

گزارش فعالیت، مینت مدیره شرکت روانکاران احیاء سپاهان

در سال ۱۴۰۰

به مجمع عمومی عادی صاحبان سهام

RES Co.

فهرست مطالب

شماره صفحه	عنوان
۱	۱- گزارش فعالیت و وضع عمومی شرکت
۲	۲- پیام هیئت مدیره
۲	۱-۲- بیان استراتژی شرکت
۲	۲-۲- بیان برنامه ها و چشم انداز وضعیت شرکت برای سال مالی آتی
۲	۳-۲- بیانیه مأموریت شرکت
۲	۴-۲- ارزش های کسب و کار شرکت
۳	۳- کلیاتی درباره شرکت
۴	۱-۳- کارخانه شماره ۱ (روغن صنعتی)
۴	۲-۳- کارخانه شماره ۲ (گریس)
۵	۳-۳- کارخانه شماره ۳ (تولید و بسته بندی انواع روغن موتور)
۶	۴- سرمایه و ترکیب سهامداران
۶	۱-۴- سرمایه
۷	۲-۴- ترکیب سهامداران کنونی شرکت به شرح جدول
۸	۵- جایگاه شرکت در صنعت
۸	۶- محیط حقوقی شرکت
۹	۷- مروری بر عملکرد مالی و عملیاتی شرکت در سال جاری
۹	۱-۷- جدول سود و زیان
۱۰	۲-۷- آمار تولید و فروش
۱۰	۱-۷-۲- مقدار تولید گروه محصولات
۱۱	۲-۷-۲- مقدار و مبلغ فروش گروه محصولات
۱۲	۳-۷- صورت وضعیت مالی شرکت
۱۲	۴-۷- وضعیت نقدینگی
۱۲	۱-۴-۷- منابع اصلی نقدینگی شرکت
۱۳	۲-۴-۷- وضعیت جریان های نقدی عملیاتی
۱۳	۵-۷- بیان سیاست های تأمین مالی و سیاست های اعتباری شرکت
۱۴	۶-۷- نسبت های مالی
۱۴	۷-۷- اطلاعات مربوط به معاملات با اشخاص وابسته
۱۴	۸-۷- اطلاعات تعهدات مالی آتی شرکت
۱۵	۸- نظام راهبری شرکت
۱۵	۱-۸- ترکیب اعضای هیئت مدیره
۱۵	۲-۸- تعداد جلسات هیئت مدیره در سال ۱۴۰۰
۱۶	۳-۸- اطلاعات مربوط به حسابرس مستقل و بازرس قانونی

شماره صفحه	عنوان
۱۶	۱-۳-۸- موسسه حسابرسی
۱۶	۲-۳-۸- مبلغ قرارداد
۱۶	۹- گزارش تجزیه و تحلیل ریسک شرکت
۱۶	۱-۹- ریسک نوسانات نرخ بهره
۱۶	۲-۹- ریسک کیفیت محصولات
۱۶	۳-۹- ریسک نوسانات نرخ ارز
۱۷	۴-۹- ریسک قیمت نهاده های تولیدی
۱۷	۵-۹- ریسک کاهش قیمت محصولات
۱۷	۶-۹- ریسک مربوط به عوامل بین المللی و یا تغییر مقررات دولتی
۱۸	۷-۹- ریسک تجاری
۱۸	۸-۹- ریسک اقبال مشتریان به محصولات جایگزین
۱۸	۹-۹- ریسک نقدینگی
۱۹	۱۰- گزارش عملکرد اجتماعی شرکت
۱۹	۱-۱۰- گزارش عملکرد زیست محیطی شرکت
۱۹	۲-۱۰- اقدامات انجام شده در خصوص رعایت قوانین و مقررات حاکم بر تأثیرات زیست محیطی
۲۰	۱۱- فعالیت توسعه منابع انسانی
۲۰	۱-۱۱- برگزاری دوره های آموزشی کارکنان
۲۱	۲-۱۱- اطلاعات مربوط به بهبود کیفیت منابع انسانی
۲۱	۳-۱۱- اطلاعات مربوط به ترکیب نیروی انسانی شرکت از لحاظ تحصیلات و سوابق کاری و حوزه فعالیت
۲۲	۱۲- اقدامات انجام شده در خصوص تکالیف مجمع سال ۱۳۹۹
۲۲	۱-۱۲- پیگیری و وصول مطالبات بلند مدت
۲۲	۲-۱۲- اقدامات لازم نسبت به اخذ تاییدیه های دریافت نشده، رفع مغایرت،.....
۲۲	۳-۱۲- پیگیری وضعیت مالیات عملکرد و ارزش افزوده
۲۲	۱۳- پیشنهاد هیئت مدیره برای تقسیم سود
۲۳	۱۴- اطلاعات طرح های توسعه شرکت
۲۹	۱۵- برنامه های آینده شرکت
۳۱	۱۶- پیشنهاد ها و درخواستها از مجمع محترم

۱- گزارش فعالیت و وضع عمومی شرکت

سال ۱۳۹۹	سال ۱۴۰۰	
		الف) اطلاعات عملکرد مالی طی دوره (مبالغ به میلیون ریال):
۱,۵۲۷,۱۷۵	۳,۰۴۱,۱۶۶	درآمد خالص
۵۰۳,۰۹۴	۴۷۴,۳۳۸	سود عملیاتی
۲,۳۴۵	۲,۹۷۳	درآمدهای غیر عملیاتی
۴۰۹,۲۳۰	۳۷۷,۷۵۷	سود خالص - پس از کسر مالیات
۴۷۰,۸۳۰	(۶۰,۲۹۶)	وجه نقد حاصل از فعالیت‌های عملیاتی
		ب) اطلاعات وضعیت مالی در پایان دوره (مبالغ به میلیون ریال):
۱,۴۹۱,۸۷۷	۱,۸۴۵,۶۰۹	جمع داراییها
۵۶۳,۴۴۰	۹۰۷,۴۳۷	جمع بدهی‌ها
۴۵۰,۰۰۰	۴۵۰,۰۰۰	سرمایه ثبت شده
۹۲۸,۴۳۷	۹۳۸,۱۷۲	جمع حقوق صاحبان سهام
		ج) نرخ بازده (درصد):
%۲۷	%۲۰	نرخ بازده داراییها ^۱
۴۷%	%۴۰	نرخ بازده حقوق صاحبان سهام ^۲ (ارزش ویژه)
		د) اطلاعات مربوط به هر سهم:
۴۵۰,۰۰۰,۰۰۰	۴۵۰,۰۰۰,۰۰۰	تعداد سهام در زمان برگزاری مجمع
۶۵۷	۱,۲۰۴	اولین پیش‌بینی سود هر سهم - ریال
۴۸۴	۷۵۵	آخرین پیش‌بینی سود هر سهم - ریال
۹۰۹	۸۳۹	سود واقعی هر سهم - ریال
۸۱۸	۶۶۷	سود نقدی هر سهم - ریال
۱۰۰۰	۱۰۰۰	ارزش دفتری هر سهم - ریال
		ه) سایر اطلاعات :
۱۰۰	۱۰۰	تعداد کارکنان - نفر (پایان سال)

۲- پیام هیئت مدیره

^۱ سود خالص
نرخ بازده دارایی‌ها = $\frac{\text{متوسط جمع داراییهای ابتدا و انتهای دوره}}{\text{سود خالص}}$

^۲ سود خالص
نرخ بازده حقوق صاحبان سهام = $\frac{\text{متوسط حقوق صاحبان سهام ابتدا و انتهای دوره}}{\text{سود خالص}}$

۱-۲- بیان استراتژی شرکت

- ✓ توانمند سازی نیروی انسانی از طریق آموزش مستمر و مدیریت دانش مجموعه در راستای افزایش بهره وری
- ✓ طراحی ، تولید و کسب بازار محصولات و روانکاران خاص با بهره گیری از دانش داخل مجموعه
- ✓ استفاده از تکنولوژی های به روز دنیا جهت تنوع بخشی به محصولات
- ✓ همکاری با شرکتهای بزرگ تولید کننده روانکاران و تبادل دانش فنی با این شرکتهای
- ✓ ایجاد ساختار مناسب بازرگانی به منظور تقویت برند شرکت و همچنین ورود به بازار های صادراتی

۲-۲- بیان برنامه ها و چشم انداز وضعیت شرکت برای سال مالی آتی

شرکت روانکاران احیاء سپاهان سازمانی یادگیرنده و توانا در کسب و کار در زمینه تولید انواع روانکارهای صنعتی و خودروبی می باشد. این شرکت از کارکنانی ماهر، کارآمد، با انگیزه و خلاق و همچنین از فرآیندها، سیستمها و تکنولوژی مناسبی برخوردار می باشد، که ما را در زمره یکی از تولیدکنندگان مطرح کشور قرار داده است.

شرکت روانکاران احیاء سپاهان با چشم انداز ۱۰ ساله در نظر دارد، در سال ۱۴۱۰ به مقاصد زیر دست یابد :

- ✓ رتبه ۲ در بین تولید کنندگان گریس در داخل کشور
- ✓ رتبه ۵ در بین تولیدکنندگان روغن های صنعتی در داخل کشور
- ✓ رتبه ۵ در بین تولیدکنندگان روغن های موتوری در داخل کشور
- ✓ یک شرکت مطرح و پیشرو در تولید دانش تولید روان کننده های خاص
- ✓ یک شرکت مطرح در حوزه صادرات روان کننده های صنعتی و گریس

لذا برنامه های سال آتی که شامل پروژه های اجرایی کوتاه مدت و میان مدت می باشد در راستای رسیدن به چشم انداز بیان شده است .

۳-۲- بیانیه ماموریت شرکت

طراحی، تولید و فروش انواع روان کننده های صنعتی و موتوری در منطقه با تکیه بر دانش و فناوری های نوین مطابق با استانداردهای ملی و بین المللی با هدف ارزش آفرینی و اعتماد سازی برای کلیه ذینفعان

۴-۲- ارزش های کسب و کار شرکت

- ✓ توکل به خداوند یکتا
- ✓ رقابت سالم
- ✓ پایبندی به حفظ محیط زیست
- ✓ یادگیری، خلاقیت و نوآوری
- ✓ مشتری مداری و ارتباط صادقانه با مشتری
- ✓ توجه به کارکنان دانشی به عنوان سرمایه های اصلی
- ✓ توسعه شبکه همکاران تحقیقاتی و صنعتی در داخل و خارج از کشور

۳- کلیاتی درباره شرکت

شرکت روانکاران احیاء سپاهان در سال ۱۳۸۲ با هدف تولید انواع روغن های صنعتی، موتوری با برند RESCO تحت لیسانس و دانش فنی شرکت ایتالیایی لوبریتالیا (Lubritalia) تاسیس شد. این شرکت سابقه تامین ده ها میلیون لیتر انواع روغن های تخصصی را طی سال های گذشته برای صنایع بزرگ کشور نظیر ذوب آهن، حفاری، صنایع نفت، صنایع سیمان، صنایع حمل و نقل و لوکوموتیو داشته است.

مالکیت این شرکت به صورت سهامی خاص و متعلق به شرکت نفت ایرانول می باشد و در حال حاضر دارای سه کارخانه تولید جداگانه است که تحت مدیریت شرکت روانکاران احیاء سپاهان قرار دارند.

