بسمه تعالی

گزارش تفسیری مدیریت

سال مالی منتهی به ۱۴۰۰/۱۲/۲۹

شرکت نفت بهران

(سهامی عام)

«خرداد ماه ۱۴۰۱»

شرکت نفت بهران

گزارش تفسیری مدیریت

سال مالی منتهی به ۲۹ اسفند ۱۴۰۰

در اجرای مفاد ماده ۷ دستورالعمل اجرایی افشای اطلاعات شرکت‌های ثبت شده نزد سازمان بورس و اوراق بهادار (مصوب مورخ ۱۳۸۶/۰۵/۰۳ و اصلاحیه‌های مورخ ۱۳۸۸/۰۴/۰۶، ۱۳۸۹/۰۶/۲۷، ۱۳۹۶/۰۴/۲۸، ۱۳۹۶/۰۹/۱۴ و ۱۳۹۷/۰۸/۰۶ هیات مدیره سازمان بورس و اوراق بهادار)، شرکت‌هایی که سهام آن‌ها نزد بورس اوراق بهادار تهران و یا فرابورس ایران پذیرفته شده باشد، موظف به تهیه و افشای گزارش تفسیری مدیریت در مقاطع میان دوره‌ای ۳، ۶ و ۹ ماهه و هم‌چنین مقطع سالانه می‌باشند.

لذا گزارش تفسیری مدیریت اخیر مطابق با ضوابط تهیه گزارش تفسیری مدیریت (مصوب مورخ 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 ۱۴۰۱/۰۳/۲۸ به تأیید هیات مدیره شرکت رسیده است.

ردیف	نماینده	اعضاء هیأت مدیره	سمت	موظف/ غیر موظف	تحصیلات	امضا
۱	بنیاد مستضعفان انقلاب اسلامی	حسن فرخ‌زاد	رئیس هیئت مدیره	غیر موظف	دکترای شیمی	
۲	شرکت توسعه نفت و گاز صبا کارون	عیسی اسحاقی	نایب رئیس هیئت مدیره	غیر موظف	فوق لیسانس مدیریت	
۳	شرکت انرژی گستر سینا	اسعد عزیزی	عضو هیئت مدیره و مدیر عامل	موظف	فوق لیسانس مهندسی صنایع	
۴	شرکت ره نگار خاورمیانه پارس	مسعود خورشیدی آزاد	عضو هیئت مدیره	غیر موظف	دکترای علوم اقتصادی	
۵	شرکت پیوند تجارت آتیه ایرانیان	حسن حرم پناهی	عضو هیئت مدیره	موظف	لیسانس مهندسی شیمی	

شرکت نفت بهران
(سهامی عام)

شرکت نفت بهران

گزارش تفسیری مدیریت

سال مالی منتهی به ۲۹ اسفند ۱۴۰۰

فهرست مطالب

۱-ماهیت کسب وکار ۵

۱-۱-ماهیت شرکت وصنعت ۵

۱-۲-مواد اولیه ۶

۱-۳-اثرات قوانین جدید یا تغییردرقوانین قبلی ۷

۱-۴-اطلاعات مدیران ارشد شرکت ۷

۱-۵-سرمایه و اطلاعات سهامداران شرکت ۷

۲-اهداف مدیریت و راهبردهای مدیریت برای دستیابی به آن اهداف ۹

۲-۱- اهداف و راهبردهای سازمان ۹

الف) چشم انداز شرکت نفت بهران ۹

ب) اهداف کلان شرکت نفت بهران ۹

ج) استراتژی‌های اصلی شرکت نفت بهران ۱۰

۲-۲- پروژه‌ها، طرح‌ها و برنامه‌های توسعه ۱۱

۲-۳- برنامه ورود به بازارهای جدید توزیع ۱۲

۳-مهم‌ترین منابع،ریسک‌ها و روابط ۱۳

۳-۱-منابع مالی در اختیار شرکت ۱۳

۳-۲-تجزیه وتحلیل ریسک شرکت ۱۳

۳-۲-۱- ریسک سرمایه ۱۴

۳-۲-۲- ریسک مالی ۱۵

۳-۲-۳-ریسک بازار ۱۵

۳-۲-۴- مدیریت ریسک ارز ۱۷

۳-۲-۵- ریسک تورم ۱۷

۳-۲-۶- ریسک حقوقی، قانونی و قرادادی ۱۸

۳-۲-۷- ریسک تامین مواد اولیه و تجهیزات فنی ۱۹

۳-۲-۸- ریسک اعتباری ۱۹
۳-۲-۹- ریسک نقدینگی و هزینه های مالی ۲۰

۴-نتایج عملیات وچشم‌انداز ها ۲۱
۴-۱- مطالبات ۲۱
۴-۲- موجودی مواد وکالا ۲۱
۴-۳- دارایی‌های ثابت ۲۲
۴-۴- سودسهام پرداختنی ۲۲
۴-۵- سیاست تقسیم سود ۲۲
۴-۶- تسهیلات مالی ۲۳
۴-۷- سرمایه ۲۳
۴-۸- نتایج عملکرد شرکت ۲۳
۴-۸-۱- عملکرد فروش ۲۵
۴-۸-۲- عملکرد سود ۲۵
۴-۸-۳- درآمدهای عملیاتی ۲۶
۴-۸-۴- بهای تمام شده درآمدهای عملیاتی ۲۷
۴-۸-۵- هزینه‌های فروش،اداری وعمومی ۲۷
۴-۸-۶- هزینه‌های مالی ۲۷
۴-۸-۷- سایردرآمدها وهزینه‌های غیرعملیاتی ۲۷
۴-۸-۸- سرمایه گذاری‌های بلندمدت ۲۸
۴-۸-۹- آنالیزحساسیت سود پایه هرسهم براساس متغیرهای مهم تأثیرگذار ۲۸
۴-۹- مهمترین معیارها وشاخص‌های عملکرد ۳۰

۵-گزارش اقدامات شرکت در رابطه بارعایت اصول حاکمیت شرکتی ۳۱

شرکت نفت بهران
گزارش تفسیری مدیریت
سال مالی منتهی به ۲۹ اسفند ۱۴۰۰

مقدمه

گزارش تفسیری مدیریت شامل جملات آینده‌نگری است که با رویدادهای آتی یا عملکرد مالی آتی شرکت در ارتباط می‌باشد. کلماتی نظیر «پیش‌بینی»، «باور»، «برآورد»، «انتظار»، «تمایل»، «خواسته»، «احتمالا» و اصطلاحات مشابهی که به شرکت مربوط است بیانگر جملات آینده‌نگر است.

جملات آینده‌نگر نشان‌دهنده انتظارات، باورها یا پیش‌بینی‌های جاری از رویدادها و عملکرد مالی آتی است. این جملات در معرض ریسک‌ها، عدم قطعیت‌ها و مفروضات غیر قطعی قرار دارند. بنابراین نتایج واقعی ممکن است متفاوت از نتایج مورد انتظار باشند.

۱- ماهیت کسب و کار

۱-۱- ماهیت شرکت و صنعت

شرکت نفت بهران با بیش از نیم قرن تجربه در صنعت روانکارها به عنوان بزرگترین تولیدکننده انواع روغن‌های موتور بنزینی، دیزلی وصنعتی در ایران شناخته می‌شود. مصارف محصولات تولیدی شرکت در جدول زیر خلاصه شده است:

جدول ۱: انواع محصولات تولیدی بهران و مصارف مربوطه

ردیف	نوع محصول	مصارف
۱	انواع روانکار(خودرو، صنعتی و ...)	این گروه محصولات، محصولات نهایی شرکت می‌باشد که در انواع خودرو و صنایع گوناگون استفاده می‌شود.
۲	انواع پارافین وکس	این گروه محصولات در صنایع مختلف نظیر صنایع دارویی، آرایشی، بهداشتی، تزئینی و ... مورد مصرف قرار می‌گیرد.
۳	فورفورال اکسترکت	محصول اکسترکت عمدتاً در صنایع لاستیک‌سازی مصرف می‌گردد.
۴	ضدیخ	ضدیخ یا همان سیالات خنک‌کننده که در خودروها و صنایع علاوه بر خنک کاری نقش ضد جوش و ضد خوردگی را دارد.

این شرکت دارای بیشترین تنوع محصول در بین رقبا بوده و علاوه بر پاسخگویی به نیازهای روز مشتریان و مصرف‌کنندگان، به نیازهای اختصاصی و خاص مشتریان صنعتی حتی در حجم‌های پایین به صورت محصولات و سفارش ویژه پاسخ می‌دهد.

شرکت نفت بهران پیشتازی در عرضه محصولات جدید و تنوع محصولات را به عنوان مزیت رقابتی خود هدف‌گذاری کرده است و به کیفیت بالای محصولات وخدمات و قابل اعتماد بودن در بین مشتریان شهرت یافته است. با توجه به این‌که شرکت نفت بهران محصولات جدید خود را مطابق با آخرین سطوح کیفیت جهانی عرضه می‌کند و علاوه بر رقبای داخلی با رقبای صاحب برند خارجی نیز رقابت می‌کند، خوشبختانه توانسته است جایگاه بسیار خوبی در این رقابت کسب کند. شرکت نفت بهران رهبر بازار روانکار در کشور بوده و سهم تولید و بازار ۴۰ درصدی را دارا می‌باشد.

شایان ذکر است قیمت فروش داخلی روانکار خودرو طبق ضوابط قیمت‌گذاری از سوی سازمان حمایت از مصرف‌کنندگان و تولیدکنندگان تعیین می‌شود و هرگونه افزایش قیمت تحت مجوزات نهادهای نظارتی انجام می‌گردد. آخرین قیمت‌های مصوب برای انواع محصولات خودرویی و موتوری در سامانه ۱۲۴ سازمان حمایت اطلاع‌رسانی می‌گردد. تنها مجوز صادر شده در سال ۱۴۰۰ مربوط به اواخر تیرماه است که منجر به افزایش نرخ ۴۱٪ محصولات خودرویی گردید. با این وجود به دلیل رشد مستمر و شتابان مواد اولیه (به خصوص خوراک مصرفی پالایشگاه)، حاشیه سودآوری محصولات خودرویی رو به کاهش بوده و بعضا منفی شده است. لذا شرکت تلاش دارد تا از طریق اخذ مجوز افزایش قیمت، برقراری توازن بین رشد هزینه مواد اولیه و محصولات نهایی را برقرار نماید[1]. از طرف دیگر قیمت فروش محصولات صادراتی متأثر از قیمت جهانی نفت بوده و نرخ مصوبی برای صادرات محصولات وجود ندارد. درآمدهای صادراتی شرکت که از خریداران دریافت می‌گردد، با نرخ ارز نیمایی تسعیر و محاسبه می‌شود.

شرکت دارای سه واحد فرعی بنام‌های شرکت به‌تام روانکار، شرکت بازرگانی بهران، شرکت صنایع شیمیایی تابکم و دو شرکت وابسته به نام‌های برق و انرژی پیوندگستر پارس و تولید نیروی مرکزی صبا می‌باشد که موضوع فعالیت شرکت‌های فرعی در راستای فعالیت‌های تولید و توزیع محصولات مرتبط می‌باشد. توضیحات تکمیلی در خصوص عملکرد شرکت‌های مذکور در سرفصل نتایج عملیات و چشم اندازها ارائه شده است.

۱-۲- مواد اولیه

مواد اولیه مورد نیاز در تولید روغن، متشکل از ۶۰ الی ۹۵ درصد روغن پایه و ۵ الی ۴۰ درصد مواد افزودنی می‌باشد که در گریدهای مختلف، متغیر است. روغن پایه گروه I مورد نیاز از طریق پالایش لوبکات دریافتی از پالایشگاه‌های کشور و روغن پایه‌های گروه II و III از خارج کشور وارد می‌گردد. همچنین مواد افزودنی نیز ازمنابع داخلی وخارجی تامین می‌شود.

