

بسم الله الرحمن الرحيم

جامعة بوليتكنك فلسطين  
كلية المهن التطبيقية



إدارة المبيعات والمشتريات في شركة الاقتصاد للبلاستيك

ماجد نجيب كستيرو

نضال الياس شاور

. هديل أبو اسنيه

قدم هذا المشروع استكمالاً لمتطلبات التخرج لدرجة الدبلوم في تخصص برمجيات وقواعد بيانات في جامعة بوليتكنك فلسطين

بسم الله الرحمن الرحيم

جامعة بوليتكنك فلسطين  
كلية المهن التطبيقية



إدارة المبيعات والمشتريات في شركة الاقتصاد للبلاستيك

ماجد نجيب كستيرو

نضال الياس شاور

. هديل أبو اسنيه

بسم الله الرحمن الرحيم

إلى أرض الطهر والكرامة مهما طال الليل...  
فلسطين الأبية  
وللمرابطين على ثغورها تضحيةً وفداءً  
إلى من رووا بدمائهم أرض فلسطين الطاهرة...

إلى من دفعوا أعمارهم وسني دراستهم عطاءً وجهاداً في

...

إلى من سهرت تراقب خطاي وتغمرني بجنانها  
وتشجيعها... أمي الغالية  
إلى نبع العطاء الذي لا يجف ونهر الخير الذي لا  
ينضب... والدي الحبيب  
إلى ميدان العلم والمعرفة، بكل من فيه، أساتذة  
... جامعتنا الغراء بوليتكنك فلسطين  
إلى ندى الروح وفسحة ا...

إليكم نهدي هذا المشروع

**الشكر والتقدير**

قبل أن نمضي لا بد أن يقف القلم ليخط كلمات  
الشكر والتقدير إلى من كانوا رسلاً للعلم والأخلاق  
وحملوا أقدس رسالة في الحياة... إلى أساتذتنا

فلا يشكر الله من لا يشكر الناس

ونخص بالشكر والتقدير مشرفتنا الفاضلة  
. هديل أبو اسنينه  
التي كانت عنواناً لنا وقدمت لنا النصح والمساعدة  
فجزاها الله عنا كل خير

كما نشكر كلية المهن التطبيقية على ما قدموه  
لنا من مساعدات وتسهيلات ورعاية...  
جزيل الشكر والامتنان

الشكر عند الله في الثمن  
ل في م

يذ

بسم الله الرحمن الرحيم

تمهيد

تم إعداد هذا المشروع لأغراض إنهاء متطلبات التخرج لتخصص برمجيات وقواعد بيانات في جامعة بوليتكنك فلسطين / كلية المهن التطبيقية.  
هذا المشروع يبين إدارة عمليات البيع والشراء في شركة الاقتصاد للبلاستيك مع الأخذ بالاعتبار جميع الحثيات المتعلقة بذلك ويتضمن المشروع تفصيلاً لهذه العمليات والتقارير اللازمة.

فريق العمل

## الدراسة التمهيديّة

- نبذة تاريخية عن الشركة
- أهداف
- الهيكل التنظيمي للشركة
- طبيعة عمل النظام الحالي
- 
- 
- 
- 
- أهداف النظام المقترح
- ( )
- الجدول الزمني لإتمام مهام المشروع ( )
- التقرير الإداري والفند

## نبة تاريخية

عندما تطمح أي شركة لإيجاد مكان لها بين القوى الكبرى، فإن من أولويات هذا الطموح هو الحصول على نقاط القوى التي ومن خلال محصلتها الإجمالية يتم تصنيفها من بين القوى ، ولكي تحصل على كل نقطة فيجب أن تتحكم بها أولاً، لذلك فإنه كلما زادت مقدرتك على التحكم والسيطرة على نقاط القوى فإنك ستتفوق على البقية بالتأكيد ومن هذا المنط ظهرت شركة الاقتصاد للبلاستيك.

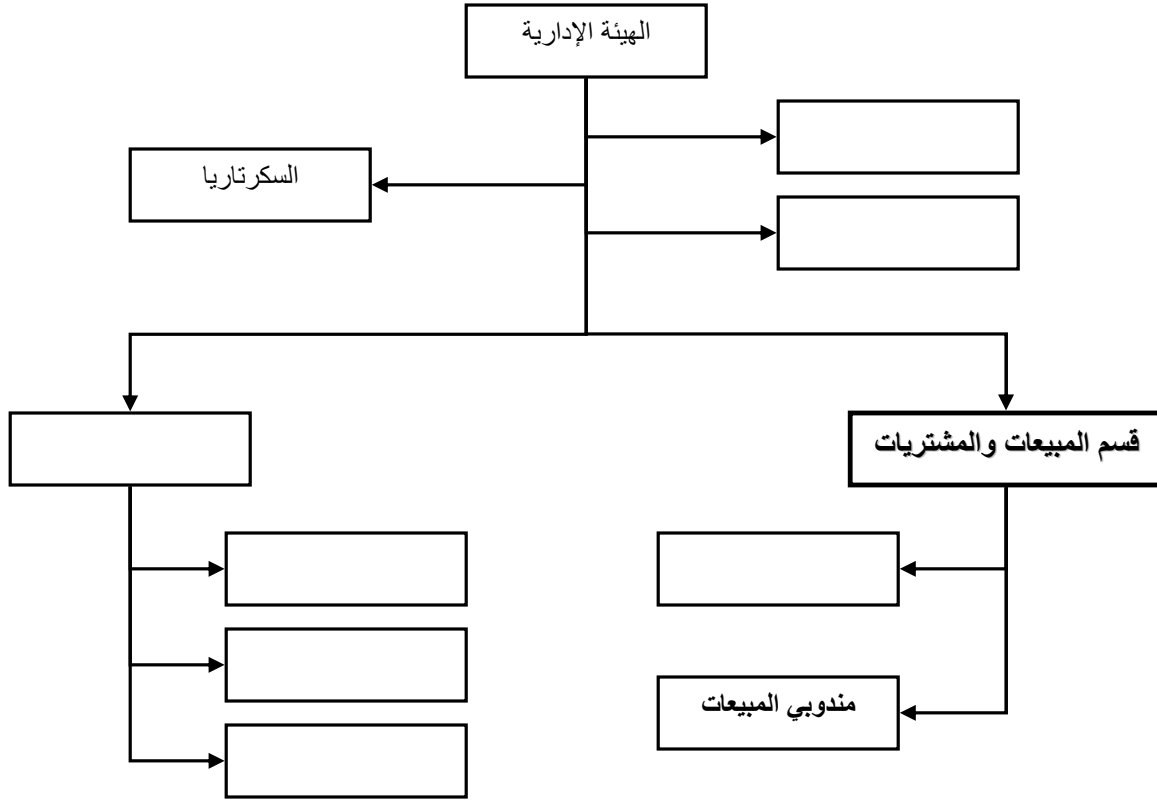
م كشركة وطنية %  
البلاستيكية لت  
ستيكية  
هي  
لتواكب حاجة المواطن و الشركات الوطنية.  
البلاستيكية  
تطوير عملها و

## الأهداف

أهداف شركة الاقتصاد للبلاستيك

تهدف الشركة لتقديم خدماتها للزبائن على مستوى محلي، والهدف الرئيسي للشركة هو تقديم أفضل المنتجات البلاستيكية للزبون الفلسطيني، وزيادة نسبة المبيعات على مستوى الوطن وتحقيق أعلى نسبة أرباح معتمدة على نسبة المبيعات على جودة الأصناف التي تقدمها.

## الهيكل التنظيمي للشركة



## طبيعة عمل

تستخدم الشركة نظام الأرشفة وحفظ المعلومات للتجار، الزبائن، الأصناف، والمبيعات والمشتريات في ملفات الأرشفة اليدوية.

حيث قاموا بوضع ملف خاص للتجار أو الزبائن ويقومون بإدخال البيانات يدوياً، والمبيعات تسجل في فواتير يدوية توضع في ملف الزبون الشد . وعملية تجهيز كشف حساب لأي زبون تحتاج إلى وقت وجهد كبيرين.



---

. يعاني الموظف المسؤول عن الجرد والمبيعات من عدم قدرته على إحصاء كميات الأصناف الموجودة لديه في المخازن. إذ يحتاج إلى أن يقوم بعملية الجرد الاعتيادية لمعرفة الكميات.

. رفة الكميات التي تخرج من الشركة كمبيعات، أو الكميات التي تدخل للشركة كمشتريات.

. كما يواجه الموظف المسؤول صعوبة الرجوع إلى ملفات المبيعات والمشتريات

. زيادة عدد الملفات والأوراق.

