HIGHER INSTITUTE OF BUSINESS ADMINISTRATION

الطالبة : آية مأمون ملكاني

ماجستير الإدارة التنفيذية - الدفعة التاسعة

الاختصاص : عمليات

اسم الدكتور المشرف : الدكتور راتب البلخي

عنوان المشروع : دراسة جدوى اقتصادية لمعمل داك فود لصناعة الكونسروة

❖ مقدمة عن الدراسة :

تعتبرسوريا من الدول الغنية بمواردها الطبيعية سواء الثروات الباطنية أو المائية والزراعية وعلى الرغم من الأزمة الكبيرة التي تعانيها سوريا منذ عام 2011 إلا أنها استطاعت تجاوز العديد من من المشكلات الغذائية بفضل تنوع مواردها الزراعية وقلة اعتمادها على الخارج فيما قبل العام 2011 وبالتالي وجود أرضية اقتصادية صلبة تستطع الصمود في ظل الحرب الطاحنة التي تعصف بالبلاد.

تختلف المنتجات الزراعية في سوريا باختلاف المناطق الزراعية ذاتها تبعا "لطبيعة التربة وقابليتها لزراعة بعض المنتجات بالاضافة الى الخطط الزراعية الحكومية في بعض المناطق لتلبية حاجة السوق من بعض المنتجات الهامة.

❖ لمحة عن معمل داك فود للكونسروة :

تأسس معمل داك فود للكونسروة في منطقة جباب التابعة لمحافظة درعا والتي تعرف بتربتها الخصبة والملائمة لمختلف أنواع الزراعات و يعتبر معمل دار الخير للكونسروة من المعامل الهامة لانتاج المنتجات الزراعية بسبب آلية الانتاج المتطورة التي اعتمدها مؤسسو المعمل من ناحية الآلات والتقنيات المستخدمة في الانتاج بالاضافة الى الاعتماد على عدد جيد من المنتجات التي تمرعلى خطوط الانتاج ذاتها بالتالي الوصول الى الاستغلال الامثل لموارد الانتاج إن كان من ناحية الآلات او من ناحية الزمن.

إن وجود المعمل ضمن المناطق الزراعية في محافظة درعا يعطي المعمل أهمية كبيرة للوصول الى موارد الانتاج بأسعارمنافسة جدا كما يشكل قرب المعمل من الحدود السورية الاردنية ميزة تصديرية كبيرة بالإضافة إلى توفير فرص عمل مستدامة لسكان المنطقة وهذا يؤدي الى زيادة ولاء المنتجين في تلك المنطقة لتوريد البضائع الى المعمل باستمرار.

❖ مشكلة الدراسة :

تم البدء بعمليات التشغيل ب 2009 ومن ثم تم توقف العمل فيه بسبب الأحداث الجارية عام 2011 وفي عام 2016 بعد استقرار المنطقة تقدم مستثمر جديد بهدف الاستحواذ على المعمل لإعادة تشغيله حيث تكمن المشكلة بتحليل البيانات والمعلومات الواردة من المستثمر لبيان مدى جدوى إعادة استثمار وتشغيل هذه المنشأة ومن الظروف الراهنة في عام 2016 وحتى حينه, وفي ضوء ذلك تتلخص مشكلة البحث بالأسئلة التالية :

- ماهي مراحل و مضمون دراسة الجدوى الاقتصادية ؟
- كيف يمكن إنجاز الدراسة الأولية التفصيلية ؟

❖ الهدف من الدراسة :

إن الغرض من إعداد الدراسة هو الوقوف على حجم السوق لمنتجات الشركة والعرض والطلب لكل مادة على حدة وبالتالي الوصول الى دراسة جدوى اقتصادية للمعمل ومعرفة حجم الأرباح أو الخسائر المتوقعة على مدى خمس سنوات والوصول الى رأس المال لشراء آلات جديدة والفترة اللازمة لاسترداد رأس المال المستثمر بالإضافة إلى رأس المال العامل بما يضمن استمرارية التوريد من الموردين وتلبية حاجة السوق.

❖ أهداف الدراسة :

1. إنجاز دراسة أولية لدراسة ربحية المعمل كمشروع استثماري وبالتالي دراسة جدوى معمل داك فود للكونسروة.
2. إنجاز دراسة تفصيلية للمشروع المقترح.
3. معرفة فيما إذا كان هناك جدوى اقتصادية من إقامة المشروع أو عدم القيام به.

❖ منهجية الدراسة :

تم القيام بالبحث وفق المنهج الوصفي التحليلي والذي يقوم على جمع المعلومات والبيانات المتلقة بمتغيرات الدراسة (دراسة ربحية معمل داك فود للكونسروة).

❖ **محددات وحدود الدراسة :**

- الحدود المكانية : تم إعداد الدراسة في المناطق الجغرافية التالية : دمشق, ريفها, السويداء, اللاذقية, طرطوس, حمص, حماه.
- الحدود الزمانية : تمت الدراسة من الفترة 2019 حتى عام 2024.

❖ **محددات الدراسة :**

تم إعداد الدراسة من خلال دراسة السوق من خلال فريق عمل مختص حيث تم إجراء سبر لكافة الأسواق فيما يتعلق بالمنتجات التي سيقوم المعمل بإنتاجها بالإضافة إلى تقدير حجم الفرص والطاقات الانتاجية للمنافسين لكافة المواد, حيث يقوم المعمل حالياً بإنتاج مادة رب البندورة المكثفة لأغراض الصناعة بدون أي إضافات , كما أن المعمل تعاقد مع شركة إيطالية على توريد معمل متكامل لإنتاج المواد التالية:

- رب البندورة المربيات والأغراض المنزلية
- الخل الكتشب
- المربيات
- مايونيز زيت الزيتون
- تعبئة زيت الزيتون / تعبئة زيت القلي
- زيت القلي خردل
- صوص البيتزا صوص الباربيكيو

حيث أن جميع هذه المواد تم تعبئتها إما بعبوات بلاستكية مسموح استخدامها للمواد الغذائية أو عبوات زجاجية أو عبوات تنك حسب المادة وحسب الحجم حيث يتم التعبئة النهائية لعدة أحجام حسب متطلبات السوق.

