



مدل رتبه بندی صنایع کوچک و

متوسط SME ۱۰۰

سازمان صنایع کوچک و شهرک های صنعتی ایران

سازمان مدیریت صنعتی

مرکز رتبه بندی شرکت های برتر

مدل رتبه بندی SME۱۰۰

۱. مقدمه :

به منظور کمک به توسعه بنگاه های خرد، کوچک و متوسط^۱ در سراسر کشور، سازمان مدیریت صنعتی و سازمان صنایع کوچک و شهرک های صنعتی ایران با همکاری مشترک و با کسب تجارب ارزشمند از اولین دوره رتبه بندی SME۱۰۰، دومین رتبه بندی بنگاه های خرد، کوچک و متوسط را با اهداف زیر انجام می دهند تا ضمن ایجاد رقابت پذیری بهتر، شرایط توسعه سخت افزاری و نرم افزاری بهتری برای آن ها ایجاد گردد.

۲. اهداف دومین رتبه بندی شرکت ها و بنگاه های خرد، کوچک و متوسط SME۱۰۰

مهمترین اهداف رتبه بندی شرکت های خرد، کوچک و متوسط در برنامه SME۱۰۰ عبارتند از:

- **تعیین صلاحیت و اعتبار**
SME۱۰۰ به عنوان یک معیار برای تعیین صلاحیت و شایستگی بنگاه ها عمل می کند. این برنامه بر اساس استانداردها و آئین نامه های از پیش تعریف شده انجام می شود و به بنگاه ها اعتبار برسد می دهد.
- **شناسایی نقاط ضعف و قوت**
SME۱۰۰ به مدیران کمک می کند تا از وضعیت کلی شرکت خود آگاه شوند و نقاط ضعف و قوت را شناسایی کنند. این امر به آنها کمک می کند تا یک نقشه راه هدفمند برای پیشرفت و ارتقای رتبه خود ایجاد کنند.
- **ایجاد رقابت**
SME۱۰۰ حس رقابت را در بین بنگاه ها ایجاد می کند و آنها را به تلاش برای کسب رتبه برتر تشویق می کند. این رقابت به رشد و توسعه آن ها و در نهایت به توسعه کشور کمک می کند.
- **امکان همکاری با بخش دولتی و خارجی**
تسهیل امکان حضور بنگاه های برگزیده، در مناقصات دولتی و همکاری های بین المللی - این امر به افزایش فرصت های تجاری و توسعه بازار شرکت ها کمک می کند.
- **تسهیل تصمیم گیری سرمایه گذاران**
SME۱۰۰ به سرمایه گذاران و مجریان کمک می کند تا با اطمینان بیشتری شرکت های با رتبه برتر را انتخاب کنند. این امر به تصمیم گیری سریع تر و بهتری برای سرمایه گذاری یا همکاری با شرکت ها منجر می شود.
- **خدمات تسهیل گری سازمان صنایع کوچک و شهرک های صنعتی**
به منظور ارائه خدمات تسهیل گری بهره ور به بنگاه های خرد، کوچک و متوسط، SME۱۰۰ به مدیران سازمان صنایع کوچک و شهرک های صنعتی ایران و شرکت های تابعه شناخت روشن تری از وضعیت شرکت ها و بنگاه های خرد، کوچک و متوسط می دهد و با درک دقیق تر وضعیت شرکت ها مدیران بخش حاکمیت امکان بهتری برای تسهیل گری در ارتقاء و رشد در این بخش خواهد داشت.
- **خود ارزیابی بنگاه ها**
بنگاه های خرد، کوچک و متوسط می توانند با انجام خود ارزیابی، ضمن شناخت بهتر از وضعیت خودشان، مقایسه هایی با بنگاه های برتر انجام دهند و نقاط قوت و ضعف خود را شناسایی و اقدامات و ابتکارات بهبود را اجرا نمایند.

^۱ واحدهای با کمتر از ۱۰ نفر کارکن "خرد"، ۱۰ تا ۴۹ نفر کارکن "کوچک"، ۵۰ تا ۹۹ نفر کارکن "متوسط" و بالاتر از ۱۰۰ نفر کارکن "بزرگ" نامیده می شوند - (اداره آمار بانک مرکزی در طبقه بندی واحدهای صنعتی)

۳. مزایای قرار گرفتن در فهرست SME ۱۰۰

- ✓ امکان استفاده از نماد SME ۱۰۰ بر روی محصول تولیدی یا تبلیغات مربوط به محصول یا خدمت.
- ✓ به رسمیت شناخته شدن برند به عنوان یک شرکت معتبر
- ✓ اولویت در دریافت بسته های حمایتی مالی، آموزشی، نرم افزاری و ... سازمان صنایع کوچک و شهرک های صنعتی مانند اعزام به نمایشگاه های داخلی و بین المللی، حضور در نشست های ملی و بین المللی، ارائه خدمات مشاوره و توسعه کسب و کار و ...
- ✓ اولویت در توسعه واگذاری عرصه در شهرک ها و نواحی صنعتی و فناوری و امکان استفاده از مشوقات دستورالعمل واگذاری حق انتفاع پس از تصویب هیأت مدیره شرکت استانی و تأیید سازمان.

۴. دامنه کاربرد:

دامنه کاربرد رتبه بندی SME ۱۰۰ برای کلیه بنگاه های اقتصادی و شرکت های ثبت شده و دارای شخصیت حقیقی و حقوقی خرد، کوچک و متوسط در سطح کشور در همه استان ها است.

تبصره: هر بنگاه شرکت کننده در فرآیند ارزیابی MSME ۱۰۰ می تواند یک شرکت هلدینگ یا یک شرکت تابعه از یک مجموعه باشد. چنانچه شرکت هلدینگ در این رویداد شرکت کند، هیچیک از شرکت های تابعه واجد شرایط ارزیابی نخواهند بود.

۵. روش شناسی:

✓ فرآیند انجام کار:

روش انجام کار شامل مراحل زیر است:

- تشکیل کارگروه تخصصی شامل کارشناسان سازمان مدیریت صنعتی و سازمان صنایع کوچک و شهرک های صنعتی ایران به منظور بررسی تجارب رتبه بندی سال اول و باز طراحی مدل
- باز طراحی شیوه نامه ها ، فرم ها ، جداول
- باز طراحی سامانه ورود اطلاعات
- باز طراحی سامانه رتبه بندی بر اساس شاخص های تعیین شده
- فراخوان برای حضور بنگاه ها در SME ۱۰۰
- ورود اطلاعات توسط متقاضیان در سامانه ورود اطلاعات
- انجام صحت سنجی اطلاعات توسط کارشناسان دبیرخانه
- اجرای رتبه بندی بر اساس اطلاعات صحت سنجی شده
- برگزاری همایش
- تهیه گزارش ارزیابی و معرفی شرکت های برتر در سه مقیاس خرد، کوچک و متوسط و ارائه برنامه های بهبود

معرفی شاخص ها شاخص ها:

مدل ارزیابی و رتبه بندی حاضر با هدف ایجاد چارچوبی جامع، نظام مند و قابل اتکا برای سنجش عملکرد، توانمندی ها و ظرفیت های توسعه ای شرکت ها طراحی شده است. این مدل با رویکردی چندبعدی، تلاش می کند تصویری واقعی و قابل مقایسه از وضعیت شرکت ها ارائه کرده و ضمن شناسایی نقاط قوت و زمینه های قابل بهبود، امکان ارزیابی میزان آمادگی آن ها برای رشد، رقابت پذیری و توسعه پایدار را فراهم سازد. در طراحی این مدل، عملکرد شرکت صرفاً بر مبنای نتایج مالی و اقتصادی گذشته مورد قضاوت قرار نمی گیرد؛ بلکه مجموعه ای از عوامل مؤثر بر خلق ارزش و تداوم عملکرد در بلندمدت نیز مورد توجه قرار گرفته است. بر این اساس، شاخص های مالی و اقتصادی در کنار شاخص های غیرمالی شامل قابلیت های سازمانی، سرمایه انسانی، نوآوری و فناوری، توسعه بازار، صادرات، زنجیره ارزش، پایداری، بهره وری منابع، ایمنی و تحول دیجیتال، مبنای ارزیابی قرار می گیرند. رویکرد حاکم بر مدل، میان نتایج حاصل شده و قابلیت ها و ظرفیت های ایجادکننده نتایج آینده توازن برقرار می کند.

از این منظر، یک شرکت موفق صرفاً شرکتی نیست که در مقطع زمانی مشخص عملکرد مالی مطلوبی داشته باشد، بلکه شرکتی است که از نظام های مدیریتی، منابع انسانی، قابلیت های فناورانه، ظرفیت نوآوری، توان رقابتی و زیرساخت های لازم برای استمرار و توسعه عملکرد خود نیز برخوردار باشد.

از سوی دیگر، طراحی شاخص ها و سازوکار امتیازدهی به گونه ای انجام شده است که ضمن حفظ قابلیت مقایسه میان شرکت ها، تفاوت های ناشی از اندازه، سابقه فعالیت و شرایط خاص شرکت ها نیز تا حد امکان مورد توجه قرار گیرد. بر همین اساس، مدل می تواند علاوه بر ارائه یک تصویر

مقایسه ای از جایگاه شرکت ها، به عنوان ابزاری برای مقایسه، شناسایی شکاف های عملکردی، تعیین اولویت های بهبود و پشتیبانی از تصمیم گیری های مدیریتی و سیاست گذاری مورد استفاده قرار گیرد. در نهایت، هدف این مدل صرفاً تولید یک رتبه یا جایگاه نیست؛ بلکه ایجاد یک چارچوب معتبر برای شناخت وضعیت موجود شرکت ها، سنجش ظرفیت های رقابتی و توسعه ای آن ها و فراهم کردن مبنایی برای حرکت هدفمند به سوی عملکرد برتر، بهره وری بیشتر، رقابت پذیری پایدار و خلق ارزش بلندمدت است. در ادامه شاخص ها و وزن هر کدام ارائه می شود

الف) پارامتر های مالی و اقتصادی (وزن ۳۰٪):

۱. میانگین رشد ارزش افزوده در سه سال گذشته (۱۰٪)

۲. میانگین رشد سود عملیاتی در سه سال گذشته (۱۰٪)

۳. میانگین سرانه ارزش افزوده در سه سال گذشته (۵٪)

۴. میانگین سرانه فروش در سه سال گذشته (۵٪)

رشد سه سال مالی گذشته محاسبه می شود (به اطلاعات مالی ۴ سال قبل نیاز است و در صورتیکه شرکت تازه تاسیس

باشد و اطلاعات ۴ سال قبل را نداشته باشد شرکت نوپت محسوب می شود و شاخص های مالی وزن ۱۰ درصد خواهد

داشت و ۲۰٪ وزن شاخص های مالی به نسبت سایر وزن ها بین شاخص های غیر مالی توزیع می شوند)

تبصره: در صورت ارایه صورت های مالی حسابرسی شده وزن این معیار ۵۰٪ می شود و به تناسب از وزن سایر معیارهای

غیر مالی کم میشود.

(ب) پارامترهای غیر مالی (وزن ۷۰٪):

۵. نوآوری و فناوری (۱۲٪)
۶. ساختار و توسعه سرمایه انسانی (۵٪)
۷. بازاریابی و برندسازی (۱۰٪)
۸. سیستم‌های سازمانی (۱۰٪)
۹. صادرات (۱۰٪)
۱۰. زنجیره ارزش (۱۰٪)
۱۱. زیست محیطی (۵٪)
۱۲. بهینه‌سازی مصرف انرژی (۳٪)
۱۳. ایمنی (۲٪)
۱۴. تحول دیجیتال (۳٪)

عملکرد بنگاهها در هر پارامتر از ۱ تا ۵ امتیازدهی می‌شود. حاصلجمع امتیاز تمام پارامترها، امتیاز نهایی شرکت را تشکیل می‌دهد که رتبه‌بندی براساس این امتیاز انجام می‌گیرد. بر اساس رتبه‌های بدست آمده، جمعاً ۱۰۰ شرکت برتر به نسبت تعداد شرکت‌کننده‌ها در دو سطح: الف) شرکت‌ها و بنگاه‌های خرد و کوچک و ب) شرکت‌ها و بنگاه‌های متوسط، معرفی می‌شوند. تعادل بین امتیاز پارامترهای مختلف برای هر شرکت در ارزیابی نهایی تیم کارشناسی مد نظر قرار می‌گیرد. این رتبه‌بندی برای دو سال (از زمان معرفی) اعتبار دارد.

