



مرکز رتبه‌بندی اتاق ایران

گزارش رتبه‌بندی شرکت مدیریت پروژه‌های نیروگاهی ایران (منا)

۱۳۹۵

اهداف رتبه‌بندی اعضای اتاق ایران:

ایجاد تمایز بین اعضای اتاق از طریق بکارگیری روش‌های علمی و عادلانه رتبه‌بندی

تسهیل روابط تجاری داخلی و بین‌المللی از طریق اطلاع‌رسانی مناسب از رتبه اعضای اتاق ایران

فراهم آوردن بستری قابل اعتماد برای اعطای امتیازات ویژه به اعضای رتبه‌بندی شده



فهرست مندرجات:

۳.....	تاریخچه رتبه بندی
۶.....	فرآیند رتبه بندی
۸.....	مدل رتبه بندی کارت بازرگانی (ویرایش ۲۳، پاییز ۹۴)
۱۰.....	حوزه مدیریتی
۱۱.....	پیشینه
۱۲.....	اعتبار
۱۴.....	قابلیت راهبری و سیستم های مدیریت
۱۶.....	دعای حقوقی
۱۶.....	حوزه مالی
۱۶.....	تحلیل ارزش افزوده و تولید آن
۲۰.....	شاخص های بهره وری
۲۲.....	نسبت های مالی
۲۳.....	شاخص های سودآوری و نرخ برگشت سرمایه
۲۴.....	فروش و مالیات پرداختی
۲۵.....	صادرات و واردات
۲۶.....	مسئولیت پذیری اجتماعی
۲۷.....	عضویت ها
۲۷.....	فعالیت های اجتماعی
۲۸.....	اشتغال زایی
۳۰.....	امتیاز نهایی شرکت

تاریخچه رتبه بندی:

ایده اولیه رتبه بندی کارت های بازرگانی در سال ۱۳۸۵ توسط جناب آقای دکتر نهان‌دیان 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 ۱۰۰۰ صفحه مستند در این زمینه موجود می باشد.

در زمان ریاست جناب آقای دکتر غضنفری در سازمان توسعه تجارت، با توصیه جناب آقای دکتر نهان‌دیان 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 شرخدایی (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 اظهارشده 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 و نیز اجرای تکالیف قانونی مقرر در:

✓ تبصره ۲ بند ۳ ماده ۱۰ آیین نامه اجرایی قانون مقررات صادرات و واردات مصوب ۱۳۷۳/۰۱/۱۴ 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

“اتاقهای 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

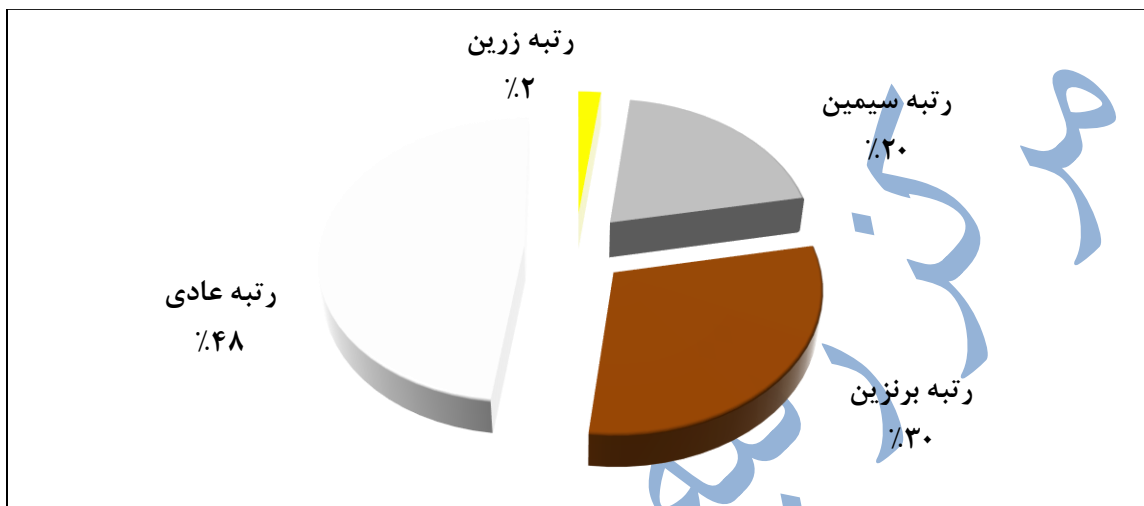
ج - پایگاه اطلاعاتی رتبه بندی اعتباری اشخاص حقوقی و نیز تجار مذکور در قانون تجارت را راه اندازی نماید و آن را در دسترس مؤسسات اعتباری و اشخاص قرار دهد.

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.

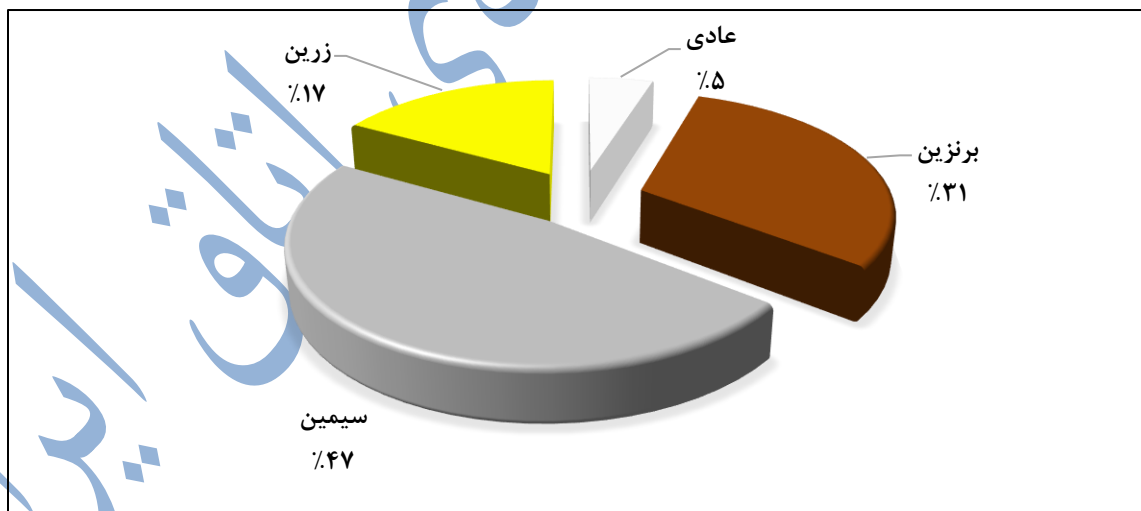
فرآیند رتبه بندی:



