

مشروع مادة دراسات الجدوى وتقييم المشروعات  
دكتورة المادة: نشوى مصطفى  
الشعبة: 47499 (1-2)

الرقم الجامعي	اسم الطالبة
435925061	فدى مفيد الزامل
435202328	الجوهرة عواد العواد
435203806	أزهار محمد صواب
414352013	فتون علي التركي
435202091	أماني عامر الشهري

## الملخص

### -الدراسة التسويقية:

#### أهم النتائج:

استراتيجية التسويق المتبعة هي: استراتيجية اختراق السوق. يستهدف المشروع السوق المحلي، المناطق الحضرية. الأطفال، أصحاب الدخل المرتفع والمتوسط. النصيب النسبي للمشروع ٣١، سنقوم باستخدام استراتيجية قيادة التكلفة. علاقة المنتج بالسوق: استراتيجية الاختراق. تحديد الموقف التنافسي: استراتيجية المنافسة. الطلب المتوقع: ١٨٤٩٠٩٦ حبة حجم المبيعات المتوقعة: ٦١٦٣٦٥ السعر المتوقع: ٩٩ ريال بناء على رغبات المستهلكين، وأسعار المنافسين، والاستراتيجيات المتبعة.

#### المعوقات والحلول المقترحة لهذه المعوقات:

المعوقات: كان من الصعب توزيع الإستبانة على الفئة المستهدفة لضيق الوقت ولكن طلبنا المساعدة من الجهات التي لديها تواصل مع هذه الفئة مثل الروضة والتهميدي. الحلول المقترحة: إضافة مزيد من الوقت لكي يتم التدقيق بشكل افضل وتلقيح الإجابات.

### -الدراسة الفنية:

#### 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 سنة و نصف و فترة إنتاج و التي هي 20 سنة و تم تحديد التمويل 100% من جهات تمويلية خارجية (قروض) و تم اختيار موقعين للمصنع و تقييم هذين الموقعين من خلال عدة مراحل ليقع الاختيار على الموقع الأكثر ملائمة للمشروع و الذي سوف يكون نقطة بداية لمشروع أويما للألعاب الخشبية وسوف يقع في حي النرجس والتي تكليف أرضه و مصاريف النقل تساوي 48000 ريال. 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 الذي ساوى 3000 ريال للعمالة المباشرة و 5000 ريال لمشرف المصنع و 6000 ريال لمدير المصنع و 1000 ريال لعامل النظافة) و تحديد هذه الأجور و المرتبات على سنوات العمر الاقتصادي للمشروع بشكل توقعي. و تم تحديد الاحتياجات من المواد (مواد خام- مواد نصف مصنعة- منتجات مصنعة-المواد المساعدة-المنافع) و حساب تكاليف المواد حسب الاحتياجات المتوقعة و التي كان مجموعها 702,851 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 تقييم الأثار البيئية للمشروع من خلال حصر التكاليف و المنافع البيئية المتوقعة حيث أن صناعة الألعاب الخشبية تعتبر صديقة للبيئة لأنه لا يحتوي على أي مواد ضارة على البيئة ولا على صحة الطفل.

ومن ثم ترجمة المنافع والتكاليف إلى قيم نقدية ما أمكن ذلك عن طريق اعتماد المشروع على الخشب المعاد تدويره للحفاظ على البيئة وسوف يتم تطبيق ذلك من بداية السنة الثالثة من عمر المشروع .  
ثم بعد ذلك إضافة المنافع والتكاليف إلى ربحية المشروع لتقدير المنافع الاجتماعية له حيث أن الألعاب الخشبية تساعد الأطفال على قضاء وقت ممتع ومفيد في نفس الوقت، بالإضافة إلى مساعدتهم على تنمية مهاراتهم وقدراتهم الذهنية والجسدية والنفسية بألعاب خشبية آمنة.

وفي نهاية الدراسة الفنية تم تحديد العمر الاقتصادي للمشروع و الذي بلغ 5 سنوات بينما بلغ العمر الإنتاجي للمشروع 20 سنة، و المقارنة بين مدى تأثير العمر الاقتصادي و العمر الإنتاجي من أربع نواحي وهي كالتالي :

- 1- تغير الأذواق: حيث سوف يؤثر ذلك على العمر الاقتصادي لمشروع أويما وذلك عند اختلاف أذواق المستهلكين بينما العمر الإنتاجي لن يتأثر.
- 2- التقدم التكنولوجي: يؤثر على العمر الاقتصادي وذلك عند عدم تطور الألعاب الخشبية لمواكبة التطور الناتج عن التكنولوجيا بينما العمر الإنتاجي لن يتأثر.
- 3- استحداث طرق الإنتاج: سوف يؤثر ذلك على العمر الاقتصادي للمشروع بينما سوف يضل مشروع أويما بتصنيع ألعاب حديثة، بينما العمر الإنتاجي لن يتأثر.
- 4- الإنتاجية و التكلفة: بما أن الأصول الأساسية للمشروع هي الآلات الخاصة بتصنيع الألعاب الخشبية بالتالي ارتفاع التكلفة و انخفاض الإنتاجية سوف تؤثر على العمر الاقتصادي للمشروع، بينما العمر الإنتاجي لن يتأثر.

#### المعوقات و الحلول المقترحة لهذه المعوقات :

المعوقات التي وجهتنا في الدراسة الفنية هي تأخر بعض الجهات في الرد على استفساراتنا في تحديد تكاليف المواد ولكن بحمد الله تم تحديدها بشكل دقيق و من المصادر المسؤولة عنها و الحلول المقترحة هو تخصيص وقت أطول لتحديد هذه التكاليف.

#### الدراسة المالية:

##### 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 = 228,443 ريال، وإجمالي تكاليف الصيانة = 10,729 ريال  
وإجمالي تكاليف الاستهلاك = 26,152 ريال، وإجمالي التكاليف الثابتة = 749,129 ريال  
وإجمالي التكاليف المتغيرة = 119,706 ريال، و إجمالي رأس المال العامل = 196,344 ريال  
إجمالي التكلفة الاستثمارية = 424,787 ريال، وإجمالي مصادر التمويل = 424,787 ريال  
وإجمالي الإيرادات السنوية للمشروع = 1,638,630 ريال، والأرباح الإجمالية للمشروع = 868,501 ريال  
ثم أصبح صافي الأرباح بعد دفع الزكاة 2.5% و ضريبة القيمة المضافة 5% = 804,450 ريال  
ثم قائمة الدخل المتوقعة في السنة الأولى = 306,265 ريال ، وفي السنة الثانية = 454,360 ريال، وفي السنة الثالثة = 602,455 ريال، وفي السنة الرابعة = 750,550 ريال، وفي السنة الخامسة = 750,550 ريال.

وأن صافي التدفقات النقدية في سنة التأسيس = -424,787 ريال ، وفي السنة الأولى = 338,869 ريال، وفي السنة الثانية = 490,762 ريال، وفي السنة الثالثة = 642,654 ريال، وفي السنة الرابعة = 794,547 ريال، وفي السنة الخامسة = 794,547 ريال.

ثم بعد ذلك تم تم تطبيق وتفسير جميع معايير تحليل الاستثمار للتأكد من جدوى المشروع ، من خلال تحديد فترة الاسترداد والتي تساوي 1.3 أي أن المشروع يحتاج سنة و3 أشهر من بدء التشغيل لإستعادة رأس المال من الأرباح .

ومعدل العائد المتوسط (العائد على الاستثمار) الذي يعادل 144.14% فهذا يعني أن كل 1 ريال في استثمار المشروع يدر عائداً يبلغ 1.4414 ريال .  
وصافي متوسط العائد على المشروع يساوي 124.14% ، ويعتبر معدل عالي مما يشير أن المشروع مجدي مالياً .

وصافي القيمة الحالية للمشروع يساوي 2,414,634 < 1 ، فهي قيمة موجبة مما يعني أن الإيرادات تفوق التكاليف . وأصبح معدل العائد الداخلي يساوي 104.7% < معدل الخصم .  
وتم تحديد نقطة التعادل عندما تتساوى الإيرادات مع التكاليف عند 49.3% أي أن المشروع يحقق ربحاً بعد العمل بنسبة 49.3% من الطاقة التشغيلية القصوى .

وأيضاً تم تحليل الحساسية من خلال حساسية الربحية لمعدل الخصم فهي تساوي -0.219 أي أن ارتفاع سعر الخصم بنسبة 1% يصاحبه انخفاض في صافي القيمة الحالية بنسبة 0.219  
وحساسية الربحية للتغيرات في الإيرادات والتكاليف فهي تساوي 0.816 أي أن ارتفاع التكاليف 1% وانخفاض الأيراد بنفس النسبة يؤدي الى نقص ربحية المشروع بنسبة 0.816%.  
وحساسية الربحية للتأخير في التنفيذ تساوي -0.134- مما يعني أن زيادة فترة الإنشاء 1% يترتب عليها انخفاض الربحية بـ 0.134

وأخيراً تم تقدير حدود الحساسية من خلال مقارنة معدل العائد الداخلي بمعدل تكلفة الأموال بأن المشروع قادر على زيادة التكاليف بمعدل 102.946% حتى يتحول من رابح إلى خاسر، وأن المشروع قادر على انخفاض الإيرادات بمعدل 102.946% حتى يتحول من رابح إلى خاسر .

ومن خلال نسبة المنافع/ التكاليف والتي تساوي 6.91 < 1 أي أن التكاليف يمكن أن ترتفع بنسبة 69.1% قبل أن يتحول المشروع من رابح إلى خاسر .

أما نسبة التكاليف/ المنافع تساوي هذا يعني أن المنافع يمكن أن تنخفض بنسبة 85.5% قبل أن يتحول المشروع من رابح إلى خاسر .

#### **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 الاقتصادية والاجتماعية :

### أهم النتائج:

توفرت جميع شروط تحقيق السعر الاقتصادي في المشروع باستثناء عنصر عدم وجود اثار خارجيه ايجابيه بمعنى ان هناك اثار ايجابيه حيث انه يخلق فرص وظيفيه وفي نفس الوقت هذا المعيار يتحقق جزئيا في عدم تواجد اثار سلبيه للمشروع.  
وكان الرقم القياسي العام لأسعار الجملة: 100.4 والسعر الحقيقي: 0.84 والربحية الاقتصادية: 8647.8766 و فائض المستهلك: 722925 واخيرا الربحية الاجتماعية: 731572.87.

فيما يتعلق بالاثار التنموية فالمشروع يساهم في انتاج سلع لها قيمة مضافة أي: يساهم في الناتج المحلي الاجمالي وبالتالي في الدخل القومي بقيمة 868501  
كذلك يساهم المشروع في زيادة فرص التوظيف حيث انه كل ما ازداد عدد العمال كل ماكان المشروع له اثر تنموي اقتصادي اكبر بعدد 6 عمالة مباشرة، أيضا يساهم المشروع في تحقيق العدالة الاجتماعية أي لعناصر الانتاج نصيب من الارباح بشكل متساوي وذلك بقيمة 2.2 مع مراعاة أن الاجنبي لديه سيارة و السكن تابع للمصنع لان المصنع صديق للبيئة حيث انه لا يصدر ادخنه و بالتالي طبيعة المصنع مؤهلة لوجود سكن مستقر تابع للمصنع و الذي يقطن بجانبه لذلك نرى أن هناك عدالة اجتماعية من ناحية توزيع الاجور بين عناصر الانتاج، واخيرا هنا التدفقات الخارجة هي الألات ( إستيراد) وبالتالي الاحتياطي النقدي الذي يؤثر في الاحتياطي النقدي للدولة ( سالب ) بقيمة 187500 ولكن من المتوقع في المستقبل أن يتم التوسع وفتح اسواق في الخارج والتصدير وبالتالي يكون الاثر الصافي ايجابي.

### المعوقات والحلول المقترحة لهذه المعوقات:

لم يتم مواجهة أية معوقات في هذه الدراسة من ناحية الوصول الى المعلومات وجمعها.

## المشاريع المقترحة :

### الفكرة الأولى: انتاج الأحبال من النخيل.

**وصف الفكرة:** صناعة منتجات مفيدة مطلوبة في الأسواق مثل حبال الليف وبعض أدوات النظافة المنزلية (مثل المقشات) التي تستخدم كثيراً في البيئة الريفية، وهذه المنتجات يمكن أن تساهم في نظافة البيئة.  
**الهدف من الفكرة:** تعتبر هذه الصناعة غير مكلفة لأنها تعتمد على ليف النخيل، ويعتبر النخيل من أهم النباتات المحلية والأكثر انتشاراً في المملكة العربية السعودية، وكذلك يهدف المشروع إلى التخلص من مخلفات النخيل التي قد يلجأ البعض إلى حرقها مما يؤدي إلى انتشار الغازات الخانقة مثل ثاني أكسيد الكربون على حساب أكسجين الهواء.

### الفكرة الثانية: إكسسوارات السيارات للنبات.

**وصف الفكرة:** إكسسوارات للسيارات لتزيينها حيث من المتوقع الاقبال الكبير عليها.  
**الهدف من الفكرة:** فتح محلات زينة خاصة بهذه الاكسسوارات وتكون مصدر لربح الكثير.

### الفكرة الثالثة: صناعة ألعاب الاطفال بالخشب.

**وصف الفكرة:** لألعاب التعليمية زي الأشكال الهندسية (مربع، مثلث، وغيرها..) ويدخلها الطفل في المكان المناسب وغيرها الكثير  
**الهدف من الفكرة:** استغلال لباقي الخشب، وانتاج أطفال محلية، حيث انه ليست جميع الألعاب تحتاج آلات لتصنيعها، بعض الألعاب تحتاج الى نحت يدوي لأنها خشب وهذا بدوره سوف يؤدي الى تقليل التكاليف.

### الفكرة الرابعة: تحويل المخلفات الزراعية إلى أعلاف للحيوانات (أكل الحيوانات).

**وصف الفكرة:** الاستفادة من المخلفات الزراعية وتحويلها إلى أعلاف غير تقليدية لتغذية الحيوان ، حيث يتم تقطيع المخلفات الزراعية مثل عيدان الذرة الجافة، قشور البقوليات والقصب وغيرها بالآلات لتصبح أكثر استساغة وقابلية للهضم.  
**الهدف من الفكرة:** لتقليل تلوث البيئة بهذه المخلفات، وبالتالي حماية الإنسان والحيوان والنبات من كثير من الأمراض التي تنتقلها هذه المخلفات الزراعية.

### الفكرة الخامسة: صناعة اللمبات الموفرة.

**وصف الفكرة:** اللمبات الموفرة وهي لمبات مضيئة، تتميز بالعمر الطويل والاضاءة الجيدة والاهم التوفير في الطاقة، نقوم بتصنيعها محلياً مع استيراد اجزاء اللمبة مفككة من الصين مثلاً ويتم تركيبها ولحام الاسلاك الداخلية واجراء بعض العمليات الخاصة باعداد اللمبة للعمل في مصانعنا.  
**الهدف من الفكرة:** إنتاج لمبات موفرة محلياً ولتقليل التكاليف

## تقييم المشاريع المقترحة

افكار المشروعات					معايير التقويم الجزئية	معايير التقويم الكلية	م
المبات الموفرة	تحويل المخلفات الزراعية الى اكل للحيوانات	صناعة ألعاب الاطفال بالخشب	اكسسوارات السيارات	انتاج الأحبال من النخيل			
4	4	4	2	3	(أ) مستوى الطلب المحلي	السوق	1
4	4	4	3	3	(ب) إمكانية التصدير		
3	3	3	3	3	(ج) مدى توافر منافذ التوزيع		
5	5	4	5	3	(د) احتمالات الطلب في المستقبل		
2	4	5	4	4	(أ) مدى توافر التكاليف الاستثمارية مع الموارد المتاحة	التكاليف والربحية	2
4	3	4	3	2	(ب) معدلات الربحية للشركات المشابهة		
2	4	5	3	4	(أ) مدى توافر المواد الخام	الجوانب الفنية	3
3	4	3	4	3	(ب) مدى توفر الخبرات الادارية		
1	3	1	3	2	(ج) مدى توافر الخبرات الفنية		
3	4	5	5	4	(أ) درجة تلويث البيئة	الجوانب الاجتماعية	4
3	3	1	4	2	(ب) درجة الاعتماد على عمالة محلية		
5	4	4	1	1	(ج) المنافع الايجابية للمشروع		
39	37	45	38	34		المجموع	
الثاني	الرابع	الأول	الثالث	الخامس		الترتيب	

## الفكرة المختارة: صناعة ألعاب الأطفال بالخشب

### أسباب الاختيار:

- 1 - حصولها على أكبر نسبة مقارنة بباقي المشاريع.
- 2 - توفر الموارد.
- 3 - إقبال المدارس على طلب المنتجات التعليمية المسلية.
- 4 - إستهداف الأطفال وتنمية التفكير وحب الإستطلاع لديهم.
- 5 - إعادة تدوير مخلفات الخشب إلى ألعاب تعليمية (سيتم تطبيق تدوير الخشب ابتداءً من السنة الثالثة من عمر المشروع).
- 6 - إنتاج ألعاب أطفال محلية.
- 7 - الأجهزة الإلكترونية تصدر شحنات ضارة وخطرة لصغار السن وأنت الفكرة لتسليتهم بعيداً عنها.



