



مهندس تاجیک مدیرعامل سیندژ در گفتگوی اختصاصی با پنجره‌ایرانیان

نمایندگان؛ سرمایه‌های واقعی سیندژ هستند

اشاره: برگزاری نشست هم‌اندیشی خانواده بزرگ سیندژ در برج میلاد تهران بهانه‌ای شد تا در صبح یک روز بارانی و دل انگیز به سراغ مهندس حسن تاجیک مدیرعامل موفق و خوش صحبت شرکت زرین بنا پارسیان (سیندژ) برویم و بپرسیم حالا که این نشست برگزار شده چه برنامه‌ای برای تحقق برنامه‌ها و وعده‌ها دارد و آیا این هم‌اندیشی‌ها و همایش‌ها ادامه خواهد یافت؟ نتیجه دو ساعت گفتگوی بی‌پرده و انتقادی با مهندس تاجیک را در چکیده این مصاحبه می‌خوانید با این توضیح که، باید گفت ایشان به راحتی انتقادها را با روی باز پذیرا بودند و قصدشان توجیه نبود. وقتی از مدیرعامل سیندژ پرسیدم چه نیازی بود که نمایندگان خویش را از سراسر کشور دعوت کنید تا به جای تعارف و تمجید، انتقادها را گاه تند و گاه جدی تحمل کنید؟ خندید و پاسخ داد: آمده بودیم که انتقاد بشنویم چرا که نمایندگان و مشتریان سیندژ در سراسر این میهن، سرمایه‌های اصلی و واقعی ما هستند و ما همه عضو یک خانواده‌ایم نه رقیب یکدیگر. این گفتگو فرصت خوبی است برای نمایندگان سیندژ که مشارکت اقتصادی و مسئولیت اجتماعی خود در مقابل خانواده خویش را جدی بگیرند و در عبور از ناهمواری‌ها و تنگناها به سلامت عبور کنند. گفتگوی اختصاصی خبرنگار پنجره‌ایرانیان با مهندس تاجیک را بخوانید:

ارتقای کیفیت تولید و نصب در و پنجره را در قالب نهاد صنفی خود یعنی انجمن صنایع تولیدکننده پروفیل یوپی‌وی‌سی به پیش ببریم که متأسفانه باید گفت اراده‌ای برای پیگیری و عملیاتی کردن این مهم وجود ندارد و کمترین تعاملی بین دوستان وجود ندارد و بیشتر دوستان درگیر مسایل معطوف به نمایشگاه و ... شده‌اند.

■ آیا برگزاری این هم‌اندیشی در برنامه ریزی بلند مدت سیندژ قرار داشت یا ناگهان به فکر افتادید که دست به برگزاری آن بزنید؟

ببینید! شاید عمر حضور واقعی و جدی سیندژ در بازار در و پنجره یوپی‌وی‌سی به حدود سه سال برسد اما هدف ما این بوده و هست که نسبت به بازخوردهای حضور خود در بازار حساس باشیم و حدود یک سال بود که دنبال برگزاری نخستین نشست هم‌اندیشی خانواده بزرگ سیندژ بودیم. ابتدا فعالیت‌های بازاریابی را کلید زدیم و در فاز دوم با حضور در مجامع مختلف و سازمان‌های مسوول به معرفی محصولات و توانمندی‌های خود روی آوردیم و در فاز سوم نگهداشت مشتریان و حمایت و خدمات واقعی از نمایندگان را هدف قرار دادیم. انگیزه اصلی ما از برگزاری این هم‌اندیشی این بود که رسماً اعلام کنیم نمایندگان و مشتریان سیندژ، سرمایه‌های اصلی و واقعی ما هستند و ادعایی بیش از این نداشته و نداریم که در عمل ثابت کنیم همیشه و همواره با آنها هستیم و نتایجشان نمی‌گذاریم. بدیهی است که اگر سرمایه‌های معنوی و واقعی خویش را جدی نگیریم و خدمات لازم و شایسته به آنها ارائه نکنیم، با دشواری‌های زیادی مواجه می‌شویم و زبان خواهیم دید.

