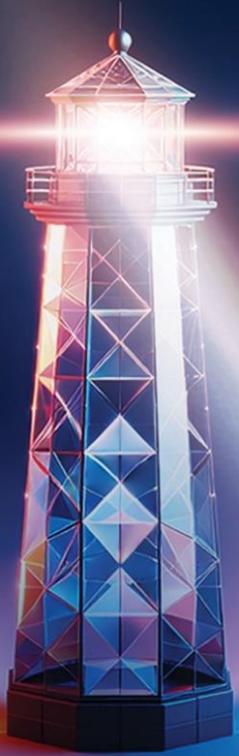


صنعت سنج صادرات ۷

# گزارش صنعت داروسازی ایران

آمارها و روندهای کلی صنعت، صادرات و بازیگران برتر



ILIA&

IRAN  
EXPO

6<sup>th</sup> IRAN  
EXPO  
2024

ششمین دوره‌ی ایران اکسپو

اردیبهشت ۱۴۰۳



شرکت ایلیا: تهران، سال ۱۴۰۳.  
این گزارش توسط شرکت مشاوره مدیریت ایلیا در ایران تهیه شده و کلیه حقوق آن متعلق به شرکت ایلیا است. برای همین استفاده از چهارچوب، محتوا و طراحی این گزارش بدون کسب مجوز از این شرکت خلاف قوانین تجاری جمهوری اسلامی ایران است.  
شرکت ایلیا: تهران، ایران.

## صنعت‌سنج، سنج‌های برای عملکرد صنایع ایران

تدوین گزارش‌های صنعت از اوایل قرن بیستم توسط تشکل‌ها، شرکت‌های تحقیقاتی و انجمن‌های صنوف مختلف تجاری در دنیا شروع شد. این گزارش‌ها پس از جمع‌آوری داده‌های معتبر و ارائه‌ی رهیافت‌های مبتنی بر داده، به عنوان رکن اصلی **تصمیم‌گیری آگاهانه کسب‌وکارها** عمل کرده‌اند. این گزارش‌های اولیه، که اغلب بر آمار تولید و روندهای بازار متمرکز بودند، زیربنایی را برای تحلیل‌های جامع امروزی بنا نهادند.

با گذشت زمان، کارکرد گزارش‌های صنعت به طور قابل توجهی تکامل یافته است. **شرکت‌های مشاوره مدیریت پیشگام** مانند مکنزی (McKinsey)، گروه مشاوره بوستون (BCG) و بین (Bain) به عنوان رهبران این حوزه ظهور کردند. گزارش‌های آن‌ها که به خاطر مراجعه‌های متعدد و متنوع بازیگران اصلی هر صنعت به این شرکت‌ها تهیه می‌شود، مبتنی بر **داده‌های دقیق و تجربه‌های عملیاتی** هستند و به نحوی نبض هر صنعت را به دقت نشان می‌دهند و پویایی‌های پیچیده بازار را برای مخاطب عرضه می‌کنند.

در کنار این سه غول صنعت مشاوره مدیریت، شرکت‌های مشاوره مدیریت کوچک‌تر (boutique consultancies) نیز در زمینه‌ی تولید این گزارش‌ها فعالند. این شرکت‌ها که عمدتاً بر تعداد محدودتری صنعت متمرکزند، دیدگاه‌ها و تجربه‌های عمیق و کاربردی خود را در قالب گزارش صنایع تخصصی‌شان ارائه می‌کنند؛ مثل Avalere Health در صنعت بهداشت، Gartner در فناوری، Wood Mackenzie در نفت و گاز و Celent در امور مالی. گزارش‌های آن‌ها به دور از تحلیل‌های سطحی، عمیقاً به **جزئیات پیچیده هر صنعت** می‌پردازند. این تمرکز عمیق، به آن‌ها امکان می‌دهد تا بینش‌های هدفمند و توصیه‌های عملی ارائه دهند که **متناسب** با چالش‌ها و فرصت‌های خاص با کسب‌وکارهای درون صنعت تخصصی آن‌ها باشد.

مجموعه حاضر از گزارش‌های صنعت، تحت عنوان **صنعت‌سنج**، فصل جدیدی را در **توانمندسازی کسب‌وکارهای ایرانی و تقویت تصمیم‌گیری آگاهانه** برای سرمایه‌گذاران و شرکت‌های بین‌المللی رقم می‌زند. **صنعت‌سنج** را که توسط شرکت مشاوره مدیریت ایلیا تدوین شده، می‌توان **تجمیعی** از داده‌های مربوط به هر صنعت از **مراکز اصلی انتشار داده‌های** مربوط به آن صنعت دانست.

**صنعت‌سنج صادرات** اولین سری از این گزارش‌هاست که همزمان با **ششمین نمایشگاه ایران-اکسپو** در سال ۱۴۰۳ منتشر می‌شود. این سری به ارائه‌ی اجمالی **هفت صنعت** کلیدی ایران به دو زبان فارسی و انگلیسی می‌پردازد و شامل چهار بخش اصلی است: (۱) نگاهی به **اقتصاد کلان** ایران، (۲) **آمارها و روندهای کلی صنعت**، (۳) **آمار صادرات** و (۴) **بازیگران برتر**.

ما بر این باوریم که این سری به عنوان **سکوئی برای نسخه‌های آینده** عمل خواهد کرد، که با جزئیات و تحقیقات عمیق‌تر همراه خواهند بود و می‌تواند شامل مواردی چون موضوعات زیر باشد:

- **بینش‌های عمیق:** اگرچه این نسخه اولیه، نمای کلی ارزشمندی از هفت صنعت کلیدی ایران ارائه می‌دهد، اما محدودیت‌هایی دارد که عمدتاً ناشی از زمان محدود در تهیه و تدوین این سری بوده است. ایلیا علاقمند است برای ارائه سری‌های آتی **صنعت‌سنج**، با کیفیتی بالاتر و رهیافت‌هایی عملیاتی‌تر، با **بازیگران پیشرو** هر صنعت همکاری کند. طبعاً چنین همکاری ارزشمندی، بر عمق و غنای سری‌های بعدی این گزارش‌ها خواهد افزود.
- **مزیت ترازبایی (Benchmarking):** مقایسه‌های محلی و جهانی با تمرکز بر معیارهای مشخص عملکرد، یکی از ارکان اصلی ارزش‌آفرینی سری‌های بعدی **صنعت‌سنج** خواهد بود. این مورد باعث می‌شود کسب‌وکارهای ایرانی، با دانش عمیق‌تری نسبت به **همتاان** منطقه‌ای و جهانی به رقابت بپردازند.
- **عملکرد در بازارهای مالی:** در حال حاضر، اکثر گزارش‌های موجود در بازار عمدتاً به بررسی عملکرد مالی شرکت‌های بورسی فعال در هر صنعت می‌پردازند که این سری از **صنعت‌سنج** به این عنوان نمی‌پردازد و می‌تواند بخش مهمی از گزارش‌های آتی صنعت‌سنج باشد.

خوشحال می‌شویم که **نظرات و پیشنهادات** شما را دریافت کنیم و از آن‌ها برای بهبود گزارش‌های آتی استفاده کنیم.

ما در ایلیا از طریق **صنعت‌سنج**، به دنبال پر کردن شکاف بین داده‌ها و رهیافت‌های عملیاتی برای کاربر در دنیای واقعی هستیم. **صنعت‌سنج** در بهینه‌ترین حالت، مرجعی خواهد بود برای **کسب‌وکارهای ایرانی** تا درک واضحی از **فضای کلان صنایع** خود در **ایران و منطقه** و **جهان** به دست آورند. هم‌چنین این گزارش می‌تواند به عنوان منبع جامعی برای **سرمایه‌گذاران و شرکت‌های خارجی** باشد تا با نهفتگی‌های اقتصاد ایران و نقش کلیدی که می‌تواند در بازار جهانی ایفا کند، آشنا شوند.

امیدواریم **صنعت‌سنج** بتواند بازتاب‌دهنده‌ی خوبی از اقتصاد ایران و راهنمای قابل اعتمادی برای فعالین و پژوهشگران و علاقمندان باشد.

صنعت سنج صادرات همزمان با ششمین دوره ایران اکسپو برای هفت صنعت تهیه شده است



این گزارش، **صنعت‌سنج صنعت داروسازی** است که به بررسی اجمالی داروسازی در ایران در **چهار بخش کلی** می‌پردازد:

### بخش یک - نگاهی به اقتصاد کلان ایران

- در میان بخش‌های اصلی تولید ناخالص داخلی، بین سال‌های ۱۴۰۱-۱۳۹۰، بیشترین نرخ رشد مرکب سالانه به ترتیب مربوط به خدمات (۴٪)، کشاورزی (۲٪)، صنعت و معدن (۱٪) بوده و نفت و گاز با نرخ ۴٪ افت داشته است

### بخش دو - آمارها و روندهای کلی داروسازی

- در سال ۱۳۹۹، صنعت داروسازی ایران با داشتن ۳۴۷ بنگاه صنعتی، ۴۱،۰۰۰ نیروی کار و ۳۲۰ میلیون دلار سرمایه‌گذاری، موفق به تولید محصولاتی به ارزش ۱.۸ میلیارد دلار و خلق ارزشی معادل ۹۴۰ میلیون دلار گردید
- نسبت ارزش افزوده به تولید در صنعت داروسازی ایران در مقایسه با کل صنایع کشور، حدود ۵۰٪ است که بالاتر از میانگین کل صنایع (۳۰٪) است
- با وجود ارزش افزوده بالا نسبت به تولید و سودآوری زیاد محصولات نسبت به سرمایه‌گذاری، ارزش تولید این صنعت از سال ۱۳۹۰ تا ۱۳۹۹ با کاهش ۲۶٪ روبرو بوده و ارزش افزوده آن نیز در این دوره ۱۴٪ کاهش یافته است
- تعداد کارکنان و کارگاه‌های تولیدی در صنعت دارو ایران از سال ۱۳۹۰ تا ۱۳۹۹ با رشد ۵۰٪ روبرو بوده است که نشان‌دهنده تقاضای بالای نیروی کار در این صنعت است
- سهم داروهای وارداتی از داروهای مصرفی در بازار ایران، ۱٪ است و ۱۳٪ از ارزش بازار دارو را تشکیل می‌دهد که نشان‌دهنده اختلاف قیمت قابل توجه بین داروهای تولید داخل و وارداتی است

### بخش سه - صادرات دارویی ایران

- برخلاف بسیاری از صنایع که علی‌رغم افزایش حجم صادرات، ارزش صادرات کاهش یافته، در صنعت دارویی، با وجود کاهش حجم صادرات، ارزش صادرات افزایش یافته که این امر می‌تواند نشان‌دهنده افزایش قیمت دارو یا تولید داروهای با ارزش‌تر باشد
- در سال ۱۴۰۱، سوریه مقصد اصلی صادرات ایران بوده است، ۳۷٪ از ارزش کل صادرات را به خود اختصاص داده در حالی که تنها ۲٪ از کل حجم صادرات را داشته است
- سوریه مقصد صادرات نسبتاً گران‌قیمت ایران بوده است؛ سهم ارزش صادرات به سوریه همواره بالای ۱۰٪ بوده در حالی که سهم آن از کل حجم صادرات کمتر از ۳٪ بوده است
- از سال ۱۳۹۷ تا ۱۴۰۲، ارزش صادرات به آلمان نوسان داشته در حالی که حجم صادرات تغییر قابل توجهی نکرده است
- ایتالیا مقصد جدیدی برای صادرات دارو و تجهیزات پزشکی ایران است
- از سال ۱۳۹۷ تا ۱۴۰۱، حجم صادرات دارو ۴۲٪ کاهش یافته، در حالی که ارزش آن تغییر قابل توجهی نداشته که حکایت از صادرات محصولاتی با ارزش بیشتر توسط ایران دارد
- در سال ۱۴۰۱، ارزش صادرات تجهیزات پزشکی به دلیل افزایش قابل توجه صادرات دستگاه‌های اشعه ایکس و سایر تجهیزات پرتوی در این دوره، ۳۴۸٪ رشد کرده است

### بخش چهار - بازیگران برتر صنعت داروسازی ایران

- بر اساس رتبه‌بندی IMI-۵۰۰، از میان شرکت‌های تولیدکننده دارو، شرکت‌های عبیدی، کوثر و قاضی و از میان شرکت‌های پخش دارو، ۳ بازیگر برتر فعال در صنعت تولید و شرکت‌های دارو پخش، هجرت و اکسیر برای بررسی‌های بیشتر انتخاب شده‌اند

صادرات صنعت دارو

بخش

۳

آمارها و روندهای کلی  
صنعت دارو

بخش

۲

نگاهی به اقتصاد کلان  
ایران

بخش

۱

پیوستها

بخش

۶

درباره‌ی ایران اکسپو و  
ایلپا

بخش

۵

بازیگران برتر دارو و  
پخش داروی ایران

بخش

۴

# نگاهی به اقتصاد کلان ایران



# ایران با حدود ۸۶ میلیون جمعیت، در طول سالیان اخیر با نرخ رشد پایین و نرخ تورم و بیکاری به نسبت بالایی مواجه بوده است

**قیمت‌ها (۱۴۰۲)** 

تورم نقطه به نقطه  
اسفند ۱۴۰۲  
شاخص  
مصرف‌کننده **۴۰/۷%**

تورم سالانه  
(۱۳۹۰-۱۴۰۲)  
شاخص  
مصرف‌کننده **۲۷/۲%**

تورم نقطه به نقطه  
اسفند ۱۴۰۲  
شاخص  
تولیدکننده **۴۳/۸%**

تورم سالانه  
(۱۳۹۰-۱۴۰۲)  
شاخص  
تولیدکننده **۲۸/۸%**

**تولید ناخالص داخلی<sup>۱،۲</sup>** 

**۴۸۷/۵** (به قیمت ثابت ۱۳۹۴)  
میلیارد دلار

**۱/۶%** نرخ رشد مرکب سالانه  
(۱۳۹۰-۱۴۰۱)

**جمعیت** (۱۴۰۲) 

**۸۵/۶** میلیون نفر

**۳۴** سال میانگین سن جمعیت

**بازار کار** (۱۴۰۲) 

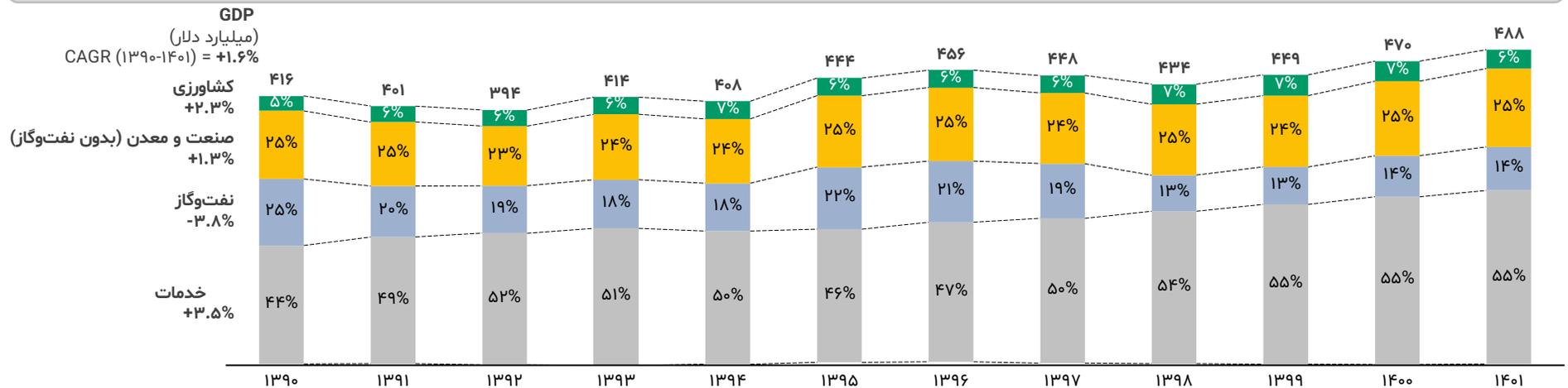
**۸/۶%** نرخ بیکاری

**۴۱/۵%** نرخ مشارکت نیروی کار

- برای واقعی کردن ارقام، ما عمدتاً از نرخ نیما برای تبدیل استفاده کرده‌ایم که به نرخ‌های تولیدکنندگان و صاحبان کسب‌وکار با آن کار می‌کنند نزدیک‌تر است (لطفاً به پیوست مراجعه فرمایید)
- در طول گزارش تا جایی که امکان مقایسه از بین نرود، سعی کرده‌ایم اعداد را گرد کنیم
- با وجود تفاوت، برای انسجام و سادگی، در تمام گزارش‌ها یک سال شمسی را معادل یک سال میلادی در نظر گرفته‌ایم (به عنوان مثال ۱۴۰۲ = ۲۰۲۳)

