

مشروع مادة دراسة الجدوى وتقييم المشروعات



Nature from you to you

د.نشوى مصطفى

شعبة: (41576)

الرقم التسلسلي	الرقم الجامعي	اسم الطالبة
35	436925322	مها ابراهيم الخرعان
13	435200950	لينا صالح السليم
7	435200116	دعد حسين الزهراني
26	435203479	مشاعل محمد الوهابي
34	436925125	أفراح ذياب السبيعي

الفهرس

٣ الملخص
٣ الدراسة التسويقية
٤ الدراسة الفنية
٥ الدراسة المالية
٧ الدراسة الاقتصادية والاجتماعية
٨ أشهر المعوقات والحلول عند تنفيذ المشروع
١٠ أولاً : دراسة الجدوى التمهيديّة
١١ توصيف أفكار المشروعات
١٢ مصفوفة ترتيب أفكار المشروعات (جدول رقم 1)
١٣ مبررات اختيار المشروع
١٤ ثانياً : الدراسة التسويقية
١٥ الدراسة السوقية (جدول رقم 2)
١٦ تحليل SWOT (جدول رقم 3)
١٧ المبادرات (جدول رقم 4)
١٨ • استراتيجيّة التسويق المتبعة
١٨ • تحديد ادوات السوق (جدول رقم 5)
١٩ • تحديد أقسام السوق (جدول رقم 5)
١٩ مرحلة النمو:
٢٥ تحليل الاستبانة
٢٨ الطلب المتوقع
٣١ التنبؤ بالطلب المتوقع على مستحضرات تجميل القشور (الأقنعة) (جدول رقم 9)
٣٢ السعر المتوقع :
٣٣ ثالثاً : الدراسة الفنية
٣٤ وصف المشروع
٣٥ اختيار الموقع الملائم للمشروع
٣٦ اختيار الفن الانتاجي الملائم
٤٠ متطلبات المشروع
٤٧ رابعاً : الدراسة المالية
٤٨ - التكاليف الرأسمالية بالمشروع (جدول رقم 24)
٤٩ مصاريف التشغيل (جدول رقم ٢٦)
٥١ الإيرادات والأرباح (جدول رقم 28)
٥٤ معايير تحليل الاستثمار
٥٨ تحليل الحساسية
٦٣ حساب الربحية الاقتصادية والاجتماعية ومقارنتها بالربحية التجارية
٦٤ خامساً : الدراسة الاقتصادية والاجتماعية
٦٤ توافر شروط تحقيق السعر الاقتصادي وبيان أسباب الانحراف (جدول رقم 37)
٦٦ تحليل الآثار التنموية للمشروع (جدول رقم ٣٨)

المخلص

الدراسة التسويقية :

• تحديد الموقف التنافسي

- أشهر المنافسين ٤

(Lush·Natural Touch· THE BODY SH ، VICTORIA SECRET)

وتم بالتفصيل التطرق إلى اهم مميزاتهم وعيوبهم في جدول (٢)

• تحليل SWOT

تم التحدث بالتفصيل عن أهم التهديدات الخارجية، الفرص الخارجية، مواطن الضعف الداخلية، مواطن القوة الداخلية في جدول رقم (٣) وأهم المبادرات في جدول (٤)

• أدوات التسويق 4Ps (جدول رقم 5):

- الترويج من خلال أماكن تجمع الفئة المستهدفة (النساء) مثل الجامعات والأسواق + عرض عينات من المنتج للتجربة
- اسعار تنافسية بحيث تجعل المنتج بمتناول اليد لكل الطبقات + تقديم خصومات وعروض بين كل فترة وفترة خصوصاً ببداية الترويج للمنتج
- المنتجات ستكون من قشور فواكه مجففة بحيث تظل ولا تتعفن لمدة طويلة

• أقسام السوق

- المعايير الجغرافية: يستهدف المشروع السوق المحلي للمملكة العربية السعودية تحديدا الرياض. ويمكن التوسع بعد ذلك وفتح منافذ في مدن أخرى
- المعايير الديموغرافية: يركز المشروع على فئة النساء (٦٠-١٥) سنة
- المعايير الاجتماعية: يهدف المشروع إلى تحسين المظهر وزيادة الثقة بالنفس لدى الفئة المستهدفة للمتعلمين ولغيرهم
- المعايير الاقتصادية: تتناسب الأسعار مع أصحاب الدخل المنخفض والمتوسط والمرتفع.

• مرحلة نمو المنتج

- في مرحلة النضج والاستقرار:
- أسعار مشابهه لأسعار المنافسين، تنوع أكبر للمنتجات وتطويرها، الاهتمام بأراء العملاء وتحسين الخدمات المقدمة بشكل دوري.

• استراتيجيات التسويق :

- استراتيجية التسويق المتبعة :سنتبع استراتيجية اختراق السوق وذلك نظرا لكثرة المنافسين الموجودين ووضع سعر منافس.
- تحديد النصيب النسبي للمشروع من السوق: النصيب النسبي $0.2 = 1/5 =$ سيتم استخدام استراتيجية قيادة التكلفة
- تحديد علاقة المنتج بالسوق: سيتم إتباع استراتيجية الاختراق كوننا شركة جديد تدخل السوق واسم جديد في السوق وذلك سيكون بأسعار منخفضة نسبياً مقارنةً بالمنافسين
- استراتيجية تحديد الموقف التنافسي للمشروع: سيتم اختيار استراتيجية توسيع السوق، لان المشروع في مرحلة النمو

- تم تحليل الاستبانة وأهم نتائجها
- الطلب المتوقع = ٢, ٣١٠٧, ٦٢٩٠
- المبيعات المتوقعة = ٤٤, ٦٢١, ١٢٥٨
- السعر المتوقع = ٣٠-٤٠ ريال بناء على رغبات الفئة المستهدفة وأسعار المنافسين والاستراتيجية المستخدمة (استراتيجية الاختراق).

الدراسة الفنية:

تم وصف المشروع بانه مصنع لصناعة مستحضرات العناية بالبشرة (الاقنعة) من قشور الفواكه المجففة المعاد تدويرها، وذكر بيانات التواصل وتصنيف المشروع وتحديد تخصصه وتحديد وسائل التمويل التي سوف تساعد على قيام المشروع وتم ايضاً توضيح الأفق الزمني للمشروع من فترة انتاج وهي سنة واحدة وفترة انتاج وهي ١٠ سنوات، وتم تحديد التمويل وهي ١٠٠٪ من جهات تمويل خارجية (قروض)، وتم اختيار ٥ مواقع للمصنع وتقييم هذه المواقع من خلال عدة مراحل ليقع الاختيار في حي أم الحمام والتي تكاليف ارضه ومصاريف النقل تساوي ٨٩٦٠٠ ريال، وتم أيضاً تحديد متطلبات المشروع من العمالة والموظفين محلي و أجنبي وتقسيم عملهم في المصنع وتحديد اجر كل عامل وموظف داخل المصنع (والذي ساوى ٥٠٠٠ للمشرف، ٤٠٠٠ لأخصائي التجميل، ١٠٠٠ للعمالة المباشرة، ٥٠٠ لعامل النظافة، ٥٠٠ لعامل التوصيل) وتحديد هذه الأجر والمرتبات على سنوات العمر الاقتصادي للمشروع بشكل توقعي. وتم تحديد الاحتياجات من المواد (الخام، المصنعة، المساعدة، المنافع) وحساب تكاليف المواد حسب الاحتياجات المتوقعة والتي كان مجموعها ١٥٦٣٨٣ ريال.

وتم تحديد طاقة المشروع وهي انتاج الحجم الكبير، وتحديد الاسم التجاري الذي سيكون مميز يناسب فكرة المشروع وليس بعلامة تجارية شهيرة. وتمت دراسة الظروف الطبيعية المحيطة بالمشروع وتحديد درجات الحرارة في فصول السنة والامطار والرياح والظروف البيئية الأخرى، ومدى تأثير العمال ومدى تأثير انتاجيتهم. وتم تقييم الاثار البيئية للمشروع من خلال حصر التكاليف والمنافع البيئية المتوقعة حيث ان صناعة الأقنعة تعتبر صديقة للبيئة لأنها لا تحتوي على أي مواد ضارة. ومن ثم ترجمة المنافع والتكاليف الى قيم نقدية ما أمكن ذلك عن طريق اعتماد المشروع على الفواكه المعاد تدويرها للحفاظ على البيئة، ومن ثم إضافة المنافع والتكاليف الى ربحية المشروع لتقدير المنافع الاجتماعية له حيث ان المشروع له فوائد عديدة بحيث انه سيعزز أكثر من ثقافة اعادة التدوير في العالم واهميتها وتوعية الناس أكثر بالاهتمام بنظافة البيئة وعدم تلويثها واستخدام المواد والادوات الصديقة للبيئة والابتعاد عن تلك الادوات او المنتجات الضارة بالبيئة. وفي نهاية الدراسة الفنية تم تحديد العمر الاقتصادي للمشروع والذي بلغ ٦ سنوات بينما بلغ العمر الإنتاجي للمشروع ١٠ سنوات، والمقارنة بين مدى تأثير العمر الاقتصادي والعمر الإنتاجي من أربع نواحي وهي كالتالي:

تغير الأذواق: سوف يؤثر ذلك على العمر الاقتصادي في حال عدم معرفتنا لتغير اذواق المستهلكين من حيث انواع الاقنعة المفضلة وما الى ذلك بينما العمر الإنتاجي لن يتأثر.

التقدم التكنولوجي: سوف يتأثر العمر الاقتصادي بالتقدم التكنولوجي من حيث استخدام الآلات المتطورة للتصنيع الأتقنة بينما العمر الإنتاجي لن يتأثر.

استحداث طرق الإنتاج: سيتأثر العمر الاقتصادي باستحداث طرق الإنتاج ولكن سيستمر المشروع بإنتاج مستحضرات العناية بالبشرة بأشكال مبتكرة ومختلفة بينما العمر الإنتاجي لن يتأثر.

الإنتاجية والتكلفة: في حال انخفاض الإنتاجية وارتفاع التكاليف سيؤثر في العمر الاقتصادي للمشروع، بما أن الأصول الأساسية للمشروع هي الآلات، بينما العمر الإنتاجي لن يتأثر.

الدراسة المالية :

- في بداية الدراسة المالية قمنا بوضع الجداول من برنامج التحليل المالي مثل جدول التكاليف الرأسمالية بالمشروع* (والذي قمنا بوضع ارقامه من تكاليفنا الحقيقية بالمشروع) و حساب نسب الاستهلاك والصيانة و مصاريف التشغيل*(والذي قمنا بوضع ارقامه من مصاريفنا الحقيقية بالمشروع) و جدول راس المال العامل(ثلاث شهور من مصاريف التشغيل ماعدا الايجارات لمدة ستة اشهر) والتكاليف الاستثمارية في المشروع ومصادر التمويل والايرادات السنوية للمشروع*(قمنا بوضع ارقامها من قيمها الحقيقية بالمشروع) و الارباح الاجمالية في المشروع و صافي الربح و قياس حجم التعادل و قائمة الدخل المتوقعة (القيمة بالريال) وحساب معدل العائد الداخلي و صافي القيمة الحالية للمشروع (القيمة بالريال).

- **بدأنا بعدها بتحليل المعايير السبعة :**

١- **معيار فترة الاسترداد :** التحليل اي ان فترة الاسترداد تساوي 0.6 اي ان المشروع يحتاج ٧ اشهر تقريباً من بدء التشغيل لاستعادة راس المال من الارباح ، اي ما يعادل نسبته 60% من السنة.

٢- **معيار متوسط العائد ،** المعدل المتوسط للربح (العائد على الاستثمار): التحليل ان العائد على الاستثمار 241.11% يعادل فهذا يعني ان كل ١ ريال في استثمار المشروع يدر عائداً بمبلغ 2.4111 ريال .

٣- **معيار صافي معدل العائد المتوسط :** التحليل أي أن صافي متوسط العائد على المشروع يساوي 221.11% ويعتبر معدل عالي مما يشير ان المشروع مجدي مالياً .

٤- **معيار صافي القيمة الحالية:** التحليل إن صافي القيمة الحالية للمشروع يساوي 2,676,331 < ١ ، فهي قيمة موجبة مما يعني ان الايرادات تفوق التكاليف ، مما يدل على ان المشروع مجدي.

٥- **معيار نسبة المنافع / التكاليف:** التحليل إن نسبة المنافع للتكاليف تساوي 11.55 < 1 أين ان المشروع مجدي مالياً .

- نسبة التكاليف إلى المنافع (المقلوب) = 0.087

هذا يعني أن المنافع يمكن أن تنخفض بنسبة %91.3=(1-0.087) قبل ان يتحول المشروع من رابح الى خاسر.

٦-معدل العائد الداخلي IRR : التحليل أن المشروع مجدي لأن معدل العائد الداخلي < من معدل الخصم

$$1.895\% < 183.9\%$$

٧-نقطة التعادل: =34.2%

✓ ان المشروع يحقق ربحاً بعد العمل بنسبة 34.2% من الطاقة التشغيلية القصوى.

حجم التعادل للإيرادات = 396,642

حجم التعادل للتكاليف = 396,642

- بدأنا بعدها بتحليل الحساسية جزئية حساسية الربحية لمعدل الخصم فقمنا بارتفاق جدول اختبار حساسية صافي القيمة الحالية للتغير في معدل الخصم فكان التحليل:

يتضح ان المشروع مازال مربحاً بالرغم من ارتفاع معدل الخصم الى ١٠٪ حيث يحقق قيمة صافيه موجبة قدرها ٢٠٨٠٤٤٦,٨٢ ، وايضاً يلاحظ من هذه النتيجة ان درجة حساسية المشروع لتغير في معدل الخصم منخفضة حيث أن مرونة الربحية بالنسبة لمعدل الخصم اقل من واحد، وعلى وجه التحديد فهي تساوي - ٠,١٩٧

ولعل هذا يعني ان ارتفاع نسبة الخصم بنسبة 10٪ يصاحبه انخفاض في صافي القيمة الحالية بنسبة 0.197 (علاقة عكسية).

- فيما يتعلق بانخفاض الإيرادات وارتفاع التكاليف فإن انخفاض الإيراد الكلي بنسبة ١٠% يؤدي إلى انخفاض ربحية المشروع بنسبة ٠,٣٣% وهذا يشير إلى درجة حساسية ضعيفة نوعاً ما، حيث أن معامل المرونة أقل من ١. وارتفاع التكاليف الكلية بنسبة ١٠% يؤدي إلى انخفاض ربحية المشروع بنسبة ٠,١٤٥ وهذا يشير إلى درجة حساسية ضعيفة نوعاً ما، حيث أن معامل المرونة أقل من ١. ومن ثم فإن حساسية الربحية للتكاليف أقل منها للإيراد. أي ان ارتفاع التكاليف الكلية بنسبة ١٠% وانخفاض الإيرادات الكلية بنفس النسبة يؤدي إلى نقص ربحية المشروع بنسبة ٠,٤٧٥

- وأيضاً فيما يتعلق بزيادة فترة الانتاج فإن زيادة فترة إنشاء المشروع بنسبة ١٠٠% (من سنة إلى سنتين) يترتب عليها انخفاض الربحية بـ ٠,٢٥٩٢٩. وهذا يعني أن المشروع قادر على زيادة التكاليف بمعدل ١٨١,٩٩٥% حتى يتحول من رابح إلى خاسر. او أن المشروع قادر على انخفاض الإيرادات بمعدل ١٨١,٩٩٥% حتى يتحول من رابح إلى خاسر.

الدراسة الاقتصادية والاجتماعية:

توفرت جميع شروط تحقيق السعر الاقتصادي بالمشروع ماعدا أن السعر يتحدد وفقا لآلية العرض والطلب فإنه يوجد تدخل حكومي من خلال فرض الضرائب ، وأيضا شرط عدم وجود آثار خارجية سلبية أو إيجابية دون مقابل حيث يوجد آثار إيجابية للمشروع حيث أننا نقوم بإعادة تدوير القشور فهو صديق للبيئة، ويتحقق هذا الشرط جزئيا في عدم وجود آثار سلبية للمشروع. وبالتالي فإنه يوجد انحراف بين السعر السوقي والسعر الاقتصادي بسبب: التدخل الحكومي بالسوق من خلال فرض الضرائب وبسبب أن هناك منافع جانبية للمشروع ولكن يصعب تحويلها لأرقام.