#	نام شاخص	سطح																								
۱.	➤ رشد ارزش افزوده در سه سال گذشته (وزن ۱۰٪) تعریف ارزش افزوده : ارزش افزوده به معنای تفاوت بین ارزش کالاها و خدمات عرضه‌شده با ارزش کالاها و خدمات خریداری یا تحصیل‌شده در یک دوره معین است. به بیان ساده، ارزش افزوده نشان‌دهنده میزان ارزشی است که یک بنگاه اقتصادی در فرایند تولید یا ارائه خدمات به مواد و خدمات خریداری‌شده اضافه می‌کند ، اما درآمد (یا فروش ناخالص) مجموع مبالغی است که یک بنگاه از محل فروش کالاها یا ارائه خدمات بدون کسر هیچ‌گونه هزینه‌ای در یک دوره زمانی به دست می‌آورد. ارزش افزوده = ثروت ایجادشده توسط شرکت که میان ذی‌نفعان توزیع می‌شود.	<table><tr><td>سطح یک: امتیاز ۵۰ تا ۱۰۰</td><td>میانگین رشد در سه سال گذشته کمتر و یا مساوی ۲۰٪ است.</td></tr><tr><td>سطح دو: امتیاز ۱۰۱ تا ۱۵۰</td><td>میانگین رشد در سه سال گذشته بین ۲۱٪ تا ۳۰٪ است.</td></tr><tr><td>سطح سه: امتیاز ۱۵۱ تا ۲۰۰</td><td>میانگین رشد در سه سال گذشته بین ۳۱٪ تا ۴۵٪ است.</td></tr><tr><td>سطح چهار: امتیاز ۲۰۱ تا ۵۰۰</td><td>میانگین رشد در سه سال گذشته بین ۴۶٪ تا ۷۵٪ است.</td></tr><tr><td>سطح پنج: امتیاز ۵۰۱ تا ۱۰۰۰</td><td>میانگین رشد در سه سال گذشته از ۷۶٪ و بیشتر باشد.</td></tr></table>	سطح یک: امتیاز ۵۰ تا ۱۰۰	میانگین رشد در سه سال گذشته کمتر و یا مساوی ۲۰٪ است.	سطح دو: امتیاز ۱۰۱ تا ۱۵۰	میانگین رشد در سه سال گذشته بین ۲۱٪ تا ۳۰٪ است.	سطح سه: امتیاز ۱۵۱ تا ۲۰۰	میانگین رشد در سه سال گذشته بین ۳۱٪ تا ۴۵٪ است.	سطح چهار: امتیاز ۲۰۱ تا ۵۰۰	میانگین رشد در سه سال گذشته بین ۴۶٪ تا ۷۵٪ است.	سطح پنج: امتیاز ۵۰۱ تا ۱۰۰۰	میانگین رشد در سه سال گذشته از ۷۶٪ و بیشتر باشد.														
سطح یک: امتیاز ۵۰ تا ۱۰۰	میانگین رشد در سه سال گذشته کمتر و یا مساوی ۲۰٪ است.																									
سطح دو: امتیاز ۱۰۱ تا ۱۵۰	میانگین رشد در سه سال گذشته بین ۲۱٪ تا ۳۰٪ است.																									
سطح سه: امتیاز ۱۵۱ تا ۲۰۰	میانگین رشد در سه سال گذشته بین ۳۱٪ تا ۴۵٪ است.																									
سطح چهار: امتیاز ۲۰۱ تا ۵۰۰	میانگین رشد در سه سال گذشته بین ۴۶٪ تا ۷۵٪ است.																									
سطح پنج: امتیاز ۵۰۱ تا ۱۰۰۰	میانگین رشد در سه سال گذشته از ۷۶٪ و بیشتر باشد.																									
فرمول ارزش افزوده (روش جمع): ارزش افزوده = حقوق و مزایا + استهلاک + هزینه‌های مالی + اجاره‌های عملیاتی + مالیات + سود خالص مثال : مرحله اول: محاسبه ارزش افزوده (روش جمع)																										
<table><tr><td>ارزش افزوده</td><td>سود خالص</td><td>مالیات</td><td>اجاره</td><td>هزینه مالی</td><td>استهلاک</td><td>حقوق و مزایا</td><td>سال</td></tr><tr><td>۱,۲۰۰</td><td>۳۴۰</td><td>۶۰</td><td>۳۰</td><td>۴۰</td><td>۸۰</td><td>۶۵۰</td><td>۱۴۰۰</td></tr><tr><td>۱,۴۰۰</td><td>۴۳۰</td><td>۷۰</td><td>۳۵</td><td>۴۵</td><td>۹۰</td><td>۷۳۰</td><td>۱۴۰۱</td></tr></table>			ارزش افزوده	سود خالص	مالیات	اجاره	هزینه مالی	استهلاک	حقوق و مزایا	سال	۱,۲۰۰	۳۴۰	۶۰	۳۰	۴۰	۸۰	۶۵۰	۱۴۰۰	۱,۴۰۰	۴۳۰	۷۰	۳۵	۴۵	۹۰	۷۳۰	۱۴۰۱
ارزش افزوده	سود خالص	مالیات	اجاره	هزینه مالی	استهلاک	حقوق و مزایا	سال																			
۱,۲۰۰	۳۴۰	۶۰	۳۰	۴۰	۸۰	۶۵۰	۱۴۰۰																			
۱,۴۰۰	۴۳۰	۷۰	۳۵	۴۵	۹۰	۷۳۰	۱۴۰۱																			

۱۴۰۲	۸۱۰	۹۵	۵۰	۴۰	۸۰	۵۲۵	۱,۶۰۰
۱۴۰۳	۹۰۰	۱۰۵	۵۵	۴۵	۹۵	۷۰۰	۱,۹۰۰

مرحله دوم: محاسبه نرخ رشد سالانه

دوره	ارزش افزوده سال قبل	ارزش افزوده سال جاری	نرخ رشد	ضریب رشد
۱۴۰۱ نسبت به ۱۴۰۰	۱,۲۰۰	۱,۴۰۰	۱۶.۶۷٪	۱.۱۶۶۷
۱۴۰۲ نسبت به ۱۴۰۱	۱,۴۰۰	۱,۶۰۰	۱۴.۲۹٪	۱.۱۴۲۹
۱۴۰۳ نسبت به ۱۴۰۲	۱,۶۰۰	۱,۹۰۰	۱۸.۷۵٪	۱.۱۸۷۵

مرحله سوم: محاسبه میانگین هندسی

از آنجا که سال ۱۴۰۰ پایه است، می توان مستقیماً از فرمول نرخ رشد مرکب استفاده کرد:

$$CAGR = \left(\frac{VA_{14.3}}{VA_{14.0}} \right)^{\frac{1}{3}} - 1$$

Compound Annual Growth Rate = CAGR

جایگذاری اعداد:

$$= \left(\frac{1900}{1200} \right)^{\frac{1}{3}} - 1$$

$$= (1.5833)^{1/3} - 1$$

$$= 1.1662 - 1$$

$$= 16.62\%$$

توضیح: در سامانه محاسبات بر اساس روش هندسی محاسبه می شود، شرکت و ارزیاب فقط لازم است داده ها را بر اساس فیلدهای خواسته شده وارد نمایند. در این بخش فقط روش تشریح شده است.

سال	ارزش افزوده (میلیارد ریال)	رشد سالانه
۱۴۰۰ (سال پایه)	۱,۲۰۰	—
۱۴۰۱	۱,۴۰۰	۱۶.۶۷٪
۱۴۰۲	۱,۶۰۰	۱۴.۲۹٪
۱۴۰۳	۱,۹۰۰	۱۸.۷۵٪

در این فرمول، VA مخفف Value Added یعنی ارزش افزوده است.
فرمول:

$$G = \left(\frac{VA_{14.3}}{VA_{14.0}} \right)^{\frac{1}{3}} - 1$$

یعنی:

$VA_{14.0}$ = ارزش افزوده در سال ۱۴۰۰ = ۱۲۰۰ میلیارد ریال

$VA_{14.3}$ = ارزش افزوده در سال ۱۴۰۳ = ۱۹۰۰ میلیارد ریال

عدد ۳ = تعداد فاصله های سالانه بین ۱۴۰۰ و ۱۴۰۳

پس:

$$G = \left(\frac{1900}{1200} \right)^{1/3} - 1$$

$$G = 16.53\%$$

بنابراین :

$$1 - \frac{\text{تعداد دوره‌ها}}{\left(\frac{\text{ارزش افزوده سال پایانی}}{\text{ارزش افزوده سال پایه}} \right)} = \text{نرخ رشد هندسی}$$

ارزش افزوده = حقوق و مزایا + استهلاک + هزینه مالی + اجاره + مالیات + سود خالص
مثلاً برای ۱۴۰۳:

$$1900 = 700 + 95 + 45 + 55 + 105 + 900$$

یعنی VA سال ۱۴۰۳ = ۱۹۰۰ میلیارد ریال.

نتیجه : سطح شرکت در ارزش افزوده یک است.

← موارد مربوط به شرکت :

شرکت محترم می بایست سوابق مربوط به چهار سال گذشته را در سامانه بارگذاری نماید و سامانه سطح را محاسبه می کند. در صورتیکه شرکت نوپا باشد این شاخص محاسبه نمی شود و وزن آن در سایر شاخص ها توزیع می شود.

← موارد مربوط به ارزیاب :

ارزیاب محترم لطفاً موارد ثبت شده در سامانه را با سوابق مالی در هر سال بررسی و صحه گذاری نمایید. ارزیاب می تواند بر اساس بررسی سوابق ارایه شده در هر سطح در بازه تعیین شده نسبت به ثبت امتیاز در سطح اقدام کند ، به عنوان مثال در جداول ارایه شده در مدل در این شاخص با توجه به اینکه رشد بدست آمده ۱۸.۷۵ است ارزیاب می تواند امتیاز ۵۰ را در نظر بگیرد. در صورتیکه شرکت نوپا باشد این شاخص محاسبه نمی شود و وزن آن در سایر شاخص ها توزیع شده است.

توجه مهم: در صورت انتخاب امتیاز سطح ۵ (از ۵۰۱ تا ۱۰۰۰) ارزیاب محترم و شرکت محترم می بایست سوابق و اطلاعات مربوطه را ارایه نمایند، بدیهی است عدم ارایه مستندات و سوابق در این سطح ، امتیاز ثبت شده ، حذف می شود.

۲.

➤ رشد سود عملیاتی (وزن ۱۰٪)

تعریف سود خالص :

سود عملیاتی (Operating Profit) سودی است که شرکت از فعالیت‌های اصلی و عملیاتی خود به دست می‌آورد. این سود پس از کسر هزینه‌های عملیاتی (مانند هزینه‌های فروش، اداری، عمومی، استهلاک و بهای تمام‌شده کالاهای فروخته‌شده) از درآمد عملیاتی محاسبه می‌شود. در این مرحله، هزینه‌های مالی (مانند بهره وام‌ها)، مالیات و درآمدها و هزینه‌های غیرعملیاتی (مانند سود یا زیان ناشی از فروش دارایی‌ها یا سرمایه‌گذاری‌ها) در نظر گرفته نمی‌شود.

سطح یک: امتیاز ۵۰ تا ۱۰۰	میانگین رشد در سه سال گذشته کمتر از ۲۰٪ است.
سطح دو: امتیاز ۱۰۱ تا ۳۰۰	میانگین رشد در سه سال گذشته بین ۲۱٪ تا ۳۵٪ است.
سطح سه: امتیاز ۳۰۱ تا ۵۰۰	میانگین رشد در سه سال گذشته بین ۳۶٪ تا ۵۰٪ است.
سطح چهار: امتیاز ۵۰۱ تا ۱۰۰۰	میانگین رشد در سه سال گذشته بین ۵۱٪ تا ۷۰٪ است.
سطح پنج: امتیاز ۱۰۰۱ تا ۱۰۰۰۰	میانگین رشد در سه سال گذشته بیشتر از ۷۱٪ است.

سود عملیاتی = فروش خالص - بهای تمام شده و هزینه های عملیاتی

مثال:

رشد سود عملیاتی	سود عملیاتی (میلیارد ریال)	بهای تمام شده و هزینه های عملیاتی (میلیارد ریال)	فروش خالص (میلیارد ریال)	سال مالی
سال پایه	۲,۰۰۰	۱۳,۰۰۰	۱۵,۰۰۰	۱۴۰۰
۲۵.۰۰٪	۲,۵۰۰	۱۴,۰۰۰	۱۶,۵۰۰	۱۴۰۱
۲۴.۰۰٪	۳,۱۰۰	۱۵,۴۰۰	۱۸,۵۰۰	۱۴۰۲
۲۹.۰۳٪	۴,۰۰۰	۱۷,۰۰۰	۲۱,۰۰۰	۱۴۰۳

محاسبه رشد میانگین سه ساله

ضریب رشد	نرخ رشد	سال
۱.۲۵۰۰	۲۵.۰۰٪	۱۴۰۱
۱.۲۴۰۰	۲۴.۰۰٪	۱۴۰۲
۱.۲۹۰۳	۲۹.۰۳٪	۱۴۰۳

میانگین هندسی:

میانگین هندسی (CAGR)	میانگین حسابی	رشد ۱۴۰۳	رشد ۱۴۰۲	رشد ۱۴۰۱
۲۵.۹۹٪	۲۶.۰۱٪	۲۹.۰۳٪	۲۴.۰۰٪	۲۵.۰۰٪

در این مثال سطح دو انتخاب می شود.

← موارد مربوط به شرکت:

شرکت محترم می بایست سوابق مربوط به چهار سال گذشته را در سامانه بارگذاری نماید و سامانه سطح را محاسبه می کند. در صورتیکه شرکت نوبا باشد این شاخص محاسبه نمی شود و وزن آن در سایر شاخص ها توزیع می شود.

← موارد مربوط به ارزیاب:

ارزیاب محترم لطفاً موارد ثبت شده در سامانه را با سوابق مالی در هر سال بررسی و صحت گذاری نمایید. ارزیاب می تواند بر اساس بررسی سوابق ارایه شده در هر سطح در بازه تعیین شده نسبت به ثبت امتیاز در سطح اقدام کند، به عنوان مثال در جداول ارایه شده در مدل در این شاخص با توجه به اینکه رشد بدست آمده ۲۵.۹۹ است ارزیاب می تواند در سطح دو امتیاز ۸۰ را در نظر بگیرد. در صورتیکه شرکت نوبا باشد این شاخص محاسبه نمی شود و وزن آن در سایر شاخص ها توزیع شده است.

توجه مهم: در صورت انتخاب امتیاز سطح ۵ (از ۵۰۱ تا ۱۰۰۰) ارزیاب محترم و شرکت محترم می بایست سوابق و اطلاعات مربوطه را ارایه نمایند، بدیهی است عدم ارایه مستندات و سوابق در این سطح، امتیاز ثبت شده، حذف می شود.

۳. > سرانه ارزش افزوده (وزن ۵٪)

یک: امتیاز ۵۰ تا ۱۰۰	میانگین رشد در سه سال گذشته کمتر از ۲۰٪ است.
دو: امتیاز ۱۰۰ تا ۱۵۰	میانگین رشد در سه سال گذشته بین ۲۱٪ تا ۳۵٪ است.

سه: امتیاز ۱ تا ۳۰۰	میانگین رشد در سه سال گذشته بین ۳۶٪ تا ۵۰٪ است.
چهار: امتیاز ۳۰۱ تا ۵۰۰	میانگین رشد در سه سال گذشته بین ۵۱٪ تا ۷۰٪ است.
پنج: امتیاز ۵۰۱ تا ۱۰۰۰	میانگین رشد در سه سال گذشته از ۷۱٪ و بیشتر است.

یکی از معیارهای مهم در بهره وری کارکنان و کارایی عملیات شرکت است. ارزش افزوده کل تقسیم بر تعداد کارکنان یکی از شاخص های مهم بهره وری است. این شاخص هرچهقدر بزرگتر باشد نشان دهنده ی بهره وری بالاتر پرسنل و ساختار کارآمدتر شرکت است.