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



اطلاعات شرکت

نام شرکت:	مدیریت پروژه های نیروگاهی ایران (مپنا)	تاریخ تاسیس:	۱۳۷۲/۵/۲۵
نوع شرکت:	سهامی عام	شماره اقتصادی:	۴۱۱۱۱۱۴۷۷۷۸۸
عنوان فعالیت:	صنعتی-پیمانکاری	شماره و تاریخ کارت بازرگانی:	۱۰۱۰۱۴۳۱۲۵۹-۱۳۹۸/۰۵/۲۸
نوع فعالیت:	تولیدی	تاریخ پذیرش در بورس:	۱۳۸۳/۸/۲۶
عضو اتاق:	تهران	میزان سرمایه:	۱۰,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰
نوع مالکیت:	غیر دولتی	شناسه ملی:	۱۰۱۰۱۴۳۱۲۵۹

اطلاعات شرکت :

آدرس دفتر مرکزی :	تهران، بلوار میرداماد، نبش خیابان کجور پلاک ۲۳۱
آدرس کارخانه :	-
تلفن :	۸۱۹۸۱۰۰۱
فکس :	۲۲۹۰۸۵۹۷
سایت:	mapna.com
پست الکترونیک:	info@mapna.com

اطلاعات شرکت :

تاریخ ثبت نام:	۱۳۹۵,۰۷,۰۳	تاریخ تکمیل مدارک:	-
تاریخ دریافت فرم شماره یک:	۱۳۹۵,۰۷,۰۷	تاریخ ارسال نامه بازدید:	-
تاریخ دریافت فرم شماره دو:	۱۳۹۵,۰۸,۰۸	تاریخ برگزاری جلسه:	۱۳۹۵,۰۸,۲۳
تاریخ ارسال نامه رفع نواقص:	-	تاریخ دریافت مدارک پشتیبان:	۱۳۹۵,۰۸,۲۶
تاریخ نهایی شدن رتبه:			
<u>۱۳۹۵,۰۸,۲۶</u>			

حوزه مدیریتی

۱-۱ پیشینه

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 فعالیتی 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 آئتم در جهت شفاف بودن هر چه بیشتر فضای کسب و کار ۱٪ امتیاز را به خود اختصاص داده است

شرکت گروه مپنا به عنوان پیمانکار عمومی و براساس مصوبه شورای اقتصاد در تاریخ ۲۲/۱۲/۱۳۷۱ شرکت مدیریت پروژه های نیروگاهی ایران-مپنا - در مرداد ماه ۱۳۷۲ تأسیس شد. و در مجمع عمومی فوق العاده ۱۰ مهر ماه ۱۳۹۱ نام شرکت به گروه مپنا تغییر نام یافت. گروه مپنا با تکیه بر روند تحقیق و توسعه مراحل مختلفی را از سر گذرانده است. در سال ۷۴، طراحی و مهندسی و تامین تجهیزات نیروگاهی از خارج و همچنین عملیات اجرایی از داخل را به عهده داشت. فاز دوم کار در سال ۱۳۷۶ با تکیه بر طراحی، مهندسی، اجرا و ساخت تجهیزات اصلی در داخل و تامین تجهیزات اصلی در خارج انجام می شد. اما در فاز سوم در سال ۱۳۸۰ علاوه بر انجام کلیه ی فعالیت های طراحی، مهندسی و اجرا نیروگاهی در داخل، ساخت تجهیزات اصلی توسط گروه مپنا انجام شد. در سال ۱۳۸۲ در فاز چهارم، شاهد سرمایه گذاری مستقیم گروه مپنا در احداث نیروگاه ها، حضور در پروژه های صنعتی و یوتیلیتی، ارائه خدمات پس از فروش و نگهداری و بهره برداری بوده است. روند توسعه شرکت مپنا ادامه پیدا کرد و در فاز پنجم در سال ۸۵ گروه مپنا به عرصه نفت و گاز وارد شد و برخی از تجهیزات اصلی را ساخت. گام دیگر ورود به مرحله حمل و نقل ریلی، ساخت لوکوموتیو و اجرای پروژه و ورود به بازارهای بین المللی بود. در فاز ششم گروه مپنا بر تحقیق و توسعه و طراحی محصول تمرکز کرد و فعالیت های نفت و گاز را گسترش داد و در پروژه های پالایشگاهی پارس جنوبی و حفاری اکتشافی حضوری موثر داشت.

