بسمه تعالی

گزارش تفسیری مدیریت

سال مالی منتهی به ۱۴۰۱/۱۲/۲۹

شرکت نفت بهران

(سهامی عام)

«تیرماه ۱۴۰۲»

شرکت نفت بهران

گزارش تفسیری مدیریت

سال مالی منتهی به ۲۹ اسفند ۱۴۰۱

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 به تأیید هیات مدیره شرکت رسیده است.

ردیف	نماینده	اعضاء هیأت مدیره	سمت	موظف/ غیر موظف	تحصیلات	امضا
۱	شرکت پیوند تجارت آتیه ایرانیان	سید نورالدین طاهری	رئیس هیئت مدیره	غیر موظف	فوق لیسانس MBA	
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	بنیاد مستضعفان انقلاب اسلامی	حسن فرخ‌زاد	عضو هیئت مدیره	غیر موظف	دکترای شیمی	
۵	شرکت ره نگار خاورمیانه پارس	مسعود خورشیدی آزاد	عضو هیئت مدیره	غیر موظف	دکترای علوم اقتصادی	

شرکت نفت بهران (سهامی عام) شماره ثبت: ۱۰۸۴۴

شرکت نفت بهران

گزارش تفسیری مدیریت

سال مالی منتهی به ۲۹ اسفند ۱۴۰۱

فهرست مطالب

۱- ماهیت کسب و کار ۵

۱-۱- ماهیت شرکت و صنعت ۵

۱-۲- مواد اولیه ۶

۱-۳- اثرات قوانین جدید یا تغییر در قوانین قبلی ۷

۱-۴- اطلاعات مدیران ارشد شرکت ۷

۱-۵- سرمایه و اطلاعات سهامداران شرکت ۸

۲- اهداف و راهبردهای مدیریت برای دستیابی به اهداف ۱۰

۲-۱- گزارش پایداری شرکت نفت بهران ۱۰

۲-۱-۱- منظر مالی و اقتصادی ۱۰

۲-۱-۲- منظر محیط زیست ۱۰

۲-۱-۳- منظر مسئولیت‌های اجتماعی ۱۱

۲-۲- اهداف و راهبردهای سازمان ۱۲

الف) چشم انداز شرکت نفت بهران ۱۲

ب) اهداف کلان شرکت نفت بهران در برنامه هفتم راهبردی بهران ۱۲

ج) استراتژی‌های اصلی شرکت نفت بهران ۱۲

۲-۳- پروژه‌ها، طرح‌ها و برنامه‌های توسعه ۱۳

۲-۴- برنامه ورود به بازارهای جدید توزیع ۱۵

۳- مهمترین منابع، ریسک‌ها و روابط ۱۶

۳-۱- منابع مالی در اختیار شرکت ۱۶

۳-۲- تجزیه و تحلیل ریسک شرکت ۱۶

۳-۲-۱- ریسک سرمایه ۱۷

۳-۲-۲-ریسک مالی ۱۸

۳-۲-۳-ریسک بازار ۱۸

۳-۲-۴- مدیریت ریسک ارز ۲۱

۳-۲-۵- ریسک تورم ۲۲

۳-۲-۶- ریسک حقوقی، قانونی و قراردادی ۲۲
۳-۲-۷- ریسک تامین مواد اولیه و تجهیزات فنی ۲۳
۳-۲-۸- ریسک اعتباری ۲۴
۳-۲-۹-ریسک نقدینگی و هزینه‌های مالی ۲۵

۴- نتایج عملیات و چشم‌انداز ۲۶
۴-۱- مطالبات ۲۶
۴-۲- موجودی مواد و کالا ۲۶
۴-۳- دارایی‌های ثابت و غیرجاری ۲۷
۴-۴- سیاست تقسیم سود ۲۷
۴-۵-تسهیلات مالی ۲۸
۴-۶- سرمایه ۲۸
۴-۷- نتایج عملکرد شرکت ۲۸
۴-۷-۱- عملکرد فروش ۳۰
۴-۷-۲- درآمدهای عملیاتی ۳۰
۴-۷-۳- بهای تمام شده درآمدهای عملیاتی ۳۰
۴-۷-۴- عملکرد سود ۳۱
۴-۷-۵- هزینه‌های فروش، اداری و عمومی ۳۲
۴-۷-۶- هزینه‌های مالی ۳۲
۴-۷-۷- سایر درآمدها و هزینه‌های غیر عملیاتی ۳۲
۴-۷-۸- مالیات بر درآمد ۳۲
۴-۷-۹- سرمایه گذاری‌های بلندمدت ۳۲
۴-۷-۱۰- آنالیز حساسیت سود پایه هر سهم بر اساس متغیرهای مهم تأثیرگذار ۳۳
۴-۸- مهم‌ترین معیارها و شاخص‌های عملکرد ۳۵

۵- حسابرسی و اصول حاکمیت شرکتی ۳۶
۵-۱- کمیته حسابرسی شرکت ۳۶
۵-۲- گزارش اقدامات شرکت در رابطه با رعایت اصول حاکمیت شرکتی ۳۷

شرکت نفت بهران

گزارش تفسیری مدیریت

سال مالی منتهی به ۲۹ اسفند ۱۴۰۱

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 ۶۰ سال تجربه در صنعت روانکار به عنوان بزرگترین تولیدکننده انواع روغن‌های موتور بنزینی، دیزلی و صنعتی در ایران شناخته می‌شود. مصارف محصولات تولیدی شرکت در جدول زیر خلاصه شده است.

جدول۱: 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 میان 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 سازمان حمایت 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. در سال منتهی به ۲۹ اسفند ۱۴۰۱، قیمت مواد اولیه و هزینه های تولید افزایش یافته است که متناسب با آن، تلاش برای افزایش قیمت مصوب انجام شده است که نتایج آن منجر به اخذ مجوز ۲۵٪ افزایش قیمت محصولات خودرویی در تاریخ ۹ خرداد ۱۴۰۱ شده است. از طرف دیگر قیمت فروش محصولات صادراتی متأثر از قیمت جهانی نفت و میزان عرضه و تقاضای محصولات در بازار جهانی است و نرخ مصوبی برای صادرات محصولات وجود ندارد. درآمدهای صادراتی شرکت که از خریداران دریافت می‌گردد نیز طبق رویه‌های ابلاغی 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 نفت خام کشور و روغن پایه‌های گروه II و III از خارج کشور وارد می‌گردد. همچنین مواد افزودنی نیز از منابع داخلی و خارجی تامین می‌شود.

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

مهم‌ترین قوانین و مقررات حاکم بر فعالیت شرکت عبارتند از:

الف-قوانین و مقررات و سایرعوامل برون سازمانی:

قانون تجارت، قانون بازار اوراق بهادار، قانون مالیات‌های مستقیم، قانون مالیات بر ارزش افزوده، قانون‌کار و تامین اجتماعی، قوانین صادرات و واردات، مصوبات سازمان حمایت از تولیدکنندگان و مصرف‌کنندگان، مصوبات و بخشنامه‌های پولی و ارزی بانک مرکزی، مقررات وزارت صمت، مقررات گمرکی، قوانین مبارزه با پولشویی، قوانین ایمنی و محیط زیست و سایر دستورالعمل‌ها و قوانین ابلاغی از طریق سازمان‌های ناظر.

علاوه بر این موارد، در منتهی به ۲۹ اسفند ۱۴۰۱ به دلیل افزایش میزان نظارت‌های سازمان‌های ناظر، ورود تمامی اطلاعات تولید و فروش به همراه ساز و کارهایی از قبیل درج کد یکتا بر محصولات خودرویی در سامانه‌های جامع تجارت الزامی شده است.

ب-مقررات درون سازمانی:

اساسنامه شرکت، مصوبات مجامع سهامداران، مصوبات هیئت مدیره، آئین نامه‌های مالی و معاملاتی 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	۸
حمیدرضا فراهانی	معاونت تحقیقات	لیسانس شیمی کاربردی	۲۸
رضا شاعری	معاونت بازرگانی	فوق لیسانس مهندسی شیمی	۸
مهدی عسگری	مدیر بازاریابی و فروش	فوق لیسانس MBA	۱
مهرداد رضایی خیرخواه	مدیر پالایشگاه	لیسانس مهندسی مکانیک	۲۷
حمید نیک نهال	مدیر مالی	فوق لیسانس حسابداری	۲۰
راضیه مهرابی	مدیر برنامه‌ریزی و امور سیستم‌ها	فوق لیسانس مهندسی شیمی	۲۶
مصطفی بختیار	مدیر منابع انسانی	فوق لیسانس DBA	۲

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 ۱۴۰۱ 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 ۱۴۰۱ به شرح جداول ذیل می‌باشد.

شرکت نفت بهران

گزارش تفسیری مدیریت

سال مالی منتهی به ۲۹ اسفند ۱۴۰۱

جدول۴: ترکیب سهامداران شرکت بهران در تاریخ ۲۹ اسفند ۱۴۰۱

نام سهامدار	تعداد سهام در تاریخ ۲۹ اسفند ۱۴۰۱	درصد
بنیاد مستضعفان 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،۸۱۹،۰۹۹،۹۹۷	۱۵،۲۲
شرکت سرمایه گذاری توسعه ملی (سهامی عام)	۱۷۴،۱۹۴،۳۱۷	۱،۴۶
شرکت پالایش نفت تهران (سهامی عام)	۱۱۹،۵۰۰،۰۰۰	۱،۰۰
سایر سهامدار حقوقی	۸۵۵،۱۱۴،۹۰۸	۷،۱۶
سایر سهامدار حقیقی	۲،۸۶۶،۳۲۴،۲۷۱	۲۳،۹۹
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
سید نورالدین طاهری	رئیس هیئت مدیره	معاون بازرگانی پتروشیمی شازند، مدیر عامل شرکت بازرگانی پتروشیمی SPC استانبول، مدیر عامل شرکت الدقم عمان، مشاور معاون امور بین الملل و سرمایه گذاری وزارت نفت	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
حسن فرخ زاد	عضو هیئت مدیره	عضو هیئت علمی دانشکده مهندسی شیمی دانشگاه علم و صنعت، عضو هیئت مدیره و موسس شرکت دانش‌بنیان ستارگان نوآور سپهر پارس	غیرموظف
مسعود خورشیدی آزاد	عضو هیئت مدیره	معاون برنامه‌ریزی و سیستم‌های شرکت حفاری شمال، مدیر پشتیبانی عملیات طرح توسعه میدان نفتی یاران شمالی، قائم مقام مدیرعامل و معاون برنامه‌ریزی اقتصادی شرکت پترو تجارت سپنتا	غیرموظف

۲- اهداف و راهبردهای مدیریت برای دستیابی به اهداف

۲-۱- گزارش پایداری شرکت نفت بهران

شرکت نفت بهران در راستای افزایش پایداری کسب و کار خود بررسی روندهای اساسی صنعت را در سطح جهانی و ایران انجام داده و همراه با شناسایی عوامل کلیدی موفقیت، چشم‌انداز و رویکردهای نیل به آن را در چهار برنامه سه ساله تدوین نموده است. رویکردهای هر دوره سه ساله به عنوان سند بالادست برنامه‌ریزی راهبردی دوره استفاده شده و شاخص‌ها کلیدی عملکردی در ارتباط با آن‌ها برای اطمینان از حرکت در مسیر چشم انداز و پایداری کسب و کار رصد می‌شود.

