

جای خالی مدیریت عملکرد

صد شرکت برتر سال ۱۳۸۲

بررسی های آماری، معیار نسبتاً خوب و جامعی برای آگاهی و تصمیم گیری هستند. وقتی صحبت از انتخاب و معرفی شرکت های برگزیده می شود، شاخص های متعددی مدنظر قرار می گیرند که هرکس می تواند باتوجه به نوع استفاده، کارآمدترین معیار را زاویه دید خویش قرار دهد و همچنین، در صورت لزوم شرکت خاصی را از زوایای گوناگون بسنجد. اما چه شاخصی می تواند معیار انتخاب شرکت های برگزیده باشد و چه شرکتی را می توان بهترین نامید؟ آیا همچنان باید برای انتخاب برترین های فعال در کشورمان، معیارهایی چون رشد فروش، سود یا جمع دارایی ها را ملاک قرار داد یا شاخص های کیفی مانند عملکرد مدیریت های سازمانها و شرکتها را در گزینش صد شرکت برتر دخالت داد؟ اما از نگاه کارشناسی در حال حاضر باتوجه به اینکه حجم فروش، بیشترین ضریب تاثیر را در اقتصاد کشور دارد، همچنان بهترین شرکت های سال ۸۲ باتوجه به میزان فروش آنها مشخص می شوند طوری که ۱۰۰ شرکت برتر، ۱۰۰ رده اول جدول میزان فروش را به خود اختصاص داده اند. باتوجه به آنکه هر ساله روند انتخاب شرکت های برتر روبه بهبود است این امید وجود دارد که در انتخابات بعدی شاخص های عملکرد مدیریتی نیز سهمیم باشند و تلاش برای یافتن معیاری تلفیقی از شاخص های گوناگون افزایش و ما را به سوی تصمیم گیری های بهتر رهنمون سازد. گروه اقتصاد بخش تحقیق سازمان مدیریت صنعتی براساس اطلاعات مندرج در صورتهای مالی شرکتها مسئولیت انتخاب صد شرکت برتر را برعهده دارد که امسال نیز برای هفتمین سال متوالی طی نشست های حاصل تلاشها و پیگیری های متعدد این گروه، با حضور دکتر مردانی مدیر بخش تحقیق، دکتر ایمانی راد، مدیر مسئول طرح و آقای درویش مدیر اجرایی طرح برای خبرنگاران رسانه های خبری ارائه شد.

آقای درویش هدف اصلی این طرح را شفاف سازی اطلاعات اقتصادی در کشور عنوان کرد و پس از رتبه بندی صد شرکت برتر براساس شاخص های طرح به معرفی این شرکتها باتوجه به شاخص فروش پرداخت. همچنین دکتر ایمانی راد، انحصار این شرکتها را در اقتصاد کشور بسیار بالا عنوان کرد و آن را نشان دهنده اقتصاد بیمار ایران دانست. وی افزود: به رغم بزرگ بود این شرکتها، قدرتشان در عرصه جهانی قدرت بزرگترین شرکت های دنیاست که می توان آن را این گونه تحلیل کرد:

- این شرکتها در ایران بسیار قوی و بزرگند.

- نبودن تعادل در آنها بسیار زیاد است.

- در ساختار جهانی بسیار بسیار کوچک هستند.

پس اگر اقتصاد آزادتر و مرزها بازتر شود، ضربه پذیری این شرکتها بیشتر خواهد شد.

مدیرمسئول این طرح افزود: عمده صادرات کشور توسط این شرکتهاست و بیش از ۵۰ درصد اقتصاد کشور تحت کنترل و اداره این شرکت های بزرگ قرار دارد درحالی که رشد فروششان نیز ۲ برابر رشد تولید ناخالص ملی است.

دکتر ایمانی راد در پایان سخنان خود از مجموعه تحلیل ها و استنباط ها چنین نتیجه گیری کرد:

۱ - کشور در جهت رسیدگی به مسائل شرکت های بزرگ باید اهتمام جدی ورزد.

۲ - ارتباط شرکتهای بزرگ، کوچک، متوسط، زنجیره ها و صنایع حمایت کننده، بسیار مهم است.

۳ - استراتژی توسعه کشور را بدون توجه به الزامات نمی توان تدوین کرد. شرکتهای بزرگ حرف اول و آخر را می زنند. و نوع استراتژی که آنها تدوین می کنند، استراتژی کشور را تعیین می نماید.