با توجه به ایجاد ساختار کارآمد تحقیق و توسعه، تجهیز آزمایشگاه های پیشرفته و تربیت متخصصین با تجربه، این شرکت مفتخر است که علاوه بر تولید روغن های صنعتی متعارف، محصولات کاملاً تخصصی و ویژه مورد مصرف در صنایع فولاد از قبیل روغن های محافظ و ضد آتش و ... را در داخل کشور تولید و کشور را از واردات این محصولات بی نیاز نموده است.

کلیه ماشین آلات خطوط تولید بر اساس مدرن ترین روش های تولید، مطابق با آخرین استاندارد های جهانی انتخاب و نصب گردیده است و برای دستیابی به بالاترین سطوح کیفیت مواد اولیه شامل روغن های پایه نسل سوم و چهارم و انواع افزودنی ها از معتبرترین تولید کنندگان تامین می گردند.

کیفیت روغن پایه اهمیت زیادی در عملکرد محصولات دارد و کلیه روغن های پایه مورد استفاده در این شرکت از پالایشگاه نفت ایرانول و سایر پالایشگاه های معتبر داخلی و خارجی تامین می گردند که به لحاظ ویژگی های فنی بالاترین کیفیت را دارا می باشند. این روغن ها پس از انجام فرآیند های متداول پالایشگاهی، با استفاده از فرآیند پیشرفته هایدرو فینیشینگ و با کمک کاتالیست های پیچیده و هیدروژن در فشار بالای ۱۰۰۰ PSI تثبیت شده و ناخالصی های موجود در آنها به مولکول های پایدار تبدیل می گردند. علاوه بر روغن پایه، نوع ادتیو مورد استفاده نیز تاثیر زیادی در کیفیت روغن ایفا می نماید. لذا در راستای تامین شاخص های مطلوب کیفی، کلیه ادتیوهای مصرفی این شرکت از معتبرترین تولید کنندگان اروپایی تامین می گردند.

توسعه به عنوان یکی از محورهای کلی سیاست شرکت همواره مورد توجه قرار داشته است در همین راستا پس از راه اندازی واحد شماره یک رسکو که در سال ۱۳۸۲ با هدف تولید انواع روغن های صنعتی و موتوری در بسته بندی بشکه و بالک احداث گردید، در سال ۱۳۹۱ و در فاز دوم توسعه این شرکت، کارخانه گریس به بهره برداری رسید. این واحد در حال حاضر تامین کننده صدها تن از گریس مورد استفاده صنایع بزرگ کشور در بالاترین سطح کیفیت و بر اساس آخرین استانداردهای روز دنیا می باشد.

در سال ۱۳۹۴ و در فاز سوم توسعه، واحد شماره ۳ با هدف تولید و بسته بندی انواع روغن های موتوری و صنعتی در حجم های ۱ تا ۲۰۸ لیتر مورد بهره برداری قرار گرفت و در حال حاضر انواع محصولات روانساز با بالاترین کیفیت و مطابق با آخرین استانداردهای روز بین المللی در بسته بندی های مورد نیاز مصرف کنندگان به بازارهای داخلی و خارجی عرضه می گردد.

این شرکت سابقه تولید انواع روغن های مختلف برای صنایع کشور را در طول سالیان اخیر داشته است و برخی از مشتریان این شرکت به تفکیک صنعت عبارتند از:

صنایع فولاد: ذوب آهن اصفهان، فولاد مبارکه، گروه ملی فولاد ایران، فولادآلیاژی ایران، نورد و لوله اهواز، فولاد خراسان، فولاد اردکان، فولاد خوزستان، فولاد غدیر نیروز

صنایع نفت: مناطق نفتخیز جنوب، نفت فلات قاره، پالایشگاه اصفهان، پالایشگاه بندرعباس، پالایشگاه شیراز، پتروشیمی کارخانجات بندر امام، پتروشیمی اصفهان، ملی نفتکش، شرکت ملی حفاری ایران

سیمان: سیمان اردستان

صنایع ریلی: راه آهن جمهوری اسلامی ایران، توسعه راه آهن آریا، البرز نیرو، الوند نیرو، تعمیرات و توسعه ی بهره برداری ریلی مینا.

صنایع دریایی: خیر، شرکت ملی نفتکش ایران، حفاری شمال و ...

صنایع خودرویی: تامین انواع روغنهای موتوری و دنده در سطوح کیفیت مختلف با توجه به نیاز بازار در بازارهای خرده فروشی کشور.

۱-۳ - کارخانه شماره ۱ (روغن صنعتی) :

این واحد در اردیبهشت ماه سال ۱۳۸۲ تحت لیسانس کمپانی معتبر LUBRITALIA با شماره ۲۰۲۷۸ در سازمان اسناد و املاک کشور ثبت گردید. انعقاد قرارداد با شرکت ایتالیایی در خصوص بهره‌گیری از لایسنس این شرکت معتبر اروپایی و استفاده از مشاوره‌های فنی در انتخاب مواد اولیه، فرمولاسیون محصولات خاص صنایع فولاد، تجهیزات کلیدی خط تولید، آزمایشگاه‌ها و نیز آموزش، به پیشرفت سریع شرکت و معرفی شرکت بعنوان یکی از قطب‌های تولید روغن‌های صنایع داخلی منجر شد.

طراحی این شرکت و عملیات اجرائی احداث کارخانه از شهریور ماه ۱۳۸۲ آغاز و در اسفند ماه ۱۳۸۳ پایان پذیرفت. اولین تولید آزمایشی کارخانه در اردیبهشت ۱۳۸۴ آغاز گردید و پس از بازاریابی مداوم و موثر به عمل آمده از سال ۱۳۸۴ این واحد خود را یکی از موثرترین و فعال‌ترین کارخانجات تولید روغن‌های صنعتی در ایران مطرح نمود. از سال ۱۳۹۰ لایسنس لوبریتالیا برای شرکت وجود ندارد اما ارتباط فنی کماکان با مجموعه لوبریتالیا برقرار است. این واحد در حال حاضر ظرفیت تولید در سه شیفت به میزان ۲۰ میلیون لیتر را دارا می‌باشد.

۲-۳ - کارخانه شماره ۲ (گریس) :

این واحد در زمینی به مساحت ۱۲۰۰۰ متر مربع با زیر بنایی حدود ۵۵۰۰ مترمربع با حجم ذخیره سازی روغن پایه حدود ۵ میلیون لیتر و ظرفیت تولید ۳۰۰۰ تن انواع گریس در یک (۱) شیفت احداث شده است. عملیات اجرائی احداث واحدهای داخلی کارخانه از سال ۱۳۸۷ آغاز گردید و اولین تولید آزمایشی عملاً در اسفند ماه ۱۳۹۰ آغاز شد و در سال ۱۳۹۱ با اخذ پروانه بهره‌برداری شروع به انجام فرآیند تولید نمود.

این واحد در حال حاضر قادر به تولید چهار نوع گریس از قبیل لیتیم، لیتیم ای پی، گریس کلسیم و گریس سدیم در گریدهای مختلف و بسته بندیهای متنوع اعم از بشکه ۴۰۰ پوندی، سطل ۳۵ و ۱۰ پوندی و ظروف ۱ پوندی و ۰.۵ پوندی می‌باشد. در حال حاضر واحد تحقیق و توسعه این شرکت، پروژه‌های تحقیقاتی گسترده‌ای به منظور تولید انواع گریس‌های کمپلکس شامل کمپلکس لیتیم، کلسیم، آلومینیوم و ... در دستور کار خود دارد، که در سال ۱۴۰۱ تعدادی از آن را به بهره‌برداری صنعتی خواهد رساند.

همچنین مطالعات به منظور ایجاد تنوع در انواع بسته بندی با خرید تجهیزات مدرن و کارآمد برای افزایش سرعت در سیستم بسته بندی در برنامه قرار دارد، که اگر به تحقق برسند باعث افزایش درصد سود تولیدی خواهد شد.

واحد کنترل کیفیت و آزمایشگاه گریس در سال ۱۳۹۳ موفق گردید تا نشان استاندارد ملی را برای کلیه گریس‌های تولیدی خود اعم از پایه لیتیم و کلسیم اخذ نماید. همچنین استاندارد ملی برای تولید گریس پایه سدیم در سال ۱۳۹۷ اخذ گردید.

یکی از ویژگیهای منحصر بفرد این کارخانه استفاده از سیستم ابزار دقیق و حالت اتوماسیون برای فرآیندهای چندگانه تولید بوده است، که عملاً کلیه فرآیندهای تولید اعم از شارژ و تخلیه توسط این سیستم انجام گرفته، که منجر به افزایش دقت و کارایی هر چه بیشتر فرآیند تولید گردیده است.

همچنین این واحد دارای یکی از مجهزترین و مدرنترین آزمایشگاه‌های گریس در سطح کشور می‌باشد و نوع ساختار آن و تجهیزات براساس استاندارد های ۱۷۰۲۵ می‌باشد، که در سال ۱۳۹۶ مراحل اخذ این استاندارد با پیشرفت قابل توجهی آغاز و هم اکنون در حال انجام است، تا در آینده ای نزدیک بعنوان یکی از آزمایشگاههای همکار استاندارد به فعالیت خود ادامه دهد.

۳-۳ - کارخانه شماره ۳ (تولید و بسته بندی انواع روغن موتور):

این واحد با مساحت ۸۷۴۸ متر مربع در سال ۱۳۸۴ با هدف تولید و بسته بندی انواع روغن های موتوری، صنعتی و ضد یخ در بسته بندی های ۱ تا ۲۰۸ لیتری تاسیس گردیده و در اردیبهشت ماه سال ۱۳۹۲ به مالکیت شرکت نفت ایرانول در آمده و در ۱۳۹۴/۰۵/۰۱ به شرکت روانکاران احیاء سپاهان واگذار شده است، اگرچه تا این زمان انتقال سند مالکیت انجام نشده است . این واحد با ظرفیت در دسترس ۱۰ میلیون لیتر طی سه شیفต์ در سال، سبکی کامل از محصولات موتوری و دنده خودرو تولید می نماید.

امکانات ویژه این واحد در حال حاضر به شرح ذیل است:

- ۱- دارا بودن بالغ بر ۳/۵ میلیون لیتر ظرفیت ذخیره سازی مواد اولیه.
- ۲- وجود تجهیزات و تاسیسات بلندیگ با مخازن متعدد به حجم ۱۳۰ هزار لیتر.
- ۳- بهره مندی از خطوط مختلف پرکنی روغن با ظرفیت های ۱، ۲، ۳/۵، ۴، ۵، ۲۰ و ۲۰۸ لیتری و خط بارگیری بالک.
- ۴- مجهز بودن به آزمایشگاه با تجهیزات مدرن و پیشرفته مطابق با استانداردهای بین المللی.
- ۵- انبار محصول به متراژ ۶۴۰ متر مربع مجهز به پالت راک برای استفاده از حداکثر فضای موجود.