برنامه پایداری شرکت نفت بهران در سه منظر مالی و اقتصادی، زیست‌محیطی و مسئولیت‌های اجتماعی مورد توجه قرار می‌گیرد. رویکرد منسجم در این ارتباط منجر به ارتقای سطح تعالی سازمانی بهران شده است؛ به نوعی که در جایزه تعالی و پیشرفت، موفق به اخذ جایزه در سطح تندیس برای دو سال متوالی شده است.

۲-۱-۱- منظر مالی و اقتصادی

رویکرد شرکت مبنی بر حفظ رهبری بازار، تحقیق و توسعه مستمر در راستای توسعه محصولات آینده بازار، بکارگیری ظرفیت‌های اکوسیستم نوآوری و ظرفیت شرکت‌های دانش بنیان برای تولید محصولات تخصصی و نوآور، توسعه صادرات برند محور و ارتقای سطح برند محصول در راستای ایجاد پایداری در کسب وکار از لحاظ اقتصادی و مالی هدف‌گذاری شده است. در این راستا:

- در جنبه مالی، رشد فروش، توسعه فرصت‌های درآمدی، بهینه سازی هزینه‌ها و بهینه‌سازی سبد دارایی‌ها از طریق تعریف برنامه‌ها و شاخص‌های ارزیابی در حال اجراست.
- در جنبه مشتریان و بازار، پیشگام بودن در ارزش پیشنهادی به بازار و پیشرو بودن در ارزش درک شده هدف‌گذاری شده است.
- در جنبه فرایندهای اصلی، کسب رضایتمندی ذینفعان، توسعه بازار و تعالی عملیاتی از طریق بهینه‌سازی‌های فرایندی در دستور کار قرار دارد.
- در جنبه رشد و یادگیری، توسعه سرمایه انسانی، سرمایه اطلاعاتی و سرمایه سازمانی مورد تأکید است.

تمامی جنبه های فوق از طریق تعریف شاخص‌های کلیدی عملکرد با روش کارت امتیازی متوازن پایش می‌شود و برنامه‌هایی جهت ایجاد اطمینان از کسب نتایج مورد انتظار تعریف و اجرا می‌شود.

۲-۲-۱- منظر محیط زیست

رعایت اصول محیط زیست در دو جنبه کاهش اثرات زیست محیطی فعالیت‌های شرکت و بهبود شرایط ایمنی و بهداشت در محیط‌های کار و عملیاتی مورد تأکید در فرایندهای عملیاتی شرکت و همچنین تعریف پروژه‌های توسعه ای است.

اقدامات انجام شده در راستای کاهش میزان شدت مصرف انرژی، بهبود راندمان مصرف آب، برق، بخار، پایش آلودگی‌های ایجاد شده از جمله آنالیز آنلاین خروجی کوره ها، تصفیه پساب جهت استفاده در مصارف کشاورزی، برنامه‌های جلوگیری از آلودگی خاک از طریق مطالعات زیست محیطی در فعالیت‌ها و تعریف برنامه‌های بهبود، در راستای رویکرد مسئولیت‌های اجتماعی بهران تعریف می‌شود که موجب پایداری کسب و کار از طریق رضایت ذینفعان می‌شود. این موضوع باعث شده در سال گذشته شرکت موفق به اخذ تندیس نقره‌ای انرژی و در سنوات گذشته منجر به اخذ تندیس صنعت سبز گردد.

همچنین رویکردهای مناسب در رعایت اصول ایمنی و بهداشت در محیط‌های کاری و پایبندی به ارزش تقدم ایمنی بر کار در محیط‌های عملیاتی شرکت باعث شده که شدت و میزان حوادث در شرکت نفت بهران بسیار نازل باشد.

۳-۲-۱- منظر مسئولیت‌های اجتماعی

ارتقای جایگاه مسئولیت های اجتماعی بهران به عنوان یکی از استراتژی‌های اصلی شرکت نفت بهران مورد تصویب قرار گرفته است. این استراتژی در راستای نیل به چشم انداز شرکت نفت بهران و با مطالعات فرصت‌ها و تهدیدهای محیطی و انطباق آنها با قوت‌ها و ضعف‌های بهران طراحی شده که مسیر پایداری شرکت نفت بهران را تضمین نماید. از آنجایی که رعایت مسئولیت‌های اجتماعی در حد وظیفه و حتی فراتر از آن منجر به رضایت و خوشنودی ذینفعان می‌گردد و بر جایگاه برند سازمان موثر است، تعریف مسئولیت‌های اجتماعی و برنامه‌های آن با لحاظ تمامی جنبه های اقتصادی، اجتماعی و نیازهای ذینفعان انجام می‌گیرد.

محورهای اصلی مسئولیت‌های اجتماعی شرکت نفت بهران به شرح ذیل است:

- پوشش تمامی نیاز های بازار در تمامی شرایط بازار و عدم ارجحیت سودآوری به حفظ مشتریان بلندمدت
- داخلی سازی روانکارهای خارجی به منظور افزایش قدرت و توان تولیدکنندگان داخلی
- مشارکت با اکوسیستم نوآوری برای توسعه دانش کاربردی در صنعت
- مشارکت با شرکت‌های با توانمندی بالقوه برای ارتقای سطح تکنولوژی و داخلی‌سازی تجهیزات وارداتی
- کمک به نیازمندان در بحران ها (مانند سیل و زلزله و ...) با هدف قدردانی از ذینفعان
- توسعه فرهنگ مصرف روانکارها و استفاده بهینه از محصولات
- مشارکت در رویدادهای فرهنگی و اجتماعی
- صرف بیش از ۸ میلیارد تومان از محل سود سهامدار حقوقی اصلی در راستای محرومیت زدایی و انجام رسالت های اجتماعی شامل:
  - تاسیس جایگاه سوخت سیار و ایستگاه خدمات به زائرین اربعین و پیاده‌روی اربعین
  - کمک به محرومیت زدایی منطقه‌ای از طریق توزیع بسته‌های معیشتی در مناطق محروم
  - کمک به بیمارستان‌ها
  - برپایی ایستگاه های صلواتی در مناسبت های مذهبی

تمامی محورها از طریق تدوین برنامه‌ها، گزارشات توجیهی و لحاظ صرفه و صلاح شرکت و ذینفعان تدوین و طبق ضوابط و مقررات به تصویب هیئت مدیره و یا مجمع عمومی صاحبان سهام می‌رسد.

۲-۲- 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 محصولات تخصصی شیمیایی

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. برنامه ششم راهبردی بهران (به عنوان اولین برنامه از مسیر ۱۲ ساله) بین سال‌های ۱۳۹۸ تا ۱۴۰۰ تعریف شده و با اتمام دوره برنامه‌ریزی، بررسی و تدوین اسناد جهت‌ساز شرکت در برنامه هفتم راهبردی تدوین شده است. دوره هفتم برنامه شرکت نیز از سال ۱۴۰۱ تا انتهای ۱۴۰۳ می‌باشد.

ب) اهداف کلان شرکت نفت بهران در برنامه هفتم راهبردی بهران

جدول۶: اهداف کلان شرکت بهران در برنامه هفتم راهبردی

عنوان هدف کلان
حفظ و تداوم رهبری بازار روانکارها
ارتقای سطح ارزش آفرینی در فرایندها
ارتقای قدرت برند بهران در بازار
رشد صادرات محصولات نهایی و برند محور
پیشتازی در تولید و عرضه محصولات جدید، تخصصی و دانش بنیان

بررسی میزان موفقیت شرکت در اجرای برنامه‌ها و اهداف کلان نشان می‌دهد که در سال اول برنامه هفتم راهبردی بهران، معادل ۱۰۲٪ از اهداف چشم‌انداز دوره و در حدود ۶۶٪ از اهداف انتهای بازه چشم‌انداز تحقق یافته است.

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 جهت ارزیابی و عارضه‌یابی فرایندهای اجرای استراتژی، نتایج تحقق اجرای استراتژی‌های بهران در دوره هفتم راهبردی با جدیت دنبال می‌شود.

