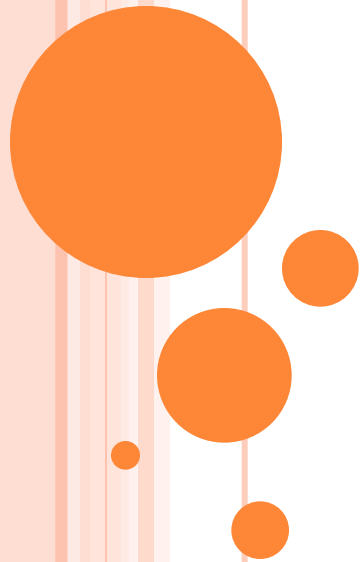


# التخطيط الاستراتيجي المالي 2



# توقعات الحصول على الموارد وأولوية تخصيصها بكفاءة

توقع الحصول على الموارد وأولوية تخصيصها بكفاءة هو أحد أهم مكونات التخطيط الاستراتيجي، حيث يُركز على تحديد الموارد المتاحة (المادية، المالية، والبشرية) وتوزيعها بشكل يحقق أقصى استفادة منها لتحقيق أهداف المنظمة.

كيف نتعامل مع هذه المسألة:



# توقعات الحصول على الموارد وأولوية تخصيصها بكفاءة

## أ- تحديد أنواع الموارد المطلوبة

- . الموارد المالية: تشمل التمويل الذاتي، القروض، الاستثمارات، والمنح.
- . الموارد البشرية: الكفاءات والخبرات المطلوبة لتنفيذ الأنشطة.
- . الموارد المادية: المعدات، التكنولوجيا، والبنية التحتية.
- . الموارد الطبيعية: مثل الطاقة أو المواد الخام إذا كانت مطلوبة.



# توقعات الحصول على الموارد وأولوية تخصيصها بكفاءة

ب. تحليل مصادر الموارد

. الموارد الداخلية:

◦ الأرباح المحتجزة أو المدخرات.

◦ إعادة تخصيص الميزانية.

. الموارد الخارجية:

◦ القروض من البنوك.

◦ الشراكات الاستراتيجية.

◦ الدعم الحكومي أو المنح الدولية..



# توقعات الحصول على الموارد وأولوية تخصيصها بكفاءة

## ج. توقعات توافر الموارد

- . الدراسات السوقية: تقييم البيئة الاقتصادية العامة ومعدل توافر الموارد.
- . الاتجاهات الاقتصادية: متابعة التغيرات في أسعار المواد الخام، الفائدة البنكية، أو معدلات الأجور.
- . سياسات الدولة: توقع الدعم أو العوائق بناءً على السياسات الوطنية.

## د. قياس العرض مقابل الطلب

- . مقارنة كمية الموارد المتوفرة باحتياجات المشروع أو الخطط الاستراتيجية.
- . التعرف على الفجوات المحتملة ووضع خطط لسدها.



# توقعات الحصول على الموارد وأولوية تخصيصها بكفاءة

2. أولويات تخصيص الموارد بكفاءة

أ. تحديد الأولويات بناءً على الأهداف

. ربط تخصيص الموارد بالأهداف الأكثر تأثيرًا على تحقيق الرؤية الاستراتيجية.

. تحديد الأنشطة أو المشاريع الحرجة التي يجب أن تكون لها الأولوية.

ب. استخدام أدوات تقييم الكفاءة

. تحليل التكاليف والفوائد: (Cost-Benefit Analysis)

◦ تقييم العائد المتوقع مقابل الموارد المستثمرة.

. تحليل القيمة المضافة:

◦ التركيز على الأنشطة التي تضيف قيمة حقيقية للمنظمة.

# توقعات الحصول على الموارد وأولوية تخصيصها بكفاءة

ج. تخصيص الموارد حسب فئات رئيسية

1. المشاريع ذات الأولوية الاستراتيجية:

◦ الأنشطة التي تعزز الربحية أو الابتكار.

2. التكاليف التشغيلية الضرورية:

◦ مثل الرواتب والصيانة.

3. التطوير والاستدامة:

◦ تدريب الموظفين، تبني التكنولوجيا، أو تعزيز الكفاءة.

