

مهندسی آینده ما

گزارش کارگروه بازنگری استراتژیک فیدیک

ترجمه: نادر شکوفی - شکبیا بیگدلی / مهندسین مشاور توان

مقدمه:

این متن، ترجمه گزارش Engineering Our Future می باشد که بوسیله کارگروه بازنگری استراتژیک فیدیک در سپتامبر ۲۰۰۴ منتشر شده است. مقدمه و تاریخچه گردش کار گزارش جهت احتراز از اطاله کلام حذف شده است. کارگروه بازنگری استراتژیک فیدیک این گزارش را جهت تدوین استراتژی پنج ساله فیدیک برای سالهای ۲۰۰۴ الی ۲۰۰۹ و بر اساس بازنگری برنامه استراتژیک فیدیک که در سال ۱۹۹۸ ارائه شده بود، تهیه کرده است. در این بازنگری، نظرات اعضا، کارگروه مدیریت فیدیک و اتاقهای فکر مربوطه مورد استفاده قرار گرفته اند.

نیروها و تهدیدهای تاثیر گذار بر صنعت مهندسی مشاور

آمارگیری بازنگری استراتژیک با توجه به جلسات مربوطه، نظرات اعضا و نتایج آمارگیری سالانه تکمیل شد.

بررسی شرایط موثر برصنعت مهندسی مشاور بر مبنای آمارگیری بازنگری استراتژیک سازمانهای عضو فیدیک، که در اوایل سال ۲۰۰۴ انجام شد، نتایج مطالعات دو اتاق فکر از کارگروه بازنگری استراتژیک در سالهای ۲۰۰۳ و ۲۰۰۴، نظرات تعدادی از افراد و موسسات عضو در باره پیش نویس گزارش ارائه شده در نشست پیش از مجمع عمومی فیدیک در سپتامبر ۲۰۰۴ در پاریس و نیز بازخورد آمارگیری سالانه ۲۰۰۳ فیدیک و فدراسیون اروپایی شرکت های مهندسی مشاور، انجام شده است.

حدود ۵۶٪ سازمانهای عضو فیدیک به آمارگیری استراتژیک پاسخ داده اند که توزیع پاسخها در کشورهای توسعه یافته، در حال توسعه و تازه استقلال یافته به شرح زیر است:

کشورهای توسعه یافته	سازمانهای عضو فیدیک	پاسخهای واصله
۲۷	۱۹	کشورهای توسعه یافته
۱۶	۸	کشورهای تازه استقلال یافته
۲۱	۱۰	کشورهای در حال توسعه
۶۴	۳۷	کل

سازمانهای نماینده ۸۶ درصد جمعیت کشورهای عضو فیدیک به نظرسنجی پاسخ دادند.

اگرچه نتایج آمارگیری بازخورد حدود نیمی از اعضای فیدیک را نشان می دهد، پاسخ دهندگان از کشورهایی هستند که حدود ۸۴٪ جمعیت و ۸۶٪ تولید ناخالص ملی اعضای فیدیک را دارا می باشند. همچنین باید توجه کرد که در آمارگیری سال ۲۰۰۴، مشارکت

اندکی بیش از آمارگیری سال ۱۹۹۸ بوده است (۳۷ عضو در مقایسه با ۳۴ عضو در سال ۱۹۹۸) و کشورهای در حال توسعه و کشورهای تازه استقلال یافته مشارکت گسترده تری داشته اند (۱۸ عضو در مقایسه با ۱۱ عضو در سال ۱۹۹۸)

خلاصه

مهمترین نیروهای تاثیر گذار بر صنعت مهندسی مشاور در کشور شما کدام است :

کمبود زیرساختها و
واگذاری مسئولیتهای
دولتی به بخش
خصوصی مهمترین
نیروهای محرک
صنعت مشاور هستند.

کلیه کشورها	کشورهای در حال توسعه و تازه استقلال یافته	کشورهای توسعه یافته	
۱	۱	۲	۱- کمبود زیر ساخت ها
۱	۲	۲	۲- واگذاری مسئولیتهای دولت به بخش خصوصی
۱	۳	۱	۳- روشهای جدید انجام مناقصه (در تحویل پروژه)
۲	۴	۴	۴- شراکت و ادغام شرکتهای
۲	۲	-	۵- جهانی سازی
۳	۵	۳	۶- تغییر ابعاد شرکتهای
۴	-	۳	۷- استاندارد های طراحی و اجرا (Design Build)
۴	-	۴	۸- روشهای جدید تامین اعتبار
۴	-	۴	۹- مدیریت ریسک
۴	-	۵	۱۰- توسعه پایدار
۵	۴	-	۱۱- بازارهای تخصصی جدید
-	-	۵	۱۲- خصوصی سازی
-	۵	-	۱۳- نیاز به سرویسهای با کیفیت در حد جهانی
۵	-	-	۱۴- تغییر در نوع خدمات
۵	-	-	۱۵- ساخت به روش طرح و اجرا

- مهمترین تهدیداتی که شرکتهای مشاور در کشور شما با آن روبرو هستند کدامند؟

رقابت در قیمت و
دستمزدهای کم، مهمترین
تهدیدات شرکتهای
مشاورند.

رقابت در قیمت	کشورهای توسعه یافته	کشورهای در حال توسعه و تازه استقلال یافته	کلیه کشورها
۱-رقابت در قیمت	۱	۱	۱
۲- کمی دستمزد	۲	۱	۱
۳- رکود اقتصادی	۳	۲	۲
۴- فساد	-	۲	۳
۵- رقابت ناعادلانه با شرکتهای دولتی	۵	۳	۳
۶- کارهای غیر قابل پیش بینی	-	۴	۴
۷- هزینه های بالای بیمه	۴	-	۴
۸- تصویر نامناسب از شرکتهای مشاور	۵	-	۴
۹- قوانین ناکافی	-	۳	۵
۱۰- مشکل جذب متخصصین جوان در صنعت	۵	-	۵
۱۱- رقابت ناعادلانه با دانشگاهها و مراکز تحقیقاتی	۵	۵	۵

بحث

جمع بندی نظرات موسسات عضو در مطالعه حاضر طیف زیادی از نیروهای موثر بر صنعت مشاور در حال حاضر و موثر بر تکامل آن در سالهای آینده را نشان می دهد. بهر حال، کمبود زیر ساختها و خدمات عمومی، خدمات مورد نیاز دولت و روشهای جدید تحویل و تجهیز چه در کشورهای در حال توسعه و تازه استقلال یافته و چه در کشورهای توسعه یافته مهمترین فاکتورهایی است که خدمات در خواستی از شرکتهای مشاور را شکل می دهد.

شراکت و ادغام شرکتهای و پس از آن جهانی سازی (موسسات عضو در کشورهای در حال توسعه و تازه استقلال یافته) و تغییر ابعاد شرکتهای (در کشورهای در حال توسعه) براساس پاسخ موسسات عضو به پرسشنامه ها، نیروهای بعدی حائز اهمیت شناخته شدند.

