



انجمن در و پنجره یوپی وی سی ایران پیشگام شد

گزارش ویژه از کارگاه مدیریت استراتژیک و بحران

اواسط تیرماه امسال انجمن کارفرمایی در و پنجره یوپی وی سی ایران در اقدامی برای ارتقای سطح آگاهی و دانش تولیدکنندگان در و پنجره یوپی وی سی کشور، کارگاه آموزشی مدیریت استراتژیک و مدیریت بحران برگزار کرد که در این کارگاه آموزشی روش‌های کسب و کار و نوآوری در فعالیت‌های اقتصادی و صنعتی و تجربیات موفق جهانی به اعضای شرکت کننده در دوره پنج روزه، آموزش داده شد و حاضران درباره مسایل مختلف مرتبط با مدیریت بنگاه‌های اقتصادی در شرایط بحران بحث و تبادل نظر داشتند. به گزارش پنجره ایرانیان، در این دوره‌های ۵ روزه که در محل این انجمن برگزار شد، اساتید بین‌المللی آقایان دکتر شهرام تاج استاد دانشکاه و رییس دانشکده مدیریت و بازاریابی دانشگاه lawrence tech آمریکا و دکتر میرشعب استاد دانشگاه و رئیس دانشکاه lawrence tech آمریکا آخرین و جدیدترین مطالب کاربردی و تجربیات جهانی در زمینه کسب و کار و روش‌های نوین و خلاقانه را ارائه کردند. در این دوره که از ۱۴ تا ۱۸ تیرماه از ساعت ۱۳:۳۰ تا ۱۷ برگزار شد، نمایندگان معرفی شده از سوی شرکت‌های عضو انجمن حضوری فعالانه و موثری داشتند و در پایان هر کلاس آموزشی به بحث و تبادل نظر درباره مطالب مطرح شده می‌پرداختند. گزارش این کارگاه آموزشی را می‌خوانید:

اشاره:

حاشیه این دوره آموزشی به پنجره ایرانیان گفت: واقعیت این است که این دوره آموزشی کاربردی و فشرده در نتیجه خواسته و نیاز فعالان این صنعت برنامه‌ریزی و انجام شده است و امیدواریم که مطالب مطرح شده در این دوره پنج‌روزه بتواند راهنمای خوبی برای اعضای انجمن در رونق کسب و کارشان باشد. این عضو هیات مدیره انجمن تصریح کرد: تلاش شده تا اساتید دعوت شده مطالبی کاربردی و تجربه‌های بین‌المللی را منبأ قرار دهند تا اعضای شرکت کننده در این دوره‌ها بتوانند با الگو گرفتن از دوره‌های آموزشی از افتادن در دام افت کیفیت برای رقابت خودداری کنند. به گفته جلالی‌پور، کمیته آموزش انجمن در و پنجره یوپی وی سی همچنان مصمم است تا دوره‌های فشرده تخصصی و حرفه‌ای برای اعضای انجمن برگزار کند و برای همین از اعضا خواسته‌ایم تا نقطه نظرات و پیشنهادهای خود را به صورت مکتوب به انجمن اعلام کنند تا بتوانیم از نظرها و پیشنهادها و حتی نقدهای آنها بهترین برنامه‌ریزی برای آینده را داشته باشیم.

مهندس اکبر معتضدی رییس هیات مدیره انجمن کارفرمایی تولیدکنندگان در و پنجره یوپی وی سی ایران در آغاز برگزاری این دوره آموزشی با اشاره به رکود در اقتصاد جهانی و بحران مالی در بسیاری از کشورهای جهان تاکید کرد: ضرورت دارد تا فعالان اقتصادی جهان از این بحران‌ها درس بگیرند و تهدیدها را با شناخت دقیق‌تر و کارشناسی بیشتر تبدیل به فرصت سازند. این عضو هیات مدیره انجمن اعلام کرد: حسب خواسته‌های مطرح شده و نیازی که از سوی هیات مدیره انجمن احساس شد، مصمم شدیم با دعوت از ۲ تن از برجسته‌ترین اساتید بین‌المللی رشته بازاریابی، به فعالان صنعت تولید در و پنجره به ویژه اعضای انجمن کمک کنیم تا در مواقع بحران اقتصادی و رکودی که کشور دچار آن شده، بتوانند با روش‌های نوین کسب و کار آشنا شوند و با حفظ کیفیت محصول بتوانند در میدان رقابت همچنان پیشتاز باشند.

