

مقرر دراسات الجدوى الاقتصادية وتقييم المشروعات – قصد ٤٢١

لعام ١٤٣٧-١٤٣٨ هـ الفصل الدراسي الأول

دراسة جدوى اقتصادية لمشروع

اضاءة The light



رقم الجلوس	الرقم الجامعي	أسماء أعضاء المشروع
9	433200551	بدور أحمد المالك (leader)
8	433200364	أسماء فيحان العتيبي
14	433201720	هديل عبد الله الهدلق
6	431203837	ولاء راشد الفياض
12	433201229	غيداء صالح العقيل

اشراف: د. نشوى مصطفى

## أولاً: دراسة الجدوى التمهيدية

- تعريف المشروع
- تقييم الأفكار للمشاريع الاستثمارية
- مصفوفة اتخاذ القرار
- وصف المشروع
- موقع المشروع

## تعريف المشروع

وهي مصادر الأفكار الخاصة لتحديد الأفكار الاستثمارية للمقارنة بينها واختيار أفضل مشروع يمكن تقديمه لخدمة المجتمع ولزيادة أرباح المشروع الناشئ.

يتم ذلك من خلال البحث عن أفكار جديدة على تحديد الفرض الاستثمارية العامة والتعرف على القطاعات لتحديد الفرص الاستثمارية بها ومدى توفر الموارد المتاحة.

ومن هذا المنطلق نستعرض فكرة مشروع دراستنا والمشاريع الأخرى المقترحة:

### ١- آلة اضاءة

عبارة عن آلة لبيع الأدوات القرطاسية مثل (قلم رصاص وحبر وسبورة، ممحاة، مبراة، مسطرة، ملفات بلاستيك، أدوات الهندسية، دفاتر بأحجام)، وفكرة الآله مشابه لفكرة آلات بيع المأكولات والعصار سهلة الاستخدام ومتواجدة بالقرب من الطلاب في المدارس.

مصدر فكرة المشروع: دراسة حاجة السوق

### ٢- عربة ورود:

تماشياً مع قول رسول الله صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ "تهادوا تحابوا" أتت فكرة عربة الورد وهي عبارة عن عربة متنقلة تاتيك للمنزل او المكان الذي تريده، تباع الورد الطبيعية بأشكال مزينة، وتقوم بتغليف الهدايا أيضاً. ويوجد رقم موحد لطلب العربة.

مصدر فكرة المشروع: دراسة حاجة السوق

### ٣- الحضانة الليلية:

فكرة المشروع اتت نظرا لانشغالين الابوين في هذا الوقت واهمية هذا الوقت لهم فهي عبارة عن حضانة ليلية تفتح في نهاية النهار وتغلق في منتصف الليل، وتكون بأيدي عاملة مدربة سعودية تقوم برعاية الاطفال وتعليمهم بطريقة مسلية ومفيدة.

مصدر فكرة المشروع: دراسة حاجة السوق

### ٤- أكياس صديقة للبيئة:

هي عبارة عن أكياس مصنوعة من الورق بني اللون يتم توزيعها على السوبرماركت مثل بنده والدانوب والعثيم ... الخ) ليسهل اعادة تدويرها عند التخلص منها عن طريق توفير حاويات عند المنازل مخصصه لها، وتساعد على التقليل من استخدام أكياس البلاستيك التي تستغرق وقت أطول بالتحلل، ويتميز هذا المشروع بسهولة توفر المواد الخام وانخفاض تكاليفها.

مصدر فكرة المشروع: للمحافظة على بيئة المجتمع

### ٥- موقع شوزي "حذائي":

موقع الكتروني يصمم فيه الأحذية يمكن للعميل من خلاله اختيار التصميم الذي يعجبه ويتيح له اضافته اكسسوار واختيار انواع متعددة من الخامات مثل الجلد الخ، وفيه يتم مراعاة جميع الأذواق من الرجال والنساء والأطفال، لا يوجد له محل ويقتصر على وجود الموقع ومعمل لصناعة وتصميم الأحذية.

مصدر فكرة المشروع: مصادر الكترونية

## مصفوفة اتخاذ القرار

م	معايير التقويم الكلية	معايير التقويم الجزئية	أفكار المشروعات				
			شوزي	عربية وروود	حضانة ليلية	أكياس صديقة للبيئة	المكتبة المتنقلة
١	السوق	(أ) مستوى الطلب المحلي	3	3	5	3	4
		(ب) إمكانية التصدير	5	2	0	5	3
		(ج) مدى توافر منافذ التوزيع	5	4	3	5	4
		(د) احتمالات الطلب في المستقبل	3	3	5	4	4
٢	التكاليف والربحية	(أ) مدى تناسب التكاليف الاستثمارية مع الموارد المتاحة	3	3	3	3	3
		(ب) معدلات الربحية للشركات المنافسة	3	4	4	3	4
٣	الجوانب الفنية	(أ) مدى توفر الموارد الخام	3	3	4	4	4
		(ب) مدى توفر الخبرات الإدارية	4	3	4	4	4
		(ج) مدى توفر الخبرات الفنية	2	3	4	3	4
٤	الجوانب الاجتماعية	(أ) درجة تلويث البيئة	2	3	1	0	3
		(ب) درجة الاعتماد على عمالة محلية	3	3	4	2	4
		(ج) المنافع الجانبية للمشروع	3	3	4	4	4
	المجموع		39	37	41	40	45
	الترتيب		4	5	2	3	1

- بعد إتمام تقييم الأفكار كما هو واضح من المصفوفة وقع الاختيار على مشروع آلة اضاءة لما للمشروع من جوانب اجتماعية عالية كما يظهر بالتقييم فله حاجة ماسة وخاصة لقطاع التعليم بالمدارس وبالتالي فإن السوق يطلبه وكذلك لسهولة توفر المواد الخام إما من قبل الداعمين (المنتجين محليا) أو استيرادها بتكلفة منخفضة وكذلك من الممكن تصديرها للخارج، ويظهر كذلك مدى ربحيتها العالية والتي تأتي من حاجتها الماسة وخاصة أوقات الدراسة في السنة.

## وصف المشروع

١- اسم المشروع: **The light**

٢- عنوان المشروع:

- عنوان بريدي /مكان المستودع
- عنوان الكتروني: [light@Gmail.com](mailto:light@Gmail.com)
- تليكس: ٩٨٧٦ ب.س آلة اضاءة
- فاكس: ٠١١٤٩١٨٣١٥
- تلفون: ٠١١٤٩١٨٣١٥

٣- تصنيف المشروع:

- من الناحية الإنشائية: جديد
- التخصص: خدمات

٤- الأفق الزمني:

الفترة	بداية	نهاية	طول الفترة
الإنشاء	٢٠١٧/٧	٢٠١٧/٩	شهرين
الإنتاج	٢٠١٧/٩	٢٠١٨/٩	٥ سنوات

٥- منتجات المشروع:

- أقلام (رصاص، حبر، أقلام سيورة) - دفاتر (ورق ٤٠-٦٠-٨٠-١٠٠) - مساحات - برائيات - أدوات هندسة - ملفات بلاستيك - آلة حاسبة.
- بالشهر تستوعب الآلة الواحدة ٣٠٠٠ منتج في الآلة، أي ٢٤٠٠٠ في ٨ أشهر، وهي ٥ آلات مما يعني ١٢٠٠٠٠ ألف منتج.

م	المنتجات	الطاقة الإسمية السنوية (عدد)
١	أقلام	٥٠٠٠٠
٢	دفاتر	٤٠٠٠٠
٣	مساحات	١٠٠٠٠
٤	برائيات	٨٠٠٠
٥	ملفات بلاستيك	٤٠٠٠
٦	أدوات هندسة	٢٠٠٠
٧	آلة حاسبة	٦٠٠٠

٦- الشركاء المؤسسون

م	جنسية الشريك	الاسم	حصة التأسيس
١	سعودي	هديل الهدلق	٣٨٠٠٠ ريال
٢	سعودي	أسماء العتيبي	٣٨٠٠٠ ريال
٣	سعودي	بدور المالك	٣٨٠٠٠ ريال
٤	سعودي	غيداء العقيل	٣٨٠٠٠ ريال
٥	سعودي	ولاء العياض	٣٨٠٠٠ ريال

## ٧- مراحل إنتاج المشروع:

الجدول الزمني لإنهاء المشروع

م	المرحلة	يوليو	أغسطس
١	استئجار المستودع		
٢	التسجيل واستخراج الرخص		
٣	شراء وتركيب الآلات		
٤	تجريب الآلات		

لا يوجد بناء خاص للمشروع، لذلك استئجار المشروع يحتاج الى إجراءات لا تستمر الا لأيام معدودة، ولكن التسجيل واستخراج الرخص يستغرق المزيد من الوقت لأن هذه الآلات لا توجد محليا فعند طلبها بعد الاتفاق مع المدارس التي ترغب بها تتحدد الكمية وبالتالي يتم الطلب بناء على ذلك ثم تركيبها وتجريبها وكما هو موضع من الجدول الزمني تم تقسيم الفترات بعد السؤال بالسوق عن التفاصيل للشراء والاستئجار والتركيب.

## ٨- تقدير العمر الاقتصادي للمشروع:

### • العمر الانتاجي للمشروع:

يتحدد بالفترة الزمنية التي يمكن من خلالها مزاولة المشروع لنشاطه الخدمي فالمتوقع ان يستمر الانتاج لمدة تتراوح بين ٣-٤ سنوات

### • العمر الاقتصادي للمشروع:

يتمثل في فترة استغلال المشروع بما يحقق معدلات العائد المرغوب فيها والمخططة والعمر الانتاجي سيكون اطول من العمر الاقتصادي.

### تقادم المنتج:

١. لن يتأثر العمر الانتاجي لآلات إضاءة بتقادم المنتج.
٢. إن تقادم عمر المنتج يؤثر في العمر الاقتصادي للمشروع ولكن نستمر في إعادة تعبئة الآلات واستيرادها

### تقادم طرق الانتاج:

١. في حال تقادم طرق انتاج الأدوات المكتبية داخل المدارس والجامعات ذلك لن يؤثر على العمر الإنتاجي للآلات.
٢. تطور التكنولوجيا يؤثر على العمر الاقتصادي للمشروع في حال عدم تطوير خدمات المشروع ومعرفة رغبات المستهلكين.

### انخفاض انتاجية الاصول وارتفاع تكاليف الصيانة:

١. في حال انخفاض انتاجية أصول الانتاج ان الاصول الاساسية للمشروع هي أدوات مكتبية وآلات بيع ذاتيه حيث ان الاعتماد على العنصر الصناعي أكبر فإن العمر الاقتصادي للمشروع أكبر نسبياً.
٢. وارتفاع تكاليف الصيانة قد يتأثر العمر الانتاجي للمشروع.

## موقع المشروع

### اختيار الموقع الملائم للمشروع:

#### طبيعة المشروع:

يقوم المشروع بتقديم خدمة توصيل الآلات الى المدارس فيحتاج المشروع الى مستودع لحفظ هذه الآلات حتى يأتي وقت الحاجة لها **فطبيعة التربة** كذلك غير مهمة لأن المشروع لا يعتمد على قطاع صناعي ولكن تم الاخذ بالاعتبار عن اختيار **موقع** المستودع التالي:

#### • مدى قرب الموقع من المصادر الأولية:

تم اختيار أحد مستودعات مدينة الرياض كموقع لأسباب منها قربه من أماكن التوزيع لإعادة تعبئة الآلات والمصادر الأولية.

#### • مدى توفر الخدمات الأساسية:

الخدمات الأساسية كالكهرباء والمياه متوفرة وتكاليفها أيضا تكون ضمن الإيجار، وتتوفر أيضا الخدمات الأخرى المهمة بسبب جودة في حي شبه سكني.

#### • مدى توفر الأرض بأسعار رمزية:

يتوفر مستودعات بأسعار منخفضة وتم اختيار هذا المستودع بسبب قربه من أماكن التوزيع لإعادة تعبئة الآلات.