## الدراسة التسويقية

### الإستبيان

السلام عليكم ورحمة الله وبركاته،  
عزيزي القارئ / عزيزتي القارئة،  
نحن طالبات في جامعة الملك سعود، كلية إدارة الأعمال مادة دراسات الجدوى وتقييم المشروعات، يسعدنا ان نقدم لكم هذا الإستبيان للأغراض البحثية والعلمية فقط. لدراسة توجه الأطفال للألعاب الخشبية، مما سوف يساعد بإذن الله في تطوير عملية الإنتاج ورفع جودة المنتجات.

#### الهدف الأول: الرغبة في المنتج

السؤال : هل ترغب/ترغبين في شراء العاب الاطفال الامنه و المصنوعة من الخشب؟

1-نعم

2-لا

#### الهدف الثاني: مواصفات الألعاب الخشبية

السؤال: ماهو العلم الذي تود/تودين تعليمه لطفلك باللعب الخشبية؟:

1-تعلم الحروف العربية والانجليزية

2-الالغاز والتفكير والذكاء

3-تعلم اسماء واشكال الحيوانات والجمادات

4-تعلم الألوان

السؤال: هل تفضل/تفضلين ان تكون اللعبة مناسبة لعمر

1-من 1-2

2-من 3-6

3-من 7-10

4-من 11-15

السؤال: هل تفضل/تفضلين ان تكون الالعاب من حيث حجمها:

1-صغيرة الحجم

2-متوسطة الحجم

3-كبيرة الحجم

4-لا اهمية للحجم بالنسبة إلي

السؤال: هل تفضل/تفضلين الألعاب الخشبية ان تكون ....:

1-مصبوغة بالألوان

2-غير مصبوغة ( لون الخشب )

3-عليها رسومات كالشخصيات الكرتونية

4-عليها رسومات كالورود والحيوانات

### الهدف الثالث: عدد الوحدات المطلوبة

السؤال: برأيك كم سوف تشتري/تشتريين من الالعب الخشبية شهريا؟ :

- 1-من 1-2 العاب
- 2-من 3-4 العاب
- 3-من 5-6 العاب
- 4-من 7-8 العاب

السؤال: عندما تكون لديك لعبة خشبية فإن إمكانية استخدامها من طفل آخر تكون :

- 1-مرة واحدة فقط
- 2-مرتين
- 3-يختلف من طفل لآخر
- 4-لا يمكن استخدامها مرة أخرى

السؤال: هل ترغب بشراء الالعب الخشبية كهدايا لاطفال الاخرين:

- 1-نعم
- 2-لا
- 3-ربما
- 4-لا اعلم

### الهدف الرابع : السعر

السؤال: هل تفضل/ تفضلين أن يكون السعر :

- 1-مرتفع وجودة الالعب عالية
- 2-منخفض وجودة الالعب منخفضة
- 3-متوسط وجودة الالعب جيدة
- 4-سعر منخفض ولايهم الجودة

السؤال: ماهي الاسعار المناسبة للالعب الخشبية برأيك:

- 1-من 10-50 ريال
- 2-من 50-100 ريال
- 3-من 100 فأعلى
- 4-لا أهمية للسعر بالنسبة لي

### الهدف الخامس: مرونة الطلب السعرية

السؤال: إذا حصلت على خصم سعري بنسبة 10% فإن الطلب على الألعاب الخشبية :

- 1-يزداد كثيرا
- 2-قليلا
- 3-بنفس النسبة
- 4-لا يتأثر

### الهدف السادس: مرونة طلب الدخل

السؤال: عند حصولك على مكافأة ( علاوة ) شراؤك للألعاب الخشبية لطفلك سوف:

1-ينخفض

2-يزداد

3-سقى ثابت

4-لا أهمية لذلك

### الهدف السابع: الإعلانات

السؤال: ماهي الوسيلة المفضلة لك للتعرف على المنتج:

1-مواقع التواصل الاجتماعي

2-الملصقات

3-الجرائد

4-الإعلانات التلفزيونية

السؤال: اذا زاد الانفاق الاعلاني هل سيؤثر ذلك على طلبك للسلعة؟

1-يؤثر كثيرا

2-قليلا

3-لن يتأثر

السؤال : تفضل/تفضلين الإعلان الناطق أن يكون باللغة:

1-العربية

2-الإنجليزية

3-الفرنسية

4-لا فرق لدي

السؤال : هل طبيعة الإعلان وجودته تدفعك لشراء الألعاب عندما تكون جذابة؟

1-نعم

2-لا

3-مممكن

4-لا أعلم

السؤال : عند تغير وسيلة الاعلان من وسائل التواصل الاجتماعي الى الاعلانات التلفزيونية ..فإن طلبك على

المنتج سوف:

1-تزداد

2-تقل

3-لا تتغير

4-لا أهمية لذلك

السؤال هل ترى/ترين ان توجيه الإعلان عن الالعاب الخشبية لطفلك يدفعك الى شرائها:

- 1-نعم
- 2-لا
- 3-ربما
- 4-لا أعلم

السؤال: ماهي الطريقة التي تفضل/تفضلين بها عرض الإعلان:

- 1-فيديو أطفال يلعبون بالمنتج
- 2-صورة للمنتج فقط
- 3-فيديو للمنتج فقط مع مقطع صوتي
- 4-صور متحركة توضح طريقة استخدام المنتج

ما هو مصدر المعلومات الموثوق به عن السلع بالنسبة لديك؟

- 1-الاعلانات
- 2-الاصدقاء
- 3-افراد الاسره
- 4-القيام بالتسوق

السؤال: لو اتيحت لك الفرصه لاختيار السعر الذي تريده فسوف تختار/تختارين:

- 1-السعر منخفض ولاتهم الجودة
- 2-السعر مقبول والجودة كذلك
- 3-السعر منخفض والجودة منخفضة
- 4-السعر المرتفع والجودة عالية

السؤال: في حال اختيارك للموقع الالكتروني كوسيلة لشراء الالعاب أي من طرق الدفع التالية تفضل استخدامها للدفع عبر الموقع الإلكتروني؟

- 1-بطاقة ائتمان
- 2-بطاقة الصراف الآلي
- 3-الدفع عند الإستلام
- 4-لا أريد الشراء عبر الإنترنت

السؤال: ما مدى ثقتك في التعامل عن طريق الإنترنت؟

- 1-عالية
- 2-منخفضة
- 3-متوسطة
- 4-منعدمة

السؤال: ماهي اللغة المفضلة لك في مواقع الإنترنت عند الطلب

1-العربية

2-الإنجليزية

3-كلاهما

4-لا يهم

#### الهدف الثامن: منافذ التوزيع

السؤال: ماهي الوسيلة المفضلة لديك لشراء الألعاب الخشبية:

1-محل ألعاب يكون داخل السوق

2-موقع الكتروني مع التوصيل

3-محل بالقرب من منزلك

4-لا اهمية لذلك

السؤال: في أي منطقة من الرياض تفضل/تفضلين الشراء منها:

1-الشمال

2-الشرق

3-الجنوب

4-الغرب

#### الهدف التاسع: المنافسين

ما الذي تفضله بمحلات ألعاب الأطفال المنافسه؟

1-سرعة الاستجابة

2-السعر

3-الجودة

4-حسن المعاملة

السؤال: مالذي يجذبك في التعامل والاستمرار مع شركة ما بعد شرائك لاي من منتجات الألعاب:

1-عروض تخفيض للعميل

2-بطاقة عضوية للعميل

3-عينات مجانية للعميل

4-خدمات مابعد البيع

السؤال: ماهي أكثر ميزة التي تفضل وجودها بالمنتج:

1-الجودة

2-السعر

3-الحجم

4-طريقة التعامل والخدمة المقدمة

## تحليل الإستبانة

- (٩٤,٧٪) من العينة يريدون شراء الألعاب الخشبية الآمنة والمصنوعة من الخشب، بينما (٥,٤٪) لا يريدون ذلك.
- (٦٤,٤٪) من العينة يريدون تعليم أطفالهم ألعاب الذكاء والألغاز، (٢٦٪) يريدون تعليمهم الحروف العربية والإنجليزية، (٧,٣٪) تعلم أسماء وأشكال الحيوانات والجمادات، (٢,٣٪) تعلم الألوان.
- النسبة الأكبر من العينة (٣٩,٥٪) يفضلون أن تكون الألعاب مصبوغة بالألوان، النسبة التي تليها (٢٤,٣٪) يفضلون رسومات كالشخصيات الكرتونية. (١٩,٨٪) يفضلون لون الخشب الطبيعي. (١٦,٤٪) يفضلون رسومات من الطبيعة كالورود والحيوانات.
- الطلب على المنتج بشكل شهري: (٧٤٪) لعبة إلى لعبتين وهي النسبة الأكبر، تليها (٢٢,٣٪) ٣-٤ ألعاب، والنسبتين الأقل ٥-٦ ألعاب و٧-٨ ألعاب بنسب (٢,٣٪) و (١,٤٪) على التوالي.
- إمكانية إستخدام اللعبة من طفل آخر: (٧٤٪) "يختلف من طفل لآخر"، (١٦,١٪) مرتين، (٥,٤٪) مرة واحدة، (٤,٥٪) لا يمكن إستخدامها مرة أخرى، وهي النسبة الأقل.
- (٥٨,٥٪) يريدون شراء الألعاب الخشبية كهدايا، (٣٣,١٪) ربما يفعلون ذلك، (٤,٥٪) لا يعلمون، و(٤٪) لا يريدون.
- (٨٠,٢٪) يريدون سعر وجودة الألعاب متوسط، بينما (١٣,٨٪) يفضلون جودة أعلى مع سعر مرتفع، (٤٪) لا تهمهم الجودة ما دام السعر منخفض، و(٢٪) يفضلون شعر وجودة منخفضين.
- بالنسبة لسعر المنتج، النسبة الأكبر تفضل أن يتراوح السعر بين ١٠-٥٠ ريال وهي (٦٠٪)، النسبة التي تليها (٣٨,٣٪) ٥٠-١٠٠ ريال، والنسبة الأقل هي (١,٧٪) ١٠٠ ريال فأعلى.
- إذا كان هناك خصم سعري ١٠٪ على الألعاب فإن طلب العملاء سيكون: (٤١,٢٪) سيزداد طلبهم قليلاً، (٣١,٩٪) سيزداد كثيراً، (١٣,٧٪) سيزداد بنفس النسبة، (١٣,٢٪) لن يتأثر.
- النسبة الأكثر قالوا بأن شراؤهم للألعاب الخشبية سيزداد في حال حصولهم على مكافأة (علاوة) بمعدل (34.7%) ، في حين (34.3%) لا يرون أهمية لذلك.
- من أقل الطرق التي لا يفضلها الناس للإعلان عن الألعاب الخشبية هي الجرائد حيث بلغت نسبتها 2% فقط ، بينما كانت مواقع التواصل الاجتماعي من أكثر الطرق التي يفضلونها للإعلان بلغت نسبتها 83.9% أي بمعدل 297 شخص.

-في حال زيادة الإنفاق الإعلاني للألعاب الخشبية سيتأثر قليلاً الطلب عليها بنسبة 43.8% في حين البعض الآخر قال أنه لن يتأثر بنسبة 32.2%.

-الأغلبية يفضلون الإعلان الناطق أن يكون باللغة العربية بنسبة 78.3%.

-53.4% يؤيدون أن طبيعة الإعلان الجذابة وجودته تدفعهم لشراء الألعاب الخشبية.

-لن يتغير رأي الأغلبية في شراء الألعاب الخشبية في حال تغيير وسيلة الإعلان بنسبة 29.3% والبعض الآخر قال أنه سيقبل بنسبة 27.3% ، إذ أنهم لا يفضلون الإعلانات التلفزيونية.

-38.9% يرون أن توجيه الإعلان عن الألعاب الخشبية لأطفالهم يدفعهم لشرائها ، في حين الأغلبية أجابوا بـ (ربما) بنسبة 44.8%.

-الأغلبية يفضلون أن يكون الإعلان عن طريق فيديو يعرض أطفال يلعبون بالألعاب الخشبية بنسبة 59.7% ، في حين البعض يفضل صور متحركة توضح طريقة استخدام الألعاب بنسبة 30.4%.

-أفراد الأسرة هم مصدر المعلومات الموثوق به عن السلعة وجودتها قبل شرائها بنسبة 32.2% ، يليهم الأصدقاء بنسبة 28.5% ، يليهم القيام بالتسوق بنسبة 27.7% ، ثم الإعلانات بنسبة 11.6%.

-نكتشف من النسبة أن الاغلبية بنسبة 78% يفضلون السعر المقبول والجودة كذلك مما يعني أنهم من ذوي الدخل المتوسط ثم يليها السعر المرتفع مع الجودة العالية والتي شكلت نسبة ما يقارب 15.5% من اجمالي الاستجابات ثم يليها مفضلي السعر المنخفض والجودة ايضا.

-نرى أن الوسيلة المفضلة لشراء الالعاب كانت عبارة عن محل متاح داخل الاسواق 34.2% ثم تليها الفئة التي لا تشكل الوسيلة لشراء الالعاب فارق بالنسبة اليها وذلك بنسبة 25.1% ثم اتت الفئتين ممن يفضلون المواقع الالكترونية والمحل بالقرب من منزلهم بنفس النسبة وهي 20.3%.

-تم توجيه سؤال للفئة التي تفضل التسوق الالكتروني عن طريقة الدفع التي تفضلها وحسب الاحصائية فقد كانت الاغلبية العظمى تفضل طريقة الدفع عند الاستلام وذلك بنسبة 71% تليها بطاقة الائمان ثم بنسبة 13.2% ثم بطاقة الصراف الالي بنسبة 5.4%.

-عند سؤال العينة عن مدى ثقتهم في التعامل عن طريق الانترنت كان الترتيب كالتالي : ثقة متوسطة بنسبة 62.5% ، ثقة عالية بنسبة 19.2% ، ثقة منخفضة بنسبة 13.2% ، ثقة منعدمة بنسبة 5.1%.

- عند سؤال العينة عن اللغة المفضلة لديهم عند طلبهم من الانترنت هي اللغة العربية بنسبة 64.5% تليها الفئة التي فضلت كلا اللغتين (العربية والانجليزية) بنسبة 23.7% ثم الانجليزية بنسبة 6.5% ثم الفئة الاخيرة التي لا تلقي لذلك اهتماما بنسبة 5.4%.

-الجهة الشمالية من الرياض هي المنطقة المفضلة لأغلبية العينة وذلك بنسبة 61.7% ثم الشرق بنسبة 20.6% تليها منطقة الجنوب ثم الغرب.

-كانت الجودة هي اكثر ما فضلتها العينة بمحلات المنافسين وذلك بنسبة 45.6% ثم بعد ذلك السعر بنسبة 26.5% تليها سرعة الاستجابة ثم حسن المعاملة.