---

[1] در تاریخ ۹ خرداد ۱۴۰۱ مجوز ۲۵٪ افزایش قیمت محصولات خودرویی دریافت شده است.

۱-۳- اثرات قوانین جدید یا تغییر در قوانین قبلی

مهم‌ترین قوانین ومقررات حاکم برفعالیت شرکت عبارتنداز:

الف-قوانین ومقررات وسایرعوامل برون سازمانی:

قانون‌تجارت، قانون بازار اوراق بهادار، قانون مالیات‌های مستقیم، قانون مالیات برارزش افزوده، قانون‌کار و تامین اجتماعی وقوانین صادرات و واردات، مصوبات سازمان حمایت از تولیدکنندگان و مصرف‌کنندگان، مصوبات ارزی بانک مرکزی، قوانین ایمنی و محیط زیست و سایر دستورالعمل‌ها و قوانین ابلاغی از طریق سازمان‌های ناظر.

ب-مقررات درون سازمانی:

اساسنامه شرکت، مصوبات مجامع سهامداران، مصوبات هیئت مدیره، آئین نامه‌های مالی ومعاملاتی شرکت.

۱-۴- اطلاعات مدیران ارشد شرکت

جدول مربوط به مشخصات و سوابق مدیرعامل و معاونین شرکت به شرح می‌باشد.

جدول۲: مشخصات مدیران ارشد شرکت بهران

نام و نام خانوادگی	سمت	تحصیلات / مدارک حرفه‌ای	سابقه در شرکت (سال)
اسعد عزیزی	مدیر عامل	فوق لیسانس صنایع	۲۱
حسن حرم پناهی	معاونت طرح و عملیات	لیسانس مهندسی شیمی	۳۴
رضا شاعری	معاونت بازرگانی	فوق لیسانس مهندسی شیمی	۷
حمیدرضا فراهانی	مدیر بازاریابی و فروش	لیسانس شیمی	۲۷

۱-۵- سرمایه و اطلاعات سهامداران شرکت

سرمایه شرکت در بدو تأسیس مبلغ ۲۲۵ میلیون ریال شامل تعداد ۳۰۰۰ سهم به ارزش اسمی هر سهم ۷۵۰۰۰ ریال بوده است که تا انتهای سال مالی منتهی به ۲۹ اسفند ۱۴۰۰ طی چند مرحله به شرح جدول ذیل به مبلغ ۱۱۹۵۰ میلیارد ریال شامل ۱۱۹۵۰ میلیون سهم ۱۰۰۰ ریالی افزایش یافته است. شایان ذکر است که شرکت برنامه افزایش سرمایه از محل سود انباشته را دنبال می‌کند که در جهت تأمین مالی پروژه‌های سرمایه‌ای صرف خواهد شد.

جدول۳: تغییرات سرمایه شرکت بهران

تاریخ افزایش سرمایه	درصد افزایش سرمایه	سرمایه جدید (میلیون ریال)	محل افزایش سرمایه
۱۳۶۲/۰۸/۰۲	٪۲۱	۱،۴۱۸	مطالبات
۱۳۶۵/۰۸/۲۱	٪۲۱	۱،۷۲۰	مطالبات
۱۳۶۶/۱۱/۰۷	٪۱۶	۲،۰۰۰	مطالبات
۱۳۶۸/۰۹/۲۷	٪۲۵	۲،۵۰۰	مطالبات
۱۳۷۲/۰۸/۲۶	٪۲۰۰	۷،۵۰۰	مطالبات
۱۳۷۴/۰۴/۲۱	٪۵۰	۱۱،۲۵۰	مطالبات
۱۳۷۹/۰۵/۱۲	٪۱۰۰	۲۲،۵۰۰	مطالبات
۱۳۸۱/۰۴/۳۱	٪۱۰۰	۴۵،۰۰۰	مطالبات
۱۳۸۲/۱۲/۲۵	٪۱۰۰	۹۰،۰۰۰	مطالبات
۱۳۸۴/۱۲/۲۹	٪۱۰۰	۱۸۰،۰۰۰	مطالبات
۱۳۸۹/۰۷/۰۱	٪۱۲۲	۴۰۰،۰۰۰	اندوخته
۱۳۹۰/۱۲/۱۰	٪۵۰	۶۰۰،۰۰۰	سود تقسیم نشده
۱۳۹۲/۱۲/۲۰	٪۶۰	۹۶۰،۰۰۰	سود تقسیم نشده
۱۳۹۳/۰۷/۲۹	٪۱۰۸	۲،۰۰۰،۰۰۰	آورده نقدی و مطالبات
۱۳۹۶/۱۲/۲۶	٪۳۰	۲،۶۰۰،۰۰۰	آورده نقدی و مطالبات
۱۴۰۰/۰۱/۰۸	٪۳۶۰	۱۱،۹۵۰،۰۰۰	سود انباشته و تجدید ارزیابی

ترکیب سهامداران و اعضاء هیئت مدیره شرکت در تاریخ ۲۹ اسفند ۱۴۰۰ به شرح جداول ذیل می‌باشد.

جدول۴: ترکیب سهامداران شرکت بهران در تاریخ ۲۹ اسفند ۱۴۰۰

نام سهامدار	تعداد سهام در تاریخ ۲۹ اسفند ۱۴۰۰	درصد
بنیادمستضعفان انقلاب اسلامی	۳،۵۸۹،۲۳۳،۹۰۱	۳۰،۰۴
شرکت انرژی گستر سینا (سهامی خاص)	۲،۵۲۶،۵۳۲،۶۰۶	۲۱،۱۴
شرکت گروه پتروشیمی تابان فردا (سهامی عام)	۱،۸۸۹،۰۹۹،۹۹۷	۱۵،۸۱
شرکت سرمایه گذاری توسعه ملی (سهامی عام)	۱۷۴،۱۹۴،۳۱۷	۱،۴۶
شرکت پالایش نفت تهران (سهامی عام)	۱۱۹،۵۰۰،۰۰۰	۱
سایر سهامدار حقوقی	۶۴۵،۳۷۱،۵۹۳	۵،۴
سایر سهامدار حقیقی	۳،۰۰۶،۰۶۷،۵۸۶	۲۵،۱۶
جمع کل سهامداران	۱۱،۹۵۰،۰۰۰،۰۰۰	۱۰۰

جدول ۵: معرفی اعضای فعلی هیئت مدیره شرکت نفت بهران

اعضای هیئت مدیره	سمت	سوابق مهم اجرایی	نوع عضویت
حسن فرخ‌زاد	رئیس هیئت مدیره	عضو هیئت علمی دانشکده مهندسی شیمی دانشگاه علم و صنعت، عضو هیئت مدیره و موسس شرکت دانش‌بنیان ستارگان نوآور سپهر پارس	غیرموظف
عیسی اسحاقی	نایب رئیس هیئت مدیره	رئیس هیئت مدیره هلدینگ تجهیزات وزارت نفت، مدیرعامل شرکت نفت ایرانول، مدیرعامل شرکت داروگر، مشاور وزارت نفت	غیرموظف
اسعد عزیزی	مدیرعامل و عضو هیئت مدیره	مدیرعامل هلدینگ انرژی گستر سینا، مدیر عامل هلدینگ پایا صنعت سینا، معاون برنامه‌ریزی و توسعه سازمان صنایع و معادن، مدیر برنامه‌ریزی و ارزیابی گروه معادن و فرآورده‌های نفتی	موظف
مسعود خورشیدی آزاد	عضو هیئت مدیره	معاون برنامه‌ریزی و سیستم‌های شرکت حفاری شمال، مدیر پشتیانی عملیات طرح توسعه میدان نفتی یاران شمالی، قائم مقام مدیرعامل و معاون برنامه‌ریزی اقتصادی شرکت پترو تجارت سپنتا	غیرموظف
حسن حرم پناهی	عضو هیئت مدیره	معاون طرح و عملیاتی شرکت نفت بهران، مدیر پالایشگاه شرکت نفت بهران، مدیر تعمیرات و نگهداری شرکت نفت بهران، مدیر خدمات فنی شرکت نفت بهران	موظف

۲- اهداف و راهبردهای مدیریت برای دستیابی به اهداف

۲-۱- اهداف و راهبردهای سازمان

الف) چشم انداز شرکت نفت بهران

سازمانی خلاق، نوآور و مسئولیت پذیر با برند خوشنام جهانی در تولید و عرضه روانکارها و فرآورده‌های نفت و گاز.

در راستای نیل به چشم‌انداز بهران که در یک بازه ۱۲ ساله تعریف شده، شاخص‌های کلیدی عملکرد در قالب چهار برنامه سه ساله (از سال ۱۳۹۸ تا ۱۴۱۰) تعریف و هدف‌گذاری شده است. در سال ۱۴۰۰ معادل ۹۶٪ از اهداف چشم‌انداز دوره و در حدود ۵۵٪ از اهداف انتهای بازه چشم‌انداز تحقق یافته است.

ب) اهداف کلان شرکت نفت بهران

۱- حفظ و تداوم رهبری بازار روانکارها
۲- سودآوری پایدار
۳-ارتقاء قدرت برند بهران در بازار
۴-رشد صادرات و درآمدهای ارزی
۵- افزایش تولید و عرضه محصولات خاص (دانش بنیان)

ارزیابی سال ۱۴۰۰ نشان می‌دهد که درصد تحقق اهداف کلان شرکت به صورت جدول ذیل بوده است.

جدول۶: درصد تحقق اهداف کلان شرکت در سال ۱۴۰۰

اهداف کلان	عملکرد به هدف ۱۴۰۰			برنامه به هدف ۱۴۰۰		
	سال ۱۳۹۸	سال ۱۳۹۹	سال ۱۴۰۰	سال ۱۳۹۸	سال ۱۳۹۹	سال ۱۴۰۰
حفظ و تداوم رهبری بازار روانکارها	٪۹۱	٪۱۱۲	٪۱۰۶	٪۹۰	٪۱۰۰	٪۱۰۰
سودآوری پایدار	٪۸۵	٪۹۶	٪۹۹	٪۹۴	٪۹۷	٪۱۰۰
ارتقای قدرت برند بهران در بازار	٪۸۷	٪۸۲	٪۹۵	٪۱۰۵	٪۱۰۰	٪۱۰۰
رشد صادرات و درآمدهای ارزی	٪۸۶	٪۹۷	٪۹۱	٪۹۴	٪۱۰۰	٪۱۰۰
افزایش تولید و عرضه محصولات خاص	٪۷۰	٪۸۷	٪۸۸	٪۹۲	٪۱۰۰	٪۱۰۰
مجموع	٪۸۴	٪۹۵	٪۹۶	٪۹۵	٪۹۹	٪۱۰۰

ج) استراتژی‌های اصلی شرکت نفت بهران

استراتژی‌های اصلی شرکت نفت بهران در راستای تحقق اهداف کلان بر اساس تحلیل عوامل داخلی و خارجی تدوین می‌شود. همچنین در جهت اجرای مناسب استراتژی‌ها و تحقق اهداف کلان برنامه شرکت نفت بهران، ساختاری برای اجرای استراتژی در شرکت وجود دارد که متشکل از کمیته‌های کارشناسی و مدیریتی راهبردی است. به علاوه نقشه استراتژی شرکت و کارت‌های امتیازی متوازن برای سازمان و واحدهای وظیفه‌ای تدوین شده که به منظور شفافیت فرایندها و اقدامات در راستای اجرای استراتژی و ارزیابی نتایج آن مورد استفاده قرار می‌گیرد. در جدول ذیل راهبردهای اصلی شرکت نفت بهران و درصد پیشرفت آن‌ها ارائه شده است.

