



تاریخچه رتبه بندی:

ایده اولیه رتبه بندی کارت های بازرگانی در سال ۱۳۸۵ توسط جناب آقای دکتر نهبوندیان ریاست وقت اتاق بازرگانی و صنایع و معادن تهران مطرح گشت. این ایده با هدف اولیه ایجاد تمایز بین کارت های بازرگانی شکل گرفت. بدین منظور یک سلسله فعالیت های تحقیقاتی تعریف شد که منجر به مطالعه سیستم های رتبه بندی اعتباری بین المللی روز دنیا نظیر S&P ، Moody ، Fitch و ... و نظام های مورد استفاده در خاور دور و همچنین فعالیت های صورت گرفته در اتاق های بازرگانی کشورهای همسایه نظیر اتاق دبی، عربستان و ... گشت، علاوه بر این تمام نظام های رتبه بندی در کشور و تاریخچه و اثربخشی آنها نیز مورد مطالعه قرار گرفت و تمامی آنها در قالب یک گزارش تفصیلی و گزارش مدیریتی مستند گردید. لازم به ذکر است که هم اکنون در حدود ۱۰۰۰۰ صفحه مستند در این زمینه موجود می باشد.

در زمان ریاست جناب آقای دکتر غضنفری در سازمان توسعه تجارت، با توصیه جناب آقای دکتر نهبوندیان دعوتی از تمام ذینفعان کارت بازرگانی در کشور در مورد موضوع رتبه بندی کارت توسط ایشان صورت پذیرفت که در جلسه ای در سازمان توسعه تجارت راهکارها و نظریات خویش را ابراز دارند که بعد از یکساعت بحث و بررسی و ارایه نظرات، فعالیت انجام شده اتاق توسط آقای شکرخدایی (مدیر پروژه تحقیقاتی اشاره شده) ارایه گردید که با استقبال و تایید دکتر غضنفری و اشاره ایشان به قوت و صحت روش تحقیقاتی و نتایج آن، دستور ایجاد کمیته ای با حضور اتاق ایران و تعاون و ذینفعان کارت در دولت ابلاغ شد که کارگروهی متشکل از نمایندگان اتاق بازرگانی و اتاق تعاون و ذی نفعان کارت بازرگانی نظیر سازمان توسعه تجارت، گمرک، بانک مرکزی، بیمه مرکزی، سازمان استاندارد و تشکیل شد و جلسات مستمر همراه با بحث و گفتگوی کارشناسی منجر به تایید ساختار مدل سیستمی ۱۰۰ امتیازی پیشنهادی اتاق و اعمال نظرات و پیشنهادات منطقی ذینفعان گشت که حصول اطمینان از سازگاری مدل با فضای کسب و کار موجود در ایران و نیازهای ذی نفعان کارت بازرگانی و متقاضیان به صورت توانمند در آن دیده شده است.

از ابتدا ۳ هدف عمده در رتبه بندی کارت های بازرگانی مدنظر اتاق بازرگانی ایران قرار داشت و مدل نیز بر پایه همین اهداف و به منظور پشتیبانی از آنها طراحی شده است. این اهداف عبارت اند از :

- ❖ ایجاد تمایز بین کارت های بازرگانی از طریق بکارگیری روشهای علمی و عادلانه رتبه بندی
- ❖ تسهیل روابط تجاری داخلی و بین المللی از طریق اطلاع رسانی مناسب از رتبه کارت های بازرگانی اعضا
- ❖ فراهم آوردن بستر قابل اعتماد برای اعطای امتیازات ویژه به دارندگان کارت های رتبه بندی شده



طراحی مدل رتبه بندی توسط طراحان مدل با توجه به موارد زیر:

رویکرد ارزیابی ها :

- ❖ خود اظهاری
- ❖ ارزیابی بر مبنای صحت گذاری اطلاعات اظهار شده و تجزیه و تحلیل آن ها
- ❖ ارزیابی نتایج بر مبنای روندها ، مقایسه با میانگین ها و بهترین ها و اهداف توسعه ای
- ❖ اصول بنیادین در طراحی نظام های رتبه بندی:
- ❖ توجه ویژه به نگاه سیستمی
- ❖ همسویی با نظام ها و مدل های بین المللی رتبه بندی
- ❖ ایجاد تعهد به جاری سازی مقررات و قوانین
- ❖ تسهیل نیل به اهداف توسعه ای و افق ۱۴۰۴

به منظور اجرای وظایف ذاتی اتاق و نیز اجرای تکالیف قانونی مقرر در:

- ✓ تبصره ۲ بند ۳ ماده ۱۰ آیین نامه اجرایی قانون مقررات صادرات و واردات مصوب ۱۳۷۳/۱۰/۱۴ هیأت وزیران با اصلاحات بعدی
- ✓ تبصره ذیل ماده ۵ قانون حداکثر استفاده از توان تولیدی و خدماتی در تأمین نیازهای کشور و تقویت آنها در امر صادرات مصوب ۱۳۹۱/۰۵/۰۱ مجلس شورای اسلامی
- ✓ بند ج ماده ۹ قانون ارتقاء سلامت نظام اداری و مقابله با فساد مصوب ۱۳۸۷/۰۲/۲۹ مجلس شورای اسلامی و ۱۳۹۰/۰۸/۰۷ مجمع تشخیص مصلحت نظام؛

مرکز رتبه بندی ایران وابسته به اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی ایران، زیر نظر رییس اتاق ایران

تشکیل شده است.



❖ متن تبصره ۲ بند ۳ ماده ۱۰ آیین نامه اجرایی قانون مقررات واردات و صادرات مصوب ۸/۳/۸۹ هیات وزیران

“اتفاقیهای بازرگانی و صنایع و معادن ایران و تعاون مرکزی جمهوری اسلامی ایران موظفند براساس دستورالعملی که ظرف شش ماه از تاریخ ابلاغ این آیین نامه تهیه و به تأیید وزیران عضو کمیسیون ماده (۱) آیین نامه اجرایی قانون مقررات صادرات و واردات می‌رسانند؛ اشخاص و شرکتهای تعاونی را رتبه‌بندی نمایند. کارت بازرگانی بر اساس رتبه‌بندی یادشده با رعایت سایر شرایط برای مدت بیش از یک سال تا پنج سال قابل تمدید خواهد بود.”

❖ متن تبصره ذیل ماده ۵ قانون حداکثر استفاده از توان تولیدی و خدماتی در تأمین نیازهای کشور و تقویت آنها در امر صادرات

ماده ۵ - دستگاههای موضوع ماده (۲) این قانون موظفند کلیه فعالیت های خدماتی، ساخت، نصب و تأمین کالا، تجهیزات، لوازم و فرآورده های مورد نیاز طرحها و پروژه های خود را فقط به شرکتهای ایرانی ذی صلاح ارجاع دهند. در صورت عدم ارائه خدمات توسط شرکتهای ایرانی فعالیت های مورد نظر را با رعایت ماده (۴) این قانون می توان با تأیید بالاترین مقام اجرائی دستگاه به مشارکت ایرانی - خارجی یا خارجی واگذار کرد.

تبصره - صلاحیت شرکتهای ایرانی با توجه به رتبه بندی اعلام شده از سوی اتاق بازرگانی، صنایع و معادن ایران توسط دستگاههای ذی ربط تعیین می شود.

❖ متن بند ج ماده ۹ قانون ارتقاء سلامت نظام اداری و مقابله با فساد

ج - پایگاه اطلاعاتی رتبه بندی اعتباری اشخاص حقوقی و نیز تجار مذکور در قانون تجارت را راه اندازی نماید و آن را در دسترس مؤسسات اعتباری و اشخاص قرار دهد.

تبصره - آیین نامه مربوط به نحوه رتبه بندی حدود دسترسی اشخاص و مؤسسات اعتباری و نحوه همکاری دستگاهها برای تحلیل اطلاعات پایگاه مذکور در بندهای (ب) و (ج) توسط وزارت امور اقتصادی و دارایی و اتاق بازرگانی و صنایع و معادن ایران و اتاق تعاون ایران تهیه می شود و به تصویب هیأت وزیران می رسد.