در حال حاضر میزان سرمایه شرکت ۱۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰ 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 قایل 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 آیت 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				۳	۳
امتیاز اعتباری					
بانک					
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		۱۶,۸۳			۲

کسب ۱۰ از ۱۰ امتیاز

۳-۱ توانمندی مدیران

۳-۱-۱ 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

عباس علی آبادی

تاریخ تولد: ۱۳۴۱/۰۹/۰۲
میزان تحصیلات: دکترا
رشته تحصیلی: مکانیک
کدملی:

رئیس هیات مدیره

محمدرضا نوری

تاریخ تولد: ۱۳۴۹/۰۳/۲۹
میزان تحصیلات: دکترا
رشته تحصیلی: مدیریت مالی
کدملی:

عضو هیات مدیره

رضا بختیاری کشکجانی

تاریخ تولد: ۱۳۵۴/۰۲/۳۰
میزان تحصیلات: کارشناسی ارشد
رشته تحصیلی: مهندسی سیستم های اقتصادی اجتماعی
کدملی:

عضو هیات مدیره

کیهان کاوسی چامک

تاریخ تولد: ۱۳۴۹/۰۳/۱۷
میزان تحصیلات: کارشناسی ارشد
رشته تحصیلی: کشاورزی
کدملی:

عضو هیات مدیره

جعفر جولا

تاریخ تولد: ۱۳۶۱/۰۵/۱۸
میزان تحصیلات: دکترا
رشته تحصیلی: مدیریت مالی
کدملی:



۱-۳-۱ تجارب و صلاحیت اعضای مدیران ارشد

تاریخ تولد:
میزان تحصیلات:
رشته تحصیلی:
کدملی:

تاریخ تولد:
میزان تحصیلات:
رشته تحصیلی:
کدملی:

تاریخ تولد:
میزان تحصیلات:
رشته تحصیلی:
کدملی:

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.

گواهینامه های کسب شده شرکت	سال اخذ گواهی
☒ سهامی عام ☐ سهامی خاص	
☒ بورس ☐ تالار اصلی - تابلو اول ☐ تالار اصلی - تابلو دوم	
☐ تالار فرعی - تابلو فرعی ☐ رتبه شفافیت	
کسب ۳,۵ از ۳,۵ امتیاز	

۲-۳-۱ نظام نامه کیفیت

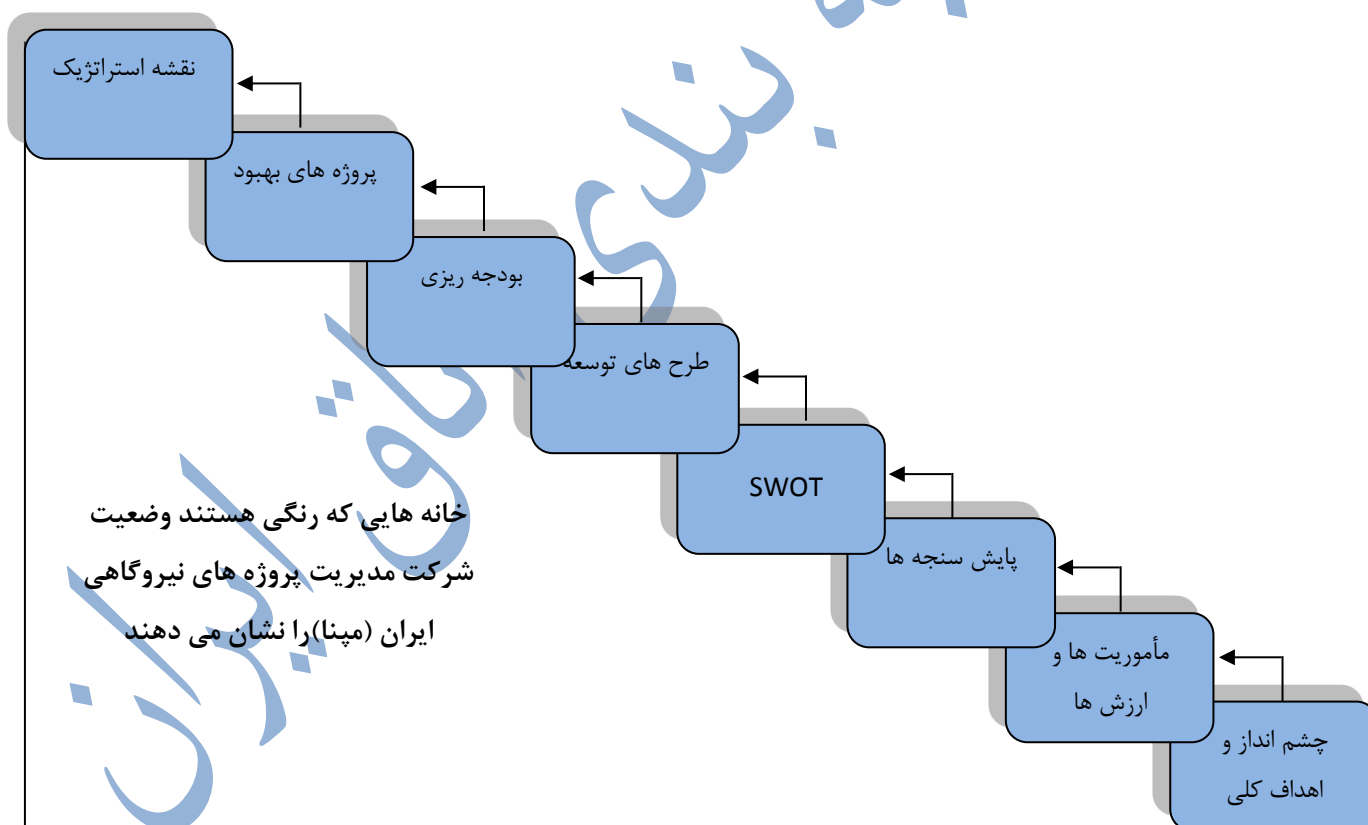
دستورالعمل ارزیابی فروشندگان به همراه نظام نامه کیفیت (اظهارنامه جوایز کیفیت/تعالی-گزارشات بازخورد ارزیابی درونی و بیرونی-فهرست پروژه های بهبود انجام شده.....)