جدول۷: استراتژی‌های اصلی شرکت نفت بهران

عنوان استراتژی
توسعه محصولات و خدمات نوآور، تخصصی و با سطح کیفیت بالا
توسعه صادرات برند محور و ایجاد پایگاه های فروش منطقه ای
تمرکز بر مدیریت شبکه توزیع
یکپارچه سازی فرایندهای منابع انسانی در راستای مدیریت استعدادها
توسعه مدیریت فرایندی مبتنی بر فناوری اطلاعات و ارتباطات
توسعه روش‌های تأمین مالی و سرمایه‌گذاری ریسک پذیر
ارتقای جایگاه مسئولیت اجتماعی بهران

۲-۳- 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 سال ۱۴۰۱ خدمات ذیل توسط واحدهای مهندسی فروش، مهندسی بازار، مهندسی محصول و عملیات فروش ارائه شده است:

- رشد فروش ۱۰٪ روغن های خودرویی، ۱۳٪ روغن‌های صنعتی، ۳۵٪ انواع گریس، ۳۵٪ انواع روغن دنده خودرویی داخلی نسبت به سال گذشته
- عرضه محصولات خانواده رانا با استاندارد API-SN+ و API-SP (اولترا رانا، سوپر رانا+ ، سوپر رانا، رانا) در ظروف پلاستیکی بیونیک با درب لنتی کولار و با شرینک چاپ‌دار
- استقرار و راه اندازی نرم افزار CRM و ثبت و رهگیری سفارشات الکترونیک
- ارائه خدمات فنی (معرفی محصولات معادل با خارجی)، مشاوره‌ای (انتخاب روانکار مناسب) و آموزشی
- آزمون نمونه در جهت پایش دوره‌ای محصولات صنعتی و رسیدگی به شکایات مشتریان.
- انجام ۴۹۱ مورد بازدید دوره‌ای از صنایع، بررسی ۱۳ مورد محصول جدید و انعقاد ۹ قرارداد فروش محصول بالغ بر ۵۰۰۰ بشکه.

- گسترش شبکه توزیع با انتخاب ۴۱ عامل جدید و ارائه بیش از ۱۰۰ کد صنعتی جدید.
- بازنگری موارد مربوط به شماره استاندارد ملی و سایر الزامات آن بر روی بسته‌بندی و مدارک فنی محصولات.
- بهبود شاخص"زمان تحویل محصول به مشتری" از طریق برنامه‌ریزی دقیق‌تر و بهبود فرآیندها.
- اعلام کد کاربری و رمز ورود به مشتریان، جهت استفاده از"سیستم سفارشات الکترونیک" که از طریق آن امکان ثبت، رهگیری و گردش مالی سفارشات مشتریان فراهم شده است.
- بازنگری موارد مربوط به شماره استاندارد ملی و سایر الزامات آن بر روی بسته‌بندی و مدارک فنی محصولات.
- جایگزینی ظروف فلزی محصولات پر تیراژ روغن موتور با ظروف پلاستیکی، که با توجه به اختلاف قیمت قابل توجه و تیراژ بسیار بالای این محصولات، موجب صرفه‌جویی زیادی در بحث خرید ملزومات بسته‌بندی شده است.
- طراحی و ساخت قالب ظرف پلاستیکی ۲۵۰ میلی‌لیتری برای محصول روغن ترمز.
- طراحی و ساخت قالب ظروف pet با حجم ۳۵۰ میلی‌متر برای محصولات مکمل سوخت.
- درج کد رهگیری یکتای وزارت صمت بر روی بسته‌بندی انواع روغن‌های موتور و ضدیخ بهران.

به علاوه شرکت نفت بهران جهت تأمین نیاز صنایع به انواع روانکار و سیال خنک‌کننده طی سالیان متمادی و همچنین عرضه محصولات جدید مطابق با آخرین سطوح کیفیت و استانداردهای بین‌المللی و ملی، همکاری مستمر خود با صنایع را دامه داده است. در سال ۱۴۰۱ بالغ بر ۶۴ مورد پروژه تحقیقاتی کوتاه مدت و ۵۹ مورد پروژه تحقیقاتی میان و دراز مدت دنبال شده که منجر به دستاوردهای زیر شدند:

- ارائه ۳۳ مورد فرمولاسیون جدید یا اصلاحی برای محصولات مختلف موتور، صنعتی و ضدیخ که ۶ مورد از آن‌ها به محصول جدید و ۷ مورد از آن‌ها نیز به سفارش ویژه جدید تبدیل شده‌اند.
- چندین مورد همکاری با مراکز پژوهشی و شرکت‌های دانش بنیان در خصوص پروژه‌های پژوهشی.
- ارائه چندین مورد فرمولاسیون محصولات جایگزین محصولات خارجی (سفارشات ویژه).
- ارائه فرمولاسیون و مشخصات گریس‌های ویژه ماشین آلات حفاری تونل (Mastic).
- ارائه فرمولاسیون و مشخصات روغن فورج سرد.
- راه اندازی انجام آزمون پایداری حرارتی Cincinatti برای روغن‌های هیدرولیک.
- اجرای چندین مورد فیلدتست محصولات جدید، جاری و سفارشات ویژه در صنایع مختلف کشور که منجر به تائید کارایی آن‌ها شد.

در این راستا با هدف پوشش نیاز مشتریان، چندین محصول جدید در دوره گزارش تولید و عرضه شده است.

- ارائه فرمولاسیون و مشخصات روغن موتور دیزلی با سطح کیفیت API CG-4 با نام تجاری بهران توربولاین.
- ارائه فرمولاسیون و مشخصات روغن کمپرسور چهار فصل معادل با Scroil-4SI.
- ارائه فرمولاسیون و مشخصات بهران کولنت RT برای بازار ترکمنستان.
- ارائه فرمولاسیون و مشخصات سیال هیدرولیک از رده HLPD معادل با FUCHS RENOLIN ZAF 10 DT.
- ارائه فرمولاسیون و مشخصات روغن نورد امولسیون شونده دو قفسه ای.
- ارائه فرمولاسیون و مشخصات جدید بهران درفش.
- ارائه فرمولاسیون و مشخصات روغن کمپرسور HATCO HAS 270
- ارائه ۷ محصول سفارش ویژه

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

- بالانس ظرفیتی واحد فورفورال (افزایش راندمان تولید) که در سال ۱۴۰۱ به بهره برداری رسیده است.
- پروژه افزایش ظرفیت و بهبود کیفیت محصولات واحد بلندینگ (بهره‌برداری در نیمه دوم سال جاری)
- توسعه خطوط پرکنی و بسته بندی محصولات (توسعه ظرفیت پرکنی محصولات با کیفیت بالا)
- اجرای طرح بازیافت پساب در کارخانه فورفورال شوشتر
- مهندسی مجدد و دوگانه سوز کردن کوره‌های فورفورال (صرفه‌جویی در مصرف انرژی)
- تکمیل ظرفیت بخش واحد تولید بخار (افزایش بهره وری عملیات)
- طراحی و احداث مخازن ذخیره جدید (بهینه کردن گردش مواد و ایجاد ارزش افزوده)
- اصلاح ساختار مالی و تهیه گزارش افزایش سرمایه (تأمین مالی پروژه های توسعه‌ای)

۲-۴- 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 طرح های 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 در نمایشگاه‌های تخصصی و علمی
- اجرای طرح‌های ایجاد ارتباطات سیستماتیک با مشتریان
- ورود به بازارهای روغن‌های خودرویی و صنعتی منطقه
- راه اندازی مرکز صدای مشتریان بهران

۳- مهمترین منابع، ریسک‌ها و روابط

۳-۱- منابع مالی در اختیار شرکت

در پایان سال مالی منتهی به ۲۹ اسفند ۱۴۰۱، شرکت وجوه نقدی معادل ۱۱،۶۲۹،۰۱۱ میلیون ریال، دریافتنی‌های تجاری و سایر دریافتنی‌ها معادل ۱۷،۴۱۵،۵۴۷ میلیون ریال، موجودی مواد و کالا معادل ۳۸،۷۷۶،۸۳۴ میلیون ریال، مجموع دارایی جاری معادل ۷۳،۹۲۸،۸۶۹ میلیون ریال و مجموع بدهی جاری معادل ۳۳،۵۶۶،۷۴۲ 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 ۳۱٪ نسبت به انتهای سال ۱۴۰۰ افزایش یافته که عمدتاً از محل افزایش ارزش موجودی کالاها و مواد شرکت و افزایش موجودی نقد بوده است. همچنین دارایی‌های غیرجاری نسبت به انتهای سال مالی ۱۴۰۰ حدود ۲۰٪ افزایش داشته است. بدهی‌های جاری شرکت در انتهای دوره نسبت به انتهای سال مالی ۱۴۰۰ حدود ۹٪ رشد نموده که عمدتاً به دلیل افزایش مالیات پرداختنی، پرداختنی‌های تجاری و پیش‌دریافت‌ها بوده است. شایان ذکر است که بر اساس تصمیمات مجمع سال مالی ۱۴۰۰، سود تقسیمی هر سهم معادل با ۲۰۲۰ ریال بوده که در سه ماهه سوم طبق دستورالعمل سجام پرداخت گردید.

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 در سال ۱۴۰۱ با برگزاری ۱۰ جلسه رسمی و جلسات متعدد کارشناسی، 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 گرفته و 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 و نظرات هیئت مدیره در ارزیابی و مدیریت ریسک‌ها لحاظ

می‌گردد. همچنین کمیته ریسک شرکت بر اقدامات برنامه‌ریزی شده برای مدیریت ریسک نظارت نموده 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. علاوه بر بررسی ریسک‌های جامع کسب و کار، ساختار بررسی ریسک‌های فرایندی بر اساس روش FMEA به صورت جامع و برای تمامی فرایندهای اصلی سازمان به صورت دوره‌ای انجام می‌گیرد تا ریسک‌های فرایندی نیز مدیریت گردند. گزارشات ریسک‌های فرایندی در کمیته جامع ریسک ارائه و مورد بررسی قرار می‌گیرد.

جدول ۸: اعضای اصلی کمیته ریسک شرکت نفت بهران در تاریخ گزارش

نام و نام‌خانوادگی	سمت	تحصیلات	سابقه در شرکت (سال)
آقای حسن فرخ‌زاد	عضو هیئت مدیره و رئیس کمیته ریسک	دکترای شیمی	۱
آقای یوسف احمدی چابکی	رئیس مهندسی طرح‌ها	لیسانس مهندسی شیمی	۲۰
آقای رامین معزی	معاون بازاریابی صادرات	لیسانس شیمی کاربردی	۲۹
آقای یاسر حسینی	مدیر خدمات فنی	فوق لیسانس مهندسی شیمی	۱۹
خانم سارا علا	معاون برنامه‌ریزی فروش	فوق لیسانس شیمی	۳۱
آقای مرتضی کشاورز	دبیر کمیته ریسک و معاون برنامه‌ریزی	فوق لیسانس اقتصاد	۷

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، این کمیته 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 نموده است.