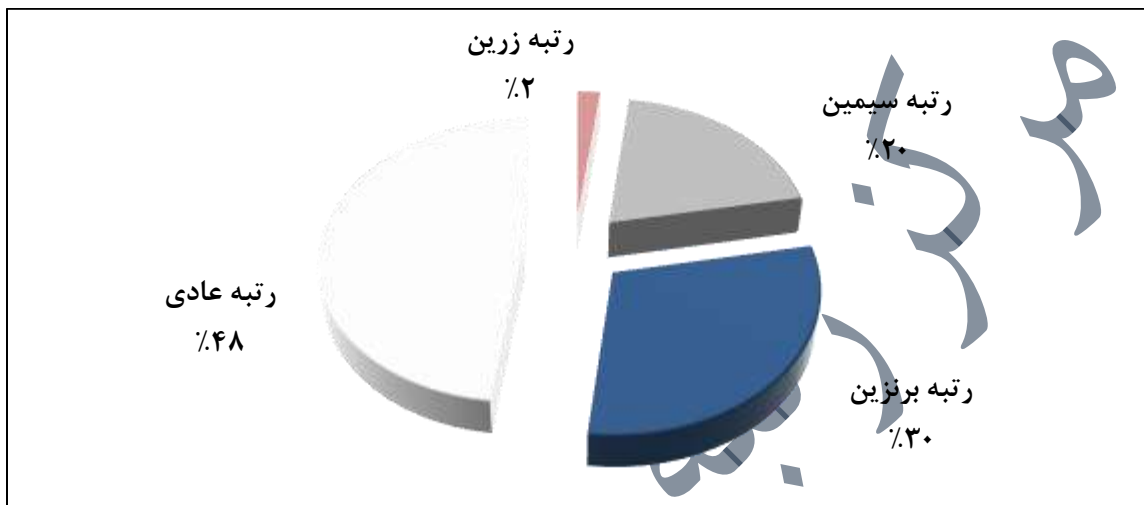


فرآیند رتبه بندی:

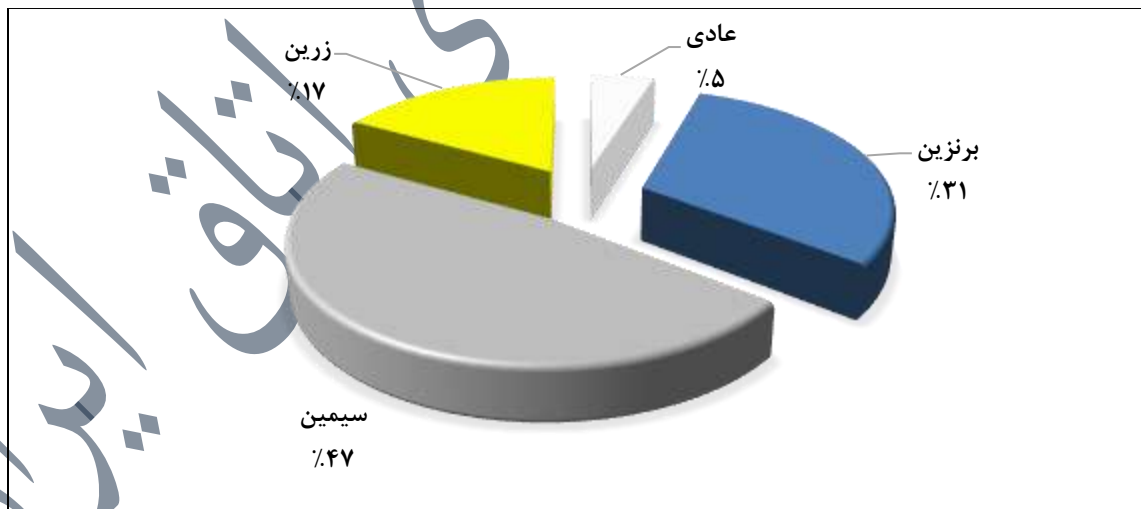




طبق شبیه سازی های انجام شده مدل به گونه ای طراحی شده که توزیع رتبه ها به صورت زیر می باشد:



درصد سهم متقاضیان به تفکیک رتبه پس از انجام بیش از ۱۰۰۰ رتبه بندی





مدل رتبه بندی کارت بازرگانی (ویرایش ۲۳، پاییز ۹۴):

حوزه	معیار اصلی	امتیاز	امتیاز حوزه
صلاحیت حرفه ای و اهلیت	پیشینه اشخاص (اعم از حقیقی و حقوقی)	۴	۳۵
	اعتبار	۱۰	
	قابلیت راهبری و سیستم های مدیریت	۱۸	
	دعای حقوقی	۳	
عملکرد مالی	ارزش افزوده و تولید	۱۳	۳۵
	شاخص های بهره وری	۱۰	
	نسبت های مالی و سرمایه	۴	
	شاخص های سودآوری	۳	
	فروش	۵	
بازرگانی خارجی	حجم و نسبت صادرات	۱۰	۱۵
	حجم و نسبت واردات	۵	
مسئولیت پذیری اجتماعی	مشارکت فعال در شکل ها و اتاق ها	۶	۱۵
	فعالیت های اجتماعی	۶	
	اشتغال زایی	۳	
مجموع امتیازات		۱۰۰	۱۰۰



برنژین

اطلاعات شرکت :

نام شرکت:	سیتیکو اسکن ایران	تاریخ تاسیس:	۱۳۶۰،۰۴،۲۰
نوع شرکت:	سهامی خاص	شماره اقتصادی:	۴۱۱۱۳۱۳۷۵۵۴۹
عنوان فعالیت:	واردات تجهیزات پزشکی	شماره و تاریخ کارت بازرگانی:	۱۰۱۰۰۸۶۶۲۶۱-۱۳۹۵،۰۵،۰۶
نوع فعالیت:	بازرگانی	تاریخ پذیرش در بورس:	-
عضو اتاق:	تهران	میزان سرمایه:	۱۰۰،۰۰۰،۰۰۰
نوع مالکیت:	غیر دولتی	شناسه ملی:	۱۰۱۰۰۸۶۶۲۶۱

اطلاعات شرکت :

آدرس دفتر مرکزی :	تهران - خ وصال شیرازی - کوچه محمد شمس - پلاک ۳۲
آدرس کارخانه :	
تلفن :	۶۶۴۰۲۱۰۵
فکس :	۶۶۴۰۲۷۲۹
آدرس سایت:	www.ctcoscan.com
پست الکترونیک:	info@ctcoscan.com

اطلاعات شرکت :

تاریخ ثبت نام:	۱۳۹۵،۰۳،۱۶	تاریخ تکمیل مدارک:	۱۳۹۵،۰۴،۲۷
تاریخ دریافت فرم شماره یک:	۱۳۹۵،۰۳،۲۲	تاریخ ارسال نامه بازدید:	۱۳۹۵،۰۴،۲۹
تاریخ دریافت فرم شماره دو:	۱۳۹۵،۰۴،۰۲	تاریخ برگزاری جلسه:	۱۳۹۵،۰۵،۰۶
تاریخ ارسال نامه رفع نواقص:	۱۳۹۵،۰۴،۰۸	تاریخ دریافت مدارک پشتیبان:	۱۳۹۵،۰۵،۲۷
تاریخ نهایی شدن رتبه:			
۱۳۹۵،۰۶،۱۳			



سابقه تأسیس شرکت: ۲۰ سال

سابقه کارت بازرگانی: بالای ۸ سال

در مدل های رتبه بندی حرفه ای روز دنیا سابقه تأسیس بنگاه و طول دوره فعالیت موثر بنگاه به عنوان دو شاخص معتبر و عامل پایداری آن در بلند مدت تعریف می گردند. در فضای کسب و کار ملی نیز همین وضعیت وجود دارد و توجه به سابقه فعالیت اشخاص معیار مهمی در تصمیم گیری برای برقراری تعامل و تعیین سطح برخورد با آن ها می باشد. از بین تمامی مواردی که می توانست این نوع نگاه را پوشش دهد این دو مورد یعنی سابقه تأسیس و سابقه داشتن کارت بازرگانی در نظر گرفته شده است. همچنین عضویت در بورس به عنوان یک آیتم در جهت شفاف بودن هر چه بیشتر فضای کسب و کار ۱٪ امتیاز را به خود اختصاص داده است

شرکت سیتیکو اسکن ایران (سهامی خاص) در تاریخ ۱۳۶۰،۰۴،۲۰ به صورت شرکت با مسئولیت محدود تأسیس شده و طی شماره ۴۱۲۴۹ مورخ ۱۳۶۰،۰۴،۲۰ در اداره ثبت شرکت ها و مالکیت صنعتی تهران به ثبت رسیده است. مرکز اصلی شرکت در تهران، خیابان وصال شیرازی، کوچه محمد شمس، پلاک ۳۲ واقع است. موضوع فعالیت شرکت طبق ماده ۲ اساسنامه ارائه کلیه خدمات فنی جهت بیمارستانها و تعمیر و سرویس دستگاه های مربوطه و واردات کلیه تجهیزات پزشکی و لوازم یدکی آنها، خرید فروش دستگاه ها و واردات سایر کالاهای مرتبط با فعالیت می باشد در حال حاضر میزان سرمایه شرکت ۱۰۰،۰۰۰،۰۰۰ است.