ولاختيار هذا المستودع **كموقع للمشروع** تم اختياره بجانب بعض الخيارات الأخرى:

١-مستودع مساحة ١٥٠٠م مخرج ١٨ // ١٥٠ ألف بالسنة تأجير

٢-مستودع مساحة ٦٥٠ م حي السعادة مخرج ١٥ // ٥٠ ألف بالسنة

٣-مستودع مساحة ٧٥م طريق الملك عبد العزيز مخرج ٥ / ٣٥ ألف بالسنة

٤-مستودع مساحة ٣٠٠م حي الأمانة اقصى شمال الرياض (يتوفر فيه ٤ غرف ٢ دورة مياه) ٣٠ ألف بالسنة تأجير

٥-مستودع مساحة ٣٦م حي القدس مخرج ١٢ // ٢٠ ألف بالسنة تأجير

#### مرحلة التصفية الاولى

م	المعايير	١	٢	٣	٤	٥
١	مدى توفر المرافق العامة (كهرباء-ماء)	٤	٥	٤	٥	٥
٢	مدى توفر الطرق والمواصلات	٤	٤	٥	٥	٥
٣	مدى توفر القوى العاملة	٣	٤	٤	٤	٤
٤	مدى توفر الخدمات الاجتماعية (مدارس - مستشفيات ..)	٣	٣	٣	٣	٣
٥	مدى توفر الصناعات المكملية	٣	٤	٤	٤	٣
٦	مدى توفر شبكات الصرف الصحي وإمكانية صرف المخلفات فيها	٤	٥	٥	٥	٥
	المجموع	٢١	٢٥	٢٥	٢٦	٢٤



## مرحلة التصفية الثانية

ترتيب الموقع	إجمالي تكاليف النقل والارض	نصيب السنة من تكاليف الارض	تكاليف النقل السنوية المدخلات/المخرجات=٠	موقع المشروع
٣	٥٥٠٠٠	٥٠٠٠٠	٥٠٠٠	٢
٢	٤٠٠٠٠	٣٥٠٠٠	٥٠٠٠	٣
١	٣٥٠٠٠	٣٠٠٠٠	٥٠٠٠	٤

تم اختيار المستودع الرابع لأنه اقل تكاليف وأقرب لمواقع التوصيل

البند	الوصف	دراسة البيئة المحيطة بالموقع
درجة حرارة الشمس	ففي الصيف تتراوح متوسط درجات الحرارة العظمى والصغرى بين (٢٨-٥٤٨)، وفي الشتاء يكون متوسط درجات الحرارة العظمى والصغرى بين (٨-٥٢٢).	<ul style="list-style-type: none"> <li>تكاليف المشروع: ستكون مرتفعة في فصل الصيف وبالتالي نحتاج لتكثيف المستودع، اما بالنسبة للجامعات والمدارس ستكون مكيفه في هذا الفصل ودافئة في فصل الشتاء.</li> <li>مدى قبول العمال للعمل في المشروع: سوف يكون الجو مكيفا في فصل الصيف ودافئاً في فصل الشتاء.</li> <li>كفاءة العمل (انتاجية العامل): بما ان بيئة العمل لدينا مغلقة ومكيفه صيفا دافئة شتاء لن تتأثر انتاجية الآلات، كما ان الآلات سوف تحتاج للتعبئة كل اسبوع مرة واحدة فقط.</li> </ul>
الرطوبة	يتميز جو الرياض بانخفاض الرطوبة طوال العام	<ul style="list-style-type: none"> <li>تكاليف المشروع: بما انها منخفضة فلا تؤثر على تكاليف المشروع</li> <li>مدى قبول العمال للعمل في المشروع: ايضا هنا الرطوبة لا تؤثر على قبول العمال للعمل.</li> <li>كفاءة العمل (انتاجية العامل): لا تؤثر على انتاجية العامل سلبا لأنها منخفضة</li> </ul>
أشعة الشمس	تكون من الساعة السادسة صباحا وحتى الخامسة والنص مساء	<ul style="list-style-type: none"> <li>تكاليف المشروع: لا تتأثر بأشعة الشمس لان الآلات ستكون في أماكن مغلقة والمنتجات في المستودع.</li> <li>مدى قبول العمال للعمل في المشروع: كما ذكرنا الاماكن جميعها مغلقة وبالتالي لا تؤثر على العمال والآلات.</li> <li>كفاءة العمل (انتاجية العامل): لا تؤثر على الانتاجية لأنها مغلقة.</li> </ul>
الرياح	تتفاوت سرعة الرياح بين ٤ الى ٧ عقدة خلال السنة -١ العقدة تساوي ١,٨٥٣ كم / ساعة	<ul style="list-style-type: none"> <li>تكاليف المشروع: الرياح والعواصف ان كانت قوية تؤثر في نقل المنتجات لتعبئة الآلات.</li> <li>مدى قبول العمال للعمل في المشروع: بما ان الآلات موجودة في اماكن مغلقة وبالتالي لا تؤثر على العمال.</li> <li>كفاءة العمل (انتاجية العامل): لا تتأثر انتاجية العمال بالرياح لان الاماكن مغلقة.</li> </ul>
المطر	تكثر في فصل الشتاء خصوصا شهر مارس وتندر في بقية أشهر السنة	<ul style="list-style-type: none"> <li>تكاليف المشروع: الامطار احيانا تسبب تلف للمنتجات وتعيق عملية نقل المنتجات وتعبئة الآلات.</li> <li>مدى قبول العمال للعمل في المشروع: الامطار تدفع العمال للعمل لان الامطار تدخل السرور إليهم.</li> <li>كفاءة العمل (انتاجية العامل): الامطار تفرح العمال وتسعدهم مما يزيد من انتاجيتهم.</li> </ul>
الأتربة والأدخنة	العواصف الرملية معدلها تقريبا ٤ مرات بالسنة وغالبا ما تكون في فصل الصيف	<ul style="list-style-type: none"> <li>تكاليف المشروع: الأتربة والعواصف الرملية تؤثر على عملية نقل المنتجات</li> <li>مدى قبول العمال للعمل في المشروع: بما ان العامل يعمل في مكان مغلق فلن يتأثر بالأتربة والادخنة.</li> <li>كفاءة العمل (انتاجية العامل): لن تتأثر الانتاجية لأنه يعمل في مكان مغلق.</li> </ul>



## ثانياً: دراسة الجدوى التفصيلية التسويقية:

- الاستبيان
- أدوات التسويق
- تحديد استراتيجيات التسويق
- التنبؤ بالطلب المتوقع
- مرحلة نمو المنتج
- أقسام السوق

## مقدمة:

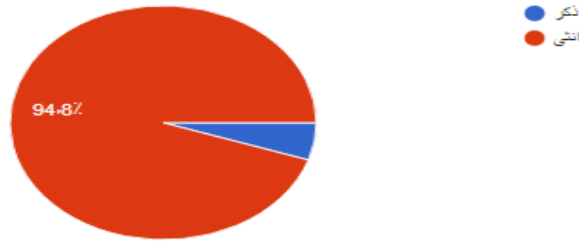
تأتي فكرة المشروع لحاجة أماكن التعليم كالمدارس والجامعات لتوفير أدوات القرطاسية حوبهم بطريقة سهلة في حال فقدانها أو احتياجهم لها، ويتم بيع الأدوات القرطاسية في آلات بيع ذاتية لتكون أقرب وأسهل لكل طالب.

وتحتوي هذه الآلات على جميع احتياجات الطالب الأساسية مثل الأقلام والدفاتر والملفات البلاستيكية والأدوات الهندسية وغيرها.

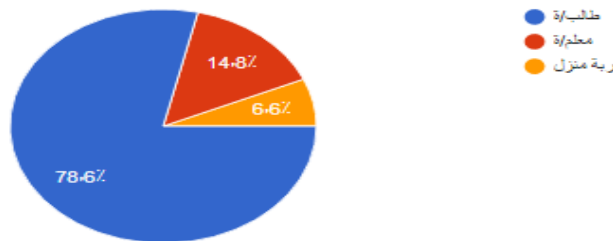
قبل البدء بهذه المرحلة قمنا بعمل مسح للسوق لمعرفة حجم الطلب الحالي، وتم دراسة السوق عن طريق توزيع استبيان على أكبر شريحة ممكنة من الطلاب والطالبات من المرحلة الابتدائية إلى الجامعية في الرياض المنطقة الجغرافية التي سيقام بها المشروع، وتم توزيع الاستبيان برسائل الجوال والايمل، فالاستبيان هو الطريقة المثلى للتعبير عن رغبة المستهلكين في المنتجات وقد لاقى رد فعل جيد.

## الاستبيان:

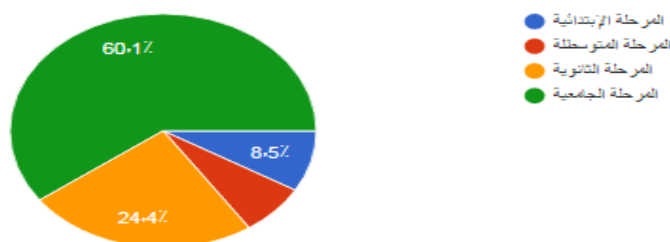
الجنس (503 ردود)



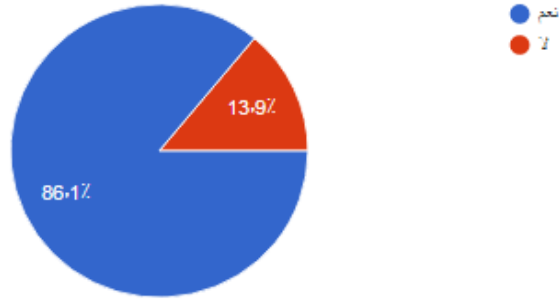
المهنة (501 رد)



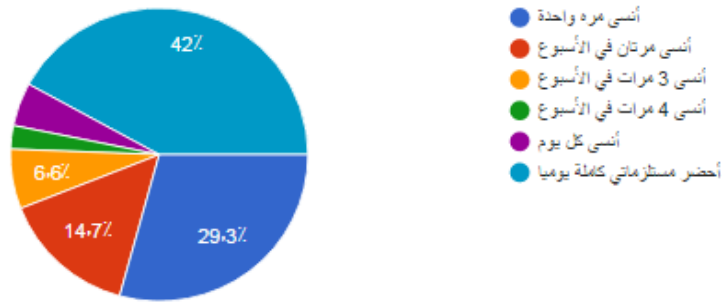
المرحلة الدراسية (496 ردًا)



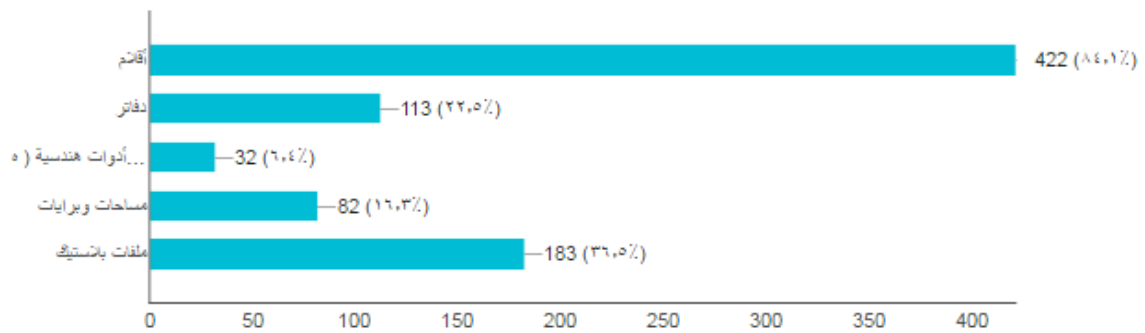
هل تفضلين التعامل مع الآلات الذاتية (مثل ماكينات المشروبات والعصائر) لبيع الأدوات الفرطاسية ؟ (502 رد)