در مهر سال ۱۳۹۴ اولین محصول واحد (۳) شرکت تحت عنوان RES CD⁵⁰ در بسته بندی ۲۰ لیتری روی خط تولید قرار گرفت و به تدریج سایر محصولات در ظروف ۴ و ۱ لیتری اعم از انواع روغنهای موتوری و دیزلی، واسکازین و روغن های صنعتی در دستور کار تولید قرار گرفت.

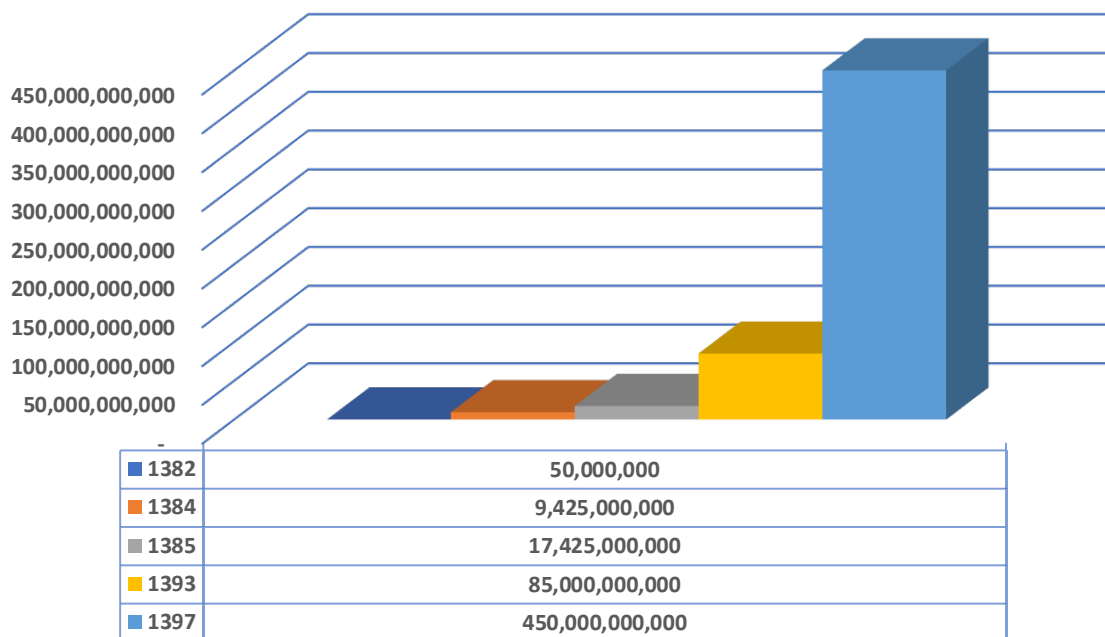
۴- سرمایه و ترکیب سهامداران

۴-۱ سرمایه :

سرمایه شرکت در بدو تأسیس مبلغ ۵۰ میلیون ریال (شامل تعداد ۵۰,۰۰۰ سهم به ارزش اسمی هر سهم ۱,۰۰۰ ریال) بوده که طی چند مرحله در سال ۱۳۸۴ به مبلغ ۹,۴۲۵ میلیون ریال، در سال ۱۳۸۵ به مبلغ ۱۷,۴۲۵ میلیون ریال، در ۱۳۹۳ به مبلغ ۸۵,۰۰۰ میلیون ریال (شامل تعداد ۸۵,۰۰۰,۰۰۰ سهم، به ارزش اسمی هر سهم ۱,۰۰۰ ریال) و در پایان سال منتهی به ۲۹/۱۲/۱۳۹۷ به مبلغ ۴۵۰,۰۰۰ میلیون ریال (شامل تعداد ۴۵۰,۰۰۰,۰۰۰ سهم به ارزش اسمی هر سهم ۱,۰۰۰ ریال) افزایش یافته است.

تغییرات سرمایه شرکت			
محل افزایش سرمایه	سرمایه جدید (میلیون ریال)	درصد افزایش سرمایه	تاریخ افزایش سرمایه
	۵۰	-	۱۳۸۲
مطالبات حال شده	۹,۴۲۵	۱۸,۸۵۰	۱۳۸۴
آورده نقدی	۱۷,۴۲۵	۱۸۴/۸۸	۱۳۸۵
مطالبات حال شده	۸۵,۰۰۰	۴۸۷/۸	۱۳۹۳
مطالبات حال شده	۴۵۰,۰۰۰	۵۲۹/۴۱	۱۳۹۷

رشد افزایش سرمایه شرکت از ابتدای تاسیس تا کنون (بر حسب ریال)



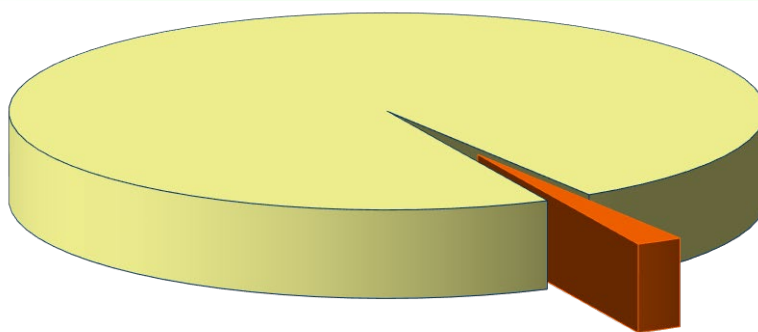
۲-۴ ترکیب سهامداران کنونی شرکت به شرح جدول زیر می باشد:

سهامداران دارای مالکیت بیش از ۱٪ سهام شرکت در پایان سال مالی منتهی به ۱۴۰۰/۱۲/۲۹ و تاریخ تایید گزارش به شرح جدول زیر است:

سهامدار عمده شرکت در پایان سال ۱۴۰۰ و تاریخ تایید گزارش					
تاریخ تایید گزارش		۱۴۰۰/۱۲/۲۹		نام سهامدار	ردیف
درصد	تعداد سهام	درصد	تعداد سهام		
۹۹/۹۹۹۶	۴۴۹,۹۹۸,۰۰۰	۹۹/۹۹۹۶	۴۴۹,۹۹۸,۰۰۰	شرکت نفت ایرانول	۱
۰/۰۰۰۴	۲۰۰۰	۰/۰۰۰۴	۲۰۰۰	سایر	۲
۱۰۰	۴۵۰,۰۰۰,۰۰۰	۱۰۰	۴۵۰,۰۰۰,۰۰۰	جمع	

نمودار ترکیب سهامداران شرکت روانکاران احیاء سپاهان

ترکیب سهامداران شرکت روانکاران احیاء سپاهان



■ شرکت نفت ایرانول ■ سایر

۵- جایگاه شرکت در صنعت

- ✓ شرکت روانکاران احیاء سپاهان با دارا بودن ۳ کارخانه توانایی تولید انواع روغن های صنعتی ، موتور و گریس را دارد که این محصولات علاوه بر کاربرد در صنایع بزرگ مانند صنعت فولاد ، صنعت نیروگاه ، صنعت پالایشگاه و پتروشیمی ، صنعت سیمان و در بخش های دیگر جامعه مانند سیستم های ریلی ، کشتیرانی و انواع خودروهای سبک و سنگین کاربرد دارد .
- ✓ در بین شرکت های فعال در صنعت روانکار این شرکت بعد از ۴ پالایشگاه اصلی و از نظر میزان فروش در رتبه پنجم کشور قرار دارد.

۶- محیط حقوقی شرکت

مهمترین قوانین و مقررات حاکم بر فعالیت شرکت عبارتند از :

الف : قوانین و مقررات عمومی کشور:

- ✓ قانون مالیات های مستقیم و قانون مالیات بر ارزش افزوده
- ✓ قانون تجارت
- ✓ قانون کار و تأمین اجتماعی
- ✓ قوانین گمرکی و مقررات حاکم بر صادرات و واردات
- ✓ قانون مدنی (از حیث موضوعات مرتبط با قراردادها)
- ✓ قوانین بانکی
- ✓ قانون حفاظت و بهسازی محیط زیست و مقررات مرتبط در حوزه *HSE*
- ✓ قوانین سازمان بورس اوراق بهادار
- ✓ سایر قوانین مرتبط

ب: مصوبات و مقررات داخلی شرکت :

- ✓ اساسنامه شرکت
- ✓ مصوبات مجمع عمومی شرکت
- ✓ مصوبات هیئت مدیره شرکت
- ✓ سایر آیین نامه های اداری و اجرایی شرکت

۷- مروری بر عملکرد مالی و عملیاتی شرکت در سال جاری

۷-۱ جدول سود و زیان

ارقام به میلیون ریال

عنوان	۱۴۰۰/۱۲/۲۹	۱۳۹۹/۱۲/۳۰	۱۳۹۸/۱۲/۲۹
فروش (درآمد عملیاتی)	۳,۰۴۱,۱۶۶	۱,۵۲۷,۱۷۵	۱,۱۶۶,۱۸۴
بهای تمام شده	(۲,۴۷۴,۴۲۵)	(۹۶۱,۷۰۳)	(۶۹۳,۷۰۸)
سود (زیان) ناخالص	۵۶۶,۷۴۱	۵۶۵,۴۷۲	۴۷۲,۴۷۷
هزینه‌های اداری، عمومی و فروش	(۹۹,۶۳۸)	(۶۴,۴۶۸)	(۵۰,۹۴۲)
سایر درآمدها/هزینه‌های عملیاتی	۷,۲۳۵	۲,۰۹۱	۳,۲۴۳
سود (زیان) عملیاتی	۴۷۴,۳۳۸	۵۰۳,۰۹۴	۴۲۴,۷۷۸
هزینه‌های مالی	۱,۷۸۶	۰	(۱,۸۲۸)
سایر درآمدها/هزینه‌های غیر عملیاتی	۲,۹۷۳	۲,۳۴۵	۷,۲۵۳
سود (زیان) قبل از کسر مالیات	۴۷۵,۵۲۴	۵۰۵,۴۳۹	۴۳۰,۲۰۲
مالیات	(۹۷,۷۶۷)	(۹۶,۲۰۹)	(۸۵,۵۶۸)
سود (زیان) خالص	۳۷۷,۷۵۷	۴۰۹,۲۳۰	۳۴۴,۶۳۵

۷-۲- آمار تولید و فروش :

۷-۲-۱- مقدار تولید گروه محصولات :

گروه محصول	تولید سال ۱۳۹۹	بودجه تولید ۱۴۰۰	تولید سال ۱۴۰۰	درصد افزایش/کاهش) نسبت به دوره مشابه سال قبل	درصد افزایش/کاهش) نسبت به بودجه سال ۱۴۰۰
روغن صنعتی و موتور (لیتر)	۵,۶۹۶,۷۶۶	۸,۵۰۰,۰۰۰	۸,۳۶۳,۲۶۴	۴۶,۸	(۱,۶)
انوع گریس (کیلوگرم)	۱,۳۳۱,۰۶۶	۱,۵۰۰,۰۰۰	۱,۱۷۰,۰۲۸	(۱۲)	(۲۲)
جمع روغن و گریس	۷,۰۲۷,۸۳۲	۱۰,۰۰۰,۰۰۰	۹,۵۳۳,۲۹۲	۳۵,۴	(۴,۷)

