**Smart Project**

{ DEPI PROJECT }

Prepared by Group 3

* تم اعداد هذا المشروع بواسطة جروب اودو اسمارت (G3) وهم :

محمد سعد محمود

أحمد محمود أحمد

مي محمد حسين

شهد عبدالقادر حسن

محمد أحمد عبدالرحمن

محمود أشرف الهمشري

مشروع تنفيذ نظام أودو لشركة النور

الفهرس

* مقدمة عن شركة النور3.......................................................
* التحديات التي تواجه شركة النور4...........................................
* أهداف شركة النور من تنفيذ السيستم5.......................................
* تحليل النظام وتطبيق الإدارات المختلفة6....................................
* الإدارات التي سيتم تطبيق نظام أودو لها7...................................
* تحليل كل إدارة والتحديات التي تواجهها8/12..............................
* خطوات الحل بنظام أودو13/17..............................................
* النتائج لكل إدارة بعد تنفيذ النظام18...........................................
* النتائج العامة لتنفيذ نظام أودو لشركة النور19..............................
* الخاتمة20...........................................................................
* مقدمة عن شركة النور

شركة النور هي شركة رائدة في مجال تجارة الأجهزة الكهربائية، تأسست لتلبية احتياجات السوق المحلي في مصر من الأجهزة المنزلية والتجارية. مع مرور الوقت، تمكنت الشركة من بناء سمعة قوية بين العملاء بفضل الجودة العالية للمنتجات والخدمات التي تقدمها. تتميز شركة النور بتقديم مجموعة واسعة من الأجهزة الكهربائية من العلامات التجارية المحلية والعالمية، وتلتزم بتقديم حلول مبتكرة وفعالة تضمن راحة العملاء وتلبية توقعاتهم.

تهدف الشركة إلى تحسين كفاءتها التشغيلية وخدمة العملاء من خلال تبني أحدث التقنيات في إدارة الأعمال، مما دفعها لاتخاذ خطوة هامة نحو تطبيق نظام أودو ERP.

* تم انشاء شركة وهمية بإسم (اودو سمارت) وهي شركة تقدم حلول مبتكرة لتقديم وتنفيذ نظام erpوذلك لتلبية احتياجات العملاء باستخدام احد اشهر برامج ال erp موخرا وهو اودو .
* تم توقيع عقد بين شركة اودو سمارت وشركة النور لتنفيذ نظام اودو 17
* سيتم البدء بتنفيذ السيستم لشركة النور وهي شركة رائدة في مجال تجارة الاجهزة الكهربائية .
* تم عمل اجتماع تحليل النظام بتاريخ 7/10/2024 بالتفاصيل الاتية :-

1. شركة النور هي شركة مصرية تعمل في مجال تجارة الاجهزة الكهربائية مقرها القاهرة / مصر .
2. تم اعداد شجرة الحسابات بالمشاركة مع فريق اودو سمارت وإدارة الحسابات في شركة النور وتم الموافقه عليها من المدير المالي .
3. شركة النور لديها كيان قانوني واحد وتقدم التقارير المالية بالجنيه المصري وتطبق 14% ضريبة القيمة المضافة علي كافة مبيعاتها .