كم مرة في الأسبوع تستعيرين من زميلاتك مستلزمات مدرسية لسيانك المستلزمات الخاصة فيك؟ (502 رد)

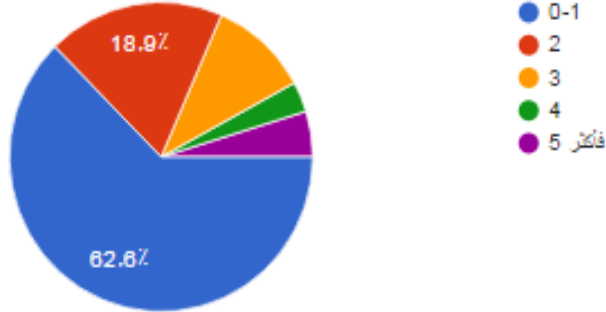


أي من المشتريات أو الخدمات التالية ستقومين بشراؤها بكثرة؟ (502 رد)

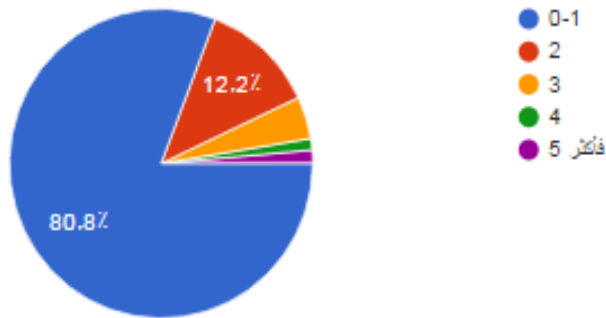


كم عدد الوحدات التي تشتريها من الأقلام سواءً كانت (حبر أو رصاص أو أقلام سيورة) في الأسبوع ؟

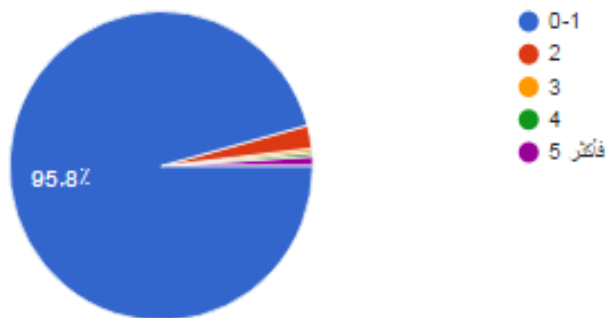
(503 ردود)



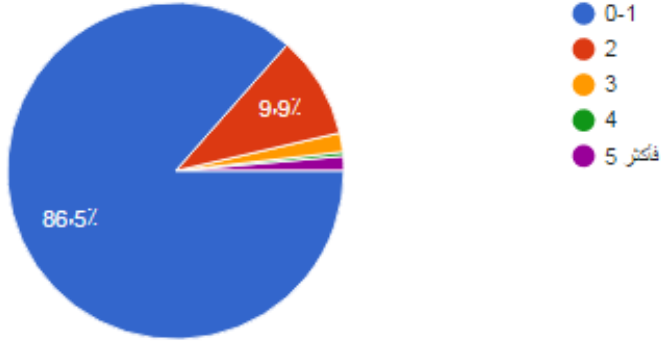
كم عدد الوحدات التي تشتريها من الدفاتر في الأسبوع ؟ (500 رد)



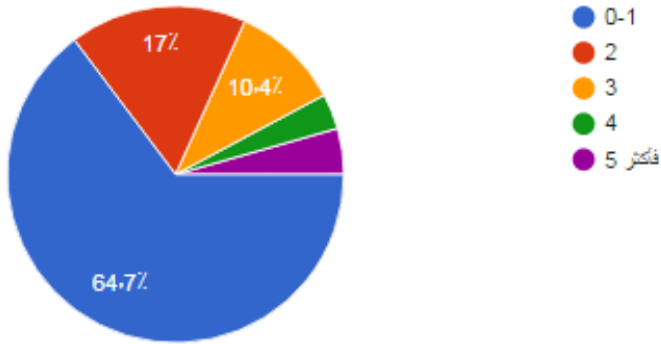
كم عدد الوحدات التي تشتريها من الأدوات الهندسية ( الهندسة ) في الأسبوع ؟ (496 رداً)



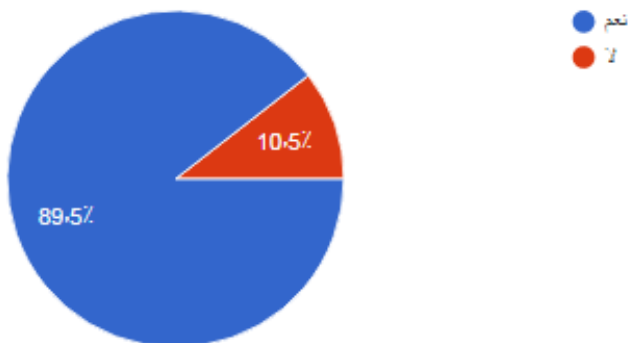
كم عدد الوحدات التي تشتريها من المساحات والبرايات في الاسبوع ؟ (497 ردًا)



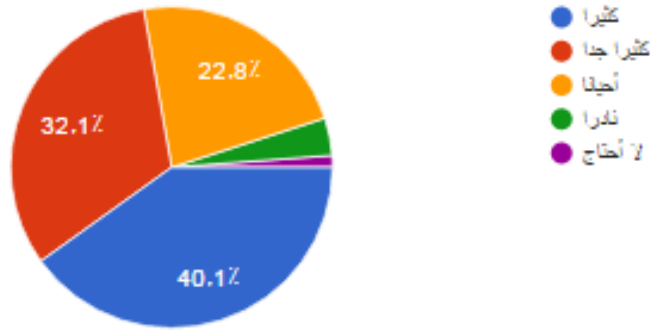
كم عدد الوحدات التي تشتريها من الملفات البلاستيكية في الاسبوع ؟ (499 ردًا)



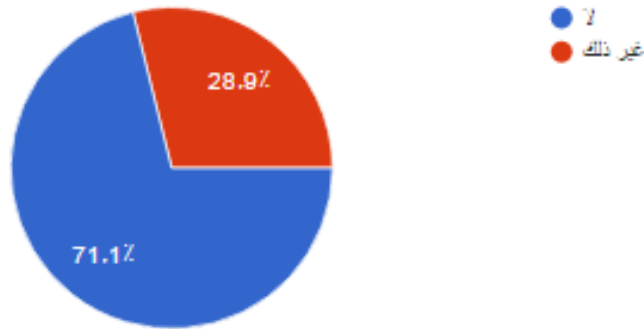
هل تعتقد أن السوق المحلي بحاجة لهذا النوع من النشاط التجاري؟ (503 ردود)



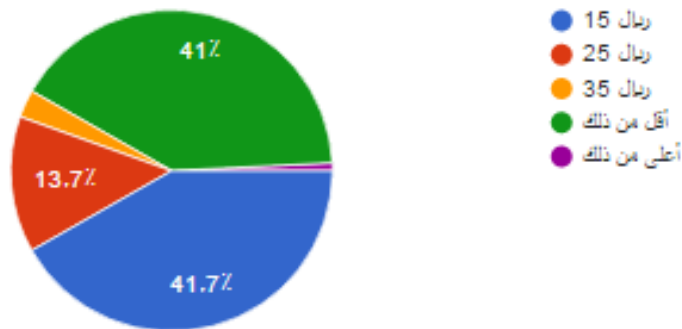
ما مدى حاجتك لوجود أدوات القرطاسية (دفاتر، أقلام، ملفات ... الخ) في المدارس والجامعات؟ (504 رنود)



في حال وجود آلة لبيع الأدوات المدرسية في مدرستك، هل يوجد لديك احتياج غير (قلم حبر / رصاص)، ممحاة، براية، دفتر، ملف نو غلاف مقوى؟ (478 رنأ)

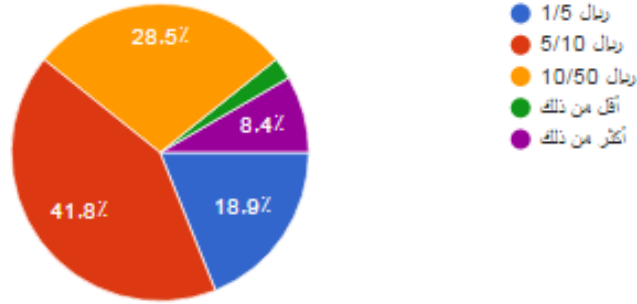


ما هو السعر المناسب من وجهة نظرك لدفتر تصميم سعودي ذو جودة عالية؟ (503 رنود)

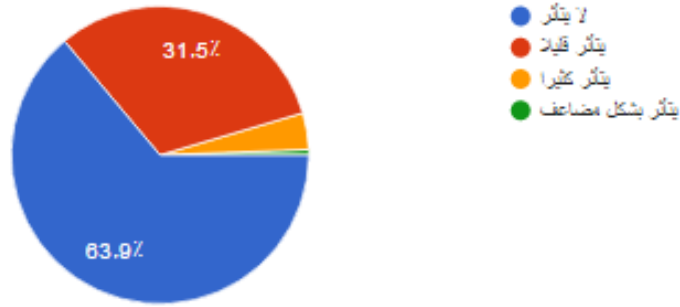




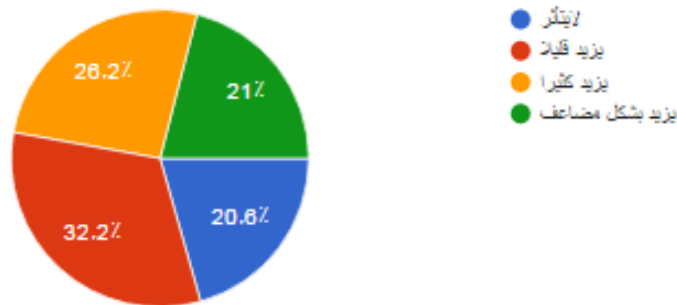
كم دخلك (مصروفك) اليومي؟ (502 رد)



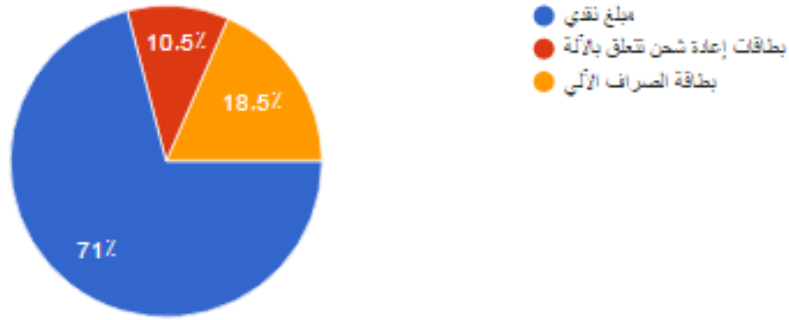
إذا زاد مصروفك بالضعف هل سيزيد شرائك من الأدوات القرطاسية (دفاتر، أقلام، ملفات، ... الخ)؟ (504 ردد)



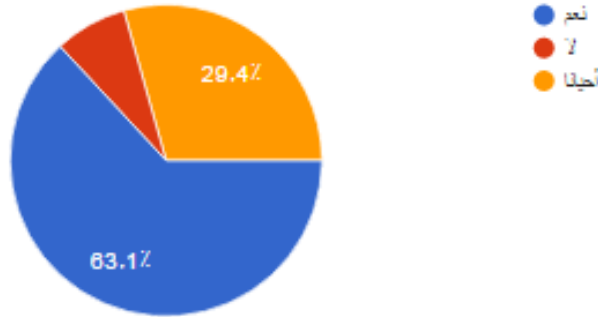
لو كانت أسعار أدوات القرطاسية في الآلات أقل من أسعار أدوات القرطاسية في السوق فهل يرتفع شرائك منها بشكل مضاعف؟ (500 رد)



