنندگان (مواد، مصالح و ماشین آلات) مناسب پروژه</li> </ul>
انتخاب روش‌های ساخت و ساز مناسب برنامه ریزی برای تامین منابع و تجهیزات مناسب (مواد، ابزار، تجهیزات مهندسی و ...)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• نامشخص بودن کلاس پروژه</li> <li>• نامناسب بودن نحوه و شرایط استفاده از منابع</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• تأمین به موقع منابع (مواد، مصالح و ماشین آلات) مورد نیاز پروژه</li> </ul>

استفاده از نیروی کار ماهر	<ul style="list-style-type: none"> <li> وجود محدودیت‌های دسترسی به مواد و مصالح در پروژه‌ها</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li> استفاده بهینه از منابع پروژه (مواد، مصالح و ماشین آلات)</li> </ul>
<p>» دریافت نقشه‌های کامل پروژه طبق زمانبندی مربوطه و ایجاد آرشیو مناسب درخصوص اطلاعات و نقشه‌های پروژه (فیزیکی و الکترونیکی)</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li> نامشخص بودن برنامه‌زمانبندی تأمین منابع پروژه (مالی، مواد، مصالح و ماشین آلات)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li> تأمین به موقع منابع انسانی پروژه</li> </ul>
<p>» در نظر داشتن اقلیم و آب و هوا و آگاهی از مجوز‌های محیط زیست</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li> نامشخص بودن انتظارات مربوط به کیفیت مواد و مصالح پروژه با توجه به کلاس پروژه</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li> استفاده بهینه از منابع انسانی پروژه</li> </ul>
<p>» در نظر گرفتن موارد ترافیک و حمل و نقل مواد و مصالح</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li> نامشخص بودن انتظارات زمانی، کیفی و کمی از منابع انسانی پروژه</li> </ul>	
<p>» تاکید بر پرهیز از رویه‌های تأمین مالی نامناسب، بعنوان یکی از استراتژیهای مهم شامل تهاتر با پیمانکاران و تأمین کنندگان پروژه بدون تدوین قراردادهای شفاف و جامع</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li> در اختیار نبودن کلیه نقشه‌های پروژه و جداول نازک‌کاری قبل از اجرای پروژه بعنوان مبنای کیفیت پروژه</li> </ul>	
<p>» انعقاد قراردادهای شفاف و جامع با پیمانکار، مشاور، ناظر و سایر عوامل پروژه با استفاده از مشاوران حقوقی و فنی مُجرب و رعایت مفاد قراردادهای مزبور، بنحو کامل</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li> عدم وجود نظارت دقیق و کافی بر اجرای پروژه مطابق با نقشه‌های مصوب، کلاس پروژه و ...</li> </ul>	
<p>» تاکید بر رویه‌های تأمین دلیل و پیش‌بینی هرگونه شرایط نامناسب در خصوص بروز اختلاف با طرف قراردادهای مربوطه</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li> عدم شناخت کافی و صحیح از نظرات و انتظارات مشتریان هدف</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li> تطبیق برنامه‌های پروژه با نقشه‌های مصوب و همچنین جزئیات طراحی بر مبنای اخذ مجوز ساخت • تطبیق کیفیت پروژه با کیفیت دیده شده در نقشه‌های مصوب • تطبیق ساخت با نظرات مشتریان و جلب رضایت آنان • تطبیق هزینه‌های پروژه با بودجه مصوب و برنامه • تطبیق جراین نقدینگی Cash Flow پروژه با برنامه‌ریزی شده و مصوب • استفاده از مواد، مصالح و ماشین آلات مناسب برای اجرای پروژه • تطبیق اجرای پروژه با</li> </ul>
