

المركز الجامعي عبد الحفيظ بوالصوف – ميله
مقياس المقاولاتية
السنة الأولى ماستر – كل التخصصات

إعداد وتقديم الأستاذ:
بوالريحان فاروق
2016

الوقت المخصص للمقياس : 10 محاضرات
بمعدل 15 ساعة

مقرر المقياس

المحور الأول: المقاولاتية في الاتجاهات الفكرية

المحور الثاني: هيئات دعم ومرافقة المشاريع في الجزائر

المحور الثالث: اختيار فكرة المشروع

المحور الرابع: إعداد خطة العمل



المحور الخامس: هيكلية المشروع

المحور السادس: تشغيل المقاولاتية

المحور السابع: تجارب دولية في مجال المقاولاتية

المحور الخامس

هيكلية المشروع

إعداد الأستاذ: بوالريجان فاروق
المركز الجامعي عبد الحفيظ بالصوف - ميلة 2016

جوانب الهيكلية:



1- إعداد الهيكل التنظيمي:

- يتضمن جانبين:
 - الجانب السكوني:
 - تصميم الهيكل
 - تحديد المستويات والعلاقات الأفقية والعمودية
 - تعيين المهام
 - ضبط المسؤوليات والصلاحيات
 - الجانب الحركي:
 - تعيين الافراد وتوزيعهم على الهيكل التنظيمي
 - تحديد طرق الاتصالات الافقية والعمودية
 - تحديد مجالات التصرف والصلاحيات
 - مباشرة العمل

2- الإدارة العامة:

- وتقوم بما يلي:
 - تنفيذ الخطة الاستراتيجية للمشروع والسياسات والقرارات التي يتخذها مجلس الإدارة.
 - إدارة الأنشطة الداخلية للمشروع والأنشطة التجارية.
 - وضع الهيكل التنظيمي ومخطط العمل للمشروع والتخطيط المالي.
 - وضع مخطط إدارة وتقييم المخاطر التي قد يواجهها المشروع.
 - تحمل مسؤولية إدارة المشروع بشكل يومي.

3- قسم المالية:

• يتضمن ما يلي:

- وضع الميزانية، تخصيص الموارد وتتبع التنفيذ؛
- المراقبة والتحقق من صحة تصفية جدول الرواتب؛
- إدارة الخزينة.

4- قسم الموارد البشرية:

• يتضمن ما يلي:

- واجهة بينية مع الإدارة العامة؛
- تلعب دورا استشاريا مع المديرين التنفيذيين؛
- دعم النبض، ومراقبة ورصد المشاريع والفرق.

5- قسم الإنتاج:

• يتضمن الجوانب التالية:

- وضع سياسة شراء المواد: اختيار مصادر الشراء، تخطيط طلبات التسليم في الوقت المحدد؛
- اختيار سياسة للتخزين: نوع وحجم المتاجر، الاستعانة بمصادر خارجية في التخزين؛
- تطوير ومراقبة سياسات التصنيع: الإنتاج المستمر، الإنتاج المتقطع، جدولة الإنتاج، وحجم الإنتاج مقارنة مع أهداف المبيعات، والجودة؛
- إدارة السياسات التجارية: إدارة شبكة التوزيع المادي، إدماج أساليب الإدارة التعاونية، إدارة أسطول المركبات، و السيطرة على تكلفة التوزيع.

6- قسم التسويق:

• يهدف إلى ما يلي:

- السعي إلى معرفة وتحليل الطلب؛
- تخطيط وتطوير مفاهيم للمنتجات أو الخدمات؛
- تزويد المستهلكين بالمعلومات المناسبة عن المنتج أو الخدمة؛
- تنظيم معاملات حقوق الملكية؛
- توزيع المنتجات أو تقديم الخدمات في أسواق كل منهما.

7- قسم العلاقات العامة:

- يهدف إلى ما يلي:

- تحديد استراتيجية الاتصال؛
- تطوير وسائل الاتصال (الانترنت، فلاير، والشعار، ..)؛
- التنسيق بين مختلف الأقسام.

8- العمل الجماعي:

• يتضمن ما يلي:

الجوانب الإيجابية:

- قدر معارف المجموعة يفوق معارف الفرد.
- بصفة عامة، يمكن للمجموعة اقتراح عدد كبير من الحلول الممكنة.
- المشاركة في النقاش تسهل تقبل القرار من قبل المجموعة.
- يدرك أعضاء المجموعة جيدا سبب إتخاذ قرارها.

الجوانب السلبية:

- يتطلب الكثير من الوقت.
- يمكن للفرد الهيمنة و / أو التأثير على المجموعة.
- يمكن أن لا يتجرأ بعض الأفراد على التعبير عن آرائهم مخافة من التمييز داخل المجموعة .
- يمكن للمنافسة بين الأفراد أن تصير شديدة.
- تميل المجموعات إلى قبول الحل الأول الذي يبدو أنسب.
- غالبا ما يكون القرار النهائي حلا توافقيا لا يرضي كل الأطراف بشكل تام.

9- الاخلاق والعدالة:

• يجب على صاحب المشروع مراعاة ما يلي:

- احترام حقوق الإنسان
- المساواة بين الأفراد
- التضامن
- السلطة ومبدأ التبعية
- البحث عن الصالح العام

10- ندير الموارد البشرية:

• يتضمن ما يلي:

إن الثروة الحقيقية للمقولة لا تتمثل في منشآتها وتجهيزاتها، أو في معاملاتنا بل تكمن في مواردنا البشرية، فتوظيف الشخص المناسب في المكان المناسب مفيد للمقولة لا سيما من الناحية المالية.

11- صفات المقاول لنجاح المشروع:

عند تدبير الموارد البشرية، فإن رب المقولة :

يجب عليه:

- أن يكون مزاجه مستقرا
- أن يكون عادلا ومستقيما
- أن يحمس من حوله.
- أن يشجع العاملين على طرح الأسئلة
- أن يشجعهم على اتخاذ قراراتهم بأنفسهم
- أن يغرس الثقة في أنفسهم
- أن يكون صدره رحبا.
- أن يكون مستعدا للإصغاء.
- أن يحترم الاختلافات و الفروق بين الأشخاص
- أن يكون مثالا يحتدى
- أن يراعي مشاعر الآخرين

و لا ينبغي له:

- المجادلة
- التسلط
- أن يكون شديد الطلبات
- طلب القيام بأمر غير معقولة
- التستر على الحقيقة
- إحباط المبادرات
- خنق الأفكار
- التفكير بدلا عن العاملين
- سوء إعطاء تعليمات واضحة
- التعامل بمحسوبية
- توبيخ مستخدم في حضور زملائه في العمل
- عدم الإتصاف بالطموح

شكرا على حسن
الانتباه والتركيز