جدول۷: استراتژی‌های اصلی شرکت نفت بهران و درصد پیشرفت آن‌ها در سال ۱۴۰۰

عنوان استراتژی	درصد پیشرفت
حفظ پیشتازی در عرضه محصولات با سطح کیفی بالا و توسعه محصولات/خدمات تخصصی	٪۸۰
توسعه صادرات و پیشرفت کسب و کار در سطح منطقه‌ای و جایگاه برند	٪۸۰
تمرکز بر بهبود شبکه توزیع	٪۸۱
نوسازی و بهبود زیرساخت‌های فنی و تجهیزات با فناوری روز و مشارکت شرکت‌های دانش بنیان	٪۷۷
بهینه‌سازی ساختار و توسعه توانمندی‌های منابع انسانی	٪۷۷
تمرکز بر مدیریت فرایندی مبتنی بر فناوری اطلاعات	٪۷۲
حفظ و توسعه منابع مالی پایدار	٪۸۲
توسعه رویکرد مسئولیت اجتماعی منتسب به برند	٪۷۸

۲-۲- پروژه‌ها، طرح‌ها و برنامه‌های توسعه

شرکت نفت بهران با تکیه بر واحد پژوهش خود (برخوردار از کارشناسان مجرب و مجهز به انواع دستگاه‌های آزمایشگاهی)، ارائه خدمات مشاوره فنی، پاسخگویی به شکایات مشتریان و دریافت نیازهای خاص آنان توسط شبکه گسترده مهندسی فروش در هشت استان کشور، ارزیابی مشتریان، ارتباط با مشتریان، انجام تحقیقات بازار، ارائه انتشارات فنی و دریافت تأییدیه از سازندگان اصلی، جایگاه برتر خود را استمرار بخشیده و پشتیبانی می‌کند.

در این راستا و با هدف پوشش نیاز مشتریان، محصولات جدید ذیل در سال گزارش تولید و عرضه شده است:

- ارائه فرمولاسیون و مشخصات روغن دنده Synthetic Gear Oil 75W-140
- ارائه فرمولاسیون و مشخصات روغن ژنراتور کلاس I -220
- ارائه فرمولاسیون و مشخصات روغن موتور با سطوح کیفیت ACEA C6/C5
- ارائه فرمولاسیون و مشخصات جدید روغن تراش نیمه سینتتیک Bio Stable
- ارائه فرمولاسیون و مشخصات جدید بهران هیدرولیک HFDU با تقویت پایداری اکسیداسیون
- ارائه فرمولاسیون و مشخصات روغن کشش راد آلومینیوم
- ارایه فرمولاسیون جدید بهینه از لحاظ کیفیت و قیمت برای سمند و سمند ویژه ۹۰-۸۵
- ارائه فرمولاسیون و مشخصات ضدیخ جاده‌ای
- ارائه ۱۳ سفارش ویژه

در این سال همچنین خدمات ارائه شده توسط واحدهای مهندسی فروش، مهندسی بازار، مهندسی محصول و عملیات فروش به شرح ذیل بوده است:

- عرضه محصولات خانواده رانا (اولترا رانا، سوپر رانا+ ، سوپر رانا، رانا) در ظروف پلاستیکی بیونیک با درب لنتی کولار و با شرینک چاپ‌دار
- ارائه خدمات فنی برای معرفی محصولات معادل با محصولات خارجی
- ارائه خدمات مشاوره‌ای جهت انتخاب روانکار مناسب
- آزمون نمونه در جهت پایش دوره‌ای محصولات صنعتی و رسیدگی به شکایات مشتریان
- انجام بازدیدهای دوره‌ای از صنایع
- ارائه خدمات آموزشی
- گسترش شبکه توزیع با انتخاب عاملین کاندید
- ارائه کدهای صنعتی جدید در بخش مشتریان صنعتی
- بازنگری موارد مربوط به شماره استاندارد ملی و سایر الزامات آن بر روی بسته‌بندی و مدارک فنی محصولات

- تعریف ابعاد و مشخصات جدید برای کارتن شش عددی ظروف ۳,۵ لیتری بیونیک که جایگزین کارتن چهار عددی خواهد شد.
- تغییر بسته‌بندی روغن‌های موتور و دنده از ظروف کتابی فلزی به ظروف پلاستیکی بیونیک.

همچنین پروژه‌های در حال اجرای شرکت و اهداف تعریف شده برای آن‌ها به شرح ذیل می‌باشد:

- بالانس ظرفیتی واحد فورفورال (افزایش راندمان تولید)
- مهندسی مجدد کوره‌ها (صرفه‌جویی در مصرف انرژی)
- توسعه خطوط پرکنی و بسته بندی محصولات (توسعه ظرفیت پرکنی محصولات با کیفیت بالا)
- تکمیل ظرفیت بخش واحد تولید بخار (افزایش بهره وری عملیات)
- طراحی و اجرای سیستم جامع انبارهای شرکت (افزایش رضایتمندی مشتریان)
- طراحی و احداث مخازن ذخیره جدید (بهینه کردن گردش مواد و ایجاد ارزش افزوده)
- توسعه تجهیزات پایش آنلاین در پالایشگاه (کاهش آثار زیست محیطی عملیات)
- طراحی و احداث پست برق و مهندسی مجدد بار در سطح پالایشگاه (ایجاد زیرساخت افزایش تولید)
- توسعه مرکز رشد و نوآوری بهران (بهران تک) و ایجاد ساختار شتابدهی تخصصی (توسعه نوآوری در سازمان)
- اصلاح ساختار مالی و تهیه گزارش افزایش سرمایه (تأمین مالی پروژه های توسعه‌ای)
- بهینه یابی و راه‌اندازی سیستم‌های یکپارچه مالی و عملیاتی در شرکت (افزایش بهره وری عملیات)

۲-۳- برنامه ورود به بازارهای جدید توزیع

برنامه های آتی شرکت در جهت توسعه و ترویج فروش محصولات شرکت به شرح زیر است:

- اجرای سیاست‌های پیش‌برد فروش روغن‌های با سطح کیفی بالا به خصوص محصولات نیمه سینتتیک و تمام سینتتیک
- ادامه همکاری با خودرو سازان جهت دریافت تاییدیه‌های محصولات و همچنین دریافت و تمدید تاییدیه شرکت‌های OEM خارجی و داخلی
- اجرای طرح‌های مرتبط با ارتقای جایگاه برند بهران
- افزایش ارتباط با صنایع و ارائه خدمات پیش، حین و پس از فروش
- گسترش شبکه توزیع مویرگی بهران از طریق شرکت بازرگانی بهران
- افزایش حضور درنمایشگاه‌های تخصصی و علمی
- اجرای طرح‌های ایجاد ارتباطات سیستماتیک با مشتریان
- ورود به بازارهای روغن‌های خودرویی و صنعتی منطقه

۳- مهمترین منابع، ریسک‌ها و روابط

۳-۱- منابع مالی در اختیار شرکت

در پایان سال مالی منتهی به ۲۹ اسفند ۱۴۰۰، شرکت وجوه نقدی معادل ۵,۶۴۵,۶۴۲ میلیون ریال، دریافتنی‌های تجاری و سایر دریافتنی‌ها معادل ۱۳,۵۹۱,۸۰۲ میلیون ریال، موجودی مواد و کالا معادل ۳۱,۳۳۳,۷۳۳ میلیون ریال، مجموع دارایی جاری معادل ۵۶,۴۷۹,۷۰۴ میلیون ریال و مجموع بدهی جاری معادل ۳۰,۶۶۵,۵۹۷ میلیون ریال بوده است. در سال مالی فوق تمرکز بر کاهش مطالبات، اصلاح سبد دارایی‌ها به منظور تأمین منابع مورد نیاز سرمایه‌گذاری‌های شرکت و همچنین مدیریت بهینه جریان وجوه نقد با توجه به افزایش قیمت نهاده‌ها بوده که موجب افزایش سرمایه در گردش شرکت نسبت به سال مالی قبل گردیده است. جمع دارایی‌های جاری شرکت ۳۶٪ نسبت به انتهای سال ۱۳۹۹ افزایش یافته که عمدتا از محل افزایش ارزش موجودی کالاها و مواد شرکت به همراه رشد مقادیر صادرات و دریافتنی‌های مربوطه بوده است. همچنین دارایی‌های غیرجاری نسبت به انتهای سال مالی ۱۳۹۹ حدود ۲٪ افزایش داشته است. ثبت افزایش سرمایه شرکت از ۲۶۰۰ میلیارد ریال به ۱۱۹۵۰ میلیارد ریال در ابتدای سال ۱۴۰۰ انجام شده و ذخیره قانونی متناسب با آن ثبت شده است. بدهی‌های جاری شرکت در انتهای سال ۱۴۰۰ نسبت به انتهای سال مالی ۱۳۹۹ حدود ۱۳٪ رشد نموده که عمدتا به دلیل افزایش پرداختنی‌های تجاری بوده است. شایان ذکر است که بر اساس تصمیمات مجمع سال مالی ۱۳۹۹، سود تقسیمی هر سهم معادل با ۱۱۵۰ ریال بود.

۳-۲- تجزیه و تحلیل ریسک شرکت

کمیته مدیریت ریسک شرکت از مجموعه کارشناسان و خبرگان در حوزه‌های مرتبط تشکیل شده که اعضای اصلی آن در جدول ۸ زیر قابل مشاهده است. این کمیته به صورت مداوم ریسک‌های جامع مرتبط با شرکت را بررسی نموده و اقدامات لازم برای پوشش ریسک را به هیات مدیره شرکت گزارش می‌نماید. گزارش‌های ریسک مذکور شامل تجزیه و تحلیل متغیرهای اساسی بر حسب احتمال و شدت اثر است. این ریسک‌ها شامل ریسک‌های مالی (اعتبار مالی و نقدینگی) و ریسک‌های اقتصادی (شامل ریسک هزینه مالی، نوسانات نرخ ارز، نوسانات قیمت سهام، نرخ تورم و ریسک بازار) می‌باشد. ارزیابی ریسک به صورت تخصصی بر اساس مخاطرات دسترسی به اهداف اصلی سازمان و اهداف واحدهای وظیفه‌ای و تحولات محیطی به صورت مستمر انجام می‌گیرد که برای ریسک‌های بارز شرکت سیاست‌ها و اقدامات پوشش ریسک اتخاذ می‌گردد. این سیاست‌ها در راستای حذف، کاهش اثر، انتقال اثر و یا پذیرش ریسک در بازه مورد بررسی می‌شود. گزارشات کمیته ریسک پس از جمع‌بندی‌ها، در هیئت مدیره طرح می‌گردد و نظرات

هیئت مدیره در ارزیابی و مدیریت ریسک‌ها لحاظ می‌گردد. همچنین کمیته ریسک شرکت بر اقدامات برنامه‌ریزی شده برای مدیریت ریسک نظارت می‌نماید و در صورت لزوم بازنگری در اقدامات انجام می‌گیرد. هدف شرکت از ایجاد ساختار ریسک، حداقل کردن احتمال و اثر ریسک بر فعالیت‌های اصلی در راستای صیانت از حقوق ذینفعان شرکت است.