سهم بخش خدمات از کل تولید ناخالص داخلی ایران با حدود ۱۱٪ افزایش بین سال‌های ۱۳۹۰ تا ۱۴۰۱، به ۵۵٪ در سال ۱۴۰۱ رسیده که این ناشی از کاهش سهم نفت و گاز در همین دوره بوده است

سهم بخش‌های اصلی تولید ناخالص داخلی ایران بین سال‌های ۱۳۹۰-۱۴۰۱



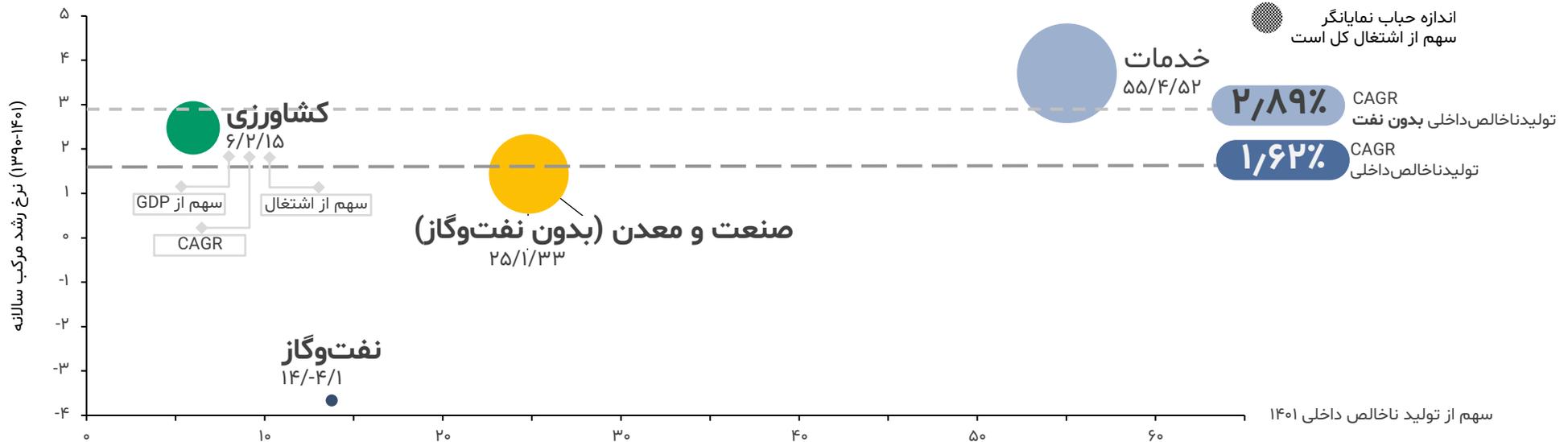
## نکات

- با توجه به پیچیدگی‌های مربوط به انتخاب نرخ ارز برای تبدیل GDP و برای آن‌که بتوانیم یک نمای کلی از اقتصاد ایران به دست آوریم، نمودار فوق را از ترکیب داده‌های دو منبع به دست آورده‌ایم:
- **مرکز آمار ایران:** سهم هر بخش از تولید ناخالص داخلی اعلام شده توسط مرکز آمار به قیمت‌های ثابت سال ۱۳۹۰
- **بانک جهانی:** تولید ناخالص داخلی به قیمت‌های ثابت سال ۲۰۱۵
- **سهم بخش کشاورزی و صنایع (به جز نفت و گاز)** از تولید ناخالص داخلی طی سال‌های ۱۳۹۰ تا ۱۴۰۱ به ترتیب در حدود ۶٪ و ۲۵٪ ثابت باقی مانده است
- در همین دوره، بخش **خدمات** ایران با نرخ رشد مرکب سالانه (CAGR) ۳/۵٪ افزایش یافت، در حالی که **نفت و گاز** با نرخ رشد مرکب سالانه ۳/۸٪ کاهش یافت و خدمات را به **نیمی از تولید ناخالص داخلی** تبدیل کرد
- پس از سال ۱۳۹۹، اقتصاد ایران توانست پس از افتی که از سال ۹۶ تا ۹۸ اتفاق افتاد، اندکی رشد یابد
- بار اصلی این رشد (۶۲٪) مربوط به رشد در **بخش خدمات** بوده است

(۱) مرکز آمار ایران، تولید ناخالص ملی به قیمت‌های ثابت ۱۳۹۰ (۲) بانک جهانی

در میان بخش‌های اصلی تولید ناخالص داخلی، بین سال‌های ۱۳۹۰-۱۴۰۱، بیشترین نرخ رشد مرکب سالانه به ترتیب مربوط به خدمات (۴٪)، کشاورزی (۲٪)، صنعت و معدن (۱٪) بوده و نفت و گاز با نرخ ۴٪- افت داشته است

نرخ رشد مرکب سالانه و سهم بخش‌های مختلف تولید ناخالص داخلی سال‌های ۱۳۹۰-۱۴۰۱<sup>۱</sup>



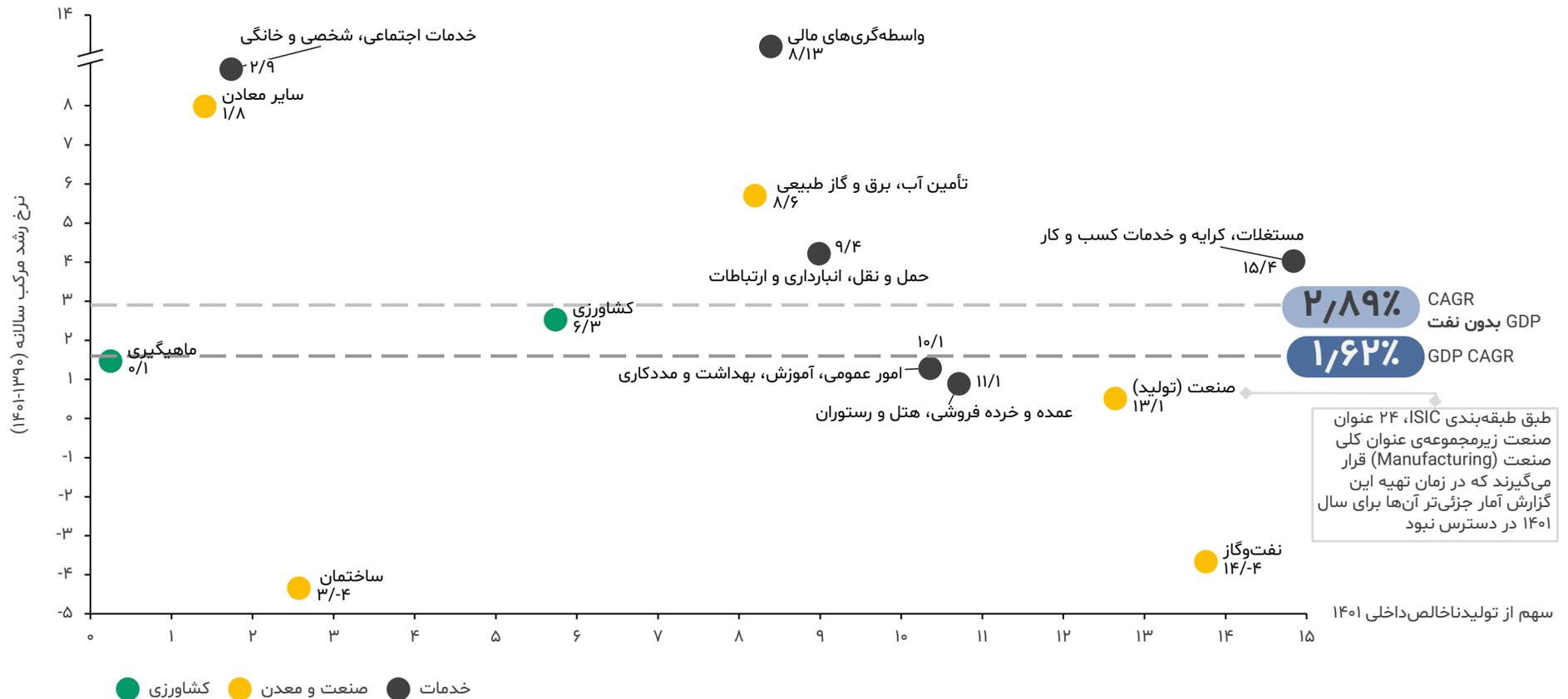
### نکات

- این نمودار حبابی، چهار بخش اصلی تولید ناخالص داخلی ایران را بر اساس نرخ رشد سالانه مرکب ۱۰ ساله، سهم از تولید ناخالص داخلی و سهم اشتغال نشان می‌دهد
- به عنوان مثال، بخش کشاورزی ۶٪ از تولید ناخالص داخلی در سال ۱۴۰۱ را تشکیل می‌دهد، در دوره ۱۳۹۰ تا ۱۴۰۱ با نرخ رشد سالانه مرکب ۶٪ رشد کرده و ۱۵٪ از کل اشتغال را در سال ۱۴۰۱ به خود اختصاص داده است
- تولید ناخالص داخلی ایران با نفت و بدون نفت به ترتیب با CAGR ۱/۶۲٪ و ۲/۸۹٪ بین ۱۳۹۰ تا ۱۴۰۱ رشد کرده است
- گروه خدمات، نیمی از تولید ناخالص داخلی و اشتغال را تشکیل می‌دهد و با CAGR ۴٪ بین ۱۳۹۰ تا ۱۴۰۱ رشد کرده است
- گروه صنعت و معدن، بیش از یک سوم تولید ناخالص داخلی و اشتغال را شکل می‌دهد و با CAGR ۱٪- بین ۱۳۹۰ تا ۱۴۰۱ مواجه بوده است

(۱) مرکز آمار ایران، تولید ناخالص ملی به قیمت‌های ثابت ۱۳۹۰ (۲) مرکز آمار ایران، آمار نیروی کار ۱۴۰۲

## واسطه‌گری‌های مالی، حمل‌ونقل و مستغلات پیش‌برنده‌های اصلی رشد بخش خدمات بوده‌اند که به احتمال زیاد به دلیل در امان بودن از نوسانات بین‌المللی و همچنین رشد بالای اقتصاد دیجیتال بوده است

زیربخش‌های مختلف تولید ناخالص داخلی با توجه به نرخ رشد مرکب سالانه و سهم از کل طی سال‌های ۱۳۹۰-۱۴۰۱<sup>۱</sup>



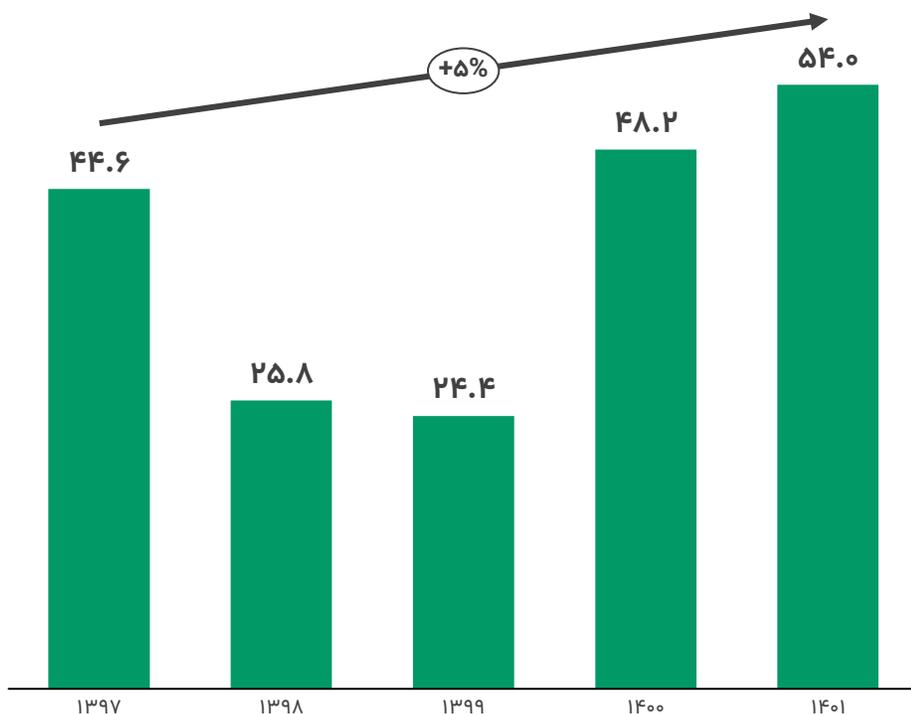
(۱) مرکز آمار ایران، تولید ناخالص ملی به قیمت‌های ثابت ۱۳۹۰ (عناوین طبق طبقه‌بندی ISIC و منطبق با ترجمه ارائه‌شده توسط مرکز آمار است)

بین سال‌های ۱۳۹۷ تا ۱۴۰۱، حجم کل صادرات غیرنفتی ایران با نرخ رشد مرکب سالانه ۱٪ افزایش یافته ولی در همین زمان ارزش کل صادرات با نرخ ۵٪ رشد کرده است

ارزش کل صادرات

میلیارد دلار

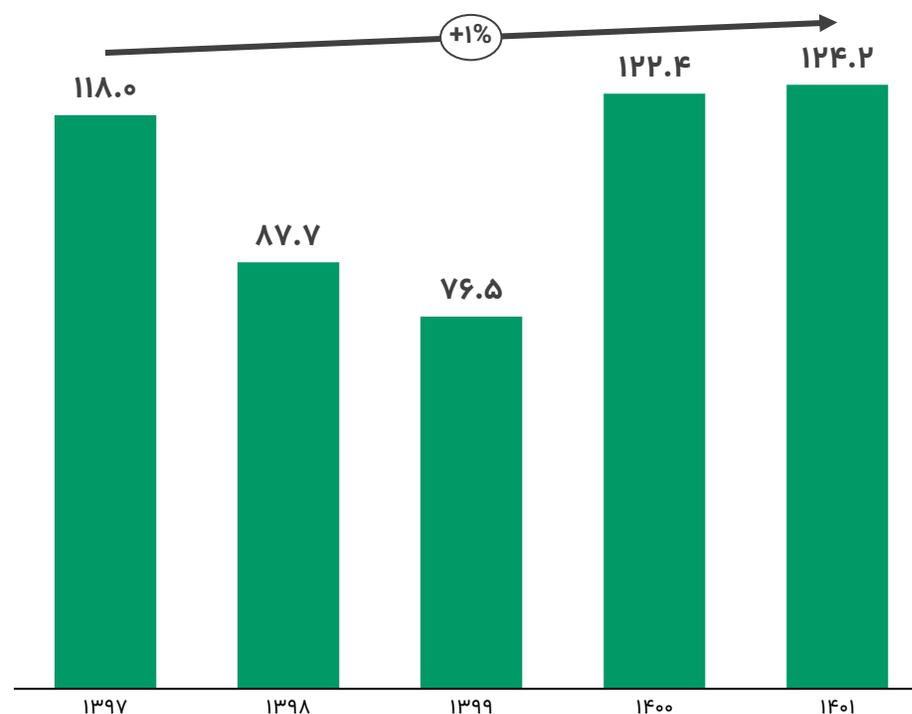
CAGR نرخ رشد مرکب سالانه (۱۳۹۷-۱۴۰۱)