<p>داشتن تیم تصمیم گیری در صورت نیاز (داوری، حل اختلاف، تصمیمات کلان و ...)</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li> بی‌اطلاعی از آئین نامه‌ها، دستورالعمل‌ها و قوانین و مقررات مرتبط بالاجرای پروژه</li> </ul>	

		<ul style="list-style-type: none"> <li>برنامه زمان بندی مناسب • اخذ به موقع پایان کار پروژه</li> </ul>
» داشتن بیمه های مناسب	<ul style="list-style-type: none"> <li>افزایش هزینه های ناشی از تغییر مشخصات اجرایی پروژه نسبت به برنامه و نقشه های مصوب</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>حداکثر نمودن سرعت ساخت پروژه ها (باتوجه به محدودیت ها، فرستاده و برنامه زمان بندی پروژه)</li> <li>انتخاب تکنولوژی مناسب برای اجرای عملیات پروژه</li> </ul>
» مدیریت تأثیرات خارجی، آگاهی از سیاست های مملکتی و قوانین و مقررات مربوطه	<ul style="list-style-type: none"> <li>افزایش هزینه های ناشی از دوباره کاری های پروژه</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>انتخاب و تأمین پیمانکاران مناسب برای اجرای پروژه</li> </ul>
» مدیریت افراد، جذب، آموزش و استفاده از افراد خبره و آشنا با قوانین، آیین نامه ها، دستورالعمل ها، طریقه اخذ مجوزها و قوانین کشوری، مسئولیت های عملیاتی و سایر مقررات مربوطه	<ul style="list-style-type: none"> <li>تغییر مشخصات ساخت و ساز واجرا پروژه نسبت به برنامه اولیه</li> <li>منافع مالی ناشی از عدم انطباق اجرا بر نقشه های مصوب و مینا</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>انتخاب تأمین کنندگان (مواد، مصالح و ماشین آلات) مناسب پروژه</li> <li>تأمین به موقع منابع (مواد، مصالح و ماشین آلات) مورد نیاز پروژه</li> </ul>
» اجرای عملیات جبرانی در موقع لزوم (در صورت امکان) برای جلوگیری از افزایش مدت اجرای هر فعالیت، در مقایسه با برنامه تعیین شده	<ul style="list-style-type: none"> <li>عدم تطبیق پروژه ساخته شده با مجوزهای و نقشه های مصوب</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>استفاده بهینه از منابع پروژه (مواد، مصالح و ماشین آلات)</li> </ul>
» تعامل مناسب با بازار از طریق مدیریت فروش برای کسب اطلاع از آن دسته از عوامل تاثیر گذار بر فروش که می توان تاثیر آن را در پرسه ساخت، در نظر گرفت (مانند سلایق مشتری، تغییرات فناوری متعارف و معمول، ...)	<ul style="list-style-type: none"> <li>فقدان نیروی انسانی باصلاحیت و مجرب در زمینه اخذ گواهی پایانکار پروژه ها</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>تأمین به موقع منابع انسانی پروژه</li> </ul>
» توجه و گرداری اطلاعات تاثیر گذار بر بازدهی پروژه مانند تغییر در قیمت نهایی محصول، مدت ساخت، بهای مواد و مصالح مصرفی، هزینه نیروی انسانی شامل نرخ و حجم اقلام تشکیل دهنده ای بهای تمام شده پروژه و سایر اجزای مپور بر محاسبه ای نرخ بازده داخلی، به منظور محاسبه و اعمال نظارت مستمر بر سودآوری پروژه	<ul style="list-style-type: none"> <li>تغییر در ضوابط و قوانین پایانکار</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>استفاده بهینه از منابع انسانی پروژه</li> </ul>