-كانت الاستجابة عندما تم سؤال العينة عن مايجذبهم ويجعلهم يستمرون بالشراء من شركة ما هي عروض التخفيض للعميل وذلك بنسبة 47.6% ثم خدمات مابعد البيع بنسبة 24.2% ثم العيانات المجانية للعميل واخيرا هي بطاقات العضوية.

-أكثر ميزة فضلتها العينة في المنتج هي الجودة بنسبة كبيرة وهي 68.1% ثم السعر بنسبة 18.1% تليها خدمة التعامل والخدمة المقدمة بنسبة 12.4% واخيرا بنسبة قليلة جدا 1.4% من العينة كانت تفضل ميزة الحجم.



## تحليل SWOT :

### أولاً : القوة

ساعات العمل المناسبة	قلة المنافسين
خدمة الزبائن وخدمة الصيانه مابعد البيع	السعر المنخفض
توفير عدد متنوع من الألعاب لمختلف الأعمار	توفر الموارد بكثرة
معنويات الموظفين المرتفعه وذلك بتحفيزهم ماديا ومعنويا	اتصال جيد مع الفئة المستهدفة
اضافة طلاء على الالعب الخشبية مما يجعلها صعبة الكسر.	مشاركة الاطفال في تصنيع ألعابهم

### ثانياً : الضعف :

لا يوجد سمعة لنا بالسوق	عدم القدرة على فتح مصنع في اكثر من منطقة نظراً لقلّة المال في البداية
الاحتياج لرأس مال مرتفع لتغطية تكاليف المصنع والآلات و ايجارات ورواتب العمال والمواد الخام	ارتفاع الاجار
	عدم وجود خبره لدى الملاك

### ثالثاً : الفرص

نمو اتجاه جديد وقاعده جديده للزبائن قد تزيد من ارباح المشروع	الدعم الحكومي وتمويلها للمشروع
احتياج الأباء والأمهات والجهات التعليمية للمنتج في تنمية مهارات الطفل	تطور تكنولوجيا جديده قد تفيد في تطوير الإنتاج

### رابعاً: التهديدات:

منافسه في السعر من بعض المنتجين	ظهور منتج جديد منافس لمنتج المشروع
توجه الأطفال للألعاب الإلكترونية بشكل كبير	ظروف اقتصاديه ضاغطة مثل الأزمات الماليه سواء في الداخل او في العالم
	السرقه

## الافتراضات والمبادئ المبنية على تحليل SOWT

WO	SO	WT	ST
1-البداً بإفتتاح محل واحد فقط في البداية لجمع رأس المال الكافي (الإيرادات) مع الوقت واكتساب الخبرة والشهرة ثم التفكير بالتوسع.	1-أخذ التمويل من الحكومة واستثماره بالشكل الافضل لتحقيق أعلى الإيرادات. 2-جذب الزبائن عن طريق الاعلانات والتعامل الجيد لرسخ منتجاتنا في اذهانهم والوصول الى رضاهم.	1-تقليل التكاليف وبالتالي هامش الربح مقارنة بالمنافسين لخفض السعر واختراق السوق للمنافسة بقوة وتجنب تهديد طردهم لنا. 2-اتاحة الفرصة للاطفال لصنع العابهم بأنفسهم مما يجعلهم يرغبون بالعودة الى شراء المنتجات وكذلك لنشر السمعة في السوق.	1- التنوع في المنتجات. 2-اسعار اقل من المنافسين. 3-التعامل مع اكثر من جهة لتوفير الالوان النباتية. 4-إنتاج العاب جديدة كليا تجذب الأطفال. 5-التفاوض مع أكثر من جهة مسؤولة عن تجميع الأنواع الجيدة من الخشب وعدم الاعتماد على جهة واحدة فقط. 6-التخطيط الجيد في عملية الانفاق وفي كل نواحي المشروع كالناحية المالية والتجارية وتقديم العروض والاسعار المناسبة للوضع الاقتصادي الجديد والمناسب للشركة والمستهلكين ويكون تنافسي في الوقت نفسه. 7-تركيب كاميرات مراقبة.
2-البحث عن المكان المناسب بأقل تكلفة والتحدث مع صاحب العقار لخفض الايجار.	3-استغلال التكنولوجيا لرفع الكفاءة وللتسويق الالكتروني. 4-التركيز على ايصال المنتج للأباء والأمهات في المدارس والمراكز التعليمية لجذبهم الى المنتج.	3-الاعباب الخشبية المحشوة بالقطن لتخفيف وزنها وتقليل الخطر والتكاليف وبالتالي انخفاض السعر. 4- محاولة تقليل التكاليف.	
3-السؤال والتعلم والتطبيق العملي من ذوي الخبرة.	5-تصنيع منتج جديد ومنتج مشابه له في الجودة والسعر واتباع استراتيجية المنافسة بينهم لجلب زبائن وتوسيع القاعدة.		
4-البداً أولاً بعدد قليل من الآلات بحيث تصبح التكاليف منخفضة ثم بعد التوسع وزيادة الإيرادات نزيد من هذه التكاليف لزيادة الانتاج.			
5-الاعلانات، الخصومات،الكوبونات لجذب الزبائن.			

## جدول المنافسين

العيوب	الميزات	المنافس
<p>-ارتفاع الأسعار. -تأخير توصيل الطلبات من الموقع الإلكتروني. -الألعاب مصنعة في الخارج. -ليس هناك مكان مخصص لتجربة الأطفال للألعاب وهذا بدوره أدى إلى إعاقة المشي والتسوق بالمحل.</p>	<p>-جودة عالية. - تخفيضات على المنتجات شهرة المحل في مجال الألعاب التعليمية للأطفال. - فعالية ألعاب الذكاء لديهم في تطوير مهارات التفكير لدى الأطفال.</p>	<p>التعليم المبكر</p>
<p>-قلة خبرة العاملين بمنتجات المحل. -ارتفاع الأسعار. -لا يوجد مكان مهياً لتجربة الألعاب وذلك لوجودها موزعة في أنحاء مختلفة داخل المحل. -الألعاب ليست مصنعة محلياً. -ألعاب التجربة غير معرف بالفئة العمرية لها. -الألعاب كبيرة الحجم موزعة في وسط المحل مما يرفع نسبة الخطر.</p>	<p>-توفر ألعاب تناسب جميع الأعمار. -جودة عالية. -توفر فعاليات خاصة بالأطفال. -الديكور مميز. -مساحة المحل كبيرة. -عدد العمال مناسب لحجم المحل.</p>	<p>هامليز</p>

### الاستراتيجية التسويقية المتبعة:

هي استراتيجية الاختراق نظرًا لأننا في أول مراحل المنتج وبالتالي للتنافس يجب علينا اختراق السوق مع مراعاة خفض السعر عن بقية المنافسين

## 1- تحديد أدوات السوق

وتقوم استراتيجية اختراق السوق على عدة مبادرات تتعلق بأدوات 4Ps :

Place الموقع	Promotion الترويج	Price السعر	Product المنتج
<p>-اختيار موقع مميز للمصنع.</p> <p>-سهولة الوصول إلى الموقع.</p> <p>-تميز غرف الاجتماعات بالمصنع بديكور مميز.</p> <p>-الاهتمام بمساحة المصنع المناسبة وتجنب المساحات الضيقة.</p> <p>-توفر جلسات لراحة العملاء.</p>	<p>-استخدام العروض الترويجية.</p> <p>-الإعلان في مواقع التواصل الاجتماعي.</p> <p>-الاشتراك في المعارض الخاصة بالطفل المجانية والترويج عن المنتج.</p> <p>-التميز بحسن المعاملة و باحترافية الخدمة وسرعتها</p>	<p>-أسعار تنافسية.</p> <p>- تنويع الأسعار من خلال تنويع المنتجات بما يناسب دخل الأسر واحتياجاتها.</p> <p>-التخفيضات والخصومات.</p> <p>-أسعار الجملة والتجزئة.</p>	<p>-التنوع في إنتاج ألعاب خشبية بأشكال وألوان وأفكار مبتكرة لجذب الأطفال.</p> <p>-جودة الألعاب الخشبية (جمال المظهر - سهولة الاستخدام - خفة الوزن)</p> <p>- إمكانية الصيانة والفك والتركيب</p> <p>- الاهتمام بشكل التغليف مع إيضاح طريقة الاستخدام.</p> <p>-ضمان استمرارية توفر مادة الخام الأساسية وهي الخشب</p> <p>-تمييز المنتج عن طريق تأكيد المنافع والحرص عليها وتثبيت صورة ذهنية للمنتج في عقول الناس كالسعادة والنجاح</p>

## 2- تحديد أقسام السوق

المعايير الاقتصادية	المعايير الاجتماعية	المعايير الديموغرافية	المعايير الجغرافية
ستكون الأسعار مناسبة لأصحاب الدخل المرتفع والمتوسط.	المشروع يخدم العائلات في مساعدة أطفالهم على تنمية مهاراتهم التعليمية وقدراتهم العقلية والجسدية والنفسية، سواء كانوا من الناحية الصحية مرضى أو معاقين.	يستهدف المشروع فئة الأطفال ذكوراً وإناثاً الذين تتراوح أعمارهم من عام إلى 9 أعوام.	يستهدف المشروع السوق المحلي للمملكة العربية السعودية وتحديد المناطق الحضرية مثل منطقة الرياض.

## 3- مرحلة نمو المنتج :

### في مرحلة البدء بإطلاق المنتج :

سنقوم باتباع نفس استراتيجية المنافسين، وبأسعار تنافسية، وخصومات جاذبة للعملاء.

### وفي مرحلة نمو المنتج :

العمل على تحقيق الانتشار في السوق من خلال كسب العملاء والاستمرار بالمحافظة عليهم عن طريق حسن المعاملة واحترافية الخدمات والصيانة وسرعة الاستجابة لطلباتهم.

### وفي مرحلة النضج والاستقرار:

الاستمرار في تطوير وتمييز الألعاب الخشبية والاهتمام بالتسويق للمنتج من خلال المعارض والمهرجانات المجانية لنا الخاصة بالطفل لإيجاد عملاء جدد.

### وفي مرحلة الانكماش:

في حالة عدم تحقيق الأساليب السابقة ممكن يؤدي إلى انكماش المنتج ولتجنب ذلك يجب أن نعمل على الانتشار الجغرافي (الموقع الإلكتروني مع التوصيل) الواسع أو من خلال التفكير بخطوط إنتاج جديدة.

## 4- تحديد استراتيجية التسويق

### -تحديد النصيب النسبي للمشروع من السوق:

$$\text{النصيب النسبي} = \frac{1}{3} = 0.33$$

سنقوم باستخدام استراتيجية قيادة التكلفة من خلال زيادة الطاقة الإنتاجية لزيادة عدد الوحدات المنتجة من الآلة الواحدة وزيادة الرقابة على العمال والتخصص في صناعة ألعاب من الخشب فقط وذلك لتقليل من التكلفة وتقديم منتجات ذات سعر تنافسي.

### -تحديد علاقة المنتج بالسوق:

اتباع استراتيجية الاختراق، نظراً لأننا نعتبر علامة تجارية جديدة على السوق وذلك بتخفيض السعر عن بقية المنافسين وزيادة الاعلانات بهدف جذب أكبر عدد ممكن من العملاء الجدد.

### -استراتيجية تحديد الموقف التنافسي للمشروع:

تم اختيار استراتيجية المنافسة، لأن المشروع في مرحلة البدء وسيكون الإعلان عن طريق مواقع التواصل الاجتماعي.

### 5-الطلب المتوقع:

تعتزم شركتنا على فتح مصنع لإنتاج ألعاب خشبية تناسب جميع الأطفال بمختلف أنواعها و الفئات العمرية المناسبة لها في مدينة الرياض. ولقد أوضحت المصادر الثانوية للبيانات بالإضافة إلى دراسة ميدانية أجريت على عينة من الأسر التي تقطن في مدينة الرياض ما يلي:

- 95% من الأطفال و الأمهات أبدوا رغبتهم و قدرتهم على شراء الألعاب الخشبية.

- عدد الأطفال الذين يقطنون مدينة الرياض 1946416

-يوجد هناك شركتين أخرتين تنافسان هذه الشركة في السوق و لديهما خطط مشابهة.

- معدل النمو السنوي للأطفال = 2.45%

-مرونة الطلب الداخلية للألعاب الخشبية=1

- معدل النمو السنوي لمتوسط الدخل الحقيقي =-3.6714%

-مرونة الطلب للإعلان بالنسبة للألعاب الجديدة = 0,5

-معدل النمو السنوي المخطط للإنفاق الحقيقي على الإعلان=0%

يتغير تأثير الإعلان على الطلب عبر الزمن وفقاً لوزن متناقص يتحدد كما يلي :  
، و ذلك بعد السنة الأولى من الإنتاج ، حيث : عدد السنوات  $wt = 1/t$

-تم استخراج بيانات متوسط دخل الفرد من الهيئة العامة للإحصاء لمدة 10 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 الأطفال من الهيئة العامة للإحصاء و ذلك عن عامي 2015 و 2016 و ذلك لتوفرها عن هذين العامين فقط.

السنة Year	متوسط دخل الفرد ) (ريال) GDP Per Capita ( Rls )	متوسط دخل الفرد ) (دولار) GDP Per Capita ( US\$ )
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

(1)  
Provisional.

(1) بيانات أولية.

المصدر: الهيئة العامة  
للإحصاء.

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	

**و المطلوب** هو التنبؤ بطلب السوق على الألعاب الخشبية في مدينة الرياض خلال الأربع سنوات الأولى من الإنتاج.

تقدير طلب السوق في السنة الأولى (سنة الأساس):

إذا افترضنا أن كل طفل سوف يستهلك في السنة لعبة خشبية، إذا طلب السوق في سنة الأساس يساوي:

$$D0 = 1946416 \times 95\% = 184909$$

- تقدير نمو الطلب الراجع لنمو السكان = معدل النمو السكاني بين الأطفال = 2.45%

- معدل نمو الطلب الراجع لنمو الدخل = مرونة الطلب الدخلية \* معدل نمو الدخل =  $1 * 3.6714\%$

ج- معدل نمو الطلب الراجع لزيادة الإنفاق الإعلاني = مرونة الطلب الإعلانية \* معدل نمو الإنفاق الإعلاني \* الوزن النسبي لتأثير الإعلان.  
ويوضح الجدول التالي كيفية حساب النمو في الطلب الراجع للإعلان:

#### النمو في الطلب الراجع للإعلان

السنة	الوزن النسبي	معدل نمو الإنفاق الإعلاني	مرونة الطلب للإعلان	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%

- التنبؤ بطلب السوق عبر 4 سنوات:  
يمكن التنبؤ بطلب السوق باستخدام الصيغة التالية:

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

و يوضح الجدول الاتي كيفية التنبؤ بالطلب على الألعاب الخشبية في السنوات الأربع الأولى.

#### التنبؤ بالطلب على الألعاب الخشبية

السنة	معدل النمو الراجع للسكان	معدل النمو الراجع للدخل	معدل النمو الراجع للإعلان	معدل النمو الكلي للطلب	الطلب المتوقع	حجم المبيعات المتوقعة
0	-	-	-	-	1849096	616365
1	2.45%	3.6714%	0%	6.1214%	1962287	654096
2	2.45%	3.6714%	0%	6.1214%	2082407	694136
3	2.45%	3.6714%	0%	6.1214%	2209879	736627



## السعر المتوقع:

تم تحديد السعر المتوقع عن طريق هدف المشروع وهو الاختراق الذي يتطلب سعر منخفض للمنافسة. أيضًا باستطلاع آراء العملاء، أسعار المنافسين، والاستراتيجيات المتبعة. السعر المتوقع: ٩٩ ريال للحبة. وبناء على ذلك فإن المتوقع وفقا لبيانات الاستبيان حيث أن: نسبة الراغبين في المنتج × الفئة المستهدفة ( الأطفال في مدينة الرياض السعوديين وغير السعوديين ) والذي يساوي  $95\% \times 1946416 = 1849096$  ريال.

## الدراسة الفنية

وصف المشروع: مصنع إيما للألعاب الخشبية اسم المشروع.