❖ **الدراسات السابقة (دراسة استهلاك المنظمات الدولية المانحة للمساعدات) :**

1. **برنامج الغذاء العالمي WFP :**

يوزع برنامج الغذاء العالمي التابع للأمم المتحدة نوعين من السلل الغذائية، الأول هو سلة المواد الجافة المخصصة للمواد الخاصة بالطهي، والثانية تحوي بعض المعلبات للتدخل السريع في بعض المناطق.

تحتوي السلة الثانية على نوع واحد فقط من المواد موضوع الدراسة وهو زيت القلي وتكون كميتها عادة من ثلاث الى ستة عبوات سعة 1 لتر لكل سلة.

إن عدد السلل التي توزعها ال WFP شهرياً على مستوى سورية تختلف من شهر إلى شهر تبعاً لحجم التمويل المخصص لتدخل في سورية والذي يتبع عوامل الضخ الإعلامي العالمي والأزمات الأخرى على مستوى العالم التي تتسبب بتخفيض التمويل لسورية وتوجيهه لغير مناطق (اليمن مثلاً).

إن وسطي السلل التي توزعها ال WFP في سورية كاملة يتراوح بين ال 400,000 سلة غذائية وال 600,000 سلة غذائية.

على اعتبار وسطي السلل الشهرية الموزعة 500,000 سلة شهريا بوسطي 5 عبوات لكل سلة ,يكون الاستهلاك الشهري حوالي 2,500,000 عبوة سعة 1 لتر شهريا.

اعتمد برنامج الغذاء العالمي في بداية تدخله على المنتجات المحلية الصنع، إلا أنه وبسبب حجم مشترياته الكبير أدى الى ارتفاع الأسعار المحلية وبالتالي تم التوجه الى المنتجات التركية الصنع في محتويات سلله الغذائية.

2. اللجنة الدولية للصليب الأحمر ICRC :

توزع اللجنة الدولية للصليب الأحمر أيضا نوعين من السلل الغذائية، سلل معلبات للتدخل الضروري وسلل مواد جافة.

إن توزيع اللجنة للسلل الغذائية أقل منه مقارنة مع منظمة الغذاء العالمية وتحتوي السلة على نوعين فقط من المواد موضوع الدراسة وهي زيت الزيتون وزيت القلي.

إن عدم توزيع الصليب الأحمر سلل غذائية بشكل دوري جعل الأرقام وأعداد السلل الموزعة تختلف من شهر إلى شهر.

في عام 2015 وزع الصليب الأحمر ما يقارب ال 471،000 ليتر من زيت القلي في سلله الجافة ضمن عبوات 1 ليتر بلاستيكية.

أما زيت الزيتون فكمياته لا توزع إلا في الحالات الطارئة ضمن سلل المعلبات، فتقريباً لم تتجاوز الكمية الموزعة منه في ال 2015 ال 30,000 عبوة بلاستيكية 1 ليتر.

3. وكالة غوث وتشغيل اللاجئين الفلسطينيين UNRWA:

توزع وكالة الأونروا نوعين من السلل، الصغيرة والكبيرة, لا تتضمن هاتين السلتين من المواد المدروسة سوى زيت القلي في

كلا السلتين, السلة الصغيرة تحوي 2 ليتر والسلة الكبيرة تحوي 5 ليتر زيت.

توزع السلة الكبيرة 4 مرات في السنة تقريبا لحوالي ال 100,000 أسرة أي:

وسطياً 4 مرات * 100,000 سلة * 5 ليتر زيت = 2,000,000 عبوة بلاستيكية من زيت القلي 1ليتر, إلا أن الوكالة في الفترة الأخيرة تخفض كثيراً من التوزيعات الغذائية وتخطط لأن تكون مقتصرة على الأماكن التي لا يستطيع أهلها الوصول للأسواق، تخطط لأن تستعيض عن التوزيعات الغذائية بمبالغ نقدية تمنح للأسر.

" الفصل الثاني"

" الإطار النظري للمشروع "

❖ الاستثمار Investment :

يعرف الاستثمار في النظام الرأسمالي على أنه ذلك الجزء من الفائض الاقتصادي الذي يتم استثماره ومصدره, هي الأرباح التي تحققها المشروعات الاقتصادية :

الاستثمار = الدخل – الاستهلاك

ويعرف الاستثمار الاشتراكي بالتراكم, أي أنه إضافة كميات جديدة من وسائل الإنتاج إلى رأس المال الاجتماعي, ومصدره هو ذلك الجزء من افائض القيمة الذي يوجه نحو الاستثمارات الجديدة.

التراكم = الدخل – الاستهلاك

ويلاحظ هنا بأن تعريف الاستثمار في النظامين الرأسمالي والاشتراكي متشابه من حيث الجوهر أي أنه الدخل مطروحاً منه الاستهلاك والادخار , فالاستثمار إذاً هو مقدار الإضافة لخزين الثروة في المجتمع, ومصدره الأرباح أو الفوائض الاقتصادية التي تحققها المشروعات الاستثمارية .

❖ المشروع الاستثماري Investment Project :

يعرف المشروع الاستثماري بشكل عام بكونه تلك العملية التي تتضمن استغلال واستخدام موارد معينة خلال فترة زمنية آنية, بهدف الحصول على منافع مقابلة في فترة زمنية لاحقة. وعلى هذا الأساس يمكن تعريف المنشأة الاقتصادية بصفتها التنظيم المؤسسي اللاحق للمشروع الاستثماري بكونها تلك الفعاليات التي تهدف إلى إنتاج سلع معينة وتقديم خدمات محددة يحتاجها المجتمع خلال فترة زمنية, هي العمر الاقتصادي للمشروع أو المشاريع التي تقوم بإدارتها وتشغيلها, ويمكن ويمكن تمييزها إدارياً, وتتمتع بحدود معينة من الاستقلال المادي والإداري, ويمكن للمنشأة الاقتصادية أن تأخذ أشكالاً مختلفة كالشركات بأنواعها – مساهمة, محدودة, تضامنية, أو كمشروعات فردية أو مؤسسات حكومية أو مشاريع مشتركة بين أقطار مختلفة كالشركات متعددة الجنسيات.