د. إعادة توزيع الموارد عند الحاجة

◦ مراقبة الأداء وتحديد المناطق التي تعاني من نقص الموارد أو وجود فائض.

◦ نقل الموارد بين الأقسام أو المشاريع حسب الضرورة.

# توقعات الحصول على الموارد وأولوية تخصيصها بكفاءة

## 3. كفاءة استخدام الموارد

### أ. التخطيط الجيد للموازنات

- إعداد موازنات تفصيلية تمنع الهدر وتحافظ على الانضباط المالي.
- تخصيص مخصصات مالية طارئة للتعامل مع الظروف غير المتوقعة.

### ب. توظيف التكنولوجيا

- استخدام الأنظمة الرقمية لتحسين تخصيص الموارد ومراقبة استخدامها.
- الاستفادة من الذكاء الاصطناعي لتحليل البيانات والتنبؤ بالاحتياجات المستقبلية.

### ج. إدارة المخاطر

- توقع الأزمات المحتملة التي قد تؤثر على الموارد، مثل نقص المواد الخام أو الأزمات المالية.
- وضع خطط طوارئ مثل البحث عن موردين بديلين أو إنشاء احتياطات مالية.





# مثال حول تخصيص الموارد بكفاءة

شركة صناعية صغيرة تسعى لزيادة الإنتاج باستخدام ميزانية محدودة  
لنفترض أن الشركة لديها ميزانية قدرها 130,000 دولار لتخصيصها بين ثلاثة أقسام رئيسية:

1. شراء المواد الخام
2. تحسين خط الإنتاج (شراء معدات جديدة)
3. التسويق

الخطوة الأولى: تحليل الاحتياجات والأهداف

• شراء المواد الخام: الهدف هو إنتاج 10,000 وحدة من المنتج بتكلفة 5 دولارات لكل وحدة من المواد الخام (إجمالي: 50,000 دولار).

- كلفة عمالة حوالي / 30.000 / دولار

• تحسين خط الإنتاج: شراء آلة جديدة تزيد الإنتاجية وتخفض التكاليف المستقبلية (تكلفة: 30,000 دولار).

• التسويق: إطلاق حملة تسويقية لتحقيق مبيعات للمنتجات (ميزانية مبدئية: 20,000 دولار).

# مثال حول تخصيص الموارد بكفاءة

الخطوة الثانية: تخصيص الموارد

التوزيع الأولي للميزانية:

الهدف المحقق	المبلغ (\$)	البند
إنتاج 10,000 وحدة (تكلفة 5 دولار لكل وحدة)	50,000	المواد الخام
كلفة عمال و تشغيل	30.000	عمالة
شراء آلة تزيد الإنتاجية بنسبة 20. %	30,000	تحسين خط الإنتاج
حملة تستهدف الترويج للبيع	20,000	التسويق
	130.000	إجمالي



# مثال حول تخصيص الموارد بكفاءة

## الخطوة الثالثة: تحليل النتائج

### 1. المواد الخام:

○ تكلفة إنتاج الوحدة: 5 دولار.

○ إجمالي الإنتاج = 10,000 وحدة.

### 2. تحسين خط الإنتاج:

○ الآلة الجديدة تقلل تكاليف العمالة بمقدار 10% (توفير 3,000 دولار).

○ تتيح إنتاج 12,000 وحدة بدلاً من 10,000 وحدة.

### 3. التسويق:

○ تكلفة الإعلان لكل وحدة: 2 دولار.

○ مبيعات متوقعة: 10,000 وحدة بسعر 15 دولار للوحدة.

○ الإيرادات المتوقعة:  $15 \times 10,000 = 150,000$  دولار.



## مثال حول تخصيص الموارد بكفاءة

الخطوة الرابعة: قياس الفعالية المالية

الإيرادات:

مبيعات الوحدات 150,000 دولار. + وفر تشغيل عمالة 3.000 دولار = 153.000 دولار

التكاليف:

المواد الخام 50,000 دولار.

عمالة 30.000 دولار

خط الإنتاج 30,000 دولار.

التسويق 20,000 دولار.