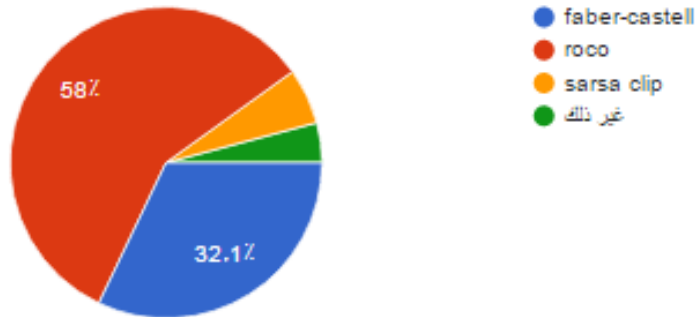
كيف تفضلين طريقة الدفع لألات بيع الأدوات القرطاسية ؟ (503 ردد)



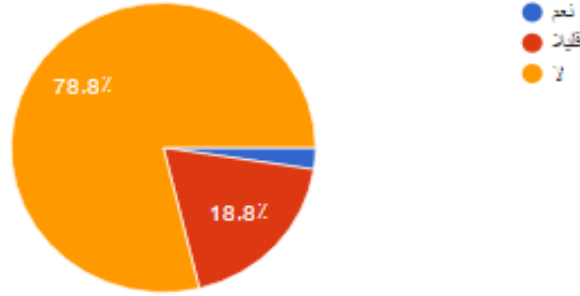
هل تفضلين الدفاتر ذات التصميم السعودي أن تكون بجارات محفزه ومغلقة لتصبح هدية؟ (504 ردد)



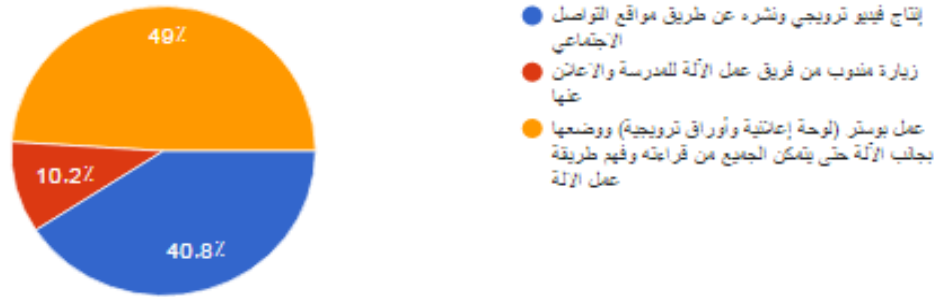
: هل تفضلين شركات محددة لاستيراد ادواتها المكتبية؟ (483 رداً)



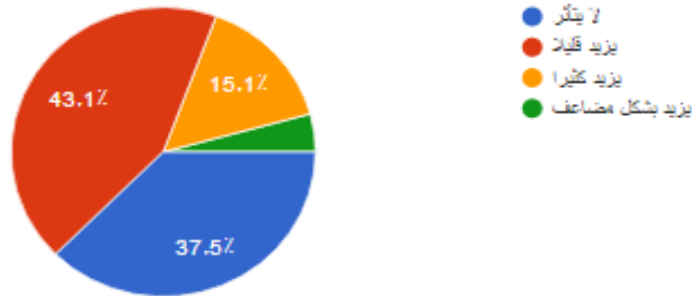
هل طريقة الشراء من الآلات صعب عليك ام لا؟ (500 رد)



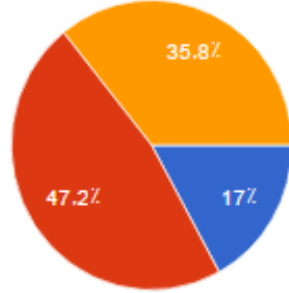
ما هي الطريقة المفضلة لتوضيح فكرة عمل آلة البيع القوطاسية بالمدارس؟ (500 رد)



لو تغيرت طريقة الإعلان من مواقع التواصل الاجتماعي إلى البوسترات والصحف هل سيزيد الطلب على الآلات؟ (496 رداً)



من وجهة نظرك أي الأماكن تفضلين تواجد آلة البيع القوطاسية فيها ؟ (500 رد)



- في الأماكن الدراسية فقط
- في الأماكن الدراسية والمؤسسات الوظيفية
- في كل مكان يكثر فيه تجمع الناس

وفقا للاستبيان الذي تم توزيعه على عينة من ٥٠٣ شخص من طلاب وطالبات المدارس والجامعات بنسبة ٧٨,٦% والمعلمات والمعلمين بنسبة ١٤,٨% وربات المنازل بنسبة ٦,٦% بنسبة ٩٤,٨% من الاناث و٥,٣% للذكور، أما المراحل الدراسية فكان نسبة طلاب الجامعة المشاركين ٦٠,١% والمرحلة الثانوية ٢٤,٤% والمرحلة المتوسطة ٧% وأخيرا المرحلة الابتدائية بنسبة ٨,٥%

فقد تم التوصل للآتي:

### ١- بخصوص سلوك المستهلكين من الاستبيان في استخدام آلات البيع ومدى جلبهم لأدواتهم القرطاسية:

ان ٨٦,٥% يفضلون التعامل مع الآلات الذاتية لبيع الأدوات القرطاسية و١٣,٥% لا يفضلونها، ومن ناحية احضارهم لأدواتهم المدرسية فإن ٤٠,٨% يحضرون مستلزماتهم الكاملة يوميا في حين أن ٢٩,٧% ينسونها لمرة واحدة و١٥,٢% ينسونها مرتان و٦,٧% ينسونها ثلاث مرات في الأسبوع و٢,٧% ينسونها ٤مرات أما ٤,٨% ينسونها يوميا

### ٢- تحديد عدد المشتريات التي يحتاجها المستهلك بكثرة وفقا للاستبيان

تم تحديد ٥ مشتريات ستعرض في الآلة القرطاسية وهي الأقلام بأنواعها (حبر- رصاص- أقلام سبورة - فلمستر) والدفاتر بأحجام والملفات البلاستيكية والأدوات الهندسية والملفات البلاستيكية وأخيرا البرايات والمساحات، فمشروعنا بحاجة للتعرف على مقدار احتياج الطلاب لتوفيره في الآلة وكذلك هل يناسب دخلهم اليومي او لا يناسبهم

فوفقا للاستبيان فقد حصلت الأقلام على أعلى طلب بنسبة ٨٤,٤% ثم تليها الملفات البلاستيكية بنسبة ٣٦,٧% ثم الدفاتر بنسبة ٢٢,٦% ثم المساحات والبرايات بنسبة ١٦% وأخيرا الأدوات الهندسية بنسبة ٦,٣%

وتم كذلك تحديد عدد الوحدات المطلوبة في الاسبوع من كل وحدة من المشتريات:

- الأقلام من ١-٠ ٦٢,٨% بالاسبوع سيتم شرائها
- الدفاتر من ١-٠ ٨٠,٨% بالاسبوع سيتم شرائها
- الأدوات الهندسية من ١-٠ ٩٥,٥% بالاسبوع سيتم شرائها
- المساحات والبرايات من ١-٠ ٨٧% بالاسبوع سيتم شرائها
- الملفات البلاستيكية من ١-٠ ٦٤% بالاسبوع سيتم شرائها

وهذا يدلنا على أن الطلب على أغلب الأدوات سيكون بمعدل مرة واحدة في الأسبوع أو أقل

ومن ناحية الطلب فقد تم السؤال عن دفتر من تصميم منتج سعودي عالي الجودة ما هو السعر المناسب له بنسبة متقاربة ٤١,٥% ذكرو أنهم يرغبون بان يكون ب ١٥ ريال و٤١,٧% ذكرو بأنهم يرغبون بأقل من ذلك.

### ٣- أخيرا تعرفنا على مرونة الطلب لآلة الأدوات القرطاسية

فقد عرفنا بأن الطلب عديم المرونة عند السؤال فإذا زاد المصروف هل سيزيد الشراء من الأدوات القرطاسية فقد ذكر ٦٣,٢% بانه لا يتأثر شرائهم ولكن عند سؤالهم عن مقارنة الأسعار بين أسعار الأدوات في الآلة والسوق فهل سيزيد الشراء بشكل مضاعف فقد كانت نسبة ٣٢,٨% سيزيد قليلا وبالتالي فإن الطلب منخفض المرونة.

## في حال تم تنفيذ المشروع:

٨٩,٩% ذكرو بحاجة السوق لمثل هذا المشروع

٣٩,٧% عبروا عن حاجتهم كثيرا لوجود أدوات قرطاسية في المدارس والجامعات

و٣٢,٦% عبروا عن حاجتهم كثيرا جدا من وجود الأدوات القرطاسية في المدارس والجامعات

وعند سؤالهم هل طريقة الشراء من الآلة صعبة أم لا فقد عبر ٧٩,٣% بأن ليست صعبة

وهذا يسهل عملية الترويج للآلة وكذلك يقلل من التكاليف فيكفي وضع بوسترات على الآلة  
توضح طريقة عملها كما ذكر ٤٩,٣% ذلك في الاستبيان، وكذلك انتشارها في المدارس  
والجامعات سيكون سهلا لأن طريقة عمل الآلة واضحة وسهلة على أغلب المستخدمين.



## أدوات السوق:

### ١. المنتج

#### • مواصفات المنتج

آلة البيع منصة خزائن تقدم مسار بسيطة وفعالة من حيث التكلفة لتحقيق الخدمة الذاتية للتسوق. تتيح للعملاء تسوق مريح، وكذلك يمكن للعملاء بشكل مستقل اختيار السلع التي يحتاجون إليها على شاشة الآلة، وجعلهم يدفعون لمشترياتهم وهذا له فوائد لمتاجر التجزئة مرتبطة بشقين:

١- الخدمة الذاتية ٢- خالية من تكاليف العمالة لخدمة العملاء

والمستلزمات المدرسية في الآلة تصنف كالتالي:

### أدوات مستوردة:

١. أقلام (حبر/ رصاص)

٢. ممحاة

٣. براية

### أدوات من تصنيعنا:

١. دفاتر

٢. كراسات

٣. ملفات ذات غلاف ورقي مقوى

وسيتم أيضا توزيع منتجاتنا في شاحنة متنقلة لتسهيل وصولها لكل الأماكن المتوقع وجود الطلاب فيها.

### • المواصفات الفنية

#### آلة البيع:

١. نظام الخزانة الإلكترونية المضمونة

٢. واجهة المستخدم متعددة اللغات

٣. ٧/٢٤ الوصول إليها

٤. الدفع عن طريق بطاقة الصراف الآلي أو عن طريق الكاش

#### الشاحنة:

١. تجهزه من الداخل بمكتبة ورفوف لتنظيم المنتجات بداخلها ولكي تكون بشكل يجذب العميل.

٢. صندوق الشاحنة عازل عن الحرارة ليتم حفظ المنتجات بنفس جودتها.

### • خدمات الصيانة وما بعد البيع:

سيتم صيانة المكاين الموضوعه في المدارس وتعيين موظف صيانة خاص لكل منطقة تعليمية

أي ٥ موظفين صيانة موزعين كالتالي: شمال الرياض، غرب الرياض، شرق الرياض، جنوب الرياض، وسط الرياض.

وبالنسبة للسنة الأولى من قيام المشروع فان المورد لهذه الآلات يتكفل بضمان سنة منذ تاريخ الشحن، أي الأجزاء التالفة تدخل من الضمان وسوف تقدم قطع الغيار مجانا.

## ٢- السعر

### • تحديد السعر المناسب للتكلفة

ستكون أسعارنا منافسة لغيرنا وذلك لانخفاض التكاليف التشغيلية وسيتم تحديد السعر بناء على الاستبيان المطروح.

### • دخل المستهلك

غالبا دخل طلاب المدارس منخفض وهم الفئة المستهدفة الأساسية ولذلك تم اتخاذ هذا بعين الاعتبار لتكون الأسعار منخفضة.