حجم کل صادرات

میلیون تن

CAGR نرخ رشد مرکب سالانه (۱۳۹۷-۱۴۰۱)



(۱) گمرک جمهوری اسلامی ایران (irica.ir) - شامل صادرات غیرنفتی که میعانات و برق را در نظر نمی‌گیرد

# آمارها و روندهای صنعت دارو



## در سال ۱۳۹۹، بیش از ۳۰ هزار کارگاه صنعتی با حدود ۱/۹ میلیون کارکن، بیش از ۱۴۱ میلیارد دلار تولید و ۴۴ میلیارد دلار ارزش افزوده ایجاد کرده‌اند

### یادداشت

- یکی از اصلی‌ترین منابع داده برای این سری از گزارش‌ها، گزارش‌های «کارگاه‌های صنعتی با ده نفر کارکن و بیش‌تر» است که سالانه توسط مرکز آمار ایران ارائه می‌شود
- این گزارش عمدتاً مربوط به زیربخش‌های عنوان «صنعت (تولید)» از زیرعنوان‌های «صنایع و معادن» است که یکی از سه رکن اصلی تولید ناخالص داخلی است
- توجه کنید که «صنعت (تولید)» شامل هیچ‌کدام از زیربخش‌های مربوط به نفت و گاز و معدن نمی‌شود
- برای آشنایی دقیق‌تر با «کارگاه‌های صنعتی با ده نفر کارکن و بیش‌تر» به اسلاید معرفی آن در پیوست مراجعه فرمایید
- در زمان تهیه این مستند، آخرین سری در دسترس از این گزارش مربوط به سال ۱۳۹۹ بود
- در سال ۱۳۹۹، کارگاه‌های صنعتی با ده نفر کارکن و بیش‌تر شامل ۳۰ هزار کارگاه با مجموع ۱.۹ میلیون کارکن و ۱۶ میلیارد دلار سرمایه‌گذاری است که نهایتاً منجر به ۱۴۱ میلیارد دلار تولید و ۴۴ میلیارد دلار ارزش افزوده شده است
- برای تبدیل به دلار از نرخ ارزهای مندرج در پیوست استفاده شده که ممکن است باعث اختلاف‌هایی در اعداد گزارش‌شده در بخش‌های دیگر گزارش شده باشد

### کارگاه‌های صنعتی ۱۳۹۹ در یک نگاه

تعداد کارگاه‌ها ۱۳۹۹	۳۰/۴ هزار	۱/۱%	CAGR ده ساله
تعداد کارکنان ۱۳۹۹	۱/۹ میلیون نفر	۱/۵%	CAGR ده ساله
ارزش تولید ۱۳۹۹	۱۴۱ میلیارد دلار	-۴/۹%	CAGR ده ساله
ارزش افزوده ۱۳۹۹	۴۴/۹ میلیارد دلار	-۲/۷%	CAGR ده ساله
سرمایه‌گذاری ۱۳۹۹	۱۶/۴ میلیارد دلار	۰/۸%	CAGR ده ساله

صنعت دارویی ۱/۱٪ از کل بنگاه‌های صنعتی کشور، ۲/۲٪ از کل شاغلین و ۱/۳٪ از کل تولید بخش صنعت را شامل می‌شود

تعداد کارگاه‌های صنعتی<sup>۱</sup>  
(۱۳۹۹)



۳۴۷

واحد صنعتی

تعداد کارکنان  
(۱۳۹۹)



۴۱

هزار نفر

ارزش تولید  
(۱۳۹۹)



۱۸۰۰

میلیون دلار

سرمایه‌گذاری<sup>۱</sup>  
(۱۳۹۹)



۳۲۰

میلیون دلار

۱/۱٪

سهم از شرکت‌های صنعتی

۲/۲٪

سهم از نیروی کار صنعتی

۱/۳٪

سهم از کل تولید صنعتی

۱/۹٪

سهم از سرمایه‌گذاری  
صنعتی

(۱) مرکز آمار ایران (amar.org.ir) (۲) اغلب شرکت‌ها را می‌توان به عنوان شرکت‌های کوچک و متوسط (SME) در نظر گرفت.

سهام صنعت داروسازی از نیروی کار (۲/۲٪) دو برابر سهم آن از تعداد کل بنگاه‌ها (۱/۱٪) است و سرعت رشد کارکنان آن طی سالیان بالاتر از میانگین بوده است

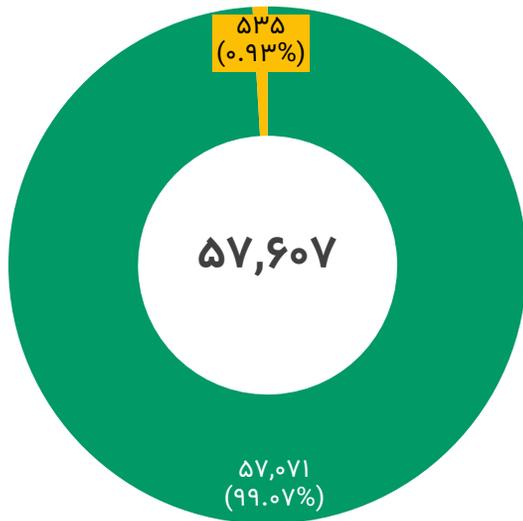
کارگاه‌ها	کارکنان	ارزش تولید	ارزش افزوده	سرمایه‌گذاری	
۳۴۷	۴۱,۰۰۰	۱,۸۰۰ میلیون دلار	۹۳۹ میلیون دلار	۳۲۰ میلیون دلار	کل میزان سال ۱۳۹۹
۱/۱	۲/۲	۱/۳	۲/۱	۱/۹	سهم از صنعت (%)
۵	۵	-۳	-۲	۵	نرخ رشد مرکب سالانه ۱۰ ساله صنعت دارو (%)
۱	۲	-۵	-۳	۱	نرخ رشد مرکب سالانه ۱۰ ساله کل صنعت (%)

## یادداشت

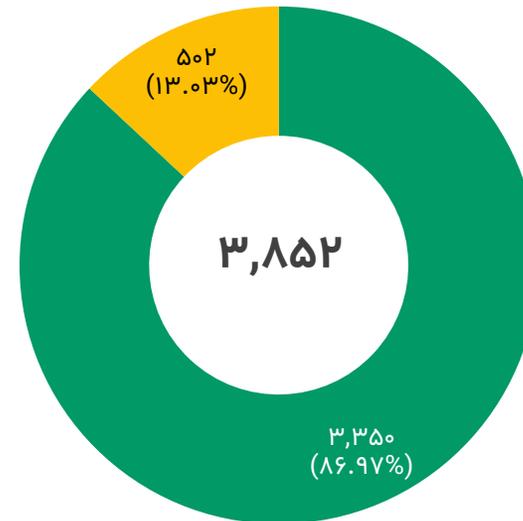
- صنعت داروسازی درمقایسه با کل صنعت، نیروی کار بیشتری را نسبت به ارزش افزوده خود به کار می‌گیرد و آن را به صنعتی با نیاز بالا به نیروی کار تبدیل کرده است
- در میان نرخ‌های رشد صنعت دارویی، رشد اشتغال از سایر نسبت‌ها بیشتر است و جایگاه آن را به عنوان یک صنعت با اشتغال‌زایی بالا تایید می‌کند
- سرعت رشد تعداد کارکنان در بخش دارویی در مقایسه با کل صنعت پنج برابر بیشتر است

واردات دارو از نظر کمیت، ۱٪ از کل داروها و از نظر ارزش ۱۳٪ را به خود اختصاص داده که نشان‌دهنده قیمت بالاتر آنها نسبت به داروهای تولید داخل است

تعداد داروها  
میلیون واحد



ارزش داروها  
میلیون دلار



تولیدی وارداتی

### یادداشت

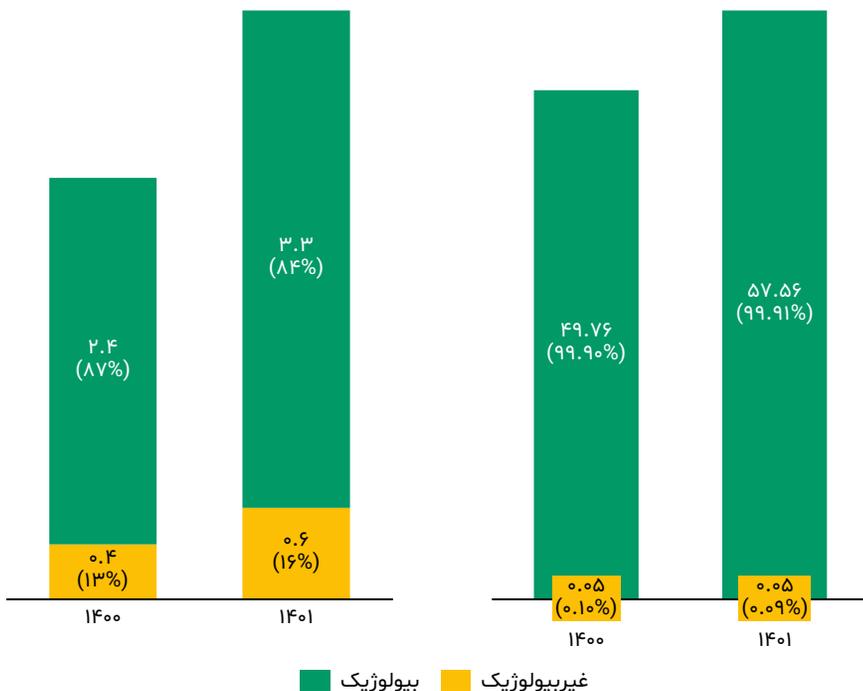
- ۹۹٪ از حجم داروهای مصرفی در بازار، تولید داخل هستند و تنها ۱٪ وارداتی است
- داروهای تولید داخل ۸۷٪ از ارزش بازار را تشکیل می‌دهند و مابقی (۱۳٪) از طریق واردات تأمین می‌شود
- قیمت واحد داروهای وارداتی حدود ۱۵ برابر بیشتر از داروهای تولید داخل است

## بازار داروهای نیازمند نسخه در سال ۱۴۰۱ در مقایسه با داروهای نسخه آزاد (OTC) در همین دوره، رشد بیشتری را تجربه کرده است

### داروهای بیولوژیک و داروهای غیر بیولوژیک

ارزش  
میلیارد دلار

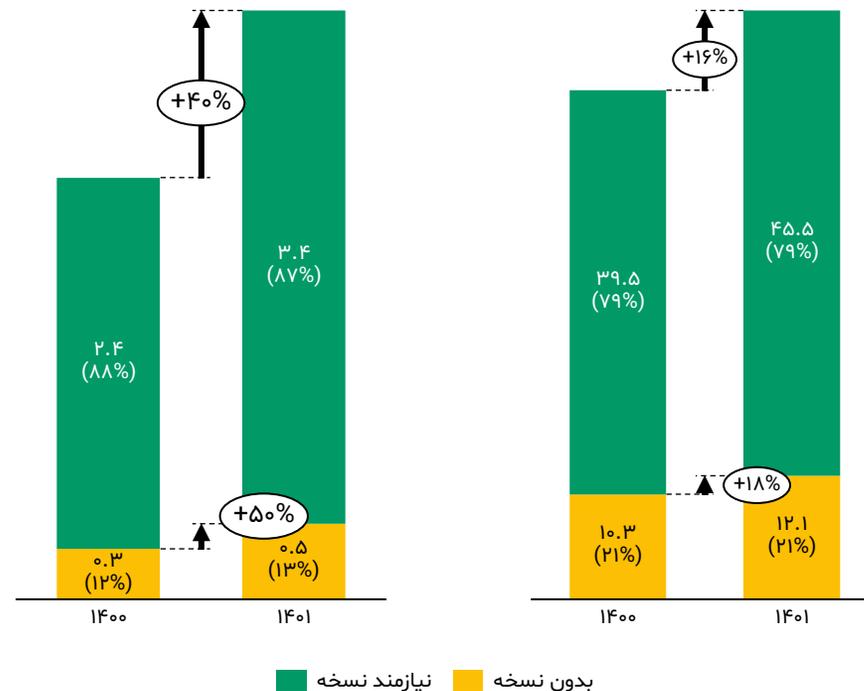
حجم  
میلیارد واحد



### داروهای با نسخه و داروهای بدون نسخه

ارزش  
میلیارد دلار

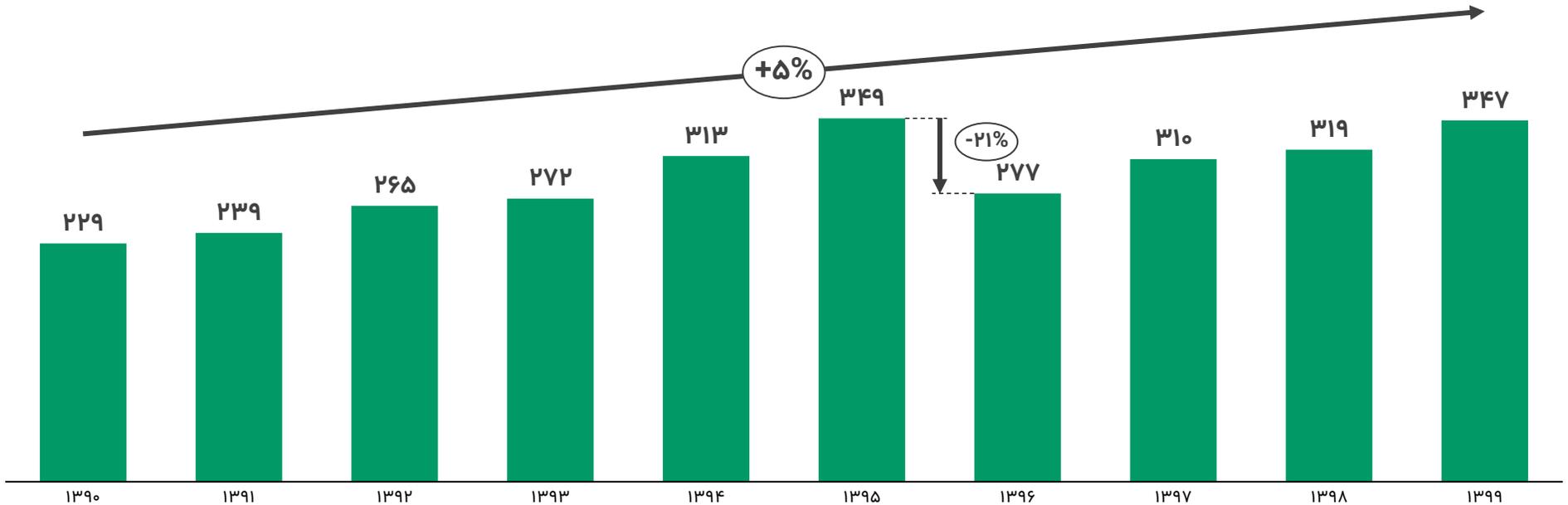
حجم  
میلیارد واحد



# تعداد شرکتهای تولیدکننده محصولات دارویی از سال ۱۳۹۰ تا ۱۳۹۹ با نرخ رشد مرکب سالانه ۵٪ افزایش یافته است

## تعداد شرکتهای

CAGR نرخ رشد مرکب سالانه (۱۳۹۰-۱۳۹۹)