کسب ۴ از ۴ امتیاز



۱-۲ سوابق اعتباری

در مدل های بین المللی و قوانین داخلی کشور سابقه اعتباری اشخاص به عنوان یک موضوع قانونی یکی از نمایه های موفقیت بنگاه و نشان دهنده پایداری و سلامت بنگاه می باشد. برای اولین بار در کشور سعی شده است تا برای فعالیت بیشتر اقتصادی، گسترده گی آن و اداره حرفه ای تر بنگاه امتیاز ویژه ای قابل شده و به بنگاه هایی که در وضعیت بهتری قرار دارند توجه ویژه ای شود. در این مدل برای اشخاصی که تعاملات حرفه ای تر با سیستم بانکی کشور برقرار نموده اند به استناد اعتباری که نظام بانکی کشور برای این اشخاص قائل می شود امتیازی در نظر گرفته شده است. شفاف بودن فعالیت ها و استناد به شرایط قانونی شرکت با هدف تحکیم جایگاه قانونی شرکت ها و تعامل مثبت و سازنده با بدنه دولت و سازمان های دولتی سبب قرار گرفتن آیتام مالیاتی در این معیار شده است. عدم چک برگشتی به عنوان یکی از سوابق موثر در معرفی اشخاص به عنوان افراد خوشنام نیز دیگر موردی است که در این معیار لحاظ گردیده است.

سوابق اعتباری شرکت				امتیاز	حداکثر امتیاز
رتبه اعتباری		A		۳	۳
امتیاز اعتباری		۱۲۲۰			
بانک		ملی			
سقف اعتباری		بالای بیست میلیارد ریال		۳	۳
توضیحات		مشتری بسیار خوب با قابلیت اطمینان بالا میباشد			
وضعیت مفاصا حساب مالیاتی		دارد	ندارد	معافیت	۲
حجم مالیات		۰,۲۵			۰,۶
					۲

کسب ۸,۶ از ۱۰ امتیاز



۱-۳ توانمندی مدیران

۱-۳-۱ تجارب و صلاحیت اعضای هیئت مدیره

این معیار توجه ویژه ای به مفهوم حاکمیت سازمانی و توجه به کیفیت اداره سازمان با توجه به قابلیت ها و توانمندی های هیات مدیره دارد. این معیار به ترکیب حرفه ای اعضای هیات مدیره با نگاه به موارد قانونی کشور خصوصاً قانون تجارت نگاه دارد و دو آیتم سن به معنای توانمندی تجربی و سابقه فعالیت افراد و مدرک تحصیلی به عنوان توانمندی علمی را مدنظر دارد. تنوع و ترکیب مناسب اعضای هیات مدیره با تخصص های مرتبط با فضای کسب و کار و نگاه به تعداد طلایی اعضا که معمولاً بین ۵ تا ۷ نفر می باشد از موارد مورد توجه در طراحی این بند بوده است.

مفهوم حاکمیت سازمانی مفهومی است که در بسیاری از سازمان ها و بنگاه های ایرانی مغفول باقی مانده است و این مدل سعی دارد با نگاه تشویقی، هدایتگر و راهنمایی برای صاحبان کسب و کار باشد تا با کمک آن مدیریت حرفه ای تری در بنگاه ها صورت پذیرد و مفهوم حاکمیت سازمانی به صورت کامل مورد نظر مدیران ارشد سازمان ها قرار گیرد.

مدیر عامل و عضو هیات

مدیره

رئیس هیات مدیره

نائب رئیس هیات مدیره

علی محمد تعالیمی

تاریخ تولد: ۱۳۲۸،۱۰،۰۶
میزان تحصیلات: کارشناسی
رشته تحصیلی: مهندسی برق
کدملی: ۴۴۳۲۰۵۱۲۵۶

علیرضا تعالیمی

تاریخ تولد: ۱۳۵۶،۰۵،۰۴
میزان تحصیلات: کارشناسی
ارشد
رشته تحصیلی: MBA
کدملی: ۰۰۶۱۶۶۱۸۶۴

احسان تعالیمی

تاریخ تولد: ۱۳۵۸،۱۰،۲۲
میزان تحصیلات: کارشناسی
رشته تحصیلی: مهندسی صنایع
کدملی: ۰۰۶۲۰۳۴۵۳۷



عضو هیات مدیره

صدیقه فرقانی فهادان

تاریخ تولد:
میزان تحصیلات:
رشته تحصیلی:
کد ملی:
۴۴۳۲۱۲۰۵۹۲

عضو هیات مدیره

علی تعالیمی

تاریخ تولد:
میزان تحصیلات:
رشته تحصیلی:
کد ملی:
۱۳۶۳،۰۳،۰۲
دکتر
مهندسی برق
۰۰۶۳۷۴۹۷۶۹

۱-۳-۱ تجارب و صلاحیت اعضای مدیران ارشد

مدیر بازرگانی

ابوالحسن میر رضوانی

تاریخ تولد:
میزان تحصیلات:
رشته تحصیلی:
کد ملی:
۱۳۲۹،۰۳،۱۶
کارشناسی
حسابداری
۲۵۹۳۱۷۴۵۷۹

مدیر امور مالی

محمد باقر بنی اسد

تاریخ تولد:
میزان تحصیلات:
رشته تحصیلی:
کد ملی:
۱۳۲۶،۱۱،۲۷
کارشناسی
حسابداری
۰۰۴۲۱۲۵۳۷۵



۲-۳-۱ گواهینامه ها و تأیید صلاحیت ها

در طراحی مدل پیشنهادی سعی شده است سازمان ها به حضور در فرایند های جوایز ملی و بین المللی حرفه ای که در قالب آن ارتقای کیفی، بهره وری و برای سازمان بوجود می آید تشویق شوند.
با این نگاه با توجه به نقش هدایت گرانه مدل، جوایز، استانداردها و گواهینامه هایی که سازمان ها را به این مهم رهنمون می سازند و سبب کسب اعتبار می گردد، امتیاز آور تلقی می شود.

سال اخذ گواهی	گواهینامه های کسب شده شرکت
۱۳۹۳	تقدیرنامه از مرکز آموزشی درمانی دکتر فقیهی شیراز
۱۳۹۳-۱۳۹۵	تقدیرنامه از انجمن اندویدورولوژی و یورولاجی و سکوپ
۲۰۱۴	ایزو ۹۰۰۱
۲۰۱۴	ایزو ۱۳۴۸۵
	تقدیرنامه از هیات موسس مرکز تصویربرداری پزشکی خوزستان-ایذه
۲۰۱۴	موفقیت در همکاری دوازدهمین کنگره اورولوژی آسیایی
۱۳۸۹	حضور موثر در بیست و ششمین کنگره رادیولوژی ایران
	سهمای عام ☐ سهمای خاص ☒
	بورس ☐ فرابورس ☐ تالار اصلی-تابلو اول ☐ تالار اصلی-تابلو دوم ☐
	تالار فرعی-تابلو فرعی ☐ رتبه شفافیت ☐
کسب ۲ از ۳,۵ امتیاز	

