



جامعة الجميع الذكية
EVERYONE'S SMART UNIVERSITY

Everyone's Smart University

Project (Spring 2021)

Student Name	وليد علي محمد مباركي	اسم الطالب
Students I.D	2021201576	الرقم الجامعي

Section

Master

Date

Thursday

18 / 03 / 2021.

Course Code

(PMG506)

Advanced project Management

Instructions:

- اخر موعد للتسليم هو يوم الخميس 20-05-2021 في تمام الساعة 9 مساءً.
- الإجابة متاحة باللغة الإنجليزية أو اللغة العربية مع مراعاة أن تكون المصطلحات العلمية باللغة الانجليزية.
- يتم تسليم المشروع في صيغة ملف pdf مع الالتزام نموذج الجامعة ولن تقبل أي مستندات أخرى.
- يجب مراعاة أقسام البحث الرئيسية (مقدمة Introduction، دراسات علمية سابقة Literature Review، طريقة البحث Methodology، النتائج والمناقشة Results and Discussion، وأخيراً المراجع References. وان كان هناك ملحقات Appendices يتم إضافتها)
- يجب الالتزام بـ Theme موحد كما يلي:
- حجم الخط 12.
- نوع الخط Arial.
- لون الخط أسود.
- المسافة بين الأسطر line spacing 1.5
- عدد صفحات البحث (لا يقل عن ثلاث صفحات ولا يزيد عن ست صفحات).

Instructor's Name: Eng. Amaal Aburumman

Project:

You are required to document your role in administering a project. The project may be set in a business, social, sporting, or family environment but must be of a significant size and scale. If you do not have an actual project to write about you may complete the project hypothetically. **This report will be between three to six pages in length**. This is a significant research project.

Your report must address each of the following issues:

1. Identify and describe the purpose, scope, and objectives of the project. **Display this information using an appropriate tool.**
2. Describe how the team is given an outline of the project.
3. Describe the strategies that are going to be set up to maintain communication with the team members.
4. Describe the tools that are going to be used to monitor the goals, time frames or milestones.
5. Identify project milestones and activities. **Display this information using an appropriate tool.**
6. Create a budget and link the costs to the key milestones for a project.
7. Describe how you are going to divide tasks and resources amongst a project team. **Display this information using an appropriate tool.**
8. Briefly describe how the progress will be monitored.
9. How are current project records maintained? Who has responsibility for this? provide some recommendations on how this process could be improved.
10. Describe the current procedure for finalizing projects. Create your own procedure and identify how you will evaluate the success of the project.
11. Legislation that may affect the project including health and safety, and anti-discrimination legislation.

Best of luck...

المشروع:

مطلوب منك توثيق دورك في إدارة مشروع. قد يتم تعيين المشروع في بيئة تجارية أو اجتماعية أو رياضية أو عائلية ولكن يجب أن يكون بحجم مناسب. إذا لم يكن لديك مشروع فعلي لتكتب عنه ، فيمكنك إكمال المشروع افتراضياً. سيتمكنون هذا التقرير من ثلاث إلى ست صفحات.

يجب أن يعالج تقريرك كل من القضايا التالية:

١. تحديد ووصف الغرض والنطاق والأهداف من المشروع. اعرض هذه المعلومات باستخدام أداة مناسبة.
٢. صف كيف يتم إعطاء الفريق مخططاً تفصيلياً للمشروع.
٣. وصف الاستراتيجيات التي سيتم وضعها للحفاظ على التواصل مع أعضاء الفريق.
٤. صف الأدوات التي سيتم استخدامها لرصد الأهداف أو الأطر الزمنية أو المعالم.
٥. تحديد معالم المشروع والأنشطة. اعرض هذه المعلومات باستخدام أداة مناسبة.
٦. إنشاء ميزانية وربط التكاليف بالمعالم الرئيسية للمشروع.
٧. صف كيف ستقوم بتقسيم المهام والموارد بين فريق المشروع. اعرض هذه المعلومات باستخدام أداة مناسبة.
٨. صف بإيجاز كيف سيتم رصد التقدم.
٩. كيف يتم الاحتفاظ بسجلات المشروع الحالية؟ من المسؤول عن هذا؟ تقديم بعض التوصيات حول كيفية تحسين هذه العملية.
١٠. وصف الإجراء الحالي لإنهاء المشاريع. قم بإنشاء الإجراء الخاص بك وحدد كيفية تقييم نجاح المشروع.
١١. التشريعات التي قد تؤثر على المشروع بما في ذلك الصحة والسلامة ، وتشريعات مكافحة التمييز.

مع تمنياتي بالتوفيق..

مصنع

للالرافعات الصناعية

الملخص الإداري لخطة العمل

Factory

For industrial cranes

Business Plan Administrative Summary

المقدمة:

التعريف بالمشروع Definition of the project : تصميم و انتاج الرافعات الصناعية للمصانع مع توفير خدمات ما بعد البيع بجودة و مهنية عالية .