۳-۲-۲-ریسک مالی

در سال ۱۴۰۱ به دلیل افزایش قیمت مواد اولیه، افزایش نرخ ارز و تورم، بهای تمام شده به میزان ۴۷٪ رشد یافت و با توجه به دورنمای تغییرات قیمت نرخ ارز و همچنین قیمت جهانی فرآورده‌های نفتی، انتظار می رود طی سال ۱۴۰۲ نیز افزایش قیمت مواد اولیه افزایش یابد. از طرف دیگر رشد قیمت‌ها در بازارهای مختلف بهای تمام شده و هزینه‌های سرمایه‌گذاری‌ها را افزایش می‌دهد که نتیجه آن افزایش نیاز به سرمایه در گردش است. لذا در راستای پایداری کسب و کار و حفظ سودآوری برنامه هایی برای بهینه‌سازی فرایندهای کسب و کار انجام شده و در حال تکمیل می‌باشد. اقداماتی از قبیل رشد مقداری فروش به میزان ۱۶٪، افزایش ارزش افزوده صادرات و هم‌چنین بهینه کردن سبد فروش بخشی از این اقدامات را شامل می‌شود. علیرغم تقسیم سود حداکثری در مجمع سال ۱۴۰۰ به میزان ۲،۴۱۶ میلیارد تومان که در سه ماهه سوم پرداخت شد، سودآوری مناسب شرکت از یک طرف و بهبود شاخص‌های مدیریت نقدینگی از طرف دیگر باعث شده که در سال ۱۴۰۱ ریسک‌های مالی شدیدی شرکت را تهدید نکند و انتظار می‌رود تداوم این روند در سال ۱۴۰۲ در کنار تلاش برای اصلاح ساختار مالی و افزایش سرمایه، ریسک‌های مالی در سال ۱۴۰۲ را در وضعیت مناسبی حفظ کند. 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 می شود.

۳-۲-۳-ریسک بازار

ریسک بازار یکی از مهم‌ترین ریسک‌های شرکت به حساب می‌آید و از این رو یکی از نقاط تمرکز در تجزیه و تحلیل کمیته ریسک می‌باشد. با توجه به اهداف و استراتژی های شرکت، حفظ و ارتقای کیفیت محصولات و همچنین رضایت مشتریان در تعریف برنامه‌های بهبود شرکت لحاظ می‌گردد. از این رو رویکرد شرکت در ارتباط با بازار، تداوم کیفیت، تنوع و نوآوری در محصولات، ارائه خدمات مناسب همراه محصول و تقویت مستمر نام تجاری سازمان می‌باشد. در بررسی‌های کمیته ریسک به صورت مستمر، عملکرد رقبا و شبکه توزیع و عوامل موثر بر بازار روانکارها مورد بررسی قرار می‌گیرد و ریسک‌ها و فرصت‌های بازار شناسایی شده و در قالب سناریوهای مختلف تحلیل می‌شود. نتایج سناریوها برنامه‌های بهبود در این حوزه را تحت تأثیر قرار می‌دهد. عملکرد شرکت در سال ۱۴۰۱ نشان می‌دهد که سهم مقداری بازار روانکارهای خودرویی ۴۰ درصد و سهم درآمدی این محصولات ۴۳ درصد است.

همچنین شرکت به صورت مستمر وضعیت بازار در سطوح مختلف را مطالعه نموده 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 می دهد.

در سال ۱۴۰۱ به دلیل احساس کمبود کالا در بازار، تمرکز نهادهای ناظر بر توزیع روغن موتور خودرویی افزایش یافت و نتیجه آن علاوه بر تعیین قیمت مصوب، تعیین الزاماتی برای عرضه مقداری محصولات نیز بوده است. در این راستا شرکت نفت بهران در جهت حفظ جایگاه رهبری و همچنین تقویت برند در کنار رعایت مسئولیت‌های اجتماعی خود، الزامات و تکالیف خود را جهت عرضه مطمئن و با ثبات ایفا نموده است. علاوه بر این شرکت نفت بهران با بهینه نمودن سبد محصولات خود در بازار، علیرغم تأمین نیاز مشتریان خود توانسته تا در مجموع سودآوری مناسبی از فروش محصولات در بازار کسب نماید. با توجه به تحولات محیطی در بازار و هدف‌گذاری سازمان‌های ناظر، احتمال کنترل مقداری و قیمتی محصولات خودرویی در سال ۱۴۰۲ نیز وجود دارد که برنامه‌هایی برای کاهش اثرات این رویداد برنامه‌ریزی شده است.

به عنوان مثال در راستای کاهش ریسک بازار با اجرای طرح‌های توسعه‌ای در خطوط بسته‌بندی و بلندینگ و تخصیص بهینه محصولات در بازار، توانمندی شرکت در ایجاد سود از طریق توسعه حجمی و کیفی تولید و فروش برنامه‌ریزی شده است. همچنین شرکت توانمندی‌های عملیاتی خود را با نیازهای بازارهای هدف هماهنگ می‌نماید. این در حالی است که علاوه بر ایفای مسئولیت‌های شرکت در بازار داخلی، سیاست‌های بازاریابی و فروش در جهت افزایش ارزش افزوده محصولات و تخصصی نمودن محصولات و همچنین تمرکز بر صادرات برند محور در حال پیگیری است و نتیجه آن همانند سال ۱۴۰۱ منجر به ارتقای مقدار و ارزش دلاری صادرات بهران شده است. در سال ۱۴۰۱، 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 شد و به دلیل پوشش نیازهای مشتریان در این دوره، توانمندی جایگاه بهران نزد مشتریان به خوبی حفظ شده است. علاوه بر این راه اندازی ثبت کد یکتا در محصولات و همچنین تغییر ظروف شرکت در جهت افزایش ویژگی‌های اطمینان ساز آن، منجر به کاهش احتمال ریسک تخلفات و تقلب در بازار گردید که جزو برنامه‌های تعریف شده کمیته ریسک بوده است. همچنین ثبت تمامی اطلاعات در سامانه جامع تجارت و عدم فروش به عاملین با میزان شفافیت پایین، باعث تسریع چرخش محصولات در شبکه توزیع شده و نیازهای مصرف‌کنندگان با کیفیت بالاتری تأمین می‌گردد. تداوم برنامه‌های بهبود در بازار در سال ۱۴۰۲ باعث می‌شود که علیرغم ریسک‌های مختلف در حوزه بازار، ریسک موثر شرکت نفت بهران در بازار فراتر از حد بالا ارزیابی نشود.

بخشی از برنامه‌های شرکت در راستای کنترل ریسک بازار داخلی شامل موارد ذیل است:

- توسعه محصولات جدید با ویژگی‌های مطلوب جهت اخذ قیمت مناسب در راستای بهینه کردن سبد محصولات و تعریف محصولات جدید
- توسعه فروش مویرگی (توسعه سالانه یک شهر به توزیع مویرگی) و افزایش سهم توزیع مویرگی
- افزایش سهم عرضه مستقیم روانکارهای خودرویی و صنعتی
- افزایش و ارزیابی مستمر عاملین در راستای ایجاد رقابت در شبکه توزیع
- درج کد یکتا بر محصولات
- ثبت اطلاعات مشتریان در سامانه جامع تجارت و کنترل میزان شفافیت و عرضه آنها به بازار
- همکاری با پلتفرم های فروش آنلاین و توسعه فروش آنلاین به صورت مستقیم
- توسعه ساختار شرکت در مناقصات به خصوص شرکت‌های نفتی و نیروگاهی، تقویت بخش مناقصات و قراردادهای فروش و ارتباط مستقیم با صنایع بزرگ
- 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 انعطاف پذیری تولید برای پاسخگویی به نیازهای خاص صنایع و داخلی سازی روانکارهای خارجی

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

- بازاریابی فعال در کشورهای هدف صادراتی
- تنوع مقاصد صادراتی و استفاده از مشارکت‌های فراسرزمینی
- 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

علیرغم شدت و تنوع ریسک‌های محتمل در بازار، نتایج اقدامات انجام شده منجر به کسب رضایت ذینفعان شامل مشتریان، مصرف کنندگان و نهادهای ناظر شده است. این اقدامات در کنار بررسی سناریوهای آتی بازار و تعریف برنامه‌های بازخورد به آن‌ها باعث شده که ریسک بازار در دوره جاری نسبتا بالا ارزیابی شود.

۳-۲-۴- مدیریت ریسک ارز

در راستای مدیریت ریسک ارزی شرکت، بر اساس برنامه ریزی 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 هزینه‌ها 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 در کنار پوشش نیازهای بازار داخلی دنبال شده است. صادرات ارزی شرکت نفت بهران در سال ۱۴۰۱ بیش از ۱۵۴ میلیون دلار بوده و در نتیجه این عملکرد، منابع ارزی شرکت بیش از مصارف آن می‌باشد. این موضوع ریسک نوسانات ارزی برای شرکت را کاهش داده است. در سال ۱۴۰۲ صادرات روغن پایه منوط به عرضه این محصول در رینگ داخلی بورس کالا می‌باشد و علیرغم افزایش میزان عرضه صنعت در بورس کالا، میزان تقاضای خرید این محصول نیز افزایش یافته است. این موضوع می‌تواند بر صادرات و ارزآوری صنعت تأثیر منفی داشته باشد. همچنین عدم شمول معافیت‌های صادراتی برای برخی از محصولات برقرار شده است که متناسب با آن بهینه‌سازی سبد صادرات انجام می‌شود. از طرف دیگر رویدادهای بازار ارز که با افزایش زیاد در نرخ ارز بازار و افزایش نسبتا متناسب در بازار متشکل ارزی همراه بوده، اثرات مثبت و منفی در صادرات و واردات شرکت داشته است و انتظار می‌رود در سال ۱۴۰۲ نیز ادامه یابد. در مجموع با توجه به احتمال نوسانات بالا در نرخ ارز در دوره‌های آتی و سیاست‌های ارزی بانک مرکزی و محدویت‌های صادراتی وضع شده، سطح ریسک‌های مرتبط با ارز بالا ارزیابی می‌شود. در راستای کاهش اثر این ریسک اقدامات ذیل پیگیری می‌شود:

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

برنامه ریزی مجدد تأمین تجهیزات و قطعات لازم شرکت که قابلیت تأمین داخلی دارد انجام شده است. برخی از اقدامات شرکت باعث شده که در زمینه هزینه‌های سرمایه گذاری 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. همچنین کمیته داخلی‌سازی و همکاری با شرکت‌های دانش بنیان برای داخلی‌سازی برخی تجهیزات و قطعات ادامه می‌یابد.