عنوان إلكتروني: [Uimawood@gmail.com](mailto:Uimawood@gmail.com)

تصنيف المشروع : جديد

التخصص : صناعي

الأفق الزمني :

الفترة	بداية	نهاية	طول الفترة
فترة الإنشاء	2019/1	2021/6	سنة ونصف
فترة الإنتاج	2021/7	2041/12	20 سنة

منتجات المشروع :

المنتجات المشروع	بداية الإنتاج	نهاية الإنتاج	الطاقة السنويه (عدد)
ألعاب ألغاز خشبية	2021/7	2041/12	10000
ألعاب لغة خشبية	2021/7	2041/12	10000

الشركات المؤسسة :

م	جنسية الشريك	الاسم	حصة التأسيس
1	-	جهات تمويلية خارجية (قروض)	100%

الجدول الزمني لإنشاء المشروع :

م	المرحلة	يناير- فبراير 2019	مارس- ابريل	ابريل- اغسطس	اغسطس - ديسمبر
1	استنجاز الأراضي والمبنى				
2	التسجيل واستخراج التراخيص				
4	تركيب الآلات				
5	تشطيب وتجريب المبنى				

- اختيار الموقع الملائم للمشروع :

تكاليف النقل بين الموقعين كذا وكذا والمصادر والمنافذ :

موقع المشروع	تكلفة نقل المواد	تكلفة نقل المنتجات النهائية	إجمالي تكاليف النقل
حي النرجس، الرياض	3600	4800	8400

-مدى توفر الأرض بأسعار رمزية:

بيانات مرحلة التصفية الأولى

م	المعايير	المواقع المتاحة				
		شارع إسطنبول، حي السلي م600	المصفاة، الرياض م1500	حي النرجس، الرياض م 450	حي الدفاع، الرياض م1070	المشاعل، الرياض م 500
1	مدى توافر المرافق العامة ( كهرباء، مياه)	1	3	5	1	1
2	مدى توافر الطرق والمواصلات	4	4	4	3	3
3	مدى توفر القوى العاملة	3	3	4	3	3
4	مدى توفر الخدمات الاجتماعية (المدارس، المستشفيات ...)	4	3	4	4	4
5	مدى توافر الصناعات المكملة	3	3	3	3	2
6	مدى توفر شبكات الصرف الصحي وإمكانية صرف المخلفات فيها	1	3	5	1	2
	المجموع	16	19	25	15	15

بيانات مرحلة التصفية الثانية

ترتيب الموقع	إجمالي تكاليف النقل والأرض	نصيب السنة من تكاليف الأرض	تكاليف النقل السنوية		الموقع
			المخرجات	المدخلات	
1	48,400	40000	4800	3600	حي النرجس، الرياض
2	58,200	45000	7200	6000	المصفاة، الرياض

## -اختيار الفن الإنتاجي الملائم :

### 1- طاقة المشروع :

المشروع يعتمد على إنتاج الحجم الكبير بسبب الطلب الكبير على الألعاب الخشبية ، أي كلما زاد عدد الوحدات المنتجة من الآلة الواحدة ، كلما كانت تكلفة الوحدة الواحدة أقل ، وبالتالي نستطيع تخفيض تكاليف الإنتاج ومن ثم نقوم ببيعها بسعر تنافسي .

### 2- نوعية المواد المتوفرة :

يعتمد المشروع بشكل أساسي على الخشب النضيف والغير ملوث والذي يمكن إعادة تدويره ، وهو متوفر في السوق المحلي مثل شركة الفوزان لمواد البناء (و سوف يتم استخدام خاصية إعادة التدوير ابتداءً من السنة الثالثة من عمر المشروع)، وكذلك يعتمد المشروع على آلة لقص الخشب ونحته وتشكيله وصيغته بالألوان النباتية ، وبعد البحث عن الآلات المناسبة وجدنا في السوق الخارجي آلة متطورة ومتعددة الاستعمالات يمكنها القيام بكل تلك المهام لذلك سوف نقوم باستيرادها .

### 3-درجة توفر العمالة ونوعيتها :

تعتمد صناعة الألعاب الخشبية على الفنون الإنتاجية كثيفة رأس المال وذلك لإعتماد جزء من المشروع على قرض من بنك الإنماء ومنحة من صندوق التنمية الصناعية السعودي ، بالإضافة إلى اعتماد المشروع على العمالة الأجنبية وذلك بسبب قلة العمالة السعودية الذين يقبلون بالعمل كأيدي عاملة في المصانع .

### 4-هيكل السوق :

المشروع يعتمد على منطقة الرياض وقد يتوسع المشروع في المستقبل ليشمل باقي مناطق المملكة العربية السعودية ، ونهتم بجودة الألعاب الخشبية وأسعارها حتى تناسب جميع طبقات المجتمع .

### 5-الاسم التجاري :

لأننا اخترنا استراتيجية اختراق السوق ولنا مواصفاتنا وهويتنا الخاصة ، لن نقوم باستخدام الفنون الإنتاجية المرتبطة ببعض الأسماء أو العلامات التجارية المشهورة لأغراض التسويق والتي تلزم اتباع خصائصهم ومواصفاتهم .

### 6-شروط الحصول على التكنولوجيا :

سيتم استخدام أحدث الآلات بمميزات جديدة ومتطورة وموثوقة وحاصلة على شهادات الجودة ، وبضمان وصيانة مدى الحياة ، وبتكاليف ممكنة ، وأيضاً توفير أجهزة كمبيوتر لإدارة العمل .

### 7-الأثر البيئي لها :

يعتبر المشروع صديق للبيئة وذلك بإعادة تدوير مخلفات الخشب (سيتم تطبيق تدوير الخشب ابتداءً من السنة الثالثة من عمر المشروع) إلى ألعاب تعليمية للأطفال .

عدد الآلات = حجم الانتاج / الطاقة الانتاجية للآلة الواحدة

$$= 10,000 / 50,000 = 5 \text{ آلات}$$

(عدد العمالة المباشرة = حجم الانتاج \* الوقت اللازم لإنتاج وحدة واحدة) / عدد ساعات العمل  
 (62) \* (0.45) / 9 = 3 عمال .

### متطلبات المشروع من العمالة

الوظيفة	الوردية	عدد العمال	
		محلي	أجنبي
مدير المصنع	1	1	0
	2	1	0
مشرف على المصنع	1	1	0
	2	1	0
عمالة مباشرة	1	3	3
	2	3	3
عامل نظافة	1	1	1
	2	1	1
المجموع		2	4

### أجور العمالة

الوظيفة	عدد	معدل اجر شهري		أجور متغيرة في الشهر			أجور ثابتة في الشهر			إجمالي السنة	
		محلي	أجنبي	محلي	أجنبي	مجموع	محلي	أجنبي	مجموع	محلي	اجنبي
مشرف	1	5%		5000		5000	5000		60000		
مدير	1	5%		6000		6000	6000		72000		
عامل نظافة	1	3%		500	500	1000	1000	18000	18000		
عاملة مباشرة	3	3%		500	500	1500	1500	126000	126000		
				1000		1000		276000			

الأجور والمرتبات المتوقعة عبر سنوات العمر الاقتصادي للمشروع (ريال سعودي)

السنة	أجور العمال عند الطاقة الكاملة	مرتبات الموظفين عند الطاقة الكاملة	إجمالي أجور ومرتبات عند الطاقة الكاملة W	نسبة التشغيل المتوقعة rt	إجمالي الأجور والمرتبات المتوقعة rt W
1	126	150	276	55%	151.8
1	126	150	276	60%	165.6
3	129.78	157.5	287.28	65%	186.732
4	129.78	157.5	287.28	70%	201.096
5	133.67	165.38	299.05	75%	224.2875
6	133.67	165.38	299.05	80%	239.24

## احتياجات المشروع من المواد

م	بند	خصائص البند النوعية	كميات		سعر الوحدة	المصدر			
			مطلوب	متاح					
1	المواد الخام الخشب		MDF	2100	-	675 ريال كل (700) حبه	الفوزان		
			Mahogany	2500	-	105 ريال كل (50) حبه			
			Meranti	2000	-	19 ريال للوحة			
			Playwood	15 لوح	-				
			Plywood	3500	-	1125 ريال للوح			
								60 ريال للوحة	
2	مواد نصف مصنعة قطع الغيار والصيانة	<p>القطعة تنفرد بها المعدة (مثل مضخة الماء أو الزيت في السيارات) والصيانة مواد قياسية لا تنفرد بها المعدة (مثل المسامير والمصهرات والسيور)</p> 				تكون هذه الخدمات من الشركة الموفرة للألات على مدى المشروع .			
3	البند (المواد المساعدة) الآلات	آلة تصنيع الآلات الخشبية تحتوي على ٨ أدوات، وتقوم بحفر الخشب، تقطيعه، ومساواته،	5	-	187500	BCAM CNC			

					وتتضمن أيضاً قطع الخشب بالليزر.	
المصدر	سعر الوحدة	100 %	-	1	حقيبة صغيرة تحتوي على مقص , شريط لاصق , معقم للجروح , بلاستر للجروح بأشكال مختلفة , مسحات طبية , بلاستر للجروح الكبيرة , بلاستر للحروق وغيرها	حقيبة إسعافات أولية
موقع سوق.كوم	23 ريال					
موقع سوق.كوم	25 ريال	100 %	-	3	يعمل هذا الكاشف بشكل منفصل، لكاشف من شركة بيوير يعمل بالبطارية و يصدر صوت انذار في حالة الحريق، البطارية تعمل لمدة سنة، سهل التركيب، ويمكن تركيب أكثر من كاشف في نفس المصنع	جهاز كاشف دخان الحرائق
موقع سوق.كوم	70 ريال	100 %	-	3	طفاية حريق بودرة جافة من شركة تري ستار ، 4.5 كيلو لكافة انواع الحرائق، مزودة بخرطوم وقاذف، مزودة بمؤشر ضغط مرئي، قاعدة ارضية لوضعها في اي مكان، حامل جداري في حالة الرغبة في تثبيتها على الجدار، قابلة للصيانة ولإعادة التعبئة	طفاية حريق
موقع سوق.كوم	75 ريال	100 %	-	3	كاميرا مراقبة HD ذات سرعة عالية، سهلة التركيب، وضوح واحد ميغا بيكسل، ليلي ونهاري، مقاومة للماء، مصنوعة من الحديد مقاس 176 مم * 91 مم * 97 مم ، وزن الكاميرا 400 جرام، عدسة ثابتة مقاس 3,6	كاميرا مراقبة
						



					مم ، رؤية مسافة ٢٠ متر ، لون ابيض ، ماركة داهوا	
موقع سوق.كوم	15 ريال	100 %	-	5	الخوذة لحماية الرأس ، عالية الصلابة ، عالية الجودة	خوذة السلامة 
موقع سوق.كوم	8 ريال	100 %	-	5	نظارات ذات جودة عالية ضد الخدش	نظارة شفافة لحماية العينين 
موقع سوق.كوم	5 ريال	100 %	-	5	كمامة للحماية من الغبار ، العلامة التجارية : سومافيكس ، رقم الموديل SFGM01 ، اللون : ابيض مناسبة للاعمال المهنية ، وعند رش الطلاء على الخشب	كمامة للحماية من الغبار 
موقع سوق.كوم	33 ريال	100 %	-	3	قفاز مقاوم للقطع للحماية من الاسطح الحادة والخشنة لون : رمادي	قفاز لليدين 

موقع سوق.كوم	65 ريال	100 %	-	5	لباس قطني مريح اللون : بيج نوع : لبس موحد للعمل متوفر جميع المقاسات : S,M,L	لبس موحد للعمالة المباشرة 
موقع سوق.كوم	249 ريال	100 %	-	1	اللون: ابيض، تقييم النجوم: 4 نجوم • السعة: 1.7 (قدم مكعب) - 48.57 لتر • غاز التبريد : R600A • الابعاد : 465*478*532 • الوزن : 19 كيلو غرام	ثلاجة صغيرة 
موقع سوق.كوم	199 ريال	100 %	-	1	يساعدك هذا الجهاز على طهي و تسخين الطعام بسرعة • تحكم رقمي • سهل الاستخدام و التنظيف • تحكم الكتروني سهل • يشتمل على قائمة لطهي الطعام • اعدادات إذابة الثلج • اشارة مسموعة عن الانتهاء من الطهي او التسخين • زر أزرق لبدء طهي و تسخين الطكعام و زر أحمر لايقاف الطهي • باب يفتح بضغطة زر • قرص داخلي زجاجي قطره: 255 ملم • الجهد: 220 فولت – 60 هيرتز • القدرة: 700 واط • السعة: 20 لتر • الوزن: 10 كجم	مايكرويف 

موقع سوق.كوم	37 ريال	100 %	-	1	براد الماء من قوت ، يحافظ على برودة الماء والعصائر ، سهولة ملء البراد من الأعلى ، يوجد صنوبر أمامي الوزن: 2.5 باوند، السعة: 1 لتر، اللون : احمر وأبيض	برادة ماء 
الخزيم	10 ريال للحنة	100 %	-	(١٦ حبه) مع خصم	صابون للأرض كبير الحجم لتنظيف الاوساخ وتعقيم الارضيات	(جل) العملاق (الأخضر) 
الخزيم	50 ريال للحنة	100 %	-	4 حبات	ممسحة التنظيف للحصول على أرضية لامعة دون شوائب أو جراثيم وأرضية معقمة ونظيفة	ممسحة أرض 
اكسترا	500 ريال	100 %	-	1	تزيل المكائن الكهربائية الأوساخ من مفروشات الأبسطة والسجاد والبلاط، كما يمكن أن تُستخدم لإزالة الغبار العالق بالمفروشات والستائر والأثاث المنزلي والآلات وغيرها	المكنسة الكهربائية 
الخزيم	4 ريال للحنة	100 %	-	درزن ونصف	تنظيف وازالة الاتربة والاساخ الناتجة عن عملية التصنيع والتقلبات الجوية وما الى ذلك	فوط المسح

						
الخزيم	81 ريال للحبة	100 %	-	درزن	سائل لأرضيات الحمامات وتنظيفها وتعقيمها	صابون ( داك ) 
الخزيم	13 ريال للحبة	100 %		4 حبات	تنظيف المغاسل والمراحيض خصوصا	فرشه خاصه 
جرير	149 ريال	100 %	-	واحدة	بسون ،اكسبريشن هوم اكس بي 235 ايه مواصفات المنتج: دقة وضوح صورة الطباعة بالالوان :نقطة في البوصة 5760 X 1440 نوع المسح :مسح ضوئي مسطح دقة وضوح المسح :نقطة في البوصة 1200 X 2400	طابعه

					<p>نوع المنتج :مسح ضوئي/طباعة متعددة الوظائف: نسخ/طباعة نوع الطباعة :طباعة نافثة للحبر</p>	
على كيفك	50 ريال للدوزن	100 %	-	2 درزن	ورق للطباعة روكو 80 جرام 500 ورقة، Copy Paper, A4, 80 gsm, White	<p>ورق طباعة</p> 
مكتبة جرير	40 ريال للحبة	100 %	-	2 ملون 3- اسود ابيض	<p>حبر إعادة التعبئة للطابعات المكتبية 100 مل لتر -جودة عالية من انتاج كبرى شركات الأحبار الصينية -طقم من أربعة ألوان كل لون 100 ملي لتر -الأحمر ، الأصفر ، الأسود ، الأزرق -جودة عالية ، ثبات ، ألوان جذابة -يستخدم لإعادة تعبئة الحبر لجميع أنواع طابعات الحبر السائل</p>	<p>حبر طباعة</p> 
على كيفك	5 ريال للحبة	100 %	-	3	<p>نوع : اقلام رصاص -العلامة التجارية : كلاس- Class</p>	<p>اقلام رصاص</p> 