ارزش افزوده کل تقسیم بر تعداد کارکنان

مثال:

سال	سرانه ارزش افزوده	کارکنان	ارزش افزوده
۱۴۰۰	۳۰.۰۰	۱۲۰	۳,۶۰۰
۱۴۰۱	۳۳.۶۰	۱۲۵	۴,۲۰۰
۱۴۰۲	۳۹.۲۳	۱۳۰	۵,۱۰۰
۱۴۰۳	۴۶.۴۳	۱۴۰	۶,۵۰۰

تبدیل نرخ رشد به ضریب رشد:

سال	رشد سرانه ارزش افزوده	ضریب رشد
۱۴۰۱	۱۲.۰۰٪	۱.۱۲۰۰
۱۴۰۲	۱۶.۷۶٪	۱.۱۶۷۶
۱۴۰۳	۱۸.۳۵٪	۱.۱۸۳۵

میانگین هندسی رشد

مقدار	شاخص
۱۲.۰۰٪	رشد سرانه ۱۴۰۱
۱۶.۷۶٪	رشد سرانه ۱۴۰۲
۱۸.۳۵٪	رشد سرانه ۱۴۰۳
۱۵.۷۰٪	میانگین حسابی رشد سه ساله
۱۵.۶۵٪	میانگین هندسی رشد سه ساله (CAGR)

در این مثال سطح یک انتخاب می شود.

← موارد مربوط به شرکت :

شرکت محترم می بایست سوابق مربوط به چهار سال گذشته را در سامانه بارگذاری نماید و سامانه سطح را محاسبه می کند. در صورتیکه شرکت نوپا باشد این شاخص محاسبه نمی شود و وزن آن در سایر شاخص ها توزیع می شود.

← موارد مربوط به ارزیاب:

ارزیاب محترم لطفاً موارد ثبت شده در سامانه را با سوابق مالی در هر سال بررسی و صحه گذاری نمایید. ارزیاب می تواند بر اساس بررسی سوابق ارایه شده در هر سطح در بازه تعیین شده نسبت به ثبت امتیاز در سطح اقدام کند ، به عنوان مثال در جداول

ارایه شده در مدل در این شاخص با توجه به اینکه رشد بدست آمده ۱۵.۶۵ است ارزیاب می تواند در سطح یک امتیاز ۴۰ را در نظر بگیرد. در صورتیکه شرکت نوپا باشد این شاخص محاسبه نمی شود و وزن آن در سایر شاخص ها توزیع شده است.

توجه مهم: در صورت انتخاب امتیاز سطح ۵ (از ۵۰۱ تا ۱۰۰۰) ارزیاب محترم و شرکت محترم می بایست سوابق و اطلاعات مربوطه را ارایه نمایند، بدیهی است عدم ارایه مستندات و سوابق در این سطح، امتیاز ثبت شده، حذف می شود.

۴. > سرانه فروش (وزن ۵٪)

سرانه فروش در کارخانه به معنای میانگین فروش هر واحد محصول یا خدمات تولیدی توسط کارکنان یا بخش های مختلف کارخانه است. این شاخص معمولاً برای ارزیابی عملکرد فروش و بهره وری اقتصادی کارخانه مورد استفاده قرار می گیرد.

یک: امتیاز ۵۰ تا ۱۰۰	میانگین رشد در سه سال گذشته کمتر از ۲۰٪ است.
دو: امتیاز ۱۰۰ تا ۳۰۰	میانگین رشد در سه سال گذشته بین ۲۱٪ تا ۳۵٪ است.
دو: امتیاز ۳۰۰ تا ۵۰۰	میانگین رشد در سه سال گذشته بین ۳۶٪ تا ۵۰٪ است.
دو: امتیاز ۵۰۰ تا ۱۰۰۰	میانگین رشد در سه سال گذشته بین ۵۱٪ تا ۷۰٪ است.
دو: امتیاز ۱۰۰۰ تا ۱۵۰۰	میانگین رشد در سه سال گذشته ۷۱٪ و بیشتر است.

مثال:

نرخ رشد فروش سرانه	فروش سرانه (میلیارد ریال/نفر)	تعداد کارکنان	فروش خالص (میلیارد ریال)	سال
—	۱۲۰.۰۰	۱۵۰	۱۸,۰۰۰	۱۴۰۰
۹.۳۸٪	۱۳۱.۲۵	۱۶۰	۲۱,۰۰۰	۱۴۰۱
۱۴.۷۴٪	۱۵۰.۵۹	۱۷۰	۲۵,۶۰۰	۱۴۰۲
۱۶.۲۱٪	۱۷۵.۰۰	۱۸۰	۳۱,۵۰۰	۱۴۰۳

اکنون میانگین هندسی نرخ رشد سه ساله را محاسبه می کنیم:

$$[(1 + 0.0938) \times (1 + 0.1474) \times (1 + 0.1621)]^{\frac{1}{3}} - 1$$

که نتیجه آن برابر است با:

مقدار	شاخص
۹.۳۸٪	رشد سرانه فروش ۱۴۰۱
۱۴.۷۴٪	رشد سرانه فروش ۱۴۰۲
۱۶.۲۲٪	رشد سرانه فروش ۱۴۰۳
۱۳.۴۵٪	میانگین رشد سرانه فروش (۳ ساله)

در این مثال سطح یک انتخاب می شود.

← موارد مربوط به شرکت : - شرکت محترم می بایست سوابق مربوط به چهار سال گذشته را در سامانه بارگذاری نماید و سامانه سطح را محاسبه می کند. در صورتیکه شرکت نوپا باشد این شاخص محاسبه نمی شود و وزن آن در سایر شاخص ها توزیع می شود. ← موارد مربوط به ارزیاب: - ارزیاب محترم لطفاً موارد ثبت شده در سامانه را با سوابق مالی در هر سال بررسی و صحت گذاری نماید. ارزیاب می تواند بر اساس بررسی سوابق ارایه شده در هر سطح در بازه تعیین شده نسبت به ثبت امتیاز در سطح اقدام کند ، به عنوان مثال در جدول ارایه شده در مدل در این شاخص با توجه به اینکه رشد بدست آمده ۱۳.۴۵ است ارزیاب می تواند در سطح یک امتیاز ۳۰ را در نظر بگیرد. در صورتیکه شرکت نوپا باشد این شاخص محاسبه نمی شود و وزن آن در سایر شاخص ها توزیع شده است. توجه مهم: در صورت انتخاب امتیاز سطح ۵ (از ۵۰۱ تا ۱۰۰۰) ارزیاب محترم و شرکت محترم می بایست سوابق و اطلاعات مربوطه را ارایه نمایند، بدیهی است عدم ارایه مستندات و سوابق در این سطح ، امتیاز ثبت شده ، حذف می شود.		
➤ نوآوری (وزن ۱۲٪) تعریف نوآوری و فناوری : از دیدگاه سازمان همکاری و توسعه اقتصادی (OECD) به عنوان خلق، تولید، جذب و بهره برداری از یک ارزش افزوده در حوزه اقتصادی و اجتماعی تعریف شده است. این شامل توسعه محصولات، خدمات، روش های تولید جدید، و سیستم های مدیریتی است. همچنین فناوری به کاربرد عملی دانش علمی برای حل مشکلات، تولید محصولات، یا ارائه خدمات اشاره دارد. این مفهوم شامل ابزارها، ماشین آلات، روشها، فرایندها و مهارتهایی است که برای دستیابی به اهداف عملی در صنعت یا زندگی روزمره استفاده میشوند. نوآوری میتواند مبتنی بر فناوری باشد که عبارتست از زیرمجموعه ای از نوآوری که بر توسعه فناوریهای جدید یا ارتقای فناوریهای موجود تمرکز دارد، مانند معرفی تلفنهای هوشمند. در کسب و کار فناوری ابزاری برای حل مشکلات است، درحالیکه نوآوری روشی برای استفاده خلاقانه از این ابزارها (یا سایر منابع) برای ایجاد تحول است. سطح یک: امتیاز ۱ تا ۵۰ - نوآوری کاملاً وابسته به ایده های فردی است. هیچ فرآیند، بودجه یا مسئول مشخصی برای نوآوری وجود ندارد. تغییرات تنها در واکنش به مشکلات یا درخواست مشتری انجام می شود. - در سه سال گذشته درآمد اصلی شرکت بر اساس نوآوری تک محصول یا خدمات بوده است. و شرکت بر اساس یک محصول مشخص تولید و فروش دارد و تغییر خاصی در محصول یا محصول های ارایه شده وجود ندارد. - هیچ برنامه رسمی نوآوری وجود ندارد . - ایده ها ثبت یا پیگیری نمی شوند . - تغییرات صرفاً برای رفع مشکلات انجام می شود. (سوابق ارایه شود) ← شرکت محترم لطفاً سوابق مربوط به رفع مشکلات را ارایه نماید. ← ارزیاب محترم میتواند بر اساس سوابق ارایه شده حداکثر تا ۵۰ امتیاز در نظر بگیرد. سطح دو: امتیاز ۵۱ تا ۱۰۰ - مدیریت اهمیت نوآوری را پذیرفته است. پیشنهادهای کارکنان جمع آوری می شود اما فرآیند مشخصی وجود ندارد. پروژه های نوآوری به صورت موردی اجرا می شوند و مستندسازی محدودی انجام می شود. (سوابق ارایه شود) - در سه سال گذشته شرکت با نوآوری و فناوری های جدید توانسته است محصولات یا خدمات جدید یا بهبود یافته که ارزش قابل توجهی برای مشتریان ایجاد		۵.

می‌کند. در سبد محصولات بالای ۵۰٪ محصولات جدید معرفی شده، و بالای ۵۰٪ درصد درآمد حاصله از محصولات نوآورانه، تغییرات عملکردی یا ویژگی‌های جدید است. (سوابق ارایه شود) - جلسات ایده‌پردازی برگزار می‌شود. (سوابق ارایه شود) - پیشنهادهای کارکنان دریافت می‌شود. (سوابق ارایه شود) - چند پروژه محدود بهبود اجرا شده است. (سوابق ارایه شود) ← شرکت محترم لطفاً سوابق مربوط به جلسات ایده پردازی، پیشنهادات کارکنان و پروژه های بهبود را ارایه نمایید. ← ارزیاب محترم میتواند بر اساس سوابق ارایه شده حداکثر تا ۱۰۰ امتیاز در نظر بگیرد.			
نوآوری نظام‌مند (Structured): - فرآیند رسمی برای ایده‌پردازی، ارزیابی و اجرای ایده‌ها وجود دارد. مسئول یا کمیته نوآوری تعیین شده است. بخشی از بودجه به بهبود محصولات، خدمات یا فرآیندها اختصاص می‌یابد. شاخص‌هایی برای پایش نتایج تعریف شده‌اند. (سوابق ارایه شود) علاوه بر سطح قبلی بهبود یا تغییر در روش‌های تولید، ارائه خدمات یا عملیات داخلی که باعث افزایش بهره‌وری، کاهش هزینه‌ها یا بهبود کیفیت می‌شود، از طریق بهبود فرآیندها وجود دارد. سوابق فرآیندهای بهبود یافته یا جدید، با هدف کاهش زمان تولید، کاهش خطاها، افزایش بازده، استفاده از فناوری‌های نوین در فرآیندها قابل مشاهده است. (سوابق ارایه شود) - فرآیند مدیریت ایده مستند است. (سوابق ارایه شود) - کمیته یا مسئول نوآوری وجود دارد. (سوابق ارایه شود) - بودجه مشخص برای پروژه‌های نوآوری اختصاص یافته است. - نتایج پروژه‌ها پایش می‌شوند. (سوابق ارایه شود) ← علاوه بر ارایه سوابق سطح قبلی ← شرکت محترم لطفاً سوابق مربوط به فرآیندهای مدیریت ایده، سوابق کمیته نوآوری، حکم سازمانی مسئول نوآوری، بودجه‌های در نظر گرفته شده پروژه های نوآوری و نتایج پروژه های بهبود را ارایه نمایید. ← ارزیاب محترم میتواند بر اساس سوابق ارایه شده حداکثر تا ۳۰۰ امتیاز در نظر بگیرد.	سطح سه : امتیاز ۱۰۱ تا ۳۰۰		
نوآوری یکپارچه (Integrated): نوآوری بخشی از استراتژی شرکت است. همکاری با دانشگاه‌ها، شرکت‌های دانش‌بنیان، مشتریان و تأمین‌کنندگان برای توسعه فناوری انجام می‌شود. سبد	سطح چهار: امتیاز ۳۰۱ تا ۵۰۰		

پروژه های نوآوری مدیریت می شود و نتایج نوآوری در تصمیمات مدیریتی لحاظ می شود. (سوابق ارایه شود) ■ علاوه بر سطح قبلی تغییرات در روش های بازاریابی، کانال های توزیع، بسته بندی، قیمت گذاری یا تبلیغات که منجر به جذب مشتریان جدید یا حفظ مشتریان فعلی نوآوری و استفاده از فناوری های جدید صورت گرفته است. (سوابق ارایه شود) ■ نوآوری در استراتژی های بازاریابی، استفاده از کانال های نوین، تغییر در بسته بندی یا مدل های قیمت گذاری، افزایش سهم بازار موجب سهم بازار بیشتر شده است. ■ نوآوری در برنامه راهبردی شرکت تعریف شده است. (سوابق ارایه شود) ■ همکاری با دانشگاه ها یا شرکت های فناور وجود دارد. (سوابق ارایه شود) ■ محصولات یا خدمات جدید به صورت منظم عرضه می شوند. (سوابق ارایه شود) ■ عملکرد پروژه های نوآوری با شاخص های مشخص ارزیابی می شود. (سوابق ارایه شود) ← علاوه بر ارایه سوابق سطح قبلی ← شرکت محترم لطفاً سوابق مربوط به همکاری های با دانشگاه و دانش بنیان ها، سوابق نوآوری در استراتژی ها و محصولات یا خدمات جدید، عملکرد پروژه های نوآوری در مواردی مانند درآمد حاصله، رضایت مشتریان، بهبود عملیات ساخت و ارایه خدمات و... را ارایه نمایید. ← ارزیاب محترم میتواند بر اساس سوابق ارایه شده حداکثر تا ۵۰۰ امتیاز در نظر بگیرد.		
نوآوری پیشرو (Leading) ■ شرکت دارای فرهنگ نوآوری نهادینه است. نوآوری به خلق مدل های کسب و کار جدید، فناوری های نو، ثبت اختراع، توسعه محصولات رقابتی و ورود به بازارهای جدید منجر شده است. نوآوری مستمر مزیت رقابتی پایدار شرکت را شکل می دهد و شرکت در اکوسیستم نوآوری نقش فعال دارد. (سوابق ارایه شود) ■ علاوه بر سطح قبلی تغییرات نوآورانه مبتنی بر فناوری در ساختار سازمانی، فرآیندهای مدیریتی، فرهنگ سازمانی یا مدل های کسب و کار که باعث بهبود کارایی و اثربخشی سازمان می شود، صورت گرفته است. پیاده سازی ساختارهای نوین سازمانی، بهبود فرآیندهای تصمیم گیری، تغییر در مدل های کسب و کار، افزایش همکاری بین بخش ها، ارتقاء فرهنگ نوآوری قابل مشاهده است. (سوابق ارایه شود) ■ نوآوری به مزیت رقابتی شرکت تبدیل شده است. (سوابق ارایه شود) ■ سهم قابل توجهی از درآمد از محصولات یا خدمات جدید حاصل می شود. (سوابق ارایه شود) ■ ثبت اختراع، دانش فنی یا فناوری اختصاصی وجود دارد. (سوابق ارایه شود) ■ شرکت در اکوسیستم نوآوری (شتاب دهنده ها، مراکز رشد، شبکه های فناوری و...) نقش فعال دارد. (سوابق ارایه شود) ■ بهبود مستمر و یادگیری سازمانی به صورت نهادینه اجرا می شود. (سوابق ارایه شود) ← علاوه بر ارایه سوابق سطح قبلی	سطح پنج: امتیاز ۵۰۱ تا ۱۰۰۰	