شایان ذکر است رکورد بیشترین میزان تولید ماهیانه شرکت روانکاران احیا سپاهان در سه سال گذشته در آذر سال ۱۴۰۰ شکسته شد. (میزان تولید آذر ماه به مقدار ۱,۶۶۰,۷۸۴ کیلوگرم)

۷-۲-۲- مقدار و مبلغ فروش گروه محصولات :

گروه محصول	بودجه فروش سال ۱۴۰۰ (لیتر)	فروش واقعی سال ۱۴۰۰ (لیتر)	بودجه فروش سال ۱۴۰۰ (میلیون ریال)	فروش واقعی سال ۱۴۰۰ (میلیون ریال)	درصد افزایش/کاهش نسبت به بودجه سال ۱۴۰۰ (ریالی)	درصد افزایش/کاهش نسبت به بودجه (مقداری)
روغن صنعتی	۶,۵۰۰,۰۰۰	۶,۳۹۹,۴۷۹	۲,۰۴۵,۷۷۰	۱,۸۷۰,۵۲۴	(۸/۵)	(۱/۵)
روغن موتوری	۲,۰۰۰,۰۰۰	۱,۹۸۱,۶۱۰	۷۱۴,۵۶۳	۶۲۱,۷۵۴	(۱۳)	(۰,۹)
گریس	۱,۵۰۰,۰۰۰	۱,۱۵۲,۵۷۷	۶۸۷,۰۷۷	۵۶۶,۸۷۰	(۱۷)	(۲۳)
سایر اقلام	۰	۳۳۰	۰	۵۶۰	۰	۰
روغن و ادتیو	۰	۵۱۸	۰	۲۰۹	۰	۰
برگشت از فروش	۰	(۵,۲۶۸)	۰	(۱,۶۸۷)	۰	۰
تخفیفات	۰	۰	۰	(۱۷,۰۶۵)	۰	۰
جمع روغن ، گریس و سایر	۱۰,۰۰۰,۰۰۰	۹,۵۲۹,۲۴۶	۳,۴۴۷,۴۱۰	۳,۰۴۱,۱۶۵	(۱۲)	(۴/۷)

۷-۳- صورت وضعیت مالی شرکت

ارقام به میلیون ریال

عنوان	۱۴۰۰/۱۲/۲۹	۱۳۹۹/۱۲/۳۰	۱۳۹۸/۱۲/۲۹
جمع دارایی‌های جاری	۱,۶۵۱,۰۷۵	۱,۲۸۶,۲۴۰	۱,۰۸۳,۴۸۲
جمع دارایی‌های غیر جاری	۱۹۴,۵۳۴	۲۰۵,۶۳۸	۱۷۲,۵۳۳
جمع دارایی‌ها	۱,۸۴۵,۶۰۹	۱,۴۹۱,۸۷۷	۱,۲۵۶,۰۱۵
جمع بدهی‌های جاری	۸۷۸,۴۸۲	۵۴۴,۹۰۴	۴۲۰,۶۸۹
جمع بدهی‌های غیر جاری	۲۸,۹۵۵	۱۸,۵۳۵	۱۶,۱۱۹
جمع بدهی‌های جاری و غیر جاری	۹۰۷,۴۳۷	۵۶۳,۴۴۰	۴۳۶,۸۰۸
سرمایه	۴۵۰,۰۰۰	۴۵۰,۰۰۰	۴۵۰,۰۰۰
اندوخته قانونی	۴۵,۰۰۰	۴۵,۰۰۰	۳۲,۶۳۹
سود (زیان) انباشته	۴۴۳,۱۷۲	۴۳۳,۴۳۷	۳۳۶,۵۶۸
جمع حقوق صاحبان سهام	۹۳۸,۱۷۲	۹۲۸,۴۳۷	۸۱۹,۲۰۷
جمع بدهی‌ها و حقوق صاحبان سهام	۱,۸۴۵,۶۰۹	۱,۴۹۱,۸۷۷	۱,۲۵۶,۰۱۵

۷-۴- وضعیت نقدینگی :

۷-۴-۱- منابع اصلی نقدینگی شرکت: وصول مطالبات از محل فروشهای انجام شده و مصارف عمده آن بابت خرید روغن پایه از شرکت نفت ایرانول و خرید ادتو از تامین کنندگان داخلی می باشد .

۲-۴-۷: وضعیت جریانهای نقدی عملیاتی (میلیون ریال)

عنوان	۱۴۰۰/۱۲/۲۹	۱۳۹۹/۱۲/۳۰	۱۳۹۸/۱۲/۲۹
جریان خالص ورود نقد حاصل از فعالیت‌های عملیاتی	(۶۰,۲۹۶)	۴۷۰,۸۳۰	۶۴,۰۱۵
جریان خالص ورود نقد حاصل از فعالیت‌های سرمایه‌گذاری	(۸,۶۵۵)	(۵۲,۵۳۳)	(۳۰,۱۱۰)
جریان خالص ورود نقد حاصل از فعالیت‌های تأمین مالی	(۹۰,۰۰۰)	(۱۷۰,۰۰۰)	(۳۰,۰۰۰)
خالص افزایش (کاهش) در موجودی نقد	(۱۵۸,۹۵۳)	۲۴۸,۲۹۷	۳,۹۰۵
مانده موجودی نقد در ابتدای سال	۳۲۵,۴۶۸	۷۷,۱۷۱	۷۳,۲۶۷
مانده موجودی نقد در پایان سال	۱۶۶,۵۱۵	۳۲۵,۴۶۸	۷۷,۱۷۱

۵-۷- بیان سیاست های تامین مالی و سیاست های اعتباری شرکت

جهت اصلاح ساختار مالی شرکت :

- ✓ بر مبنای حداقل سود با رویکرد فروش نقدی
- ✓ تمرکز بر روی صادرات روغن و گریس
- ✓ عدم شرکت در مناقصات شرکتهایی که سابقه چندان مناسبی در پرداخت مطالبات تا پایان اجرای قرارداد ندارند.
- ✓ لحاظ کردن کلیه پارامترها جهت شرکت در مناقصاتی که حاشیه سود کافی ندارند .

۶-۷- نسبتهای مالی :

نسبت‌های مالی	۱۴۰۰/۱۲/۲۹	۱۳۹۹/۱۲/۳۰	۱۳۹۸/۱۲/۲۹
نسبت جاری (مرتبه)	۱/۸۸	۲/۳۶	۲/۵۸
نسبت آتی (مرتبه)	۱/۱۵	۱/۱۶	۰/۸۶
نسبت بدهی‌ها (درصد)	۴۹	۳۸	۳۵
نسبت مالکانه (درصد)	۵۱	۶۲	۶۵
دوره گردش موجودی‌ها (مرتبه)	۹۵	۲۶۰	۳۱۰
دوره وصول مطالبات (روز)	۶۹	۷۰	۸۸
بازده دارایی‌ها (درصد)	۲۰	۲۷	۲۷
سود نقدی هر سهم (ریال)	۶۶۷	۸۱۸	۶۶۷

۷-۷- اطلاعات مربوط به معاملات با اشخاص وابسته :

نام شرکت طرف معامله	نوع وابستگی	شرح معامله	مبلغ معامله
شرکت نفت ایرانول	عضو هیئت مدیره و سهام دار	خرید انواع روغن پایه	۱,۵۸۲,۴۵۷
شرکت نفت ایرانول	عضو هیئت مدیره و سهام دار	فروش انواع محصول روغن و گریس	۴۳۹,۶۴۰

۸-۷- اطلاعات تعهدات مالی آتی شرکت

ردیف	تعهدات	مبلغ (میلیون ریال)
۱	بانک ملی - رهن زمین کارخانه روغن ، گریس ۲ واحد از دفتر تهران و دفاتر اصفهان	۴۶۹,۵۲۰
	جمع	۴۶۹,۵۲۰

۸- نظام راهبری شرکت

۸-۱- ترکیب اعضای هیئت مدیره

ردیف	نام و نام خانوادگی	سمت	نوع عضویت	تاریخ انتصاب	تاریخ خاتمه	تحصیلات
۱	سید محمد طایفه (شرکت پرسی ایران گاز)	رئیس هیئت مدیره	غیرموظف	۱۳۹۷/۰۸/۲۳	ادامه دارد	لیسانس
۲	آقای سید ابوالفضل علوی (شرکت نفت ایرانول)	نائب رئیس هیئت مدیره و مدیرعامل	موظف	۱۴۰۰/۰۱/۲۵	ادامه دارد	فوق لیسانس
۳	آقای مهرداد زاده حیدری (شرکت نفت پاسارگاد)	عضو هیئت مدیره	غیرموظف	۱۳۹۹/۰۸/۲۹	ادامه دارد	فوق لیسانس

۸-۲- تعداد جلسات هیئت مدیره و مجامع عمومی صاحبان سهام در سال ۱۴۰۰

ردیف	اعضا	تاریخ	شماره
۱	سید محمد طایفه-ابوالفضل علوی-مهرداد زاده حیدری	۱۴۰۰/۰۱/۳۰	۱۶۳
۲	سید محمد طایفه-ابوالفضل علوی-مهرداد زاده حیدری	۱۴۰۰/۰۲/۱۸	۱۶۴
مجمع	سید محمد طایفه-ابوالفضل علوی-مهرداد زاده حیدری	۱۴۰۰/۰۲/۲۶	۱۶۵
مجمع	سید محمد طایفه-ابوالفضل علوی-مهرداد زاده حیدری	۱۴۰۰/۰۲/۲۶	۱۶۶
۳	سید محمد طایفه-ابوالفضل علوی-مهرداد زاده حیدری	۱۴۰۰/۰۴/۰۳	۱۶۷
۴	سید محمد طایفه-ابوالفضل علوی-مهرداد زاده حیدری	۱۴۰۰/۰۵/۱۰	۱۶۸
۵	سید محمد طایفه-ابوالفضل علوی-مهرداد زاده حیدری	۱۴۰۰/۰۶/۱۶	۱۶۹
۶	سید محمد طایفه-ابوالفضل علوی-مهرداد زاده حیدری	۱۴۰۰/۰۷/۲۵	۱۷۰
۷	سید محمد طایفه-ابوالفضل علوی-مهرداد زاده حیدری	۱۴۰۰/۰۸/۲۹	۱۷۱
۸	سید محمد طایفه-ابوالفضل علوی-مهرداد زاده حیدری	۱۴۰۰/۰۹/۳۰	۱۷۲
۹	سید محمد طایفه-ابوالفضل علوی-مهرداد زاده حیدری	۱۴۰۰/۱۰/۳۰	۱۷۳
۱۰	سید محمد طایفه-ابوالفضل علوی-مهرداد زاده حیدری	۱۴۰۰/۱۱/۳۰	۱۷۴
۱۱	سید محمد طایفه-ابوالفضل علوی-مهرداد زاده حیدری	۱۴۰۰/۱۲/۱۸	۱۷۵

۳-۸- اطلاعات مربوط به حسابرسی مستقل و بازرسی قانونی :

۳-۸-۱- فرآیند حسابرسی با موسسه حسابرسی هشیار بهمند که از طریق مجمع عمومی صاحبان سهام انتخاب گردیده، انجام شده است .