ارزیابی نظامنامه کیفیت
☒ بسیار مناسب ☐ مناسب ☐ غیر قابل قبول ☐ مستندی ارائه نشده
کسب ۲,۵ از ۲,۵ امتیاز

۲-۳-۱ مدیریت زنجیره ارزش

ارزیابی مدیریت زنجیره ارزش			
☐ بسیار مناسب	☐ مناسب	☐ غیر قابل قبول	☐ مستندی ارائه نشده
تاثیر رتبه بندی اتاق در مدیریت زنجیره ارزش		☐ دارد	☒ ندارد
کسب ۲ از ۳ امتیاز			

۳-۳-۱ برنامه استراتژیک



کسب ۵ از ۵ امتیاز

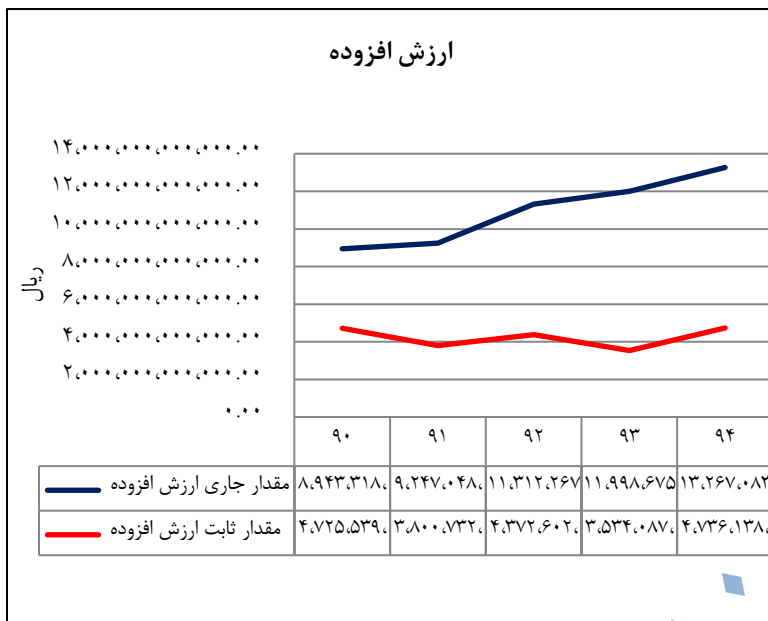


این معیار به صورت مشخص نشان دهنده کیفیت مدیریت حاکمیت سازمان است. در امتیاز دهی به له و علیه بودن دعوی، نتیجه آن، حجم و ارزش ریالی آن و ... توجه می گردد که این امتیاز، به صورت حدی می باشد بدین معنا که امتیاز کامل این معیار تنها به اشخاصی تعلق می گیرد که اظهار داشته اند طی دوره مورد بررسی هیچ گونه دعوی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

کسب ۳ از ۳ امتیاز

حوزه مالی

۲-۱ تحلیل ارزش افزوده و تولید آن

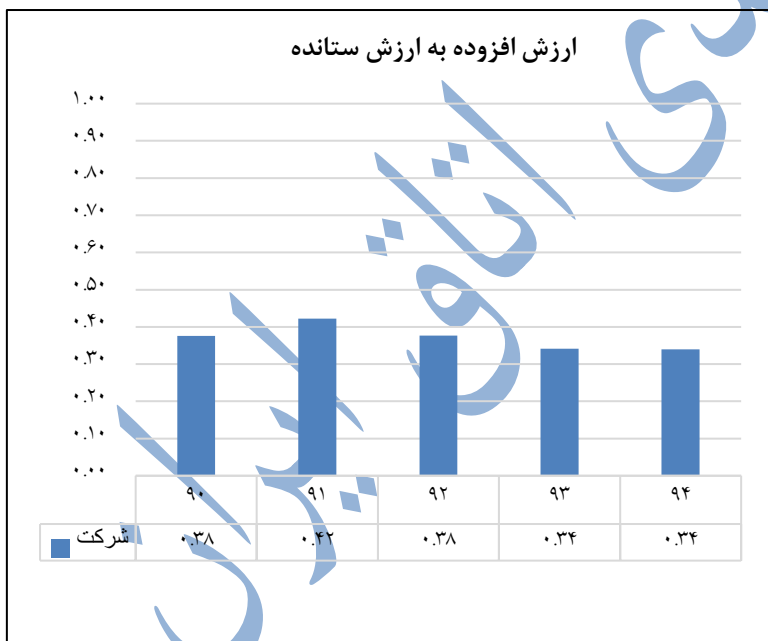


در مدل پیشنهادی ۱۲٪ امتیاز به آنالیز ارزش افزوده اختصاص یافته است. ارزش افزوده به عنوان یک متغیر اقتصادی بهترین و موثرترین آیتیم برای یک ارزیابی حرفه ای و عارضه یابی عمومی در سطح کلان می باشد. تمامی برنامه ریزی ها در سطح کلان و در بعد ملی بر پایه ارزش افزوده و رشد آن بنا نهاده شده است و در برنامه های 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 وبزرگ این مدل با سایر مدل ها در مفهوم ارزش افزوده می باشد.