در نظر داشتن اهداف مشتریان، افکار عمومی، تفاوت مذاهب، اقدامات تجاری و سنتی	<ul style="list-style-type: none"> <li>عدم اطلاع از قوانین و راه کارهای حفاظت اینمی توسط پرسنل کارگاه ها</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>استفاده بهینه از منابع انسانی پروژه</li> </ul>

### مدیریت ریسک بازاریابی و فروش پروژه

فعالیت های کنترلی مناسب	عوامل ریسک	اهداف
<ul style="list-style-type: none"> <li>♦ برنامه ریزی و اجرای طرح استراتژی بازاریابی مشتری محور برای ایجاد مبادلات اجزای اصلی یک طرح بازاریابی - PS ۴</li> <li>♦ محصول - Products</li> <li>♦ محل و زمان - time &amp; Place</li> <li>♦ قیمت - Price</li> <li>♦ تبلیغات - Promotion</li> <li>♦ انجام مطالعات لازم در خصوص بازار منطقه ای و فرامنطقه ای مناسب با وضعیت زمین و استفاده از آن در طراحی پروژه</li> <li>♦ تعیین کلاس پروژه و بازار هدف و تعیین قیمت پروژه در راستای تحقیقات انجام شده (در هنگام طراحی پروژه)</li> <li>♦ تعیین شرایط اقتصادی ، فصلی و سایر عوامل موثر بر زمان عرضه ی پیش فروش</li> <li>♦ تعیین قیمت پیش فروش و فروش براساس مطالعات فوق و وضعیت رقبا در محل و منطقه با ایجاد جذابیت لازم برای مشتری</li> <li>♦ تعیین قیمت فروش با احتساب هزینه فرصت</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>عدم تطابق شرایط و مشخصات کیفی و فنی محصول در مقایسه با تقاضای بازار (کیفیت های مختلف شامل نوع مواد، مصالح و لوازم و کیفیت اجرا)</li> <li>قیمت گذاری محصول و شرایط پرداخت / مطلوبیت و تطبیق مناطق اجرای پروژه ها با کلاس پروژه مربوطه / درصد پیشرفت پروژه در مرحله پیش فروش)</li> </ul>	<p>برآوردن هدفهای مقداری فروش و خدمات یا پیشی گرفتن از هدفها</p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>♦ ایجاد ارتباطات با استفاده از آخرین روش های فن آوری در راستای رسیدن به اهداف و سود آوری و برآوردن خواسته های مشتری</li> <li>♦ فراهم آوردن اطلاعات سازه و فنی دقیق جهت اطلاع مشتریان</li> <li>♦ ارائه شفاف و دقیق اطلاعات و در زمان معرفی پروژه توسط کارشناسان مربوطه</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>عدم ارائه مناسب اطلاعات واحدها به مناقصیان خرید</li> <li>عدم شناخت مشتریان از مشخصات فنی و کیفی پروژه ها</li> </ul>	<p>فروش به حداقل قیمت ممکن در بازار</p> <p>اجرای تعهدات فروش طبق قراردادهای فروش و نظارت بر اجرای</p>

<p>◆ استفاده از آخرین سیستم های اطلاع رسانی (سایت های اینترنتی، بیلبورد های تبلیغاتی و ...)</p>	<p>بی اطلاعی مشتریان بالقوه از پروژه های شرکت</p>	<p>تعهدات سایر دوازیر و واحدها توسعه قابلیتهای درآمدزایی (ایده پردازی درخصوص بازارهای جدید، محصولات جدید و توسعه محصولات فعلی)</p>
<p>◆ استفاده از سایت اینترنتی مناسب برای دسترسی همگانی به مشخصات پروژه</p>	<p>عدم ارائه مناسب اطلاعات واحدها به مقاضیان خرید</p>	<p>فروش به حداقل قیمت ممکن در بازار</p>
