



شرکت سرمایه‌گذاری تامین اجتماعی



TPICO

شرکت سرمایه‌گذاری دارویی تامین (سهامی عام)

TAMIN PHARMACEUTICAL
INVESTMENT COMPANY(PJS)

سامانه های راهبردی تپیکو



شرکت سرمایه‌گذاری تامین اجتماعی



بخشی از بیانات رهبر انقلاب

در تاریخ ۱۳۹۰/۰۵/۲۶

بایستی فعالان بخش خصوصی بدانند فرصت های سرمایه‌گذاری کجاهاست، کدام هاست؛ همه مطلع باشند، استفاده‌های ویژه‌خوارانه نشود. محصور بودن اطلاعات، محدود بودن اطلاعات به بعضی از افراد، دون بعضی، موجب ویژه‌خواری های عجیبی می شود؛ که گاهی ثروت های بادآورده‌ی یکشبه را برای افرادی که سوء استفاده‌چی هستند، فراهم می کند؛ به خاطر اینکه اطلاع دارند که بناست فلان کالا بیاید، فلان کالا تولید بشود، فلان کالا جلوش گرفته بشود، قیمت فلان کالا بالا برود یا پائین بیاید، یا فلان قانون تصویب بشود. اینهایی که مطلعند، سوءاستفاده می کنند. اطلاعات باید عمومی بشود. باید شفاف‌سازی اطلاعات صورت بگیرد. البته این در دولت های قبل مطرح بود، در دولت نهم و دهم هم فعالیت هائی انجام گرفته؛ لیکن کافی نیست. بایستی در این زمینه کار بیشتری انجام بگیرد.

همچنین رهبر معظم انقلاب در تاریخ ۱۳۸۰/۰۲/۱۰ فرمودند:

امروز کشور ما تشنه‌ی فعالیت اقتصادی سالم و ایجاد اشتغال برای جوانان و سرمایه‌گذاری مطمئن است. و این همه به فضائی نیازمند است که در آن، سرمایه‌گذار و صنعتگر و عنصر فعال در کشاورزی و مبتکر علمی و جوینده‌ی کار و همه‌ی قشرها، از صحت و سلامت ارتباطات حکومتی و امانت و صداقت متصدیان امور مالی و اقتصادی مطمئن بوده و احساس امنیت و آرامش کنند. اگر دست مفسدان و سوءاستفاده‌کنندگان از امکانات حکومتی، قطع نشود، و اگر امتیازطلبان و زیاده‌خواهان پرمدعا و انحصارجو، طرد نشوند، سرمایه‌گذار و تولید کننده و اشتغال طلب، همه احساس ناامنی و نومیدی خواهند کرد و کسانی از آنان به استفاده از راه های نامشروع و غیرقانونی تشویق خواهند شد.



تولدت
سال ۱۴۰۰
پشتیبانی، مانع زدایی



شرکت سرمایه‌گذاری دارویی آتامین
TPICO



شرکت داروپخش (سهایی عام)
Darou Pakhsh Holding





TPICO

شرکت سرمایه‌گذاری دارویی تامین (سهایی نام)
TAMIN PHARMACEUTICAL INVESTMENT COMPANY (P.J.S)

فهرست



۸	پیام مدیر عامل
۱۰	معرفی شرکت
۱۷	سامانه خرید
۲۵	سامانه تولید و عملیات
۲۹	سامانه فروش شرکت های محصول ساز
۳۵	سامانه فروش شرکت های ماده اولیه ساز
۳۹	سامانه پارتو
۴۳	سامانه مشتریان بد حساب
۴۷	سامانه پروژه های تحقیق و توسعه (پایپ لاین)
۵۳	سامانه ثبت محصولات جدید
۵۷	سامانه عملیات بهینه تولید (GMP)
۶۱	سامانه ایمنی، بهداشت و محیط زیست (HSE)
۶۷	سامانه اطلاعات مدیران
۷۱	سامانه اطلاعات پرسنلی

سخن مدیر عامل



دکتر پویا فرहत

فناوری اطلاعات و سیستم های دسترسی و کنترل اطلاعات، مدیران را قادر می سازد تا با سازمان، محیط و یکدیگر ارتباط بیشتر و بهتری برقرار کنند. مشارکت بیشتر در تصمیم گیری، افزایش سرعت تصمیم گیری، افزایش سرعت شناسایی مسائل و جلوگیری از بروز فساد در سیستم -پیش از آنکه دیر شود- تنها برخی از تأثیراتی هستند که استفاده از فناوری اطلاعات و سیستم های اطلاعاتی بر برخی از سازمان ها می گذارد.

استفاده از روش های سنتی هلدینگ داری در دنیای امروز و با شتاب روزافزونی که تغییرات در محیط های کسب و کار پیدا کرده اند، نمی تواند پاسخگوی نیازهای مورد انتظار باشد خصوصاً که شرکت سرمایه گذاری دارویی تامین (تیپیکو) مجموعه ای متشکل از ۲۵ شرکت بزرگ در ۴ حوزه کسب و کار متفاوت می باشد که هر کدام ساختار عملکردی پیچیده منحصر به خود را دارند.

از طرف دیگر، ثبت و ضبط فعالیت های انجام شده در سطح بنگاه های اقتصادی، امکان بررسی روندها و کشف رویدادهای مشکوک و خطاهای عمدی و غیرعمدی را فراهم می سازد که به یک معنا، باعث ایجاد شفافیت در کسب و کار می گردد. در این راستا، در سال های اخیر، تلاش های جدی در شرکت سرمایه گذاری دارویی تامین در جهت سیستمی شدن اطلاعات و راه اندازی سامانه های اطلاعاتی کاربردی صورت پذیرفته که نتیجه آن، طراحی، راه اندازی و به کارگیری سیستم های اطلاعاتی مختلف می باشد که هر یک، با پرتو افکنی بر بخشی از فعالیت های سازمان، زمینه را برای کنترل بهتر و عکس العمل سریع تر نسبت به رویدادها فراهم می سازد ضمن اینکه به شفافیت اقتصادی کل مجموعه کمک شایانی می نماید.

در اهمیت شفافیت اقتصادی همین بس که رهبر معظم انقلاب در بند نوزدهم سیاست های کلی اقتصاد مقاومتی چنین رهنمود داده اند:

”شفاف سازی اقتصاد و سالم سازی آن و جلوگیری از اقدامات، فعالیت ها و زمینه های فسادزا در حوزه های پولی، تجاری، ارزی و ...“

بر این اساس، و با توجه به تأکیدات مقام عالی وزارت بر ارتقاء شفافیت، از ابتدای سال ۱۳۹۸، طراحی و به کارگیری سامانه های اطلاعاتی به منظور شفافیت هرچه بیشتر عملکرد شرکت های تابعه، در دستور کار قرار گرفت. کتابچه ای که پیش روی شماست، معرفی مختصری از این سامانه ها و اهداف و عملکرد آنهاست.



● معرفی شرکت

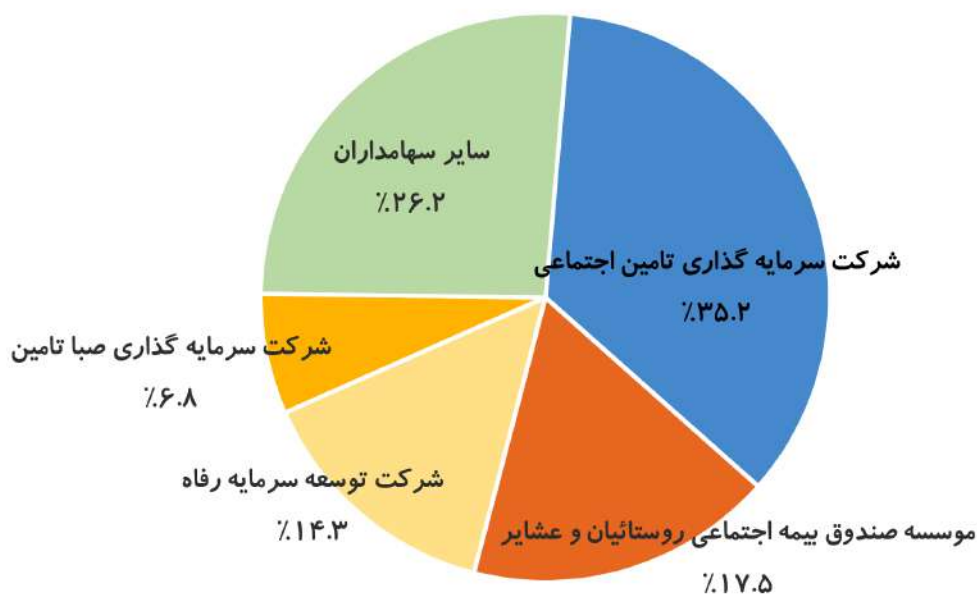
شرکت سرمایه‌گذاری دارویی تأمین (تیپیکو TPICO)، در سال ۱۳۸۲ به صورت شرکت سهامی خاص تاسیس و در سال ۱۳۹۲ به شرکت سهامی عام تبدیل گردید. این شرکت، از هلدینگ‌های تابعه شرکت سرمایه‌گذاری تأمین اجتماعی (شستا) است. موضوع فعالیت شرکت طبق اساسنامه عبارت است از سرمایه‌گذاری و مشارکت در فعالیت‌های تولیدی، بازرگانی و خدماتی و مالی و مدیریتی جهت نیل به اهداف شرکت در زمینه دارو و محصولات آرایشی و بهداشتی، تجهیزات پزشکی، مواد اولیه دارویی و فرآورده‌های بیولوژیکی و سایر زمینه‌های مرتبط با موارد فوق. سرمایه اولیه شرکت مبلغ ۵۰ میلیارد ریال بوده است که طی شش مرحله به مبلغ ۴،۳۵۰ میلیارد ریال افزایش یافته است و اقدامات اجرایی جهت افزایش سرمایه تا مبلغ ۱۱،۰۰۰ میلیارد ریال در حال انجام می‌باشد.

این شرکت در تاریخ ۱۳۹۲/۰۹/۲۴ در فهرست شرکتهای پذیرفته شده در سازمان بورس اوراق بهادار تهران قرار گرفت و ده درصد سهام آن در تاریخ ۱۳۹۲/۱۰/۳۰ عرضه عمومی گردید.

تیپیکو یک هلدینگ سرمایه‌گذاری تخصصی است که مجموعه‌ای با ۲۵ شرکت را اداره می‌کند. این شرکت همچنین در برخی شرکتهای داروسازی دیگر، سهام غیرمدیریتی دارد. همچنین شرکت داروپخش (سهامی عام) نیز، به عنوان یک هلدینگ بزرگ سرمایه‌گذاری، زیرمجموعه تیپیکو می‌باشد.

● سهامداران عمده تیپیکو در انتهای سال ۱۳۹۹ عبارتند از:

شرکت سرمایه‌گذاری تأمین اجتماعی (شستا)، موسسه صندوق بیمه اجتماعی روستائیان و عشایر، شرکت توسعه سرمایه رفاه و شرکت سرمایه‌گذاری صبا تأمین



● شرکت‌های زیرمجموعه که تیپیکو در آنها سهام مدیریتی دارد عبارتند از:

داروپخش (هلدینگ)، کارخانجات داروپخش، داروسازی اکسیر، داروسازی فارابی، داروسازی ابوریحان، داروسازی زهراوی، پارس دارو، داروسازی کاسپین تأمین، لابراتوارهای رازک، داروسازی زاگرس فارمد پارس، داروسازی شهید قاضی، توزیع داروپخش، پخش دارویی اکسیر، پخش هجرت، توزیع داروهای دامی داروپخش، تحقیقاتی مهندسی توفیق دارو، تولید مواد اولیه داروپخش (تماد)، شیمی دارویی داروپخش، ژلاتین کپسول ایران، شیرین دارو، آنتی بیوتیک سازی ایران، دارویی ره آورد تأمین، اوزان و کلرپارس

حوزه های فعالیت تیپیکو عبارتند از:

الف) تحقیق و توسعه در تولید مواد اولیه و محصولات دارویی:

واحدهای تحقیق و توسعه شرکت های زیرمجموعه تیپیکو از فعال ترین واحدها در زمینه توسعه مواد اولیه و فرآورده های دارویی جدید در ایران هستند که ضمن توسعه محصولات جدید مورد نیاز بازار دارویی کشور، مأموریت بهینه سازی روشهای تولید در شرکتهای را نیز بر عهده دارند. همچنین یک شرکت دانش بنیان در این مجموعه (شرکت تحقیقاتی، مهندسی توفیق دارو) به طور اختصاصی در زمینه تحقیق و توسعه داروهای با ارزش افزوده بالا فعالیت می کند. همچنین برخی از محصولات تولید شده در شرکتهای تابعه نیز توانسته اند در زمره محصولات دانش بنیان قرار گیرند.

ب) تولید مواد اولیه دارویی:

هلدینگ تیپیکو به عنوان بزرگترین مجموعه فعال در تولید مواد اولیه دارویی با مدیریت و مالکیت ۷ شرکت تولیدی با هدف کمک به خودکفایی کشور، تقویت صنعت تولید مواد اولیه دارویی و ارتقاء سطح سلامت و بهداشت عمومی جامعه فعالیت می نماید. این شرکتهای عبارتند از: تولید مواد اولیه داروپخش (تماد)، شیمی دارویی داروپخش، آنتی بیوتیک سازی ایران، دارویی ره آورد تامین، شیرین دارو، کلپارس، ژلاتین کپسول ایران

ج) تولید داروهای انسانی و دامی:

تیپیکو دارای ۱۰ شرکت تولید کننده محصولات دارویی انسانی با بیش از ۸۰۰ قلم دارو در ۳۲ حوزه درمانی می باشد. برخی از این محصولات به طور انحصاری در کارخانه های گروه سرمایه گذاری دارویی تامین تولید و به بازار دارویی ایران عرضه می شوند.

این شرکت ها عبارتند از: کارخانجات داروپخش، داروسازی فارابی، داروسازی اکسیر، داروسازی زهراوی، داروسازی ابوریحان، لابراتوارهای رازک، داروسازی کاسپین تامین، پارس دارو، داروسازی شهید قاضی، داروسازی زاگرس فارمد پارس همچنین ۴ شرکت مجموعه دارای خطوط تولید محصولات دامی در گروه های درمانی آنتی بیوتیک، ضد انگل، هورمون ها، بیهوش کننده ها، بی حس کننده ها، ضد التهاب، داروهای سوء هاضمه، محرک های رشد، ضد عفونی کننده ها، شوینده ها، ویتامین ها، عناصر معدنی، الکترولیت، نهاده های تغذیه ای و برخی گروه های درمانی دیگر می باشند که سهم بزرگی از بازار داروهای دامی کشور را به خود اختصاص داده است.

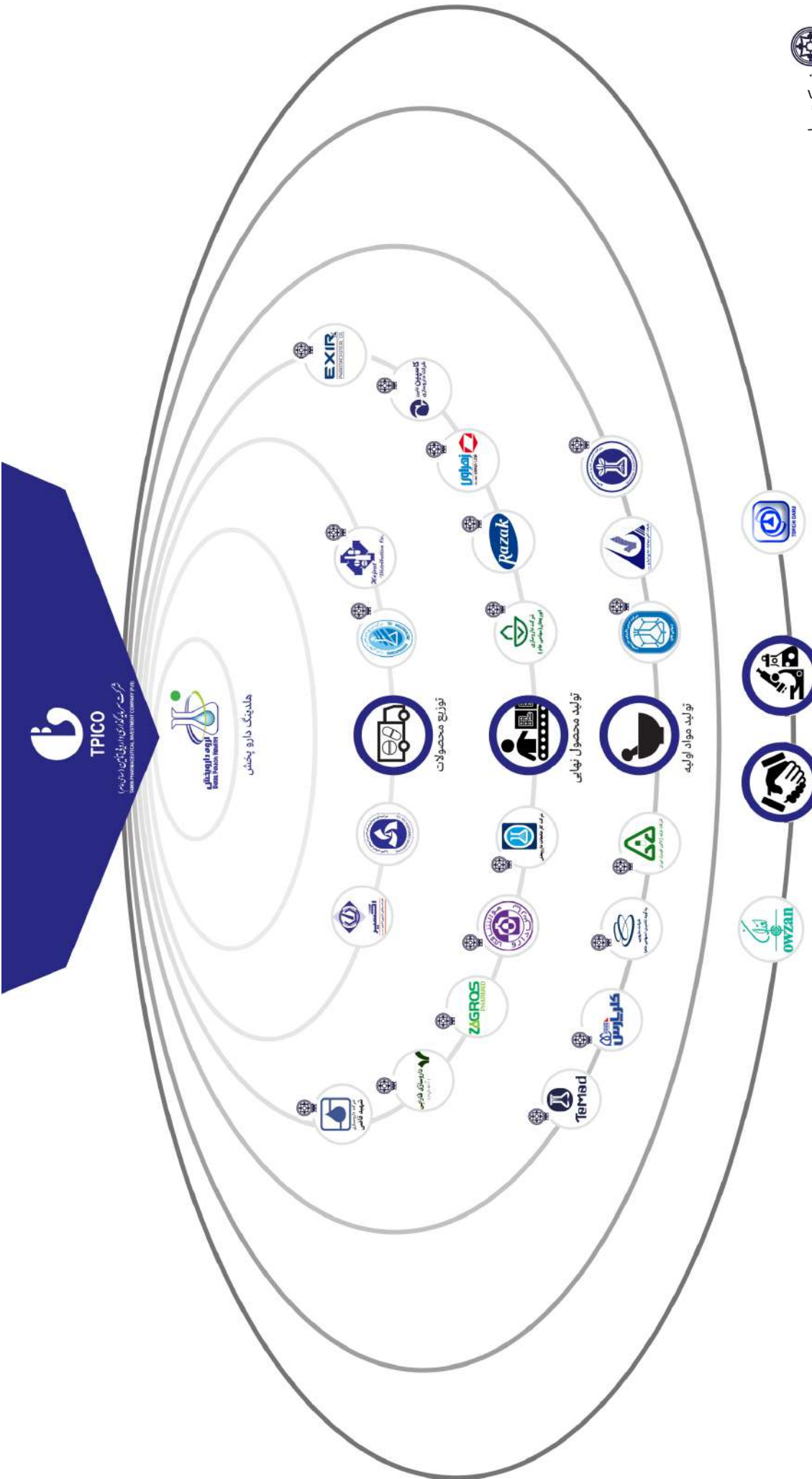
این شرکت ها عبارتند از: داروسازی زاگرس فارمد پارس، داروسازی ابوریحان، لابراتوارهای رازک و داروسازی شهید قاضی

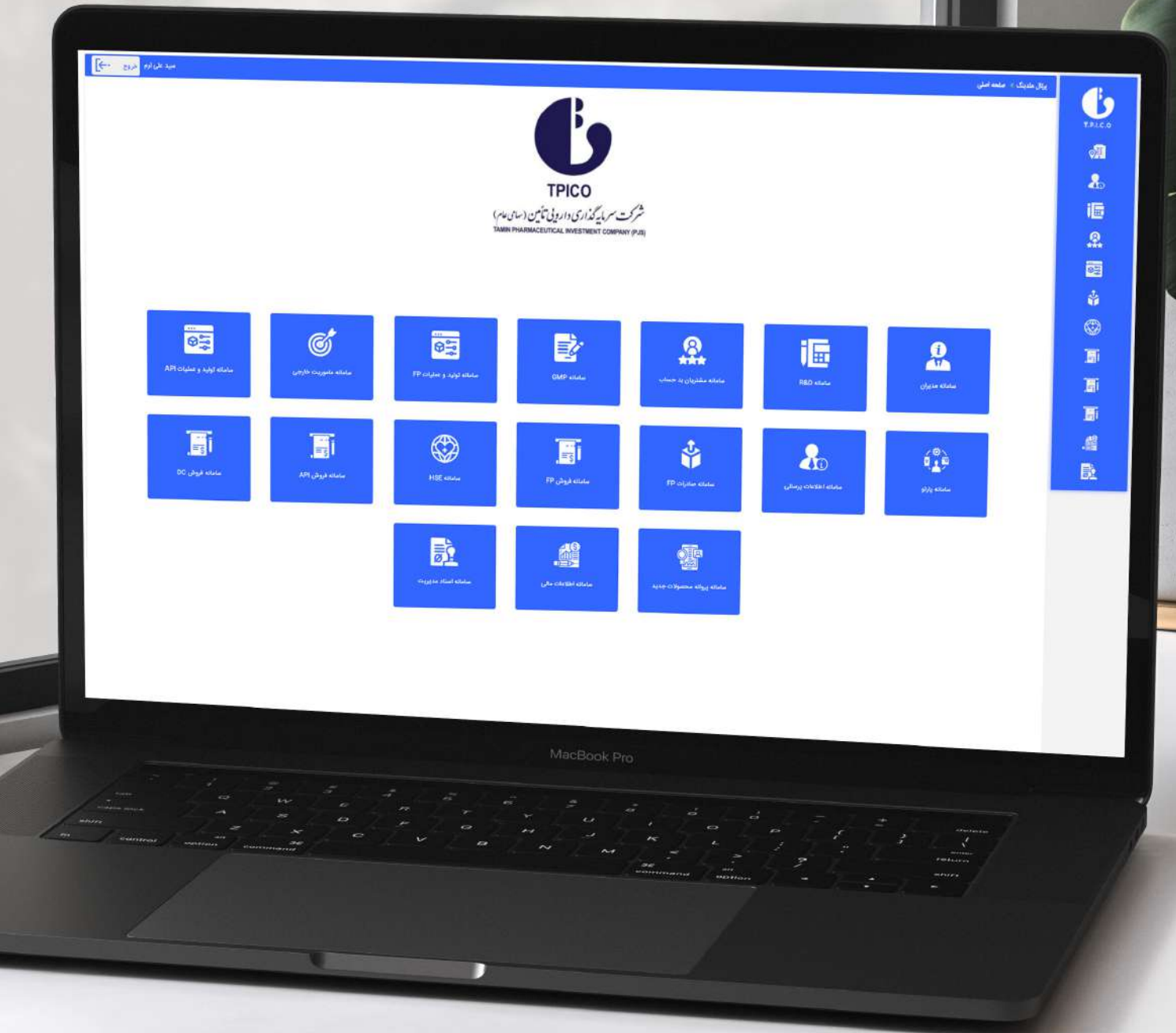
د) توزیع و پخش محصولات دارویی:

تیپیکو با مدیریت و مالکیت ۳ شرکت توزیع دارویی انسانی و یک شرکت پخش اختصاصی داروهای دامی و با داشتن حدود ۴۰٪ سهم بازار پخش، بزرگترین مجموعه توزیع کننده دارویی کشور محسوب می گردد. این شرکت ها عبارتند از: توزیع داروپخش، پخش هجرت، پخش دارویی اکسیر و توزیع داروهای دامی داروپخش

ه) بازرگانی محصولات سلامت محور:

شرکت اوزان از شرکت های زیرمجموعه تیپیکو در بخش بازرگانی فعال می باشد. این شرکت با واردات دستگاه های پیشرفته تشخیصی و درمانی در جهت رفع نیازهای مراکز درمانی و بیمارستان های کشور می کوشد. همچنین واردات برخی داروها و مواد اولیه دارویی مورد نیاز صنایع داروسازی کشور توسط این شرکت انجام می شود.