← شرکت محترم لطفاً سوابق مربوط مزیت رقابتی ناشی از نوآوری ، سهم درآمدی ناشی از نوآوری ، ثبت اختراع و یا فناوری خاص ، نقش شرکت در شتاب دهنده ها و مراکز رشد ، بهبود مستمر و مدیریت دانش و سوابق درس آموخته ها را ارایه نمایید. ← ارزیاب محترم میتواند بر اساس سوابق ارایه شده حداکثر تا ۱۰۰۰ امتیاز در نظر بگیرد. توجه مهم : در صورت انتخاب امتیاز سطح ۵ (از ۵۰۱ تا ۱۰۰۰) ارزیاب محترم و شرکت محترم می بایست سوابق و اطلاعات مربوطه را ارایه نمایند، بدیهی است عدم ارایه مستندات و سوابق در این سطح ، امتیاز ثبت شده ، حذف می شود.			
مدیریت سستی نیروی انسانی: - فعالیت های منابع انسانی صرفاً محدود به امور اداری مانند استخدام، حقوق و دستمزد و حضور و غیاب است. شرح شغل، مسیر شغلی، برنامه آموزشی و نظام ارزیابی عملکرد وجود ندارد یا بسیار محدود است. (سوابق ارایه شود) - در شرکت ساختار مدون و روشنی وجود ندارد ، نقش ها و مسؤولیت ها تعیین نشده است و کارها بر اساس نظر مدیریت ارشد تقسیم وظایف می شود. آموزش منابع انسانی به صورت سستی و موردی است. (سوابق ارایه شود) - واحد منابع انسانی صرفاً وظایف اداری را انجام می دهد. (سوابق ارایه شود) - آموزش ها پراکنده و بدون برنامه هستند. (سوابق ارایه شود) - نظام ارزیابی عملکرد وجود ندارد. (سوابق ارایه شود) - شرح شغل و شایستگی ها تعریف نشده اند. (سوابق ارایه شود) ← شرکت محترم لطفاً سوابق مربوط به فعالیت های امور اداری مانند پرونده استخدام، سوابق حقوق و دستمزد و... را ارایه نمایید. ← ارزیاب محترم میتواند بر اساس سوابق ارایه شده حداکثر تا ۵۰ امتیاز در نظر بگیرد.	سطح یک: امتیاز ۱ تا ۵۰ سطح دو: امتیاز ۵۱ تا ۱۰۰	۶. > ساختار و توسعه سرمایه انسانی (وزن ۵٪) تعریف ساختار و توسعه سرمایه انسانی: ساختار منابع انسانی چارچوب یا نقشه ای است که نحوه سازماندهی، تقسیم وظایف، نقش ها و مسؤولیت های بخش منابع انسانی در یک سازمان را نشان می دهد. این ساختار معمولاً به صورت نمودار سازمانی ارائه می شود و شامل نام کارکنان، عناوین شغلی، روابط سلسله مراتبی و نحوه گزارش دهی است. هدف از ایجاد این ساختار، شفاف سازی وظایف، بهبود هماهنگی و افزایش کارایی در انجام فعالیت های منابع انسانی است. ساختار منابع انسانی می تواند بسته به اندازه و نوع سازمان ساده یا پیچیده باشد و معمولاً شامل بخش هایی مانند استخدام، یادگیری و توسعه، مدیریت عملکرد، روابط کارکنان، پاداش و مزایا، و سلامت و ایمنی است. همچنین منظور از توسعه منابع انسانی به مجموعه فعالیت ها و برنامه هایی گفته می شود که با هدف ارتقاء مهارت ها، دانش، انگیزه و توانمندسازی کارکنان انجام می گیرد. این توسعه شامل آموزش، یادگیری مستمر، برنامه های ارتقاء شغلی، مدیریت عملکرد، ایجاد رضایت شغلی و حفظ نیروی انسانی است. توسعه منابع انسانی به عنوان بخشی از وظایف منابع انسانی، به بهبود عملکرد فردی و سازمانی کمک	

- ساختار اولیه منابع انسانی ایجاد شده است. شرح وظایف و فرآیند جذب تدوین شده و آموزش‌های موردی برگزار می‌شود. ارزیابی عملکرد به صورت محدود انجام می‌شود، اما ارتباط آن با توسعه کارکنان مشخص نیست. (سوابق ارایه شود) - فرآیند جذب و استخدام مشخص است. (سوابق ارایه شود) - شرح شغل برای برخی مشاغل تدوین شده است. (سوابق ارایه شود) - آموزش‌های اولیه برگزار می‌شود. (سوابق ارایه شود) - ارزیابی عملکرد به صورت محدود انجام می‌شود. (سوابق ارایه شود) ← علاوه بر ارایه سوابق سطح قبلی ← شرکت محترم لطفاً سوابق مربوط به شرح وظایف، فرآیند جذب، آموزش‌ها، شرح شغل‌ها، ارزیابی عملکرد و... را ارایه نمایید. ← ارزیاب محترم میتواند بر اساس سوابق ارایه شده حداکثر تا ۱۰۰ امتیاز در نظر بگیرد.		می‌کند و باعث می‌شود کارکنان بتوانند بهتر به اهداف سازمان پاسخ دهند
مدیریت نظام‌مند سرمایه انسانی: - فرآیندهای اصلی منابع انسانی مستندسازی شده‌اند. آموزش بر اساس نیازسنجی انجام می‌شود، نظام ارزیابی عملکرد اجرا می‌شود، مسیرهای شغلی تعریف شده و برنامه‌هایی برای نگهداشت کارکنان وجود دارد. (سوابق ارایه شود) - در شرکت ساختار سازمانی تدوین شده است. شرکت دارای مسؤل مشخص امور کارگزینی است. تقویم آموزشی سالانه تهیه می‌شود. (سوابق ارایه شود) نظام ارزیابی عملکرد مبتنی بر نظر مدیریت ارشد است. (سوابق ارایه شود) - نظام منابع انسانی مستندسازی شده است. (سوابق ارایه شود) - نیازسنجی آموزشی انجام می‌شود. (سوابق ارایه شود) - ارزیابی عملکرد مبتنی بر شاخص‌های مشخص اجرا می‌شود. (سوابق ارایه شود) - مسیر شغلی و برنامه‌های انگیزشی تعریف شده‌اند. (سوابق ارایه شود) ← علاوه بر ارایه سوابق سطح قبلی ← شرکت محترم لطفاً سوابق مربوط ساختار سازمانی، نیازسنجی و تقویم آموزشی، ارزیابی عملکرد، مسیر ارتقای شغلی و طرح‌های انگیزشی و... را ارایه نمایید. ← ارزیاب محترم میتواند بر اساس سوابق ارایه شده حداکثر تا ۳۰۰ امتیاز در نظر بگیرد.	سطح سه : امتیاز ۱۰۱ تا ۳۰۰	
سرمایه انسانی راهبردی: منابع انسانی بخشی از برنامه راهبردی شرکت است. مدیریت استعداد، جانشین‌پروری، توسعه رهبران، مدیریت شایستگی‌ها و شاخص‌های سرمایه انسانی	سطح چهار: امتیاز ۳۰۱ تا ۵۰۰	

به صورت منظم پایش می شوند. یادگیری سازمانی در شرکت نهادینه شده است. (سوابق ارایه شود) - در شرکت واحد منابع انسانی وجود دارد. ساختار سازمانی مدون موجود است ، نقش ها و وظایف کارکنان به روشنی تدوین و به کارکنان آموزش داده می شود. شرایط احراز و شایستگی ها تعیین شده است . تقویم سالانه آموزش تهیه می شود و سوابق آموزش و اثربخشی آموزش تهیه می شود. میانگین ماندگاری نیروی انسانی بالای ۵ سال است. (سوابق ارایه شود) - مدیریت استعداد و جانشین پروری اجرا می شود. (سوابق ارایه شود) - شاخص های سرمایه انسانی (مانند نرخ ماندگاری، ساعات آموزش، بهره وری نیروی انسانی و...) پایش می شوند. (سوابق ارایه شود) - توسعه مدیران و کارکنان کلیدی برنامه ریزی شده است. (سوابق ارایه شود) - منابع انسانی در تدوین استراتژی سازمان نقش فعال دارد. (سوابق ارایه شود) ← علاوه بر ارایه سوابق سطح قبلی ← شرکت محترم لطفاً سوابق مربوط نقش ها و مسئولیت ها شرایط احراز شغل و شایستگی های مورد نیاز مدیریت استعداد و جانشین پروری ، نرخ ماندگاری ، شناسایی مشاغل و کارکنان کلیدی و... را ارایه نمایید. ← نرخ ماندگاری کارکنان بالای ۵ سال است. سوابق ارایه شود ← ارزیاب محترم میتواند بر اساس سوابق ارایه شده حداکثر تا ۵۰۰ امتیاز در نظر بگیرد.		
سازمان یادگیرنده و سرمایه محور: - سرمایه انسانی مهم ترین مزیت رقابتی شرکت محسوب می شود. توسعه مستمر کارکنان، مدیریت دانش، مربیگری، فرهنگ یادگیری، مشارکت کارکنان در تصمیم گیری و برنامه های نگهداشت استعدادها به صورت پایدار اجرا می شود و نتایج آن در عملکرد سازمان مشهود است. (سوابق ارایه شود) علاوه بر موارد سطح ۴ ، در شرکت مسیر ارتقای شغلی روشن است و میانگین ماندگاری نیروی انسانی بالای ۱۰ سال است. توجه به مدیریت سرمایه های انسانی جزء راهبردهای اساسی در شرکت است. (سوابق ارایه شود) - سرمایه انسانی محور اصلی مزیت رقابتی شرکت است. (سوابق ارایه شود) - فرهنگ یادگیری، مربیگری و انتقال دانش در سازمان نهادینه شده است. (سوابق ارایه شود) - برنامه های توسعه فردی (IDP) برای کارکنان اجرا می شود. (سوابق ارایه شود) - تصمیمات منابع انسانی مبتنی بر داده و تحلیل اتخاذ می شوند. (سوابق ارایه شود) - شرکت موفق به حفظ و پرورش استعدادها شده و نتایج آن در بهره وری، نوآوری و رشد کسب و کار قابل مشاهده است. (سوابق ارایه شود) ← علاوه بر ارایه سوابق سطح قبلی ← شرکت محترم لطفاً سوابق مربوط مسیر ارتقای شغلی برای همه کارکنان ، مدیریت دانش و جانشین پروری و استعداد ، برنامه های توسعه فردی و... را ارایه نمایید. ← نرخ ماندگاری کارکنان بالای ۱۰ سال است. سوابق ارایه شود	سطح پنج: امتیاز ۵۰۱ تا ۱۰۰۰	

← ارزیاب محترم میتواند بر اساس سوابق ارایه شده حداکثر تا ۱۰۰۰ امتیاز در نظر بگیرد. توجه مهم : در صورت انتخاب امتیاز سطح ۵ (از ۵۰۱ تا ۱۰۰۰) ارزیاب محترم و شرکت محترم می بایست سوابق و اطلاعات مربوطه را ارایه نمایند، بدیهی است عدم ارایه مستندات و سوابق در این سطح، امتیاز ثبت شده، حذف می شود.			
▪ در شرکت ، فعالیتهای بازاریابی وابسته به <u>افراد خاص</u> است و فرآیندهای مشخص و مستندی وجود ندارد. فعالیتها به صورت پراکنده و غیررسمی انجام می شوند و ثبت و مستندسازی کمی صورت می گیرد. (سوابق ارایه شود) ▪ در این سطح، بازاریابی و برندینگ به صورت سازمان یافته وجود ندارد و اقدامات صرفاً بر اساس نیازهای لحظه ای یا بحران ها انجام می شود. (سوابق ارایه شود) ▪ بازاریابی معادل «تبلیغات یا فروش سستی» در نظر گرفته می شود. (سوابق ارایه شود) ▪ فرآیند، بودجه و استراتژی مشخصی برای بازاریابی وجود ندارد. (سوابق ارایه شود) ▪ تصمیمات بر اساس حدس و گمان، سلیقه شخصی مدیران ارشد یا اقدامات رقبا گرفته می شود. (سوابق ارایه شود) ▪ برندینگ فراتر از طراحی یک لوگو یا کارت ویزیت نیست و هویت برند تعریف نشده است. (سوابق ارایه شود) ▪ وضعیت داده ها: اطلاعات مشتریان و بازار به طور منظم جمع آوری نمی شود و تحلیل داده جایگاهی ندارد. (سوابق ارایه شود) ← شرکت محترم لطفاً سوابق مربوط به اطلاعات مشتریان و ابتکارات فروش مدیریت ارشد و... را ارایه نمایید. ← ارزیاب محترم میتواند بر اساس سوابق ارایه شده حداکثر تا ۵۰ امتیاز در نظر بگیرد.	سطح یک: امتیاز ۱ تا ۵۰ سطح دو: امتیاز ۵۱ تا ۱۰۰	۷. > مدیریت بازاریابی و برند سازی (وزن ۱۰٪) تعریف مدیریت بازاریابی : مدیریت بازاریابی فرایندی است که با هدف شناخت نیازهای مشتریان، طراحی و ارائه محصولات و خدمات مناسب، و اجرای برنامه های بازاریابی به منظور رشد کسب و کار و افزایش سودآوری انجام می شود.	