<p>◆ استفاده از مستولین معرفی مجرب برای معرفی محصول در هنگام مراجعته و بازدید مقاضیان ◆ آموزش کارشناسان فروش در ضمینه های مشخصات فنی و ساخت پروژه</p>	<p>متناوب نمودن هزینه های تبلیغ و اطلاع رسانی پروژه با اندازه پروژه و درآمد مورد انتظار</p>	<p>منطقی نمودن هزینه های تبلیغات، بازاریابی و فروش</p>
<p>◆ ارزیابی، شناخت بازار و قیمت گذاری مناسب (در طول زمان اجرای پروژه، از زمان شروع، پیش فروش تا زمان فروش)</p>	<p>قیمت گذاری نامناسب</p>	<p>به حداقل رساندن مدت و مراحل فرایند فروش و انعقاد قرارداد فروش در کمترین مدت ممکن</p>
<p>◆ عقد قرارداد شفاف با مشخص کردن دقیق انتظارات و اخذ مشاوره از مشاوران عالی و حقوقی در راستای دستیابی به اهداف توافق شده که طرقین قرارداد ملزم به رعایت مفاد آن هستند</p>	<p>نامناسب بودن شرایط قرارداد فروش (تسویه و تحويل)</p>	<p>استفاده حداقلی از شرایط فصلی فروش</p>
<p>◆ استفاده از مشاوران عالی به منظور بهره مندی از پیش بینی های محتمل در حوزه بازار و اقتصاد مسکن تبررسی مستمر نرخ بازده پروژه و حداقل نمودن سود بر اساس آن</p>	<p>مشخص نبودن زمان مناسب فروش و تاثیر آن بر پیش بینی قیمت و سود</p>	

<p>◆ برنامه ریزی و زمان بندی مناسب برای پیشرفت کلیه مراحل با در نظر گرفتن دریافت کلیه بازخوردها، بودجه، تحويل منطبق با اهداف برنامه و طرح، دریافت تاییدیه طراحی و ساخت و ساز، انجام تست های عملکرد مناسب با استاندارهای طراحی و مطابق با ضوابط</p> <p>◆ پیش بینی عملیات جبرانی در صورت تأخیر (در فرایند ساخت و ساز منظور شده)</p>	<p>طولانی شدن فرایند ساخت، تکمیل و تحويل</p>	<p>طراحی و اجرای رویه های توانمندسازی مالی و اقتصادی مشتری</p>
<p>◆ برنامه ریزی و ایجاد فرایند سیستماتیک برای نظارت، کنترل و مدیریت همه عوامل تاثیرگزار پیش از بازدید و یا تحويل واحد به مقاضی</p> <p>◆ داشتن مکانیزم لازم جهت رفع اشکالات احتمالی در جهت رضایتمندی مشتریان</p>	<p>خرابی لوازم و مواد و مصالح بالهمیت پروژه در هنگام تحويل یا بازدید مقاضی</p>	<p>ایجاد برنده مناسب، کسب جایگاه شرکت برتر و بیشترین سهم بازار در صنعت</p>
<p>جذب و استفاده از کارشناسان خبره ◆ فراهم نمودن آموزش های لازم و حرفه ای (بازاریابی، فنون مذاکره، مشتری مداری، نگرشی و ...) ◆ پیاده سازی برنامه های تشویقی و ایجاد انگیزه (ایجاد ارتباط مستقیم و همسوسازی منافع مسئولین فروش با منافع سازمان) ◆ استفاده از برنامه های ارزیابی دوره ای آبین نامه ها، دستورالعمل ها، طریقه اخذ مجوزها و قوانین کشوری، مسئولیت های عملیاتی و سایر مقررات مربوطه</p>	<p>عدم دسترسی به نیروی انسانی مناسب در حوزه فروش</p>	<p>رعایت ضوابط ، قوانین و مقررات و دستورالعملهای مربوط به فعالیت بازاریابی و فروش خدمات</p>
<p>◆ برنامه ریزی و استفاده از روش های جبرانی (مالی یا فنی خسارات) و پشتیبانی مشتری مداری</p>	<p>عدم تطابق محصولات و خدمات ارائه شده به مشتری با تعهدات پذیرفته شده و شرایط قراردادی</p>	<p>ارائه اطلاعات و گزارشهای لازم، صرفا به کلیه اشخاص مجاز درون و برون سازمانی</p>
<p>◆ بازدید، نیاز سنگی، و بازاریابی منطقه در تمام مراحل زمانی (قبل، در طی و پس از اتمام) پروژه با در نظر داشتن اقلیم و آب و هوا و آگاهی از مجوز ها و رقبتهاي منطقه اي</p>	<p>عدم شناخت کافی از شرایط بومی و بازار منطقه ای پروژه</p>	<p>مجاز درون و برون سازمانی</p>