جدول ۸: اعضای اصلی کمیته ریسک شرکت نفت بهران در انتهای سال ۱۴۰۰

نام و نام‌خانوادگی	سمت	تحصیلات	سابقه در شرکت (سال)
آقای دکتر نادری فر	رئیس هیئت مدیره و کمیته ریسک	دکترای شیمی	۱
آقای قنبری شمس آباد	مدیر مهندسی طرح‌ها	لیسانس مهندسی شیمی	۲۹
آقای حمیدرضا باقری	سرپرست معاون حسابداری بازرگانی	فوق لیسانس مدیریت مالی	۱۹
آقای رامین معزی	معاون بازاریابی صادرات	لیسانس شیمی کاربردی	۲۷
آقای پیمان فیاضی	معاون تدارکات خارجی	فوق لیسانس مدیریت اجرایی	۲۲
خانم لیلا امینی پناه	رئیس مهندسی بازار	فوق لیسانس شیمی	۱۹
آقای الیاس حسن‌زاده	معاون کارگزینی و توسعه منابع انسانی	دکتری مدیریت صنعتی	۲۶
آقای مرتضی کشاورز	دبیر کمیته ریسک و معاونت	فوق لیسانس اقتصاد	۵

۳-۲-۱- ریسک سرمایه

شرکت سرمایه خود را مدیریت می‌کند تا اطمینان حاصل کند در حین حداکثر کردن بازده ذینفعان، از طریق بهینه‌سازی تعادل بدهی و سرمایه قادر به تداوم فعالیت خواهد بود. ساختار سرمایه شرکت از خالص بدهی و حقوق مالکانه تشکیل می‌شود و شرکت در معرض هیچ‌گونه الزامات سرمایه تحمیل شده از خارج از شرکت نیست.

کمیته مدیریت ریسک شرکت، ساختار سرمایه شرکت را در دوره‌های سه ماهه بررسی می‌کند. به عنوان بخشی از این بررسی، کمیته ریسک هزینه سرمایه و ریسک‌های مرتبط با هر طبقه از سرمایه را مدنظر قرار می‌دهد. در راستای بهینه کردن ساختار سرمایه شرکت، کمیته ریسک برنامه‌ای برای افزایش سرمایه شرکت در راستای اجرای پروژه‌های توسعه‌ای آن پیشنهاد و تصویب نمود.

۳-۲-۲-ریسک مالی

در سال ۱۴۰۰ به دلیل افزایش قیمت مواد اولیه، افزایش نرخ ارز و تورم و همچنین عدم افزایش متناسب قیمت فروش محصولات بر اساس رشد بهای تمام شده، نیاز به سرمایه در گردش شرکت افزایش یافته است. بخشی از این افزایش از طریق ارتقای ارزش افزوده محصولات و کنترل هزینه‌های تولید و همچنین توسعه صادرات شرکت جبران شده است. بخشی دیگری از این افزایش سرمایه در گردش، از طریق استفاده از ابزارهای متنوع مالی در بخش بازار پول و سرمایه تأمین شده است. همچنین اقداماتی برای ارائه محاسبات تغییرات بهای تمام شده به سازمان حمایت از مصرف‌کنندگان و تولیدکنندگان ارائه شده است تا افزایش قیمت متناسب با رشد بهای تمام شده اخذ گردد. در مجموع به دلیل توان مالی شرکت و رتبه اعتباری آن و همچنین با توجه به شاخص‌های نقدینگی و بدهی شرکت، سطح این ریسک به دلیل عدم اثرگذاری بر فعالیت‌های عملیاتی شرکت کم ارزیابی می‌شود.

۳-۲-۳-ریسک بازار

ریسک بازار یکی از مهم‌ترین ریسک‌های شرکت به حساب می‌آید و از این رو نقطه تمرکز تجزیه و تحلیل کمیته ریسک قرار دارد. با توجه به این‌که کیفیت محصولات شرکت برای مشتریان بسیار حائز اهمیت می‌باشد، تداوم کیفیت، تنوع محصولات، خدمات مناسب همراه محصول و نام تجاری قدرتمند مورد انتظار می‌باشد. همچنین بررسی عملکرد رقبا و شبکه توزیع در موفقیت عملکرد شرکت به صورت مداوم انجام می‌گیرد.

شرکت به صورت مستمر مطالعات بازار را انجام داده و سیاست‌های مناسب برای بهره‌گیری از فرصت‌های بازار، هدایت نیروهای بازار به سمت مطلوب و ارتقای جایگاه برند بهران اتخاذ و اجرا می‌نماید. همچنین تغییرات محیطی و اثر آن بر شدت رقابت در بازار را مورد بررسی قرار می‌دهد. با توجه به اقدامات انجام گرفته، شرکت نفت بهران بالاترین سهم بازار داخلی را در اختیار دارد و رهبر بازار روانکارها در ایران می‌باشد. در این راستا کمیته ریسک پیشرفت اقدامات تعریف شده در راستای حفظ سهم بازار و جایگاه برند بهران را بررسی می‌نماید.

همچنین کمیته ریسک شرکت به صورت مستمر، فرصت‌ها و تهدیدهای محیطی بازار را رصد نموده و ریسک‌های مرتبط با آن را شناسایی و تجزیه و تحلیل می‌نماید. در راستای افزایش دقت برنامه‌ها، اقدام بهبودی در راستای تدوین سیاست‌های بازاریابی و فروش برای بخش‌بندی‌های مختلف بازار تعریف شده است و بر این اساس برنامه‌ها و تاکتیک‌های مرتبط با هر بخش‌بندی با لحاظ قوت‌ها، ضعف‌ها و فرصت‌ها و تهدیدها (ریسک‌های مرتبط) تدوین شده و به مرحله اجرا درآمده است.

در اواخر سال ۱۴۰۰ به دلیل رشد چشمگیر قیمت نفت خام، قیمت خوراک اصلی پالایشگاه نفت بهران (لوبکات) با رشد بسیار بالایی همراه بوده است. هر چند قیمت محصولات شرکت به خصوص محصولات صادراتی و محصولات صنعتی متناسب با این افزایش تعدیل شد، ریسک عدم اخذ مجوز افزایش قیمت باعث گردید تا علیرغم عرضه مناسب محصولات، احساس کمبود کالا در بازار وجود داشته باشد. شرکت نفت بهران با بهینه نمودن سبد محصولات خود در بازار علیرغم تأمین نیاز مشتریان خود توانسته است تا در مجموع سودآوری مناسبی از فروش محصولات در بازار کسب نماید. در راستای پوشش این ریسک، سیاست شرکت مبنی بر افزایش ارزش افزوده محصولات و تخصصی نمودن محصولات و همچنین تمرکز بر صادرات برند محور پیگیری شده که موجب ارتقای مقدار و ارزش دلاری صادرات بهران شده است. همچنین در راستای حفظ منافع ذینفعان و سهامداران و در جهت جبران رشد بهای تمام شده که عمدتا ناشی از رشد قیمت نفت خام و نرخ ارز بوده است، مذاکرات و ارائه گزارشات به سازمان حمایت از مصرف‌کنندگان و تولیدکنندگان انجام شده که در حال پیگیری است. این اقدام در کنار مدیریت مستمر سبد محصولات و گسترش سهم فروش محصولات با حاشیه سود بالاتر منجر به حفظ رهبری بازار از یک طرف و سودآوری پایدار از طرف دیگر شده است.

در جهت کنترل ریسک بازار داخلی اقدامات ذیل انجام می‌شود:

- توسعه محصولات جدید با ویژگی های مطلوب جهت اخذ قیمت مناسب در راستای بهینه کردن سبد محصولات بدین منظور تعریف محصولات جدید (گروه رانا و اکسترا توربو دیزل) در دستور کار قرار گرفت
- توسعه فروش مویرگی - توسعه سالانه یک شهر به توزیع مویرگی- افزایش سهم توزیع مویرگی در شرایط عدم تعادل بازار
- توسعه ساختار شرکت در مناقصات به خصوص شرکتهای نفتی و نیروگاهی -تقویت بخش مناقصات و قراردادهای فروش- ارتباط مستقیم با صنایع بزرگ
- حضور فعال در رهبری انجمن پالایشگاه‌های روغن سازی
- بهینه یابی تولید و افزایش ارزش افزوده محصولات پالایشی
- توسعه سیستم‌های اطلاعاتی فروش
- گسترش همکاری با شرکتهای سازنده اصلی تجهیزات (OEM) و دریافت تأییدیه محصولات از آنها
- ارتقای جایگاه برند از طریق کمپین‌های تبلیغاتی مطلوب
- استفاده از راهکارهای نوآورانه برای تأمین مواد اولیه و ملزومات با کیفیت علیرغم محدودیت‌های محیطی
- استفاده از ابزار تحلیل حساسیت برای بررسی اثرگذاری تغییرات محتمل بر بهای تمام شده و قیمت گذاری
- تسریع در پروژه‌های انعطاف‌پذیری تولید برای پاسخگویی به نیازهای خاص صنایع و داخلی‌سازی روانکارهای خارجی

همچنین در جهت کنترل ریسک بازار خارجی نیز اقدامات ذیل پیگیری می‌گردد:

- بازاریابی فعال در کشورهای هدف صادراتی و تنوع مقاصد صادراتی

- توسعه صادرات برند محور
- شناسایی و بکارگیری شرکت‌های خدماتی جدید در حمل و نقل
- استفاده از روش‌های نوآورانه و ترکیبی حمل و نقل
- استفاده از مکانیزم تهاتری و نوآورانه در دریافت درآمد فروش‌های صادراتی

۳-۲-۴- مدیریت ریسک ارز

در راستای مدیریت ریسک ارزی شرکت، بر اساس برنامه‌ریزی دقیق جهت ایجاد تعادل میان تامین مواد اولیه ارزی و فروش صادراتی انجام می‌شود. در نتیجه این اقدامات، آسیب پذیری شرکت از نوسان نرخ ارز، به دلیل بالانس نمودن هزینه ها و درآمدهای ارزی کاهش می‌یابد. با توجه به افزایش سودآوری بخش صادرات بهران، توسعه درآمدهای ارزی از طریق افزایش ارزش افزوده محصولات صادراتی و سیاست تعادل ارزی بهران دنبال شده است. افزایش صادرات ارزی شرکت نفت بهران در سال ۱۴۰۰ به رقم بالاتر از ۱۴۰ میلیون دلار، باعث گردید تا منابع ارزی شرکت بیش از مصارف آن باشد و این موضوع ریسک نوسانات ارزی برای شرکت را کاهش داده است. اما با توجه به نوسانات شدید نرخ ارز و اثر پذیری مواد اولیه از نرخ ارز نیمایی، سطح ریسک ارز بالا ارزیابی می شود. در راستای کاهش اثر این ریسک اقدامات ذیل پیگیری می‌شود:

- توسعه درآمدهای ارزی از طریق افزایش ارزش افزوده محصولات صادراتی و حفظ تراز مثبت ارزی سازمان
- توسعه فروش محصولات نهایی و برند محور
- توسعه و تقویت توان بازاریابی و فروش بین المللی شرکت
- بهینه کردن سبد محصولات صادراتی با حفظ منافع سهم بخش ارزشمند بازار داخلی در دستور کار قرار گرفته است.

برنامه‌ریزی مجدد تأمین تجهیزات و قطعات لازم شرکت که قابلیت تأمین داخلی دارد انجام شده است. برخی از اقدامات شرکت باعث شده است که در زمینه هزینه‌های سرمایه‌گذاری ارزی صرفه‌جویی انجام شود و برخی از ماشین آلات و تجهیزات مورد نیاز پروژه‌های شرکت داخلی‌سازی شود. اما با توجه به حساسیت شرکت و بازار به کیفیت محصولات، منابع ارزی با اولویت تأمین روغن‌های پایه و مواد افزودنی خارجی مصرف می‌شود.