۲-۳-۲ نظام نامه کیفیت

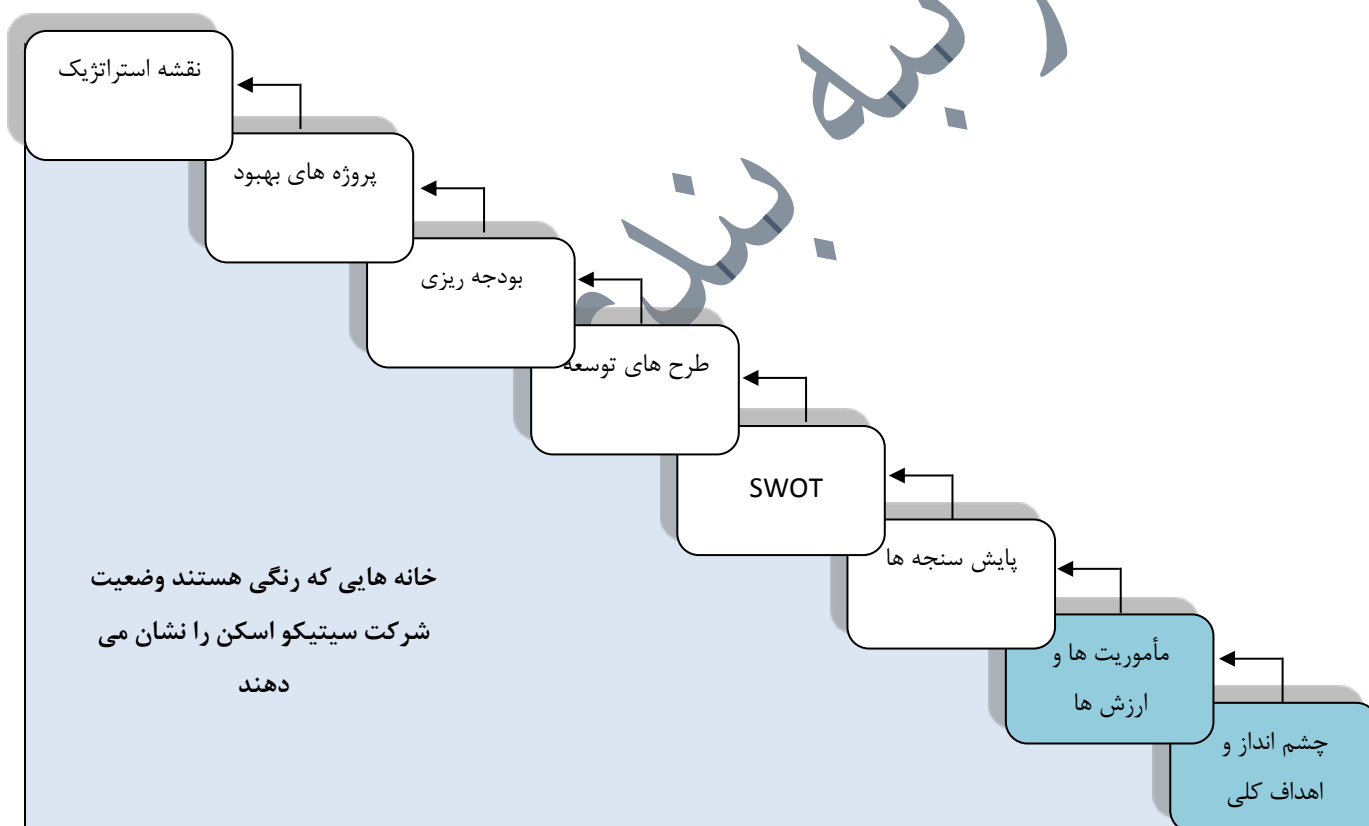
دستورالعمل ارزیابی فروشندگان به همراه نظام نامه کیفیت (اظهارنامه جوایز کیفیت/تعالی-گزارشات بازخورد ارزیابی درونی و بیرونی-فهرست پروژه های بهبود انجام شده.....)

ارزیابی نظامنامه کیفیت
☐ ندارد ☒ دارد
کسب ۲,۵ از ۲,۵ امتیاز

۳-۲-۱ مدیریت زنجیره ارزش

ارزیابی مدیریت زنجیره ارزش			
☐	ندارد	☒	دارد
☒	ندارد	☐	دارد
رتبه بندی اتاق در مدیریت زنجیره ارزش			
کسب ۲ از ۳ امتیاز			

۳-۳-۱ برنامه استراتژیک



کسب ۲ از ۵ امتیاز

۳-۴ وضعیت دعاوی

این معیار به صورت مشخص نشان دهنده کیفیت مدیریت حاکمیت سازمان است. در امتیاز دهی به له و علیه بودن دعوی، نتیجه آن، حجم و ارزش ریالی آن و ... توجه می گردد که این امتیاز، به صورت حدی می باشد بدین معنا که امتیاز کامل این معیار تنها به اشخاصی تعلق می گیرد که اظهار داشته اند طی دوره مورد بررسی هیچ گونه دعوی له و علیه آن وجود ندارد.

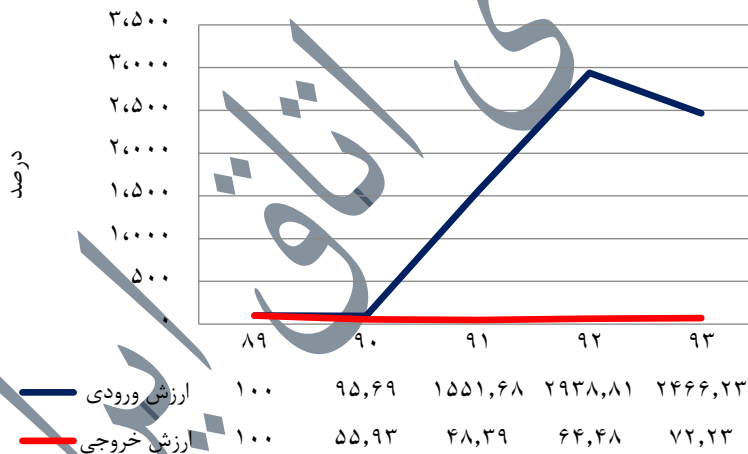
کسب ۳ از ۳ امتیاز

۲- حوزه مالی

۲-۱ تحلیل ارزش افزوده و تولید آن

درصد تغییرات ارزش خروجی و ارزش ورودی نسبت به

سال پایه ۸۹ بر اساس قیمت ثابت سال ۱۳۸۳

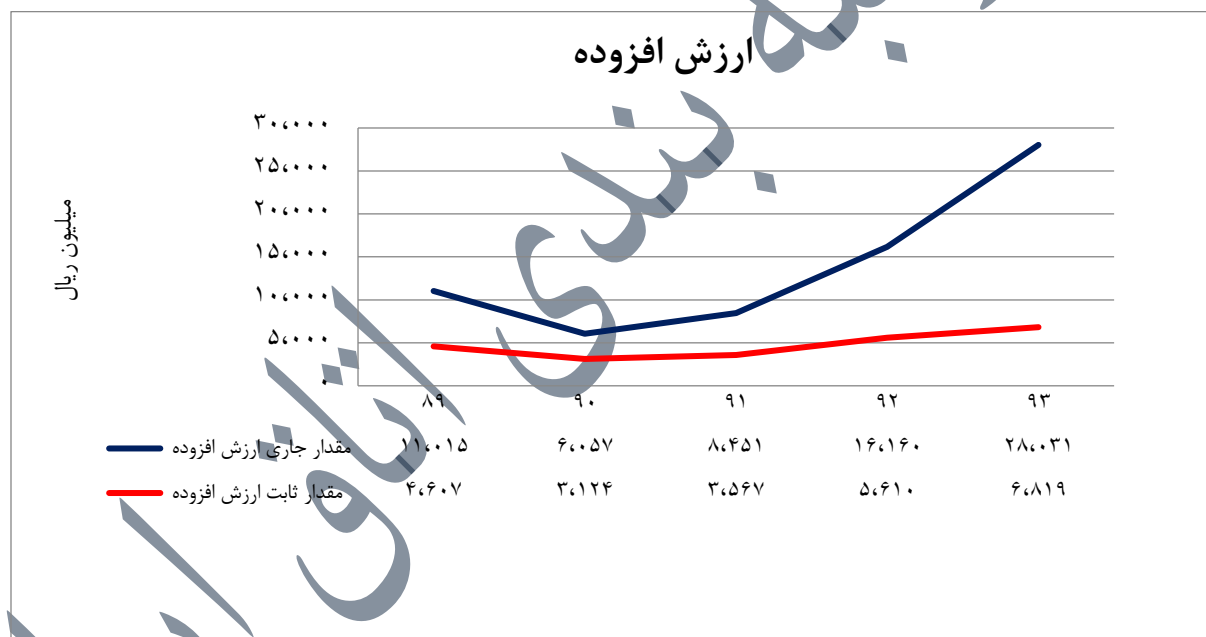


در مدل پیشنهادی ۱۲٪ امتیاز به آنالیز ارزش افزوده اختصاص یافته است. ارزش افزوده به عنوان یک متغیر اقتصادی بهترین و موثرترین آیت برای یک ارزیابی حرفه ای و عارضه یابی عمومی در سطح کلان می باشد. تمامی برنامه ریزی ها در سطح کلان و در بعد ملی بر پایه ارزش افزوده و رشد آن بنا نهاده شده است و در برنامه های توسعه توجه ویژه ای به این مفهوم شده است اما در سطح خرد و بنگاه ها توجه و عنایت خاصی به این مورد دیده نمی شود. رشد ۸٪ ارزش افزوده به صورت سالانه که از محل سرمایه گذاری ها و رشد بهره وری به دست خواهد آمد نیازمند یک همت عمومی و توجه ویژه تصمیم گیران و مدیران اجرایی بنگاه ها در سطح خرد می باشد. تمایز عمده و بزرگ این مدل با سایر مدل ها در مفهوم ارزش افزوده می باشد.