وكان الرقم القياسي لأسعار الجملة ١١٧,٠ ، والربحية التجارية كانت ٧٦٤١٩٤ ،
والربحية الاقتصادية = ١٤٧٨٦٣,١٤٧٠١ ، والربحية الاجتماعية = ١٤٧٩,١٤٧٠١ ،
فائض المستهلك = ٦٩٦٦٠٠ * الأثر أنه سوف تزيد رفاهية المستهلك وتعتبر ميزة حيث
أن المستهلك استفاد من دخول المشروع للسوق بما أن الفرق (٣٠) موجب ، الإيراد الكلي
الحقيقي = ٠,٧٦٩٢٣,٩٩٢٣ ، التكاليف الكلية الحقيقية = ٣٢٢١,٩٢٩٠٦

وفي تحليل الآثار التنموية للمشروع فهو يساهم في إنتاج سلع لها قيمة مضافة اذا المشروع قيمته المضافة عالية أي أنه يساهم في الناتج المحلي الإجمالي وبالتالي فهو يساهم بنمو الدخل القومي بقيمة ٧٦٤١٩٤ .
كذلك يساهم المشروع في زيادة فرص التوظيف حيث أنه كلما زاد عدد العمال كل ماكان المشروع له أثر تنموي اقتصادي أكبر بعدد ٦ عمال وعند التوسع وتحقيق الأرباح سوف تزيد عدد العمال وبالتالي سيكون هناك فرص عمل أكثر
ولا يوجد مشروعات مرتبطة يتوقع اقامتها بسبب وجود المشروع . أيضا يساهم المشروع بتحقيق العدالة الاجتماعية مع أنه يوجد اختلاف للخبرة والمسمى الوظيفي للعمال و يوجد تفاوت بتوزيع الأجور والمرتبات فإن بذلك تتحقق العدالة الاجتماعية لأنه ليس من العدل مساواة الاجور والمرتبات مع عمالة أقل خبرة . ولأن الاجنبي أيضا موفر له النقل وسكن بجانب المصنع لان المصنع صديق للبيئة وغير ملوث فإنه يوجد عدالة اجتماعية من حيث توزيع الأجور. وأيضا يوجد عدالة بين أصحاب الدخول المرتفعة والمنخفضة إذ أن المشروع يلبي الاحتياجات بمعايير أخلاقية وتوفير الأتعة بنفس المواد المستخدمة بدون أي تغيير .

وفي الأخير بالنسبة للتدفقات الداخلة من الصادرات والخارجة من الإيرادات : لا يوجد للمشروع أي صادرات أي أن المشروع لا يصدر منتجاته خارجا (ولكن من المتوقع مستقبلا أن يتم التوسع وفتح أسواق بالخارج والتصدير) وبالنسبة للتدفقات الخارجة الناتجة عن واردات المشروع فهي طاحونتين سوف نستوردها من موقع Aliexpress.com بمبلغ ١٣٤٨

وبالتالي الاحتياطي النقدي الذي يؤثر في الاحتياطي النقدي للدولة (سالب) ولكن كما ذكر سابقا من المحتمل التوسع والتصدير وتوفق الصادرات على الواردات وبالتالي يصبح الأثر موجبا.



coconut.

✓ أشهر المعوقات
والحلول عند تنفيذ
المشروع

الصعوبات التي من المحتمل أن تواجه المشروع عند التنفيذ والإقتراحات بالحلول المقترحة لها :

- **المشكلة الأولى :** صعوبة الحصول على رأس المال البشري ذو الكفاءة العالية والخبرة الكافية لتصنيع أقنعة الوجه الخالية تماما من المواد الكيميائية الحافظة ✓ **الحل :** التعاقد مع شركات توفر عمالة سبق لها العمل في نفس المجال أو مجالات مشابهة من حيث العملية الإنتاجية .
- **المشكلة الثانية:** قلة الدعاية التسويقية والاعتماد على وسائل بسيطة للترويج لنشاط الشركة ✓ **الحل:** زيادة الدعاية والاعلان وسائل مختلفة للترويج أكثر
- **المشكلة الثالثة:** طول الوقت المستغرق للحصول على قشور الفواكه. ✓ **الحل:** التعاقد مع محلات معينة بعدم رمي قشور الفواكه والاحتفاظ بها وبالتالي الذهاب تلقائياً لهذه المحلات دون المرور على كل محلات العصائر.
- **المشكلة الرابعة:** ارتفاع تكاليف النقل (ضعف التكاليف) نتيجة لعوامل اقتصادية ✓ **الحل :** اختيار منافذ توزيع قريبة من المصنع.
- **المشكلة الخامسة:** صعوبة الدخول واختراق السوق وتعريف الناس بالمنتج بالبداية وثقتهم به وفعاليته وذلك لكثرة وقوة المنافسين بالسوق. ✓ **الحل:** زيادة الإعلانات والتسويق الجيد للمنتج والخفض من الأسعار عن المنافسين وتوضيح تمييز المنتج عن غيره من المنتجات.

أولاً : دراسة الجدوى التمهيدية

- تعريف المشروع
- تقييم الأفكار للمشاريع المقترحة
- مصفوفة اتخاذ القرار
- مبررات اختيار المشروع

توصيف أفكار المشروعات

الفكرة الأولى (مها الخرعان): شركة للتأهيل والتدريب

وصف الفكرة :موقع لشركة اسمها (تأهيل) لتأهيل وتدريب المقبلين على الوظيفة ، والمحتوى الالكتروني رقمي ، ويوجد فصول دراسية افتراضية وتكون مباشرة بين الطرفين ، ويتعاقد الموقع مع شركات اخرى تريد تأهيل وتدريب موظفين معينين لهم لاختيار الاجدر بينهم للعمل عندهم ، فيكون التعاقد مع شركات ايضا ، او تدريب افراد عاديين يريدون تطوير انفسهم فقط ، وتبدأ الاسعار للأفراد من ٢٥٠٠ ريال فما فوق وعلى حسب المدة ، وفي نهاية مدة الترم الدراسي يكون هناك اختبار اجتياز للمتدرب مثل الاستبانة بحيث في نهايته يتم تقييم الطالب اذا استطاع اجتياز الاختبار وان يكون مؤهلا او تكون هناك فرصة اخرى له حتى ينجح بامتحان الاجتياز ويكون مؤهل للوظيفة.

الهدف منها : مساعدة الأشخاص المقبلين على الوظائف على تدريبهم وتعليمهم المهارات اللازمة للدخول في سوق العمل والتقليل من نسبة البطالة.

الفكرة الثانية (لينا السليم): مزرعة أسماك ونخيل

وصف الفكرة :مزرعة أسماك ونخيل في الرياض، يتم توفير بيئة مناسبة للأسماك بحيث تكون في احواض مناسبة للتكاثر والإنتاج في البيئات الصحراوية ويتم الاستفادة من مياه الأسماك لري النخيل.

الهدف منها: تقليل تكاليف نقل الأسماك من المدن الساحلية الى الصحراوية، وجود الأسماك بشكل يومي وطازج، الاستفادة من مياه الأسماك في الري.

الفكرة الثالثة (دعد الزهراني): مكانن البيع الذاتي

وصف الفكرة : صنع مكانن بيع ذاتي مزودة بثلاث طرق للدفع (العملات النقدية – العملات الورقية – بطاقة الصراف الآلي) .

الهدف منها: تسهيل عملية الدفع للعميل بحيث أن المكانن لا ترد المبلغ المتبقي من العملات الورقية ولحل هذه المشكله أدرجنا فتحة للدفع عن طريق بطاقة الصراف ، وفتحة للعملات النقدية لمن لا يملكون بطاقة علما بأن الإقبال على استخدام العملات النقدية يتزايد بالفترة الحالية ونتوقع ازدياد في استخدامها نتيجة للضريبة المقامة في المجتمع .

الفكرة الرابعة (مشاعل الوهابي): اعادة تدوير قشور الفواكه

وصف الفكرة: اعادة تدوير قشور الفواكه كالموز، البرتقال، الرمان واستخدامها في الاغراض التجميلية مثل أقنعة للوجه أو للشعر أو كمواد عطرية ومطهرة مثل الليمون.

الهدف منها: استخدام القشور والاستفادة منها بدلا من التخلص منها بالنفايات وبالتالي الحد من التلوث البيئي وتقليل النفايات . وأيضا الاستفادة من القشور كمواد طبيعية ناعمة بدلا من المواد الكيميائية وتقليل الاستهلاك من المواد الكيميائية الضارة المباعة بالمحلات.

الفكرة الخامسة (افراح السبيعي): خدمة مكالمات بالأجل

وصف الفكرة : خدمة لتوفير المكالمات لمن لا رصيد لديه ولا يستطيع الشحن بهذا الوقت او المكان ، وتسجل لديه كدين ، بحيث يرسل الى هذه الخدمة عبر تطبيق ، ويتم توفير الشحن له ، ولديه في اليوم ٣ محاولات للاتصال عبر هذه الخدمة كحد اقصى.الهدف من الخدمة : توفير رصيد للاتصال والارسال للأشخاص المحتاجين عبر هذه الخدمة نظرا لاهمية وسائل الاتصال في وقتنا الحالي .

مصفوفة ترتيب أفكار المشروعات (جدول رقم 1)

أفكار المشروعات					معايير التقييم الجزئية	معايير التقييم الكلية	م
خدمة المكالمات بالأجل	اعادة تدوير القشور	مكائن البيع الذاتي	مزرعة أسماك ونخيل	شركة تأهيل			
5	5	5	5	3	(أ) مستوى الطلب المحلي	السوق	١
—	5	4	1	—	(ب) امكانية التصدير		
—	٥	5	5	—	(ج) مدى توافر منافذ التوزيع		
4	5	5	5	5	(د) احتمالات الطلب في المستقبل		
4	5	1	1	4	(أ) مدى تناسب التكاليف الاستثمارية مع الموارد المتاحة	التكاليف والربحية	٢
—	4	5	5	—	(ب) معدلات الربحية للشركات المشابهة		
—	5	1	1	—	(أ) مدى توافر المواد الخام	الجوانب الفنية	٣
4	5	3	3	5	(ب) مدى توافر الخبرات الادراية		
5	4	1	3	4	(ج) مدى توافر الخبرات الفنية		
—	5	5	5	—	(أ) درجة تلويث البيئة	الجوانب الاجتماعية	٤
—	5	3	2	3	(ب) درجة الاعتماد على عمالة محلية		
3	5	3	5	3	(ج) المنافع الجانبية للمشروع		
25	58	41	41	27		المجموع	
الرابع	الأول	الثاني	الثاني	الثالث		الترتيب	

تم اختيار مشروع إعادة تدوير قشور الفواكه

✓ مبررات اختيار المشروع :

١- حصول الفكرة على أعلى نسبة مقارنة ببقية المشاريع

٢- وفرة المادة الخام وعدم الحاجة للاستيراد

٣- قلة التكلفة للمواد المستخدمة

٤- لا يحتاج إلى رأس مال كبير نسبياً

٥- البديل الأرخص لكثير من مستحضرات العناية

بالوجه (الأقنعة)

٦- إنتاج أقنعة للوجه خالية تماماً من المواد

الكيميائية الحافظة وآمنة صحياً

٧- إعادة تدوير قشور الفواكه وعدم إهدارها

٨- زيادة وعي الناس بأهمية المنتجات الصحية

وأيضاً المواد المعاد تدويرها





ثانياً: الدراسة التسويقية

- تحديد الموقف التنافسي
- تحليل SWOT
- ادوات التسويق 4Ps
- أقسام السوق
- مرحلة نمو المنتج
- استراتيجيات التسويق
- التنبؤ بالطلب ، المبيعات ، السعر

الدراسة السوقية (جدول رقم 2)

العيوب	الميزات	اشهر المنافسين
<ul style="list-style-type: none"> - ارتفاع الاسعار - المنتجات ليست مصنعة محلياً - خدمة العملاء سيئة - التأخر في توصيل الطلبات - في الموعد المحدد 	<ul style="list-style-type: none"> - الجودة ممتازة - توفر روائح عطرية مختلفة - تقديم عروض مستمرة – هدايا - شهرة الاسم التجاري - الديكور متناسق 	<p>VICTORIA SECRET</p> 
<ul style="list-style-type: none"> - خدمة العملاء سيئة - الأسعار مرتفعة - وصول المنتجات تالفة - لا يمكن استرجاع المشتريات - لا يهتمون لشكاوي العملاء - عدم تقديم العروض والكوبونات 	<ul style="list-style-type: none"> - خدمة التوصيل سريعة من الموقع الإلكتروني - المنتجات ممتازة - المتجر نظيف والوانه هادئة - شهرة الاسم التجاري 	<p>THE BODY SHOP</p> 
<ul style="list-style-type: none"> - بعض المنتجات مليئة بالكحول - الموظفين يفتقرون للاحترافية - غير معروف مقارنة بالمنافسين 	<ul style="list-style-type: none"> - انخفاض الاسعار - جودة بعض المنتجات - توافر الفروع بكثره - منتجات متنوعة 	<p>Natural Touch</p> 
<ul style="list-style-type: none"> - ارتفاع أسعار المنتجات - قلة العرض مقارنة بالطلب - سياسة الاسترجاع والاستبدال غير عادلة 	<ul style="list-style-type: none"> - تنوع المنتجات - الشهرة العالمية - حسن السمعة - احترافية الموظفين - استخدام المنتجات العضوية 	

أقنعة للعناية بالبشرة

تحليل SWOT (جدول رقم 3)

S	W	O	T
مواطن القوة الداخلية	مواطن الضعف الداخلية	الفرص الخارجية	التهديدات الخارجية
سهولة الحصول على المواد الخام	إيجاد الطرق لإعادة التدوير	شدة الطلب على الاقنعة من المواد الطبيعية	كبر حجم الشركات المنافسة وقوتها في السوق
الفائدة الطبيعية بالمنتج وخلوه من المواد الحافظة	عدم اهتمام بعض المستهلكين بالمنتج لإمكانية تطبيقه في المنزل	زيادة وعي الناس بأهمية التدوير	شهرة علامة الشركات المنافسة
أسعار تنافسية	تعفن القشور	قلة عدد المنافسين في السوق على هذه الطريقة من الإنتاج	عدم الاقبال بشكل كبير على المنتج بالبداية نظرا لأنه مصنع من قشور فواكه معاد تدويرها
الخبرة بهذا المجال			
تميز التعبئة والتغليف للمنتج			

المبادرات (جدول رقم 4)

SO	WO	ST	WT
-المبادرات المبنية على مواطن القوة الداخلية والفرص الخارجية	-المبادرات المبنية على مواطن الضعف الداخلية والفرص الخارجية	-المبادرات المبنية على مواطن القوة الداخلية والتهديدات الخارجية	- المبادرات المبنية على مواطن الضعف الداخلية والتهديدات الخارجية
القدرة على الاستمرارية في تلبية طلبات المستهلكين من المنتجات.	توافر المنتج في أماكن متعددة وسهولة الحصول عليه.	رفع مستوى الإنتاج.	رفع مستوى جودة المنتجات.
القدرة على تلبية احتياجات المستهلكين بسرعة .	قرب منافذ التوزيع من المستهلك.	تنويع المنتجات وتنويع استخداماتها.	زيادة الإعلانات التلفزيونية أو في وسائل التواصل الاجتماعي لإبراز الاسم الجديد أكثر في السوق .
إظهار جانب إعادة التدوير والمحافظة على البيئة والذي يُحبه المستهلكين .	توافر المنتج بأشكال وأحجام متعددة وفي رزم أو عبوات فردية.	تركيز المنتج على إعادة التدوير والمحافظة على البيئة.	طرح عروض ترويجية مغرية.
وضع أسعار في متناول المستهلكين .	استخدام وسائل وطرق لحفظ المواد من التعفن.	التميز بأسعار مناسبة للمستهلكين وبجودة عالية.	

• استراتيجية التسويق المتبعة :

سنتبع استراتيجية اختراق السوق وذلك نظرا لكثرة المنافسين الموجودين ووضع سعر منافس.

• تحديد ادوات السوق (جدول رقم 5)

4Ps: وتقوم استراتيجية اختراق السوق على عدة مبادرات تتعلق ب ادوات

• المنتج Product	• السعر Price	• الترويج Promotion	• الموقع Place
المنتجات ستكون من قشور فواكه مجففة بحيث تضل ولا تتعفن لمدة طويلة	اسعار تنافسية بحيث تجعل المنتج بمتناول اليد لكل الطبقات	من خلال أماكن تجمع الفئة المستهدفة(النساء) مثل الجامعات والأسواق	موقع مميز في وسط الرياض
وجود انواع مختلفة للمنتج من ناحية تعدد انواع الفواكه وقشورها المستخدمة	تقديم خصومات وعروض بين كل فترة وفترة خصوصا ببدائية الترويج للمنتج	عرض عينات من المنتج للتجربة	خلق بيئة عمل مميزة
المنتج سيكون مميز من ناحية المواد الغير تقليدية المستخدمة في انتاجه	الدفع قد يكون نقداً او باستخدام البطاقة البنكية بشكل مباشر مع الموظف او عن طريق الدفع من الحساب البنكي عبر الطلب على الموقع	بطاقة تعريف للمنتج توزع في أماكن متعددة	المصنع مهياً بالأدوات اللازمة للعملية الإنتاجية
تصاميم المنتجات (الاقنعة و مستحضرات الجسم) ستكون جذابة ومرتبطة وبالوان زاهية وسيتم تصميم المنتج بشكل امن وبعيدا عن الزوايا الحادة	سيكون هناك توصيل للمنتج ب اسعار رمزية	إعلانات مجانية عن طريق المشاهير في مواقع التواصل الاجتماعي	
سهولة فتح علب المنتج واغلاقها ، والعلب ستكون بأكثر من حجم		توفير رحلات مدرسية للمصنع وتوفير تجربة مميزة	

• تحديد أقسام السوق (جدول رقم 5)

المعايير الاقتصادية	المعايير الاجتماعية	المعايير الديموغرافية	المعايير الجغرافية
تتناسب الأسعار مع أصحاب الدخل المنخفض والمتوسط والمرتفع.	يهدف المشروع إلى تحسين المظهر وزيادة الثقة بالنفس لدى الفئة المستهدفة للمتعلمين ولغيرهم	يركز المشروع على فئة النساء (١٥-٦٠) سنة.	يستهدف المشروع السوق المحلي للمملكة العربية السعودية تحديدا الرياض. ويمكن التوسع بعد ذلك وفتح منافذ في مدن أخرى

مرحلة النمو:

-في مرحلة النضج والاستقرار:

أسعار مشابهه لأسعار المنافسين، تنوع أكبر للمنتجات وتطويرها، الاهتمام بأراء العملاء وتحسين الخدمات المقدمة بشكل دوري.

