



صندوق وجبتك

مشروع مقرر دراسات الجدوى وتقييم المشروعات

اشراف: د. نشوى مصطفى

الشعبة: 49328

رقم التسلسل	الرقم الجامعي	الاسم
27	435201386	الهنوف عثمان العثمان
38	435202000	شهد عبدالعزيز الفايز
44	435202704	مشاعل فواز السلمه
13	435200365	هند موسى موسى
42	435202528	بسمه عبدالرحمن اليحيى

الفهرس

4.....	المشاريع المقترحة.....
5.....	مصفوفة ترتيب أفكار المشروعات:
6.....	المشروع المختار: صندوق وجبتك.....
7.....	الدراسة السوقية.....
8.....	الموقف التنافسي :
8.....	تحليل SWOT.....
9.....	مرحلة نمو المنتج:
10.....	الإستبيان.....
17.....	تحديد أقسام السوق Market segmentation :
18.....	تحديد استراتيجية التسويق: Marketing Strategy.....
18.....	أولاً: تحديد النصيب النسبي للمشروع في السوق:
18.....	ثانياً تحديد علاقة المنتج بالسوق:
18.....	ثالثاً تحديد الموقع التنافسي للمشروع:
19.....	الطلب المتوقع:
20.....	المبيعات المتوقعة:
20.....	- النمو في الطلب الراجع للإعلان:
21.....	- التنبؤ بطلب السوق عبر 4 سنوات:
21.....	تقدير السعر المتوقع:
23.....	الدراسة الفنية.....
24.....	وصف المشروع:
25.....	مراحل إنشاء المشروع:
25.....	اختيار الموقع الملائم للمشروع:
26.....	اختيار الفن الانتاجي الملائم:
27.....	متطلبات المشروع من العمالة:
28.....	جدول أجور العمالة:
28.....	تقدير الاجور والمرتبات خلال العمر الاقتصادي للمشروع:
29.....	جدول الأثاث:
29.....	النقل:
29.....	احتياج المشروع من المواد والالات :
31.....	تكاليف المواد حسب الاحتياجات المتوقعة:
32.....	الظروف الطبيعية المحيطة بالموقع:

33	تقدير العمر الإنتاجي والإقتصادي للمشروع:
34	المُلخَص:
36	الدراسة المالية
37	أهمية الدراسة المالية:
37	التكاليف الرأسمالية في المشروع:
37	حساب نسبة الاستهلاك والصيانة:
38	تكاليف التشغيل السنوية:
40	راس المال العامل (ثلاثة شهور من مصاريف التشغيل ما عدا الإيجارات لمدة ستة أشهر):
40	التكاليف الاستثمارية:
41	الإيرادات والأرباح:
42	الأرباح الإجمالية للمشروع:
42	صافي الربح:
43	المؤشرات المالية:
43	- معايير الربحية
	فترة الاسترداد: 43
43	معدل دوران راس المال:
43	نسبة صافي الربح إلى الإيرادات:
43	نسبة صافي الربح إلى التكاليف التشغيلية:
44	حجم التعادل :
44	قائمة الدخل :
47	حساب المعدل العائد
48	تحليل الحساسية عند ربحية الخصم:
49	تحليل الحساسية عند تغير الإيراد:
50	المُلخَص
51	الدراسة الاجتماعية والاقتصادية
52	الدراسة الاقتصادية:
53	الدراسة الاجتماعية:
53	- السعر الحقيقي
53	- الربحية الاقتصادية
54	- فائض المستهلك
54	- الربحية الاجتماعية
54	تحليل الأثار التنموية للمشروع
56	المُلخَص :
57	ملف الإنجاز

المشاريع المقترحة

١- أكاديمية الطبخ :

أكاديمية الطبخ هي مشروع خدمي في مدينة الرياض تعنى بتعليم الطبخ لفئات مختلفة من المجتمع، عن طريق استقطاب مجموعة من الطباخين بشهادات عالمية في مطابخ متنوعة .

الطالبة: الهنوف العثمان

٢- ورشه صيانة سيارات:

ورشة متكاملة لصيانه السيارات وكل احتياجاتها، تستهدف الورشة لصيانه سيارات النساء من حيث تهيئ المكان بأكمله ليكون مناسب لهم فيكون اختيارهم الاول من اجل الموقع والديكور والمرافق المناسبة للورشة.

الطالبة: شهد الفايز

٣- سيارة العناية:

انشاء سيارة لإسعاف الحالات الطارئة كارتفاع درجة الحرارة أو انخفاض ضغط الدم والسكر لإسعاف كبار السن او المقعدين اللذين يصعب نقلهم للمستشفى .

الطالبة: مشاعل السلمة

٤- صناعة اطارات النظارات:

صناعة الاطارات لكافة انواع النظارات ولكل الاعمار باستخدام البلاستيك المحلي ويساهم هذا المشروع في توفير المال الذي يصرف في استيراد كميات كبيره من اطارات النظارات من الخارج، واستبداله في صناعة الإطارات باستخدام البلاستيك المنتج محلي .

الطالبة: بسمة اليحيى

٥- صندوق وجبتك:

عبارة عن صندوق يحتوي على مكونات الطبخة كامله وطريقه اعدادها بالتفصيل خلال ٣٠ دقيقة تقريبا، وطريقه الحصول عليه ستكون من خلال الدخول للموقع واختيار الوجبة المرغوبة والحجم المناسب وطلب الصندوق وسيتكفل الموقع بتوصيل الصندوق ومشروع وجبتك يستهدف العائلات المشغولة لتسهيل عمليه الطبخ وايضا كي يتسنى لهم قضاء وقت أكثر مع العائلة .

الطالبة: هند الموسى

مصفوفة ترتيب أفكار المشروعات:

أفكار المشروعات					معايير التقويم الجزئية	معايير التقويم الكلية	م
صندوق وجبتك	صناعة إطارات نظارات	سيارة العناية	ورشة صيانة سيارات	أكاديمية الطبخ			
3	2	5	4	3	أ -مستوى الطلب المحلي	السوق	1
1	5	1	1	3	ب -إمكانية التصدير		
2	4	1	1	1	ج -مدى توافر منافذ التوزيع		
3	2	4	5	3	د -احتمالات الطلب في المستقبل		
5	3	3	2	2	أ -مدى تناسب التكاليف الاستثمارية مع الموارد المتاحة	التكاليف والربحية	2
4	3	2	5	3	ب -معدلات الربحية للشركات المشابهة		
5	4	4	4	4	أ -مدى توافر المواد الخام	الجوانب	3
5	4	5	4	4	ب -مدى توفر الخبرات الإدارية	الفنية	
5	3	5	5	5	ج -مدى توفر الخبرات الفنية		
5	2	2	1	3	أ -درجة تلويث البيئة	الجوانب الاجتماعية	4
5	2	4	2	4	ب -درجة الاعتماد على العمالة المحليه		
3	1	5	4	5	ج -المنافع الجانبية للمشروع		
46	35	41	38	40			المجموع
الأول	الخامس	الثاني	الرابع	الثالث			الترتيب

المشروع المختار: صندوق وجبتك

أسباب الاختيار:

- 1- حصول المشروع على أكبر نسبة في مصفوفة المشاريع
- 2- توفر الموارد
- 3- استهداف ربوات المنازل بما يساعد لاستهداف العائلة بأكملها
- 4- نظرا لاحتياج فئة كبيرة لهذه الخدمة لمساعدتهم بتجهيز الوجبة وتوفير الوقت والجهد له

الدراسة السوقية

الموقف التنافسي :

اسم المنافس	المنتجات/ الخدمات	المزايا	العيوب
1	مقادير	صندوق مقادير للطبخة	<ul style="list-style-type: none"> • وجود تطبيق على الجوال. • المنتجات طازجة. • تنوع الوجبات. • المقادير محضره بطريقه مرتبه ودقيقه في صندوق واحد.
			<ul style="list-style-type: none"> • خدمه التوصيل متوفرة فقط لمدينه الرياض. • لا يوجد اعلان أو تسويق كافي للمنتج. • لا يمكن ازاله او اضافه اي من مقادير الطبخة المختارة.

تحليل SWOT

S	W	O	T
مواطن القوة الداخلية	مواطن الضعف الداخلية	الفرص الخارجية	التحديات الخارجية
<ul style="list-style-type: none"> • التنوع في الوجبات 	<ul style="list-style-type: none"> • اسم جديد في السوق 	<ul style="list-style-type: none"> • احتياج المجتمع 	<ul style="list-style-type: none"> • ظهور مشروع جديد منافس
<ul style="list-style-type: none"> • أسعار مناسبة وجودة المنتجات وحسن المعاملة 	<ul style="list-style-type: none"> • زيادة مدة انتظار العميل في حال الازدحام 	<ul style="list-style-type: none"> • قلة المنافسين في السوق. 	<ul style="list-style-type: none"> • قلة الطلب بسبب اعتياد المستهلك بالتسوق الذاتي.
<ul style="list-style-type: none"> • التوصيل لجميع مناطق الرياض 	<ul style="list-style-type: none"> • انتهاء صلاحية المنتجات في وقت قصير في حال قل الطلب. 	<ul style="list-style-type: none"> • تطور التكنولوجيا والتطبيقات قد يساعد في تطوير المشروع وسرعه الوصول للعملاء. 	<ul style="list-style-type: none"> • منافسه في السعر من بعض المنتجين.
<ul style="list-style-type: none"> • تخفيض الجهد على العميل وحصوله على المنتج بكل سرعة وسهولة 		<ul style="list-style-type: none"> • الاستفادة من المهرجانات المقامة للتسويق للمنتج وعرضه للناس. 	<ul style="list-style-type: none"> • قلة الموزعين للعملاء في بداية المشروع
<ul style="list-style-type: none"> • سهولة تجهيز المقادير ووضعها بالصندوق 		<ul style="list-style-type: none"> • كثرة سكان منطقة الرياض . 	

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
<ul style="list-style-type: none"> • القدرة على توفير المنتجات المطلوبة باستمرارية 	<ul style="list-style-type: none"> • الاحترافية في العمل. 	<ul style="list-style-type: none"> • التنوع في الوجبات. 	<ul style="list-style-type: none"> • بيع منتجات ذات جودة عالية
<ul style="list-style-type: none"> • استغلال التكنولوجيا لرفع الكفاءة وللتسويق الإلكتروني. 	<ul style="list-style-type: none"> • ترتيب وتنظيم ونظافة الصندوق. 	<ul style="list-style-type: none"> • التميز بأسعار وجودة عالية 	<ul style="list-style-type: none"> • اتاحه العميل بطبخ الوجبة بنفسه بحيث تكون طازجة مما

			يجعلهم يرغبون بالعودة الى المنتج.
سرعة تلبية احتياجات العملاء	• ديكورات وتصميمات مميزة للصندوق وطرق عرض الوصفات		
جذب الزبائن عن طريق الإعلانات واتاحه التقييم للوصول الى رضاهم.	• الإعلانات والخصومات لجذب الزبائن.		

مرحلة نمو المنتج:

– مرحلة البدء بإطلاق المنتج:

سنقوم بتوفير الدعاية والإعلان المناسبين لجذب العملاء، أيضا سنقوم بالترويج عن المنتج من خلال توزيع عينات مجانية منه قبل أن يطلق في السوق.

– مرحلة نمو المنتج:

سنحرص على توفير رعاية خاصة ومناسبة بالمنتج حتى ينتشر داخل السوق عن طريق الكسب والمتابعة المستمرة للعملاء، وسرعة الاستجابة للشكاوى والأخطاء عند ظهورها.