۳-۸-۲- مجموع مبلغ قرارداد میان دوره و پایان دوره ۱,۱۵۵,۰۰۰,۰۰۰ ریال می باشد.

۹- گزارش تجزیه و تحلیل ریسک شرکت

۹-۱- ریسک نوسانات نرخ بهره

با عنایت به تغییر رویکرد شرکت مادر در تامین خوراک این شرکت از سال ۱۴۰۰ که با قیمت عرضه شده در بورس و بازپرداخت کوتاه مدت میباشد شرکت روانکاران ناگزیر به استفاده از تسهیلات بانکی جهت تامین نقدینگی می باشد لذا مبرهن و واضح است که این موضوع تاثیر مستقیم بر روی سود حاصل از فروش محصولات خواهد داشت. علی ایحال شرکت روانکاران احیاء سپاهان، برنامه ریزی دقیق جهت کنترل نقدینگی را در برنامه کاری خود قرارداده تا استفاده از تسهیلات فقط در شرایط خاص صورت گیرد .

۹-۲- ریسک کیفیت محصولات

موضوع کیفیت برای شرکتهای تولید کننده جزء موارد مهم و حائز اهمیت بوده و شرکت روانکاران نیز از این حیث مستثنی نیست و به خوبی می داند یافتن جایگاه مناسب در بین تولید کنندگان و نگهداری از این عنوان تنها از طریق تولید و توزیع محصولات با کیفیت امکان پذیر است لذا در سالهای پیش اقدام به استقرار و بروز رسانی سیستم مدیریت کیفیت IMS شده و همچنین مواردی نیز در خصوص ISO ۱۷۰۲۵ صورت گرفته است .

علاوه بر موارد مطروحه در راستای بهبود مستمر کیفیت میتوان به راه اندازی و تقویت واحد R&D و همچنین برنامه ریزی جهت خرید برخی از تجهیزات آزمایشگاهی از جمله دستگاه Shear Stability ، RBOT، ویژه روغن های توربین تولیدی با گروه ۲ و ۳ و همچنین دستگاه Four Ball در آزمایشگاه گریس اشاره نمود .

۹-۳- ریسک نوسانات نرخ ارز

نوسانات نرخ ارز که در طول سالیان اخیر معمولاً بصورت غیر قابل پیش بینی و غالباً افزایشی بوده و در مقاطعی باعث بلا تکلیفی تامین کنندگان مواد اولیه (علی الخصوص ادتیو) و عدم عرضه به موقع ملزومات تولید و در نهایت تاخیر در انجام برخی تعهدات شرکت شده است، البته ناگفته نماند افزایش نرخ ارز توجیه پذیری ورود هر چه بیشتر شرکت به حوزه صادرات را در پی داشته است، که این موضوع در دستور کار واحد بازرگانی شرکت قرار گرفته و بررسی های میدانی نیز در این خصوص صورت گرفته است .

در حال حاضر بیشترین صادرات در حوزه روانکاران اختصاص به روغن پایه میباشد که با عنایت به ماهیت شرکت روانکاران امکان و توزیع آن وجود ندارد لذا تمرکز بیشتر این شرکت بر روی صادرات محصولات گریس است و حتی موضوع تهاتر این محصول با ادتیو های مصرفی و یا روغن گروه ۳ نیز مطرح بوده و در دست بررسی می باشد .

۹-۴- ریسک قیمت نهاده‌های تولیدی

بیشترین سهم در بهاء تمام شده محصولات در شرکت روانکاران مربوط به قیمت روغن پایه خریداری شده از شرکت نفت ایرانول و همچنین قیمت ادتیوهای وارداتی که آن نیز غالباً تابعی از بهاء ارز است، می باشد لذا با عنایت به متغیرهای بیان شده ارایه قیمت برای محصولات در بازه زمانی بلند مدت بسیار دشوار است به عنوان مثال در صورتی که برآورد بهاء تمام شده با در نظر گرفتن تمامی پارامترهای مطروحه و به صورت حداکثری انجام شود امکان برنده شدن در مناقصات کم می شود و در صورتی که با حداقل قیمت در نظر گرفته شود ریسک سود پایین و یا حتی زیان در موردی را به همراه دارد.

۹-۵- ریسک کاهش قیمت محصولات

در حوزه روغن های صنعتی عمده خرید های شرکتهای مطرح به صورت مناقصه صورت میگیرد لذا جهت رقابت با تولید کنندگان مطرح (چهار شرکت بزرگ که تولید کننده روغن پایه نیز می باشند) و حفظ جایگاه می بایست قیمت ها رقابتی ارایه گردد که این موضوع موجب کاهش قابل توجه سود خالص محصولات می گردد .

در حوزه روغن های موتور نیز قیمت گذاری محصولات بر اساس نرخ بازار صورت می گیرد که خود این مورد متاثر از دو بخش می باشد:

۱- رقابت با تولید کنندگان اصلی که تولید کننده روغن های پایه نیز می باشند : این تولید کنندگان در سالهای اخیر نرخ روغن های موتوری را با قیمت تعیین شده تعزیرات حکومتی به بازار عرضه می نمایند که این موضوع از یک سوء کاهش عرضه را به همراه دارد و طبیعتاً امکان حضور در بازار را برای سایر تولید کنندگان مهیا می کند و از سوی دیگر قیمت پایین محصولات را به همراه دارد که موجب ایجاد یک بازار نا متوازن می شود و ریسک کاهش قیمت سایر تولید کنندگان را به همراه دارد.

۲- رقابت با سایر تولید کنندگان که صرفاً عملیات بلندینگ در آن انجام میشود : این تولید کنندگان به منظور رسوخ در بازار به صورت عمده از دو روش استفاده می نماید.

۱-۲- استفاده از برند و همکاری با یکی از شرکت های به نام دنیا : در این روش معمولاً تولید کنندگان داخلی از برند های معروف دنیا و از ظروف بسته بندی آنها و همچنین از سیستم توزیع مناسبی بر خوردار می باشند و با نفوذ در بازار موجب کاهش چشم گیر فروش شرکت در حوزه روغن های موتوری می شوند.

۲-۲- استفاده از مواد اولیه بازیافتی : در برخی موارد شرکتهای بهره گیری از روغن های تصفیه شده و ادتیو های نا مرغوب موجب کاهش قیمت روغن های موتوری می شوند، که این موضوع هم ریسک کاهش فروش را برای شرکت به همراه دارد.

۹-۶- ریسک مربوط به عوامل بین المللی و یا تغییر مقررات دولتی

تعاملات کشور با شرکای تجاری تحت تاثیر روابط سیاسی و عوامل بین المللی بوده که بعضاً منجر به تاخیر در فرایند واردات مواد اولیه و انجام تراکنش های مالی و در نتیجه به مخاطره افتادن تعهدات جاری شرکت که نیاز به روغن های پایه وارداتی و ادتیوهای خاص دارد، می گردد. همچنین مقررات دست و پاگیر گمرکی در حوزه واردات ملزومات استراتژیک تولید نیز می تواند در تولید محصولات مورد درخواست نقش تعیین کننده ای داشته باشد.

با توجه به اینکه کلیه معاملات این شرکت به صورت شفاف در دفتر رسمی که بصورت دوره ای توسط سازمان امور مالیاتی و حسابرسان معتبر مورد ارزیابی قرار می گیرد و برای این امر اخذ تمامی اطلاعات هویتی از مشتریان ضروری بوده و بخش اعظم مشتریان خصوصاً عاملین و نمایندگان توزیع روغن موتور تمایلی به ارائه اطلاعات شفاف در سامانه اداره دارایی ندارند، این امر منجر به ریزش قابل توجه مشتریان پس از یک دوره کوتاه همکاری گردیده و این قبیل مشتریان به سمت معاملات غیر شفاف با فروشندگانی که از بیش از یک دفتر برای ثبت خریداران و فروشندگان استفاده می کنند، متمایل می گردند.

وجود تحریم های بانکی و محدودیتهای انتقال پول نیز از دو منظر قابل طرح می باشد. نخست اینکه بخش عمده ای از بانک ها با ایران تعامل ندارند و نقل و انتقال وجه محموله های صادراتی را با مشکل مواجه خواهد ساخت. ثانیاً تامین کنندگان ادتیو و افزودنی ها و روغن های گروه ۲ و ۳ به دلیل مشکلات انتقال ارز و ترخیص کالا قابل اتکا نیستند.

۷-۹-ریسک تجاری

ریسک تجاری از دو دیدگاه مختلف قابل بررسی است که عبارتند از عدم اطمینان از فروش محصولات و افزایش هزینه های ثابت عملیاتی. با استفاده از روشهای مناسب امکان عرضه گسترده محصولات در بازارهای داخلی و صادراتی وجود دارد، اما به لحاظ شرایط خاص بازارهای داخلی همواره امکان وصول مطالبات باید مد نظر قرار گیرد و در حال حاضر زمان بالای وصول مطالبات از شرکتهای بزرگ و دولتی که عمدتاً مصرف کننده محصولات روانکار صنعتی هستند، وجود دارد و در عین حال بازارهای داخلی نیز که عمدتاً مصرف روغنهای موتور را در بر می گیرند، بسیار متزلزل بوده و ریسک فروش اعتباری به عوامل و مشتریان بصورت افزایشی است و برنامه فروش نقدی در این حوزه براحتی قابل حصول نیست چرا که با وجود مشکلات و ریسک بالا هنوز بخش عمده ای از تولید کنندگان به سیاستهای فروش اعتباری پایبندند.

افزایش قیمت نهاده ها و هزینه های سربار نیز ریسک اخذ قراردادهای بلند مدت عمدتاً دولتی را که برنامه خرید با قیمت ثابت دارند را افزایش می دهد. از جمله این معاملات می توان به شرکت های راه آهن جمهوری اسلامی ایران، مناطق نفت خیز جنوب، کشتیرانی و... اشاره نمود که در قراردادهای این شرکت ها که بصورت یکساله تنظیم می گردند، مکانیسمی برای تعدیل قیمت لحاظ نگردیده است. شایان ذکر است در سایر قراردادهای بلند مدت که در بر گیرنده تعدیل قیمت بر اساس نرخ لوب کات در مدت قرارداد بر اساس نرخ لوب کات در زمان عقد قرارداد می باشند. نیز همواره افزایش قیمت نهاده های تولید بالاتر از نرخ تعدیل پیش بینی شده در قرارداد می باشد.

۸-۹-ریسک اقبال مشتریان به محصولات جایگزین

نظر به تعدد زیاد تولید کنندگان خصوصاً در حوزه روغن موتور و گریس های متعارف بازار و امکان تولید این محصولات با مواد اولیه نسبتاً بی کیفیت برای کاهش قیمت تمام شده و اهمیت دادن توزیع کنندگان به حاشیه سود بالا بجای تاکید بر کیفیت، حضور برندهای متفرقه در بازار به سرعت رو به گسترش است.

علاوه بر مورد یاد شده فروش اعتباری محصولات با دوره باز پرداخت دراز مدت و عدم دریافت اطلاعات هویتی خریداران باعث اقبال مشتریان به سمت محصولات جایگزین که صرفاً تامین کننده منافع مالی و کوتاه مدتشان است، گردیده است.