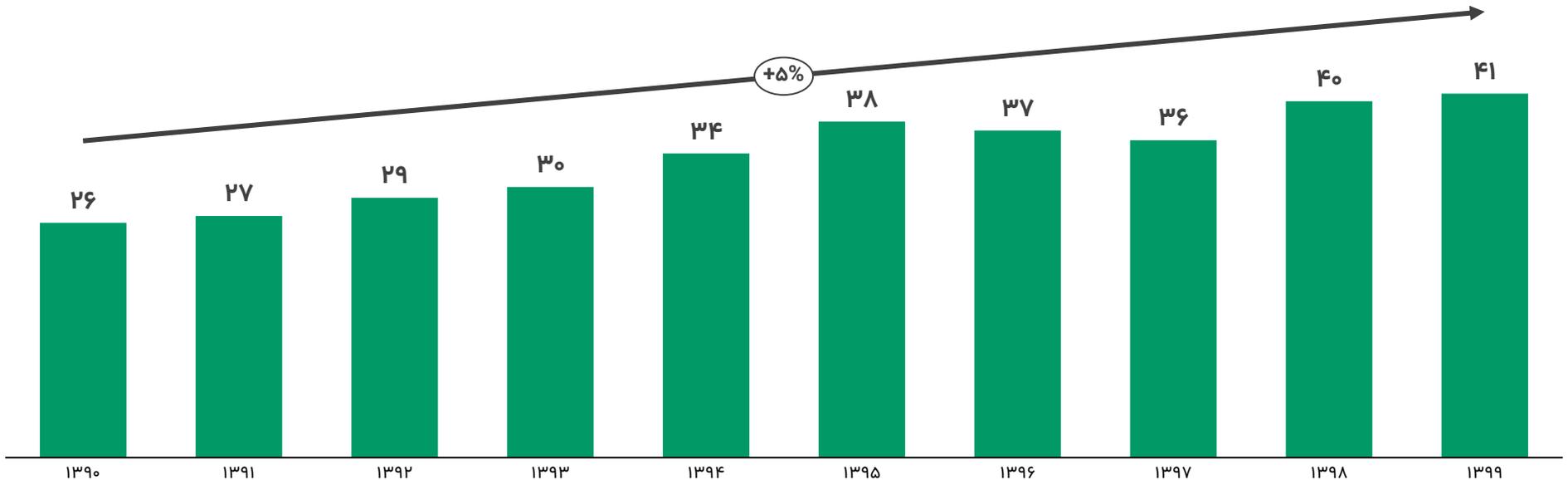
## یادداشت

• در سال ۱۳۹۶، تعداد شرکتهای داروسازی با کاهش ۲۱ درصدی مواجه شد، در حالی که در سالهای دیگر افزایش داشته است

## تعداد کارکنان در شرکتهای داروسازی، همسو با تعداد شرکتهای داروسازی، با نرخ مرکب ۵٪ سالانه از سال ۱۳۹۰ تا ۱۳۹۹ افزایش یافته است

### تعداد کارکنان هزار نفر

CAGR  
نرخ رشد مرکب سالانه  
(۱۳۹۰-۱۳۹۹)



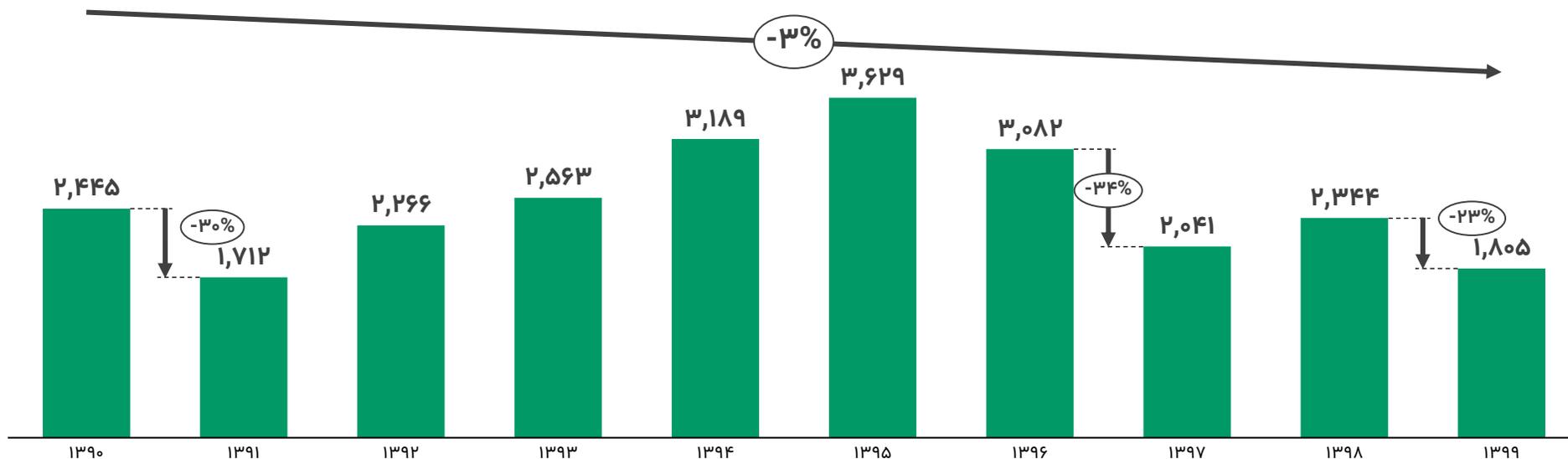
### یادداشت

• تعداد کارکنان در صنعت داروسازی، از سال ۱۳۹۰ تا ۱۳۹۹ به استثنای سالهای ۱۳۹۷ تا ۱۳۹۹ افزایش یافته است

## با وجود افزایش تقاضای جهانی برای محصولات دارویی در طول همه‌گیری کرونا، ارزش تولید این صنعت در سال ۱۳۹۹ با کاهش ۲۳ درصدی مواجه شد

### ارزش تولید میلیون دلار

CAGR نرخ رشد مرکب سالانه  
(۱۳۹۰-۱۳۹۹)



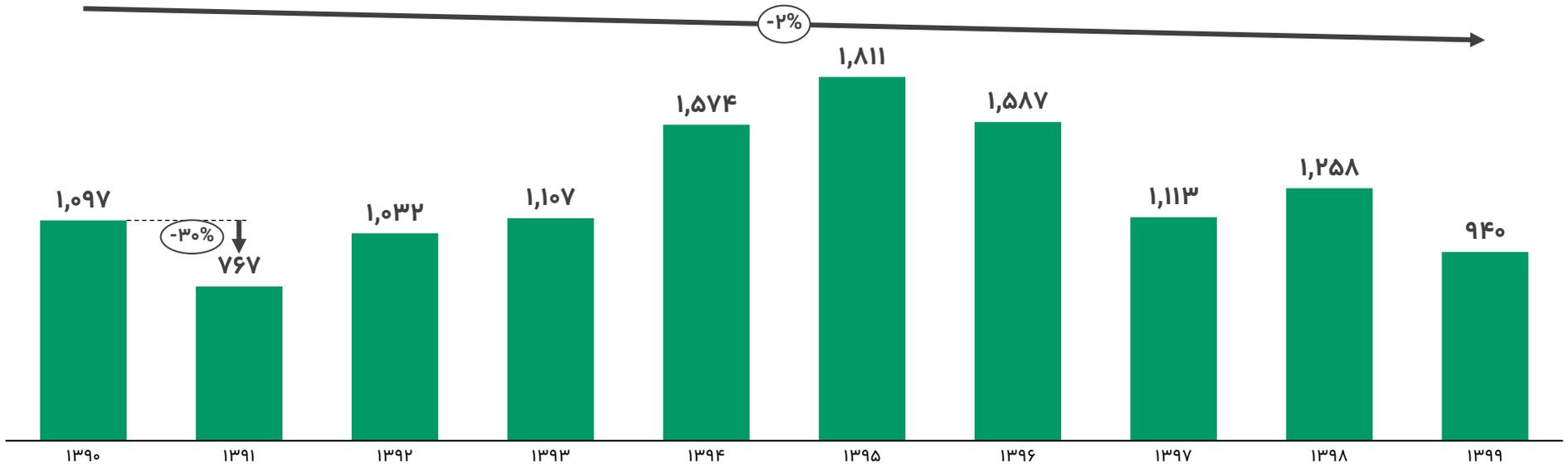
### یادداشت

- تولید دارو روند پرنوسانی را تجربه کرده به طوری که ارزش تولید از سال ۱۳۹۱ تا ۱۳۹۵ افزایش و بعد از آن کاهش داشته است
- ارزش تولید در سال ۱۳۹۹ نسبت به سال ۱۳۹۰ پایین‌تر بوده است

## بالاترین ارزش افزوده صنعت دارویی، همزمان با بالاترین ارزش تولید یعنی در سال ۱۳۹۵ بوده است

### ارزش افزوده میلیون دلار

CAGR نرخ رشد مرکب سالانه  
(۱۳۹۰-۱۳۹۹)



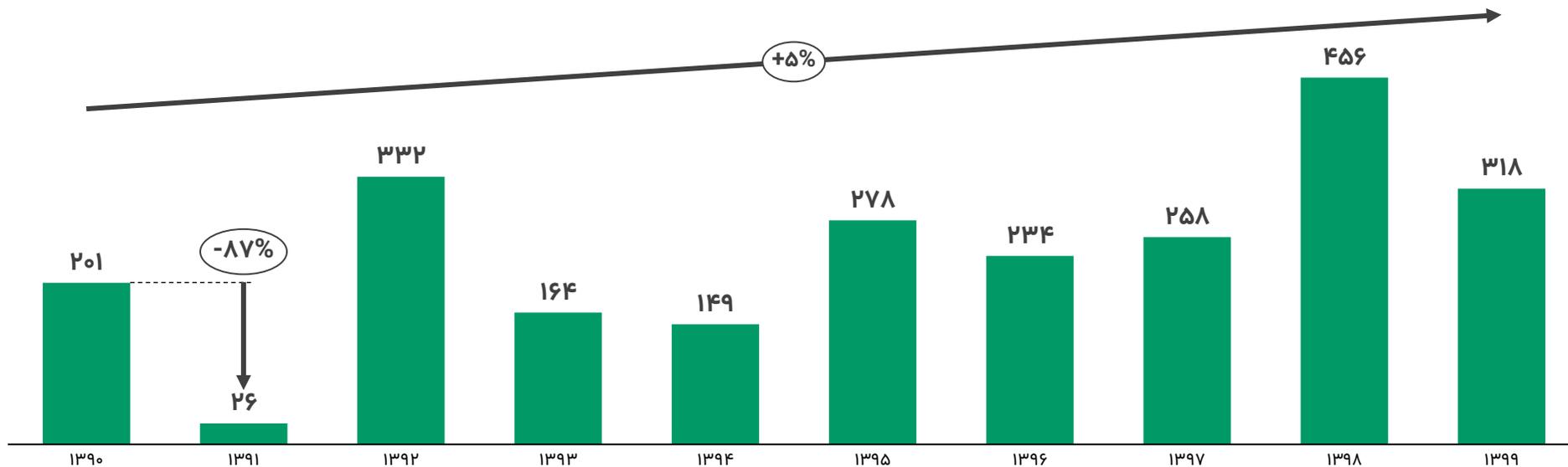
### یادداشت

- ارزش افزوده صنعت دارو در سال ۱۳۹۱ به شدت کاهش یافت و سپس تا سال ۱۳۹۵ روند افزایشی داشت
- با این حال، مجدد از سال ۱۳۹۵ تا ۱۳۹۹ کاهش یافت و به سطحی پایین‌تر از مقدار آن در سال ۱۳۹۰ رسید

کمترین میزان سرمایه‌گذاری در صنعت داروسازی مربوط به سال ۱۳۹۱ بوده که با افتی شدید (۸۷٪) نسبت به سال ۱۳۹۰ از ۲۰۰ به ۲۶ میلیون دلار کاهش پیدا کرده است

سرمایه‌گذاری  
میلیون دلار

CAGR نرخ رشد مرکب سالانه  
(۱۳۹۰-۱۳۹۹)



یادداشت

- سرمایه‌گذاری در صنعت داروسازی روند ثابتی نداشته است
- از سال ۱۳۹۵ سرمایه‌گذاری در صنعت دارو بهبود یافته است



صادرات دارو و تجهیزات پزشکی ایران



۳

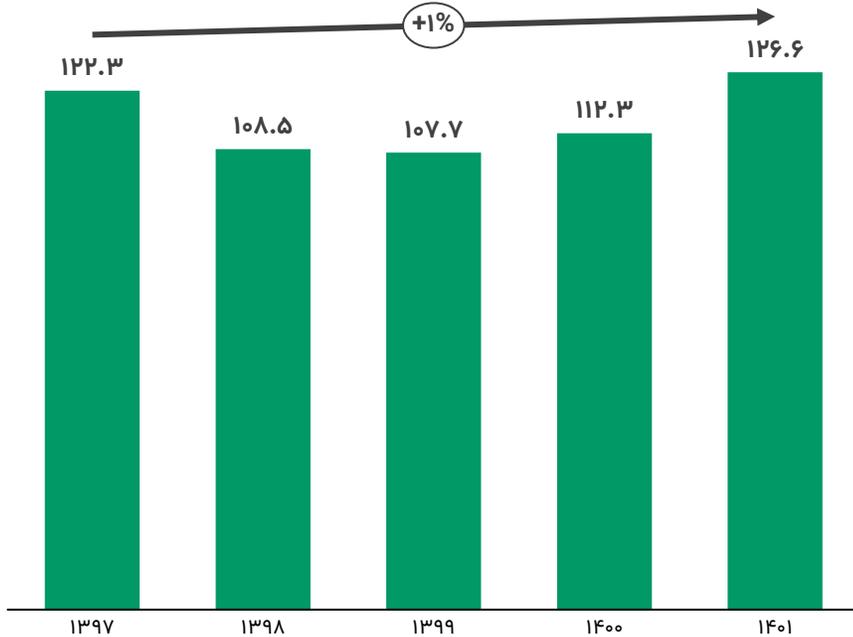


# افزایش ارزش صادرات دارو و تجهیزات پزشکی ایران با وجود کاهش حجم، نشان‌دهنده گران‌تر شدن واحد صادرات دارو و تجهیزات پزشکی است

## ارزش صادرات دارو و تجهیزات پزشکی

میلیون دلار

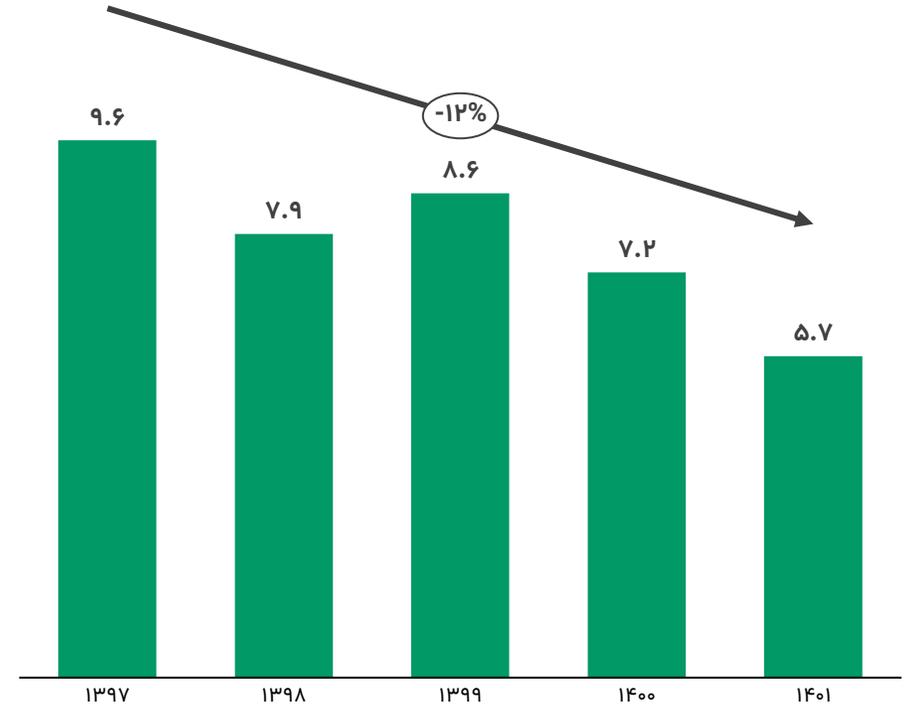
CAGR نرخ رشد مرکب سالانه (۱۳۹۷-۱۴۰۱)