شرکت معمولاً سالانه حداقل در یک نمایشگاه تخصصی حضور دارد. (سوابق ارایه شود) - در این سطح، سازمان متوجه اهمیت بازاریابی شده و شروع به تعریف پروژه ها و تاکتیک های مشخص می کند، اما فعالیت ها هنوز به طور کامل با استراتژی کلان کسب و کار همسو نیستند. (سوابق ارایه شود) - واحد بازاریابی مجزا شکل می گیرد و وظایفی مثل مدیریت شبکه های اجتماعی، برگزاری کمپین های تبلیغاتی یا شرکت در نمایشگاه ها به صورت پروژه ای انجام می شود. (سوابق ارایه شود) - هویت بصری برند (پالت رنگی، لوگو استانداردهای اولیه) تا حدی تعریف می شود. (سوابق ارایه شود) - تمرکز بیشتر بر روی تاکتیک های کوتاه مدت برای افزایش فروش فوری است. (سوابق ارایه شود) وضعیت داده ها: اندازه گیری های اولیه ای مثل تعداد بازدیدکنندگان سایت، لایک ها یا نرخ کلیک انجام می شود، اما پیوند مستقیمی بین این معیارها و سودآوری سازمان برقرار نیست. (سوابق ارایه شود) ← علاوه بر ارایه سوابق سطح قبلی ← شرکت محترم لطفاً سوابق مربوط به شرح فرآیندهای بازاریابی ، حضور در نمایشگاه های تخصصی ، ساختار واحد بازاریابی ، هویت بصری ، سوابق اندازه گیری های تعداد بازدید کنندگان و... را ارایه نمایید ← ارزیاب محترم میتواند بر اساس سوابق ارایه شده حداکثر تا ۱۰۰ امتیاز در نظر بگیرد.		
- فرآیندهای بازاریابی مستند شده اند. فرآیندهای بازار یابی کاملاً منطبق و هماهنگ با یکدیگر هستند و به طور یکسان توسط کارکنان بازاریابی اجرا می شوند. همچنین ارتباط و پیوند بین فرآیندهای بازاریابی و سایر فرآیندهای سازمان برقرار است. (سوابق ارایه شود) شرکت معمولاً سالانه حداقل در چند نمایشگاه تخصصی و ملی حضور دارد. (سوابق ارایه شود) - فرآیندهای بازاریابی و برندینگ استانداردسازی شده و به صورت یکپارچه با سایر بخش های سازمان (مثل فروش، خدمات مشتریان و توسعه محصول) کار می کنند. (سوابق ارایه شود) - برنامه بازاریابی (Marketing Plan) سالانه و استراتژی برند (Brand Strategy) مدون و مشخص وجود دارد. (سوابق ارایه شود) - پرسونای مخاطب هدف و بخش بندی بازار (Segmentation) به طور دقیق تعریف شده است. (سوابق ارایه شود) - تصویر برند در تمامی نقاط تماس با مشتری (Touchpoints) یکپارچه و یکدست است (تجربه برند یکپارچه). (سوابق ارایه شود) - نقش ها و مسئولیت ها در تیم بازاریابی کاملاً شفاف و تخصصی است. (سوابق ارایه شود)	سطح سه : امتیاز ۱۰۱ تا ۳۰۰	

▪ وضعیت داده ها: از ابزارهایی مانند CRM استفاده های اولیه می شود و شاخص های کلیدی عملکرد (KPIs) بازاریابی به طور منظم پایش می شوند. (سوابق ارایه شود) ← علاوه بر ارایه سوابق سطح قبلی ← شرکت محترم لطفاً سوابق مربوط به شرح فرآیندهای یکپارچه بازاریابی با سایر بخش ها مانند انبار ، فروش ، تولید و... ، حضور در نمایشگاه های تخصصی ، برنامه ها و استراتژی بازاریابی ، تجربه برند از منظر مشتریان ، سوابق اندازه گیری های مدیریت ارتباط با مشتری و... را ارایه نماید. ← ارزیاب محترم میتواند بر اساس سوابق ارایه شده حداکثر تا ۳۰۰ امتیاز در نظر بگیرد.		
▪ فرآیندهای بازاریابی به گونه ای اجرا می شوند که اهداف مشخصی مانند رعایت زمان بندی، رضایت مشتری و کنترل هزینه ها تحقق می یابد. این فرآیندها با استفاده از سیستم های نرم افزاری مانند CRM پشتیبانی می شوند. شرکت معمولاً سالانه حداقل در ۳ نمایشگاه تخصصی و بین المللی ملی حضور دارد. (سوابق ارایه شود) ▪ بازاریابی به یک علم مبتنی بر تحلیل داده تبدیل می شود. تصمیم گیری ها بر اساس شهود نیست، بلکه بر اساس تحلیل رفتار مشتری و روندهای بازار انجام می گیرد. (سوابق ارایه شود) ▪ سفر مشتری (Customer Journey) به طور کامل نقشه برداری شده و پیام های برند در هر مرحله شخصی سازی می شود. (سوابق ارایه شود) ▪ بودجه ریزی بازاریابی بر اساس نرخ بازگشت سرمایه (ROI) هر کانال انجام می شود. (سوابق ارایه شود) ▪ مدیریت ارزش ویژه برند (Brand Equity) به طور مستمر ارزیابی و سنجیده می شود. (سوابق ارایه شود) ▪ از ابزارهای پیشرفته اتوماسیون بازاریابی (Marketing Automation) استفاده می شود. ▪ وضعیت داده ها: تحلیل های پیش بینانه و تحلیل دقیق نرخ تبدیل (Conversion Rate) برای بهینه سازی مداوم کمپین ها به کار گرفته می شوند. (سوابق ارایه شود) ← علاوه بر ارایه سوابق سطح قبلی ← شرکت محترم لطفاً سوابق مربوط به شاخص های رضایت مشتریان ، حضور حداقل در ۳ نمایشگاه تخصصی و بین المللی ، تحلیل نتایج آماری و تحقیقات بازاریابی ، سوابق تحلیل تجربه مشتریان ، ارزش برند ، سوابق تحلیل های پیش بینانه و... را ارایه نماید. ← ارزیاب محترم میتواند بر اساس سوابق ارایه شده حداکثر تا ۵۰۰ امتیاز در نظر بگیرد.	سطح چهار: امتیاز ۳۰۱ تا ۵۰۰	

▪ فرآیندها بهینه شده و به طور مستمر مورد تحلیل و بهبود قرار می گیرند. معیارهای عملکرد مانند زمان بندی، هزینه و رضایت مشتری به صورت منظم اندازه گیری و با روش های مدیریت کیفیت فراگیر مانند شش سیگما و کایزن بهبود می یابند. (سوابق ارایه شود) ▪ شرکت معمولاً سالانه حداقل در چند نمایشگاه تخصصی و بین المللی ملی حضور دارد، همچنین شرکت در نمایشگاه های جهانی اکسپو حضور داشته است. (سوابق ارایه شود) ▪ بازاریابی و برندینگ محرک اصلی نوآوری و استراتژی کلان کسب و کار هستند. برند در این سطح نه فقط یک ابزار فروش، بلکه ارزشمندترین دارایی نامشهود سازمان است. (سوابق ارایه شود) ▪ برندینگ و بازاریابی در تار و پود فرهنگ سازمانی رخنه کرده است (هر کارمند خود را سفیر برند می داند). (سوابق ارایه شود) ▪ سازمان به سرعت خود را با تغییرات تکنولوژی (مثل هوش مصنوعی) و تغییر رفتار مصرف کننده تطبیق می دهد و پیشتاز بازار است. (سوابق ارایه شود) ▪ رویکرد مشتری محوری (Customer-Centricity) کامل حاکم است و محصولات بر اساس نیازهای پنهان استخراج شده از داده های مشتریان توسعه می یابند. (سوابق ارایه شود) ▪ تمرکز بر روی خلق ارزش مشترک (معنوی، اجتماعی و اقتصادی) و وفاداری فراتر از خرید (Brand Advocacy) است. (سوابق ارایه شود) ▪ وضعیت داده ها: سیستم های تحلیل داده به صورت بلادرنگ (Real-time) کار می کنند و سازمان توانایی پیش بینی نیازهای آینده بازار را دارد. (سوابق ارایه شود) ← علاوه بر ارایه سوابق سطح قبلی ← شرکت محترم لطفاً سوابق مربوط به تحلیل و بهبود فرآیندها مانند کایزن و شش سیگما ، حضور در جهانی اکسپو ، استفاده از هوش مصنوعی در خصوص تحلیل نتایج و ارایه طرق بهبود محصول در بازار ، تحلیل مستمر نتایج آماری و تحقیقات بازاریابی ، سوابق بهبود تجربه مشتریان ، سوابق بهبود ارزش برند ، سوابق تحلیل های پیش بینانه و بلادرنگ بازاریابی و... را ارایه نمایید. ← ارزیاب محترم میتواند بر اساس سوابق ارایه شده حداکثر تا ۱۰۰۰ امتیاز در نظر بگیرد. توجه مهم : در صورت انتخاب امتیاز سطح ۵ (از ۵۰۱ تا ۱۰۰۰) ارزیاب محترم و شرکت محترم می بایست سوابق و اطلاعات مربوطه را ارایه نمایند، بدیهی است عدم ارایه مستندات و سوابق در این سطح ، امتیاز ثبت شده ، حذف می شود.	سطح پنج: امتیاز ۵۰۱ تا ۱۰۰۰	
--	--	--

۸. سیستم های سازمانی (وزن ۱۰٪) تعریف سیستم های سازمانی: سیستم های سازمانی به مجموعه ای از فرآیندها، ساختارها و رویه هایی اشاره دارد که در یک سازمان برای مدیریت و هماهنگی فعالیت ها طراحی و پیاده سازی می شوند. این سیستم ها به سازمان ها کمک می کنند تا به صورت کارآمد عمل کنند و اهداف خود را به طور مؤثرتری دنبال کنند. سیستم های سازمانی شامل اجزای مختلفی مانند فرآیندها، ساختارهای مدیریتی، و فناوری های اطلاعاتی هستند که با هماهنگی و تعامل با یکدیگر، به سازمان کمک می کنند تا به اهدافش دست یابد.	سطح یک: امتیاز ۱ تا ۵۰	سطح سطح بقا (Survival Level) - در شرکت سیستم سازمانی خاصی وجود ندارد. - کسب و کار تازه متولد شده یا در مرحله تثبیت اولیه است. - تمرکز فقط بر فروش و تأمین جریان نقدینگی (Cash Flow). - همه چیز در دست مالک یا مدیرعامل است (مدیریت تک نفره). ← شرکت محترم لطفاً سوابق مربوط به ابتکارات مدیریت ارشد را در خصوص سیستم های سازمانی اولیه ارائه نمایید. ← ارزیاب محترم میتواند بر اساس سوابق ارائه شده حداکثر تا ۵۰ امتیاز در نظر بگیرد.
	سطح دو: امتیاز ۵۱ تا ۱۰۰	سطح ساختاردهی اولیه (Foundational Level) - در شرکت فقط سیستم مالی استقرار پیدا کرده است. (سوابق ارائه شود) - وضعیت کسب و کار به ثبات نسبی رسیده است. (سوابق ارائه شود) - بیشترین تمرکز روی استانداردسازی اولیه محصولات/خدمات برای مشتریان تکراری است. (سوابق ارائه شود) - تیم سازی شروع شده، اما وابستگی به افراد کلیدی هنوز بسیار بالاست. (سوابق ارائه شود) ← علاوه بر ارائه سوابق سطح قبلی ← شرکت محترم لطفاً سوابق مربوط به سیستم مالی ارائه نمایید. ← ارزیاب محترم میتواند بر اساس سوابق ارائه شده حداکثر تا ۱۰۰ امتیاز در نظر بگیرد.
	سطح سه : امتیاز ۱۰۱ تا ۳۰۰	سطح رشد هدفمند (Growth-Oriented) - در شرکت سیستم های مالی و فروش استقرار پیدا کرده است. (سوابق ارائه شود) - شرکت دارای رشد درآمدی مستمر است (رشد سالانه دو رقمی). (سوابق ارائه شود) - تمرکز شرکت بر روی توسعه بازار و افزایش سهم بازار است. (سوابق ارائه شود) - سیستم های حسابداری و مالی شفاف شده اند (حسابرسی رسمی انجام می شود). (سوابق ارائه شود) - بازاریابی از حالت سنتی خارج شده و به ابزارهای دیجیتال مجهز شده است. (سوابق ارائه شود) ← علاوه بر ارائه سوابق سطح قبلی ← شرکت محترم لطفاً سوابق مربوط به سیستم مالی، سیستم فروش استمرار رشد درآمدی، سوابق حسابرسی و... ارائه نمایید.