(هي المرحلة التي يتواجد فيها المنافسين لدينا)

– مرحلة النضج والاستقرار:

سنحرص على وصول وتوفير جميع المعلومات والمواصفات الخاصة بالمنتج للعميل، وأيضا سنحرص على تطوير العملية الإنتاجية والمشاركة في المهرجانات التجارية والتسويقية للحصول على عملاء جدد.

– مرحلة الانكماش:

هناك احتماليه لحدوث انكماش للمنتج في حال عدم تحقق الاهداف المذكورة مسبقاً، ويمكن تجنب حدوث ذلك بتوفير المنتج في مدن اخرى مع خدمه التوصيل، ويمكن أيضا زيادة عدد الخيارات المتاحة للمستهلكين بتوفير أنواع جديده من الوجبات المقدمة.

الإستبيان بسم الله الرحمن الرحيم

تحت مقرر (دراسات الجدوى وتقييم المشروعات)

نقدم لكم استبانة مشروعنا بعنوان (صندوق وجبتك)

لمعرفتنا بالواجبات المهمة والكثيرة للأم أو ربة الأسرة العاملة اتجاه أسرتها وحرصا منا على مساعدتها لتأدية عملها بكل اتقان، ومعرفتنا بضرورة تقديم أكل صحي لجميع أفراد الأسرة بأقل تكلفة وأسرع وقت، فقد قادنا تفكيرنا المبدع لإطلاق هذا المشروع.

الهدف الأول: تفضيل المنتج

السؤال: هل تفضل/ين أن تكون مقادير وجبتك جاهزة في صندوق مع طريقه الاعداد؟

1-نعم 2- لا

الهدف الثاني: مواصفات صندوق وجبتك

السؤال: ما هو نوع الطعام المفضل لديك؟

1-الشعبي 2-الإيطالي

3-المصري 4-الهندي

5- اخرى

السؤال: ما أهم الأصناف لديك؟

1-الشوربة 2-المقبلات

3-الاطباق الرئيسية 4-الحلوى

السؤال: ماهي حالة المقادير التي تفضل وجودها في الصندوق؟

1-غير مستوي

2- نصف استواء

3- نصف استواء فقط للأطباق التي تتطلب وقت طويل عند الاعداد

4- اخرى

الهدف الثالث: عدد الوحدات المطلوبة:

هل تفضلين ان تكون الوجبة في داخل الصندوق مناسبة ل:

1- 2 اشخاص. 2- 4-6 اشخاص .

3- 8-10 اشخاص. 4- 10 واكثر.

السؤال: أكثر وجبة يتم تحضيرها منزليا؟

1- الفطور 2- الغداء.

3- العشاء 4- متغيرة

الهدف الرابع: السعر

السؤال: هل تفضلين السعر يكون:

1- مرتفع وجودة الاصناف عالية. 2- منخفض وجودة الاصناف منخفضة.

3- متوسط وجودة الاصناف جيدة. 4- لا يهم السعر طالما جودة الاصناف عالية.

السؤال: ماهي الاسعار المناسبة لصندوق الوجبة؟

1- من ٤٠ - ٦٠ ريال 2- من ٦٠ - ١٠٠ ريال

3- من ١٠٠ - ١٥٠ ريال 4- لا اهمية للسعر بالنسبة لي.

الهدف الخامس: مرونة الطلب السعرية

السؤال : هل سيزيد طلبك في حال ازدياد سعر الصندوق بنسبة 10% ؟

1- قليلا 2- كثيرا

٣- بنفس النسبة٤- لن يزيد

السؤال : هل سيزيد طلبك في حال انخفاض سعر الصندوق بنسبة 10% ؟

١- قليلا 2- كثيرا

٣- بنفس النسبة 4- لن يزيد

الهدف السادس: مرونة الطلب الداخلية:

السؤال: هل سيزيد طلبك في حال ازدياد دخلك بنسبة 10%؟

١- نعم قليلا 2- نعم كثيرا 3- لا لن يزيد

الهدف السابع: الإعلانات

السؤال: ماهي الوسيلة المفضلة لك للتعرف على مشروع "صندوق وجبتك"؟

١- وسائل التواصل الاجتماعي 2- اللوحات الإعلانية

٣- الإعلانات التلفزيونية 4- الرسائل النصية

السؤال: إذا تم تغيير الوسيلة الإعلانية من (وسائل التواصل الاجتماعي) إلى (الإعلانات التلفزيونية) هل سيؤثر طلبك على المنتج؟

١- نعم ، بشكل كبير 2- نعم ، بشكل قليل

٣- لا، لن يتأثر

الهدف الثامن: المنافسين

السؤال: ما الذي يميز الوجبات السريعة الجاهزة "المنافسين"؟

١- الجودة. 2- السعر.

٣- الخدمة والتوصيل السريع. 4- طريقه التقديم.

السؤال: ما الذي يجذبك في التعامل والاستمرار مع صندوق وجبتك؟

- 1- توفير عروض التخفيض للعميل
- 2- توفير اشتراك عضويه للعميل
- 3- توفير اقتراحات وشكاوى عن المنتج
- 4- أخرى.

الهدف التاسع: منافذ التوزيع

السؤال: ماهي الوسيلة المناسبة للحصول على صندوق وجبتك؟

- 1- الطلب عن طريق الموقع الإلكتروني
- 2- الطلب عن طريق الهاتف.
- 3- توفير المنتج في بعض المحلات.
- 4- جميع ما سبق مناسب.

الهدف العاشر: الموقع

السؤال: في أي منطقه في الرياض تفضل الشراء منها؟

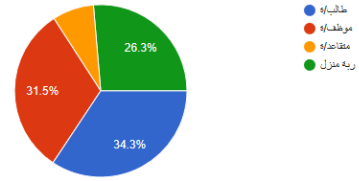
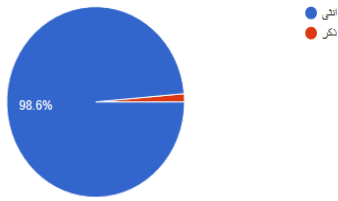
- 1- الشمال.
- 2- الجنوب.
- 3- الشرق.
- 4- الغرب.

تحليل الاستبانة

- (٢٠٨٩٪) من العينة يريدون طلب صندوق الوجبة الجاهزة للطبخ، بينما (١٠٨٪) لا يريدون ذلك .
- (٧٠٣١٪) يفضلون الطعام الشعبي، (٢٩٠٩٪) الطعام الايطالي، (١٤٠٨٪) الطعام الهندي، (١٠٨٪) الطعام المصري بينما (٢١٠٨٪) من العينة اختاروا اخرى.
- (١٠٦٧٪) من العينة اختاروا الأطباق الرئيسية كأفضل صنف لديهم و (٢٣٠٨٪) اختاروا المقبلات بينما حصل صنف الشورية والحلوى على نتيجة مماثلة وهي (٤٠٦٪)
- (٣٠٣٧٪) من العينة يريدون ان تكون حاله المقادير نصف استواء فقط للأطباق التي تتطلب وقت طويل عند الاعداد، و(٣٦٠٧٪) مقادير غير مستوية، و(٧٠٨٪) يفضلونها نصف استواء فقط بينما (١٨٠٢٪) اختاروا اخرى.
- (١٠٥٢٪) من العينة اختاروا ان تكون الوجبة مناسبة لعدد ٤-٦ اشخاص، و(٣١٠٩٪) اختاروا ان تكون من ١-٢، و(١٤٠٤٪) من ٨-١٠ اشخاص و(١٠٠٦٪) اكثر من ١٠ اشخاص.
- (٧٠٦٨٪) من العينة اختاروا وجبه الغداء كأكثر وجبة يتم تحضيرها منزليا و(٨٠٤٪) العشاء و(٨٪) الفطور بينما (١٥٪) متغيرة ما بين الوجبات.
- (٧٠٦٦٪) من العينة فضلوا ان يكون السعر متوسط مقابل جودة جيدة، و(٢٨٠١٪) لايهمهم السعر مادامت الجودة عالية و(٣٠٨٪) سعر مرتفع وجودة عالية و(١٠٤٪) سعر منخفض مقابل جودة منخفضة.
- (٥٢٠١٪) من العينة اختاروا السعر المناسب لـ ٤-٦ اشخاص ان يكون من ٤٠-٦٠ ريال، و(٣٥٠٦٪) من ٦٠-١٠٠ ريال، و(٩٠٢٪) من ١٠٠-١٥٠ ريال بينما (٣٠٤٪) لا يرون للسعر اهمية.
- عند زيادة سعر الصندوق بنسبة ١٠٪ فإن الطلب على الصندوق: (٥٧٠٣٪) لن يزيد، و(٢٣٠٤٪) سيزداد قليلا، و(١٦٠٦٪) يزداد بنفس النسبة، و(٢٠٨٪) سيزداد كثيرا.
- عند انخفاض سعر الصندوق بنسبة ١٠٪ فإن الطلب على الصندوق: (٣٥٠١٪) سيزداد كثيرا، و(٢٨٠١٪) سيزداد قليلا، و(١٩٠٨٪) سيزداد بنفس النسبة بينما (١٧٪) لن يزيد.
- عند زيادة الدخل بنسبة ١٠٪ فإن الطلب على الصندوق: (٤٦٠١٪) سيزداد قليلا، و(٤٥٠٥٪) لن يزيد بينما (٨٠٤٪) سيزداد كثيرا.
- (٦٠٨١٪) من العينة يفضلون وسائل التواصل الاجتماعي كوسيلة لمعرفة المنتج، و(٩٠٤٪) الرسائل النصية، و(٥٠٤٪) اللوحات الاعلانية و(٣٠٦٪) الاعلانات التلفزيونية .
- عند تغير الوسيلة الاعلانية من (وسائل التواصل الاجتماعي) إلى (الإعلانات التلفزيونية) فإن التأثير للطلب: (٤٥٠١٪) لن يتأثر، و(٢٩٠١٪) سيتأثر بشكل كبير و(٢٥٠٧٪) سيتأثر بشكل قليل.
- (٣٠٦٣٪) من العينة يرون ان مايميز المنافسين "الوجبات السريعة الجاهزة" هو الخدمة والتوصيل السريع، و(١٨٪) اختاروا الجودة و(١٢٪) طريقة التقديم بينما (٦٠٨٪) اختاروا السعر.
- (٩٠٥٦٪) ينجذبون لعروض التخفيض للعملاء للتعامل والاستمرار مع صندوق وجبتك، و(١٩٠٨٪) ينجذبون عن طريق توفير اشتراك للعميل، و(٨٠٢٪) ينجذبون بتوفير الاقترحات والشكاوي عن المنتج بينما (١٥٠٢٪) اخرى.
- الوسيلة المناسبة للحصول على الصندوق: (٢٢٠٤٪) عن طريق الهاتف، (٢١٠٤٪) عن طريق موقع الالكتروني، (٥٠٨٪) في المحلات بينما (٥٠٠٥٪) يرون بان جميع ماسبق مناسب.
- (١٠٥٣٪) يريدون شراء المنتج من الشمال، و(٢٠٠٢٪) الشرق، و(١٤٠٦٪) الغرب و(١٢٠٢) الجنوب.