إن هذا المفهوم للمشروع الاستثماري وللمنشأة الاقتصادية يشمل مشاريع الإنتاج السلعي في قطاعي الصناعة والزراعة, وكذلك مشاريع البنى التحتية كالنقل والمواصلات والاتصالات أومشاريع الخدمات العامة بمختلف أشكالها و أنواعها كالماء والكهرباء والسدود وتنظيم الري والتعليم والصحة.

كما تشمل الخدمات الخاصة كالمصارف والتجارة والسياحة وغيرها.

❖ المراحل الأساسية للمشروع الاقتصادي :

يمكن تشبيه المشروع الاستثماري بكائن حي, يولد وينمو ويتطور وينضج ويشيخ ثم يدركه الموت والفناء, وقد يكون حافزاً إلى تكوين مشاريع جديدة, أكثر تطوراً وكفاءة, وهكذا....

ومن المعروف بأن المشروع الاقتصادي يمر عبر تكوينه بعدة مراحل متعاقبة, ابتداءً من اختياره كمقترح للاستثمار وانتهاءً بتشغيله التجاري, ولغرض التبسيط بشكل موجز يمكن تقسيم المراحل الأساسية للمشروع الاقتصادي إلى ثلاث مراحل هي :

1. مرحلة التخطيط
2. مرحلة التنفيذ
3. مرحلة التشغيل

ولكل مرحلة من هذه المراحل شروطها الاقتصادية ومتطلباتها الفنية من معلومات وبيانات ومسموحات وغيرها, تختلف في مستلزماتها ودرجة دقتها وتفاصيلها تبعاً لكل مرحلة من هذه المراحل. وسنحاول التعرف بشكل مكثف على الاعتبارات الاقتصادية والفنية الواجب توفيرها لكل من تلك المراحل.

❖ مرحلة التخطيط للمشروع :

تتضمن مرحلة التخطيط, وهي الإعداد والتكوين, عدداً كبيراً من الفعاليات أهمها :

1) تشخيص فرصة الاستثمار
2) تحديد أهداف المشروع وأغراضه الإنتاجية والخدمية
3) تحديد حجمه ونوعية منتجاته
4) الوقوف على مدى توفر المستلزمات المادية والبشرية اللازمة لتنفيذه وتشغيله
5) تحديد البيئة الجغرافية واختيار الموقع المناسب له (التوطن الجغرافي)
6) تخمين حجم الاستثمارات المطلوبة وتحديد مصادر تمويلها
7) إعداد دراسة الجدوى الفنية والاقتصادية
8) تقييم نتائج دراسة الجدوى
9) اتخاذ القرار الاستتثماري للمشروع
10) إعداد التصاميم الهندسية وتحديد المواصفات الفنية له

11) إعداد أوراق المناقصة أو الدعوة المباشرة للشركات المجهزة للمكائن والمعدات والشركات المنفذة للابنية وأعمال الهنسة المدنية
12) تحديد الشروط التعاقدية والمالية المطلوبة لتنفيذه
13) استدراج العروض وتقييمها وإجراء المفاوضات النهائية وتوقيع العقود التنفيذية مع المجهزين والمقاولين

❖ مرحلة تنفيذ المشروع :

وتتضمن عدداً من الفعاليات داخل موقع المشروع وخارجه, ومن أهمها :

1. تهيئة الموقع والأعمال المؤقتة
2. تنفيذ الابنية والاعمال الهندسية المدنية
3. تسلم الآلات والمعدات والأجهزة
4. نصب الأجهزة والمعدات
5. تنفيذ الأعمال التكميلية والخدمات العامة
6. توفير المواد الأولية والمستلزمات الأخرى للتشغيل
7. تدريب الكوادر التشغيلية
8. الفحص التجريبي وتسليم المشروع
9. تسوية الحسابات لمرحلة التنفيذ

❖ مفهوم الجدوى الاقتصادية :

تعددت التعاريف والآراء فيا يتعلق بتحديد معنى ومفهوم الجدوى الاقتصادية حيث يمكن إدراج بعض هذه التعاريف.

التعريف الأول: هي الدراسات العلمية الشاملة لكافة جوانب المشروع أو المشروعات المقترحة, والتي قد تكون أما بشكل دراسات أولية (قانونية, وتسويقية, مالية) أو دراسات فنية تفصيلية والتي من خلالها يمكن التوصل إلى اختيار البديل أو الفرصة الاستثمارية المقترحة, بحيث يتاح لصاحب القرار الاستثماري أن يتخذ قراره بما يتلاءم مع الأهداف التي يرغب بتحقيقها. (د. غزوة حسن الصرن, 2004).

التعريف الثاني : هي كل الدراسات التي تتعلق بالفرصة الاستثمارية في مراحلها المختلفة منذ أن كانت فكرة حتى الوصول إلى القرار النهائي بقبول الفكرة باعتبارها مبرر اقتصادياً أو رفض هذه الفكرة باعتبارها غير مبررة. (د. خليل محمد خليل عطية, 2008).

التعريف الثالث : سلسلة من الدراسات المختصة والتي تبدأ بدراسة الفكرة المبدئية للمشروع المقترح تنفيذه, مروراً بالجوانب التسويقية والمالية والفنية والبيئية والقانونية, إلى غاية إقرار تلك الفكرة أو رفضها حيث من المفروض أن يقوم بهذه الدراسات فريق المختصين, كل واحد وفق اختصاصه. (حازم محمد, 2019).