<ul style="list-style-type: none"> <li>◆ استفاده هدفمند و تخصصی اینترنت</li> <li>◆ شناسایی مشتریان بالقوه</li> <li>◆ مطالعه دقیق نیازها و انتظارات مشتریان بالفعل و بالقوه</li> <li>◆ شناخت و تجزیه و تحلیل نیاز بازار و پیش بینی تغییر در نیازهای آینده مشتریان (استفاده از کارشناسان خبره)</li> <li>◆ مطالعه رفتار گذشته مشتریان</li> <li>◆ دریافت بازخورد مشتریان</li> <li>◆ شناسایی و مطالعه رقبا</li> <li>◆ جمع آوری و تجزیه و تحلیل اطلاعات منظم پژوهه های رقبا</li> <li>◆ تعیین نقاط قوت و ضعف رقبا</li> <li>◆ مطالعه تواناییها و ضعفهای میازمان خودی</li> <li>◆ شناسایی فرصتها و چشم انداز های امید بخش برای شرکت</li> <li>◆ شناسایی تهدیدات و مخاطرات محیطی برای شرکت</li> <li>◆ مطالعه شرایط محیطی فروش و تجزیه و تحلیل Swot)</li> <li>◆ سنجش اثر بخشی بازاریابی و تبلیغات از جمله تجزیه و تحلیل تیزهای تبلیغاتی متناسب بازار هدف و ماموریت شرکتها.</li> <li>◆ پیش بینی راه کارهای مالی برای سبقت گرفتن در وضعیت رقابتی</li> </ul>	<p>وجود شرایط رقابتی شدید و غیرقابل پیش بینی در بازار</p>
--	---

<p>◆ برای موثر بودن تبلیغات میبایست مراحل زیر را در نظر گرفت:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>۱. توجیح پروژه (شناخت فرصت‌ها و تهدید‌ها)</li> <li>۲. داشتن هدف (پیام تبلیغات)</li> <li>۳. تحقیقات (شناخت بازار، مشتریان، رقبا، نوع تبلیغات و...)</li> <li>۴. انتخاب و شناخت مخاطب</li> <li>۵. تنظیم بودجه</li> <li>۶. استفاده از ابزار مورد استفاده آگهی</li> <li>۷. طراحی و ساخت آگهی</li> <li>۸. بررسی و امتحان آگهی</li> <li>۹. زمان و محل آگهی</li> <li>۱۰. اجرا</li> <li>۱۱. بررسی عملکرد</li> </ol>	<p>فقدان تبلیغات مناسب و گسترش</p>
<p>◆ برنامه ریزی و پیش‌بینی دقیق و واقع‌بینانه برای جوابگویی به نیازمندی‌های پروژه در طی تمامی مراحل ◆ بررسی کارشناسانه کلیه منابع تامین مالی و مصارف نقدی پروژه با توجه به زمان بندی ساخت، پیش فروش و فروش پروژه ◆ بررسی امکان استفاده از ابزارهای تامین مالی پروژه (تسهیلات بانکی، سکوک اجاره و...) ◆ پیگیری مستمر برای وصول به موقع مطالبات پروژه (فرایند مدیریت وجه نقد)</p>	<p>فقدان منابع کافی و ابزارهای توسعه منابع موردنیاز برای افزایش سهم بازار</p>
<p>◆ شناسایی و ارزیابی عوامل محیط بازاریابی ◆ شناسایی و تجزیه و تحلیل فرصت‌های بازار بخش‌بندی بازار ◆ انتخاب بازار هدف ◆ جایگاه‌یابی در بازار ◆ طراحی و توسعه آمیزه بازار یا آمیخته بازار ◆ تهییه، اجرا و کنترل برنامه‌های بازاریابی ◆ افزایش آگاهی برند و بالا بردن سطح شناخت برند و تقویت برند ◆ بازنگری مستمر راه بردهای بازاریابی و فروش</p>	<p>بی‌اطلاعی از شرایط فعلی و آتی بازار، نابستگی اطلاعات مربوط به عوامل تاثیرگذار بر راهبردهای بازاریابی و فروش خدمات</p>