۳-۲-۵- ریسک تورم

ریسک تورم باعث تشدید ریسک‌های نرخ ارز، نرخ بهره و ریسک نقدینگی می‌شود اما از آنجایی این متغیرهای به صورت مجزا در ساختار مدیریت ریسک بررسی می‌گردند، این اثرات در شاخص‌های تخصصی خود بررسی می‌شوند. از آن‌جایی که حدود

۹۶٪ بهای تمام شده تولیدات شرکت مربوط به مواد اولیه (عمدتا لوبکات و مواد افزونی) بوده و متاثر از نرخ تورم نیست، سطح این ریسک در بهران کم ارزیابی می‌شود. اما در برهه‌ای از زمان، تورم بالا موجب افت کیفیت مواد داخلی و اختلال در دسترسی به آن‌ها می‌شود. عمده اثر نرخ تورم در کاهش قدرت خرید مصرف‌کنندگان و طولانی‌تر شدن زمان تعویض روانکارها می‌باشد. اما با توجه به اینکه قیمت دارایی‌ها از جمله قیمت خودرو افزایش یافته و نگهداری آن اهمیت بیشتری برای مصرف‌کنندگان دارد و با توجه به اقدامات و فعالیت‌های شرکت در زمینه کاهش ریسک‌های ناشی از تورم، به رغم پیش‌بینی رشد تورم در ماه‌های آتی، سطح ریسک نسبتاً کم ارزیابی می‌شود. بهینه‌سازی مستمر سبد محصولات، برنامه‌های مهندسی ارزش برای افزایش ارزش افزوده محصولات از دیگر برنامه‌های شرکت به منظور مهار این ریسک در نظر گرفته شده است.

۳-۲-۶- ریسک حقوقی، قانونی و قراردادی

ریسک‌ها و مشکلات و موانع و محدودیت‌های ناشی از قوانین و مقررات ملی و بین المللی، الزامات حقوقی، قانونی، چالش‌ها و تعارضات قراردادی، مسایل ناشی از قراردادهای منعقده با کارفرمایان و سرمایه‌گذاران، روابط حقوقی با شرکاء تجاری، پیمانکاران، تامین‌کنندگان و خریداران شامل ریسک حقوقی، قانونی و قرادادی می‌باشد.

ریسک حقوقی قانونی و قراردادی تشدیدکننده ریسک‌های استراتژی خارجی، اعتبار مالی، هزینه مالی و اعتبار اسمی و ذینفعان می‌باشد. در سال ۱۴۰۰ با توجه به تغییر دولت، احتمال تغییرات دستورالعمل‌ها و آیین‌نامه‌ها در کنار عدم انعطاف‌پذیری قوانین و مقررات مطابق با فرایندهای مطلوب شرکت، آگاهی از تغییرات و عکس‌العمل مناسب در ارتباط با روند عملیات جاری شرکت مورد نیاز بوده که توسط کمیته ریسک‌شناسی و اقداماتی برای آن برنامه‌ریزی شد تا سطح انعطاف‌پذیری سازمانی افزایش یابد. از جمله این تغییرات می توان به روند تغییرات و درخواست های سازمان صمت در درج قیمت تولید کننده و ارائه اطلاعات بیشتر در سامانه جامع تجارت اشاره نمود. شرکت ترتیبی اتخاذ نموده است که نیازهای اطلاعاتی این سامانه ها بدون اثر بر فرایندهای داخلی تأمین گردد. از جمله سایر تغییرات شناسایی شده می توان به تغییر قواعد گمرکی، تخصیص ارز، تخصیص سهمیه مواد اولیه (از جمله لوبکات، MEG، ورق فولادی، پلی اتیلن و ...)، قوانین مرتبط با تغییر قیمت محصولات، حسابرسی مالیاتی و ... باعث می شود تا ریسک فعالیت شرکت افزایش یابد و بخشی از توان نیروی انسانی و مدیریتی معطوف به حل این مشکلات گردد. در سال ۱۴۰۰ کمیته مدیریت ریسک اقداماتی را برای ارتقای سطح رصد تغییرات قوانین و مقررات و پاسخگویی سریع به آن پیشنهاد نمود که اثرات اجرای آنها منجر به ارزیابی سطح ریسک نسبتا کم در این دوره شده است.

۳-۲-۷- ریسک تامین مواد اولیه و تجهیزات فنی

تنوع گسترده محصولات و لزوم تامین طیف گسترده‌ای از مواد، ملزومات و تجهیزات، محدودیت در تأمین نیاز پروژه‌های توسعه‌ای و قطعات یدکی به دلیل مشکلات مبادلات بازرگانی خارجی، افزایش مشکلات بیمه‌ای و لجستیکی تشدید مشکلات نقل و انتقال بانکی و مقررات ارزی موجب شده تا تأمین مواد و تجهیزات، یکی از ریسک‌های اصلی بهران باقی بماند. اقداماتی از جمله افزایش ذخیره اطمینان، استفاده از ظرفیت‌های حمل و نقل ریلی با توجه به هزینه کمتر و اطمینان بالاتر و افزایش تعداد تأمین کنندگان مجاز در جهت کنترل ریسک در دوره‌های گذشته انجام شده است که تا حدی اثرات این ریسک را کاهش داده است. همچنین رویکرد تنوع تأمین‌کنندگان و روش‌های حمل ترکیبی از جمله اقدامات در راستای کاهش ریسک تأمین استمرار یافته است. در دوره حاضر کمیته ریسک با جمع‌بندی پیشنهادات اعضا و مدیران شرکت، برنامه‌های زیر اجرایی شده است:

- تقویت ساختار مهندسی تأمین در جهت توانمند سازی تأمین کنندگان و تکمیل لیست AVL- (تدارکات)
- توسعه ارتباطات با نمایندگان تأمین کنندگان اصلی خارجی
- تقویت کارگروه داخلی سازی تجهیزات و ماشین‌آلات لازم
- اجاره انبار در گمرکات به منظور کاهش دموراژ
- منظور نمودن ذخیره احتیاطی حداقل به مدت زمان تامین و لجستیک
- مشارکت با شرکت‌های دانش بنیان تولید کننده مواد اولیه و محصول

در اثر تأثیر اقدامات انجام گرفته مجموع ریسک تأمین شرکت همچنان در سطح نسبتا زیاد ارزیابی می شود.

۳-۲-۸- 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. به دلیل تغییر شرایط بازار از نیمه سال ۱۳۹۸، سیاست فروش اعتباری تقریبا به طور کامل کنار گذاشته شده و فروش همچنان به صورت نقدی انجام می گیرد. در راستای ارزیابی ریسک اعتباری شرکت، سطح اعتبار استفاده شده تسهیلات شرکت به عنوان یک شاخص توسط کمیته ریسک مورد توجه قرار می‌گیرد. همچنین ساختار صورت وضعیت مالی و نسبت بدهی به دارایی یکی از شاخص های اصلی ریسک اعتباری بهران است. با توجه به کاهش دریافتنی‌های تجاری ناشی از فروش نقد و همچنین درصد قابل توجه اعتبار استفاده نشده بهران نزد بانک ها، میزان ریسک اعتباری پایین ارزیابی می گردد. در راستای استمرار کاهش این ریسک، تغییرات آتی محتمل در زمینه فروش مد نظر کمیته ریسک قرار می‌گیرد.

آسیب‌پذیری شرکت و رتبه‌بندی اعتباری طرف قراردادهای آن، به طور مستمر نظارت شده و ارزش کل معاملات با طرف قراردادهای تأیید شده گسترش می‌یابد. دریافتنی‌های تجاری شامل تعداد زیادی از مشتریان است که در بین صنایع متنوع و مناطق جغرافیایی گسترده شده است. ارزیابی اعتباری مستمر بر اساس وضعیت مالی حساب‌های دریافتنی انجام می‌شود. با توجه به برنامه های افزایش سرمایه و تبدیل دارایی های شرکت، سطح ریسک در دوره‌های آتی نسبتاً کم ارزیابی می‌شود.

۳-۲-۹-ریسک نقدینگی و هزینه‌های مالی

شرکت برای مدیریت ریسک نقدینگی، یک چارچوب ریسک نقدینگی مناسب برای تأمین وجوه نقد در کوتاه مدت، میان مدت و بلند مدت دارد. الزامات نقدینگی شرکت با توجه به فعالیت‌های جاری شرکت، تغییرات محیطی در قیمت مواد اولیه و بهای تمام شده و همچنین وجود مورد نیاز برای پروژه‌های توسعه‌ای و نگهداشت سطح شرکت مبنای برنامه‌ریزی برای تأمین منابع مالی با کمترین هزینه ممکن می‌باشد. شرکت ریسک نقدینگی را از طریق اقدامات ذیل کنترل می‌نماید:

- بررسی امکان پذیری استفاده از ابزارهای تامین مالی جدید بازار سرمایه(مانند اوراق مشارکت و صکوک)
- انعقاد قرارداد اعتباری و توسعه اعتبار خرید لوبکات از پالایشگاه تهران و تأمین‌کنندگان بزرگ و خرید از طریق LC داخلی
- مدیریت قراردادها برای کاهش پیش پرداخت‌ها و بهینه کردن اعتباردهی به فروش صنایع
- بهینه کردن قراردادها با OEM ها برای کاهش مدت اعتبار
- بهینه کردن سبد تولید و فروش شرکت (با لحاظ نقدینگی و سود)
- تداوم فعالیت اخذ مجوز افزایش قیمت محصولات خودرویی داخلی
- توسعه فروش صادراتی
- تدوین گزارش افزایش سرمایه مجدد

همچنین شرکت رویکرد افزایش تنوع ابزارهای مالی مورد استفاده را در راستای افزایش پایداری منابع مالی اتخاذ نموده است. برنامه‌ریزی مستمر برای مدیریت وجوه نقد، افزایش سرمایه شرکت برای اصلاح ساختار مالی، مدیریت موجودی انبار و روش‌های فروش، پیگیری قیمت‌گذاری مناسب برای محصولات و بهینه کردن سبد دارایی‌های برای ایجاد منابع نقدی برای سرمایه گذاری‌های آتی شرکت و برنامه‌ریزی مستمر برای ایجاد ساختار سرمایه مناسب، باعث شده است تا ریسک نقدینگی در شرایط فعلی در سطح نسبتا کم ارزیابی شود.

۳-۲-۱۰- نتایج عملیات و چشم‌اندازها

۴-۱- مطالبات

مطالبات شرکت در پایان سال مالی منتهی به ۲۹ اسفند ۱۴۰۰ نسبت به پایان سال مالی ۱۳۹۹ حدود ۶۷٪ رشد داشته که عمدتا ناشی از رشد فروش درون‌گروهی و افزایش عملکرد صادراتی شرکت است. با توجه به رقم مانده مطالبات شرکت در پایان سال مالی منتهی به ۲۹ اسفند ۱۴۰۰، مدیریت شرکت انتظار دارد تا با وصول به موقع مطالبات و مدیریت وجه نقد، مدیریت وجوه نقد را بهبود بخشد.

۴-۲- موجودی مواد و کالا

موجودی مواد و کالای شرکت در پایان سال مالی منتهی به ۲۹ اسفند ۱۴۰۰ نسبت به پایان سال مالی ۱۳۹۹ به میزان ۴۷٪ افزایش یافته است. علت افزایش موجودی مواد و کالا موارد زیر می‌باشد:

۱-افزایش بهای مواد اولیه وارداتی ناشی از افزایش نرخ ارز.

۲-افزایش بهای خوراک مصرفی، مواد بسته‌بندی، مواد اولیه داخلی، کرایه حمل و ... .

۳-افزایش موجودی اطمینان برخی مواد اولیه استراتژیک شرکت با توجه به تحریم‌ها و ریسک کرونا در راستای اطمینان از تداوم عملیات تولید و فروش.

خلاصه اطلاعات مالی شرکت به شرح جدول زیر می‌باشد.