۳-۲-۵- ریسک تورم

ریسک تورم باعث تشدید ریسک‌های نرخ ارز، نرخ بهره و ریسک نقدینگی می‌شود؛ اما از آنجایی که این متغیرها به صورت مجزا در ساختار مدیریت ریسک بررسی می‌گردند، اثرات این شاخص‌ها به صورت تخصصی در سرفصل خود بررسی می‌شوند. با توجه به این که حدود ۹۵٪ بهای تمام شده تولیدات شرکت مربوط به مواد اولیه (عمدتا لوبکات و مواد افزونی) بوده و عمدتا تحت تأثیر نرخ ارز موثر شرکت است، اثر هزینه‌هایی که به صورت مستقل به نرخ تورم حساسیت دارد نسبتا کم است. با توجه به احتمال تداوم نرخ تورم بالا در کشور و عدم تناسب رشد درآمدهای ثابت متناسب با آن، کاهش قدرت خرید مصرف‌کنندگان مورد انتظار است که یکی از نتایج آن طولانی‌تر شدن زمان تعویض روانکارها می‌باشد. از طرف دیگر الزام به کاهش بهای تمام شده ممکن است در برخی صنایع از جمله تأمین‌کنندگان ملزومات موجب افت کیفیت مواد داخلی و اختلال در دسترسی به آن‌ها شود. در مقابل با توجه به افزایش قیمت دارایی‌ها از جمله قیمت خودرو و افزایش اهمیت نگهداری آن از نقطه نظر مصرف‌کنندگان، کیفیت روانکارها اهمیت بیشتری می‌یابد.

با توجه به اقدامات و فعالیت‌های شرکت در زمینه کاهش ریسک‌های ناشی از تورم، به رغم پیش‌بینی رشد تورم در ماه‌های آتی، سطح اثرگذاری ریسک کم ارزیابی و در مجموع ریسک تورم در شرکت نفت بهران نسبتا کم ارزیابی شده است. بهینه سازی مستمر سبد محصولات، برنامه‌های مهندسی ارزش برای افزایش ارزش افزوده محصولات از دیگر برنامه‌های شرکت است که به مهار این ریسک نیز کمک می‌کند. بنابراین ارزیابی ریسک تورم در شرکت در سطح نسبتا کم 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 قراردادی می‌باشد.

ریسک حقوقی قانونی و قراردادی تشدیدکننده ریسک‌های استراتژی خارجی، اعتبار مالی، هزینه مالی و اعتبار اسمی و ذینفعان می‌باشد. در سال ۱۴۰۱ با توجه به تغییر برخی از رویه‌های دولت، تغییرات دستورالعمل‌ها و آیین نامه‌ها ایجاد گردید که مشکلات عملیاتی و فنی برای شرکت ایجاد نمود. از جمله الزام به عرضه محصولات صادراتی در بورس کالا، تعیین لیست مقدار الزامی برای فروش، تغییرات احتمالی در تعرفه‌های صادراتی، تغییرات در قانون مالیاتی و شمول به صادرات برای برخی از محصولات

صادراتی و ... باعث گردید تا نیاز به تغییر برخی از فرایندهای عملیاتی در شرکت وجود داشته باشد. کمیته ریسک با اگاهی از عدم انعطاف‌پذیری قوانین و مقررات و عدم تطابق مطلوب با فرآیندهای شرکت و همچنین آگاهی از تغییرات، تلاش می‌کند عکس‌العمل مناسب در ارتباط با روند عملیات جاری شرکت را شناسایی و اقداماتی برای بهبود و کاهش احتمال یا ریسک ایجاد شده برنامه‌ریزی نماید. این موضوع تحت عنوان پاسخگویی در کنار افزایش سطح انعطاف‌پذیری سازمانی در دستور کار قرار دارد. از جمله در مورد الزامات به ورود اطلاعات در سامانه‌های اطلاعاتی، شرکت ترتیبی اتخاذ نموده است که نیازهای اطلاعاتی سامانه‌های اطلاعاتی با حداقل اثر بر اهداف سازمانی تأمین گردد. همچنین الزامات عرضه محصولات داخلی، رعایت قوانین بورس کالا، قوانین ارزی و ... با دقت بالا و لحاظ منافع همه ذینفعان رعایت شده است.

از جمله سایر تغییرات شناسایی شده می‌توان 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، قوانین مالیاتی، حسابرسی مالیاتی و ... اشاره کرد که موجب افزایش ریسک فعالیت شرکت شده و بخشی از توان نیروی انسانی و مدیریتی را معطوف به حل این مشکلات کرده است. در دوره جاری 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 در سطح متوسط باقی بماند.

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. همچنین تغییرات و نوسانات قیمت در بازار، فرایند تأمین را طولانی و پیچیده‌تر می‌نماید.

اقداماتی از جمله افزایش ذخیره اطمینان، استفاده از ظرفیت‌های حمل و نقل ریلی با توجه به هزینه کمتر و اطمینان بالاتر و افزایش تعداد تأمین‌کنندگان 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 توانمندسازی تأمین کنندگان و تکمیل لیست AVL
- تخصصی نمودن فرایندهای خرید و ساختار سازمانی واحد بازرگانی

- توسعه ارتباطات با نمایندگان تأمین کنندگان اصلی خارجی
- تقویت کارگروه داخلی سازی تجهیزات و ماشین‌آلات لازم
- منظور نمودن ذخیره احتیاطی حداقل به مدت زمان تامین و لجستیک
- مشارکت با شرکت‌های دانش بنیان تولید کننده مواد اولیه و محصول

با وجود لحاظ نتایج اقدامات انجام گرفته، در مجموع ریسک تأمین در شرکت، به رغم کاهش مقداری، همچنان در سطح نسبتاً زیاد ارزیابی می‌شود.

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، سیاست فروش اعتباری تقریباً به طور کامل کنار گذاشته شده و فروش همچنان به صورت نقدی انجام می‌گیرد. 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 شاخص‌های 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 بانک‌ها، میزان ریسک اعتباری پایین ارزیابی می‌گردد. 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. در سال منتهی به ۲۹ اسفند ۱۴۰۱ سیاست انعقاد قرارداد با عاملین فروش با جدیت ادامه داشته است که منجر به شفاف‌سازی ارتباط شرکت با عاملین فروش شده و اعتبار و اطمینان از معاملات انجام شده را افزایش می‌دهد. همچنین سیاست شرکت مبنی بر فعالیت با عاملین با درجه شفافیت قابل قبول، منجر به کنترل عملکرد آن‌ها بر اساس سیاست‌های توسعه بازار شده است. با توجه به نتایج برنامه‌های اجرا شده و برنامه‌های آتی، 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 وجوه 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
- انعقاد قرارداد اعتباری و توسعه اعتبار خرید لوبکات 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. به دلیل احتمال بالا در تداوم سودآوری مطلوب از یک طرف و رتبه اعتبار بالا برای تأمین مالی از طرف دیگر، احتمال تأثیر نقدینگی شرکت بر شرایط عملیاتی بسیار کم است و این موضوع در کنار برنامه‌ریزی مستمر برای مدیریت وجوه نقد، افزایش سرمایه شرکت برای اصلاح ساختار مالی، مدیریت موجودی انبار و روش‌های فروش، پیگیری قیمت گذاری مناسب برای محصولات، بهینه کردن سبد دارایی‌ها در جهت ایجاد منابع نقدی برای سرمایه گذاری‌های آتی شرکت و برنامه‌ریزی مستمر برای ایجاد ساختار سرمایه مناسب، باعث شده تا ریسک نقدینگی در شرایط فعلی در سطح نسبتا کم ارزیابی شود.

۴- نتایج عملیات و چشم‌انداز

۴-۱- مطالبات

مطالبات شرکت در پایان سال مالی منتهی به ۲۹ اسفند ۱۴۰۱ نسبت به پایان سال مالی ۱۴۰۰ حدود ۲۸٪ افزایش داشته که با توجه به رشد مقدار فروش داخلی و صادراتی و افزایش قیمت محصولات قابل قبول است. با در نظر گرفتن رقم مانده مطالبات شرکت در پایان سال مالی منتهی به ۲۹ اسفند ۱۴۰۱، مدیریت شرکت انتظار دارد تا با وصول به موقع الباقی مطالبات و مدیریت وجوه نقد، جریان نقدی شرکت را بهبود بخشد.

۴-۲- موجودی مواد و کالا

موجودی مواد و کالای شرکت در پایان سال مالی منتهی به ۲۹ اسفند ۱۴۰۱ نسبت به پایان سال مالی ۱۴۰۰ به میزان ۲۴٪ افزایش یافته است. علت افزایش موجودی مواد و کالا موارد زیر می‌باشد:

- افزایش بهای مواد اولیه وارداتی ناشی از افزایش نرخ ارز.
- افزایش بهای خوراک مصرفی، مواد بسته‌بندی، مواد اولیه داخلی، کرایه حمل و ... .
- افزایش موجودی اطمینان برخی مواد اولیه استراتژیک شرکت با توجه به تحریم‌ها و ریسک کرونا در راستای اطمینان از تداوم عملیات تولید و فروش.
- افزایش ارزش محصولات ناشی از گسترش تنوع محصول و افزایش قیمت آن‌ها

خلاصه اطلاعات مالی شرکت به شرح جدول زیر می‌باشد. همچنین لازم به ذکر است که شرکت برنامه افزایش سرمایه از محل سود انباشته را دنبال می‌کند که در جهت تأمین مالی پروژه‌های سرمایه‌ای صرف می‌شود.