### • شروط الدفع

لا يوجد شروط للدفع ولكن أتيحت خيارات للدفع عن طريق البطاقة الائتمانية وعن طريق الكاش والمبلغ لا يسترد بعد إدخاله للآلة.

## ٣- الترويج:

يوجد رقم موحد يمكن الاتصال به موضح على الآلة وعلى كل منتجاتها كنوع من أنواع التصميم وتغليف شكل الآلة، فعند الاتصال بالرقم تصلك سيارة عبارة عن مكتبة متنقلة في أي وقت لأي مدرسة داخل منطقة الرياض. أيضا يمكنك التواصل معنا عن طريق مواقع التواصل الاجتماعي تويتر وفيسبوك وأنستقرام كنوع من أنواع الترويج بمواقع التواصل الاجتماعي.

## ٤- التوزيع (الموقع):

سيتم انتاج دفاتر للاستخدام الطلاب ويتم توزيعها على المكتبات القرطاسية المتنوعة غير طلبها مباشرة.

## تحديد أقسام السوق

### ١- المعيار الجغرافي:

سيكون موقعنا في مدينة الرياض في جميع المدارس الحكومية والأهلية وفي المستقبل الجامعات.

### ٢- المعيار الديمغرافي:

هدفنا فئتي الاناث والذكور، سواء كانوا طلاب او موظفين، من عمر سبعة فما فوق.

### ٣- المعيار الاجتماعي:

نستهدف جميع الفئات سواء كانوا اطفالا او شباب والتي تتصف بأنها فئة متعلمة، وسيتم توفير منتجات لا تضر بصحتهم.

### ٤- معيار السوق الاقتصادي:

الأسعار منخفضة ما عدا الدفاتر المصممة من قبلنا تكون متوسطة السعر والشريحة المستهدفة جميع طبقات المجتمع.

## مرحلة نمو المنتج:

يقع المشروع في مرحلة البدء لأنه يتميز بخدمة جديدة لم يسبق بها أحد.

## استراتيجيات التسويق

### ١- استراتيجية تحديد النصيب النسبي للمشروع في السوق:

كلما زاد النصيب النسبي زاد الربح من خلال:

#### • قيادة التكلفة

- ١- خلال وفورات الحجم وتوفر الآلات الذاتية البيع في أماكن متعددة.
- ٢- تقليل استهلاك الكهرباء بتوفير مؤقت لإطفاء اضاءة الآلة في ساعات معينة.

#### • تمييز المنتج

- ١- صفة جديدة من ناحية أنها آلات ذاتية البيع.
- ٢- صفة وفره الآلات الذاتية.

#### • التركيز

- ١- في أماكن تجمع الطلبة مثل المدارس والجامعات.
- ٢- الفئة (الطلبة) الموقع الجغرافي (المدارس والجامعات في منطقة الرياض).

### ٢- تحديد علاقة السلعة بالسوق:

أسلوب تقديم المنتج مبني على الاختراق وتكثيف الإعلان لأصحاب المدارس والمؤسسات وللطلاب والطالبات وتقديم عروض بيع لبطاقات إعادة الشحن المستخدمة في الآلة. بالإضافة لأنه تم تطوير السوق وزيادة خصائص جديدة للمنتج ومتطورة حيث أصبحت منافذ البيع آلات بيع ذكية وسيارات متنقلة تحضر عند الطلب.

### ٣- تحديد الموقف التنافسي للسوق:

#### • استراتيجية المنافسة:

ان هذه الاستراتيجية تستخدم عندما يكون السوق قد وصل الى مرحلة الاستقرار والان المشروع هكذا ولذلك استخدمنا الاسلوب المناسب لمواجهة هذه المنافسة، ونستخدم اسلوب التمييز لتحويل جزء من العملاء المنافسين الى منتجاتنا.

#### • توسيع السوق:

وذلك عن طريق:

- ١- كسب المنافسين عن طريق جذبهم عند تقديم المنتج بشكل جذاب وجميل
- ٢- فتح فروع جديدة لفئات اخرى

## التنبؤ بالطلب المتوقع

### ١- فجوة الطلب:

وفقا للاستبيان الذي تم توزيعه على عينة عددها ٥٠٣، ٨٦٪ من العينة أبدوا رغبتهم في شراء المنتج.

### ٢- المؤشرات الاقتصادية:

	عدد الطلاب				مجموع عدد الطلاب
	بنين		بنات		
	حكومي	أهلي	حكومي	أهلي	
ابتدائي	166618	79497	182033	56385	484533
متوسط	80719	37253	89577	16506	224055
ثانوي	54910	50218	70073	29178	204379
جامعي	91419	18617	111915	13684	235635

المصدر: بيانات وزارة التعليم ١٤٣٧

تم تقدير فجوة الطلب وفقا لبيانات الاستبيان حيث أن:

نسبة الراغبين بهذا المشروع  $x$  عدد الطلاب في منطقة الرياض

$$D_t: 114,860,2 \times 86\% = 987,797$$

حيث أن 987,797 شخص أبدوا رغبتهم بالمشروع

### ٣- تقدير حجم الطلب المتوقع من خلال تحديد نمو الطلب المتوقع:

$$r = 2.54 \% \text{ (معدل النمو السنوي)}$$

معدل النمو الراجع للتغير في الدخل  $(X_i)$ :

مرونة الطلب الداخلية = 0 وهي عديم المرونة

معدل النمو الراجع للتغير في السعر  $(X_p)$ :

مرونة الطلب السعرية = معدل نمو الطلب المتوقع / معدل نمو السعر

معدل نمو الطلب المتوقع = مرونة الطلب السعرية  $\times$  معدل نمو السعر

$$3.92 \times 0,33 = \underline{1,29}$$

معدل نمو السعر = 0,33 وهي منخفضة المرونة.

معدل نمو الطلب الراجع للأتفاق الإعلاني  $(X_a) = 0$

### حجم الطلب المتوقع:

$$F_t = r + x_p + x_i + x_a$$
$$= 2.54 + 1.29 + 0 + 0$$
$$= 3.83$$

$$D_{t+1} = D_t (1 + F_t)$$
$$= 987,797(1 + 3.83)$$
$$= \underline{\underline{477,105,9.51}}$$

### ٤- النصيب النسبي للمشروع:

لا يوجد شركات منافسة لنا بالتالي النصيب النسبي  $n = 1$

### ٥- تقدير حجم المبيعات المتوقعة:

تقدير حجم المبيعات المتوقعة = حجم الطلب المتوقع  $\times$  حجم المبيعات المتوقع /  $n$

بما انه لا توجد منافسة فإن حجم المبيعات المتوقعة = حجم الطلب المتوقع =

**477,105,9.51 ريال**

### ٦- تقدير السعر المتوقع:

في هذا المشروع نعتد على سلع مستوردة ومُحدد السعر لها وفي ظل منافسة كاملة لا نستطيع التأثير على السعر لذا تكون الأسعار ثابتة كما السعر المعروض بالسوق لكل سلعة توضع في الآلة.

## ثالثاً: دراسة الجدوى الفنية:

- اختيار الفن الإنتاجي الملائم
- تحديد متطلبات المشروع من العناصر الأساسية



## اختيار الفن الإنتاجي الملائم

### ١- طاقة المشروع:

المشروع كثيف رأس مال وتكنولوجيا الحجم الكبير، بحيث أن الآلة تسمح باحتوائها على أهم المستلزمات المكتبية وتتلاءم مع عدد الطلاب، الآلة الواحدة تستوعب ٢٨٠٠٠ منتج في ٨ أشهر وسيوفر ٥ آلات أي سيكون حجم العرض لـ ٥٠٠٠٠٠ قلم بالإضافة إلى ٤٠٠٠٠٠ من الدفاتر و ٣٠٠٠٠٠ من هذه الأدوات (مساحات، برايات، ملفات بلاستيك، أدوات هندسة، آلة حاسبه).

### ٢- نوعية المواد المتوفرة:

المشروع يعتمد على الأدوات القرطاسية المتوفرة لدى الوكلاء المستوردين للمنتجات المراد وضعها في الآلة، أي أنها متوفرة في السوق المحلي، أي يتم الاعتماد على السوق المحلي في توفير جميع مستلزمات المشروع.

أما بالنسبة لآلة البيع فهي من موقع [Arabic.winnsen.com](http://Arabic.winnsen.com) يتم من خلاله طلب الآلة بأي تصميم.

### ٣- درجة توفر العمالة ونوعيتها

نظرا لاعتبار المشروع كثيف رأسمال فإنه لن يتم توظيف عدد كبير من العمالة وسيتم اعتماد عمالة مدربة ومقسمة كالتالي:

مدراء مؤسسين: العدد ٥

عمال الصيانة والتشغيل: ٣ (مسؤول عن صيانة وتعبئة آلات، سائق الشاحنة، حارس) وجميعهم سعوديين الجنسية.

### ٤- السوق

بشكل مبدئي سيتم استهداف جامعة الملك سعود و ٥ مدارس في شمال منطقة الرياض، وقد يكون هناك توسع في المستقبل لاستهداف مدارس وجامعات أخرى ومن الممكن مناطق أخرى من المملكة العربية السعودية ودول الخليج.

### ٥- شروط الحصول على التكنولوجيا

سيتم استخدام التكنولوجيا الحديثة عبارة عن آلات البيع الإلكترونية باستيرادها من مورد صيني ويتم شحنها خلال ٢٠ يوم عمل بالسعر المناسب مع وجود ضمان الاستخدام لمدة سنة من تاريخ الشراء مع توفير قطع الغيار مجانا خلال هذه الفترة أما بعد السنة سيكون التواصل للصيانة عن طريق البريد الإلكتروني، كما سيتم عمل اعلانات للطلاب على طريقة استخدامها بشكل صحيح.

### ٦- الاسم التجاري

اختيار الاسم التجاري " إضاءة " وشعار بالشكل الذي يتناسب مع فكرة المشروع ولم يتم شراء علامة تجارية بل تم امتلاك علامة تجارية خاصة.



## تحديد متطلبات المشروع من العناصر الأساسية:

### ١- الآلات والمعدات

الطاقة الإنتاجية للآلة الواحدة في الشهر = ٣٠٠٠، إذا الطاقة الاستيعابية للآلة خلال ٨ أشهر = ٢٤٠٠٠

عدد آلات البيع الإلكترونية = عدد المنتجات المباعة خلال ٨ شهر ÷ الطاقة الإنتاجية للآلة خلال ٨ شهر

$$٢٤٠٠٠ \div ١٢٠٠٠ = ٥$$

### ٢- العمالة

#### لا يوجد عمال مباشرين في المشروع لعدم وجود عملية إنتاجية

العمال غير المباشرين: سائق، عامل تعبئة، حارس، وسيتم توزيع المهام الإدارية على المدراء المؤسسين.