جدول۹: خلاصه اطلاعات مالی شرکت بهران (ارقام به میلیون ریال)

شرح	منتهی به ۱۳۹۹/۱۲/۳۰	منتهی به ۱۴۰۰/۱۲/۲۹
دارایی‌های جاری	۴۱،۵۰۰،۲۴۵	۵۶،۴۷۹،۷۰۴
دارایی‌های ثابت	۱۲،۲۹۸،۳۳۷	۱۲،۵۴۴،۶۴۵
بدهی‌های جاری	۲۷،۰۲۸،۳۹۳	۳۰،۶۶۵،۵۹۷
بدهی‌های غیرجاری	۹۱۹،۴۶۵	۱،۲۲۸،۰۸۷
پرداختنی‌های تجاری و سایر پرداختنی‌ها	۲،۲۳۲،۷۳۴	۶،۴۱۱،۳۱۱
جمع بدهی‌ها	۲۷،۹۴۷،۸۵۸	۳۱،۸۹۳،۶۸۴
سرمایه	۲،۶۰۰،۰۰۰	۱۱،۹۵۰،۰۰۰
سود (زیان) خالص	۱۶،۶۹۷،۸۵۹	۲۵،۱۰۹،۳۰۶

شایان ذکر است که شرکت برنامه افزایش سرمایه از محل سود انباشته را دنبال می‌کند که در جهت تأمین مالی پروژه‌های سرمایه‌ای صرف می‌شود.

۴-۳- دارایی‌های ثابت

دارایی‌های ثابت شرکت در پایان سال مالی منتهی به ۲۹ اسفند ۱۴۰۰ نسبت به پایان سال مالی ۱۳۹۹ حدود ۲٪ رشد داشته است. افزایش دارایی‌ها عمدتا ناشی پیشرفت پروژه‌های توسعه‌ای شرکت در راستای رشد تولید، افزایش راندمان و بهره‌وری تولید بوده است.

۴-۴- سود سهام پرداختنی

سود سهام پرداختنی در پایان سال مالی منتهی به ۲۹ اسفند ۱۴۰۰ نسبت به پایان سال مالی ۱۳۹۹ حدود ۱۷٪ رشد داشته است. افزایش تعهدات شرکت در این سرفصل ناشی از تقسیم سود سال ۱۳۹۹ است که طبق جدول پرداخت سود سهام، عمده آن در تابستان و پاییز سال ۱۴۰۰ به سهامداران محترم پرداخت شده بود.

۴-۵- سیاست تقسیم سود

طی سنوات گذشته سیاست پرداخت سود، تقسیم سود حداکثری به سهامداران بوده است. بدیهی است تصمیم گیری نهایی در خصوص میزان سود نقدی هر سهم برای سال مالی ۱۴۰۰ پس از برگزاری مجمع عمومی عادی صاحبان سهام مشخص خواهد شد. شایان ذکر است سود نقدی مصوب مجامع ۶ سال اخیر به همراه سود هر سهم سنوات مذکور به شرح جدول زیر می‌باشد.

جدول ۱۰: خلاصه اطلاعات مالی شرکت بهران (ارقام به میلیون ریال)

شرح	سال مالی ۱۳۹۴	سال مالی ۱۳۹۵	سال مالی ۱۳۹۶	سال مالی ۱۳۹۷	سال مالی ۱۳۹۸	سال مالی ۱۳۹۹
سرمایه (میلیون ریال)	۲,۰۰۰,۰۰۰	۲,۰۰۰,۰۰۰	۲,۰۰۰,۰۰۰	۲,۶۰۰,۰۰۰	۲,۶۰۰,۰۰۰	۲,۶۰۰,۰۰۰
درآمد هر سهم	۱,۴۵۹	۱,۸۴۹	۲,۱۹۸	۲,۷۹۸	۳,۳۵۱	۶,۴۲۲
سود نقدی هر سهم	۱,۴۵۰	۱,۷۵۰	۲,۰۵۰	۲,۶۴۰	۲,۷۰۰	۵,۲۸۶
درصد تقسیم سود	۹۷,۸	۹۴,۶	۹۳,۲	۸۹,۱	۸۰,۶	۸۲,۳

ستون آخر جدول صرفا جهت امکان‌پذیری مقایسه درآمد هر سهم نسبت به سال‌های قبل آورده شده است و بدیهی است که سود هر سهم بر اساس آخرین تعداد سهام شرکت محاسبه و پرداخت شده است.

۴-۶-تسهیلات مالی

مانده تسهیلات مالی در پایان سال مالی منتهی به ۲۹ اسفند ۱۴۰۰ مبلغ ۱۹,۴۵۲,۴۱۹ میلیون ریال بوده که نسبت به پایان سال مالی ۱۳۹۹ به میزان ۷٪ کاهش یافته است. در سال ۱۴۰۰ با توجه به ثبات نسبی بازار، افزایش فروش نقدی و بهینه‌سازی سیاست‌های خرید، تسهیلات مالی شرکت تعدیل شده است.

۴-۷- سرمایه

سرمایه شرکت در انتهای سال ۱۴۰۰ به ۱۱,۹۵۰,۰۰۰ میلیون ریال رسیده است که به دلیل ثبت سرمایه در ابتدای سال ۱۴۰۰، نسبت به سال قبل حدود ۳۶۰٪ رشد داشته است. در حدود ۱,۴۰۰ میلیارد ریال از این افزایش از محل سود انباشته و مابقی از محل تجدید ارزیابی دارایی‌های استهلات ناپذیر بوده است. شایان ذکر است که شرکت برنامه افزایش سرمایه از محل سود انباشته را دنبال می‌کند که در جهت تأمین مالی پروژه‌های سرمایه‌ای صرف خواهد شد.

۴-۸- نتایج عملکرد شرکت

با توجه این‌که حدود ۹۳٪ از هزینه‌های عملیاتی شرکت، مربوط به هزینه‌های مواد بوده و افزایش نرخ ارز و نرخ تورم موجب افزایش بهای تمام شده مواد اولیه خریداری گردیده است. روند بهای تمام شده در شرکت طی سال‌های گذشته رو به افزایش می‌باشد. در این سال‌ها اگرچه افزایش نرخ ارز موجب افزایش درآمدهای ریالی ناشی از صادرات شده، اما عدم تناسب قیمت فروش داخلی محصولات با رشد بهای تمام شده و عدم اختصاص مجوز افزایش قیمت متناسب با رشد مواد اولیه، موجب رشد نسبت بهای تمام شده به فروش در شده است. با این وجود، در سال ۱۴۰۰ سیاست‌های شرکت در بهینه نمودن سبد محصولات داخلی و افزایش ارزش افزوده محصولات صادراتی باعث کاهش ۳٪ نسبت بهای تمام شده به فروش شده است. در مجموع شرکت با اتخاذ سیاست‌های مناسب فروش، بهینه نمودن ترکیب سبد محصولات تولیدی، توسعه بازارهای جدید، افزایش قیمت محصولات صنعتی با رعایت ضوابط قیمت‌گذاری، کنترل منابع و سایر هزینه‌ها تلاش نموده تا منافع سهامداران را به صورت حداکثری حفظ نماید. در این راستا برخی از اقدامات مهم به صورت نمونه ارائه می‌گردد.

الف) با حرکت بهران به سمت تولید و فروش محصولات روانکار سطح بالا، ضریب مصرف ادتیو (مواد افزودنی) در فرمولاسیون محصولات بالاتر رفته است. با این وجود متخصصین شرکت بهران طی سال‌های اخیر کاهش زمان انبارداری، کاهش ضایعات و همچنین توسعه زنجیره ارزش محصولات جهت کاهش اثرات این روند تلاش نموده‌اند.

ب) طی سال‌های اخیر مهندسین بهران با تولید روغن‌های پایه گروه +I توانسته‌اند انواع روانکارها را با سطح کیفیت بالاتری مطابق با نیاز بازار تولید و عرضه نمایند و بخشی از نیازهای وارداتی شرکت را کاهش داده است.

ج) ترکیب بهینه تولیدات شرکت با استفاده از مهندسی ارزش و بهینه‌یابی سبد محصولات سودآور به صورت مداوم و ماهانه در شرکت انجام می‌گیرد. این موضوع باعث افزایش سودآوری سبد محصولات شرکت نفت بهران می‌گردد.

د) شرکت نفت بهران در راستای کاهش وابستگی به واردات، کمیته‌های تخصصی برای تأمین نیازهای مربوط به تجهیزات و قطعات یدکی لازم را تشکیل داده و با مشارکت شرکت‌های دانش‌بنیان و شرکت‌های معتبر بخشی از این نیازها را داخلی‌سازی نماید.

ه) شرکت به صورت ارزش افزوده محصولات تولیدی خود را بررسی نموده و به دنبال راهکارهای افزایش این ارزش از طریق افزایش عمق تولید، تخصصی کردن محصولات و افزایش کیفیت و کارایی محصولات برای مشتریان می نماید. در این راستا ارزش سبد محصولات شرکت نسبت به ارزش مواد اولیه مورد استفاده، به صورت مداوم در حال افزایش است.

و) شرکت با راهبرد توسعه صادرات برندمحور به دنبال توسعه ارزش صادرات محصولات نهایی بوده و تا حد امکان از صادرات روغن پایه (خام فروشی) اجتناب می‌نماید. در این راستا سیاست‌های توسعه برندهای بهران در بازارهای هدف جهت استمرار و پایداری صادرات برنامه‌ریزی و اجرای شده است.

۴-۸-۱- عملکرد فروش

ارزش فروش شرکت در پایان سال مالی منتهی به ۲۹ اسفند ۱۴۰۰ نسبت به سال قبل حدود ۸۷٪ رشد داشته و با ثبت ۱۱۴ هزار میلیارد ریال در سال، رکورد جدیدی در درآمد فروش ثبت شده است. در بخش داخلی رشد درآمد ۸۸٪ بوده است. شایان ذکر است که رشد افزایش درآمد داخلی از مجوزهای افزایش قیمت دریافت شده بیشتر بوده که ناشی از بهبود سبد تولید، افزایش ارزش افزوده محصولات و مهندسی ارزش در فرآیند تولید بوده است. در بخش صادراتی نیز، رشد درآمدهای ارزی ۷۷٪ و رشد درآمد ریالی معادل آن ۸۵٪ نسبت به سال قبل بوده است. بهای تمام شده کالای فروش رفته نسبت به سال مالی قبل حدود ۷۹٪ افزایش یافته که کمتر از رشد فروش بوده است. همچنین مدیریت شرکت تلاش نموده باکنترل هزینه‌ها، داخلی‌سازی برخی قطعات، انجام تعمیرات اساسی توسط نیروهای درون سازمانی و بهبود فرآیندها، بهره‌وری تولید، منابع انسانی و مالی را افزایش داده و رشد بهای تمام شده را تا حد ممکن کنترل نماید. در نتیجه این اقدامات، سود ناخالص شرکت نسبت به سال قبل ۱۱۱٪ افزایش یافته است.

۴-۸-۲- عملکرد سود

سود خالص در پایان سال مالی منتهی به ۲۹ اسفند ۱۴۰۰ مبلغ ۲۵,۱۰۹,۳۰۶ میلیون ریال است. این مبلغ در سال قبل ۱۶,۶۹۷,۸۵۹ میلیون ریال بوده که حدود ۲۷٪ آن ناشی از عرضه بخشی از سهام نیروگاه پیوند گستر پارس در بورس و کسب درآمدهای غیرعملیاتی بوده است. در این سال عملکرد شرکت نسبت به سال قبل به شرح جدول ۱۱ بوده است.