وعليه توصل الباحث على أن الجدوى الاقتصادية هي عبارة عن منهجية اتخاذ القرار الاستثماري, تعتمد على مجموعة من الأساليب والادوات والاختبارات, التي تعمل على المعرفة الدقيقة لاحتما نجاح أو فشل المشروع الاستثماري المدروس, واختبار مدى قدرة المشروع هذا المشروع على تحقيق أهداف محددة لتحقيق أعلى عائد ومنفعة للمستثمر الخاص والاقتصاد الوطني على مدى دورة حياة هذا المشروع.

كما أنه يجب أن تستوفي دراسة الجدوى الاقتصادية مجموعة من المواصفات يمكن أن نذكر أهمها :

1. أن تكون سهلة القراءة وقابلة للفهم
2. أن تتضح فيها الأسئلة والأمور المهمة بالدراسة
3. أن تحدد وتناقش كل المحددات المتغلقة بتحليل المشروع
4. أن يتوفر فيها قواعد البحث العلمي والبحث المنطقي
5. أن تحتوي على كافة المعلومات المطلوبة دون إغفال اي نقطة
6. أن تكون جميع مراحل إعداد دراسة الجدوى مترابطة معاً, فلا يمكن تجاوز تنفيذ أي من مراحلها

❖ **أهمية دراسة الجدوى :**

تظهر الحاجة لدراسة الجدوى الاقتصادية من خلال التالي (د. غزوة حسن الصرن, 2004) :

1. تعتبر أداة لاتخاذ القرار الاستثماري الرشيد, حيث تساعد في الوصول إلى البديل الاستثماري الأفضل
2. تحقيق التخصيص الكفء للموارد الاقتصادية التي تتصف بالندرة النسبية عن طريق مجموعة من المعايير

3. تستخدم دراسة الجدوى تحليل الحساسية التي تعمل على اختبار مدى قدرة المشروع على تحمل المناظر (السياسية والقانونية والاقتصادية) سواء التي تؤثر بشكل سلبي أو إيجابي ومدى تأثيرها على التكاليف والإيرادات.
4. تجنب المستثمر المخاطر والخسائر وضياع الموارد وتستبعد المجالات التي لا عائد للاستثمار فيها وتحدد مدى العائد من المشروع وربحيته.
5. تجعل عملية اتخاذ القرار الاستثماري تتم بأقل درجة ممكنة من عدم التأكد لأننا تتناول العديد من الجوانب البيئية والقانونية والتسويقية والمالية والاجتماعية وتعمل على تعظيم العائد على الاستثمار
6. لا تمنح البنوك والمؤسسات المالية القروض للمشروعات إلا من خلال دراسة جدوى اقتصادية لأنها تساعد على التعرف على الجدارة الائتمانية للعملاء
7. تعمل على تحديد الهيكل التمويلي الأنسب من خلال الدراسة التمويلية نتيجة البحث على أقل تكلفة للتمويل
8. تساعد في الوصول إلى هيكل التكاليف الأنسب للمشروع والمتوافق مع الحجم الامثل للمشروع

❖ أهداف الجدوى الاقتصادية :

للجدوى الاقتصادية أهداف عديدة تسعى لتحقيقها ويمكن أن نذكر منها :

1) اختيار المشروعات الاستثمارية التي تحقق للمجتمع أعلى منفعة صافية بما يحقق التخصيص الأمثل للموارد الاستثمارية النادرة. هنا يجب أن تتصف المشرعات المختارة بأعلى مستوى من الفعالية والكفاءة والقابلية للنمو.
2) التأكد من أن المشروع سيحقق الهدف الذي يقام من أجله بأقل تكلفة ممكنة وخاصة في المشروعات الاجتماعية
3) وضع توقعات مسبقة لإمكانية تطبيق المشروع ويعد من أهم الأهداف التي يسعى الاقتصاديةن لتحقيقها
4) معرفة كافة الاحتياجات التي يجب توفيرها لتنفيذ للمشروع
5) دراسة رأس المال المتاح لتطبيق المشروع
6) التحقق من نسبة العوائد الاستثمارية والمالية التي سيتم الحصول عليها بعد تنفيذ المشروع واقعياً

❖ مراحل دراسة الجدوى الاقتصادية :

تتمثل دراسة الجدوى الاقتصادية بمرحلتين رئيسيتين :

الدراسة المبدئية والتي يمكن تسميتها أيضاً دراسة ماقبل الاستثمار

الدراسة التفصيلية واتي تتضمن دراسة (بيئية – قانونية – تسويقية – فنية – مالية)

الدراسة المبدئية :

نظراً للتكاليف المرتفعة والوقت الطويل الذي تحتاجه دراسة الجدوى التفصيلية, فمن الضروري بالبداية وضع تقييم مبدئي للفكرة الاستثمارية على شكل جدوى اقتصادية مبدئية, من أجل تحديد مدى كفاءة الفرصة بشكل مبدئي , ومدى ضرورة الحصول على بيانات ومعلومات أكثر بالإضافة لمعرفة هل نحن بحاجة لدراسة المشروع بشكل أعمق أو بمعنى آخر هل تستحق هذه الفرصة الاستثمارية الانتقال لمرحلة الدراسة التفصيلية للمشروع ؟

وتتعامل عادة دراسة الجدوى المبدئية مع مجموعة من الجوانب التالية (حازم محمد, 2019):

- تحديد وتقدير حجم الطلب المتوقع على منتجات المشرع الاستثماري من سلع وخدمات
- وصف المشروع الاستثماري المقترح بصورة عامة من حيث علاقته بالمشاريع الأخرى المنافسة له
- تحديد وتقدير مستلزمات الإنتاج من المواد الأولية وذلك بالكميات والأسعار
- تقدير الاحتياجات من القوى العاملة وذلك من حيث النوع ومستوى المهارة المطلوبة
- تحديد وتقدير الطاقة الإنتاجية التصميمية المتاحة والمستقلة والمقترحة
- معاينة موقع المشروع والنطقة الكائن بها
- تحديد وتقدير تكاليف التشغيل سواء المتغيرة أو الثابتة التي لا يتغير حجمها مهما زاد حجم النشاط أو نقص

