



Everyone's Smart University

Project (Spring 2021)

Student Name	عادل احمد عواض ال غراب	اسم الطالب
Students I.D	2021201919	الرقم الجامعي

Section

Master

Date

Thursday

18 / 03 / 2021

(PMG

Course Code

506)

Advanced project Management

المقدمة: يعتمد نجاح المشروعات الصغيرة على الكيفية التي تتم بها إدارة وتشغيل المشروع . بسبب عدم وجود الدراية و المعرفة الكافيين بطريقة الإدارة ينتهي مشروعك صفراً بدون تحقيق أي شئ، ومن الضروري جداً أن يكون لصاحب المشروع رؤية عن الطريقة التي لابد أن يسير بها المشروع، و الفهم الجيد لخطة تنفيذ الأعمال مشتملة على قرارات خاصة بتنفيذ الأعمال لكي يتم تحقيق أهداف المشروع.

شروط تأسيس مشروع ناجح:

١ . إعداد خطة مفصلة

التخطيط الجيد يُبقي فريق العمل على المسار الصحيح ويتيح لك الفرصة لتقييم أدائه الفعلي مقارنةً بما هو محدد في الخطة. يجب أن ينطلق المشروع من وضع خطة واضحة المعالم ومحددة الأهداف والمراحل، وهذه الخطة يجب أن تكون مرنة بما فيه الكفاية حتى يكون المشروع قادراً على التكيف مع أي طارئ أو تغيرات محتملة في السوق. ولكي تتمكن من إيصال المنتج النهائي للمستهلك، على سبيل المثال، يجب أن تتكامل أعمال الموارد البشرية والمالية والفنية في مشروعك حتى يتم إنجاز مراحلها وفقاً للخطة المحددة.

٢ . تعيين موظفين مؤهلين

أي استراتيجية أو خطة عمل لا يمكن أن تنجح دون وجود فريق مؤهل من ذوي المهارات والخبرات اللازمة لنجاح المشروع، لذلك عليك اختيار أشخاص موهوبين أولاً ومؤهلين ثانياً ليكونوا جزءاً من نجاح المشروع. إن بناء فريق من الموظفين الإيجابيين وتشجيع ثقافة العمل الجماعي وفسح المجال لهم لمشاركتك رؤية المشروع، سيجعل من نجاح المشروع نجاحاً للجميع، فالأهم هو توجيه الفريق للعمل يداً بيد لتحقيق أهداف المشروع ككل.

٣ . اقتناص الفرص

الفرص لا تأتي إليك وإنما عليك أنت السعي لاستكشافها. ولعلّ أصعب ما في تنفيذ المشروع هو التحديد الدقيق للمشكلة التي تواجه العملاء والتي تحتاج إلى منتجاتك كحل مثلي. وهذا عادةً يتطلب البقاء على اطلاع دائم و دراية تامة بأحوال السوق، لكي تكون مستعداً لتحديد نوع المشكلة وإجراء التعديلات اللازمة على منتجاتك بما يضمن رضا العملاء وتسويقها بشكل أفضل إذا ما حصلت بعض التغيرات في السوق.

٤ . خلق شبكة علاقات ناجحة

يعدّ امتلاك شبكة واسعة من العلاقات من العوامل الجوهرية للتسويق الجيد، فهي توفرّ عليك الكثير في تكاليف المتعلقة بالتسويق وسيجعلك سفيراً لمنتجك لدى الآخرين تعرّفهم بالمزايا والفوائد التي سيجنونها من شراء المنتج. كما أن المشاركة في الندوات والمؤتمرات والفعاليات الاقتصادية سيمكنك من خلق علاقات جديدة مع شبكة أوسع من العملاء والمستهلكين والشركاء الاستراتيجيين.

٥. امتلاك الخبرة

لا شك أن امتلاك الخبرة في مجال ما واستثمارها لبناء مشروع يعُدُّ من أبرز العوامل التي تؤدي إلى نجاح الفكرة. وقد لا تكون هذه الخبرة مكتملة الأركان في البداية، فغالباً ما يكون الدافع الرئيسي لأي رجل أعمال للبدء بأي مشروع هو الطموح ثم الخبرة التي قد تكون متواضعة، ومع بدء العمل تبدأ هذه الخبرة في التعمق تدريجياً، فكل رجل أعمال ناجح تزداد درجة خبرته في المجال منذ لحظة البدء بالتفكير في المشروع.

