

مقاله



راهکارهای کلیدی برای ایجاد روابط موثر با پیمانکاران اصلی (GC)

ACEMI

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

صنعت ساخت بر پایه‌ی شراکت‌ها و روابطی بنا شده که در صورت مدیریت صحیح، به پروژه‌های سودآوری تبدیل خواهند شد. اگر به‌عنوان یک پیمانکار جزء (Subcontractor) یا کارفرما فعالیت می‌کنید، کار شما قبل از حضور در محل پروژه با جذب و حفظ روابط قوی با پیمانکاران اصلی (General Contractors) آغاز خواهد شد. با درک نیازها و چالش‌های خاص آن‌ها، می‌توانید کسب‌وکار خود را به‌عنوان یک شریک ارزشمند معرفی کرده و به موفقیت پیمانکاران اصلی در حوزه کاری‌شان کمک نمایید.

طبق گفته‌ی انجمن سازندگان و پیمانکاران (Associated Builders and Contractors)، حفظ روابط قوی با پیمانکاران اصلی می‌تواند فرصت‌های شغلی بسیاری را پیش روی پیمانکاران جزء قرار دهد و به ثبات مالی و رشد آن‌ها کمک کند. همچنین، تحقیقات مؤسسه صنعت ساخت (Construction Industry Institute) نشان داده است که پروژه‌هایی که از روش‌های همکاری قوی مانند مشارکت زودهنگام پیمانکار و ارتباط باز با کارفرما استفاده می‌کنند، ۲۳٪ بیشتر احتمال دارد که به‌موقع و با بودجه‌ی تعیین‌شده تکمیل شوند.

همچنین نتایج پژوهشی از مؤسسه صنعت ساخت در دانشگاه تگزاس در آستین که بر روی نزدیک به ۳۰۰ پروژه انجام شده است، نشان می‌دهد که همکاری و ایجاد روابط آگاهانه می‌تواند هزینه کل پروژه را ۱۰٪ کاهش دهد، سودآوری را ۲۵٪ افزایش دهد و زمان تکمیل پروژه را ۲۰٪ کاهش دهد. در ادامه به شرح راهکارهایی برای ایجاد روابط موثر با پیمانکاران اصلی از منظر پیمانکاران جزء و کارفرمایان می‌پردازیم.



۱. ایجاد روابط موثر با پیمانکاران اصلی (GC) از منظر پیمانکاران جزء (SC)

اگر پیمانکار جزء هستید، توجه به نکات زیر برای ایجاد و حفظ روابط سالم با پیمانکاران اصلی الزامی خواهد بود:

۱.۱. شبکه‌سازی حضوری را جدی بگیرید

با حضور در محل‌هایی که پیمانکاران اصلی در آن فعالیت دارند، فرصت‌های ارتباط مستقیم را ایجاد کنید. در رویدادها، سمینارها و کارگاه‌های آموزشی که توسط پیمانکاران اصلی برگزار می‌شود شرکت کنید. این مکان‌ها فرصت مناسبی برای معرفی کسب‌وکار، ارائه کارت ویزیت، خلاصه‌سازی فعالیت‌هایتان و ارائه محدوده قیمت برای پروژه‌های آینده خواهند بود.

۲.۱. سوابق ایمنی شرکت خود را به نمایش بگذارید

پیمانکاران اصلی به دنبال پیمانکاران جزء با سوابق ایمنی برجسته هستند. ارائه اطلاعات دقیق و قابل اعتماد در این زمینه شما را از رقبای متمایز خواهد نمود:

۱.۲.۱. اطلاعات فرم OSHA 300 را برای نشان دادن عدم وجود تخلفات آماده داشته باشید.

۲.۲.۱. شاخص نرخ تعدیل تجربی (EMR یا Experience Modification Rate) خود را حداقل برای سه سال گذشته ارائه دهید.

۳.۲.۱. اطلاعات مربوط به برنامه‌های آموزشی شرکت خود یا جلسات ایمنی منظم را در اختیار پیمانکاران اصلی قرار دهید. ارائه سوابق ایمنی نیازمند شکل‌گیری فرهنگ ایمنی و آشنایی با جنبه‌های مختلف این موضوع می‌باشد. (در مقالات مدلی برای ایجاد فرهنگ ایمنی (Safety Culture) و مدیریت ایمنی در مراحل اولیه پروژه به این موضوع پرداخته شده است).

۳.۱. از منابع آنلاین استفاده کنید

به پیمانکاران اصلی کمک کنید تا شما را از طریق یک استراتژی جامع برند عمومی، شامل رسانه‌های اجتماعی و وبسایت شرکت‌تان، پیدا کنند.

۱.۳.۱. در شبکه‌های اجتماعی مانند LinkedIn محتوای مرتبط با صنعت، داستان‌های موفقیت و نکات ارزشمند را به اشتراک بگذارید. محتوای خود را برای پیمانکاران اصلی که قصد همکاری با آن‌ها را دارید، هدفمند کنید.

۲.۳.۱. نمونه‌های موفقیت‌آمیز همکاری با پیمانکاران اصلی را به نمایش بگذارید و بازخوردهای مثبت را از طریق مطالعات موردی و نظرات کارفرمایان برجسته کنید.

۳.۳.۱. به‌طور فعال در گروه‌ها و انجمن‌های آنلاین که پیمانکاران اصلی در آن‌ها تبادل نظر می‌کنند، شرکت کنید و تجربه‌های خود را به اشتراک بگذارید. این اقدامات به شما کمک خواهد کرد تا در میان رقبای برجسته شوید و پایه‌ای مستحکم برای روابط طولانی‌مدت با پیمانکاران اصلی ایجاد کنید.