تحديد استراتيجية التسويق:

-تحديد النصيب النسبي للمشروع من السوق:

$$\text{النصيب النسبي} = 1/5 = 0.2$$

سيتم استخدام استراتيجية قيادة التكلفة عن طريق رفع الطاقة الإنتاجية لزيادة حجم الانتاج برفع متوسط الوحدات المنتجة من الآلة الواحدة والرقابة على العمال والتركيز في انتاج منتجات من القشور المعاد تدويرها فقط وذلك لخفض التكلفة وتقديم منتجات ذات سعر تنافسي.

-تحديد علاقة المنتج بالسوق:

سيتم إتباع استراتيجية اختراق كوننا شركة جديد تدخل السوق واسم جديد في السوق وذلك سيكون بأسعار منخفضة نسبياً مقارنةً بالمنافسين في السوق ونشر إعلانات أكثر باستخدام الوسائل المختلفة للفت انتباه المستهلكين واستقطاب أكبر عدد ممكن منهم.

-استراتيجية تحديد الموقف التنافسي للمشروع:

سيتم اختيار استراتيجية توسيع السوق، لان المشروع في مرحلة النمو والإعلان سيكون عن طريق وسائل التواصل الاجتماعي وتوزيع عينات مجانية في الجامعات والأسواق.

(استبانة حول منتجات العناية بالبشرة المصنوعة من قشور الفواكه المعاد تدويرها)

تماشياً مع رؤية المملكة ٢٠٣٠ ازداد وعي الناس بثقافة إعادة التدوير وإنتاج منتجات صديقة للبيئة للاستفادة من اكبر قدر من الموارد الطبيعية، لذلك وجب علينا تعزيز هذا المفهوم في شتى المجالات العصرية .

ومن هنا انطلقت فكرة مشروعنا لعاشقات الصحة والجمال ، تردين أن تحافظي على أنوثتك و مهما ازداد عمركِ يزداد جمالكِ تريدين وجهاً بلا تجاعيد ونعومة دائمة

نطرح إليك هذه المجموعة من الأسئلة لتشاركينا بآرائك حول إعادة تدوير قشور الفواكه لصنع مستحضرات العناية بالبشرة الطبيعية لتتلاءم مع احتياجاتك المتنوعة ... أنتِ بأيدي أمينة ونفيدة بأن هذه المعلومات لغرض الدراسة فقط و نضمن فيها السرية التامة .

نشكر لك تعاونك .

(المعلومات الشخصية)

نوع الجنس:

✓ ذكر

✓ أنثى

العمر

✓ أقل من ١٥

✓ ١٥-٢٥

✓ ٢٥-٣٥

✓ ٤٥-٥٥

الدرجة العلمية

✓ ثانوي أو اقل

✓ دبلوم

✓ جامعي

✓ ماجستير أو اعلى

(تفضيل المنتج)

هل تفضلين تجربة منتجات العناية بالبشرة من قشور الفواكه المعاد تدويرها؟

✓ نعم

✓ لا

هل ترغبين في شراء عطورات الجسم المصنوعة طبيعياً من قشور الفواكه؟

✓ نعم

✓ لا

هل ترغبين يوماً في تجربة أقنعة الجسم والوجه المصنوعة من قشور الفواكه المعاد تدويرها؟

✓ نعم

✓ لا

الهدف الثانى (مواصفات المنتج)

ما الذي يشجعك لشراء منتجات العناية بالبشرة الطبيعية؟

✓ آمنة ولا تحتوي على كيميائيات

✓ أقل سعراً

✓ فوائدها على البشرة أفضل وأسرع

هل ترغبين في اختيار أقنعة الوجه وفقاً لاستخدام :

✓ علاجي

✓ تجميلي

✓ كلاهما

ماهي رائحة الفاكهة المفضلة لديك؟

✓ البرتقال

✓ الرمان

✓ الفراولة

✓ الكرز

✓ الموز

هل ترغبين بالمشاركة في اختيار روائح المنتج خاصتك؟

✓ نعم

✓ لا

هل ترغبين أن يكون حجم المنتج:

- ✓ كبير ١٢٠ مل
- ✓ متوسط ٩٠ مل
- ✓ صغير ٥٠ مل
- ✓ مجموعة من الاحجام

هل تستمتعين بالروائح القوية المركزة؟

- ✓ نعم
- ✓ لا

الهدف الثالث (عدد الوحدات المطلوبة)

عدد الوحدات المطلوبة بالنسبة للماسكات اسبوعياً (بحجم ٥٠ مل تقريباً)؟

- ✓ علبة
- ✓ علبتين
- ✓ ثلاث علب

عدد الوحدات المطلوبة لعطور الجسم شهرياً (بحجم ١٢٠ مل تقريباً)؟

- ✓ علبة
- ✓ علبتين
- ✓ ثلاث علب

الهدف الرابع (السعر)

السعر الأمثل من وجهة نظرك للأقنعة ومستحضرات الجسم المنتجة من المواد الطبيعية اذا كانت تكفي لاستخدام عشر مرات تقريباً:

- ✓ ٣٠-٤٠ ريال
- ✓ ٤٠-٥٠ ريال
- ✓ ٥٠-٦٠ ريال

السعر الأمثل من وجهة نظرك للعطور المنتجة من المواد الطبيعية اذا كانت تكفي لاستخدام عشر مرات تقريباً:

- ✓ ٣٠-٤٠ ريال
- ✓ ٤٠-٥٠ ريال
- ✓ ٥٠-٦٠ ريال

الهدف الخامس (مرونة الطلب السعرية)

لو انخفض السعر للمنتجات بنسبة ١٠% هل ستزيد مشترياتك من المنتج؟

- ✓ تزيد كثيراً

- ✓ تزيد قليلا
- ✓ تزيد بنفس النسبة
- ✓ لا تتأثر

لو ارتفع السعر للمنتجات بنسبة ١٠% هل ستخفض مشترياتك من المنتج؟

- ✓ تنخفض كثيرا
- ✓ تنخفض قليلا
- ✓ تنخفض بنفس النسبة
- ✓ لا تتأثر

إذا تم منحك خصم وعروض على المنتجات مقدار ١٠% هل يزيد طلبك؟

- ✓ يزيد كثيرا
- ✓ يزيد قليلا
- ✓ يزيد بنفس النسبة
- ✓ لا يتأثر

الهدف السادس (مرونة الطلب الداخلية)

لو زاد دخلك الشهري بنسبة ١٠% هل ستزيد مشترياتك من المنتج؟

- ✓ تزيد قليلا
- ✓ تزيد كثيرا
- ✓ تزيد بنفس النسبة
- ✓ لا تتأثر

لو انخفض دخلك الشهري بنسبة ١٠% هل ستخفض مشترياتك؟

- ✓ تنخفض قليلا
- ✓ تنخفض كثيرا
- ✓ تنخفض بنفس النسبة
- ✓ لا تتأثر

الهدف السابع (الإعلانات)

الطريقة المفضلة لديك للإعلان عن المنتج:

- ✓ التلفاز
- ✓ وسائل التواصل الاجتماعي
- ✓ التسويق له في المجمعات والأسواق
- ✓ اللوحات الإعلانية

لو تم الإعلان عن طريق التلفاز بدلا من وسائل التواصل الاجتماعي هل ستزيد مشترياتك؟

- ✓ نعم
- ✓ لا

الهدف الثامن (المنافسين)

شركات العناية بالبشرة المفضلة لديك :

- LUSH ✓
- VICTORIA SECRET ✓
- THE BODY SHOP ✓
- NATURAL TOUCH ✓

مالميزة التي تجذبك لدى الشركة المختارة:

- ✓ الاسعار
- ✓ الجودة
- ✓ توافرها
- ✓ التغليف والتعبئة

الهدف التاسع (منافذ التوزيع)

كيف تفضلين توافر المنتجات ؟

- ✓ الصيدليات
- ✓ السوبر ماركت
- ✓ الأسواق
- ✓ الطلب عن طريق موقع الكتروني
- ✓ موقع مستقل

الهدف العاشر (الموقع)

في أي منطقة بالرياض تفضلين موقع المحل

- ✓ شمال الرياض
- ✓ شرق الرياض
- ✓ غرب الرياض
- ✓ جنوب الرياض

تحليل الاستبانة

- (١٠٠%) من العينة هي من فئة الاناث.
- النسبة الأكبر من العينة (79.1%) عمرها ما بين 15-25، النسبة التي تليها (15.9%) عمرها ما بين 25-35، (3.8%) أعمارهم ما بين 45-50، (1.2%) أعمارهم أقل من 15 سنة.
- الدرجة العلمية للعينة: (71.2%) من العينة جامعيين، (21.2%) مؤهلهم ثانوي أو أقل، (4.8%) دبلوم، (2.5%) ماجستير أو اعلى.
- (47.2%) من العينة يفضلون تجربة منتجات من قشور الفواكه المعاد تدويرها، (25.8%) لا يفضلون تجربتها.
- (66%) من العينة يرغبون في شراء عطورات الجسم المصنوعة من قشور الفواكه، (34%) لا يرغبون.
- (58.4%) من العينة فكروا في تجربة اقنعة الجسم والوجه المصنعة من قشور الفواكه، بينما (61.6%) لم يفكروا.
- (70.2%) من العينة يتشجعون لشراء منتجات آمنة ولا تحتوي على كيميائيات، (27%) يتشجعون لشراء منتجات فوائدها على البشرة أفضل وأسرع، بينما (2.9%) يتشجعون لشراء المنتجات الأقل سعراً.
- الرغبة في اختيار أقنعة الوجه: (71.9%) يرغبونها لغرض العلاج والتجميل، (18.1%) يرغبونها لغرض العلاج، (9.9%) يرغبونها لغرض تجميلي.
- رائحة الفاكهة المفضلة: (35.7%) الفراولة، (27.8%) الكرز، (20.4%) الرمان، (15.3%) البرتقال، (0.8%) الموز.
- الرغبة في اختيار روائح المنتج: (88.1%) يرغبون في اختيار الروائح، بينما (11.9%) لا يرغبون.
- الرغبة في حجم المنتج: (58.1%) يرغبون بمجموعة من الاحجام، (23.4%) يرغبون بحجم متوسط، (12.8%) يرغبون بحجم كبير، (5.7%) يرغبون بحجم صغير.
- (60.6%) لا يستمتعون بالروائح المركزة، (39.4%) يستمتعون.

-عدد الوحدات المطلوبة بالنسبة للماسكات اسبوعياً: (65.4%) علبة واحدة، (27.5%) علبتين، (7%) ثلاث علب.

-عدد الوحدات المطلوبة لعطور الجسم شهرياً: (60.6%) علبة واحدة، (29.3%) علبتين، (10.1%) ثلاث علب

-(63.6%) يرون ان السعر الأمثل للأقنعة اذا كانت تكفي لاستخدام عشر مرات تقريبا هو من ٣٠-٤٠ ريال بينما (31.3%) يرون ان السعر الأمثل 40-50 ريال، (5.4%) يرون ان السعر الأمثل 50-60 ريال.

-(84.1%) يرون ان السعر الأمثل للعطور اذا كانت تكفي لاستخدام عشر مرات تقريبا هو من 30-40 ريال بينما (36.1%) يرون ان السعر الأمثل 40-50 ريال، (15.8%) يرون ان السعر الأمثل 50-60 ريال.

-إذا كان هناك خصم بنسبة ١٠٪ على المنتجات فإن الطلب: (42.9%) سيزيد قليلاً، (21.2%) سيزيد كثيراً، (19.9%) لا يتأثر، (16%) يزيد بنفس النسبة.

-لو انخفض السعر للمنتجات بنسبة 10% فهل ستزيد المشتريات: (39.3%) تزيد قليلاً، (32.2%) لا تتأثر، (14.4%) لا تتأثر، (13.9%) تزيد كثيراً.

-لو ازداد السعر بنسبة 10% هل ستخفض المشتريات: (45%) تنخفض قليلاً، (20.9%) تنخفض كثيراً، (18.3%) لا تتأثر، (15.8%) تنخفض بنفس النسبة.

-الطريقة المفضلة للإعلان عن المنتج: (77.1%) عبر وسائل التواصل الاجتماعي، (12.2%) التسويق له في المجمعات والأسواق، (5.5%) اللوحات الاعلانية، (5.3%) التلفاز.

- لو تم الإعلان عن طريق التلفاز هل ستزيد مشترياتك: (69.5%) لن يتأثر، (22.3%) يزيد قليلاً، (8.1%) يزيد كثيراً.

-لو زاد دخلك الشهري بنسبة 10% هل ستزيد مشترياتك: (40.2%) يزيد قليلاً، (22.5%) يزيد كثيراً، (19.2%) لا يتأثر، (18.1%) يزيد بنفس النسبة.

-لو انخفض دخلك الشهري بنسبة 10% هل ستخفض مشترياتك: (47.2%) تنخفض قليلاً، (23.8%) تنخفض بنفس النسبة، (10.1%) لا تتأثر.

-شركات العناية بالبشرة المفضلة: (50.4%) ذا بودي شوب، (25.2%) لاش، (16.9%) فكتوريا سيكرت، (7.5%) ناتشورال تاتش.

-الميزة التي تجذبك لدى الشركات المختارة: (71.3%) الجودة، (16.3%) الأسعار، (7.5%) توافرها، (4.9%) التعبئة والتغليف.

-كيف تفضلين توافر المنتجات: (53.6%) في الصيدليات، (17.3%) في محل مستقل، (12.5%) في الأسواق، (9.9%) في السوبر ماركت، (6.8%) الطلب عن طريق موقع إلكتروني.

-في أي منطقة بالرياض تفضلين موقع المحل: (43.3%) شمال، (32.2%) شرق، (15.3%) جنوب، (9.3%) غرب.

الطلب المتوقع

تعترم شركتنا على فتح مصنع لإنتاج مستحضرات العناية بالبشرة المصنعة من قشور الفواكه الطبيعية المجففة المناسبة لجميع البشرات وللنساء في الفئات العمرية المستهدفة من سن ١٥-٦٠ اللواتي يعشن في مدينة الرياض.

ولقد اوضحت المصادر الثانوية للبيانات بالإضافة الى دراسة ميدانية اجريت على عينة من الاسر التي تقطن في مدينة الرياض ما يلي:

- (58.4%) من النساء ابدو رغبتهم وقدرتهم على وشراء أقنعة البشرة المصنوعة من قشور الفواكه المعاد تدويرها.

- عدد الاناث من سن ١٥ وحتى ٦٠ الذين يقطنون مدينة الرياض 2243975

- يوجد هناك أربع شركات تنافس هذه الشركة بالسوق ولديها نفس الخطط.

- معدل النمو السنوي للفئة المستهدفة 2.71%

- مرونة الطلب السعرية لمستحضرات العناية بالبشرة = 0.5

- مرونة الطلب الداخلية لمستحضرات العناية بالبشرة = 0.5

- معدل النمو السنوي لمتوسط الدخل الحقيقي = 3.6714%*

* تبرير: تم استخراج هذا الرقم من بيانات متوسط دخل الفرد من الهيئة العامة للإحصاء لمدة ١٠ سنوات و تم حساب معدل نمو الدخل من خلال القانون: $(p1-p0)/p0$ و بعد حسابه تم حساب المتوسط لاستخراج متوسط معدل نمو الدخل.