سامانه خرید 

در دنیای امروز، تولید و کسب و کار موفق نیازمند تامین و تدارکات بهینه می باشد. مقصود از خرید تنها برآوردن نیازمندی ها نیست، بلکه هدف از خرید، تامین اقلام مورد نیاز طبق زمانبندی برنامه ریزی شده و با کیفیت مطلوب و قیمت مناسب است.

با اینکه خرید یک فعالیت پشتیبان برای شرکت ها است ولی از آنجا که عملکرد موفق فروش وابسته به تولید و ساخت مطلوب و خرید بهینه است لذا برای اطمینان از دستیابی به اهداف سازمانی اهمیت کلیدی دارد. گذشته از این، خرید از منابع با کیفیت تر، با قیمت مناسب تر، در مقدار و در زمان مورد نیاز و ... همواره دغدغه اصلی مدیریت ارشد شرکت های دارویی می باشد. بنابراین عملکرد صحیح در خرید نیاز به داشتن دانش و اطلاعات کافی و کسب و تقویت مهارت هایی همچون فنون مذاکره، اصول مکاتبات بازرگانی، مدیریت ریسک، مدیریت زنجیره تامین و لجستیک دارد.

از آنجا که قیمت گذاری داروها توسط سازمان غذا و دارو انجام می شود و این قیمت گذاری بر کسب و کار و میزان نهایی سود شرکت تاثیر می گذارد، قیمت خرید مواد اولیه و سایر نهاده های تولید، همواره یکی از حساس ترین و راهبردی ترین ابزارهای کنترل بهای تمام شده محصول بوده که تاثیر مستقیم بر روی حاشیه سود شرکتها دارد.

در سالیان قبل، تنها راه بررسی عملکرد خرید، انتظار برای انتشار صورت های مالی و مقایسه عملکرد شرکت در این زمینه با دوره های پیش از آن بوده است. این در حالیست که سرعت تغییرات محیطی در کسب و کار به قدری زیاد شده که آگاهی سریع از انحراف و خطا در قیمت های خرید، به دلایل قبل، بیش از پیش ضروری گردیده است. اهمیت وجود سامانه ای برای کنترل متمرکز قیمت های خرید مواد اولیه و سایر نهاده های تولید در شرکت های محصول ساز، از مدت ها قبل مورد تایید مدیران مجموعه بوده با این حال اقدام جدی در جهت راه اندازی چنین سیستمی از اواخر سال ۱۳۹۷ در تیپیکو آغاز گردید. به این منظور، با تشکیل کارگروهی متشکل از دو معاونت نظارت بر زنجیره تامین و برنامه ریزی و توسعه راهبردی، فیلهای مورد نظر مشخص و پس از برگزاری جلسات هم اندیشی با مدیران بازرگانی شرکت ها، عملیات اجرایی آن آغاز و سامانه از ابتدای سال ۱۳۹۸ شروع به دریافت داده های مربوطه از شرکت های تابعه نمود.

پرتال هلدینگ « سامانه خرید » خرید شرکت های FP « سامانه خرید FP

#	نام کالا	نوع خرید	نوع کالا	نام تولید کننده	کشور محل ساخت	نام فروشنده (نماینده یا واسطه)	مقدار	تاریخ خرید کالا
۱	کارخانجات Rondo	داخلی	اقلام بسته بندی	صنایع وکیوم پلاستیک	ایران	صنایع وکیوم پلاستیک	۱۷۷۰۰۰	۱۴۰۰/۰۳/۱۹
۲	کارخانجات Label	داخلی	اقلام بسته بندی	آذین نقش دوران	ایران	آذین نقش دوران	۷۷۲۵۰	۱۴۰۰/۰۳/۱۹
۳	کارخانجات Bottle	داخلی	اقلام بسته بندی	داروپلاستیک پارس	ایران	داروپلاستیک پارس	۱۰۰	۱۴۰۰/۰۳/۱۹
۴	کارخانجات Glass Vial	داخلی	اقلام بسته بندی	دارو شیشه	ایران	دارو شیشه	۴۵۶۷۵۰	۱۴۰۰/۰۳/۱۹
۵	کارخانجات Glass Vial	داخلی	اقلام بسته بندی	دارو شیشه	ایران	دارو شیشه	۱۹۴۷۰۰	۱۴۰۰/۰۳/۱۹
۶	کارخانجات Glass Vial	داخلی	اقلام بسته بندی	پارس آمبول	ایران	پارس آمبول	۱۸۴۸۰۰	۱۴۰۰/۰۳/۱۹
۷	کارخانجات Glass Vial	داخلی	اقلام بسته بندی	پارس آمبول	ایران	پارس آمبول	۸۱۹۰۰	۱۴۰۰/۰۳/۱۹
۸	کارخانجات Glass Vial	داخلی	اقلام بسته بندی	پارس آمبول	ایران	پارس آمبول	۳۷۴۵۰	۱۴۰۰/۰۳/۱۹
۹	پارس دارو Carton Box	داخلی	اقلام بسته بندی	چاپ و نشر هودیس پارس	ایران	چاپ و نشر هودیس پارس	۴۲۲۳۰	۱۴۰۰/۰۴/۲۰
۱۰	پارس دارو Carton Box	داخلی	اقلام بسته بندی	چاپ و نشر هودیس پارس	ایران	چاپ و نشر هودیس پارس	۱۱۰۵۰	۱۴۰۰/۰۴/۲۱

اهداف راه اندازی

۱ مستندسازی خرید و جمع آوری اطلاعات یکپارچه در هلدینگ

۲ ارائه راهکار برای بهبود عملیات خرید (شامل معرفی منابع معتبر تر و مقرون به صرفه تر) و همچنین تنوع دهی به منابع تامین کننده و به صفر رساندن مواد تک منبعی

۳ خرید تجمیعی مواد استراتژیک و کاهش هزینه ها با برگزاری مناقصه به صورت راهبردی و یافتن قیمت های مناسب تر برای یک ماده

۴ تحلیل قیمت های خرید مواد اولیه شرکتهای گروه، تهیه و ارسال گزارش تحلیلی خریدهای انجام شده اختصاصی هر شرکت

۵ شفاف سازی خرید و آسیب شناسی

هم چنین با توجه به اینکه شرکت ها در خرید خود صاحب بانک اطلاعات جامعی می شوند هر شرکت می تواند اهداف زیر را دنبال کند:

- بازبینی منابع و افزایش منابع (بهبود مدیریت تامین کنندگان)
- بررسی روند خرید و بودجه ریزی برای خریدهای آتی
- تجزیه و تحلیل قیمت ها و میزان خرید

دسترسی به سامانه

اطلاعات مربوط به فاکتور/پیش فاکتورهای خرید شرکت های تولیدکننده محصول نهایی و ماده اولیه	نوع اطلاعات
مدیریت ارشد بازرگانی در شرکت های تابعه	بارگذاری اطلاعات
معاونت نظارت بر زنجیره تامین	تایید اطلاعات
شرکت های تابعه / هلدینگ تیپیکو / شستا	بهره برداری از سامانه

گزارش های مدیریتی قابل استخراج

۱ تحلیل کالا - میزان خرید کلی در گروه (ریالی، مقداری)، حداقل و حداکثر و میانگین وزنی قیمت و تعداد دفعات خرید از هر منبع

۲ مقایسه قیمت های خرید با قیمت های جهانی استخراج شده از اطلاعات به روز گمرکات کشور های چین و هند

۳ حجم خرید و سهم خرید هر شرکت به تفکیک نوع تولید کننده (خارج گروه، خارجی، گروه) و به تفکیک نوع کالا در مقطع زمانی مشخص

۴ بررسی روند خرید شرکت ها در خصوص یک ماده

۵ مقدار نیاز سالیانه مواد

۶ بررسی میزان خرید سالیانه به میزان فروش و سود



اطلاعات تجاری

نوع تامین (داخلی، خارجی)، نام تولیدکننده، نام فروشنده، کشور سازنده، مقیاس خرید، مقدار خرید، شرایط خرید شامل اینکوترمز، شرایط حمل، ...

اطلاعات فنی

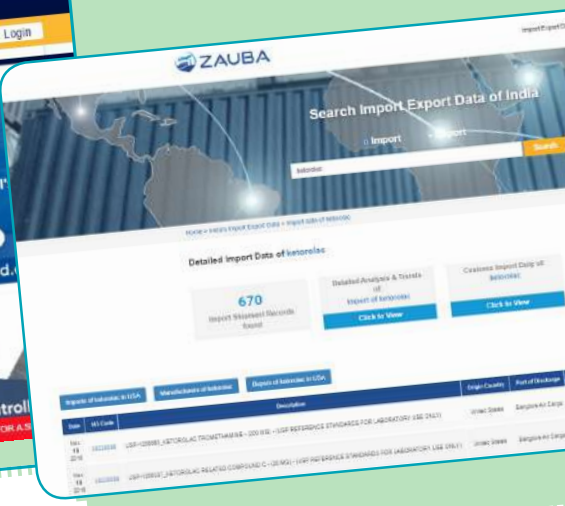
نام استاندارد و یکتای کالا، نوع کالا (ماده اولیه، ماده واسطه، اقلام بسته بندی، ظروف دارویی)، گریدهای شیمیایی، میکروبی و فیزیکی، نوع فارماکوپه، تاییدیه های بین المللی، تعداد منابع ثبت شده، نام منابع ثبت شده، CAS No

اطلاعات مالی

قیمت واحد کالا، قیمت کل خرید، نوع ارز، حجم خرید، نوع پرداخت، هزینه حمل کالا، نرخ تبدیل ارز، ...



اطلاعات ثبت شده در سامانه خرید، طیف وسیعی از اطلاعات فنی، تجاری و مالی را شامل می شود



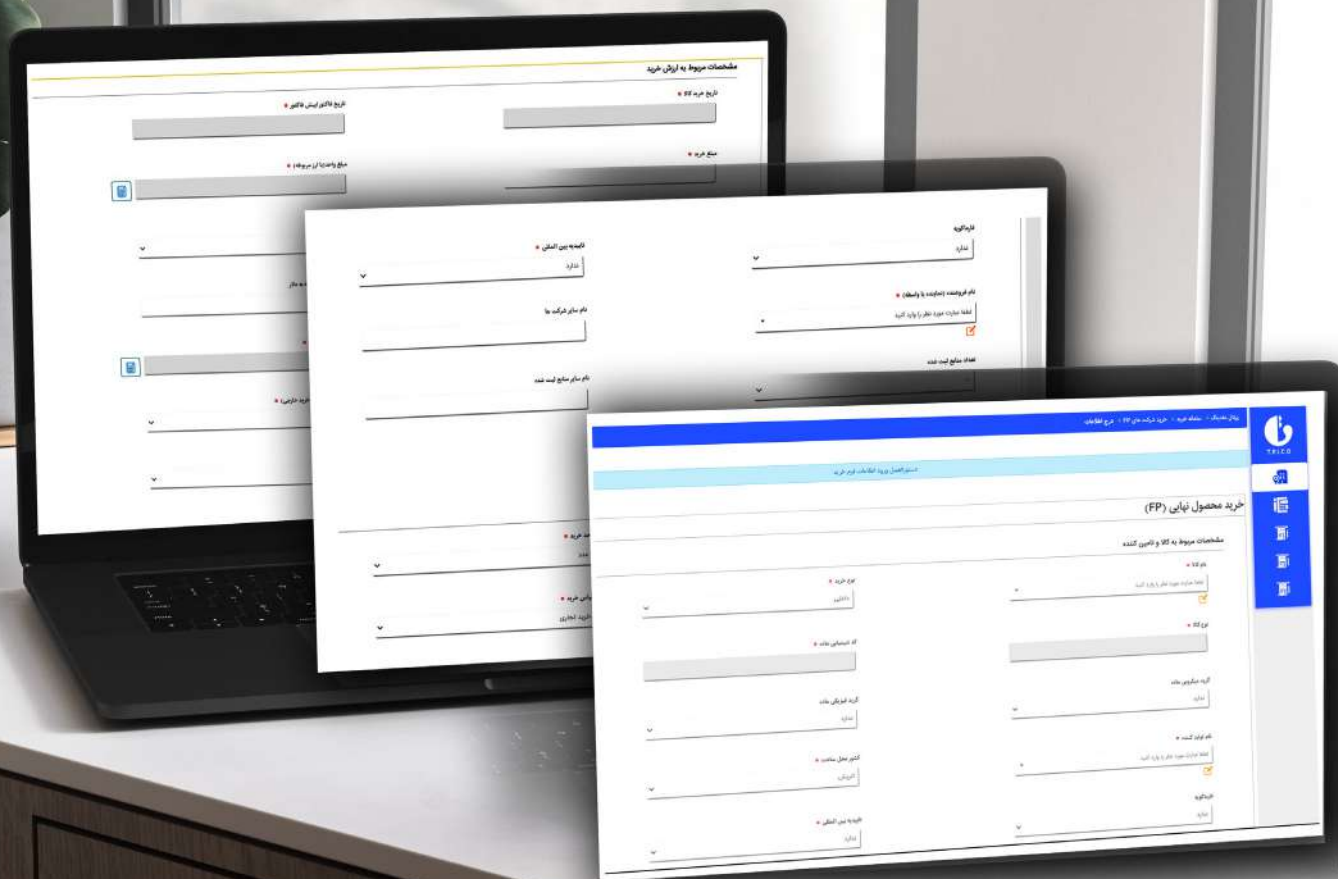
عنوان	تعداد / مقدار اطلاعات وارد شده	واحد
سامانه خرید شرکت‌های محصول ساز	۳۰۵۵۵	خرید
سامانه خرید شرکت‌های ماده اولیه ساز	۵۰۷۴	خرید

منافع کلیدی

۳
برای
موادی که خرید آن‌ها
بین شرکت‌ها مشترک است
امکان معرفی منابع و تعامل بین
گروهی وجود دارد.

۱
با تجمیع اطلاعات، می‌توان
برای مواد اولیه و سایر نهاده‌های تولیدی
که توسط چند شرکت به مقدار زیاد مصرف
می‌شوند خرید راهبردی انجام داد. بر این اساس گروه
دارویی تامین تاکنون با تجمیع اطلاعات در سامانه خرید
و اولویت بندی نیاز شرکت‌ها در تامین ماده اولیه، با
برگزاری مناقصه‌های خرید استراتژیک، موفق به
صرفه جویی بیش از ۱۳۰۰ میلیارد ریال در
این حوزه گردیده است.

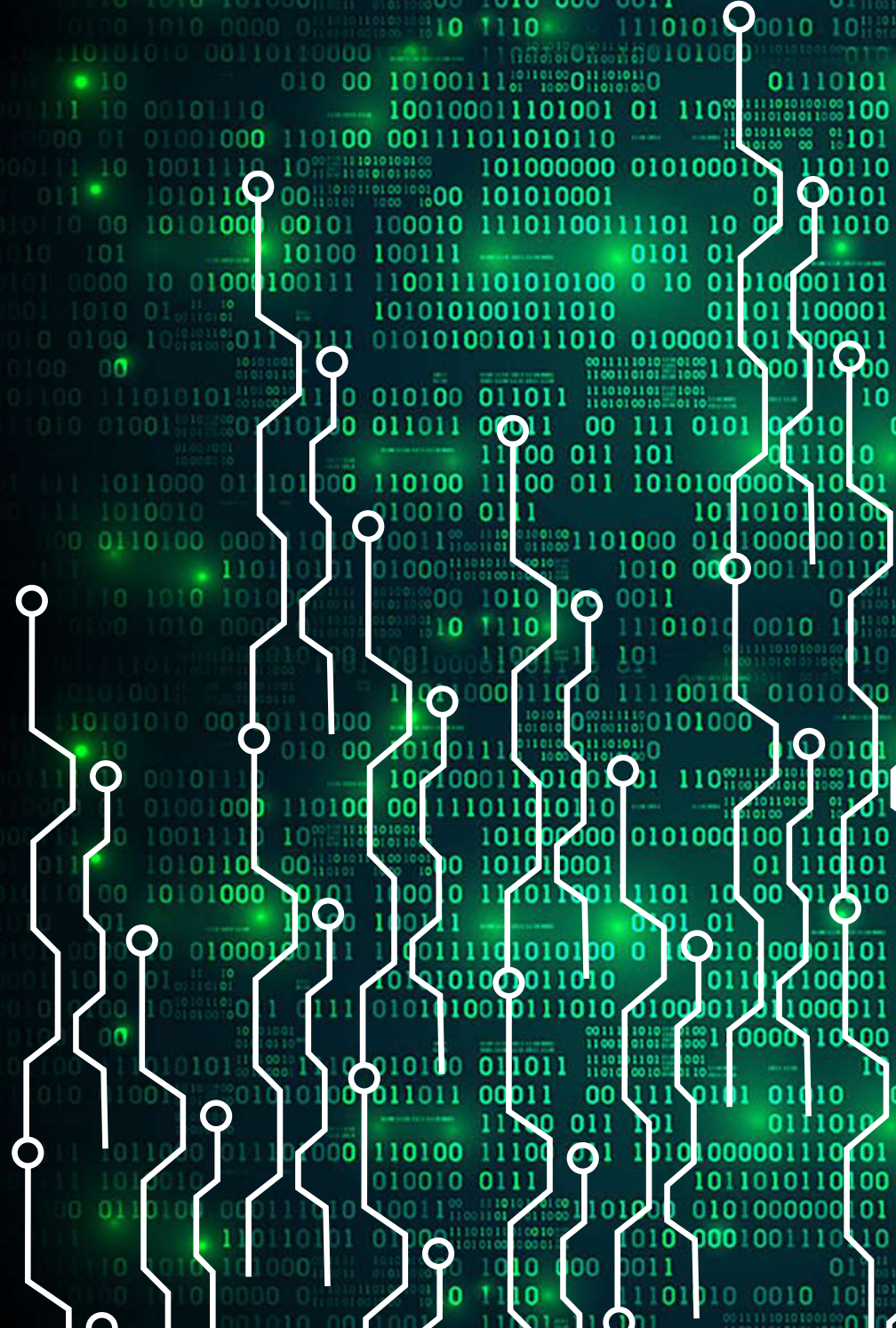
۲
بامقایسه قیمت‌های خرید
یک ماده واحد توسط شرکت‌های مختلف
می‌توان به انحرافات از قیمت
پی برد به نحوی که همواره بتوان از خرید
کالای مربوطه به پایین ترین قیمت توسط
شرکت‌های گروه اطمینان
یافت.







سامانه توليد و عمليات



با توجه به اینکه جمع آوری اطلاعات درست و دقیق در برهه کنونی نقش بسزایی در موفقیت شرکت ها دارد، در بخش تولید نیز تحلیل‌های برنامه‌ریزی، مدیریتی و افزایش بهره‌وری تولید می‌تواند بسیار کارآمد باشد. گروه دارویی تامین، شامل ۱۹ شرکت دارویی که شامل ۹ شرکت ماده اولیه ساز و ۱۰ شرکت محصول ساز با مجموع ۹۷ خط تولیدی می‌باشد. با چنین حجم وسیعی از فعالیت‌ها، دارا بودن اطلاعات دقیق و به‌روز از کلیه اجزاء تولید لازم می‌باشد. تا قبل از سال ۱۳۹۸ اطلاعات متمرکز و به‌روز از شرایط و ظرفیت‌های هر یک از خطوط موجود نبود، بنابراین فرصت‌های هم‌افزایی و برنامه‌ریزی بهتر و دقیق‌تر امکان‌پذیر نبود. لذا با طراحی سامانه تولید و عملیات، امکان دسترسی به اطلاعات دقیق تولید در تمامی شرکتها، از قبیل اطلاعات خطوط تولید، گروه، نوع و شکل دارویی، بودجه و عملکرد ماهیانه و سالانه، ظرفیت اسمی و ظرفیت عملی فراهم گردید. در هر شرکت، واحد برنامه‌ریزی، اطلاعات مربوطه را بر اساس داده‌های منطبق با تولید ماهانه و سالانه ثبت می‌نمایند.