۹-۹-ریسک نقدینگی

با توجه به حجم قابل توجه فروش این شرکت به شرکت های دولتی (بیش از ۷۰٪ فروش سالیانه) از طریق مناقصات سالانه و دوره بازپرداخت طولانی مدت این قبیل خریداران حدود ۵۰٪ مطالبات شرکت قبل از پایان و تحویل کامل قرارداد، قابل وصول نمی باشد و حداقل یک دوره یکساله بعد از اتمام قرارداد برای وصول کامل مطالبات اجتناب ناپذیر است، لذا در شروع قرارداد جدید شرکت برای تامین ملزومات تولید با مشکل نقدینگی روبه رو خواهد بود.

با عنایت به ریسک بالای فروش اعتباری به اشخاص حقیقی و عدم تمایل به ارائه تضامین معتبر توسط این گروه از مشتریان، فروش نقدی در این حوزه از ریسک کمتری برخوردار است اما با توجه به شرایط فروش محصولات جایگزین که معمولاً از شرایط جذابی برای خریداران نیز برخوردار هستند، تمایل به خرید نقدی در این گونه مشتریان بسیار اندک بوده و در نتیجه فروش نقدی منجر به کاهش قابل توجه حجم مقداری فروش خواهد گردید.

با توجه به تمام این موارد رویکرد سال ۱۴۰۰، تغییر در مدیریت این نوع فروش بود به طوریکه از شرکت در مناقصات مشتریان بد حساب خودداری گردید. همچنین شرکت در مناقصات با در نظر گرفتن شاخصه هایی از جمله (نوع پرداخت، سود مشخص و قطعی) به منظور کاهش ریسک در نرخ اعلام شده بوده است. در فروش محصولات موتوری اغلب موارد فروش نقدی بوده و در برخی موارد فروش به صورت اعتباری با انجام کامل فرآیند اعتبارسنجی مشتریان بر اساس آیین نامه کمیته فروش صورت گرفته است.

۱۰- گزارش عملکرد اجتماعی شرکت

۱۰-۱- گزارش عملکرد زیست محیطی شرکت

✓ رعایت کلیه موازین زیست محیطی مطابق بر الزامات اداره محیط زیست استان اصفهان و سیستم مدیریت زیست محیطی ۱۴۰۱:۲۰۱۵ انجام پذیرفته است.

۱۰-۲ - اقدامات انجام شده در خصوص رعایت قوانین و مقررات حاکم بر تاثیرات زیست محیطی فعالیت

شرکت در حوزه پسماندها، منابع آب و آلودگی هوا

- ✓ سنجش آلاینده های زیست محیطی هوا به صورت دوره ای در هر سه کارخانه
- ✓ تحویل پسماندهای روغنی هر سه واحد طبق مقررات محیط زیست به شرکت رهپویان صالح سپاهان
- ✓ تفکیک ضایعات قابل استفاده از غیرقابل استفاده روغنی

۱۱- فعالیت توسعه منابع انسانی

۱۱-۱- برگزاری دوره های آموزشی کارکنان

در سال ۱۴۰۰ با توجه به ارتقاء سیستمهای مدیریت کیفیت، محیط زیست و آزمایشگاهی ۳۷۳۶ نفر ساعت دوره در شرکت روانکاران احیاء سپاهان برگزار گردید، که به شرح زیر می باشد:

ردیف	حوزه آموزش	شرح آموزش های تخصصی	نفر ساعت آموزش	جمع نفر ساعت آموزشی
۱	تولید و عملیات	آموزش دوره جرثقیل سقفی	۱۶	۱۶
۲	HSE	آموزش بهداشت اصناف برای پرسنل خدمات	۴۸	۹۸۷
۳		آموزش FMEA و EIMS	۱۵	
۴		ایمنی و بهداشت محیط کار	۴۱۶	
۵		آتش نشانی تئوری	۲۲۴	
۶		آتش نشانی عملی	۲۲۴	
۷		اصول تغذیه در دوران کرونا	۴۶	
۸		آشنایی با معاینات قبل از استخدام	۸	
۹		آشنای با کتاب حدود مواجهه شغلی	۶	
۱۰		کنترل کیفیت، تحقیق و توسعه، آزمایشگاه	استفاده از عدم قطعیت اندازه گیری	
۱۱	کنترل کیفیت داخلی و خارجی آزمایشگاه		۲۰	
۱۲	پایش وضعیت و عیب تجهیزات مکانیکی		۸	
۱۳	تعیین فواصل کالیبراسیون		۸	
۱۴	صحه گذاری و تصدیق روش های آزمون		۲۴	
۱۵	کنترل فرایند آماری		۸	
۱۶	انبار	مهندسی مجدد انبار	۱۶	۱۶
۱۷	منابع انسانی	مهارت ارتباطی ویژه پرسنل خدمات	۸	۲۴
۱۸		حقوق و دستمزد و مزایای کارکنان	۸	
۱۹		نحوه ی ارائه گزارش هیئت مدیره	۸	
۲۰	فروش	جعبه ابزار مهندسان فروش	۵۴	۷۸
۲۱		دیجیتال مارکتینگ	۲۴	
۲۲	بازرگانی و خرید	مدیریت تامین و خرید باتوجه به استراتژی ساخت داخل	۱۳	۱۳
۲۳	فناوری اطلاعات	Cobit ۲۰۱۹	۲۰	۲۰
۲۴	آموزشهای حین کار	قسمتهای کنترل کیفی، HSE، تولید، اداری، انبار	۱۳۰	۱۳۰
جمع کل نفر ساعت آموزشهای تخصصی برگزار شده و حین کار			۳۷۳۶	۳۷۳۶

۱۱-۲- اطلاعات مربوط به بهبود کیفیت منابع انسانی :

- ✓ انتصاب افراد در شغل مرتبط با رشته تحصیلی و تخصص آنها
- ✓ افزایش برنامه های آموزشی تخصصی ، با توجه به لزوم ارتقاء مهارتهای کارکنان
- ✓ برنامه اعزام پرسنل موثر بر کیفیت شرکت به نمایشگاه های تخصصی
- ✓ افزایش رضایت شغلی از طریق افزایش هدیه مناسب های فردی (ازدواج ، تولد فرزند و ...) ، کارانه و پیاده سازی نظام ارزشیابی
- ✓ پیاده سازی سیستم پیشنهادات
- ✓ پوشش تکمیل درمان برای کلیه پرسنل شرکت ، آزمایشات دوره ای و اطلاع از سلامت افراد
- ✓ پوشش بیمه عمر برای کارکنان و خانواده های آنان

۱۱-۳- اطلاعات مربوط به ترکیب نیروی انسانی شرکت از لحاظ تحصیلات، سوابق کاری و حوزه فعالیت

در سال ۱۴۰۰ تعداد نیروی انسانی مشغول بکار در شرکت روانکاران احیاء سپاهان ۹۷ نفر بوده است .

تحصیلات					سال	ردیف
دیپلم	فوق دیپلم	لیسانس	فوق لیسانس	دکتر		
۵۰	۱۰	۲۲	۱۷	۱	۹۹	۱
۵۱	۱۰	۲۲	۱۶	۱	۱۴۰۰	۲

اطلاعات مربوط به تعداد پرسنل		
سال ۱۴۰۰	سال ۱۳۹۹	شرح
تعداد	تعداد	
۲۲	۲۲	تعداد پرسنل در بخش تولید (نفر)
۵۰	۵۰	تعداد پرسنل خدمات تولید (نفر)
۱۶	۱۹	تعداد پرسنل اداری و تشکیلاتی (نفر)
۱۲	۹	تعداد پرسنل توزیع و فروش (نفر)
۱۰۰	۱۰۰	جمع کل پرسنل

۱۲- اقدامات انجام شده در خصوص تکالیف مجمع سال ۱۳۹۹

۱۲-۱- پیگیری و وصول مطالبات بلند مدت

دریافت قسمتی از مطالبات آقای طحانیان، فروشگاه حیدری، مازیار حسینی و...

۱۲-۲- اقدامات لازم نسبت به اخذ تاییدیه های دریافت نشده، رفع مغایرت، تهیه صورت تطبیق با شرکت های مربوطه

تاییدیه های حسابرسی جهت شرکت ها پست، و رسید پستی به حسابرس ارائه گردید و برای شرکت های دارای مغایرت مانند فولاد مبارکه و ذوب آهن، ایرانول، شرکت خدمات دریایی و مهندسی کشتیرانی قشم، ملی مناطق نفت خیز جنوب صورت تطبیق تهیه گردید.

۱۲-۳- پیگیری وضعیت مالیات عملکرد و ارزش افزوده

مالیات عملکرد سالهای ۹۷ و ۹۸ در مرحله اعتراض می باشد. ارزش افزوده سالهای ۸۷ الی ۹۱ و ۹۳ و ۹۷ و ۹۸ تا تاریخ رسیدگی در مرحله اعتراض می باشد.

۱۳- پیشنهاد هیئت مدیره برای تقسیم سود

پیشنهاد هیئت مدیره برای تقسیم سود سال ۱۴۰۰ مبلغ ۳۰۰ میلیون ریال می باشد.

۱۴- اطلاعات طرح‌های توسعه شرکت

شرکت روانکاران احیاء سپاهان در سال ۱۴۰۰ به منظور پیشبرد اهداف خود، اقدامات ذیل را انجام داده است:

۱-۱۴- واحد تحقیق و توسعه:

ردیف	واحد	اقدامات	درصد انجام	هدف انجام
۱	R&D	اخذ پروانه تحقیق و توسعه	۱۰۰	اعتبار بخشی شرکت برای شرکت در مناقصات صنایع بزرگ
۲	R&D	فرموله کردن گریس ماستیک خطوط مترو جهت دستگاه حفاری TBM	۱۰۰	تامین نیاز مترو های کشور و تکمیل سبد کالای گریس
۳	R&D	فرموله کردن گریس کلسیم سولفونات	۱۰۰	تکمیل سبد کالای گریس
۴	R&D	فرموله کردن گریس کلسیم سولفونات کمپلکس	۷۰	تکمیل سبد کالای گریس
۵	R&D	تحقیق و بررسی و فرموله کردن گریس های پلیمری	۱۰۰	کاهش قابل توجه هزینه تولید گریس لیتیم
۶	R&D	تولید روغن های محافظ ورق با مقاومت بالا در برابر مه نمکی جهت مصرف ورق های صادراتی	۶۰	ارائه محصول نوین و قطع وابستگی شرکت های فولادی به واردات
۷	R&D	فرموله کردن روغن های هیدرولیک ضد آتش HFC	۱۰۰	تامین نیاز شرکت های فولادی و بومی سازی این محصول
۸	R&D	فرموله کردن روغن دنده اتوماتیک ATF III	۱۰۰	تکمیل سبد کالا
۹	R&D	تدوین دستورالعمل و روش اجرایی واحد تحقیق و توسعه	۱۰۰	تشریح مراحل مختلف طراحی و توسعه محصول، از ابتدای ورود و جمع‌آوری اطلاعات اولیه تا مرحله نهایی و ارائه نمونه محصول و مستند سازی همه مدارک
۱۰	R&D	برگزاری سمینارهای علمی - تخصصی صنعت روانکارها در مجموعه های مرتبط با صنعت روانکار نظیر ماشین سازی اراک، مجتمع فولاد مبارکه اصفهان	۱۰۰	افزایش اعتبار شرکت و بازاریابی
۱۱	R&D	کسب نشان حاتم در محور باز طراحی و مهندسی معکوس محصولات خارجی انحصاری	۱۰۰	اعتبار بخشی شرکت و تبلیغات

