گزارش خبر
NEWSREPORT

کد خبر: ۵۳۶۴۳۵
پنج شنبه ۲۱ آبان ۱۴۰۵ ۹:۵۱

دکتر امین مهجور، بنیان گذار گروه مشاوره مدیریت سازمانکاو:

# پیوند مدیریت و فناوری، کلید آینده کسب‌وکارها

وقتی بازار با نوسانات پی‌درپی، محدودیت منابع مالی و پیچیدگی زنجیره تأمین مواجه است، دیگر نمی‌توان اداره یک کسب‌وکار را صرفاً بر پایه تجربه‌های گذشته و تصمیم‌های مقطعی پیش برد. در چنین شرایطی، آنچه می‌تواند سازمان را از واکنش‌های پراکنده به مدیریت هوشمندانه برساند، برخورداری از ساختارهای منسجم، فرآیندهای شفاف و تصمیم‌گیری مبتنی بر داده است. دکتر امین مهجور، دکترای مشاوره مدیریت و بنیان‌گذار گروه مشاوره مدیریت سازمانکاو، با نزدیک به دو دهه تجربه مدیریتی در صنایع مختلف، باور دارد آینده کسب‌وکارها به میزان توانایی آن‌ها در پیوند دادن دانش مدیریت، مهندسی سیستم و فناوری‌های نوین وابسته است.

به گزارش شبکه خبری مدیران نابغه، امین مهجور، از متخصصانی است که تجربه فعالیت در صنایع متنوعی همچون بازرگانی، نرم‌افزار، لجستیک، پروژه‌های کلان مهندسی، تأمین و ساخت (EPC)، مواد غذایی و کالاهای اساسی را در کارنامه حرفه‌ای خود دارد.

او طی نزدیک به دو دهه فعالیت مدیریتی، همواره بر ضرورت پیوند میان دانش علمی مدیریت و واقعیت‌های اجرایی کسب‌وکار تأکید داشته است؛ رویکردی که به گفته ایشان، زمینه‌ساز شکل‌گیری راهکارهای سیستمی، داده‌محور و متناسب با نیازهای واقعی سازمان‌ها شده است.

سازمانکاو؛ از استراتژی‌های مدیریتی تا راهکارهای اجرایی و دیجیتال

گروه مشاوره مدیریت سازمانکاو در سال ۱۳۹۵ با مأموریت کمک به دیجیتالی شدن کسب‌وکارها فعالیت خود را آغاز کرد. چشم‌انداز امین مهجور از تأسیس این مجموعه و پلتفرم‌های وابسته به آن، ساده‌سازی و عملیاتی کردن استراتژی‌های کلان مدیریتی و فراهم کردن زمینه بهره‌گیری مؤثر کسب‌وکارها از فناوری‌های روز بوده است.

وی درباره فلسفه شکل‌گیری سازمانکاو می‌گوید: از ابتدا تلاش ما این بوده که به شرکت‌ها کمک کنیم با فناوری‌های روز همراه شوند و اهداف و ایده‌هایی را که در سطح برنامه‌ریزی و اسناد مدیریتی باقی می‌مانند، به فرآیندهایی شفاف، اجرایی و قابل اندازه‌گیری تبدیل کنند. در واقع، رسالت ما ایجاد پیوند میان تفکر مدیریتی و اجرای عملی آن در سازمان‌هاست.

مشاوره مدیریت؛ ابزار عبور از بحران و مدیریت عدم قطعیت

در شرایط اقتصادی متغیر و بازارهای پرنوسان، بسیاری از مدیران با چالش‌هایی مواجه هستند که پاسخ به آن‌ها با اتکا به تجربه شخصی و تصمیم‌گیری‌های مبتنی بر حدس و گمان امکان‌پذیر نیست. از نگاه ایشان، این همان نقطه‌ای است که ضرورت بهره‌گیری از مشاوره مدیریت بیش از گذشته نمایان می‌شود.