اهداف راه‌اندازی

- ۱ ثبت و مستندسازی مقدار عملکرد و بودجه تولید به صورت ماهیانه و سالانه
- ۲ دسترسی آسان و اطلاع از شرایط کلی خطوط مجموعه
- ۳ دسترسی به اطلاعات ماهانه تولید و عملیات و بودجه تقریبی هر خط و همچنین بودجه کل سال در شرکت‌ها
- ۴ مقایسه بودجه و بررسی عملکرد ماهیانه هر خط تولید
- ۵ مشخص شدن اهمیت هر خط در بودجه شرکت‌ها و تلاش جهت ارتقاء آن خط

دسترسی به سامانه

اطلاعات مربوط به تولید شامل نام بخش، خط تولید، گروه محصولات تولیدی بر اساس الزامات GMP، نوع محصولات تولیدی بر اساس شکل دارویی، اندازه‌های بیج تولیدی، ظرفیتهای عملی و اسمی	نوع اطلاعات
واحد برنامه‌ریزی شرکت‌های تابعه	بارگذاری اطلاعات
معاونت نظارت بر زنجیره تامین	تایید اطلاعات
شرکت‌های تابعه / هلدینگ تیپیکو / شستا	بهره‌برداری از سامانه

گزارش‌های مدیریتی قابل استخراج

- ۱ رتبه‌بندی عملکرد تولید، بودجه و مقایسه آن با شرکت‌های گروه
- ۲ مقایسه عملکرد تولید، بودجه هر شرکت در سالها و ماه‌های مختلف به‌مراه بررسی روند آن
- ۳ مقایسه تغییرات سهم هر شرکت در تولید
- ۴ جهت‌دهی تولیدات هر خط و بهینه‌سازی خطوط تولید
- ۵ تعیین استراتژی ارتقاء خطوط و تعریف پروژه جدید
- ۶ مقایسه سهم هر خط در تولید و فروش شرکت

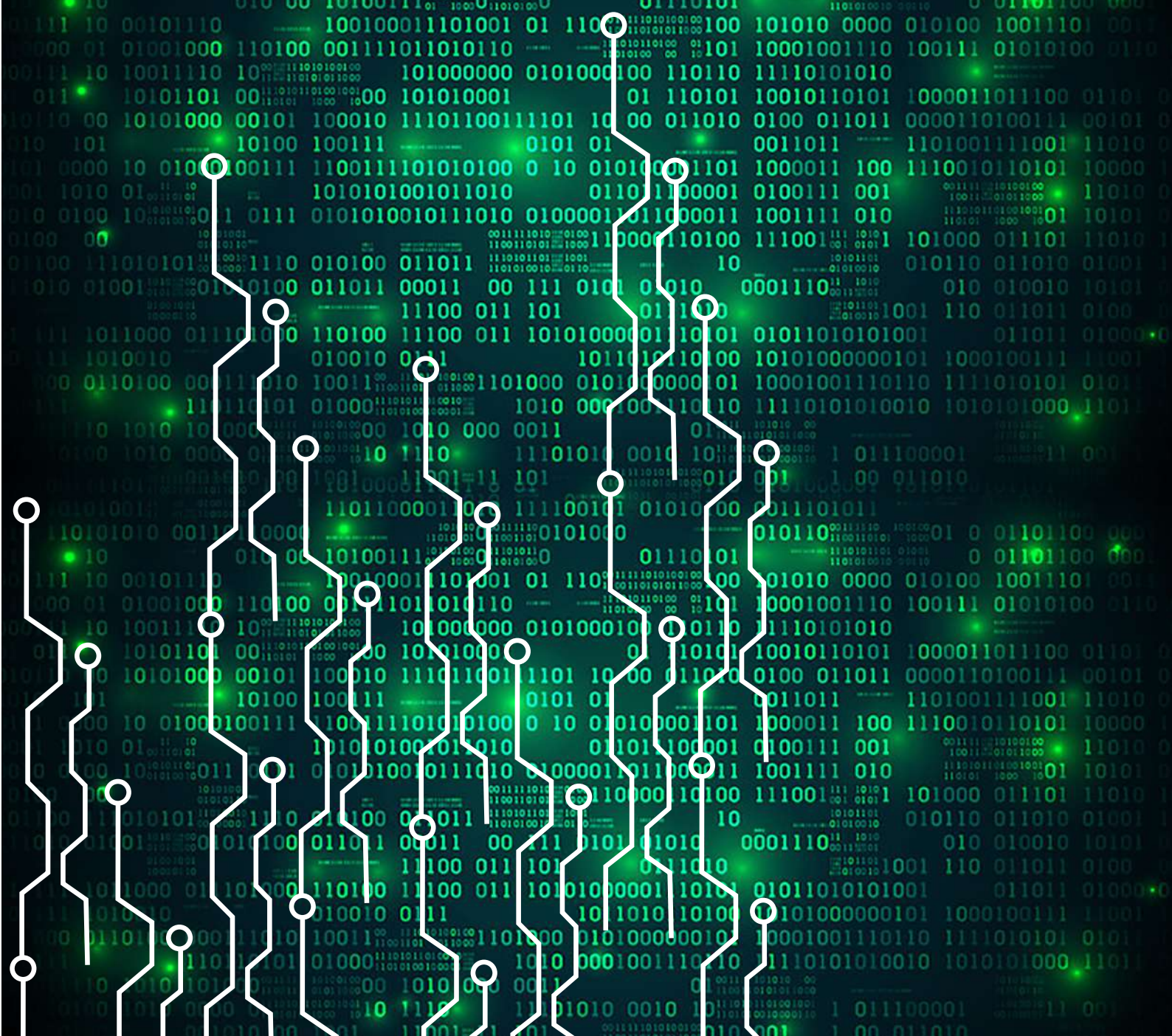
عنوان	تعداد / مقدار اطلاعات وارد شده	واحد
سامانه تولید و عملیات	۱۴۴	خط تولید
متغیر های تولید	۳۲۷	متغیر تولید
مقایسه بودجه و عملکرد تولید	۴۳۱۹	متغیر تولید

منافع کلیدی



نمونه ای از رتبه بندی شرکت های محصول ساز در بخش تولید قرص و کپسول بر اساس اطلاعات سامانه

سامانه فروش شرکت های محصول ساز



حفظ بقاء و سودآوری سازمان ها در دنیای کسب و کار امروزی در گرو عملکرد مناسب و بهینه فروش است و از آنجایی که توسعه هر بخش نیازمند شناسایی روشهای کارآمد می باشد، لذا بهره گیری از سامانه های جمع آوری اطلاعات و تحلیل آن، گامی موثر در پیشبرد اهداف فروش شرکت ها به شمار می آید. فروش به عنوان یکی از مهم ترین بخش های یک کسب و کار، نوک پیکان به ثمر رسیدن تمامی تلاش های یک مجموعه تولیدی می باشد و موفقیت در آن می تواند تمامی جنبه های مختلف یک کسب و کار را تحت تاثیر قرار دهد. برای رسیدن به این منظور، طراحی سیستم کارآمد در فروش کاملاً ضروری است چرا که بدون داشتن برنامه و اهداف مشخص، تمام تلاش های تیم های مختلف درگیر با این موضوع بی نتیجه خواهد ماند. همچنین تدوین برنامه فروش باعث می شود که تیم های مختلف در یک راستا حرکت کرده و اهداف همسو داشته باشند.

در این راستا، با هدف ساختاردهی فرآیند نظارت بر فروش در شرکت های تابعه، سامانه فروش متشکل از سه بخش فروش شرکت های محصول نهایی ساز، فروش شرکت های مواد اولیه ساز و پایش محصولات پارتو ایجاد شده است که از اواخر سال ۹۸ پس از جلسات مشترکی با شرکت های گروه معرفی و ضمن برقراری تعامل سازنده و دریافت بازخوردها به منظور آسان سازی فرآیند ثبت و ورود اطلاعات، آموزش های لازم داده شد.

در این سامانه ۱۹ شرکت زیر مجموعه گروه شامل شرکت های محصول نهایی ساز، مواد اولیه ساز و بازرگانی، اطلاعات مربوط به بودجه فروش به تفکیک ماه و سال، عملکرد فروش ماهانه، تسهیلات و تخفیفات ارائه شده، موجودی محصول در انبار شرکت و شرکت های توزیع به تفکیک تاریخ انقضاء، میزان درخواست محصولات شرکت های گروه و سایر شرکت ها، قیمت محصولات پارتو، موجودی مواد برای تولید محصولات پارتو و همچنین برخی اطلاعات دیگر را در بازه های زمانی تعریف شده در سامانه درج می کنند.

معرفی سامانه

این سامانه از چهار بخش عملکرد فروش خالص، تحویلی بر اساس بازخوانی، موجودی و تسهیلات اعطائی تشکیل شده است که شرکت های تولید کننده محصول نهایی گروه گزارشات عملکردی خود را به صورت ماهیانه در این سامانه وارد و سپس فایل کامل گزارش را بارگذاری می نمایند. اطلاعات در این سامانه با توجه به انتخاب سال و ماه مربوطه در فیلدهای مرتبط با هر موضوع، به صورت عددی و ریالی ثبت می شود.

در این سامانه در بخش های مختلف اطلاعات به شرح ذیل به صورت ماهانه ثبت و تکمیل می گردد:

○ بخش بودجه و عملکرد فروش خالص:

بودجه فروش داخلی (ریالی و مقداری)، بودجه فروش صادراتی (ریالی و مقداری)، عملکرد فروش داخلی (ریالی و مقداری)، عملکرد فروش صادراتی (ریالی و مقداری)

○ بخش وضعیت موجودی:

انباشت محصولات به ماه، موجودی قطعی ریالی، موجودی قطعی مقداری، موجودی امانی ریالی و موجودی امانی مقداری در مقاطع زمانی تعیین شده

○ بخش وضعیت بازخوانی:

درخواست شرکت های گروه و خارج گروه (مقداری و ریالی) و تحویلی به شرکت های گروه و خارج گروه (مقداری و ریالی)

○ بخش تسهیلات فروش:

به تفکیک پاداش عوامل، جوایز جنسی، تخفیفات و استمهال

<p>بودجه فروش داخلی ریالی، بودجه فروش داخلی مقداری، بودجه فروش صادراتی ریالی، بودجه فروش صادراتی مقداری، فروش داخلی ریالی، فروش داخلی مقداری، فروش صادراتی ریالی و فروش صادراتی مقداری، مقطع زمانی، انباشت به ماه، موجودی قطعی ریالی، موجودی قطعی مقداری، موجودی امانی ریالی و موجودی امانی مقداری، درخواست گروه ریالی، درخواست غیر گروه ریالی، تحویلی گروه ریالی و تحویلی غیر گروه مقداری، پاداش عوامل، جوایز جنسی، تخفیفات و استمهال</p>	<p>نوع اطلاعات</p>
<p>کاربر شرکت های تابعه (واحدهای فروش و مالی)</p>	<p>بارگذاری اطلاعات</p>
<p>معاونت نظارت بر زنجیره تامین</p>	<p>تایید اطلاعات</p>
<p>شرکت های تابعه / هلدینگ تیبیکو / شستا</p>	<p>بهره برداری از سامانه</p>



- ۱ مقایسه سهم فروش داخلی شرکت ها نسبت به یکدیگر
- ۲ مقایسه سهم فروش صادراتی شرکت ها نسبت به یکدیگر
- ۳ مقایسه عملکرد فروش داخلی با بودجه و درصد تحقق بودجه
- ۴ مقایسه عملکرد فروش صادراتی با بودجه و درصد تحقق بودجه
- ۵ بررسی روند فروش مقداری و ریالی داخلی، صادراتی و کل به تفکیک شرکت
- ۶ ارزش ریالی فروش به ازای هر واحد
- ۷ سهم صادرات به فروش
- ۸ میزان تسهیلات اعطائی به تفکیک پاداش عوامل، جایزه جنسی، تخفیفات و استمهال به شرکت های پخش و سایر (مقدار و درصد از تحویلی ریالی، به تفکیک ماه و تجمیعی)

موجودی خزانه اطلاعاتی / اطلاعات وارد شده به سامانه تاکنون

واحد	تعداد مقدار اطلاعات وارد شده	عنوان
ردیف	۲,۲۵۴	اطلاعات عملکرد فروش خالص شرکت های محصول ساز
ردیف	۲,۷۱۸	اطلاعات وضعیت موجودی شرکت های محصول ساز
ردیف	۱,۰۴۳	اطلاعات وضعیت بازخوانی شرکت های محصول ساز
ردیف	۱,۰۶۴	اطلاعات تسهیلات فروش شرکت های محصول ساز



تسهیلات فروش FP

دوره

سال

۱۳۹۲

ماه

فروردین

تسهیلات فروش

یادداشت عنوان

انحیفات

فایل گزارش تسهیلات

No file chosen

Choose File

ثبت



عملکرد فروش خالص FP

دوره

سال

۱۳۹۲

ماه

فروردین

عملکرد فروش خالص

بودجه فروش داخلی (ریالی)

بودجه فروش داخلی (عددی)

بودجه فروش صادراتی (ریالی)

بودجه فروش صادراتی (عددی)

فروش داخلی (ریالی)

فروش داخلی (عددی)

فروش صادراتی (ریالی)

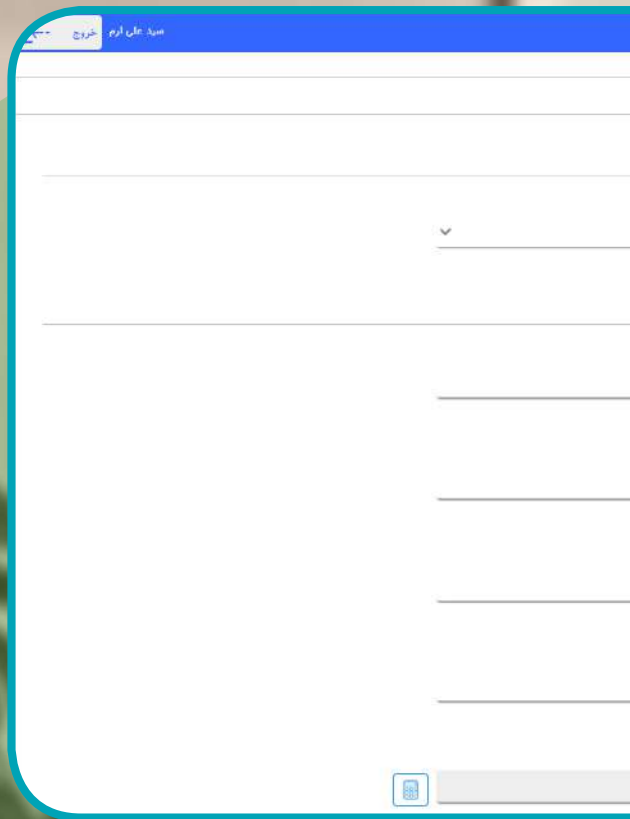
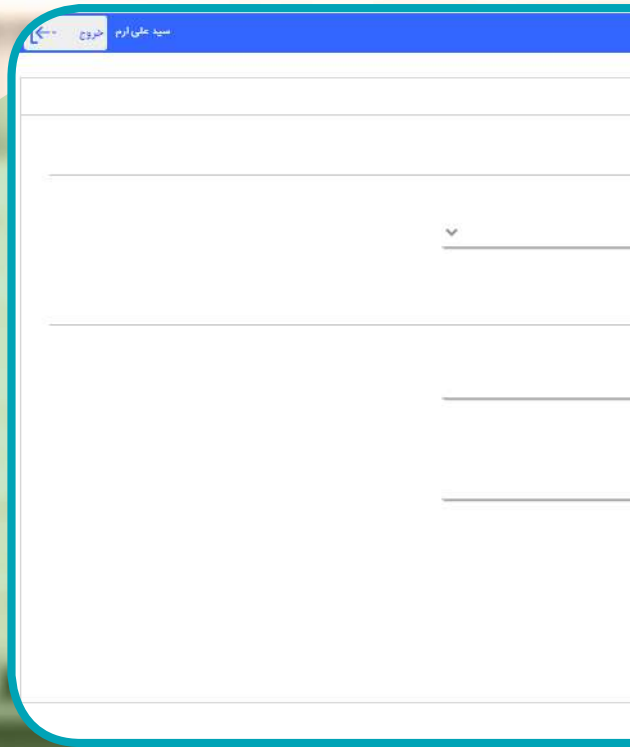
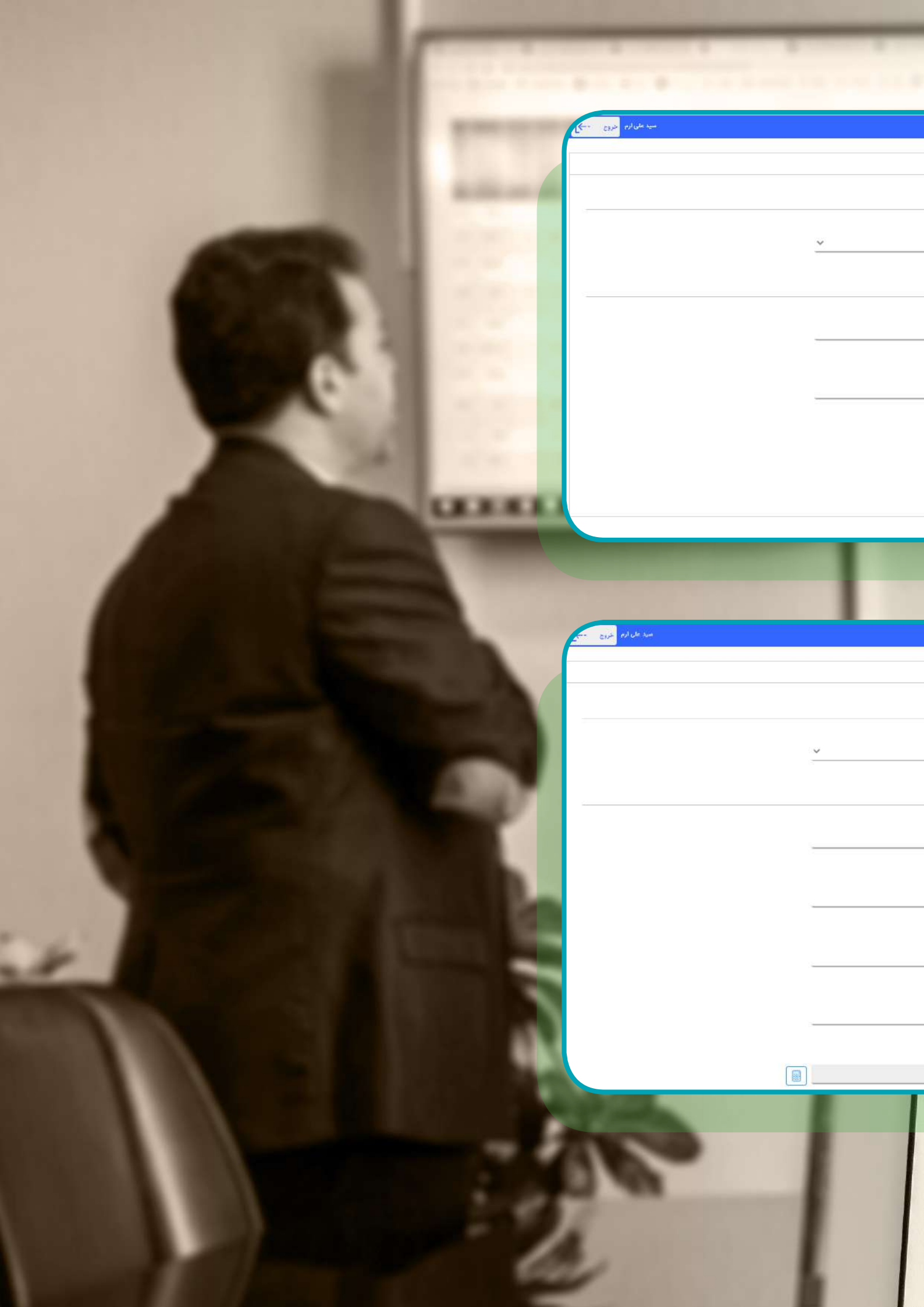
فروش صادراتی (عددی)

فروش کل ریالی

فروش کل عددی



1400/2/4	1400/2/4	عمومی	EOSG=00	فرعی جوشان
1399/10/9	1399/10/9	عمومی	GSPG=05	محلول حجیم LVP
	1398/12/15	هورمون های جنسی	DSPS=00	آمیول بودر
	1398/12/15	عمومی	DSSG=00	محلول/الوسیون/امولسیون / سوسپانسیون /... غیرخوراکی



سامانه فروش شرکت های ماده اولیه ساز



پایش فروش شرکت های ماده اولیه ساز گروه، دید روشنی از وضعیت حال و آینده این شرکت ها در جهت تصمیم سازی راهبردی و بهبود کارایی و اثربخشی در طول زنجیره تامین به هلدینگ می دهد. مطابقت بودجه و عملکرد ماهانه این شرکت ها با بررسی اطلاعات ثبت شده در این سامانه به آسانی قابل انجام است.

این سامانه از دو بخش عملکرد فروش خالص و وضعیت بازخوانی (برنامه تامین مواد اولیه در قبال درخواست شرکت های محصول ساز) تشکیل شده است که شرکت های تولید کننده مواد اولیه گروه عملکرد خود را به صورت ماهانه در این سامانه وارد و سپس فایل کامل گزارش را بارگذاری می نمایند.

اطلاعات در این سامانه در بخش های زیر و با توجه به زمان های تعیین شده در فیله های مرتبط با هر موضوع، به صورت مقداری و ریالی ثبت می شود.