<ul style="list-style-type: none"> <li>◆ به روز نگاه داشتن اطلاعات تخصصی کارشناسان و مدیران مجرب سازمان درمورد سیاست‌ها، رویه‌ها، استاندارها، مقررات و سیاستهای کلان اقتصادی کشور در بخش ساخت و ساز با استفاده کلیه منابع قابل دسترسی و موجود (سایت‌های و نشریات رسمی و ...)</li> </ul>	<p>بی توجهی به مقررات و سیاستهای کلان اقتصادی کشور در بخش ساخت و ساز</p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>◆ شناسایی مشتریان بالقوه</li> <li>◆ بررسی و مطالعه نیازها و انتظارات مشتریان</li> <li>◆ مطالعه رفتار گذشته مشتریان</li> <li>◆ سنجش رضایت مشتریان</li> <li>◆ تبدیل مشتریان بالقوه به مشتریان بالفعل</li> <li>◆ ایجاد و راهبری پایگاه اطلاعاتی مشتریان و سیستم مدیریت ارتباط با مشتریان (CRM)</li> <li>◆ برقراری ارتباط از طریق راههای گوناگون ارتباطی مانند تلفن، رایانمه (Email)، فاکس، اینترنت (Viber, Skype, Chat) و غیره) و ارتباط حضوری</li> </ul>	<p>نا آگاهی از مشتریان بالقوه یا بالفعل</p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>◆ ایجاد و استفاده از سیستمهای به روز اطلاعات رسانی</li> <li>◆ وجود بانک اطلاعاتی آموزش</li> <li>◆ حضور در سمینارها، آیونمان شدن نشریات و بولتن‌های حرفه‌ای</li> <li>◆ استفاده از سیستم‌های مناسب (TPS) در فرایند فروش و معماری ساخت و ساز</li> </ul>	<p>برخوردار نبودن از سیستم اطلاعات و ارتباطات مناسب و کارآمد در عملیات فروش</p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>◆ پیش‌بینی نحوه تامین منابع مالی پژوهه</li> <li>◆ هم‌زمان با نیاز برنامه ریزی شده‌ی منابع مالی و انجام برنامه ریزی برای شروع پیگیریها و اقدامات اداری مربوط به تامین مالی</li> </ul>	<p> فقدان یا عدم تخصیص منابع مالی لازم</p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>◆ ساخت و نمایش فیلم‌های سه بعدی کامپیوترا (Max D³)، از "پژوهه‌های آتی" با استفاده از برنامه‌های نرم افزاری تخصصی</li> <li>◆ برنامه ریزی و داشتن استراتژی مناسب جهت ایجاد سبد پژوهه‌ها</li> </ul>	<p>نداشتن سبد متنوع و مناسب از پژوهه‌های تکمیل شده و نیمه‌تمام برای ارائه به مشتریان</p>

<ul style="list-style-type: none"> <li>◆ طراحی استراتژی بازاریابی مشتری محور با توجه با سه زمینه اصلی در بازاریابی:</li> </ul>	<p>People - Processes -</p>	<p>Physical evidence -</p>	<p>◆ انجام تحلیل SWOT (ضعفها، قوتها، فرصتها و تهدیدها)</p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>◆ طراحی راهبرد برای افزایش مزیت رقابتی در بازار هدف</li> </ul>	<p>◆ تبیین اهداف و تعیین برنامه زمانبندی برای رسیدن به اهداف</p>	<p>عدم اتخاذ دیدگاه استراتژیک در بازاریابی</p>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>◆ طراحی راهبرد ها و تاکتیکها برای ورود به بازارهای هدف</li> </ul>	<p>◆ مشخص نمودن تغییرات لازم در برخی از محصولات برای بازار هدف</p>	<p>◆ مشخص نمودن گواهینامه های لازم برای محصولات در بازارهای هدف</p>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>◆ تهییه مستندات و مکتوبات مورد نیاز برای بازاریابی در بازارهای هدف</li> </ul>	<p>◆ تهییه طرح قیمت گذاری و اعمال تخفیفات برای ورود به بازار یا بهینه نمودن وضعیت فروش برآورد ریسک و تعیین اقدامات لازم برای کاهش ریسک</p>	<p>◆ تهییه طرح قیمت گذاری و اعمال تخفیفات برای ورود به بازار یا بهینه نمودن وضعیت فروش برآورد ریسک و تعیین اقدامات لازم برای کاهش ریسک</p>	