- کمبود زیر ساختها و خدمات عمومی یکی از مهمترین موانع توسعه و افزایش رقابت پذیری است. در کشورهای در حال توسعه یکی از گامهای مهمی که در جهت توسعه پایدار و ریشه کن کردن فقر برداشته شده پروژه هایی است که در جهت تعمیر و نگهداری راهها

و بهداشت عمومی و تامین آب انجام می شود. در اقتصادهای کشورهای در حال توسعه و تازه استقلال یافته، کمبود زیر ساختها و خدمات عمومی یکی از مهمترین فاکتورهایی است که عدم توان رقابت جهانی را باعث می شود.

به محض اینکه پروژه های مرتبط با سرویسها و خدمات عمومی اولویت می یابند بدنبال آن سرویسهای مشاور نیز توسعه پیدا می کنند.

- در روند کوچک کردن دولت بسیاری از شرکتها و بخشهای دولتی از سرویسهای مشاوره خارج از دولت استفاده می کنند، این خدمات قبلاً در داخل دولت به آنها ارائه می شد. لازم است این جهت گیری تقویت شود. این امر فرصتهای با ارزشی برای شرکتهای مشاور، نه تنها در کشورهای توسعه یافته و تازه استقلال یافته بلکه در کشورهای در حال توسعه ایجاد کرده است. در مواردی که استفاده از بخش خصوصی بر قابلیتهای مدیریتی و فنی خریدار مطلع بیفزاید شرکتهای فیدیک می توانند سرویسها و خدمات لازم را فراهم کنند.

استفاده دولت از بخش خصوصی فرصتهای متنوعی برای شرکتهای مشاور ایجاد کرده است.

- بدلیل نیاز روز افزون به بازارهای جهانی، کاهش منابع و نیاز به انتقال ریسک و کاهش هزینه ها و زمانهای تاخیر، نیاز مبرمی به روشهای جایگزین جهت انجام پروژه ها احساس می شود از جمله این روشهای جایگزین می توان به طرح و اجرا، ساخت-بهره برداری-انتقال و مشارکت عمومی خصوصی اشاره کرد. این روشهای جدید انجام پروژه، ارائه خدمات جدید و پذیرش ریسکهای اضافی توسط مشاور را می طلبد.

شرکتهای مشاور در سیستمهای انجام پروژه نوین فرصتهای جدیدی پیش روی خود می بینند.

- در بسیاری از پروژه ها و بازارها، نیاز به مکانیزم های جدید انجام پروژه و فشار وارده بر مشاورین جهت دستیابی به رده ای جهانی، نیاز به ارائه خدمات چند منظوره در بازه زمانی کوتاه، با همکاری استراتژیک بین شرکتهای مشاور میسر است. دستیابی به چنین شبکه ای از مهندسين مشاور در ابعاد جهانی ضروریست و فیدیک می تواند در این راستا به عنوان واسطه اصلی عمل کند.

شراکت و ادغام شرکتهای جهت پاسخگویی به بسیاری از نیازهای مشتری راه حلی است که بطور روز افزون در صنعت مشاوره مورد استفاده قرار می گیرد.

- جهانی سازی نیز یکی دیگر از نیروهای اصلی موثر بر شیوه انجام فعالیت شرکتهای در دنیای امروز است. مشاوران کشورهای در حال توسعه، تحت فشار روز افزون طبیعت جهانی شدن صنعت و نیازهای اقتصاد جدیدند. شرکتهای کوچک و متوسط باید در بازارهای کوچک انتخابی و تخصصی قادر به مشارکت فعال باشند. این شرکتهای با هم پیوستن، می توانند به طور موثری در بازارهای جهانی و محلی مشارکت کنند. شرکتهای بین المللی بزرگ، با فعالیت در شاخه های متنوع، ابعاد بزرگتری می یابند و به تواناییها و گسترش جغرافیایی بیشتری دست پیدا می کنند.

شرکتهای مشاور با کدام تهدیدات اساسی روبرو هستند؟

جهانی سازی و تغییر ابعاد
شرکتها در تمام کشورها
یکی از دغدغه های اساسی
موسسات عضو و
شرکتهاست.

دستمزدهای پایین در نتیجه
انتخاب بر مبنای قیمت به همراه
رکود اقتصاد یک سیکل نامطلوب
را تشکیل می دهند که درآمدهای
مشاوره را کاهش داده و منجر به
کاهش کیفیت خدمات می شود.

رقابت در قیمت یکی از
تهدیدات مستمری است که
صنعت مشاوره را تهدید می
کند. یک اصل جهانی در
سالهای اخیر آرام آرام مورد
پذیرش عموم قرار گرفته است
که فساد اداری نه تنها اشتباه
است بلکه می تواند برای
توسعه و سیستمهای بازار آزاد
در عصر جهانی شدن بسیار
مخرب باشد.

رقابت ناعادلانه با شرکتهای
دولتی، دانشگاهها و
سازمانهای غیر دولتی چه در
گذشته و چه در آینده در
مقابله با توسعه صنعت مشاوره
ای مستقل و قوی تهدیدی
جدید بشمار می رود.

براساس پاسخ های ارائه شده، مهمترین مسایلی که می تواند توسعه پیوسته این صنعت را تهدید کند شناسائی شده اند. رقابت در قیمت و دستمزدهای پایین با توجه به مطالعات انجام شده و پاسخهای ارائه شده مهمترین تهدیداتی هستند که متوجه این صنعت می باشند. رکود اقتصادی، فساد (در کشورهای در حال توسعه) و رقابت ناعادلانه از طرف دولت (در کشورهای توسعه یافته) نیز تهدیداتی جدی شناخته شدند.

- در تمام فازهای طول عمر پروژه، لازم است کیفیت خدمات ارائه شده مقدم بر سایر ملاحظات قرار گیرد که بدین ترتیب از برآورده شدن نیازهای معقول و منطقی مشتری اطمینان حاصل شود. **رقابت در قیمت می تواند دستمزدها را تا جایی پایین آورد که منجر به کاری با کیفیت پایین شود و به این ترتیب فضایی نیز برای نوآوری باقی نخواهد ماند.**

با توجه به نقش بسیار قابل توجه مشاور بر کیفیت فعالیتهای پروژه و حق الزحمه ناچیزی که برای خدمات مشاوره پرداخت می شود (معمولاً کمتر از ۱٪ هزینه طول عمر یک پروژه)، فیدبک معتقد است که **کارفرمایان لازم است روش انتخاب مشاور براساس کیفیت را ملاک انتخاب و واگذاری پروژه به شرکتهای مشاور قرار دهند.**

- جهت استمرار فعالیت موفق شرکتهای مشاور در دنیایی جهانی شده و تحت فشارهای رقابتی بازار آزاد لازم است پروسه های صنعت مهندسی مشاور با بهترین روش مورد قبول منطبق باشد. خصوصاً رفتار اخلاقی در مقابل گروههای ذینفع - کارفرمایان، تولید کنندگان، مالکین، کارمندان و جامعه مهمترین اولویت بوده و لازم است ملموس باشد. براساس پیشنهاد فیدبک لازم است شرکتهای عضو خود را ملزم به حفظ سلامت حرفه ای ببینند و این امر از طریق اجرای سیستم مدیریت سلامت حرفه ای با مشارکت کلیه سطوح مدیریتی و تک تک کارمندان با تمرکز بر جلوگیری از فساد اداری، میسر خواهد بود.