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

شرح	منتهی به ۱۴۰۰/۱۲/۲۹	منتهی به ۱۴۰۱/۱۲/۲۹
دارایی‌های جاری	۵۶،۴۷۹،۷۰۴	۷۳،۹۲۸،۸۶۹
دارایی‌های ثابت	۱۲،۵۴۴،۶۴۵	۱۴،۵۸۴،۳۰۵
بدهی‌های جاری	۳۰،۶۶۵،۵۹۷	۳۳،۵۶۶،۷۴۲
بدهی‌های غیرجاری	۱،۲۲۸،۰۸۷	۱،۸۴۵،۴۷۰
پرداختنی‌های تجاری و سایر پرداختنی‌ها	۶،۴۱۱،۳۱۱	۱۰،۵۰۸،۵۱۳
جمع بدهی‌ها	۳۱،۸۹۳،۶۸۴	۳۵،۴۱۲،۲۱۲
سرمایه	۱۱،۹۵۰،۰۰۰	۱۱،۹۵۰،۰۰۰

۴-۳- دارایی‌های ثابت و غیرجاری

دارایی‌های ثابت شرکت در پایان سال مالی منتهی به ۲۹ اسفند ۱۴۰۱ نسبت به پایان سال مالی ۱۴۰۰ حدود ۱۶٪ رشد داشته است. افزایش دارایی‌ها عمدتاً ناشی پیشرفت پروژه‌های توسعه‌ای شرکت در راستای رشد تولید، افزایش راندمان و بهره‌وری تولید بوده است. همچنین جمع دارایی‌های غیرجاری این دوره ۲۰٪ نسبت به پایان سال ۱۴۰۰ رشد داشته که عمدتا ناشی از سرمایه‌گذاری در شرکت‌های وابسته است.

۴-۴- سیاست تقسیم سود

طی سنوات گذشته سیاست پرداخت سود، تقسیم سود حداکثری به سهامداران بوده است. بدیهی است تصمیم‌گیری نهایی در خصوص میزان سود نقدی هر سهم برای سال مالی ۱۴۰۱ پس از برگزاری مجمع عمومی عادی صاحبان سهام مشخص خواهد شد. شایان ذکر است سودْ نقدی مصوب مجامع ۶ سال اخیر به همراه سود هر سهم سنوات مذکور به شرح جدول زیر می‌باشد.

جدول۱۰: خلاصه اطلاعات مالی شرکت بهران (ارقام به میلیون ریال)

شرح	سال مالی ۱۳۹۵	سال مالی ۱۳۹۶	سال مالی ۱۳۹۷	سال مالی ۱۳۹۸	سال مالی ۱۳۹۹	سال مالی ۱۴۰۰	سال مالی ۱۴۰۱
سرمایه (میلیون ریال)	۱۱,۹۵۰,۰۰۰	۱۱,۹۵۰,۰۰۰	۱۱,۹۵۰,۰۰۰	۱۱,۹۵۰,۰۰۰	۱۱,۹۵۰,۰۰۰	۱۱,۹۵۰,۰۰۰	۱۱,۹۵۰,۰۰۰
درآمد هر سهم	۳۰۹	۳۶۸	۶۰۹	۷۲۹	۱,۴۰۰	۲,۱۰۴	۳,۴۷۵
سود نقدی هر سهم	۲۹۳	۳۴۳	۵۷۴	۵۸۷	۱,۱۵۰	۲,۰۲۰	طبق تصمیم مجمع
درصد تقسیم سود	۹۴,۷	۹۳,۳	۹۴,۴	۸۰,۶	۸۲,۱	۹۶,۱	طبق تصمیم مجمع

اعداد سرمایه قبل از سال ۱۳۹۹ صرفا جهت امکان‌پذیری مقایسه درآمد هر سهم در سال‌های مختلف آورده شده و بدیهی است که سود هر سهم بر اساس تعداد سهام شرکت در آن سال محاسبه و پرداخت شده است.

۴-۵-تسهیلات مالی

مانده تسهیلات مالی در پایان سال مالی منتهی به ۲۹ اسفند ۱۴۰۱ مبلغ ۱۴،۶۸۲،۵۲۳ میلیون ریال بوده که نسبت به پایان سال مالی ۱۴۰۰ به میزان ۲۵٪ کاهش داشته است. در این دوره با توجه به ثبات نسبی بازار، افزایش فروش نقدی و بهینه‌سازی سیاست‌های خرید، تسهیلات مالی شرکت مدیریت شده است.

۴-۶- سرمایه

سرمایه شرکت در انتهای سال ۱۴۰۰ به ۱۱,۹۵۰,۰۰۰ میلیون ریال رسید. در حدود ۱,۴۰۰ میلیارد ریال از این افزایش از محل سود انباشته و مابقی از محل تجدید ارزیابی دارایی‌های استهلاک 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.

۴-۷- نتایج عملکرد شرکت

با توجه این‌که حدود ۹۵٪ از هزینه‌های تولید شرکت مربوط به هزینه‌های مواد بوده و افزایش نرخ ارز و نرخ تورم موجب افزایش بهای تمام شده مواد اولیه خریداری گردیده، روند بهای تمام شده در شرکت طی سال‌های گذشته رو به افزایش می‌باشد. با این وجود علیرغم رشد شتابان قیمت مواد اولیه در اثر تورم و جهش قیمت ارز، مجموع درآمدهای شرکت با اتخاذ سیاست‌های مختلف رشد قابل توجه داشته و روند صعودی نسبت بهای تمام شده به فروش در سالیان قبل بهبود یافته است. از جمله این سیاست‌ها می‌توان به توسعه ظرفیت‌های تولیدی، افزایش بهره‌وری، سیاست‌گذاری مناسب فروش،

بهینه نمودن ترکیب سبد محصولات تولیدی، توسعه بازارهای جدید، افزایش قیمت محصولات صنعتی با رعایت ضوابط قیمت‌گذاری، کنترل منابع و سایر هزینه‌ها اشاره کرد که موجب حفظ حداکثری منافع سهامداران شده است. 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) با بهره‌برداری از فاز اول طرح توسعه بالانس ظرفیتی واحد پالایش از ابتدای سال ۱۴۰۱، مقدار تولیدات شرکت رشد ۱۱٪ نسبت به دوره مشابه سال قبل داشته که این مهم در کنار مدیریت هزینه‌های متغیر، موجب کاهش بهای تمام شده واحد محصول شده 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.

ی) 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.

۴-۷-۱- عملکرد فروش

ارزش فروش شرکت در پایان سال مالی منتهی به ۲۹ اسفند ۱۴۰۱ نسبت به دوره مشابه قبل حدود ۵۳٪ رشد داشته و درآمدی بالغ بر ۱۷۴ هزار میلیارد ریال در دوره به ثبت رسیده است. در بخش داخلی رشد درآمد ۶۰٪ بوده است؛ این عملکرد به دلیل رشد ۱۵٪ مقدار تولید و ۲۰٪ مقدار فروش محصولات از یک طرف و افزایش ارزش افزوده محصولات و مهندسی ارزش در فرآیند تولید به خصوص در بخش پالایش بوده است. در بخش صادراتی نیز رشد کمی مقدار صادرات ناشی از اجرای طرح توسعه واحد پالایش در کنار افزایش جهانی قیمت فرآورده‌ها موجب رشد ۸٪ درآمدهای ارزی و رشد ۳۳٪ درآمد ریالی معادل آن نسبت به دوره قبل شده است. عمده افزایش مقدار صادرات در اثر بهره‌برداری از طرح توازن واحدهای عملیاتی پالایش بوده است.

۴-۷-۲- درآمدهای عملیاتی

در طبقه‌بندی جدید صورت‌های مالی، سود حاصل از سرمایه‌گذاری در شرکت‌های فرعی و وابسته در بخش درآمدهای عملیاتی شناسایی شده که در سال مالی ۱۴۰۱ حدود ۲۱٪ نسبت به سال ۱۴۰۰ رشد داشته است. در مجموع، کل درآمدهای عملیاتی شرکت در پایان سال مالی منتهی به ۲۹ اسفند ۱۴۰۱ برابر مبلغ ۱۷۶،۹۸۱،۷۸۸ میلیون ریال می‌باشد که نسبت به دوره مشابه قبل، حدود ۵۲٪ افزایش یافته است. افزایش درآمدهای عملیاتی ناشی از رشد ۱۵٪ کل مقدار فروش، بهبود سبد محصولات، افزایش قیمت‌های داخلی و صادراتی و رشد سود سرمایه‌گذاری در شرکت‌های فرعی و وابسته بوده است.

۴-۷-۳- بهای تمام شده درآمدهای عملیاتی

بهای تمام شده درآمدهای عملیاتی در پایان سال مالی منتهی به ۲۹ اسفند ۱۴۰۱ نسبت به دوره مشابه قبل حدود ۴۷٪ افزایش یافته که کم‌تر از رشد کل درآمد است. 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. افزایش بهای تمام شده عمدتاً ناشی از افزایش قیمت مواد مصرفی می‌باشد که به صورت زیر تشریح می‌گردد:

- افزایش مقدار فروش به میزان ۱۵٪
- افزایش بهای خوراک مصرفی پالایشگاه.
- افزایش بهای مواد اولیه وارداتی (روغن پایه گروه II و III، مواد افزودنی، مواد شیمیایی) ناشی از افزایش نرخ ارز.

- افزایش بهای مواد بسته‌بندی، مواد اولیه داخلی، کرایه حمل و ... ناشی از تورم
- 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.

۴-۷-۴- عملکرد سود

در نتیجه این اقدامات، سود ناخالص شرکت نسبت به دوره مشابه قبل با ۶۴٪ افزایش به ۵۶،۷۹۱،۱۸۶ میلیون ریال رسیده است. سود خالص نیز در پایان سال مالی منتهی به ۲۹ اسفند ۱۴۰۱ مبلغ ۴۱،۴۵۵،۹۳۶ میلیون ریال است. این مبلغ در دوره مشابه قبل ۲۵،۱۰۹،۳۰۶ میلیون ریال بوده که ۶۵٪ افزایش را نشان می‌دهد. عملکرد شرکت نسبت به دوره مشابه قبل به شرح جدول ۱۱ می‌باشد.