جدول ۱۱: عملکرد سود و زیان شرکت بهران (ارقام به میلیون ریال)

شرح	۱۳۹۹/۱۲/۲۹	۱۴۰۰/۱۲/۲۹
درآمدهای عملیاتی	۶۰،۹۸۹،۵۸۴	۱۱۴،۰۵۱،۲۹۸
بهای تمام شده درآمدهای عملیاتی	(۴۵،۷۲۱،۵۳۵)	(۸۱،۹۰۹،۸۱۶)
سود ناخالص	۱۵،۲۶۸،۰۴۹	۳۲،۱۴۱،۴۸۲
هزینه‌های فروش، اداری و عمومی	(۲،۴۱۰،۳۲۸)	(۴،۵۶۱،۸۱۶)
سایر اقلام عملیاتی	۴۸۲،۷۳۱	۲۳۷،۷۳۸
سود عملیاتی	۱۳،۳۴۰،۴۵۲	۲۷،۸۱۷،۴۰۴
هزینه‌های مالی	(۲،۲۸۱،۹۷۸)	(۳،۸۹۰،۰۵۴)
سایر درآمدهای غیرعملیاتی	۵،۸۸۰،۴۶۵	۲،۵۶۴،۵۶۹
سود قبل از کسر مالیات	۱۶،۹۳۸،۹۳۹	۲۶،۴۹۱،۹۱۹
مالیات بر درآمد	(۴۸۰،۸۵۵)	(۱،۷۴۲،۳۷۷)
تعدیلات مالیاتی	۲۳۹،۷۷۵	۳۵۹،۷۶۴
سود خالص	۱۶،۶۹۷،۸۵۹	۲۵،۱۰۹،۳۰۶
سود پایه هر سهم (ریال)	۱،۳۹۷	۲،۱۰۴

- سود پایه هز سهم در دو سال یکسان‌سازی شده و بر اساس میانگین موزون تعداد سهام محاسبه شده است. سود پایه هر سهم در سال ۱۴۰۰ حدود ۵۱٪ رشد داشته است.
- شایان ذکر است که سود عملیاتی سال ۱۴۰۰ نسبت به سال قبل حدود ۱۱۱٪ رشد را نشان می‌دهد. اما با توجه به فروش بخشی از سهام نیروگاه پیوند گستر پارس و کسب سایر درآمدهای غیر عملیاتی در سال ۱۳۹۹، رشد سود خالص ۵۱٪ بوده است.

۴-۸-۳- درآمدهای عملیاتی

مجموع درآمدهای عملیاتی شرکت در پایان سال مالی منتهی به ۲۹ اسفند ۱۴۰۰ برابر مبلغ ۱۱۴,۰۵۱,۲۹۸ میلیون ریال می‌باشد که نسبت به سال قبل، حدود ۸۷٪ افزایش یافته است. افزایش درآمدهای عملیاتی ناشی از رشد ۸۸٪ درآمدهای فروش داخلی و ۸۵٪ درآمدهای فروش صادراتی بوده است.

۴-۸-۴- بهای تمام شده درآمدهای عملیاتی

بهای تمام شده کالای فروش رفته در پایان سال مالی منتهی به ۲۹ اسفند ۱۴۰۰ نسبت به سال قبل حدود ۷۹٪ افزایش یافته است. افزایش بهای تمام شده عمدتاً ناشی از افزایش قیمت مواد مصرفی می‌باشد که به صورت زیر تشریح می‌گردد:

- ❖ افزایش بهای خوراک مصرفی پالایشگاه.
- ❖ افزایش بهای مواد اولیه وارداتی (روغن پایه گروه ۲ و ۳، مواد افزودنی، مواد شیمیایی) ناشی از افزایش نرخ ارز.
- ❖ افزایش بهای مواد بسته‌بندی، مواد اولیه داخلی، کرایه حمل و ... .
- ❖ افزایش خریدهای مواد اولیه برای حصول حفظ میزان موجودی اطمینان مواد اولیه (که باعث افزایش متوسط قیمت مواد افزودنی مصرفی می‌شود)

لازم به ذکر است که با مدیریت هزینه‌ها، افزایش بهره‌وری مواد و نیروی انسانی و افزایش ارزش افزوده محصولات تولیدی، رشد بهای تمام شده کمتر از رشد درآمدهای فروش بوده است.

۴-۸-۵- هزینه‌های فروش، اداری و عمومی

هزینه‌های فروش، اداری و عمومی در پایان سال مالی منتهی به ۲۹ اسفند ۱۴۰۰ نسبت به سال قبل ۷۷٪ افزایش یافته است. علت افزایش هزینه‌های فروش، اداری و عمومی عمدتا ناشی از افزایش هزینه‌های صادرات، افزایش هزینه‌های تبلیغات و برندینگ و همچنین افزایش حقوق و دستمزد پرسنل مطابق الزامات قانون کار می‌باشد.

۴-۸-۶- هزینه‌های مالی

هزینه‌های مالی شرکت در پایان سال مالی منتهی به ۲۹ اسفند ۱۴۰۰ مبلغ ۳,۸۹۰,۰۵۴ میلیون ریال بوده است که نسبت به سال قبل حدود ۷۰٪ افزایش یافته است. رشد هزینه‌های مالی عمدتا به دلیل افزایش ارزش موجودی مواد و کالا در اثر تورم سالانه و حفظ موجودی اطمینان مواد اولیه و کالاها است.

۴-۸-۷- سایر درآمدها و هزینه‌های غیر عملیاتی

سایر درآمدها و هزینه‌های غیر عملیاتی در پایان سال مالی منتهی به ۲۹ اسفند ۱۴۰۰ مبلغ ۲,۵۶۴,۵۶۹ میلیون ریال و در سال قبل با توجه به عرضه بخشی از سهام نیروگاه پیوند گستر پارس در بورس، مبلغ ۵,۸۸۰,۴۶۵ میلیون ریال بوده است؛ لذا خالص سایر درآمدها و هزینه در این سال افت ۵۶٪ نسبت به سال قبل داشته است. شایان ذکر است که سود حاصل از سرمایه‌گذاری‌ها (سود شرکت‌های تابعه) در سرفصل این سال اضافه شده است.

۴-۸-۸- سرمایه گذاری‌های بلندمدت

سرمایه‌گذاری در سهام شرکت‌های فرعی و سایر شرکت‌ها به شرح زیر تفکیک می‌گردد.

جدول۱۲: سرمایه‌گذاری‌های بلند مدت بهران در سایر شرکت‌ها

نام شرکت سرمایه‌پذیر	تعداد سهام	درصد سرمایه گذاری	ارزش اسمی هر سهم (ریال)
شرکت‌های فرعی			
شرکت صنایع شیمیایی تابکم (سهامی خاص)	۵،۵۳۴،۵۱۸	۹۲,۲۴	۱،۰۰۰
شرکت بازرگانی بهران (سهامی خاص)	۱۰،۵۰۰،۰۰۰	۱۰۰	۱،۰۰۰
شرکت به تام روانکار (سهامی خاص)	۱،۴۲۹،۷۹۲	۱۰۰	۱۰۰،۰۰۰
شرکت‌های وابسته			
شرکت برق و انرژی پیوند گستر پارس (نیروگاه قم)	۱،۲۴۱،۷۳۹،۹۲۵	۴۱,۳۹	۱،۰۰۰
تولید نیروی مرکزی صبا (شرکت بازرگانی همگامان گسترش تجارت پردیس ایرانیان)	۲،۰۰۰	۲۰	۱،۰۰۰
سایر شرکت‌ها			
مرکزآموزش و تحقیقات صنعتی ایران	۲،۷۰۱،۵۸۲	۷,۶۴	۱،۰۰۰
شرکت سهامی عام بورس انرژی ایران	۱۰،۴۴۹،۰۰۰	۰,۵۸	۱،۰۰۰
شرکت نفت پارس (سهامی عام)	۶۶۷،۶۵۴	-	۱،۰۰۰
شرکت مهندسی و مدیریت فن‌آوران سامیک	۶	-	۱،۰۰۰

سود شرکت‌های فرعی و وابسته در سال سال جاری معادل با ۲،۴۳۲ میلیارد ریال برآورد می‌شود.

۴-۸-۹- آنالیز حساسیت سود پایه هر سهم بر اساس متغیرهای مهم تأثیرگذار

عوامل اصلی تأثیرگذار بر سودآوری صنایع تولید روانکار متعدد می‌باشد، که مهم‌ترین آن قیمت مازوت و نرخ ارز است. قیمت مازوت فوب خلیج فارس (HSFO-180) از طرفی تعیین‌کننده قیمت لوبکات مصرفی شرکت به عنوان ماده اولیه اصلی است و از طرف دیگر رابطه مستقیمی با نرخ فروش برخی محصولات صادراتی و داخلی دارد. به طور مشابه نرخ ارز نیما ضمن تاثیرگذاری بر بهای مواد اولیه خارجی و داخلی (مانند لوبکات، مواد افزودنی، مواد شیمیایی و ملزومات بسته‌بندی)، بر ارزش ریالی درآمدهای ارزی شرکت تاثیرگذار است. لذا با توجه به تاثیرات همزمان این دو عامل بر بهای تمام شده و درآمدها، تحلیل حساسیت سود شرکت به صورت یکجا در جدول ۱۳ گزارش شده است.

شایان ذکر است که متغیر نرخ فروش محصولات خوردویی در بازار داخل توسط سازمان‌های فرادست کنترل شده و مجوز افزایش قیمت توسط ایشان صادر می‌شود. این متغیر نیز یکی از عوامل مهم تأثیرگذار است که در این گزارش با توجه به اخذ مجوز افزایش قیمت در مقطع تدوین گزارش، در تحلیل حساسیت منظور نشده است.