على كيفك	01 ريال للدوزن وريال للحبة	100 %	-	2 درزن للون الازرق و حبر بالحبة لل الاخضر والاسود والاحمر	-أقلام حبر جافه -متوفره بأربعة ألوان -أزرق ، أحمر ، أخضر ، أسود	أقلام حبر ملونه 
على كيفك	3 ريال للحبة	100 %	-	2 كبيرة	انتاج روكو للمساعدة في التصميم والاعمال المكتبية وما الى ذلك	مساحة كبيرة 
على كيفك	40 ريال	100 %	-	نصف درزن	انتاج روكو للمساعدة في تصميم الالعاب	ادوات هندسية 
على كيفك	15	100 %	-	3	نوع خاص لحساب العمليات والتكاليف والايرادات وكل ما يتعلق بالارقام	لات حاسبه 

ساكو	الاول- 200 ريال أما الاخر بـ 150 ريال	100 %	-	2		مكتبين 
محل نجارة في الشرق	120 للطاولة والكرا سي 120	100 %	-	4	طاولة مخصصة لاجتماع العمال في اثناء فترة الاستراحة لتناول الطعام.	طاولة مع الكراسي 
	الاول بسعر 200 ريال والاخر 100 ريال	100 %	-	2		كرسيين 
يتم تصنيعها من آلات المشروع	--	-	10 0 %	1	منتج مصنوع لادارة الاجتماعات ولمساحة تكفي لـ 7 كراسي مع المدير	طاولة الاجتماع 
ساكو	110	100 %	-	7 كراسي	كراسي الاجتماع ذات اللون اسود والمریحه للظهر.	الكراسي 

						
محل شيمات للبلستيك.	الحبة بخمسة ريال	100 %	-	50	حجم كبير لنقل الالعاب الى منافذ التوزيع	صناديق 
موقع سوق.كوم	10 ريال	100 %	-	3	تأتي سلة نفايات ربرميد ذات الغطاء السحاب غطاء علوي متحرك يغطي النفايات بسهولة. تأتي بتصميم بربطة مزدوجة يمسك بالكييس في الحافة الخارجية بإحكام يمنع سقوطه الى قاع السلة. تستفيد سلة النفايات ذات ال 50 كوارت/12.5 جالون هذه من التصميم الضيق الذي يسمح بدخولها في الأماكن والأركان الضيقة. يمكن فتح وإغلاق الغطاء بضغطة إصبع. الغطاء العلوي المتحرك يغطي النفايات ويساعد على التخلص من النفايات بسهولة بالإضافة إلى تصميم الربط المزدوج الذي يمنع سقوط الكييس إلى الداخل.	حاويات النفايات 
ملك احد اصحاب المشروع	50 للقطعة	-	10 0 %	2		كذب



							
الوكيل حسين علي و شركاؤه	21,000	100 %	-	1	جيلي باندا ال سي GS M\T 2016 هي سيارة من فئة سيارات هاتشباك ونوع دفع العجلات فيها دفع أمامي. حجم محرك السيارة هو 1.3 لتر وعدد الاسطوانات هو 4 اسطوانات لتوليد قوة بمقدار 86 حصان. ناقل الحركة في جيلي باندا ال سي GS M\T 2016 هو عادي 5 سرعات ونوع الوقود او نظام المحرك هو بنزين. من الجدير بالذكر ان معدل استهلاك الوقود هو 15.5 كيلومتر لكل لتر سعر جيلي باندا ال سي GS M\T 2016 يبدأ من 21,000 ريال سعودي، البنزين 60 ريال بالشهر ( السيارة جديدة )		سيارة
مصنع أضواء الشرق	كل ١٣٠٠ وحده بألف ريال			٥٠ ألف وحده	تصميم تغليف خاص بالمنتجات		التغليف
							5 المنافع
شركة الكهرباء السعودية	9000 شهرياً	100 %					الكهرباء
شركة المياة	350 شهرياً	100 %					الماء
محطة سهل	60 شهرياً	100 %					الوقود

تكاليف المواد حسب الإحتياجات المتوقعة

إجمالي	منافع	مواد مساعدة	المواد الخام
	108000	23	20250
	4200	75	5250
	3120	210	38000
		225	16875
		75	210000
		40	48400
		25	14000
		99	21153
		325	
		249	
		199	
		37	
		160	
		200	
		500	
		72	
		216	
		52	
		149	
		100	
		200	
		15	
		26	
		6	
		40	
		45	
		350	
		240	
		770	
		250	
		30	
		100	
		21,000	
		187,500	
702,851			

## الظروف الطبيعية المحيطة بالموقع

م	بند	وصف	دراسة البيئة المحيطة بالموقع		
1	درجة حرارة الجو	مناخ الرياض صحراوي تتراوح درجة الحرارة العظمى في فصل الصيف 43 و الصغرى 27 أما في الشتاء فدرجة الحرارة العظمى 28 و الصغرى 8 و قد تنخفض إلى الصفر أحياناً.	تكاليف المشروع	قبول العمال للعمل	إنتاجية العامل
			ترتفع في الصيف نتيجة احتياج التكيف.	توفير المكان المجهز بالتكيف في الصيف و بالتدفئة في الشتاء.	بما أن المكان مجهز بشكل جيد سوف ترتفع إنتاجية العامل.
2	الرطوبة	يتميز مناخ الرياض بانخفاض الرطوبة طول العام.	لن تؤثر نتيجة لانخفاضها.		
3	أشعة الشمس	الشتاء: من الساعة 6 حتى 5:15 الصيف: من الساعة 5 حتى 6:45	لن تؤثر أشعة الشمس بما أن المكان مغلق.		
4	الرياح	اتجاه الرياح السائدة في مدينة الرياض فهي رياح شمالية إلى شمالية شرقية وشمالية غربية.	لن تؤثر الرياح بما أن المكان مغلق.		
5	المطر	فقط شتاء هو موسم الأمطار في الرياض حيث يتراوح معدل الأمطار بين 10 و 13.1 سنتيمتر (حوالي أربع بوصات).	يجب التأكد من عدم وصول مياه الأمطار للألات و المنتجات، وسوف يؤثر على عملية النقل مما يرفع التكاليف.	التأكد من سلامة المكان مهم للعمال.	بما أن المكان مجهز بشكل جيد و محمي فإنتاجية العامل سوف تزداد.
6	الأتربة و الأدخنة	في الصيف تكثر الرياح التي تصاحبها أتربة.	الأتربة تؤثر على عملية النقل مما يرفع التكاليف.	لن تؤثر الأتربة و الأدخنة لأن المكان مغلق.	
7	الفيضانات	في الشتاء أحياناً تحدث فيضانات ناجمة عن امطار غزيرة جدا.	اقد تسبب الفيضانات بتعليق عملية نقل الألعاب لمنافذ التوزيع مما يتسبب في رفع تكاليف المشروع.	لن تؤثر الفيضانات لأن المكان مغلق.	

تم حساب المتوسط لـ ( درجة الحرارة، و الأمطار ) لعام 2016 م لأنها فقط البيانات التي توفرت.

### حصر الآثار البيئية المتوقعة :

مشروع صناعة الألعاب الخشبية يعتبر صديق للبيئة لأنه لا يحتوي على أي مواد ضارة على البيئة ولا على صحة الطفل، حيث أن الألعاب البلاستيكية تسهم وبشكل فعال بتلوث الماء والهواء، وتلك المواد يمكنها أن تسبب العديد من الأمراض والاضطرابات لدى الأطفال، وتزداد خطورة الألعاب البلاستيكية في حال كانت تحتاج للبطاريات لتشغيلها، وذلك لكون تلك البطاريات غير قابلة لإعادة التدوير وتسبب البطاريات بحدوث تلوث بيئي عندما يتم التخلص منها بطرق غير مناسبة، الأمر الذي يجعلها تطلق مواد ثقيلة في الجو؛ كالرصاص والعديد من الكيمياءات الأخرى؛ كالأحماض وغيرها.

### ترجمة هذه الآثار إلى قيم نقدية أن أمكن:

اعتماد المشروع على الخشب النظيف والمعاد تدويره للحفاظ على البيئة (سيتم تطبيق تدوير الخشب ابتداءً من السنة الثالثة من عمر المشروع) واستخدام ألوان نباتية طبيعية لصبغ الخشب للحفاظ على صحة الطفل.

### إضافة المنافع والتكاليف إلى ربحية المشروع لتقدير المنافع الاجتماعية:

المشروع له منافع اجتماعية حيث يساعد الأطفال على قضاء وقت ممتع ومفيد في نفس الوقت، بالإضافة إلى مساعدتهم على تنمية مهاراتهم وقدراتهم الذهنية والجسدية والنفسية بألعاب خشبية آمنة.

### التقييم البيئي للمشروع

العمر الاقتصادي	العمر الانتاجي
يتمثل في فترة استغلال المشروع بما يحقق معدلات العائد المرغوب فيها و المخططة، ومن المتوقع أن تتراوح مدة العمر الاقتصادي 5 سنوات .	يتحدد بالفترة الزمنية التي يمكن من خلالها مزاولة المشروع لنشاطه الانتاجي و الخدمي، ومن المتوقع أن يستمر الإنتاج 20 سنة .

العمر الاقتصادي	العمر الانتاجي	
تغير الأذواق يؤثر على العمر الاقتصادي للمشروع في حال عدم معرفة رغبات المستهلكين وأذواقهم واحتياجاتهم .	لن يتأثر العمر الإنتاجي بتغير الأذواق	تغير الأذواق
التقدم التكنولوجي يؤثر على العمر الاقتصادي للمشروع في حال عدم تطوير الألعاب الخشبية لمواكبة التطور .	لن يتأثر العمر الإنتاجي بالتقدم التكنولوجي	التقدم التكنولوجي
إن استحداث طرق الإنتاج يؤثر على العمر الاقتصادي للمشروع، ولكن سيستمر المشروع في إنتاج أشكال جديدة ومبتكرة من الألعاب الخشبية.	لن يتأثر العمر الإنتاجي باستحداث طرق الإنتاج	استحداث طرق الإنتاج
في حال انخفاض الانتاجية وارتفاع التكاليف سيؤثر في العمر الاقتصادي للمشروع ، بما أن الأصول الأساسية للمشروع هي الآلات .	لن يتأثر العمر الإنتاجي بالانتاجية والتكلفة	الانتاجية والتكلفة

## الدراسة المالية

### التكاليف الرأسمالية في المشروع:

إجمالي التكاليف الرأسمالية:	
البيان	القيمة (ريال)
قيمة الأرض	0
تكاليف الإنشاءات	0
تكاليف الأثاث والمفروشات	2,515
تكاليف الآلات والمعدات	187,500
تكاليف السيارات	21,000
مصاريف التأسيس	13,000
أصول أخرى	4,428
الإجمالي	228,443

#### الأرقام والتكاليف بناءً على المصادر التالية:

تكاليف الأثاث والمفروشات : ساكو، الخزيم ومحل نجارة في شرق الرياض . ، اكسترا ، سوق.كوم  
تكاليف الآلات والمعدات : تم التواصل مع السيد Adam مهندس شركة BCAMCNC الموردة  
للآلات  
مصاريف التأسيس : دراسة الجدوى دنشوى ، قمنا بعمل دراسة جدوى التي تعتبر كتكلفة بديلة ، فتح  
سجل تجاري 2000 ريال، حفظ الشعار 8000 ريال. المصدر وزارة التجارة .  
أصول الأخرى : مكتبة جرير ، اكسترا ، سوق.كوم

حساب نسبة الاستهلاك والصيانة:					
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	2,515	%12.1	304	%10.0	252
تكاليف الآلات والمعدات	187,500	%5.0	9,375	%10.0	18,750
تكاليف السيارات	21,000	%5.0	1,050	%15.0	3,150
مصاريف التأسيس	13,000	%0.0	0	%20.0	2,600
أصول أخرى	4,428				
الإجمالي	228,443		10,729		24,752

إجمالي مصاريف التشغيل السنوية:					
عناصر التكاليف	القيمة (ريال)	نسبة التكاليف الثابتة	التكاليف الثابتة (ريال)	نسبة التكاليف المتغيرة	التكاليف المتغيرة (ريال)
الإيجارات	40,000	%100	40,000	%0	0
الرواتب	150,000	%100	150,000	%0	0
الأجور	126,000	%85	107,100	%15	18,900
المصرفوات الإدارية والعمومية	5,000	%100	5,000	%0	0
مصاريف نقل	8,400	%75	6,300	%25	2,100
المنافع العامة (مياه، كهرباء، بنزين)	112,920	%100	112,920	%25	28,230
المواد الأولية	271,175	%100	271,175	%25	67,794
مواد التعبئة والتغليف	21,153	%100	21,153	%0	0
الصيانة	10,729	%100	10,729	%25	2,682
الإهلاكات	24,752	%100	24,752	%0	0
<b>إجمالي تكاليف التشغيل</b>	<b>770,129</b>		<b>749,129</b>		<b>119,706</b>

الإيجارات : المصدر مكتب الجهمي للعقارات  
الارقام والتكاليف بناءً على المصادر التالية:  
الرواتب والأجور : بناء على مشاريع المصانع المشابهة والرواتب لعمال وموظفي المصنع .  
المصاريف الإدارية والعمومية : وهي اللوازم المكتبية ، المصدر على كيفك  
\* لا يوجد لدينا مصاريف تسويق، لأننا سوف نعتمد على وسائل التواصل الاجتماعي وذلك لكونها أقل تكلفة والأهم أنها أكثر وسيلة مفضلة من قبل الفئة المستهدفة . لذلك وضعنا بدلاً منها مصاريف النقل .  
المنافع العامة : محطة سهل ، كهرباء السعودية  
مواد أولية : شركة الفوزان لمواد البناء  
مواد التعبئة والتغليف : مصنع أضواء الشرق للتغليف  
الصيانة : شركة BCAMCNC  
الإهلاكات : بناء على نسب ثابتة محددة مسبقاً

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

البيان	مصاريف التشغيل السنوية (ريال)	رأس المال العامل (ريال)
الإيجارات	40,000	0,0002
الرواتب	150,000	37,500
الأجور	126,000	31,500
المصروفات الإدارية والعمومية	5,000	1,250
مصاريف التسويق	8,400	2,100
المنافع العامة (مياه، كهرباء، بنزين)	112,920	28,230
المواد الأولية	271,175	67,794
مواد التعبئة والتغليف	21,153	5,288
الصيانة	10,729	2,682
إجمالي رأس المال العامل		196,344

### التكاليف الاستثمارية في المشروع

النسبة من التكاليف	القيمة (ريال)	البيان
%53.8	228,443	التكاليف الرأسمالية
%46.2	196,344	رأس المال العامل
%100.0	424,787	إجمالي التكلفة الاستثمارية
		مصادر التمويل:
القيمة (ريال)	النسبة المئوية	البيان
0	%0.0	رأس المال المدفوع (تمويل ذاتي)
424,787	%100.0	قروض
424,787	%100.0	الإجمالي



الإيرادات السنوية للمشروع:					
الإيرادات السنوية (ريال)	السعر (ريال)	حجم المبيعات السنوية	عدد أيام العمل السنوية	حجم المبيعات اليومية	البيان
1,638,630	85	19,278	306	63	صناعة الألعاب الخشبية
0		0			
0		0			
0		0			
0		0			
0		0			
0		0			
0		0			
0		0			
0		0			
0		0			
1,638,630				63	الإجمالي

الأرباح الإجمالية للمشروع:	
البيان	القيمة (ريال)
الإيرادات	1,638,630
مصاريف التشغيل	770,129
الأرباح = الإيرادات - مصاريف التشغيل	868,501

صافي الربح:	
البيان	القيمة (ريال)
الأرباح الإجمالية	868,501
الزكاة 2.5% من الأرباح	21,713
صافي الربح = إجمالي الربح - الزكاة	846,789

● سيتم تطبيق ضريبة القيمة المضافة على مختلف قطاعات الاقتصاد في المملكة العربية السعودية بتطبيق أدنى معدلات ضريبة القيمة المضافة في العالم بنسبة 5% بدءاً من 1 يناير 2018.