- بسیاری از شرکتهای دولتی که خدمات داخلی ارائه می کردند، پس از خصوصی شدن، با شناخت بسیار کم از واقعیتهای تجاری وارد بازار مشاوره می شوند. آنها ضمن بهره برداری از موقعیتهای ممتاز خود و ضمن مخفی کردن سرانه های دریافتی، به صورت گزینشی به پروژه ها دست می یابند. به همین صورت مجموعه ای از دانشگاهها و مراکز تحقیق خدماتی غیر اقتصادی ارائه می کنند و در عین حال بعضی از سازمانهای غیر دولتی مجازند با شرکتهای مشاور رقابت کنند و از موقعیت غیر سود آور خود جهت افزودن به قابلیت رقابتیشان استفاده می کنند.

فیدیک متقاعد شده است که حضور صنعت مهندسی مشاور قوی و مستقل در بخش خصوصی برای هر اقتصاد پویایی ضروری است و بهمین دلیل به یک سطح تراز برای خدمات مهندسی معتقد است. خرید خدمات با کیفیت و سرویسهای بی عیب و نقص از رقابت ناسالم متضرر خواهد شد.

دیدگاه، ماموریت و اهداف فیدیک

بررسی دستاوردهای فیدیک و آنالیز نقاط قوت و ضعف آن، فرصتها و تهدیدات موجود جهت تبیین دیدگاه و ماموریت فیدیک به پیشنهادهای زیر انجامید :

صدای جهانی واضح و رسا

دیدگاه :

« لازم است فیدیک صدای جهانی مشخص صنعت مهندسی مشاور باشد »

بهبود محیط حرفه ای

ماموریت :

« بهبود محیط تجاری و ارتقای سود شرکتهای مهندسی مشاور به صورت محلی و جهانی ضمن پذیرش مسئولیت جهت فراهم کردن سرویسهای کیفی به سود جامعه و محیط زیست » جهت قرارداد این تعریف از ماموریت، در چشم انداز مناسب خود، کارگروه بازرگاری استراتژیک توافق کرد که تعریف مهندسی مشاور در برگیرنده کلیه خدمات تخصصی مورد نیاز (خدماتی که عموماً براساس دانش مشاور ارائه می شوند) جهت انجام یک پروژه ، شامل برنامه ریزی، تامین اعتبار، طراحی، ساخت، بازرسی، مدیریت بهره برداری و تعمیر و نگهداری باشد. معمولاً به این خدمات تحت عنوان سرویسهای فکری بر مبنای تکنولوژی ساخت و محیط طبیعی اشاره می شود.

اهداف :

۷ هدف کلیدی

براساس تصمیم کارگروه بازرگاری استراتژیک پنج هدف مشخص شده توسط کارگروه ۲۱ فیدیک همچنان صادق اند و لازم است جهت دستیابی به آنها اقدام شود. از آنجا که کارگروه در میان بعضی از موسسات عضو در زمینه بعضی از مسائل جهانی نگرانیهایی را تشخیص داده است، جهانی سازی را نیز بعنوان یکی از اهداف کلیدی اضافی به اهداف مشخص شده توسط کارگروه ۲۱ الحاق کرده است که بدین ترتیب بتواند روابط و افتراقات موسسات عضو فیدیک در کشورهای توسعه یافته، تازه استقلال یافته و در حال توسعه را مشخص کند.

از آنجا که کیفیت مهمترین پارامتر در جلب رضایت مشتری و ارضای توقعات اوست، کارگروه بازرگاری استراتژیک کیفیت را در کلی ترین معنای آن، بعنوان یک هدف مهم مشخص کرده است. براساس پیشنهاد کارگروه بازرگاری استراتژیک لازمست کیفیت بعنوان یک هدف کلیدی اضافی به مجموعه اهداف کارگروه ۲۱ فیدیک اضافه شود.

۷ هدف کلیدی با در نظر گرفتن سه طبقه بندی زیر مشخص شده اند :

- آنچه فیدیک انجام می دهد.
- آنچه فیدیک برای اعضایش فراهم می کند.
- اصول حاکم و فلسفه فیدیک چیست ؟

هفت هدف کلیدی فیدیک عبارتند از :

در حوزه آنچه فیدیک انجام می دهد :

- نمایندگی کردن و توسعه صنعت مهندسی مشاور و بهبود وجهه آن

در حوزه آنچه فیدیک برای اعضایش فراهم می کند:

- بهترین راهکارهای تجاری و ابزارهای ظرفیت سازی جهت مدیریت مخاطرات جهانی سازی

در حوزه اصول حاکم و فلسفه:

کیفیت، سلامت، ماندگاری

مجموعه اهداف کلیدی که پشتیبان استراتژی فیدیک هستند :

- ۱- بصورت جهانی صنعت مهندسی مشاور را نمایندگی می کنند
- ۲- به بهبود وجهه مهندسين مشاور می انجامند
- ۳- در مسائلی که به فعالیتهای حرفه ای در این حوزه مرتبطند نقش تصمیم گیرنده را ایفا می کنند
- ۴- کمک به توسعه صنعت مهندسی مشاور جهانی و ماندگار
- ۵- ارتقای کیفیت
- ۶- ارتقای فعالانه هماهنگی اعضا با معیارهای اخلاقی و سلامت حرفه ای
- ۷- افزایش تعهد به رعایت ملاحظات توسعه پایدار

مجموعه ای از ۷ هدف کلیدی
جهت پشتیبانی از ۳ جنبه
استراتژی فیدیک

اهداف استراتژیک فیدیک

- وجهه
- نمایندگی
- فعالیت حرفه ای
- توسعه صنعت
- کیفیت
- اخلاق و سلامت
- توسعه پایدار

طرح استراتژیک

جهت دستیابی به اهدافی که در بالا شرح داده شد، فیدیک دست به تدوین طرحی استراتژیک زده است که می تواند به عنوان چهارچوبی برای طرحهای حرفه ای و بعنوان دستور العملی برای فدراسیون در طول ۵ سال آتی مورد استفاده قرار گیرد.

الف- آنچه فیدیک انجام می دهد

برعهده دار شدن نمایندگی
صنعت مهندسی مشاور جهت
انجام ماموریت فیدیک
ضروری است.

هدف ۱: برعهده گرفتن نمایندگی جهانی صنعت مهندسی مشاور جهت اطمینان از اینکه فیدیک بدرستی می تواند نمایندگی صنعت مهندسی مشاور را برعهده گیرد و سخنگوی شناخته شده آن باشد، فیدیک به کلیه گروهها و انجمنهای دارای تخصص و منطبق با منشورها و قوانین فیدیک اجازه عضویت خواهد داد.