الدراسة التفصيلية :

إذا تم الحصول على نتائج مشجعة من الدراسة المبدئية للمشروع نبدأ بالخطوة التالية وهي دراسة الجدوى التفصيلية, والتي تشمل دراسة المشروع من الجوانب التسويقية والقانونية والفنية والمالية , حيث تكون لنتائج الدراسة التفصيلية كلمة الفصل في جدوى المشروع من عدمها وبالتالي الانتقال لمرحلة التنفيذ واعتماد المشروع أو إلغاؤه

وسنستعرض شرحاً للجوانب التي تغطيها هذه الدراسة :

الدراسة القانونية :

والتي تهتم بالجانب القانوني للمشروع من خلال النقاط التالية :

1. النظام القانوني للمشروع :

لا بد من تحديد ماهية الشكل القانوني الذي سيتخذه المشروع وفقاً للقوانين التافذة سواء اتخذ شكل المنشأة أو شركات الأشخاص المتمثلة بشركات التضامن والتوصية البسيطة, أو شركات الأموال بالإضافة لتحديد جنسية المشروع إلى جانب ما يتطلب المشروع من نظام تصديق عليه والحصول على تراخيص لإنشائه.

2. تحديد مجالات الاستثمار المسموح بها :

حيث يتعين على المحلل القانوني أن يقوم بدراسة التشريعات المنظمة لمجالات الاستثمار للتأكد من سماح القوانين بالاستثمار في المجال الذي تم اختياره من قبل المستثمرين, وعادة مايتم ربط هذه المجالات بمتطلبات وأهداف خطة التنمية.

3. تحديد قواعد استخدام العمالة المحلية والأجنبية :

أهم هذه القواعد مايتعلق بتحديد نظام الأجور والمكافآت وساعات العمل والتأمين والنواحي الأخرى المتكاملة.

4. تحديد التسهيلات النقدية التي يمحنها القانون للمستثمرين:

مثل قواعد الاحتفاظ بالنقد الأجنبي وطرق التصرف به وقواعد إعادة تصدير رأس المال وتحويل عائد الاستثمار للخارج, وقواعد تحويل رواتب العمال والخبراء والمستثمرين الأجانب الذين يعملون بالمشروع.

5. تحديد التسهيلات الضريبية التي يمنحها القانون للمشوع الاستثماري :

وتعتبر أهم مجالات الدراسة القانونية, حيث يمنح القانون بعض الإعفاءات والتسهيلات الضريبية وهذا أحد العوامل الاساسية المشجعة على قيام واختيار النشاط الاستثماري من عدمه.

الدراسة البيئية :

عملية دراسة التأثير المتبادل بين مشروعات برامج التنمية والبيئة بهدف تقليص أو منع التأثيرات السلبية وتعظيم التأثيرات الإيجابية بشكل يحقق أهداف التنمية ولا يضر بالبيئة وصحة الإنسان.

وتبرز أهمية دراسة الجدوى البيئية من كون أن كل مشروع استثماري يرتبط بالبيئة التي يقام عليها, فطبقاً لمدخل النظم فإن المشروع يعتبر نظاماً مفتوحاً يؤثر ويتأثر بالبيئة المحيطة به, حيث يقوم المشروع باستيراد مجموعة من المدخلات لعملياته من بيئته ويقوم بتحويلها إلى مخرجات يصدرها لذات البيئة مرة أخرى. ومن الواضح أن المشروع موضع الدراسة لا يمكنه البقاء مستقبلاً في عزلة عن البيئة وعليه احترام البيئة التي يعيش فيها بمعنى أن صيانة البيئة واجب مقدس بالنسبة لمن يتعاملون معها وعدم مراعاة ذلك يدمر البيئة ويقصر أجل المشاريع العاملة فيها ومن هنا تبرز أهمية دراسة الجدوى البيئية كعنصر فعال في حماية البيئة, بالإضافة إلى تحقيقها للأهداف التالية :

- ضمان قبول المشروع والموافقة عليه من السلطات المختصة ومنح التراخيص المناسبة
- استبعاد اختيار مواقع معينة لبعض المشروعات نتيجة لما تحدثه من تلوث و أضرار خطيرة يتعذر إصلاحها
- تلافي منازعات بيئية بين ملاك المشروع وأطراف أخرى
- تحقيق مصلحة المستثمر خاصة في ظل طلب تمويلي من جهات دولية نظراً لأن كثير من المؤسسات التمويلية كالبنك الدولي بدأ يدخل الاعتبارات البيئية في اعتماد المشاريع الإنمائية التي يمولها
- إن تحليل المناخ الاستثماري يساعد على استبعاد فرص استثمارية وخلق فرص أخرى من خلال عمليات التصفية الأولى للمشروعات التي تنتهي بوضع ترتيب تنازلي للمشروعات المطروحة حسب فرص نجاحها
- الوفاء بالمتطلبات القانونية, إذ يمكن أن يؤدي التقييم إلى سرعة الحصول على الإجازة والترخيص للمشروع كما يؤدي إلى توضيح المسؤولية الاجتماعية والبيئية (د.أوسرير منون 2009)

الدراسة التسويقية :

تعتمد دراسة الجدوى التسويقية على القيام بجمع وتسجيل وتحليل البيانات المتعلقة بالطلب والعرض حالاً ومستقبلاً بالنسبة للمنتج الخاص بنا الذي نقوم بعمل دراسة الجدوى له والمنتجات المنافسة له, أي أنها تدخل في نطاق بحوث التسويق Marketing Research

وتبرز أهمية دراسة الجدوى التسويقية أنها أول مرحلة من مراحل درسات الجدوى التفصيلية لأنها يترتب على نتائجها أما اتخاذ قرار بالبدء في المرحلة التالية من الدراسات أو بالتوقف عن هذا الحد.