٦. التوازن بين عملك وحياتك الشخصية

ليس من السهل إدارة مشروع تجاري لأنه يتطلب قدراً كبيراً من الجهد والوقت والذي قد يؤدي إلى هيمنة العمل على حياتك الخاصة. لذلك من المهم الموازنة بين عملك وحياتك الشخصية، فلا تسمح بأي حالٍ من الأحوال للعمل أن يبعدك عن العائلة والأصدقاء. قم بتنظيم وقتك بما يكفل حسن سير العمل في المشروع وخصّص بعض الوقت للعائلة والأصدقاء، فالابتعاد عن ضغط العمل والروتين اليومي لفترات قصيرة والترفيه عن النفس يحافظ على الصحة ويجدد النشاط ويجعلك أكثر توازناً في حياتك.

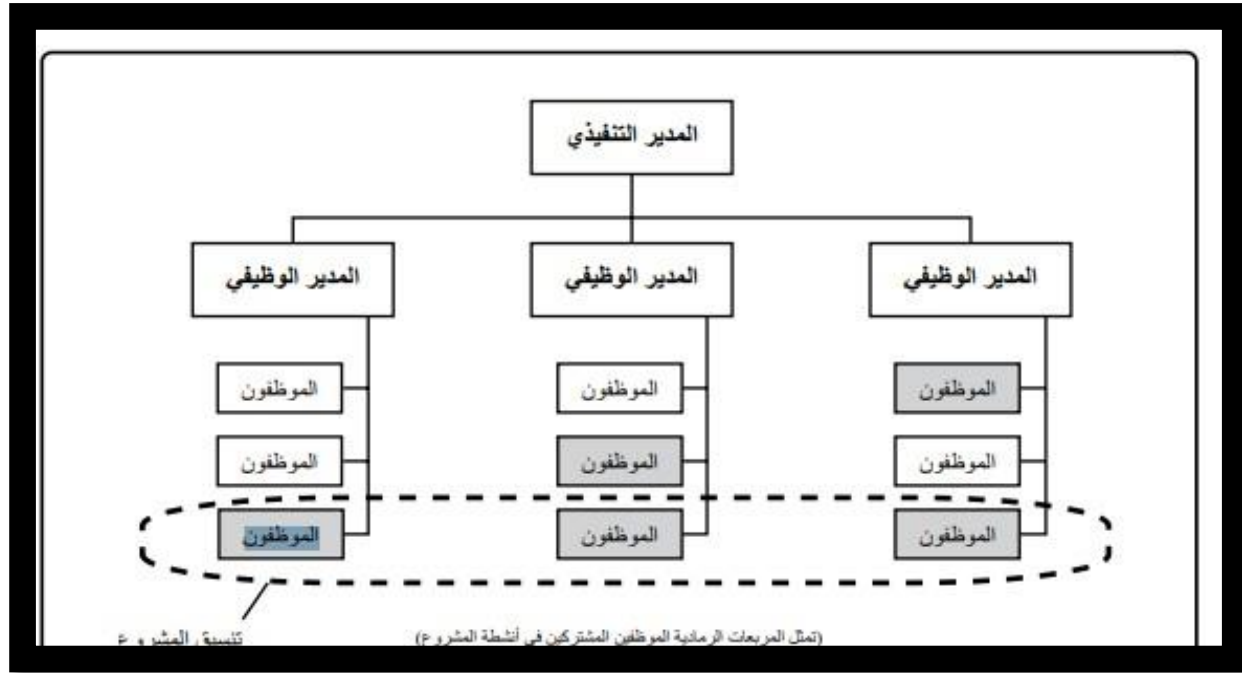
٧. إدارة المخاطر بعناية

قد تسير الأمور وفقاً لما هو مخطط له، ولكن أي مشروع معرض لمواجهة بعض المخاطر والتحديات، مما قد يعيق أحد مراحل الإنتاج. لذلك يجب أن تكون هناك إجراءات محدّدة في خطة المشروع لمواجهة أي مخاطر طارئة، تكون بمثابة دليل إرشادي يساعد على حل أي مشكلة بأسرع وقت. فهذا يمنح الفريق الثقة لمواجهة أية مخاطر قد تعترض العمل في المشروع، ويعزز ثقة العملاء بالمنتجات.