الربح:

إجمالي الإيرادات - إجمالي التكاليف = 130,000 - 153,000 = 23,000 دولار

# مثال حول تخصيص الموارد بكفاءة

## النتيجة:

تخصيص الموارد بكفاءة أدى إلى:

1. تحقيق الأهداف الإنتاجية.
2. تحسين الإنتاجية بتكاليف أقل على المدى الطويل.
3. تحقيق أرباح صافية بقيمة 23,000 دولار بعد تغطية النفقات



# مثال ثاني حول تخصيص الموارد بكفاءة

شركة أزياء لديها ميزانية محدودة وتسعى لتحديد الطريقة المثلى لاستثمار مواردها في الإنتاج والتسويق.

## البيانات الأساسية:

. الميزانية المتاحة 50,000 دولار.

. أقسام الإنفاق المحتملة:

◦ إنتاج الملابس ( 4000 قطعة ب تكلفة الوحدة: 10 دولارات)

◦ التسويق (تكلفة الإعلان لجذب عميل واحد: 5 دولارات)

◦ التطوير (شراء معدات ب 5000 دولار تزيد الإنتاجية وتخفض تكلفة الوحدة 20%).

. الأهداف:

◦ تحقيق مبيعات بكمية قدرها 5000 قطعة قدرها 75.000 دولار. بسعر القطعة الواحدة 15 دولار

◦ إنتاج 4,000 قطعة ملابس. جاري انتاجها

◦ جذب 1,000 عميل جديد.

# مثال ثاني حول تخصيص الموارد بكفاءة

التخصيص الأولي للموارد:

توزيع الميزانية:

القسم	المبلغ (\$)	الأثر المتوقع
الإنتاج	40,000	إنتاج 4,000 وحدة (10 دولار لكل وحدة)
التسويق	5,000	جذب 1,000 عميل (5 دولار لكل عميل)
التطوير	5,000	شراء معدات تقلل تكلفة الوحدة إلى 8 دولارات.
الإجمالي	50,000	



# مثال ثاني حول تخصيص الموارد بكفاءة

## تحليل النتائج الاضافية المحققة:

### 1- كفاءة الإنتاج:

بفرض بفضل الاستثمار في التطوير (5,000 دولار)، تم تخفيض تكلفة إنتاج الوحدة من 10 دولارات إلى 8 دولارات.

تكلفة الإنتاج الجديدة = 4000 قطعة \* 8 دولار للقطعة = 32000 دولار بينما التكلفة القديمة = 4000 \* 10 = 40000 و بالتالي الوفر المحقق = 8000 دولار.

### 2- كفاءة التسويق:

بميزانية تسويقية قدرها 5,000 دولار، تم جذب 1,000 عميل جديد.

تكلفة جذب العميل الواحد هي 5 دولار و بالتالي التكلفة الاجمالية لجذب العملاء الجدد = 5000 دولار.

الإيرادات الاضافية المتوقعة من العملاء:

○ متوسط سعر البيع للقطعة الواحدة: 15 دولارًا.

○ عدد القطع المباعة: 1,000 قطعة.

○ الإيرادات الاضافية المتوقعة نتيجة العملاء الجدد = 1000 \* 15 = 15000 دولار.



## مثال ثاني حول تخصيص الموارد بكفاءة

تحليل النتائج:

3. إجمالي الإيرادات والتكاليف:

البند	القيمة(\$)
إيرادات المبيعات ( 5000 قطعة بـ 15 دولار )	75.000
تكلفة الإنتاج ( انتاج 5000 قطعة بكلفة 8 دولار )	40,000
تكلفة التسويق	5,000
تكلفة التطوير	5,000
الإجمالي (التكاليف)	50,000
صافي الربح	$25000 = 50000 - 75000$



## مثال ثاني حول تخصيص الموارد بكفاءة

### النتيجة:

- . الاستثمار في التطوير أدى إلى تحسين كفاءة الإنتاج وتوفير 8,000 دولار.
  - . التسويق كان فعالاً حيث جذب 1,000 عميل بتكلفة معقولة.
  - . تخصيص الموارد بكفاءة رفع صافي الربح إلى 25,000 دولار مقارنة بالميزانية الأولية البالغة 50,000 دولار.
- هذا المثال يظهر كيف يمكن أن يؤدي التخطيط المحاسبي الفعال إلى تحسين النتائج وزيادة الأرباح باستخدام نفس الموارد المتاحة



# توقعات الحصول على الموارد وأولوية تخصيصها بكفاءة

## 4- المتابعة والمراجعة

### أ. قياس الأداء مقابل الأهداف

استخدام مؤشرات الأداء الرئيسية مثل العائد على الاستثمار (ROI) ، والكفاءة التشغيلية.