← ارزیاب محترم میتواند بر اساس سوابق ارایه شده حداکثر تا ۳۰۰ امتیاز در نظر بگیرد.		
سطح بهره‌وری و مقیاس‌پذیری (Scalable) - در شرکت فرآیندهای کاری تعریف شده است و سیستم های مالی ، بازار یابی و فروش، تولید ، فنی و مهندسی ، منابع انسانی و... بر اساس فرآیندهای تعریف شده استقرار دارد. (سوابق ارایه شود) - وضعیت شرکت از یک SME معمولی به یک کسب‌وکار سریع رشد (Fast Moving) تبدیل شده است. (سوابق ارایه شود) - تمرکز شرکت بر روی بهینه‌سازی عملیات (Operations) و افزایش سودآوری (Profitability) است . (سوابق ارایه شود) - سیستم‌های مدیریت منابع انسانی، اتوماسیون فرآیندها و مدیریت عملکرد (KPIs) پیاده شده است. نوآوری در محصول یا مدل کسب‌وکار بخشی از فرهنگ سازمان است. (سوابق ارایه شود) ← علاوه بر ارایه سوابق سطح قبلی ← شرکت محترم لطفاً سوابق مربوط به سیستم های برنامه ریزی و کنترل تولید و عملیات، اتوماسیون صنعتی ، نگهداری و تعمیرات تجهیزات و ماشین آلات ، طراحی و مهندسی ، رشد سریع در سنوات گذشته و... ارایه نمایید. ← ارزیاب محترم میتواند بر اساس سوابق ارایه شده حداکثر تا ۵۰۰ امتیاز در نظر بگیرد.	سطح چهار: امتیاز ۳۰۱ تا ۵۰۰	
سطح رهبری بازار (Market Leader) - علاوه بر سطح ۴ در شرکت سیستم ها با معماری یکپارچه در راستای اهداف تجاری شرکت هستند. (سوابق ارایه شود) - وضعیت سازمان به بلوغ کامل رسیده و به عنوان بازیگر اصلی (Industry Leader) شناخته می‌شود. (سوابق ارایه شود) - تمرکز شرکت حفظ جایگاه، مسئولیت اجتماعی (CSR) و پیش‌بینی روندهای آینده است . (سوابق ارایه شود) - سازمان کاملاً سیستم‌محور است و وابستگی به مدیریت ارشد به حداقل رسیده است. فرهنگ سازمانی قوی و سیستم‌های مدیریتی پیشرفته (مثل مدیریت تغییر) حکمفرماست. (سوابق ارایه شود) ← علاوه بر ارایه سوابق سطح قبلی ← شرکت محترم لطفاً سوابق مربوط به سیستم های یکپارچه مدیریتی ، حفظ موقعیت برتر شرکت ، جایگاه مسؤولیت اجتماعی ، فرهنگ سازمانی متمرکز بر روی اولویت سیستم بر فرد و... ارایه نمایید.	سطح پنج: امتیاز ۵۰۱ تا ۱۰۰۰	

		← ارزیاب محترم میتواند بر اساس سوابق آرایه شده حداکثر تا ۱۰۰۰ امتیاز در نظر بگیرد. توجه مهم: در صورت انتخاب امتیاز سطح ۵ (از ۵۰۱ تا ۱۰۰۰) ارزیاب محترم و شرکت محترم می بایست سوابق و اطلاعات مربوطه را آرایه نمایند، بدیهی است عدم آرایه مستندات و سوابق در این سطح، امتیاز ثبت شده، حذف می شود.										
۹.	➤ صادرات (وزن ۱۰٪) تعریف صادرات: صادرات در بازرگانی بین‌المللی به معنای فروش کالاها یا خدماتی است که در یک کشور تولید می‌شود و به کشور دیگری فروخته می‌شود. فروشنده این کالاها و خدمات را صادرکننده و خریدار خارجی را واردکننده می‌نامند	<table><tr><td>سطح یک: امتیاز ۱ تا ۵۰</td><td>در سه سال گذشته در شرکت حداقل ۳ مرتبه صادرات کالا یا خدمات به ارزش حداقل صد هزار دلار صادرات انجام شده است. (سوابق آرایه شود)</td></tr><tr><td>سطح دو: امتیاز ۵۱ تا ۱۰۰</td><td>در سه سال گذشته در شرکت حداقل سالی ۲ مرتبه صادرات کالا یا خدمات به ارزش بین ۱۰۰ هزار دلار تا ۱۵۰ هزار دلار صادرات انجام شده است. (سوابق آرایه شود)</td></tr><tr><td>سطح سه : امتیاز ۱۰۱ تا ۳۰۰</td><td>در سه سال گذشته در شرکت حداقل سالی ۴ مرتبه صادرات کالا یا خدمات به ارزش بین ۱۵۱ هزار دلار تا ۲۰۰ هزار دلار صادرات انجام شده است. (سوابق آرایه شود)</td></tr><tr><td>سطح چهار: امتیاز ۳۰۱ تا ۵۰۰</td><td>در سه سال گذشته در شرکت حداقل سالی ۶ مرتبه صادرات کالا یا خدمات به ارزش بین ۲۰۱ هزار دلار تا ۸۰۰ هزار دلار صادرات انجام شده است. شرکت به منظور صادرات اثر بخش از خدمات شرکت های مدیریت صادرات استفاده محدود دارد. (سوابق آرایه شود)</td></tr><tr><td>سطح پنج: امتیاز ۵۰۱ تا ۱۰۰۰</td><td>در سه سال گذشته در شرکت حداقل سالی ۸ مرتبه صادرات کالا یا خدمات به ارزش بیشتر از ۸۰۰ هزار دلار صادرات انجام شده است. شرکت به منظور صادرات اثر بخش از خدمات شرکت های مدیریت صادرات استفاده کامل دارد. (سوابق آرایه شود)</td></tr></table>	سطح یک: امتیاز ۱ تا ۵۰	در سه سال گذشته در شرکت حداقل ۳ مرتبه صادرات کالا یا خدمات به ارزش حداقل صد هزار دلار صادرات انجام شده است. (سوابق آرایه شود)	سطح دو: امتیاز ۵۱ تا ۱۰۰	در سه سال گذشته در شرکت حداقل سالی ۲ مرتبه صادرات کالا یا خدمات به ارزش بین ۱۰۰ هزار دلار تا ۱۵۰ هزار دلار صادرات انجام شده است. (سوابق آرایه شود)	سطح سه : امتیاز ۱۰۱ تا ۳۰۰	در سه سال گذشته در شرکت حداقل سالی ۴ مرتبه صادرات کالا یا خدمات به ارزش بین ۱۵۱ هزار دلار تا ۲۰۰ هزار دلار صادرات انجام شده است. (سوابق آرایه شود)	سطح چهار: امتیاز ۳۰۱ تا ۵۰۰	در سه سال گذشته در شرکت حداقل سالی ۶ مرتبه صادرات کالا یا خدمات به ارزش بین ۲۰۱ هزار دلار تا ۸۰۰ هزار دلار صادرات انجام شده است. شرکت به منظور صادرات اثر بخش از خدمات شرکت های مدیریت صادرات استفاده محدود دارد. (سوابق آرایه شود)	سطح پنج: امتیاز ۵۰۱ تا ۱۰۰۰	در سه سال گذشته در شرکت حداقل سالی ۸ مرتبه صادرات کالا یا خدمات به ارزش بیشتر از ۸۰۰ هزار دلار صادرات انجام شده است. شرکت به منظور صادرات اثر بخش از خدمات شرکت های مدیریت صادرات استفاده کامل دارد. (سوابق آرایه شود)
سطح یک: امتیاز ۱ تا ۵۰	در سه سال گذشته در شرکت حداقل ۳ مرتبه صادرات کالا یا خدمات به ارزش حداقل صد هزار دلار صادرات انجام شده است. (سوابق آرایه شود)											
سطح دو: امتیاز ۵۱ تا ۱۰۰	در سه سال گذشته در شرکت حداقل سالی ۲ مرتبه صادرات کالا یا خدمات به ارزش بین ۱۰۰ هزار دلار تا ۱۵۰ هزار دلار صادرات انجام شده است. (سوابق آرایه شود)											
سطح سه : امتیاز ۱۰۱ تا ۳۰۰	در سه سال گذشته در شرکت حداقل سالی ۴ مرتبه صادرات کالا یا خدمات به ارزش بین ۱۵۱ هزار دلار تا ۲۰۰ هزار دلار صادرات انجام شده است. (سوابق آرایه شود)											
سطح چهار: امتیاز ۳۰۱ تا ۵۰۰	در سه سال گذشته در شرکت حداقل سالی ۶ مرتبه صادرات کالا یا خدمات به ارزش بین ۲۰۱ هزار دلار تا ۸۰۰ هزار دلار صادرات انجام شده است. شرکت به منظور صادرات اثر بخش از خدمات شرکت های مدیریت صادرات استفاده محدود دارد. (سوابق آرایه شود)											
سطح پنج: امتیاز ۵۰۱ تا ۱۰۰۰	در سه سال گذشته در شرکت حداقل سالی ۸ مرتبه صادرات کالا یا خدمات به ارزش بیشتر از ۸۰۰ هزار دلار صادرات انجام شده است. شرکت به منظور صادرات اثر بخش از خدمات شرکت های مدیریت صادرات استفاده کامل دارد. (سوابق آرایه شود)											
		← شرکت محترم لطفاً سوابق مربوط به صادرات هر کدام از سطوح ادعایی را آرایه نمایید. ← ارزیاب محترم میتواند بر اساس سوابق آرایه شده امتیاز در نظر بگیرد. توجه مهم: در صورت انتخاب امتیاز سطح ۵ (از ۵۰۱ تا ۱۰۰۰) ارزیاب محترم و شرکت محترم می بایست سوابق و اطلاعات مربوطه را آرایه نمایند، بدیهی است عدم آرایه مستندات و سوابق در این سطح، امتیاز ثبت شده، حذف می شود.										
۱۰.	➤ زنجیره ارزش (وزن ۱۰٪) افزودن ارزش به محصولات یا خدمات در هر مرحله از فرآیند تولید و توزیع زنجیره ارزش نام دارد. این زنجیره از تحقیق و توسعه تا خدمات پس از فروش را شامل می‌شود و بر مدیریت کسب و کار متمرکز است. زنجیره ارزش شامل تحقیق، نوآوری، توسعه،	<table><tr><td>سطح یک: امتیاز ۱ تا ۵۰</td><td>زنجیره ارزش جزیره‌ای و واکنشی (Fragmented & Reactive) ▪ در چند سال گذشته شرکت مانند سایر رقبا در بازار در یک یا چند حوزه محدود محصولات تولید و روانه بازار می کند. (سوابق آرایه شود)</td></tr></table>	سطح یک: امتیاز ۱ تا ۵۰	زنجیره ارزش جزیره‌ای و واکنشی (Fragmented & Reactive) ▪ در چند سال گذشته شرکت مانند سایر رقبا در بازار در یک یا چند حوزه محدود محصولات تولید و روانه بازار می کند. (سوابق آرایه شود)								
سطح یک: امتیاز ۱ تا ۵۰	زنجیره ارزش جزیره‌ای و واکنشی (Fragmented & Reactive) ▪ در چند سال گذشته شرکت مانند سایر رقبا در بازار در یک یا چند حوزه محدود محصولات تولید و روانه بازار می کند. (سوابق آرایه شود)											

- در این سطح، بخش‌های مختلف زنجیره ارزش هیچ ارتباط سیستماتیکی با یکدیگر ندارند و فعالیت‌ها به صورت سستی، پراکنده و بر اساس رفع بحران‌های روزانه انجام می‌شود. (سوابق ارایه شود) - خرید مواد اولیه، تولید، فروش و توزیع در قالب جزایر مستقل کار می‌کنند و تبادل اطلاعات بین آن‌ها بسیار ضعیف است. - تصمیمات به صورت لحظه‌ای گرفته می‌شود؛ مثلاً خرید مواد اولیه صرفاً زمانی انجام می‌شود که موجودی انبار به صفر رسیده باشد. - بخش پشتیبانی (مانند حسابداری یا منابع انسانی) ارتباطی با اهداف عملیاتی زنجیره ارزش ندارد. ← شرکت محترم لطفاً سوابق مربوط به ابتکارات مدیریت ارشد در خصوص زنجیره ارزش در شرکت را ارایه نمایید. ← ارزیاب محترم میتواند بر اساس سوابق ارایه شده حداکثر تا ۵۰ امتیاز در نظر بگیرد.		تولید، بازاریابی، فروش و خدمات پس از فروش است. این زنجیره دامنه وسیع‌تری دارد و علاوه بر عملیات داخلی، به عوامل خارجی مانند بازاریابی و خدمات مشتری نیز می‌پردازد. خوشه صنعتی افقی شامل بنگاه‌هایی است که در یک مرحله از زنجیره تولید و در یک سطح مشابه فعالیت می‌کنند و محصولات یا خدمات مشابه یا مرتبط تولید می‌کنند. شامل بنگاه‌هایی است که در مراحل مختلف زنجیره تأمین و تولید یک محصول فعالیت می‌کنند، یعنی هر بنگاه در یک مرحله متفاوت از فرآیند تولید یا توزیع قرار دارد
زنجیره ارزش تعریف شده و عملکردی (Defined & Functional) - در چند سال گذشته شرکت در یک یا چند مورد محدود محصولات خود را بازنگری و بهبود داده است. (سوابق ارایه شود) - در این سطح، مرزهای وظایف مشخص شده است. فرآیندهای اصلی زنجیره ارزش مستند شده‌اند، اما هنوز ارتباط بین بخشی بهینه نشده است. (سوابق ارایه شود) - بخش‌های مختلف (تأمین، تولید، فروش) وظایف خود را می‌دانند و برای خود اهداف مجزا دارند (مثلاً بخش خرید به دنبال ارزان‌ترین خرید است، حتی اگر کیفیت آسیب ببیند). (سوابق ارایه شود) - از ابزارهای نرم‌افزاری اولیه (مانند اکسل یا نرم‌افزارهای حسابداری و انبارداری ساده) برای ثبت تراکنش‌ها استفاده می‌شود. (سوابق ارایه شود) - سازمان تلاش می‌کند تا تأمین‌کنندگان کلیدی خود را شناسایی و با آن‌ها قراردادهای منظم‌تری ببندد. (سوابق ارایه شود) ← علاوه بر ارایه سوابق سطح قبلی ← شرکت محترم لطفاً سوابق مربوط به بازنگری و بهبود محصولات، روش‌های تأمین، سطح فناوری اطلاعات مانند فایل‌های اکسل و نرم‌افزارهای حسابداری، بانک اطلاعاتی از تأمین‌کنندگان، و... ارایه نمایید. ← ارزیاب محترم میتواند بر اساس سوابق ارایه شده حداکثر تا ۱۰۰ امتیاز در نظر بگیرد.	سطح دو: امتیاز ۵۱ تا ۱۰۰	
زنجیره ارزش یکپارچه درون سازمانی (Internally Integrated) در چند سال گذشته شرکت در یک یا چند مورد محدود محصولات خود را بازنگری و بهبود داده است و کاملاً درک روشنی از زنجیره ارزش برای	سطح سه : امتیاز ۱۰۱ تا ۳۰۰	