تحلیل ارزش افزوده شرکت سیتیکو اسکن :

ارزش افزوده مهمترین متغیر اقتصادی است که در محاسبه شاخصهای بهره وری مورد استفاده قرار می گیرد و مهمترین خروجی سازمان از منظر اقتصادی است. در شرکت سیتیکو اسکن ایران این شاخص که نشان دهنده ارزش ایجاد شده ناشی از اختلاف مصارف واسطه به عنوان ورودی و ارزش ستانده به عنوان خروجی است، تا سال ۹۳ روند صعودی داشته است که می تواند ناشی از رشد بیشتر ارزش خروجی نسبت به ارزش ورودی باشد.

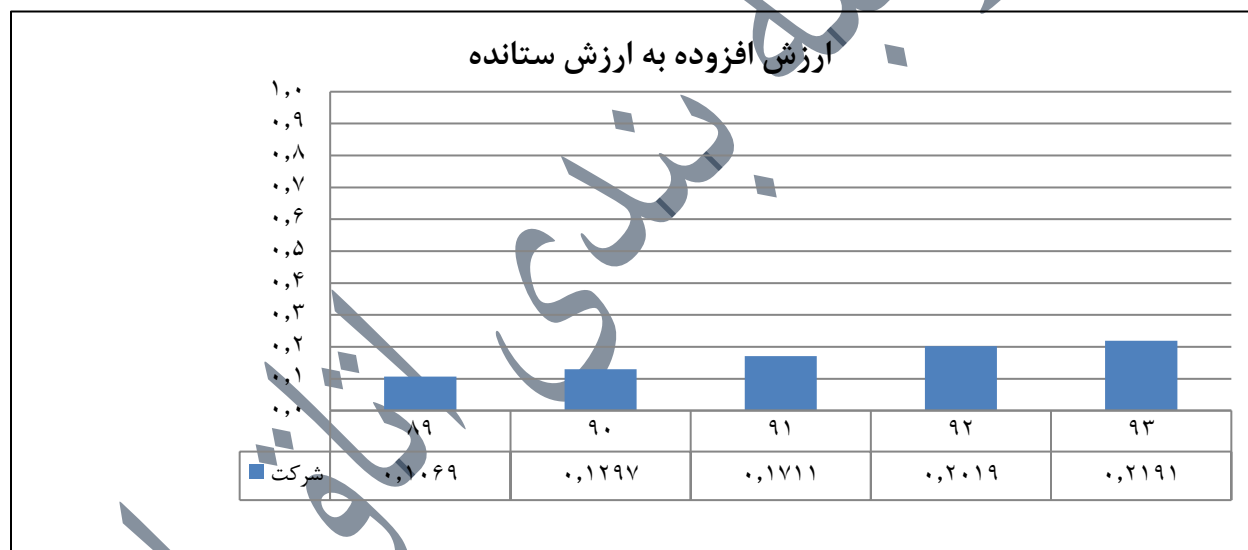




ارزش افزوده به ارزش ستانده

شاخص دیگری که در این گزارش محاسبه شده ، شاخص ارزش افزوده به ارزش ستانده می باشد. با توجه به روش محاسبه ارزش افزوده که از تفریق ارزش ستانده ایجاد شده در یکسال مالی و مصارف واسطه حاصل می گردد این شاخص توانایی شناسایی میزان رقابت پذیری بنگاه اقتصادی را دارد.

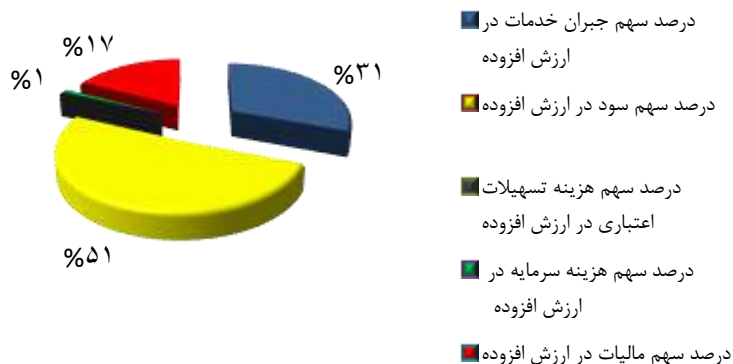
بر اساس این شاخص رقابت پذیری بنگاه در صنعت مربوطه در سال ۹۳ ، افزایش داشته است. به این معنا که برای تولید ارزش افزوده در سال ۹۳ هزینه های واسطه ای کمتری صرف شده است همچنین همانطور که ملاحظه می گردد در مقایسه با میانگین صنعت نیز رقابت پذیری بنگاه وضعیت مناسبی داشته است. همچنین این عدد هر چه به یک نزدیک تر باشد مطلوبتر است.



کسب ۵,۸ از ۷ امتیاز

درصد سهم اجزای ارزش افزوده به روش درآمد
در سال ۹۳ به نرخ جاری

تحلیل در صد سهم اجزای ارزش افزوده:



ارزش افزوده ایجاد شده در هر دوره در بنگاه اقتصادی بین عوامل تاثیر گذار در تولید آن بنگاه تقسیم می شود این عوامل داخلی و خارجی میباشند نیروی انسانی فعال به همراه سرمایه به کار رفته شده در تولید و صاحبان سهام که امکان ایجاد فعالیت آن بنگاه را فراهم نموده اند از عوامل تولید داخلی و دولت به عنوان فراهم کننده ساختار کسب و کار و موسسات مالی از عوامل خارجی می باشند. بنابراین ارزش افزوده ایجاد شده در هر بنگاه اقتصادی به جبران خدمات به عنوان سهم نیروی انسانی، هزینه استهلاک به عنوان سهم سرمایه، هزینه مالیات به عنوان سهم دولت، هزینه تسهیلات اعتباری به عنوان سهم بانک و سود به عنوان سهم سهامدار تقسیم می گردد.

درصد سهم اجزای ارزش افزوده به روش درآمد
در سال ۹۲ به نرخ جاری



با توجه به توضیحات ذکر شده یک بنگاه اقتصادی می بایست به نحوی هزینه ها را کنترل نماید تا حداکثر بازدهی را برای سهامداران ایجاد نماید زیرا این سهم از ارزش افزوده تنها قسمتی است که قابلیت باقی ماندن در بنگاه اقتصادی را دارا می باشد و می تواند برای سرمایه گذاری های آتی سازمان استفاده شود. این سهم در سال ۹۳ برای شرکت سیتیکو اسکن ایران ۵۱ درصد از کل ارزش افزوده ایجاد شده در آن سال می باشد که البته به نظر می رسد این درصد برای یک شرکت در صنعت بازرگانی در کشور مناسب می باشد.

کسب ۴ از ۵ امتیاز



۲-۲ شاخص های بهره وری

بهره وری نیروی کار:

بهره وری نیروی کار ، (کارآیی و اثر بخشی) هر یک از کارکنان را در ایجاد ارزش افزوده یا ارزش ستانده کل (خروجی کل) واحد صنعتی نشان می دهد. این شاخص از تقسیم ارزش افزوده ایجاد شده بر هزینه نیروی کار پرداختی در هر دوره به دست می آید. در سال ۹۳ به ازای هر ریال پرداختی به کارکنان ۴,۵ ریال ارزش ایجاد شده است که از متوسط صنعت پایین تر میباشد. از آنجایی که شرکت در سال ۹۳ با افزایش ارزش افزوده مواجه بوده است در نتیجه بهره وری نیروی کار در این سال افزایش داشته است. با توجه به این که نیروی کار یکی از مهمترین منابع ورودی هر سازمان و یک شاخص مهم اقتصادی و اجتماعی است بایستی شرکت در برنامه های آتی خود به دنبال بهبود این شاخص باشد.

بهره وری سرمایه:

بهره وری سرمایه از تقسیم ارزش افزوده ایجاد شده در یک واحد صنعتی در طول یک سال مالی، بر مجموع هزینه های استهلاک محاسبه شده در آن سال حاصل می شود. نتیجه محاسبه این شاخص نشان می دهد که در ازای هر واحد مستهلک شدن سرمایه، کارگاه چه میزان ارزش افزوده ایجاد نموده است. در سال ۹۳ علی رغم افزایش ارزش افزوده، هزینه استهلاک نیز افزایش داشته است در نتیجه این شاخص به دلیل افزایش هزینه استهلاک در مخرج کاهش داشته است. در سال ۸۹ و ۹۰ به دلیل عدم شناسایی هزینه استهلاک در صورت مالی حسابرسی شده، بهره وری سرمایه صفر شده است. همچنین مقدار بهره وری سرمایه پایینتر از میانگین صنعت می باشد.