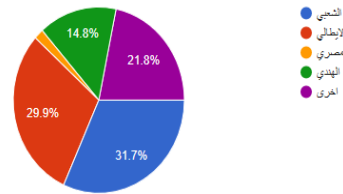
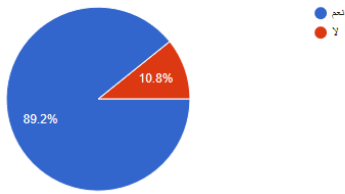
مجال العمل؟
رد ٥٠١

الجنس؟
رد ٥٠١



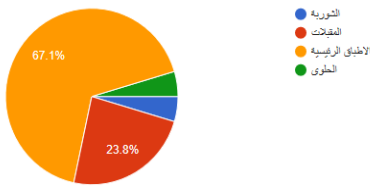
هل تفضل/ين أن تكون مقادير وجبتك جاهزة للطبخ في صندوق واحد مع طريقة الإعداد؟
رد ٥٠١

ما هو نوع الطعام المفضل لديك؟
رد ٥٠١



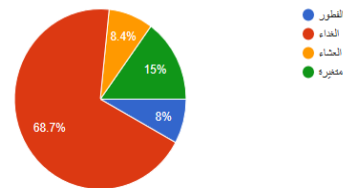
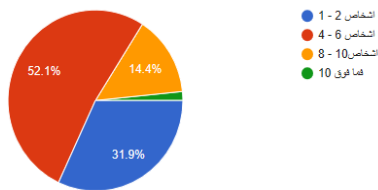
ما أهم الأصناف لديك؟
رد ٥٠١

ما هي حالة المقادير التي تفضل وجودها في الصندوق؟
رد ٥٠١



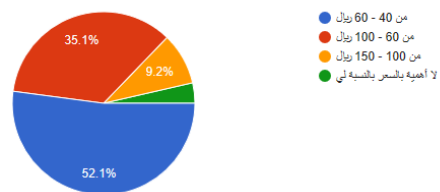
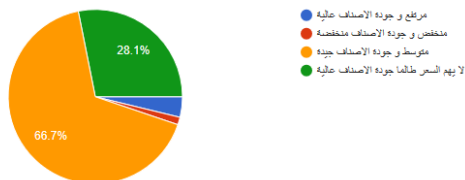
هل تفضل/ين أن تكون الوجبة في داخل الصندوق مناسبة لـ:
رد ٥٠١

أكثر وجبة يتم تحضيرها منزلياً؟
رد ٥٠١

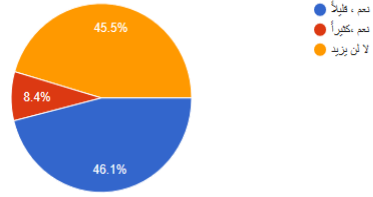


هل تفضل/ين السعر يكون:
رد ٥٠١

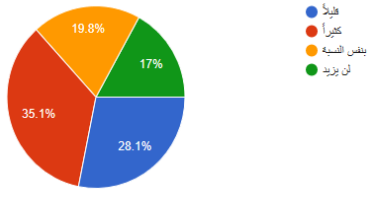
ما هي الأسعار المناسبة لصندوق الوجبة من 4 - 6 أشخاص؟
رد ٥٠١



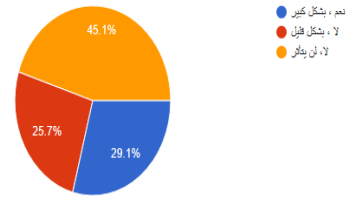
هل سيزيد طلبك في حال ازدياد دخلك بنسبة 10 % ؟
رد ٥٠١



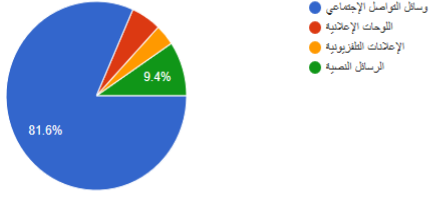
هل سيزيد طلبك في حال انخفاض سعر الصندوق بنسبة 10 % ؟
رد ٥٠١



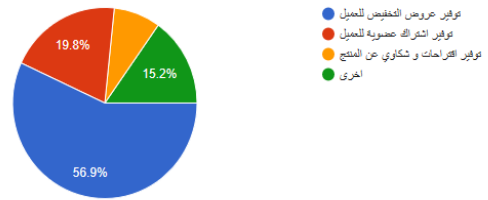
إذا تم تغير الوسيلة الإعلانية من (وسائل التواصل الاجتماعي) إلى (الإعلانات التلفزيونية) هل سيؤثر طلبك على المنتج ؟
رد ٥٠١



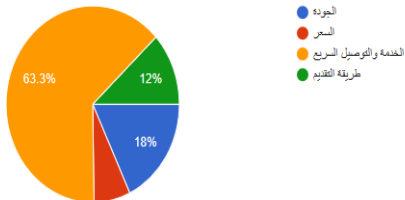
ما هي الوسيلة المفضلة لك لتعرف على مشروع `` صندوق وجبتك `` ؟
رد ٥٠١



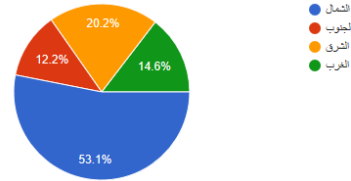
ما الذي يجذبك في التعامل و الاستمرار مع صندوق وجبتك ؟
رد ٥٠١



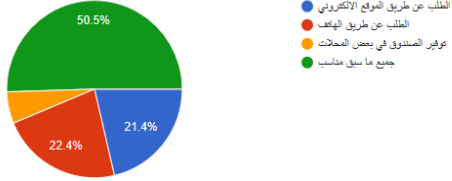
ما الذي يميز الوجبات السريعة الجاهزة ؟
رد ٥٠١



في أي منطقة في الرياض تفضل الشراء منها ؟
رد ٥٠١



ما هي الوسيلة المناسبة للحصول على صندوق وجبتك ؟
رد ٥٠١



تحديد أدوات التسويق أو المزيج التسويقي: Marketing Mix

Four P's			
Place الموقع	Promotion الترويج	Price السعر	Product المنتج
اختيار الموقع المناسب	الاهتمام والاحترافية في التعامل وحسن الخدمة	كوبونات الخصم والعروض	جودة صندوق الوجبة (المقادير ، الوزن ، المظهر)
الاهتمام في مساحة المطبخ ونظافته	الاعلان في مواقع التواصل الاجتماعي	أسعار تنافسية	التنوع والاستمرار في تجديد الوجبات
وضع مكان لراحه العاملات	استخدام عروض ترويجية في بدايه مراحل المشروع	اسعار خاصه عند الاشتراك	الاهتمام في تغليف وتنسيق الصندوق
السرعة والسهولة في الوصول والتوصيل من والى الموقع		التنوع في الاسعار من حيث تغير عدد الاشخاص والوجبات	التمييز في طريقه كتابه الوصفه لتكون سهله الفهم والاستخدام.
			وضع تواريخ الصلاحية في جميع المقادير

تحديد أقسام السوق : Market segmentation

يستهدف المشروع النساء وربات المنازل لإعداد وجبه كامله متكامله لجميع افراد الاسرة بشكل سهل وسريع من خلال البيع المباشر في منطقة الرياض تحديدا .

المعايير الاقتصادية	المعايير الاجتماعية	المعايير الديموغرافية	المعايير الجغرافية
ستكون الاسعار مناسبة لأصحاب الدخل المرتفع والمتوسط.	يخدم المشروع العائلات المشغولة لمساعدتهم بتجهيز الوجبة و توفير الوقت و الجهد لهم	يستهدف المشروع النساء وربات المنازل لإعداد وجبه كامله متكامله لجميع افراد الاسرة بشكل سهل وسريع	يستهدف المشروع السوق المحلي للمملكة العربية السعودية و تحديداً الرياض

تحديد استراتيجية التسويق: Marketing Strategy

يتم تحقيق استراتيجية المشروع بثلاثة أبعاد أساسية:-

أولاً: تحديد النصيب النسبي للمشروع في السوق:

$$\text{النصيب النسبي} = 1/2 ، 0.5$$

1- ثبات التكلفة: من خلال توظيف عمالة ماهرة مدربة وزيادة الطاقة الإنتاجية للاستفادة من وفورات الحجم.

2- التمييز: توفير الوجبات بأسعار أقل من المنافسين وأيضاً ضافه فئات جديده مثل الوجبات الصحية الخاصه بمرضى السكري والضغط ومتبعين الحميه

3- التركيز: يستهدف المشروع النساء في منطقة الرياض.

ثانياً: تحديد علاقة المنتج بالسوق:

وتتكون من ثلاث استراتيجيات وهي إما الإختراق وهي أن تقوم الشركة بخفض الأسعار لديها عن باقي المنافسين أو تقديم اعلانات جديده ومختلفة، والاستراتيجية الثانية هي تطوير السوق وتقوم هذه الاستراتيجية على فتح في منطقة جديدة أو فئة جديد أو منافذ توزيع جديدة ، والاستراتيجية الثالثة والأخيرة هي تطوير المنتج وتقوم هذه الطريقة على تطوير المنتج وإضافة تطويرات ووميزات عليه لا تتواجد عند المنافسين للمنتجات المشابهه.

ويعتمد مشروعنا في تحديد علاقة منتجنا "صندوق وجبتك" بالسوق استراتيجية تطوير السوق، حيث يعج السوق بمشاريع مشابهة نسبيا ولكن في الوقت نفسه تفتقر لبعض الميزات التي يتمتع بها المشروع الذي نقدمه، على سبيل المثال: يتم انتاج وجبات خاصه في تجهيز مقادير الطبخه . أيضا سنقوم باستخدام استراتيجية الاختراق من خلال الاعلانات لـ "صندوق وجبتك" وأيضاً من خلال التمييز السعري.

ثالثاً: تحديد الموقع التنافسي للمشروع:

تم اختيار استراتيجية المنافسة، لأن المشروع في مرحلة البدء وسيكون الإعلان عن طريق مواقع التواصل الاجتماعي و ان هذه الاستراتيجية تستخدم عندما يكون السوق قد وصل إلى مرحلة الاستقرار ولذلك استخدمنا الأسلوب المناسب لمواجهة هذه المنافسة .

الطلب المتوقع: فجوة الطلب:

– وفقا للاستبانة التي تم توزيعها على عينة عددها (501)، 89.2% من العينة يريدون طلب صندوق الوجبة الجاهزة للطبخ.

– عدد النساء (الفئة المستهدفة) اللاتي يسكنون في منطقة الرياض = 3352018.

تم تقدير فجوة الطلب وفقا للاستبيان حيث أن: فجوة الطلب = نسبة الراغبون بهذا المشروع x الفئة المستهدفة (النساء في منطقة الرياض السعوديين وغير السعوديين) والذي يساوي، 2990000 = 89.2% × 3352018 = Dt ، حيث ان 2990000 شخص أبدو رغبتهم بالمشروع.

وحجم المبيعات اليومية المتوقعه هي:

1- من 1-2 اشخاص تنتج 8 وجبات تقريبا

2- من 4-6 اشخاص ستننتج 20 وجبة تقريبا

وتم حسابه على النحو التالي:

بافتراض الوقت اللازم لإنتاج الوجبة الواحدة من قبل العامل الواحد تقريبا نصف ساعة بالتالي سينتج العامل الواحد في اليوم 14 وجبة خلال ساعات العمل السبعة، وفي السنة 3,122 وجبة، وعدد العمالة المباشرة لدينا هو 2 بالتالي حجم المبيعات لدينا 6,244 سنويا. ونتيجة الإحصائية كانت ان الاغلب اختار العدد المناسب للوجبات هو 4-6 اشخاص فبالتالي افترضنا ان اغلب انتاجنا سيكون ل 4-6 اشخاص اكثر من انتاجنا ل 1-2 اشخاص.

تقدير حجم الطلب المتوقع من خلال تحديد نمو الطلب المتوقع:

(معدل النمو السنوي للنساء) $r\% = 2.59\%$

معدل النمو الراجع للتغير في الدخل (xi)

مرونة الطلب الداخلية لصندوق الوجبة = 1.5

$xi = 15\% = 10\% * 1.5$

مرونة الطلب للإعلان بالنسبة للصناديق الجديدة = 0.75

معدل النمو الراجع للتغير في السعر (xp)

مرونة الطلب السعرية = معدل نمو الطلب x معدل نمو السعر.