. ضياع الوقت في البحث عن الملفات والفواتير.

. وبما أن عملية الجرد ستكون صعبة، سيؤدي ذلك لعدم مقدرة الموظف من تحديد الأصناف التي قاربت على النفاذ وطلبها من التاجر.

. ويواجه الموظف مشكلة عمل كشف حساب للزبون أو التاجر مبيناً الفواتير والدفعات.

---

بعد أن تم تحديد المشاكل ودراستها من قبل فريق العمل تم التوصل إلى الحلول التالية:

. **: يكمن في زيادة عدد الموظفين المختصين**

موظف واحد إلى موظفين اثنين وبالتالي زيادة الراتب الشهري.

. **: يكمن في تحويل النظام الحالي إلى نظام محوسب ونحتاج لتحقيق هذا الحل إلى أجهزة** ، ويحتوي النظام على الأمور التالية:

- نظام مبيعات ومشتريات خاص للشركة يحتوي على قاعدة بيانات

فيها الجداول التالية:

المبيعات، المشتريات.

- حماية النظام بكلمة سر خاصة للعاملين على البرنامج.

- تقارير تعتمد على قاعدة البيانات لعرض المبيعات، المشتريات، كميات
- عمل تقارير تبين الكميات التي قاربت على الانتهاء.
- عمل كشف حساب للزبون مبيناً فواتير المبيعات والدفعات التي يدفعها.

## الاقتصادية

رحها تبين أن تحديث وتغيير النظام الحالي أمر في غاية الأهمية بسبب المشاكل التي يعاني منها النظام الورقي. وهذه المشاكل التي تم بيانها تجعل النظام أكثر تكلفة من ناحية إهدار الجهد والوقت المستغرقان في القيام بالأعمال، الأستثمارها في مجالات أخرى بدل ضياعها سداً.

## الجدوى الاقتصادية التشغيلية

إن التكلفة الاقتصادية لهذه المرحلة إنما هي نتيجة التكلفة الفنية، فإهدار الوقت بذاته هو إهدار للمال، حيث أن المسؤول في الشركة يهدر وقتاً طويلاً في عمل أرشفة المبيعات والمشتريات والأصناف المطلوبة ومعرفة الكميات الموجودة من البضائع، كما يوفر عليه تكلفة الموظفين الذين يقومون بعمل الجرد ومعرفة الكميات الموجودة.

### **تكلفة تطوير الحل الأول: تعيين موظفين جدد للقيام بعمليات الجرد والحسابات**

حيث ستقوم الشركة بتعيين موظفين اثنين جدد للقيام بعمليات الجرد والحسابات الفواتير والإشراف على عمليات البيع والشراء. وعمل التقارير اللازمة للأصناف والزيائن . موضحاً التكاليف في الجدول التالي:

## تكاليف النظام الحالي:

التكلفة الشهرية	عدد الموظفين	

تكاليف الحل الأ : :

التكلفة الشهرية	عدد الموظفين	

## تكلفة تطوير الحل : بناء نظام محوسب لإدارة عمليات البيع

حيث تتحدد قيمة التكلفة لتغيير النظام القديم إلى النظام المقترح فيما يلي:

المصادر المادية وتبلغ 3000 شيكل، مبينه كالتالي:

الأجهزة المطلوبة: جهاز حاسوب بالموصفات التالية:-

Intel Pentium IV Processor	2.2 GHz
Core 2 Due	
Memory	2048 MB
HARD DISK	320 GB
MONETOR	17"
KEYBOARD	101 A/E/I
MOUSE + PAD	
Cost	2500 NIS

طابعة ليزر بالموصفات لتالية:-

TYPE	HP
MEMORY	64 MB
SPEED	18 P/M
MAX PAPER SIZE	A4
Cost	500 NIS

. تكلفة المصادر البرمجية وتبلغ 700 شيكل ، مبينه كالتالي:

1. Windows 7	350 NIS
2. Microsoft Office XP	350 NIS
	700 NIS

. أقراص تخزين (DVD, CD) وقرطاسية: شيكل.

. تكلفة المصادر البشرية شيكل.

. تكاليف مبرمجين عددهم \* ) = شيكل).

### التكلفة النهائية للمشروع

المصادر المادية	المصادر البرمجية	أقراص تخزين وقرطاسية	المصادر البشرية	التكلفة النهائية

### ملخص الجدوى الاقتصادية

شيك شهرياً كرواتب موظفين، ذلك من

دون حساب تكاليف القرطاسية اللازمة لكل شهر.

المحافظة على سرية المعلومات.

أما في حال اعتماد الحل الثاني فإننا نحتاج إلى تكلفة مقدارها شيكل لجهاز حاسوب

وطابعة ليزر بتكلفة شيكل، وقرطاسية بتكلفة شيكل،

ومصادر برمجية بتكلفة شيكل  
 يقوم بالعمل على النظام الجديد مما يحقق الأمن والدقة والسرعة وتقليل الجهد والتخزين وسهولة  
 التحديث والحذف.

**التوصيات:** نتيجة الدراسة التمهيدية نوصي باعتماد الحل الثاني لما يوفره النظام المقترح  
 من سرعة ودقة وأمن مقارنة مع النظام اليدوي.

## الجدوى الفنية

وجد فريق العمل أن هناك العديد من المشاكل في النظام التقليدي المستعمل حالياً، ولهذا  
 سيتم بناء نظام محوسب لحل هذه المشاكل، وتم وضع الميزات الفنية للنظام المحوسب مبينة في  
 :

نظام قاعدة البيانات المحوسب	النظام التقليدي	وجه المقارنة
غير موجود		
عالية		
عالية	ضعيفة	الكفاءة والفاعلية
قليل		الجهد المبذول
ملتزمة بدرجة كبيرة	غير ملتزمة	توحيد المعايير
متوفرة على عدة مستويات	ضعيفة	الحماية
		ضياع الوقت
للضياع أو التلف	معرضة للضياع أو التلف بشكل كبير	العرضة للضياع والتلف
		سهولة الاسترجاع
سهل		التحديث
متوفر مع تعاقب التحديث	غير متوفر	
منطقية	مبعثرة وغير مترابطة	
	غير موجود	النسخ الاحتياطي
مفهرسة منظمة	عشوائية مفه	التنظيم

الاقتصادية والفنية، وجد أن تكلفة الحل الأول عالية جداً بالنسبة  
. وكان الحل الثاني مجدياً بشكل أكبر من الحل الأول في جميع النواحي الفنية  
والاقتصادية، وتوفير الوقت والجهد. لذلك تم اختيار الحل الثاني وهو بناء نظام محوسب لإدارة  
المبيعات في الشركة.

### أهداف النظام المقترح

إن الأهداف المرجوة من إحلال نظام جديد تكمن في الأهداف المتوقع تحقيقها عن طريق

ومن أهم هذه الأهداف ما يلي:

- . نظام متكامل يبين المبيعات والمشتريات والكميات.
- . إمكانية إدخال وطباعة البيانات من النظام.
- . إمكانية إصدار تقارير عن المبيعات والمشتريات وحسابات الزبائن.
- . سهولة الاستخدام والوضوح.
- . الدقة في تنفيذ العمليات.
- . السرعة في إنجاز عمليات الشركة.
- . توفير مستوى من الحماية لبيانات الشركة.

:( )

التطوير:

الوقت المقدر للمهمة	اسم المهمة	رمز المهمة
	مرحلة الدراسة التمهيديّة	
	مرحلة الدراسة التفصيلية	
	مرحلة التحليل	
	مرحلة التصميم	
	مرحلة تطبيق النظام	
	التوثيق	

الجدول الزمني لإتمام مهام المشروع ( ):

الاسابيع	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
مرحلة الدراسة التمهيديّة	■	■										
مرحلة الدراسة التفصيلية		■	■	■								
مرحلة التحليل				■	■							
مرحلة التصميم					■	■						
							■	■	■			
										■	■	
مرحلة تطبيق النظام												■
التوثيق	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■

الاسابيع	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
ة التمهيديّة												
مرحلة الدراسة التفصيلية												
مرحلة التحليل												
مرحلة التصميم												
مرحلة تطبيق النظام												
التوثيق												



## التقرير الإداري والفني

السيد مدير شركة الاقتصاد للبلاستيك المحترم

السلام عليكم ورحمة الله وبركاته، أما بعد:

بناءً على الدراسة التي قام بها فريق العمل على نظام المبيعات والمشتريات، وجد أنه يعاني من عدة مشاكل، منها:

. يعاني الموظف المسؤول عن الجرد والمبيعات من عدم قدرته على إحصاء كميات الأصناف الموجودة لديه في المخازن. إذ يحتاج إلى أن يقوم بعملية الجرد الاعتيادية لمعرفة الكميات.  
. عدم توفر أساليب حماية البيا .