- مرونة الطلب للإعلان بالنسبة لمستحضرات العناية بالبشرة الجديدة = ٠,٥

- معدل النمو السنوي المخطط للإنفاق الحقيقي على الاعلان = ٠%

يتغير تأثير الاعلان على الطلب عبر الزمن وفقا لوزن متناقص يتحدد كما يلي :

وذلك بعد السنة الاولى من الانتاج ، حيث : عدد السنوات $1/t=wt$

السنة	متوسط دخل الفرد (ريال)	متوسط دخل الفرد (دولار)
2006	58,517	15,605
2007	62,501	16,667
2008	75,590	20,157
2009	60,355	16,095
2010	71,862	19,163
2011	88,706	23,655
2012	94,531	25,208
2013	95,300	25,413
2014	94,553	25,214
2015	79,425	21,180
2016(1)	76,261	20,336

• (جدول رقم 6)

تم استخراج بيانات متوسط دخل الفرد من الهيئة العامة للإحصاء لمدة ١٠ سنوات و تم حساب معدل نمو الدخل من خلال القانون: $(p1-p0)/p0$ و بعد حسابه تم حساب المتوسط لاستخراج متوسط معدل نمو الدخل.

- تم استخراج عدد السكان من النساء من الهيئة العامة للإحصاء وذلك عن عامي ٢٠١٥ و ٢٠١٦ ذلك لتوفرها عن هذين العامين فقط.

• (١) بيانات اولية مصدرها الهيئة العامة للإحصاء (جدول رقم 7)

السنة	معدل نمو الدخل	متوسط نمو الدخل
1	0.068083	0.036714
2	0.209421	
3	-0.20155	
4	0.190655	
5	0.234394	
6	0.065666	
7	0.008135	
8	-0.00784	
9	-0.15999	
10	-0.03984	

والمطلوب: هو التنبؤ بطلب السوق على مستحضرات العناية بالبشرة المصنعة من قشور الفواكه المعاد تدويرها في مدينة الرياض خلال الاربع سنوات الاولى من الإنتاج.

تقدير طلب السوق في السنة الاولى (سنة الاساس):

إذا افترضنا ان كل انثى سوف تستهلك في السنة ٨ ٤ قناع للعناية بالبشرة ، اذا طلب السوق في سنة الاساس يساوي:

$$D0=2243975*٥٨,٤\%*48=62903107.2$$

تقدير النمو في الطلب :

(أ) معدل نمو الطلب الراجع لنمو السكان = معدل النمو السكاني بين الفئة المستهدفة من الاناث = ٢,٧١%

(ب) معدل نمو الطلب الراجع لنمو الدخل = مرونة الطلب الداخلية * معدل نمو الدخل = ٠,٥ * ٠,١٨٣٥٧ = ٣,٦٧١٤%

(ج) معدل نمو الطلب الراجع لزيادة الانفاق الاعلاني = مرونة الطلب الاعلانية * معدل نمو الانفاق الاعلاني * الوزن النسبي لتأثير الاعلان .

• ويوضح الجدول التالي كيفية حساب النمو في الطلب الراجع للإعلان (جدول رقم

(8

للإعلان الراجع الطلب في النمو:

السنة	الوزن النسبي	معدل نمو الاتفاق الاعلاني	مرونة الطلب الاعلاني	معدل نمو الطلب الراجع للإعلان
1	1	0%	0.5	0%
2	0.5	0%	0.5	0%
3	0.33	0%	0.5	0%

لان الاستبانة أظهرت ان اعلى نسبة من المستجيبين لا يودون منا تغيير وسيلة الإعلان المختارة فلن يتغير إنفاقنا الإعلاني.

التنبؤ بطلب السوق عبر ٤ سنوات :

يمكن التنبؤ بطلب السوق باستخدام الصيغة التالية:

$$Dt+1=Dt(1+Ft)$$

ويوضح الجدول الاتي كيفية التنبؤ بالطلب على مستحضرات تجميل القشور في السنوات الاربعة الاولى.

التنبؤ بالطلب المتوقع على مستحضرات تجميل القشور (الأقنعة) (جدول رقم 9)

السنة	معدل النمو الراجع للسكان	معدل النمو الراجع للدخل	معدل النمو الراجع للإعلان	معدل نمو الطلب الكلي	الطلب المتوقع	حجم المبيعات المتوقعة
0	-	-	-	-	٦٢٩٠٣١٠٧,٢	١٢٥٨٠٦٢١,٤٤
1	2.71%	1.8357%	0%	4.5457%	٦٥٧٦٢٤٩٣,٧٤	١٣١٥٢٤٩٨,٧٥
2	2.71%	1.8357%	0%	4.5457%	٦٨٧٥١٨٥٩,٤٢	١٣٧٥٠٣٧١,٨٨
3	2.71%	1.8357%	0%	4.5457%	٧١٨٧٧١١٢,٦٩	١٤٣٧٥٤٢٢,٥٤

السعر المتوقع :

في تحديد السعر سوف نتبع استراتيجية الاختراق كوننا شركة جديدة تدخل السوق ولذلك سوف تكون أسعارنا مخفضة.

وأيضاً باستطلاعنا للآراء الفئة المستهدفة وجدنا أنهم يفضلون الأسعار المخفضة.

السعر المتوقع هو: ٣٠-٤٠ ريال

المتوقع وفقاً للاستبيان:

نسبة الراغبين بالمنتج X الفئة المستهدفة (الإناث):

١٣١٠٤٨١,٤ = ٥٨,٤% * ٢٢٤٣٩٧٥ ريال

ثالثاً : الدراسة الفنية

- مراحل إنتاج المشروع
- اختيار الفن الإنتاجي الملائم
- متطلبات المشروع من العمالة
- تحديد احتياجات المشروع من المواد
- الظروف الطبيعية المحيطة بالمشروع
- تقدير العمر الإنتاجي والاقتصادي للمشروع

الدراسة الفنية

وصف المشروع

- اسم المشروع: مصنع Flourish fruit لصناعة مستحضرات العناية بالبشرة (الاقنعة) من قشور الفواكه المجففة المعاد تدويرها.
- عنوان الكتروني: Flourishfruit@gmail.com
- تصنيف المشروع: جديد
- التخصص: صناعي

• الأفق الزمني: (جدول رقم 10)

الفترة	بداية	نهاية	طول الفترة
فترة الانشاء	٢٠١٩/١	٢٠٢٠/١	سنة
فترة الانتاج	٢٠٢٠/١	٢٠٣٠/١	١٠ سنوات

• منتجات المشروع (جدول رقم 11)

المنتجات	بداية الانتاج	نهاية الانتاج	الطاقة الاسمية السنوية (عدد)
مستحضرات عناية بالبشرة (اقنعه الوجه)	٢٠٢٠/١	٢٠٣٠/١	٤٦٤٤٠ وحدة آلة التعبئة
مستحضرات عناية بالبشرة (اقنعه الوجه)	٢٠٢٠/١	٢٠٣٠/١	٤٦٤٤٠ علبة الطاحونة

* ملاحظة: تم حساب انتاج الطاحونة بحسب عدد العلب التي يتم تعبئة المواد المطحونة فيها.

الشركات المؤسسة (جدول رقم 12)

م	جنسية الشريك	الاسم	حصة التأسيس
١	سعودي	مها ابراهيم الخرعان	١٠٠٠٠٠
٢	سعودي	لينا صالح السليم	١٠٠٠٠٠
٣	سعودي	دعد حسين الزهراني	١٠٠٠٠٠
٤	سعودي	مشاعل محمد الوهابي	١٠٠٠٠٠
٥	سعودي	افراح ذياب السبيعي	١٠٠٠٠٠

الجدول الزمني لإنشاء المشروع (جدول رقم 13) *

م	المرحلة	يناير- فبراير ٢٠١٩	مارس-ابريل	ابريل- اغسطس	اغسطس- ديسمبر
١	استئجار الاراضي والمباني				
٢	التسجيل واستخراج التراخيص				
٣	تركيب الالات				
٤	تشطيب وتجريب المبنى				

* **تبرير:** تم استخراج هذه المعلومات لإنشاء المشروع من خلال البحث وسؤال اصحاب مشاريع سابقة عن هذه النقطة.

اختيار الموقع الملائم للمشروع

تكاليف النقل بين الموقعين كذا وكذا وبين المصادر والمنافذ (جدول رقم 14)

موقع المشروع	تكلفة نقل المواد	تكلفة نقل المنتجات النهائية	اجمالي تكاليف النقل
أم الحمام، الرياض	٤٥٠٠	٥١٠٠	٩٦٠٠

طبيعة المشروع:

طبيعة مشروعنا ليست كيمياوية او لصناعة الاسمنت ، بل مصنع بسيط لصناعة اقنعة الوجه الطبيعية وسيكون موقعه في شمال الرياض بحي ام الحمام وبجانبه عدة محلات للعصائر الطبيعية لتوفير المواد الاساسية للمشروع الا وهي قشور الفواكه الطبيعية لصناعة اقنعة الوجه.

طبيعة التربة:

مشروعنا عبارة عن مصنع بسيط لصناعة اقنعة الوجه من قشور الفواكه الطبيعية لذا لا يهم هنا نوعية معينة للتربة ، فلا يهم ان تكون صلبة جدا ولا زراعية .

مدى توفر الارض بأسعار رمزية:

بيانات مرحلة التصفية الاولى

-المواقع المقترحة من قبل الطالبات:

مها الخرعان، موقع (أ) : حي المروج ، يقع شمال الرياض .

دعد الزهراني، موقع (ب): حي الصحافة – طريق انس بن مالك (شمال الرياض)

لينا السليم، موقع (ج): حي العليا – وسط الرياض

افراح السبيعي، موقع (د): حي السويدي الغربيه – تقاطع طريق المدينة المنورة وحمزة عبد المطلب .

مشاعل الوهابي موقع (هـ): حي ام الحمام-شمال الرياض تقاطع شارع أم الحمام مع طريق الإمام تركي

(جدول رقم 15)

المعايير	(أ) المروج	(ب) الصحافة	(ج) العليا	(د) السويدي	(هـ) أم الحمام
١ مدى توفر المرافق العامة (كهرباء ماء)	5	5	5	5	5
٢ مدى توفر الطرق والمواصلات	4	5	5	4	5
٣ مدى توفر القوى العاملة	3	3	3	3	5
٤ مدى توفر الخدمات الاجتماعية (مدارس، مستشفيات)	3	5	5	5	5
٥ مدى توفر الصناعات المكملة	5	5	5	5	5
٦ مدى توفر شبكات الصرف الصحي وإمكانية صرف المخلفات فيها	3	3	5	5	5
المجموع	23	26	29	27	30

بيانات مرحلة التصفية الثانية (جدول رقم 16)

الموقع	تكاليف النقل السنوي		نصيب السنة من تكاليف الارض	اجمالي التكاليف	ترتيب الموقع
	المدخلات	المخرجات			
أم الحمام	٤٥٠٠	٥١٠٠	٨٠٠٠٠	٨٩٦٠٠	١
العليا	٤٢٠٠	٥٨٠٠	٦٠٠٠٠	٦١٠٠٠٠	٢

اختيار الفن الانتاجي الملائم

١- طاقة المشروع:

سيعتمد مشروعنا على انتاج الحجم الكبير لأنه خيار جدا جيد فكلما زاد عدد الوحدات المنتجة من الالة الواحدة كلما قلت تكلفة الوحدة الواحدة ، وبالتالي ستكون استراتيجية جيدة لنا بحيث نقلل من تكاليف الانتاج وبعدها نبيع بسعر تنافسي بالسوق.

٢- نوعية المواد المتوفرة:

يعتد مشروعنا بشكل اساسي على قشور الفواكه المجففة المعاد تدويرها لاستخدامها في تصنيع اقنعة الوجه الطبيعية ، وهي متوفرة في السوق المحلي بكثرة فنستطيع توفيرها من محلات العصائر المتواجدة بكثرة بالرياض مثل (٥٠ عصائر ، فروت تويج ، فرغلي ، عصائر مز ، عصيرات سقنتشر) وبعض مصانع تصنيع العصائر الطبيعية ، وكذلك يعتمد مشروعنا على الة لطحن قشور الفواكه(طاحونة) والة اخرى لتخلط المزيج وتعبئه في علب الاقنعة ، وسنحاول توفيرها محليا وان لم نستطع سنطلبها من الخارج بأقل التكاليف، والتكنولوجيا التي سنستخدمها تتناسب مع الموارد المحلية.

٣-درجة العمالة المتوفرة ونوعيتها:

سنعتمد في صناعتنا لمستحضرات العناية بالبشرة(اقنعة الوجه) من قشور الفواكة المجففة المعاد تدويرها على الفنون الانتاجية كثيفة راس المال وذلك لاعتماد مشروعنا على قرض من صندوق التنمية الصناعية السعودي ، وسنعتمد في مشروعنا على العمالة الاجنبية والعمالة المحلية مع كثرة عدد العمالة الاجنبية نظرا لقلّة عدد العمالة السعودية ممن يرغبون بالعمل في هذا المجال.

٤-هيكل السوق:

مشروعنا يركز كثيرا على شمال مدينة الرياض في الوقت الحالي (اي على السوق المحلي) ومن المتوقع ان نتوسع ليشمل مشروعنا باقي كل مناطق الرياض ، ليعم بعدها كل مناطق المملكة العربية السعودية ، وسنهتم كثيرا بجعل اسعارنا تناسب جميع طبقات المجتمع السعودي مع الاهتمام ايضا بنوعية وجودة منتجنا.

٥-الاسم التجاري:

لن نقوم باستخدام الفنون الانتاجية المرتبطة ببعض الاسماء او العلامات التجارية الشهيرة لغرض التسويق او لزيادة الطلب على منتجنا ، بل قمنا باختيار اسم مميز يناسب فكرة مشروعنا وسنقوم بتصميم شعار يتناسب مع اسمنا وفكرة منتجنا الذي اخترناه ، وسنحاول الحفاظ على هذا التميز الذي انطلق من فكرة مشروعنا الجديدة في السوق.

٦-شروط الحصول على التكنولوجيا:

سنستخدم آلتين ، آلة طحن وآلة اخرى لتعبئة وخط المزيج ، سنستورد آلة لخلط المزيج و التعبئة من شركة ماريات لتجارة والصناعة وهي مورد لنا في الرياض والضمان على الآلة سيكون طويل المدة وهي ذات جودة عالية ، اما الآلة الاخرى نستورد منها قطعتين لانها صغيرة الحجم نوعا ما ، سنشتريها من موقع اكسبرس من ماركة(TIMEMORE وهي عالية الجودة وبضمان لمدة طويلة وسنحاول تدريب العمالة على هذه الآلتين وسنركز على تدريب العمالة الوطنية عليها.

٧-الأثر البيئي لها:

مشروعنا بشكل عام يعتبر صديق للبيئة وليس ملوث لها حتى التكنولوجيا التي سنستخدمها والآت لا تعتبر ملوثة للبيئة ، لان فكرتنا في الاصل هي عدم استخدام مواد كيميائية بشكل اساسي في صناعة الاقنعة بل قشور الفواكة المجففة المعاد تدويرها ، وفي حالة مشروعنا يعتبر من المشروعات الصغيرة والمتوسطة لذا سنقوم بالاتصال بالشركات الموردة للآلات والمعدات للحصول منها على عروض مختلفة نستطيع بعد تحليلها تحديد التكنولوجيا المناسبة التي تدني بقدر الامكان الاثار المدمرة للبيئة.

الظروف الطبيعية المحيطة بالموقع (جدول رقم 17)

م	بند	وصف	دراسة البيئة المحيطة بالموقع
١	درجة حرارة الجو	مناخ الرياض صحراوي تتراوح درجة الحرارة العظمى في فصل الصيف ٤٣ و الصغرى ٢٧ أما في الشتاء فدرجة الحرارة العظمى ٢٨ و الصغرى ٨ و قد تنخفض الى الصفر في بعض الاحيان.	تكاليف المشروع
		ترتفع التكاليف في الصيف نتيجة الاحتياج لتكييف.	قبول العمال للعمل
			بما أن المكان مجهز بشكل جيد سوف ترتفع إنتاجية
			عند توفير المكان المجهز بالتكييف في الصيف و بالتدفئة في الشتاء.