وضع السوق الصناعي و الفرصة المناسبة Industrial market position and appropriate :opportunity

تنعش بلادنا بطفرة اقتصادية قوية سيما في ظل توجه الحكومة السعودية ممثلة بوزارة التجارة و الصناعة في إقامة مدن صناعية جديدة ضخمة و حاجة هذا القطاع إلى حركة نقل سريعة و متينة داخل أرجاء المصنع ممثلة برافعات مستوردة ذات تكلفة مادية عالية و خدمات ضعيفة للصيانة و التشغيل و في ظل حاجة السوق لها و ازدياد الطلب عليها رغم ما ذكر وجدنا الفرصة المناسبة للدخول منافس وحيد في المملكة بتوفير رافعات ذات جودة عالية و بأسعار منافسة و خدمات ما بعد البيع بمهنية عالية .

رؤيتنا Our vision : الناقل الأول داخل المصانع في الخليج العربي .

رسالتنا Our Mission : رافعات سعودية بمقاييس عالمية منافسة تلبي حاجة و رضى العميل .

قيمتنا rate us :

الجودة the quality : نحن نسعى لتوفير أفضل معايير الجودة Quality standards في رافعاتنا ليكون مصنعك آمنا في نقل المواد .

تميز في الخدمة Distinction in service : نوفر للعميل الوقت الكثير في اجراء التركيب و الصيانة Installation
and maintenance بشبكة فنيين معتمدين للوقوف معكم أينما تكونوا .
تدريب الموظفين Employee training : نحرص على زيادة تقدم موظفينا بشكل مستمر في مجال عملهم لخدمتكم بشكل
رائع .

نموذج سوات SWAT model:

الضعف Weakness

تذبذب أسعار المحركات
تكاليف الأيدي العاملة

القوة Power

تميز خدمات ما بعد البيع
خبرة مهنية فنية عالية

تهديد A threat

منافس محلي جديد
ضعف المستثمرين الصناعيين

الفرص Opportunities

الدعم الحكومي
انتشار المدن الصناعية

الهدف الرئيسي The main objective خلال الـ ١٢ شهرا الأولى من التشغيل :
توفير خدماتنا في كافة المدن الصناعية.

التسويق Marketing :

- القطاع المستهدف The targeted sector: القطاع الصناعي الخاص في دول الخليج .
 - المزيج التسويقي Marketing mix :
١. المنتج the product : منتج واحد يختلف بحسب المواصفات و الخصائص التي يطلبها العميل .
 - (أ) الجودة the quality : مواصفات أوروبية معتمدة .
 - (ب) الضمانات Guarantees: نضمن المحرك و جميع عمليات التصنيع بمدة تصل لسنتين .
 - (ت) المنافع The benefits: نوفر خدمة مميزة في الصيانة الدورية و الأعطال المفاجئة للرافعات – الضمان المعتمد .
 ٢. السعر price : زيادة محددة على التكلفة للمنتج تقدر بـ ٢٠ % .
 ٣. مكان البيع و طريقته Place and method of sale:
 - (أ) مندوبين المبيعات Sales representatives .
 - (ب) مواقع الويب (web) .

٤. خطة الإعلان و الترويج Advertising and promotion plan:

(أ) البيع الشخصي .

(ب) الفعاليات من مؤتمرات و معارض .

• موازنة التسويق Marketing budget:

١. ٣ معارض بقيمة تقدر سنويا ١٥٠ ألف ريال .

٢. ٥٠٠٠ بروشور للتوزيع في المعارض و المؤتمرات و استخدام مندوبي المبيعات بقيمة تقدر ٥٠ ألف ريال .

المنافسين Competitors :

منافسينا في السوق شركتين هما شركة (A) و شركة (B) .

نقاط القوة في الشركة (A) : علامة تجارية معروفة و قاعدة عملاء كبيرة .

نقاط القوة في الشركة (B) : خدمة مميزة في الصيانة الدورية و الأعطال المفاجئة .

نقاط الضعف في الشركة (A) : مصاريف التشغيل عالية فأدى للضغط على الأرباح .

نقاط الضعف في الشركة (B) : محدودية نطاق البيع الجغرافي .

خطة المبيعات Sales plan :