۲-۱۴- واحد کنترل کیفیت و آزمایشگاه :

ردیف	واحد	اقدامات	درصد انجام	هدف انجام
۱	QC	دریافت پروانه انطباق معیار مصرف انرژی از سازمان ملی استاندارد ایران	۱۰۰	بهینه سازی مصرف انرژی مطابق با استانداردهای ملی ایران
۲	QC	تمدید پروانه کلیه محصولات براساس تغییر قوانین سازمان استاندارد و اخذ استاندارد CJ-۴	۱۰۰	ارتقاء استاندارد محصولات و اضافه کردن روغن CJ-۴ به سبد کالا
۳	QC	اصلاح کیفی و اقتصادی فرمولاسیون روغن SM ۱۰w۴۰، CI۴ ۱۵W۴۰، SJ ۱۰w۴۰، SL ۱۰w۴۰	۱۰۰	افزایش کیفیت محصولات و کاهش قیمت تمام شده
۴	آزمایشگاه	راه اندازی آزمایشگاه تخصصی تست های گریس ماستیک	۱۰۰	کاهش هزینه ها، افزایش اعتبار شرکت
۵	آزمایشگاه	تمرکز بر راه اندازی تست های روغن و گریس به منظور استقلال هر چه بیشتر و قطع وابستگی از واحدهای آزمایشگاهی خارج از مجموعه	۹۰	اجرای موثرتر خدمات آزمایشگاهی
۶	آزمایشگاه	بررسی دقیق عملکرد آزمایشگاه های همکار با استفاده از اجرای مقایسات بین آزمایشگاهی و طبقه بندی آن ها از نظر دقت و صحت	۱۰۰	افزایش دقت و صحت نتایج نمونه های برون سپاری شده
۷	آزمایشگاه	تدوین متد های علمی جهت تشخیص اورجینال بودن مواد شیمیایی مورد استفاده در تست ها	۱۰۰	افزایش دقت و صحت نتایج

۳-۱۴- واحد تولید و بهره برداری و HSE :

ردیف	واحد	اقدامات	درصد انجام	هدف انجام
۱	بهره برداری	بازنگری چارت واحد بهره برداری و ایجاد نظام جانشین پروری	۱۰۰	بهبود عملکرد و اثربخشی واحد بهره برداری
۲	تولید	افزایش و بهبود شاخص بهره وری کارکنان تولید، شاخص لیتر / نفرساعت و شاخص درصد تحقق برنامه تولید	۱۰۰	کاهش بهای تمام شده محصولات (هزینه‌های سربار و دستمزد تولید)
۳	برنامه‌ریزی تولید	ایجاد سامانه محاسبه تجمیعی احتیاجات مواد (MRP) با اتصال به سیستم راهکاران	۱۰۰	حذف هزینه توقفات تولید و فروش ناشی از کسری مواد
۴	برنامه‌ریزی تولید	ایجاد سامانه کنترل تولید خودکار (کنترل مواد مصرف شده نسبت به BOM وانحراف از مصرف از مواد و ضایعات ناشی از تولید) با اتصال به سیستم راهکاران	۱۰۰	کاهش هزینه‌های ناشی از انحراف از مصرف مواد و کنترل و نظارت بر صحت عملکرد واحد تولید
۵	برنامه‌ریزی تولید	اجرای نظام جمع آوری اطلاعات (گزارشات روزانه واحد های تولید و انبارها)	۱۰۰	ایجاد داشبورد مدیریتی جهت کنترل بهنگام بر عملکرد سازمان (درصد تحقق بودجه و سایر موارد)
۶	نگهداری و تعمیرات	کاهش قابل توجه برونسیاری تعمیرات و پروژه‌های پیمانکاری با تکیه بر توان و دانش فنی پرسنل سازمان	۱۰۰	کاهش هزینه‌های تعمیرات
۷	نگهداری و تعمیرات	ساخت کارگاه و انبار تجهیزات و جداسازی اقلام قابل استفاده	۱۰۰	رعایت OHS و استفاده از ظرفیت بلااستفاده سازمان
۸	نگهداری و تعمیرات	تکمیل و بهره برداری سیستم اطفاء حریق واحد یک	۱۰۰	افزایش ایمنی
۹	نگهداری و تعمیرات	اورهال و راه اندازی سیستم اطفاء حریق واحد سه	۱۰۰	افزایش ایمنی
۱۰	نگهداری و تعمیرات	راه اندازی خط تولید ضد یخ	۷۰	تکمیل سبد محصول
۱۱	نگهداری و تعمیرات	ساخت وان شارژ افزودنی در بلندینگ واحد شماره سه	۱۰۰	کاهش زمان تولید و افزایش ایمنی کارکنان
۱۲	نگهداری و تعمیرات	اصلاح و تکمیل پایپینگ مخازن محصولات فله واحد یک	۱۰۰	افزایش کیفیت محصولات و کاهش ضایعات ناشی از فلشینگ

ردیف	واحد	اقدامات	درصد انجام	هدف انجام
۱۳	نگهداری و تعمیرات	اصلاح پایپینگ سکوی تخلیه روغن پایه	۱۰۰	افزایش سرعت تخلیه روغن پایه
۱۴	نگهداری و تعمیرات	نصب پایلوت ساخت گریس‌های خاص در واحد دو	۱۰۰	سهولت و تسریع فرایند تحقیق و توسعه
۱۵	نگهداری و تعمیرات	تعمیرات اساسی و اورهال ژنراتور برق واحد گریس	۱۰۰	تامین برق در مواقع ضروری
۱۶	نگهداری و تعمیرات	اصلاح و زیباسازی ورودی ساختمان اداری واحد یک	۱۰۰	بهبود وضعیت ابنیه سازمان
۱۷	انبار	ساماندهی انبارهای ضایعات و فروش ضایعات بلااستفاده	۱۰۰	رعایت ۵S و استفاده از ظرفیت بلااستفاده سازمان
۱۸	HSE	دریافت تاییدیه آتش نشانی جهت نقشه‌های اعلام حریق واحد ۱ و ۲	۱۰۰	جهت رعایت الزامات قانونی

۴-۱۴- واحد فروش :

ردیف	واحد	اقدامات	درصد انجام	هدف انجام
۱	فروش	توسعه فروش و افزایش تعداد عاملین در سراسر کشور و تثبیت سیاست نقد فروشی در حوزه فروش روانکارهای خودروبی	۹۰	افزایش حجم فروش
۲	فروش	افزایش تعداد بازدید دوره ای از مشتریان بالفعل شرکت و رفع شکایات مشتری احتمالی	۴۰	ایجاد رضایت مشتریان
۳	فروش	جذب نیرو جهت تخصصی کردن بازاریابی در صنایعی مانند نفت، گاز و پتروشیمی، فولادی، ریلی و ...	۸۰	بازاریابی تخصصی
۴	فروش	اجرائی شدن بودجه ریالی تبلیغات و بازاریابی در بودجه سالیانه	۶۰	افزایش حجم فروش
۵	فروش	تقویت کمیته فروش جهت تنظیم برنامه‌ی منسجم و استراتژی مصوب	۷۰	افزایش حجم فروش
۶	فروش	برنامه ریزی جهت فروش روغن و گریس به صورت عرضه مستقیم و تنظیم قراردادی در این خصوص	۴۰	افزایش حجم فروش

۵-۱۴- واحد فناوری اطلاعات :

ردیف	واحد	اقدامات	درصد انجام	هدف انجام
۱	فناوری اطلاعات	راه اندازی سیستم BPMS	۴۰	مکانیزه کردن فرآیندهای درخواست کالا از انبار، گزارش ماموریت و سفارش خدمت
۲	فناوری اطلاعات	راه اندازی نرم افزار واسط مدیریت تردد	۹۰	امکان سهولت در استفاده در موبایل و همچنین امکان ایجاد دسترسی از طریق اینترنت به نرم افزار مدیریت تردد جهت پرسنل
۳	فناوری اطلاعات	راه اندازی نسخه جدید وب سایت شرکت به دو زبان فارسی و انگلیسی	۱۰۰	به روزرسانی اطلاعات و استفاده از طراحی به روز
۴	فناوری اطلاعات	تجهیز واحد یک، و سه به دوربین مدار بسته با قابلیت نمایش تصاویر در نگرهبانی و دفتر مرکزی تهران	۴۰	افزایش ضریب امنیت
۵	فناوری اطلاعات	ایجاد شبکه محلی بین اصفهان و تهران و قطع دسترسی از خارج شرکت و راه اندازی VPN جهت مدیران و روسا جهت دسترسی از بیرون	۱۰۰	افزایش ضریب امنیت
۷	فناوری اطلاعات	راه اندازی سیستم تلفن سانترال کارخانه واحد دو	۱۰۰	به روزرسانی سیستم تلفن داخلی
۸	فناوری اطلاعات	بروزرسانی بسیاری از کامپیوترهای کاربران از لحاظ قدرت سخت افزاری و نرم افزاری	۷۰	تجهیز و به روزرسانی دفتر مرکزی تهران به PCهای جدید و به روز.

۶-۱۴- واحد منابع انسانی و آموزش :

ردیف	واحد	اقدامات	درصد انجام	هدف انجام
۱	منابع انسانی	تدوین آیین نامه انضباطی، رفاهی، مأموریت، حضور و غیاب، جذب و استخدام	۱۰۰	بهبود فرآیند منابع انسانی
۲	منابع انسانی	تدوین آیین نامه حقوق و دستمزد، محاسبه و پرداخت کارانه	۸۰	بهبود فرآیند منابع انسانی
۳	منابع انسانی	تدوین دستورالعمل نظام پیشنهادات	۱۰۰	بهبود فرآیند منابع انسانی
۴	آموزش	بروز رسانی روش اجرایی آموزش	۱۰۰	بهبود فرآیند آموزش
۵	منابع انسانی	بروز رسانی مدارک پرسنلی و تکمیل پرونده پرسنلی	۱۰۰	دسترسی بهتر به مدارک و اطلاعات جدید پرسنل
۶	منابع انسانی	استقرار صندوق های ارتباط مستقیم با مدیر عامل در محوطه کارخانه و دفتر مرکزی	۱۰۰	ارائه پیشنهاد و انتقاد صریح و راحت تر پرسنل به مدیرعامل
۷	منابع انسانی	سامان دهی به پرداختهای مناسبی	۱۰۰	جلب رضایت پرسنل و کارایی بهتر آنها
۸	منابع انسانی	اجرای مرحله نخست ایجاد عدالت در پرداخت حقوق و دستمزد مطابق آیین نامه حقوق دستمزد	۱۰۰	بهبود فرایند منابع انسانی
۹	منابع انسانی	تمدید بیمه تکمیلی پرسنل و رسیدگی به موارد این حوزه	۱۰۰	بهبود فرایند منابع انسانی