اقدامات:

به منظور اینکه فیدیک
به یک بازیگر قوی
جهانی تبدیل شود
لازم است نماینده
موسساتی قوی با پوشش
وسیع جغرافیایی باشد که
اعضایش دامنه وسیعی از
خدمات را ارائه می کنند.

جهت اعمال رهبری، ارائه نظرات معتبر، تقویت بدنه صنعت مشاوره و تقویت تعهد اعضا به کیفیت، سلامت و توسعه پایدار، لازم است فیدیک نمایندگی جهانی خود را گسترش دهد.

- یکی از اهداف فیدیک داشتن اعضای است که در هر کشور بتوانند بیش از ۵۰٪ از صنعت مهندسی مشاور خود را نمایندگی کنند.
- لازم است فیدیک بانک اطلاعاتی کامل روز آمدی از اعضایش آماده کند که بتواند جهت اطلاع رسانی به اعضای جدید مورد استفاده قرار گیرد.
- به صورت دوره ای تعریف فیدیک و حوزه خدمات مشاوره را باز بینی کند و به منظور نیل به اهداف ارتباطی مجموعه ای از برنامه های روابط عمومی را تدارک ببیند.

- جهت جذب اعضای بالقوه در کشورهای که چنین انجمنهای مهندسی مشاوره وجود دارند ولی عضو فیدیک نیستند به تدوین استراتژی و برنامه مشخصی بپردازد.
- پس از هماهنگی با سازمانهای عضو، به تدوین طرحهایی بپردازد که عضویت بزرگترین شرکتهای هر کشور را در انجمنهای ملی آن کشور تشویق و تقویت کند.
- ضمن تدوین و انجام اقدامات برنامه ریزی شده به صورتی فعالانه اعضای سابق فیدیک را که از عضویت آن کناره گیری کرده اند دوباره برگرداند.
- بصورتی فعالانه به تشویق و تقویت تشکیل موسسات عضو در کشورهای که چنین انجمنهایی موجود نیست بپردازد.
- موسسات عضو فعلی را تشویق کند که به سازمانهای تخصصی مرتبط بپیوندند یا در آن سازمانها ادغام شوند و بدین ترتیب نماینده حوزه وسیع تری از مهندسی مشاور باشند.

شرکتهای عضو خدماتی با ارزش افزوده به مشتریان خود ارائه می کنند و متضمن ایجاد ثروت و آسایش در جامعه هستند.

هدف ۲: ارتقای وجهه مهندسی مشاور

لازم است شرکتهای مشاور بصورت فعالانه به دنبال فرصتهایی باشند که کار نامه عمومی خود و وجهه فیدیک و موسسات عضو آن را ارتقا دهند. شرکتهای مشاور باید به عنوان مولدان خدماتی با ارزش افزوده برای کارفرمایان، و ایجاد کنندگان ثروت و آسایش در سطح جامعه شناخته شوند.

ارتباطات فیدیک با موسسات عضو و شرکتهای

اقدامات :

- فیدیک باید ضمن تفهیم ارزش عضویت در فیدیک و حمایت از برنامه هایی که هدف آنها افزایش ارزش موسسات عضو در کشورهای خود است، به وجهه سازی در میان موسسات و شرکتهای عضو، انجمنهای تخصصی کارفرمایان و بطور کلی در صنعت بپردازد.
- شبکه ارتباطی و به اشتراک گذاشتن دانش را در میان فیدیک، موسسات و شرکتهای عضو تقویت کند و ضمن انجام این امر به تبلیغ ارزش عضویت در فیدیک بپردازد و بدین ترتیب تاثیر و وجهه موسسات عضو را افزایش دهد.
- ارتباطات بین موسسات عضو فیدیک را با حمایت از سازماندهی سمینارها و کارگاه های آموزشی تقویت کند.
- ارتباط و همکاری بین موسسات عضو و گروه های منطقه ای حوزه خود را تسهیل کند.
- جهت ارتباطات بیشتر، از تکنولوژی اطلاعات استفاده وسیع به عمل آورد که این استفاده می تواند در برگیرنده وب سایتها، خبرنامه های الکترونیکی، بولتن های الکترونیکی و خصوصا خبرنامه ماهیانه فیدیک باشد.

شبکه ارتباطی خارجی فیدیک

جهت انعکاس تصویر خود لازم است فیدیک با کلیه اعضای صنعت مشاوره ارتباط برقرار کند. تشکیل شبکه ارتباطی شامل گفتمانی مستمر با کارفرمایان مرتبط، آژانسهای توسعه

بین المللی، موسسات مالی بین المللی صنایع بالا دستی و پایین دستی و سایر بخشهای مرتبط با این صنعت می باشد.

- تبلیغ و معرفی دستاوردها، رخداد ها و خروجی های پروژه های فیدیک به سهامداران صنعت مربوطه

- استقرار یک استراتژی ارتباطی موثر به صورت الکترونیکی و به روز کردن آن جهت

هدایت امور فیدیک و توزیع مستندات فیدیک بصورت الکترونیکی

- شراکت با آژانسهای اصلی توسعه و موسسات مالی جهت سازماندهی رخدادهای مشترک بصورت جهانی و در سطوح موسسات محلی

- سازماندهی کتابخانه و آرشیوهای فیدیک، انتشار مستندات و خروجی تحقیقات فیدیک

شامل مقالات کنفرانسها. برای این امر، لازم است وب سایت فیدیک جهت اعلان مطالب

منتشر شده فیدیک جهت فروش به صورت الکترونیکی و مکتوب اقدام کند.

وجهه رسانه ای فیدیک

به صورت فعالانه به ارتقای وجهه رسانه ای فیدیک بپردازد و بدین ترتیب کارفرمایان و

جامعه را در ابعادی وسیع با دستاوردهای فیدیک آشنا کند.

- لازم است روابط عمومی فیدیک و بازاریابی آن بر نقش مهندس مشاور بعنوان ایجاد کننده

ثروت در جامعه و اینکه چگونه کیفیت زندگی جوامع با فعالیت مشاوران افزایش می یابد،

متمرکز شود.

- تدارک سخنرانیهای عمومی در زمینه مطالب کلیدی منعکس کننده سیاستهای فیدیک و

هوشیار بودن دائمی در تمام سطوح جهت استفاده از فرصتهایی که برای اعلان و تبلیغ این

سیاستها ایجاد می شود (از طرف گروههای منطقه ای و موسسات عضو فیدیک)

- سازماندهی و کمک به اهدای جایزه فیدیک برای توسعه پایدار

- تشویق متخصصان جوان جهت ورود به حرفه مهندسی مشاور

- برگزاری کنفرانس مطبوعاتی با رسانه های محلی و بین المللی قبل از کنفرانس سالانه

فیدیک

- تشکیل هیئتی مرکب از " مشاوران / سفرای متخصص فیدیک " شامل رئیس، اعضای

کمیته اجرایی و روسای اسبق جهت اعلان ارزش و دستاوردهای فیدیک و مجوز کردن این

هیئت به ابزارهای با کیفیت بالا

- تشویق موسسات عضو فیدیک در کشورهای مختلف جهت ارتقای وجهه فیدیک با

تشکیل کارگاههای آموزشی و برگزاری سمینارها

لازم است فیدیک و موسسات عضو آن از آرمهای خود در کنار یکدیگر استفاده کنند که بدین ترتیب براهمیت مشارکت جهانی - محلی صحنه گذاشته شود.