تحلیل ارزش افزوده شرکت مدیریت پروژه های نیروگاهی ایران (مپنا):

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 مدیریت پروژه های نیروگاهی ایران (مپنا) این شاخص که نشان دهنده ارزش ایجاد شده ناشی از اختلاف مصارف واسطه به عنوان ورودی و ارزش ستانده به عنوان خروجی از سال ۹۰ تا ۹۴ است، بر اساس داده های مالی موجود در صورت های مالی حسابرسی شده به نظر میرسد در سال های ۹۴ به علت افزایش فروش خالص و در نتیجه افزایش ارزش ستانده و از سوی دیگر کاهش مصارف واسطه در سالهای مذکور، ارزش افزوده رشد داشته است. همچنین در نگاه کلی عملکرد شرکت در سالهای اخیر روند خوبی داشته است. همچنین نسبت به میانگین گروه رشد پایداری داشته است

ارزش افزوده به ارزش ستانده



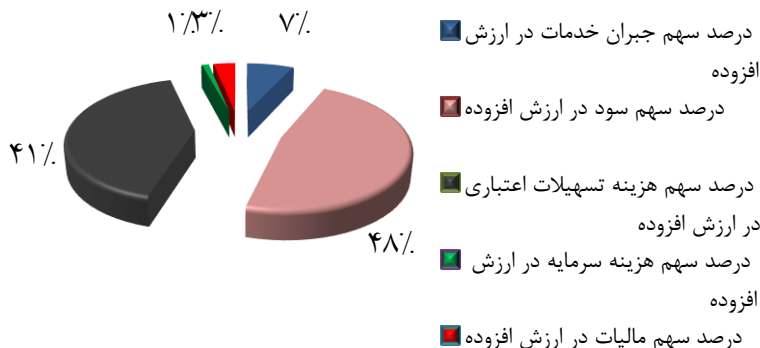
شاخص دیگری که در این گزارش محاسبه شده، شاخص ارزش افزوده به ارزش ستانده می باشد. با توجه به روش محاسبه ارزش افزوده که از تفریق ارزش ستانده ایجاد شده در یکسال مالی و مصارف واسطه حاصل می گردد این شاخص توانایی شناسایی میزان رقابت پذیری بنگاه اقتصادی را دارد.

بر اساس این شاخص رقابت پذیری بنگاه در صنعت مربوطه در سالهای ۹۳ و ۹۴ نسبت به سالهای قبل کاهش داشته است به این معنا که برای تولید ارزش افزوده در این سالها هزینه های واسطه ای بیشتری صرف شده است. در مقایسه با میانگین صنعت رقابت پذیری بنگاه بالاتر از میانگین بوده است. همچنین این عدد هر چه به یک نزدیک تر باشد مطلوبتر است.

کسب ۷ از ۷ امتیاز

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

نرخ جاری



محاسبه ارزش افزوده امری است دشوار که به همت سامانه ملی اندازه گیری و تجزیه و تحلیل شاخص های بهره وری www.irpmc.ir این مهم انجام شده است که ارزش افزوده متقاضیان بر اساس صورت های مالی حسابرسی شده به دو نرخ جاری و ثابت محاسبه می گردد. از منظر مدل، توجه به ارزش افزوده به عنوان مفهومی در خلق ارزش و ثروت از اهمیت ویژه ای برخوردار است. مفاهیم متعددی همچون کیفیت، برند، رضایت مشتری، ایمنی، سلامت سازمانی و واردات و صادرات (مدیریت اقتصادی بنگاه فارغ از ساین و ... که پیش از این در مدل به آن ها توجه شده است و ناخودآگاه همه آن ها را ارزش گذاری مجدد می کند) خود را در ارزش افزوده نشان می دهد.

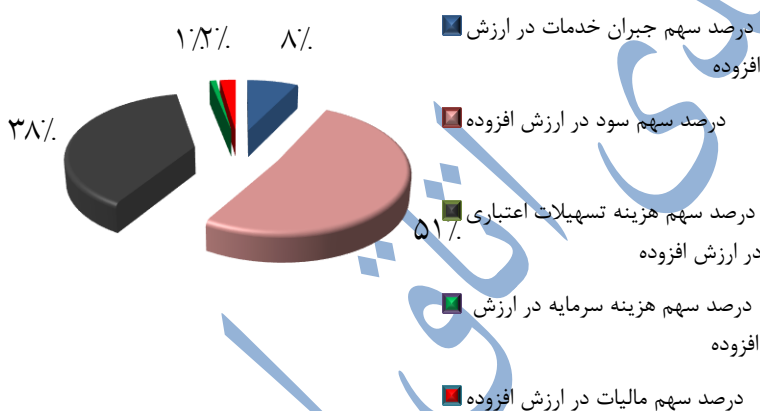
تحلیل درصد سهم اجزای ارزش افزوده:

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 ۹۴ برای شرکت مدیریت پروژه های نیروگاهی ایران (مپنا) ۵۱ درصد از کل ارزش افزوده ایجاد شده در آن سال می باشد که نسبت به سال گذشته افزایش داشته است و در مجموع نسبت قابل توجهی از ارزش افزوده را به خود اختصاص داده است.

درصد سهم اجزای ارزش افزوده به روش درآمد در سال ۹۴ به

نرخ جاری



کسب ۳،۵۰ 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 ۹۴ به ازای هر ریال پرداختی به کارکنان ۳۰,۳ ریال ارزش ایجاد شده است که از متوسط صنعت بالاتر می باشد. 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. با توجه به این که شرکت در سال ۹۴ رشد در این شاخص داشته است، روند این شرکت نشان می دهد که توانسته است از سرمایه موجود و از ظرفیت های خالی موجود در جهت افزایش این شاخص استفاده نماید. این شاخص از میانگین صنعت بالاتر 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 که در سالهای ۹۳ و ۹۴ این شاخص با رشد همراه بوده که متاثر از رشد بهره وری نیروی کار و رشد بهره وری سرمایه میباشد. این شاخص همواره از مقدار میانگین بالاتر میباشد.