در این سامانه در بخش های مختلف اطلاعات به شرح ذیل به صورت ماهانه ثبت و تکمیل می گردد:

● **بخش بودجه و عملکرد فروش خالص:**

بودجه فروش داخلی (ریالی و مقداری)، بودجه فروش صادراتی (ریالی و مقداری)، عملکرد فروش داخلی (ریالی و مقداری)، عملکرد فروش صادراتی (ریالی و مقداری)

● **بخش وضعیت بازخوانی:**

درخواست شرکت های گروه و خارج گروه (مقداری و ریالی) و تحویلی به شرکت های گروه و خارج گروه (مقداری و ریالی)

اهداف راه اندازی

۱ تسهیل در فرآیند ثبت و ارسال گزارش ماهانه شرکت های مواد اولیه ساز گروه به تیپیکو

۲ چابک سازی و حذف مکاتبات و بوروکراسی برای دریافت گزارشات روتین ماهانه

۳ ایجاد بستری مناسب به منظور رصد عملکرد شرکت های مواد اولیه ساز گروه در یک نگاه

۴ تهیه گزارشات مورد نیاز در بستر نمودارهای آماری و داشبوردهای مدیریتی به منظور تحلیل عملکرد و بررسی روند فروش شرکت ماده اولیه ساز، انجام پیش بینی های لازم و اتخاذ تصمیم های مدیریتی

۵ کنترل انحرافات از بودجه در مقاطع زمانی تعیین شده

۶ تقویت هم افزایی بین شرکت های ماده اولیه ساز و محصول ساز گروه

بودجه فروش داخلی ریالی، بودجه فروش داخلی مقداری، بودجه فروش صادراتی ریالی، بودجه فروش صادراتی مقداری، فروش داخلی ریالی، فروش داخلی مقداری، فروش صادراتی ریالی و فروش صادراتی مقداری، مقطع زمانی، انباشت به ماه، موجودی قطعی ریالی، موجودی قطعی مقداری، موجودی امانی ریالی و موجودی امانی مقداری، درخواست گروه ریالی، درخواست غیر گروه ریالی، تحویلی گروه ریالی و تحویلی غیر گروه مقداری، پاداش عوامل، جوایز جنسی، تخفیفات و استمهال	نوع اطلاعات
کاربر شرکت های تابعه (واحد فروش و مالی)	بارگذاری اطلاعات
معاونت نظارت بر زنجیره تامین	تایید اطلاعات
شرکت های تابعه / هلدینگ تیپیکو / شستا	بهره برداری از سامانه

گزارش های مدیریتی قابل استخراج

- ۱ سهم از فروش ریالی و عددی داخلی به تفکیک شرکت
- ۲ سهم از فروش ریالی و عددی صادراتی به تفکیک شرکت
- ۳ سهم از فروش ریالی و عددی کل به تفکیک شرکت
- ۴ مقایسه فروش و بودجه عددی و ریالی داخلی به تفکیک هر شرکت و درصد تحقق بودجه
- ۵ مقایسه سهم فروش داخلی شرکت ها نسبت به یکدیگر
- ۶ مقایسه سهم فروش صادراتی شرکت ها نسبت به یکدیگر
- ۷ مقایسه عملکرد فروش داخلی با بودجه و درصد تحقق بودجه
- ۸ مقایسه عملکرد فروش صادراتی با بودجه و درصد تحقق بودجه
- ۹ بررسی روند فروش مقداری و ریالی داخلی، صادراتی و کل به تفکیک شرکت
- ۱۰ سهم صادرات به فروش

موجودی خزانه اطلاعاتی / اطلاعات وارد شده به سامانه تاکنون

واحد	تعداد / مقدار اطلاعات وارد شده	عنوان
ردیف	۱,۴۸۵	اطلاعات عملکرد فروش خالص شرکت های ماده اولیه ساز
ردیف	۸۵۴	اطلاعات وضعیت بازخوانی شرکت های ماده اولیه ساز

منافع کلیدی

- ۱ تعیین جایگاه شرکت ها در مقایسه با یکدیگر در قالب نامه رتبه بندی ماهانه
- ۲ تهیه و آماده سازی گزارشات عملکرد در قالب پاورپوینت جهت جلسات Business Review
- ۳ ارائه بازخورد فعالیت شرکت ها در قالب تشکیل جلسات حضوری، آنلاین و یا از طریق مکاتبات

ماه	فروش کل عددی	فروش کل ریالی	فروش صادراتی (عددی)	فروش صادراتی (ریالی)	فروش داخلی (عددی)	فروش داخلی (ریالی)	فایل گزارش	سال	درصد تحقق فروش داخلی ریالی	بودجه فروش صادراتی (عددی)	بودجه فروش صادراتی (ریالی)
اسفند	۱۹,۸۸۶,۸۵۰	۳۴۶,۳۸۲,۶۶۳,۵۱۲	-۱۱,۴۰۰	-۷,۷۷۴,۹۲۶,۷۶۰	۱۹,۸۹۸,۲۵۰	۳۵۴,۱۵۷,۵۹۰,۲۷۲	99.12fp.xlsx	1399	۱۶۹.۴۶۵۵۵۵۰۷۴۲۸۸	۰	۰
خرداد	۲۱,۷۳۵,۵۰۱	۵۰۰,۰۱۴,۰۰۰,۰۰۰	۰	۰	۲۱,۷۳۵,۵۰۱	۵۰۰,۰۱۴,۰۰۰,۰۰۰	fp.xlsx 400.03	1400	۱۱۴.۵۷۹۸۸۱۷۱۰۴۲	۱,۳۴۲,۳۶۰	۳,۰۱۹۴,۰۰۰,۰۰۰
خرداد	۲۳۳,۰۳۷,۵۸۴	۱,۴۹۴,۰۵۲,۸۴۶,۱۲۰	۱,۵۰۰,۰۰۰	۶,۰۶۹,۷۶۸,۰۰۰	۲۳۱,۵۳۷,۵۸۴	۱,۴۸۷,۹۸۳,۰۷۸,۱۲۰	گزارش فروش مقایسه ای خرداد ماه 1400 فرمت جدید.xlsx	1400	۱۳۳.۹۴۸۳۹۷۹۷۹۸۳۵	۲,۰۰۷,۰۰۰	۲۷,۵۷۹,۰۰۰,۰۰۰
خرداد	۱۰۵,۰۹۰,۲۸۰	۴۰۱,۹۸۷,۵۲۱,۴۵۸	۰	۰	۱۰۵,۰۹۰,۲۸۰	۴۰۱,۹۸۷,۵۲۱,۴۵۸	3 فروش خالص.xlsx	1400	۱۰۴.۸۶۹۱۳۶۸۵۲۷۳۳	۴۹۲,۰۰۰	۴,۴۵۸,۰۰۰,۰۰۰
خرداد	۶۰,۰۲۲,۱۱۷	۱,۲۰۰,۳۸۴,۶۸۱,۳۵۶	۱,۱۵۱,۹۳۱	۱۶۵,۴۲۸,۸۵۱,۷۸۱	۵۸,۸۷۰,۱۸۶	۱,۰۳۴,۹۵۵,۸۲۹,۵۷۵	03 عملکرد فروش خالص (خرداد 1400 مولدینگ.xlsx	1400	۱۰۳.۴۸۶۰۶۷۹۲۶۷۴۲	۹۹۶,۰۵۶	۵,۰۰۹,۶۹۲,۳۸۱
خرداد	۱۵۲,۵۳۸,۰۲۳	۸۰۲,۲۳۶,۴۶۹,۷۷۱	۲,۱۲۸,۳۷۳	۱۵,۱۴۳,۸۱۲,۸۹۰	۱۵۰,۴۰۹,۶۵۰	۷۸۷,۰۹۲,۶۵۶,۸۸۱	خرداد.xlsx 1400	1400	۱۲۳.۱۴۸۹۵۴۱۱۵۰۱۵	۵,۱۵۷,۸۷۸	۱۶,۷۷۸,۵۸۱,۱۳۷
خرداد	۷۰,۶۰۶,۳۵۸	۴۷۰,۸۳۶,۰۰۰,۰۰۰	۰	۰	۷۰,۶۰۶,۳۵۸	۴۷۰,۸۳۶,۰۰۰,۰۰۰	فروش خالص خرداد.xlsx 1400	1400	۱۰۴.۶۲۴۴۰۹۷۵۵۰۱۴	۰	۴,۱۲۱,۰۰۰,۰۰۰
خرداد	۱۷۳,۹۳۰,۱۳۳	۵۰۳,۷۷۱,۱۴۵,۳۰۳	۰	۰	۱۷۳,۹۳۰,۱۳۳	۵۰۳,۷۷۱,۱۴۵,۳۰۳	گزارش فروش خالص خرداد 1400tpico.xlsx	1400	۱۱۸.۳۳۱۶۷۷۲۹۲۳۴۱	۰	۰
خرداد	۲۰۰,۴۷۰,۰۹۷	۷۶۹,۷۶۴,۹۵۸,۸۷۶	۰	۰	۲۰۰,۴۷۰,۰۹۷	۷۶۹,۷۶۴,۹۵۸,۸۷۶	عملکرد فروش خالص خرداد.xlsx 1400	1400	۱۱۹.۱۵۸۶۵۳۴۵۱۲۳۳	۵,۱۷۲,۰۸۶	۲۳,۴۷۳,۹۶۳,۶۵۴
خرداد	۲۴۳,۴۳۷	۳۳۸,۳۳۷,۱۷۶,۶۴۵	۰	۰	۲۴۳,۴۳۷	۳۳۸,۳۳۷,۱۷۶,۶۴۵	فروش خالص.xlsx 1400	1400	۱۱۱.۸۶۷۷۴۰۰۳۲۹۹۲	۹,۰۰۰	۷,۴۸۹,۰۰۰,۰۰۰

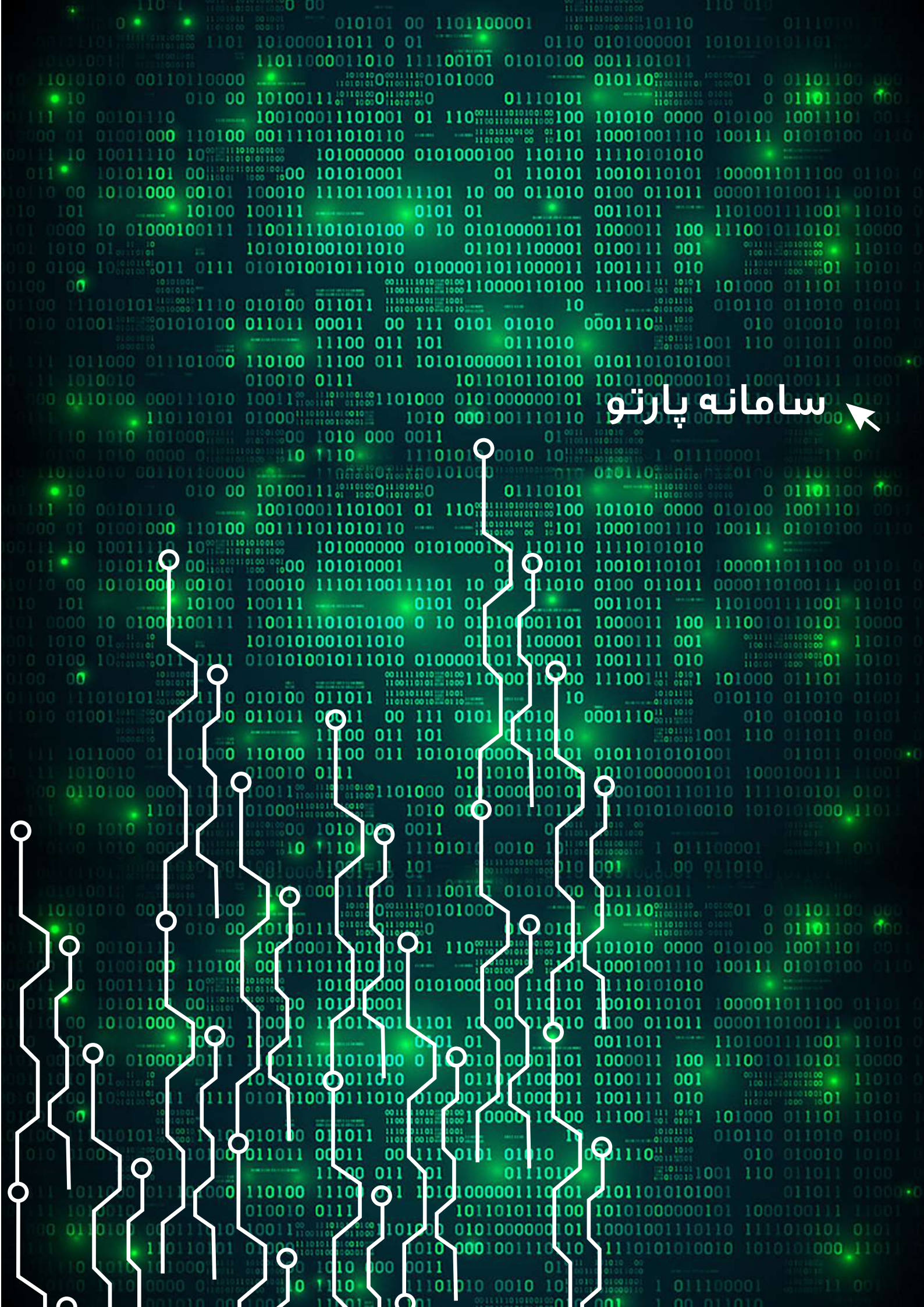
msi

۱ ارتقا سطح تعامل با شرکتهای محصول نهایی ساز در راستای تحقق اصل هم افزایی

۵ تامین و تحویل بموقع کالا به شرکت های تولید کننده محصول نهایی و کاهش فرصت های از دست رفته فروش

۴ تلاش در دستیابی به اهداف تعیین شده فروش، بودجه ماهانه و سال

سامانه پارتو



اصل پارتو یا اصل ۸۰/۲۰ بیان می‌کند که در بیشتر مواقع، ۸۰ درصد نتایج عملکردی و موفقیت، ناشی از ۲۰ درصد عوامل در دسترس می‌باشد. این اصل تقریباً در بیشتر جنبه‌های کسب و کار صادق است و امروزه به عنوان یک اصل مدیریتی مورد توجه قرار می‌گیرد. با توجه به تعدد محصولات در شرکت‌های تابعه گروه (بیش از ۲۰۰۰ محصول) بدیهی است که به دلیل محدودیت ذاتی منابع نمی‌توان به تک تک محصولات توجه ویژه داشت. بنابراین، یافتن کالاهای استراتژیک و تمرکز بیشتر روی آنها از سال ۱۳۹۸ در دستور کار هلدینگ قرار گرفت. برای این منظور با تحلیل داده‌های آماری و استفاده از قانون پارتو، اهم محصولات گروه مشخص و سامانه پارتو برای رصد اطلاعات مربوط به این اقلام مهم و حیاتی راه‌اندازی گردیده است.

این سامانه از دو بخش درج اطلاعات شناسنامه‌ای محصول و عملکرد شرکت در فروش و مدیریت زنجیره تامین محصولات پارتو تشکیل شده است که این محصولات ۸۰ درصد از ارزش فروش شرکت را به خود اختصاص می‌دهند. در این سامانه اطلاعات به صورت ذیل در بازه‌های زمانی مشخص وارد می‌شوند:

● بخش اطلاعات شناسنامه‌ای محصول:

نام ژنریک طبق آمارنامه، نام برند، شکل دارویی، گروه درمانی، تعداد در بسته، قیمت درب کارخانه، تاریخ اخذ قیمت، قیمت تمام شده، فروش تعدادی، فروش ریالی، سهم بازار شرکت، لیدر بازار، برآورد نیاز سال بازار، پیش بینی سهم بازار شرکت، چرخه عمر محصول (PLC)، وضعیت شرکت در ماتریس BCG، ماتریس فروش-سود، نقاط قوت، نقاط ضعف، فرصت‌ها، تهدیدها، برنامه‌ها و راهکارهای عملیاتی شرکت، بودجه فروش (مقداری و ریالی) سال، سهم ریالی محصول از کل بودجه سال شرکت و رتبه محصول از کل بودجه ریالی سال شرکت

● بخش عملکرد فروش و وضعیت زنجیره تامین محصولات (ورود اطلاعات به صورت ماهیانه)

عملکرد فروش عددی، عملکرد فروش ریالی، میزان تحویلی به گروه (مقداری و ریالی)، تسهیلات فروش (به جزییات)، برنامه‌های بازاریابی، موجودی مواد و موجودی محصول

اهداف راه‌اندازی

۱ تسهیل در فرآیند ثبت و ارسال گزارشات ماهانه شرکت‌های گروه به تیپیکو

۲ چابک‌سازی و حذف نامه‌نگاری و ارسال گزارشات ماهیانه

۳ ایجاد بستری مناسب به منظور رصد عملکرد شرکت‌های گروه در یک نگاه

۴ امکان دریافت گزارشات و نمودارهای آماری به منظور پیش‌بینی، تحلیل و درک روند فروش

۵ پی‌بردن به نقاط ضعف و قوت و شناخت شرکت‌های رقیب در این محصولات استراتژیک

۶ تحلیل عملکرد رقبا

۷ رصد دائمی محصولات پارتو به منظور حفظ و تقویت سهم بازار

۸ برنامه‌ریزی به منظور کاهش هزینه‌های تولید و افزایش حاشیه سود

۹ برنامه‌ریزی مناسب جهت تامین به موقع و مناسب مواد محصولات پارتو

نوع اطلاعات

نام ژنریک طبق آمارنامه، نام برند، شکل دارویی، گروه درمانی، تعداد در بسته، قیمت درب کارخانه، تاریخ اخذ قیمت، قیمت تمام شده، فروش تعدادی، فروش ریالی، سهم بازار شرکت، لیدر بازار، پیش بینی تعدادی فروش بازار سال، پیش بینی سهم بازار شرکت، چرخه عمر محصول (PLC)، جایگاه شرکت در ماتریس BCG، ماتریس فروش-سود، نقاط قوت، نقاط ضعف، فرصت ها، تهدیدها، برنامه و راهکار، بودجه فروش سال عددی، بودجه فروش سال ریالی، سهم ریالی محصول از کل بودجه سال شرکت و رتبه محصول از کل بودجه ریالی سال شرکت، عملکرد فروش عددی، عملکرد فروش ریالی، فروش ناخالص به گروه عددی، فروش ناخالص به گروه ریالی، جایزه جنسی ریالی، پاداش عوامل ریالی، تخفیفات ریالی، هزینه استمهال ریالی، موجودی مواد در انبار، موجودی مواد در راه، موجودی مواد در جریان تولید و یا انبار شرکت و موجودی در انبار پخش

کاربر شرکت های تابعه (واحد فروش و مالی)

بارگذاری اطلاعات

معاونت نظارت بر زنجیره تامین

تایید اطلاعات

شرکت های تابعه / هلدینگ تیپیکو / شستا

بهره برداری از سامانه

گزارش های مدیریتی قابل استخراج

۱ نمودار سهم از فروش ریالی و عددی به تفکیک شرکت

۲ نمودار مقایسه فروش و بودجه به تفکیک هر شرکت و درصد تحقق بودجه

۳ نمودار روند فروش عددی و ریالی به تفکیک شرکت

۴ نمودار چرخه عمر محصول و تعیین جایگاه محصولات در ماتریس BCG

۵ جایگاه محصولات پارتو در ماتریس فروش - سود

۶ رفع موانع، مشکلات و گلوگاه های موجود در فرآیند تولید و فروش این محصولات

۷ حفظ نقاط قوت و استفاده از فرصت های موجود به منظور افزایش حاشیه سود

موجودی خزانه اطلاعاتی / اطلاعات وارد شده به سامانه تاکنون

واحد	تعداد / مقدار اطلاعات وارد شده	عنوان
محصول	۴,۸۱۶	اطلاعات شناسنامه ای محصولات
محصول	۴۹,۸۲۶	اطلاعات فروش و موجودی

منافع کلیدی

۲

حفظ

و تقویت سهم بازار
در محصولات با سهم بازار
غالب شرکت های گروه

۱

هدایت بهینه

منابع و افزایش بهره وری
با شناخت و تمرکز روی
محصولات کلیدی مجموعه

Chargoon Didgah x صفحه اصلی - شرکت x سامانه اطلاعات عمومی x سامانه اطلاعات - جز x سامانه اقدامات اصلاحی x سامانه لیست مواد x سامانه شاخص های x سامانه اطلاعات آمار x
https://www.tpicoholding.com/web/share/show-personal-management
Gmail Translate Google Maps Dropbox Drive دیجی کالا Snapp Google Keep Tpico Finance Trips Chargoon Downloader دیوار Other bookmarks

سامانه پارتو

اطلاعات محصول

نام پارتو حق الزحمه
تفصیلات مورد نظر را وارد کنید

نوع دارویی
A: Alimentary tract and metabolism

تاریخ انقضای اطلاعات محصول

نوعیت

نوعیت دارویی (از لیست انتخاب کنید)