. ضياع الوقت في البحث عن الملفات والفواتير.

. ويواجه الموظف مشكلة عمل كشف حساب للزبون أو التاجر مبيناً الفواتير .

من الأفضل للشركة إنشاء قاعدة بيانات تلبى احتياجاتها من إدارة مبيعات ومشتريات للتخلص من مشاكل النظام اليدوي.

ونحن نقترح عليكم القيام ببناء قاعدة بيانات باستخدام نظام إدارة قواعد البيانات أكسس. حيث يسهل استخدامه على الموظفين من حيث الجهد والوقت في العمل من جهة. ومن جهة أخرى يوفر على الشركة المال لأنه بذلك يوفر عمل الموظفين لأعمال أخرى. وكذلك يوفر هذا النظام متطلبات محوسبة أكثر سهولة للموظف من النظام الورقي (الأرشيف).

ونود إعلامكم بأن هذا العمل يستغرق مدة ثلاثة أشهر . ثم بعد ذلك يتم تحويل النظام القديم إلى النظام الجديد.

رام والتقدير

فريق العمل

## الدراسة التفصيلية

- طرق جمع البيانات والحقائق
  - 
  - المشاهدة والملاحظة
  - البحث والتفتيش في السجلات
- 
- تسجيل الحقائق والبيانات

## مرحلة الدراسة التفصيلية

تشمل هذه المرحلة على تحليل كافة الملفات الخاصة بالمبيعات والمشتريات، من ملف

ولإتمام هذه الدراسة بنجاح اتبع فريق العمل عدة طرق لجمع البيانات المطلوبة، ومنها:

حيث قام فريق العمل بإجراء العديد من المقابلات مع العاملين في الشركة.

حيث اقترن العمل بالملاحظة وذلك من خلال زيارات للشركة.

تفتيش في السجلات:

قام فريق العمل بالاطلاع على الملفات والمستندات الخاصة بالمبيعات والمشتريات للشركة وتم الحصول على بعض النماذج الرسمية للملفات.

: الساعة الرابعة من مساء يوم الاثنين الموافق / /

: شركة الاقتصاد للبلاستيك

قام فريق العمل بإجراء مقابلة مع مسؤول الشركة للاستفسار عن الملفات والأرشيف الخاص بعمليات البيع والشراء في الشركة. وتبين ما يلي:

: خصصت الشركة ملفات ورقية للزبائن والتجار. وملفات للبضائع وعمليات (ير البيع والشراء).

حيث يحتوي ملف الزبائن أو التجار على معلومات عن الزبون ( :  
العنوان، رقم الهاتف، هاتف بديل)، وملف خاص لكل زبون يحتوي فواتير البيع، الدفعات  
وتواريخها.

: فقط على فواتير الشراء ( )، وفواتير البيع فقط.  
يصعب عملية الجرد لعدم تسجيل الكميات الموجودة.

**ثانياً:** تقوم الشركة بجرد الأصناف سنوياً ومقارنتها مع فواتير البيع والشراء.  
يستغرق وقت طويل وجهد كبير. واكتشاف أخطاء كثيرة ناتجة عن عدم إنشاء ملف خاص  
للأصناف يحتوي الأسعار والكميات.

: كشوفات الحسابات يتم إنشائها عن طريق تسجيل يدوي للفواتير والدفعات.

## المقابلة الثانية:

: الساعة الرابعة من مساء يوم الأربعاء الموافق / /

: شركة الاقتصاد للبلاستيك

قام فريق العمل بإجراء مقابلة مع الموظف المسؤول عن المبيعات والمشتريات، وفي  
هذه المقابلة تم الحصول على المستندات التالية:

. كشف بالأصناف التي يتم بيعها في الشركة. ويحتوي على جدول فيه البيانات التالية:

.

.

. سعر البيع.

. فواتير الشراء ( ) : وتحتوي البيانات التالية:

. تاريخ الفاتورة.

.

كمي

. فاتورة المبيعات، وتحتوي البيانات التالية:

. تاريخ الفاتورة.

. كمية الصنف.

. كشف حساب الزبون، ويحتوي البيانات التالية:

. تاريخ الفاتورة.

. قيمة الفاتورة.

. تاريخ الدفعة.

. قيمة الدفعة.

. نوع الدفعة، شيك أم نقدي.

. تاريخ الشيك إن وجد.

ويتم حساب رصيد الزبون بشكل يدوي عن طريق جمع قيم الفواتير وطرح قيم

وهناك أيضاً كشوفات خاصة بحسابات التجار وهي مشابهة تماماً لكشوفات

### المشاهدة والملاحظة:

من خلال الزيارات التي قام بها فريق العمل للشركة، تم التأكد من صحة البيانات والمعلومات التي قام بجمعها، والتعرف على طبيعة العمل والمشاكل التي تواجه الموظف في إدارة عمليات البيع والشراء، وإيجاد الحلول بناء على مشاكل النظام اليدوي الحالي.

### البحث والتفتيش في السجلات

تم الاطلاع على جميع السجلات والملفات التي تتعامل معها الشركة.  
تم تسجيل البيانات والمعلومات المطلوبة لبناء قاعدة البيانات المطلوبة للنظام.

.....  
..... نماذج فواتير الشراء .....

يستخدم لتسجيل المشتريات من المنتجات البلاستيكية. حيث تحتوي هذه الوثيقة على  
الحقول كما هو مبين في الشكل التالي:

شركة الاقتصاد للبلاستيك			
..... :		..... :	
تاريخ الفاتورة: / /		..... :	
الكمية			

	المبلغ قبل الضريبة
	الضريبة . %
	المجموع النهائي

## ..... نماذج فواتير البيع

يستخدم لتسجيل المبيعات من المنتجات البلاستيكية. حيث تحتوي هذه الوثيقة على الحقول كما هو مبين في الشكل التالي:

شركة الاقتصاد للبلاستيك			
بيع			
: .....		: .....	
تاريخ الفاتورة: / /		: .....	
الكمية	الكمية	الكمية	الكمية

	المبلغ قبل الضريبة
	الضريبة . %
	المجموع النهائي



. حيث تحتوي هذه الوثيقة على الحقول

كما هو مبين في الشكل التالي:

شركة الاقتصاد للبلاستيك

---

..... :  
تاريخ: / /

..... :  
..... :

البيان				
	/		شيك رقم	

: التوقيع:

. حيث تحتوي هذه الوثيقة على الحقول كما هو

مبين في الشكل التالي:

شركة الاقتصاد للبلاستيك

---

..... :  
تاريخ: / /

..... :  
..... :

البيان				
	/		شيك رقم	

: التوقيع:

تستخدم لبيان كشف بالأصناف الموجودة في الشركة. حيث تحتوي هذه الوثيقة على الحقول كما هو مبين في الجدول التالي :

سعر البيع	الكمية			

### تسجيل الحقائق والبيانات

إن البيانات التي يتم جمعها في أي مرحلة من مراحل تكون بحاجة إلى تسجيل. ومن هنا يمكن اعتبار عملية تسجيل الحقائق والبيانات من أهم هذه العمليات منذ البدء بمرحلة دراسة النظام، حيث أنها بدايتها خلالها وبعدها، ويمكن القول أن بناء النظام يعتمد عليها، لأنها تعتبر الخلاصة مما تم جمعه من معلومات وملاحظات ومشاكل قائمة . ومن أهميتها أيضاً ما ينتج عنها من للنظام الجديد المراد إنشائه، ثم استخدام عدة طرق لتسجيل البيانات نذكر منها:

:

هم الطرق المستخدمة وخاصة عند المقابلة الشخصية وتسجيل وراق خارجية.