معدل نمو الطلب المتوقع = مرونة الطلب السعرية x معدل نمو السعر .

$$5\% = 10\% \times 0.5 =$$

. معدل النمو السنوي المخطط للإنفاق الحقيقي على الإعلان = 0 (xa)

(سنعمد في الاعلانات افتتاح حسابات على وسائل التواصل الاجتماعي مثل انستقرام و تويتر
(.....)

حجم الطلب المتوقع : $xa + xi + xp + Ft = r$

$$0 + 1.5 + 5\% + Ft = 2.59\%$$

$$Ft = 1.527$$

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

$$= (2990000)1+1.527 = 7555730$$

النصيب النسبي للمشروع:

يوجد شركات منافسة لنا بالتالي النصيب النسبي $n = 2$

المبيعات المتوقعة:

حجم المبيعات المتوقعة = حجم الطلب المتوقع x حجم المبيعات المتوقع / n

$$Dt+1 \times 1/2$$

$$7555730 \times 1/2 = 3777865$$

- النمو في الطلب الراجع للإعلان:

السنة	الوزن النسبي	معدل نمو الإنفاق الاعلاني	مرونة الطلب للإعلان	معدل نمو الطلب الراجع للإعلان
1	1	0%	0.75	0%
2	0.5	0%	0.75	0%
3	0.33	0%	0.75	0%
4	0.25	0%	0.75	0%

(معدل النمو الانفاق الاعلاني ستنقى ثابتته خلال السنين القادمة)

- التنبؤ بطلب السوق عبر 4 سنوات:

السنة	معدل النمو للراجع للسكان	معدل النمو للراجع للدخل	معدل النمو للراجع للإعلان	مرونة الطلب السعرية	معدل النمو الكلي للطلب	الطلب المتوقع	حجم المبيعات المتوقعة
0	-	-	-	0.5	-	2990000	1495000
1	2.59%	15%	0%	0.5	18.09%	3530891	1765445.5
2	2.59%	15%	0%	0.5	18.09%	4169629.182	2084814.591
3	2.59%	15%	0%	0.5	18.09%	4928501.693	2464250.97
4	2.59%	15%	0%	0.5	18.09%	5820067.649	2910033.825

تقدير السعر المتوقع:

تم تحديد السعر المتوقع عن طريق هدف المشروع وهو الاختراق الذي يتطلب سعر منخفض للمنافسة. أيضا باستطلاع آراء العملاء وأسعار المنافسين، والاستراتيجيات المتبعة، سوف نعتمد في مشروع صندوق وجبتك على سعر يتراوح بين 55-85 ريال ويناسب عائلة متوسطة.

المخلص

الدراسه السوقية:

أهم النتائج:

يستهدف المشروع منطقة الرياض، النساء وربات المنازل، أصحاب الدخل المتوسط

النصيب النسبي للمشروع: 1\2

علاقة المنتج بالسوق: استراتيجية الاختراق وتطوير السوق.

تحديدالموقف التنافسي: استراتيجية المنافسة.

الطلبالمتوقع: 7555730

حجم المبيعات المتوقعة: 3777865

السعر المتوقع: يتراوح بين 85- 55 ريال

الدراسة الفنية

وصف المشروع:

صندوق يحتوي على مكونات الطبخة كاملة وطريقه اعدادها بالتفصيل خلال ٣٠ دقيقة تقريبا، وطريقه الحصول عليه ستكون من خلال الدخول للموقع واختيار الوجبة المرغوبة والحجم المناسب وطلب الصندوق وسيتكفل الموقع بتوصيل الصندوق ومشروع وجبتك يستهدف العائلات المشغولة لتسهيل عمليه الطبخ وايضا كي يتسنى لهم قضاء وقت أكثر مع العائلة.

عنوان الالكتروني : TheMealBox@gmail.com

مكان المشروع : شمال الرياض

التصنيف الزمني :

- من الناحية الإنشائية: جديد
- التخصص: صناعي - يقدم منتج

الأفق الزمني:

الفترة	البداية	النهاية	طول الفترة
فترة الدراسة	2018/3	2018/6	3 أشهر
فترة الإنشاء	2018/8	2018/12	5 أشهر
فترة الإنتاج	2019/1	2025/1	5 سنوات

الشركاء المؤسسون:

م	الاسم	حجم التمويل
1	جهات تمويل خارجية (قرض من البنك)	100%

جدول المنتجات:

م	المنتج	السعر
1	صندوق لوجبة الغداء	55 – 85 لعدد (1 الى 2) (4/ إلى 6) أشخاص
2	صندوق لوجبة العشاء	55 – 85 لعدد (1 الى 2) (4/ إلى 6) أشخاص

مراحل إنشاء المشروع:
الجدول الزمني لإنشاء المشروع:

م	المرحلة	اغسطس	سبتمبر	أكتوبر	نوفمبر	ديسمبر
1	استئجار المحل					
2	تسجيل واستخراج الرخص					
3	شراء وتركيب الآلات					
4	بدء تجريبي					

اختيار الموقع الملائم للمشروع:
- طبيعة المشروع:

يقوم المشروع على تجهيز الصناديق الجاهزة لإعداد الوجبات فيحتاج لمطبخ يحتوي على آلات لإنتاج الصناديق.

- 1 مطبخ للإيجار في حي المروج شمال الرياض والمساحة 250 متر
- 2 مطبخ للإيجار في شمال مدينة الرياض حي المصيف والمساحة 270 متر
- 3 مطبخ للإيجار في شمال مدينة الرياض حي الملقا والمساحة 255 متر
- 4 مطبخ للإيجار في شمال مدينة الرياض حي الورود والمساحة 260 متر

- تكلفة الإيجار:

الموقع	حي المروج	حي المصيف	حي الملقا	حي الورد
سعر الإيجار	27000	34000	33000	30000
ترتيب الموقع	1	4	3	2

*المصدر من موقع عقار (<https://sa.aqar.fm/>)

- بيانات مرحلة التصفية:

	المعايير	1	2	3	4
1	مدى توفر المرافق العامة (كهرباء وماء)	5	5	5	5
2	مدى توفر الطرق والمواصلات	5	4	3	4

3	3	4	4	مدى توفر القوى العاملة	3
3	4	3	4	مدى توفر الخدمات الاجتماعية (مدارس، مستشفيات..)	4
2	1	3	4	مدى توافر الصناعات المكملة	5
3	3	3	3	مدى توفر شبكات الصرف الصحي وامكانيه صرف المخلفات فيها	6
20	19	22	25	المجموع	

يتضح من واقع اختيار موقع المشروع في حي المروج نظرا لنتيجه الإحصائية فالنسبة الأكبر كانت للشمال وأيضا لنتيجة المصفوفه ولقرب مواقع المصادر الاولييه مثل سوق الشمال للخضرواوات والمواد الغذائية واسواق البلشرف التي ستساعدنا في مشروعنا.

تكاليف النقل بين المصادر والموقع:

تم اختيار النقل الأساسي للمصادر الأولية لمكان العمل عن طريق التعاقد مع مندوب.

ليتم التوصيل لنا من سوق الشمال 50 مرة في السنة بمبلغ 40 ريال، ومن بلشرف 45 مرة في السنة بمبلغ 40 ريال، ومن العوبثاني 20 مرة في السنة بمبلغ 40 ريال.

موقع المشروع	موقع المصادر الاولية	تكلفة النقل سنويا
حي المروج	سوق الشمال للخضار	2,000
	أسواق بلشرف	1,800
	محل العوبثاني	800

اختيار الفن الانتاجي الملائم:

1- طاقة المشروع:

المشروع يتطلب تكنولوجيا الحجم الكبير مثل الثلجات والفرن، وطاقه المشروع يعتمد على الطلب فعند ازدياد الطلب سيؤدي ذلك الى زيادة الوجبات والذي سيؤدي الى زيادة الثلجات والالات والأيدي العاملة.

2- نوعية المواد المتوفرة:

يعتمد المشروع بشكل اساسي على المواد الغذائية من خضروات وفواكهه ولحوم.... ولا نحتاج لاستيرادها من الخارج حيث سنعتمد في المشروع على السوق المحلي "مثل سوق الشمال، حي المروج للخضروات والفاكهة" لتوفير جميع مسلتزماتنا.

3- درجة توفر العمالة ونوعيتها:

سوف نحتاج مبدئيا الى موظفة سعودية لادارة وتنسيق الوجبات من حيث ابتكار الوصفات والاكلات التي تناسب المجتمع وتجهيز المعايير المناسبة وجميع المتطلبات لصنعها وعامل النظافة وعاملات لاتباع تعليمات الوصفه من تجهيز معايير المقادير ووضعها في الصندوق وتغليفها لتصل الى عملائنا بشكل مرتب يرضي ذائقهم.

4- هيكل السوق:

المشروع يعتمد على منطقه الرياض وقد يكون هناك توسع في المستقبل للمشروع ليغطي باقي مناطق المملكة. كما سيتم الاهتمام في باقي الخدمات المقدمة من حيث السعر والجودة والاتفاق مع خدمة التوصيل.

5- الاسم التجاري:

تم اختيار اسم المشروع "صندوق وجبتك" "meal box" وتصميم شعار مناسب من قبل اصحاب المشروع.

6- شروط الحصول على التكنولوجيا:

سنحتاج في المشروع استخدام افضل الثلاجات المتطورة وموثوقة وحاصلة على علامات الجودة، وبضمان وصيانة طويلة المدى، وبتكاليف ممكنة، وأيضا توفير ادوات واجهزة المطبخ المتطورة والحديثة التي ستسهل علينا تجهيز كل احتياجاتنا وايضا اجهزة نقالة لإدارة الطلبات.

7- الاثر البيئي لها:

المشروع يعتبر صديق للبيئة فليس هناك مخلفات كيميائية او دخانا حيث لا يوجد الا المخلفات والنفايات والتي ستتكفل بها البلدية من حيث جمعها وحرقتها.

متطلبات المشروع من العمالة:

وقع اختيارنا في المشروع على اعتماد وردية واحده فقط من 8:00 صباحا حتى 4:00 مساء لتجهيز طلبات الوجبات حيث يكون الصباح تجهيز وجبه الغداء والمساء تجهيز وجبات العشاء.

ونظرا لواقع مشروعنا المعتمد على حصر الطلبات ثم الإنتاج، لذا لا يمكن تطبيق قانون العمالة المباشرة.

الوظيفة	الوردية	عدد العمال	اجمالي	اجنبي
		محلي		
عمال طبخ وتغليف	1	2	2	-
مدير	1	1	1	-
محاسب	1	1	1	-
عمال تنظيف	1	-	1	1
المجموع		4	5	1

جدول أجور العمالة:

الموظفين	عدد العمال	معدل الاجر الشهري	أجور ثابتة في الشهر	اجمالي السنه	مجموع	اجنبي	محلي	اجنبي	محلي
عمال طبخ وتغليف	2	3,000	3000	6,000	72,000		36,000		
مدير	1	5,000	5,000	5,000	60,000		60,000		
محاسب	1	5,000	5,000	5,000	60,000		60,000		
عمال تنظيف	1	1,500	1,500	1,500	18,000	18,000			
المجموع	5			17,500	210,000				

تقدير الاجور والمرتبات خلال العمر الاقتصادي للمشروع:

نفترض ان المشروع عمره الاقتصادي 5 سنوات ومن المتوقع ان تصل اجور العمال 90,000 في السنة عند الطاقة الكاملة ومرتبات الموظفين 120,000 في السنة. ومن المقرر ارتفاع الاجر بنسبه 3% للعمال كل سنتين وبنسبه 5% للموظفين كما ان نسبة التشغيل المتوقعة هي كالتالي:

55% - 60% - 65% - 70% - 75% على التوالي.