بهره وری کل عوامل به روش کندریک:

به دلیل اهمیت نیروی انسانی و سرمایه در ایجاد ارزش افزوده در هر بنگاه اقتصادی بهره وری کل عوامل از تقسیم ارزش افزوده بر ترکیب وزنی نهاده های نیروی کار و سرمایه مورد استفاده در سازمان محاسبه میگردد. این شاخص در سال ۹۳ با رشد مواجه بوده است که متاثر از افزایش بهره وری نیروی کار در این سال میباشد. همچنین در سال ۹۳ مقدار اندازه گیری شده برای شرکت سیتیکو اسکن ایران پایین تر از میانگین صنعت می باشد.

بهره وری نیروی کار

بالاتراز میانگین	۹۳	۹۲	۹۱	۹۰	۸۹
میانگین صنعت	۴,۵	۴,۳	۲,۷	۲,۷	۳,۹
پایین تر از میانگین	کسب ۲ از ۴ امتیاز				

بهره وری سرمایه

بالاتراز میانگین	۹۳	۹۲	۹۱	۹۰	۸۹
میانگین صنعت	۱۶۰,۸	۲۹۰,۵	۱۶۳,۷	.	.
پایین تر از میانگین	کسب ۱ از ۲ امتیاز				

بهره وری کل عوامل

بالاتراز میانگین	۹۳	۹۲	۹۱	۹۰	۸۹
میانگین صنعت	۴,۴	۴,۲	۲,۷	۲,۷	۳,۹
پایین تر از میانگین	کسب ۱,۵ از ۳ امتیاز				



سرانه دستمزد

سرانه دستمزد

بالاتر از میانگین	۹۳	۹۲	۹۱	۹۰	۸۹
میانگین صنعت	۴۷,۳	۴۳,۴	۴۸,۳	۵۰,۴	۵۱,۶
پایین تر از میانگین	کسب ۰,۵ از ۱ امتیاز				

۲-۳ نسبت های مالی

نسبت بدهی:

نسبت بدهی

بالاتر از میانگین	۹۳	۹۲	۹۱	۹۰	۸۹
میانگین صنعت	۹۰,۵	۹۳,۶۴	۹۸,۹۶	۹۵,۷۲	۸۹,۰۶
پایین تر از میانگین	کسب ۰,۳ از ۱ امتیاز				

این نسبت از تقسیم مجموع اقلام بدهی ترازنامه بر تمام اقلام دارایی مشخص می گردد و نشان می دهد که چند درصد از مجموع بدهی ها از محل دارایی ها (منابع غیر سهامدار) تامین گردیده است. به بیان دیگر رابطه سهم بدهیها و ارزش ویژه (حقوق صاحبان سهام) در تامین منابع مالی را نشان می دهد. هر چه روند این شاخص نزولی تر باشد روند مناسب تری برای سازمان می توان متصور بود. برای شرکت سیتیکو اسکن ایران نسبت بدهی عدد بالایی داشته که از سطح میانگین گروه نیز بیشتر بوده است اما به دلیل روند صعودی ارزش افزوده توانسته نیمی از امتیاز را به خود اختصاص دهد. سازمان می توان متصور بود.

نسبت جاری

بالاتر از میانگین	۹۳	۹۲	۹۱	۹۰	۸۹
میانگین صنعت	۱	۱,۰۶	۰,۹۹	۱,۰۰	۱,۱۲
پایین تر از میانگین	کسب ۱ از ۱ امتیاز				

نسبت جاری: از تقسیم دارائیهای زود نقد شونده بر بدهیهای جاری نسبت جاری حاصل می شود. این نسبت نشان دهنده قدرت پرداخت بدهیهای جاری از محل دارائیهای جاری است. این نسبت در صورتی که معادل یک و بیشتر باشد، نمایشگر آنست که شرکت هیچگونه مشکلی از این بابت نخواهد داشت که برای شرکت سیتیکو اسکن ایران این شرایط به درستی برقرار است.

هزینه های اداری مالی و فروش به فروش خالص:

هزینه های اداری مالی و فروش به فروش خالص

بالاتر از میانگین	۹۳	۹۲	۹۱	۹۰	۸۹
میانگین صنعت	۰,۰۹	۰,۰۸	۰,۰۸	۰,۱۱	۰,۱۱
پایین تر از میانگین	کسب ۱ از ۱ امتیاز				

از جمله نقاط قوت هر سازمان می تواند کنترل و مدیریت مناسب منابع در دسترس و دریافت خروجی بیشتری باشد. این شاخص معمولاً با تغییرات میزان فروش تغییر پیدا می کند و سازمانی موفق است که با داشتن رشد در فروش خود کمترین افزایش را در هزینه های اداری و فروش خود داشته باشد. در این شرکت علی رغم رشدی که در ارزش فروش خالص وجود داشته است کنترل هزینه های مربوط به آن به خوبی انجام شده و نسبت هزینه های اداری مالی و فروش به فروش خالص تغییر چندانی نداشته است.

نسبت سرمایه ثبت شده به مجموع بدهی ها

نسبت سرمایه ثبت شده به مجموع بدهی ها

بازه	کمتر از ۰,۰۴	از ۰,۰۴ تا ۰,۰۶	از ۰,۰۶ تا ۰,۰۸	از ۰,۰۸ تا ۰,۱	بیشتر از ۰,۱
------	--------------	-----------------	-----------------	----------------	--------------

کسب ۰ از ۱ امتیاز

۴-۲ شاخص سودآوری و نرخ برگشت سرمایه

سود آوری:

سود آوری

بالاتر از میانگین	۹۳	۹۲	۹۱	۹۰	۸۹
میانگین صنعت	۹,۷۱	۴,۸۹	۲,۳۳	۲,۱۴	۸,۴۰
پایین تر از میانگین	کسب ۰,۵ از ۱ امتیاز				

سودآوری بیان کننده میزان سود عملیاتی در ارزش ستانده می باشد. سود عملیاتی مقدار سودی است که پس از کسر هزینه های اداری فروش از سود ناخالص به دست می آید و مستقیماً متاثر از فعالیت های عملیاتی سازمان می باشد. در این شرکت سود عملیاتی و ارزش ستانده روند صعودی داشته اما این رشد در مقایسه با نرخ رشد میانگین گروه شرکتهای بازرگانی پایین تر بوده است.

نرخ برگشت سرمایه:

نرخ برگشت سرمایه

بالاتر از میانگین	۹۳	۹۲	۹۱	۹۰	۸۹
میانگین صنعت	۳۶۸۷	۱۳۶	۲۷۴	۶۳۰	۷۶۱۸
پایین تر از میانگین	کسب ۰,۵ از ۱ امتیاز				

این نسبت نشان می دهد که در قبال هر واحد دارایی ثابت چه میزان سود عملیاتی حاصل شده است. کارایی مناسبی در استفاده از دارایی های شرکت می تواند بیانگر کسب سود در مقابل یک ریال داری ثابت باشد. در این شاخص نیز تاثیر تغییرات سود عملیاتی مشخص می باشد. پایین تر بودن نرخ رشد سود عملیاتی شرکت سیتیکو اسکن ایران نسبت به میانگین گروه در این شاخص نیز

دوره وصول مطالبات:

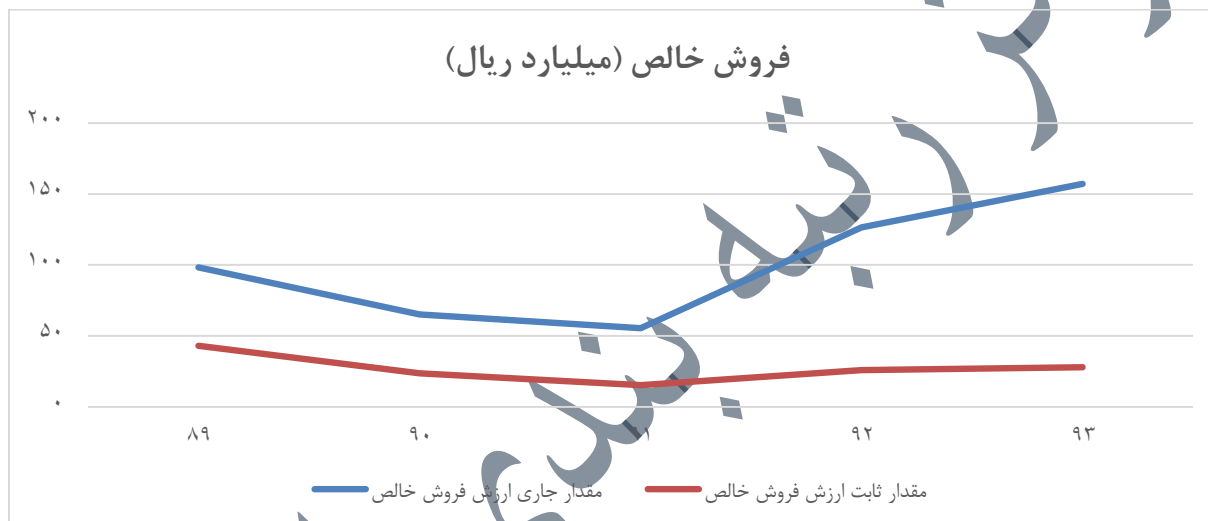
دوره وصول مطالبات

۸۹	۹۰	۹۱	۹۲	۹۳	بالاتر از میانگین
۰,۴۰	۰,۴۲	۰,۵۳	۰,۵۰	۰,۳۶	میانگین صنعت
کسب ۰,۸ امتیاز از ۱ امتیاز					پایین تر از میانگین