### التصوير:

حيث قمنا بتصوير بعض مثل فواتير البيع والشراء وذلك للاستعانة بها في

## مرحلة التحليل

- مرحلة التحليل
- مخطط تدفق البيانات ( DFD )
- مخطط الكيانات والعلاقات ( ERD Model )

## التحليل

قام فريق العمل بجمع الحقائق والبيانات في جداول بيانات، لتكون مرجعاً للفريق أثناء العمل، مبينة على الشكل التالي:

### :(Customers)

الترميز	التنسيق	نوع البيانات	انجليزي	
	Long Integer	Integer	Customers	
		30	CustomerName	
	Long Integer	Integer	City	المدينة
			Tel	الهاتف
			Idno	رقم الهوية
			Fax	
			Mobile	الهاتف النقال
		Hyperlink	Email	البريد الإلكتروني
			Notes	

### :(Sellers)

الترميز	التنسيق	نوع البيانات	انجليزي	
		Integer	SellerID	
		40	SellerName	
		Integer	City	المدينة
			Phone	الهاتف
			ID_No	رقم الهوية
		Hyperlink	Email	البريد الإلكتروني
			Notes	

## : (Products)

الترميز	التنسيق	نوع البيانات	انجليزي	
		Integer	ProductID	
			ProductName	
		Integer	Category	
			Nootes	
		10	Weigh	
		Double	Cost	
		Double	Price	سعر البيع
		Integer	Quantity	الكمية
		Integer	Company	

## : (Issue\_doc) فاتورة البيع

الترميز	التنسيق	نوع البيانات	انجليزي	
		Integer	Issue_doc	
		Integer	Customer	
	DD/MM/YYYY	تاريخ	ZDate	تاريخ الفاتورة
		Integer	Ref	مرجع يدوي
	Fa		tarz	ترميز
		Double	Fsum	

## : (Trasaction) محتويات الفاتورة

الترميز	التنسيق	نوع البيانات	انجليزي	
		Integer	Issue_doc	
		Integer	buy_amount	الكمية
		Integer	Number	
		Double	buy_cost	سعر البيع
		Double	Total	
		Double	Safe	
			Notes	
	ffd		fttr	ترميز

## :(Receipt\_Voucher)

الترميز	التنسيق	نوع البيانات	انجليزي	
			Receipt_voucher	تاريخ سند القبض
	Auto	Integer	Date	Received from
	DD/MM/YYYY		Dofa	ترميز
		Double	Tara	Type

## الترميز

جداول الترميز لتقليل المساحة التخزينية للنظام، والجداول موضحة

:

## ترميز مجموعات الأصناف (Type):

أباريق	

## :(Company)

## ترميز

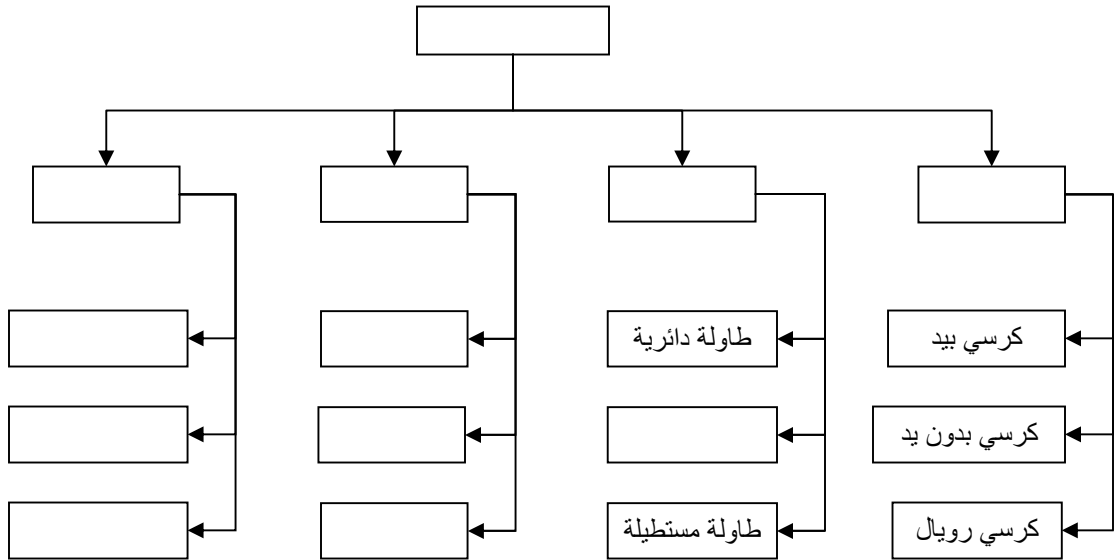
شركة رويال	
الشركة العالمية	

:(City)

ترميز . . .

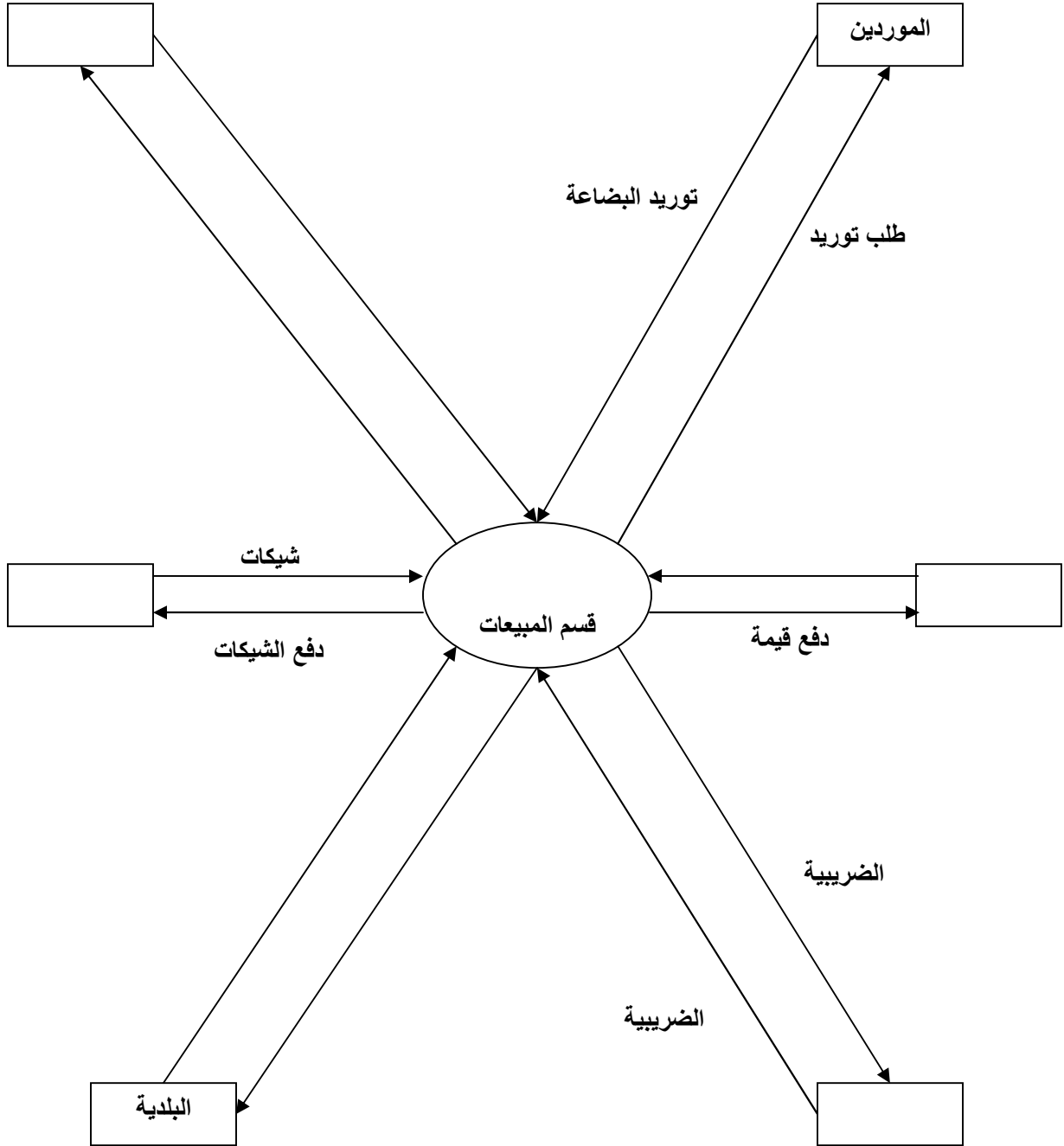
المدينة	المدينة
الخليل	
بيت	
جنين	
البيرة	
ام الشرايط	
أبو ديس	
العيزرية	
قلقيلية	

التصنيف . . .



