

## المحور الخامس: مرحلة تنفيذ المشروع المقاولاتي ميدانيا

تمهيد:

يعتبر تنفيذ المشروع فعليا على أرض الواقع تحديا كبيرا بالنسبة للمقاول، حيث يتطلب ذلك مجموعة من الخطوات التي يمر بها أي مشروع من بداية نشأته إلى غاية انتهائه وتتمثل هذه الخطوات في مايلي:

أ- عملية التجسيد: يتم تجسيد المشروع بشكلين أولهما افتراضي وذلك عن طريق الانترنت أو واقعيًا بتجسيده على مكان أو مساحة جغرافية معينة.

✓ الشكل الافتراضي: لقد ظهر هذا النوع من أشكال منشآت الأعمال في العقود والسنوات القليلة الأخيرة، ويتحقق ذلك عن طريق تصميم موقع الكتروني على شبكة الانترنت، وعادة ما يكون مثل هذا الشكل يناسب المنشآت التي تنشط خاصة في مجال تقديم الخدمات حيث يجب أن تتوفر الشروط التالية:

- تصميم الموقع الالكتروني بحيث يكون واضحا وسهلا وسريعا.
- ضمان سرية المعلومات الخاصة بالزبائن والزوار.
- دقة المعلومات وجودة ما يعرض من المعلومات.

✓ الشكل التقليدي: إن الشكل التقليدي للشركات يتمثل في اقامة المصانع أو المكاتب أو المحالات المختلفة الأحجام والأنواع.

ب- عملية الانطلاق الفعلية: من المهم جدا أن تتطلق هذه العمليات في الموعد المحدد لها، لكن بعد اخضاع المصنع أو الورشة والمرفق إلى التسيير التجريبي والحصول على ضمانات المطابقة وذلك من خلال الصيانة في حالة العطب وتتم عملية الانطلاق فعليا عندما تخرج المنتجات حسب

طبيعتها، وهنا تبرز حالات مختلفة من المشاكل أو الثغرات التي يجب مواجهتها في حين وقوعها واكتشافها. وفي حالة اهمال ذلك تبرز المشاكل ومنه كثرة التكاليف:

❖ مشاكل في المرفق ذاته وهذا من حيث عدم ملائمة وضعيتها أو مساحتها أو شكلها أو المسافات في ما بينها.

❖ مشاكل في سلسلة الانتاج أو تقديم الخدمة وقد تكون هذه المشاكل راجعة إلى عدم التركيب الجيد أو الصحيح لتجهيزات والآلات، أو إلى ثغرات في الانتاج في حد ذاتها أو عطب غير مرتقب لأحدها.

❖ مشاكل تنظيمية وقد يرجع هذا إلى فرق تركيب التجهيزات والوسائل الخاصة عند مناوبة العمال من فترة عمل إلى أخرى.

ت-الاستمرار في النمو: من الأهمية بمكان التأكيد على فكرة ضرورة استمرارية ونمو المنشأة أو المشروع الاستثماري وذلك ضمان لاستدامة المنفعة ويمكن أن تحقق الاستدامة للمشروع من خلال:

❖ ضمان تدفق المنتجات في السوق من خلال ضمان جودة العلامة التجارية بالتالي ثقة المستهلكين.

❖ استراتيجية التوسع كل ما كان هناك بحث دائما على الأسواق سواء داخليا أو خارجيا كلما كان هناك انتاج أكثر وبالتالي ضمان الاستمرارية.

❖ مزاولة نشاط الابتكار: من خلال تحسين المنتجات التي تصنعها المنشأة أو من خلال الاتيان بالجديد الكلي حيث يطلق على الخيار الأول ابتكار طفيف وعلى الخيار الثاني الابتكار الجذري.

❖ الحرص على الفعالية: وهنا يمكن الرجوع إلى النماذج والاستعانة بالأساليب التي اشتهرت في

مجال ترشيد المهام والنشاطات مثل التصنيع المرن القائم على التفكير المرن والتي تبين كيفية ازالة أو التقليل من عيوبها.

❖ انهاء المشروع أو بيعه: وقد يرجع وضع نهاية المشروع أو المنشآت الأساليب مختلفة منها

مرض أو ملل أو قرار المفاوض في التقاعد أو الانسحاب من عالم الأعمال لتترك الفرصة للورثة.

ث-استراتيجية التوسع: تيق مثل هذه الاستراتيجية بالمنشأة التي تصل إلى مرحلة تغطية الطلب كليا سواء

من حيث حجم الانتاج والمبيعات أو من حيث أماكن تواجدها في السوق أي عدم تلبيتها لاستراتيجية

من المستهلكين ضمن مناطق جغرافية معينة داخل أو خارج، ويمكن تنفيذ مثل هذه الاستراتيجية

بتوفير المنتج الأكثر عددا إما بشكل تدريجي أو ضمن مرحلة إمداد خاصة وتعتبر هذه الاستراتيجية

مرغوبة جدا باعتبار ذلك بعد نجاحا مشهودا للمنشأة أو المؤسسة، كما تسيير لامتداد الطبيعي

لأسواق أي من السوق الجوارية إلى المحلية وإلى الوطنية ثم إلى الدولية.

وحتى تتمكن المشأة من التوسع يجب توفر مجموعة من المتطلبات هي:

1- قدرات مالية: وقد يحتاج هذا الأسلوب إلى رؤوس أموال اضافية لاقتناء المعدات أو التجهيزات

الضرورية لرفع قدرات الانتاج القائمة.

2- قدرات التوزيع: ويتمثل في هذا الأسلوب في اللجوء إلى الاستعمال أكثر للشاحنات أو اقتناء أخرى

الضرورية لرفع قدرات الانتاج القائمة.

3- قدرات الترويج: إذ كان المنتج متوفرا في مساحات جغرافية مختلفة بشكل طبيعي دون أن تكون

المبيعات في المستوى المرتقب، فإن الترويج قد يصبح ضروريا ويمكن أن تؤدي إلى التعريف

بالمنتج.

4- قدرات التنظيم والامداد: وهذه القدرات هامة جدا باعتبار أن وجود قدرات الانتاج مثلا دون تنظم

ايصال إلى الأسواق يعد ضعف صغيرا للمنظمة.

ج- استراتيجية الانهاء: في بعض الحالات والموافق التنظيمية يصبح المقاول أمام قرار واحد هو انهاء المشروع ولأن هذه العملية مهمة فإنها تحتاج استراتيجية للخروج سلام أو بخسائر أقل أي الحفاظ مثلا على البيع عن طريق المزاد العلني الذي يضمن للمنشأة أن تباع وفقا للسعر السوق.

عند انهاء الشركة أو غلقها نهائيا يجب أن يضمن الحسابات من أجل اعادة بعض من أموال المستثمرين.