

مقاله

چرخه حیات کسب و کارهای صنعت ساخت چگونه است؟

ACEMI

d r a l a v i p o u r . c o m

شرکت‌های فعال در صنعت ساخت، مانند دیگر کسب‌وکارها، مسیری پویا و پرچالش را از بدو تأسیس تا رسیدن به بلوغ طی می‌کنند. بر اساس مطالعات گسترده بر روی شرکت‌های صنعت ساخت خصوصی، پنج مرحله در چرخه حیات کسب‌وکارهای صنعت ساخت شناسایی شده است؛

- راه‌اندازی
- بقا
- موفقیت
- رشد
- بلوغ

این مراحل بر پایه مدل چرچیل و لوئیس (Churchill and Lewis's) برای رشد کسب‌وکارهای کوچک تدوین شده‌اند که در آن هر مرحله با ویژگی‌ها، چالش‌ها و عوامل موفقیت خاص خود همراه است. درک موقعیت فعلی شرکت در این چرخه حیاتی است، استراتژی‌هایی که باعث موفقیت در یک مرحله می‌شوند لزوماً موفقیت در مراحل دیگر را به دنبال ندارند چه بسا ممکن است اتخاذ یک استراتژی نامناسب در یک مرحله به شکست سازمان منجر شود (برای آشنایی بیشتر با علل شکست سازمان‌ها در صنعت ساخت به مقاله [دلایل شکست سازمان‌ها در صنعت ساخت](#) مراجعه کنید).

۱. راه‌اندازی کسب‌وکار (Startup)

در مرحله راه‌اندازی، شرکت معمولاً به‌عنوان یک فعالیت انفرادی توسط مالک آغاز می‌شود، جایی که وی مسئولیت تمامی جنبه‌ها را بر عهده دارد از جمله پیشنهاد قیمت، فروش، تامین مالی و مدیریت پروژه‌ها. بودجه اغلب از منابع شخصی تامین می‌شود و تمرکز اصلی بر جذب مشتریان اولیه و تحویل پروژه‌های کوچک مانند ساخت و بازسازی‌های پروژه‌های مسکونی است. ویژگی‌های کلیدی این مرحله شامل ساختار سازمانی ساده، برنامه‌ریزی رسمی محدود و وابستگی کامل به انرژی و دانش مالک است.

- **چالش‌های اصلی** این مرحله عبارت‌اند از مدیریت جریان نقدینگی محدود، خطر فرسودگی مالک به دلیل حجم بالای کار و دشواری در ایجاد پایگاه مشتریان پایدار. در صنعت ساخت نیز این چالش‌ها با نیاز به تجهیزات اولیه و نیروی کار ماهر تشدید می‌شود که ممکن است منجر به درآمد ناپایدار و فشارهای مالی گردد.

- **عوامل موفقیت** در این مرحله شامل حفظ هزینه‌های بالاسری پایین، تمرکز بر حاشیه سود مناسب و بهره‌گیری از شبکه‌های شخصی برای کسب قراردادهای اولیه است.

اگر مالک از شرایط موجود راضی باشد بسیاری از شرکت‌ها در این مرحله باقی می‌مانند، اما برای پیشرفت، اثبات توانایی ارائه خدمات باکیفیت بالا ضروری است.



۲. بقا در کسب و کار (Survival)

پس از اثبات قابلیت راه اندازی، شرکت وارد مرحله بقا می شود، جایی که تمرکز بر ایجاد تعادل بین درآمد و هزینه ها است تا نقدینگی کافی برای پوشش تعمیرات و جایگزینی دارایی ها تولید شود. شرکت در این مرحله سابقه ای از تکمیل پروژه ها ایجاد کرده و شهرتی برای قابلیت اعتماد کسب می کند که امکان دسترسی به اعتبار بانکی را فراهم می آورد. ساختار همچنان ساده است، با تعداد محدودی کارمند که مستقیماً تحت نظارت مالک فعالیت می کنند و برنامه ریزی رسمی عمدتاً به پیش بینی جریان نقدینگی محدود می شود.

- **چالش های اصلی** این مرحله شامل نیاز به سرمایه اضافی برای رشد، خطرپذیرش پروژه های کم سود یا نامناسب که ممکن است به ورشکستگی منجر شود و دشواری در استخدام متخصصانی مانند مدیران پروژه یا کارشناسان برآورد است. مدیریت حاشیه سود در برابر تغییرات هزینه مصالح و نیروی کار نیز حیاتی است.