العامل بشكل واضح.					
		لن تؤثر الرطوبة نتيجة انخفاضها بالرياح.	يتميز مناخ الرياض بانخفاض الرطوبة طول العام وهذا شيء ايجابي للعمال للعمل بشكل افضل.	الرطوبة	٢
		لن تؤثر أشعة الشمس كثيرا بما أن المكان سيكون مغلق.	الشتاء: من الساعة ٦ حتى ١٥:٥ الصيف: من الساعة ٥ حتى ٤٥:٦	أشعة الشمس	٣
		لن تؤثر هنا الرياح ايضا بما أن المكان سيكون مغلق.	اتجاه الرياح السائدة في مدينة الرياض فهي رياح شمالية إلى شمالية شرقية وشمالية غربية.	الرياح	٤
بما أن المكان مجهز بشكل جيد و محمي فإنتاجية العامل سوف تزداد.	التأكد من سلامة المكان مهم للعمال.	يجب التأكد من عدم وصول مياه الأمطار للألات و المنتجات، وسوف يؤثر على عملية النقل مما يرفع التكاليف.	فقط الشتاء هو موسم الأمطار في الرياض حيث يتراوح معدل الأمطار بين ١٠ و ١٣،١ سننيمتر (حوالي أربع بوصات).	المطر	٥
		لن تؤثر ايضا الاتربة والادخنة لان المكان سيكون مغلق.	تكثر في الصيف الرياح المصاحبة للأتربة.	الأتربة والادخنة	٦
		قد تؤثر الفيضانات هنا لكن بتأثير قليل جدا لان المبنى سيبنى بشكل صلب جدا حيث يمنع الفيضانات من تدميره.	ستسبب الفيضانات عرقلة لعملية نقل الاقنعة للمنافذ التوزيع مما سيزيد من التكاليف	الفيضانات	٧

التقييم البيئي للمشروع

-حصر الآثار البيئية المتوقعة:

يعتبر مشروعنا مشروع تصنيع مستحضرات العناية بالبشرة(الاقنعة) صديق للبيئة لان المادة الاساسية المستخدمة في هذا الأقنعة هي قشور الفواكه التي سنعيد تدويرها للاستفادة منها في صنع

اقنعة طبيعية للبشرة ، وستكون تلك القشور مجففة حتى لا تتعفن بمدة قصيرة ، وسنحاول الابتعاد عن استخدام المواد الكيميائية الملوثة للبيئة بقدر الامكان ، مع احتمالية انبعاث ادخنة بسيطة من احدى الآلتين ، اجمالا يعتبر الأثر لمشروعنا ايجابى فهو مجدي بأذن الله.

-ترجمة هذه الآثار الى قيم نقدية ان امكن:

سيتم الاعتماد على قشور الفواكه الطبيعية كمادة اساسية في صناعة الاقنعة الطبيعية بالإضافة الى انه سيتم التقليل بقدر الامكان من استخدام المواد الكيميائية الضارة بالبيئة او استخدام الآلات ذات الضرر الكبير جدا على البيئة ، وقد يكون الضرر بسيط من ناحية انبعاث بعض الادخنة من الآلة او استخدام بعض المواد الكيميائية ، ولكن سنحاول التخلص منها في الاماكن المخصصة بحيث لا يضر بالبيئة.

-اضافة المنافع والتكاليف الى ربحية المشروع لتقدير المنافع الاجتماعية: (جدول رقم 18)

المشروع له فوائد عديدة بحيث انه سيعزز اكثر من ثقافة اعادة التدوير في العالم واهميتها وتوعية الناس اكثر بالاهتمام بنظافة البيئة وعدم تلويثها واستخدام المواد والادوات الصديقة للبيئة والابتعاد عن تلك الادوات او المنتجات الضارة بالبيئة.

العمر الاقتصادي	العمر الانتاجي
يتمثل في فترة استغلال المشروع بما يحقق معدلات العائد المرغوب فيها و المخططة متوقع ان يكون ٦ سنوات .	يتحدد بالفترة الزمنية التي يمكن من خلالها مزاولة المشروع لنشاطه الانتاجي و الخدمي، ومن المتوقع أن يستمر الانتاج ١٠ سنوات*.

*** تبرير:** تم استخراج هذه المعلومة من الموظف المسؤول من شركة ماريات لتجارة والصناعة (المورد لنا) الذي سألناه عن عمر آلة المزيج و التعبئة والخلط وذكر بان عمرها الانتاجي ١٠ سنوات

العمر الاقتصادي	العمر الانتاجي	
يتأثر كثيرا في حال عدم معرفتنا لتغير اذواق المستهلكين من حيث انواع الاقنعة المفضلة وما الى ذلك.	لن يتأثر العمر الانتاجي بتغير الاذواق	تغير الاذواق
يتأثر العمر الاقتصادي بالتقدم التكنولوجي من حيث استخدام الآلات المتطورة للتصنيع الاقنعة	لن يتأثر العمر الانتاجي بالتقدم التكنولوجي	التقدم التكنولوجي
سيتأثر العمر الاقتصادي باستحداث طرق الإنتاج ولكن سيستمر المشروع بإنتاج مستحضرات العناية بالبشرة بأشكال مبتكرة ومختلفة	لن يتأثر العمر الانتاجي باستحداث طرق الإنتاج	استحداث طرق الإنتاج
في حال انخفاض الإنتاجية وارتفاع التكاليف سيؤثر في العمر الاقتصادي للمشروع ، بما أن الأصول الأساسية للمشروع هي الآلات.	لن يتأثر العمر الانتاجي بالإنتاجية والتكلفة	الإنتاجية والتكلفة

متطلبات المشروع من العمالة (جدول رقم 19)

الوظيفة	الوردية	العمال		
		محلي	أجنبي	إجمالي
مشرف	1	1		1
اخصائي تجميل	1	1		1
عماله مباشرة	1		2	2
عامل النظافة	1		1	1
عامل التوصيل	1		1	1
المجموع	-	2	4	6

- سيتم الاكتفاء بهذا العدد من العمال حالياً لعدم قدرة المشروع على تغطية التكاليف وعند تحقيق الأرباح سيتم زيادة العمال.

أجور العمالة (جدول رقم 20)

الموظفين	العدد	معدل الأجر الشهري		أجور متغيرة في الشهر			أجور ثابتة في الشهر			إجمالي السنة	
		محلي	أجنبي	محلي	أجنبي	مجموع	محلي	أجنبي	مجموع	محلي	أجنبي
مشرف	1	5%							5000		60,000
اخصائي تجميل	1	5%							4000		48,000
عمالة مباشرة	2	3%		500	500		1000	1000		1500	18,000
عامل النظافة	1	3%		200	200		500	500		700	8,400
عامل توصيل	1	3%		200	700		500	500		700	8,400

الأجور والمرتبات المتوقعة عبر سنوات العمر الاقتصادي للمشروع

(ريال سعودي) (جدول رقم 21)

أفترض أن المشروع عمره الاقتصادي عمره 6 سنوات ومن المتوقع أن تصل أجور العمالة 18000 ريال بالسنة عند الطاقة الكاملة ومرتبات الموظفين 124800 ريال وكان من المقرر ارتفاع الأجر بنسبة 3% للعمال كل سنتين وبنسبة 5% للموظفين كما أن نسبة التشغيل المتوقعة هي كالتالي 55%-60%-65%-70%-75%-80% على التوالي . والتقدير :

السنة	أجور العمال عند الطاقة الكاملة	مرتبات الموظفين عند الطاقة الكاملة	إجمالي الأجور والمرتبات عند الطاقة الكاملة W	نسبة التشغيل المتوقعة r_t	إجمالي الأجور والمرتبات المتوقعة $r_t W$
1	18000	124800	142800	55%	78540
2	18000	124800	142800	60%	85680
3	18540	131040	149580	65%	97227
4	18540	131040	149580	70%	104706
5	19096.2	137592	156688.2	75%	117516.15
6	19096.2	137592	156688.2	80%	125350.56

جدول الأثاث والنقل

الكمية	المصدر	تكلفة الوحدة الواحدة	اجمالي التكلفة
2 مكتب	محل نجارة	500	1000
5 كراسي	محل نجارة	200	1000
1 طفاية حريق	حراج الاجهزة	60	60
1 سيارة	حراج السيارات	50,000	50,000
الاجمالي	-	50760	52060

احتياجات المشروع من المواد (جدول رقم 22)

المصدر	سعر الوحدة	كميات		خصائص نوعية للبند	بند	
		متاح	مطلوب			
		%				
محلات العصائر	—	100%	10	10 كيلو	قشور الفواكه معاد تدويرها	1 ✓ المواد الخام قشور الفواكه
العثيم للجملة	90 ريال	100%	4	4 كيلو	يعتبر مادة أساسية في مستحضرات التجميل و في بعض الحالات ممكن أن يكون له صفات دوائية للجلد. الجزء الصالح للأكل: 100% :- - سعرات حرارية 900 - - البروتين الحيواني 0 - - البروتينات النباتية 0 - - الكربوهيدرات 0 غرام - 100 - غرام من الدهون - 0 الألياف - - 0 ملغ حديد - 0 ملغ الكالسيوم - فيتامين C 0 ملغ	زيت زيتون
العثيم للجملة	20 ريال	100%	6	6 كيلو	- يحتوي على: الكالسيوم و البوتاسيوم و الماغنسيوم - يستخدم الشوفان لتلين الجلد وترطيبه و إعطائه نعومه وايضاً لمعالجة مشكلة جفاف الجلد وكذا استخدامه كمنظف للبشرة لإزالة البثور والرؤوس السوداء	شوفان
العثيم للجملة	4 ريال	100%	20	20 كيلو	يتكون من الكربون، الهيدروجين الأكسجين	سكر
العثيم للجملة	25 ريال	100%	4	4 كيلو		عسل
صيدليات وادي النحل	40 ريال	100%	5	5	-هو زيت طبيعي غير مكرر و يكون لونه برتقالي يميل إلى اللون	زيت جنين القمح

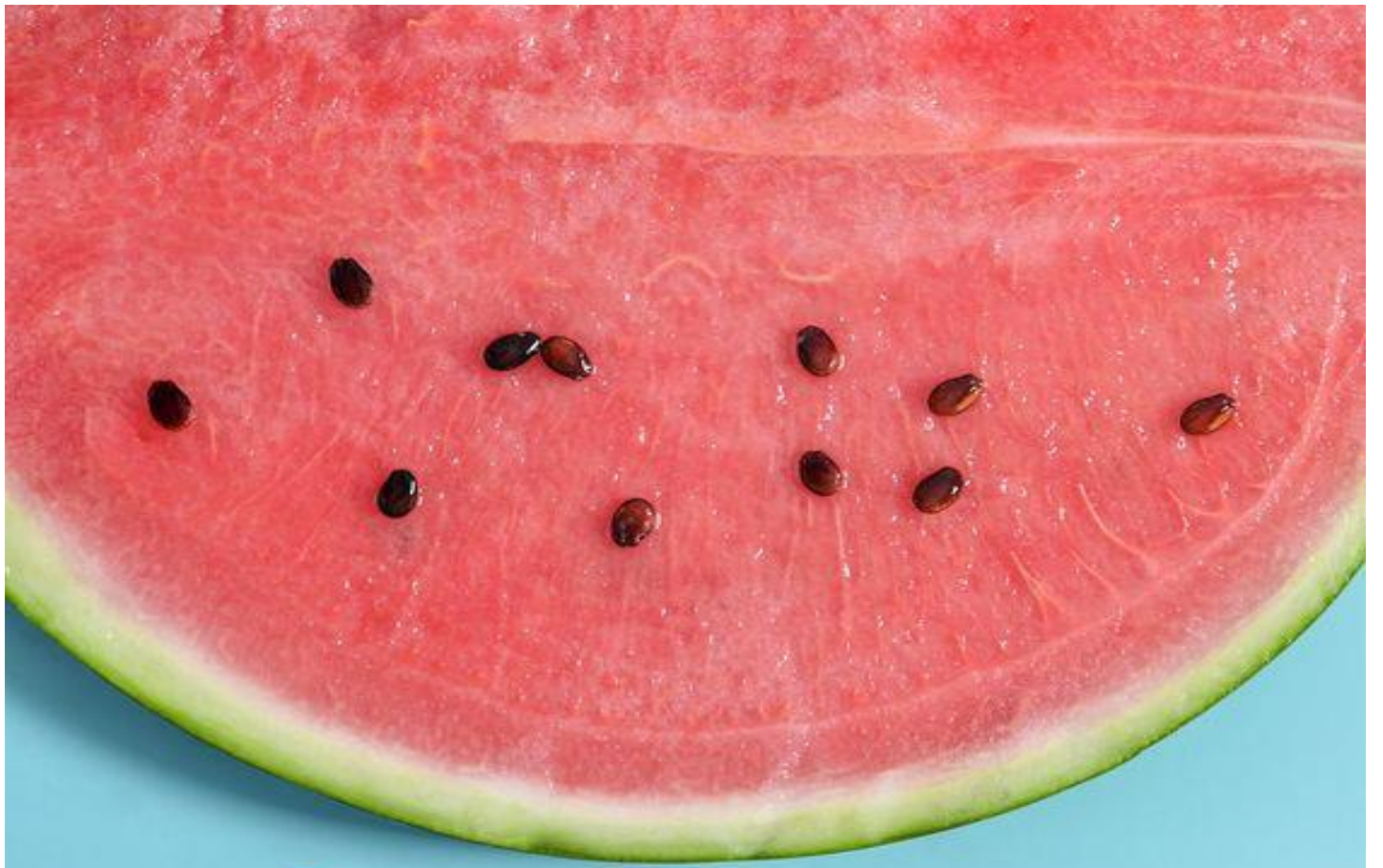
					البنّي و هو لزج بعض الشيء . -مادة حافظة لامثيل لها ويعتبر من أغنى الزيوت التي تحتوي على فيتامين أ ، ويعتبر ملك الزيوت في وظائفه التي يقوم بها اتجاه البشرة.		
العنيم للجمله	١٠ ريال	١٠٠%	٣	٣ كيلو	الزبادي مصدر جيد من الفيتامينات B ، وخصوصا B12، الريبوفلافين، وB6، والمعادن والكالسيوم والمغنيسيوم والبيوتاسيوم. كما أن لديه كميات كبيرة من البروتينات، ومحتوياتها، وكذلك الكربوهيدرات والدهون. مزيل رائع لاصفرار البشرة وشحوبها يعيد للبشرة نضارتها وجمالها إذا استعمل باستمرار يحافظ علي رطوبة ونداوة البشرة ويحسن من ملمسها ويزيد نعومتها يعمل علي تفتيح لون البشرة وإزاله الشحوب والاصفرار جعل البشرة أكثر شبابا ويعمل علي شد مسام الجلد وتقليل الترهلات	✓ منتجات مصنعة زبادي	2
العنيم للجمله	٢٠ ريال	١٠٠%	٦	٦ كيلو		مويه ورد	
ماريات لأجهزة المصانع	٨٠ ألف ريال	١٠٠%	١	١	- آلة اتوماتيكية -سهولة التركيب والصيانة - سهولة عملية التنظيف اذ كل قطع من المكيبة قابلة للفك والتركيب بدون استخدام عدة ومفاتيح -تعمل على مختلف درجة	✓ مواد مساعدة مكيبة تعبئة للمواد automatic	

					<p>حرارة المنتج - تعمل على مختلف الاحجام -سير ناقل للعبوات يتم التحكم بسرعه وعمله آليا بالتزامن مع عملية التعبئة ثم يتم غلق العبوات بالغطاء ووضع ستيكر لاصق لمواصفات المنتج أو العلامة التجارية ومن ثم وضع تاريخ الانتهاء على العلب - نظام المكابس الحجمية ونظام تحكم الكتروني - مكونات المكيينة: هيكل وانابيب للتعبئة من الستانلس ستيل وقطع الهواء المضغوط ماركة فيستو الالمانية</p>	
ماريات لأجهزة المصانع	٢٥ ألف	١٠٠%	١	١	<p>- ثلاجة لحفظ المواد - قدرة التحكم بدرجة الحرارة - مساحتها: ٣*٢ - سعة التخزين: ٢ ونص طن</p>	الثلاجات
الموقع الأمريكي Aliexpress.com	٦٧٤ ريال	١٠٠%	٢	٢	<p>آلة متعددة الاستخدام مصدر القوة: إلكتروني رقم الموديل: g٢٠٠٠ اسم الماركة: Eworld الشهادات: CE</p>	طاحونة
الغيث للبلاستيك	١٠ ريال	١٠٠%	١٠	١٠	قفازات من البلاستيك	قفازات
الغيث للبلاستيك	١٠ ريال	١٠٠%	٦	٦	مريلات من البلاستيك	مريلات للعماله
العوبثاني لأدوات التنظيف	١٥ ريال	١٠٠%	٦	٦		جل تنظيف
العوبثاني لأدوات التنظيف	٢٠ ريال	١٠٠%	١	١		ممساحه للأرض
العوبثاني لأدوات التنظيف	١٥ ريال	١٠٠%	١	١		مكنسة
العوبثاني لأدوات التنظيف	١٠ ريال	١٠٠%	١٢	١٢		مناشف للتنظيف

صابون حمام			١٠	١٠		العويثاني لأدوات التنظيف	٢٠ ريال	%١٠٠	١٠
آلة حاسبة			١	١		مكتبة النايفة	٨٠ ريال	%١٠٠	١
حاوية نفايات			١	١		الغيث للبلاستيك	٤٠ ريال	%١٠٠	١
طابعة			١	١	بسون، اكسبريشن هوم اكس بي ٢٣٥ ايه مواصفات المنتج: دقة ووضوح صورة الطباعة بالألوان: ٥٧٦٠*١٤٤٠ نقطة في البوصة	مكتبة جرير	١٤٠ ريال	%١٠٠	١
حبر			٥	٥		مكتبة النايفة	٤٠	%١٠٠	٥
ورق A4			٥	٥		مكتبة النايفة	١٢	%١٠٠	٥
علب			٤٦٤٤٠	٤٦٤٤٠	علب بلاستيك : ✓ متوسطة الحجم ✓ خفيفة ويسهل حملها	ماريات لأجهزة المصانع	٠.٥	%١٠٠	٤٦٤٤٠
شنط			٢	٢	شنط كبيرة الحجم لحمل العلب وتوصيلها لمنافذ التوزيع	الربيع مول	٤٠	%١٠٠	٢
✓ المنافع الكهرباء	4		١	١		الشركة السعودية لل كهرباء	٢٠ ألف سنويا لل كهرباء	%١٠٠	١
الماء			١	١		شركة المياه	والماء	%١٠٠	١
الوقود			١	١		محطة بترول جاهز	٩٦٠٠ ألف سنويا	%١٠٠	١

تكاليف المواد حسب الاحتياجات المتوقعة (جدول رقم 23)

إجمالي	المنافع	مواد مساعدة	مواد مصنعة	المواد الخام
	٢٠ ألف	٨٠ ألف	٣٠	٣٦٠
	٩٦٠٠	٢٠ ألف	١٢٠	١٢٠
		١٣٤٨		80
		١٠٠		١٠٠
		٦٠		200
		٩٠		
		٢٠		
		١٥		
		١٢٠		
		٢٠٠		
		٨٠		
		٤٠		
		١٤٠		
		٢٠٠		
		٦٠		
		٨٠		
		٢٣٢٢٠		
١٥٦٣٨٣				



رابعاً : الدراسة المالية

• التكاليف الرأسمالية

• مصاريف التشغيل

• التكاليف الاستثمارية

• الإيرادات والأرباح

• حجم التعادل

• قائمة الدخل

• معايير تحليل الاستثمار

• تحليل الحساسية

WATERMELON

Watermelon is a fruit, botanically speaking, but it's often eaten as a vegetable. It's a good source of vitamins and minerals, and it's also a good source of water. It's a healthy choice for anyone looking to stay hydrated and eat well. Watermelon is also a good source of antioxidants, which can help protect your cells from damage. It's a fruit that's both delicious and nutritious. So, next time you're at the store, don't forget to pick up a few slices of watermelon. They're a great addition to any diet.