■ از انتقادهای تند و نظرات مخالف با نظر مدیریت واهمه نداشتید؟
بگذارید صادقانه و صریح اعلام کنم که اصلاً از انتقاد شنیدن و بیان نظرات دیگران واهمه نداشته و ندارم و تمام تلاش همکاران ما این است که انتقادها را بشنویم و اشکالات و خطاهای احتمالی را برطرف کنیم و اصلاً قصد سرپوش گذاشتن روی معایب و نقایص احتمالی را نداریم. خود شما هم در این نشست هم‌اندیشی آزادانه حاضر و ناظر بودید و دیدید که هدف برگزاری یک نشست با تعارف و تمجید نبود و خیلی راحت تربیون در اختیار نمایندگان سیندژ قرار گرفت تا بدون پرده و صریح انتقادها و مطالباتشان را بیان کنند. بدیهی است که هر کس از زاویه نگاه خودش به مسایل نگاه می‌کند و این وظیفه مدیریت سیندژ است که دقیق به انتقادها گوش دهد و پاسخگو باشد. پاسخگو بودن مدیریت سیندژ باعث شده تا بسیاری از مشکلات و انتقادها در نتیجه تعامل و تبادل نظر با نمایندگان و کارشناسان شرکت به راحتی برطرف شود.

■ چرا نشست هم‌اندیشی خانواده سیندژ را برگزار کردید وقتی کیفیت پروفیل تولید شما مورد تأیید است و از سوی بازار با اقبال خوبی مواجه شده است؟
یکی از اهداف سیندژ ارتقای کیفیت در و پنجره تولیدشده با پروفیل یوپی‌وی‌سی با نشان تجاری سیندژ است چرا که کیفیت پروفیل سیندژ مورد تأیید همه اعم از مرکز تحقیقات راه و شهرسازی، شرکت‌های ساختمانی و سازندگان در و پنجره است اما مشکل اصلی وقتی پدیدار می‌شود که در فرایند مونتاژ یا ساخت و همچنین نصب در و پنجره، الزامات فنی و مهندسی کمتر مورد توجه قرار می‌گیرد. اعتقاد مجموعه مدیریتی سیندژ بر این است که در هر تجارت و کسب و کاری اگر واقع بینانه، صادقانه و شفاف نقطه نظرات بیان شود، حتماً به نتیجه مطلوب خواهد انجامید و هرگز منافع و مصالح و اهداف بلندمدت خود را قربانی اهداف کوتاهمدت و زودگذر نخواهیم کرد. ما در هم‌اندیشی خانواده بزرگ سیندژ به دنبال این بودیم که به نمایندگان خود در مقام یک همکار همیشگی و همراه اعلام کنیم که رمز موفقیت و راز بقا در تجارت و رقابت، رعایت اصول فنی و مهندسی تولید و نصب در و پنجره و تلاش برای ارتقای هرچه بیشتر کیفیت است، در غیر این صورت باید منتظر شکست بود. این تجربه شیرین و بزرگی برای سیندژ بود که همه دور هم بنشینیم و با همفکری یکدیگر برای رفع مشکلات و تهدیدها و چالش‌های چاره‌اندیشی کنیم.