## حجم صادرات دارو و تجهیزات پزشکی

هزار تن

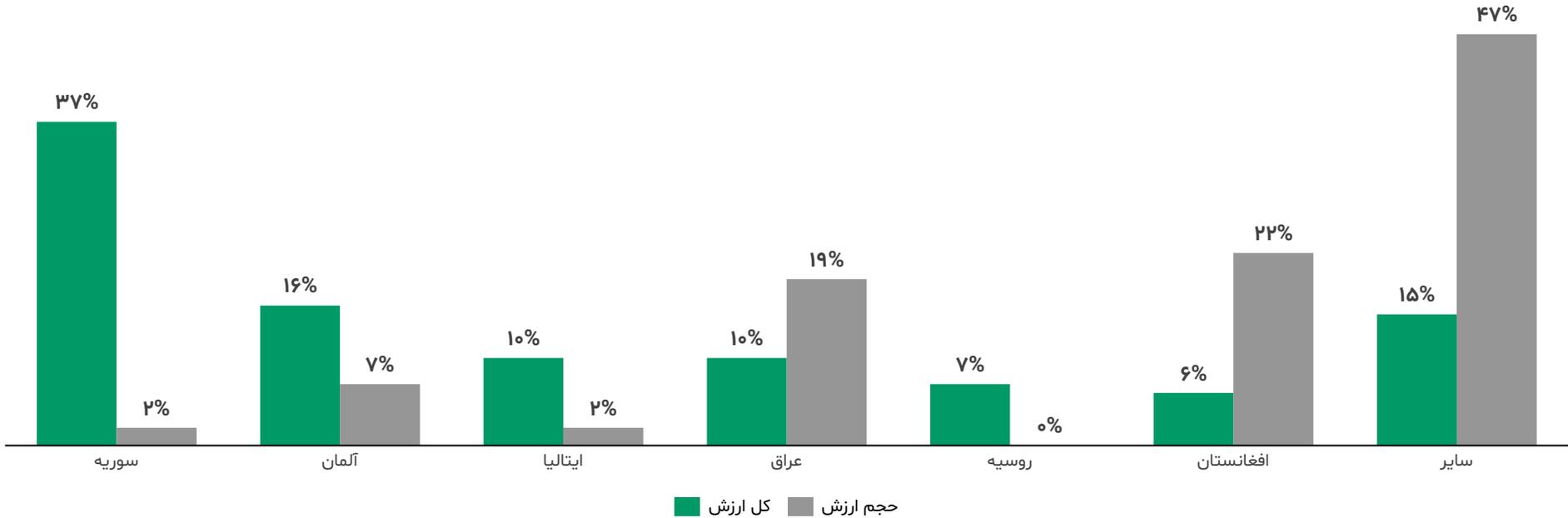
CAGR نرخ رشد مرکب سالانه (۱۳۹۷-۱۴۰۱)



در سال ۱۴۰۱، شش کشور مقصد، ۸۵٪ از کل ارزش صادرات دارو و تجهیزات پزشکی را تشکیل داده، در حالی که تنها ۵۲٪ از کل حجم صادرات دارو و تجهیزات پزشکی را شامل شده است

مقاصد اصلی صادرات دارو و تجهیزات پزشکی

٪ سهم از کل صادرات

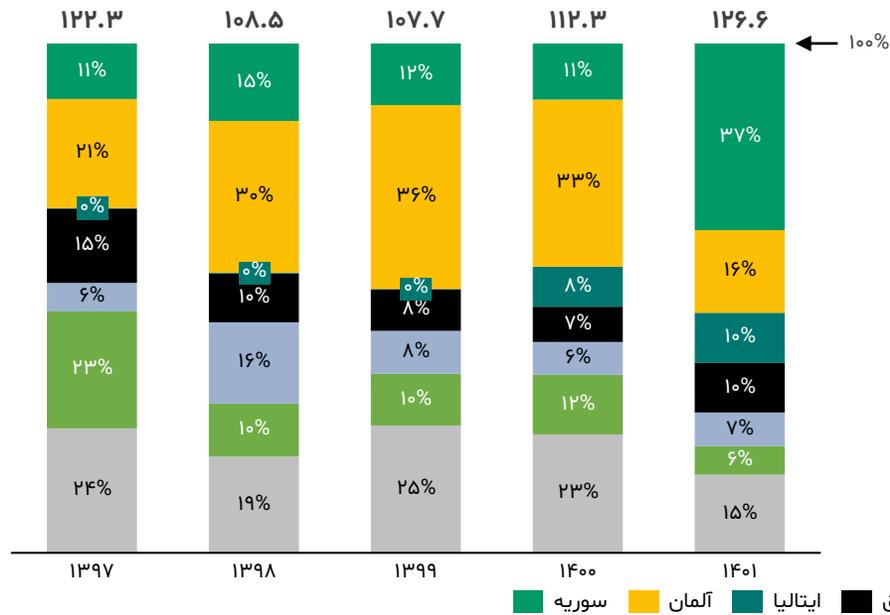


یادداشت

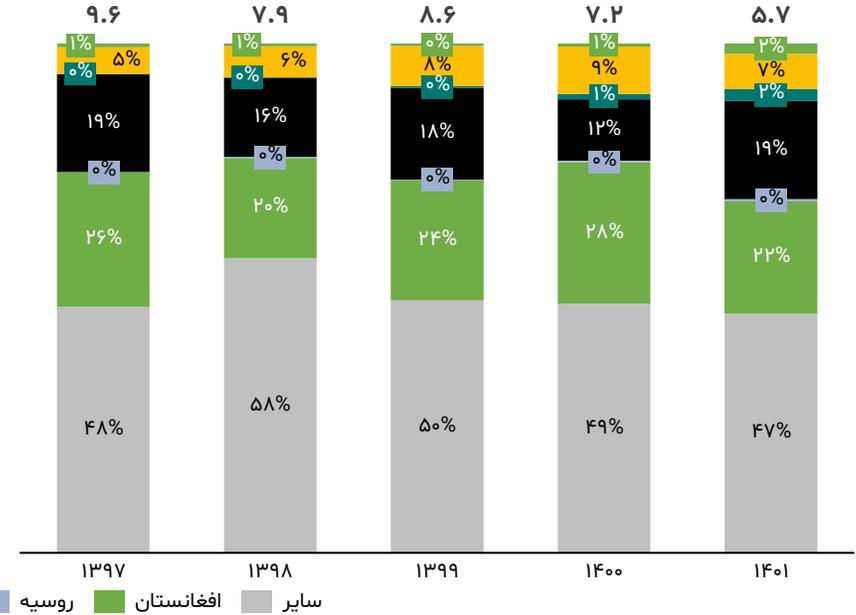
- در سال ۱۴۰۱، سوریه مقصد اصلی صادرات ایران، ۳۷٪ از ارزش کل صادرات را به خود اختصاص داده در حالی که تنها ۲٪ از کل حجم صادرات را داشته است
- این میزان نشان‌دهنده ارزش نسبتاً بالای محصولات صادراتی دارویی و پزشکی ایران به کشور سوریه است

# کشور سوریه در سال ۱۴۰۱ با پیشی گرفتن از آلمان با رشد ارزش صادرات معادل ۲۷۴٪، با ارزش‌ترین مقصد صادراتی ایران بوده است

ارزش صادرات دارو و تجهیزات پزشکی به تفکیک مقصد  
میلیون دلار



حجم صادرات دارو و تجهیزات پزشکی به تفکیک مقصد  
هزار تن



## یادداشت

- سوریه مقصد صادرات داروهای نسبتاً گران‌قیمت ایران بوده است؛ سهم ارزش صادرات به سوریه همواره بالای ۱۰٪ بوده در حالی که سهم آن از کل حجم صادرات کمتر از ۳٪ بوده است
- از سال ۱۳۹۷ تا ۱۴۰۲، ارزش صادرات به آلمان نوسان داشته در حالی که حجم صادرات تغییر قابل توجهی نکرده است
- ایتالیا مقصد جدیدی برای صادرات دارو و تجهیزات پزشکی ایران است
- ارزش صادرات به ایتالیا طی سال‌های ۱۳۹۹ تا ۱۴۰۱، ۱۶۸ برابر افزایش یافته است

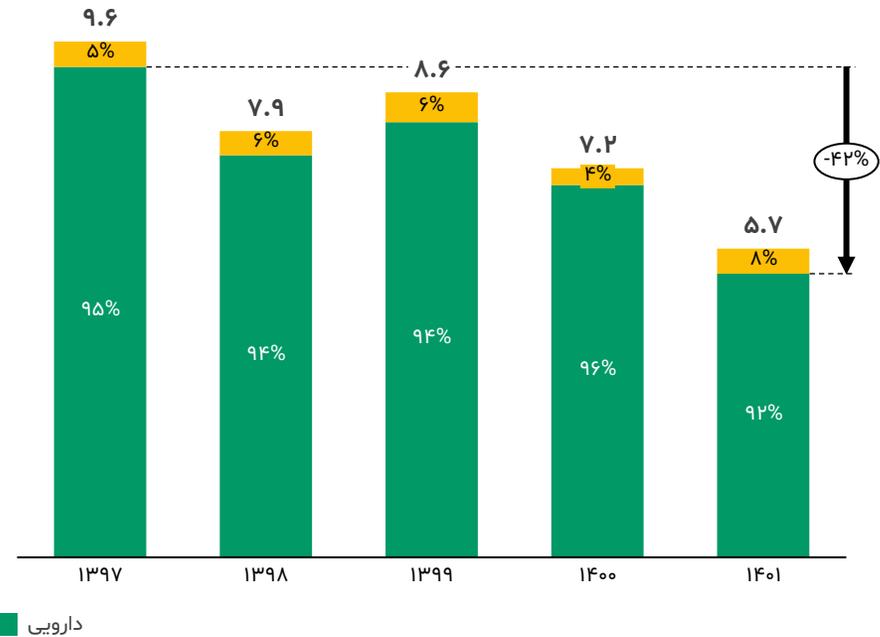
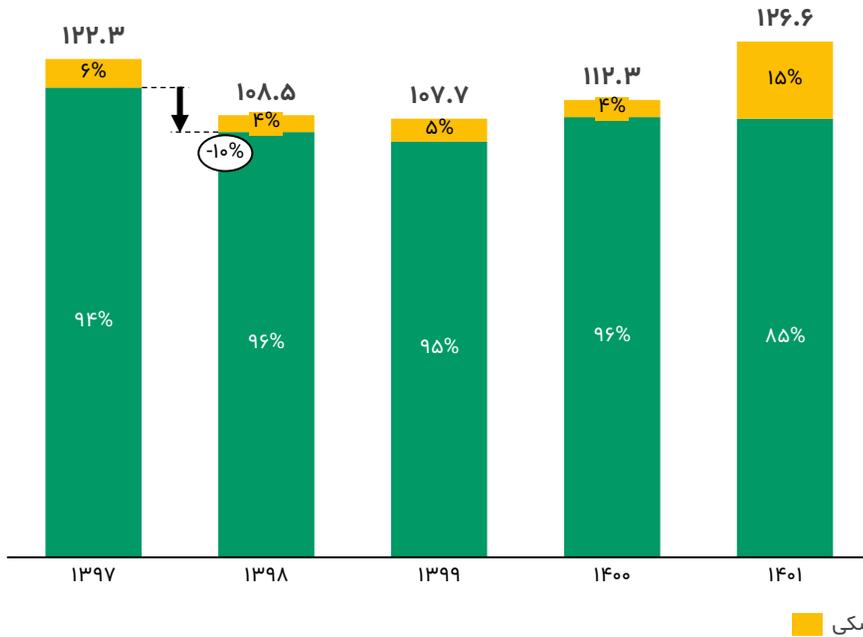
پس از کاهش ۱۰ درصدی صادرات دارو در سال ۱۳۹۸ که احتمالاً ناشی از اعمال تحریمها بوده، ارزش صادرات دارو هنوز به سطح دوره پیش از تحریمها بازنگشته است

ارزش صادرات محصولات دارویی و پزشکی به تفکیک نوع

میلیون دلار

حجم صادرات محصولات دارویی و پزشکی به تفکیک نوع

هزار تن



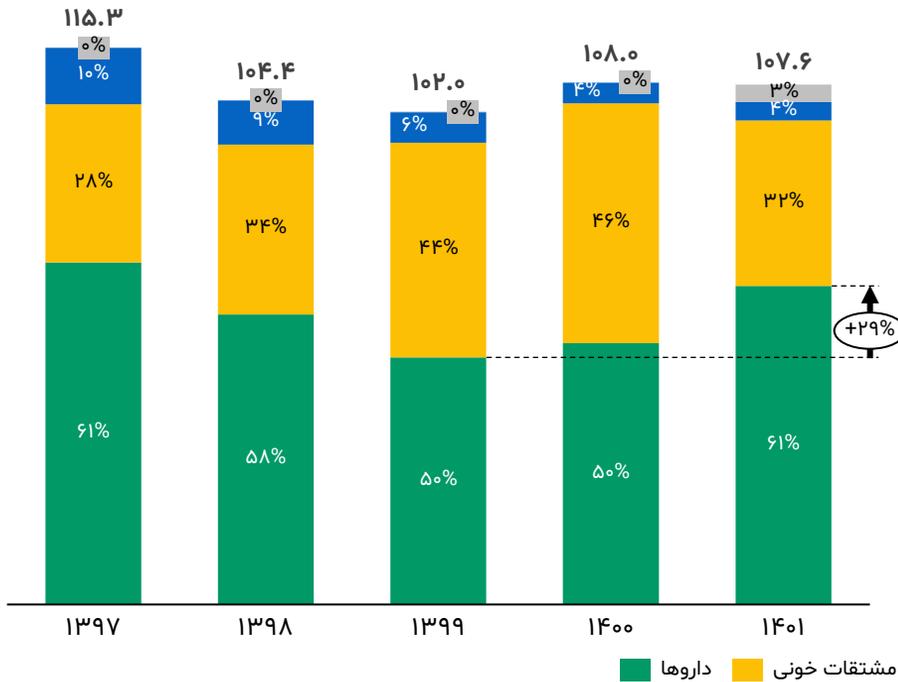
یادداشت

- با وجود کاهش جزئی صادرات دارو در سال ۱۴۰۱، رشد قابل توجه ۳۵۲ درصدی ارزش صادرات تجهیزات پزشکی باعث افزایش کل ارزش صادرات ایران شده است
- از سال ۱۳۹۷ تا ۱۴۰۱، حجم صادرات دارو ۴۲٪ کاهش یافته، در حالی که ارزش آن تغییر قابل توجهی نداشته که حکایت از صادرات محصولات دارویی با ارزش بیش‌تر توسط ایران دارد

# در طی سال‌های ۱۳۹۹ تا ۱۴۰۱، افزایش ارزش صادرات داروهای ایران به میزان ۲۹٪ با وجود کاهش حجم آن معادل ۲۲٪، بیانگر گران‌تر شدن داروهای ایران است