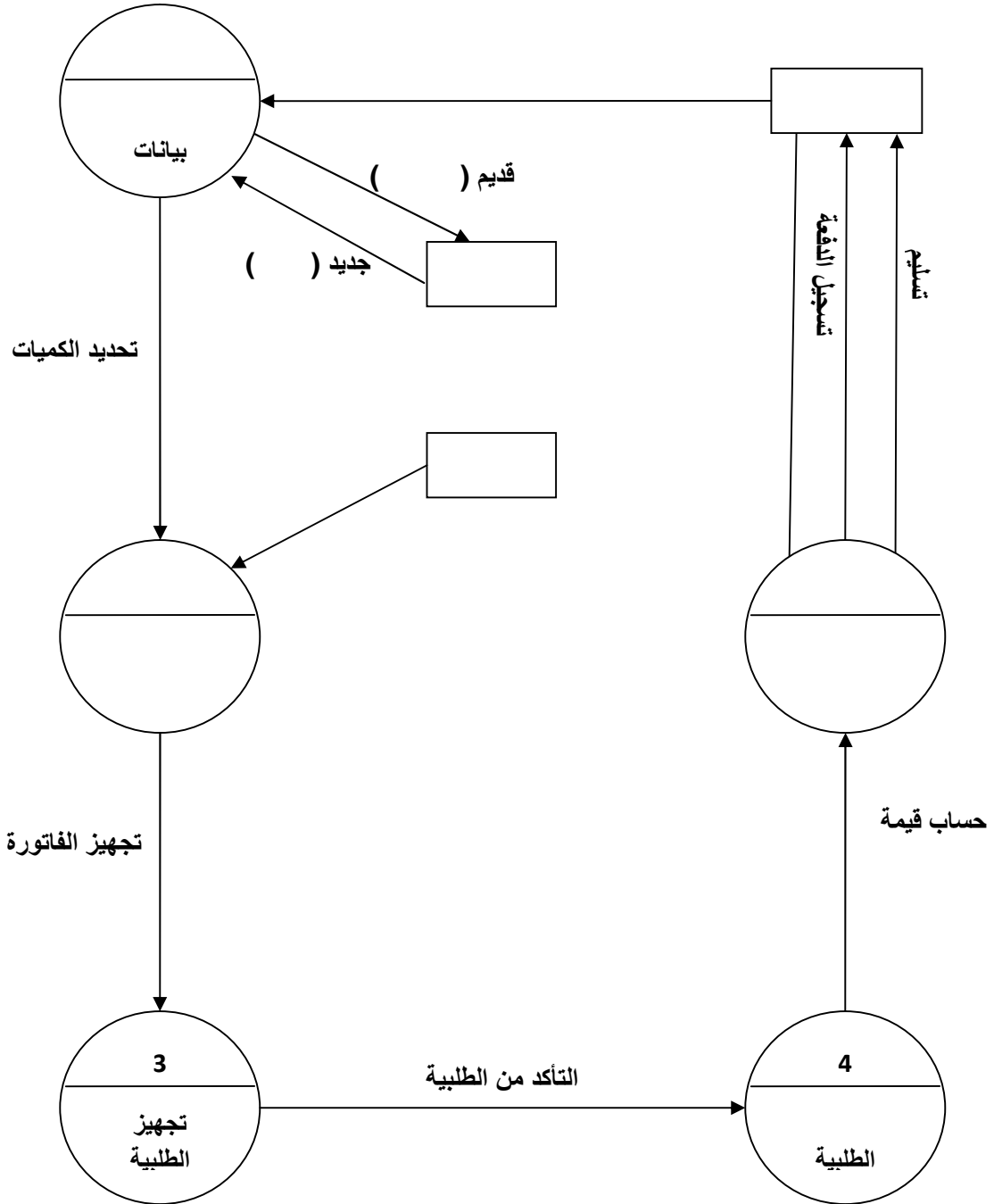


## المخطط البيئي لقسم المبيعات

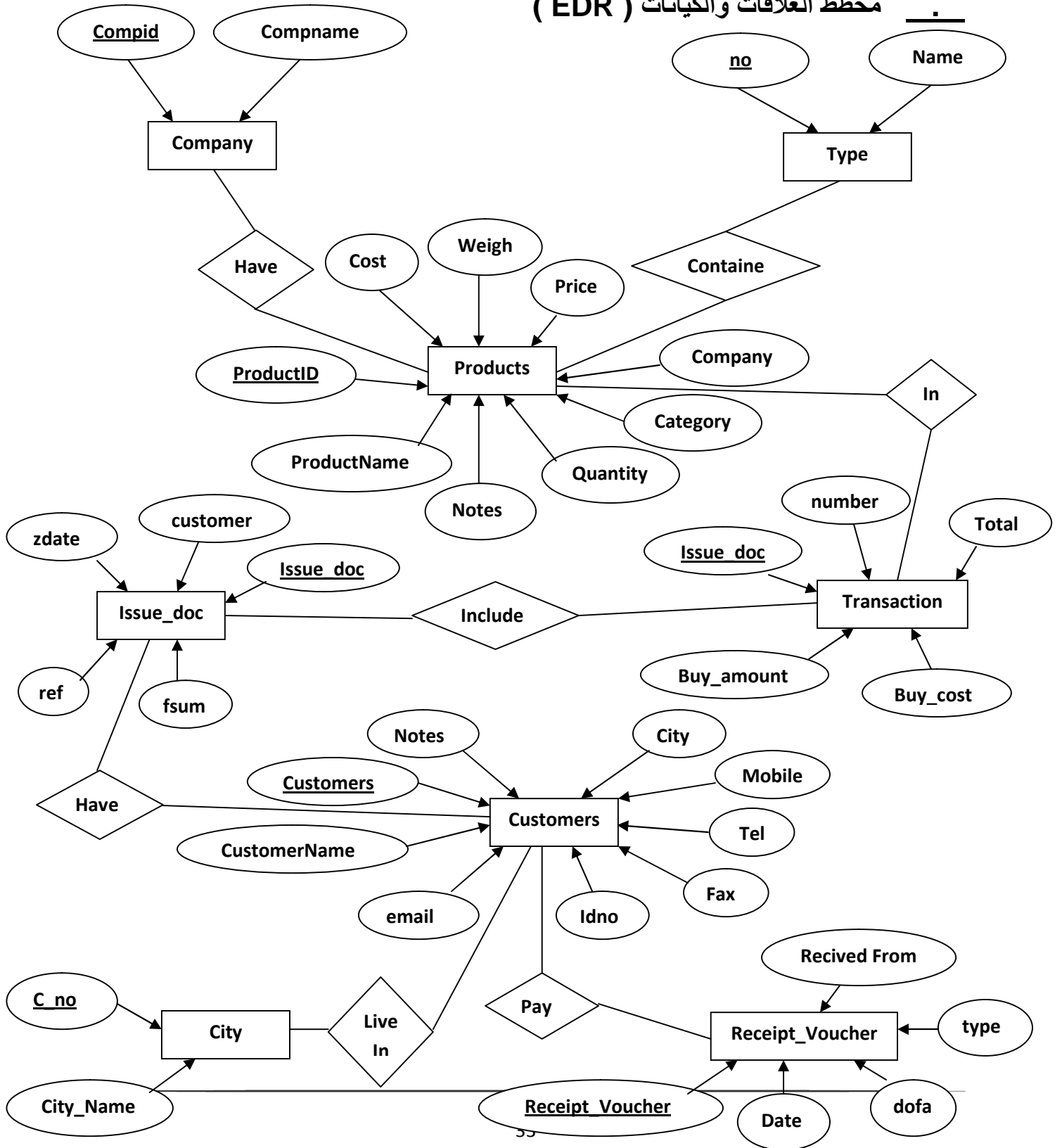


مخطط تدفق البيانات ( DFD )