محافظت از آرم های فیدیک
و موسسات عضو آن

- جهت استفاده از آرم فیدیک استانداردها و معیارهای مشخصی تدوین شود و استفاده از آرم فیدیک باید به گونه ای کنترل شود که از حفظ ارزش آن اطمینان حاصل شود.

ب - آنچه فیدیک برای اعضایش فراهم می کند

سیاستها، اصول و معیارهای
بهترین فعالیتهای حرفه ارائه شده
از طرف فیدیک باید بصورت
دستورالعمل و راهنمایی جهانی
برای صنعت مشاوره مورد استفاده
قرار گیرد.

هدف ۳: بعنوان مرجعی تعیین کننده در مسائل مرتبط با فعالیتهای حرفه ای مورد
استناد قرار گیرد.

از آنجا که نقش مهندسين مشاور در حال افزایش است و جهانی شدن نیاز به خدماتی با
کیفیتی در حد جهانی و منطبق با شرایط محلی را افزایش می دهد نیاز به پذیرش توسعه،
نوسازی و تقویت فعالیتهای حرفه ای با کیفیت جهانی از طرف صنایع ضرورت می یابد.

اقدامات :

بهترین فعالیتهای حرفه ای
و راهنماییهای پیشنهادی از
طرف فیدیک

لازم است فیدیک گرایشهای حرفه ای شرکتهای مشاور متعلق به موسسات عضو خود را
مورد خطاب قرار دهد که این امر می تواند با آماده سازی و حمایت از معیار پذیرش بهترین
فعالیت حرفه ای بصورت جهانی میسر شود. فیدیک باید فعال باشد و در دامنه ای وسیع از
خدمات مهندسی بصورت نماینده عمل کند و در پاسخ به نیازهای مشخص شده اعضایش
دانشی با ارزش افزوده برای آنها فراهم کند.

- به فرمول بندی و بازبینی سیاستها و راهنماییهای بهترین فعالیتهای حرفه ای بپردازد که
این امر با در نظر گرفتن مسائل بحرانی موثر بر صنعت مشاوره میسر خواهد شد.
- دستورالعملهایی را جهت انتخاب مشاوران آماده و به روز کند که در ضمن آنها به تبلیغ
و حمایت از روش "انتخاب مشاور براساس کیفیت" (QBS) بعنوان تنها روش موثر برای
تامین خدمات مشاوره بپردازد و در صورت استفاده از روش "انتخاب مشاور بر مبنای
کیفیت و هزینه" (QCBS) براساس دستور خریدار در زمینه چگونگی استفاده از این
روش راهنماییهای لازم را ارائه کند.

- در پروژه هایی که توسط موسسات مالی بین المللی تامین اعتبار می شوند استفاده از
روش QBS را ترغیب کند و به تلاشهای موسسات ملی جهت ارتقای بهترین روش انتخاب
مشاور در دولت های محلی یاری رساند.

- جهت استفاده خریداران خدمات مشاوره دستورالعملهایی آماده کند که بدین ترتیب

بتواند مهارت‌های لازم و پروسه‌های تامین خدمات مشاوره را به گونه‌ای توسعه و آموزش دهد که ضامن حفظ کیفیت باشند.

- در صورت عملی بودن، دستورالعمل‌های بهترین راهکار موجود حرفه‌ای یا راهنماهای چاپ شده موجود در موسسات عضو (business best - practice) یا سایر منابع را مشخص کند و بمنظور استفاده اعضا این دستورالعملها و راهنماها را حمایت کرده و به اطلاع عمومی برساند.

- به تدوین قراردادهای پیشنهادی استاندارد بین‌المللی و اسنادی جهت تامین خدمات مشاوره، ساخت و شراکت با مقبولیت و اعتبار جهانی بپردازد و به پذیرش این اسناد استاندارد توسط کارفرمایان خصوصا بانک‌های توسعه چند ملیتی کمک کند.

- ضمن برقراری ارتباط مستمرتر و درسطوح بالاتر با آژانس‌های بین‌المللی در زمینه مسائل مهم حرفه‌ای، کارنامه و اعتبار فیدیک را در سطح جهانی افزایش دهد.

- به تقویت نقش مشاوران در پروژه‌هایی که با مشارکت گروه‌های حرفه‌ای مختلف انجام می‌گیرد بپردازد.

- شرکتها را به مشارکت با سایر شرکت‌ها، جهت نزدیک‌تر شدن به خواست و توقعات کارفرما جهت ارائه بازه کاملتری از خدمات ترغیب کند.

- دستورالعمل‌هایی جهت شناسایی بهترین روش مدیریت ریسک، بیمه و کیفیت تدوین کند و به شرکت‌های عضو کمک کند تا بتوانند این دستورالعملها را اجرا کنند.

- اقدامات انجام شده توسط موسسات ملی در سازماندهی سمینارهای آموزشی، کارگاهها و کنفرانسها را حمایت کند تا بتواند بهترین روشهای صنعت مشاوره را حمایت و تبلیغ کند.

هدف ۴: تقویت توسعه صنعت مهندسی مشاور جهانی و ماندگار

جهت مدیریت تاثیرات جهانی شدن برصنعت مهندسی مشاور، شرکتها باید چشم‌انداز کاری خود را توسعه داده و مهارت‌های فنی حرفه‌ای و ظرفیت مدیریتی خود را در حوزه وسیعی از فعالیتها که نیاز به رعایت استاندارد‌هایی متناسب با آن دارند، گسترش دهند.

- فرصتهای حرفه‌ای خصوصا برای شرکت‌های مشاور در کشورهای در حال توسعه می‌تواند ناشی از طبیعت جهانی صنعت و نیازهای "اقتصاد نوین جهانی" باشد.

شرکت‌های کوچک و متوسط باید در بازارهای تخصصی کوچک و خاص مشارکت داشته باشند و این مشارکت می‌تواند با اتحاد این شرکتها صورت گیرد که دستاورد این اتحاد در گیر شدن و مشارکت اساسی در بازارهای محلی و جهانی است.

اقدامات انجام شده جهت رسیدن به صنعتی پایدار شامل موارد زیر است: تشخیص نیازهای کشورهای کمتر توسعه یافته، کمک به مقدمات ظرفیت‌سازی و مشارکت فعال و موثر در معاهدات تجاری چند جانبه.

یک صنعت مهندسی مشاور پایدار
ضمن مخاطب قرار دادن
تواناییهای شرکت‌های کشورهای
توسعه یافته و در حال توسعه،
قابلیت‌ها و ظرفیتهای
شرکت‌های کوچک و متوسط را
نیز در نظر می‌گیرد.