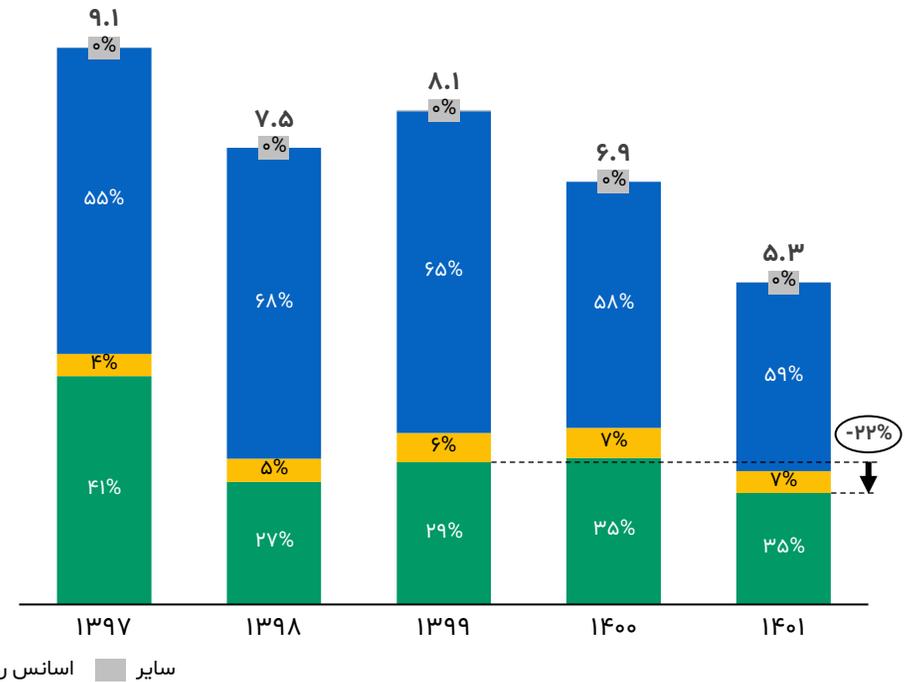
ارزش صادرات دارو به تفکیک محصول

میلیون دلار



حجم صادرات دارو به تفکیک محصول

هزار تن



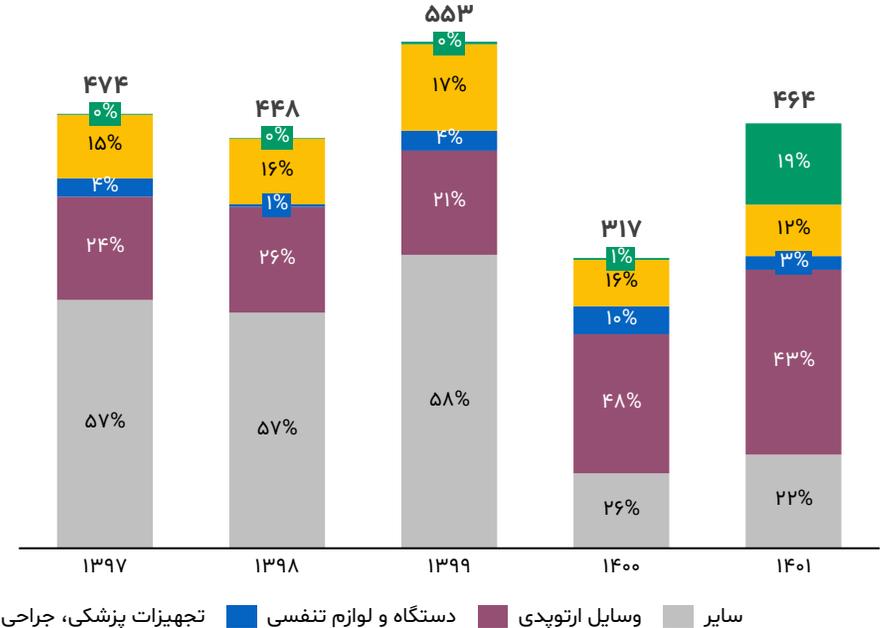
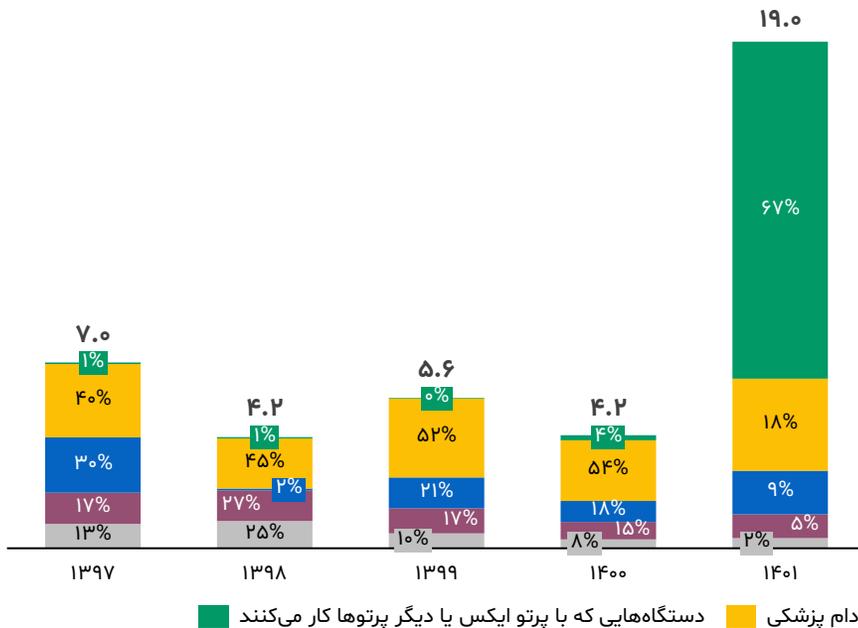
## یادداشت

- در حالی که اسانس‌های روغنی بیش از ۵۰٪ از حجم صادرات دارویی ایران را تشکیل می‌دهند، سهم آن‌ها از ارزش کل صادرات هیچگاه بیش از ۱۰٪ نبوده که حکایت از ارزان بودن نسبی این محصول صادراتی دارد
- ارزش صادرات مشتقات خونی به شدت به حجم آن وابسته بوده است

## در سال ۱۴۰۱، ارزش صادرات تجهیزات پزشکی به دلیل افزایش قابل توجه صادرات دستگاه‌های اشعه ایکس و سایر تجهیزات پرتوی در این دوره، ۳۴۸٪ رشد کرده است

ارزش صادرات تجهیزات پزشکی به تفکیک محصول  
میلیون دلار

حجم صادرات تجهیزات پزشکی به تفکیک محصول  
هزار تن



### یادداشت

- صادرات دستگاه‌های اشعه ایکس و سایر تجهیزات پرتوی در سال ۱۴۰۱ در مقایسه با سال ۱۴۰۰، ۸ برابر رشد داشته است: ارزش صادرات این دسته از تجهیزات از ۱۸۴ هزار دلار به ۱۲/۶ میلیون دلار رسیده این افزایش چشمگیر نیازمند بررسی بیشتر است
- در طی سال‌های ۱۳۹۷ تا ۱۴۰۱، صادرات سایر تجهیزات و وسایل پزشکی ۲۵٪ افزایش یافته در حالی که حجم آن ۱۹٪ کاهش یافته است



# بازیگران برتر داروسازی و پخش داروی ایران



۴

## این بخش به معرفی بازیگران برتر می‌پردازد که مبتنی بر آخرین نسخه‌ی منتشرشده (عملکرد سال ۱۴۰۱) از نتایج رتبه‌بندی سازمان مدیریت صنعتی IMI۵۰۰ است

### مقدمه

- موسسه مدیریت صنعتی (IMI) رتبه‌بندی شرکت‌های برتر ایران را از سال ۱۳۷۷ آغاز کرده و آخرین نسخه‌ی آن در دی‌ماه ۱۴۰۲ منتشر شده که به عملکرد سال ۱۴۰۱ می‌پردازد

### اهداف رتبه‌بندی

- هدف اصلی از تدوین رتبه‌بندی IMI۵۰۰ تعیین و رتبه‌بندی میزان مشارکت شرکت‌ها در اقتصاد ملی، به منظور ارتقای شفافیت و رقابت در محیط کسب‌وکار و به‌طور کلی ارتقای جایگاه بنگاه‌های ایرانی است
- اثربخشی اقتصادی فعالیت یک شرکت در سطح ملی با حجم فروش آن ارتباط مستقیم دارد
- این مقایسه و رتبه‌بندی بر اساس اطلاعات مالی منتشرشده در صورت‌های مالی شرکت‌هاست

### شاخص‌های رتبه‌بندی

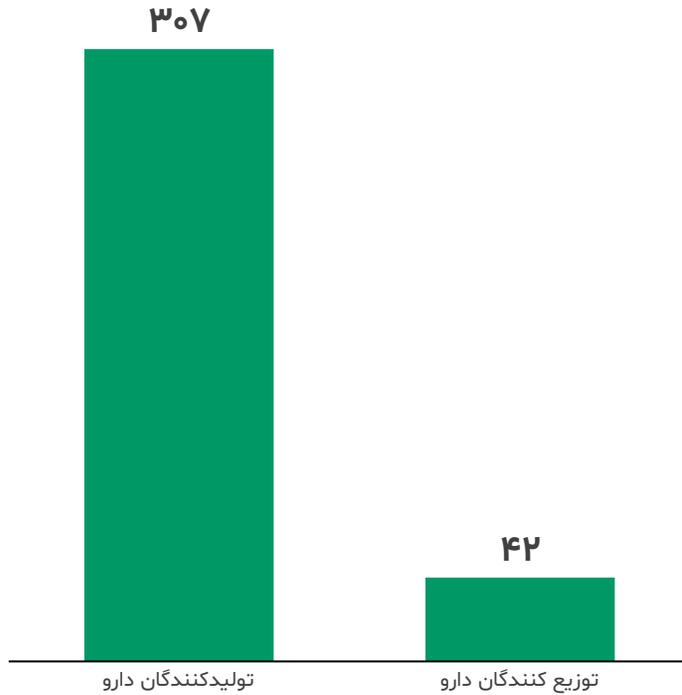
- IMI-۵۰۰ با در نظر گرفتن هفت دسته شاخص اصلی، که هر کدام شامل شاخص‌های دقیق و خاصی هستند، به رتبه‌بندی شرکت‌ها می‌پردازد (لطفاً به جدول زیر مراجعه کنید)



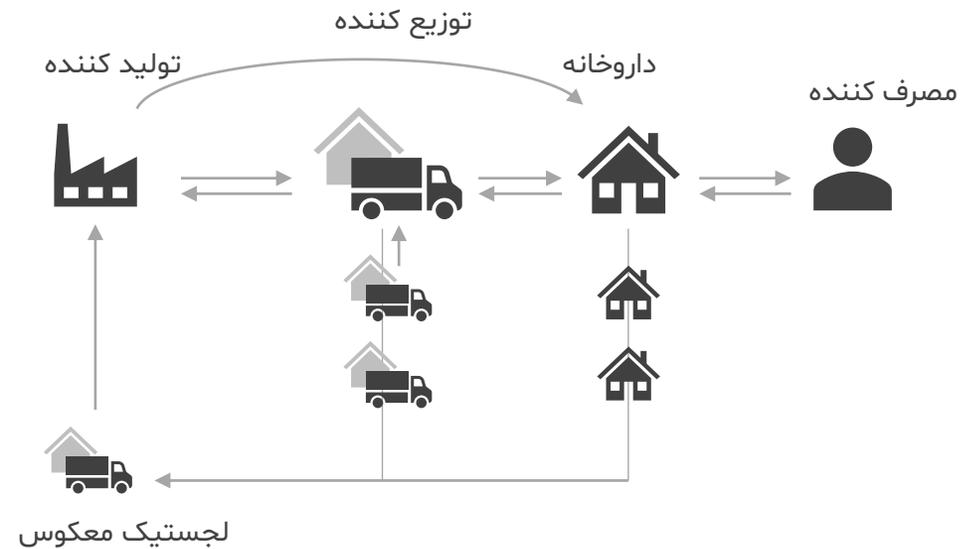
شاخص‌ها	گروه شاخص‌ها
فروش، رشد فروش، فروش سرانه، ارزش افزوده، دارایی، رشد دارایی، تعداد کارکنان، رشد تعداد کارکنان	رشد و اندازه شرکت
سود دهی، رشد سود، برگشت فروش، برگردان دارایی‌ها، بازگشت سرمایه‌گذاری، نسبت مالکیت، سهم دارایی‌های غیرجاری از کل	سوددهی و شاخص‌های عملکرد
بهره‌وری کلی، بهره‌وری نیروی کار، بهره‌وری سرمایه	بهره‌وری
صادرات، صادرات سرانه، رشد صادرات، نسبت صادرات به فروش کل	صادرات
نسبت فعلی نقدینگی، نسبت سرمایه در گردش به فروش، نسبت سرمایه در گردش به سود	نقدینگی
نسبت بدهی، نسبت هزینه‌های مالی به پوشش مالی	بدهی
ارزش بازار، نسبت قیمت به سود، نسبت قیمت به سود خالص	بازار

# تعداد ۳۰۷ شرکت تأمین‌کننده دارویی و ۴۲ شرکت پخش وجود دارند که از میان آنها، شش بازیگر برتر از IMI۵۰۰ مورد بررسی بیشتر قرار می‌گیرند

تعداد تولیدکنندگان و توزیع‌کنندگان دارو



زنجیره تامین محصولات دارویی



بر اساس IMI-۵۰۰ نسخه ۱۴۰۱، شش بازیگر برتر حوزه داروسازی و پخش دارو عبارتند از داروپخش، هجرت، عبیدی، اکسیر، کوثر و قاضی



عبیدی



۷۲  
رتبه ۱۴۰۱

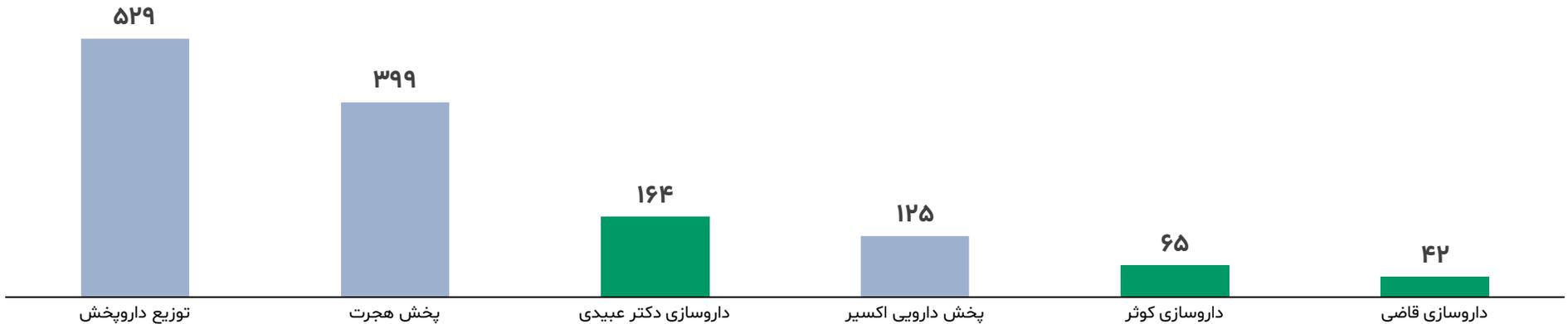
۱۰۲  
رتبه ۱۴۰۱

۱۵۸  
رتبه ۱۴۰۱

۱۷۶  
رتبه ۱۴۰۱

۲۲۸  
رتبه ۱۴۰۱

۲۶۷  
رتبه ۱۴۰۱



فروش ۱۴۰۱ (میلیون دلار) \$

شرکت‌های پخش دارو (نوار آبی) | شرکت‌های داروسازی (نوار سبز)

## شرکت توزیع داروپخش - رتبه ۷۲ در IMI۵۰۰



تاسیس: ۱۳۳۴

مکان: مرکز اصلی شرکت در تهران و ۲۴ مرکز فروش در سایر مراکز استان‌ها



+۱۸%

رشد حجم فروش  
در مقایسه با ۱۴۰۰



۱,۳۵۶

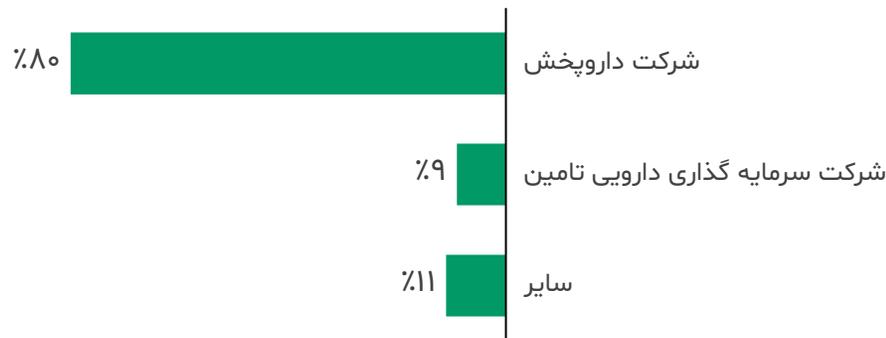
تعداد کارکنان



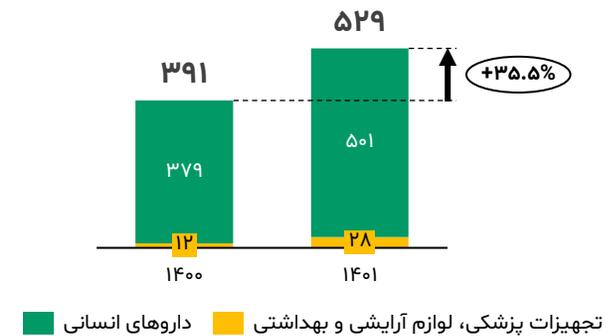
دارایی ۴۲۶ (میلیون دلار)



