

نقشه راه شرکت دخانیات ایران

چشم انداز

شرکت دخانیات ایران شرکتی خواهد بود به عنوان اصلی ترین رقیب شرکت های بین المللی در بازار دخانیات کشور و دارای زنجیره بهره ور تامین توتون و تنباکو و گسترده ترین شبکه تولید، فروش و صادرات کالاهای نوآورانه دخانی در کشور و منطقه با پایداری مستمر در سودآوری برای سهامداران و حفظ منافع و سلامت جامعه.

اهداف کلان

تلاش در اقتصادی شدن فعالیتها و سودآوری پایدار	دستیابی سریع و پایدار به توان رقابتی در بازار کشور و منطقه	اصلاح ساختار سازمانی به منظور تبدیل شدن سریع به سازمانی چابک
---	--	--

راهبردها

بهره‌وری دارایی‌ها	رهبری هزینه‌ها	توسعه محصول و بازار	رسوخ در بازار	بهبود فرآیند تولید	توانمندسازی سازمان	هدی‌نگ
--------------------	----------------	---------------------	---------------	--------------------	--------------------	--------

اهداف سازمانی

مدیریت دارایی‌های مازاد و غیر مولد	مدیریت قیمت تمام شده	مدیریت ضایعات	افزایش رقابت‌پذیری محصول	صادرات محصولات	ارتقاء سهم بازار	ارتقاء راندمان تولید	چابک سازی سازمان
------------------------------------	----------------------	---------------	--------------------------	----------------	------------------	----------------------	------------------

برنامه کلان

۱- ایجاد شرکت‌ها یا واحدهای بهره ور تحت نظارت هدینگ دخانیات ایران	۲- ایجاد یک واحد تولیدی نمونه (پایلوت) روزآمد و مستقل از مجموعه دخانیات بر اساس استانداردهای روز دنیا	۳- اصلاح ساختار مالی (انضباط و شفافیت)	۴- بهینه‌سازی و ساماندهی ساختار منابع انسانی	۱- افزایش ضریب ایمنی اطلاعات و امکانات از طریق تأمین زیر ساخت مورد نیاز در حوزه IT	۲- ارتقاء سطح آگاهی، دانش و کارکنان و فرهنگ سازمانی شرکت در سطوح مختلف	۳- برون‌سپاری فعالیت‌ها	۴- مهندسی و طراحی مجدد فرآیندها با رویکرد مدیریت زنجیره تأمین	۵- استقرار چرخه مدیریت دانش	۱- نوسازی و بهسازی و به روز آوری ماشین آلات و تجهیزات	۲- نوسازی و بهسازی تأسیسات و ابنیه	۳- ساماندهی حوزه کشاورزی با رویکرد اقتصادی و ارتقاء ارزش افزوده آن بخش	۴- استقرار سیستم یکپارچه برنامه ریزی تولید	۵- طراحی و استقرار چرخه مدیریت بهره وری	۶- ساماندهی کنترل کیفیت محصولات	۱- بهینه سازی شبکه فروش و بازاریابی	۲- توسعه همکاری های مشترک با شرکت های معتبر بین المللی با رویکرد افزایش سهم فروش در بازار	۳- افزایش سهم بازار محصولات دخانی	۴- ایجاد مکانیزم ارتباط با مشتری با رویکرد سنجش رضایت مشتری و دریافت بازخورد	۱- صادرات خدمات فنی و مهندسی و مشارکت خصوصاً در حوزه کشاورزی با کشت فراسرزمینی در مناطق هدف	۲- توسعه صادرات محصولات به بازارهای منطقه با اتحاد استراتژیک فعالان منطقه ای	۱- طراحی محصولات استاندارد جدید رقابت پذیر منطبق با نیاز بازار	۱- شناسایی و پایش ماهیانه ضایعات و توقفات	۲- بازمهندسی ساختار و استاندارد کیفیت محصولات تولیدی	۳- اورهال و تعمیر و نگهداری به موقع ماشین آلات خطوط تولیدی	۱- ساماندهی فرآیند تأمین مواد اولیه با رویکرد تأمین به موقع و کاهش هزینه	۲- استقرار سیستم قیمت تمام شده در حوزه های تولید، فروش، بازاریابی، کشاورزی و ...	۳- تقویت و توسعه نظام‌های نوین مدیریتی از طریق استقرار سیستم های مدیریت کیفیت	۴- طراحی و استقرار نظام جبران خدمت متناسب با بهره‌وری نیروی کار	۵- تدوین و استقرار نظام شناسایی و ارزیابی عملکرد تأمین کنندگان و پیمانکاران با رویکرد پایداری و توسعه همکاری و رعایت سودمندی متقابل	۱- تعیین تکلیف دارایی‌های مازاد و غیر مولد به منظور ایجاد درآمد جدید از محل آنها و تأمین منابع لازم برای تحول شرکت	۲- به خدمت گرفتن دارایی‌های مازاد و غیر مولد در جهت منافع شرکت
---	---	--	--	--	--	-------------------------	---	-----------------------------	---	------------------------------------	--	--	---	---------------------------------	-------------------------------------	---	-----------------------------------	--	---	--	--	---	--	--	--	--	---	---	---	--	--

کد سند: S-0002