اقدامات :

در کشورهای کمتر توسعه یافته اقدامات و بودجه های دولتی مهمترین عامل تقویت صنعت مشاوره است. فیدیک به تصمیم سازان دولتی این کشورها پیشنهاد می کند که با ایجاد فضای حرفه ای مناسب به شکوفایی صنعت کمک کنند که این مهم تنها با دریافت خدمات مسئولانه ارزشمند در ازای یک قیمت عادلانه و مشوقهایی جهت سرمایه گذاری در بخشهایی با امکان رشد و ماندگاری کافی میسر خواهد شد.

فیدیک باید راهکارهای سیاست گذاری را ارائه دهد که بتواند موسسات عضو را جهت ایجاد مقررات محلی و محیط حرفه ای به شکلی راهنمایی کند که شرکتهای مشاور مسئولیت پذیر، با ثبات اقتصادی و رقابت پذیر امکان عرض اندام پیدا کنند.

جهت حداقل سازی موانعی که جلوی تشکیل و تداوم صنعت مشاوره قوی و محلی را در بخش خصوصی می گیرند سیاستهای حمایتی دولتی مورد نیاز است.

- در کشورهای مقروض به موسسه های مالی بین المللی، سیاستهای تامین خدمات مهندسی مشاور این موسسات می تواند به توسعه استفاده از مشاوران محلی منجر شود.

- لازم است فیدیک با موسسات مالی بین المللی، جهت تدوین دستور العملهای انتخاب مشاور، کتابچه های راهنما و پروسه هایی همکاری کند تا بتوانند نکات مبهم قراردادها را به حداقل برسانند و مشوق مشارکت موسسات و شرکتهای کشورهای در حال توسعه باشند. دستور العمل ها و پروسه هایی که به تشکیل شرکتهای سهامی و ادغامهای استراتژیک کمک کنند و شفافیت پروسه انتخاب مشاور را افزایش دهند. در تدوین این اسناد باید همواره کیفیت خدمات ارائه شده به عنوان هدف اصلی مد نظر باشد.

اقدامات انجام شده توسط آژانسهای بین المللی می تواند ضامن ظرفیت سازی در صنعت مهندسی مشاور باشد.

فیدیک، ضمن همکاری با اعضایش، قصد دارد به تقویت صنعت مهندسی مشاور مستقل بپردازد و انجام این مهم به کمک اتخاذ استانداردهای بالای کیفیت خدمات، هدایت تخصصی و سلامت حرفه ای میسر است.

- جهت اندازه گیری میزان ظرفیت سازی در شرکتهای و موسسات عضو در برابر رقبایشان سیستم مقایسه استاندارد ایجاد کند.

- با پشتیبانی از موسسات عضو عملکرد آنها را تقویت کند و بدین ترتیب آنها را قادر سازد به شرکتهای عضو جهت مدیریت بهتر و موثرتر و ماندگاری بیشتر در صنعت مشاوره، یاری رساند.

صنعت مشاور خصوصی می تواند با افزایش بلوغ شرکتهای و رشد تاثیر گذاری حرفه ای آنها به ظرفیت سازی کمک زیادی رساند.

- از شکل شرکتهای در موسسات عضو حمایت کند و با استخدام مشاوران منفرد توسط موسسات عمومی، موسسات مالی و سازمانهای بین المللی مخالفت کند.

- در کشورهای کمتر توسعه یافته مدارک مناسبی آماده کند و به کمک آنها اهمیت یک صنعت مهندسی مشاور قوی، خصوصی و مستقل را در کمک رسانی به رشد اقتصادهای در حال توسعه نشان دهد.

فیدیک باید از طرف WTO بعنوان صدای صنعت مشاوره شناخته شود و در حین مذاکرات تجاری نماینده اصلی بخش خدمات باشد.

WTO تنها سازمان بین المللی است که با قوانین جهانی تجارت بین ملت ها سروکار دارد.

- در مذاکرات برسر " توافقنامه عمومی تجارت خدمات (GATS)" مشارکت داشته باشد تا بتواند بر شکل گیری ساختار قانونی اش تاثیر بگذارد و موانع تجاری موجود که می تواند مانع رشد صنعت مشاوره ای ماندگار شود را از سر راه بردارد.

پ- اصول حاکم و فلسفه فیدیک چیست ؟

هدف ۵: ارتقای کیفیت

در کلیه فازهای عمر پروژه، لازم است مهمترین دغدغه مشاور، کیفیت خدمات باشد.

کیفیت مهمترین جنبه ای است که شرکتهای مشاور هنگام ارائه خدمات به کارفرمایان باید مورد نظر قرار دهند
لازم است مشاوران موارد زیر را فراهم کنند: خبرگی و تجربه، آموزش و کارآزمودگی پرسنل مربوطه، سیستمهای مدیریت کیفیت، قدرت مدیریت، ظرفیت مالی، فراهم کردن منابع، استقلال حرفه ای، عدالت در ساختار دستمزدها و سلامت حرفه ای.

اقدامات:

در طول پروسه تامین خدمات مهندسی، کیفیت به فاکتورهایی اطلاق می شود که در پاسخ به خواسته های کارفرما، شرح کلی خدمات و بودجه ای که بر مبنای درک واقع بینانه از پروژه و اطلاعات و راهنماییهای کارفرما تخصیص داده شده، مشاور را قادر سازد که بهترین ارزش افزوده را ایجاد کند.

فیدیک بر تقدم اهمیت کیفیت در پروسه انتخاب مشاور تاکید دارد.

- کارفرمایان را متقاعد کند که روش انتخاب صحیح مشاور بر مبنای کیفیت (QBS) تنها روش موثر انتخاب شرکتهای مشاور است.

- در زمینه اهمیت حیاتی انتخاب صحیح مشاور (خصوصاً نیاز به شفافیت و استفاده از دستور العمل های فیدیک برای انتخاب مشاورین) کارفرمایان را راهنمایی کند. چرا که تاثیر مشاورین بر کیفیت پروژه ها در مقایسه با دستمزد ناچیزشان در ازای ارائه خدمات مشاوره (معمولاً کمتر از ۱٪ هزینه دوره عمر پروژه) واقعاً زیاد است.

- در زمینه فواید استفاده از یک شرکت مشاور در نقش "راهنمای معتمد" به کارفرمایان اطلاع رسانی کند چرا که این راهنما ویژگیهایی منحصر به فرد دارد (راهنماهای معتمد

متخصصینی هستند که نخستین مسئولیت آنها حفظ منافع عمومی و سود حداکثر کارفرما است).

جهت تامین خدمات مهندسی مشاور، لازم است خریدار مطلع، به مهارتها و پروسه های مورد نیاز مسلط باشد.