### ب. إجراء تعديلات مستمرة

تعديل خطط التخصيص بناءً على الأداء الفعلي أو التغيرات في البيئة الخارجية.



## ضوابط وخطط لضمان استدامة مالية الشركة

الاستدامة المالية تعني قدرة الشركة على تحقيق التوازن بين الإيرادات والنفقات، وضمان توافر الموارد المالية على المدى الطويل لدعم العمليات التشغيلية والتطويرية، بغض النظر عن التغيرات الاقتصادية أو السوقية. لضمان ذلك، تحتاج الشركات إلى وضع مجموعة من الضوابط والخطط الشاملة. وهي:



# ضوابط وخطط لضمان استدامة مالية الشركة

أولاً: الضوابط المالية لضمان الاستدامة

ثانياً: خطط لضمان استدامة مالية الشركة

ثالثاً: قياس الأداء المالي وضمان التحسين المستمر

رابعاً: التأهب للأزمات المالية



# ضوابط وخطط لضمان استدامة مالية الشركة

## أولاً: الضوابط المالية لضمان الاستدامة

### 1- وضع سياسات مالية صارمة

#### • سياسات الإنفاق:

- تحديد حدود الإنفاق لكل قسم لتجنب الإسراف.
- تقنين النفقات التشغيلية مع مراعاة تحسين الكفاءة.

#### • سياسات الاقتراض:

- تجنب الإفراط في الاعتماد على القروض وتقليل نسب الديون.
- وضع حدود للأعباء المالية مثل أقساط القروض والفوائد.

### 2- إدارة التدفقات النقدية

- وضع خطة محكمة لإدارة التدفقات النقدية لتجنب العجز المالي.
- ضمان توافر سيولة نقدية لتغطية النفقات قصيرة الأجل.
- إنشاء احتياطات نقدية طارئة لمواجهة الأزمات.

# ضوابط وخطط لضمان استدامة مالية الشركة

## أولاً: الضوابط المالية لضمان الاستدامة

### 4- ضمان الربحية المستدامة

- مراقبة هوامش الربح دورياً.
- تقليل التكاليف غير الضرورية وتعظيم العائدات.

### 5- إدارة المخاطر المالية

- وضع سياسات لإدارة المخاطر تشمل:
  - التحوط ضد تقلبات العملات.
  - التأمين ضد الأزمات والكوارث.
- تحليل شامل للمخاطر المرتبطة بالسوق والبيئة الاقتصادية.

### 6- الالتزام بالامتثال المالي

- الالتزام بالقوانين واللوائح المالية المحلية والدولية.
- توظيف مراجعين داخليين وخارجيين لضمان الشفافية.

# ضوابط وخطط لضمان استدامة مالية الشركة

## ثانيًا: خطط لضمان استدامة مالية الشركة

### 1. إعداد خطة مالية طويلة الأجل.

- . تحديد الأهداف المالية للشركة على مدى 5-10 سنوات.
- . وضع استراتيجيات لتحقيق هذه الأهداف مع توقع التحديات المحتملة.

### 2. إعداد موازنة استراتيجية

- . تطوير موازنة تفصيلية تغطي العمليات التشغيلية والمشاريع التطويرية.
- . تخصيص الموارد بمرونة لتغطية الأنشطة ذات الأولوية.





# ضوابط وخطط لضمان استدامة مالية الشركة

## ثانيًا: خطط لضمان استدامة مالية الشركة

### 3. تعزيز الكفاءة التشغيلية

- . تقليل الهدر في الموارد من خلال تحسين العمليات الداخلية.
- . الاستثمار في التكنولوجيا لتوفير الوقت والتكاليف.

### 4. استراتيجية الاحتياطات المالية

- . تخصيص نسبة من الأرباح لإنشاء احتياطي مالي يمكن استخدامه في الظروف الطارئة.
- . تنمية هذا الاحتياطي من خلال استثمارات منخفضة المخاطر.