مهندس وحید جلالی‌پور، دبیر انجمن تولیدکنندگان پروفیل یوپی وی سی ایران هم در



بنابر گزارش دریافتی پنجره ایرانیان در روز نخست این کارگاه آموزشی، پروفیسور تاج به طور جامع و کلی به توضیح مباحث استراتژی و اهمیت آن پرداخت و توجه حضاران در این دوره را به روش‌های نوآورانه برای کسب و کار در شرایط بحران به ویژه ایجاد تنوع در بازاریابی و فروش محصولاتشان معطوف ساخت. وی تأکید کرد: بنگاه‌ها و شرکت‌های اقتصادی برای اینکه بتوانند در آینده در برابر بحران‌ها مقاوم شوند، باید یک چشم‌انداز (VISION) روشنی داشته باشند و اهداف اصلی خود را مشخص کنند تا بتوانند متناسب با تحولات آینده برنامه‌های اقتصادی و تجاری خود را به جلو ببرند. این گزارش می‌افزاید: در دومین روز کارگاه آموزشی انجمن تولیدکنندگان در و پنجره یوپی‌وی‌سی ایران، بحث در چارچوب نقاط ضعف و قوت و تهدیدها و فرصت‌ها (SWOT) ادامه یافت و در این نشست آقای پروفیسور تاج، آقای مهندس معتمدی و خانم مناجالی‌پور و آقای موسوی دیدگاه‌های خود را در خصوص مدیریت استراتژیک و مدیریت بحران بیان کردند. مهندس معتمدی در این زمینه به تجربه شرکت‌های خودروسازی نظیر فورد و جنرال موتورز در مواجهه با بحران مالی و اعتباری سال ۲۰۰۸ میلادی اشاره و تأکید کرد: مدیران این شرکت‌ها برای پیشبرد کار خود از مشاوران باکفایت استفاده کردند و ضرورت ایجاد می‌کند تا بنگاه‌های اقتصادی و مدیران شرکت‌های داخلی کشور هم از خدمات مشاوران مختلف بهره ببرند تا از نزدیک نسبت به آسیب‌ها و مشکلات پیش آمده چاره‌اندیشی کنند. وی افزود: یکی از مشکلات بنگاه‌ها و شرکت‌های اقتصادی ایران این است که متأسفانه ارتباط منسجم و روشنی بین صنعت و دانشگاه‌ها وجود ندارد و ضروری است تا هرچه سریع‌تر راه ارتباط دانشگاه‌ها و مراکز تحقیقاتی با بنگاه‌های صنعتی و اقتصادی هموارتر شود.

ادامه نشست با همکاری پروفیسور تاج و جلالی‌پور پیگیری شد و خانم جلالی‌پور به تشریح چارچوب بحث در قالب SWOT و تهدیدها و فرصت‌ها و نقاط ضعف و قوت صنعت در و پنجره یوپی‌وی‌سی ایران پرداخت و فعالان صنعت در و پنجره را به جدی گرفتن چالش‌ها و مزیت‌های این صنعت و آینده فعالیت‌های اقتصادی در صنعت ساختمان فراخواند. وی با تشریح روش‌های متنوع در رقابت شدید میان بنگاه‌های اقتصادی در شرایط بحران اقتصادی و اعتباری تصریح کرد: نباید فراموش کنیم که رقابت برای پایین آوردن قیمت تمام شده در و پنجره‌های یوپی‌وی‌سی وضعیت این صنعت را وخیم می‌سازد و جنگ تبلیغاتی بین برخی شرکت‌ها باعث شده تا فضا برای فعالیت بنگاه‌های کوچک و متوسط دشوار و پرهزینه شود. در ادامه جلسه آقای موسوی در خصوص وضعیت و مشکلات بازاریابی و فروش کالاها و خدمات در ایران اشاره و بر ضرورت جدی گرفتن مثلث طلایی در فروش یعنی فروش، مشاوره و آموزش تأکید کرد. وی همچنین پشت‌میزنشینی برخی فعالان اقتصادی در دنیای رقابت را یک معضل دانست و گفت: در دنیای امروز تیم‌های بازاریابی و فروش شرکت‌ها و بنگاه‌های صنعتی باید برای موفقیت در عرصه رقابت اطلاعات کافی از محصول و خدمات داشته باشند و قبل از روی آوردن به بحث فروش، آموزش‌های لازم را کسب کنند.