یک خریدار مطلع دارای دانش فنی جهت بیان کردن نظرات و دیدگاههای خود درباره پروژه است. او درک روشنی از روش انجام پروژه و روش عادلانه انتخاب مشاور دارد و بر اهمیت قراردادن یک چار چوب زمانی مشخص برای ارائه و تایید پروژه واقف است. خریدار مطلع اهمیت مشخص شدن موارد پرداخت مبهم و روش بررسی و تایید آنرا درک می کند و بر تفاوت اساسی بین مشاور و پیمانکار وقوف دارد.

- به کمک کار گاههای آموزشی و مطبوعاتش به مالکینی که می توانند از تخصص شرکتهای عضو و پرسنل فیدیک در تهیه پیشنهاد و شرح کلی خدمات، پروسه انتخاب (بررسی مصاحبه ها، مدارک ارسالی و غیره) و چگونگی دستیابی به توافق با شرکت انتخابی، استفاده کنند، بهره برساند.

- کارفرمایان را به استفاده از زبانی عادلانه، منطقی و قابل اطمینان در مستنداتشان ترغیب کند خصوصاً در حوزه هایی که مسئولیتها، چگونگی جبران خسارات و ملزومات حرفه ای بر اساس قانون بدرستی مشخص نشده است. لازم است از دادن گارانتی ها و ضمانت نامه های غیرمنطقی جلوگیری شود چرا که به کاهش رقابت بهترین شرکتهای منجر می شود. معمولاً این ضمانت ها غیر قابل بیمه کردن اند و به نفع کارفرما نیستند.

- تشویق به استفاده از توافقنامه خدمات نمونه کارفرما - مشاور فیدیک

- حفظ سیاست عدم تسامح در برابر فساد

- کلیه شرکتهای عضو را به ایجاد و حفظ یک سیستم مدیریت کیفیت مستند و بهبود مستمر تشویق کند و به کارفرمایان فواید استفاده از چنین سیستمی را بعنوان مقدمه ماموریت جستجوی شرکت های مشاور گوشزد کند.

مهمترین دغدغه مشاوران باید حفظ کیفیت خدمات تخصصی ارائه شده توسط شرکتهای مشاور باشد که این حفظ کیفیت همراه با بذل توجه کافی به مناسب بودن هدف، اقتصاد و ارزش، ماندگاری، بهره وری، سلامت، مدیریت ریسک، منافع عمومی و پروسه های شفاف و عادلانه صورت می گیرد.

در مدت انجام پروژه، کیفیت منوط به استفاده از پیمانکاران

- جهت انتخاب پیمانکاران اجرایی که کیفیت کاری خوب و متناسب با آن پروژه خاص

با کیفیت است و بوسیله
ارتباط باز بین گروههای
دست اندرکار پروژه و حل
سریع اختلافات تقویت می
شود.

داشته باشند، همانگونه که در جزوه منتشر شده فیدبک تحت عنوان کیفیت ساخت قید شده، اقدام کند. لازم است جهت انتخاب پیمانکاران به معیار کیفیت توجه شود.

- جهت افزایش کیفیت پروژه ها، از بکارگیری پروسه های مدیریت پروژه و برنامه های ارتباطی رسمی حمایت کند.

- از متعهد شدن سهامداران به ارائه تعریف دقیق دست آوردها و کیفیت مطلوب حمایت کند و جهت به حداقل رساندن تاخیرات، آنها را به استفاده از پروسه های تصمیم گیری سریع همسو با اهداف پروژه و تصمیمات عملی قبلی، ترغیب کند (چرا که بدین ترتیب از تغییر اهداف غیر ضروری جلوگیری می شود)

- از مشارکت مستمر مشاوران مستقل جهت نظارت بر ساخت و سازماندهی قرارداد ها به نفع کارفرمایشان حمایت کند.

- استفاده فراگیر از قراردادهای استاندارد فیدبک را در پروژه های ساخت گسترش دهد.

- در کلیه فازهای پروژه از بکارگیری پروسه های سلامت و ایمنی حمایت کند.

- استفاده از ابزارهای مناسبی مانند تکنیک های برنامه ریزی، سیستمهای پایش هزینه ها، گزارش های پیشرفت کار و غیره که جهت رد یابی مسیر پروژه مناسب تشخیص داده شده اند را مورد حمایت قرار دهد.

- از کلیه روشهای نظارت بر پروژه از جمله مهندسی ارزش، مطالعات قابلیت ساخت و امثالهم که در ارتقای کیفیت پروژه موثر تشخیص داده شده اند، حمایت کند.

- شرکتهای عضو را به بکارگیری یک سیستم مدیریت کار جهت حداقل کردن تاخیرات و بالا بردن کیفیت پروژه بطور کلی، تشویق کند. این سیستم توانایی شرکت را جهت واگذاری مسئولیتها به پرسنل متخصص متناسب با ماموریت مربوطه (خصوصاً کسانی که در چهارچوب توافقاتی مقید به انجام پروژه شدند) به صورت زمانمند بالا می برد.

شرکتهای مشاور در خط مقدم
جبهه مبارزه بر علیه فساد
قرار دارند.

هدف ۶: بصورتی فعال به افزایش انطباق با آیین نامه اخلاق حرفه ای فیدیک و ملزومات سلامت حرفه ای کمک کند.

فیدیک باید در کلیه شاخه های صنعت مشاوره فعالیت های حرفه ای اخلاقی را نمایندگی کرده و اعتلا دهد و برای دستیابی به اهداف قید شده با سایر سازمانها به همکاری بپردازد. فیدیک باید مشاوران را به مبارزه با فساد و همکاری با سایر گروههای ذینفع در این راستا تشویق کند.

اقدامات :

فیدیک به شدت اعتقاد دارد که
بکارگیری یک سیستم مدیریت
سلامت برای شرکتهای مشاور
موفق ضروری است.

ایده مدیریت سلامت حرفه ای نیازمند سیستمی درون شرکت مشاور است که به گونه ای طراحی شده باشد که بتواند به صورت ابزاری موثر جهت جلوگیری از رفتار آلوده به فساد و تشویق سلامت حرفه ای عمل کند. فیدیک پیشنهاد می کند که شرکتهای عضو با بکارگیری یک سیستم مدیریت سلامت حرفه ای که کلیه سطوح مدیریتی و تک تک کارمندان را در بر می گیرد و تمرکز آن بر جلوگیری از فساد است، به سلامت و دوری از فساد اداری مقید بمانند.

- به شدت از انطباق با آیین نامه اخلاق حرفه ای فیدیک حمایت کند.

- بصورتی فعال کلیه سازمانهای عضو و شرکتهای عضو آنها را به استفاده از منشور سیاست فیدیک درباره سلامت حرفه ای تشویق کند.

در بین کلیه سازمانهای عضو و اعضای آنها (شرکتها و افراد) به ایجاد و حفظ پروسه هایی جهت اطمینان از اینکه از استانداردها و آیین نامه های اخلاقی راهنما تبعیت می شود، کمک کند.

با ایجاد و گسترش سیستمهای مدیریت سلامت حرفه ای، سازمانهای عضو و شرکتهای عضو آنها را به تعهد به سلامت حرفه ای و جلوگیری از فساد تشویق کند.