- التكاليف الرأسمالية بالمشروع (جدول رقم 24)

البيان	القيمة (ريال)
قيمة الأرض	0
تكاليف الإنشاءات	0
تكاليف الأثاث والمفروشات	2,060
تكاليف الآلات والمعدات	80,674
تكاليف السيارات	50,000
مصاريف التأسيس	15,100
أصول أخرى	1,464
الإجمالي	149,298

الارقام والتكاليف بناء على المصادر التالية :

قيمة الارض وتكاليف الإنشاءات: وضعت قيم هذه الخانتان صفر بسبب اننا سنقوم باستئجار ارض ولن نقوم بشرائها (قيمة الارض)، وبسبب اننا سنقوم باستئجار ارض مبنية اي لن نقوم ببنائها (تكاليف الإنشاءات)، اي اننا لن نتكلف في هذه الجزئيتين فبسبب ذلك كانت التكاليف هنا صفر.

تكاليف الاثاث والمفروشات: المكتب والكراسي المصدر من محل نجارة في شرق الرياض ، طفاية الحريق المصدر من حراج الاجهزة والسيارة المصدر من حراج السيارات .

تكاليف الآلات والمعدات : تم التواصل مع موظف شركة ماريات وهي مورد لنا في الرياض لآلة خلط المزيج و التعبئة ، اما الطاحونة من ماركة TIMEMORE فسنتريها من موقع Aliexpress

مصاريف التأسيس : فتح سجل تجاري ٢٠٠٠ ريال وحفظ الشعار ٨٠٠٠ ريال المصدر وزارة التجارة ، ٤١٠٠ ريال رسوم رخصة اعمال تجارية (الورش المهنية) المصدر موقع بلدي المختص بخدمات البلدية وامانات البلدية بالمملكة ، ١٠٠٠ ريال رسوم البريد السعودي (العنوان الوطني) المصدر موقع العنوان الوطني.

اصول اخرى : تأمين على العمال ، ٢٦٢ ريال لكل عامل سعودي(اثنين من العمال سعوديين) و ٢٣٥ ريال لكل عامل مقيم (اربع من العمال اجانب) ، المصدر بحسب شركة الصقر للتأمين .

- حساب نسب الاستهلاك والصيانة (جدول رقم 25) :-

الأصول	القيمة (ريال)	نسبة الصيانة	تكلفة الصيانة (ريال)	نسبة الاستهلاك	تكلفة الاستهلاك (ريال)
قيمة الأرض	0	0.0%	0	0.0%	0
تكاليف الإنشاءات	0	0.0%	0	3.0%	0
تكاليف الأثاث والمفروشات	2,060	12.1%	249	10.0%	206
تكاليف الآلات والمعدات	80,674	5.0%	4,034	10.0%	8,067
تكاليف السيارات	50,000	5.0%	2,500	15.0%	7,500
مصاريف التأسيس	15,100	0.0%	0	20.0%	3,020
أصول أخرى	1,464				
الإجمالي	149,298		6,783		18,793

مصاريف التشغيل (جدول رقم ٢٦)

إجمالي مصاريف التشغيل السنوية:					
عناصر التكاليف	القيمة (ريال)	نسبة التكاليف الفاتحة	التكاليف الفاتحة (ريال)	نسبة التكاليف المتغيرة	التكاليف المتغيرة (ريال)
الإيجارات	80,000	100%	80,000	0%	0
الرواتب	124,800	100%	124,800	0%	0
الأجور	18,000	85%	15,300	15%	2,700
المصروفات الإدارية والعمومية	5,000	100%	5,000	0%	0
مصاريف نقل	9,600	75%	7,200	25%	2,400
المنافع العامة (مياه، كهرباء، بترين)	29,600	100%	29,600	25%	7,400
المواد الأولية	1,010	100%	1,010	25%	253
مواد التعبئة والتغليف	103,220	100%	103,220	0%	0
الصيانة	6,783	100%	6,783	25%	1,696
الإهلاكات	18,793	100%	18,793	0%	0
إجمالي تكاليف التشغيل	396,806		391,706		14,448

✓ الأرقام والتكاليف بناء على المصادر التالية :

- الإيجارات:** المصدر موقع حراج للتجارة
- الرواتب والأجور:** بناء على المقارنة مع الصناعات المشابهة
- المصاريف الادارية العمومية:** الطابعات واللوازم المكتبية المصدر مكتبة النابغة
- مصاريف النقل:** نقل المواد الخام من المصدر الأساسي إلى منافذ التوزيع
- المنافع العامة:** الشركة السعودية للكهرباء، شركة المياه، محطة بترول جاهز
- المواد الأولية:** محلات العصائر، العثيم للجملة، صيدليات وادي النحل
- مواد التعبئة والتغليف:** ماريات لأجهزة المصانع
- الصيانة:** ماريات لأجهزة المصانع
- الإهلاكات:** بناء على نسب ثابتة محددة مسبقاً

جدول رقم 26

رأس المال العامل (ثلاثة شهور من مصاريف التشغيل ما عدا الإيجارات لمدة ستة أشهر):		
البيان	مصاريف التشغيل السنوية (ماد)	رأس المال العامل (ماد)
الإيجارات	80,000	40,000
الرواتب	124,800	31,200
الأجور	18,000	4,500
المصروفات الإدارية والعمومية	5,000	1,250
مصاريف نقل	9,600	2,400
المنافع العامة (مياه، كهرباء، بتزين)	29,600	7,400
المواد الأولية	1,010	253
مواد التعبئة والتغليف	103,220	25,805
الصيانة	6,783	1,696
إجمالي رأس المال العامل		114,503

جدول رقم 27

التكاليف الاستثمارية في المشروع		
البيان	القيمة (ريال)	النسبة من التكاليف
التكاليف الرأسمالية	149,298	56.6%
رأس المال العامل	114,503	43.4%
إجمالي التكلفة الاستثمارية	263,801	100.0%
مصادر التمويل:		
البيان	النسبة المئوية	القيمة (ريال)
رأس المال المدفوع (تمويل ذاتي)	0.0%	0
قروض	100.0%	263,801
الإجمالي	100.0%	263,801

الإيرادات والأرباح - جدول رقم 28

الإيرادات السنوية للمشروع:					
الإيرادات السنوية (ريال)	السعر (ريال)	حجم المبيعات السنوية	عدد أيام العمل السنوية	حجم المبيعات اليومية	البيان
1,161,000	25	46,440	258	180	أقنعة الوجه
0		0			
0		0			
0		0			
0		0			
0		0			
0		0			
0		0			
0		0			
0		0			
0		0			
1,161,000				180	الإجمالي

✓ تم تحديد حجم المبيعات اليومية بناء على الطاقة الإنتاجية للآلة والتي تنتج **بالساعة الواحدة ٣٠ قناع (ماسك)** ، علماً بأن عدد ساعات العمل يومياً **٧ ساعات** يتخللها ساعة بريك .

✓ تم تحديد السعر بناء على **استراتيجية اختراق السوق** وتحديد سعر أقل من المنافسين .

جدول رقم 29

الأرباح الإجمالية للمشروع:	
البيان	القيمة (ريال)
الإيرادات	1,161,000
مصاريف التشغيل	396,806
الأرباح = الإيرادات - مصاريف التشغيل	764,194
صافي الربح:	
البيان	القيمة (ريال)
الأرباح الإجمالية	764,194
الزكاة 2.5% من الأرباح	19,105
صافي الربح = إجمالي الربح - الزكاة	745,089

✓ وبتطبيق ضريبة القيمة المضافة على مختلف قطاعات الاقتصاد في المملكة العربية السعودية 5% تصبح أرباح المشروع :

أرباح المشروع بعد الضريبة =

$$37254.45 = 745089 * 5\%$$

$$707834.55 = 745089 - 37254.45$$

✓ أي أن الضريبة لن تؤثر سلباً على أرباح المشروع

جدول رقم 30

قياس حجم التعادل		
من بيانات جدول مصاريف التشغيل نجد التالي:		
ريال	396,806	تكاليف التشغيل
ريال	391,706	التكاليف الثابتة
ريال	14,448	التكاليف المتغيرة
ريال	1,161,000	الإيرادات
ريال	1,146,552	الإيرادات - التكاليف المتغيرة
391,706		التكاليف الثابتة
34.2%	=	نقطة التعادل
1,146,552	=	الإيرادات - التكاليف المتغيرة
من طاقة التشغيل القصوى.	34.2%	هذا يعني أن المشروع يحقق ربحاً بعد عند ذلك يكون حجم التعادل كما يلي:
ريال.	396,642	الإيرادات عند التعادل = الإيرادات × حجم التعادل
ريال.	396,642	التكاليف عند التعادل = التكاليف المتغيرة × حجم التعادل +

جدول رقم 31

فائمة الدخل المتوقعة (القيمة بالريال)						
البيان	السنوات					
	2022	2021	2020	2019	2018	
معدلات التشغيل	100%	100%	90%	80%	70%	
الإيرادات	1,161,000	1,161,000	1,044,900	928,800	812,700	
مصاريف التشغيل:						
المصاريف الثابتة:						
الإيجارات	80,000	80,000	80,000	80,000	80,000	
الرواتب	124,800	124,800	124,800	124,800	124,800	
الأجور	15,300	15,300	15,300	15,300	15,300	
المصروفات الإدارية والعمومية	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	
مصاريف نقل	7,200	7,200	7,200	7,200	7,200	
المنافع العامة (مياه، كهرباء، بنزين)	29,600	29,600	29,600	29,600	29,600	
المواد الأولية	1,010	1,010	1,010	1,010	1,010	
مواد التعبئة والتغليف	103,220	103,220	103,220	103,220	103,220	
الصيانة	6,783	6,783	6,783	6,783	6,783	
الإهلاكات	18,793	18,793	18,793	18,793	18,793	
المصاريف المتغيرة:						
الإيجارات	0	0	0	0	0	
الرواتب	0	0	0	0	0	
الأجور	2,376	2,700	2,700	2,430	2,160	
المصروفات الإدارية والعمومية	0	0	0	0	0	
مصاريف نقل	2,112	2,400	2,400	2,160	1,920	
المنافع العامة (مياه، كهرباء، بنزين)	6,512	7,400	7,400	6,660	5,920	
المواد الأولية	222	253	253	227	202	
مواد التعبئة والتغليف	0	0	0	0	0	
الصيانة	1,492	1,696	1,696	1,526	1,357	
الإهلاكات	0	0	0	0	0	
إجمالي مصاريف التشغيل	404,421	406,155	406,155	404,710	403,265	
أرباح التشغيل	617,259	754,845	754,845	640,190	525,535	
الزكاة	15,431	18,871	18,871	16,005	13,138	
صافي الأرباح	601,828	735,974	735,974	624,185	512,397	

جدول رقم 32

حساب معدل العائد الداخلي وصافي القيمة الحالية للمشروع (القيمة بالريال)						
البيان	السنوات					
	2022	2021	2020	2019	2018	
معدلات التشغيل	100%	100%	90%	80%	70%	
التدفقات النقدية الخارجة:						
التكاليف الرأسمالية					149,298	
رأس المال العامل					114,503	
تكاليف التشغيل عدا الإهلاكات	387,361	387,361	385,916	384,472	383,027	
إجمالي التدفقات الخارجة (مجموع التكاليف الاستثمارية)	387,361	387,361	385,916	384,472	383,027	
التدفقات النقدية الداخلة:						
الإيرادات	1,161,000	1,161,000	1,044,900	928,800	812,700	
أخرى (قيمة المشروع نهاية المدة)						
إجمالي التدفقات الداخلة	1,161,000	1,161,000	1,044,900	928,800	812,700	
صافي التدفق النقدي	773,639	773,639	658,984	544,328	429,673	
معدل العائد الداخلي IRR					183.9%	
معامل الخصم (Discount)					1.895%	
صافي القيمة الحالية NPV					2,676,331	
IPV					12.1	
البيان	القيمة (ريال)	إجمالي تكاليف التشغيل (ريال)	عناصر التكاليف	إجمالي تكاليف التشغيل شامل الإهلاكات	البيان	القيمة (ريال)
قيمة الزكاة والضريبة 7.5%	11,739	354,621		360,001		5,380
الإهلاكات	17,100					
مؤشر الربحية PI	11.34					SAR

معايير تحليل الاستثمار

١- معيار فترة الاسترداد:

بما أن المشروع في حالة تغير العوائد عبر الزمن فإن مجموع المنافع التراكمية - التكاليف الاستثمارية الأولية = صفر

$$\sum NR - I = 0$$

السنة	0	1	2	3	4	5
التكاليف الاستثمارية I	-263,801					
صافي التدفقات النقدية NR	-263,801	429,673	544,328	658,984	773,639	773,639
$\sum NR$	-263,801	165,872	710,200	1,369,184	2,142,823	2,916,462
$\sum NR - I$	-527,602	-97,929	446,399	1,105,383	1,879,022	2,652,660

0.6	معيار فترة الاسترداد Payback Period
-----	-------------------------------------

✓ **التحليل** : اي ان فترة الاسترداد تساوي 0.6 اي ان المشروع يحتاج ٧ اشهر ويومان تقريباً من بدء التشغيل لاستعادة رأس المال من الأرباح ، اي ما يعادل نسبته 60% من السنة .

٢- معيار متوسط العائد ، المعدل المتوسط للربح (العائد على الاستثمار):

$$\text{معدل العائد المتوسط} = \frac{\text{متوسط صافي العائد السنوي}}{\text{تكاليف الاستثمار الأولية}} \times 100\%$$

$$\frac{\sum NR}{n} = \text{متوسط صافي العائد السنوي (صافي الأرباح)}$$

$$\frac{(429,673+544,328+658,984+773,639+773,639)}{5}$$

$$241.11\% = 100\% \times =$$

$$263,801$$

✓ **التحليل** : ان العائد على الاستثمار 241.11% يعادل فهذا يعني ان كل ١ ريال في استثمار المشروع يدر عائداً بمبلغ 2.4111 ريال .

٣- معيار صافي معدل العائد المتوسط:

$$\text{متوسط صافي العائد السنوي - تكاليف الاستثمار الأولية} \\ \text{صافي معدل العائد المتوسط} = \frac{\text{تكاليف الاستثمار الأولية}}{100} \times 100$$

$$\frac{(429,673+544,328+658,984+773,639+773,639)-263,801}{5} \\ 221.11\% = 100 * = \frac{263,801}{263,801}$$

✓ **التحليل** : أي أن صافي متوسط العائد على المشروع يساوي 221.11% ويعتبر معدل عالي مما يشير ان المشروع مجدي مالياً .

٤- معيار صافي القيمة الحالية:

$$NPV = -263,801 + (429,673 / (1+1.895\%)^1) \\ + (544,328 / (1+1.895\%)^2) \\ + (658,984 / (1+1.895\%)^3) + (773,639 / (1+1.895\%)^4) + (773,639 / (1+1.895\%)^5) = 2,676,331$$

✓ **التحليل** : إن صافي القيمة الحالية للمشروع يساوي 2,676,331 > ١ ، فهي قيمة موجبة مما يعني ان الايرادات تفوق التكاليف ، مما يدل على ان المشروع مجدي.