این نسبت نشانگر مدیریت مناسب یا نامناسب در حسابها و اسناد دریافتنی است. که پایین تر بودن مقدار این شاخص در شرکت نسبت به میانگین می تواند امتیازی برای این شرکت محسوب شود. شرکت میزان اسناد و حسابهای دریافتنی شرکت سیتیکو اسکن ایران نسبت به عدد میانگین بسیار پایین تر می باشد که در مقایسه با ارزش فروش خالص حاصل برای این شرکت مناسب بوده و همین امر به پایین بودن نسبت وصول مطالبات آن کمک کرده است.

۲-۵ فروش و مالیات پرداختی

در این مدل سعی شده است به اشخاصی که کسب و کار هایی در سطح وسیع تر ایجاد نموده اند امتیاز بیشتری تعلق گیرد این معیار بزرگی و اندازه کسب و کار را نشان می دهد. همچنین سه در هزار درآمد مشمول مالیات به عنوان یک آیت قانونی نیز هم بزرگی و اندازه فعالیت را نشان می دهد و هم به مثابه اهمیت دادن به کل مبلغ پرداختی بنگاه بابت مالیات در نظر گرفته شده است. در واقع فروش بیشتر سبب درآمد بیشتر و در نتیجه سه در هزار بزرگتر می باشد که این دو معیار مکمل یکدیگر می باشند



فروش یک شرکت مهمترین خروجی یک سازمان می باشد و جهت کنترل آن مدیران ارشد مقادیر فروش و همچنین میزان ریالی فروش محصولات خود را محاسبه می نمایند یکی از نکاتی که می بایست در اندازه گیری ارزش ریالی فروش محصولات مورد توجه قرار گیرد تاثیرات تورمی بر رشد یا کاهش این شاخص می باشد به همین منظور در بررسی این شاخص مقادیر تورم زدایی شده مورد توجه قرار گرفته می شود و بر همین اساس به نظر می رسد روند فروش شرکت سیتیکو اسکن ایران ناشی از تغییرات تورمی کشور است و شاخص تورم زدایی شده فروش روند ملایمتری در طی سال های مورد بررسی دارد.

کسب ۱ از ۵ امتیاز



۲-۶ صادرات و واردات

صادرات				
زیر معیار	بازه	امتیاز	حداکثر امتیاز	
ارزش ریالی صادرات	کمتر از ده میلیارد ریال	بیش از صد میلیارد ریال	۰	۵
نسبت صادرات به صادرات محصول	$0.0 < x < 0.1$	$0.1 < x < 0.5$	$x > 0.5$	۰ ۵

کسب ۱۰ از ۱۰ امتیاز

یکی از اهداف کشور در توسعه صادرات تنها حجم نیست بلکه تنوع اقلام صادراتی نیز می باشد با این نگاه و برای رعایت عدالت و تقویت توسعه تنوع و ورود به صادرات کالاهای جدید و تخصصی شدن صادرات و واردات و با هدف اهمیت دادن و اعتبار بخشی و تقویت صادرکنندگان عمده که قدرت صادراتی مناسبی دارند فارق از این که مبلغ آن چقدر است، سه امتیاز تحت عنوان نسبت صادرات به صادرات محصول در مدل در نظر گرفته شده است

در واردات نیمی از امتیاز نیز همانند معیار صادرات و با همان منطق، مربوط می شود به نسبت واردات به واردات محصول که اگر این نسبت بیش از ۲٪ باشد امتیاز کامل و کمتر از آن مطابق جداول طراحی شده به نسبت با کسر امتیاز مواجه خواهد شد

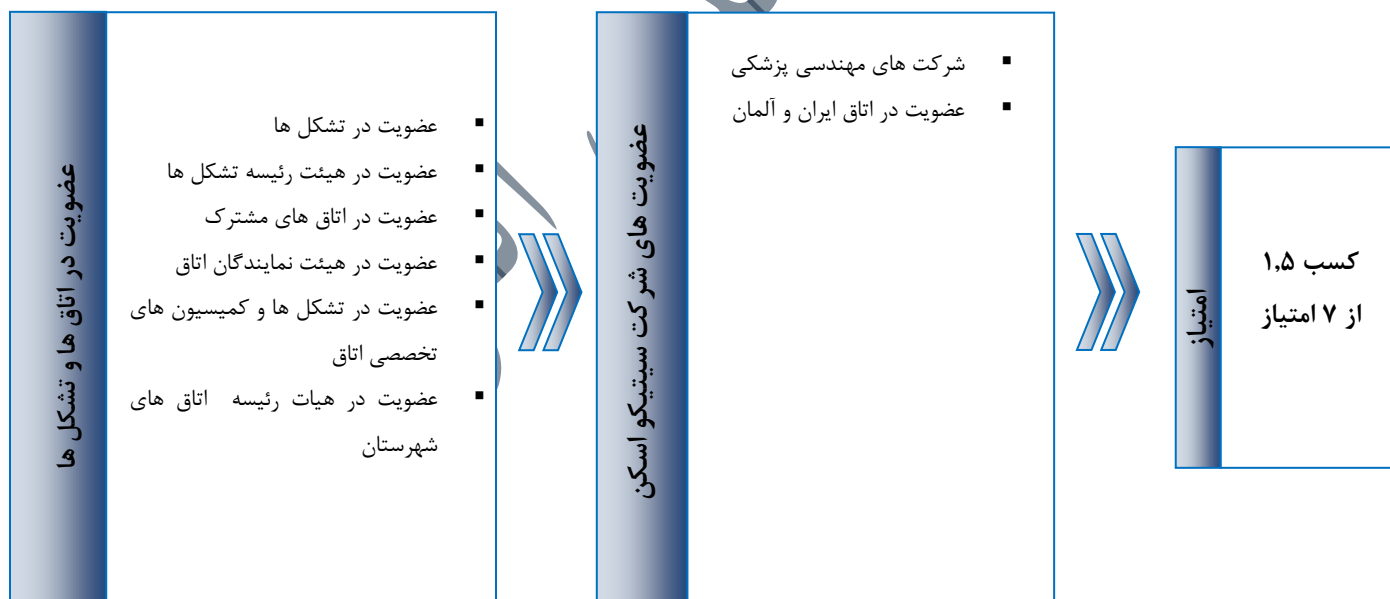
واردات				
زیر معیار	بازه	امتیاز	حداکثر امتیاز	
ارزش ریالی واردات	کمتر از سی میلیارد ریال	بیش از سیصد میلیارد ریال	۱،۵	۲،۵
نسبت واردات به واردات کالا	$0.0 < x < 0.25$	$0.2 < x < 0.25$	$x > 0.2$	۲،۵ ۲،۵

کسب ۴ از ۵ امتیاز

۱- حوزه حقوقی و اجتماعی

۳-۱ عضویت در تشکل ها، انجمن های صنفی و اتاق های مشترک

یکی از مهمترین و در واقع کارویژه اتاق بازرگانی به عنوان تشکل تشکل ها و پارلمان بخش خصوصی سازمان دهی و سامان دهی تشکل ها و تشویق سازمان ها به حضور فعال در این انجمن ها و تشکل ها می باشد. این مهم از طریق امتیازدهی به این حضور فعال اشخاص در مدل دیده شده است. در واقع این معیار پاسداشت حضور فعال و ارزشمند اشخاصی است که تعاملات حرفه ای با سایرین داشته اند و به احترام رای افراد به آن ها به امتیازی برای آن ها در نظر گرفته شده است. فعال نمودن تشکل ها به صورت حرفه ای سبب ارتقای جایگاه عمومی و مشورتی اتاق بازرگانی می گردد و مشوقی برای جلب توجه، دعوت و حضور اشخاص با هدف آشتی فعالان اقتصادی و اتاق بازرگانی است. از زاویه ای دیگر اتاق می تواند نقش حرفه ای خود را به واسطه حضور افراد قدرتمند و شناخته شده ایفا نماید و به نوعی نیز تاکید بر سوابق و پیشینه اشخاص به استناد رای صاحبان کسب و کار می باشد که نشان دهنده رفتار سلامت و حضور فعال بلند مدت آن ها در عرصه اجتماعی می باشد.