* التحديات التي تواجه شركة النور
* **إدارة المخزون**: صعوبة تتبع مستويات المخزون بدقة، مما يؤدي إلى نقص أو فائض في البضائع.
* **التنسيق بين الإدارات**: عدم وجود تكامل فعال بين أقسام المبيعات، المشتريات، المخازن، والمحاسبة.
* **التقارير المالية**: إصدار تقارير غير دقيقة أو متأخرة، مما يؤثر على اتخاذ القرارات المالية.
* **إدارة المبيعات**: بطء في معالجة الطلبات وإصدار الفواتير، مما يقلل من رضا العملاء.
* **العمليات اليدوية**: الاعتماد على العمليات اليدوية في إدارة البيانات، مما يزيد من احتمالية حدوث أخطاء.
* **نقاط البيع**: الحاجة إلى نظام نقاط بيع متكامل لتوحيد بيانات المعارض مع باقي الأنظمة وتحسين الأداء التشغيلي.
* **إدارة المشتريات**: صعوبة مراقبة الطلبات من الموردين والتأكد من تلبية احتياجات المخزون في الوقت المناسب.
* **تتبع العملاء**: عدم وجود نظام فعال لتتبع طلبات العملاء والتواصل معهم لتحسين تجربة الشراء.
* **التقارير التحليلية**: غياب تقارير تحليلية دقيقة تساعد الإدارة في تقييم أداء الشركة بشكل مستمر واتخاذ قرارات استراتيجية.
* **السرعة في العمليات**: بطء في معالجة البيانات والعمليات اليومية، مما يؤدي إلى إهدار الوقت وتأخير في تلبية طلبات العملاء.
* أهداف شركة النور من تنفيذ النظام
* **تحسين إدارة المخزون**: مراقبة مستويات المخزون بدقة وتحديثها في الوقت الفعلي لتجنب الفائض أو النقص.
* **التكامل بين الإدارات**: تحقيق تكامل سلس بين المبيعات، المشتريات، المخازن، والمحاسبة لتحسين تدفق المعلومات وزيادة الكفاءة.
* **سرعة العمليات**: تقليل الاعتماد على العمليات اليدوية وزيادة دقة العمليات من خلال الأتمتة الكاملة للأنشطة المختلفة.
* **تحسين التقارير المالية**: إصدار تقارير مالية دقيقة في الوقت المناسب تساعد الإدارة في اتخاذ قرارات استراتيجية بناءً على بيانات موثوقة.
* **تسريع عمليات البيع**: تحسين سرعة معالجة الطلبات والفواتير لزيادة رضا العملاء وتقليل وقت الانتظار.
* **توحيد نقاط البيع**: توحيد بيانات معارض البيع المختلفة عبر نظام نقاط البيع المتكامل مع النظام الأساسي للشركة.
* **زيادة رضا العملاء**: تعزيز خدمة العملاء من خلال نظام فعال لتتبع الطلبات والتواصل معهم بشكل أفضل.
* **توفير تقارير تحليلية دقيقة**: تمكين الإدارة من الحصول على تقارير تحليلية متقدمة لمراقبة الأداء واتخاذ قرارات استراتيجية مستنيرة.
* **تحسين إدارة المشتريات**: أتمتة عمليات الشراء ومراقبة الموردين لضمان توفر المنتجات المطلوبة في الوقت المناسب.
* **تقليل الأخطاء التشغيلية**: الحد من الأخطاء التي قد تحدث نتيجة العمليات اليدوية أو عدم تكامل الأنظمة، مما يحسن دقة العمليات اليومية.
* **زيادة الكفاءة التشغيلية**: تحسين سرعة وكفاءة العمل في مختلف الإدارات من خلال تبسيط العمليات وتعزيز التعاون بينها.
* **تحسين التحكم في التكاليف**: مراقبة التكاليف التشغيلية بشكل أفضل، مما يساعد على تقليل المصروفات غير الضرورية وزيادة الربحية.
* **تعزيز اتخاذ القرارات الاستراتيجية**: توفير بيانات دقيقة في الوقت الفعلي لتحليل الأداء وتوقع التحديات، مما يسهل اتخاذ قرارات استراتيجية دقيقة.
* **التوسع والنمو**: تمكين الشركة من التوسع في الأسواق الجديدة وإدارة عملياتها بسهولة عند نمو حجم العمل.
* تحليل النظام وتطبيق الادارات المختلفة

تتطلب شركة النور نظامًا متكاملًا لإدارة جميع عملياتها بكفاءة وفاعلية. بعد تحليل الاحتياجات، تم تحديد الإدارات التي سيتم تطبيق نظام أودو عليها، وهي كالتالي:

1. **إدارة المبيعات**:
   * **الاحتياجات**: تحتاج إدارة المبيعات إلى نظام يمكنه أتمتة إنشاء عروض الأسعار والفواتير، وإدارة الطلبات، ومتابعة أداء المبيعات.
   * **تطبيق أودو**: سيمكن النظام من إنشاء عروض أسعار سريعة، وإصدار فواتير تلقائية بعد تأكيد الطلبات، مما يوفر الوقت ويزيد من رضا العملاء.
2. **إدارة المشتريات**:
   * **الاحتياجات**: تحتاج الإدارة إلى نظام لتتبع الطلبات من الموردين، ومراقبة الأسعار، وضمان توافر المنتجات.
   * **تطبيق أودو**: يتيح النظام أتمتة عمليات الشراء، وتسجيل جميع الطلبات، وتتبع حالة الشحنات، مما يسهل عملية الشراء ويقلل من الفاقد.
3. **إدارة المخازن**:
   * **الاحتياجات**: تتطلب إدارة المخازن نظامًا لإدارة المخزون بشكل دقيق وتحديث الكميات في الوقت الفعلي.
   * **تطبيق أودو**: يقدم النظام أدوات لتتبع المخزون، وإجراء الجرد، وإدارة التوزيع بشكل فعال، مما يقلل الأخطاء ويساعد في الحفاظ على مستويات المخزون المثلى.
4. **إدارة المحاسبة**:
   * **الاحتياجات**: تحتاج الإدارة إلى نظام لمراقبة الإيرادات والمصروفات وإصدار تقارير مالية دقيقة.
   * **تطبيق أودو**: يوفر النظام أداة قوية لإدارة المحاسبة تشمل تسجيل جميع العمليات المالية، وإعداد التقارير المالية بدقة وسرعة.
5. **نقاط البيع (POS)**:
   * **الاحتياجات**: تحتاج المعارض إلى نظام نقاط بيع متكامل يدعم إدارة المبيعات بشكل سلس.
   * **تطبيق أودو**: يوفر نظام نقاط البيع المدمج إمكانية معالجة المدفوعات، وتحديث المخزون مباشرة بعد كل عملية بيع، مما يحسن من كفاءة العمليات في المعارض.

**النتيجة**: من خلال تطبيق نظام أودو، ستتمكن شركة النور من تحسين أداء كل إدارة، مما يسهم في تحقيق أهداف الشركة العامة وزيادة الكفاءة التشغيلية. يوفر النظام بيئة متكاملة تساهم في تسريع وتسهيل العمليات، مما يؤدي إلى تحسين رضا العملاء وزيادة الربحية.

* الادارات التي سيتم تنفيذ النظام لها

**الإدارات التي سيتم تطبيق نظام أودو لها هي :**

1. **إدارة المشتريات**: سيساعد النظام في تتبع الطلبات من الموردين، وإدارة علاقات الشراء، وضمان توافر المنتجات في الوقت المناسب.
2. **إدارة المبيعات**: ستستفيد من سرعة عمليات البيع، مثل إصدار عروض الأسعار والفواتير بسرعة، ومتابعة طلبات العملاء بشكل فعال.
3. **إدارة المخازن**: سيتمكن النظام من تتبع المخزون بدقة، وإدارة عمليات الجرد، وتحديث الكميات تلقائيًا مع كل عملية بيع أو شراء.
4. **إدارة المحاسبة**: سيتيح النظام تسجيل الإيرادات والمصروفات بشكل آلي، وإصدار تقارير مالية دقيقة وسريعة.
5. **نقاط البيع (POS)**: : سيسهل النظام عمليات البيع في المعارض من خلال تحديث المخزون بشكل فوري وإدارة المعاملات اليومية بكفاءة.