# ضوابط وخطط لضمان استدامة مالية الشركة

## ثانيًا: خطط لضمان استدامة مالية الشركة

### 5- زيادة الاستثمارات المدروسة

- . الاستثمار في مشاريع ذات عائد مرتفع واستدامة طويلة الأجل.
- . التوسع في الأسواق الجديدة لزيادة الحصة السوقية.

### 6- تحسين العلاقة مع العملاء

- . زيادة ولاء العملاء من خلال تقديم خدمات ومنتجات ذات جودة عالية.
- . تحسين تجربة العملاء مما يزيد الإيرادات على المدى الطويل.



# ضوابط وخطط لضمان استدامة مالية الشركة

## ثانيًا: خطط لضمان استدامة مالية الشركة

### 7- تطوير رأس المال البشري

- . الاستثمار في تدريب الموظفين لزيادة الإنتاجية.
- . تطوير فرق مالية متخصصة لتحليل الأوضاع المالية والتخطيط السليم.

### 8- استخدام أدوات التحليل المالي

- . اعتماد برامج وتطبيقات متطورة لإدارة الموارد المالية.
- . استخدام الذكاء الاصطناعي لتحليل البيانات والتنبؤ بالاتجاهات المالية المستقبلية.



# ضوابط وخطط لضمان استدامة مالية الشركة

## ثالثًا: قياس الأداء المالي وضمان التحسين المستمر

### 1- وضع مؤشرات الأداء الرئيسية

. قياس الربحية، السيولة، العائد على الاستثمار (ROI) ، ونسبة الدين إلى رأس المال.

. استخدام هذه المؤشرات لاتخاذ قرارات مالية مستنيرة.

### 2-المراجعة الدورية

. مراجعة الأداء المالي كل ربع سنة.

. تقييم الاستراتيجيات المالية وتعديلها حسب الحاجة.



# ضوابط وخطط لضمان استدامة مالية الشركة

## ثالثًا: قياس الأداء المالي وضمان التحسين المستمر

### 1- وضع مؤشرات الأداء الرئيسية

قياس الربحية، السيولة، العائد على الاستثمار (ROI) ، ونسبة الدين إلى رأس المال.  
استخدام هذه المؤشرات لاتخاذ قرارات مالية مستنيرة.

### 2- المراجعة الدورية

مراجعة الأداء المالي كل ربع سنة.

تقييم الاستراتيجيات المالية وتعديلها حسب الحاجة.

### 3- تعزيز الابتكار المالي

البحث عن طرق جديدة لتقليل التكاليف وزيادة الإيرادات.

تطوير منتجات وخدمات مبتكرة تلبي احتياجات السوق المتغيرة.

# ضوابط وخطط لضمان استدامة مالية الشركة

## رابعًا: التأهب للأزمات المالية

### 1- إعداد خطط طوارئ

تطوير خطط عمل واضحة للتعامل مع الأزمات مثل الركود الاقتصادي أو نقص التمويل.

تحديد أولويات الصرف في الأوقات الحرجة.

### 2- التعاون مع الجهات الخارجية

بناء علاقات قوية مع المستثمرين والبنوك لضمان الدعم المالي عند الحاجة.

الاستفادة من المبادرات الحكومية لدعم الشركات في فترات الأزمات.

## ربط التخطيط الاستراتيجي بالأهداف الكلية للشركة

التخطيط الاستراتيجي هو عملية شاملة تهدف إلى وضع خارطة طريق مستقبلية للشركة لضمان تحقيق أهدافها الكلية. لنجاح هذه العملية، يجب أن تكون الاستراتيجية مبنية على الأهداف الكلية للشركة ومترابطة معها بشكل منطقي ومتوازن.

كيف نحقق ذلك .... فيما يلي خطوات وآليات لتحقيق هذا الربط:



# ربط التخطيط الاستراتيجي بالأهداف الكلية للشركة

## 1. تحديد الأهداف الكلية للشركة

. الأهداف المالية: زيادة الإيرادات، تحقيق ربحية مستدامة، تحسين العائد على الاستثمار.

. الأهداف التشغيلية: تعزيز الكفاءة التشغيلية، تحسين جودة المنتجات والخدمات.

. الأهداف السوقية: زيادة الحصة السوقية، دخول أسواق جديدة.

. الأهداف الابتكارية: تعزيز البحث والتطوير، الابتكار في المنتجات والخدمات.