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

شرح	۱۴۰۰/۱۲/۲۹	۱۴۰۱/۱۲/۲۹
درآمدهای عملیاتی	۱۱۶،۴۶۳،۱۹۳	۱۷۶،۹۸۱،۷۸۸
بهای تمام شده درآمدهای عملیاتی	(۸۱،۹۰۹،۸۱۶)	(۱۲۰،۱۹۰،۶۰۲)
سود ناخالص	۳۴،۵۵۳،۳۷۷	۵۶،۷۹۱،۱۸۶
هزینه‌های فروش، اداری و عمومی	(۴،۵۶۱،۸۱۶)	(۷،۲۸۹،۴۰۲)
سایر اقلام عملیاتی	۲۳۷،۷۳۸	(۴۲۹،۵۱۳)
سود عملیاتی	۳۰،۲۲۹،۲۹۹	۴۹،۰۷۲،۲۷۱
هزینه‌های مالی	(۳،۸۹۰،۰۵۴)	(۳،۹۹۵،۸۳۰)
سایر درآمدهای غیرعملیاتی	۱۵۲،۶۷۴	۱،۵۲۵،۷۵۲
سود قبل از کسر مالیات	۲۶،۴۹۱،۹۱۹	۴۶،۶۰۲،۱۹۳
مالیات بر درآمد	(۱،۳۸۲،۶۱۳)	(۵،۱۴۶،۲۵۷)
سود خالص	۲۵،۱۰۹،۳۰۶	۴۱،۴۵۵،۹۳۶
سود پایه هر سهم (ریال)	۲،۱۰۴	۳،۴۷۵

- سود پایه هر سهم در سال ۱۴۰۱ نسبت به سال مشابه قبلی حدود ۶۵٪ رشد داشته است. سود عملیاتی این دوره نیز نسبت به دوره مشابه قبل حدود ۶۲٪ رشد را نشان می‌دهد.

۴-۷-۵- هزینه‌های فروش، اداری و عمومی

هزینه‌های فروش، اداری و عمومی در پایان سال مالی منتهی به ۲۹ اسفند ۱۴۰۱ نسبت به دوره مشابه قبل ۶۰٪ افزایش یافته است. علت افزایش هزینه‌های فروش، اداری و عمومی عمدتاً ناشی از افزایش هزینه‌های صادرات، افزایش هزینه‌های تبلیغات و برندینگ و همچنین افزایش حقوق و دستمزد پرسنل مطابق الزامات قانون کار می‌باشد.

۴-۷-۶- هزینه‌های مالی

هزینه‌های مالی شرکت در پایان سال مالی منتهی به ۲۹ اسفند ۱۴۰۱ مبلغ ۳,۹۹۵,۸۳۰ میلیون ریال بوده است که نسبت به دوره مشابه قبل حدود ۳٪ افزایش یافته است. رشد هزینه‌های مالی عمدتاً به دلیل افزایش نیاز به سرمایه در گردش می‌باشد که به دلیل بهره‌برداری کامل از طرح توازن ظرفیت عملیاتی پالایش، افزایش قیمت مواد اولیه و ارزش موجودی مواد و کالا در اثر تورم سالانه و حفظ موجودی اطمینان مواد اولیه و کالاها بوده است.

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

سایر درآمدها و هزینه‌های غیر عملیاتی در پایان سال مالی منتهی به ۲۹ اسفند ۱۴۰۱ مبلغ ۱،۵۲۵،۷۵۲ میلیون ریال و در دوره مشابه قبل مبلغ ۱۵۲،۶۷۴ میلیون ریال بوده است.

۴-۷-۸- مالیات بر درآمد

طبق بند (ث) تبصره ۶ قانون بودجه ۱۴۰۰ کل کشور و ابلاغ صورتجلسه هیئت وزیران در تاریخ ۱۴۰۰/۱۰/۰۱ مبنی بر حذف معافیت مالیاتی صادرات مواد خام و نیمه خام، برخی از محصولات شرکت از شمول معافیت‌های مالیاتی خارج شده است. محاسبه مالیات بر عملکرد شرکت بر این اساس انجام شده است. شایان ذکر است که رویه مذکور در محاسبه مالیات بر عملکرد سال ۱۴۰۰ شرکت نیز اعمال شده و به همین دلیل از محل مالیات سال قبل مشمول تعدیل قرار گرفته است.

۴-۷-۹- 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)	۱۱۰،۰۰۵،۳۲۰	۹۲،۲۴	۱،۰۰۰
شرکت بازرگانی بهران (سهامی خاص)	۱،۰۶۰،۸۹۳،۶۸۹	۱۰۰	۱،۰۰۰
شرکت به نام روانکار (سهامی خاص)	۲،۹۲۴،۳۰۲	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)	۴،۰۰۰	۴۰	۱،۰۰۰
سایر شرکت‌ها			
مرکز آموزش و تحقیقات صنعتی ایران	۸،۸۱۲،۰۲۶	۵،۶۶	۱،۰۰۰
شرکت سهامی عام بورس انرژی ایران	۱۰،۲۲۹،۰۰۰	۰،۵۸	۱،۰۰۰
شرکت نفت پارس (سهامی عام)	۷۹۹،۹۹۹	-	۱،۰۰۰

سود شرکت‌های فرعی و وابسته در سال ۱۴۰۱ معادل با ۲۹۱۳ میلیارد ریال بوده است.

۴-۷-۱۰- 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 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. در حال حاضر قیمت خوراک لوبکات بر اساس نرخ ارز کالاهای اساسی و معادل ۲۸۵۰۰۰ ریال/ دلار تعیین شده و برای درآمدهای صادراتی و سایر هزینه‌ها، نرخ تالار حواله ارز مرکز مبادله ملاک قرار می‌گیرد. 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 خودرویی 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 ۱۴۰۲

قیمت HSFO (دلار بر تن)	نرخ ارز نیمایی	ریال ۳۶۰،۰۰۰	ریال ۳۷۰،۰۰۰	ریال ۳۸۰،۰۰۰	ریال ۳۹۰،۰۰۰	ریال ۴۰۰،۰۰۰
$۳۷۰	سود هر سهم (ریال)	۳،۲۵۹	۳،۳۸۴	۳،۵۰۸	۳،۶۳۳	۳،۷۵۸
$۳۸۰	سود هر سهم (ریال)	۳،۲۴۴	۳،۳۷۲	۳،۴۹۹	۳،۶۲۶	۳،۷۵۴
$۳۹۰	سود هر سهم (ریال)	۳،۲۳۰	۳،۳۶۰	۳،۴۹۰	۳،۶۱۹	۳،۷۴۹
$۴۰۰	سود هر سهم (ریال)	۳،۲۱۵	۳،۳۴۸	۳،۴۸۰	۳،۶۱۳	۳،۷۴۵
$۴۱۰	سود هر سهم (ریال)	۳،۲۰۰	۳،۳۳۶	۳،۴۷۱	۳،۶۰۶	۳،۷۴۱
$۴۲۰	سود هر سهم (ریال)	۳،۱۸۶	۳،۳۲۴	۳،۴۶۱	۳،۵۹۹	۳،۷۳۷
$۴۳۰	سود هر سهم (ریال)	۳،۱۷۱	۳،۳۱۲	۳،۴۵۲	۳،۵۹۳	۳،۷۳۳

مفروضات تحلیل منتهی به اسفند ۱۴۰۲:

- نرخ HSFO بر نرخ لوبکات موثر می‌باشد و دارای همگرایی با نرخ فروش محصولات صادراتی است.
- نرخ برابری ارز در سال ۱۴۰۲ برای محاسبه قیمت لوبکات ثابت و معادل ۲۸۵,۰۰۰ ریال/ دلار منظور شده است.
- نرخ برابری ارز در سال ۱۴۰۲ برای محاسبه سایر هزینه‌ها (به جز لوبکات) معادل ۳۸۰,۰۰۰ ریال/ دلار در نظر گرفته شده است (در تحلیل حساسیت نرخ‌های بالاتر و پایین‌تر نیز محاسبه شده است).
- نرخ HSFO برای سال ۱۴۰۲، معادل ۴۰۰ 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 تولید و فروش در سال ۱۴۰۲ در تمامی سناریوها ۶۱۶ 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.
- اثرات تغییر معافیت مالیاتی برخی از محصولات صادراتی بر اساس فهرست محصولات خام و نیمه خام مصوبه هیئت وزیران ابلاغ شده در تاریخ ۱۴۰۰/۱۰/۰۱ محاسبه شده است.

۴-۸- 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.

۵- حسابرسی و اصول حاکمیت شرکتی

۵-۱- کمیته حسابرسی شرکت

یکی از کمیته‌های تخصصی هیئت مدیره، کمیته حسابرسی است که از سال ۱۳۹۱ در شرکت نفت بهران فعالیت خود را آغاز نمود و بدون وقفه تا پایان سال ۱۴۰۱ با تشکیل ۱۳۵ جلسه به فعالیت خود ادامه داده است که ۲۵ جلسه در سال ۱۴۰۱ با حضور کلیه اعضاء کمیته تشکیل گردیده است. اعضاء فعلی این کمیته شامل ۳ نفر متشکل از ۱ نفر عضو غیر موظف مالی هیات مدیره و۲ نفر اعضاء مستقل می‌باشد که از طرف هیات مدیره انتخاب شده‌اند (جدول زیر). این کمیته ضمن کسب اطمینان از رعایت قوانین و مقررات در شرکت و سایر وظایف محوله طبق منشور فعالیت آن، نظارت بر اثربخشی سیستم کنترل‌های داخلی، ارائه گزارش کنترل‌های داخلی به هیأت مدیره و برگزاری جلسات هماهنگی با حسابرسان مستقل را بر عهده دارد.