* تحليل كل إدارة والتحديات التي تواجهها
* **إدارة المشتريات**:
* **التحديات**:
  + صعوبة تتبع طلبات الموردين وتأخير في توفير المواد المطلوبة.
  + مشاكل في إدارة الأسعار والتفاوض مع الموردين.
  + صعوبة مراقبة المخزون وتحديد الوقت المناسب للشراء.
* **التحليل**:
  + تحتاج الإدارة إلى نظام قادر على مراقبة الطلبات مع الموردين، وتتبع مستويات المخزون، وضمان وصول المنتجات في الوقت المحدد.
* تحليل كل إدارة والتحديات التي تواجهها
* **إدارة المبيعات**:
* **التحديات**:
  + بطء في معالجة طلبات العملاء وإصدار الفواتير.
  + صعوبة متابعة أداء المبيعات والتحكم في العقود.
  + عدم القدرة على تحليل بيانات العملاء بشكل فعال لاتخاذ قرارات تسويقية مناسبة.
* **التحليل**:
  + تحتاج الإدارة إلى نظام يتيح متابعة الطلبات بشكل تلقائي وسريع، وإصدار الفواتير بشكل فوري، وإدارة علاقات العملاء بطريقة فعالة.
* تحليل كل إدارة والتحديات التي تواجهها
* **إدارة المخازن**:
* **التحديات**:
  + أخطاء في إدارة المخزون وعدم القدرة على معرفة الكميات المتاحة بشكل فوري.
  + تأخير في تحديث المخزون بعد عمليات البيع أو الشراء.
  + صعوبة تتبع المنتجات ذات الأرقام التسلسلية أو التي تعتمد على الباركود.
* **التحليل**:
  + تحتاج الإدارة إلى نظام لإدارة المخزون في الوقت الفعلي، وتقليل الأخطاء المتعلقة بالجرد، وتحسين دقة المخزون.
* تحليل كل إدارة والتحديات التي تواجهها
* **إدارة الحسابات**:
* **التحديات**:
  + تأخير في تسجيل الإيرادات والمصروفات.
  + عدم وجود تقارير مالية دقيقة أو محدثة باستمرار.
  + صعوبة في تتبع التدفقات النقدية وربطها بالعمليات اليومية.
* **التحليل**:
  + تحتاج الإدارة إلى نظام يوفر تقارير مالية دقيقة، ويساعد في تسجيل العمليات المالية بشكل آلي وربطها بإدارات الشركة الأخرى.
* تحليل كل إدارة والتحديات التي تواجهها
* **نقاط البيع (POS)**:
* **التحديات**:
  + صعوبة إدارة عمليات البيع في المعارض بشكل متكامل مع المخازن.
  + عدم القدرة على تحديث المخزون تلقائيًا بعد كل عملية بيع.
  + نقص في التقارير الفورية حول أداء المبيعات في كل معرض.
* **التحليل**:
  + تحتاج الإدارة إلى نظام نقاط بيع متكامل يعمل على تحديث المخزون بشكل فوري، وإدارة المعاملات المالية والمبيعات بكفاءة عالية.
* خطوات الحل بنظام اودو لكل ادارة

* **إدارة المشتريات**:
* **التحديات**:
  + **صعوبة تتبع طلبات الموردين وتأخير في توفير المواد**:
    - **الحل باستخدام أودو**: يوفر أودو أداة قوية لتتبع الطلبات والموردين، مما يسمح بإصدار طلبات الشراء تلقائيًا بناءً على مستويات المخزون المتاحة، وتحديد مواعيد التسليم بشكل دقيق.
  + **مشاكل في إدارة الأسعار والتفاوض مع الموردين**:
    - **الحل باستخدام أودو**: يتيح النظام مقارنة عروض الأسعار من الموردين المختلفين وتسجيل تاريخ التعاملات، مما يسهل التفاوض وتحسين شروط الأسعار.
  + **صعوبة مراقبة المخزون وتحديد الوقت المناسب للشراء**:
    - **الحل باستخدام أودو**: أودو يقوم بمراقبة مستويات المخزون في الوقت الفعلي ويصدر تنبيهات عند انخفاض مستويات المنتجات، مما يتيح للشركة اتخاذ قرارات الشراء في الوقت المناسب.
* خطوات الحل بنظام اودو لكل ادارة
* **إدارة المبيعات**:
* **التحديات**:
  + **بطء معالجة طلبات العملاء وإصدار الفواتير**:
    - **الحل باستخدام أودو**: سرعة عملية الطلبات والفواتير من خلال وحدة المبيعات. يتم إنشاء عروض الأسعار وتحويلها إلى طلبات وفواتير تلقائيًا بنقرة واحدة، مما يقلل من الوقت المستغرق ويزيد من سرعة الاستجابة.
  + **صعوبة متابعة أداء المبيعات والتحكم في العقود**:
    - **الحل باستخدام أودو**: يوفر أودو تقارير تفصيلية لمراقبة أداء المبيعات، بالإضافة إلى إدارة العقود وتحديد تواريخ التجديد والمتابعة بشكل تلقائي.
  + **عدم القدرة على تحليل بيانات العملاء لاتخاذ قرارات تسويقية مناسبة**:
    - **الحل باستخدام أودو**: أودو يوفر تحليلات تفصيلية حول بيانات العملاء، مما يسهل استهدافهم بعروض مناسبة بناءً على سلوكهم الشرائي والبيانات المسجلة.
* خطوات الحل بنظام اودو لكل ادارة
* **إدارة المخازن**:
* **التحديات**:
  + **أخطاء في إدارة المخزون وعدم القدرة على معرفة الكميات المتاحة بشكل فوري**:
    - **الحل باستخدام أودو**: يوفر النظام إدارة دقيقة للمخزون من خلال تحديث البيانات في الوقت الفعلي، مما يتيح للشركة معرفة الكميات المتاحة على الفور.
  + **تأخير في تحديث المخزون بعد عمليات البيع أو الشراء**:
    - **الحل باستخدام أودو**: بمجرد إتمام أي عملية بيع أو شراء، يتم تحديث المخزون تلقائيًا في النظام بدون الحاجة إلى تدخل يدوي.
  + **صعوبة تتبع المنتجات ذات الأرقام التسلسلية أو الباركود**:
    - **الحل باستخدام أودو**: يدعم أودو تتبع المنتجات باستخدام الباركود والأرقام التسلسلية، مما يتيح تتبع المنتجات بسهولة وبدقة خلال جميع مراحل العملية.
* خطوات الحل بنظام اودو لكل ادارة