■ پیش‌بینی شما از مباحث احتمالی که در این هم‌اندیشی قرار بود، بیان شود تا چه میزان با آنچه اتفاق افتاد، یکسان بود؟

در این نشست انتظار اولیه ما این بود که نمایندگان سیندژ بیشتر به سمت انتقاد از نوسان قیمت محصولات بروند اما خیلی برای ما جای شگفتی داشت وقتی که دیدیم کمترین انتقادها از نوسان در فهرست قیمت‌ها به واسطه تغییر در هزینه تمام شده محصولات صورت گرفت و عمده بحث‌ها بر سر کیفیت تولید بود که نشان می‌دهد در این وضعیت دشوار اقتصادی و نابسامان شدن فضای کسب و کار، اعضای خانواده سیندژ دغدغه اصلی‌شان کیفیت است نه قیمت. از این منظر رویکرد مدیریت سیندژ این است که برای ارتقای کیفیت به سیاست‌های دستوری و آمرانه تکیه نداشته باشد و به همین خاطر از نمایندگان خود دعوت کردیم تا در این هم‌اندیشی شرکت کنند، تبادل نظر و انتقال تجربه صورت گیرد و در قالب کارگروه‌های تخصصی به صورت برنامه‌ریزی شده و مستمر نسبت به رفع دغدغه‌های فنی و کیفی همکاران خود اقدام کنیم تا مصرف‌کننده نهایی هیچ نگرانی نداشته باشد و با خیال راحت دست به انتخاب بزند. البته ما در شرکت سیندژ خیلی مصمم بودیم و تلاش کردیم تا موضوع مهم و کلیدی

اکنون که با هم گفتگو می‌کنیم حدود یک هفته از هم اندیشی خانواده بزرگ سیندژ می‌گذرد، به چه نتیجه‌ای رسیدید و قرار است چه اتفاقی بیافتند؟

■ بسیاری از بحث‌های مطرح شده در این نشست را از قبل در نتیجه رصد بازخوردها و تعاملات جداگانه با نمایندگان احصا کرده بودیم اما هدف شخصی‌ام این بود که این بحث‌ها در یک نشست با حضور اکثریت اعضای خانواده سیندژ مطرح شود. الان هم یکی از همکاران را به طور مشخص مامور کرده‌ام تا عملیاتی شدن کارگروه‌های تخصصی را پیگیری کند. اعتقاد دارم نتیجه این کارگروه‌ها هر چه باشد به سبب مشارکت همگانی و درون خانواده‌ای سیندژ به نفع همه است و این یک بازی برد - برد است. در همین نشست برخی از مسوولان مسکن و شهرسازی حضور داشتند، مدیران عامل برخی شرکت‌های بزرگ صنعتی و مسوولان دولتی هم دعوت شده بودند تا در کنار نمایندگان سیندژ این بحث‌ها مطرح شود بلکه بتوانیم تمام ایده‌ها و فکرها را در کنار خود داشته باشیم.

■ اشاره کردید با تشکیل کارگروه‌های تخصصی و عملیاتی کردن آنها یک بازی برد - برد بین سیندژ و نمایندگان اش شکل خواهد گرفت. آیا این هم اندیشی‌ها و همایش‌ها در آینده تکرار خواهد شد و در یک سال آینده چه تحولی در خانواده بزرگ سیندژ رخ خواهد داد؟

رک و پوست کنده بگویم که ما یک سیستم دولتی نیستیم که قصد نمایش دادن داشته باشیم و بخوایم کارگروه تشکیل دهیم و جلسه بگذاریم و به کلی گویی اکتفا کنیم. خیلی واقع بینانه می‌دانیم که اگر وعده‌ای می‌دهیم یا برنامه‌ای را به عنوان هدف اعلام می‌کنیم باید پای حرف خویش بایستیم و گرنه زیان خواهیم دید و اعتماد سرمایه‌های خود را از دست خواهیم داد. بنیان تعامل و فعالیت در سیندژ بر اعتماد گذاشته شده و خیلی شفاف همه مسائل را با نمایندگان خود در میان می‌گذاریم.