جدول ۱۴: اعضای کمیته حسابرسی شرکت نفت بهران

نام و نام‌خانوادگی	سمت	عضو مستقل/ مالی	تحصیلات	اهم سوابق	تاریخ عضویت در کمیته حسابرسی
مسعود خورشیدی آزاد	رئیس کمیته	عضو مالی و غیرموظف هیئت مدیره	دکترای علوم اقتصادی	معاون برنامه‌ریزی و سیستم‌های شرکت حفاری شمال، مدیر پشتیبانی عملیات طرح توسعه میدان نفتی یاران شمالی، قائم مقام مدیرعامل و معاون برنامه‌ریزی اقتصادی شرکت پترو تجارت سپنتا	۱۴۰۱/۰۱/۲۱
مهدی بشکوه	عضو کمیته	عضو مستقل	دکترای حسابداری	مدیر مالی شرکت گوهر طیور البرز ، مدیر مالی و اقتصادی شرکت کاشی پارس، معاون مالی و امور مجامع شرکت عمران مسکن ایران، حسابرس داخلی شرکت ملی ساختمان، مشاور مالی و بیمه شرکت متالوژی پودر ایران، استادیار گروه حسابداری دانشگاه آزاد اسلامی واحد قزوین، عضو کمیته حسابرسی شرکت معدنکار پارس	۱۴۰۰/۰۸/۰۹
مجید روحانی‌نیا	عضو کمیته	عضو مستقل	فوق لیسانس حسابداری و امور مالی	۳۴ سال سابقه در سمت‌های ریاست هیأت مدیره و نایب رئیس هیأت مدیره در سازمان بازرسی، حسابرسی و خدمات مدیریت آستان قدس رضوی و شرکت سرمایه‌گذاری بانک کارآفرین، سرپرست ارشد حسابرسی در مؤسسه حسابرسی بنیاد مستضعفان، مسئول اداره حسابرسی و عضو دفتر پیگیری‌های ویژه وزیر در وزارت سپاه پاسداران، عضو هیأت عالی نظارت در سازمان حسابرسی	۱۳۹۹/۰۳/۱۷

کمیته حسابرسی با هدف کمک به ایفای مسئولیت نظارتی هیأت مدیره جهت کسب اطمینان معقول از موارد ذیل در چارچوب منشور کمیته حسابرسی فعالیت می‌نماید:

- اثربخشی فرایندهای نظام راهبری، مدیریت ریسک و کنترل‌های داخلی
- قابل اطمینان و به موقع بودن گزارش‌های مالی و رعایت استانداردهای حسابداری.
- اثربخشی حسابرسی داخلی و مطابقت فعالیت‌های واحد حسابرسی داخلی با استانداردهای داخلی لازم الاجراء و استانداردهای بین المللی.
- اثربخشی عملکرد حسابرس مستقل و بازرس قانونی.
- رعایت قوانین و مقررات و الزامات آن.
- ارائه گزارشات به موقع به هیأت مدیره.

۵-۲- گزارش اقدامات شرکت در رابطه با رعایت اصول حاکمیت شرکتی

از مهم‌ترین اقدامات شرکت در راستای رعایت الزامات دستورالعمل حاکمیت شرکتی مصوب سازمان بورس و اوراق بهادار، می‌توان به موارد زیر اشاره کرد:

ماده ۴: - در حال حاضر اکثریت اعضاء هیأت مدیره غیرموظف هستند.

- در ترکیب هیأت مدیره یک عضو غیرموظف دارای تحصیلات مالی حضور دارد و رئیس هیات مدیره عضو غیرموظف است.

- عضو موظف هیات مدیره(مدیرعامل) در شرکت های ثبت شده نزد سازمان بورس یا نهادهای مالی دیگر ، مدیرعامل یا عضو موظف هیات مدیره نیستند.

- موظف شدن اعضاء هیأت مدیره با شرط عدم شرکت عضو ذینفع در تصمیم گیری ، رعایت و مستند می شود.

- اقرارنامه در خصوص عدم حضور اعضای هیات مدیره به عنوان عضو هیات مدیره در بیش از سه شرکت تهیه و تنظیم شده است.

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

ماده۸: سازوکارهای کنترل داخلی اثربخش از طریق تدوین و به روزرسانی دستورالعمل‌ها، آیین‌نامه‌ها و نظارت بر اجرای آنها استقرار یافته، همچنین کمیته حسابرسی با بررسی ارزیابی حسابرسی داخلی از کنترل‌های داخلی بر اثربخشی 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 نظارت دارد.

ماده۹: سالانه گزارش کنترل‌های داخلی توسط هیات مدیره از طریق سامانه کدال افشا و در اختیار عموم قرار داده می‌شود.

ماده ۱۱: در وب سایت شرکت، امکان دریافت انتقادات، شکایات و پیشنهادات میسر است.

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

ماده ۱۴: کمیته حسابرسی، ریسک و انتصابات تحت نظر هیات مدیره تشکیل شده و منشور مرتبط با هرکدام به تصویب هیات مدیره رسیده است.

کمیته ۳ نفره حسابرسی شرکت نفت بهران از سال ۱۳۹۱ فعالیت خود را آغاز نموده است و جلسات آن به طور منظم برگزار شده است و نتایج بررسی‌ها و مصوبات این کمیته در قالب صورت‌جلسات مشخصی تدوین و مستند گردیده است. اقرارنامه عدم عضویت اعضای کمیته فوق الذکر در خصوص عدم عضویت در ترکیب کمیته بیش از ۳ شرکت تهیه و تنظیم شده است. کمیته ریسک نیز از سال ۱۳۹۶ در شرکت تشکیل و جلسات آن به طور منظم برگزار می‌شود. شایان ذکر است در راستای اجرای دستور العمل حاکمیت شرکتی، کمیته انتصابات نیز در سال ۱۴۰۱ تشکیل و جلسات آن با حضور کلیه اعضاء و بر اساس وظایف تعیین شده در دستورالعمل مذکور برگزار می‌شود.

جدول ۱۵: اعضای کمیته انتصابات شرکت نفت بهران

نام و نام‌خانوادگی	سمت	تحصیلات	سوابق مهم اجرایی
آقای سید نورالدین طاهری	رئیس هیئت مدیره	فوق لیسانس MBA	معاون بازرگانی پتروشیمی شازند مدیر عامل شرکت بازرگانی پتروشیمی SPC استانبول مدیر عامل شرکت الدقم عمان مشاور معاون امور بین الملل و سرمایه گذاری وزارت نفت
آقای اسعد عزیزی	مدیر عامل	فوق لیسانس مهندسی صنایع	مدیرعامل هلدینگ انرژی گستر سینا، مدیر عامل هلدینگ پایا صنعت سینا، معاون برنامه‌ریزی و توسعه سازمان صنایع و معادن، مدیر برنامه-ریزی و ارزیابی گروه معادن و فرآورده‌های نفتی
آقای حسن طایفه	مدیر حراست	لیسانس مدیریت کسب‌وکار	
آقای مصطفی بختیار	مدیر منابع انسانی	فوق لیسانس DBA	مدیر منابع انسانی شرکت کروز، مدیر منابع انسانی شرکت بهمن موتور، مشاور منابع انسانی گروه بهمن، معاون مدیر کل کیفیت و ایمنی هما

ماده ۱۵: شاخص‌هایی مانند درصد تحقق بودجه، رشد سود عملیاتی و درصد تحقق اهداف استراتژیک شرکت جهت ارزیابی اثر بخشی هیأت مدیره و مدیر عامل می باشد. در خصوص ارزیابی اثربخشی کمیته ها نیز "روش اجرایی مدیریت عملکرد کمیته ها" در شرکت اجرا می شود.

ماده ۱۷: سهامداران از طریق کانال‌های مختلفی مانند وب سایت شرکت، سامانه رسمی افشاء اطلاعات (کدال) و با استفاده از وسایل ارتباط جمعی در اطلاع آخرین وضعیت شرکت قرار می‌گیرند. همچنین در وب سایت شرکت گزینه ای تحت عنوان ارتباط با اعضاء هیأت مدیره شرکت نفت بهران ایجاد گردیده است.

ماده ۱۸: شرکت نفت بهران دارای منشور هیأت مدیره است که وظایف، اختیارات و مسئولیت های هیأت مدیره، رئیس هیأت مدیره و مدیر عامل در آن مشخص شده است.

مواد ۲۰، ۲۱، ۲۲: شرکت دارای دبیرخانه هیأت مدیره است که ریاست آن بر عهده دبیر هیأت مدیره بوده و به پیشنهاد رئیس هیأت مدیره و تصویب اعضای هیأت مدیره منصوب می گردد.

ماده ۲۳: ترتیب و تاریخ برگزاری جلسات هیأت مدیره برای دوره شش ماهه، در اولین جلسه هیأت مدیره به تصویب اعضاء رسیده است و تعداد جلسات برگزار شده هیأت مدیره و کمیته حسابرسی در گزارشات هیأت مدیره به مجمع درج شده است.

ماده ۲۴: نحوه تدوین دستور جلسات آتی هیأت مدیره مطابق نظر اعضاء بوده است.

ماده ۲۷: در خصوص تشکیل مجامع شرکت و اعمال حق رأی، تشریفات مربوطه اعم از تایید مالکیت یا وکالت سهامداران بر اساس مستندات مورد نیاز به انجام رسیده است.

ماده ۲۹ : صورت‌های مالی سالانه، گزارش تفسیری مدیریت، گزارش فعالیت هیأت مدیره، گزارش کنترل‌های داخلی و حسابرس مستقل پس از افشا در کدال، از طریق پایگاه اینترنتی شرکت در اختیار عموم قرار می‌گیرد.

ماده ۳۰ و ۳۲ : در جلسات مجامع عمومی شرکت، اعضای هیأت مدیره، مدیرعامل، رئیس کمیته حسابرسی، بالاترین مقام مالی شرکت و حسابرس مستقل و بازرس قانونی حضور دارند.

مواد۳۳، ۳۴ و ۳۵: 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 می‌شود. در تمامی جلسات مجمع نیز فرصت کافی و معقول به منظور پرسش و پاسخ سهامداران و هیأت مدیره فراهم است.