- أرباح المشروع بعد الضريبة =  
 $42,339 = 5\% * 846,789$   
 $804,450 = 846,789 - 42,339$
- أي أن الضريبة لن تؤثر سلباً على أرباح المشروع

## مؤشرات أداء للمشروع

معايير تحليل  
الاستثمار :

السنة	0	1	2	3	4	5
التكاليف الاستثمارية I	-424,787					
صافي التدفقات النقدية NR	-424,787	338,869	490,762	642,654	794,547	794,547
$\sum NR$	-424,787	-85,918	404,844	1,047,498	1,842,045	2,636,591
$\sum NR - I$	-849,575	-510,705	-19,943	622,711	1,417,257	2,211,804

معايير فترة  
الاسترداد  
Payback  
Period

أي أن فترة الاسترداد بعد سنة و3 أشهر من بدء التشغيل

1.3

\$2,882,740	$\sum \left( \frac{NR}{1+R} \right)$	3,061,379	صافي الأرباح $\sum NR$
\$417,300.95	$\sum \left( \frac{I}{1+R} \right)$	612275.7357	متوسط صافي العائد السنوي $(\sum NR)/(n)$

معايير معدل العائد المتوسط (العائد على  
الاستثمار)

144.14%

معايير صافي معدل العائد المتوسط

124.14%

SAR  
2,414,633.65

NPV معيار صافي القيمة الحالية

104.74%

IRR معيار معدل العائد الداخلي

6.91

معايير نسبة المنافع / التكاليف

0.145

نسبة التكاليف / المنافع

## قياس حجم التعادل

من بيانات جدول مصاريف التشغيل نجد التالي:			
	ريال	770,129	تكاليف التشغيل
	ريال	749,129	التكاليف الثابتة
	ريال	119,706	التكاليف المتغيرة
	ريال	1,638,630	الإيرادات
	ريال	1,518,924	الإيرادات - التكاليف المتغيرة
	749,129		التكاليف الثابتة
%49.3	=	=	نقطة التعادل
	1,518,924		الإيرادات - التكاليف المتغيرة
	من طاقة التشغيلية القصوى.	%49.3	هذا يعني أن المشروع يحقق ربحاً بعد أن يعمل بنسبة

عند ذلك يكون حجم التعادل كما يلي:

$$\text{الإيرادات عند التعادل} = \text{الإيرادات} * \text{حجم التعادل} = 808,168$$

$$\text{التكاليف عند التعادل} = \text{التكاليف المتغيرة} * \text{حجم التعادل} + \text{التكاليف الثابتة} = 808,168$$

## قائمة الدخل المتوقعة بالريال

المتوسط العام	السنوات					البيان
	2023	2022	2020	2019	2018	
	%100	%100	%90	%80	%70	معدلات التشغيل
1,441,994	1,638,360	1,638,630	1,474,767	1,310,904	1,147,041	الإيرادات
						<b>مصاريف التشغيل:</b>
						<b>المصاريف الثابتة:</b>
40,000	40,000	40,000	40,000	40,000	40,000	الإيجارات
150,000	150,000	150,000	150,000	150,000	150,000	الرواتب
107,100	107,100	107,100	107,100	107,100	107,100	الأجور
5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	المصروفات الإدارية والعمومية
6,300	6,300	6,300	6,300	6,300	6,300	مصاريف نقل
112,920	112,920	112,920	112,920	112,920	112,920	المنافع العامة (مياه، كهرباء، بنزين)
271,175	271,175	271,175	271,175	271,175	271,175	المواد الأولية
21,153	21,153	21,153	21,153	21,153	21,153	مواد التعبئة والتغليف
10,729	10,729	10,729	10,729	10,729	10,729	الصيانة
24,752	24,752	24,752	24,752	24,752	24,752	الإهلاكات
						<b>المصاريف المتغيرة:</b>
0	0	0	0	0	0	الإيجارات
0	0	0	0	0	0	الرواتب
16,632	18,900	18,900	17,010	15,120	13,230	الأجور
0	0	0	0	0	0	المصروفات الإدارية والعمومية
1,848	2,100	2,100	1,890	1,680	1,470	مصاريف نقل
24,842	28,230	28,230	25,407	22,584	19,761	المنافع العامة (مياه، كهرباء، بنزين)
59,659	67,794	67,794	61,014	54,235	47,456	المواد الأولية

**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
<b>التدفقات النقدية الخارجة:</b>						
					228,443	التكاليف الرأسمالية
					196,344	رأس المال العامل
844,083	844,083	832,113	820,142	808,172	0	تكاليف التشغيل عدا الإهلاكات
844,083	844,083	832,113	820,142	808,172	424,787	إجمالي التدفقات الخارجة (مجموع التكاليف الاستثمارية)
<b>التدفقات النقدية الداخلة:</b>						
1,638,630	1,638,630	1,474,767	1,310,904	1,147,041	0	الإيرادات
						أخرى (قيمة المشروع نهاية المدة)
1,638,630	1,638,630	1,474,767	1,310,904	1,147,041	0	إجمالي التدفقات الداخلة
794,547	794,547	642,654	490,762	338,869	424,787-	صافي التدفق النقدي

%104.7	معدل العائد الداخلي IRR
%1.794	معامل الخصم (Discount)
2,414,634	صافي القيمة الحالية NPV
7.2	IPV

التكاليف المتغيرة (ريال)	التكاليف الثابتة (ريال)	إجمالي تكاليف التشغيل (ريال)	عناصر التكاليف
5,380	354,621	360,001	إجمالي تكاليف التشغيل شامل الإهلاكات

البيان	القيمة (ريال)
قيمة الزكاة %2.5	11,739

الإهلاكات	17,100
-----------	--------

## معايير تحليل الاستثمار

### 1- 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	-424,787					
NR	-424,787	338,869	490,762	642,654	794,547	794,547
$\sum NR$	-424,787	-85,918	404,844	1,047,498	1,842,045	2,636,591
$\sum NR - I$	-849,575	-510,705	-19,943	622,711	1,417,257	2,211,804

معيار فترة الاسترداد

1.3

Payback Period

التحليل : أي أن فترة الاسترداد تساوي 1.3 أي أن المشروع يحتاج سنة و3 أشهر من بدء التشغيل لاستعادة رأس المال من الأرباح .

### 2- معدل العائد المتوسط (العائد على الاستثمار):

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

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

$$\frac{(338,869 + 490,762 + 642,654 + 794,547 + 794,547)}{5} = 100 * \%144.14 = 424,787$$

التحليل : إن العائد على الاستثمار يعادل 144.14% فهذا يعني أن كل 1 ريال في استثمار المشروع يدر عائداً يبلغ 1.4414 ريال .



### 3 - معيار صافي معدل العائد المتوسط :

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

$$\%124.14 = 100 * \frac{(338,869 + 490,762 + 642,654 + 794,547 + 794,547) - 424,787}{5 \times 424,787} =$$

التحليل : أي أن صافي متوسط العائد على المشروع يساوي %124.14 ، ويعتبر معدل عالي مما يشير أن المشروع مجدي مالياً .

### 4 - معيار صافي القيمة الحالية :

$$\text{NPV} = - 424,787 + ( 338,869 / (1 + 1.794\%)^1 ) + (490,762 / (1 + 1.794\%)^2 ) + ( 642,654 / (1 + 1.794\%)^3 ) + (794,547 / (1 + 1.794\%)^4 ) + ( 794,547 / (1 + 1.794\%)^5 ) = 2,414,634$$

التحليل : إن صافي القيمة الحالية للمشروع يساوي 634,414,2 < 1 ، فهي قيمة موجبة مما يعني أن الأيرادات تفوق التكاليف .

### 5 - نسبة المنافع/ التكاليف

$$\frac{\sum \left( \frac{NR}{1+R} \right)}{\sum \left( \frac{I}{1+R} \right)} = \frac{\text{القيمة الحالية للعوائد الصافية}}{\text{القيمة الحالية للتكاليف الاستثمارية الأولية}}$$
$$\frac{\left( \frac{338,869}{(1 + 1.794\%)^1} \right) + \left( \frac{490,762}{(1 + 1.794\%)^2} \right) + \left( \frac{642,654}{(1 + 1.794\%)^3} \right) + \left( \frac{794,547}{(1 + 1.794\%)^4} \right) + \left( \frac{794,547}{(1 + 1.794\%)^5} \right)}{\left( \frac{424,787}{(1 + 1.794\%)} \right)} =$$

$$6.91 =$$

التحليل : إن نسبة المنافع للتكاليف تساوي 6.91 < 1 أي أن المشروع مجدي مالياً حيث بلغت قدرته %69.1 في التحكم والسيطرة على التكاليف ، حيث أن كل 1 ريال ينفقه المشروع كـ تكاليف في مقابل يحصل على 6.91 ريال كـ إيراد كلي ، أي أن التكاليف يمكن أن ترتفع بنسبة %69.1 قبل أن يتحول المشروع من رابح إلى خاسر .

• نسبة التكاليف إلى المنافع (المقلوب) :

$$\frac{\left( \frac{424,787}{(1 + 1.794\%)} \right)}{\left( \frac{338,869}{(1 + 1.794\%)^1} \right) + \left( \frac{490,762}{(1 + 1.794\%)^2} \right) + \left( \frac{642,654}{(1 + 1.794\%)^3} \right) + \left( \frac{794,547}{(1 + 1.794\%)^4} \right) + \left( \frac{794,547}{(1 + 1.794\%)^5} \right)}$$

$$0.145 =$$

هذا يعني أن المنافع يمكن أن تنخفض بنسبة %85.5 (1 - 0.145) قبل أن يتحول المشروع من رابح إلى خاسر .

## 6- معدل العائد الداخلي IRR :

104.7%

معدل العائد الداخلي IRR

التحليل : أن المشروع مجدي لأن  
معدل العائد الداخلي < من معدل الخصم  
104.7% < 1.794%

\*مصدر معدل الخصم وجدناه في مقال نشرته مؤسسة النقد العربي السعودي في موقعهم بعنوان  
"أهم المؤشرات الاقتصادية" بتاريخ 26 تشرين الأول عام 2017

English | إتصل بنا | التوظيف | عن مؤسسة النقد العربي السعودي

مؤسسة النقد العربي السعودي  
Saudi Arabian Monetary Authority

أخبار | الرقابة | التقارير الاقتصادية والاحصاءات | سعر الصرف والتمويل | خدمات | العملة | نبذة عن المؤسسة

معدل الفائدة

أهم المؤشرات الاقتصادية

نسب نمو إيل إذا ذكر غير ... معدل التضخم ... متوسط سعر الفائدة على الوديعة بالريال بين المصارف لثلاثة أشهر ( نقطة ملو به ... معدل النمو السنوي في الناتج المحلي الجمالي بالسعر الثابتة ...

www.sama.gov.sa/ar-sa/.../internet-economic indicators sep 2017.pdf

SEP.17	AUG.17	2016	2015	المتغير
0.1-	0.1-	3.5	2.2	معدل التضخم (2007 = 100) %
SEP.17	AUG.17	2016	2015	المتغير
53.3	49.6	41.0	49.9	متوسط سعر النفط العربي الخفيف (دولار/ برميل)
SEP.17	AUG.17	2016	2015	المتغير
1.0	2.4	0.8	2.5	عرض النقود (3ن) %
2.5	2.7	9.1	10.5	إجمالي المطلوبات المصرفية من القطاعين العام والخاص
1.794	1.797	2.066	0.880	متوسط سعر الفائدة على الوديعة بالريال بين المصارف لثلاثة أشهر (نقطة مئوية)

## 7- نقطة التعادل :

$$\text{نقطة التعادل} = \frac{\text{التكاليف الثابتة}}{\text{الاييرادات} - \text{التكاليف المتغيرة}}$$
$$= \frac{(1,638,630 - 119,706)}{749,129}$$
$$= 49.3\%$$

أي أن المشروع يحقق ربحاً بعد العمل بنسبة 49.3% من الطاقة التشغيلية القصوى .  
عند ذلك يكون حجم التعادل كما يلي :

- حجم التعادل للايرادات = الايرادات \* نقطة التعادل

$$= 1,638,630 * 49.3\%$$
$$= 808,168$$

- حجم التعادل للتكاليف = (التكاليف المتغيرة \* نقطة التعادل) + التكاليف الثابتة

$$= 749,129 + (119,706 * 49.3\%)$$
$$= 808,168$$

## تحليل الحساسية

- حساسية الربحية لمعدل الخصم :

جدول اختبار حساسية صافي القيمة الحالية للتغير في معدل الخصم

سنوات	الاييراد الكلي	التكاليف الكلية	صافي العائد	معامل الخصم (1.794%)	القيمة الحالية	معامل الخصم (10%)	القيمة الحالية
0	0	424,787	-424,787	1	-424,787	1	-424,787
1	1,147,041	808,172	338,869	0.98	332,897	0.91	308,063
2	1,310,904	820,142	490,762	0.97	473,616	0.83	405,588
3	1,474,767	832,113	642,654	0.95	609,271	0.75	482,836
4	1,638,630	844,083	794,547	0.93	739,998	0.68	542,686
5	1,638,630	844,083	794,547	0.91	726,957	0.62	493,351

1807737

24557952

$$\text{القيمة الحالية} = \text{صافي العائد} * \text{القيمة الحالية} = \frac{1}{(1+r)^n} \text{معامل الخصم}$$

## التحليل:

يتضح من المشروع أن المشروع ما زال مربحا بالرغم من ارتفاع معدل الخصم الى 10% حيث يحقق قيمة صافية موجبة قدرها 3840238.798

$$\text{ويمكن قياس درجة الحساسية للمشروع باستخدام مقياس المرونة} = \frac{1807737 - 2457952}{1807737 + 2457952} \times \frac{10 - 1.974}{10 + 1.974} = -0.219$$

ويلاحظ من هذه النتيجة أن درجة حساسية المشروع لتغير في معدل الخصم منخفضة حيث أن مرونة الربحية بالنسبة لمعدل الخصم أقل من واحد، وعلى وجه التحديد فهي تساوي -0.219. ولعل هذا يعني أن ارتفاع سعر الخصم بنسبة 1% يصاحبه انخفاض في صافي القيمة الحالية بنسبة 0.219

## • حساسية الربحية للتغيرات في الإيرادات والتكاليف:

الإيرادات المتوقعة	التكاليف المتوقعة	صافي العائد	الإيرادات المتوقعة+1.794%	صافي العائد بعد تغير التكاليف	صافي العائد بعد تغير التكاليف	معدل الخصم 1.794%	صافي القيمة الحالية بعد تغير التكاليف	صافي القيمة الحالية بعد تغير كلاهما
0	424787.3288	0.424787	432408.0134	424787.3288	432408.0134	1	432408.0134	432408.0134
1	808171.5701	1126463.084338869	822670.1681	318291.5143	324370.8319	0.9823	303792.9164	298415.7817
2	820142.178	1287386.382490762	834855.5287	467244.2042	476048.4713	0.965	452530.8536	436692.2737
3	832112.7859	1448309.68642654	847040.8893	616196.8941	627726.1107	0.948	601268.7908	570002.8136
4	844083.3938	1609232.978794547	859226.2498	765149.5841	779403.7502	0.9313	750006.728	698481.2658
5	844083.3938	1609232.978794547	859226.2498	765149.5841	779403.7502	0.9149	750006.728	686181.1554
المجموع							2335534.901	2257365.277

1- مرونة الربحية للإيراد =

$$\frac{2335534.901 - 2457952}{2457952} = -10\%$$

=0.498 وهذا يعني أن انخفاض الإيراد الكلي للمشروع بنسبة 1% يؤدي الى انخفاض ربحيته 0.498% وهذا يشير الى درجة حساسية ضعيفة نوعا ما حيث أن معامل المرونة أقل من 1

2- مرونة الربحية للتكاليف =

$$\frac{2379627.786 - 2457952}{2457952}$$

10%

= -0.318 وهذا يعني ان ارتفاع التكاليف بنسبة 1% يؤدي الى انخفاض ربحية المشروع بنسبة 0.318 ومن ثم فإن حساسية الربحية للتكاليف أقل منها للإيراد.

3- مرونة الربحية للتغير العام

= مرونة الربحية بالنسبة للإيراد + مرونة الربحية بالنسبة للتكاليف

$$0.816 = 0.318 + 0.498 =$$

أي أن ارتفاع التكاليف 1% وانخفاض الإيراد بنفس النسبة يؤدي الى نقص ربحية المشروع بنسبة 0.816%.