فإذا ترتب على دراسة الجدوى التسويقية نتائج إيجابية فسوف يتخذ قرار بالبدء في إجراء دراسات الجدوى الفنية والهندسية لمشروع الاستثمار. أما إذا كانت هذه النتائج سلبية ففي الغالب يتخذ قراربالتوقف عن إجراء دراسات الجدوى لمشروع الاستثمار موضوع الدراسة ةالبدء في دراسة أفكار استثمارية أخرى إذا ماكانت لدى المستثمر الرغبة قي ذلك.

وتهتم الجدوى التسويقية بمايلي :

أولاً : تحديد حجم الطلب على منتج أو مشروع معين الذي نقوم بعمل دراسة الجدوى له.

ثانياً : توصيف سوق هذا المنتج من حيث : السن , الدخل , المهنة , المنطقة الجغرافية , النوع (بالنسبة للمستهلك الأخير) , نوع النشاط , حجم العمال, الشكل القانوني ,(بالنسبة للمشتري الصناعي)

ثالثاً : تحديد حجم الطلب الكلي والعرض الكلي حالاً ومستقبلاً من ذلك المنتج.

رابعاً : تحديد الفجوة السوقية أي الفرق بين العرض والطلب الحالي والمستقبلي, ومن ثم تحديد الحصة التسويقية للمشروع الذي نقوم بعمل دراسة الجدوى له (موقع أسود البزنس).

الدراسة الفنية :

يركزهذا القسم من دراسة الجدوى على دراسة المشروع المقترح من الناحية الهندسية والفنية وذلك من خلال دراسة البدائل المختلفة وذلك بغرض الوصول في نهاية المرحلة إلى تقدير لإجمالي الاستثمارات وتكاليف الإنتاج.

وتعد هذه المرحلة هامة حيث أن عدم الدقة فيها هو الذي يحدد نوع المشكلات التي من الممكن أن يواجهها المشروع في المستقبل وتسمى هذه المرحلة في بعض الكتب بدراسة البدائل حيث أن مضمون الدراسة هو الاختيار بين البدائل في كل مرحلة فيتم الاختيار بين المواقع وبين طرق الإنتاج المختلفة وبين العروض المختلفة للآلات من الأسواق المختلفة والأنواع المختلفة لتكنواوجيا الإنتاج المستخدمة ويتم اختيار البديل المناسب من بين هذه البدائل في ضوء إمكانيات و أهداف المشروع.

وتتضمن الرسالة الفنية القيام بالخطوات التالية :

- دراسة واختيار موقع المشروع
- تخطيط العملية الإنتاجية
- تحديد طريقة الإنتاج واختيار التكنولوجيا
- تخطيط احتياجات المشروع من المواد الخام والعمالة
- تقدير التكاليف الإجمالية للمشروع (د. محمد خليل عطية 2008)

الدراسة المالية :

يقصد برداسة الجدوى المالية Financial Feasibility Study ذلك الجانب من دراسةة الجدوى الذي يستهدف التأكد من نجاح مشروع الاستثمار تجارياً أي من وجهة نظر المستثمر.

ويتطلب تحديد ذلك الهدف إعداد مجموعة من دراسات الجدوى يتحتم على القائم بدراسة الجدوى المالية أن يحصل عليها, بل يجب أن يصر على إتمامها, إذ بدونها لا يستطيع أن يبدأ في إعداد دراسة الجدوى المالية هذه الدراسات هي : دراسة الجدوى التسويقية, دراسة الجدوى الفنية, دراسة الجدوى التنظيمية والإدراية.

ويعتبر مشروع الاستثمار ذو جدوى من الناحية المالية (التجارية) إذا أعطى عائداً على المال المستثمر بمعدل يزيد عن معدل العائد الممكن الحصول عليه من استخدام المال في مجالات بديلة.

كما يعتبر المشروع ذو جدوى تجارية إذا أمكن استرداد التكاليف الرأسمالية Capital Costs خلال المدة التي يحددها المستثمرون وكلما كانت هذه المدة قصيرة كلما ردت جدوى المشروع.

وتكمن أهمية دراسة الجدوى المالية للمشروع الاستثماري في أنه بدونها لا يمكن تحديد مقدار الأموال المطلوبة لإنشائه وتشغيله, ولتوزيعها توزيعاً زمنياً حسب موعد الحاجة إليها.

كما لا يمكن بدونها تحديد أفضل مصادر الحصول على هذه الأموال مما قد يحمل بتكاليف تمويلية مرتفعة وهو ماينعكس سلباً على العائد على رأس المال المقدم من الملاك.

وفضلاً عما تقدم فإنه من غير دراسة الجدوى المالية لا يصبح ممكناً تقدير الربح المحاسبي للملاك, وتحديد الوفر أو العبء من النقد الأجنبي نتيجة إنشاء مشروع الاستثمار وتشغيله, وتحديد ربحية المشروع للمجتمع.

يمكن تقسيم المؤشرات التي تستخدم في تقييم مشاريع الاستثمار والحكم على دواها المالية والاقتصادية إلى :

مؤشرات تتجاهل فكرة القيمة الزمنية للنقود وتضم :

آ- فترة الاسترداد :

ويقصد بها الفترة الزمنية اللازمة لاسترداد التكلفة المبدئية للاستثمار من التدفقات النقدية التي تمثل مصادر استرداد هذا الاستثمار.

ويعتمد هذا المؤشر على تفضيل مشروع الاستثمار إذا تبين أن المستثمر سيتمكن من استرداد الأموال المستثمر فيه خلال فترة محددة, وأحياناً يسمى بمعيار السيولة على أساس أنه يوصي بتنفيذ المشاريع أو إقرارها إذا أمكن استرداد ما أنفق عليها بالتالي الحصول بيرعة على الأموال التي أنفقت عليها.