. الأهداف البيئية والاجتماعية: الاستدامة البيئية، المسؤولية الاجتماعية للشركة.



# ربط التخطيط الاستراتيجي بالأهداف الكلية للشركة

## 2- تحليل البيئة الداخلية والخارجية للشركة

### . تحليل البيئة الداخلية:

- تحديد نقاط القوة والضعف في العمليات، الموارد البشرية، التكنولوجيا، والتمويل.

### . تحليل البيئة الخارجية:

- استخدام أدوات التحليل، الاقتصادي، الاجتماعي، التكنولوجي، البيئي، القانوني.
- تحليل المنافسة

هذا التحليل يساعد في ربط الأهداف الاستراتيجية بالفرص المتاحة والتحديات المحتملة.



# ربط التخطيط الاستراتيجي بالأهداف الكلية للشركة

3- صياغة الاستراتيجية بناءً على الأهداف

أ. ربط الاستراتيجية بالأهداف الكلية

. الأهداف المالية:

◦ استراتيجية: تحسين التدفقات النقدية، تطوير منتجات مربحة جديدة، تقليل التكاليف.

. الأهداف التشغيلية:

◦ استراتيجية: الاستثمار في التكنولوجيا لتسريع الإنتاج وتحسين الجودة.

. الأهداف السوقية:

◦ استراتيجية: التوسع في الأسواق الناشئة، تطوير استراتيجيات تسويق مبتكرة..

# ربط التخطيط الاستراتيجي بالأهداف الكلية للشركة

3-صياغة الاستراتيجية بناءً على الأهداف

أ. ربط الاستراتيجية بالأهداف الكلية

. الأهداف الابتكارية:

◦ استراتيجية: زيادة ميزانية البحث والتطوير، تبني ثقافة الابتكار.

. الأهداف البيئية والاجتماعية:

◦ استراتيجية: تقليل الانبعاثات الكربونية، دعم المجتمع المحلي.

ب. تقسيم الأهداف إلى أهداف قصيرة وطويلة الأجل

. قصيرة الأجل: تحسين عمليات محددة، زيادة رضا العملاء.

. طويلة الأجل: تحقيق ريادة السوق، تعزيز استدامة الأعمال.

# ربط التخطيط الاستراتيجي بالأهداف الكلية للشركة

## 4-تحديد مؤشرات الأداء الرئيسية

- يجب أن تكون مؤشرات الأداء قابلة للقياس ومباشرة، ومن أمثلتها:
  - الإيرادات والأرباح: تحقيق زيادة نسبية خلال فترة زمنية محددة.
  - نسبة الحصة السوقية: تحقيق نمو محدد في السوق المستهدف.
  - مستوى رضا العملاء: قياس عبر استبيانات دورية.
  - تأثير الاستدامة البيئية: قياس معدل تقليل النفايات أو الانبعاثات..



## ربط التخطيط الاستراتيجي بالأهداف الكلية للشركة

5. تحديد الأولويات وتركيز الجهود

. تحديد الأولويات بناءً على التأثير:

◦ التركيز على الأنشطة والمشاريع التي تسهم بشكل مباشر في تحقيق الأهداف الكبرى.

. تخصيص الموارد بكفاءة:

◦ تخصيص الموارد البشرية والمالية والتكنولوجية للأهداف ذات الأولوية.



# ربط التخطيط الاستراتيجي بالأهداف الكلية للشركة

## 6- إشراك الأطراف المعنية

### أ. إشراك فريق العمل

إشراك الموظفين في فهم أهداف الشركة واستراتيجياتها.

توضيح دور كل قسم في تحقيق الأهداف العامة.

### ب. إشراك الشركاء والمساهمين

تقديم خطط استراتيجية توضح عوائد الاستثمار وتدعم الثقة



# ربط التخطيط الاستراتيجي بالأهداف الكلية للشركة

## 7- تقييم ومتابعة الأداء

### . المراجعة الدورية:

- مقارنة الأداء الفعلي مع الأهداف الكلية.
- مراجعة الاستراتيجيات عند الحاجة لتظل متوافقة مع التغيرات.

### . التحسين المستمر:

- التعلم من الأخطاء وإجراء تحسينات مستدامة.