### • حساسية الربحية للتأخير في التنفيذ:

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

سنوات	الإيرادات الكلي	التكاليف الكلية	صافي العائد	معامل الخصم (1.794%)	القيمة الحالية
0	0	212,394	-212,394	1	-212394
1	0	212,394	-212,394	0.98	-208650
2	1,310,904	820,142	490,762	0.97	473616
3	1,474,767	832,113	642,654	0.95	609271
4	1,638,630	844,083	794,547	0.93	739998
5	1,638,630	844,083	794,547	0.91	726957

2128798

صافي القيمة الحالية

يتضح من الجدول أن زيادة فترة إنشاء المشروع بنسبة 100% (من سنة إلى سنتين) يؤدي إلى انخفاض صافي القيمة الحالية من 2457952 إلى 2128798 (مع ثبات العوامل الأخرى بما فيها العمر الكلي للمشروع) بنسبة 13.4% تقريباً.

ومن ثم فإن مرونة صافي القيمة الحالية للتأخير تتحدد كما يلي :

مرونة الربحية للتأخير في الإنشاء =  $\frac{\text{التغير النسبي في صافي القيمة الحالية}}{\text{نسبة التأخير في فترة الإنشاء}}$

$$-0.134 = \frac{2128798 - 2457952}{2457952} =$$

مما يعني أن زيادة فترة الإنشاء 1% يترتب عليها انخفاض الربحية بـ 0.134

## تقدير حدود الحساسية

القيمة	المتغير
2882739.785	القيمة الحالية للمنافع
419835.4606	القيمة الحالية للتكاليف
1.794%	معدل تكلفة الأموال
104.74%	معدل العائد الداخلي

\* بالحصول على نسبة المنافع / التكاليف نجدها تساوي (  $2882739.285 / 419835.4606$  ) = 6.91 وهذا يعني ان التكاليف يمكن ان ترتفع بنسبة 6.91% قبل أن يتحول المشروع من رابح إلى خاسر

\*وبالحصول على مقلوب نسبة المنافع إلى التكاليف ( 0.145 ) و هذا يعني أن المنافع يمكن أن تنخفض بنسبة 85.5% ( 1 - 0.145 ) قبل أن يتحول المشروع من رابح إلى خاسر.

\* عند مقارنة المعدلين ببعض نجد ان معدل تكلفة الاموال ( 1.794% ) أقل من معدل العائد الداخلي 104.74%

وهذا يعني أن المشروع قادر على زيادة التكاليف بمعدل 102.946 % حتى يتحول من رابح إلى خاسر \* او أن المشروع قادر على انخفاض الإيرادات بمعدل 102.946 % حتى يتحول من رابح إلى خاسر

## الدراسة الاقتصادية

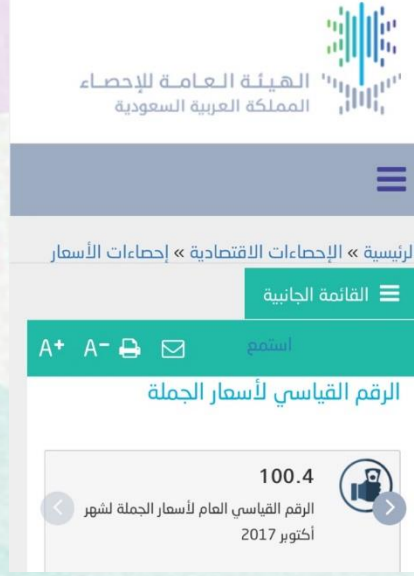
توافر شروط تحقيق السعر الاقتصادي:

الشرط	التحقق	أسباب ان وجد
عدد كبير من البائعين والمشتريين	✓	لا يوجد احتكار ولدينا 2 منافس
تحديد السعر يكون بناء على آلية العرض والطلب بدون تدخل حكومي	✓	
تجانس وحدات السلعة	✓	
عدم وجود آثار خارجية سلبية او ايجابية*	✗	هناك آثار إيجابية للمشروع حيث انه يخلق فرص وظيفية.
حرية دخول وخروج السوق	✓	

\* هذا المعيار يتحقق جزئيا في عدم تواجد الآثار السلبية.  
\*هناك انحراف بين السعر السوقي والسعر الاقتصادي لأن:  
هناك منافع جانبية للمشروع ولكن يصعب تحويلها إلى ارقام.

## الدراسة الاجتماعية

\* الرقم القياسي العام لأسعار الجملة: 100.4 (المصدر: الهيئة العامة للإحصاء)



\* السعر الحقيقي:

$$\frac{\text{السعر السوقي}}{\text{الرقم القياسي لأسعار الجملة}} = \frac{P}{CPI}$$
$$0.84 = \frac{85}{100.4}$$

\* الربحية الاقتصادية:

الإيراد الكلي بالسعر الحقيقي – التكاليف الكلية بالسعر الاقتصادي (الحقيقي)

$$8647.8766 = 7670.59 - 16318.4761$$

\* فائض المستهلك:

الفرق بين السعر قبل تقديم منتج المشروع وبعده  $\times \frac{1}{2}$  (حجم المبيعات المتوقعة)

$$1\frac{1}{2}(19278) \times (160-85) = 722925$$

\* الربحية الاجتماعية:

الربحية الاقتصادية + فائض المستهلك

$$731572.87 = 722925 + 8647.8766$$



## تحليل الآثار التنموية للمشروع

التطبيق	القوانين	المعايير	الآثار
-1,638,630 770,129 868501=	قيمة المدخلات – قيمة المخرجات	معيار القيمة المضافة	1) نمو مستقل للدخل القومي
6 (عمالة مباشرة)	عدد الوظائف المباشرة + غير المباشرة / الاستثمارات الأولية	معيار العمالة	2) التوظيف
=5000/11000 *.22	اجور العمالة الاجنبية / العمالة الوطنية	معيار التوزيع ( توزيع الاجور والدخل بين عناصر الانتاج)	3) العدالة الإجتماعية
صفر-187500 187500	التدفقات الداخلة الناتجة عن نشاط المشروع – التدفقات الخارجة بسبب مستلزمات المشروع	الأثر الصافي على الاحتياطي النقدي للدولة	4) توزيع العملات الأجنبية

\* الاجنبي لديه سيارة و السكن تابع للمصنع ولان المصنع صديق للبيئة حيث انه لا يصدر ادخنه و بالتالي طبيعة المصنع مؤهلة لوجود سكن مستقر تابع للمصنع و الذي يقطن بجانبه لذلك نرى أن هناك عدالة اجتماعية من ناحية توزيع الاجور بين عناصر الانتاج.

1) المشروع يساهم في انتاج سلع لها قيمة مضافة أي: يساهم في الناتج المحلي الاجمالي وبالتالي في الدخل القومي

2) يساهم المشروع في زيادة فرص التوظيف حيث انه كل ما ازداد عدد العمال كل ما كان المشروع له اثر تنموي اقتصادي اكبر.

3) يساهم المشروع في تحقيق العدالة الاجتماعية أي لعناصر الانتاج نصيب من الارباح بشكل متساوي.

4) هنا التدفقات الخارجة هي الألات ( إستيراد) وبالتالي الاحتياطي النقدي الذي يؤثر في الاحتياطي النقدي للدولة ( سالب ) ولكن من المتوقع في المستقبل أن يتم التوسع وفتح اسواق في الخارج والتصدير وبالتالي يكون الاثر الصافي ايجابي.

الاسم: فدى مفيد الزامل  
الرقم الجامعي: 435925061



## الفكرة الأولى: إنتاج الأحبال من النخيل

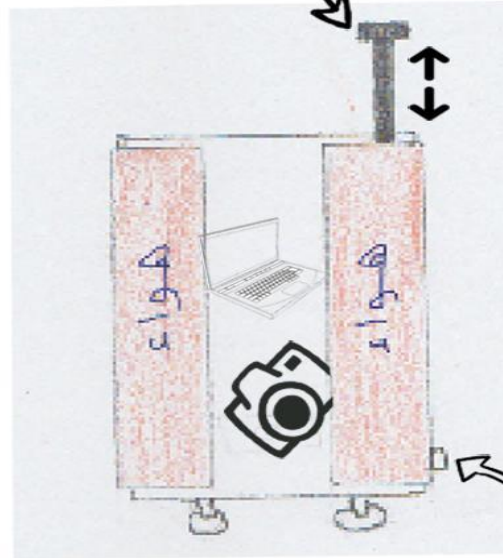
**وصف الفكرة:** صناعة منتجات مفيدة مطلوبة في الأسواق مثل حبال الليف وبعض أدوات النظافة المنزلية (مثل المقشّات) التي تستخدم كثيراً في البيئة الريفية . وهذه المنتجات يمكن أن تساهم في نظافة البيئة.  
**الهدف من الفكرة** تعتبر هذه الصناعة غير مكلفة لأنها تعتمد على ليف النخيل ، ويعتبر النخيل من أهم النباتات المحلية والأكثر انتشاراً في المملكة العربية السعودية ، وكذلك يهدف المشروع إلى التخلص من مخلفات النخيل التي قد يلجأ البعض إلى حرقها مما يؤدي إلى انتشار الغازات الخائقة مثل ثاني أكسيد الكربون على حساب أكسجين الهواء.

## الفكرة الثانية: حقيبة سفر مضادة للصدمات

**وصف الفكرة:** أن نقوم بإنشاء شركة متخصصة في صناعة حقائب سفر مضادة للصدمات ، مدعمة بوسائد أو أكياس هوائية في كلا الجانبين من الحقيبة.  
**الهدف من الفكرة:** حماية الأمتعة الثمينة القابلة للكسر مثل الأجهزة الإلكترونية والكاميرات وغيرها ، وتأتي أهمية هذه الحقيبة نظراً لكثرة حوادث تلف أمتعة المسافرين في المطارات وذلك بسبب إهمال بعض الموظفين المسؤولين عن نقل الأمتعة والحقائب الخاصة بالمسافرين .

أهم النقاط في تصميم هذه الحقيبة :

من خلال مقبض الحقيبة يتم ضخ الهواء إلى داخل الأكياس الهوائية ، وينتقل الهواء من الكيس الخلفي إلى الكيس الأمامي عن طريق أنبوب صغير يربطهما .



من هنا توجد فتحة صغيرة مغلقة ، قابلة للفتح لتفريغ الهواء من الأكياس الهوائية .

-العمل مع المجموعة ومشاركتهم في تبادل الأفكار ومساعدتهم في مايتعلق بالمصفوفة وفي الدراسة التسويقية كامله ( الاستبانة ، تحليل سوات ، المبادئ المبنية على تحليل سوات ، جدول المنافسين ).

-طباعة العمل الجماعي و اضافته في الملف.

-تصميم شعار المشروع.

-العمل على تحليل الاستبانة.

-انهاء الدراسة التسويقية من تحليل للاستبانة و عمل جدول اقسام السوق واستراتيجيته، ايضا المشاركة في كتابة المزيج التسويقي وحجم الطلب المتوقع والسعر كذلك .

-المساهمة في بداية تحليل الدراسة الفنية ( وصف المشروع ، اختيار الموقع الملائم للمشروع ، اختيار الفن الانتاجي الملائم ).

-المساهمة في اكمال الدراسة الفنية (متطلبات المشروع من العمالة،أجور العمالة،الاجور و المرتبات المتوقعة عبر سنوات العمر الاقتصادي للمشروع،احتياجات المشروع من المواد،تكاليف المواد حسب الاحتياجات المتوقعة،الظروف الطبيعية المحيطة بالموقع) .

-العمل بشكل جماعي في تطبيق الدراسة المالية من حساب التكاليف الرأسمالية، مصاريف التشغيل، التكاليف الاستثمارية، الإيرادات والأرباح).

-مراجعة التكاليف والبنود ومصادرهما وحساب المؤشرات المالية والمعايير المالية السبعة كاملة بالاضافة الى زيادة معايير لتقييم ربحية المشروع التجارية ، ايضا انهاء الجداول المطلوبة في برنامج التحليل المالي.

-المساهمة في تطوير برنامج التحليل المالي ، عن طريق إنشاء ورقة عمل جديدة في الاكسل باسم "معايير تحليل الاستثمار" حيث تم تطبيق جدول (5-8) لايجاد فترة الاسترداد من خلال استخدام (Lookup formula) التي تحسب فترة استرداد المشروع بشكل أكثر دقة ، أيضاً تم إضافة المعادلات في الاكسل لحساب كل من المعايير التالية (معدل العائد المتوسط، صافي العائد المتوسط، نسبة المنافع إلى التكاليف، نسبة التكاليف إلى المنافع).

-العمل بشكل جماعي في تحليل حساسية المشروع وتطبيق القوانين المتعلقة بذلك وتفسيرها ، ايضا تم الانتهاء من الدراسة المالية

-العمل على الدراسة الاقتصادية بشكل جماعي وتحديد السعر الحقيقي كذلك الانتهاء من الدراسة الاجتماعية من تحليل للربحية الاقتصادية وتحليل الاثار التنموية للمشروع.

-العمل على مراجعة الدراسات كاملة قبل التسليم النهائي.

الاسم: الجوهرة العواد  
الرقم الجامعي: 435202328



### الفكرة الأولى: تحويل المخلفات الزراعية إلى أعلاف للحيوانات (أكل الحيوانات)

**وصف الفكرة:** الاستفادة من المخلفات الزراعية وتحويلها إلى أعلاف غير تقليدية لتغذية الحيوان، حيث يتم تقطيع المخلفات الزراعية مثل عيدان الذرة الجافة، قشور البقوليات والقصب وغيرها بألات لتصبح أكثر استساغة وقابلية للهضم .

**الهدف من الفكرة:** لتقليل تلوث البيئة بهذه المخلفات، وبالتالي حماية الإنسان والحيوان والنبات من كثير من الأمراض التي تنتقلها هذه المخلفات الزراعية.

### الفكرة الثانية: عدسة مكبرة على عربة التسوق

**وصف الفكرة:** تصميم عدسة مكبرة توضع على عربات التسوق في السوبر ماركت حيث يوجد عليها قفل لحمايتها من السرقة.

**الهدف من الفكرة:** غالبًا يتم كتابة المكونات أو التعليمات على المنتجات بخط صغير يصعب على بعض المستهلكين قراءتها فالهدف هو تسهيل عملية القراءة لديهم

### الفكرة الثالثة: نظام في السيارة

**وصف الفكرة:** تصميم نظام يربط السيارة بالهاتف المحمول. بحيث إذا ابتعد الشخص عن السيارة بمسافة معينة يأتيه تنبيه على الجوال في الحالات التالية:

- 1-إذا نسي المفتاح في السيارة.
- 2-إذا نسي اقفال السيارة.
- 3-إذا حاول شخص ما العبث بالسيارة (السيارة تطلق إنذار ولكن أحيانًا لكثرة السيارات في المواقف أو لبعد الشخص عن المواقف لايعلم ان كانت سيارته تم العبث فيها أم لا).

**الهدف من الفكرة:** تقليل حوادث سرقة أو تخريب السيارات.

-العمل مع المجموعة ومشاركتهم في تبادل الأفكار ومساعدتهم في مايتعلق بالمصفوفة وفي الدراسة التسويقية كاملة ( الاستبانة ، تحليل سوات ، المبادئ المبنية على تحليل سوات ، جدول المنافسين ).

-طباعة العمل الجماعي و اضافته في الملف.

-تنسيق الملف وترتيبه.

-العمل على تحليل الاستبانة.

-تحليل اقسام السوق.

-انهاء الدراسة التسويقية من تحليل للاستبانة وعمل جدول اقسام السوق واستراتيجيته، ايضا المشاركة في كتابة المزيج التسويقي وحجم الطلب المتوقع والسعر كذلك .

-المساهمة في بداية تحليل الدراسة الفنية ( وصف المشروع ، اختيار الموقع الملائم للمشروع ، اختيار الفن الانتاجي الملائم )

-المساهمة في اكمال الدراسة الفنية (متطلبات المشروع من العمالة، أجور العمالة، الاجور و المرتبات المتوقعة عبر سنوات العمر الاقتصادي للمشروع، احتياجات المشروع من المواد، تكاليف المواد حسب الاحتياجات المتوقعة، الظروف الطبيعية المحيطة بالموقع).