إن التنظيمات المصفوفية تعكس مزيجاً من السمات المعروفة بها التنظيمات الوظيفية والتنظيمات القائمة على المشروعات

يمكن تصنيف التنظيمات المصفوفية كتنظيمات ضعيفة أو متوازنة أو قوية حسب مستوى السلطة والتأثير بين المديرين الوظيفيين ومديري المشروعات. تتسم التنظيمات المصفوفية الضعيفة بعدة خصائص يتسم بها التنظيم الوظيفي وال يتعدى دور مدير المشروع عن كونه منسق أو منجز أعمال. يعمل منجز أعمال المشروع كمساعد فريق عمل ومنسق اتصالات. والّا اتخاذ أو تفعيل قرار. يتمتع منسق المشروع بنفوذ يسمح له باتخاذ بعض القرارات، وتولي بعض السلطات، ويرأسه يجوز له شخصي مدير ذو درجة وظيفية أعلى. تتسم التنظيمات المصفوفية القوية بالعديد من الخصائص التي يتسم بها التنظيم القائم على المشروعات، ويكون فيها مديري مشروعات بنظام الدوام الكامل يحظون بسلطة كبيرة، وموظفين إداريين بنظام الدوام الكامل معيّنين بالمشروع. في حين أن التنظيم المصفوفي المتوازن يدرك الحاجة إلى مدير مشروع إل أنه ال يمنح مدير المشروع كامل السلطة على المشروع وتمويله.

التفاصيل حول الهياكل التنظيمية المصفوفية المتنوعة.



أساسيات إدارة المشروع

الإشراف بنفسك على مشروعك الخاص

حتى يمكنك تأكيد وتعزيز من وجودك في السوق و تحقيق المنافسة في السوق المحلي و الخارجي لا بد من الإشراف بنفسك على مشروعك الخاص، فليست كل المشروعات بدأت كبيرة ولكن الإدارة المتميزة و المتطورة تمكنت من التميز وإثبات مكانتها في الأسواق بكفاءة عالية

لا تخلط أموالك الشخصية مع أرباح المشروع =

هو الذي يعتبر صاحبه نفسه موظفاً له مهماته التي ينبغي أن يتقاضى عنها مرتباً، ويتم إدراجه ضمن المشروع المصروفات الإدارية وأن لايقوم بخلط مصروفاته الشخصية مع أموال المشروع فهذا السبب الأول لإحداث خلل عنه التزامات مالية ويؤدي في النهاية إلى فشل المشروع

عنه التزامات مالية ويؤدي في النهاية إلى فشل

المشروع خطوات الإدارة الناجحة للمشروع:

-مراجعة و مراقبة الدفاتر المحاسبية:

أي منشأة على وجه الأرض تكون في حاجة إلى نظام محاسبي على اختلاف نشاطاتها أو أحجامها، يمكن الاستعانة ببرامج محاسبية بسيطة، تساعد في الحصول على معلومات محاسبية خلال فترة نشاط المنشأة فلا يمكن لأي صاحب مشروع او حتى تاجر بسيط ان يقوم بالاعتماد على ذهنه وذاكرته في استرجاع كل العمليات التي تمت، ولكن من خلال النظام

المحاسبى سيكون هناك مستندات و دفاتر و سجلات و قوائم و تقارير و تعتبر المستندات هي نقطة البداية لتدفق المعلومات وتسجيل

بوضوح المعلومات الخاصة بالعمليات التجارية للشركة و ويتم تسجيل جميع العمليات في الدفاتر والسجلات لإثباتها، و يتم تفرغ المعلومات في القوائم والتقارير لكي يتم توضيح تقرير عن فترة معينة.

-المحافظة على جودة المنتج:

لخلق المنافسة الشديدة على السلعة لابد من إعطاء المنتج و الخدمة المقدمة أولوية الاهتمام، حيث الجودة المتميزة التي تفوق توقعات العميل او تلبىها بدرجة عالية من الرضا تعد من أساسيات التسويق الناجح، تصميم المنتج و صلاحيته و تعبئته تكسب كولا العميل، و بالتالي استمرار الطلب على المنتج ما يعنى الاستمرارية في السوق، لذا لابد من الحفاظ على جودة المنتج او الخدمة المقدمة و التفكير المتطور في كيفية تطوير المنتج.

-بيئة العمل مكاناً مناسباً للعمل:

اختيار الموقع المناسب لإقامة المشروع يتوقف عليها نجاح توزيع السلع و تسهيل عمليات البيع و تحديد المركز التنافسي و اشياء أخرى كثيرة تتعلق بالظروف الاقتصادية مثل العرض والطلب ، ودراسة تجارب الآخرين – دراسة المنافسين – وبحوث التسويق ودراسة السوق.