■ به طور مشخص بفرمایید چه رخدادهای تازه‌ای قرار است در یک سال آینده رقم زده شود. این سوالی است که اکثریت قریب به اتفاق نمایندگان سیندژ در صدد یافتن پاسخی برای آن هستند؟

اولاً کارگروه‌ها مشخص شده‌اند، اعضای هر کارگروه تعیین شده‌اند و در حال مکاتبه با تک تک آنها هستیم و قرار است در اولین گام دوره‌های فنی و آموزشی در محل کارخانه برای نمایندگان برگزار شود و از سوی دیگر قرار شده تا اعضای کارگروه تامین و لجستیک ماهانه در دفتر مرکزی شرکت نشست تخصصی و اجرایی داشته باشند و گزارش کار تمام کارگروه‌ها را در اختیار نمایندگان سیندژ قرار خواهیم داد و چه نمایندگان ما خواهند یا نخواهند ما این اهداف را دنبال خواهیم کرد و آنها را در مقابل عمل انجام شده قرار می‌دهیم و این هم به نفع ماست و هم به نفع نمایندگان ما و این همدلی و همگرایی برای ما یک فرصت و برای نمایندگان یک امتیاز محسوب می‌شود. هدف این است که سطح دانش و کیفیت محصولات تولیدی یعنی در و پنجره‌های یوپی‌وی‌سی با پروفیل سیندژ به هم نزدیک‌تر و همسو با یکدیگر ارتقا یابد.

برخی از نمایندگان شما در حاشیه این هم اندیشی در گفتگو با خبرنگار پنجره ایرانیان با اشاره به تقاضای رو به افزایش برای پروفیل با نشان سیندژ عنوان می‌کردند که انتظار دارند تا تحویل پروفیل سریع‌تر و به موقع صورت بگیرد و منتظر بودند تا با افزایش ظرفیت تولید و خطوط جدید تولید این نیاز و خواسته به حق آنها برآورده شود. پاسخ مدیرعامل شرکت سیندژ به این تقاضاها و نیازها چیست؟

ابتدا خواسته‌م زمان دقیقی را اعلام نکنم چرا که قبلاً ما این زمان بندی را رسماً اعلام کردیم اما بانک عامل در انجام تعهداتش کوتاهی کرد و به مشکل برخورد و اثر خوبی بر فعالیت‌ها و اهداف سیندژ نگذاشت و در نهایت با صرف هزینه بسیار بانک عامل را کنار گذاشتیم و به رغم تنگنای نقدینگی سعی کردیم اهداف و برنامه‌های توسعه‌ای را بر پایه منابع بودجه‌ای داخلی خودمان تنظیم کنیم و به پیش ببریم. اما چون شما خیلی صریح سوال می‌کنید و اصرار می‌ورزید، اعلام می‌کنم تلاش ما این است که ظرف یک سال آینده، ظرفیت

تولید خود را افزایش دهیم و تمام تلاش ما این است که وقتی به نتیجه مطلوب رسیدیم رسماً جزئیات خبر را در اختیار شما قرار خواهیم داد چرا که یک بار برای همیشه مصمم شده‌ایم دندان حمایت شدن از سیاست‌های حمایتی دستگاه‌های دولتی و بانکی را بکشیم و روی پای خود بایستیم. واقعیت این است که تکیه کردن بر حمایت‌های دولتی و بانکی در این شرایط باعث می‌شود تا برنامه ریزی شرکت دچار اختلال شود و بقای سیندژ در میدان رقابت با دست اندازهای برون سازمانی مواجه گردد.