او معتقد است مشاور مدیریت با استفاده از ابزارهای دیجیتال، استانداردهای جهانی و چارچوب‌های علمی حل مسئله، می‌تواند شرایط مبهم محیط کسب‌وکار را به مجموعه‌ای از ریسک‌های قابل شناسایی، محاسبه و مدیریت تبدیل کند.

مهجور در تشریح این رویکرد بیان می کند: حضور مشاور مدیریت برای یک سازمان، به معنای ایجاد زیرساختی مستحکم برای عبور از بحران‌هاست. ما صرفاً به ارائه یک ابزار یا تحویل یک گزارش مشاوره‌ای بسنده نمی‌کنیم، بلکه ساختار فرآیندها و سازوکارهای درونی سازمان را عارضه‌یابی و در صورت نیاز بازطراحی می‌کنیم.

وی ادامه می دهد: باید پیچیدگی‌ها، داده‌های پراکنده و گلوگاه‌های کاری را به سیستم‌هایی شفاف، یکپارچه و دیجیتال تبدیل کرد. چنین رویکردی به مدیران کمک می‌کند به جای واکنش‌های هیجانی و تصمیم‌های مقطعی، بر اساس واقعیت‌های ملموس و ساختارهای مهندسی‌شده سازمان خود را هدایت نمایند.

صنعت دام و طیور؛ ضرورت تحول در زنجیره تأمین و مدیریت نقدینگی

یکی از حوزه‌هایی که دکتر مهجور با توجه به تجربیات و شناخت خود بر ضرورت تحول مدیریتی در آن تأکید دارد، صنعت دام و طیور است.

وی مهم‌ترین مشکلات فعالان این حوزه را نوسانات شدید زنجیره تأمین، محدودیت نقدینگی و به‌روزرسانی نشدن به‌موقع قیمت‌های مصوب و تکلیفی می‌داند و در این خصوص تصریح می‌کند: برای عبور از شرایط فعلی، کسب‌وکارهای فعال در صنعت دام و طیور ناگزیرند از روش‌های سنتی فاصله بگیرند و به سمت برنامه‌ریزی غلتان، سیستم‌سازی، دیجیتالی شدن و استفاده از ابزارهای هوش مصنوعی در فرآیندهای سازمانی حرکت کنند.

بنیان‌گذار سازمانکاو، مدیریت نقدینگی را یکی از موضوعات حیاتی برای فعالان صنعت دام و طیور می‌داند و بر ضرورت استفاده از ابزارهای نوین تأمین مالی در کنار اصلاح فرآیندهای فروش تأکید می‌کند.

به گفته این مدیر متعهد، بهره‌گیری از ابزارهایی مانند تأمین مالی زنجیره‌ای (SCF) و اوراق گام می‌تواند در مدیریت منابع مالی و بهبود جریان نقدینگی سازمان‌ها نقش مؤثری داشته باشد.

او در این زمینه توضیح می‌دهد: برای حل چالش تأمین مالی، لازم است مدیریت گردش نقدینگی سازمان با استفاده از ابزارهای نوین بانکی تقویت شود. در کنار آن، اصلاح ساختارهای فروش و راه‌اندازی سامانه‌های اختصاصی برای تسهیل خرید اعتباری مشتریان نیز می‌تواند به بهینه‌سازی جریان نقدینگی کمک کند.

وی همچنین استقرار نرم‌افزارهای یکپارچه مدیریت ارتباط با مشتریان (CRM) و داشبوردهای تخصصی هوش تجاری (BI) را از راهکارهای مؤثر برای افزایش تسلط مدیران بر شرایط بازار می‌داند.

تفاوت سازمانکاو؛ مشاوره‌ای که به مرحله اجرا می‌رسد

یکی از ویژگی‌های متمایز رویکرد سازمانکاو، پیوند دادن دانش مدیریت با فناوری اطلاعات و مهندسی سیستم است. مهجور معتقد است ارزش مشاوره مدیریت زمانی به شکل واقعی نمایان می‌شود که راهکارهای پیشنهادی از مرحله تحلیل و برنامه‌ریزی عبور کرده و در ساختار عملیاتی سازمان پیاده‌سازی شوند.