- **عوامل موفقیت** در این مرحله شامل ایجاد سابقه قوی، یادگیری نحوه پیشنهاد قیمت مناسب برای پروژه ها و توسعه فرایندها و فرهنگ تیمی برای ثبات می باشد.

شرکت هایی که این مرحله را با موفقیت طی کنند، می توانند به اندازه کافی رشد یابند و بازده اقتصادی مناسبی به دست آورند، اما برخی ممکن است همچنان در سطحی محدود و حاشیه ای باقی بمانند.

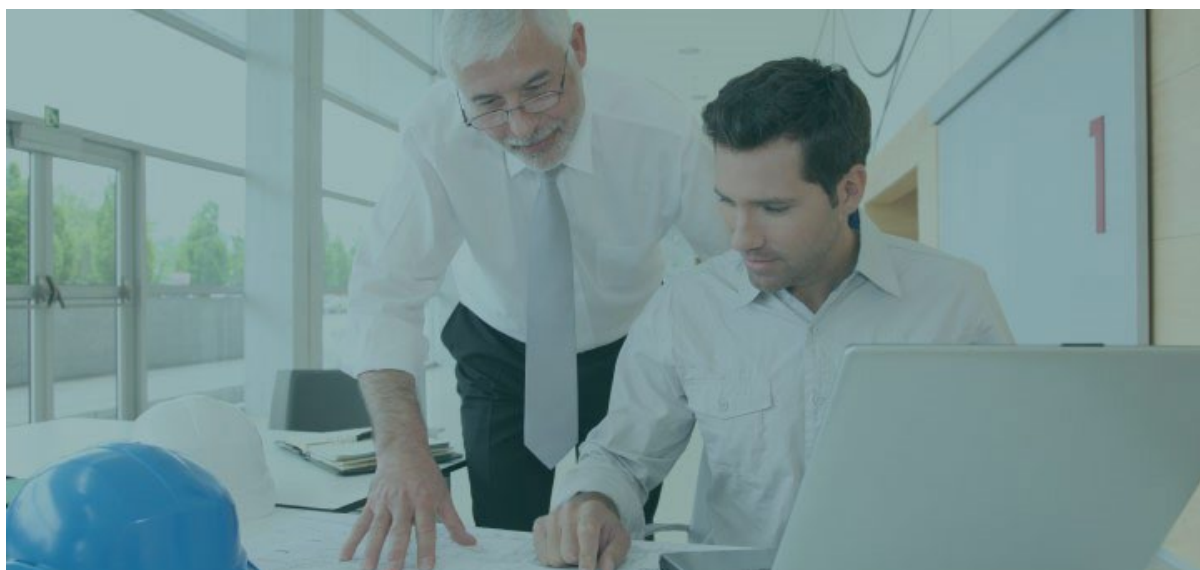
۳. موفقیت در کسب و کار (Success)

در مرحله موفقیت، شرکت به ثبات اقتصادی دست یافته و همچنین اندازه و نفوذ کافی در بازار برای تضمین سود متوسط یا بیشتر را دارد. این مرحله شامل دو حالت است؛ حفظ وضعیت موجود (موفقیت - کنترل) و یا تجمع منابع برای گسترش (موفقیت - رشد). در شرکت های صنعت ساخت، رشد سالانه حدود ۱۵ درصد مشاهده می شود، با جریان نقدینگی مثبت و حضور پایدار در بازار که امکان سرمایه گذاری هوشمند را فراهم می کند. سیستم های مالی، بازاریابی و تولید ایجاد شده و مدیران تخصصی استخدام می شوند (برای آشنایی بیشتر با مدیریت جریان نقدینگی به مقاله [مدیریت جریان نقدینگی در زمان رکود اقتصادی](#) مراجعه کنید).

- **چالش های اصلی** این مرحله شامل خطر رشد بیش از حد سریع، تاثیر تغییرات کلیدی مانند ترک یک مدیر و دشواری پیشرفت کارکنان در سازمانی که رشد آن متوقف شده است. در صنعت ساخت، حفظ جریان نقدینگی برای تامین پروژه های بزرگ تر و انطباق با تغییرات محیطی مانند مقررات جدید ضروری است.

- **عوامل موفقیت** در این مرحله شامل همخوانی اهداف کسب و کار با اهداف شخصی مالک، توسعه سیستم ها و کنترل ها و حفظ پول در شرکت برای تامین رشد است.