### سهامداران در سال ۱۴۰۱



### فروش



ارزش فروش  
میلیون دلار

# شرکت پخش هجرت - رتبه ۱۰۲ در IMI۵۰۰



تاسیس: ۱۳۴۴  
مکان: محل فعالیت اصلی آن در شهر تهران و ۱۸ شهرستان



**+۳۲%**  
رشد حجم فروش  
در مقایسه با ۱۴۰۰

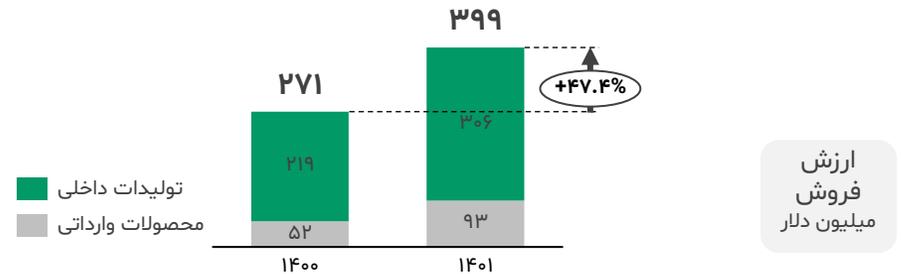
**۱,۰۷۴**  
تعداد کارکنان

**۳۲۵**  
دارایی (میلیون دلار)

## سهامداران در سال ۱۴۰۱



## فروش



گزارش سالانه تلفیقی شرکت پخش هجرت (۱۴۰۱)

## شرکت داروسازی دکتر عبیدی - رتبه ۱۵۸ در IMI۵۰۰

# دکترا

تاسیس: ۱۳۵۲

مکان: جاده مخصوص کرج، استان تهران



۴,۲۰۳ (میلیون واحد)

قرص، کپسول، شربت  
ظرفیت تولید



+۴۱%

رشد حجم تولید  
در مقایسه با ۱۴۰۰



۲۳۲ (میلیون دلار)

دارایی

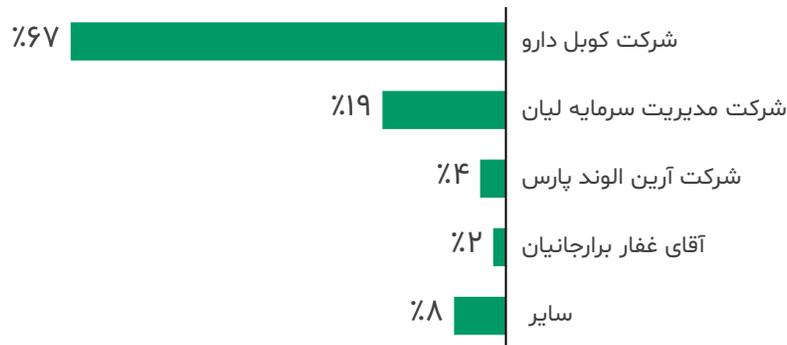


۱,۵۸۸

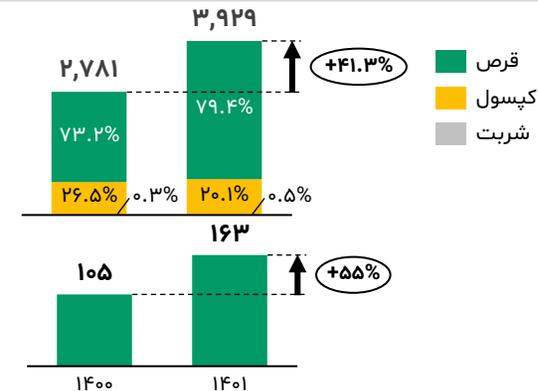
تعداد کارکنان



### سهامداران در سال ۱۴۰۱



### فروش



گزارش سالانه تلفیقی شرکت داروسازی دکتر عبیدی (۱۴۰۱)

## شرکت پخش دارویی اکسیر - رتبه ۱۷۶ در IMI۵۰۰

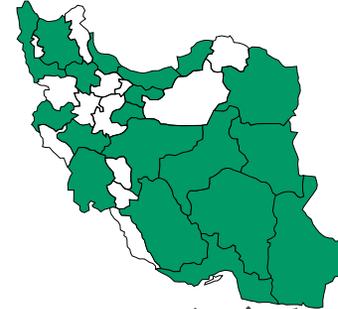


**اکسیر**

شرکت پخش دارویی اکسیر (سهامی خاص)

تاسیس: ۱۳۸۷

مکان: مرکز اصلی شرکت در تهران و ۲۰ مرکز فروش در سایر مراکز استان‌ها



دارایی ۹۸ (میلیون دلار)



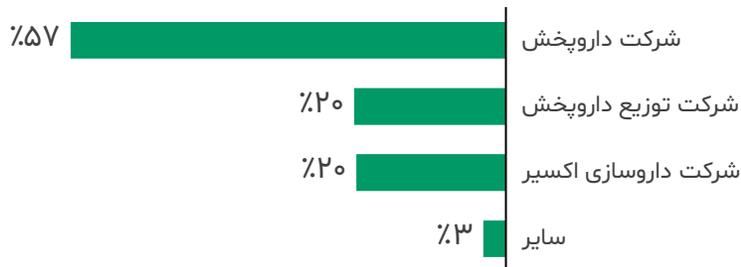
رشد حجم فروش +۳% در مقایسه با ۱۴۰۰



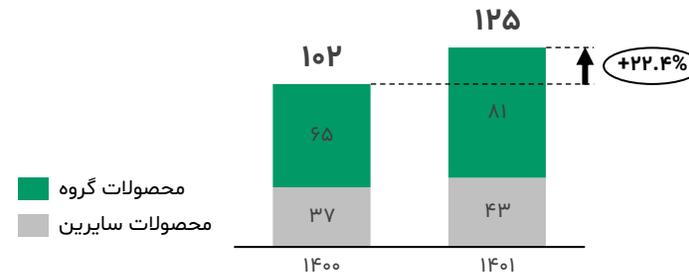
تعداد کارکنان ۵۴۲



### سهامداران در سال ۱۴۰۱



### فروش



ارزش فروش  
میلیون دلار

# شرکت داروسازی کوثر - رتبه ۲۲۸ در IMI۵۰۰



تاسیس: ۱۳۵۲  
مکان: بزرگراه فتح، استان تهران



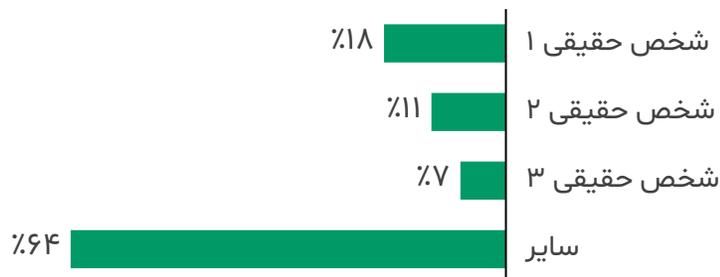
**۲,۹۲۳** (میلیون واحد)  
قرص، کپسول، شربت،  
قطره  
ظرفیت تولید

**۹۳** (میلیون دلار)  
دارایی

**-۲%**  
رشد حجم تولید  
در مقایسه با ۱۴۰۰

**۸۰۱**  
تعداد کارکنان

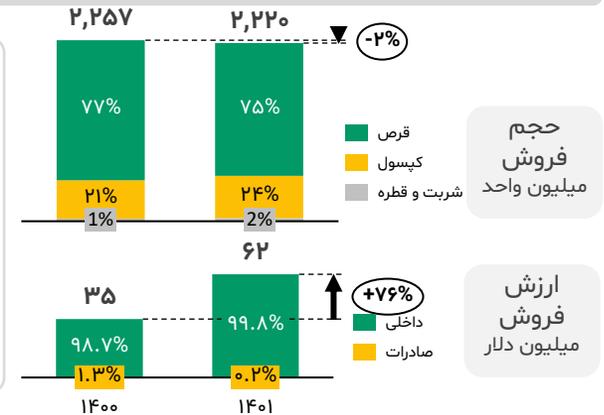
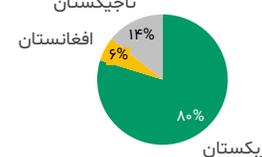
## سهامداران در سال ۱۴۰۱



## فروش

افزایش ارزش فروش عمدتاً به دلیل رشد نرخ فروش داخلی است

کشورهای مقصد صادرات



گزارش سالانه تلفیقی شرکت داروسازی کوثر (۱۴۰۱)

## شرکت داروسازی قاضی - رتبه ۲۶۷ در ۱۵۰۰IM



شرکت داروسازی شهید قاضی (سهامی عام)

تاسیس: ۱۳۶۳

مکان: شهرستان تبریز، استان آذربایجان



۱۴۱ (میلیون واحد)  
آمپول  
ظرفیت تولید



۳۶ (میلیون لیتر)  
محلول ها  
ظرفیت تولید



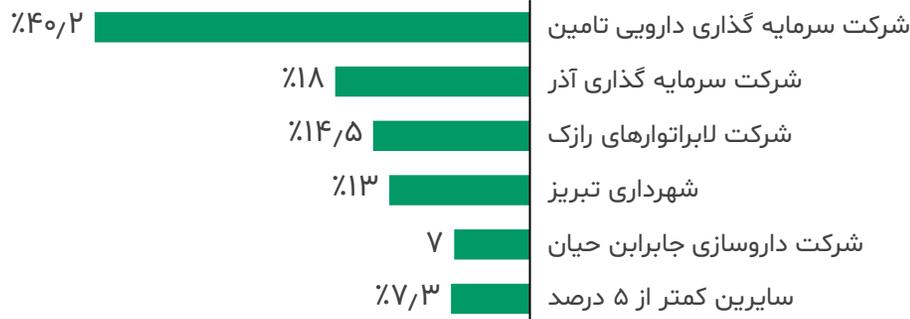
۴۱ (میلیون دلار)  
دارایی



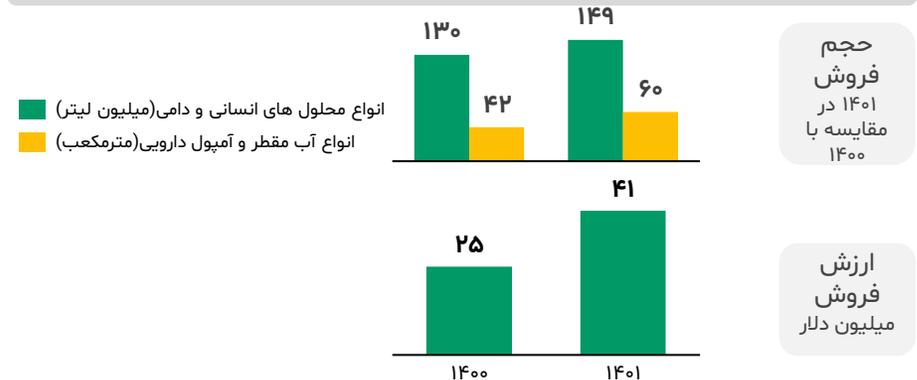
۴۹۱  
تعداد کارکنان



### سهامداران در سال ۱۴۰۱



### فروش



گزارش سالانه تلفیقی شرکت داروسازی قاضی (۱۴۰۱)

درباره ایران اکسپو و ایلپا





نمایشگاه توانمندی‌های صادرات ایران، که به عنوان IRAN EXPO شناخته می‌شود، در بهار سال ۱۳۹۲ تاسیس شده است.

این نمایشگاه با مشارکت وزارت صنعت، معدن و تجارت و وزارت امور خارجه، و با سازماندهی ستاد برگزاری ایران اکسپو، به صورت سالانه برگزار می‌شود. این نمایشگاه به عنوان یک رویداد تجاری بین‌المللی جامع و باسابقه در بزرگترین مقیاس و کامل‌ترین تنوع نمایشگاه با بیشترین حضور خریدار به عنوان نمایشگاه شاخص ایران شناخته می‌شود. ایران اکسپو فرصتی منحصر به فرد جهت بازدید از آخرین محصولات شرکت‌های بزرگ ایرانی برای تجار و بازرگانان از سراسر دنیا ارائه می‌کند.

این نمایشگاه به عنوان دریچه و نماد صادرات ایران بنیان‌گذاری شده و پلتفرمی مهم برای همکاری‌های تجاری بین‌المللی در ۱۰ سال گذشته بوده که در برابر چالش‌های مختلف ایستادگی کرده و خدمات خود را به خریداران خارجی ارائه نموده است. این نمایشگاه در طی ۵ دوره برگزاری موفقیت‌آمیز با بیش از ۷۰ کشور در سراسر جهان روابط تجاری برقرار کرده است. نمایشگاه ایران اکسپو به صورت ویژه مبادلات تجاری و ارتباطات دوستانه بین ایران و جهان را ارتقا داده است.

ششمین دوره این نمایشگاه از تاریخ ۸ لغایت ۱۲ اردیبهشت ماه سال ۱۴۰۳ با حضور بیش از ۳۰۰۰ بازرگان خارجی از ۱۲۰ کشور برگزار خواهد شد.



## اهداف و چشم‌انداز ایلیا

شرکت مشاوره مدیریت ایلیا در سال ۱۳۸۷ (۲۰۰۸) در شهر وین تاسیس شد و از زمان تولد یک رویا در سر داشت:

**“Unfolding Potentials, Transforming Lives”**

ارزش افزوده اصلی ایلیا برقراری ارتباطات موثر جهت درک مسائل، اتخاذ رویکرد ساختارمند جهت حل مسئله، داشتن روحیه حرفه‌ای و تعهد به بهبود مستمر ایران است.

داستان ایلیا با ارائه خدمات تحقیقات بازار و تدوین استراتژی ورود به بازار برای شرکت‌های بین‌المللی شکل گرفت و تا سال ۱۳۹۶ (۲۰۱۷) عمده فعالیت‌های ایلیا در همین راستا بوده است. همکاری با شرکت‌های پیشگام و معتبر ایرانی و اثرگذاری بر آن‌ها، همکاری با شرکت‌های Big 4 و یکی از شرکت‌های Fortune 500 از جمله افتخارات ایلیا است که با تلاش مستمر برای افزایش کیفیت بدان دست یافته است.

پس از تشدید تحریم‌ها و چالشی‌تر شدن فعالیت فضای بین‌الملل، ایلیا با یک تغییر و تحول درونی تمرکز خود را بر همکاری با شرکت‌های ایرانی و آماده بودن برای فرصت‌های بین‌المللی قرار داده است.

اکنون تیم ایلیا شامل ۶۵+ نفر از افراد مستعد و متخصص است که به صورت تمام‌وقت در حال ارائه خدمات به مشتریان در صنایع مختلف و در حوزه‌های کاری گوناگون هستند.