ويلجأ بعض المستثمرين إلى استخدامه على أساس أنه يضمن عودة أموال مشاريعهم بسرعة, وهو امر مطلوب إذا كانت تلك المشاريع ستعمل في ظل ظروف غير مضمونة في الأجل الطويل.

ففي الأحوال التي تكون فيها ظروف المستقبل غير مؤكدة وهو الشيء الغالب في معظم الأحوال من المهم استرداد الأموال التي استثمرت في أقل مدة ممكنة. فإذا استمر مشروع الاستثمار في إعطاء دخل بعد هذه المدة يكون قد حقق أرباحاً لأصحابه, أما إذا حدذ العكس فيكون الملاك قد استردوا أموالهم بالكامل.

ولتطبيق هذا المؤشر يجب توفر بيانات عن المبالغ المقرر إنفاقها على الاستثمار, أي حجم الأموال المقرر استثمارها وإجمالي قيمة الإهلاك والمبالغ المتوقع أن يحصل عليها المشروع من هذا الاستثمار أو الربح الصافي الذي سيتحقق بعد تنفيذ المشروع.

فترة الاسترداد = التكاليف الاستثمارية واجبة السداد = ... سنة

متوسط الربح السنوي + الإهلاك

ب - متوسط معدل العائد :

يشار إلى هذا الأسلوب إذا تم استخدام التدفقات النقدية بمتوسط معدل العائد, أما إذا تم استخدام صافي الربح المحاسبي يكون الأسلوب هو معدل العائد المحاسبي, ويجسب متوسط العائد من خلال ثلاث خطوات هي :

تحديد متوسط صافي التدفق النقدي أو متوسط صافي الربح المحاسبي الذي يحققه المشروع خلال سنوات التشغيل, ويحسب المتوسط بجمع الصافي خلال كافة سنوات التشغيل وقسمته على عدد سنوات التشغيل.

تحديد إجمالي رأس المال المستثمر في المشروع ويقصد به إجمالي رأس المال المستثمر في المشروع أو رأس المال المستثمر من أصحاب رأس المال المملوك.

حساب متوسط معدل العائد (أو معدل العائد المحاسبي)= متوسط صافي التدفق النقدي أومتوسط صافي الربح المحاسبي/ رأس المال المستثمر في المشروع.

مؤشرات تعترف بالقيمة الزمنية للنقود وتضم :

أ- صافي القيمة الحالية للمشروع أو العائد على المشروع :

يعتبر هذا المؤشر من المؤشرات التي تأخذ في اعتبارها القيمة الزمنية للنقود وتتلخص الطريقة التي يمكن بها إيجاد هذا المؤشر في حساب القيمة الحالية للتدفقات السنوية المتوقعة لمشروع الاستثمار على أساس معدل خصم معين, أي على أساس خصم تلك التدفقات بسعر فائدة يتم اختيارها بحيث يتمشى مع درجة المخاطر التي ينطوي عليها مشروع الاستثمار. ويمكن تعريف القيمة الحالية بأنها القيمة الناتجة عن خصم التدفقات النقدية السنوية (الداخلة, الخارجة) كل سنة على حده, خلال سنوات العمر الاقتصادي المتوقع للمشروع وفقاً لمعدل خصم يحدد مقدماً في ضوء معدل الفائدة الجاري على الودائع متوسط المدة في البنوك أو معدل فائدة القروض طويلة الأجل في السوق كما هو متبع في بعض الدول, ويعبر معدل الخصم عن الحد الأدنى الذي يقبل به أصحاب المشاريع نظير استثمار أموالهم. ويراعى أخذ القيمة المتبقية من الأصول في نهاية عمر المشروع الاقتصادي كالمباني

والأرض في الاعتباركتيار نقدي داخل, وفي المقابل فإن عمليات إحلال الأصول الجديدة خلال فترة حياة المشروع يجب أن تؤخذ في الحسبان كتدفقات خارجة.

أما صافي القيمة الحالية للمشروع فتعرف على أنها الفرق بين القيمة الحالية للتدفقات الداخلة والقيمة الحالية للتدفقات الخارجة. فإذاا كانت القيمة الحالية للتدفقات الداخلة أكبر من أو تساوي القيمة الحالية للتدفقات الخارجية يعتبر المشروع مقبولاً, وإلا يجب صرف النظر عنه في حالة العكس أي عندما تكون صافي القيمة الحالية للمشروع بالسالب, أي أن :

صافي القيمة الحالية للمشروع = القيمة الحالية للتدفقات الداخلة – القيمة الحالية للتدفقات الخارجة

ب- معدل العائد الداخلي :

ويطلق عليه أحياناً معدل العائد الحقيقي أو معدل العائد المتوقع, ويقصد به المعدل الذي يتحقق عنده التطابق بين تكاليف الاستثمارو القيمة الحالية الفائض المتوقع.

ويتم تحديد هذا المعدل عن طريق حساب القيمة الحالية للتدفقات الداخلة على أساس معدل افتراضي للعائد ومقارنة الناتج بإجمالي الأموال المستثمرة (أصل الاستثمار) فإذا تبين أن الناتج يزيد تتم إعادة حساب القيمة الحالية على أساس معدل أعلى وتتكرر الحسابات بمعدلات أخرى حتى يتم الوصول إلى المعدل الذي تتساوى عنده القيم الحالية مع إجمالي المبالغ التي تمثل تكلفة الاستثمار أو أصل الاستثمار.

ويتميز مؤشر المعدل الداخلي ببساطة النتائج التي يتم التوصل إليها لكي يتم توجيه الأموال لمشروع استثماري معين ومقارنة هذه النتائج بتكلفة الحصول على الأموال.