٥- معيار نسبة المنافع / التكاليف:

$$\frac{\sum \left(\frac{NR}{1+R} \right)}{\sum \left(\frac{I}{1+R} \right)}$$

القيمة الحالية للعوائد الصافية

= القيمة الحالية للتكاليف الاستثمارية الأولية

$$\frac{\left(\frac{429.673}{(1+1.895\%)^1} \right) + \left(\frac{544.328}{(1+1.895\%)^2} \right) + \left(\frac{658.984}{(1+1.895\%)^3} \right) + \left(\frac{773.639}{(1+1.895\%)^4} \right) + \left(\frac{773.639}{(1+1.895\%)^5} \right)}{263,801} \\ \left(\frac{263,801}{(1+1.895\%)} \right) =$$

$$11.55 =$$

✓ **التحليل** : إن نسبة المنافع للتكاليف تساوي $11.55 < 1$ أين ان المشروع مجدي ماليا حيث بلغت قدرته 115.5% في التحكم والسيطرة على التكاليف ، حيث ان كل ١ ريال ينفقه المشروع كتكاليف في المقابل يحصل على 11.55 ريال كإيراد كلي ، أي ان التكاليف يمكن ان ترتفع بنسبة 115.5% قبل ان يتحول المشروع من رابح الى خاسر.

نسبة التكاليف إلى المنافع (المقلوب) :

$$\frac{263,801}{(1+1.895\%)} = \frac{429.673}{(1+1.895\%)} + \frac{544.328}{(1+1.895\%)^2} + \frac{658.984}{(1+1.895\%)^3} + \frac{773.639}{(1+1.895\%)^4} + \frac{773.639}{(1+1.895\%)^5}$$

0.087 =

هذا يعني أن المنافع يمكن أن تنخفض بنسبة $91.3\% = (1-0.087)$ قبل ان يتحول المشروع من رابح الى خاسر.

٦-معدل العائد الداخلي IRR :

183.9%

معدل العائد الداخلي IRR

✓ **التحليل** : أن المشروع مجدي لأن معدل العائد الداخلي $<$ من معدل الخصم

$183.9\% < 1.895\%$

* تبرير: وقد ظهر معدل العائد الداخلي هنا كبير بسبب انه يمثل معدل النمو المتوقع أن يحققه هذا المشروع وايضا يدل على انه يقوم بتقدير ارباح المشروع العالية وبسبب اجمالي التدفقات المالية الكبيرة للمشروع .

*مصدر معدل الخصم وجدناه في مقال نشرته مؤسسة النقد العربي السعودي في موقعهم بعنوان "أهم المؤشرات الاقتصادية" في ٢٩ من مارس ٢٠١٨

نُشر حديثاً

29/03/2018

النشرة الإحصائية الشهرية
لشهر فبراير 2018م

29/03/2018

أهم المؤشرات الاقتصادية

	FEB.18	JAN.18	2017	2016	المتغير
	2.9	3.0	0.90-	2.0	معدل التضخم (2013 = 100) %
	FEB.18	JAN.18	2017	2016	المتغير
	64.0	67.4	52.7	41.0	متوسط سعر النفط العربي الخفيف (دولار/ برميل)
	FEB.18	JAN.18	2017	2016	المتغير
	2.0	1.4	0.2	0.8	عرض النقود (ن3) %
	5.2	4.7	3.8	9.1	إجمالي المطلوبات المصرفية من القطاعين العام والخاص
	1.895	1.893	1.812	2.066	متوسط سعر الفائدة على الوديعة بالريال بين المصارف لثلاثة أشهر (نقطة مئوية)

٧-نقطة التعادل:

$$\begin{aligned} \text{نقطة التعادل} &= \text{التكاليف الثابتة} / (\text{الإيرادات} - \text{التكاليف المتغيرة}) \\ &= 391,706 / (1,161,000 - 14,448) \\ &= 34.2\% \end{aligned}$$

✓ أي ان المشروع يحقق ربحا بعد العمل بنسبة 34.2% من الطاقة التشغيلية القصوى.

عند ذلك يكون حجم التعادل كما يلي :

$$\begin{aligned} \text{حجم التعادل لايرادات} &= \text{الإيرادات} * \text{نقطة التعادل} \\ &= 1,161,000 * 34.2\% \\ &= 396,642 \\ \text{حجم التعادل للتكاليف} &= (\text{التكاليف المتغيرة} * \text{نقطة التعادل}) + \text{التكاليف الثابتة} \\ &= 14,448 * 34.2\% + 391,706 \\ &= 396.642 \end{aligned}$$

تحليل الحساسية

✓ حساسية الربحية لمعدل الخصم: (جدول رقم 33)

جدول اختبار حساسية صافي القيمة الحالية للتغير في معدل الخصم:

السنة	الايرادات المتوقعة	التكاليف المتوقعة	صافي العائد
0	0	263,801	-263,801
1	812,700	383,027	429,673
2	928,800	384,472	544,328
3	1,044,900	385,916	658,984
4	1,161,000	387,361	773,639
5	1,161,000	387,361	773,639

معدل الخصم %١,٨٥٩	معدل الخصم ١٠ %	صافي القيمة الحالية عند %١,٨٩٥	صافي القيمة الحالية عند %١٠
1	1	-263801.24	-263801.24
0.9814	0.909	421681.3491	390573.0042
0.9631	0.8264	524242.7283	449833.0294
0.9452	0.7513	622871.3214	495094.3967
0.9277	0.683	717704.7148	528395.3004
0.9104	0.6209	704320.7635	480352.3309
		2727019.637	2080446.822

معامل الخصم $n = 1/(1+r)$
القيمة الحالية = صافي العائد * معامل الخصم.

التحليل:

ينتضح ان المشروع مازال مربحاً بالرغم من ارتفاع معدل الخصم الى ١٠٪ حيث يحقق قيمة صافيه موجبة قدرها 2080446.822

ويمكن قياس درجة الحساسية للمشروع باستخدام مقياس المرونة:

$$\frac{2080446.822 - 2727019.637}{2080446.822 + 2727019.637} \div \frac{10 - 1.895}{10 + 1.895} = -0.197$$

ويلاحظ من هذه النتيجة ان درجة حساسية المشروع لتغير في معدل الخصم منخفضة حيث أن مرونة الربحية بالنسبة لمعدل الخصم اقل من واحد، وعلى وجه التحديد فهي تساوي -0.197 ولعل هذا يعني ان ارتفاع نسبة الخصم بنسبة 10٪ يصاحبه انخفاض في صافي القيمة الحالية بنسبة 0.197 (علاقة عكسية)

✓ يجب التنويه على ان القيمة المستخدمة لحساب صافي القيمة الحالية قبل التغيير هي (صافي القيمة الحالية عند ١,٨٩٥%) في الجدول رقم ٣٣

✓ حسابية ربحية المشروع للتغير في الإيرادات والتكاليف : (جدول رقم 34)

التكاليف المتوقعة+١,٨٩٥%	الإيرادات المتوقعة-١,٨٩٥%	صافي العائد	التكاليف المتوقعة	الإيرادات المتوقعة	السنة
268800.2735	0	-263801	263801.24	0	0
390285.0845	797299.335	429673	383026.728	812700	1
391757.2879	911199.24	544328	384471.552	928800	2
393229.4913	1025099.145	658984	385916.376	1044900	3
394701.6947	1138999.05	773639	387361.2	1161000	4
394701.6947	1138999.05	773639	387361.2	1161000	5
					المجموع

معدل الخصم ١,٨٩٥%	صافي العائد بعد تغير كليهما	صافي العائد بعد تغير التكاليف	صافي العائد بعد تغير الإيرادات
1	-268800.2735	-268800.2735	-263801.24
0.9814	407014.2505	422414.9155	414272.607
0.9631	519441.9521	537042.7121	526727.688
0.9452	631869.6537	651670.5087	639182.769
0.9277	744297.3553	766298.3053	751637.85
0.9104	744297.3553	766298.3053	751637.85

صافي القيمة الحالية بعد تغير كليهما	صافي القيمة الحالية بعد تغير التكاليف	صافي القيمة الحالية بعد تغير الإيرادات
-268800.2735	-268800.2735	-263801.24
399443.7854	414557.9981	406567.1365
500274.5441	517225.836	507291.4363
597243.1967	615958.9648	604155.5533
690484.6565	710894.9378	697294.4334
677608.3122	697637.9771	684291.0986
2596254.221	2687475.44	2635798.418

✓ مرونة الربحية للإيراد =

$$0.33 = \frac{2635798.418 - 2727019.637 / 2727019.637}{-10\%}$$

✓ وهذا يعني أن انخفاض الإيراد الكلي بنسبة ١٠% يؤدي إلى انخفاض ربحية المشروع بنسبة ٣٣,٠% وهذا يشير إلى درجة حساسية ضعيفة نوعا ما حيث أن معامل المرونة أقل من ١

✓ مرونة الربحية للتكاليف =

$$-0.145 = \frac{2687475.44 - 2727019.637 / 2727019.637}{10\%}$$

✓ وهذا يعني أن ارتفاع التكاليف الكلية بنسبة ١٠% يؤدي إلى انخفاض ربحية المشروع بنسبة ١٤,٥% وهذا يشير إلى درجة حساسية ضعيفة نوعا ما حيث أن معامل المرونة أقل من ١ ومن ثم فإن حساسية الربحية للتكاليف أقل منها للإيراد.

✓ مرونة الربحية للتغير العام =

مرونة الربحية بالنسبة للإيراد + مرونة الربحية بالنسبة للتكاليف

$$0.33 + 0.145 =$$

$$0.475 =$$

✓ أي ان ارتفاع التكاليف الكلية بنسبة ١٠% وانخفاض الإيرادات الكلية بنفس النسبة يؤدي إلى نقص ربحية المشروع بنسبة ٤٧,٥%

✓ يجب التنويه على ان القيمة المستخدمة لحساب صافي القيمة الحالية قبل التغيير هي (صافي القيمة الحالية عند ١,٨٩٥%) في الجدول رقم ٣٣

✓ حساسية الربحية للتأخير في التنفيذ (جدول رقم 35)

- تدفق الإيرادات والتكاليف بعد تأخير الإنشاء من سنة واحدة إلى سنتين:

حساسية الربحية للتأخير في التنفيذ:							
	F	E	D	C	B	A	
1	السنة	الإيرادات المتوقعة	التكاليف المتوقعة	صافي العائد	معدل الخصم 1.894	صافي القيمة الحالية	
2	0	0	131,901	-131,901	1	-131900.5	
3	1	0	131,901	-131,901	0.9814	-129447.1507	
4	2	812,700	383,027	429,673	0.9631	413818.0663	
5	3	928,800	384,472	544,328	0.945	514389.96	
6	4	1,044,900	385,916	658,984	0.9276	611273.5584	
7	5	1,161,000	387,361	773,639	0.9103	704243.5817	
8	المجموع					1982377.516	

يتضح من الجدول أن زيادة فترة إنشاء المشروع بنسبة ١٠٠% (من سنة إلى سنتين) يؤدي إلى انخفاض صافي القيمة الحالية من ٢,٦٧٦,٣٣١ إلى ١,٩٨٢,٣٧٧,٥١٦ (مع ثبات العوامل الأخرى بما فيها العمر الكلي للمشروع) بنسبة ٢٥,٩٣% تقريبًا.

ومن ثم فإن مرونة صافي القيمة الحالية للتأخير تتحدد كما يلي:
مرونة الربحية للتأخير في الإنشاء = التغير النسبي في صافي القيمة الحالية/نسبة التأخير في فترة الإنشاء

$$= \frac{2.676.331 - 1.982.377}{2.676.331} = ٠,٢٥٩٢٩$$

مما يعني أن زيادة فترة الإنشاء ١% يترتب عليها انخفاض الربحية بـ ٠,٢٥٩٢٩.

✓ تم استخدام صافي القيمة الحالية الموجود في الإكسل جدول معدل حساب العائد الداخلي وصافي القيمة الحالية للمشروع (القيمة بالريال) لذلك يختلف عما تم استخدامه في حساسية ربحية المشروع للتغير في الإيرادات والتكاليف (مرونة الربحية للإيراد، مرونة الربحية للتكاليف).

تقدير حدود الحساسية: (جدول رقم 36)

المتغير	القيمة
القيمة الحالية للمنافع	٢,٩٩٠,٨٤٩
القيمة الحالية للتكاليف	٢٥٨,٨٩٥,١٥
معدل تكلفة الأموال	%١,٨٩٥
معدل العائد الداخلي	%١٨٣,٨٩

بالحصول على نسبة المنافع/التكاليف نجدها تساوي $\left(\frac{2.990.849}{258.895.15}\right) = 11,55\%$ وهذا يعني ان التكاليف يمكن ان ترتفع بنسبة $11,55\%$ قبل أن يتحول المشروع من رابح إلى خاسر.

وبالحصول على مقلوب نسبة المنافع إلى التكاليف تساوي $\left(\frac{258.95.15}{2.990.849}\right) = 0,087$ وهذا يعني أن المنافع يمكن أن تنخفض بنسبة $9,13\% = (1 - 0,087)$ قبل أن يتحول المشروع من رابح إلى خاسر.

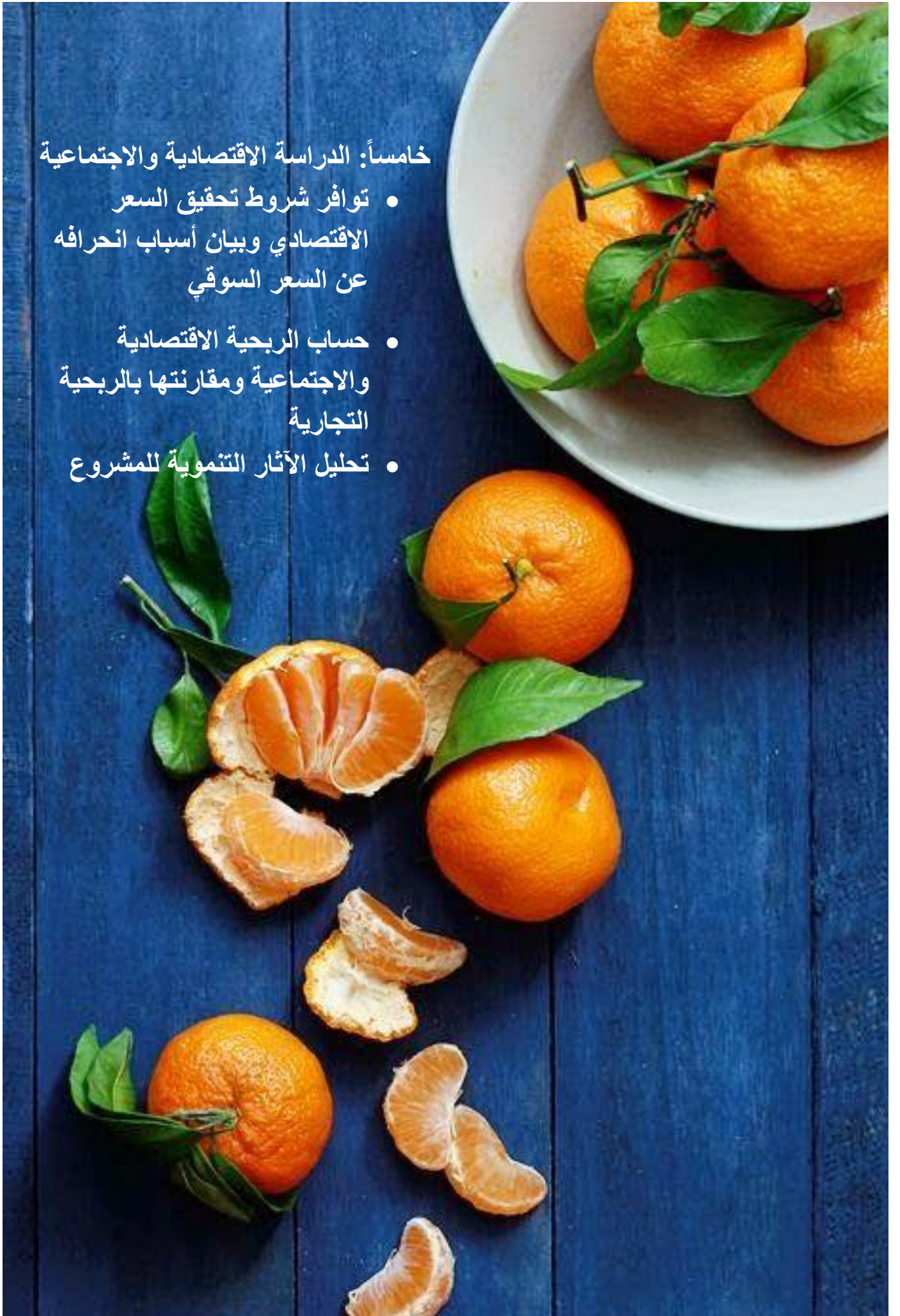
عند مقارنة المعدلين ببعض نجد ان معدل تكلفة الاموال ($1,895\%$) أقل من معدل العائد الداخلي $183,89\%$.