این گزارش می‌افزاید در پایان نشست روز دوم این کارگاه آموزشی، اعضای حاضر به چند گروه کاری تقسیم شدند و درباره مسایل مطرح شده به بحث و تبادل نظر روی آوردند و بر اساس چارچوب SWOT به ارزیابی و شناسایی فرصت‌ها، تهدیدها، نقاط ضعف و قوت صنعت در و پنجره ایران پرداختند. نشست روز سوم کارگاه آموزشی مدیریت استراتژیک و مدیریت بحران انجمن به تشریح انواع استراتژی‌های تجاری و بازاریابی در شرایط بحران اقتصادی اختصاص یافت و حضاران درباره این سوال با یکدیگر هم‌اندیشی و بحث کردند که آیا هدف شرکت‌ها و واحدهای تولیدکننده در و پنجره یوپی‌وی‌سی ایران، حضور در یک بازار گسترده و فراگیر است یا به فعالیت در یک بازار محدود رضایت می‌دهند و در صورتی که برخی تولیدکنندگان بخواهند در یک بازار فراگیر و گسترده فعالی داشته باشند، آیا مزایای رقابتی برای عرضه محصولات متنوع و با قیمت مناسب و کیفیت مطلوب و استاندارد را خواهند داشت یا نه؟ پروفیسور تاج در پاسخ به این سوال کلیدی تأکید کرد که در جهان تجارت منظور از محصولات ارزان قیمت، محصولات بی‌کیفیت یا دارای کیفیت پایین نیست، بلکه هدف این است که محصولات با کیفیت قابل قبول و قیمت مناسب عرضه شود که در این زمینه بهره‌وری نقش اساسی ایفا می‌کند. این استاد بین‌المللی بازاریابی با تشریح استراتژی شرکت‌های موفق بین‌المللی افزود: یکی از مهمترین راهبردها این است که شرکت‌ها بتوانند در بازار و میدان رقابت متمایز نسبت به دیگر رقبای ظاهر شوند



و از این رو باید تکلیف روشن باشد که استراتژی آینده تهاجمی است یا تدافعی و در این مسیر حتی برخی شرکت‌های جهانی به ادغام عمودی و افقی روی می‌آوردند.

مهندس معتضدی هم در ادامه به چالش‌های صنعت در و پنجره یوبی‌وی‌سی با ورود تازه‌واردها اشاره و تاکید کرد: ورود بدون مطالعات امکان‌سنجی و داشتن تصویر روشن از آینده به صنعت در و پنجره یوبی‌وی‌سی ایران باعث اتلاف سرمایه‌گذاری‌ها، شکل‌گیری رقابت مخرب و افت کیفیت محصولات و کاهش سطح اعتماد افکار عمومی نسبت به این صنعت شده است. رییس هیات مدیره انجمن تولیدکنندگان در و پنجره یوبی‌وی‌سی همچنین از رفتار برخی شرکت‌ها مبنی بر قدرت‌نمایی بیش از واقعیت را باعث شکل‌گیری بحران در این صنعت توصیف و تک محصولی بودن را یکی از نقاط ضعف برخی کارگاه‌های تولید در و پنجره دانست و در پایان خواستار رعایت اخلاق حرفه‌ای در کسب و کار شد. جمع‌بندی نشست روز سوم کارگاه آموزشی با مهندس وحید جلالی‌پور دبیر انجمن بود که تاکید کرد: شرکت‌ها و تولیدکنندگان ایرانی باید برای برون رفت از بحران‌ها همفکری و برنامه‌ریزی روشنی داشته باشند تا بتوانند از تنگناها به سلامت عبور کنند.