السنة	أجور العمال عند الطاقة الكاملة	مرتبات الموظفين عند الطاقة الكاملة	اجمالي الأجور والمرتبات عند الطاقة الكاملة	نسبة التشغيل المتوقعة	اجمالي الأجور والمرتبات المتوقعة
1	90,000	120,000	210,000	55%	115,500
2	90,000	120,000	210,000	60%	126,000
3	92,700	126,000	218,700	65%	142,155
4	92,700	126,000	218,700	70%	153,090
5	95,481	132,300	227,781	75%	170,836

جدول الأثاث:

ملاحظة: بافتراض أن مساحة المطبخ بالمتر المربع 50م(5*10)، و مساحة المطبخ المفصل بالمتر الطولي 20

الكمية	المصدر	تكلفة الوحدة الواحدة	اجمالي التكلفة
1	العيان للمطابخ الالمينيوم	1200 ريال للمتر الطولي	24,000
1	سوق.كوم	150	150
2	حراج	173	346
2	اكسترا	2199	4398
2	اكسترا	2500	5000
1	اكسترا	2309	2309
1	اكسترا	1800	1800
1	سوق.كوم	330	330
1	سوق.كوم	55	55
2	سوق.كوم	73	146
1	جرير	2000	2000
10	ايكيا	30	300
			40,834

الإجمالي:

النقل:

ونقل الطبات للعميل ستكون من خلال تواصل العميل لرجل توصل من خارج شركتنا، ويمكننا مساعدة العميل تزويده بارقام عملاء توصل.

احتياج المشروع من المواد والالات :

ملاحظة: احتياج مشروعنا للمواد الخام يعتمد اعتماد كبير على الطلب خصيصا للمواد التي ليس لديها مدة صلاحية طويلة المدى وغير قابله للتخزين فان هذه الارقام ارقام اوليه تقريبيه لاحتياجنا السنوي.

م	بند	خصائص نوعيه البلد	مطلوب	متاح	%	سعر الوحدة	المصدر
1	المواد الخام :	البهارات	15 كيلو	100%	100%	الكيلو بـ25	الحميضي
		الخضروات	500 كيلو	100%	100%	10 للكيلو	سوق الشمال، حي المروج
		الفواكهة	50 كيلو	100%	100%	25 للكيلو	سوق الشمال، حي المروج
		الارز	200 كيلو	100%	100%	10 كيلو بـ60	اسواق بلشرف
		الملح	36 كيلو	100%	100%	3 كيلو بـ 2	اسواق بلشرف
		الزيت	12 عبوة	100%	100%	29 للعبوة	اسواق بلشرف
		الحليب ومشتقاته	500 عبوة	100%	100%	ريال للعبوة	اسواق بلشرف
		اللحوم	150 كيلو	100%	100%	الكيلو بـ 40	ليون للحوم
		الدجاج	300 كيلو	100%	100%	الكيلو بـ 15	اسواق بلشرف
		الاسماك	50 كيلو	100%	100%	الكيلو بـ50	الشركه السعوديه للاسماك
	المعكرونه	20 كرتون	100%	100%	108 للكرتون	محلات بلشرف	
2	مواد نصف مصنعة	اله تقطيع	2	100%	100%	120	سوق كوم
		اله تغليف	2	100%	100%	100	سوق كوم
		طنجرة	5	100%	100%	400	السيف غاليري
3	مواد مساعدة: مواد تغليف:	بلاستيك للتغليف	200	100%	100%	20 حبه بـ3 ريال	العوبثاني
		كراتين "بالاتفاق مع مورد لتصميم الكراتين"	500	100%	100%	5 ريال للكرتون	مطبعة الوان العرض
		قصدير	30	100%	100%	5	العوبثاني
		قفاز اليبدين	3 كرتون	100%	100%	40حبه بـ12	العوبثاني
-	مواد تنظيف:	كمامات	3 كرتون	100%	100%	50حبه بـ4	العوبثاني
		سله نفايات	2	100%	100%	39	سوق.كوم
		مكنسه يدوية	2	100%	100%	18	سوق.كوم

سوق.كوم	330	100%	100%	1	مكنسة كهربائية		
العوبثاني	24	100%	100%	2	ممسحة ارضيه		
العوبثاني	7	100%	100%	10	فوط المسح		
العوبثاني	4.5	100%	100%	10	صابون		
العوبثاني	24	100%	100%	10	معقم		
العوبثاني	15	100%	100%	10	سائل التنظيف		
جرير	15	100%	100%	6	ورق	- مواد مكتبية:	
جرير	2	100%	100%	10	أقلام		
جرير	19	100%	100%	1	دباسة		
جرير	31	100%	100%	1	آلة حاسبية		
جرير	159	100%	100%	1	طابعة		
جرير	52	100%	100%	6	حبر الطابعة		
جرير	15	100%	100%	5	لاصق		
شركة المياه	3,000 سنويا	100%	100%	1	مياه		5
شركة الكهرباء السعودية	3,000 سنويا	100%	100%	1	كهرباء		
شركة الاتصالات السعودية	1,500 سنويا	100%	100%	1	الجوال		

تكاليف المواد حسب الاحتياجات المتوقعة:

ريال	المنافع	ريال	مواد تغليف	ريال	مواد تنظيف	ريال	المواد نصف مصنعه	ريال	المواد الخام
3,000	الماء	30	بلاستيك	36	قفاز اليدين	240	آله التقطيع	375	البهارات
3,000	الكهرباء	2,500	كراتين	12	كمامات	200	آله التغليف	5000	الخضروات
1,500	الجوال	150	قصدير	78	سله النفايات	2000	طنجره	1200	الارز
		2,680	الإجمالي	36	مكنسه يدوية			24	الملح
		ريال	مواد مكتبية	330	مكنسه كهربائية			348	الزيت
		90	ورق	48	ممسحه ارضيه			500	الحايب ومشتقاته
		20	أقلام	70	فوط المسح			6000	اللحوم
		19	دباسة	45	صابون			2500	اللاسماك
		31	آله حاسبه	240	معقم			2160	المعكرونة
		159	طابعه	150	سائل التنظيف			1250	الفواكه
		312	حبر الطابعه					4500	الدجاج

		75	لاصق						
7,500	الاجمالي	706	الاجمالي	1045	الاجمالي	2440	الاجمالي	23857	الاجمالي
								35,548	الاجمالي الكلي

الظروف الطبيعية المحيطة بالموقع:

م	بند	وصف	دراسة البيئة المحاطة بالموقع
1	درجة حرارة الجو	درجة الحرارة في الرياض تتفاوت بين (40-43) العظمى صيفا اما الصغرى بين (22-27). اما في الشتاء تصل درجة الحرارة العظمى بين (22-28) والصغرى بين (8-14) وقد تصل درجة الحرارة الى الصفر احيانا.	تكاليف المشروع: ستكون مرتفعه في فصل الصيف وبالتالي نحتاج لتكييف المطبخ . مدى قبول العمال للعمل في المشروع: الإقبال سيكون مرتفعا من قبل العمال بما أن بيئة العمل ستكون مناسبة . كفاءة العمل(إنتاجية العامل): : بما أن المكان مغلق ومكيف فلن يتأثر سلبيا بالمناخ مما يزيد إنتاجية العامل.
2	الرطوبة	معدل الرطوبة في الصيف يكون بين (10-13) بالمبة. وف الشتاء تكون معدلات الرطوبة بين (40-49) بالمبة. حيث تعتبر هذه المعدلات ضئيلة جدا وغير مؤثرة حيث يعتبر منا خمدينة الرياض جافا.	تكاليف المشروع: بما أنها منخفضة فلا تؤثر على تكاليف الشروع. مدى قبول العمال للعمل في المشروع: أيضا هنا الرطوبة لا تؤثر على قبول العمال للعمل . كفاءة العمل(إنتاجية العامل): : لا تؤثر على إنتاجية العامل سلبا لأنها منخفضة.
3	أشعة الشمس	في الصيف: من الساعة 6:00 حتى 5:15 في الشتاء: من الساعة 5:00 حتى 6:45	تكاليف المشروع: قد تسبب أشعة الشمس الحارة صيفا بعض الأعطال في المطبخ . مدى قبول العمال للعمل بالمشروع: العامل يعمل في مكان مغلق فلن يتأثر. كفاءة العمل (إنتاجية العامل): العامل يعمل في مكان مغلق لن تؤثر على إنتاجية العامل.
5	المطر	موسم الامطار في الرياض فقط في الشتاء حيث يتراوح معدل الامطار بين 10 و 13.1 سم.	تكاليف المشروع: في حال هطول الأمطار الشديدة يجب التأكد من عدم وصول مياه الأمطار للآلات والمنتجات. وقد يعيق عملية النقل. مدى قبول العمال للعمل في المشروع: يجب التأكد من وجود تصريف المياه للحفاظ على سلامه العاملين في المطبخ . كفاءة العمل (إنتاجية العامل) : الأمطار تُدخل البهجة في نفوس العاملين مما يؤدي إلى زيادة الإنتاجية.
6	الأتربة والادخنة	موسم الأتربة في الرياض غالبا يكون بين موسم الربيع والصيف ويمتد الى 55 يوم في السنة.	تكاليف المشروع: الأتربة والعواصف الرملية قد تعيق عملية النقل مما يؤدي الى زيادة التكاليف. مدى قبول العمال للعمل في المشروع: بما أن المكان مغلق لن تؤثر. كفاءة العمل (إنتاجية العامل): بما أن المكان مغلق لن تؤثر.

تقدير العمر الإنتاجي والإقتصادي للمشروع:

– العمر الإنتاجي للمشروع

يحدد بالفترة الزمنية التي يمكن من خلالها مزاولة المشروع لنشاطه الإنتاجي، ويتوقع أن يستمر الإنتاج لمدة 10-12 سنة.

– العمر الاقتصادي للمشروع

يحدد بفترة استغلال المشروع بما يحقق معدلات العائد المرغوب فيها والمخطط لها، ويتوقع أن يستمر العمر الاقتصادي لمدة 5-8 سنوات.

العمر الاقتصادي	العمر الإنتاجي	
يتأثر	لا يتأثر	تغير الأذواق
يتأثر	لا يتأثر	التقدم التكنولوجي
يتأثر	لا يتأثر	استحداث طرق الإنتاج
يتأثر	لا يتأثر	الإنتاجية والتكلفة

الملخص:

أهم النتائج :

تم وصف المشروع و بيانات التواصل و تصنيف المشروع و تحديد تخصصه و تحديد وسائل التمويل التي سوف تساعد على قيام المشروع و تم أيضا توضيح الأفق الزمني للمشروع من فترة إنشاء وهي 5 اشهر وفترة إنتاج وهي 5 سنوات، وتم تحديد التمويل 100% من جهات تمويلية خارجية (قرض من البنك).

وتم اختيار 4 مواقع للمصنع و تقييم هذه المواقع من خلال عدة مراحل ليقع الاختيار على الموقع الأكثر ملائمة للمشروع و الذي سوف يكون نقطة بداية لمشروع صندوق وجبتك وسوف يقع في حي المروج و مصاريف النقل تكليف أرضه تساوي 27000

و تم أيضا تحديد متطلبات المشروع من العمالة و الموظفين محلي أو اجنبي و تقسيم عملهم في المصنع و تحديد أجر كل عامل و موظف داخل المصنع و تحديد هذه الأجور و المرتبات على سنوات العمر الاقتصادي للمشروع بشكل توقعي.

وتم تحديد الاحتياجات من المواد (مواد خام- مواد نصف مصنعة-مواد تنظيف-مواد مكتبية- المنافع..) و حساب تكاليف المواد حسب الاحتياجات المتوقعة و التي كان مجموعها 35,548 ريال.