سرانه دستمزد

بهره وری نیروی کار

بالاتر از میانگین	۹۴	۹۳	۹۲	۹۱	۹۰
میانگین صنعت	۳۰,۳	۲۴	۴۲,۵	۲۶,۷	۳۸,۴
پایین تر از میانگین	کسب ۲,۸۰ از ۴ امتیاز				

بهره وری سرمایه

بالاتر از میانگین	۹۴	۹۳	۹۲	۹۱	۹۰
میانگین صنعت	۲۴۰,۸	۱۶۶,۴	۴۵۹,۲	۳۲۵,۶	۳۶۲,۱
پایین تر از میانگین	کسب ۱۱,۴ از ۲ امتیاز				

بهره وری کل عوامل

بالاتر از میانگین	۹۴	۹۳	۹۲	۹۱	۹۰
میانگین صنعت	۲۶,۹	۲۱,۰	۳۸,۹	۲۴,۷	۳۴,۷
پایین تر از میانگین	کسب ۲,۱ از ۳ امتیاز				

سرانه دستمزد

بالاتر از میانگین	۹۴	۹۳	۹۲	۹۱	۹۰
میانگین صنعت	۱۰۸۹	۱۰۲۸	۵۶۴	۶۳۰	۴۵۵
پایین تر از میانگین	کسب ۰,۹۰ از ۱ امتیاز				

۲-۳ نسبت های مالی

نسبت بدهی:

این نسبت از تقسیم مجموع اقلام بدهی ترازنامه بر تمام اقلام دارایی مشخص می گردد و نشان می دهد که چند درصد از مجموع دارایی ها از محل بدهی 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.

نسبت بدهی

بالاتراز میانگین	۹۴	۹۳	۹۲	۹۱	۹۰
میانگین صنعت	۷۸,۶۱	۷۷,۵۷	۷۸,۸۳	۷۶,۶۵	۶۶,۳۶
پایین تر از میانگین	کسب ۰,۵۰ از ۱ امتیاز				

نسبت جاری:

از تقسیم دارائیهای زود نقد شونده بر بدهیهای جاری نسبت آنی حاصل می شود. این نسبت نشان دهنده قدرت پرداخت بدهیهای جاری بطور سریع (بدون در نظر گرفتن موجودی کالا که سریعاً قابل تبدیل به نقدینگی نیست) از محل دارائیهای جاری است. که برای این شرکت روند مناسبی در این شاخص دیده می شود.

نسبت جاری

بالاتراز میانگین	۹۴	۹۳	۹۲	۹۱	۹۰
میانگین صنعت	۱,۰۶	۱,۰۵	۰,۹۸	۰,۹۱	۱,۰۸
پایین تر از میانگین	کسب ۰,۴۰ از ۱ امتیاز				

هزینه های اداری مالی و فروش به فروش خالص:

این نسبت نشان دهنده میزان هزینه های اداری و فروش در مقابل فروش انجام شده می باشد.

هزینه های اداری مالی و فروش به فروش خالص

بالاتراز میانگین	۹۴	۹۳	۹۲	۹۱	۹۰
میانگین صنعت	۰,۱۹	۰,۲۰	۰,۲۳	۰,۲۴	۰,۱۲
پایین تر از میانگین	کسب ۰,۵۰ از ۱ امتیاز				

نسبت سرمایه ثبت شده به مجموع بدهی ها

نسبت سرمایه ثبت شده به مجموع بدهی ها

باز	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 ۰,۹۰ از ۱ امتیاز



۲-۴ شاخص سودآوری و نرخ برگشت سرمایه

سودآوری:

سود عملیاتی مقدار سودی است که پس از کسر هزینه های اداری فروش از سود ناخالص به دست می آید و مستقیماً متأثر از فعالیت های عملیاتی سازمان می باشد. به نظر می رسد این شرکت در دو سال آخر نسبت به سالهای آخر سودآوری کاهش پیدا کرده است

سودآوری

بالاتر از میانگین	۹۴	۹۳	۹۲	۹۱	۹۰
میانگین صنعت	۱۸,۸۱	۱۷,۹۷	۲۳,۶۸	۲۷,۹۲	۲۷,۹۷
پایین تر از میانگین	کسب ۰,۷۰ از ۱ امتیاز				

نرخ برگشت سرمایه:

این نسبت نشان می دهد که در قبال هر واحد دارایی ثابت چه میزان سود عملیاتی حاصل شده است. به نظر می رسد در سال های ۹۳ و ۹۴ توانسته کارایی مناسبی در استفاده از دارایی هایش داشته باشد. زیرا که در مقابل یک ریال دارایی ثابت خود سود بیشتری کسب کرده است.

نرخ برگشت سرمایه

بالاتر از میانگین	۹۴	۹۳	۹۲	۹۱	۹۰
میانگین صنعت	۲۶۶	۲۴۲,۵	۱۹۶,۶	۸۲,۶۹	۱۴۰,۷۹
پایین تر از میانگین	کسب ۰,۹۰ از ۱ امتیاز				