# أمثلة - ربط التخطيط الاستراتيجي بالأهداف الكلية للشركة

مثال 1: شركة تسعى لزيادة حصتها السوقية

. الهدف الكلي: زيادة الحصة السوقية بنسبة 20% خلال 5 سنوات.

. الخطة الاستراتيجية:

- تطوير منتجات جديدة تلبي احتياجات العملاء.
- توسيع قنوات التوزيع والوصول إلى أسواق جديدة.
- استثمار أكبر في التسويق الرقمي.





# أمثلة - ربط التخطيط الاستراتيجي بالأهداف الكلية للشركة

مثال 2: شركة تهدف إلى الاستدامة البيئية

. الهدف الكلي: تقليل الانبعاثات الكربونية بنسبة 30% بحلول 2030.

. الخطة الاستراتيجية:

◦ تحسين كفاءة استخدام الطاقة في العمليات الإنتاجية.

◦ الاستثمار في مصادر الطاقة المتجددة.

◦ تطبيق برامج لإعادة التدوير وتقليل النفايات.



# فوائد الربط بين التخطيط الاستراتيجي والأهداف الكلية

1. التوجيه الموحد: تضمن أن جميع الأقسام تعمل نحو تحقيق نفس الرؤية.
2. تعزيز الكفاءة: تمنع التداخل بين الجهود والأنشطة غير المفيدة.
3. زيادة الفعالية: تحقيق نتائج ملموسة تساهم في نمو الشركة واستدامتها.
4. إدارة أفضل للموارد: استغلال الموارد بما يخدم الأهداف الكبرى بشكل مباشر.



# الخطوات الأساسية لرسم مسار النجاح في الشركات

رسم مسار النجاح لأي منظمة أو فرد يتطلب نهجًا استراتيجيًا شاملاً يجمع بين التخطيط السليم والتنفيذ الدقيق والمتابعة المستمرة.

فيما يلي الخطوات الأساسية لتحقيق النجاح:



# الخطوات الأساسية لرسم مسار النجاح في الشركات

## 1. تحليل الوضع الحالي

### أ. تحليل البيئة الداخلية:

- نقاط القوة: مثل المهارات، الموارد، السمعة.
- نقاط الضعف: مثل نقص التمويل، المهارات المحدودة.

### ب. تحليل البيئة الخارجية:

- الفرص: مثل النمو في السوق أو التكنولوجيا الجديدة.
- التهديدات: مثل المنافسة أو التغيرات الاقتصادية.

### ج. استخدام أدوات التحليل:

- **SWOT Analysis:** تحليل القوة والضعف والفرص والتهديدات.
- **PESTEL Analysis:** تحليل العوامل السياسية، الاقتصادية، الاجتماعية، التكنولوجية، البيئية، والقانونية.

# الخطوات الأساسية لرسم مسار النجاح في الشركات

## 2-تحديد الرؤية والأهداف

### أ. صياغة الرؤية:

الرؤية تمثل الصورة المستقبلية لما تطمح الشركة أو الفرد إلى تحقيقه. يجب أن تكون:

○ واضحة: تعبر بوضوح عن الاتجاه.

○ ملهمة: تحفز الجهود لتحقيقها.

### ب. تحديد الأهداف:

يجب أن تكون الأهداف:

○ محددة (Specific): ما الذي تريد تحقيقه بالتحديد؟

○ قابلة للقياس (Measurable): كيف ستعرف أنك نجحت؟

○ قابلة للتحقيق (Achievable): هل الأهداف واقعية؟

○ مرتبطة بالنتائج (Relevant): هل تخدم رؤيتك؟

○ محددة بوقت (Time-bound): ما هو الجدول الزمني لتحقيقها؟



# الخطوات الأساسية لرسم مسار النجاح في الشركات

## 3- وضع خطة استراتيجية

### أ. اختيار الاستراتيجية المناسبة:

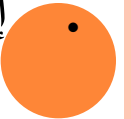
- استراتيجية التوسع، الابتكار، الكفاءة، أو التحالفات.
- تحديد أولويات الأهداف بناءً على الموارد المتاحة.

### ب. وضع خطة عمل تفصيلية:

- تقسيم الأهداف الكبرى إلى مهام وأنشطة يومية.
- تحديد الموارد المطلوبة لكل مهمة.