رتبه بندی صد شرکت برتر براساس شاخصهای طرح

آنچه در ادامه آمده است نتایج کلی از فعالیت گروه اقتصاد بخش تحقیق سازمان مدیریت صنعتی در این باره می باشد. با هم می خوانیم. این گروه معیار اصلی در گزینش شرکتهای را حجم فروش قرار داده و معتقد است، پس از گزینش و رتبه بندی شرکتهای براساس شاخص فروش، این شرکتهای براساس سایر شاخصهای مالی و اقتصادی مقایسه و رتبه بندی شده اند. این شاخصها عبارتند از:

۱ - رشد فروش

۲ - فروش سرانه

۳ - سود

۴ - رشد سود

۵ - تعداد کارکنان

۶ - رشد اشتغال

۷ - جمع دارایی ها

۸ - سهم دارایی های ثابت از کل دارایی ها

۹ - ارزش بازار

۱۰ - صادرات

۱۱ - صادرات سرانه

۱۲ - بازده فروش

۱۳ - بازده دارایی

۱۴ - بازده دارایی (۲)

از ۵ شرکت اول فهرست سال ۸۲، سه شرکت در گروه صنایع خودروسازی قرار می‌گیرند. دو شرکت مادر (هولدینگ) سازمان گسترش و نوسازی صنایع ایران و سازمان توسعه و نوسازی معادن و صنایع معدنی ایران نیز به ترتیب جایگاه اول و چهارم رتبه بندی ۱۰۰ شرکت برتر ایران را به خود اختصاص داده‌اند. همچنین سازمان توسعه و نوسازی معادن و صنایع معدنی ایران، از شرکتهای تازه وارد این دوره است که برای اولین سال اطلاعات خود را ارسال داشته است. همان طور که در انتهای فهرست می‌خوانید، فروش صدمین شرکت ۵۴۵ میلیارد ریال است این درحالی است که صدمین شرکت سال قبل ۳۷۶ میلیارد ریال فروش داشته است. به عبارت دیگر حداقل حجم فروش لازم برای ورود به جمع صدشرکت حدود ۴۳ درصد از رشد فروش برخوردار بوده است و میزان فروش آنها از ۳۰۵۰۸۴ میلیارد ریال در سال ۱۳۸۱ به ۴۳۷۴۴۵ میلیارد ریال در سال ۱۳۸۲ رسیده است. فروش ۷ شرکت بالای فهرست حدود ۵۰ درصد جمع فروش صدشرکت را شکل می‌دهد که نشان دهنده درجه تمرکز در وضعیت شرکتهای بزرگ ایران است. فروش شرکت اول فهرست به فروش شرکت صدم حدود ۱۳۷ برابر بزرگتر است. در فهرست برترین های کشور، بیشترین صعود مربوط به شرکت زامیاد است که با ۹۳ پله صعود از رتبه ۱۲۸ در سال ۸۱ وارد فهرست ۱۰۰ شرکت برتر سال ۸۲ شده است و رتبه ۳۵ را به خود اختصاص داده این درحالی است که شرکت زامیاد از گروه شرکتهای تازه وارد این دوره می‌باشد. پس از آن، بانک پارسیان شرکت سرمایه گذاری گروه صنعتی رنا، شرکت نورد و لوله اهواز و شرکت سرمایه گذاری بانک ملی رتبه دوم تا چهارم بیشترین صعود را به خود اختصاص داده‌اند. از نظر بیشترین رشد فروش، شرکت زامیاد، بانک پارسیان، شرکت سرمایه گذاری بانک ملی، شرکت سرمایه گذاری گروه صنعتی رنا و شرکت نورد و لوله اهواز که به ترتیب اول تا پنجم هستند. بیشترین سود به ترتیب مربوط به شرکت سهامی سازمان گسترش و نوسازی صنایع ایران، شرکت سهامی ایرانی تولید اتومبیل (سایپا) و شرکتهای تابع، شرکت سهامی سازمان توسعه و نوسازی معادن و صنایع معدنی ایران، بانک صادرات ایران و شرکت ملی صنایع پتروشیمی و شرکتهای تابع آن می‌باشد. همچنین بیشترین رشد سود را به ترتیب شرکت سرمایه گذاری بانک ملی، شرکت سرمایه گذاری گروه صنعتی رنا، شرکت سرمایه گذاری غدیر و شرکتهای تابع، شرکت سیمان فارس و خوزستان و شرکتهای تابع و شرکت کشتیرانی جمهوری اسلامی ایران و شرکتهای تابع به خود اختصاص داده‌اند. در شاخص بیشترین بازدهی فروش که نسبت سود به فروش را نشان می‌دهد، باتوجه به تعریف آن، طبیعی است که شرکتهای سرمایه گذاری رتبه های اول را از آن خود کنند، علاوه بر این شرکتهای، شرکت سیمان سپاهان، شرکت سیمان فارس و خوزستان و شرکتهای تابع، شرکت پتروشیمی خارک، شرکت سیمان تهران و شرکتهای تابع، بانک توسعه صادرات ایران و بانک صنعت و معدن و شرکتهای تابع در بین ۱۰ شرکت اول از این شاخص قرار دارند.

بازدهی دارایی نشانگر آن است که چه شرکتهایی از دارایی خود بهترین استفاده را کرده‌اند. آنها به قرار زیرند: شرکت نفت بهران، شرکت زامیاد، شرکت خدماتی دریایی و شرکت تایدواتر خاورمیانه (سهامی عام)، شرکت پتروشیمی خارک و شرکت سیمان سپاهان که از نظر دارایی، پربازده ترین شرکتهای در سال ۸۲ بوده‌اند.