■ آقای مهندس بدون پرده می‌پرسم که بسیاری از سازندگان در و پنجره یوپی‌وی‌سی کشور از نوع نگاه و رویکرد شرکت‌های تولیدکننده یا عرضه کننده در و پنجره انتقاد دارند که چرا مدیران این مجموعه‌ها همواره نگاه از بالا به پایین دارند در حالی که این تولیدکنندگان در و پنجره هستند که در خط اول رقابت حضور دارند و تلاش می‌کنند. زوایه دید شما به این انتقادها چیست البته تاکید می‌کنم که نشست هم اندیشی خانواده بزرگ سیندژ به وضوح نشان داد، نگاه بالا به پایین حاکم نیست. تمام تلاش مدیریت، مهندسان و همکاران ما در شرکت سیندژ این بوده و هست که اصلاً نمایندگان این احساس را نداشته باشند که نگاه از بالا به پایین بر رفتار اقتصادی و تجاری حاکم است و حتی قایل به رابطه پدر و فرزندی هم نیستیم ما همه عضو یک خانواده‌ایم با یک هدف مشترک با مشکلات مشترک و با حفظ اصل رقابت. به همین خاطر تاکید می‌کنیم که هدف شکل‌گیری و دوام و موفقیت خانواده بزرگ سیندژ است و نه چیز دیگر. در همین هم‌اندیشی اخیر هم دنبال این بودم که دوستان خودم را در خط مقدم تولید و رقابت از نزدیک ببینم. اما نکته مهم این است که دوستان و همکاران ما این مساله را در نظر بگیرند که در یک فعالیت تجاری احساس کنند که یک تیم هستند که نتیجه برد برای همه است. در این هم اندیشی فقط نیمی از نمایندگان توانستند حاضر شوند و سعی داریم همه را در هم‌اندیشی آینده دور هم جمع کنیم. ما حساب کرده‌ایم که اشتغال ایجاد شده توسط خانواده بزرگ سیندژ در سراسر کشور حدود ۲۵۰۰ شغل می‌شود یعنی یک خانواده ۲۵۰۰ نفری. وقتی این خانواده در جریان مسایل خانواده باشد بهتر می‌تواند تصمیم بگیرد و بر مشکلات فایق آید.

■ گویا با مدیر بازرگانی یکی از مجتمع‌های پتروشیمی بر سر مواد اولیه مشکلاتی داشته‌اید. توضیح می‌دهید موضوع از چه قرار است. مدیر بازرگانی یکی از مجتمع‌های پتروشیمی - پتروشیمی غدیر - بر خلاف انتظارها و برنامه‌ها در تحویل پی وی سی مشکلاتی ایجاد کرده که مصمم هستیم او را از مسوولیت اش بردارم. وقتی این مجتمع می‌خواست راه‌اندازی شود بارها و بارها از ما خواستند کمک‌شان کنیم و ما هم خط تولیدمان را در اختیارشان قرار دادیم تا راه افتاد و تمام تست‌های فنی را ما انجام دادیم تا به بازار وارد شود. حالا آقایان طاقچه بالا می‌گذارند و جواب تولیدکنندگان داخلی یوپی‌وی‌سی را نمی‌دهند. خیلی جای تأسف دارد که این گونه تولیدکننده داخلی را در مضیقه قرار می‌دهند و مشتریان اصلی خود را در تنگناهای خود رها می‌کنند و به خام فروشی روی آورده‌اند. این نتیجه تلخ نگاه از بالا نگاه کردن است. به همین دلیل است که برخی از نمایندگان خود هماهنگ کرده‌ایم و بر قیمت قبلی پایبند هستیم و با اینکه داریم زبان ناشی از تغییر قیمت را متحمل می‌شویم، این‌ها را جزو هزینه بازاریابی می‌دانیم. به همین خاطر جناب آقای دکتر خطیب در هم اندیشی خانواده بزرگ سیندژ اعلام کردند نمایندگان قبل از پذیرش و انعقاد هر قرارداد بزرگ و طولانی مدت بهتر است با دفتر مرکزی هماهنگ باشند تا در اجرا به مشکل برخورد نکنند.

■ سخن آخر با نمایندگان سیندژ در سراسر کشور؟ سیندژ هرگز سرمایه‌هایش را تنها نمی‌گذارد و در کنار آنها تا آخرین توان خواهد ماند. آنها بهتر است با هماهنگی و برنامه ریزی دقیق به فعالیت خویش ادامه دهند که سیندژ با آنهاست تا آرامش در فعالیت تولیدی و تجاری خویش را به واقع احساس کنند.