۳-۲ فعالیت های اجتماعی

این معیار با کارکرد امور خیریه و فعالیت های عام المنفعه طراحی شده است. ذی نفعی به نام جامعه نقش بسیار پررنگی در پایداری بنگاه ایفا می کند. تعامل مثبت یا منفی با جامعه نقش موثری بر پایداری بنگاه دارد. البته مدل به گونه ای طراحی شده است که موارد ارزشمند دیگری را نیز می توان به آن در طول زمان اضافه نمود. اگر فعالان اقتصادی خود نقش اجتماعی بازی کنند آثار به مراتب مفیدتر و اثربخش تری در برخورد داشت نسبت به زمانی که سازمان ها و نهاد های دولتی وظیفه قانونی خود را انجام می دهند. اگر همه اشخاص نسبت به جامعه خود احساس مسئولیت نمایند و برای ساختن جامعه بهتر و پویاتر تلاش نمایند و صرفاً به پرداخت مالیات خود اکتفا نکنند آنگاه شاهد جامعه ای شاداب و با طراوت خواهیم بود.

مسئولیت پذیری اجتماعی: (میزان کمک / ارزش افزوده)

$x < 0,0006$	$0,0006 < x < 0,0008$	$0,0008 < x < 0,001$	بیش از ۰,۰۰۱
--------------	-----------------------	----------------------	--------------

عضویت در انجمن های عام المنفعه:

ندارد	دارد

سرمایه گذاری در مناطق محروم:

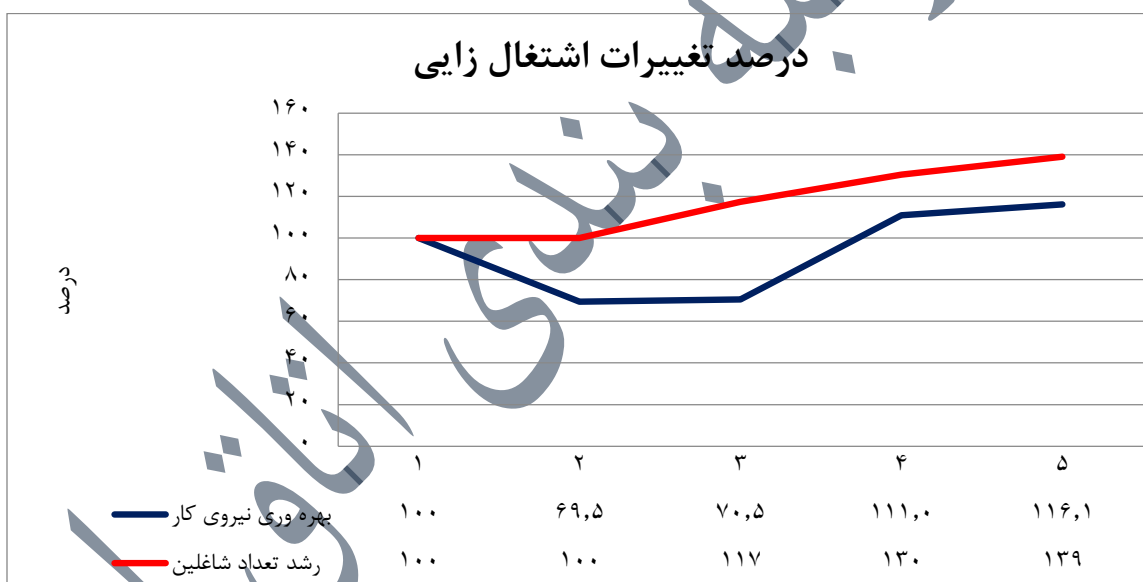
ندارد	دارد

کسب + از ۵ امتیاز

۳-۳ اشتغال زایی

با توجه به این که مدل به صورت سیستمی طراحی شده است اشتغال زایی با شاخص های بهره وری پیوند دارد و در کنار هم دیده شده اند. توجه صرف به اشتغال زایی به صورت مجزا یا بهره وری به صورت مجزا سبب بروز پدیده شوم شکل گیری و توسعه شرکت های نامیل نیرو شده است که امروزه یکی از معضلات دولت را بوجود آورده و سبب اشتغال زایی غیر سیستمیک و غیرحرفه ای گشته است. طراحان مدل به این موضوع بسیار توجه داشته اند و سعی داشته اند با همگن نمودن این دو مورد و بوجود آوردن یک فضای مناسب یعنی نگاه به تولید همراه با توسعه و تولید همراه با حفظ رقابت پذیری توانمندی بنگاه را افزایش دهند.

همچنین میزان اشتغال زایی در ذیل بهره وری نیروی کار در مدل پیشنهادی در نظر گرفته شده است. چرا که علیرغم تاکید بر توسعه اشتغال در برنامه های کلان، اغلب بنگاه ها علاقه مند به کم کردن نیروی کار می باشند. لذا از دیدگاه مدل اشتغال زایی مفید و موثر می باشد که منجر به بهره وری شود. با این نگاه ۳ امتیاز برای این مورد در نظر گرفته شده است.



کسب ۱,۴ از ۳ امتیاز



تعاریف رتبه ها:

امتیاز کسب شده	تعاریف رتبه ها
۹۰ - ۱۰۰	AAA
۸۵ - ۹۰	AA
۸۰ - ۸۵	A
۷۵ - ۸۰	BBB
۷۰ - ۷۵	BB
۶۱ - ۷۰	B
۵۵ - ۶۱	CCC
۵۰ - ۵۵	CC
۴۱ - ۵۰	C
< ۴۱	D
-	NR



امتیاز نهایی شرکت:

حوزه	معیار	امتیاز کسب شده	ستاره	سطح	حداکثر امتیاز
صلاحیت حرفه ای و اهلیت	پیشینه	۴	ضعیف متوسط	خوب	۴
	سوابق اعتباری	۸,۶	ضعیف متوسط	خوب	۱۰
	توانمندی مدیران	۱۱,۲	ضعیف متوسط	خوب	۱۸
	دعای حقوقی	۳	ضعیف متوسط	خوب	۳
عملکرد مالی و بازرگانی خارجی	تولید و ارزش افزوده	۹,۸	ضعیف متوسط	خوب	۱۳
	بهره وری	۴,۵	ضعیف متوسط	خوب	۱۰
	نسبت های مالی	۲,۳	ضعیف متوسط	خوب	۴
	شاخص های سودآوری	۱,۸	ضعیف متوسط	خوب	۳
	فروش	۱	ضعیف متوسط	خوب	۵
	صادرات	۰	ضعیف متوسط	خوب	۱۰
	واردات	۴	ضعیف متوسط	خوب	۵
	عضویت ها	۱,۵	ضعیف متوسط	خوب	۷
مسئولیت پذیری اجتماعی	فعالیت های اجتماعی	۰	ضعیف متوسط	خوب	۵
	اشتغال زایی	۱,۴	ضعیف متوسط	خوب	۳
جمع		۵۳,۶	CC		۱۰۰

حوزه / سال	۱۳۹۰	۱۳۹۱	۱۳۹۲	۱۳۹۳	۱۳۹۴
صلاحیت حرفه ای و اهلیت					۲۶,۸
عملکرد مالی و بازرگانی خارجی					۲۳,۹
مسئولیت پذیری اجتماعی					۲,۹
مجموع					۵۳,۶
					CC



همکاران:

www.iccima.ir
www.ipcgroup.ir
www.irpmc.ir
www.irbn.ir
www.iresc.ir
www.irsas.ir
www.ipcapital.ir
www.rotbehonline.ir

اتاق بازرگانی صنایع و معادن و کشاورزی ایران
گروه پارسین هوشمند
سامانه ملی اندازه گیری و تحلیل شاخص های بهره وری
شبکه بهینه کاوی ایران
مرکز مطالعات اقتصادی ایرانیان
سیستم تحلیل گر هوشمند ایرانیان
مرکز داده های پارسین هوشمند
فصلنامه رتبه