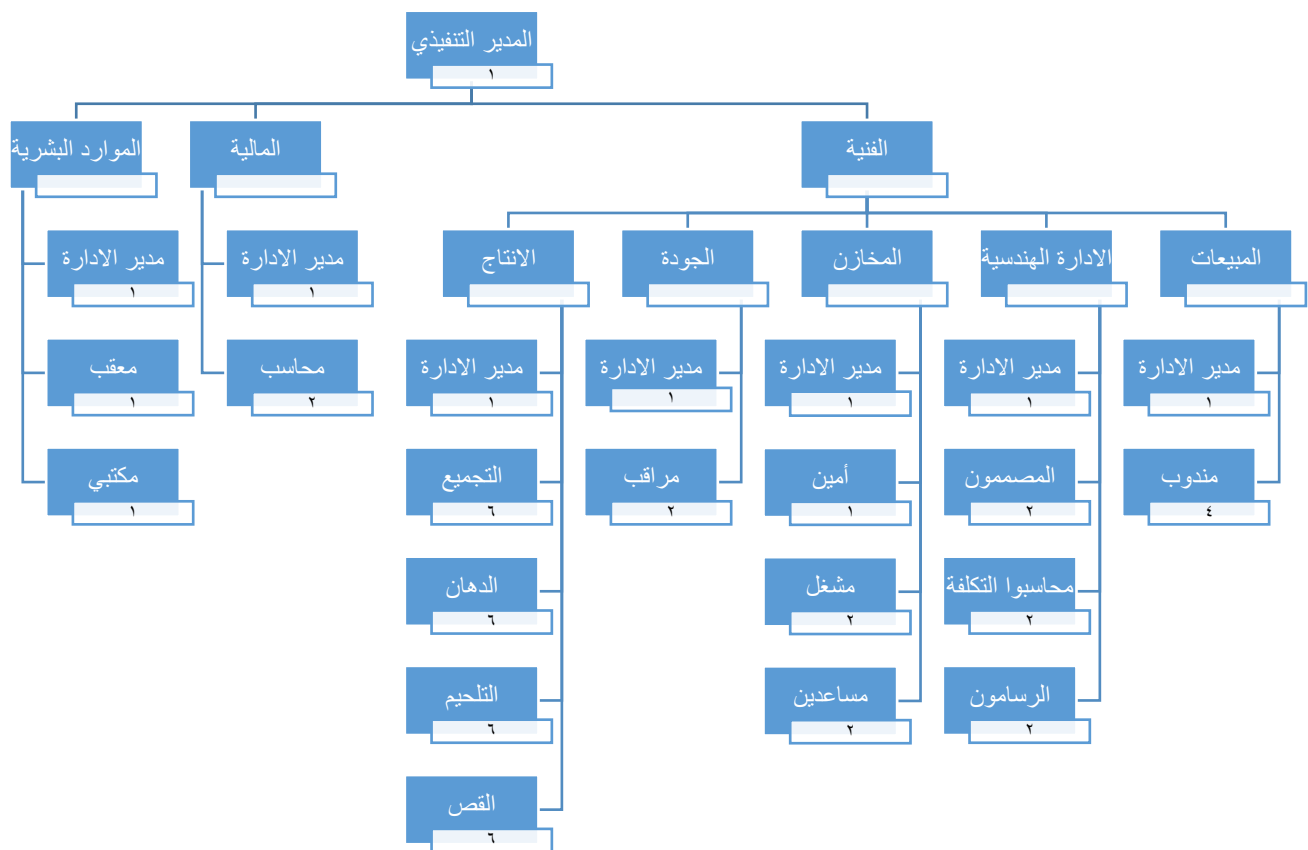
من خلال مسح سريع للسوق وجدنا أنه من المحتمل أن تصل المبيعات للسنة الأولى مبلغ ١٠ ملايين ريال .

الموارد البشرية Human resources:

الهيكل التنظيمي Organizational Chart :

عدد الموارد البشرية Number of human resources :

من خلال تنظيم الهيكل التنظيمي نستطيع التنبؤ بأن عدد الموارد البشرية ستكون ٥٣ موظفاً .



الخطة المالية للمشروع : Project financial plan

المؤشرات الاقتصادية	القياس	السنة 1	السنة 2	السنة 3	السنة 4	السنة 5	المتوسط
مجمل الربح الى الاودات	مجمل الربح / الاودات	28.10%	32.27%	35.25%	37.49%	39.22%	34.47%
صافي الربح الى الاودات	صافي الربح / الاودات	20.14%	23.36%	25.55%	27.10%	28.21%	24.87%
العائد على الاصول ROA	صافي الربح / اجمالي الاصول	11.81%	13.76%	14.82%	15.08%	14.85%	14.07%
العائد على حقوق الملكية ROE	صافي الربح / حقوق الملكية	15.87%	17.70%	18.02%	17.53%	16.69%	17.16%
حقوق الملكية للاصول	حقوق الملكية / اجمالي الاصول	74.43%	77.74%	82.28%	86.02%	89.00%	81.89%
العائد على رأس المال المستثمر	صافي الربح / رأس المال المستثمر	14.49%	20.17%	25.74%	31.19%	36.54%	25.62%
العائد على رأس المال المدفوع	صافي الربح / رأس المال المدفوع	19.32%	26.89%	34.32%	41.59%	48.72%	34.17%
نقطة التعادل	التكاليف الثابتة / (الاودات - التكاليف المتغيرة)	47.11%	39.26%	33.65%	29.44%	26.17%	35.13%
صافي التدفق النقدي	قائمة التدفقات النقدية	5,687,197	6,089,861	6,871,356	8,275,383	9,650,978	7,314,955
صافي التدفق النقدي التواكبي		5,687,197	11,777,057	18,648,414	26,923,797	36,574,774	19,922,248
معدل العائد الداخلي		20,849,600-	6,089,861	6,871,356	8,275,383	9,650,978	19.93%
فترة استرداد رأس المال المستثمر	سنة						2.67
صافي القيمة الحالية NPV	معدل 10%						27,010,369