مشتریان دارد. شرکت در <u>یک خوشه صنعتی عضویت</u> دارد. (سوابق ارایه شود) - تمام فعالیت‌های زنجیره ارزش داخل سازمان با یکدیگر هماهنگ و متصل هستند. (سوابق ارایه شود) - اطلاعات به صورت روان میان بخش‌های تأمین، تولید، فروش و مالی جریان دارد. جریان اطلاعات از فروش (تقاضای مشتری) مستقیماً روی برنامه‌ریزی تولید و سفارش‌دهی به تأمین‌کنندگان اثر می‌گذارد. (سوابق ارایه شود) - بسیاری از SMES در این سطح از یک سیستم یکپارچه اطلاعاتی (مانند نرم‌افزارهای ERP متناسب با SMES یا CRM متصل به انبار) استفاده می‌کنند. (سوابق ارایه شود) - فرآیندهای پشتیبان (فناوری اطلاعات و منابع انسانی) کاملاً در خدمت بهبود کارایی زنجیره ارزش هستند. (سوابق ارایه شود) ← علاوه بر ارایه سوابق سطح قبلی ← شرکت محترم لطفاً سوابق مربوط به عضویت در یک خوشه صنعتی، سوابق هماهنگی بخش‌های تأمین، تولید، فروش و جریان مالی، سوابق وجود CRM، سوابق فرآیندهای پشتیبانی از زنجیره ارزش و تأمین شرکت و... ارایه نماید. ← ارزیاب محترم میتواند بر اساس سوابق ارایه شده حداکثر تا ۳۰۰ امتیاز در نظر بگیرد.		
زنجیره ارزش همکارانه و برون‌سازمانی (Collaborative & Extended) - در چند سال گذشته شرکت <u>زنجیره ارزش کاملی شامل تحقیق، نوآوری، توسعه، تولید، بازاریابی، فروش و خدمات پس از فروش</u> را مد نظر داشته است و در بازارهای داخلی از اعتبار و جایگاه ملی برخوردار است. همچنین شرکت در <u>در خوشه صنعتی نقش فعال</u> دارد. (سوابق ارایه شود) - در این سطح، مرزهای فیزیکی سازمان کمرنگ می‌شود و زنجیره ارزش شرکت با زنجیره ارزش <u>تأمین‌کنندگان و توزیع‌کنندگان/مشتریان کلیدی</u> ادغام می‌شود. (سوابق ارایه شود) - شرکت اطلاعات تقاضا و انبار خود را با تأمین‌کنندگان کلیدی به اشتراک می‌گذارد تا آن‌ها بتوانند مواد اولیه را درست به موقع (Just-in-Time) تأمین کنند. (سوابق ارایه شود) - از فناوری‌های ابری (Cloud) و پلتفرم‌های مشترک برای ردیابی سفارشات، موجودی انبار و لجستیک استفاده می‌شود. (سوابق ارایه شود) - مشتریان کلیدی یا توزیع‌کنندگان می‌توانند وضعیت سفارش خود را به صورت آنلاین و لحظه‌ای پیگیری کنند. (سوابق ارایه شود)	سطح چهار: امتیاز ۳۰۱ تا ۵۰۰	

← علاوه بر ارایه سوابق سطح قبلی ← شرکت محترم لطفاً سوابق مربوط به یکپارچگی تحقیق، نوآوری، توسعه، تولید، بازاریابی، فروش و خدمات پس از فروش، وضعیت استمرار ارتباط سودمند متقابل با تامین کنندگان، روشهای تولید ناب و JIT، سوابق فناوری های ابری (Cloud) و پلتفرم های مشترک برای ردیابی سفارشات، موجودی انبار و لجستیک و... ارایه نمایید. ← ارزیاب محترم میتواند بر اساس سوابق ارایه شده حداکثر تا ۵۰۰ امتیاز در نظر بگیرد.			
زنجیره ارزش پویا، چابک و ارزش آفرین (Value-Driven & Agile) در چند سال گذشته شرکت زنجیره ارزش کاملی شامل تحقیق، نوآوری، توسعه، تولید، بازاریابی، فروش و خدمات پس از فروش را مد نظر داشته است و علاوه بر بازارهای داخلی در بازارهای بین المللی از اعتبار و جایگاه ملی برخوردار است. همچنین شرکت در در خوشه صنعتی در زنجیره تامین به صورت افقی و عمودی نقش فعال دارد. (سوابق ارایه شود) این بالاترین سطح بلوغ است که در آن زنجیره ارزش به یک مزیت رقابتی استراتژیک و انعطاف پذیر تبدیل شده است که توانایی پیش بینی و تطبیق خودکار با شرایط جدید را دارد. (سوابق ارایه شود) زنجیره ارزش کاملاً مشتری محور (Customer-Centric) است؛ یعنی فرایندها نه بر اساس ظرفیت تولید کارخانه، بلکه بر اساس نیازهای شخصی سازی شده و متغیر هر مشتری تنظیم می شوند. (سوابق ارایه شود) تصمیم گیری ها در زنجیره ارزش با استفاده از تحلیل داده های بزرگ (Big Data)، هوش مصنوعی و سیستم های پیش بینانه انجام می شود (مثلاً پیش بینی نوسانات قیمت مواد اولیه در بازار و خرید به موقع). (سوابق ارایه شود) سازمان دارای انعطاف پذیری فوق العاده است؛ در صورت حذف یک تأمین کننده یا بروز بحران لجستیکی، سیستم به صورت خودکار مسیرهای جایگزین را فعال می کند (عنصر تاب آوری یا Resilience). (سوابق ارایه شود) ← علاوه بر ارایه سوابق سطح قبلی ← شرکت محترم لطفاً سوابق مربوط به حضور موفق در بازارهای بین المللی، توسعه و رشد در خوشه صنعتی در زنجیره تامین به صورت افقی و عمودی، سوابق تحلیل داده های بزرگ (Big Data)، هوش مصنوعی و سیستم های پیش بینانه، سوابق تاب آوری و پادشکنندگی و... ارایه نمایید. ← ارزیاب محترم میتواند بر اساس سوابق ارایه شده حداکثر تا ۱۰۰۰ امتیاز در نظر بگیرد. توجه مهم: در صورت انتخاب امتیاز سطح ۵ (از ۵۰۱ تا ۱۰۰۰) ارزیاب محترم و شرکت محترم می بایست سوابق و اطلاعات مربوطه را ارایه	سطح پنج: امتیاز ۵۰۱ تا ۱۰۰۰		

نمایند، بدیهی است عدم ارایه مستندات و سوابق در این سطح ، امتیاز ثبت شده ، حذف می شود.		
در سه سال گذشته در شرکت در خصوص توسعه فضای سبز اقدامات محدود انجام داده است . (سوابق ارایه شود) شرکت محترم لطفاً سوابق مربوط به توسعه فضای سبز را ارایه نماید. ارزیاب محترم میتواند بر اساس سوابق ارایه شده حداکثر تا ۵۰ امتیاز در نظر بگیرد. در سه سال گذشته علاوه بر توسعه فضای سبز در محوطه شرکت طبق قانون هوای پاک حداقل ۱۰٪ از فضای خود را به فضای سبز اختصاص داده است و فضای سبز قابل مشاهده است. (سوابق ارایه شود) علاوه بر ارایه سوابق سطح قبلی شرکت محترم لطفاً سوابق مربوط به توسعه فضای سبز و قانون هوای پاک حداقل ۱۰٪ از فضای سبز را ارایه نماید. ارزیاب محترم میتواند بر اساس سوابق ارایه شده حداکثر تا ۱۰۰ امتیاز در نظر بگیرد. شرکت علاوه بر موارد سطوح قبلی سیستم پیش تصفیه پساب را استقرار داده است علاوه بر ارایه سوابق سطح قبلی شرکت محترم لطفاً سوابق مربوط به سیستم پیش تصفیه پساب را ارایه نماید. ارزیاب محترم میتواند بر اساس سوابق ارایه شده حداکثر تا ۳۰۰ امتیاز در نظر بگیرد. شرکت دارای نظام یکپارچه زیست محیطی است و گواهینامه ایزو معتبر خانواده ۱۴۰۰۰ در این خصوص دریافت کرده است. در شرکت تعهد مدیریت ارشد به رعایت قوانین زیست محیطی وجود دارد و بازنگری نتایج زیست محیطی به صورت منظم انجام می شود. علاوه بر ارایه سوابق سطح قبلی شرکت محترم لطفاً سوابق مربوط به سیستم مدیریت زیست محیطی مانند ایزو ۱۴۰۰۱ و بازنگری نتایج زیست محیطی را ارایه نماید.	سطح یک: امتیاز ۱ تا ۵۰ سطح دو: امتیاز ۵۱ تا ۱۰۰ سطح سه : امتیاز ۱۰۱ تا ۳۰۰ سطح چهار: امتیاز ۳۰۱ تا ۵۰۰	۱۱. > مدیریت زیست محیطی (۵٪) مدیریت زیست محیطی در شرکت های کوچک و متوسط SME ها به معنای به کارگیری یک سیستم مدیریت محیط زیست (EMS) است که به شرکت ها کمک می کند تأثیرات منفی فعالیت های خود بر محیط زیست را شناسایی، کنترل و کاهش دهند. این سیستم به شرکت ها امکان می دهد تا عملکرد زیست محیطی خود را بهبود بخشند و همزمان با رعایت قوانین و مقررات زیست محیطی، هزینه ها را کاهش داده و بهره وری را افزایش دهند

← ارزیاب محترم میتواند بر اساس سوابق ارایه شده حداکثر تا ۵۰۰ امتیاز در نظر بگیرد.		
علاوه بر سطوح قبلی شرکت دارای <u>سیستم باز چرخانی پساب</u> است ← علاوه بر ارایه سوابق سطح قبلی ← شرکت محترم لطفاً سوابق مربوط به سیستم باز چرخانی پساب را ارایه نماید. ← ارزیاب محترم میتواند بر اساس سوابق ارایه شده حداکثر تا ۱۰۰۰ امتیاز در نظر بگیرد. توجه مهم : در صورت انتخاب امتیاز سطح ۵ (از ۵۰۱ تا ۱۰۰۰) ارزیاب محترم و شرکت محترم می بایست سوابق و اطلاعات مربوطه را ارایه نمایند، بدیهی است عدم ارایه مستندات و سوابق در این سطح ، امتیاز ثبت شده ، حذف می شود.	سطح پنج: امتیاز ۵۰۱ تا ۱۰۰۰	
▪ در سه سال گذشته در شرکت در خصوص بهینه سازی مصرف انرژی اقدامات محدود انجام داده است . ← شرکت محترم لطفاً سوابق مربوط به ابتکارات بهینه سازی مصرف انرژی را ارایه نماید. ← ارزیاب محترم میتواند بر اساس سوابق ارایه شده حداکثر تا ۵۰ امتیاز در نظر بگیرد. ▪ در سه سال گذشته شرکت در جهت کاهش مصرف انرژی کمیته مدیریت انرژی تعریف کرده است. و این اقدامات موجب کاهش مصرف انرژی به میزان ۵٪ نسبت به سال قبل شده است. ← علاوه بر ارایه سوابق سطح قبلی ← شرکت محترم لطفاً سوابق مربوط به کمیته مصرف انرژی و کاهش ۵٪ انرژی نسبت به سال گذشته در سه سال را ارایه نماید. ← ارزیاب محترم میتواند بر اساس سوابق ارایه شده حداکثر تا ۱۰۰ امتیاز در نظر بگیرد.	سطح یک: امتیاز ۱ تا ۵۰ سطح دو: امتیاز ۵۱ تا ۱۰۰	۱۲. ➤ بهینه سازی مصرف انرژی (وزن ۳٪) بهینه سازی مصرف انرژی در شرکت های کوچک و متوسط SME ها به مجموعه ای از روش ها، فناوری ها و مدیریت هوشمندانه گفته می شود که هدف آن کاهش مصرف انرژی، افزایش بهره وری و کاهش هزینه های انرژی است. این بهینه سازی علاوه بر منافع اقتصادی، به حفظ محیط زیست و کاهش آلاینده ها نیز کمک می کند.