مالکان با آموزش مدیران، پایه ای محکم برای رشد آینده شرکت ایجاد می کنند، اما مالکانی که به دنبال حفظ وضعیت موجود هستند، می توانند بر نظارت استراتژیک متمرکز شوند (برای آشنایی بیشتر با استراتژی های کلیدی کارفرما برای موفقیت در پروژه های صنعت ساخت به مقاله [۴ استراتژی کلیدی کارفرما برای موفقیت در پروژه های صنعت ساخت](#) مراجعه کنید).



۴. رشد در کسب و کار (Growth)

مرحله رشد با افزایش درآمد سالانه مشخص می‌شود، در زمانی که شرکت بیش از ۱۵ درصد افزایش درآمد سالانه را تجربه می‌کند، نیاز به تأمین مالی قابل توجه دارد. شرکت‌های صنعت ساخت اغلب از سطوح درآمدی پایین (مانند زیر ۵۰۰,۰۰۰ دلار) به سطوح بالاتر (مانند ۵ میلیون دلار) می‌رسند و بر گسترش از طریق خرید شرکت‌های دیگر یا تأمین مالی خارجی تمرکز می‌کنند. مدیریت پیچیده‌تر شده و سیستم‌هایی برای بهبود تکرارپذیری پروژه‌ها، مانند مدیریت سفارش‌ها و برآوردها، توسعه می‌یابد.

- **چالش‌های اصلی** این مرحله عمدتاً شامل مسائلی مانند جریان نقدینگی به دلیل افزایش مطالبات، دشواری در واگذاری اختیار و نیاز به سیستم‌های حمایتی جهت رشد می‌باشند. در صنعت ساخت، این مرحله پرهزینه است و ممکن است با ریسک‌های بالاتر مدیریت بدهی ایجاد کند.

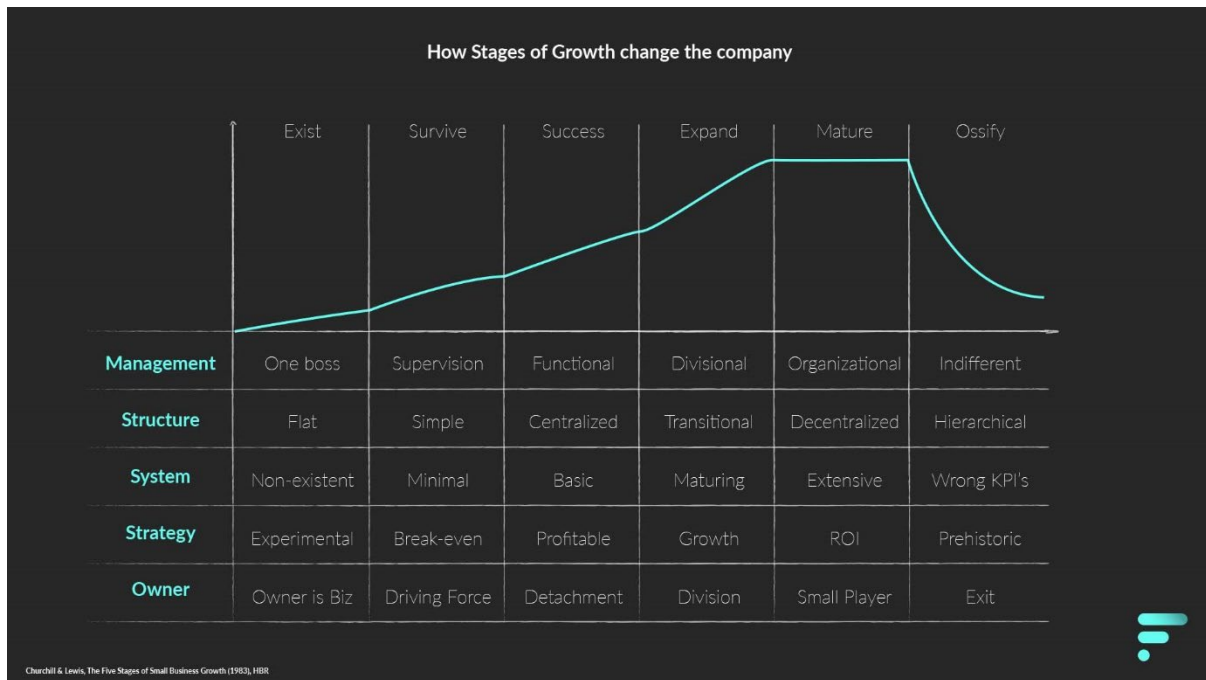
- **عوامل موفقیت** در این مرحله شامل واگذاری اختیارات، توسعه سیستم‌های مقیاس‌پذیر و تأمین مالی تدریجی رشد است، به‌ویژه در شرایطی که نرخ بهره مناسب باشد. رویکرد درست می‌تواند سودهای قابل توجهی به دنبال داشته باشد، اما ناکامی ممکن است به عقب‌نشینی منجر شود.