۱۵- برنامه های آینده شرکت

۱۵-۱- در حوزه فروش :

- تداوم حضور در مناقصات با نگرش حفظ بازار و بهبود شرایط تعامل با مشتریان صنعتی مانند راه آهن، کشتیرانی، مناطق نفت خیز و شرکت های فولادی
- تمرکز بر روی صادرات محصولات تولیدی در حوزه گریس و محصولات برنامه ریزی شده جدید
- ایجاد سیستم تحقیقات بازار با رویکرد افزایش دانش فرآیندی فروش و اطلاع دقیق از نیازهای موجود جامعه هدف
- تعامل با مشتریان عمده در راستای بومی سازی روانکارهای وارداتی و تخصصی
- برگزاری سمینارهای تخصصی برای مشتریان علی الخصوص عاملین فروش روغن موتور
- ایجاد شبکه فروش مویرگی برای عرضه محصولات حوزه موتور و خودروبی

۱۵-۲- در حوزه R&D و QC :

- فرموله نمودن روانکارهای وارداتی مورد نیاز صنایع فولاد با همکاری شرکت فولاد مبارکه که از آن جمله می توان به موارد زیر اشاره نمود:
- روغن نورد سرد دو قفسه ای در جهت مصرف در خطوط نورد سرد
- بومی سازی روغن اسکین پاس جهت مصرف در واحد نورد سرد
- بومی سازی گریس پلی یورتان
- تولید روغن های کمپرسور سنتزی مقاوم در برابر ترکیب با گاز
- تغییر فرمولاسیون محصولات با هدف استفاده از ادتیوهای موجود و راکد انبار با کاهش قیمت تمام شده و بهبود کیفیت
- ادامه روند استقرار سیستم مدیریت کیفیت ۱۷۰۲۵ و اخذ گواهینامه آزمایشگاه همکار اداره استاندارد به منظور انجام تست های برون سازمانی و ایجاد درآمدزایی
- خرید تجهیزات جدید جهت تکمیل Scope تست های آزمایشگاه های روغن و گریس
- ایجاد ساختار مناسب برای واحد R&D به منظور اجرای طرح های توسعه محصول با رویکرد دانش بنیان
- فرموله کردن ساخت محصولات موتوری و خودروبی مانند ضد یخ و ضد جوش، ادبلو و شیشه شور

۱۵-۳- در حوزه تولید، نگهداری و تعمیرات، HSE :

- تکمیل آزمایشگاه کالیبراسیون به منظور ارائه خدمات کالیبراسیون واحدها با اتکاء به توانمندی داخلی
- خرید کمپرسور اسکرو پرتابل ۳ مترمکعب بر دقیقه به عنوان Standby کمپرسور موجود در واحد گریس
- ساخت و نصب مخزن مواد اولیه در واحد تولید گریس به منظور آماده سازی سریع مواد مورد نیاز و به تبع آن افزایش تولید

- استقرار سیستم نگهداری و تعمیرات پیشگیرانه جهت جلوگیری از توقفات اضطراری تولید و افزایش راندمان تجهیزات
- تغییر در مخازن مواد اولیه و طراحی و ساخت خط جدید پرکنی محصولات در کارخانه موتوری به منظور افزایش تنوع و مقدار تولید انواع محصولات
- خرید دو دستگاه ژنراتور ۳۰۰ KVA جهت تامین برق اضطراری واحد ۱ و ۲ جهت جلوگیری از توقفات اضطراری در زمان قطع برق علی‌الخصوص در فصل تابستان
- رفع عیب و بهسازی در سیستم اطفاء حریق آبی واحد ۳
- تامین "آب تصفیه شده کارخانجات ۱ و ۲ با خرید کنتور آب از شرکت آب شهرک‌های صنعتی مورچه خورت و تعمیر و نوسازی سیستم تصفیه و سخت گیری آب کارخانجات ۱ و ۲

۴-۱۵- در حوزه فناوری اطلاعات:

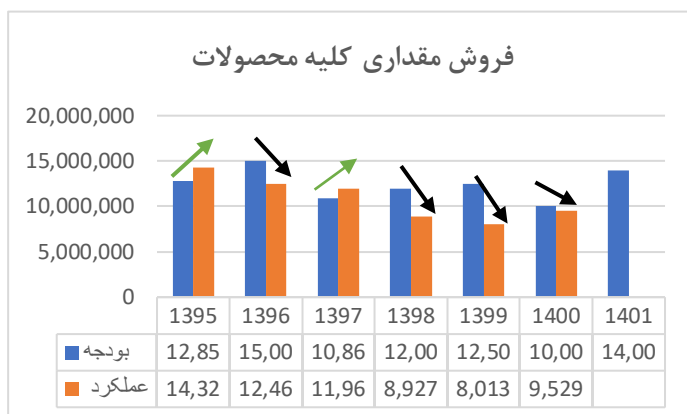
- استقرار سیستم Help Desk با هدف تسریع در ارائه خدمات IT به همکاران و جمع‌آوری گزارشات مربوط به خدمات ارائه شده جهت تعریف اقدامات اصلاحی هوشمندانه
- استقرار سیستم BI (هوش تجاری) به منظور بهره‌مندی مناسب از داده‌های سیستم در تصمیم‌گیری‌های خرد و کلان شرکت
- اضافه نمودن ماژول توزین و کنترل تولید به نرم‌افزار همکاران سیستم در راستای افزایش شفافیت ورودی و خروجی شرکت

۵-۱۵- در حوزه منابع انسانی:

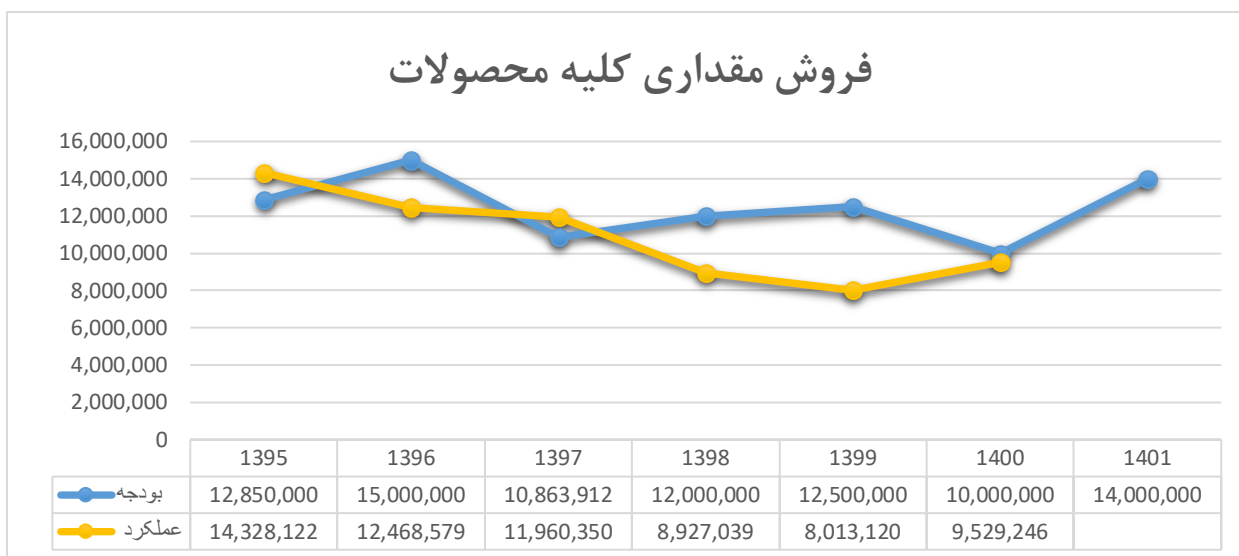
- تکمیل فرآیند نظام‌مند سازی حقوق و دستمزد پرسنل
- نیازسنجی آموزشی بر اساس شرح وظایف تدوین شده با هدف ارتقاء دانش فنی پرسنل و توانمندسازی آنها
- اجرای فرآیند جانشین‌پروری علی‌الخصوص در شغل‌های فنی و مهارت محور
- استقرار سیستم نظام پیشنهادات در راستای افزایش مشارکت پرسنل

همانطوریکه از جداول و نمودارهای ذیل بر می آید در میزان بودجه شرکت روانکاران احیاء سپاهان از سال ۹۵ تا ۱۴۰۰ در بازه مقداری (۱۰ تا ۱۲ میلیون لیتر) بوده و عملکرد واقعی نیز بیانگر همین مقدار می باشد، در واقع با در نظر گرفتن گلوگاه‌های مختلف سیستم که از آن جمله می توان به تجهیزات، منابع انسانی، مخازن ذخیره، تامین مواد اولیه (روغن پایه)، سیستم فروش و ... اشاره نمود ظرفیت واقعی تولید و فروش شرکت در بازه عملکرد فوق الذکر قرار می گیرد.

لذا با عنایت به موارد مطروحه که حاصل از آمار ۵ سال گذشته شرکت است پیشنهاد می گردد بودجه مقداری از ۱۴ میلیون لیتر به ۱۲ میلیون لیتر تعدیل یافته و به همان نسبت بودجه ریالی نیز تغییر یابد بدیهی است همانطوریکه در برنامه‌های آتی شرکت در حوزه‌های مختلف نیز بیان گردید اهداف میان مدت و بلند مدت در راستای برداشتن گلوگاه‌های مطروحه می باشد.



فروش مقداری کلیه محصولات			
سال	بودجه	عملکرد	تحقق
۱۳۹۵	۱۲,۸۵۰,۰۰۰	۱۴,۳۲۸,۱۲۲	٪۱۱۲
۱۳۹۶	۱۵,۰۰۰,۰۰۰	۱۲,۴۶۸,۵۷۹	٪۸۳
۱۳۹۷	۱۰,۸۶۳,۹۱۲	۱۱,۹۶۰,۳۵۰	٪۱۱۰
۱۳۹۸	۱۲,۰۰۰,۰۰۰	۸,۹۲۷,۰۳۹	٪۷۴
۱۳۹۹	۱۲,۵۰۰,۰۰۰	۸,۰۱۳,۱۲۰	٪۶۴
۱۴۰۰	۱۰,۰۰۰,۰۰۰	۹,۵۲۹,۲۴۶	٪۹۵
۱۴۰۱	۱۴,۰۰۰,۰۰۰		٪۰





گزارش هیئت مدیره شرکت روانکاران احیاء سپاهان در سال ۱۴۰۰
به مجمع عمومی عادی صاحبان سهام

۱۶- پیشنهاد ها و درخواستها از مجمع محترم

در خاتمه ضمن تشکر از اعضاء محترم مجمع عمومی عادی سالیانه شرکت و همچنین تشکر از حضور سهامداران محترم تقاضا دارد نسبت به موارد ذیل اتخاذ تصمیم نمایند.

- ✓ تصویب صورتهای مالی سال ۱۴۰۰
- ✓ انتخاب بازرسین قانونی شرکت جهت سال ۱۴۰۱ و تعیین حق الزحمه ایشان
- ✓ انتخاب روزنامه رسمی کثیرالانتشار شرکت جهت درج آگهی ها
- ✓ انتخاب اعضای هیئت مدیره

با احترام

هیئت مدیره شرکت روانکاران احیاء سپاهان