- در صورت امکان با آژانسها و سازمانهایی که بدنال مبارزه با فساد هستند متحد شود.

- جهت یاری رساندن به سازمانهای عضو و مشاوران جهت مبارزه با فساد از کلیه ابزارهایی که در اختیار دارد استفاده کند.

ماندگاری یک پروژه مهمترین
معیار قابل قبول بودن پروژه
خواهند شد.

هدف ۷: تقویت تعهد به توسعه پایدار

فیدیک باید راههایی را مشخص کند که از طریق آنها حساسیت به مسائل محیط زیست، مسائل اقتصادی، اجتماعی و ملاحظات ریسک در پروژه ها و فعالیتهای مشاوره در نظر گرفته شود و برای این منظور راه حلها و گزینه های مطلوبتری مورد استفاده قرار گیرند.

مهندسين مشاور با اين مساله مواجهند كه در اثر پروژه هاي انجام شده توسط آنها، محيط زيست به خطر بيفتد. بدليل آموزش تخصصي و پيش زمينه مهندسين مشاور، مسئوليت و نقش آنها در حفظ محيط زيست بسيار برجسته است. لازم است مشاوران جهت رسيدن به توسعه پايدار پيشگام باشند و رهبري حركت به سمت توسعه پايدار را برعهده گيرند. توسعه اي كه با نيازهاي بلند مدت نسلهاي آتي بدون ايجاد تغييرات اساسي در اکوسيستم، سازگار باشد.

بعضي از شركتها با استفاده از مهارتهاي مهندسي سنتي باروشهاي چند و جهي به ماندگاري نزديك مي شوند. بعضي ديگر از شركتها با موفقيت جهت ايجاد ارزش افزوده بالاتر ظرفيت خود را افزايش داده و با استفاده از تيمهاي چند منظوره خدمات نوآورانه اي ارائه مي دهند.

اقدامات :

ايجاد سيستمها و خدمات عمومي خصوصاً در تامين آب، بهداشت و انرژي، حمل و نقل و مسكن ضامن بقاي صنعت مهندسي است. فيديك قصد دارد كه جامعه بين المللي را از اين امر آگاه كند كه بسياري از كشورهاي در حال توسعه در مناطق خشك يا نيمه خشك قرار دارند و در اين كشورها مهمترين مسائل عبارتند از تامين آب مورد نياز، حمايت از كميت و كيفيت آب، تاثير توسعه بر بخش آب و ابعاد مساله از جمله ريسك، خطر پذيري و ماندگاري.

- جستجوي فرصت جهت بازي كردن نقشي اساسي در برنامه ريزي، طراحي، مديريت، سيستمهاي اجرايي و پروژه هاي مرتبط با سيستمها و خدمات عمومي در بخشهاي داراي اولويت از نظر توسعه پايدار (انرژي، آب، سلامت، محيط شهري و كشاورزي)

- بصورتي فعالانه در شكل گيري پروژه هاي ماندگار و خلاقانه اي كه مي توانند در ايجاد اشتغال نيز موثر باشند، شركت كند.

ابعاد اجتماعي و محيطي توسعه پايدار بايد در روشهاي دائمي فعاليت حرفه اي حل شود. هدف بايد ايجاد روشهايي براي تحويل پروژه بصورت منسجم باشد كه همزمان مجموعه اي از ابزارهاي مديريتي و فعاليتهاي حرفه اي مستقيم را بكار گيرد.

- جهت روشن كردن اين امر كه چگونه گرايشها و محرکهاي بازار در صورت همراه شدن با ماندگاري مي توانند بر فعاليتهاي مشاوره تاثير گذارند و به راه حل هايي بينجامند كه براي موقعيتهاي ديگري نيز مناسب باشند، با كارفرمايان مشورت كند.

- به كارفرمايان گوشزد كند كه لازم است پروژه ها در فازهاي اوليه از فيلتر ماندگاري عبور

پيشرفت اساسي در حركت به سمت توسعه پايدار با فقر زدائي ميسر خواهد شد.

تحويل پروژه اي منسجم نياز به تامين خدمات مشاوره ماندگار، ديدباني مسائل زيست محيطي و انتخاب بر مبناي كيفيت دارد.

کنند و بخشی از مطالعات امکان سنجی پروژه باید به مطالعات دقیق زیست محیطی اختصاص داشته باشد.

در صورتیکه در معیار بازرسی پروژه فاکتورهایی بغیر از قیمت (مثلاً کیفیت، عملکرد، خلاقیت و تاثیرات زیست محیطی) دخیل باشند، نقشی فعال در ایجاد و بکارگیری روشهای تامین خدمات مشاوره ماندگار برعهده گیرد.

- در حین ساخت به ترغیب استفاده از بهترین روش مدیریت محیط زیست بپردازد و شرکتهای خدمات پیمانکاری را به ارائه روشهای ساخت ماندگار تشویق کند.

- کارفرمایان را از مزایای در نظر گرفتن ضرورتهای زیست محیطی آگاه سازد. این ضرورتها در تعریف مشخصات پروژه یا در ملزومات مدیریت کیفیت قید شده اند.

پروژه هایی که مولد ماندگاری اند در محیط زیست و ابعاد اقتصادی - اجتماعی جامعه موثرند. بدین منظور لازم است شرکتهای از بدو تعریف پروژه تا مرحله برنامه ریزی، ارزیابی، طراحی، راه اندازی، تحویل، بهره برداری و خروج از خدمات چشم اندازی کامل از ماندگاری را در نظر گیرند.

- جهت تقویت ارتباط بین دو یا چند بعد توسعه پایدار، ضمن ایجاد و بکارگیری ابزارهای چند بعدی نقشی فعال برعهده گیرند. چنین ابزارهایی، باید برای شرکتهای عضو فیدیک کاربرد تجاری داشته باشند.

- به ایجاد فعالیتهای حرفه ای که کیفیت مطالعات و ارزیابی اثرات پروژه بر محیط زیست را بالا می برند، کمک کند.

فیدیک باید در ابعادی جهانی، نه تنها با حمایت از اصول توسعه پایدار بلکه با ترغیب به افزایش مشارکت کلیه افراد ذینفع در کلیه مراحل تحویل پروژه و همچنین با ایجاد دیدگاهی مشترک و دراز مدت از توسعه، رهبری این حرکت را برعهده گیرد.

- به گسترش روابط بین عوامل درگیر در ایجاد توسعه پایدار کمک کند.

- در کنفرانسها و گردهمایی های بین المللی که جهت قراردادن فعالیتهای مهندسی مشاور در مسیر ماندگاری تشکیل شده اند، مشارکت فعال داشته باشد.

ابزارهای مدیریت یک پارچه
امکان ارزیابی تاثیرات پروژه
بر ابعاد مختلف ماندگاری را
فراهم می کنند.

مشارکت و همکاری با دولت و
سازمانهای چند ملیتی برای
مدیریت جهانی سازی ضروری
است.