نوعیت ماده (از لیست انتخاب کنید) - مستثنی و سرشار است

تاریخ انقضای لیست

تاریخ انقضای لیست

- RAD
- فرج اطلاعات
- نمایش اطلاعات
- سامانه RAD
- GMP
- فرج اطلاعات
- نمایش اطلاعات
- سامانه GMP
- نتایج بازرسی (CAPA)
- پارتو
- فرج اطلاعات
- نمایش اطلاعات
- سامانه پارتو
- سامانه پارتو سطح دوم
- لیست محصولات جدید
- فرج اطلاعات
- نمایش اطلاعات
- سامانه پروژه محصولات جدید

www.tpicoholding.com/web/share/insert-parto

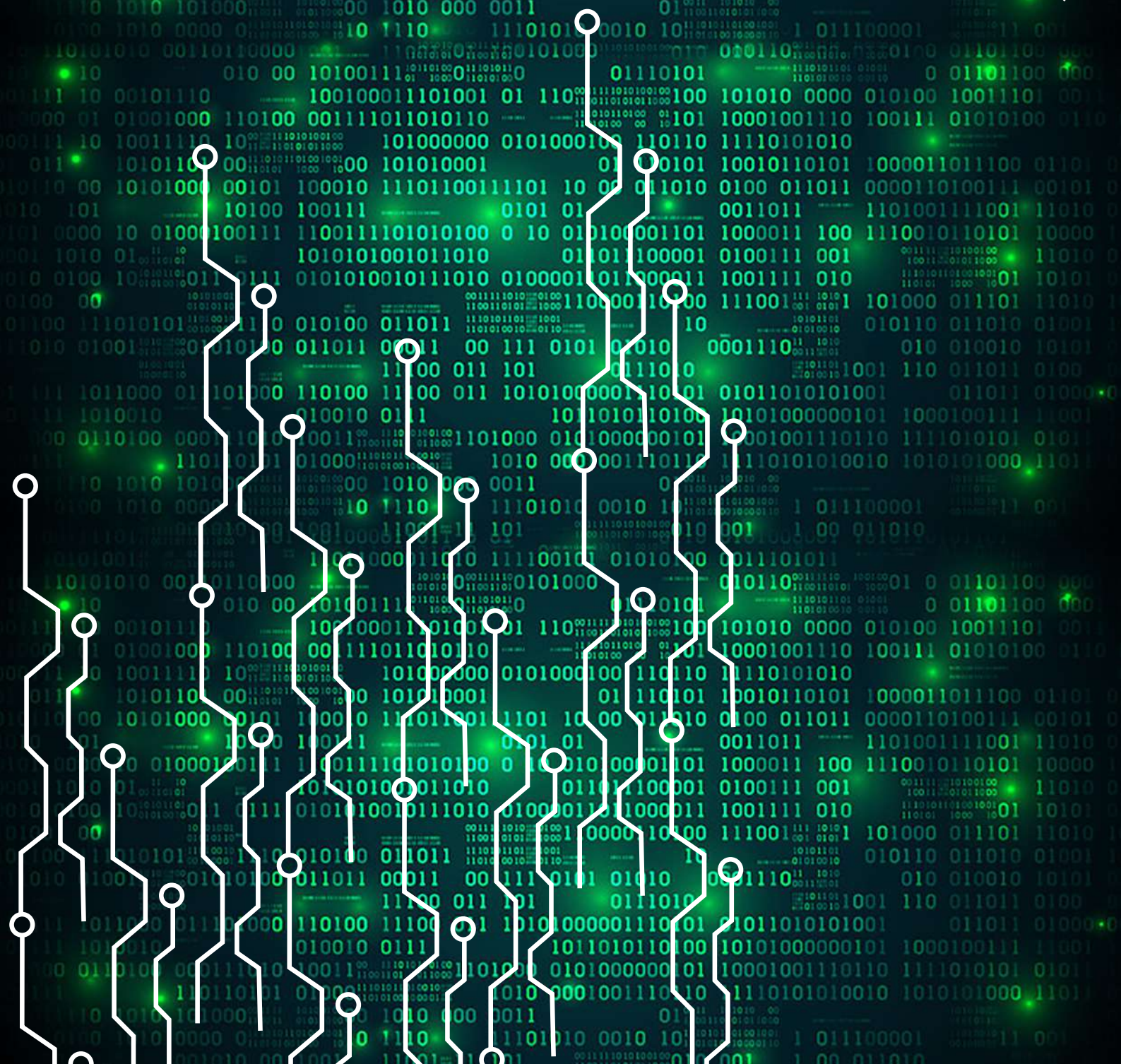
10:22 AM
7/12/2021

msi

HDMI

MSI GEFORCE

سامانه مشتریان بد حساب



یکی از مشکلات و معضلات موجود در سیستم فروش شرکت های پخش، وجود مشتریان و داروخانه هایی است که تعدد بدحسابی و عدم پرداخت پول خریدشان باعث بروز مشکلات مالی در گروه می گردد؛ به منظور کاهش ریسک فروش، پیش بینی کاهش توان نقدینگی مشتریان، کاهش رسوب خریدهای انجام شده در انبار داروخانه و نیز کاهش آمار چک های برگشتی، استقرار سامانه ای درون گروهی و مابین سه شرکت پخش با هدف تبادل اطلاعات مربوط به وضعیت حساب مشتریان در دستور کار هلدینگ قرار گرفت. بدین منظور با هماهنگی سه شرکت پخش، اگر مشتری یا داروخانه ای بدحساب شد فوراً در لیست سیاه قرار می گیرد تا دو شرکت پخش دیگر وارد معامله جدید با آن مشتری یا داروخانه نشوند. لیست این مشتریان و میزان بدهی و وضعیت قضایی در وصول چک های مربوطه در این سامانه قابل رویت توسط سه شرکت پخش و هلدینگ می باشد.

اهداف راه اندازی

۱ امکان اعتبارسنجی و یکپارچه ساختن مشتریان و داروخانه های کشور به منظور کاهش ریسک خواب نقدینگی و افزایش و تقویت برگشت پول به زنجیره مالی گروه

۲ عدم صدور فاکتور مشتریان بدحساب دارای چک برگشتی در هر یک از شرکت های پخش گروه

۳ شناسایی مشتریان بدحساب مشترک در سیستم مالی شرکت های پخش و ایجاد دعوی حقوقی مستحکم تر برای بازگشت پول

۴ مستندسازی و ایجاد سابقه ای از تمامی مشتریان موجود در شرکت های پخش گروه



نام شرکت پخش، نام مشتری، نام استان، نام شهر، وضعیت قضایی، مبلغ چک(ریال)، تاریخ چک، تاریخ برگشت چک، تاریخ فراخوانی	نوع اطلاعات
مستقیماً از سیستم مالی شرکت های پخش گروه	بارگذاری اطلاعات
واحدهای مالی شرکت های پخش گروه	تایید اطلاعات
شرکت های پخش گروه / معاونت نظارت بر زنجیره تامین	بهره برداری از سامانه

گزارش های مدیریتی قابل استخراج

- ۱ میزان بدهی مشتریان به تفکیک شرکت های پخش
- ۲ میزان چک های برگشتی ، چک های تسویه شده و مبالغ مانده
- ۳ بدترین مشتریان بد حساب و وضعیت قضایی چک های برگشتی

موجودی خزانه اطلاعاتی / اطلاعات وارد شده به سامانه تاکنون

واحد	تعداد / مقدار اطلاعات وارد شده	عنوان
مشتری	۸۴۶	اطلاعات مشتریان توزیع داروپخش
مشتری	۳۵۰	اطلاعات مشتریان پخش هجرت
مشتری	۳۲۴۱	اطلاعات مشتریان پخش اکسیر

منافع کلیدی

۱
 صیانت از دارایی های
 شرکت های گروه با جلوگیری
 از فروش به مشتریان
 بداعتبار



TPICO

شرکت سرمایه‌گذاری دارویی تامین (سهای نام)

TAMIN PHARMACEUTICAL INVESTMENT COMPANY (PJSC)

 سامانه تولید و عملیات API	 سامانه مأموریت خارجی	 سامانه تولید و عملیات FP	 سامانه GMP	 سامانه مشتریان بد حساب	 سامانه R&D	 سامانه منابع
 سامانه فروش DC	 سامانه فروش API	 سامانه HSE	 سامانه فروش FP	 سامانه صادرات FP	 سامانه اطلاعات پرسنلی	 سامانه کنترل
 سامانه اسناد مدیریت	 سامانه اطلاعات مالی	 سامانه پروژه محصولات جدید				

MacBook Pro

سامانه پروژه‌های تحقیق و توسعه (پایپ لاین)





صنعت داروسازی یکی از نوآورترین صنایع در دنیای کسب و کار به حساب می‌آید به طوریکه عموماً در هر رده بندی با این رویکرد می‌توان نام صنعت داروسازی را در بین سه حوزه با بالاترین میزان سرمایه گذاری در تحقیق و توسعه ردیابی کرد. تحقیق و توسعه نقش کلیدی در تولید دانش و فناوری ایفا میکند، بنابراین سرمایه گذاری و برنامه ریزی در این زمینه، برای حفظ و تداوم مزیت رقابتی حائز اهمیت است.

در شرکت سرمایه گذاری دارویی تامین، در طی سالیان اخیر عدم وجود چارچوب منسجم و همچنین موازی کاری بین شرکتهای تابعه در توسعه محصولات جدید یکی از مشکلات عمده به حساب می‌آمده که نه تنها زمینه ایجاد رقابت فرسایشی درون گروهی ایجاد نموده، بلکه منجر به هدر رفت منابع نیز شده است، به طوریکه در مقطعی به طور همزمان پنج شرکت تابعه بر روی یک محصول تمرکز کرده و ضمن تکثیر طرف عرضه بدون زمینه تقاضا، زمینه ایجاد رقابت ناسالم رقم خورده است. از این رو پس از یک بررسی همه جانبه از بهار سال ۹۸، ساز و کار راهبردی برای هدایت، برنامه ریزی و توسعه زیرساخت تحقیق و توسعه در شرکتهای تابعه در دستور کار قرار گرفته است. در این راستا پس از برگزاری جلسات تحلیل و بررسی، ضمن شناسایی شایستگی های محوری شرکت های گروه، خط مشی اختصاصی برای تحقیق و توسعه هر شرکت ابلاغ شد. به طور موازی به منظور مدیریت روند و ردیابی پیشرفت پروژه ها و همچنین تشکیل پایگاه اطلاعاتی جامع از پروانه محصولات ثبت شده دو سامانه "پایش پروژه های تحقیق و توسعه (پایپ لاین) محصولات جدید" و همچنین "ثبت پروانه محصولات جدید" به عنوان بستر جامع ارتباطی بین هلدینگ و شرکت های تابعه شروع به فعالیت کرده است.

معرفی سامانه

سامانه پایش پروژه های پایپ لاین از اردیبهشت ۹۸ با هدف غربالگری، پایش و نظارت بر روند اجرای پروژه های تحقیق و توسعه محصولات جدید در شرکت تیپیکو ایجاد شده و از ابتدای راه اندازی تاکنون اطلاعات حدود ۷۰۰ پروژه پایپ لاین در شرکت های تابعه را در خود جای داده است. شرکت های تابعه در یک روند مستمر به صورت ماهیانه اطلاعات موجود در سامانه اعم از پیش بینی ها و وضعیت تحقق هر مرحله از پروژه ها را به روزرسانی می کنند. با استفاده از اطلاعات سامانه ضمن ارایه فیدبک، گزارش های مقایسه عملکرد شرکت های تابعه در تحقق پروژه ها ارایه می گردد.

بستر اطلاعاتی این سامانه پس از سلسله جلسات با شرکت های تابعه و شناخت نیازها و تطبیق آن با اهداف مورد نظر، در واحد پورتفولیو محصولات، زیرمجموعه معاونت نظارت بر زنجیره تامین تدوین و ساختارسازی شده و شرایطی را فراهم کرده که هیچ شرکتی مجاز نخواهد بود محصولی را پیش از دریافت مجوز از هلدینگ وارد فرآیند تحقیق و توسعه کند و توسعه محصولات می بایست منطبق با خط مشی راهبردی که برای هر شرکت به تفکیک تبیین شده است صورت بگیرد تا ضمن حفظ جایگاه و توسعه پایدار بازار در زمینه هایی که قبلاً در آن سابقه ملموس و سهم بازار چشمگیر وجود داشته، با یک رویکرد نظام مند برنامه ریزی برای ورود به حیطه هایی که قبلاً مورد تمرکز نبوده نیز صورت گرفته تا تامین داروی ایمن، اثربخش و با کیفیت برای بیماران کشور فراهم شده و ضمن کاهش ارزشبری حتی زمینه آرزوری برای کشور نیز رقم بخورد.

لازم به ذکر است در جهت صیانت از اطلاعات حساس شرکت ها در زمینه محصولات جدید، پس از تایید کمیته توسعه کسب و کار، کد اختصاصی محرمانه برای کلیه محصولات پیش از ورود به سامانه تعیین می شوند به نحوی که تنها افراد معدودی در هلدینگ از ماهیت محصول پس از ورود به سامانه آگاهی کامل دارند و اطلاعات تنها بر اساس کدهای تخصیص یافته شده در محصول چرخش می یابد. کلیه مکاتبات مربوط جهت انتقال کد نیز در بستر محرمانه بین شرکت و هلدینگ صورت می گیرد.

همچنین به منظور پیاده سازی نظام هدفمند ارزیابی عملکرد شرکت های تابعه در توسعه محصولات جدید، شاخص های جدید مورد توجه قرار گرفت و تمامی شرکت های گروه مکلف به پیاده سازی زیرساخت اصولی جهت پایش و ارتقا این شاخص ها شدند.

نسبت فروش حاصل از محصولات جدید به کل فروش	زمان ورود به بازار و نسبت هزینه های تحقیق و توسعه به فروش	تعداد ایده های جدید بر اساس استراتژی های توسعه ای و شایستگی های محوری	شاخص های کلیدی
<ul style="list-style-type: none"> • برنامه ریزی جهت ارتقا توانمندی های درون هر شرکت با برگزاری دوره های آموزشی تحقیقات بازار و تدوین برنامه بازاریابی • تخصیص بودجه عددی مناسب برای محصولات استراتژیک 	<ul style="list-style-type: none"> • تدوین لیست جامع پایپ لاین شرکت ها و تحلیل نقاط همپوشانی و فرصت ها • خالص سازی پایپ لاین شرکت ها بر اساس شایستگی های محوری و همپوشانی درون گروهی • راه اندازی سامانه نظارت بر پروژه های پایپ لاین • آسیب شناسی و ارائه بازخورد اختصاصی به شرکت ها • پایش قدم به قدم اجرای پروژه های پایپ لاین • تعیین و ابلاغ ردیف و مصادیق هزینه های تحقیق و توسعه و بازاریابی • تخصیص بخش مجزا در بودجه شرکت های تابعه در حیطه تحقیق و توسعه 	<ul style="list-style-type: none"> • جلسات اختصاصی با شرکت ها جهت همسوسازی با سیاست های گروه و ساختاردهی روند توسعه • ابلاغ سیاست های توسعه در راستای ارتقا بهره وری زنجیره تامین گروه • بررسی شایستگی های محوری هر شرکت و تبیین برنامه اختصاصی • همگن سازی ساختارهای درون سازمانی برای توسعه محصولات جدید • آماده سازی پایگاه اطلاعاتی به عنوان بانک ایده برای محصولات جدید 	<p>راهبردهای اجرایی</p>



۱ افزایش چابکی و کاهش هزینه فرصت در توسعه سبد محصولات

امروزه در صنعت داروسازی ایران یک محصول جدید در کوتاه ترین زمان ممکن توسط تعداد زیادی شرکت داروسازی مورد تحقیق و توسعه قرار می گیرد و پس از گذشت زمان محدودی، تعدد تامین کنندگان یک محصول در بازار زمینه ایجاد رقابت ناسالم را فراهم می آورد. از سوی دیگر اولین تامین کننده همواره فرصت متفاوتی برای معرفی و تثبیت محصول در بازار در اختیار دارد. با بهره گیری از سامانه تحقیق و توسعه روند پیشرفت پروژه شرکت ها با دقت مورد بررسی قرار گرفته و مراتب مقتضی جهت تسهیل و تسریع فرآیند در روندی متعامل گوسزد می شود. از سوی دیگر برنامه ریزی اقدامات موازی برای توسعه بازار نیز با هدف کاهش هزینه فرصت صورت می گیرد.

۲ ممانعت از هم پوشانی فعالیت بین شرکتهای تابعه

یکی از اولویت های مهمی که به طور خاص مورد توجه قرار میگیرد ممانعت از هم پوشانی فعالیت در توسعه محصولات جدید در شرکت های هم رده می باشد. ضروریست به منظور جلوگیری از هدر رفت منابع و پرداخت هزینه فرصت، شرکتهای تابعه در پروژه های یکسان برنامه ریزی همزمان نکنند. این موضوع منجر به ایجاد رقابت ناسالم و فرسایشی در شرکت های هم گروه شده و متعاقباً موجب هدر رفت فرصت سودآوری میگردد. با اعطای کد اختصاصی به هر شرکت، عملاً امکان تداخل مخرب فعالیت بین شرکت ها از بین میرود.

۳ بهره گیری از فرصت تعامل در طول زنجیره تامین

یکی از اهداف مهم شرکت سرمایه گذاری دارویی تامین در پایش پورتفولیو محصولات، نظارت و برنامه ریزی نظام مند در طول زنجیره تامین می باشد به طوری که برای مثال شرکت های تولیدکننده ماده اولیه، اولویت تحقیق و توسعه خود را متمرکز به محصولاتی کنند که بیشترین سهم خرید خارج گروهی یا وارداتی در بین شرکت های تولید کننده محصول نهایی در گروه دارد. یا شرکت های تولید کننده محصولات نهایی تمرکز تحقیقاتی خود را بر محصولاتی بیاورند که بیشترین سهم فروش در سبد شرکت های توزیعی گروه دارد.

۴ پایش پورتفولیو محصولات گروه ضمن تبیین خط مشی توسعه محصولات جدید

به منظور بهره گیری حداکثری از فرصت های موجود در زنجیره تامین گروه، یکی از اهداف کلیدی پایش وضعیت سبد محصولات فعلی شرکت ها می باشد به طوریکه در یک روند نظام مند بر اساس چرخه عمر محصولات بتوان موارد با نسبت هزینه- سودآوری غیر منطقی را از سبد محصولات خارج و موارد سودآور با هزینه منطقی را جایگزین کرد. از سوی دیگر پس از شناسایی شایستگی های محوری در هر شرکت، ضمن تبیین خط مشی توسعه اختصاصی، زمینه های با بیشترین فرصت توسعه برای شرکت های تابعه ابلاغ شده است.

۵ شفاف سازی فرآیندهای تحقیق و توسعه و آسیب شناسی موانع

با پایش نظام مند فرآیندها، به راحتی گلوگاه های عملیاتی در تحقق توسعه چابک محصولات در شرکت های تابعه قابل ردیابی شده است. از این رو هلدینگ می تواند پس از ردیابی موارد، راهنمایی هایی جهت هدایت اقدامات تعاملی بین شرکت های گروه و اجرای اقدامات راهبردی نظیر تامین مواد مورد نیاز به صورت تجمیعی رقم بزند.

برای تحقق توسعه یک محصول جدید مراحل مختلفی سپری می شود که کلیه این مراحل در این سامانه ثبت و ضبط می گردد:

● انتخاب بهترین گزینه با کمترین هزینه فرصت:

با توجه به اینکه توسعه محصول یک فرآیند زمان بر و مستلزم صرف هزینه می باشد، انتخاب بهترین گزینه برای انجام تحقیق و توسعه ضروری به نظر می رسد تا از این طریق ارزشمندترین محصول در سبد محصولات هر شرکت اضافه شود. در این راه اطلاعات جامعی با رویکرد به تحقیقات بازار، دریافت نظرات از اعضای کادر درمان، تحلیل مطالعات بالینی و بررسی بازار بین المللی در دستور کار قرار می گیرد.

● مطالعات امکان سنجی

در فرآیند تحقیق و توسعه، هر محصول به منزله یک پروژه مورد توجه بوده که در آن امکان سنجی فنی در دستور کار قرار می گیرد. در این مرحله، ابعاد فنی زیرساخت های مورد نیاز اعم از هر گونه فناوری، دستگاه، تجهیز یا مواد مورد بررسی قرار می گیرد.

● بررسی فهرست دارویی کشور

پیش از ورود هر دارو به بازار می بایست از وجود آن در لیست رسمی داروهای کشور (IDL) اطمینان حاصل شود. در صورتیکه این دارو در لیست موجود نباشد، طبق یک رویه رسمی، مراتب مربوط به ثبت و تایید دارو جهت ورود به فهرست رسمی کشور در سازمان غذا و دارو مورد بررسی قرار میگیرد.



● ارزیابی توجیه اقتصادی

از سوی دیگر، به منظور حصول اطمینان از دریافت سهم بازار مطلوب و به تبع آن سودآوری مناسب، تحلیل و پیش بینی ابعاد مختلف اقتصادی پروژه انجام می شود.

● طراحی فرمولاسیون مناسب

یکی از مراحل کلیدی در توسعه محصول جدید طراحی فرمولاسیون مناسب می باشد که طی آن ماده موثره در بستر ترکیبی با تعدادی ماده جانبی که هر یک مسئولیت مشخصی در فرمول ایفا می کنند با بیشترین اثربخشی و کمترین عوارض جانبی به بدن بیمار می رسد. این مرحله که در عمل دانش فنی توسعه محصول تلقی می شود بعد از انجام چندین مرحله تحقیق و آزمایش توسط افراد خبره به پشتوانه سال ها تجربه محقق می شود.

● انجام مطالعات پایداری

پس از انجام فرمولاسیون، به منظور حصول اطمینان از تداوم کیفیت محصول طراحی شده، با استفاده از روشهای استاندارد شبیه سازی وضعیت پایداری محصول برای طول مدت عمر محصول صورت می گیرد. در این نوع مطالعه، محصول در شرایط حاد دما و رطوبت قرار گرفته تا هر نوع ناپایداری و نقص در فرمول را به طور واضحی نشان دهد.

● تولید سری ساخت آزمایشی

پس از حصول اطمینان از پایداری فرمول، سری ساخت آزمایشی در ابعاد کوچک تولید میشود. با این کار در ابعاد عملیاتی کارایی تجهیزات و دستگاه ها در تولید محصول بر اساس فرمولاسیون جدید مورد بررسی قرار میگیرد.

● انجام مطالعات هم ارزی زیستی

این مرحله، مهم ترین راه ارزیابی کیفیت و اثر بخشی فرمولاسیون های دارویی است. در این مرحله سرعت و میزان ورود دارو به گردش عمومی خون در مقایسه با فرآورده های آزمون و مرجع مورد مقایسه آماری قرار می گیرد.

● تدوین پرونده جامع دارو (CTD)

پرونده جامع دارویی یک مستند جامع و یکپارچه در خصوص کیفیت، ایمنی و اثر بخشی محصول دارویی است که جهت ثبت و دریافت مجوز تولید دارو، ارائه آن به سازمان غذا و دارو الزامی است. تمامی مستندات مربوط به تحقیق و توسعه در این پرونده جمع آوری میشود.