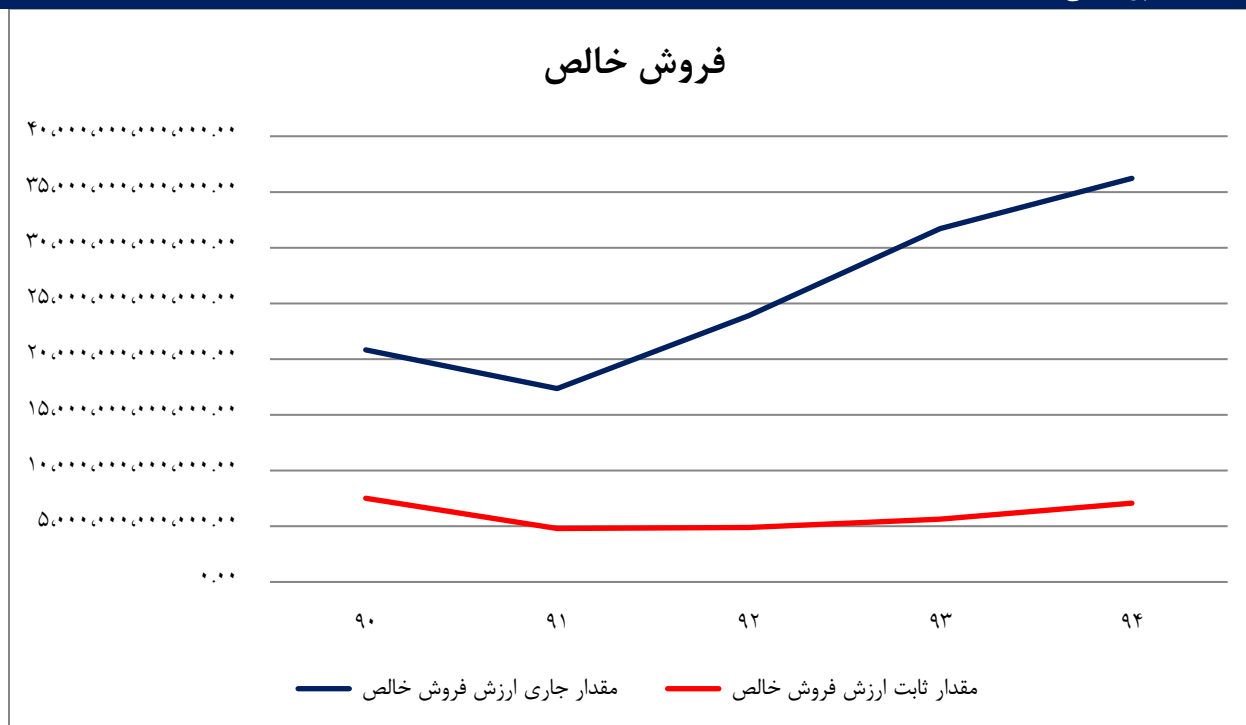
دوره وصول مطالبات:

این نسبت نشانگر مدیریت مناسب یا نامناسب در حسابها و اسناد دریافتی است.

دوره وصول مطالبات

بالاتر از میانگین	۹۴	۹۳	۹۲	۹۱	۹۰
میانگین صنعت	۲,۲۲	۲,۱۰	۰,۹۸	۰,۸۹	۰,۸۲
پایین تر از میانگین	کسب ۰,۷۰ از ۱ امتیاز				

۲-۵ فروش و مالیات پرداختی



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 فروش شرکت مدیریت پروژه های نیروگاهی ایران (مپنا) اگر چه که روند رو به رشد مناسبی داشته است اما به نظر می رسد این رشد ناشی از تغییرات تورمی کشور است و شاخص تورم زدایی شده فروش روند ملایمتری در طی سال های مورد بررسی دارد.

کسب ۵ از ۵ امتیاز

۲-۶ صادرات و واردات

صادرات					زیر معیار
حداکثر امتیاز	امتیاز	بازه			
۵	۵	بیش از صد میلیارد ریال	از ده میلیارد ریال تا صد میلیارد ریال	کمتر از ده میلیارد ریال	ارزش ریالی صادرات
۵	۵	$> 0.5\%$	$0.1\% < x < 0.5\%$	$0.1\% < x < 1\%$	نسبت صادرات به صادرات محصول
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

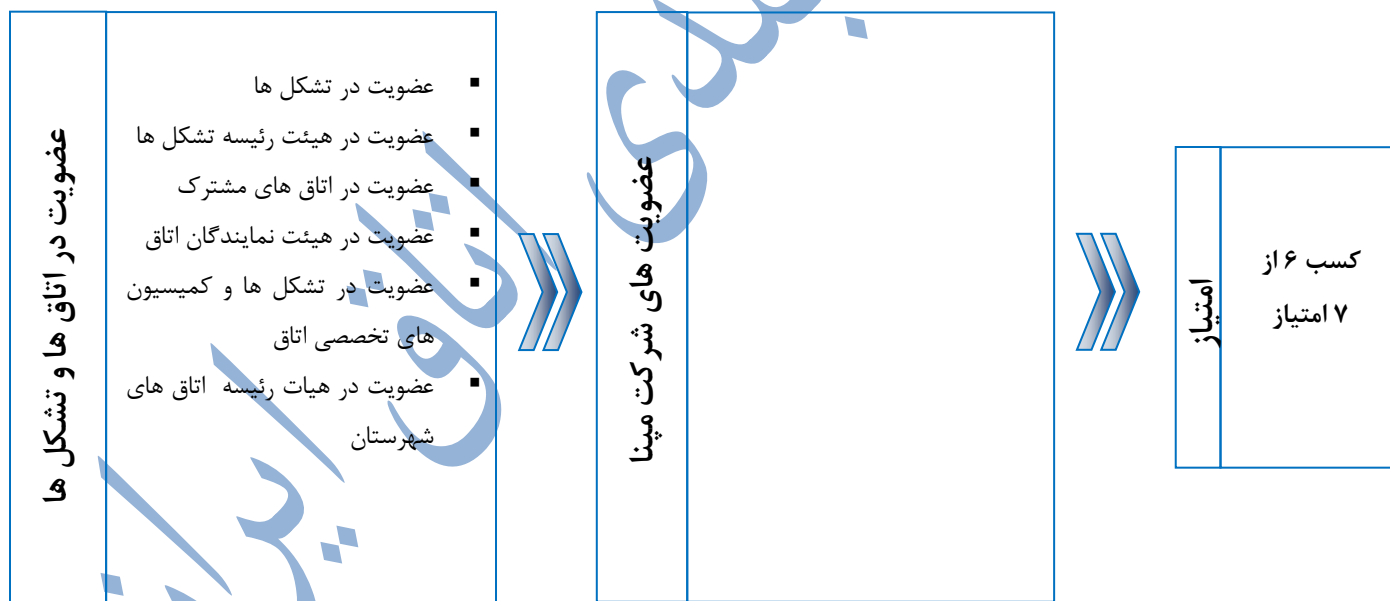
در واردات نیمی از امتیاز نیز همانند معیار صادرات و با همان منطق، مربوط می شود به نسبت واردات به واردات محصول که اگر این نسبت بیش از ۲٪ باشد امتیاز کامل و کمتر از آن مطابق جداول طراحی شده به نسبت با کسر امتیاز مواجه خواهد شد