أما بالنسبة للأجور فستوزع كالتالي باعتبار أن المشروع سيتم تشغيله في فترة الدراسة ويستثنى منه فترة الإجازة الصيفية مع عدم وجود علاوة سنوية للعامل المتعاقد على أساس العمل بالساعة وتحسب باليومية أما الموظف المتعاقد بنظام عمل شهري فسيتم حساب أجر شهري بالحد الأدنى للأجور على أساس نظام العمل السعودي مع حساب علاوة سنوية مقدارها ٥%:

العامل	تكاليف الاستخدام	الأجر للساعة الواحدة	الأجر لليوم الواحد باعتبار العمل ٥ ساعات للسائق	الأجر الشهري	مجموع الأجر للفترة المالية (٤ أشهر)
سائق (أجنبي)	٤٠٠٠	-	-	٢٠٠٠	١٢٠٠٠
حارس (أجنبي)	٤٠٠٠	٣٠	١٥٠	١٢٠٠	٨٨٠٠
عامل تعبئة (سعودي)	-	-	-	٢٠٠٠	٨٠٠٠
المجموع					٢٨٨٠٠

أجور العمالة لأربع سنوات مالية منذ بداية المشروع:

السنة	أجور العمال	مرتبات الموظفين عدد ٢	علاوة سنوية للموظفين بنسبة ٥%	اجمالي الأجور والمرتب المتوقعة
١	٤٨٠٠	٤٠٠٠ + ٨٠٠٠ تكاليف استخدام	٤٠٠	٢٤٨٠٠
٢	٤٨٠٠	٨٤٠٠	٤٠٠	٢١٦٠٠
٣	٤٨٠٠	٨٨٠٠	٤٠٠	٢٢٤٠٠
٤	٤٨٠٠	٩٢٠٠	٤٠٠	٢٣٢٠٠

### ٣- المواد والامدادات

المنتج	الكميات	المصادر	تكلفة الوحدة الواحدة	اجمالي التكاليف
قلم حبر سائل	٥٠٠	<u>Jinxian Huahao Pen Factory</u>	٠,١٥ ريال	٧٥ ريال
قلم حبر جاف	٥٠٠	<u>Guangzhou Le Tian Pen Co., Ltd.</u>	٠,٠٣ ريال	١٥٠ ريال
قلم رصاص	٤١٦	مكتبة جرير	٠,٧٥ ريال	٣١٢ ريال
دفتر ٤٠ ورقة	١٠٤	<u>Laiwu Orient Color Printing Co., Ltd.</u>	٠,٠٧٥ ريال	٧,٨ ريال
دفتر ٦٠ ورقة	١٥٠		٠,٠٧٥ ريال	١١,٢٥ ريال
دفتر ٨٠ ورقة	١٩٠		٠,٠٧٥ ريال	١٤,٢٥ ريال
دفتر ١٠٠ ورقة	١٩٠		٠,٠٧٥ ريال	١٤,٢٥ ريال
دفتر ١٥٠ ورقة	١٩٠		٠,٠٧٥ ريال	١٤,٢٥ ريال
مساحة	٣٣٤	مكتبة جرير	٠,٣٣ ريال	١١١,٣٣ ريال
براية	١٦٦	مكتبة جرير	١,٥ ريال	٢٤٩ ريال
أدوات هندسية	٨٤	سوق الديرة	٢	١٦٨ ريال
آلة حاسبة	١٣٤	سوق الديرة	١	١٣٤ ريال
ملف بلاستيك	٨٤	<u>YUEN YOUNG PLASTICS CO., LTD.</u>	١,٥	١٢٦ ريال
إجمالي التكاليف				١٣٨٧

### ٤- الاثاث ووسائل النقل

الكمية	المواصفات	المصدر	تكلفة الوحدة الواحدة	اجمالي التكلفة
١	سعة ٣٣,٩ حمولة ٧٥٠ كلغ		٣٩٥٠٠	٣٩٥٠٠
٣	٤ أرفف عمق ٣٠ سم	الحراج	١٥٢	٤٥٦
				٣٩٩٥٦

## رابعاً: الدراسة المالية:

- تقدير تكاليف المشروع
- قوائم التحليل المالي للمشروع

## تقدير تكاليف المشروع:

### ١- تكاليف الانشاء:

الأصل الثابت	التكلفة المقدرة (بالريال)
آلات البيع الذاتية	55000
سيارات النقل	39500
الأثاث	1000
تكاليف الانشاء	30000

### ٢- رأس المال العامل

تم حسابه عن طريق برنامج excel لأن طريقة الدورة النقدية الشهرية لا تلائم مع المشروع

### رأس المال العامل (ثلاثة شهور من مصاريف التشغيل ما عدا الإيجارات لمدة ستة أشهر):

البيان	مصاريف التشغيل السنوية (ريال)	رأس المال العامل (ريال)
الإيجارات	٣٥,٠٠٠	١٧,٥٠٠
الرواتب	٩٢,٠٠٠	٢٣,٠٠٠
الأجور	٣٥,٢٠٠	٨,٨٠٠
المصروفات الإدارية والعمومية	٣٩,٩٥٦	٩,٩٨٩
مصاريف التسويق	١٠٠	٢٥
المنافع العامة (مياه، كهرباء، بنزين)	١٣,٤٠٠	٣,٣٥٠
المواد الأولية	١,٣٨٧	٣٤٧
مواد التعبئة والتغليف	٠	٠
الصيانة	٤,٨٤٦	١,٢١٢
إجمالي رأس المال العامل		٦٤,٢٢٢

## قوائم التحليل المالي للمشروع

### تحليل التدفقات النقدية

- ١- تدفقات خارجية:  
أ. تكاليف الاستثمار:

### التكاليف الاستثمارية للمشروع

البيان	القيمة (ريال)	النسبة من التكاليف
التكاليف الرأسمالية	١٢٥,٥٠٠	%٦٦,١
رأس المال العامل	٦٤,٢٢٢	%٣٣,٩
إجمالي التكلفة الاستثمارية	١٨٩,٧٢٢	%١٠٠,٠

### مصادر التمويل

البيان	النسبة المئوية	القيمة (ريال)
رأس المال المدفوع (تمويل ذاتي)	%١٠٠,٠	١٨٩,٧٢٢
قروض	%٠,٠	٠
الإجمالي	%١٠٠,٠	١٨٩,٧٢٢



## ب. تكاليف التشغيل

التكاليف المتغيرة (ريال)	نسبة التكاليف المتغيرة	التكاليف الثابتة (ريال)	نسبة التكاليف الثابتة	القيمة (ريال)	عناصر التكاليف
٠	%٠	٣٥٠,٠٠٠	%١٠٠	٣٥٠,٠٠٠	الإيجارات
٠	%٠	٩٢٠,٠٠٠	%١٠٠	٩٢٠,٠٠٠	الرواتب
٣٥٠,٢٠٠	%١٠٠	٠	%٠	٣٥٠,٢٠٠	الأجور
٠	%٠	٣٩٠,٩٥٦	%١٠٠	٣٩٠,٩٥٦	المصروفات الإدارية والعمومية
٥٠	%٥٠	٥٠	%٥٠	١٠٠	مصاريف التسويق
٠	%٠	١٣٠,٤٠٠	%١٠٠	١٣٠,٤٠٠	المنافع العامة (مياه، كهرباء، بنزين)
١٠,٣٨٧	%١٠٠	٠	%٠	١٠,٣٨٧	المواد الأولية
٠	%١٠٠	٠	%١٠٠	٠	مواد التعبئة والتغليف
٠	%٠	٤٠,٨٤٦	%١٠٠	٤٠,٨٤٦	الصيانة
٠	%٠	١٢٠,٤٢٥	%١٠٠	١٢٠,٤٢٥	الإهلاكات
٣٦٠,٦٣٧		١٩٧٠,٦٧٧		٢٣٤٠,٣١٤	إجمالي تكاليف التشغيل

## ٢- تدفقات داخلية:

### • الإيرادات

الإيرادات السنوية (ريال)	السعر (ريال)	حجم المبيعات السنوية	عدد أيام العمل السنوية	حجم المبيعات اليومية	البيان
١١٤,٩٧٥	٧	١٦,٤٢٥	٣٦٥	٤٥	الأفلام
١٥٥,١٢٥	١٧	٩,١٢٥	٣٦٥	٢٥	الدفاتر
١,٨٢٥	١	١,٨٢٥	٣٦٥	٥	مراة
٣,٦٥٠	١	٣,٦٥٠	٣٦٥	١٠	مساحات
٢٧,٣٧٥	١٥	١,٨٢٥	٣٦٥	٥	أدوات هندسيه
٥٤,٧٥٠	٣٠	١,٨٢٥	٣٦٥	٥	آله حاسبه
٣,٦٥٠	٢	١,٨٢٥	٣٦٥	٥	ملف
٥,٣٧٥	٥,٣٧٥	١	١	١	الصيانه
٠		٠			
٠		٠			
٣٦٦,٧٢٥				١٠١	الإجمالي

### الأرباح الإجمالية للمشروع:

البيان	القيمة (ريال)
الإيرادات	٣٦٦,٧٢٥
مصاريف التشغيل	٢٣٤,٣١٤
الأرباح = الإيرادات - مصاريف التشغيل	١٣٢,٤١١

### صافي الربح:

البيان	القيمة (ريال)
الأرباح الإجمالية	١٣٢,٤١١
الزكاة ٢,٥% من الأرباح	٣,٣١٠
صافي الربح = إجمالي الربح - الزكاة	١٢٩,١٠١

خامسا: تقييم معايير الربحية الاقتصادية للمشروع:

- الربحية الاقتصادية
- معايير الربحية الاقتصادية

## الربحية الاقتصادية

الربحية الاقتصادية:

هي صافي القيمة الحالية (NPV) =

١٧٢٦٦٩ ريال

معايير الربحية الاقتصادية:

١- العائد على الاستثمار (المعدل المتوسط للربح):

من هنا نجد أن قيمة العائد على الاستثمار (٦٨%) يأخذ جميع سنوات العمر الاقتصادي ولا يركز على عدد محدد من السنوات وهي نسبة مجدية للمشروع.

٢- فترة الاسترداد:

من هنا نجد ان معيار فترة الاسترداد التي يستطيع المشروع من خلالها تغطية تكاليفه الاستثمارية هي سنة وثلاثة أشهر سيتم جني الأرباح.

صافي الأرباح

$$100 \times \_ =$$

العائد على الاستثمار

التكاليف الاستثمارية

١٢٩,١٠١

٦٨,٠%

$$100 \times \_ =$$

١٨٩,٧٢٢

التكاليف الاستثمارية

$$\_ =$$

فترة استرداد الاستثمارات

صافي الأرباح + الاستهلاكات

١٨٩,٧٢٢

سنة من بدء

التشغيل

١,٣

$$= \_ =$$

١٤١,٥٢٦

### ٣- تحليل التعادل:

من بيانات جدول مصاريف التشغيل نجد التالي:		
٢٣٤,٣١٤ ريال		تكاليف التشغيل
١٩٧,٦٧٧ ريال		التكاليف الثابتة
٣٦,٦٣٧ ريال		التكاليف المتغيرة
٣٦٦,٧٢٥ ريال		الإيرادات
٣٣٠,٠٨٨ ريال		الإيرادات - التكاليف المتغيرة
التكاليف الثابتة = ١٩٧,٦٧٧		
٥٩,٩%	=	نقطة التعادل
الإيرادات - التكاليف المتغيرة = ٣٣٠,٠٨٨		
هذا يعني أن المشروع يحقق ربحاً بعد أن يعمل بنسبة ٥٩,٩% من طاقة التشغيل القصوى.		
عند ذلك يكون حجم التعادل كما يلي:		
٢١٩,٦١٧ ريال.		الإيرادات عند التعادل = الإيرادات × حجم التعادل
٢١٩,٦١٧ ريال.		التكاليف عند التعادل = التكاليف المتغيرة × حجم التعادل + الثابتة

إذاً عند نقطة التعادل (٥٩,٩%) عندها تتساوى التكاليف مع الإيرادات لهذا المشروع وتبلغ ٢١٩,٦١٧ ريال سيحقق المشروع بعدها أرباحاً.

#### ٤- معدل العائد الداخلي:

مقارنة معدل العائد الداخلي (IRR=37.1%) مع معدل العائد (r=10%) يتضح أن معدل العائد الداخلي أكبر من نسبة معدل العائد لذلك فإن المشروع مربح ومجدي من الناحية التجارية.

#### ٥- صافي القيمة الحالية:

صافي القيمة الحالية لهذا المشروع وقدره (١٧٢,٦٦٩,٢٢ ريال) مما يعني ان المشروع مجدي تجارياً.