و تم دراسة الظروف الطبيعية المحيطة بالمشروع و تحديد درجات الحرارة في فصول السنة و الامطار و الرياح و الظروف البيئية الأخرى و مدى تأثير العمال و مدى تأثير انتاجيتهم.

تم أيضا تقييم الآثار البيئية للمشروع من خلال حصر التكاليف و المنافع البيئية المتوقعة حيث أن المشروع يعتبر صديق للبيئة لأنه لا يحتوي على أي مواد ضارة على البيئة و لا على صحة الطفل.

وفي نهاية الدراسة الفنية تم تحديد العمر الاقتصادي للمشروع و الذي بلغ 5-8 سنة، و سنوات بينما بلغ العمر الإنتاجي 10 - 12 سنة، و المقارنة بين مدى تأثير العمر الاقتصادي و العمر الإنتاجي من أربع نواحي وهي

تغير الأذواق: حيث سوف يؤثر ذلك على العمر الاقتصادي للمشروع وذلك عند اختلاف أذواق المستهلكين بينما العمر الإنتاجي لن يتأثر.

التقدم التكنولوجي : يؤثر على العمر الاقتصادي الناتج عن التكنولوجيا بينما العمر الإنتاجي لن يتأثر.

استحداث طرق الإنتاج: سوف يؤثر ذلك على العمر الاقتصادي للمشروع بينما سوف يضل مشروع بينما العمر الإنتاجي لن يتأثر.

لإنتاجية و التكلفة: تؤثر على العمر الاقتصادي للمشروع بينما العمر الإنتاجي لن يتأثر.

الدراسة المالية

أهمية الدراسة المالية:

تأتي أهمية دراسة الجدوى المالية للفرص الاستثمارية في أنها تحدد الرؤية المالية للمشروع بعد تقديم العناصر التسويقية والفنية التي تحدد اوجه التكلفة وعناصر التشغيل للخدمة. حيث نبدأ بالتحليل المالي بعد التأكد من وجود طلب كافي على الخدمة من خلال الدراسة التسويقية وايضا الحصول على نتائج ايجابية بخصوص امكانية إنشاء المشروع من الناحية الفنية ويتبقى دراسة الجوانب المالية لهذا المشروع لتحديد الاموال المطلوبة لإنشاء وتشغيل المشروع ودراسة كيفية تدبيرها والالتزامات التي تترتب على ذلك .

التكاليف الرأسمالية في المشروع:

إجمالي التكاليف الرأسمالية

البيان	القيمة (ريال)
قيمة الأرض	0
تكاليف الانشاءات	0
تكاليف الأثاث والمفروشات	40,834
تكاليف الآلات والمعدات	2,440
تكاليف السيارات	4,600
مصاريف التأسيس	7,620
أصول اخرى	0
الاجمالي	55,494

-جميع المصاريف المذكورة تم ذكر مصدرها في الدراسة الفنية

-مصاريف التأسيس = 7,620

بناء على:

- رسوم السجل التجاري والغرفة التجارية 1100
- رسوم البلدية 4,020
- دراسة الجدوى 2,500

حساب نسبة الاستهلاك والصيانة:

الأصول	القيمة (ريال)	نسبة الصيانة	تكاليف الصيانة (ريال)	نسبة الاستهلاك	تكاليف الاستهلاك (ريال)
قيمة الأرض	0	0%	0	0%	0
تكاليف الانشاءات	0	0%	0	3%	0
تكاليف	40,834	12.1%	4,941	10%	4,083

					الأثاث والمفروشات
244	10%	122	5%	2,440	تكاليف الألات والمعدات
690	15%	230	5%	4,600	تكاليف السيارات
1,524	20%	0	0%	7,620	مصاريف التأسيس
				0	أصول أخرى
6,541		5,293		55,494	الإجمالي

تكاليف التشغيل السنوية:
إجمالي مصاريف التشغيل السنوية:

عناصر التكاليف	القيمة (ريال)	نسبة التكاليف الثابتة	التكاليف الثابتة (ريال)	نسبة التكاليف المتغيرة	التكاليف المتغيرة (ريال)
الإيجارات	27,000	100%	27,000	5%	1,350
الرواتب	120,000	100%	120,000	10%	12,000
الأجور	90,000	100%	90,000	10%	9,000
المصرفات الإدارية والعمومية	21,258	100%	21,258	15%	3,189
مصاريف التسويق	0	50%	0	50%	0
المنافع العامة (مياه، كهرباء، انترنت، بنزين)	6000	100%	6000	25%	1,500
المواد الأولية	23,857	100%	23,857	25%	5,964
مواد التعبئة والتغليف	2,680	50%	1,340	50%	1,340
الصيانة	5,293	100%	5,293	25%	1,323

0	0%	6,541	100%	6,541	الإهلاكات
35,666		301,289		302,629	اجمالي تكاليف التشغيل

تحليل الجدول:

- **الإيجارات:** وقت اختيار الموقع بناء على الدراسة الفنية في حي المروج بمساحة 250م بقيمة 27,000 ريال سنويا.
- **الرواتب:** المشروع يحتاج الي موظفين غير مباشرين وهما المدير والمحاسب بمجموع رواتب 120,000 في السنة.
- **الأجور:** بناء على الدراسة الفنية فان مجموع العمالة المباشرة هو 3 وهم عاملين طبخ وتغليف وعامل نظافة بمجموع أجور 90,000 ريال سنويا.
- **المصروفات الإدارية والعمومية:**
بناء على الدراسة الفنية المشروع يحتاج الى:
-التامين بمجموع 15,800 تتكون من (للعامل الأجنبي 1800 والاربعة السعوديين بـ (3,500
- تكاليف الاستقدام 2,050 واقامه 1200
- الجوال 1,500
- أدوات قرطاسيه 706
بمجموع تكاليف 21,258 ريال سنويا.
- **المنافع العامة (مياه، كهرباء، انترنت، بنزين):** المياه 3000 والكهرباء 3000
- **المواد الأولية:** 23,857 ريال سنويا تتكون من (375 بهارات، 5000 خضراوات، 1200 الأرز، 24 الملح، 348 الزيت، 500 الحليب ومشتقاته، 6000 اللحوم، 2500 الأسماك، 2160 المكرونة، 1250 الفواكه، 4500 الدجاج)
- **مواد التعبئة والتغليف:** بمجموع 2,680 سنويا.
- **الصيانة:** بـ 5,293 ريال سنويا.
- **الاهلاكات:** بـ 6,541 ريال سنويا.

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

البيان	مصاريف التشغيل السنوية (ريال)	رأس المال العامل (ريال)
الإيجارات	27,000	13,500
الرواتب	120,000	30,000
الأجور	90,000	22,500
المصروفات الإدارية والعمومية	21,258	5,315
مصاريف التسويق	0	0
المنافع العامة (مياه، كهرباء، انترنت، بنزين)	6,000	1,500
المواد الأولية	23,857	5,964
مواد التعبئة والتغليف	2,680	670
الصيانة	5,293	1,323
إجمالي رأس المال العامل		93,663

التكاليف الاستثمارية:

التكاليف الاستثمارية في المشروع

البيان	القيمة (ريال)	النسبة من التكاليف
التكاليف الرأسمالية	55,494	40,7%
راس المال العامل	80,772	59,3%
اجمالي التكلفة الاستثمارية	136,266	100,0%

مصادر التمويل:

البيان	النسبة المئوية	القيمة (ريال)
المال المدفوع (تمويل ذاتي)	0%	0
قروض	100%	136,266
الإجمالي	100%	136,266

تحليل الجدول:

النسبة من التكاليف للتكاليف الرأسمالية = (التكاليف الرأسمالية ÷ إجمالي التكاليف الاستثمارية) × 100
النسبة من تكاليف راس المال العامل = (راس المال العامل ÷ إجمالي التكاليف الاستثمارية) × 100

$$59.3\% = 100 \times (80,772 \div 136,266) =$$

إجمالي التكلفة الاستثمارية = التكاليف الرأسمالية + راس المال العامل

$$136,266 = 80,772 + 55,494 =$$

$$40.7\% = 100 \times (55,494 \div 136,266) =$$

الايادات والارباح:

الايادات والارباح السنوية للمشروع:

بافتراض الوقت اللازم لإنتاج الوجبة الواحدة من قبل العامل الواحد تقريبا نصف ساعة بالتالي سينتج العامل الواحد في اليوم 14 وجبة خلال ساعات العمل السبعة، وفي السنة 3,122 وجبة، وعدد العمالة المباشرة لدينا هو 2 بالتالي حجم المبيعات لدينا 6,244 سنويا. ونتيجة الإحصائية كانت ان الاغلب اختار العدد المناسب للوجبات هو 4-6 اشخاص فبالتالي افترضنا ان اغلب انتاجنا سيكون ل 4-6 اشخاص اكثر من انتاجنا ل 1-2 اشخاص.

البيان	حجم المبيعات اليومية	عدد أيام العمل السنوية	حجم المبيعات السنوية	السعر (ريال)	الايادات السنوية (ريال)
صندوق وجبة لـ 1-2 اشخاص	8	223	1,784	55	98,120
صندوق وجبة لـ 4-6 اشخاص	20	223	4,460	85	379,100
			0		0
			0		0
			0		0
			0		0

0		0			
477,220		6,244		28	الإجمالي

الأرباح الإجمالية للمشروع:

البيان	القيمة (ريال)
الإيرادات	477,220
مصاريف التشغيل	302,629
الأرباح = الإيرادات - مصاريف	174,591

صافي الربح:

البيان	القيمة (ريال)
الأرباح الإجمالية	174,591
الزكاة 2.5% من الأرباح	4,365
صافي الربح = اجمالي الربح	170,226

تحليل جدول الإيرادات والأرباح:

حجم المبيعات السنوية = حجم المبيعات اليومية × عدد أيام العمل السنوية

الإيرادات السنوية = حجم المبيعات السنوية × سعر السلعة

الأرباح = الإيرادات - مصاريف التشغيل

$$174,591 = 302,629 - 477,220 =$$

صافي الربح = اجمالي الربح - الزكاة

$$170,226 = 4,365 - 170,226 =$$

المؤشرات المالية:

- معايير الربحية

العائد على الاستثمار (معدل متوسط الربح): من هنا نجد ان قيمة عائد الاستثمار 138.7%

$$\begin{array}{r} \text{صافي الأرباح} \\ 189,005 \\ \text{العائد على الاستثمار} = 100 \times \frac{\text{التكاليف الاستثمارية}}{\text{صافي الأرباح}} = 100 \times \frac{136,266}{189,005} = 138.7\% \end{array}$$

فترة الاسترداد:

فترة الاسترداد التي يستطيع المشروع من خلالها تغطية التكاليف الاستثمارية هي بعد ٨ اشهر من بدء التشغيل

$$\begin{array}{r} \text{التكاليف الاستثمارية} \\ 136,266 \\ \text{فترة استرداد الاستثمارات} = \frac{\text{التكاليف الاستثمارية}}{\text{صافي الأرباح} + \text{الاستهلاكات}} = \frac{136,266}{192,546} = 0,7 \end{array}$$

معدل دوران راس المال:

$$\begin{array}{r} \text{الإيرادات} \\ 496,480 \\ \text{معدل دوران راس المال} = \frac{\text{الإيرادات}}{\text{التكاليف الاستثمارية}} = \frac{496,480}{136,266} = 3,64 \text{ مرة} \end{array}$$

نسبة صافي الربح إلى الإيرادات:

$$\begin{array}{r} \text{صافي الربح} \\ 189,005 \\ \text{نسبة صافي الربح إلى الإيرادات} = 100 \times \frac{\text{صافي الربح}}{\text{الإيرادات}} = 100 \times \frac{189,005}{496,480} = 38.1\% \end{array}$$

