

عنوان مقاله:

طراحی مدل زنجیره ارزش پروژه های ساختمانی برای دستیابی به هزینه اثربخش با استفاده از زنجیره ارزش پورتر (مطالعه موردی: شرکت ساختمانی نیکان-پروژه ساختمانی مهرآباد)

محل انتشار:

سومین کنفرانس بین المللی مدیریت، مهندسی صنایع، اقتصاد و حسابداری (سال: 1398)

تعداد صفحات اصل مقاله: 19

نویسنده:

میلاذ بهروزی - کارشناسی ارشد مهندسی صنایع، موسسه آموزش عالی نقش جهان، بهارستان، اصفهان، ایران

خلاصه مقاله:

امروزه سازمانها برای کسب موفقیت بیشتر، سبقت از رقبا، افزایش سود و کاهش ضرر و خطراتی احتمالی نیازمند مدیریت هزینه پروژه میباشند. هدف اصلی این پژوهش طراحی مدل زنجیره ارزش پروژه های ساختمانی برای دستیابی به هزینه اثربخش با استفاده از زنجیره ارزش پورتر بوده است. برای این کار پس از مرور ادبیات، 45 عامل هزینه شناسایی شدند، سپس با استفاده از آزمون کلموگروف-اسمیرنوف نرمال بودن گویه ها بررسی شد، سپس پرسشنامه بین کارکنان شرکت ساختمانی نیکان که به روش سرشماری انتخاب شدند توزیع گردید. بعد از گردآوری داده ها، پایایی پرسشنامه نیز با آلفای کرونباخ بیشتر از 0,7 از لحاظ علمی پذیرفته شد. سپس 45 عامل شناسایی شده از مرور ادبیات طبق مدل زنجیره ارزش پورتر برای شرکت ساختمانی نیکان دستهبندی شد. در هر مرحله مهمترین هزینه ها شناسایی شد و مدل زنجیره ارزش نیکان طراحی گردید. مهمترین هزینه های اثربخش در مرحله اول مبنی بر تدارک ورودیها شامل هزینه های افزایش قیمت متریال ناشی از نابسامانی بازار ارز، هزینه خواب سرمایه، هزینه کیفیت متریال، هزینه استفاده از نیروی کار غیر حرفهای، هزینه بهره وامها و هزینه ضعف مدیریت در ساماندهی منابع انسانی و متریال می باشد در مرحله دوم مبنی بر عملیات ساخت مهمترین هزینه های اثربخش شامل هزینه عقد قرارداد غیر حرفهای با تامین کنندگان و پیمانکاران (در زمینه تعهدات فنی، زمان اجرا و ...)، هزینه استفاده از روش ساخت نامناسب، هزینه ناشی از انجام دوباره کاری در ساختمان، هزینه کیفیت بالای ساخت، هزینه عدم حضور پیمانکار مناسب در سیستم و هزینه استفاده از روش ساخت نوین می باشند. مهمترین هزینه های اثربخش در مرحله سوم مبنی بر تدارک خروجی ها شامل هزینه های ناشی از تحریمها، هزینه عدم وجود تامین کننده مناسب در سیستم، هزینه تاخیر در بهره برداری از پروژه، هزینه های مربوط به رکود همراه با تورم می باشند. مهمترین هزینه های اثربخش در مرحله چهارم مبنی بر بازاریابی و فروش شامل هزینه رفتار با مشتری (اعتمادسازی یا فروش تحمیلی)، هزینه تبلیغات غیر هدفمند و هزینه های تبلیغات در رقابت می باشند. مهمترین هزینه های اثربخش در مرحله پنجم مبنی بر خدمات پس از فروش شامل هر دو هزینه یعنی هزینه خدمات پس از فروش و هزینه نگهداری و تعمیرات تجهیزات کارگاه ها می باشند.

کلمات کلیدی:

پروژه، ارزش، زنجیره ارزش، هزینه اثربخش، مدیریت هزینه

لینک ثابت مقاله در پایگاه سیویلیکا:

<https://civilica.com/doc/933324>