▪ شرکت <u>استاندارد مدیریت انرژی EnMS</u> را به صورت یکپارچه با سایر سیستم های مدیریتی پیاده سازی کرده است. از طریق نظام مدیریت انرژی شرکت توانسته است <u>حداقل ۱۰٪ مصرف انرژی</u> را نسبت به سال قبل کاهش مستمر بدهد. ← علاوه بر ارایه سوابق سطح قبلی ← شرکت محترم لطفاً سوابق مربوط به سیستم مدیریت انرژی EnMS و کاهش ۱۰٪ انرژی نسبت به سال گذشته در سه سال را ارایه نماید. ← ارزیاب محترم میتواند بر اساس سوابق ارایه شده حداکثر تا ۳۰۰ امتیاز در نظر بگیرد.	سطح سه : امتیاز ۱۰۱ تا ۳۰۰		
▪ شرکت دارای نظام یکپارچه مدیریت انرژی است و توانسته در این خصوص جایزه مدیریت انرژی دریافت نماید. در شرکت تعهد مدیریت ارشد به رعایت قوانین مدیریت انرژی وجود دارد و بازنگری نتایج نظام مدیریت انرژی به صورت منظم انجام می شود. شرکت توانسته است بر اساس رعایت نظام مدیریت انرژی حداقل ۲۰٪ نسبت به سال قبل کاهش مصرف انرژی داشته باشد. ← علاوه بر ارایه سوابق سطح قبلی ← شرکت محترم لطفاً سوابق مربوط به رعایت قوانین ، بازنگری نتایج مدیریت انرژی و کاهش ۲۰٪ انرژی نسبت به سال گذشته در سه سال را ارایه نماید. ← ارزیاب محترم میتواند بر اساس سوابق ارایه شده حداکثر تا ۵۰۰ امتیاز در نظر بگیرد.	سطح چهار: امتیاز ۳۰۱ تا ۵۰۰		
▪ علاوه بر سطوح قبلی شرکت توانسته است از <u>منابع انرژی تجدید پذیر استفاده بهینه نماید.</u> ← علاوه بر ارایه سوابق سطح قبلی ← شرکت محترم لطفاً سوابق مربوط به استفاده از انرژی های تجدید پذیر را ارایه نماید. ← ارزیاب محترم میتواند بر اساس سوابق ارایه شده حداکثر تا ۱۰۰۰ امتیاز در نظر بگیرد. توجه مهم: در صورت انتخاب امتیاز سطح ۵ (از ۵۰۱ تا ۱۰۰۰) ارزیاب محترم و شرکت محترم می بایست سوابق و اطلاعات مربوطه را ارایه نمایند، بدیهی است عدم ارایه مستندات و سوابق در این سطح، امتیاز ثبت شده، حذف می شود.	سطح پنج: امتیاز ۵۰۱ تا ۱۰۰۰		

۱۳.	ایمنی (۲ درصد)	مدیریت ایمنی و بهداشت حرفه‌ای در شرکت‌های کوچک و متوسط به معنای پیاده‌سازی سیستم‌ها و فرآیندهایی است که به حفظ سلامت و ایمنی کارکنان، کاهش ریسک‌های شغلی و بهبود شرایط کاری کمک می‌کند. این مدیریت با هدف پیشگیری از حوادث، بیماری‌های شغلی و ایجاد محیط کار امن و سالم انجام می‌شود و معمولاً بر پایه استانداردهای بین‌المللی و ملی مانند ISO ۴۵۰۰۱ جایگزین OHSAS ۱۸۰۰۱ یا استانداردهای مشابه استوار است.	سطح یک: امتیاز ۱ تا ۵۰
		در سه سال گذشته در شرکت در خصوص ایمنی کارکنان اقدامات محدود انجام داده است. ← علاوه بر ارایه سوابق سطح قبلی ← شرکت محترم لطفاً سوابق مربوط به ابتکارات ایمنی و وسایل حفاظت فردی را ارایه نمایید. ← ارزیاب محترم میتواند بر اساس سوابق ارایه شده حداکثر تا ۵۰ امتیاز در نظر بگیرد.	سطح دو: امتیاز ۵۱ تا ۱۰۰
		← در سه سال گذشته شرکت در جهت کاهش حوادث کمیته ایمنی تعریف کرده است. و این اقدامات موجب کاهش حوادث نسبت به سال قبل شده است. در شرکت سیستم اعلام و اطفاء حریق نصب شده است. همچنین برای کارکنان آموزش‌های ایمنی در بدو ورود و حین کار اجرا شده است. ← علاوه بر ارایه سوابق سطح قبلی ← شرکت محترم لطفاً سوابق مربوط به کمیته ایمنی، سیستم اعلام و اطفاء حریق و سوابق آموزش‌های ایمنی بدو ورود کارکنان و درحین کار را ارایه نمایید. ← ارزیاب محترم میتواند بر اساس سوابق ارایه شده حداکثر تا ۱۰۰ امتیاز در نظر بگیرد.	سطح سه : امتیاز ۱۰۱ تا ۳۰۰
		شرکت استاندارد مدیریت ایمنی EMS را به صورت یکپارچه با سایر سیستم‌های مدیریتی پیاده سازی کرده است. از طریق نظام مدیریت ایمنی شرکت توانسته است ریسک‌های ایمنی را شناسایی، تحلیل و کنترل کند و حوادث نسبت به سال قبل کاهش داشته است. در شرکت واحد ایمنی مسئول مشخص دارد و نسبت به رعایت قوانین و مقررات اقدامات عملی صورت می‌گیرد. ← علاوه بر ارایه سوابق سطح قبلی ← شرکت محترم لطفاً سوابق مربوط به استاندارد مدیریت ایمنی EMS، سوابق ریسک‌های ایمنی و حکم مسئول ایمنی را ارایه نمایید.	

← ارزیاب محترم میتواند بر اساس سوابق ارایه شده حداکثر تا ۳۰۰ امتیاز در نظر بگیرد.			
▪ شرکت دارای نظام یکپارچه مدیریت ایمنی با سایر سیستم های مدیریت است . ▪ در شرکت تعهد مدیریت ارشد به رعایت قوانین مدیریت ایمنی وجود دارد و بازنگری نتایج نظام مدیریت ایمنی به صورت منظم انجام می شود. ▪ شرکت توانسته است بر اساس رعایت نظام مدیریت ایمنی حوادث کار را به صفر برساند. ← علاوه بر ارایه سوابق سطح قبلی ← شرکت محترم لطفاً سوابق مربوط به نظام یکپارچه مدیریت ایمنی EMS با سایر سیستم های ارایه نمایید. ← ارزیاب محترم میتواند بر اساس سوابق ارایه شده حداکثر تا ۵۰۰ امتیاز در نظر بگیرد.	سطح چهار: امتیاز ۳۰۱ تا ۵۰۰		
▪ علاوه بر سطوح قبلی ایمنی یک فرهنگ کار است و جزء اولویت های همه بخش ها قرار گرفته است و در ۵ سال گذشته به دلیل رعایت قوانین ایمنی ، شناسایی ریسک ها و مخاطرات و کنترل مخاطرات حوادث را به صفر برساند. ← علاوه بر ارایه سوابق سطح قبلی ← شرکت محترم لطفاً سوابق مربوط به حوادث ۵ سال گذشته را ارایه نمایید. ← ارزیاب محترم میتواند بر اساس سوابق ارایه شده حداکثر تا ۱۰۰۰ امتیاز در نظر بگیرد. توجه مهم: در صورت انتخاب امتیاز سطح ۵ (از ۵۰۱ تا ۱۰۰۰) ارزیاب محترم و شرکت محترم می بایست سوابق و اطلاعات مربوطه را ارایه نمایند، بدیهی است عدم ارایه مستندات و سوابق در این سطح، امتیاز ثبت شده، حذف می شود.	سطح پنج: امتیاز ۵۰۱ تا ۱۰۰۰		

۱۴. تحول دیجیتال (۳ درصد)

تحول دیجیتال در شرکت‌های کوچک و متوسط SME ها به معنای به کارگیری فناوری‌های نوین دیجیتال برای بهبود فرآیندها، افزایش بهره‌وری، ارتقای تجربه مشتری و توسعه کسب و کار است. این تحول، شرکت‌ها را قادر می‌سازد تا از محدودیت‌های سیستم‌های سنتی مانند فرآیندهای دستی کند، داده‌های ایزوله و بهره‌وری پایین عبور کنند و عملیات خود را بهینه کنند

سطح یک: امتیاز ۱ تا ۵۰ سطح ابتدایی: - در شرکت استفاده محدود از Excel و ابزارهای ساده فناوری دیجیتال صورت می‌گیرد. - فرآیندها کاملاً دستی و مبتنی بر کاغذ برنامه ریزی و اجرا می‌شوند. - در اغلب بخش‌های شرکت ثبت غیرسیستماتیک داده‌ها صورت می‌گیرد. - اغلب تصمیم‌گیری‌ها تجربه‌محور است. - فرهنگ غالب تحول دیجیتال، مقاومت در برابر تغییر است. بر اساس مشاهدات ارزیاب حداکثر تا ۵۰ امتیاز در نظر گرفته شود.	
سطح دو: امتیاز ۵۱ تا ۱۰۰ دیجیتالی‌سازی پایه: - در شرکت شروع استفاده از ابزارهای دیجیتال اما غیر یکپارچه قابل مشاهده است. - در فرآیندهای شرکت نرم‌افزارهای جداگانه مانند (Accounting Excel, simple ERP) استفاده می‌شود - برخی فرآیندها دیجیتالی شده‌اند. - داده‌ها ذخیره در سیستم‌ها ولی بدون یکپارچگی هستند. - فرهنگ قابل مشاهده پذیرش محدود فناوری است. بر اساس مشاهدات ارزیاب حداکثر تا ۱۰۰ امتیاز در نظر گرفته شود.	
سطح سه: امتیاز ۱۰۱ تا ۳۰۰ یکپارچه‌سازی دیجیتال: - سیستم‌ها تا حدی به هم متصل می‌شوند. - CRM, ERP اولیه و سیستم‌های یکپارچه در عملیات اصلی شرکت وجود دارند. - داده‌های قابل گزارش‌گیری وجود دارند و فرهنگ پذیرش فناوری در مدیریت ایجاد شده است. بر اساس مشاهدات ارزیاب حداکثر تا ۳۰۰ امتیاز در نظر گرفته شود.	
سطح چهار: امتیاز ۳۰۱ تا ۵۰۰ هوشمندسازی: - علاوه بر سطح قبلی استفاده جدی از تحلیل داده و اتوماسیون در سرتاسر سازمان وجود دارد. - AI, BI پایه و IoT محدود استفاده می‌شود. - فرآیندها به صورت اتوماسیون مدیریت می‌شود. - داده‌ها تحلیل بلادرنگ می‌شوند. - از KPI و OKR استفاده می‌شود بر اساس مشاهدات ارزیاب حداکثر تا ۵۰۰ امتیاز در نظر گرفته شود.	

سازمان دیجیتال پیشرفته: ▪ علاوه بر سطح قبلی تحول دیجیتال کامل در مدل کسب و کار وجود دارد. ▪ در شرکت AI پیشرفته، Cloud Native، Digital Twin استفاده کامل و حرفه ای می شود. ▪ فرایندها کاملاً خودکار و چابک تعریف شده اند و مدل کسب و کار دیجیتال محور و پلتفرمی است. ← بر اساس مشاهدات ارزیاب حداکثر تا ۱۰۰۰ امتیاز در نظر گرفته شود. توجه مهم: در صورت انتخاب امتیاز سطح ۵ (از ۵۰۱ تا ۱۰۰۰) ارزیاب محترم و شرکت محترم می بایست سوابق و اطلاعات مربوطه را ارایه نمایند، بدیهی است عدم ارایه مستندات و سوابق در این سطح، امتیاز ثبت شده، حذف می شود.	سطح پنج: امتیاز ۵۰۱ تا ۱۰۰۰	
---	--	--

ب) مراحل روش ارزیابی:

روش ارزیابی و امتیاز دهی بر اساس بررسی سوابق، مصاحبه با مدیران و کارکنان و سایر مستندات توسط ارزیابان خبره و آموزش دیده، از نتایج داده های مالی و غیر مالی است. حداکثر امتیاز کسب شده میتواند ۱۰۰۰ و حداقل ۱ امتیاز باشد. بر اساس امتیازهای کسب شده رتبه بندی شرکت ها تعیین و اعلام می شود.

مراحل کلی رتبه بندی به صورت زیر است:

- گام نخست: بارگذاری اطلاعات خود اظهاری توسط شرکت متقاضی در سامانه اطلاعات SME ۱۰۰
- گام دوم: محاسبه امتیاز اولیه خود اظهاری در سامانه
- گام سوم: صحت سنجی اطلاعات توسط کارشناسان خبره مستقل از طریق بررسی میدانی و مستندات در محل شرکت متقاضی
- گام چهارم: تایید یا اصلاح اطلاعات خود اظهاری شرکت، توسط کارشناس خبره مستقل
- گام پنجم: انجام رتبه بندی و اعلام نتایج

ت) نحوه امتیاز دهی:

در SME ۱۰۰ در دو مرحله امتیازدهی انجام میشود. امتیازدهی از طریق خود اظهاری توسط شرکت متقاضی و امتیاز دهی توسط کارشناسان خبره متخصص صورت می پذیرد. در ابتدا شرکت متقاضی اقدام به ثبت خود اظهاری و بارگذاری مستندات خواسته شده براساس مدل و شاخص ها می نماید. سپس کارشناسان بعد از بررسی اولیه اقدام به بررسی و مطالعه میدانی و بررسی سوابق، مصاحبه و بررسی مستندات ادعا شده می نمایند و خود اظهاری شرکت متقاضی را در سامانه نهایی می کنند.

▪ خود اظهاری

نماینده رسمی شرکت متقاضی بعد از واريز مبلغ حق اشتراك در رتبه بندی، از طریق پیامک نام کاربری و رمز عبور را دریافت می کند و ابتدا از طریق فیلم آموزش های لازم جهت تکمیل فرم خود اظهاری در سامانه را می بیند و سپس دو هفته فرصت دارد تا فرم خود اظهاری در سامانه را تکمیل و اطلاعات خواسته شده را بارگذاری نماید. در خود اظهاری شرکت متقاضی می بایست اطلاعات مبتنی بر مستندات و سوابق را اظهار نماید و از بیش اظهاری پرهیز کند.

▪ ارزیابی توسط ارزیابان مستقل

بعد از خود اظهاری شرکت متقاضی، اطلاعات بارگذاری شده برای ارزیاب مستقل ارسال می شود. بعد از مطالعه اولیه بر اساس تقویم در سامانه در بازه زمانی مشخص، زمان حضور خود را در واحد متقاضی تعیین نموده و بعد از هماهنگی های اولیه اقدام به حضور در محل شرکت متقاضی نموده و اقدام به بررسی سوابق و مستندات نموده و مطالب خود اظهاری را در سامانه نهایی می کند. نحوه امتیاز دهی بر اساس وزن هر شاخص و نمره هر سطح خواهد بود. ارزیاب مستقل بر اساس هر معیار سطح هر شاخص را تعیین و در سامانه صحت گذاری و نهایی می کند.

▪ زمانبندی مراحل در جدول زیر ارایه شده است:

ردیف	اقدام	مسؤل	تیر	مرداد	شهریور	مهر	آبان	آذر
۱.	بازنگری مدل ارزیابی	کارگروه تخصصی	■					
۲.	تهیه نامه فراخوان		■					
۳.	ارسال نامه فراخوان		■					
۴.	باز طراحی سامانه ثبت اطلاعات (خود اظهاری و ارزیابی مستقل)			■				
۵.	آموزش آنلاین ارزیابی ویژه شرکت ها و ارزیابان			■	■	■		
۶.	انجام خود اظهاری توسط شرکت ها و بارگذاری مستندات و سوابق در سامانه						■	
۷.	دریافت اطلاعات خود اظهاری در سامانه						■	
۸.	انجام سایت ویزیت ، صحت سنجی اطلاعات و نهایی سازی خود اظهاری						■	
۹.	انجام ارزیابی SME ۱۰۰ توسط سامانه							■
۱۰.	تهیه گزارش نهایی							■
۱۱.	برنامه ریزی همایش						■	
۱۲.	اجرای همایش در روز صنایع کوچک ۲۹/آذر							■