وهذا يعني أن المشروع قادر على زيادة التكاليف بمعدل $181,995\%$ حتى يتحول من رابح إلى خاسر.

او أن المشروع قادر على انخفاض الايرادات بمعدل $181,995\%$ حتى يتحول من رابح إلى خاسر.

خامساً: الدراسة الاقتصادية والاجتماعية

- توافر شروط تحقيق السعر الاقتصادي وبيان أسباب انحرافه عن السعر السوقي
- حساب الربحية الاقتصادية والاجتماعية ومقارنتها بالربحية التجارية
- تحليل الآثار التنموية للمشروع



الدراسة الاقتصادية والاجتماعية

توافر شروط تحقيق السعر الاقتصادي (جدول رقم 37)

الأسباب إن وجدت	التحقق	الشرط
إنتاج الأقمعة لديه كثير من المنتجين دون وجود أي احتكار، وأيضا هناك مستهلكين كثيرين وبالتالي عدم قدره البائع على التأثير على العرض الكلي في الاقتصاد كما يعنى عدم قدرة المشتري الواحد على التأثير في الطلب الكلي على الأقمعة	😊	عدد كبير من البائعين والمشتريين
يوجد تدخل حكومي من خلال فرض الضرائب	😞	السعر يتحدد وفقا لآلية العرض والطلب
الوحدات المستخدمة في إنتاج الأقمعة متجانسة ولا يوجد فيها تمايز	😊	تجانس وحدات السلعة
عدم وجود عقبات أمامنا كمنتجين للأقمعة وحرية الدخول في ميدان الإنتاج والخروج منه عند توافر فرص ربح في مجالات أخرى	😊	حرية الدخول والخروج من السوق
يوجد آثار إيجابية للمشروع حيث أننا نقوم بإعادة تدوير القشور فهو صديق للبيئة. ✓ ويتحقق هذا المعيار في عدم وجود آثار سلبية للمشروع	😞	عدم وجود آثار خارجية سلبية أو إيجابية دون مقابل

✓ بيان أسباب الانحراف :

*وجود انحراف بين السعر السوقي والسعر الاقتصادي بسبب:

- التدخل الحكومي بالسوق من خلال فرض الضرائب
- هناك منافع جانبية للمشروع ولكن يصعب تحويلها لأرقام

الربحية التجارية = الايرادات بالأسعار السوقية – التكاليف بالأسعار السوقية
 $764194 = 396,806 - 1,161,000$

✓ يوجد تدخل حكومي من خلال فرض الضرائب **5%** وتم تحميلها على التكاليف فقط ، والتضخم النقدي أخذ بالاعتبار عند قسمة الايرادات والتكاليف الكلية على المستوى العام للأسعار

الربحية الاقتصادية = الايراد الكلي الحقيقي – التكاليف الكلية الحقيقية =
 $6701,147863 = 3221,92906 - 9923,076923$

الايراد الكلي الحقيقي ← الايرادات بالأسعار السوقية بعد القسمة على الرقم القياسي العام للأسعار ← $9923,076923 = 117,0 \div 1,161,000$
التكاليف الكلية الحقيقية ← التكاليف بالأسعار السوقية بعد استبعاد الضرائب والقسمة على الرقم القياسي العام للأسعار ← $376965,7 = (1 - 5\%) * 396,806$
 $3221,92906 = 117,0 \div 376965,7$

الرقم القياسي لأسعار الجملة



***فائض المستهلك =** الفرق بين السعر قبل تقديم المنتج وبعده X . حجم المبيعات المتوقعة

متوقع ← $(.5 \times 46440) \times (40 - 70)$ حجم المبيعات هنا

$$696600 = 23220 \times 30$$

*الفرق بين السعر قبل تقديم المنتج وبعده هو الفرق بين سعر المنافسين وسعر المشروع

إذا : الأثر أنه سوف تزيد رفاهية المستهلك وتعتبر ميزة حيث أن المستهلك استفاد من دخول المشروع للسوق بما أن الفرق (30) موجب

الربحية الاجتماعية = الربحية الاقتصادية + فائض المستهلك

$$703301,1479 = 696600 + 6701,147863$$

تحليل الآثار التنموية للمشروع (جدول رقم ٣٨)

الأثر	المعيار	القانون أو الطريقة	التطبيق
(١) نمو الدخل القومي	معيار القيمة المضافة	قيمة المخرجات-قيمة المدخلات	-١,١٦١,٠٠٠ =٣٩٦,٨٠٦ ٧٦٤١٩٤
(٢) زيادة التوظيف	معيار العمالة	عدد الوظائف الجديدة بواسطة المشروع + عدد الوظائف في المشروعات المرتبطة	٦ وظائف سوف يوفرها المشروع + صفر = ٦
(٣) العدالة الاجتماعية	معيار التوزيع	بين أصحاب الدخل المنخفضة والمرتبطة بين العمل وصاحب رأس المال بين المرأة والرجل	تحقق العدالة بين جميع الأفراد
(٤) توفير العملات الأجنبية	الأثر الصافي على الاحتياطي النقدي	التدفقات الداخلة من الصرف الاجنبي المتولد عن صادرات المشروع - التدفقات الخارجة من الصرف الأجنبي الناتج عن واردات المشروع من المواد والمستلزمات	صفر-١٣٤٨ = -١٣٤٨

- (١) المشروع يساهم في انتاج سلع لها قيمة مضافة اذا المشروع قيمته المضافة عالية أي أنه يساهم في الناتج المحلي الإجمالي وبالتالي فهو يساهم بنمو الدخل القومي
- (٢) سوف يوفر المشروع وظائف وفرص عمل جديدة تحد من البطالة (٦ وظائف حالياً): مشرف، ١ اخصائي تجميل، ١ عمالة مباشرة، ٢، عامل النظافة، ١، عامل توصيل ١ وعند التوسع وتحقيق الأرباح سوف نزيد عدد العمال وبالتالي سيكون هناك فرص عمل أكثر * لا يوجد مشروعات مرتبطة يتوقع اقامتها بسبب وجود المشروع
- (٣) مع أنه يوجد اختلاف للخبرة والمسمى الوظيفي للعمالة و يوجد تفاوت بتوزيع الأجور والمرتبات فإن بذلك تتحقق العدالة الاجتماعية لأنه ليس من العدل مساواة الاجور والمرتبات مع عمالة أقل خبرة . ولأن الاجنبي أيضا موفر له النقل وسكن بجانب المصنع لان المصنع صديق للبيئة وغير ملوث فإنه يوجد عدالة اجتماعية من حيث توزيع الأجور. وأيضا يوجد عدالة بين أصحاب الدخل المرتفعة والمنخفضة إذ أن المشروع يلبي الاحتياجات بمعايير أخلاقية وتوفير الأقفعة بنفس المواد المستخدمة بدون أي تغيير
- (٤) لا يوجد للمشروع أي صادرات أي أن المشروع لا يصدر منتجاته خارجا (ولكن من المتوقع مستقبلا أن يتم التوسع وفتح أسواق بالخارج والتصدير) وبالنسبة للتدفقات الخارجة الناتجة عن واردات المشروع فهي طاحونتين سوف نستوردها من موقع Aliexpress بمبلغ ١٣٤٨ وبالتالي الاحتياطي النقدي الذي يؤثر في الاحتياطي النقدي للدولة (سالب) ولكن كما ذكر سابقا من المحتمل التوسع والتصدير وتوفيق الصادرات على الواردات وبالتالي يصبح الأثر موجبا.

مساهمات الطالبات



مساهمات الطالبات

لينا السليم:

- ✓ اقتراح فكرة مزرعة الأسماك والنخيل وساهمت في بناء المصفوفة وترشيح المشروع الأعلى تقييماً.
- ✓ بحثت عن أشهر المنافسين ومميزاتهم وعيوبهم.
- ✓ دراسة مرحلة نمو المنتج.
- ✓ المساهمة في نشر وتوزيع الاستبانة
- ✓ تحليل الاستبانة
- ✓ المساهمة في عمل جدول متطلبات المشروع من العمالة
- ✓ المساهمة في عمل جدول أجور العمالة
- ✓ المساهمة في عمل جدول الأجور والمرتبات خلال العمر الاقتصادي للمشروع.
- ✓ المساهمة في العمل على جدول متطلبات المشروع من المواد.
- ✓ المساهمة في العمل على جدول تكاليف المواد
- ✓ المساهمة في العمل على جدول النقل والأثاث.
- ✓ مراجعة التكاليف الاستثمارية للمشروع.
- ✓ حساب تحليل حساسية الربحية لمعدل الخصم.
- ✓ العمل على ملخص الدراسة الفنية.

دعد الزهراني:

- ✓ اقتراح فكرة مكائن البيع الذاتي والمساهمة في بناء المصفوفة وترشيح الأعلى تقييماً.
- ✓ البحث عن أشهر المنافسين وميزاتهم وعيوبهم.
- ✓ دراسة أقسام السوق.
- ✓ تصميم أسئلة الاستبانة وفقاً لكل هدف .
- ✓ تصنيف كل سؤال تحت الهدف الملائم له ، والمساهمة في نشر الاستبانة .
- ✓ المشاركة في البحث عن أعداد السكان في الإحصائيات ومعدل نموهم السنوي
- ✓ العمل على تصميم الفواصل لجميع الدراسات .
- ✓ بناء جدول المعايير للمواقع وتنظيمه والمشاركة بالموقع (ب).
- ✓ المساهمة في عمل جدول متطلبات المشروع من العمالة
- ✓ المساهمة في عمل جدول أجور العمالة

- ✓ المساهمة في عمل جدول الأجور والمرتبات خلال العمر الاقتصادي للمشروع.
- ✓ المساهمة في العمل على جدول متطلبات المشروع من المواد.
- ✓ المساهمة في العمل على جدول تكاليف المواد.
- ✓ المساهمة في العمل على جدول النقل والأثاث
- ✓ عمل ملخص للدراسة التمهيدية وكتابة مبررات اختيار المشروع
- ✓ المساهمة في كتابة المعوقات والحلول عند تنفيذ المشروع
- ✓ حساب الإيرادات والأرباح في ملف الأكسل وتحديد المبيعات اليومية وعدد أيام العمل
- ✓ حساب الأرباح بعد خصم الضريبة
- ✓ إتمام حساب حساسية ربحية المشروع للتكاليف والإيرادات والتغير العام
- ✓ ترقيم جميع الجداول
- ✓ العمل على إنشاء الفهرس للمشروع
- ✓ عمل الملف المنفصل للمجموعة بما يتضمن الملخص والمعوقات ووسيلة التواصل
- ✓ تنسيق كامل ملف المشروع

مها الخرعان:

- ✓ البدا بترتيب الملف للمشروع وبناء جدول المصفوفة وتنظيمه، مساعدة احدى الزميلات بالمجموعة في تقييم مصفوفتها وكتابة فكرة مشروعها بالملف نظراً لظروفها الطارئة وتعطل حاسوبها ذلك الوقت اقترح فكرة مشروع موقع (تأهيل) والعمل على تقييم مصفوفته.
- ✓ المساعدة في محاولة ايجاد اسماء لشركات منافسة لمنتجنا والعمل على الفرص الخارجية والتهديدات الخارجية في تحليل سوات.
- ✓ البحث اكثر عن فكرة مشروعنا وطريقة تجفيف الفواكه واهميتها وطريقة تجفيفها وما الى ذلك، انهاء جزئية تحديد ادوات السوق (عامود المنتج والسعر).
- ✓ المشاركة باقتراح ثلاث اسئلة وضعت مع اسئلة الاستبانة والمساهمة في نشرها وتوزيعها .
- ✓ العمل على جزئية الطلب المتوقع الى جدول النمو في الطلب الراجع للإعلان الذي قامت به بعدي زميلتي افراح ، واقترح موقع حي المروج وتقييمه بالمصفوفة.

- ✓ العمل على جزئية مراحل اختيار الموقع ووصف المشروع لكن جدول التصفية للمرحلة الاولى والثانية كان العمل عليه مع المجموعة ، والعمل على جزئية اختيار الفن الانتاجي الملائم والظروف الطبيعية المحيطة بالموقع والتقييم البيئي للمشروع.
- ✓ العمل على جزئية التكاليف الرأسمالية ونصف جدول مصاريف التشغيل ببرنامج التحليل المالي ، والعمل على جزئية تحليل المعايير السبعة ، العمل على استخراج القيم لجدول التكاليف الراسمالية ونصف جدول مصاريف التشغيل والبحث والسؤال عن مصاريف التأسيس التي كانت تشمل الرخص التجارية وفتح السجل التجاري وحفظ الاسم التجاري و البريد السعودي والعمل على تحليل المعايير الاقتصادية السبعة مع البحث عن معدل الخصم الجديد في موقع مؤسسة النقد السعودي لسنة ٢٠١٨ وابلاغ الطالبات في الشعبة عنه لتعديله.
- ✓ العمل على ملخص الدراسة المالية مع زميلتي افراح ، المساهمة في كتابة معوق من المعوقات التي واجهتنا عند تنفيذ المشروع.

أفراح السبيعي

- ✓ طرح الفكرة الأولى: خدمه المكالمات بالأجل .والفكرة الثانية: فهي تطبيق لاستلام الأغراض بدلاً عنك. وفيه يتم التوصل مع أحد المندوبين المعينين في التطبيق وتزويدهم بالمعلومات اللازمة لاستلام الغرض بدلاً عنك واحضاره مباشرةً للمنزل، بذلك يتم توفير فرص عمل مما تكون خدمه للمجتمع .
- ✓ المشاركة في تقييم المشاريع الخمسة وتحديد المشروع النهائي المختار .
- ✓ العمل وحيدةً على جدول المبادرات كاملاً التابع لجدول SWOT
- ✓ العمل على تحديد استراتيجية التسويق.
- ✓ المساهمة في اقتراح سؤلين للاستبانة والتعديل عليها و توزيعها.
- ✓ العمل على جدول النمو في الطلب الراجع للإعلان وجدول التنبؤ بالطلب .
- ✓ العمل على مصفوفة موقع المشروع.
- ✓ العمل على تعديل السعر المتوقع.
- ✓ اقتراح مكانين للمشروع (المعذر الشمالي - شارع التخصصي) وأيضًا (السويدي الغربية - عند تقاطع طريق المدينة المنورة وحمزه بن عبد المطلب).
- ✓ المساعدة في البحث عن تكاليف استئجار أرض في المنقطة المختارة.
- ✓ العمل على جدول اختيار الموقع الملائم للمشروع. وجدول بيانات مرحلة التصفية الثانية و عامود لطاقة السنوية الاسمية (عدد) من جدول منتجات المشروع. وذلك نظرًا للالتزامي بإعادة أجزاء متعددة من الدراسة السوقية.
- ✓ استخراج البيانات المتعلقة بالأصول الاخرى (التأمين)، تعديل معدل الخصم، معامل الخصم، مراجعة العمل النهائي وإجراء بعض التعديلات عليه.
- ✓ العمل على جدول حساسية فترة الانشاء وتفسيره.
- ✓ العمل على تقدير حدود الحساسية وتفسيرها.
- ✓ العمل على ملخص الدراسة المالية مع زميلتي مها.

مشاعل الوهابي:

- ✓ -تقديم فكرة اعادة تدوير القشور
- ✓ -عمل مصفوفة للفكرة وترشيح الفكرة الأفضل
- ✓ -تحديد مواطن الضعف ومواطن القوة في المنتج
- ✓ تنسيق ملف الورد ببداية المشروع
- ✓ اقتراح اسم للمنتج nature from you to you
- ✓ تحديد السعر المتوقع
- ✓ المساهمة في عمل جدول متطلبات المشروع من العمالة
- ✓ المساهمة في عمل جدول أجور العمالة
- ✓ المساهمة في عمل جدول الأجور والمرتبات خلال العمر الاقتصادي للمشروع.
- ✓ المساهمة في العمل على جدول متطلبات المشروع من المواد.
- ✓ المساهمة في العمل على جدول تكاليف المواد
- ✓ المساهمة في العمل على جدول النقل والأثاث
- ✓ المساهمة في اقتراح الموقع (هـ): حي ام الحمام
- ✓ العمل على جدول مصاريف التشغيل
- ✓ العمل على الدراسة الاقتصادية والاجتماعية
- ✓ العمل على ملخص للدراسة السوقية والمعوقات والحلول المقترحة فيها
- ✓ العمل على ملخص الدراسة الاقتصادية والاجتماعية والمعوقات والحلول المقترحة فيها
- ✓ المساهمة في كتابة المعوقات والحلول عند تنفيذ المشروع
- ✓ طباعة المشروع والاسهام في تنظيمه بالملف في التسليم الأول
- ✓ تصحيح الأخطاء الاملائية بالملف