### ماموریت

- ما یاری‌گر پیش‌برندگان هستیم تا برای گسترش خیر جمعی پایدار به شکوفایی آن‌ها کمک کنیم

### ارزش‌ها

- ما اهمیت ویژه‌ای برای فرهنگ سازمانی قائل هستیم
- ما مشتریان خود را تحت تأثیر قرار می‌دهیم
- ما به دنبال بهترین برای ایران هستیم

### چشم‌انداز

- دستیابی به ۰.۵٪ از سهم بازار مشاوره مدیریت در منطقه شورای همکاری خلیج فارس (P-GCC Market)

خدمت «مشاوره» ایلیا از طریق ارائه‌ی راهکارها و بینش‌های مبتنی بر داده به مشتریان برای تصمیم‌گیری آگاهانه و استفاده از فرصت‌های جدید کمک می‌کند.

خدمت «مشاوره» ایلیا در ۴ بخش ارائه می‌شود:

#### ۱. تحقیقات بازار

- جمع‌آوری اطلاعات
- تحلیل بازار
- تحلیل مشتریان
- تحلیل رقبا
- نیازسنجی
- امکان‌سنجی
- بررسی عوامل خارجی
- تحلیل ذی‌نفعان

#### ۲. استراتژی

- تدوین استراتژی
- تعیین هدف و رویه
- تحلیل محیط
- برنامه‌ریزی عملیاتی
- ارزیابی و بهبود

#### ۳. بازاریابی

- تحلیل مشتری
- تدوین استراتژی بازاریابی
- برنامه‌ریزی تبلیغات
- تحلیل رقابت

#### ۴. مشاوره داده‌محور

- تحلیل داده
- پیش‌بینی و مدل‌سازی
- بهینه‌سازی فرآیندها
- تحلیل رفتار مشتریان
- تحلیل رقابت

## خدمات آموزش و توسعه منابع انسانی

خدمت «آموزش و توسعه منابع انسانی» ایلیا با طراحی و اجرای برنامه‌های توسعه رهبری، مهارت‌های نرم، مهارت‌های میان‌فردی و مربی‌گری (Coaching) به کسب‌وکارها کمک می‌کند.

خدمت «آموزش و توسعه منابع انسانی» ایلیا در چهار بخش ارائه می‌شود:

#### ۱. طراحی ارزش‌ها و فرهنگ سازمانی

- بررسی و تدوین اولویت‌های فرهنگی سازمان
- بررسی و تدوین چشم‌انداز منابع انسانی
- تدوین کتابچه‌ی فرهنگ سازمانی

#### ۲. برنامه‌های آموزش سازمانی

- توسعه‌ی مهارت‌های رهبری
- آموزش مهارت‌های بازخورد
- ارتقاء سطح مهارت مدیران
- بهبود ارتباطات سازمانی
- ارتقاء کار تیمی

#### ۳. پرورش مربی و تسهیل‌گر

- تربیت مربی سازمانی (Coach)
- تربیت مدرس سازمانی

#### ۴. برنامه‌ریزی شایستگی و ارزیابی عملکرد

- تعیین شایستگی‌های ضروری برای کارکنان سازمان
- تعیین ملاک‌ها و فرآیندهای جذب افراد جدید
- تعیین ملاک‌ها و فرآیندهای ارزیابی کارکنان

خدمت «تحول» ایلیا به کسب‌وکارها کمک می‌کند تا با توجه به توانایی‌ها، شرایط محیطی، بازار و صنعت، علایق و ارزش‌ها و دارایی‌هایشان، هر جا که نیاز به تغییر باشد، تغییر و تحول لازم را طراحی و اجرا کنند.

خدمت «تحول» ایلیا طی سه مرحله انجام می‌شود:

#### ۱. کشف و ارزیابی سازمان

- ارزیابی همه جانبه ابعاد کسب‌وکار
- شناسایی قابلیت‌ها و نقاط قابل بهبود کسب‌وکار
- نگاشت مدل عملیاتی فعلی
- شناخت عمیق تصمیم‌گیرندگان کلیدی

#### ۲. طراحی استراتژی و توسعه محصول

- کشف انتظارات، خواسته‌ها و علایق ذی‌نفعان اصلی
- هم‌آفرینی نیت و مقصد سازمان از تحول
- تدوین مدل عملیاتی هدف‌گذاری شده
- تعریف استراتژی سازمان برای پیاده‌سازی تحول

#### ۳. پیاده‌سازی تحول

- تعریف استراتژی و محدوده تحول
- طراحی ساختار و سازماندهی تحول
- تشکیل تیم و نقش‌های موردنیاز تیم تحول
- تدوین فعالیت‌ها و فرآیندهای تحول
- انتخاب ابزارها و داده‌های موردنیاز

## خدمات کسب‌وکارهای کوچک و متوسط

خدمت «کسب‌وکارهای خرد و متوسط ایلیا» به مشتریان کمک می‌کند تا مسیر توسعه از یک کسب‌وکار سنتی به یک سازمان ساختارمند و چابک را طی کنند.

خدمت «کسب‌وکارهای خرد و متوسط» ایلیا در ۴ بخش ارائه می‌شود:

#### ۱. ساختارمندی

- تدوین استراتژی
- تدوین ساختار سازمانی
- تعریف فرآیندها
- کاهش وابستگی کسب‌وکار به مدیرعامل و موسس

#### ۲. بهبود عملکرد و رشد

- عارضه‌یابی سازمانی
- بهینه‌سازی فرآیندها
- افزایش بهره‌وری

#### ۳. تحول

- تحول عملکرد مالی
- تحول عملیاتی

#### ۴. راه‌اندازی

- راه‌اندازی کسب‌وکار
- طراحی مدل کسب‌وکار
- طراحی و تدوین استراتژی
- تعیین و پیاده‌سازی فرآیند جذب منابع انسانی
- همراهی کسب‌وکار تا رسیدن به نقطه‌ی ایده‌آل

در گام نخست این خدمت، کارکنان سازمان ارزیابی اولیه می‌شوند و با استفاده از چندین شاخص از جمله سن شرکت و بستر فعالیت شرکت، روانشناسانی به سازمان اختصاص می‌یابند.

ارزیابی افراد در یک سیستم اختصاصی انجام می‌شود و افراد در مسائل خلقی، سلامت فردی و روابط بین فردی مورد سنجش قرار می‌گیرند و پس از غربال اولیه، کارکنان بر اساس اولویت، خدمات روانشناسی می‌گیرند.

همچنین با ارائه‌ی گزارش‌های فصلی (با حفظ محرمانگی داده‌های کارکنان) وضعیت سلامت سازمان و تغییرات آن نیز مورد ارزیابی قرار می‌گیرد و مدیران می‌توانند آخرین اطلاعات از حال و هوای کارکنان خود را مشاهده کرده و برای تعریف اقدامات و اهداف خود از آن بهره بگیرند.

#### آموزش‌های مبتنی بر مدل‌های روانشناختی

در این گروه خدمات، علاوه بر مشاوره‌ی فردی، آموزش‌هایی که به فراخور حال سازمان برای بهبود کلی وضعیت روانی آن لازم تشخیص داده شوند به کارکنان ارائه می‌شود؛ برخی از این کارگاه‌ها عبارتند از:

کارگاه مدیریت هیجان

کارگاه کنترل خشم

کارگاه ارتقای تاب‌آوری

کارگاه مدیریت استرس

## خدمات حقوقی ایلیا

ایلیا با هدف گسترش خدماتی که به کسب‌وکارها ارائه می‌کند و نیاز مشتریان خود، اقدام به همکاری با تیم حقوقی **هم‌قلم** نموده است. تیم هم‌قلم، مجموعه‌ای از متخصصان خبره‌ی حقوقی در زمینه‌های مختلفی از جمله: حقوق تجارت بین‌الملل، حقوق تجاری-اقتصادی، حقوق مالکیت فکری، حقوق نفت‌وگاز و ... است. حاصل این همکاری، تیم «هم‌قلم ایلیا» است که همه‌ی خدمات حقوقی که مورد نیاز کسب‌وکارها است را به آن‌ها ارائه می‌کند. در این بخش خدماتی که توسط **هم‌قلم** ارائه می‌شود بیان شده است.

- تنظیم انواع قراردادهای داخلی و بین‌المللی
- ارزیابی سلامت حقوقی شرکت‌ها و ارائه گزارش‌های تفصیلی مرتبط
- ارائه خدمات مشاوره و استراتژی‌های حقوقی مختص به کسب‌وکارها
- مدیریت مذاکرات قراردادی و همراهی در انواع فرآیندهای سرمایه‌گذاری، ادغام و تملیک
- انجام کلیه‌ی دعاوی مرتبط با کسب‌وکارها
- مشاوره در حوزه امور مالکیت فکری و حفاظت از اطلاعات
- تاسیس و ثبت شرکت و انجام فرآیندهای ثبتی مورد نیاز شرکت‌ها

## تیم اجرایی



مدیر پروژه  
**امیر حسینی**

معاون شرکت مشاوره مدیریت ایلیا



**مهدی کاظمی**

تحلیل‌گر ارشد  
شرکت مشاوره مدیریت ایلیا



**سعید سلیمی**

مشاور  
شرکت مشاوره مدیریت ایلیا



**حسام‌الدین میرجلیلی**

تحلیل‌گر  
شرکت مشاوره مدیریت ایلیا



**مریم زینلی‌زاده**

تحلیل‌گر  
شرکت مشاوره مدیریت ایلیا

## تیم راهبری



**غلامحسین محمدی**

عضو هیئت مدیره شرکت  
مشاوره مدیریت ایلیا



**احمد ایمانی**

دبیر نمایندگان  
ایران اکسیو



**مجید تکبیری**

رئیس ستاد برگزاری  
نمایشگاه ایران اکسیو

این گزارش به سفارش ایران اکسیو و با تلاش شرکت مشاوره مدیریت ایلیا انجام شده است. تدوین سری صنعت‌سنج صادرات برای هفت صنعت به دو زبان فارسی و انگلیسی، در فاصله بهمن ۱۴۰۲ تا فروردین ۱۴۰۳ انجام شد. لازم است از همراهی و کمک‌های امیر ابراهیم‌زاده، محمود عبادی، فرزانه صادقی، امیرحسین کیهانپور، آيسان عطایی، علی پورجلیلی، مهدی محمدی و ثنا علینقیان که در مسیر تکمیل این گزارش‌ها به ما کمک کردند، تشکر کنیم.

خوشحال می‌شویم تا برای دریافت گزارش‌ها و ارائه نظرات ارزشمندتان به درگاه ایلیا مراجعه کنید.



insightry.ilia.co



پیوستها



## مرکز آمار ایران به صورت سالانه گزارش‌هایی تحت عنوان «کارگاه‌های صنعتی با ده نفر کارکن و بیش‌تر» منتشر می‌کند و در آن شاخص‌های عملکردی متعددی را (تولید، ارزش‌افزوده، اشتغال، و ...) گزارش می‌کند

مرکز آمار ایران، زیر نظر سازمان مدیریت و برنامه‌ریزی اداره می‌شود و متولی رسمی گردآوری و انتشار آمارهای رسمی است



### کارگاه‌های صنعتی با ده نفر کارکن و بیش‌تر

مرکز آمار ایران هر سال نتایج گزارش «کارگاه‌های صنعتی با ده نفر کارکن و بیش‌تر» را منتشر می‌کند که در آن متغیرهای اصلی مربوط به عملکرد کارگاه‌های صنعتی در سراسر کشور طبق طبقه‌بندی ISIC جمع‌آوری می‌شود. از داده‌هایی که در این گزارش منتشر می‌شود می‌توان به تعداد کارگاه‌ها در هر صنعت، تعداد کارکنان، ارزش تولید و فروش، ارزش داده‌ها و ستانده‌ها، ارزش افزوده هر صنعت و سرمایه‌گذاری اشاره کرد. ما در این سری از گزارش‌های صنعت‌سنج از داده‌های مربوط به عملکرد سال ۱۳۹۹ استفاده کرده‌ایم که در زمان تدوین گزارش، آخرین نسخه‌ی منتشرشده توسط مرکز آمار بود.

### ویژگی‌های گزارش‌های کارگاه‌های صنعتی

روش استخراج داده	برای داده‌های مربوط به کارگاه‌های صنعتی با ۱۰ تا ۵۰ نفر کارکن از روش نمونه‌گیری و برای کارگاه‌های بالاتر از ۵۰ نفر کارکن از روش سرشماری استفاده شده است
جمعیت	جمعیت آماری مدنظر این گزارش، کارگاه‌های صنعتی با ده نفر کارکن و بیش‌تر در تمام شهرها و استان‌های ایران است
ناشر	مرکز آمار ایران به عنوان باسابقه‌ترین نهاد رسمی در این زمینه، متولی رسمی انتشار آمارهای کشور به حساب می‌آید و آمارهای آن با روش‌های مشخص از بالاترین دقت و اعتبار برخورد است
گستره صنایع	این گزارش تمامی صنایع را با توجه به طبقه‌بندی (International Standard Industrial Classification) ISIC ارائه می‌کند که امکان مقایسه فراهم باشد

## نرخ ارز مورد استفاده برای فاصله سال‌های ۹۶-۱۳۹۰ نرخ بازار موازی (به نقل از بانک مرکزی ایران) و برای سال‌های ۱۳۹۶ به بعد، میانگین نرخ خرید و فروش حواله نیما بوده است

شمسی	میلادی	نرخ تبدیل
۱۳۹۰	۲۰۱۱	۱۳,۴۵۴
۱۳۹۱	۲۰۱۲	۲۶,۴۹۳
۱۳۹۲	۲۰۱۳	۳۰,۴۱۴
۱۳۹۳	۲۰۱۴	۳۱,۸۱۸
۱۳۹۴	۲۰۱۵	۳۳,۱۹۵
۱۳۹۵	۲۰۱۶	۳۴,۳۹۴
۱۳۹۶	۲۰۱۷	۴۱,۰۶۷
۱۳۹۷	۲۰۱۸	۸۰,۰۵۲
۱۳۹۸	۲۰۱۹	۱۱۱,۷۶۸
۱۳۹۹	۲۰۲۰	۲۰۸,۶۸۲
۱۴۰۰	۲۰۲۱	۲۳۰,۴۸۶
۱۴۰۱	۲۰۲۲	۲۷۵,۸۵۹
۱۴۰۲	۲۰۲۳	۳۷۹,۳۶۳

### نکته

- برای تبدیل مقادیر به دلار در بازه زمانی ۱۳۹۰ تا ۱۳۹۶، از "نرخ بازار موازی (میانگین نرخ فروش)" با استفاده از داده‌های منتشر شده توسط بانک مرکزی ایران (CBI) استفاده کرده‌ایم
- توجه داشته باشید که در طول سال‌های ۱۳۹۰ تا ۱۳۹۶، بین نرخ بازار موازی و قیمت‌های رسمی اعلام شده توسط بانک مرکزی (نرخ‌های بانک مرکزی پایین‌تر از نرخ‌های ارز در بازار موازی است) تفاوت وجود داشت
- از سال ۱۳۹۶ به بعد، برای تبدیل مقادیر از نرخ نیما استفاده کرده‌ایم، زیرا این نرخ ارزی بود که بیشتر توسط صادرکنندگان استفاده می‌شد
- برای محاسبه نرخ ارز از میانگین نرخ خرید و فروش حواله نیما استفاده می‌شود
- لازم به ذکر است که نرخ ارز در ایران از سال ۱۳۹۶ به بعد یکپارچه نشده است و برای اهداف مختلف نرخ‌های متفاوتی وجود داشته است



تلفن: +۹۸۲۱۷۷۴۵۸۰۸۶

ایمیل: [info@iranexpo.co](mailto:info@iranexpo.co)

وبسایت: [iranexpo.co](http://iranexpo.co)

آدرس: میدان رسالت، خیابان هنگام، پلاک ۱۲۸



Backing the **Vanguards**

تلفن: +۹۸ ۲۱۵۲۱۸۹۹۰۱

ایمیل: [office@ilia.co](mailto:office@ilia.co)

وبسایت: [ilia.co](http://ilia.co)

آدرس: خیابان قائم مقام فراهانی، میدان طومانیان (شعاع)،

خیابان خدری، پلاک پنج، طبقه نهم