۵. بلوغ در کسب و کار (Maturity)

در مرحله بلوغ، شرکت به یک سازمان بزرگ و مستقل تبدیل می‌شود که معمولاً در نسل دوم یا سوم فعالیت دارد و با داشتن سهم مشخصی از بازار و شهرت به‌عنوان پیشرو در حوزه خود شناخته می‌شود. سطح بدهی در این مرحله متعادل است و تمرکز اصلی بر برنامه‌ریزی استراتژیک، تقویت روابط و طراحی چشم‌انداز بلندمدت، از جمله انتقال مدیریت به نسل بعدی، قرار دارد. عملیات به‌صورت مؤثر و تحت نظارت مدیران شایسته انجام می‌شود و ساختار سازمانی با لایه‌های مختلف رهبری، پیچیدگی بیشتری پیدا می‌کند.

- **چالش‌های اصلی** این مرحله عبارت‌اند از حفظ هیجان و انگیزه کارکنان برای جلوگیری از فرسودگی، خطر عدم تعهد جانشینان نسلی که ممکن است به افول منجر شود و انطباق با تغییرات بخش بازار.

- **عوامل موفقیت** در این مرحله عبارت‌اند از برنامه‌ریزی استراتژیک، حفظ بدهی متوسط و اطمینان از هیجان کارکنان کلیدی و رهبران آینده.



جمع‌بندی چرخه حیات کسب‌وکار برای شرکت‌های صنعت ساخت

چرخه حیات شرکت‌های صنعت ساخت نشان‌دهنده مسیری پویا است که هر مرحله آن نیازمند رویکردهای مدیریتی متفاوتی است. با شناسایی موقعیت فعلی و پیش‌بینی چالش‌های آتی، مدیران می‌توانند استراتژی‌هایی اتخاذ کنند که پایداری و رشد بلندمدت را تضمین کند. مطالعات نشان می‌دهند که گذار موفق بین مراحل، کلید تمایز شرکت‌های برتر از دیگران است. این درک نه تنها به جلوگیری از اشتباهات کمک می‌کند، بلکه فرصت‌های نوآوری و گسترش را برجسته می‌سازد (برای آشنایی بیشتر با راهکارهای کلیدی برای رشد کسب‌وکارهای صنعت ساخت به مقاله [راهکارهای کلیدی برای رشد کسب‌وکارهای صنعت ساخت در سال ۲۰۲۵](#) مراجعه کنید).

در این مقاله به سؤالات زیر پاسخ داده شده است

۱. مراحل چرخه حیات یک کسب‌وکار در صنعت ساخت چیست؟
۲. چالش‌ها و عوامل موفقیت در هر مرحله از چرخه حیات کسب‌وکارهای صنعت ساخت کدام‌اند؟
۳. چرا درک وضعیت کسب‌وکارهای صنعت ساخت مهم است؟

جایگاه مبانی ارائه شده در آموزش‌های مؤسسه ACEMI

در نقشه راه جامع مدیریت ساخت مؤسسه مهندسی و مدیریت ساخت علوی‌پور، دوره‌ای در سطح مهارت‌های سخت با عنوان دوره "[مدیریت کسب‌وکار در صنعت ساخت \(Construction Business Management\)](#)" برای اولین در کشور توسط مؤسسه برگزار شده است. به جهت آشنایی با سایر دوره‌ها و تاریخ برگزاری آن‌ها می‌توانید به بخش [تقویم آموزشی مؤسسه مهندسی و مدیریت ساخت علوی‌پور](#) مراجعه نمایید.

dralavipour.com



برای دریافت مقالات بیشتر در خبرنامه موسسه ACEMI عضو شوید.

با ما همراه باشید

موسسه مهندسی و مدیریت ساخت علوی پور

+۹۸ ۲۱ ۴۶ ۱۰۰ ۴۴۵



+۹۸ ۲۱ ۴۶ ۱۰۰ ۴۵۰



info@dralavipour.com

ACEMI



ACEMI_social

Alavipour_pm



ACEMI_channel

Alavipour_pm