واردات					زیر معیار
حداکثر امتیاز	امتیاز	بازه			
۲,۵	۲,۵	بیش از سیصد میلیارد ریال	از سی میلیارد ریال تا سیصد میلیارد ریال	کمتر از سی میلیارد ریال	ارزش ریالی واردات
۲,۵	۲,۵	$> 2\%$	$2\% < x < 25\%$	$0.0\% < x < 25\%$	نسبت واردات به واردات کالا
کسب ۵ از ۵ امتیاز					

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)

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

عضویت در انجمن های عام المنفعه:

ندارد	دارد

سرمایه گذاری در مناطق محروم:

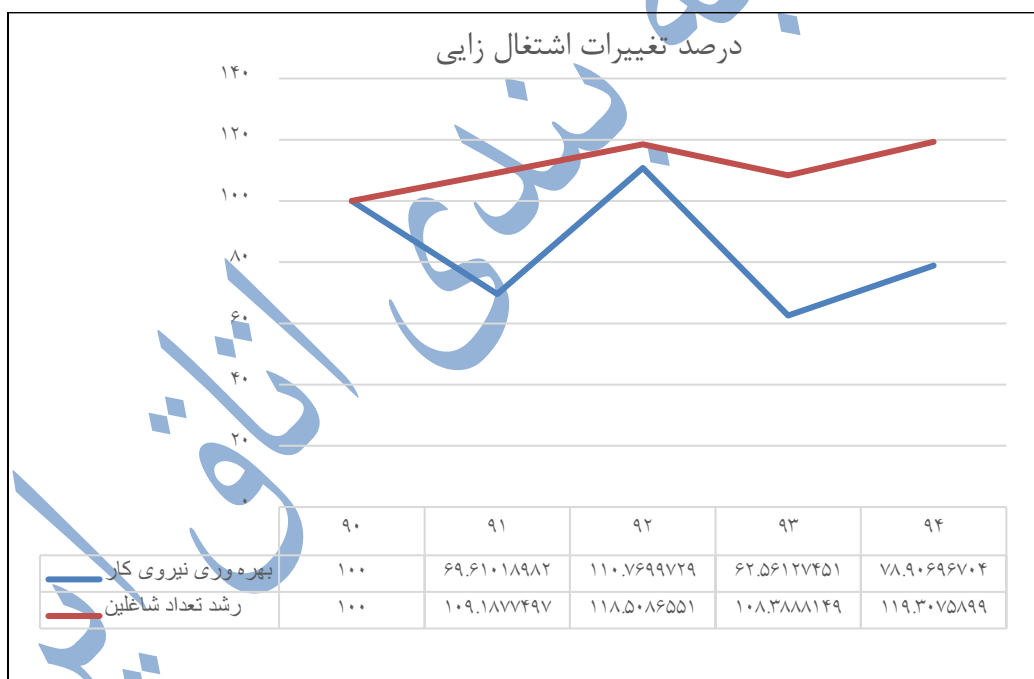
ندارد	دارد

کسب ۵ 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 تامین نیرو شده است که امروزه یکی از معضلات دولت را بوجود آورده و سبب اشتغال زایی غیر سیستمیک و غیر حرفه 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 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 ۲,۴۰ 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	۱۰	ضعیف متوسط	خوب	۱۰
	توانمندی مدیران	۱۷	ضعیف متوسط	خوب	۱۸
	دعاوی حقوقی	۳	ضعیف متوسط	خوب	۳
عملکرد مالی و بازرگانی خارجی	تولید و ارزش افزوده	۱۰,۵۰	ضعیف متوسط	خوب	۱۳
	بهره وری	۷,۲۰	ضعیف متوسط	خوب	۱۰
	نسبت های مالی	۲,۳۰	ضعیف متوسط	خوب	۴
	شاخص های سودآوری	۲,۳۰	ضعیف متوسط	خوب	۳
	فروش	۵	ضعیف متوسط	خوب	۵
	صادرات	۱۰	ضعیف متوسط	خوب	۱۰
	واردات	۵	ضعیف متوسط	خوب	۵
	عضویت ها	۶	ضعیف متوسط	خوب	۷
مسئولیت پذیری اجتماعی	فعالیت های اجتماعی	۵	ضعیف متوسط	خوب	۵
	اشتغال زایی	۲,۴۰	ضعیف متوسط	خوب	۳
	جمع	۹۰,۱۰		AA	۱۰۰

حوزه / سال	۱۳۹۰	۱۳۹۱	۱۳۹۲	۱۳۹۳	۱۳۹۴
صلاحیت حرفه ای و اهلیت					۳۴
عملکرد مالی و بازرگانی خارجی					A
مسئولیت پذیری اجتماعی					۴۲,۷۰
					A
					۱۳,۴۰
					A
مجموع					۹۰,۱۰
					AAA



همکاران:

www.iccima.ir	اتاق بازرگانی صنایع و معادن و کشاورزی ایران
www.ipcgroup.ir	گروه پارسین هوشمند
www.irpmc.ir	سامانه ملی اندازه گیری و تحلیل شاخص های بهره وری
www.irbn.ir	شبکه بهینه کاوی ایران
www.iresc.ir	مرکز مطالعات اقتصادی ایرانیان
www.irsas.ir	سیستم تحلیل گر هوشمند ایرانیان
www.ipcapital.ir	مرکز داده های پارسین هوشمند
www.rotbehonline.ir	فصلنامه رتبه