- الاهتمام بالعميل الداخلي:

في السابق كانت النظريات التسويقية تعتبر أن العميل رقم واحد هو العميل الخارجي فقط اي الزبون، ولكن مع تطور النظريات والأبحاث التسويقية أصبح العميل ينقسم إلى عميل خارجي (زبون) و عميل داخلي (الموظف) و الاثنين علاقتهما تعتبر طردية، ويعتبر الاهتمام بتنمية كفاءة العاملين في الشركة من أهم مقومات النجاح، العامل الغير مؤهل يقلل جودة العمل وهذا يجعل العميل غير راض عن اداء الخدمة المقدمة أو المنتج ليس مطابق لاحتياجاتهم.

-عمل تحليل SWOT قبل بداية كل سنة مالية:

باعتبارك مالك المشروع إذن وتحليل مواطن القوة والضعف لدى مشروك و تحديد الفرص والتهديدات التي تواجهك مهمتك الأولى بالاستعانة بالمكاتب المتخصصة في هذا الأمر، هذا التحليل مهم جداً للتمكن من تقييمك السنوي لتضمن سلامة سير مشروعة و عمل الدراسات والتحليل للتكاليف الإدارية والتشغيلية والتسويقية، والتمويلية والرأسمالية و الأجور وحساب إهلاك الآلات والأصول وتقدير الأرباح وحجم الزيادة والانخفاض فيها.

- عمل الموازنة التقديرية قبل بداية السنة المالية:

تعتبر الموازنة التقديرية هي بمثابة تقرير مفصل عن تكاليف كل نشاط يحتاج إلى مصروفات مالية لكي يقوم بتنفيذه خلال السنة المالية للمشروع مثل الإجراءات التجارية وتوسع المشروع وتطويره وومن خلالها يتم عمل خطة لتنفيذ خطة تشغيلية للمشروع وتحتوي على أرصدة المشروع النقدية المتوفرة خلال العام الجديد.

- عمل القوائم المالية نهاية السنة المالية:

تعتبر مؤشراً من خلاله يمكن تحديد النتائج التي يحققها المشروع من الربح أو الخسارة خلال مدة زمنية معينة وأهم هذه القوائم:- قائمة نتيجة الأعمال يندرج فيه الإيرادات والمصروفات

-قائمة المركز المالي (الميزانية) و فيها الأصول والخصوم ومديونية أصحاب المنشأة بالإضافة إلى تقارير النسب المالية (معدل العائد على الاستثمار ، معدل دوران البضاعة، تطور حجم المبيعات).

إن التنظيمات المصفوفية كما هو موضح في الأشكال 2-2 حتى 4-2 تعكس مزيجاً من السمات المعروفة بها التنظيمات الوظيفية والتنظيمات القائمة على المشروعات. يمكن تصنيف التنظيمات المصفوفية كتنظيمات ضعيفة أو متوازنة أو قوية حسب مستوى السلطة والتأثير بين المديرين الوظيفيين ومديري المشروعات. تنقسم التنظيمات المصفوفية الضعيفة بعدة خصائص يتسم بها التنظيم الوظيفي ولا يتعدى دور مدير المشروع عن كونه منسق أو منجز أعمال. يعمل منجز أعمال المشروع كمساعد فريق عمل ومنسق اتصالات. ولا يجوز له شخصياً اتخاذ أو تفعيل قرار. يتمتع منسق المشروع بنفوذ يسمح له باتخاذ بعض القرارات، وتولي بعض السلطات، ويرأسه مدير ذو درجة وظيفية أعلى. تنقسم التنظيمات المصفوفية القوية بالعديد من الخصائص التي يتسم بها التنظيم القائم على المشروعات، ويكون فيها مديري مشروعات بنظام الدوام الكامل يحظون بسلطة كبيرة، وموظفين إداريين بنظام الدوام الكامل معنيين بالمشروع. في حين أن التنظيم المصفوفي المتوازن يدرك الحاجة إلى مدير مشروع إلا أنه لا يمنح مدير المشروع كامل السلطة على المشروع وتمويله. يوفر الجدول 1-2 مزيداً من التفاصيل حول الهياكل التنظيمية المصفوفية المتنوعة.