■ برنامه‌ریزی برای آینده را جدی بگیرید

یکی از سخنرانان میهمان کارگاه آموزشی انجمن، مهندس نوروزی، مدیرعامل شرکت ونوس شیشه بود که درباره ضرورت برنامه‌ریزی برای آینده سخنرانی کرد و گفت: باید بدانیم در صورتی که مذاکرات هسته‌ای ایران با کشورهای ۵+۱ به نتیجه مطلوب برسد و رابطه ایران با کشورهای دیگر جهان به ویژه کشورهای غربی مساعد شود، این خطر وجود دارد که با ورود سرمایه‌گذاران خارجی و شرکت‌های بین‌المللی فضا برای فعالیت و رقابت برخی شرکت‌ها و بنگاه‌های اقتصادی داخلی دشوار خواهد شد و حتی این امکان وجود دارد که برخی بنگاه‌ها و شرکت‌های ایرانی از ادامه فعالیت باز بمانند. وی البته بهبود فضای کسب و کار و مساعدتر شدن سطح همکاری‌های ایران با دیگر کشورهای جهان را یک فرصت توصیف کرد و افزود: در این صورت تنها شرکت‌ها و بنگاه‌های اقتصادی موفق خواهند بود که بتوانند خود را برای ورود سرمایه‌گذاران خارجی تجهیز کنند تا بتوانند رابطه تجاری و اقتصادی سالم و شفاف در میدان رقابت داشته باشند. مهندس نوروزی تصریح کرد: تولیدکنندگان و صنعتگران ایرانی باید این واقعیت را بپذیرند که با بهبود فضای بین‌المللی و گسترش همکاری‌های اقتصادی و تجاری ایران با جهان خارج، روند مدیریت بنگاه‌های تولیدی و صنعتی و فعالیت با شرایط فعلی ۱۸۰ درجه تغییر خواهند کرد، چرا که سرمایه‌گذاران خارجی معطل نمی‌مانند و تلاش خواهند کرد تا از همدیگر سبقت بگیرند و با سرمایه‌گذاری‌های گسترده خود، عقب‌ماندگی‌های گذشته را جبران کنند. مدیرعامل شرکت ونوس شیشه خطاب به حاضران، حضور دوباره شرکت‌ها و سرمایه‌گذاران خارجی در کشور را یک فرصت طلایی دانست و گفت: مهم این است که چگونه بنگاه‌ها و شرکت‌های ایرانی از آمادگی لازم برای همکاری با میهمانان برخوردار باشند و از این رو انتظار می‌رود که همه خود را برای آینده آماده نگه داریم و با برنامه‌ریزی دقیق و کارشناسی، حضور خارجی‌ها را از یک تهدید کوتاه‌مدت به فرصتی بلندمدت تبدیل کنیم.

■ کیمیای بهره‌وری و مدیریت در شرایط بحران

حسن ختام کارگاه پنج‌روزه مدیریت استراتژیک به موضوع راهکارهای تبدیل استراتژی‌های بزرگ به عملکردهای بزرگ اختصاص داشت که پروفیسور تاج توضیح داد که در برخی موارد شاهد این هستیم که شرکت‌ها و بنگاه‌های اقتصادی و صنعتی نتوانسته‌اند استراتژی‌های بلندمدت و بزرگ خود را به عملکرد موفق و پایدار تبدیل کنند که در این میان بحث شکاف بین استراتژی و عملکرد موضوع کلیدی است. این استاد بین‌المللی در ادامه به صورت موردی به برخی تجارب موفق بین‌المللی در اتخاذ روش‌های نوآورانه کسب و کار اشاره و از حاضران خواستند تا تنوع در روش‌های کسب و کار و استفاده از تجربه‌های دیگران را جدی بگیرند. وی افزود: برای انجام مدیریت صحیح داشتن تحصیلات و دانش مدیریتی بسیار مهم است. مهندس وحید جلالی‌پور در ادامه به مقایسه شرکت‌های فعال در و پنجره در ایران و شرکت‌های آلمانی از دید تولیدی و مدیریتی پرداخت و تاکید کرد در بدترین شرایط بحرانی هم می‌توان با تصمیمات درست مدیریتی، کنترل شرایط را به دست گرفت. وی پیشنهاد کرد تا صنعت‌گران در و پنجره یوبی‌وی‌سی ایران با به روز نگه‌داشتن تجهیزات و ماشین‌آلات از فرسودگی خطوط تولید جلوگیری کنند و اجازه ندهند تا هزینه‌های اضافی بر آنها تحمیل شود.