وی در تشریح این وجه تمایز می‌گوید: در سازمانکاو صرفاً به ارائه توصیه‌های مدیریتی و تحویل گزارش‌های مشاوره‌ای اکتفا نمی‌کنیم. ما دانش مدیریت را با فناوری اطلاعات و مهندسی سیستم پیوند داده‌ایم. زمانی که یک فرایند جدید برای سازمان طراحی می‌کنیم، تیم ما می‌تواند آن را در قالب نرم‌افزارهای اختصاصی، مانند پرتال مشتریان یا سیستم‌های سازمانی، توسعه دهد و وارد مرحله اجرا کند.

به اعتقاد او، این رویکرد در مدیریت پروژه‌های پیچیده نیز اهمیت فراوانی دارد؛ زیرا سیستم‌سازی اصولی می‌تواند با کاهش دوباره‌کاری‌ها، شفاف‌سازی مسئولیت‌ها و بهبود جریان اطلاعات، نقش مؤثری در کنترل هزینه‌ها و مدیریت زمان ایفا نماید.

تجربه تحول در حوزه کالاهای اساسی؛ از پرتال مشتریان تا سیستم‌های هوشمند تصمیم‌گیری

در میان تجربه‌های حرفه‌ای ایشان، پیاده‌سازی رویکرد سیستم‌ساز در حوزه کالاهای اساسی جایگاه ویژه‌ای دارد. او طراحی و اجرای کامل پرتال مشتریان، پایه‌گذاری سیستم مدیریت امور مشتریان و توسعه نرم‌افزارهای حمایتگر تصمیم (DSS) را از مهم‌ترین اقدامات انجام‌شده در این مسیر عنوان می‌کند.

وی درباره اهمیت این تجربه یادآور می‌شود: یکی از شیرین‌ترین تجربه‌های کاری من، پیاده‌سازی تفکر سیستم‌ساز در حوزه کالاهای اساسی بود. در این پروژه، طراحی و اجرای صفر تا صد پرتال مشتریان، ایجاد سیستم مدیریت امور مشتریان و به‌ویژه توسعه نرم‌افزارهای حمایتگر تصمیم را دنبال کردیم.

او با اشاره به نتایج این اقدامات می افزاید: مشاهده اینکه چگونه سیستم‌های طراحی‌شده با تحلیل دقیق داده‌ها می‌توانند ابهام و عدم قطعیت را در تصمیم‌گیری‌های کلان مدیریتی کاهش دهند، برای من بسیار ارزشمند بود. این تحول باعث شد تصمیم‌های مقطعی و اقتضایی جای خود را به استراتژی‌های مبتنی بر هوش تجاری بدهند و زمینه بهینه‌سازی زنجیره تأمین و افزایش بهره‌وری سازمان فراهم شود.

این مدیر نوآور یکی از موضوعات مهم در توسعه فرهنگ مشاوره مدیریت را ضرورت شناخت دقیق جایگاه و تفاوت میان متخصصان و ارائه‌دهندگان خدمات مدیریتی می‌داند.

وی در توضیح این تفاوت‌ها می‌گوید: «رسالت اصلی مشاور مدیریت (Consultant)، شناسایی و حل مسئله است. مشاور، چالش‌های سازمان را تحلیل می‌کند و برای رفع آن‌ها برنامه‌ریزی و راهکار ارائه می‌دهد. در رویکردهای مبتنی بر سیستم‌سازی نیز می‌تواند فراتر از ارائه راهکار، وارد مرحله عارضه‌یابی فرآیندها و بازطراحی اجرایی و فنی آن‌ها شود.

وی در ادامه، نقش ادوایزر (Advisor) را متفاوت از مشاور مدیریت می‌داند و توضیح می‌دهد که ادوایزر معمولاً در یک حوزه تخصصی مشخص مانند بازاریابی، مالی یا حقوقی، دانش عمیقی دارد و راهنمایی‌های تخصصی همان حوزه را ارائه می‌کند.