مخطط تدفق البيانات في عملية بيع الأصناف

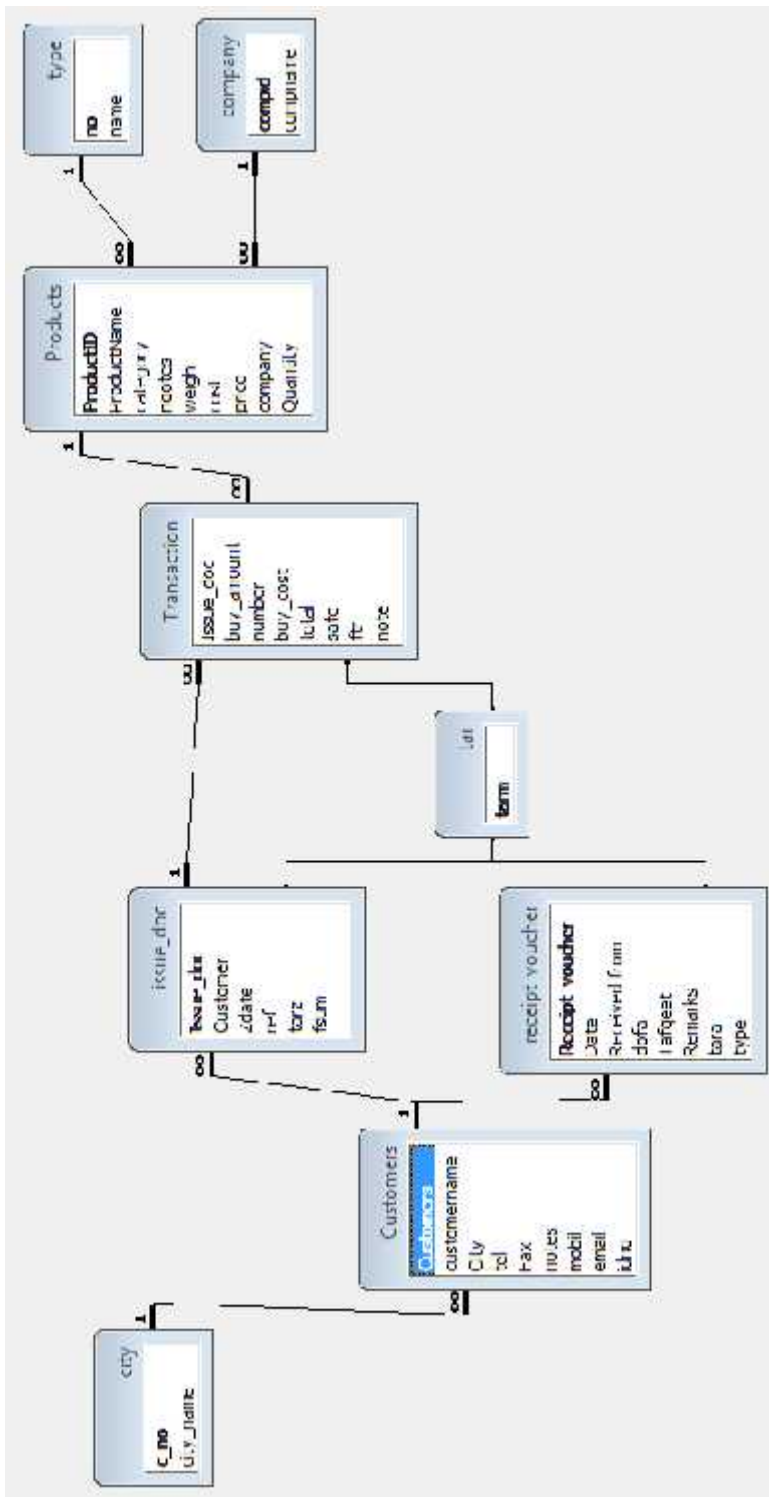


مخطط العلاقات والكيانات ( EDR )



## التصميم

- 
- تصميم الجداول
- تصميم

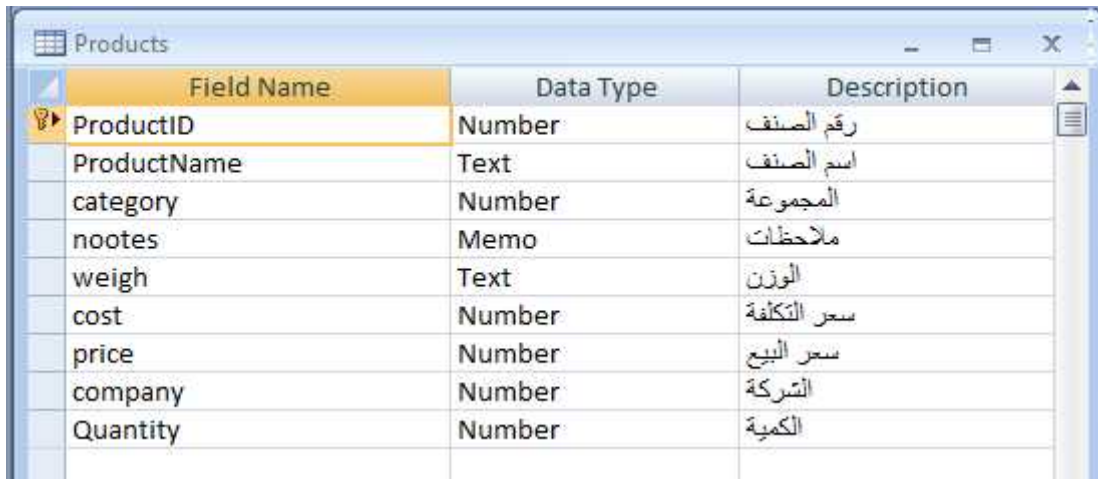


## تصميم الجداول

### (Products)

يحتوي هذا الجدول على الحقول التالية:  
سعر التكلفة، سعر البيع، الشركة المصنعة، الكمية، ملاحظات. وقد تم تحديد رقم الصنف كمفتاح رئيسي.

يستخدم هذا الجدول لتخزين بيانات الأصناف.



Field Name	Data Type	Description
ProductID	Number	رقم الصنف
ProductName	Text	اسم الصنف
category	Number	المجموعة
notes	Memo	ملاحظات
weigh	Text	الوزن
cost	Number	سعر التكلفة
price	Number	سعر البيع
company	Number	الشركة
Quantity	Number	الكمية

(Products)

### (Type)

. حيث أن

يحتوي هذا الجدول على الحقول التالية:  
المجموعة هو ال رئيسي. يستخدم هذا الجدول لتخزين

Field Name	Data Type	Description
no	AutoNumber	رقم المجموعة
name	Text	اسم المجموعة

(Type)

## (Customers)

المدينة رقم الهاتف،  
وقد تم تحديد رقم

يحتوي هذا الجدول على الحقول التالية:  
رقم الفاكس، الهاتف الخليوي البريد الالكتروني رقم الهوية  
كمفتاح رئيسي. المدينة

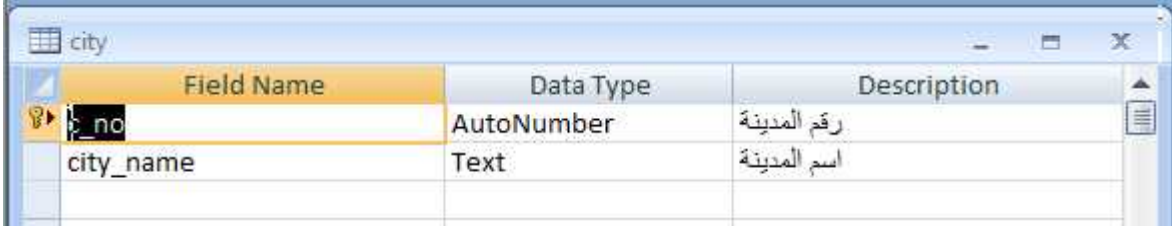
يستخدم هذا الجدول لتخزين بيانات

Field Name	Data Type	Description
Customers	Number	رقم الزبون
customername	Text	اسم الزبون
City	Number	المدينة
tel	Text	الهاتف
Fax	Text	الفاكس
notes	Memo	ملاحظات
mobil	Text	الهاتف النقال
email	Hyperlink	البريد الالكتروني
idno	Text	رقم الهوية

(Customers)

## (City)

يحتوي هذا الجدول على الحقول التالية: رقم المدينة، اسم المدينة. تم تحديد رقم المدينة كمفتاح رئيسي، يستخدم هذا الجدول لتخزين بيانات المدن.

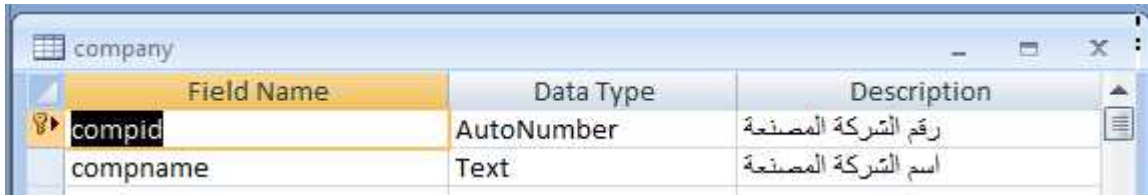


Field Name	Data Type	Description
no	AutoNumber	رقم المدينة
city_name	Text	اسم المدينة

## (City)

## (Company)

يحتوي هذا الجدول على الحقول التالية: رقم الشركة المصنعة، اسم الشركة المصنعة. تم تحديد رقم الشركة المصنعة كمفتاح رئيسي، يستخدم هذا الجدول لتخزين بيانات الشركات المصنعة.



Field Name	Data Type	Description
compid	AutoNumber	رقم الشركة المصنعة
comprname	Text	اسم الشركة المصنعة

## (Company)

## (Issue\_doc)

يحتوي هذا الجدول على الحقول التالية: رقم الفاتورة، رقم الزبون، تاريخ الفاتورة، مرجع يدوي، ترميز. حيث أن رقم الفاتورة هو المفتاح الرئيسي.