● دریافت پروانه و مجوز توزیع

پس از انجام تمامی مراتب و تایید پرونده جامع، پروانه مربوط به فرآورده از جانب سازمان غذا و دارو صادر می شود. در صورتی که تاییدیه کیفیت محصول از آزمایشگاه مرجع سازمان غذا و دارو دریافت شده باشد، فرآورده اجازه توزیع در بازار پیدا میکند.

● تولید انبوه

پس از دریافت تاییدیه ها، تولید در ابعاد انبوه در دستور کار شرکت های تولید کننده قرار می گیرد.



دسترسی به سامانه

تاریخ بررسی فنی، مطالعات بازار و تایید آغاز پروژه، مسیریابی سازمان غذا و دارو، اخذ موافقت اصولی، پره فرمولاسیون، تامین مواد و اقلام تاریخ تولید بیج آزمایشگاهی، مطالعات پایداری، تاریخ تامین مواد و اقلام برای تولید پایلوت، بیج نیمه صنعتی، تاریخ تهیه CTD و ارسال به سازمان، تاریخ اخذ پروانه

نوع اطلاعات

مدیر تحقیق و توسعه یا توسعه کسب و کار در شرکتهای تابعه

بارگذاری اطلاعات

معاونت نظارت بر زنجیره تامین

تایید اطلاعات

واحد پرتفولیو محصولات در معاونت نظارت بر زنجیره تامین
واحد نوآوری و تحقیقات بازار در معاونت برنامه ریزی و توسعه راهبردی

بهره برداری از سامانه

گزارش های مدیریتی قابل استخراج

۱ روند پیشرفت پروژه های پایپ لاین به تفکیک محصولات و شرکت های گروه

۲ گزارش های مقایسه عملکرد شرکت های تابعه در تحقق پروژه های تحقیق و توسعه محصولات جدید

۳ گزارش های پیش بینی زمان بندی برای برنامه ریزی اقدامات مربوط به بازاریابی و تحقیقات بازار

موجودی خزانه اطلاعاتی / اطلاعات وارد شده به سامانه تاکنون

عنوان	تعداد / مقدار اطلاعات وارد شده	واحد
پروژه تحقیق و توسعه محصول جدید	۷۰۶	محصول

منافع کلیدی

۱ پیشگیری از موازی کاری در تحقیق و توسعه محصولات مشابه در شرکتهای گروه که باعث کاهش سهم بازار به دلیل رقابت درون گروهی می شود.

سامانه ثبت محصولات جدید



محصولات جدید یکی از عوامل کلیدی در خلق ارزش افزوده در شرکت های دارویی به حساب می آیند. در صنعت داروسازی سالانه هزینه چشمگیری برای تحقق محصولات جدید و افزودن آنها به سبد محصولات صورت می گیرد تا از طریق محصولات ارزشمند جدید کیفیت سودآوری شرکت ها ارتقا پیدا کند.

سامانه پروانه محصولات جدید، در راستای اهداف مربوط به مدیریت دانش و مستند سازی نظام مند اطلاعات مربوط به پروانه محصولات شرکت های تابعه در شرکت سرمایه گذاری دارویی تامین راه اندازی شده است. این سامانه که از بهار سال ۹۹ به بهره برداری رسیده، در برگیرنده اطلاعات کاملی از محصولات جدید گروه شامل نام تجاری، اطلاعات فنی، تصویر پروانه، تصویر بسته بندی داخلی و خارجی محصولات می باشد و توانسته از ابتدای راه اندازی تا کنون اطلاعات حدود ۵۵۰ محصول جدید در شرکت های تابعه را در خود جای دهد و تمامی شرکت های تابعه در یک روند مستمر به صورت ماهیانه اطلاعات موجود در سامانه را به روز رسانی می کنند.

این سامانه کمک می کند تا بانک اطلاعاتی کاملی از تمامی محصولاتی که در زمانهای مختلف برای آنها پروانه جدید دریافت میشود در اختیار باشد. از این رو ضمن ثبت دقیق اطلاعات، تمامی موارد جانبی مربوط به هر محصول جدید نظیر تصویر بسته بندی، نام تجاری، تصویر پروانه محصول و مجوز فروش به راحتی قابل استحصال می باشد. همچنین به منظور کاهش تعداد مکاتبات و پیگیری های مرتبط به آن در خصوص محصولات جدید شرکت های تابعه، این سامانه به راحتی می تواند در بستری پویا اطلاعات را در اختیار قرار دهد. از سوی دیگر این سامانه برای شرکت های تابعه نیز بستری فراهم آورده تا به طور منسجم اطلاعات مربوط به پروانه های جدیدشان را در این سامانه پایش و بایگانی کنند. در این سامانه اطلاعات مربوط به محصولات جدید شرکتها از چند منظر دریافت شده و امکان دسترسی سریع و آسان به انواع ویژگی های محصولات جدید فراهم آمده است. از جمله این امکانات می توان به تعیین وضعیت تولید محصولات برای اولین بار در کشور و مشاهده وضعیت مطالعات بالینی یا بیواکوالانسی اشاره نمود.

همچنین این سامانه بستری برای ذخیره سازی کلیه پروانه های دریافتی و مستندات مرتبط با مجوز فروش محصولات فراهم آورده است.

اهداف راه اندازی

۱ پیاده سازی ساز و کار مدیریت دانش در نظارت بر مستندات محصولات جدید

۲ سهولت دسترسی به اطلاعات و تقلیل تعداد مکاتبات

۳ تسریع در آماده سازی گزارش ها

۴ امکان برنامه ریزی توسعه بازار

دسترسی به سامانه

اطلاعات کاملی از محصولات جدید گروه شامل نام تجاری، اطلاعات فنی، تصویر پروانه، تصویر بسته بندی داخلی و خارجی محصولات	نوع اطلاعات
توسط مسئول فنی یا مدیر رگولاتوری یا مدیر تحقیق و توسعه یا توسعه کسب و کار در شرکت های تابعه (یا هر شخص مسئول زیر نظر ایشان)	بارگذاری اطلاعات
معاونت نظارت بر زنجیره تامین	تایید اطلاعات
شرکت های تابعه / هلدینگ تیپیکو / شستا	بهره برداری از سامانه

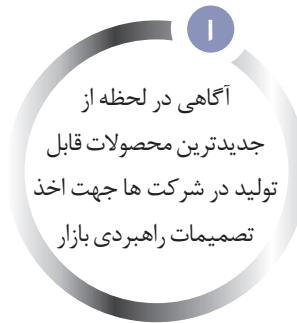
لیست محصولات جدید شرکتهای تابعه به همراه جزئیات اطلاعات مربوط به این محصولات

گزارش های مقایسه عملکرد شرکت های تابعه در تحقق پروژه های تحقیق و توسعه محصولات جدید

موجودی خزانه اطلاعاتی / اطلاعات وارد شده به سامانه تاکنون

عنوان	تعداد / مقدار اطلاعات وارد شده	واحد
اطلاعات ثبتی محصولات جدید	۵۵۳	محصول

منافع کلیدی



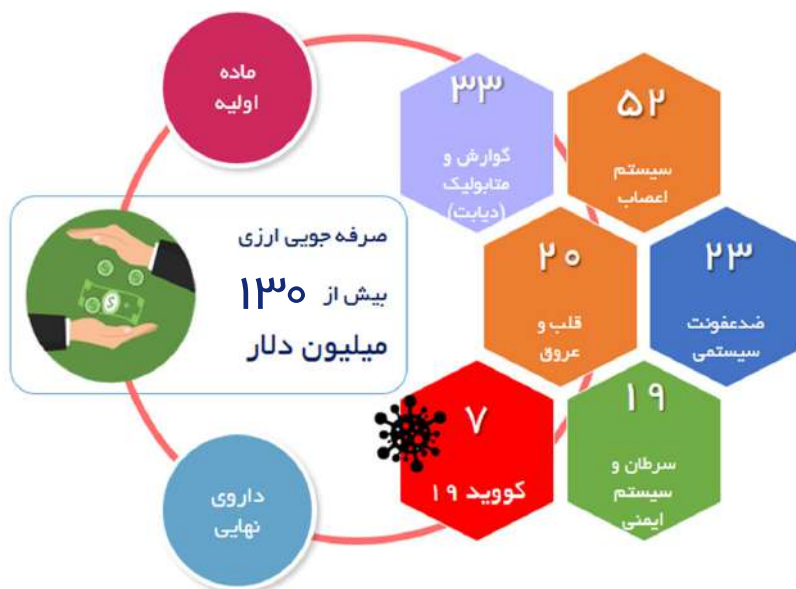
دستاوردها در توسعه محصولات جدید در سال ۱۳۹۸ و ۱۳۹۹

۲۷۰ محصول جدید

۷۰ محصول برای اولین بار در کشور

۲۱۰ محصول نهایی

۶۰ ماده اولیه



رونمایی از ۴۰ قلم داروی جدید TPICO



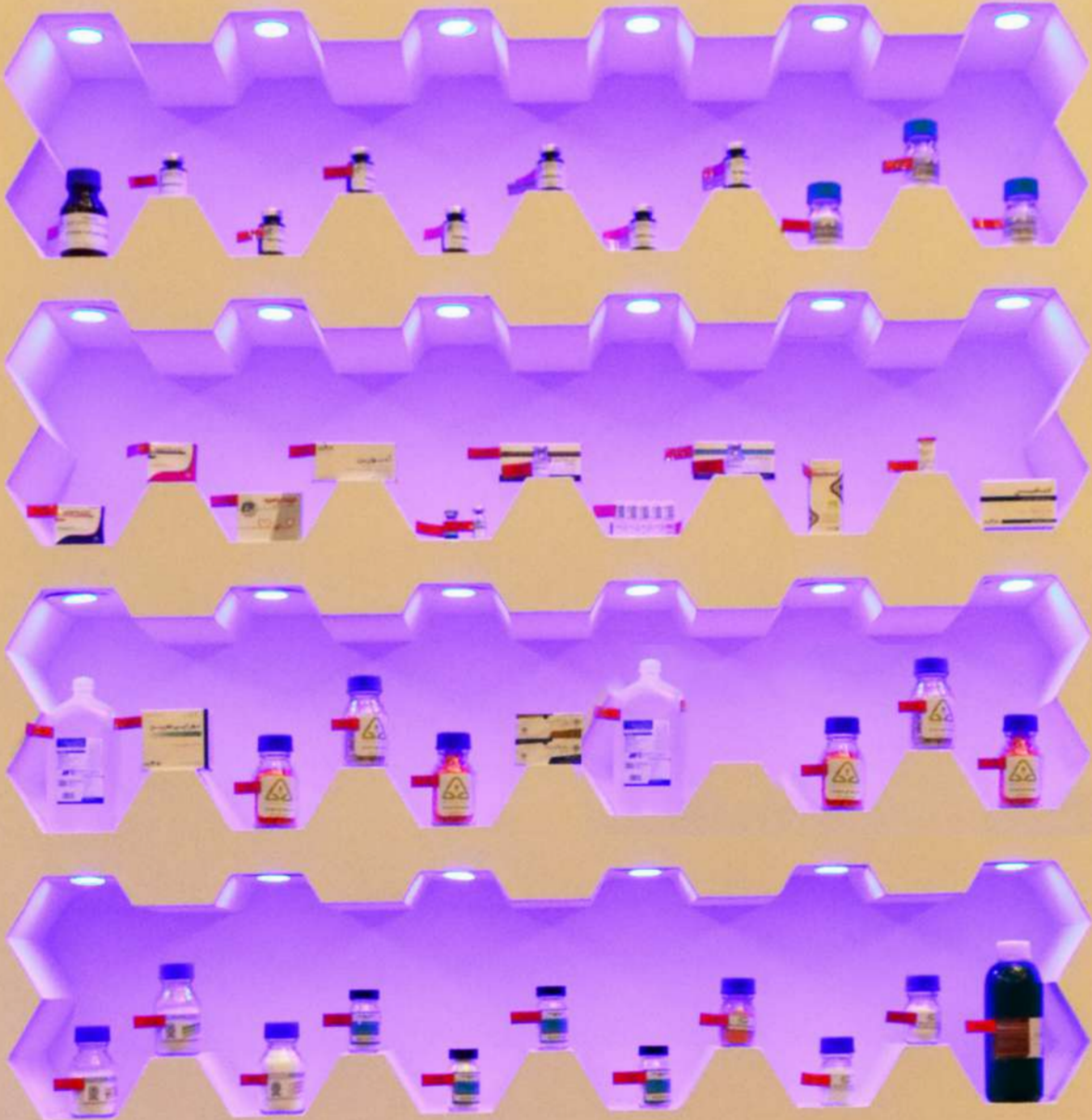
شرکت سیدکداری تاین اجماعی



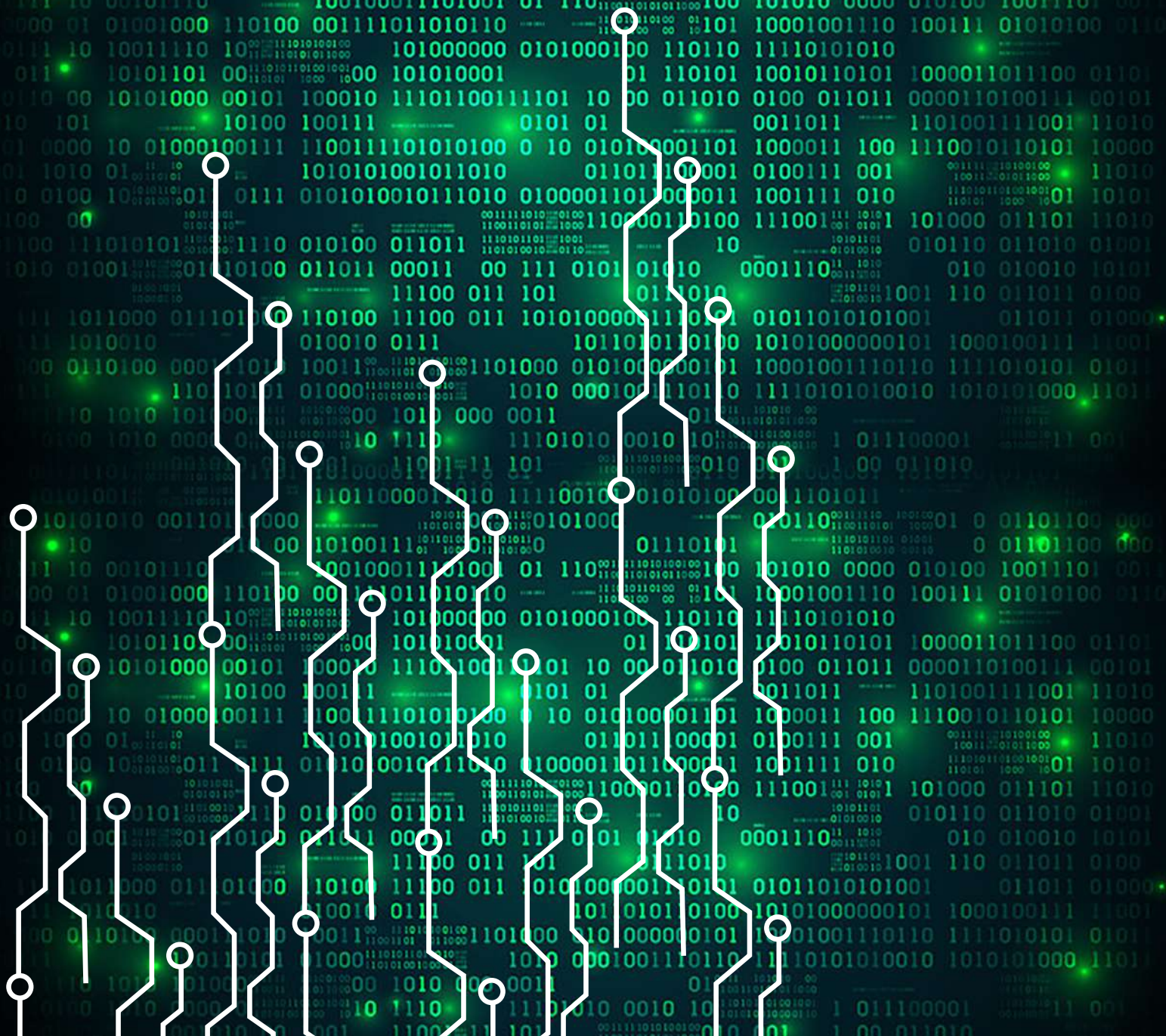
شرکت سیدکداری دارویی تاین

(برای نخستین بار در ایران)

بهمن ۱۳۹۹



سامانه عمليات بهينه توليد (GMP)



مدیریت کیفیت در صنعت داروسازی کلیدی ترین مسئله‌ای است که باید در اولویت قرار گیرد و به همین دلیل توجه به آیین‌نامه‌ها، الزامات و بکارگیری اقدامات کنترلی حائز اهمیت می باشد.

یک محصول دارویی می بایست براساس الزامات روز دنیا و مورد تایید وزارت بهداشت آن کشور تولید گردد. به همین منظور، پیاده سازی سیستم مدیریت کیفیت بسیار ضروری می باشد. در این خصوص شرکت ها به شناسایی موارد عدم انطباق پرداخته و به طور مستمر بهبود کیفیت را در برنامه خود قرار می دهند. نتیجه این کار نه تنها تولید محصولات دارویی با کیفیت (که در نهایت به ارتقا سلامت جامعه می انجامد) بلکه سود پایدار را برای شرکت های داروسازی به ارمغان می آورد.

سازمان غذا و داروی ایران به عنوان نهاد نظارتی پس از ارائه مجوز اولیه تولید، در پی بازرسی های دوره ای برای خطوط دارویی ای که توانسته بر الزامات روز دنیا، منطبق باشد، گواهینامه GMP صادر می کند. در صورت وجود این تاییدیه امکان صادرات به بسیاری از کشورهای عضو PIC/S وجود دارد. همچنین مشوق هایی چون امکان اخذ قیمت بالاتر برای محصولات تولیدی این خطوط در نظر گرفته شده است.

با تغییر سیاست های هلدینگ دارویی تامین و تمرکز بر بهبود GMP خطوط تولید در کنار رشد فروش و سود خالص شرکت ها، در سال ۱۳۹۸، سامانه GMP طراحی و راه اندازی شد. هدف اولیه از راه اندازی این سامانه شناخت دقیق و واقع بینانه از وضعیت پیاده سازی الزامات GMP در هر یک از خطوط شرکت ها می باشد. بدینوسیله تصویر مشخصی از برنامه شرکت ها برای نیل به بالاترین استاندارد ایجاد شده و پیش بینی میزان سرمایه برای ارتقا زیرساخت ها مقدور می گردد. شرکت سرمایه گذاری دارویی تامین می تواند با بررسی اطلاعات موجود در این سامانه، برنامه های مربوط به زیرساخت های کیفی در شرکت های تابعه را رصد کند.

#	نام	بازرسی کننده	کشور مربوطه	تاریخ بازرسی	نام بخش / خط تولید	نوع محصولات (بر تولیدی / انواع الزامات (GMP) دارویی)	نوع (نوع) محصولات تولیدی (نوع اساس شکل دارویی)	نتیجه کلی بازرسی	مدت اعتبار (گواهی/امان)	تاریخ صدور گواهی	پارچ انقضا گواهی
۱	اکسیر	سازمان غذا و داروی ایران	ایران	۱۴۰۰/۰۶/۰۱	استریل تزریقی / عمومی	محصولات تزریقی (نوع اساس شکل دارویی)	محلول مایع (محلول) / سوسپانسیون / ...	مشروط	12		
۲	زهراوی	سازمان غذا و داروی ایران	ایران	۱۳۹۹/۱۲/۰۹	جامدات / خازرد	محصولات تزریقی (نوع اساس شکل دارویی)	محلول مایع (محلول) / سوسپانسیون / ...	مشروط	0		
۳	زهراوی	سازمان غذا و داروی ایران	ایران	۱۳۹۹/۱۲/۰۹	جامدات / عمومی	محصولات تزریقی (نوع اساس شکل دارویی)	محلول مایع (محلول) / سوسپانسیون / ...	عدم تایید	0		
۴	کاسپین	نیم بازرسی داخلی شرکت	ایران	۱۴۰۰/۰۳/۰۸	مابضات خوراکی / عمومی	محصولات تزریقی (نوع اساس شکل دارویی)	محلول مایع (محلول) / سوسپانسیون / ...	عدم تایید	0		
۵	کاسپین	نیم بازرسی داخلی شرکت	ایران	۱۴۰۰/۰۳/۰۸	نیمه جامدات / عمومی	محصولات تزریقی (نوع اساس شکل دارویی)	محلول مایع (محلول) / سوسپانسیون / ...	مشروط	0		
۶	توفیق دارو	نیم بازرسی داخلی شرکت	ایران	۱۳۹۹/۱۲/۱۷	مواد اولیه / عمومی	محصولات تزریقی (نوع اساس شکل دارویی)	محلول مایع (محلول) / سوسپانسیون / ...	مشروط	0		
۷	کاسپین	نیم بازرسی داخلی شرکت	ایران	۱۴۰۰/۰۳/۰۱	مواد اولیه / عمومی	محصولات تزریقی (نوع اساس شکل دارویی)	محلول مایع (محلول) / سوسپانسیون / ...	تایید (صدور گواهی)	0		
۸	کارخانجات	نیم بازرسی داخلی شرکت	ایران	۱۴۰۰/۰۳/۱۸	استریل تزریقی / عمومی	محصولات تزریقی (نوع اساس شکل دارویی)	محلول مایع (محلول) / سوسپانسیون / ...	مشروط	0		
۹	کارخانجات	نیم بازرسی داخلی شرکت	ایران	۱۴۰۰/۰۳/۰۹	مابضات خوراکی / عمومی	محصولات تزریقی (نوع اساس شکل دارویی)	محلول مایع (محلول) / سوسپانسیون / ...	تایید (صدور گواهی)	0		
۱۰	کارخانجات	نیم بازرسی داخلی شرکت	ایران	۱۴۰۰/۰۳/۳۱	جامدات / عمومی	محصولات تزریقی (نوع اساس شکل دارویی)	محلول مایع (محلول) / سوسپانسیون / ...	تایید (صدور گواهی)	0		

اهداف راه اندازی

- ۱ بررسی شرح و جزئیات اقدامات اصلاحی
- ۲ شناسایی نقاط قابل بهبود و اولویت بندی آنها
- ۳ تعیین نیازهای آموزشی
- ۴ تعیین اهداف ارتقاء کیفیت در هر سال
- ۵ بررسی روند پیگیری و اجرای اقدامات اصلاحی
- ۶ ایجاد فضای رقابتی بین شرکت ها جهت بهبود کیفیت
- ۷ اصلاح چارت سازمانی و تقویت جایگاه واحدهای کیفی در شرکت ها
- ۸ ایجاد شبکه ی انتقال تجربیات بین شرکت ها
- ۹ ایجاد ساختار یکپارچه سیستم مدیریت کیفیت
- ۱۰ تسهیل برنامه ریزی برای سرمایه گذاری در امر کیفیت
- ۱۱ کمک به دریافت گواهی GMP برای تمام خطوط تولید
- ۱۲ تدارک بستر مدیریت دانش
- ۱۳ شفاف سازی فرایندهای مدیریت کیفیت و آسیب شناسی موانع



با استفاده از اطلاعات ثبت شده در این سامانه، و انجام نیاز سنجی تخصصی آموزش های کیفیت، تقویم آموزشی با حضور اساتید برتر کشور تنظیم گردید و از پاییز سال ۹۹ جلسات به صورت حضوری و غیر حضوری جهت کلیه شرکت های مرتبط گروه شروع شد که ضمن به روزرسانی سطح دانش همکاران، بستری جهت انتقال تجربیات بین همکاران و ارائه اقدامات صورت گرفته توسط شرکت های پیشرو در هر حوزه فراهم گردید.