نسبة صافي الربح إلى التكاليف التشغيلية:

$$\begin{array}{r} \text{صافي الربح} \\ 189,005 \\ \text{نسبة صافي الربح إلى التكاليف التشغيلية} = 100 \times \frac{\text{صافي الربح}}{\text{التكاليف التشغيلية}} = 100 \times \frac{189,005}{302,629} = 62.5\% \end{array}$$

حجم التعادل :

قياس حجم التعادل			
			من بيانات جدول مصاريف التشغيل نجد التالي:
ريال	302,629		تكاليف التشغيل
ريال	301,289		التكاليف الثابتة
ريال	35,666		التكاليف المتغيرة
ريال	496,480		الإيرادات
ريال	460,814		الإيرادات - التكاليف المتغيرة
	301,289	التكاليف الثابتة	
%65.4	=	=	نقطة التعادل
	460,814	الإيرادات - التكاليف المتغيرة	
	من طاقة التشغيل القصوى.	%65.4	هذا يعني أن المشروع يحقق ربحاً بعد أن يعمل بنسبة
			عند ذلك يكون حجم التعادل كما يلي:
ريال.	324,608	الإيرادات عند التعادل = الإيرادات × حجم التعادل	
ريال.	324,608	التكاليف عند التعادل = التكاليف المتغيرة × حجم التعادل + الثابتة	

قائمة الدخل :

قائمة الدخل المتوقعة (القيمة بالريال)

قائمة الدخل المتوقعة (القيمة بالريال)

البيان	السنوات				
	2022	2021	2020	2019	2018
معدلات التشغيل	%100	%100	%90	%80	%70

436,902	496,480	496,480	446,832	397,184	347,536	الإيرادات
مصاريف التشغيل:						
المصاريف الثابتة:						
27,000	27,000	27,000	27,000	27,000	27,000	الإيجارات
120,000	120,000	120,000	120,000	120,000	120,000	الرواتب
90,000	90,000	90,000	90,000	90,000	90,000	الأجور
21,258	21,258	21,258	21,258	21,258	21,258	المصروفات الإدارية والعمومية
0	0	0	0	0	0	مصاريف التسويق
6,000	6,000	6,000	6,000	6,000	6,000	المنافع العامة (مياه، كهرباء، بنزين، انترنت)
23,857	23,857	23,857	23,857	23,857	23,857	المواد الأولية
1,340	1,340	1,340	1,340	1,340	1,340	مواد التعبئة والتغليف
5,293	5,293	5,293	5,293	5,293	5,293	الصيانة
6,541	6,541	6,541	6,541	6,541	6,541	الإهلاكات
المصاريف المتغيرة:						
1,188	1,350	1,350	1,215	1,080	945	الإيجارات
10,560	12,000	12,000	10,800	9,600	8,400	الرواتب
7,920	9,000	9,000	8,100	7,200	6,300	الأجور
2,806	3,189	3,189	2,870	2,551	2,232	المصروفات الإدارية والعمومية
0	0	0	0	0	0	مصاريف التسويق
1,320	1,500	1,500	1,350	1,200	1,050	المنافع العامة (مياه، كهرباء، بنزين، انترنت)
5,249	5,964	5,964	5,368	4,771	4,175	المواد الأولية
1,179	1,340	1,340	1,206	1,072	938	مواد التعبئة والتغليف
1,164	1,323	1,323	1,191	1,059	926	الصيانة
0	0	0	0	0	0	الإهلاكات

332,675	336,955	336,955	333,389	329,822	326,255	إجمالي مصاريف التشغيل
104,227	159,525	159,525	113,443	67,362	21,281	أرباح التشغيل
2,606	3,988	3,988	2,836	1,684	532	الزكاة
101,621	155,537	155,537	110,607	65,678	20,749	صافي الأرباح

يلاحظ من القائمة أن المشروع يستطيع تغطية إجمالي المصاريف والتي تكون ثابتة طوال فترة عمر المشروع وارتفاع قيمة الأرباح للمشروع على مر السنوات بشكل كبير. وفي حال إضافة مصاريف أكثر للمشروع قد تتغير النتيجة

حساب المعدل العائد:

حساب معدل العائد الداخلي وصافي القيمة الحالية للمشروع (القيمة بالريال)						
السنوات						البيان
2019	2018	2017	2016	2015	فترة التأسيس	
100%	100%	90%	80%	70%		معدلات التشغيل
التدفقات النقدية الخارجة:						
					55,494	التكاليف الرأسمالية
					80,772	رأس المال العامل
6,541	6,541	6,541	6,541	6,541	0	تكاليف التشغيل عدا الإهلاكات
6,541	6,541	6,541	6,541	6,541	136,266	إجمالي التدفقات الخارجة (مجموع التكاليف الاستثمارية)
التدفقات النقدية الداخلة:						
496,480	496,480	446,832	397,184	347,536	0	الإيرادات
						أخرى (قيمة المشروع نهاية المدة)
496,480	496,480	446,832	397,184	347,536	0	إجمالي التدفقات الداخلة
489,939	489,939	440,291	390,643	340,995	136,266-	صافي التدفق النقدي
				263.2%	263.2%	معدل العائد الداخلي IRR
					10%	معامل الخصم
				ر.س. 1,332,927.78	1,332,928	صافي القيمة الحالية NPV
				15.8	2,288,073.0	IPV
التكاليف المتغيرة (ريال)	التكاليف الثابتة (ريال)	إجمالي تكاليف التشغيل (ريال)	عناصر التكاليف التشغيلية		القيمة (ريال)	البيان
41,577	352,750	394,327	إجمالي تكاليف التشغيل شامل الإهلاكات		11,739	قيمة الزكاة 2.5%
					17,100	الإهلاكات
					11.75998823	مؤشر الربحية PI
يجب أن يكون مؤشر الربحية < 1 لكي يقبل المشروع						

تحليل الحساسية عند ربحية الخصم:

السنة	الإيرادات المتوقعة	التكاليف المتوقعة	صافي العائد	معدل الخصم 10%	معدل الخصم 25%	صافي القيمة الحالية عند 10%	صافي القيمة الحالية عند 25%
0	0	326,255	-326,255	1	1	-326255	-326255
1	347,536	326,255	21,281	0.9	0.8	23645.55556	26601.25
2	397,184	329,822	67,362	0.83	0.64	81159.03614	105253.125
3	446,832	333,389	113,443	0.75	0.51	151257.3333	222437.2549
4	496,480	336,955	159,525	0.68	0.41	234595.5882	389085.3659
5	496,480	336,955	159,525	0.62	0.33	257298.3871	483409.0909
المجموع						421700.9004	900531.0867

بما أن صافي القيمة الحالية عند معدل خصم 10% كان 421700,9004 و عند معدل خصم 25% كان 900531,0867

أي قيمة موجبة فإن المشروع مازال مربحا

قياس درجة حساسية الربحية للتغير معدل الخصم من 10% إلى 25% عن طريق استخدام قانون المرونة :

(التغير النسبي في صافي القيمة الحالية / مجموع القيمة الحالية) ÷ (التغير في معدل الخصم / مجموع معدل الخصم)

$$-0,86 = \left(\frac{10-25}{10+25} \right) / \left(\frac{900531.0867 - 421700.9004}{900531.0867 + 421700.9004} \right) =$$

نستنتج ان :

من هذه النتيجة أن درجة حساسية ربحية المشروع للتغير في معدل الخصم منخفضة حيث أن مرونة الربحية بالنسبة لمعدل الخصم أقل من الواحد

و على وجه التحديد تساوي 0,86 - و لعل هذا أن ارتفاع سعر الخصم 10% يصاحبه انخفاض في صافي القيمة الحالية بنسبة 86% (علاقة عكسية)

تحليل الحساسية عند تغير الإيراد:

السنة	الإيرادات المتوقعة	التكاليف المتوقعة	صافي العائد	الإيرادات المتوقعة-10%	التكاليف المتوقعة+10%
0	0	326255	-326255	0	358880.5
1	347536	326255	21281	312782.4	358880.5
2	397184	329822	67362	357465.6	362804.2
3	446832	333389	113443	402148.8	366727.9
4	496480	336955	159525	446832	370650.5
5	496480	336955	159525	446832	370650.5

D	E	F	G	H	I
صافي العائد	الإيرادات المتوقعة-10%	التكاليف المتوقعة+10%	صافي العائد بعد تغير الإيرادات	صافي العائد بعد تغير التكاليف	صافي العائد بعد تغير كليهما
-326255	0	358880.5	-326255	-358880.5	-358880.5
21281	312782.4	358880.5	-13472.6	-11344.5	-46098.1
67362	357465.6	362804.2	27643.6	34379.8	-5338.6
113443	402148.8	366727.9	68759.8	80104.1	35420.9
159525	446832	370650.5	109877	125829.5	76181.5
159525	446832	370650.5	109877	125829.5	76181.5

معدل الخصم 10%	صافي القيمة الحالية بعد تغير الإيرادات	صافي القيمة الحالية بعد تغير التكاليف	صافي القيمة الحالية بعد تغير كليهما
1	-326255	-358880.5	-358880.5
0.9	-14969.55556	-12605	-51220.11111
0.83	33305.54217	41421.44578	-6432.048193
0.75	91679.73333	106805.4667	47227.86667
0.68	161583.8235	185043.3824	112031.6176
0.62	177220.9677	202950.8065	122873.3871
	122565.5112	164735.6013	-134399.7879

الملخص

أهم النتائج:

تم تحليل النتائج الخاصة بالدراسات السابقة وتوضيح صافي الأرباح والتدفقات النقدية الداخلة والخارجة

خلال 5 سنوات ، ومن أبرز نتائج الدراية المالية:

أن إجمالي التكاليف الرأسمالية = 55494 ريال، وإجمالي تكاليف الصيانة = 5293 ريال

وإجمالي تكاليف الاستهلاك = 6541 ريال، وإجمالي التكاليف الثابتة = 301289 ريال

وإجمالي التكاليف المتغيرة = 35666 ريال، وإجمالي رأس المال العامل = 80772 ريال

إجمالي التكلفة الاستثمارية = 136266 ريال، وإجمالي مصادر التمويل = 136266 ريال

وإجمالي الإيرادات السنوية للمشروع = 496480 ريال، والأرباح الإجمالية للمشروع = 193851 ريال

ثم أصبح صافي الأرباح بعد دفع الزكاة 2.5 = 189005

ثم قائمة الدخل المتوقعة في السنة الأولى = 20749 ريال ، وفي السنة الثانية = 65678 ريال، وفي

السنة الثالثة = 110607 ريال، وفي السنة الرابعة = 155537 ريال، وفي السنة الخامسة =

155537

ريال.

المعوقات والحلول المقترحة لهذه المعوقات:

لم تواجهنا الكثير من الصعوبات ويعود ذلك إلى استخدام برنامج التحليل المالي (Excel) الذي اختصر

الكثير من الوقت والجهد في العمليات الحسابية.