يستخدم هذا الجدول لتخزين بيانات الرئيسية للفاتورة.

Field Name	Data Type	Description
issue_doc	Number	رقم الفاتورة
Customer	Number	رقم الزبون
Zdate	Date/Time	تاريخ الفاتورة
ref	Number	مرجع
tarz	Text	ترميز
fsum	Number	قيمة الفاتورة
fdisc	Number	خصم الفاتورة

(Issue\_doc)

### محتويات (Transaction)

يحتوي هذا الجدول على الحقول التالية: الكمية سعر البيع  
حيث أن رقم الفاتورة هو مفتاح أجنبي من جدول الفواتير.

يستخدم هذا الجدول لتخزين

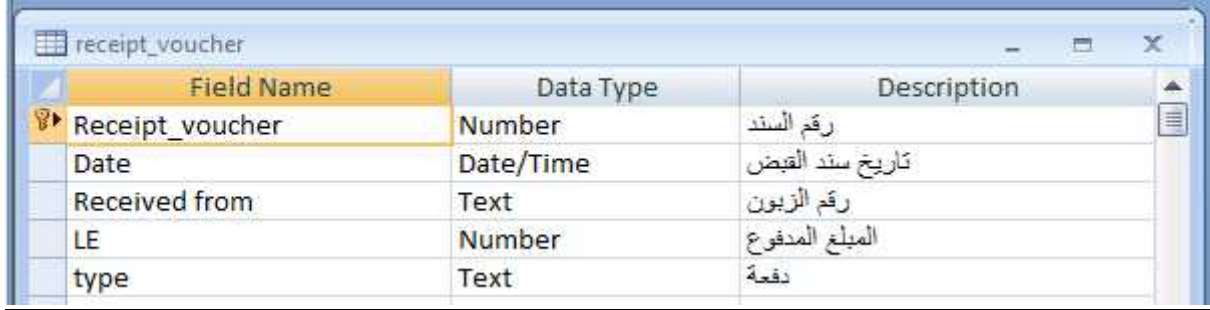
Field Name	Data Type	Description
Issue_doc	Number	رقم الفاتورة
buy_amount	Number	الكمية
number	Number	كود الصنف
buy_cost	Number	سعر البيع
total	Number	اجمالي الفاتورة
safe	Number	مجموع كل صنف
ftr	Text	ترميز
note	Text	ملاحظات

جدول محتويات الفاتورة (Transaction)

## (Receipt\_Voucher)

يحتوي هذا الجدول على الحقول التالية: رقم السند، تاريخ سند القبض، رقم الزبون، حيث أن رقم هو الرئيسي.

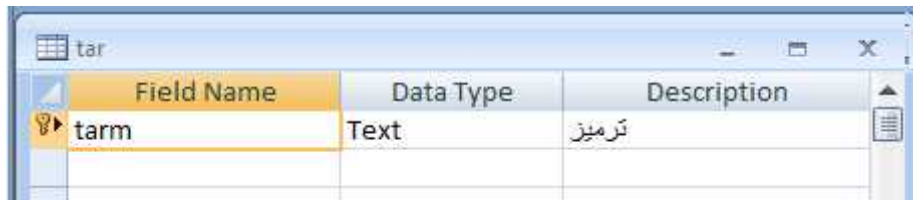
يستخدم هذا الجدول لتخزين بيانات دفعات الزبائن.



Field Name	Data Type	Description
Receipt_voucher	Number	رقم السند
Date	Date/Time	تاريخ سند القبض
Received from	Text	رقم الزبون
LE	Number	المبلغ المدفوع
type	Text	دفعة

## الترميز (Tar)

يحتوي هذا الجدول على حقل واحد للترميز، وربط الزبائن بالدفعات بالفواتير الخاصة بهم.

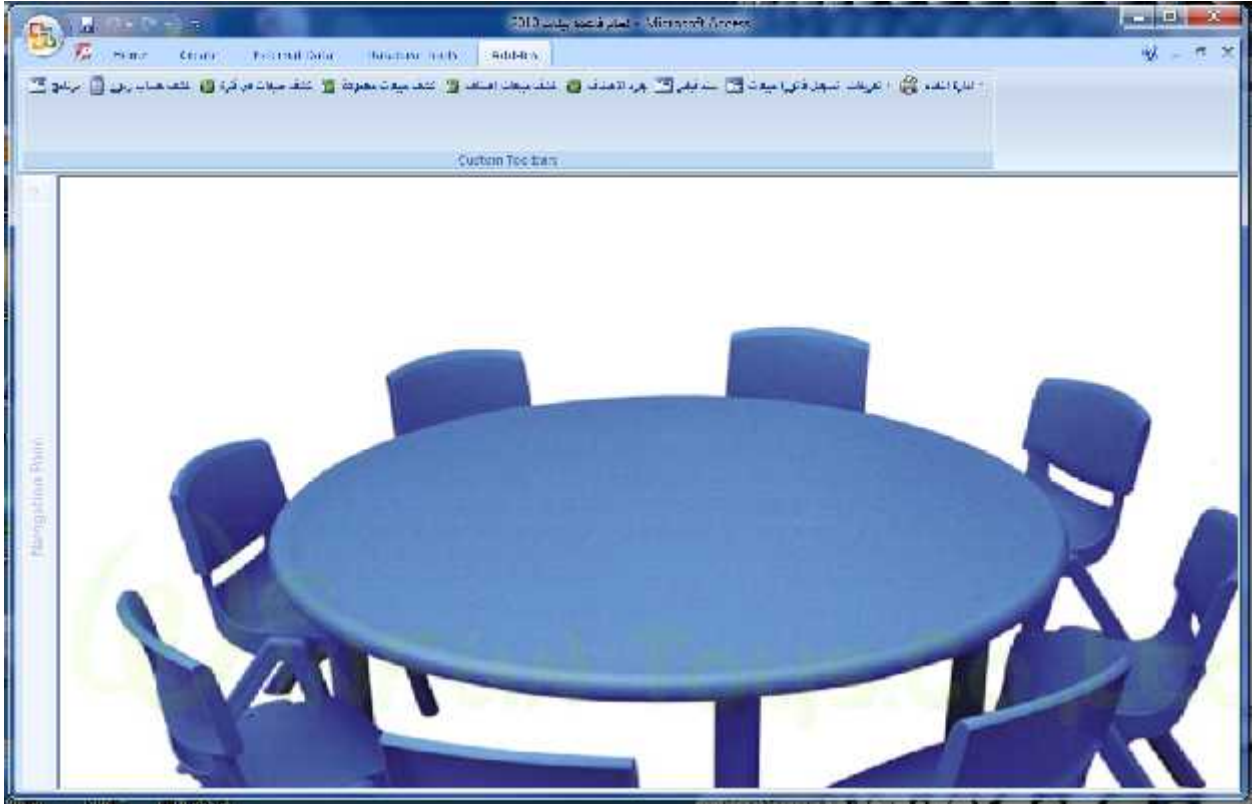


Field Name	Data Type	Description
tarm	Text	ترميز

تصميم

الرئيسية

هذه الشاشة الرئيسية التي تظهر عند بدء البرنامج بعد إدخال كلمة السر.



يستخدم هذا النموذج لإضافة، عرض، وتعديل بيانات أسماء الشركات المصنعة للمنتجات البلاستيكية.

اسم الشركة	رقم الشركة
شركة رويال	5
شركة الإسراء للبلاستيك	6
ماريان	7
*	(New)

يستخدم هذا لإضافة، عرض، وتعديل مجموعات أصناف البضائع.

مجموعة أصناف

معرفة مجموعة: 6

مجموعة: إسراء

إضافة تعديل حذف إغلاق

يستخدم هذا النموذج لإدخال، عرض، وتعديل بيانات الزبائن، ولا يمكن تغيير حجمه

يستخدم هذا النموذج ل، عرض، وتعديل بيانات الأصناف البلاستيكية التي سيتم بيعها، ولا يمكن تغيير حجمه للمحافظة على الشكل المصمم

ادخال / عرض بيانات صنف

عرض بيانات صنف

رقم الصنف

اسم الصنف

مجموعة

وزن

ثمن

سعر البيع

سعر الشراء

الكمية

ثمنه

ملاحظات

جديد

حفظ

حذف

خروج

يستخدم هذا النموذج لإضافة، عرض، وتعديل بيانات أسماء المدن.