از این رو سازوکاری نظام مند برای پیش و نظارت اقدامات شرکت های تابعه جهت ارتقا زیرساخت های نرم افزاری و سخت افزاری مرتبط با کیفیت جهت نیل به استانداردهای بین المللی عملیات بهینه تولید طراحی شده است. با بهره گیری از امکانات این سامانه و تحت کنترل درآوردن اطلاعات مربوط به عدم انطباق های خطوط تولید، برنامه ریزی جهت اخذ گواهی GMP طی جدول زمان بندی منطقی محقق گشته است. نیل به این اهداف زمینه همواری برای توسعه صادرات در شرکت های گروه ایجاد خواهد کرد.

دسترسی به سامانه

نام نهاد بازرسی کننده، کشور مربوطه، تاریخ بازرسی، نام بخش / خط تولید، گروه محصولات تولیدی، نتیجه کلی بازرسی، مدت اعتبار گواهی (ماه) تاریخ صدور گواهی، تاریخ انقضا گواهی، سهم خط تولید از بودجه فروش شرکت (درصد)، برنامه زمانی شرکت برای اخذ/تمدید گواهی GMP تصویر گواهی	نوع اطلاعات
مدیر تضمین کیفیت یا مسئول فنی در شرکت های تابعه (یا هر شخص مسئول زیر نظر ایشان)	بارگذاری اطلاعات
معاونت نظارت بر زنجیره تامین	تایید اطلاعات
شرکت های تابعه / هلدینگ تپیکو / شستا	بهره برداری از سامانه

۱	گزارش روند پیشرفت اقدامات اصلاحی
۲	شرح وضعیت کیفی شرکت ها
۳	رتبه بندی شرکت های گروه بر اساس وضعیت GMP
۴	گزارش های مقایسه عملکرد شرکتهای تابعه در رفع موارد عدم انطباق با استانداردهای کیفی
۵	گزارش های پیش بینی زمان بندی برای برنامه ریزی اقدامات مربوط به اصلاح زیرساخت های کیفی

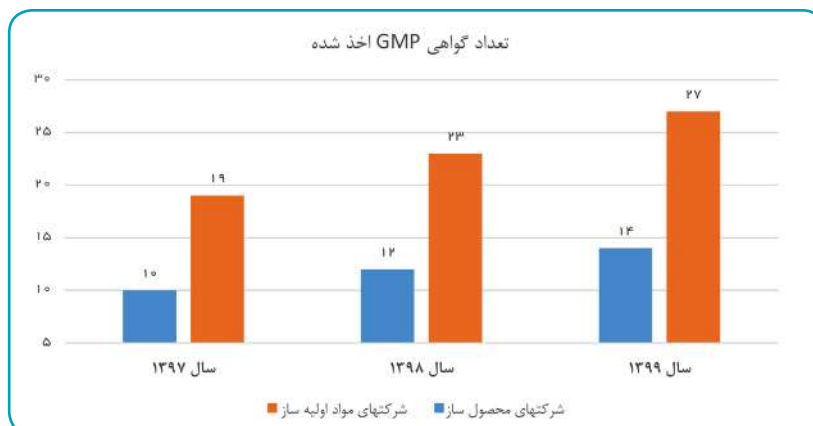
موجودی خزانه اطلاعاتی / اطلاعات وارد شده به سامانه

واحد	تعداد مقدار اطلاعات وارد شده	عنوان
گواهینامه	۳۴	تعداد کل گواهینامه های اخذ شده و معتبر شرکت های محصول ساز و مواد اولیه ساز
گواهینامه	۱۱	تعداد کل گواهینامه های اخذ شده و معتبر شرکت های محصول ساز
گواهینامه	۲۳	تعداد کل گواهینامه های اخذ شده و معتبر شرکت های مواد اولیه ساز
مورد	۳۰۳۲	تعداد موارد عدم انطباق مرتفع شده شرکت های محصول ساز: ۱۵۷۷ مورد رفع شده
مورد	۵۴۳	تعداد موارد عدم انطباق مرتفع شده شرکت های ماده اولیه ساز: ۲۷۷ مورد رفع شده

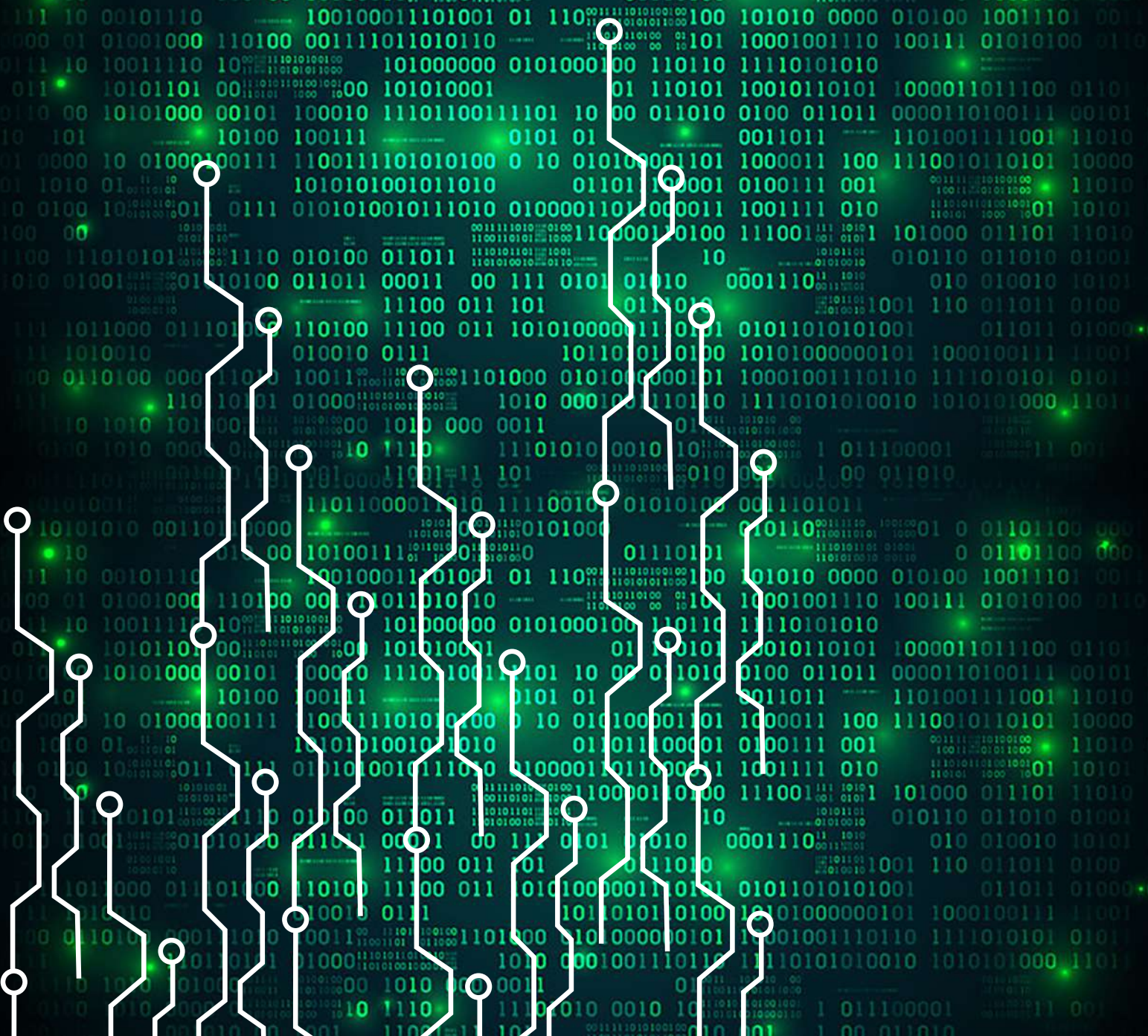
منافع کلیدی



مهمترین دستاورد توجه به کیفیت: افزایش ۴۲ درصدی تعداد خطوط دارای GMP

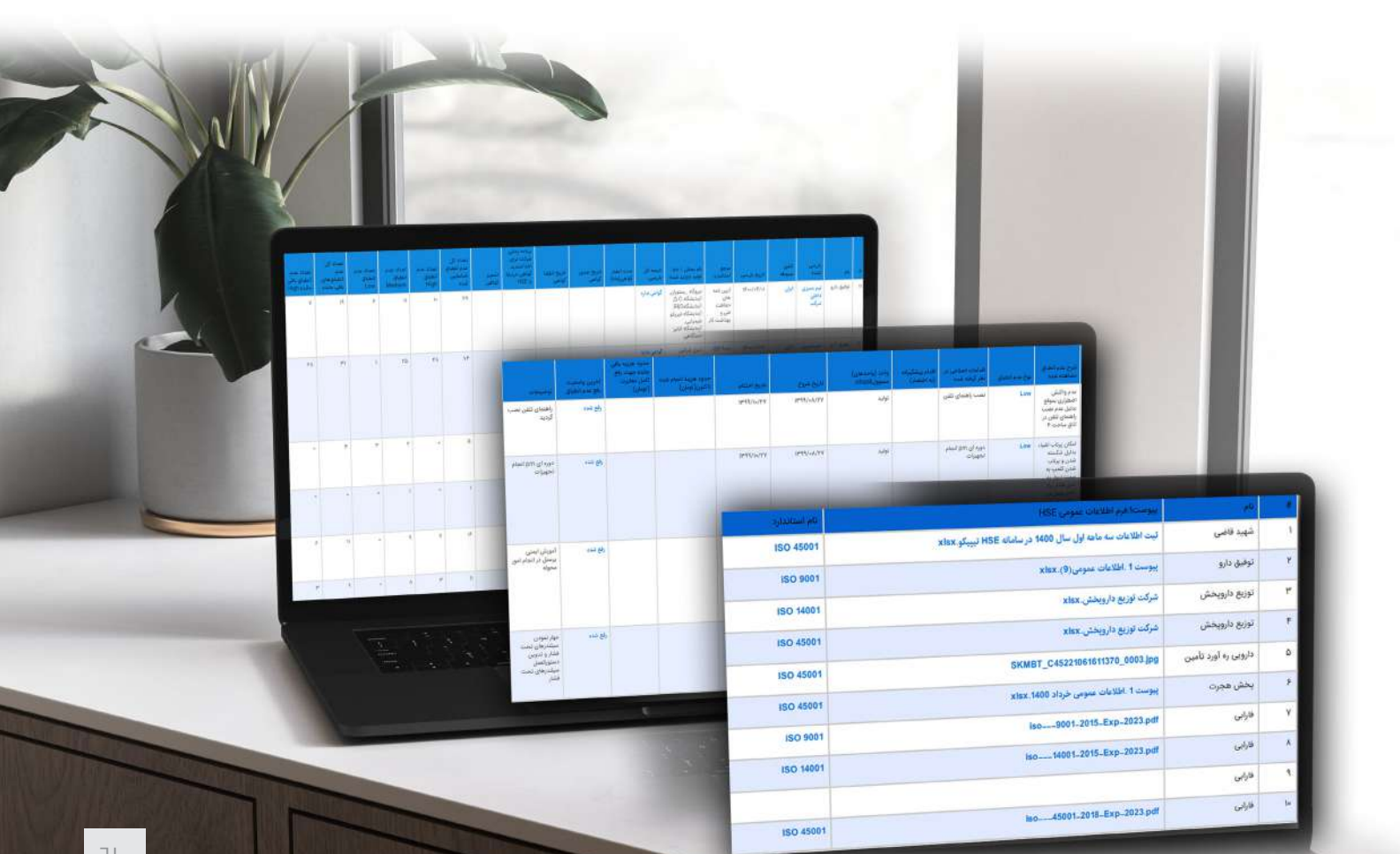


سامانه ایمنی بهداشت و محیط زیست (HSE)



ایمنی به عنوان ارزشمندترین سرمایه هر شرکت داروسازی و حفظ محیط زیست، در داروسازی از اهمیت ویژه‌ای برخوردار است. چراکه در این صنعت با خطرات جانی ناشی از مواجهه پرسنل با مواد شیمیایی و پر قدرت دارویی و نیز خروج مواد ناشی از ساخت دارو به طبیعت مواجه هستیم. این سامانه به منظور جمع آوری اطلاعات مرتبط با وضعیت ایمنی، بهداشت و محیط زیست در ۲۳ شرکت تابعه می باشد. این سامانه از ۶ بخش مطابق جدول ذیل تشکیل شده است:

ردیف	نام بخش	توضیحات
۱	اطلاعات عمومی HSE	در این بخش اطلاعات کلی در خصوص وضعیت و چارت واحد HSE، تیم آتش نشانی و واکنش در شرایط اضطراری، تجهیزات آتش نشانی و امکانات موجود واحد HSE جمع آوری و ثبت می گردد.
۲	اطلاعات بازرسی و ممیزی	نام تیم و نام کشور سازمان/شرکت ممیزی کننده، تاریخ انجام ممیزی، واحدهای بازدید شده همچنین مراجع، استانداردها و آیین نامه ها بکار گرفته شده و آمار عدم انطباق های کشف شده به همراه سطح ریسک عدم انطباق ها ثبت می گردد.
۳	اقدامات اصلاحی (CAPA)	شرح تمام عدم انطباق های شناسایی شده مربوط به ممیزی و بازرسی های صورت گرفته و برنامه ریزی جهت اصلاح و بهبود عدم انطباق های در این قسمت وارد می گردد.
۴	لیست مواد شیمیایی خطرناک	نوع و درجه خطر مواد شیمیایی موجود در هر شرکت بر اساس منابع بین المللی GHS و NFPA سنجیده و ثبت می گردد. همچنین OEB این مواد نیز بر اساس میزان مخاطرات بهداشتی آنها تعیین می شود.
۵	شاخص های عملکردی (KPI)	۳۲ شاخص در سه حوزه ایمنی، بهداشت و محیط زیست برای دوره های سه ماهه و سالیانه توسط هر شرکت تکمیل و سپس عملکرد واحد مورد ارزیابی قرار می گیرد.
۶	آمار مربوط به مبتلایان کرونا	آمار تعداد مبتلایان قطعی به کرونا که به صورت هفتگی بروز رسانی می گردد.



بخش آخر خصوصاً با توجه به خسارات اقتصادی و انسانی که همه گیری بیماری کرونا به شرکت های تابعه می زند به سامانه اضافه گردیده است.
همچنین در خصوص کروناویروس در همان روزهای اولیه شیوع کرونا ستاد مقابله با کرونا با حضور معاونین و مدیران ارشد سازمان در هلدینگ تیپیکو تشکیل گردید. با تشکیل این ستاد برنامه های اجرایی جهت پیشگیری و مبارزه با کرونا تعیین و فوراً اجرایی شد.

در این سامانه جزئیاتی از قبیل تعداد حوادث، شدت و خسارت حوادث، مانور و آموزش، ارزیابی ریسک، میزان بازرسی و نحوه نظارت واحدهای HSE بر فعالیت های موجود و ... ثبت شده و قابل استخراج و ارزیابی می باشد.

اهداف راه اندازی

۱. تجمیع اطلاعات و آمار و ارقام در حوزه HSE و ساخت یک پایگاه جامع از اطلاعات فوق

۲. دسترسی آسان به پایگاه داده های HSE و به روز رسانی لحظه ای

۳. کمک به پایش و اندازه گیری عملکرد واحدهای HSE در شرکتهای تابعه

۴. رتبه بندی شرکت ها و سنجش تغییرات مثبت یا منفی در روند فعالیت های واحد HSE

۵. ثبت و اولویت بندی ریسک های موجود به همراه شرح وضعیت آنها

● شناسایی و ثبت زود هنگام ریسک ها و مخاطرات موجود موجب می شود تا مدیران نسبت به وضعیت ایمنی و بهداشت اشراف داشته و با برنامه ریزی و مدیریت به موقع از بروز حوادث و خسارات جلوگیری کرد.

دسترسی به سامانه

نهاد بازرسی کننده، کشور مربوطه، تاریخ بازرسی، مرجع استاندارد نام بخش / خط تولید بازدید شده، نتیجه کل بازرسی، مدت اعتبار گواهی (ماه)، تاریخ صدور گواهی، تاریخ انقضا گواهی، برنامه زمانی شرکت برای اخذ/تمدید گواهی مرتبط با HSE، تصویر گواهی، تعداد کل عدم انطباق شناسایی شده، تعداد عدم انطباق High، تعداد عدم انطباق Medium، تعداد عدم انطباق Low، تعداد کل عدم انطباق های باقی مانده، تعداد عدم انطباق باقی مانده High، آمار ابتلا به کرونا به تفکیک شرکت ها

نوع اطلاعات

مسئولین HSE شرکت ها

بارگذاری اطلاعات

معاونت نظارت بر زنجیره تامین

تایید اطلاعات

شرکت های تابعه / هلدینگ تیپیکو / شستا

بهره برداری از سامانه

گزارش های مدیریتی قابل استخراج

۱. گزارش پیشرفت اقدامات اصلاحی

۲. تعداد بازرسی و ممیزی های انجام شده (سطح نظارت و کنترل در حوزه HSE)

۳. گزارش عدم انطباق های موجود به تفکیک اولویت

۴. گزارش عملکرد سه ماهه و سالیانه واحد HSE (تحلیل روند فعالیت واحدهای HSE)

۵. تهیه گزارش وضعیت نسبی موضوعات ایمنی، بهداشت و محیط زیست در شرکت ها

۶. اطلاعات میزان و شدت مواد خطرناک شیمیایی

۷. آمار مبتلایان به کرونا به شکل هفتگی و تجمیعی

● با داشتن اطلاعات مربوط به وضعیت بازرسی و رفع عدم انطباق های موجود علاوه بر سنجش و رتبه بندی عملکرد واحدها می توان روند مدیریت ریسک در شرکت ها را نیز رصد کرد و با کشف موانع پیشرفت اقدامات اصلاحی را تسریع بخشید. لازم به ذکر است که واحد نظارت بر تولید و عملیات بهینه هلدینگ جهت پیگیری وضعیت HSE در هر شرکت ، نیز در ۱۲ ماه گذشته ۱۴ مورد و در مجموع ۱۷ روز بازرسی میدانی از شرکت های تابعه و حتی ساختمان ستادی هلدینگ داشته است. متعاقب هر بازدید گزارشی جامع از عدم انطباق های مشاهده شده تهیه گردید. این گزارش شامل اولویت بندی عدم انطباق ها بر اساس شدت پیامد و آیین نامه های ملی و بین المللی جهت راهنمایی بیشتر شرکت های تابعه می باشد. پس از ارسال گزارش به شرکت های تابعه پیگیری مستمر از سوی هلدینگ تا زمان رفع عدم انطباق های موجود ادامه دارد. در سال گذشته بازرسی های صورت گرفته توسط تیم داخلی شرکت ها و تیم بازرسی هلدینگ در مجموع منجر به کشف بیش از ۵۰۰۰ عدم انطباق و ثبت آنها در سامانه HSE گردیده است که خلاصه اطلاعات آماری آنها در این جدول نشان داده شده است.