الدراسة الاجتماعية والاقتصادية

الدراسة الاقتصادية:
توافر شروط تحقيق السعر الاقتصادي:

الشرط	التحقق	أسباب ان وجد
عدد كبير من البائعين والمشتريين	تم التحقق	لا يوجد احتكار ولدينا 3 منافسين
تحديد السعر يكون بناء على آلية العرض والطلب بدون تدخل حكومي .	تم التحقق	
تجانس وحدات السلعة	تم التحقق	
عدم وجود آثار خارجية سلبية او ايجابية	لم يتم التحقق	هناك آثار إيجابية للمشروع حيث انه يخلق فرص وظيفية.
حرية دخول وخروج السوق	تم التحقق	

الدراسة الاجتماعية:

*الرقم القياسي العام لأسعار الجملة: 117.0 (المصدر: الهيئة العامة للإحصاء)



– **السعر الحقيقي: السعر السوقي/ ارقم القياسي لأسعار الجملة**

$$117 / 85 =$$

$$0.72 =$$

– **الربحية الاقتصادية = (الايراد الكلي بالسعر الحقيقي – التكاليف الكلية بالسعر الاقتصادي الحقيقي)**

$$\bullet \text{ الايراد الكلي بالسعر الحقيقي} = 0.72 / 496480 =$$

$$689555.5556 =$$

$$\bullet \text{ التكاليف الكلية بالسعر الاقتصادي الحقيقي} = 0.72 / 302629 =$$

$$420310.0556 =$$

$$\text{إذا } 269245.5 = 420310.0556 - 689555.5556$$

– فائض المستهلك = (1/2) حجم المبيعات المتوقعة للمشروع * الفرق بين السعر قبل وبعد تقديم الخدمة)

$$43,708 = (14 * 3,122) = (85 - 99) * (6,244) \quad 1/2$$

– الربحية الاجتماعية = الربحية الاقتصادية + فائض المستهلك

$$43.708 + 269245.5$$

$$269289.208 =$$

تحليل الاثار التنموية للمشروع:

الأهداف	المعايير	التطبيق
(1) نمو مستقل للدخل القومي	القيمة المضافة	(قيمة المدخلات – المخرجات) (302,629 - 477,220) 174,591 =
(2) التوظيف	معيار العمالة	عدد العماله المباشرة = 6
(3) العدالة الإجتماعية	معيار التوزيع	مجموع أجور العمالة المحلية السنوية = 192,000 ريال مجموع أجور العمالة الأجنبية السنوية = 18,000 ريال
(4) توفير العملات الأجنبية	الأثر الصافي على الاحتياطي النقدي للدولة	لا يوجد لدينا صادرات للخارج

(1) المشروع يساهم في انتاج سلع لها قيمة مضافة أي أنه يساهم في الناتج المحلي الجمالي وبالتالي في الدخل القومي.

(2) يساهم المشروع في زيادة فرص التوظيف وتخفيض نسبة البطالة، و ذلك يؤثر بالإيجاب على أثره في التنمية الاقتصادية.

3) هناك تفاوت الأجر بين العمالة المحلية والأجنبية لتشجيع العمالة الوطنية، ووجود تكاليف الإستخدام بالإضافة إلى التأمين و رخصه العمل للعامل الأجنبي لها دور أيضا في وجود في هذا التفاوت.

4) بما أن المشروع لا يمتلك أي صادرات خارجيه فليس هناك حاجة لتوفير العملات الأجنبية.

الملخص :

أهم النتائج:

توفرت جميع شروط تحقيق السعر الاقتصادي في المشروع باستثناء عنصر عدم وجود اثار خارجية ايجابية
بمعنى ان هناك اثار ايجابية حيث انه يخلق فرص وظيفيه وفي نفس الوقت هذا المعيار يتحقق جزئيا في عدم
تواجد اثار سلبية للمشروع.

وكان الرقم القياسي العام لأسعار الجملة :117 والسعر الحقيقي 0.72: والربحية الاقتصادية:
689555.5 و فائض المستهلك 43708: واخيرا الربحية الاجتماعية 269289.220

المعوقات والحلول المقترحة لهذه المعوقات:
لم يتم مواجهة أية معوقات في هذه الدراسة من ناحية الوصول الى المعلومات وجمعها.

ملف الإنجاز

الطالبة: الهنوف العثمان

الانجازات:

- المساعدة في إعداد مصفوفة الأفكار.
- التدقيق الاملائي والنحوي والتأكد من تناسق المحتوى.
- كتابة فكرة أكاديمية الطبخ .
- المشاركة في تحليل SWOT.
- المشاركة في تحليل المنافسين.
- المشاركة في تحديد اسئلة الاستبانة.
- الدراسة التسويقية (تحديد استراتيجيات التسويق: علاقة المنتج بالسوق, استراتيجيات تحديد الموقف التنافسي للمشروع).
- كتابة الدراسة التسويقية (التنبؤ بالطلب المتوقع , التنبؤ بطلب السوق عبر 4 سنوات)
- الدراسة الفنية (كتابة تصنيف المشروع ومراحل الانشاء والأفق الزمني والشركاء المؤسسون وجدول المنتجات)
- الدراسة الفنية (مراحل إنشاء المشروع)
- الدراسة الفنية (دراسة البيئة المحاطة بالموقع)
- العمل على مراجعة وتصحيح الأخطاء الموجودة في الدراسة التسويقية
- تعديل الاستراتيجيات التسويقية .
- تعديل النصيب النسبي للمشروع .
- الدراسة الماليه (معيار صافي المعدل العائد المتوسط)
- المشاركة في الدراسة الاجتماعية والاقتصادية .
- الاستدلال بالرقم العام للأسعار من الهيئه العامه للإحصاء .

الطالبة :مشاعل السلمه

الإنجازات :

- المساعدة في إعداد مصفوفة الافكار
- اقتراح مشروع سيارة العناية
- المشاركة في تحليل SWOT
- المشاركة في تحليل المنافسين
- المشاركة في تحديد اسئلة الاستبانة
- كتابة الاستبانة اون لاين
- تنزيل صور لتحليل الاستبانة
- الدراسة التسويقية (كتابة أقسام السوق)
- الدراسة التسويقية (جدول النمو في الطلب الراجع للإعلان
- الدراسة التسويقية (جزء من جدول التنبؤ بطلب السوق عبر 4سنوات)
- الدراسة الفنية (جدول الاثاث و النقل)
- الدراسة الفنية (جزء من جدول احتياج المشروع من المواد و الالات)
- لمشاركة في عمل التكاليف الرأسماليه
- المشاركة في عمل التكاليف التشغيليه
- المشاركة في عمل التكاليف الستثماريه
- المشاركة في عمل الإيرادات والأرباح
- عمل قائمة الدخل
- تحليل الحساسية عند ربحية الخصم
- المشاركة فيه تدقيق و مراجعه المشروع و تعديله

الطالبة: شهد الفايز

الإنجازات:

- طرح فكرة ورشة صيانة السيارات
- المشاركة في مصفوفه ترتيب الافكار
- المشاركة في تحليل SWOT
- المشاركة في وضع اسئلة الاستبانة
- كتابه تحليل الاستبانة
- كتابة ادوات التسويق الـ 4ps
- كتابه مصفوفه الموقع الملائم للمشروع
- كتابة الفن الانتاجي الملائم
- المشاركة في جدول اجور العمال وتقدير المرتبات
- المشاركة في جدول احتياج المشروع للمواد
- المشاركة في جدول الظروف الطبيعيه المحيطة بالموقع.
- المشاركة في عمل التكاليف الرأسماليه
- المشاركة في عمل التكاليف التشغيليه
- المشاركة في عمل التكاليف السنثماريه
- المشاركة في عمل الإيرادات والأرباح
- عمل المؤشرات الماليه
- عمل حجم التعادل

الطالبة : بسمة اليحيى

الإنجازات:

- المساعدة في إعداد مصفوفه ترتيب الأفكار
- اقتراح مشروع صناعه إطارات النظارات
- المشاركة في تحليل SWOT
- المشاركة في تحليل المنافسين
- المشاركة في تحديد اسئله الإستبانة
- الدراسه التسويقيه (المشاركة في مرحله نمو المنتج)

- الدراسة التسويقيه (تحديد النصيب النسبي للمشروع في السوق)
- الدراسة الفنيه (المشاركة في جزء من جدول الأثاث والنقل)
- الدراسة الفنيه (المشاركة في جدول احتياج المشروع من المواد والآلات)
- الدراسة الفنيه (جدول تكاليف المواد حسب الإحتياجات المتوقعه)
- المشاركة في تعديل الدراسة السوقيه
- المشاركة في تحليل الحساسيه عند ربحيه الخصم
- عمل تحليل الحساسيه عند تغير الإيراد
- عمل الدراسة الاجتماعيه
- المشاركة في مراجعه الملف

الطالبة: هند الموسى

الإنجازات:

- اقتراح مشروع صندوق وجبتك
- المساعدة في اعداد مصفوفة الأفكار
- المشاركة في تحليل SWOT
- المشاركة في تحليل المنافسين
- المشاركة في تحديد اسئلة الإستبانة
- تصميم الشعار
- كتابة مرحلة نمو المنتج
- جدول متطلبات المشروع من العمالة
- جدول أجور العمالة وتقدير الاجور والمتربات
- تقدير العمر الإنتاجي والإقتصادي للمشروع
- تنسيق وطباعة الملف
- عمل التكاليف الراسماليه
- عمل مصاريف التشغيل
- عمل التكاليف الاستثماريه
- عمل الإيرادات والأرباح
- تعديل الدراسة السوقيه
- تنسيق الملف ومراجعتها

التقرير:

الاسبوع الاول : اختيار كل طالبة فكرة مع شرح مبسط لهذه الفكرة

الاسبوع الثاني : العمل بشكل جماعي في تقييم الأفكار الخمسة وعمل مصفوفة الافكار بدقة ثم بعد ذلك اختيار المشروع الحائز على أعلى درجة ووضع اسباب اختيار هذا المشروع .

الاسبوع الثالث :العمل بشكل جماعي في الدراسة التسويقية من تطبيق الستبانة ، جدول المنافسين ، أيضا تحليل ، المبادئ المبنية على هذا التحليل Swot .

الاسبوع الرابع :العمل بشكل جماعي على الدراسة الفنية متطلبات المشروع من العمالة،أجور العمالة،الجور و المرتبات المتوقعة عبر سنوات العمر الاقتصادي للمشروع،احتياجات المشروع من المواد،تكاليف المواد حسب الاحتياجات المتوقعة،الظروف الطبيعية المحيطة بالموق

الاسبوع الخامس :انهاء الدراسة الفنية بشكل جماعي من ناحية : التقييم البيئي للمشروع، مقارنة بين العمر الاقتصادي والنتاجي للمشروع واخيرا حساب تكاليف المشروع

الاسبوع السادس :البدء والعمل بشكل جماعي في تطبيق الدراسة المالية من حساب التكاليف الرأسمالية، مصاريف التشغيل، التكاليف الاستثمارية، الايرادات والارباح

الاسبوع السابع : العمل كمجموعة لمراجعة التكاليف وذكر مصادرها كذلك العمل على المعايير المالية السبعة وانائها وتحليل كل معيار منها، ايضا تحليل المؤشرات المالية وازافة مؤشرات مالية مهمة لتحليل ربحية المشروع من الناحية المالية (التجارية) وانهاء حسابات جميع الجداول في برنامج التحليل المالي .

الاسبوع الثامن :تحليل حساسية المشروع الربحية عند تغير معدل الخصم وعند انخفاض الايرادات او زيادة التكاليف او كليهما معا، ايضا تحليل الحساسية عند زيادة فترة النشاء وتقدير حدود الحساسية ومن ثم شرح كل نقطة وتحليلها وفي هذا السبوع تم انهاء الدراسة المالية كاملة بالعمل الجماعي .

الاسبوع التاسع : الانتهاء بشكل جماعي من الدراسة الاقتصادية بما فيها السعر السوقي والسعر الاقتصادي ومكوناته ايضا الانتهاء من الدراسة الاجتماعية وتحديد الربحية الاجتماعية والسعر الحقيقي كذلك الربحية الاقتصادية وفائض المستهلك وايضا تحليل الاثار التنموية للمشروع وختاما تم الانتهاء من دراسات الجدوى الاقتصادية في هذا السبوع .

الاسبوع العاشر :تم مراجعة جميع دراسات الجدوى وعمل ملخص لها كذلك مراجعة برنامج التحليل المالي وكل ذلك بشكل جماعي.