اضافة مدينة

رمز المدينة	اسم المدينة
1	الخليج
2	اربعا
3	بيت لحم
4	جنين
5	رام الله
6	نابلس
7	حلواكرم
8	القدس
9	سلخوت
10	قلبيلية
11	عيزرية
	(Number)

## تسجيل فاتورة مبيعات

في هذا يمكننا تسجيل فاتورة مبيعات لكل زبون وإضافة جميع الأصناف المطلوبة، ويقوم البرنامج بحساب قيمة الفاتورة. كما ويمكن تعديل الفواتير بسهولة من خلال هذه الشاشة.

رقم الصنف	الصنف	المجموعة	الكمية	السعر	الصافي

هذا يمكننا من تسجيل الدفعات المسجلة على الزبائن لكي يتم حساب المبلغ للزبون في كشف الحساب الخاص به.

رقم الدفعة	
تاريخ الدفعة	
اسم الزبون	
نوع البهارة	دقعة
المبلغ المدفوع	0.00
المبلغ بالكلمات	
ملاحظات	

في هذه الشاشة يتم عرض جرد للأصناف المتاحة، والكميات الداخلة، المبيعة، والكمية النهائية المتوفرة في الشركة.

<b>جرد الأصناف</b>					
رقم الصنف	الصنف	المجموعة	الداخل	المباع	الكمية الحالية
000000003	كرسي بيد	كراسي	50	1	49
عدد الأصناف = 1					

### كشف مبيعات أصناف

هذا النموذج يحتاج لاختيار الصنف المراد جرد مبيعاته خلال فترة زمنية يمكن تحديدها.

<b>حركة مبيعات صنف خلال فترة</b>			
الصنف			
كرسي بيد			
التاريخ الافتتاحي	01/01/2011	التاريخ الختامي	31/12/2011
مرجع	اسم الزبون	المجموعة	الكمية
19/05/2011		كراسي	1
0			50
اجمالي بيع الصنف =			50



## كشف مبيعات مجموعة

هذا النموذج كالنموذج السابق يحتاج لاختيار مجموعة الأصناف وتحديد الفترة الزمنية المراد جرد المبيعات خلالها.

حركة مبيعات مجموعة خلال فترة							
المجموعة				كراسي			
التاريخ الافتتاحي		التاريخ الختامي		30/06/2011		20/04/2011	
مرجعي	التاريخ	اسم الزبون	البيان	الكمية	السعر	مجموع	أجمالي
0	19/05/2011		كراسي يد	1	50	50	50
اجمالي بيع				كراسي	=		50

يبين هذا النموذج الناتج عن العديد من الاستعلامات جميع الفواتير المحدد خلال فتره يمكن اختيارها وحصرها. ومبيناً الرصيد النهائي لهذا الزبون. وهي من أهم . وتعتبر أحد التقارير في النظام.

كشف حساب							
رقم الزبون		السيد :		تضامن شاور		العنوان	
000000000				0569094277		الخليل	
هاتف		جوال		التاريخ الختامي		التاريخ الافتتاحي	
2222111		2222111		01/01/2012		01/01/2011	
سند	مرجع	تاريخ السند	نوع السند	الصفحة	ملاحظة	كمية	سعر
مجموع	الدفعات	اجمالي					
0		18/05/2011	فاتورة	كراسي يد		1	50
1	325	19/05/2011	دفعة				40
				الرصيد المتبقي		10	

- 
- 
- التوصيات
-

كانت عملية الفحص والاختبار في البرنامج تم أولاً بأول مع كل عملية إدخال أو تعديل لمدخلات النظام، وكذلك التقارير الناتجة عن العمليات. ص جميع الشاشات والتقارير وترابطها مع الجداول والاستعلامات والتأكد من النتائج من خلال فحص الجداول والتقارير.

وتم إضافة بعض الحقول في بعض الجداول لإضافة اوامر وعمليات وتقارير تنوي الشركة العمل بها بعد فتره من الزمن، وسيتم تطويرها مستقبلاً.

قام فريق العمل بفحص كل شاشة من شاشات النظام وإدخال البيانات والتأكد من أن جميع البيانات تمت إضافتها في الجداول مباشرة. والتأكد من كافة التقارير مثل كشف الأصناف وكشف حساب الزبون ومقارنتها مع المدخلات التي تمت إضافتها أثناء العمل.



وتم التأكد من البيانات المضافة في قاعدة البيانات على النحو التالي

	رقم المجموعة	اسم المجموعة
▶ +	8	كراسي
+	9	طاولات
*	(ترقيم تلقائي)	

## إضافة صنف جديد

اضافة/عرض صنف

**ادخال / عرض بيانات صنف**

عرض بيانات صنف

رقم الصنف: 1

اسم الصنف: كرسي الاتصلي

مجموعة: كرسي

وزن: 30

شركة مصنعة: العربي

ملاحظات:

سعر البيع: 55

سعر الشفافة: 50

الكمية: 50

خروج حذف **إحفظ** جديد

وتم التأكد من البيانات المضافة في قاعدة البيانات على النحو التالي

اضافة/عرض صنف

Microsoft Access - جدول : Products

اكتب مبراً للتطبيقات

رقم الصنف	اسم الصنف	المجموعة	ملاحظة	الوزن	سعر الشفافة	سعر البيع	الشركة	التعبئة
1	كرسي الاتصلي		3	30	50	55	-	50
2	طاولة مبرزة		4	40	59	69	-	60
0			0		0	0	0	0

## جديد

ساحة العمل: عرض العملاء

### ادخال / عرض بيانات الزبائن

عرض بيانات زبون

عدد زبائن الشركة: 2

رقم الهوية: 907508333

رقم هوية: 1

اسم الزبون: محمد علي

العنوان: الخليل

هاتف: 2228899

فاكس: 2228890

بريد الكتروني: [ ]

موبايل: 0599999999

ملاحظة: [ ]

خروج | حفظ | جديد | حذف

وتم التأكد من البيانات المضافة في قاعدة البيانات على النحو التالي

Microsoft Access - [Customers : جدول]

اكتب سؤالاً للبيانات

رقم الزبون	اسم الزبون	العينة	الهاتف	الفاكس	ملاحظات	الهاتف النقال	البريد الالكتروني	رقم الهوية
1	محمد علي	1	22-228899	2228890		0599-999999		907508333
2	تفضل تاوور	1						300777777
0		0						

---

## حمن الرحيم

الحمد لله الذي أتم علينا نعمه، ووالى علينا مننه،  
بها رضاه، وأن يكون البحث نافعاً محققاً للغرض منه، قاصدين بذلك نشر  
العلم وتطوير أفكار جديدة. من خلاله إلى  
. سائلين الله عز وجل التوفيق.

## التوصيات

تم إضافة بعض الحقول وبعض الجداول في النظام لكي يتمكن فريق العمل من تطوير النظام مستقبلاً وإضافة عمليات الشراء والإرجاع ومتابعة الشيكات التي لم يتمكن فريق العمل من اتمامها نظراً لضيق الوقت.

### توصيات فريق العمل:

. سيقوم فريق العمل بإضافة عمليات الشراء للنظام، من حيث إضافة الجداول والشاشات اللازمة للتجار وفواتير الشراء.

. سيتم إضافة بنود خاصة للدفعات مثل الشيكات وتاريخ استحقاقها.

. عمل تقارير تبين كميات الأصناف التي قاربت على الانتهاء.

قاعدة البيانات (Microsoft Access) / . نورية الشبلي

[www.kutub.info](http://www.kutub.info) .

[www.msaccess4arab.net](http://www.msaccess4arab.net) .

الفهرس



		الإهداء
		الشكر والتقدير
		مهيد
		الدراسة التمهيدية
	نبذة تاريخية عن الشركة	.
	الأهداف	.
	الهيكل التنظيمي للشركة	.
	طبيعة عمل النظام الحالي	.
		.
		.
		.
	الاقتصادية	. .
	الجدوى الاقتصادية التشغيلية	. .
	الجدوى الفنية	.
	أهداف النظام المقترح	.
	( )	.
	الجدول الزمني لإتمام مهام المشروع ( )	.
	التقرير الإداري والفني	.
		الدراسة التفصيلية
	مرحلة الدراسة التفصيلية	.
		.
	المشاهدة والملاحظة	.
	البحث والتفتيش في السجلات	.
		.
	تسجيل الحقائق والبيانات	.
		مرحلة التحليل
	مرحلة التحليل -	.
	الترميز	.
	التصنيف	.
	المخطط البيئي لقسم المبيعات	.

	مخطط تدفق البيانات ( DFD )	.
	مخطط العلاقات والكيانات ( EDR )	.
	مرحلة التصميم	
		.
	تصميم الجداول	.
	تصميم الشاشات	.
		التوصيات
		الفهرس