حساب معدل العائد الداخلي وصافي القيمة الحالية للمشروع (القيمة بالريال)

السنوات					فترة التأسيس	البيان
٢٠١٩	٢٠١٨	٢٠١٧	٢٠١٦	٢٠١٥		
%١٠٠	%١٠٠	%٩٠	%٨٠	%٧٠		معدلات التشغيل

التدفقات النقدية الخارجة:

					١٢٥,٥٠٠	التكاليف الرأسمالية
					٦٤,٢٢٢	رأس المال العامل
٢٢١,٨٨٩	٢٢١,٨٨٩	٢١٨,٢٢٥	٢١٤,٥٦٢	٢١٠,٨٩٨	.	تكاليف التشغيل عدا الإهلاكات
٢٢١,٨٨٩	٢٢١,٨٨٩	٢١٨,٢٢٥	٢١٤,٥٦٢	٢١٠,٨٩٨	١٨٩,٧٢٢	إجمالي التدفقات الخارجة (مجموع التكاليف الاستثمارية)

التدفقات النقدية الداخلة:

٣٦٦,٧٢	٣٦٦,٧٢	٣٣٠,٠٠٥	٢٩٣,٣٨٠	٢٥٦,٧٠٨	.	الإيرادات
٥	٥	٣				أخرى (قيمة المشروع نهاية المدة)
٣٦٦,٧٢	٣٦٦,٧٢	٣٣٠,٠٠٥	٢٩٣,٣٨٠	٢٥٦,٧٠٨	.	إجمالي التدفقات الداخلة
١٤٤,٨٣	١٤٤,٨٣	١١١,٨٢	٧٨,٨١٨	٤٥,٨١٠	١٨٩,٧٢	صافي التدفق النقدي
٦	٦	٧			٢	
%٣٧,١		%٣٧,١		معدل العائد الداخلي IRR		
		%١٠		معامل الخصم		
١٧٢,٦٦٩,٢٢ ر.س.		١٧٢,٦٦٩		صافي القيمة الحالية NPV		
٢,٨		٢,٨		IPV		
				البيان		
				القيمة (ريال)		
				١١,٧٣٩		قيمة الزكاة %٢,٥

		الإهلاكات	
		١٧,١٠٠	
التكاليف المتغيرة (ريال)	التكاليف الثابتة (ريال)	إجمالي تكاليف التشغيل (ريال)	عناصر التكاليف
٥,٣٨٠	٣٥٤,٦٢١	٣٦٠,٠٠١	إجمالي تكاليف التشغيل شامل الإهلاكات

بعض مؤشرات الأداء الأخرى:

الإيرادات	_____ =	معدل دوران رأس المال
التكاليف الاستثمارية		
٣٦٦,٧٢٥		
١,٩٣ مرة	= _____ =	
١٨٩,٧٢٢		
صافي الربح	_____ =	نسبة صافي الربح إلى الإيرادات
١٠٠ × _____ =		
الإيرادات		
١٢٩,١٠١		
%٣٥,٢	= ١٠٠ × _____ =	
٣٦٦,٧٢٥		
صافي الربح	_____ =	نسبة صافي الربح إلى التكاليف التشغيلية
_____ = ١٠٠ × _____ =		
التكاليف التشغيلية		
١٢٩,١٠١		
%٥٥,١	= ١٠٠ × _____ =	
٢٣٤,٣١٤		





٥٠	٥٠	٥٠	٥٠	٥٠	٥٠	مصاريف التسويق
١٣٤٤٠٠	١٣٤٤٠٠	١٣٤٤٠٠	١٣٤٤٠٠	١٣٤٤٠٠	١٣٤٤٠٠	المنافع العامة (مياه، كهرباء، بنزين)
٠	٠	٠	٠	٠	٠	المواد الأولية
٠	٠	٠	٠	٠	٠	مواد التعبئة والتغليف
٤٤٨٤٦	٤٤٨٤٦	٤٤٨٤٦	٤٤٨٤٦	٤٤٨٤٦	٤٤٨٤٦	الصيانة
١٢٤٢٥	١٢٤٢٥	١٢٤٢٥	١٢٤٢٥	١٢٤٢٥	١٢٤٢٥	الإهلاكات
المصاريف المتغيرة:						
٠	٠	٠	٠	٠	٠	الإيجارات
٠	٠	٠	٠	٠	٠	الرواتب
٣٠٤٩٧٦	٣٥٤٢٠٠	٣٥٤٢٠٠	٣١٤٦٨٠	٢٨٤١٦٠	٢٤٤٦٤٠	الأجور
٠	٠	٠	٠	٠	٠	المصرفوات الإدارية والعمومية
٤٤	٥٠	٥٠	٤٥	٤٠	٣٥	مصاريف التسويق
٠	٠	٠	٠	٠	٠	المنافع العامة (مياه، كهرباء، بنزين)
١٤٢٢١	١٤٣٨٧	١٤٣٨٧	١٤٢٤٨	١٤١١٠	٩٧١	المواد الأولية
٠	٠	٠	٠	٠	٠	مواد التعبئة والتغليف
٠	٠	٠	٠	٠	٠	الصيانة
٠	٠	٠	٠	٠	٠	الإهلاكات
٢٢٩٤٩١٨	٢٣٤٤٣١٤	٢٣٤٤٣١٤	٢٣٠٤٦٥٠	٢٢٦٤٩٨٧	٢٢٣٤٣٢٣	إجمالي مصاريف التشغيل
٩٢٤٨٠٠	١٣٢٤٤١١	١٣٢٤٤١١	٩٩٤٤٠٢	٦٦٤٣٩٣	٣٣٤٣٨٥	أرباح التشغيل
٢٤٣٢٠	٣٤٣١٠	٣٤٣١٠	٢٤٤٨٥	١٤٦٦٠	٨٣٥	الرّكاة
٩٠٤٤٨٠	١٢٩٤١٠١	١٢٩٤١٠١	٩٦٤٩١٧	٦٤٤٧٣٤	٣٢٤٥٥٠	صافي الأرباح

## سادسا: تحليل الحساسية:

- تحليل الحساسية
- تقدير حدود الحساسية

## تحليل الحساسية:

الهدف منه تحديد درجة تأثر المشروع وربحيته بالتغيرات غير المواتية في بعض المتغيرات الاساسية

مثل: معدل الخصم، الايرادات و التكاليف ، فترة الانشاء

اولا: حساسية الربحية لمعدل الخصم

بما اننا المشروع لدية خمسة مالكين يساهم كل منهم بمبلغ ٣٨٠٠٠ ريال اي ٢٠٠٠٠٠٠ ريال فهذا يعني عدم الحاجة الى الاقتراض واخذ اي قروض.

ولكن لو افترضنا اننا افترضنا وكان العمر الاقتصادي للمشروع ٥ سنوات، ومعدل الخصم قد ارتفع من ١٠% الى ٢٥% فانه يمكن حساب حساسية المشروع كالتالي:

السنة	الايرادات المتوقعة	التكاليف المتوقعة	صافي العائد	معدل الخصم ١٠%	معدل الخصم ٢٥%	صافي القيمة الحالية عند ١٠%	صافي القيمة الحالية عند ٢٥%
0	0	223,323	-223,323	1	1	-223322.9	-223322.9
1	256,708	223,323	33,385	0.9	0.8	41730.75	37094
2	293,380	226,987	66,393	0.83	0.64	103739.6875	79992.04819
3	330,052.50	230,650	99,402	0.75	0.51	194906.2745	132536.2667
4	366,725	234,314	132,411	0.68	0.41	322953.6585	194722.0588
5	366,725	234,314	132,411	0.62	0.33	401245.4545	213566.129
المجموع						841252.9251	434587.6027

بما أن صافي القيمة الحالية عند معدل خصم ١٠% كان (434587.6027) وعند معدل خصم ٢٥% كان (٨٤١٢٥٢,٩٢٥١)، أي قيم موجبة إذا فإن المشروع ما زال المشروع مربحا قياس درجة حساسية الربحية للتغير معدل الخصم من ١٠% الى ٢٥%:

عن طريق استخدام قانون المرونة: (التغير النسبي في صافي القيمة الحالية / مجموع القيمة الحالية) ÷ (التغير في معدل الخصم / مجموع معدل الخصم)

$$((841252.9251 - 434587.6027) / (841252.9251 + 434587.6027)) ÷ ((١٠ + ٢٥) / (١٠ - ٢٥)) =$$

$$-0.743 =$$

نستنتج أن:

بما أن ناتج المرونة > ١ اذا فانه يعني انخفاض حساسية ربحية المشروع للتغير في معدل الخصم ان ارتفاع معدل الخصم من ١٠% الى ٢٥% سيخفض صافي القيمة الحالية بنسبه ٧,٤٣% (علاقة عكسية)

## ثانيا : حساسية الربحية للتغيرات في الإيرادات والتكاليف

### ١- أثر التغير على صافي العائد

السنة	الإيرادات المتوقعة	التكاليف المتوقعة	صافي العائد	الإيرادات المتوقعة %١٠-	التكاليف المتوقعة %١٠+	صافي العائد بعد تغير الإيرادات	صافي العائد بعد تغير التكاليف	صافي العائد بعد تغير كليهما
0	0	223322.9	-	0	245655.19	223322.9	-	-
1	256,708	223322.9	33384.6	231036.75	245655.19	33384.6	11052.31	-14618.44
2	293380	226986.6	66393.4	264042	249685.26	66393.4	43694.74	14356.74
3	330052.5	230650.3	99402.2	297047.25	253715.33	99402.2	76337.17	43331.92
4	366725	234314	132411	330052.5	257745.4	132411	108979.6	72307.1
5	366725	234314	132411	330052.5	257745.4	132411	108979.6	72307.1

### ٢- تحليل الحساسية بعد خصم ١٠%

معدل الخصم %١٠	صافي القيمة الحالية بعد تغير الإيرادات	صافي القيمة الحالية بعد تغير التكاليف	صافي القيمة الحالية بعد تغير كليهما
1	-223322.9	-245655.19	-245655.19
1.1	7012.590909	10047.55455	-13289.49091
1.21	30624.29752	36111.35537	11865.07438
1.331	49885.01127	57353.24568	32555.91285
1.4641	65390.6837	74434.53316	49386.72222
1.61051	59446.07609	67667.75742	44897.0202
	-10964.24052	-40.74382394	-120239.9513

يوجد قيمة سالبة ضمن القيم إذا المشروع وأرباحه حساس للتغير في الإيرادات والتكاليف عند سعر خصم ١٠%

### ٣- حساب المرونة:

أ- المرونة الربحية للتغير في الإيرادات:

$$= (212358.6595 - 108515.712 / 108515.712) \div (-10\%) =$$

$$= -9.56939$$

إذا انخفض الإيراد الكلي بنسبة ١% يؤدي الى انخفاض الربحية بنسبة ٩,٦% وهذا يشير الى درجة حساسية كبيرة للتغير في الإيرادات.

ب- المرونة الربحية للتغير في التكاليف :

$$(10\%) \div (108515.712 / 108515.712 - 245614.4462) = 12.634 =$$

وهذا يعني ان ارتفاع التكاليف الكلية بنسبة ١% تؤدي الى انخفاض ربحية المشروع بنسبة ١٢,٦%

هذا يشير الى درجة حساسية كبيرة للتغير في التكاليف.

المرونة الربحية للتغير كليهما:

$$(10\%) \div (108515.712 / 108515.712 - 125415.2387) = 1.56 =$$

وهذا يعني ان ارتفاع التكاليف الكلية بنسبة ١% وانخفاض الايراد الكلي بنفس النسبة يؤدي الى انخفاض ربحية المشروع بنسبة 1.56% وهذا يشير الى درجة حساسية كبيرة للتغير في الايراد والتكاليف معا.

ثالثا : التغير في فترة الانشاء

بسبب قصر فترة الانشاء وهي شهرين وإن تضاعفت لتكون ٤ شهور ذلك لن يحدث تغيير بالارباح بالتالي لا ضرورة لحسابها .