به گفته او، کوچ (Coach) نیز با پرسشگری هدفمند به توسعه فردی، افزایش خودآگاهی و تقویت مهارت‌های رهبری مدیر کمک می‌کند؛ در حالی که منتور (Mentor) بیشتر تجربیات عملی و زیسته خود را در یک صنعت یا حوزه حرفه‌ای برای راهنمایی و هموار کردن مسیر دیگران به اشتراک می‌گذارد.

مهجور در نقد برخی رویه‌های موجود در بازار خدمات مدیریتی تأکید می‌کند: گاهی سازمانی که به عارضه‌یابی فرآیندها و سیستم‌سازی نیاز دارد، به اشتباه به سراغ کوچ یا فردی می‌رود که ممکن است از مهارت رسانه‌ای یا دانش آکادمیک برخوردار باشد، اما تجربه عملیاتی و اجرایی کافی در محیط واقعی کسب‌وکار نداشته باشد.

او معتقد است اجرای موفق استراتژی، نیازمند شناخت عمیق از پیچیدگی‌های واقعی کسب‌وکار و محدودیت‌های اجرایی است و انتخاب نادرست متخصص می‌تواند سازمان را از مسیر حل مسئله دور کند و حتی اعتماد مدیران به نهاد مشاوره را کاهش دهد.

رسانه‌ها و ضرورت فرهنگ‌سازی درباره مشاوره مدیریت حرفه‌ای

بنیان‌گذار سازمانکاو در ادامه، رسانه‌ها را یکی از ظرفیت‌های مهم برای اصلاح نگرش مدیران و توسعه فرهنگ استفاده صحیح از خدمات مشاوره مدیریت می‌داند و می‌گوید: یکی از مهم‌ترین رسالت‌های رسانه‌ها، آموزش و روشنگری درباره تفاوت نقش‌های مختلف در بازار مشاوره مدیریت است. مدیران باید بدانند برای حل هر مسئله، دقیقاً به چه تخصصی نیاز دارند.

وی همچنین بر ضرورت انتشار تجربه‌های واقعی و مستند کسب‌وکارهایی تأکید می‌کند که با کمک مشاوران مدیریت باتجربه توانسته‌اند ساختارهای خود را اصلاح کنند و به سودآوری پایدار برسند.

مهجور در بخش دیگری از دیدگاه‌های خود خطاب به سیاست‌گذاران پیشنهاد می‌کند: تزریق منابع مالی به‌تنهایی نمی‌تواند مشکلات ساختاری یک سازمان را به‌صورت ریشه‌ای حل کند. اگر فرآیندها شفاف نباشند و ساختار مدیریتی مناسبی وجود نداشته باشد، حمایت مالی نیز ممکن است اثربخشی مورد انتظار را نداشته باشد.

آینده کسب‌وکارها در گرو تفکر تحلیلی و مدیریت داده‌محور

دکتر امین مهجور در جمع‌بندی تجربیات و دیدگاه‌های حرفه‌ای خود، بر ضرورت نگاه یکپارچه به مدیریت، فناوری و مهندسی سیستم تأکید دارد. او معتقد است مرز میان این حوزه‌ها در دنیای امروز بیش از گذشته به یکدیگر نزدیک شده و سازمان‌هایی در آینده موفق‌تر خواهند بود که بتوانند این ظرفیت‌ها را در کنار یکدیگر به کار بگیرند.

وی در پایان خاطرنشان می کند: تجربه سال‌ها فعالیت اجرایی در هدایت پروژه‌های کلان و مواجهه مستقیم با چالش‌های واقعی کسب‌وکارها به من نشان داده است که سازمان‌های موفق فردا، سازمان‌هایی هستند که رهبران آن‌ها تفکر تحلیلی را با ابزارهای دیجیتال ترکیب کنند.

مهجور آموزش مستمر سرمایه‌های انسانی، بازمهندسی مداوم فرآیندها و حرکت هدفمند به سمت سازمان‌های داده‌محور را از مهم‌ترین الزامات تداوم فعالیت و پایداری کسب‌وکارها می‌داند و تصریح می‌کند که این مسیر، مطمئن‌ترین سرمایه‌گذاری برای عبور از نوسانات اقتصادی و مواجهه هوشمندانه با آینده است.