 **إدارة المحاسبة**:

* **التحديات**:
  + **تأخير في تسجيل الإيرادات والمصروفات**:
    - **الحل باستخدام أودو**: أودو يسجل جميع الإيرادات والمصروفات تلقائيًا بعد كل عملية بيع أو شراء، مما يضمن تحديث البيانات بشكل فوري.
  + **عدم وجود تقارير مالية دقيقة أو محدثة باستمرار**:
    - **الحل باستخدام أودو**: يوفر أودو تقارير مالية دقيقة ومحدثة تلقائيًا بناءً على بيانات العمليات اليومية، مما يسهل على الإدارة متابعة الأداء المالي واتخاذ قرارات مستنيرة.
  + **صعوبة تتبع التدفقات النقدية وربطها بالعمليات اليومية**:
    - **الحل باستخدام أودو**: يقوم النظام بتتبع التدفقات النقدية وربطها بجميع العمليات، بما في ذلك المبيعات والمشتريات والمدفوعات، مما يوفر رؤية شاملة ودقيقة للوضع المالي.
* خطوات الحل بنظام اودو لكل ادارة
* **نقاط البيع (POS)**:
* **التحديات**:
  + **صعوبة إدارة عمليات البيع في المعارض بشكل متكامل مع المخازن**:
    - **الحل باستخدام أودو**: نظام نقاط البيع (POS) في أودو متكامل مع المخازن ويحدث المخزون تلقائيًا بعد كل عملية بيع، مما يسهل إدارة المخزون بشكل دقيق ومتزامن.
  + **عدم القدرة على تحديث المخزون تلقائيًا بعد كل عملية بيع**:
    - **الحل باستخدام أودو**: يتم تحديث المخزون تلقائيًا في النظام بعد كل عملية بيع من خلال نظام نقاط البيع، مما يحافظ على دقة مستويات المخزون.
  + **نقص في التقارير الفورية حول أداء المبيعات في كل معرض**:
    - **الحل باستخدام أودو**: يوفر النظام تقارير فورية حول أداء المبيعات في كل معرض، مما يتيح للإدارة متابعة الأداء بشكل لحظي واتخاذ القرارات بسرعة بناءً على البيانات المتاحة.
* النتائج لكل إدارة بعد تنفيذ النظام