جدول ۱۳: تحلیل حساسیت سود خالص هر سهم در سال ۱۴۰۱

نرخ ارز نیمایی / قیمت HSFO		۲۰۰،۰۰۰ ریال	۲۱۵،۰۰۰ ریال	۲۳۰،۰۰۰ ریال	۲۴۵،۰۰۰ ریال	۲۶۰،۰۰۰ ریال	۲۷۵،۰۰۰ ریال	۲۹۰،۰۰۰ ریال
$556	سود هر سهم	۳،۱۳۱	۲،۹۱۷	۲،۷۰۴	۲،۴۹۰	۲،۲۷۷	۲،۰۶۳	۱،۸۴۹
	نرخ هر لیتر لوبکات	۱۱۱۵۲۴ ریال بر لیتر	۱۱۹۸۸۸ ریال بر لیتر	۱۲۸۲۵۳ ریال بر لیتر	۱۳۶۶۱۷ ریال بر لیتر	۱۴۴۹۸۱ ریال بر لیتر	۱۵۳۳۴۶ ریال بر لیتر	۱۶۱۷۱۰ ریال بر لیتر
$576	سود هر سهم	۳،۰۶۱	۲،۸۳۹	۲،۶۱۸	۲،۳۹۶	۲،۱۷۴	۱،۹۵۲	۱،۷۳۰
	نرخ هر لیتر لوبکات	۱۱۵۵۳۶ ریال بر لیتر	۱۲۴۲۰۱ ریال بر لیتر	۱۳۲۸۶۶ ریال بر لیتر	۱۴۱۵۳۱ ریال بر لیتر	۱۵۰۱۹۷ ریال بر لیتر	۱۵۸۸۶۲ ریال بر لیتر	۱۶۷۵۲۷ ریال بر لیتر
$596	سود هر سهم	۲،۹۹۱	۲،۷۶۱	۲،۵۳۱	۲،۳۰۱	۲،۰۷۱	۱،۸۴۲	۱،۶۱۲
	نرخ هر لیتر لوبکات	۱۱۹۵۴۷ ریال بر لیتر	۱۲۸۵۱۴ ریال بر لیتر	۱۳۷۴۸۰ ریال بر لیتر	۱۴۶۴۴۶ ریال بر لیتر	۱۵۵۴۱۲ ریال بر لیتر	۱۶۴۳۷۸ ریال بر لیتر	۱۷۳۳۴۴ ریال بر لیتر
$616	سود هر سهم	۲،۹۲۱	۲،۶۸۳	۲،۴۴۵	۲،۲۰۷	۱،۹۶۹	۱،۷۳۱	۱،۴۹۳
	نرخ هر لیتر لوبکات	۱۲۳۵۵۹ ریال بر لیتر	۱۳۲۸۲۶ ریال بر لیتر	۱۴۲۰۹۳ ریال بر لیتر	۱۵۱۳۶۰ ریال بر لیتر	۱۶۰۶۲۷ ریال بر لیتر	۱۶۹۸۹۴ ریال بر لیتر	۱۷۹۱۶۱ ریال بر لیتر
$636	سود هر سهم	۲،۸۵۱	۲،۶۰۵	۲،۳۵۹	۲،۱۱۳	۱،۸۶۶	۱،۶۲۰	۱،۳۷۴
	نرخ هر لیتر لوبکات	۱۲۷۵۷۱ ریال بر لیتر	۱۳۷۱۳۹ ریال بر لیتر	۱۴۶۷۰۶ ریال بر لیتر	۱۵۶۲۷۴ ریال بر لیتر	۱۶۵۸۴۲ ریال بر لیتر	۱۷۵۴۱۰ ریال بر لیتر	۱۸۴۹۷۸ ریال بر لیتر
$656	سود هر سهم	۲،۷۸۱	۲،۵۲۷	۲،۲۷۳	۲،۰۱۸	۱،۷۶۴	۱،۵۱۰	۱،۲۵۵
	نرخ هر لیتر لوبکات	۱۳۱۵۸۲ ریال بر لیتر	۱۴۱۴۵۱ ریال بر لیتر	۱۵۱۳۲۰ ریال بر لیتر	۱۶۱۱۸۸ ریال بر لیتر	۱۷۱۰۵۷ ریال بر لیتر	۱۸۰۹۲۶ ریال بر لیتر	۱۹۰۷۹۵ ریال بر لیتر
$676	سود هر سهم	۲،۷۱۱	۲،۴۴۹	۲،۱۸۶	۱،۹۲۴	۱،۶۶۱	۱،۳۹۹	۱،۱۳۶
	نرخ هر لیتر لوبکات	۱۳۵۵۹۴ ریال بر لیتر	۱۴۵۷۶۴ ریال بر لیتر	۱۵۵۹۳۳ ریال بر لیتر	۱۶۶۱۰۳ ریال بر لیتر	۱۷۶۲۷۲ ریال بر لیتر	۱۸۶۴۴۲ ریال بر لیتر	۱۹۶۶۱۱ ریال بر لیتر

مفروضات تحلیل منتهی به اسفند ۱۴۰۱:

- نرخ HSFO بر نرخ لوبکات موثر می‌باشد و دارای همگرایی با نرخ فروش محصولات صادراتی است.
- نرخ برابری ارز برای دوره باقیمانده، معادل ۲۴۵,۰۰۰ ریال در نظر گرفته شده است (در تحلیل حساسیت نرخ‌های بالاتر و پایین‌تر نیز محاسبه شده است).
- نرخ HSFO برای دوره باقیمانده، معادل ۶۱۶ دلار/تن در نظر گرفته شده است (در تحلیل حساسیت نرخ‌های بالاتر و پایین‌تر نیز محاسبه شده است).
- برآورد سود حاصل از سرمایه‌گذاری‌ها (سود شرکت‌های تابعه) در جدول فوق در نظر گرفته شده است.
- میزان فروش در سال ۱۴۰۱ در تمامی سناریوها، برابر با ۵۴۳,۹ میلیون لیتر در نظر گرفته شده است.
- نرخ انرژی همراه با تورم تعدیل گردیده است و در تمامی سناریوها ثابت می‌باشد. نرخ دستمزد نیز بر اساس الزامات قانون کار و در تمامی سناریوها ثابت می‌باشد.

۴-۹- مهم‌ترین معیارها و شاخص‌های عملکرد

الف) استراتژی بهران در بازار، توسعه سهم در محصولات سطح کیفی بالا می باشد. در این راستا از سال‌های گذشته، تمرکز بر تولید و فروش محصولات با سطح کیفی بالا (Fuel Economy و Long Life) پیگیری شده است. نسبت فروش محصولات در این رده به کل محصولات به عنوان شاخص سنجش این استراتژی محاسبه و کنترل می‌شود.

ب) یکی از رویکردهای شرکت نفت بهران، افزایش ارزش افزوده محصولات در چرخه ارزش شرکت بوده است. در این راستا با افزایش عمق تولید، از خام فروشی فاصله گرفته است. همچنین تولید محصولات به صورت تخصصی انجام می‌گیرد که ارزش کاربردی به مشتریان را افزایش دهد. به این منظور شاخص ارزش محصولات نسبت به ارزش مواد اولیه در شرکت محاسبه می‌شود. بر این اساس بالاترین نرخ فروش گروه محصولات در میان شرکت‌های هم‌گروه در اختیار شرکت نفت بهران است.

ج) پوشش تمامی نیازهای روانکاری کشور از رویکردهای دیگر بهران است که بر این اساس بیش از ۱۰۰۰ نوع فرمولاسیون در شرکت بهران توسعه یافته و به محصول تبدیل شده است. رویکرد تأمین تمامی نیازهای کشور و جایگزین شدن محصولات وارداتی همواره توسط شرکت بهران در حال انجام بوده و ادامه خواهد یافت.

د) کنترل کیفیت محصولات شرکت به عنوان یکی از ابزارهای رضایت‌مندی مشتریان و ارتقای جایگاه برند همواره در شرکت نفت بهران به صورت جدی پیگیری می‌شود. در این راستا ارتقای جایگاه برند بهران به عنوان کیفی‌ترین برند ایرانی و دارای بالاترین سهم فروش در بازارهای داخلی توسط این شرکت، کسب شده است.

۴- گزارش اقدامات شرکت در رابطه با رعایت اصول حاکمیت شرکتی

در راستای رعایت مواد دستورالعمل حاکمیت شرکتی مصوب سازمان بورس و اوراق بهادار موارد ذیل قابل ذکر می‌باشد:

ماده ۴: در حال حاضر اکثریت اعضاء هیأت مدیره غیرموظف هستند و در ترکیب هیأت مدیره یک عضو غیرموظف مالی حضور دارد.

ماده۵: منشور اخلاقی سازمان در شرکت تدوین و ابلاغ گردیده است.

ماده۸: هیأت مدیره با تشکیل کمیته حسابرسی داخلی که با ریاست عضو غیر موظف مالی هیأت مدیره می‌باشد، با بررسی و ارزیابی عملکرد کمیته حسابرسی و واحد حسابرسی داخلی به صورت دوره ای از اجرای وظایف حفاظت از دارایی‌ها و منابع شرکت، تحقق کارایی و اثر بخشی عملیات و کیفیت گزارشگری مالی و غیر مالی و رعایت قوانین و مقررات اطمینان حاصل می نماید.

ماده۹: هیأت مدیره سالانه گزارش کنترل های داخلی را از طریق سامانه کدال منتشر نموده و در اختیار عموم قرار داده است.

ماده ۱۱: در وب سایت شرکت، امکان دریافت انتقادات، شکایات و پیشنهادات میسر می‌باشد. از سوی دیگر دسترسی به اعضای هیات مدیره و مدیرعامل برای هر یک از همکاران فراهم می‌باشد.

ماده ۱۳: هیأت مدیره هیچ یک از وظایف موضوع ماده ۱۳ را تفویض ننموده است.

ماده ۱۴: تعیین سمت اعضاء هیأت مدیره با شرط عدم شرکت عضو ذینفع در تعیین سمت، رعایت و مستند شده است.

ماده ۱۵: کمیته حسابرسی شرکت نفت بهران از سال ۱۳۹۱ فعالیت خود را آغاز نموده است و جلسات آن به طور منظم برگزار شده است و در سال ۱۴۰۰، ۲۴ جلسه با حضور کلیه اعضاء برگزار گردید و نتایج بررسی‌ها و مصوبات این کمیته در قالب صورت‌جلسات مشخصی تدوین و مستند گردیده است. کمیته ریسک و جبران خدمات نیز در شرکت تشکیل گردیده است.

ماده ۱۶: جهت ارزیابی اثر بخشی هیأت مدیره و مدیر عامل، مهم‌ترین شاخص، پوشش بودجه برنامه‌ریزی شده برای شرکت می باشد.

ماده ۱۸: سهامداران از طریق کانال‌های مختلفی مانند وب سایت شرکت، سامانه رسمی افشاء اطلاعات (کدال) و همچنین با استفاده از وسایل ارتباط جمعی در اطلاع آخرین وضعیت شرکت قرار می‌گیرند. همچنین در وب سایت شرکت منویی تحت عنوان ارتباط با اعضاء هیأت مدیره شرکت نفت بهران برقرار شده است.

ماده ۱۹: شرکت نفت بهران دارای منشور هیأت مدیره می‌باشد که وظایف، اختیارات و مسئولیت های هیأت مدیره، رئیس هیأت مدیره و مدیرعامل در آن مشخص می‌باشد.

مواد ۲۱، ۲۲، ۲۳: شرکت دارای دبیرخانه هیأت مدیره می‌باشد و ریاست آن بر عهده دبیر هیأت مدیره است که به پیشنهاد رئیس هیأت مدیره و تصویب هیأت مدیره منصوب شده و دارای منشور دبیرخانه هیأت مدیره می‌باشد.

ماده ۲۴: ترتیب و تاریخ برگزاری جلسات هیأت مدیره در اولین جلسه هیأت مدیره برای دوره شش ماهه به تصویب هیأت مدیره رسیده است و تعداد جلسات برگزار شده هیأت مدیره و کمیته حسابرسی در گزارشات هیأت مدیره به مجمع درج شده است.

ماده ۲۵: نحوه تدوین دستور جلسات آتی هیأت مدیره مطابق نظر اعضاء بوده است.

ماده ۲۹: در خصوص تشکیل مجامع شرکت و اعمال حق رأی، تشریفات مربوط به تایید مالکیت یا وکالت سهامداران بر اساس مستندات مورد نیاز به انجام رسیده است.

ماده ۳۱ : صورت‌های مالی سالانه، گزارش تفسیری مدیریت، گزارش فعالیت هیأت مدیره، گزارش کنترل‌های داخلی و حسابرس مستقل پس از انتشار در کدال، از طریق پایگاه اینترنتی شرکت در اختیار عموم قرار می‌گیرد.

ماده ۳۳ : در جلسات گذشته مجامع عمومی شرکت، اعضای هیأت مدیره، مدیرعامل، رئیس کمیته حسابرسی و بالاترین مقام مالی شرکت حضور داشته‌اند.

مواد ۳۶،۳۵،۳۴: در مجمع عمومی صاحبان سهام تصمیمات لازم در خصوص بندهای گزارش حسابرس مستقل و بازرس قانونی اتخاذ و در صورت‌جلسه مجمع منعکس شده است. همچنین حق حضور اعضاء غیر موظف هیأت مدیره و پاداش هیأت مدیره و نحوه جبران خدمات اعضاء هیأت مدیره که عضو کمیته‌های تخصصی هستند در مجمع تصمیم‌گیری شد. در تمامی جلسات مجمع نیز فرصت کافی و معقول به منظور پرسش و پاسخ سهامداران و هیأت مدیره فراهم شده است.

ماده ۴۳ : گزارش برخی از اقدامات شرکت در رابطه با رعایت اصول حاکمیت شرکتی در گزارش تفسیری آورده شده است.