- التواصل مع شركة الفوزان.

- التواصل مع مهندس الآلات في الصين.

-العمل بشكل جماعي في تطبيق الدراسة المالية من حساب التكاليف الرأسمالية، مصاريف التشغيل، التكاليف الاستثمارية، الإيرادات والأرباح).

-مراجعة التكاليف والبنود ومصادرهما وحساب المؤشرات المالية والمعايير المالية السبعة كاملة بالاضافة الى زيادة معايير لتقييم ربحية المشروع التجارية ، ايضا انهاء الجداول المطلوبة في برنامج التحليل المالي.

-العمل على ورقة عمل جديدة في برنامج التحليل المالي باسم "معدلات مهمه"

-العمل بشكل جماعي في تحليل حساسية المشروع وتطبيق القوانين المتعلقة بذلك وتفسيرها ، ايضا تم الانتهاء من الدراسة المالية.

-العمل على الدراسة الاقتصادية بشكل جماعي وتحديد السعر الحقيقي كذلك الانتهاء من الدراسة الاجتماعية من تحليل للربحية الاقتصادية وتحليل الاثار التنموية للمشروع.

-العمل على مراجعة الدراسات كاملة قبل التسليم النهائي.

الاسم: أزهار محمد صواب  
الرقم الجامعي: 435203806





### الفكرة الأولى: اكسسورات السيارات للبنات

**وصف الفكرة:** اكسسورات للسيارات لتزيينها حيث من المتوقع الاقبال الكبير عليها.  
**الهدف من الفكرة:** فتح محلات زينة خاصة بهذه الاكسسورات وتكون مصدر لربح الكثير.

### الفكرة الثانية: تنظيم عربات التسوق

**وصف الفكرة:** لا يستطيع أحد أن يقوم بجر العربات أو استخدامها إلا بمبلغ رمزي يُدفع كتأمين للعربة وعند إعادتها يتمكن المشتري من استرجاع المبلغ.  
**الهدف من الفكرة:** تنظيم استخدام العربات واعادتها لمكانها المخصص.

-العمل مع المجموعة ومشاركتهم في تبادل الأفكار ومساعدتهم في مايتعلق بالمصفوفة وفي الدراسة التسويقية كاملة ( الاستبانة ، تحليل سوات ، المبادئ المبنية على تحليل سوات ، جدول المنافسين ).

-طباعة العمل الجماعي و اضافته في الملف.

- عمل الاستبانة الإلكترونية

-انهاء الدراسة التسويقية من تحليل للاستبانة وعمل جدول اقسام السوق واستراتيجيته، ايضا المشاركة في كتابة المزيج التسويقي وحجم الطلب المتوقع والسعر كذلك .

-المساهمة في بداية تحليل الدراسة الفنية ( وصف المشروع ، اختيار الموقع الملائم للمشروع ، اختيار الفن الانتاجي الملائم ).

- المساهمة في اكمال الدراسة الفنية (متطلبات المشروع من العمالة،أجور العمالة،الاجور و المرتبات المتوقعة عبر سنوات العمر الاقتصادي للمشروع،احتياجات المشروع من المواد،تكاليف المواد حسب الاحتياجات المتوقعة،الظروف الطبيعية المحيطة بالموقع).

-العمل بشكل جماعي في تطبيق الدراسة المالية من حساب التكاليف الرأسمالية، مصاريف التشغيل، التكاليف الاستثمارية، الإيرادات والأرباح).

-مراجعة التكاليف والبنود ومصادرهما وحساب المؤشرات المالية والمعايير المالية السبعة كاملة بالاضافة الى زيادة معايير لتقييم ربحية المشروع التجارية ، ايضا انهاء الجداول المطلوبة في برنامج التحليل المالي.

-العمل على ورقة عمل جديدة في برنامج التحليل المالي باسم "معدلات مهمه"

-العمل بشكل جماعي في تحليل حساسية المشروع وتطبيق القوانين المتعلقة بذلك وتفسيرها ، ايضا تم الانتهاء من الدراسة المالية

-العمل على الدراسة الاقتصادية بشكل جماعي وتحديد السعر الحقيقي كذلك الانتهاء من الدراسة الاجتماعية من تحليل للربحية الاقتصادية وتحليل الاثار التنموية للمشروع.

-العمل على مراجعة الدراسات كاملة قبل التسليم النهائي.

الاسم: فتون علي التركي  
الرقم الجامعي: 435201314



## الفكرة الأولى: صناعة ألعاب الاطفال بالخشب

**وصف الفكرة:** لألعاب التعليمية زي الأشكال الهندسية (مربع، مثلث، وغيرها..) ويدخلها الطفل في المكان المناسب وغيرها الكثير  
**الهدف من الفكرة:** استغلال لباقيا الخشب، وانتاج أطفال محلية، حيث انه ليست جميع الألعاب تحتاج آلات لتصنيعها، بعض الألعاب تحتاج الى نحت يدوي لأنها خشب وهذا بدوره سوف يؤدي الى تقليل التكاليف.

## الفكرة الثانية: العصا البيضاء

### وصف الفكرة:

عبارة عن عصا إلكتروني يساعد المكفوفين على الاعتماد على أنفسهم وتجنب الإصابات التي قد تواجههم في الطرقات من حفر أو منحدرات أو غيرها التي قد تؤدي الى إصابتهم وذلك باهتزاز هذه العصا  
ببهايات معينة يفهمها المكفوف والتي بدورها تعرف المكفوف بنوع الخطر الذي أمامه ويمكن لهذه العصا التحدث بصوت ظاهر عن نوع الخطر إذا أراد المكفوف ذلك.  
أيضا يوفر هذا العصا خاصية جديدة من نوعها وهي أن تنبه المكفوف عن إشارة المشاة إذا كانت خضراء لكي يستطيع العبور أم حمراء كي يتوقف وذلك بوضع إشارات إتصال على كل إشارة لتتوافق مع هذا الجهاز  
**الهدف من الفكرة:** يساعد هذا الجهاز الحفاظ على سلامة المكفوفين والحد من الخطر والإصابات التي قد تواجههم في حياتهم اليومية.

-العمل مع المجموعة ومشاركتهم في تبادل الأفكار ومساعدتهم في مايتعلق بالمصفوفة وفي الدراسة التسويقية كاملة ( الاستبانة ، تحليل سوات ، المبادئ المبنية على تحليل سوات ، جدول المنافسين ).

-طباعة العمل الجماعي و اضافته في الملف.

-زيارة محل مركز التعليم المبكر و هو من المحلات المنافسة، وذلك لمعرفة منتجاتهم و الاستراتيجية المستخدمة و طرق التسويق و ذلك لمساعدتنا في تحليل جدول المنافسين و زيادة خبرتنا للتقدم في المشروع.

-اختيار اسم المشروع.

-الملف وطباعة الاسماء عليه من الخارج وتغليفه بالتغليف الحراري.

-انهاء الدراسة التسويقية من تحليل للاستبانة وعمل جدول اقسام السوق واستراتيجيته، ايضا المشاركة في كتابة المزيج التسويقي وحجم الطلب المتوقع والسعر كذلك .

-المساهمة في بداية تحليل الدراسة الفنية ( وصف المشروع ، اختيار الموقع الملائم للمشروع ، اختيار الفن الانتاجي الملائم )

-المساهمة في اكمال الدراسة الفنية (متطلبات المشروع من العمالة، أجور العمالة، الاجور و المرتبات المتوقعة عبر سنوات العمر الاقتصادي للمشروع، احتياجات المشروع من المواد، تكاليف المواد حسب الاحتياجات المتوقعة، الظروف الطبيعية المحيطة بالموقع).

-العمل بشكل جماعي في تطبيق الدراسة المالية من حساب التكاليف الرأسمالية، مصاريف التشغيل، التكاليف الاستثمارية، الإيرادات والأرباح)

-مراجعة التكاليف والبنود ومصادرهما وحساب المؤشرات المالية والمعايير المالية السبعة كاملة بالإضافة الى زيادة معايير لتقييم ربحية المشروع التجارية ، ايضا انهاء الجداول المطلوبة في برنامج التحليل المالي.

-العمل على ورقة عمل جديدة في برنامج التحليل المالي باسم "معدلات مهمه"

-العمل بشكل جماعي في تحليل حساسية المشروع وتطبيق القوانين المتعلقة بذلك وتفسيرها ، ايضا تم الانتهاء من الدراسة المالية.

-العمل على الدراسة الاقتصادية بشكل جماعي وتحديد السعر الحقيقي كذلك الانتهاء من الدراسة الاجتماعية من تحليل للربحية الاقتصادية وتحليل الاثار التنموية للمشروع.

-العمل على مراجعة الدراسات كاملة قبل التسليم النهائي.

الاسم: أماني عامر الشهري  
الرقم الجامعي: 435202091



## الفكرة الأولى: صناعة اللبمبات الموفرة.

**وصف الفكرة:** اللبمبات الموفرة وهي لمبات مضيئة، تتميز بالعمر الطويل والاضاءة الجيدة و الالهة التوفير في الطاقة، نقوم بتصنيعها محلياً مع استيراد اجزاء اللبمة مفككة من الصين مثلاً ويتم تركيبها و لحام الاسلاك الداخلية و اجراء بعض العمليات الخاصة باعداد اللبمة للعمل في مصانعنا.  
**الهدف من الفكرة:** إنتاج لمبات موفرة محلياً ولتقليل التكاليف

## الفكرة الثانية: علب التبريد

**وصف الفكرة:** وجود علب مبردة للسائل الذي بداخلها حيث يتم شحنها وبالتالي تبقى فترة ساعات وهي تبرد مابداخلها حيث تتحمل درجات الحرارة فتكون مثل اجهزة التبريد لكن بشكل مصغر وبشكل علبه صغيره يمكن حملها في اي وقت.  
**الهدف من الفكرة:** تقليل الاسراف في شراء السوائل واستبدالها عند درجة حرارة الصيف الشديدة.

## الفكرة الثالثة: تطبيق الاكل الفائض

**وصف الفكرة:** وجود تطبيق يساعد الأسر على اعطاء الطعام والشراب الفائض الى الحيوانات او الى المحتاجين فهو عبارة عن تطبيق يتم تحميله وطلب أقرب سيارة مختصة بعد التعاقد مع الشركة حيث تقوم هذه السيارة بترتيب وتجهيز هذا الطعام لاعادة اعطائه الى من يحتاجه.  
**الهدف من الفكرة:** تقليل التذبذير وعدم الاسراف في النعم.

## الفكرة الرابعة: آلات اعادة التدوير

**وصف الفكرة:** تصميم مكيبة لإيداع مواد البلاستيك بكمية معينة وبالمقابل تصرف هذه الآلة للشخص مبلغ رمزي أو الحصول على تخفيض أو قسيمة شراء من السوبر ماركت أو المركز الذي يوفر ويبيع هذه الآلة حيث يستفيد الشخص وايضا الشركة المالكة تقوم بإعادة تدوير البلاستيك وتكسب وتقلل تكاليف عمالتها والاشخاص يعزز لديهم مفهوم الحفاظ على البيئة حيث انهم لايقومون برمي الاغراض البلاستيكية وايضا وجود تطبيق لمعرفة اماكن هذه الآلات وفي حالة امتلائها ايضاً لتوفير الوقت والجهد على كل من الاشخاص والشركة.  
**الهدف من الفكرة:** الحفاظ على البيئة وتشجيع الاشخاص على ذلك وعدم تلوثها وتقليل التكاليف.

-العمل مع المجموعة ومشاركتهم في تبادل الأفكار ومساعدتهم في مايتعلق بالمصفوفة وفي الدراسة التسويقية كاملة ( الاستبانة ، تحليل سوات ، المبادئ المبنية على تحليل سوات ، جدول المنافسين ).

-طباعة العمل الجماعي و اضافته في الملف.

-التنظيم وترتيب الأوقات لإجتماع المجموعة.

-اضافة عمل كل اسبوع الى الملف وترتيبه وتنسيقه.

-العمل على تحليل الاستبانة.

-تحليل الاستراتيجية التسويقية.

-انهاء الدراسة التسويقية من تحليل للاستبانة وعمل جدول اقسام السوق واستراتيجيته، ايضا المشاركة في كتابة المزيج التسويقي وحجم الطلب المتوقع والسعر كذلك .

-المساهمة في بداية تحليل الدراسة الفنية ( وصف المشروع ، اختيار الموقع الملائم للمشروع ، اختيار الفن الانتاجي الملائم )

-المساهمة في اكمال الدراسة الفنية (متطلبات المشروع من العمالة،أجور العمالة،الاجور و المرتبات المتوقعة عبر سنوات العمر الاقتصادي للمشروع،احتياجات المشروع من المواد،تكاليف المواد حسب الاحتياجات المتوقعة،الظروف الطبيعية المحيطة بالموقع).

-العمل بشكل جماعي في تطبيق الدراسة المالية من حساب التكاليف الرأسمالية، مصاريف التشغيل، التكاليف الاستثمارية، الإيرادات والأرباح).

-التواصل مع شركة الفوزان.

-مراجعة التكاليف والبنود ومصادرهما وحساب المؤشرات المالية والمعايير المالية السبعة كاملة بالاضافة الى زيادة معايير لتقييم ربحية المشروع التجارية ، ايضا انهاء الجداول المطلوبة في برنامج التحليل المالي.-العمل على ورقة عمل جديدة في برنامج التحليل المالي باسم "معدلات مهمه" .

-العمل بشكل جماعي في تحليل حساسية المشروع وتطبيق القوانين المتعلقة بذلك وتفسيرها ، ايضا تم الانتهاء من الدراسة المالية

-العمل على الدراسة الاقتصادية بشكل جماعي وتحديد السعر الحقيقي كذلك الانتهاء من الدراسة الاجتماعية من تحليل للربحية الاقتصادية وتحليل الاثار التنموية للمشروع.-كتابة التقرير.

-العمل على مراجعة الدراسات كاملة قبل التسليم النهائي.



## التقرير

### الأسبوع الأول:

اختيار كل طالبة فكرة مع شرح مبسط لهذه الفكرة.

### الأسبوع الثاني:

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

### الأسبوع الثالث:

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

### الأسبوع الرابع:

العمل بشكل جماعي على الدراسة الفنية (متطلبات المشروع من العمالة، أجور العمالة، الاجور و المرتبات المتوقعة عبر سنوات العمر الاقتصادي للمشروع، احتياجات المشروع من المواد، تكاليف المواد حسب الاحتياجات المتوقعة، الظروف الطبيعية المحيطة بالموقع).

### الاسبوع الخامس:

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

### الاسبوع السادس:

البدء والعمل بشكل جماعي في تطبيق الدراسة المالية من حساب التكاليف الرأسمالية، مصاريف التشغيل، التكاليف الاستثمارية، الإيرادات والارباح).

### الاسبوع السابع :

العمل كمجموعة لمراجعة التكاليف وذكر مصادرها كذلك العمل على المعايير المالية السبعة وانهايتها وتحليل كل معيار منها، أيضا تحليل المؤشرات المالية واطافة 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 الإيرادات او زيادة التكاليف او كليهما معا، أيضا تحليل الحساسية عند زيادة فترة الانشاء وتقدير حدود الحساسية ومن ثم شرح كل نقطة وتحليلها وفي هذا الاسبوع تم انهاء الدراسة المالية كاملة بالعمل الجماعي.

### الاسبوع التاسع :

الانتهاء بشكل جماعي من الدراسة الاقتصادية بما فيها السعر السوقي والسعر الاقتصادي ومكوناته أيضا الانتهاء من الدراسة الاجتماعية وتحديد الربحية الاجتماعية والسعر الحقيقي كذلك الربحية الاقتصادية وفائض المستهلك وأيضا تحليل الأثار التنموية للمشروع وختاما تم الانتهاء من دراسات الجدوى الاقتصادية في هذا الاسبوع.

### الأسبوع العاشر:

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