1. **إدارة المشتريات**:
   * **نتائج التحسين**:
     + تحسين إدارة العلاقات مع الموردين من خلال تتبع الطلبات ومراقبة الأسعار بشكل دقيق.
     + ضمان توافر المواد والمنتجات في الوقت المناسب، مما يمنع التأخير في العمليات.
     + تقليل تكاليف الشراء عن طريق تحسين إدارة المفاوضات وتوحيد العقود مع الموردين.
     + اتخاذ قرارات شرائية أفضل بناءً على معلومات دقيقة حول المخزون والاحتياجات.
2. **إدارة المبيعات**:
   * **نتائج التحسين**:
     + زيادة سرعة معالجة طلبات العملاء وإصدار الفواتير بشكل فوري، مما يرفع من رضا العملاء.
     + تحسين إدارة علاقات العملاء من خلال متابعة دقيقة للعقود والعروض الترويجية.
     + تحليل دقيق لبيانات المبيعات والعملاء مما يساعد في اتخاذ قرارات تسويقية أكثر فعالية.
     + زيادة المبيعات بفضل التكامل السلس بين عروض الأسعار والطلبات والفواتير.
3. **إدارة المخازن**:
   * **نتائج التحسين**:
     + تحسين دقة إدارة المخزون بفضل التحديثات التلقائية في الوقت الفعلي.
     + تقليل الأخطاء الناتجة عن التعامل اليدوي مع المخزون، مما يؤدي إلى تقليل الفاقد والمخاطر.
     + تتبع المنتجات بشكل أفضل عبر الأرقام التسلسلية والباركود، مما يسهل عمليات الجرد.
     + تسريع عملية تسليم المنتجات والتأكد من توفر الكميات المطلوبة دائمًا.
4. **إدارة الحسابات**:
   * **نتائج التحسين**:
     + توفير تقارير مالية دقيقة ومحدثة في الوقت الفعلي، مما يعزز من قدرة الإدارة على اتخاذ قرارات مالية مستنيرة.
     + تحسين إدارة التدفقات النقدية وربطها بجميع العمليات اليومية، مما يوفر رؤية شاملة ودقيقة.
     + تقليل الوقت المطلوب لإعداد الحسابات المالية وإغلاق الحسابات في نهاية الفترات المالية.
     + تقليل الأخطاء في التسجيل المالي من خلال أتمتة العمليات.
5. **نقاط البيع (POS)**:
   * **نتائج التحسين**:
     + تحسين إدارة المبيعات في المعارض من خلال تحديث المخزون بشكل فوري بعد كل عملية بيع.
     + تقديم تجربة بيع أسرع وأكثر كفاءة للعملاء في المعارض، مما يزيد من رضا العملاء.
     + تتبع أداء المبيعات في كل معرض بشكل فوري، مما يسهل على الإدارة اتخاذ قرارات بناءً على تقارير المبيعات.
     + تحسين إدارة المنتجات وتوفير الكميات المناسبة لكل معرض بناءً على بيانات حقيقية

* النتائج العامة لتنفيذ نظام أودو لشركة النور

* **تكامل العمليات**: بعد تنفيذ نظام أودو، أصبحت جميع إدارات الشركة متكاملة ومترابطة، مما أدى إلى تقليل الفاقد في العمليات وتحسين الكفاءة العامة.
* **تحسين الكفاءة التشغيلية**: تم تقليل الوقت المستغرق في العمليات اليدوية وزيادة السرعة في إصدار الفواتير، معالجة الطلبات، وإدارة المخزون، مما أدى إلى تحسين الإنتاجية بشكل ملحوظ.
* **تقليل الأخطاء**: قللت أتمتة العمليات من الأخطاء الناتجة عن المعالجة اليدوية في جميع الإدارات، مما أدى إلى دقة أعلى في التقارير والعمليات.
* **زيادة رضا العملاء**: من خلال تحسين سرعة وكفاءة المبيعات ونقاط البيع، تم تحسين تجربة العملاء بشكل كبير، مما يعزز ولاءهم للشركة.
* **تحسين اتخاذ القرارات**: بفضل التقارير الدقيقة والمحدثة التي يوفرها النظام، أصبحت الإدارة قادرة على اتخاذ قرارات استراتيجية أفضل بناءً على بيانات حقيقية في الوقت الفعلي.
* **تحسين الربحية**: بفضل تحسين إدارة التكاليف، تقليل الفاقد، وزيادة الكفاءة التشغيلية، زادت ربحية الشركة بشكل واضح، مما يمكن الشركة من التوسع والنمو بشكل أسرع.

.

* الخاتمة

بعد تنفيذ نظام أودو في شركة النور، حققت الشركة تحسينات كبيرة في جميع الإدارات، مما ساعد على تسريع العمليات، تقليل الأخطاء، وتعزيز الكفاءة التشغيلية. ساهم النظام في تكامل إدارات المبيعات، المشتريات، المخازن، المحاسبة، ونقاط البيع، مما أتاح للشركة رؤية واضحة وشاملة لأعمالها. بفضل التقارير الدقيقة والعمليات المؤتمتة، تمكنت الإدارة من اتخاذ قرارات استراتيجية أفضل، وتحسين تجربة العملاء. من خلال هذا النظام، عززت شركة النور قدراتها التشغيلية ووضعت الأساس لنمو مستدام في المستقبل.