### ج. إشراك الفريق:

- إشراك جميع الأطراف ذات الصلة لتحقيق الشفافية وتوحيد الجهود.



# الخطوات الأساسية لرسم مسار النجاح في الشركات

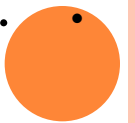
## 4-تطوير المهارات والموارد

### أ. بناء المهارات:

- . التدريب المستمر للفرق لتحسين الإنتاجية.
- . تنمية القدرات القيادية والإدارية.

### ب. إدارة الموارد:

- . ضمان الاستغلال الأمثل للموارد المالية، البشرية، والتكنولوجية.
- . الاستثمار في الأدوات التي تسرع تحقيق الأهداف.



# الخطوات الأساسية لرسم مسار النجاح في الشركات

## 5. التنفيذ الفعال

### أ. البدء بالتطبيق:

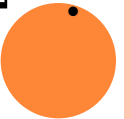
- . بدء تنفيذ الخطة على مراحل لضمان السلاسة.
- . تخصيص مسؤوليات واضحة لكل فرد أو فريق.

### ب. إدارة الوقت:

- . الالتزام بالجدول الزمني وضمان عدم تأخير المهام.

### ج. إدارة المخاطر:

- . تحديد المخاطر المحتملة مسبقًا ووضع خطط طوارئ للتعامل معها.





# الخطوات الأساسية لرسم مسار النجاح في الشركات

## 6- قياس الأداء والتقييم

### أ. مراقبة التقدم:

- . استخدام مؤشرات الأداء الرئيسية لقياس النجاح.
- . متابعة التقدم بشكل دوري للتأكد من تحقيق الأهداف.

### ب. تحليل النتائج:

- . مقارنة النتائج الفعلية مع الأهداف المحددة.
- . تحديد العوامل المؤثرة على الأداء (إيجابًا أو سلبيًا)



# الخطوات الأساسية لرسم مسار النجاح في الشركات

## 7- التكيف والتحسين المستمر

### أ. المرونة في التكيف:

- . إعادة النظر في الخطة عند ظهور تحديات جديدة.
- . إجراء التعديلات اللازمة لتحسين الأداء.

### ب. التعلم من الأخطاء:

- . تحليل الأخطاء كفرصة للتعلم والتطور.
- . تبني ممارسات جديدة بناءً على الدروس المستفادة.



# الخطوات الأساسية لرسم مسار النجاح في الشركات

## 8-الاحتفال بالنجاحات

### أ. تعزيز الروح الإيجابية:

. الاحتفال بإنجازات الصغيرة والكبيرة.

. تكريم الفريق أو الأفراد على مساهماتهم.

### ب. تعزيز الحافز:

. استخدام النجاحات كمحفز للاستمرار وتحقيق المزيد.



# الخطوات الأساسية لرسم مسار النجاح في الشركات

## 9- تعزيز العلاقات والشراكات

### أ. بناء شبكات دعم قوية:

- . تطوير علاقات مهنية مع شركاء محتملين أو عملاء.
- . توسيع قاعدة العملاء والمستثمرين.

### ب. تعزيز التعاون الداخلي والخارجي:

- . تقوية العلاقات بين الأقسام داخل المنظمة.
- . إقامة شراكات استراتيجية مع شركات أو جهات أخرى.



# الخطوات الأساسية لرسم مسار النجاح في الشركات

## 10- التركيز على الاستدامة

### أ. التخطيط طويل الأجل:

. وضع استراتيجيات لضمان استدامة النجاح والنمو.

. التفكير في المستقبل وتوقع التغيرات في السوق.

### ب. الالتزام بالمسؤولية الاجتماعية:

. المساهمة في تحقيق قيمة مضافة للمجتمع.

. التركيز على الممارسات الأخلاقية والبيئية.



# الخطوات الأساسية لرسم مسار النجاح في الشركات

## مسار النجاح

1. تحليل الوضع الراهن
2. صياغة رؤية واضحة وتحديد أهداف طموحة.
3. وضع خطة استراتيجية مدروسة.
4. تطوير المهارات والموارد اللازمة.
5. تنفيذ الخطة بفعالية وقياس الأداء باستمرار.
6. التكيف مع التحديات والاحتفال بالنجاحات.