۲. ایجاد روابط موثر با پیمانکاران اصلی (GC) از منظر کارفرمایان

اگر کارفرما هستید، برای ایجاد روابط موفق با پیمانکاران اصلی که بر پایه اعتماد و احترام متقابل بنا شده‌اند، این نکات را در نظر بگیرید:

۱.۲. اولویت دادن به شراکت

هدف شما باید کمک به پیمانکار اصلی در تصمیم‌گیری‌های بهتر برای پروژه باشد. در دسترس بودن برای پاسخگویی به سوالات و ایجاد شفافیت در مورد کسب‌وکار، پروژه و چشم‌انداز شما ضروری خواهد بود:

۱.۱.۲. مدیریت شخصی‌سازی شده: برای ارائه خدمات بهتر، مدیران حساب اختصاصی به پیمانکاران اصلی اختصاص دهید.

۲.۱.۲. ارتباط به موقع: تماس‌ها و ایمیل‌های پیمانکاران اصلی را سریعاً پاسخ دهید.

۳.۱.۲. پرسش‌های هوشمندانه: با مطرح کردن سؤالاتی که اهداف تجاری پیمانکار اصلی را روشن می‌کند، بهتر با شریک بالقوه خود آشنا شوید.

۲.۲. شفافیت مالی

یکی از بهترین کارهایی که می‌توانید برای پروژه و روابط خود با پیمانکار اصلی انجام دهید، واقع‌بینی در مورد بودجه پروژه است. همکاری نزدیک با پیمانکار برای مدیریت مناسب جریان نقدینگی بسیار مهم خواهد بود:

۱.۲.۲. پرداخت به موقع: اطمینان حاصل کنید که می‌توانید طبق شرایط قرارداد و برنامه پرداختی توافق‌شده عمل کنید.

۲.۲.۲. کنترل تغییرات: نسبت به تغییرات احتمالی در پروژه دقت داشته باشید و مطمئن شوید که این تغییرات در چهارچوب قرارداد هستند. باید توجه داشت که مدیریت تغییرات متناسب با قرارداد نکته‌ای بسیار مهم است که باید اشراف کامل به آن وجود داشته باشد (در مقاله مدیریت دستورات تغییر برای جلوگیری از اختلاف در پروژه‌های ساخت به این موضوع پرداخته شده است).

۳.۲. انتخاب روش‌های اجرا و تحویل پروژه مناسب

انتخاب روش اجرا و تحویل پروژه مناسب، بستگی به نیازها، اولویت‌ها و چالش‌های خاص پروژه شما خواهد داشت:

۱.۳.۲. طراحی-مناقصه-ساخت (Design-Bid-Build): این روش سنتی‌ترین رویکرد است و شامل همکاری میان کارفرما، مشاور و پیمانکار منتخب می‌شود.

۲.۳.۲. مدیر ساخت ریسک‌پذیر (CM at Risk): در این روش پیمانکار بسیار زود در مراحل اولیه طراحی وارد پروژه می‌شود و ضمن کنترل بودجه، ریسک افزایش هزینه‌ها را می‌پذیرد.

۳.۳.۲. طراحی-ساخت (Design-Build): در این روش، یک نهاد واحد از ابتدا تا انتها مسئولیت طراحی و ساخت را بر عهده دارد (برای آشنایی بیشتر با روش‌های اجرا و تحویل پروژه به مقاله راهنمای انتخاب مناسب‌ترین روش اجرا و تحویل پروژه مراجعه کنید).

با اجرای این راهکارها، می‌توانید روابطی مستحکم و پایدار با پیمانکاران اصلی برقرار کنید که نه تنها به موفقیت پروژه بلکه به رشد پایدار کسب‌وکارتان نیز منجر می‌شود. جذب موفقیت‌آمیز پیمانکاران اصلی (GC) نیازمند ترکیبی از شبکه‌سازی استراتژیک، ارائه راه‌حل‌های نوآورانه و پشتیبانی جامع است.

در این مقاله به سؤالات زیر پاسخ داده شده است

۱. چگونه می‌توان روابط پایدار و مؤثر با پیمانکاران اصلی ایجاد کرد؟
۲. چه عواملی باعث جلب اعتماد پیمانکاران اصلی و افزایش همکاری‌های بلندمدت می‌شود؟
۳. پیمانکاران جزء چگونه می‌توانند روابط مؤثری با پیمانکاران اصلی برقرار کنند؟
۴. کارفرمایان چگونه می‌توانند روابط مؤثری با پیمانکاران اصلی برقرار کنند؟

جایگاه این مبانی در موسسه ACEMI

با توجه به نقش کلیدی مهارت‌های نرم در موفقیت‌های فردی و سازمانی در نقشه راه جامع مدیریت ساخت موسسه مهندسی و مدیریت ساخت علوی‌پور، در سطح مهارت‌های نرم دوره‌هایی تحت عنوان استفاده از ضریب هوشی (IQ)، هوش هیجانی (EQ) و هوش ارزشی (VQ) در مدیریت پروژه و مهارت‌های ارتباطی با رویکرد مدیریت پروژه به‌صورت کاربردی ارائه گردیده است. جهت آشنایی با نحوه برگزاری و زمان برگزاری دوره‌های آموزشی این موسسه، می‌توانید به تقویم آموزشی موسسه مهندسی و مدیریت ساخت علوی‌پور مراجعه نمایید.

[1] [constructconnect.com/3 tips to help construction businesses be more successful in 2025](https://constructconnect.com/3-tips-to-help-construction-businesses-be-more-successful-in-2025).

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

