

عنوان مقاله:

اعتماد در مذاکرات بین پیمانکار اصلی و پیمانکار جزء در صنعت ساختمان

محل انتشار:

دومین کنفرانس ملی مدیریت ساخت و پروژه (سال: 1394)

تعداد صفحات اصل مقاله: 11

نویسنده:

شیما خزائی - کارشناس ارشد، موسسه آموزش عالی علاءالدوله سمنانی گرمسار

خلاصه مقاله:

یکی از صنایعی که همواره تأثیراتش بر محیط زیست و در زندگی اجتماعی و خصوصی افراد به وضوح دیده می شود صنعت ساخت و ساز است. در تمامی صنایع و به طور خاص در صنعت ساختمان، مباحث مدیریتی بسیار حائز اهمیت هستند. در مسائل مربوط به مدیریت ساخت، به منظور دسترسی به خروجی با بهترین کیفیت در کمترین زمان ممکن و با کمترین هزینه، یکی از اساسی ترین کارها، توجه به برقراری ارتباط سالم، کارآمد و دارای نتیجه به این عوامل پروژه است از لحظه ای که مراحل اولیه که پروژه، شامل مطالعات امکان سنجی و طراحی آغاز می شود تا لحظه ای که پروژه به نتیجه مطلوب برسد عوامل مختلفی از جمله کارفرما، پیمانکار، پیمانکاران جزء به طور زنجیره وار با یکدیگر در تماس بوده اند به فعالیت خود را انجام می دهند. از این ها و پست مدیریت زنجیره تأمین مطرح می شود که در پروژه های بزرگ بسیار تأثیرگذار است. مدیریت زنجیره تأمین توجه بسیار زیادی به استفاده از مکانیزم هایی که قانونی به منظور مدیریت روابط بین سازمانی داشته و تأثیرات مهم این مدیریت را بر روی خروجی ها بررسی می کند. با این وجود روابط رایج بین پیمانکاران و پیمانکاران جزء دارای مخاطرات تماشا چهره هایی بود که معمولاً در حین فرآیند ساخت و ساز اجتناب ناپذیر است و استفاده از مکانیزم های قانونی در قراردادهای برای ارتقای روابط همکاری بین آنها و کاهش تضادهای موجود در صنعت ساخت یک موضوع جدید به نظر می رسد. با ارائه یک چارچوب علمی می توانیم دریابیم که چگونه و چه زمانی اعتماد در روابط قراردادی برای توسعه استراتژی مذاکرات تأثیر می گذارد که در نتیجه منجر می شود که پیمانکار اصلی و پیمانکار جزء به سطح همکاری بهتری در انجام وظایف خود برسند و بتوانند روابطشان را مدیریت کنند نکته با ارائه این مقاله مشخص خواهد شد که چگونه می توان اعتماد را با استفاده از عوامل کنترلی و عوامل متعامل همکارانه در صنعت ساختمان از ابعاد مثبت و ابعاد رقابتی مورد بررسی قرار داد. این ابعاد از اتمام قرارداد ممکن است با یکدیگر در راستای ارتقای استراتژی مذاکرات در ارتباط باشند.

کلمات کلیدی:

مکانیزم قانونی، اعتماد، استراتژی مذاکرات، عوامل کنترلی، عوامل متعامل همکارانه

لینک ثابت مقاله در پایگاه سیویلیکا:

<https://civilica.com/doc/461398>