تعداد عدم انطباق های پس از اقدامات اصلاحی صورت گرفته		نتایج ممیزی و عدم انطباق های شناسایی شده			
تعداد عدم انطباق باقی مانده High	تعداد کل عدم انطباق های باقی مانده	تعداد عدم انطباق Low	تعداد عدم انطباق Medium	تعداد عدم انطباق High	تعداد کل عدم انطباق شناسایی شده
۸۳۵	۲۶۹۶	۱۳۴۸	۲۵۸۳	۱۴۶۹	۵۰۶۳

در انتها پس از ارسال گزارش بازدید از هر شرکت و پیگیری اقدامات اصلاحی، شرکت سرمایه گذاری دارویی تامین در زمینه HSE اقدام به ارزیابی عملکرد و رتبه بندی شرکت های مجموعه براساس شاخص های کلیدی درج شده در ذیل و معیار ارزیابی و امتیاز دهی بررسی اطلاعات درج شده در سامانه HSE نمود:

- انجام ممیزی و شناسایی عدم انطباق های موجود
- تعیین اقدامات اصلاحی و برنامه ریزی جهت رفع عدم انطباق ها
- ارتقاء وضعیت بهداشت شغلی (کنترل مواجهه با عوامل زیان آور و درصد محدودیت های شغلی)
- برگزاری مانور و دوره های آموزشی در حوزه ایمنی و بهداشت
- نظارت بر تجهیزات، مواد و فعالیت های پر خطر
- مدیریت حوادث و خسارات
- تقویت تیم HSE، آتش نشانی و واکنش در شرایط اضطراری
- اخذ گواهی نامه و استانداردهای معتبر

رتبه بندی شرکت ها به تفکیک سه گروه تولید محصول نهایی، مواد اولیه و توزیع، بر اساس اطلاعات این سامانه تهیه و به شرکت ها ابلاغ گردید.

رتبه بندی شرکت های تولید محصول نهایی دارویی در حوزه HSE

رتبه	نام شرکت	امتیاز ۱ شاخص	امتیاز ۲ شاخص	امتیاز ۳ شاخص	امتیاز ۴ شاخص	امتیاز ۵ شاخص	امتیاز ۶ شاخص	امتیاز ۷ شاخص	امتیاز ۸ شاخص	امتیاز نهایی
رتبه اول	کاسپین تأمین	۸۵	۷۰	۷۳	۶۵	۷۸	۸۲	۷۹	۷۷	۷۶
رتبه دوم	ابوریحان	۸۵	۷۵	۶۵	۷۵	۷۵	۸۰	۷۰	۶۰	۷۳
رتبه سوم	پارس دارو	۸۰	۷۰	۷۵	۶۰	۷۰	۷۵	۷۰	۷۰	۷۱

رتبه بندی شرکت های تولید مواد اولیه در حوزه HSE

رتبه	نام شرکت	امتیاز ۱ شاخص	امتیاز ۲ شاخص	امتیاز ۳ شاخص	امتیاز ۴ شاخص	امتیاز ۵ شاخص	امتیاز ۶ شاخص	امتیاز ۷ شاخص	امتیاز ۸ شاخص	امتیاز نهایی
رتبه اول	شیمی دارویی	۸۵	۷۰	۷۳	۶۵	۷۸	۸۲	۷۹	۷۷	۷۴
رتبه دوم	تماد	۷۰	۶۰	۶۵	۶۰	۶۵	۶۵	۶۰	۶۰	۶۳

رتبه بندی شرکت های توزیع و پخش دارو در حوزه HSE

رتبه	نام شرکت	امتیاز شاخص ۱	امتیاز شاخص ۲	امتیاز شاخص ۳	امتیاز شاخص ۴	امتیاز شاخص ۵	امتیاز شاخص ۶	امتیاز شاخص ۷	امتیاز شاخص ۸	امتیاز نهایی
رتبه اول	پخش داروسازی اکسیر	۸۵	۷۰	۷۳	۶۵	۷۸	۸۲	۷۹	۷۷	۷۴
رتبه دوم	توزیع داروهای دامی داروپخش	۷۰	۶۰	۶۵	۶۰	۶۵	۶۵	۶۰	۶۰	۶۳

موجودی خزانه اطلاعاتی / اطلاعات وارد شده به سامانه تاکنون

عنوان	تعداد / مقدار اطلاعات وارد شده	واحد
اطلاعات عمومی واحد HSE	۵۹۸	متغیر
اطلاعات بازرسی و ممیزی	۴۶۹۲	مغایرت
اقدامات اصلاحی	۳۲۷۶	اقدام
اطلاعات مواد شیمیایی خطرناک	۱۰۳۵۰	ماده
شاخص های عملکردی	۳۶۶۳	شاخص
آمار کرونا	۹۲۸	مورد

منافع کلیدی



سمايه اطلاعات آمار | سمايه شاخص هاي | ...

Downloader | Other bookmarks | Reading list

جستجو

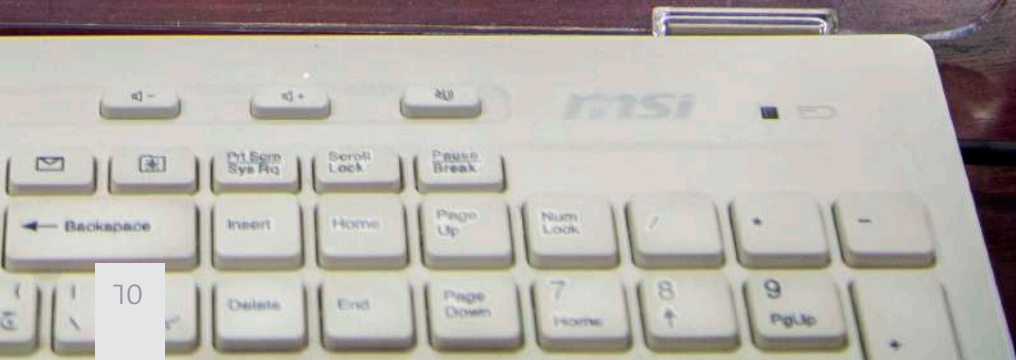
جستجو براساس فيلدهاي فرم

افزودن

خروجي اكسل آنلاين

تعداد پرسنل رسمی	تعداد پرسنل قراردادی	تعداد پرسنل بیمه‌انگاری	تعداد پرسنل (مشاور و ...)	تعداد پرسنل ستاد (یشتیبانی)	تعداد پرسنل صف (عملیاتی)	تعداد پرسنل مرد	تعداد پرسنل زن
۰	۱۵۶	۰	۹	۱۱۳	۴۳	۱۱۳	۴۳
۱۵	۳۹۱	۰	۳	۱۰۵	۳۰۱	۳۵۶	۵۰
۶۴	۹۱۵	۰	۰	۱۲۵	۸۵۴	۸۹۱	۸۸
۴	۳۰۳	۳۱	۴	۹۸	۲۴۰	۳۰۱	۳۷
۲	۱۳۵	۰	۱	۶۵	۷۲	۱۲۶	۱۱

10:24 AM
7/12/2021



سامانه اطلاعات مدیران



بی شک بزرگترین سرمایه شرکت ها، سرمایه های انسانی آنهاست. شرکت های گروه دارویی تامین با بیش از ۱۰ هزار نفر نیروی انسانی زبده و با تجربه در زمره بزرگترین شرکت های دارویی کشور هستند. اطلاع از شایستگی های شغلی در بدنه مدیریتی این مجموعه، به هلدینگ کمک میکند مسیر شغلی مناسب تری برای افراد مستعد ترسیم کرده و گام های خوبی در مسیر جانشین پروری بردارد. همچنین با کشف مهارت های مختلف این مدیران، می توان در زمینه های مختلف از این توانایی ها استفاده مقتضی نمود. به این منظور تا کنون دو سامانه به نام های سامانه اطلاعات مدیران و سامانه اطلاعات پرسنلی در هلدینگ راه اندازی گردیده است.

بدون تردید برای ارزیابی چگونگی عملکرد هر مجموعه، باید شناخت کافی از مدیران و تصمیم گیرندگان کلیدی آن مجموعه حاصل گردد. در طول سال ها، اطلاعات مدون و یکپارچه ای از مدیران شاغل در شرکت های تابعه هلدینگ موجود نبود و این خلاء احساس می شد که شناخت کافی از توانمندی های سرمایه های انسانی شرکت ها وجود ندارد. برای رفع این خلاء، سامانه اطلاعات مدیران راه اندازی گردید که در آن اطلاعات شغلی بیش از هزار مدیر میانی و ارشد مجموعه به همراه رزومه های آنها ثبت و ضبط گردیده است. شایان ذکر است این اطلاعات، تماما بر روی سرور داخلی مجموعه با بالاترین درجه امنیت نگهداری و حفاظت می گردد.

جنسیت	سال تولد	مجموع کل سنوات شغلی در طول عمر کاری	سال آغاز فعالیت در شرکت فعلی	ماه آغاز فعالیت در شرکت فعلی	مقطع تحصیلی	رشته تحصیلی	نوع قرارداد	سمت	واحد مربوطه	شغل
مرد	1359	15	1399	آذر	کارشناسی	حقوق	قراردادی	مدیر	حقوقی	سرپرست مدیریت حقوقی
مرد	1360	18	1399	خرداد	کارشناسی ارشد	مدیریت	قراردادی	مدیر	منابع انسانی	کارشناس ارشد
زن	1348	26	1398	آذر	کارشناسی	زبان و ادبیات انگلیسی	قراردادی	مدیر	بازاریابی	کارشناس ارشد
مرد	1354	23	1398	شهریور	کارشناسی	مدیریت صنعتی	قراردادی	مدیر	حسابرسی	کارشناس ارشد
زن	1357	10	1398	آذر	دکتری	داروسازی	قراردادی	مدیر	مدیریت و کنترل پروژه	کارشناس ارشد
مرد	1352	17	1398	مرداد	کارشناسی	مهندسی صنایع	قراردادی	معاون	مدیریت و کنترل پروژه	کارشناس ارشد
مرد	1363	9	1399	فروردین	دکتری	مدیریت رسانه	قراردادی	مدیر	اداری	کارشناس ارشد
زن	1360	17	1389	بهمن	کارشناسی ارشد	شیمی گرایش شیمی آلی	قراردادی	رئیس	بازاریابی	کارشناس
مرد	1361	14	1398	مهر	کارشناسی	مهندسی ساخت و تولید - ماشین ابزار	قراردادی	مدیر	فنی و مهندسی	کارشناس ارشد
مرد	1372	1	1399	آبان	دکتری	حقوق	قراردادی	رئیس	اداری	کارشناس

اهداف راه اندازی

۱ اطلاع از وضعیت و مشخصات افراد کلیدی در سمتهای مدیریتی (بالتر از کارشناسی) در شرکت های زیر مجموعه

۲ حفظ و نگهداشت رزومه مدیران در بانک اطلاعاتی جهت مباحث جانشین پروری

۳ کمک به نگهداشت نیروی انسانی زبده در مجموعه با نگاه شایسته سالاری

دسترسی به سامانه

نام و نام خانوادگی، جنسیت، سال تولد، مجموع کل سوابق شغلی در طول عمر کاری، سال آغاز فعالیت در شرکت فعلی، ماه آغاز فعالیت در شرکت فعلی، مقطع تحصیلی، رشته تحصیلی، نوع قرارداد، سمت، واحد مربوطه، شغل، سال قطع همکاری، ماه قطع همکاری، رزومه

نوع اطلاعات

مدیران منابع انسانی یا اداری شرکت ها

بارگذاری اطلاعات

واحد توسعه منابع انسانی معاونت برنامه ریزی و توسعه راهبردی

تایید اطلاعات

شرکت های تابعه / هلدینگ تپیکو / شستا

بهره برداری از سامانه

گزارش های مدیریتی قابل استخراج

۱ گزارش های متنوع از مشخصات افراد کلیدی و وضعیت ایشان در شرکت های زیر مجموعه

۲ گزارش های متنوع و مرتبط با کمیت و وضعیت افراد

۳ گزارش های متنوع و مرتبط با سوابق تحصیلی و دانشگاهی افراد

۴ گزارش های متنوع و مرتبط با سوابق شغلی افراد در شرکت های پیشین

۵ گزارش های متنوع و مرتبط با مهارت های فردی و تخصصی افراد

موجودی خزانه اطلاعاتی / اطلاعات وارد شده به سامانه تاکنون

عنوان	تعداد / مقدار اطلاعات وارد شده	واحد
اطلاعات سوابق شغلی مدیران مجموعه	۱۳۳۶	نفر

منافع کلیدی

۱ ثبت و

ضبط اطلاعات شغلی

و مهارتی تمامی مدیران شاغل

در مجموعه شرکت های گروه

دارویی تامین



کشور	منبع	قیمت ارزی	فی واحد کیلوگرم (میلیون ریال)	حداقل قیمت خرید شرکت
چین	Shandong Lukang Shellie Pharmaceutical Co. Ltd.	یوان چین	~1.5	حداکثر قیمت خرید شرکت
چین	Shandong Lukang Shellie Pharmaceutical Co. Ltd.	یوان چین	~1.5	میانگین وزنی قیمت خرید شرکت
-	-	-	-	آخرین قیمت خرید شرکت
چین	Shandong Lukang Shellie Pharmaceutical Co. Ltd.	یوان چین	~1.5	حداقل قیمت خرید گروه
چین	Shandong Lukang Shellie Pharmaceutical Co. Ltd.	یوان چین	~1.5	آخرین قیمت و فرانس جهانی
-	-	-	-	ارز دولتی
-	-	-	-	دلار امریکا
-	-	-	-	ارز نیما

شرکت سرمایه‌گذاری دارویی تاین (سامی‌عام)
TAMIN PHARMACEUTICAL INVESTMENT COMPANY (PJS)

سامانه اطلاعات پرسنلی



تعداد پرسنل (مشارکتی)	تعداد پرسنل (مستقیم)	تعداد پرسنل (مستقیم)	تعداد پرسنل (مستقیم)	تعداد پرسنل (مستقیم)	تعداد پرسنل (مستقیم)	تعداد پرسنل (مستقیم)	تعداد پرسنل (مستقیم)	تعداد پرسنل (مستقیم)	تعداد پرسنل (مستقیم)	تعداد پرسنل (مستقیم)	تعداد پرسنل (مستقیم)	تعداد پرسنل (مستقیم)	تعداد پرسنل (مستقیم)	تعداد پرسنل (مستقیم)	تعداد پرسنل (مستقیم)	تعداد پرسنل (مستقیم)	تعداد پرسنل (مستقیم)
۱۳	۲۶	۸۰	۰	۲۱	۶۵	۳۲۴	۹۸	۳۸۸	۶۱	۸۸	۸۶۹	۸۳۱	۱۲۶	۰	۰	۸۹۰	
۰	۰	۰	۰	۱	۳	۳	۰	۷	۳	۲	۱۵	۱	۱۶	۱	۰	۱۲	
۸۰۲	۲۱۲	۰	۴	۲۱	۵۹	۳۴	۶۰	۲۳	۱۴	۱۸۷	۱۶۳	۳۸	۰	۰	۱۹۶		
۰	۰	۰	۱۴	۴۲	۹۵	۲۹	۱۷۹	۴۵	۸۲	۳۲۲	۲۶۷	۰	۰	۰	۳۵۶		
۵۰۵	۰	۱۹	۹۰	۲۷۰	۱۳۸	۲۹۹	۳۷	۲۱۴	۶۳۹	۴۹۲	۰	۰	۰	۰	۸۴۴		

معرفی سامانه

شرکت های گروه دارویی تامین با بیش از ۱۰ هزار نفر نیروی انسانی زنده و با تجربه در زمره بزرگترین شرکتهای دارویی کشور هستند. اطلاع از پراکنش نیروهای مستقر در هر شرکت به هلدینگ کمک می کند وضعیت بهره وری شرکتها را کنترل نموده و از انباشت نیروی انسانی مازاد در شرکتها جلوگیری نماید. در طول سالیان پیشین، اطلاعات مورد نیاز در این حیطه به صورت فایل اکسل از شرکت ها جمع آوری می گردید. از ابتدای سال ۱۳۹۹ این سامانه راه اندازی شد و بخشنامه ها و دستورالعمل های مربوطه جهت تکمیل اطلاعات سامانه توسط شرکت های زیرمجموعه به ایشان ابلاغ گردید. علاوه بر دسترسی هلدینگ به تمام اطلاعات پرسنلی ثبت شده در سامانه، هر شرکت با توجه به سطح دسترسی مشخص شده، قادر به ورود و مشاهده اطلاعات مربوط به خود می باشد.

اهداف راه اندازی

۱ اطلاع از وضعیت شاخص های اصلی مرتبط با حوزه منابع انسانی، جهت استفاده ذینفعان و مدیران تیپیکو و سایر شرکت های مربوطه در راستای مدیریت، کنترل و اتخاذ تصمیمات مرتبط با این حوزه

۲ ارائه اطلاعات درخواستی نهادهای بالادستی مانند شستا در کوتاه ترین زمان ممکن به ایشان

۳ جلوگیری از تشتت اطلاعات مختلف دریافتی از شرکت ها در زمان های مختلف و عدم توانایی پیگیری از فرد یا افراد مسئول ارائه دهنده این اطلاعات

دسترسی به سامانه

تعداد کل پرسنل شرکت، بودجه منابع انسانی، میانگین سن پرسنل، تعداد پرسنل رسمی، تعداد پرسنل قراردادی، مجموع نفر ساعات آموزش (از ابتدای سال)، تعداد پرسنل آموزش دیده (از ابتدای سال)، تعداد افراد قطع همکاری (طی ماه گذشته)، تعداد افراد جذب شده (طی ماه گذشته)

نوع اطلاعات

مدیران منابع انسانی یا اداری شرکت ها

بارگذاری اطلاعات

واحد توسعه منابع انسانی معاونت برنامه ریزی و توسعه راهبردی

تایید اطلاعات

شرکت های تابعه / هلدینگ تیپیکو / شستا

بهره برداری از سامانه

سال	ماه	تعداد کل پرسنل	تعداد منابع انسانی	بودجه منابع انسانی	میانگین سن پرسنل	تعداد پرسنل رسمی	تعداد قراردادی	تعداد پرسنل پیمانکاری	تعداد پرسنل ستاد (پشتیبانی)	تعداد پرسنل صف (عملیاتی)	تعداد پرسنل خرد	تعداد پرسنل زن	تعداد پرسنل کمتر از دویلم	تعداد پرسنل فوق دویلم	تعداد پرسنل فوق لیسانس	تعداد پرسنل فوق لیسانس	
1400	فروردین	۹۵۷	۹۵۰	۳۸۰۳	۶۷	۸۹۰	۰	۰	۱۲۶	۸۳۱	۸۶۹	۸۸	۶۱	۳۸۸	۹۸	۳۲۴	۶۵
1400	فروردین	۱۷	۱۷	۴۷	۵	۱۲	۰	۰	۱۶	۱	۱۵	۲	۳	۰	۳	۳	
1399	اسفند	۲۰۱	۲۰۱	۴۱۲	۴۸	۳۵۶	۰	۰	۳۸	۱۶۳	۱۸۷	۱۴	۲۳	۳۴	۵۹	۲۱	
1400	فروردین	۴۰۴	۴۱۲	۳۷۰۸	۴۸	۳۵۶	۰	۰	۱۳۷	۲۶۷	۳۲۲	۸۲	۴۵	۱۷۹	۹۵	۴۲	
1400	فروردین	۸۵۳	۹۱۴	۳۷۰۸	۴۸	۳۵۶	۰	۰	۱۱۳	۴۱	۱۱۲	۴۲	۳۷	۲۹۹	۲۷۰	۹۰	
1400	فروردین	۱۵۴	۱۶۸	۳۷۰۸	۴۸	۳۵۶	۰	۰	۱۱۳	۴۱	۱۱۲	۴۲	۱۱	۳۰	۴۰	۳۶	
1400	فروردین	۳۴۰	۳۷۸	۳۷۰۸	۴۸	۳۵۶	۰	۰	۱۱۳	۴۱	۱۱۲	۴۲	۲۶	۱۰۱	۱۲۰	۳۸	
1400	فروردین	۳۹۹	۴۰۸	۳۷۰۸	۴۸	۳۵۶	۰	۰	۱۱۳	۴۱	۱۱۲	۴۲	۲۶	۱۰۱	۱۲۰	۳۸	
1400	فروردین	۸۴	۸۴	۳۷۰۸	۴۸	۳۵۶	۰	۰	۱۱۳	۴۱	۱۱۲	۴۲	۲۶	۱۰۱	۱۲۰	۳۸	
1400	فروردین	۳۰۵	۳۰۵	۳۷۰۸	۴۸	۳۵۶	۰	۰	۱۱۳	۴۱	۱۱۲	۴۲	۲۶	۱۰۱	۱۲۰	۳۸	

گزارش های مدیریتی قابل استخراج

- ۱ گزارش های متنوع از مشخصات پرسنل و وضعیت ایشان در شرکت های زیرمجموعه
- ۲ گزارش های متنوع و مرتبط با کمیت و وضعیت افراد
- ۳ گزارش های متنوع و مرتبط با سوابق تحصیلی و دانشگاهی پرسنل
- ۴ گزارش های متنوع و مرتبط با سوابق شغلی پرسنل در شرکت های قبلی
- ۵ گزارش های متنوع و مرتبط با مهارت های فردی و تخصصی پرسنل
- ۶ گزارش های متنوع و مرتبط با توزیع سنی پرسنل
- ۷ گزارش های متنوع و مرتبط با توزیع جنسیتی پرسنل
- ۸ گزارش های متنوع و مرتبط با نوع قرارداد پرسنل
- ۹ گزارش های متنوع و مرتبط با محل خدمت پرسنل ستاد و صف

موجودی خزانه اطلاعاتی / اطلاعات وارد شده به سامانه تاکنون

عنوان	تعداد / مقدار اطلاعات وارد شده	واحد
اطلاعات ماهیانه وضعیت منابع انسانی شرکت ها	۲۴۵	ردیف

منافع کلیدی



TPICO

**TAMIN PHARMACEUTICAL
INVESTMENT COMPANY(PJS)**



شرکت سرمایه‌گذاری تامین اجتماعی



TPICO

شرکت سرمایه‌گذاری دارویی تامین (سهامی عام)



TPICO

شرکت سرمایه‌گذاری تامین اجتماعی

شرکت سرمایه‌گذاری داروین تامین (سهامی عام)

TPICO

TAMIN PHARMACEUTICAL
INVESTMENT COMPANY(PJS)