## تقدير حدود الحساسية :

نسبة المنافع الى التكاليف

$$1,613,590 = \text{الايادات الكلية}$$

$$1,372,911 = \text{التكاليف الكلية}$$

$$1.17 = 1,372,911 / 1,613,590 = \text{نسبة المنافع الى التكاليف}$$

أي أن التكاليف يمكن أن ترتفع بنسبة ١٧ % قبل أن يتحول المشروع لخسارة

نسبة المنافع الى التكاليف عندما يتحقق التعادل

$$1 = 1,613,590 / 1,613,590 = \text{نسبة المنافع الى التكاليف}$$

$$1 = 1,372,911 / 1,372,911 = \text{نسبة المنافع الى التكاليف}$$

إذا ارتفعت التكاليف من 1,372,911 الى 1,613,590

$$= 1,372,911 \div (1,372,911 - 1,613,590) =$$

$$0.17$$

أي أن ١٧ % هو الحد الأقصى لارتفاع التكاليف قبل أن يتحول المشروع من رابح الى خاسر.

إذا انخفضت الايرادات من 1,613,590 الى 1,372,911

$$= 1,613,590 \div (1,613,590 - 1,372,911) =$$

$$-0.15$$

أي أن ١٥ % هو الحد الأدنى لانخفاض الايرادات قبل أن يتحول المشروع من رابح الى خاسر

الحد الأقصى لارتفاع معدل الخصم قبل أن يتحول المشروع من رابح الى خاسر هو ٣٧,١ %

وهو معدل العائد الداخلي



## الدراسة الاجتماعية:

- الربحية الاجتماعية للمشروع
- الآثار التنموية

## الربحية الاجتماعية للمشروع:

الربحية الاجتماعية = الربحية الاقتصادية + فائض المستهلك

= (الإيراد الكلي بالسعر الحقيقي - التكاليف الكلية بالسعر الحقيقي) +  $\left(\frac{1}{2}\right)$  حجم المبيعات المتوقعة

للمشروع x الفرق بين السعر قبل وبعد تقديم الخدمة

$$= (1-0.5) \times 4771059.51 \left(\frac{1}{2}\right) + (172669) =$$

$$9714788.020 =$$

إذا المشروع مربح اقتصاديا

## الأثار التنموية للمشروع:

بما أن المشروع يستهدف المدارس والجامعات فإن الفئة المستهدفة كبيرة نوعا ما.

طريقة الحساب	المعايير	الأهداف
$\text{قيمة المدخلات} - \text{قيمة المخرجات}$ $125000 - 366725 =$ $241225 =$	القيمة المضافة	نمو مستقر للدخل القومي
$\text{عدد الوظائف الجديدة داخل المشروع} +$ $\text{عدد الوظائف بالمشاريع المرتبطة}$ $8 =$	الأثر الكلي للعمالة	التوظيف
أسعارنا تعتبر منخفضة نسبيا، وتناسب جميع فئات المجتمع من حيث مستوى الدخل.	مقارنة	العدالة الاجتماعية في التوزيع
لا يوجد لدينا صادرات للخارج		توفير العملات الصعبة ( النقد الأجنبي)

## المخلص

يتضح في نهاية دراسة الجدوى لمشروع آلة اضاءة The light أن المشروع يهدف الى توفير  
عناء الوقت والجهد في اليوم الدراسي عند الحاجة لأي أداة من أدوات القرطاسية الضرورية

### أولاً: الدراسة التمهيديّة:

تم تحديد فيها مدارس وجامعات منطقة الرياض كوجهة واختيار موقع ملائم للمستودع الخاص  
بالآلات.

### ثانياً: الدراسة التسويقية:

تم اختيار استراتيجية التميز لآلة "The light" بأنها فكرتها هي الفريدة من نوعها في منطقة  
إقامة المشروع الرياض ولا توجد في الأماكن الأخرى، وكذلك استنتجنا من هذه الدراسة حجم  
المبيعات المتوقعة التي كانت **477,105,9.51** ريال وبعد عمل مسح ميداني باستبيان وزع على  
٥٠٣ طلاب وطالبات من مختلف المراحل تم التحقق من مدى ربة الطلاب بالمنتج وكذلك  
الإقرار بأن السعر للأدوات القرطاسية يسير كما هي الأدوات بالسوق لأن نظام السوق تنافسي.

### ثالثاً: الدراسة الفنية:

في هذه الدراسة تم تحديد الأدوات اللازمة والمعدات التي يحتاجها المقهى وتم تقدير التكاليف ب  
٣٩٩٥٦ ريال وأيضا تم تحديد العمال اللازمين لتشغيل الآلة وأجورهم وتم تقديرها ب ٢٨٨٠٠  
ريال وتختلف من سنة لأخرة للعامل المؤقت والعامل الرسمي

### رابعاً: الدراسة المالية:

في هذه الدراسة تم تقدير تكاليف انشاء مشروع الانشاء بمبلغ ٣٠٠٠٠ ريال حيث تشمل  
التكاليف الثابتة، وأيضا تكاليف رأس المال العامل بمبلغ ٦٤,٢٢٢ ريال، تم انشاء قوائم التحليل  
المالي للمشروع الذي يشمل تحليل التدفقات النقدية من تدفقات خارجة بإجمالي تكاليف الاستثمار  
بمبلغ ١٨٩,٧٢٢ ريال واجمالي تكاليف التشغيل ٣٦,٦٣٧ ريال، والتدفقات الداخلة التي تتمثل  
في إيرادات المشروع لهذا المشروع ٣٦٦,٧٢٥ ريال، وسيبلغ صافي الربح ١٢٩,١٠١ ريال مما  
يعني ان المشروع مربح تجاريا.

عند نقطة التعادل (٥٩,٩%) عندها تتساوى التكاليف مع الإيرادات لهذا المشروع وتبلغ  
٢١٩,٦١٧ ريال سيحقق المشروع بعدها أرباح.

### خامساً: تحليل الحساسية والدراسة الاقتصادية:

في هذه الدراسة تم تقسيمها على جزئين استنتجنا الحد الاقصى لارتفاع معدل الخصم قبل ان  
يتحول المشروع من رابح الى خاسر هو ٣٧,١ % وهو معدل العائد الداخلي  
ويختلف المعدل عند النسب ١٠% بالنزول الحاد وهذا دليل على التأثير القوي بمعدل الحساسية

## الدراسة الاجتماعية:

تم احتساب الربحية الاجتماعية للمشروع بمبلغ ٩٧١ ٤٧٨٨,٠٢٠ ريال مما يعني أن المشروع مربح اجتماعيا

وبناء على نتائج دراسة الجدوى السابقة يتضح أن المشروع مربح نوعا من جميع النواحي والدراسات، وهدفنا من المشروع أن نقدم خدمة للمجتمع تساهم ولو بالقليل وخاصة إذا كانت في مجال التعليم فهذا يعود علينا بالفائدة للأجيال الحالية والقادمة مستقبلا.

يتصف المشروع بالمرونة لأن هذا الآلات متعددة الاستخدامات وبالمكان نقلها من مكان لآخر وفي أوقات العطل من المدارس يتم نقل هذا الآلات الى أماكن أخرى مثل المعاهد والجامعات والمدارس الصيفية.

قد يواجه المشروع بعض العقبات والمشاكل القليلة لتكاليفه أو إذا زاد المنافسين، ولكن بالإمكان التغلب على ذلك كما ذكر بالدراسة من ترويج واستعراض أفكار أخرى وهذه التكاليف تغطي مستقلا بعد تحصيل الأرباح

## إنجازات أعضاء المشروع

الانجاز	الاسم
<ul style="list-style-type: none"> <li>● قائدة المجموعة</li> <li>● ترتيب العرض كامل الجزئي والنهائي</li> <li>● تنسيق أعمال باقي أعضاء المجموعة</li> <li>● ترتيب التقرير كاملا الجزئي والنهائي</li> <li>● تحليل الاستبانة</li> <li>● مصفوفة اختيار الموقع</li> <li>● اقتراح المشروع آلة اضاءة ومشروع آخر</li> <li>● الأجور والمرتببات وارأس المال العامل في ملف excel</li> <li>● تقسيم جميع المهمات على أعضاء المجموعة</li> </ul>	<p>بدور أحمد المالك</p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>● اقتراح فكرة مشروع عربية متنقلة</li> <li>● المشاركة في أسئلة الاستبانة</li> <li>● توزيع الاستبانة على العينة</li> <li>● بالمشاركة مع المجموعة</li> <li>● إيجاد الترويج والتوزيع</li> <li>● علاقة المنتج بالسوق</li> <li>● مشاركة ولاء الغياض في حل فجوة الطلب المتوقع</li> <li>● اقتراح الخمس مواقع المستودعات</li> <li>● /تقدير العمر الاقتصادي للمشروع</li> <li>● -العمر الانتاجي للمشروع</li> <li>● -العمر الاقتصادي للمشروع</li> <li>● -تقادم المنتج</li> <li>● -تقادم طرق الانتاج</li> <li>● -انخفاض إنتاجية الأصول وارتفاع تكاليف الصيانة</li> <li>● المشاركة في تقييم المصفوفة</li> <li>● /تقدير تكاليف راس المال الثابت</li> <li>● /حساب أرباح المنتجات</li> <li>● /الإيرادات والأرباح في مجلد أكسل</li> <li>● تنظيم فعالية دراسات الجدوى لجميع المجموعات.</li> </ul>	<p>غيداء العقيل</p>

<ul style="list-style-type: none"> <li>● أفكار المشاريع المقترحة (اكياس صديقة للبيئة)</li> <li>● تقييم مصفوفة التقييم</li> <li>● تحديد ادوات السوق (المنتج / السعر)</li> <li>● حساب حجم العينة للدراسة</li> <li>● تصميم الاستبيان والوصول للنتائج</li> <li>● المشاركة في مصفوفة مرحلة التصفية الاولى للموقع</li> <li>● اختيار الفن الانتاجي (درجة توفر العمالة/ السوق/ الاسم التجاري/ شروط الحصول على التكنولوجيا)</li> <li>● تحديد متطلبات المشروع(الالات والمعدات / العمالة / الأجور/ المواد والإمدادات/ الاثاث ووسائل النقل )</li> <li>● قائمة الدخل مع تحليلها</li> <li>● دراسة الجدوى الاجتماعية</li> </ul>	<p>أسماء العنبي</p>
<p>اختيار افكار المشاريع -شرح مشروع. -تقييم مصفوفة اختيار المشروع الأفضل. -معيار السوق الاقتصادي. -مرحلة نمو المنتج. -تحديد النصيب النسبي للمشروع في السوق، من خلال قيادة قيادة التكلفة، تمييز المنتج، التركيز. -أسئلة للاستبانة. -الدراسة الفنية كاملة. -تقييم موقع المشروع. -اختيار الموقع. الملائم للمشروع. -اختيار الفن الانتاجي الملائم، طاقة المشروع، نوعية المواد المتوفرة. -الربحية الاقتصادية كاملة.</p>	<p>هديل الهدق</p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>● اقتراح مشاريع</li> <li>● الحضانة الليلية</li> <li>● تقييم مصفوفة المشاريع</li> <li>● أقسام السوق</li> <li>● المعيار الجغرافي</li> <li>● المعيار الديمغرافي</li> </ul>	<p>ولاء الغياض</p>

- المعيار الاجتماعي
- كتابة اربع اسئلة للاستبانة
- تحديد الموقف التنافسي للسوق
- قمت بعمل تعديل على الاستبانة
- وازافة خمس اسئلة عليها
- قمت بالعمل مع زميلتي غيداء في حل فجوة الطلب و حجم الطلب المتوقع و تقدير حجم المبيعات المتوقعة
- قمت بتقييم المصفوفة المواقع للمستودع
- تقييم البيئة الطبيعية المحيطة بالموقع وكتابة الجدول التابع لها
- قائمة التكاليف الرأسالية
- عملت تحليل الحساسية
- حساسية الربحية لمعدل الخصم ، حساسية الربحية للتغيرات في الايرادات والتكاليف ، التغير في فترة الانشاء
- المرونة
- تقدير حدود الحساسية :