فإذا كان معدل العائد المتوقع أقل من تكلفة الأموال يتم النصح برفض المشروع لأنه سيؤدي إلى تحمل المستثمر خسائر تعادل الفرق بين معدل العائد وتكلفة التمويل والعكس, كما يفيد في الترتيب التنازي والتصاعدي لمقترحات الاستثمار على أساس الفرق بين معدل العائد الداخلي المتوقع لكل منها وتكلفة التمويل, ومن ثم اختيار المشروع الأفضل.

❖ تحليل نتائج دراسة الجدوى المالية :

اتضح مما تقدم أن دراسة الجدوى المالية تعتمد مدخلاتها بالدرجة الأولى على مخرجات كل من دراسة الجدوى التسويقية ودراسة الجدوى الفنية.

واتضح أيضاً أن دراسة الجدوى المالية تستهدف بالدرجة الأولى تقييم مشروع الاستثمار المقترح من رؤية الربحية الخاصة أي تقييمه تجارياً بواسطة المستثمر أو مجموعة المستثمرين الذين ينوون الإقدام على تنفيذ هذا المشروع وذلك بالاعتماد على مجموعة من المعايير أو المؤشرات : بعضها يتجاهل عامل الزمن والبعض الآخر يحرص على ضرر مراعاة هذا العامل الجوهري الذي له تأثير حاسم في تقرير جدوى الاستثمار من عدمه وفي المفاضلة بين المقترحات الاستثمارية.

وحتى يتحقق الهدف من وراء دراسة الجدوى المالية, يقتضي الأمر إعداد مجموعة من البدائل المالية من أهمها:

أولاً : جدول التكاليف الاستثمارية المحاسبية (الدفترية) موزعة مدار السنوات الإنشاء.

ثانياً : جدول هيكل التمويل المقترح للمشروع.

ثالثاً : جدول المصادر التي تستخدم في استرداد التكاليف الرأسمالية للمشروع أو التدفقات النقدية الداخلة للمشروع.

رابعاً : جدول نتائج الأعمال التقديرية للمشروع على مدار سنوات التشغيل.

خامساً : جدول أو مشروع المركز المالي للمشروع

ولأن هذه الجداول تحتاج للكثير من الشرح لزوار موقعنا من المستثمرين الصغار, وحتى بعد الشرح من الممكن أن يحدث خطأ في تنفيذ هذه القوائم من قبل أي شخص بسبب أنها تحتاج لمستوى عالي من التركيز نظراً لأهميتها.

" الفصل الثالث"

" الإطار العملي للمشروع "

❖ **دراسة السوق :**

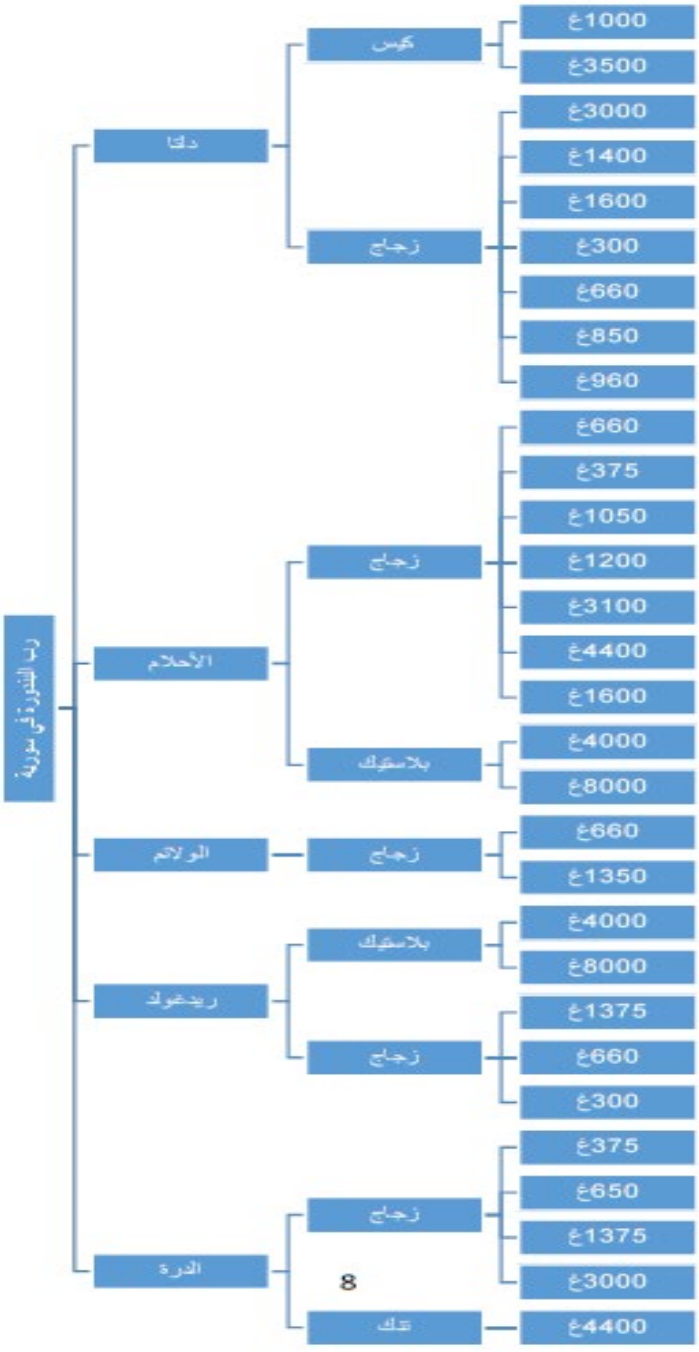
تم إعداد دراسة السوق من خلال فريق عمل متخصص حيث تم اجراء سبر لكافة الأسواق فيما يتعلق بالمنتجات التي سيقوم المعمل بانتاجها بالاضافة الى تقدير حجم العرض والطاقات الانتاجية للمنافسين لكافة المواد.

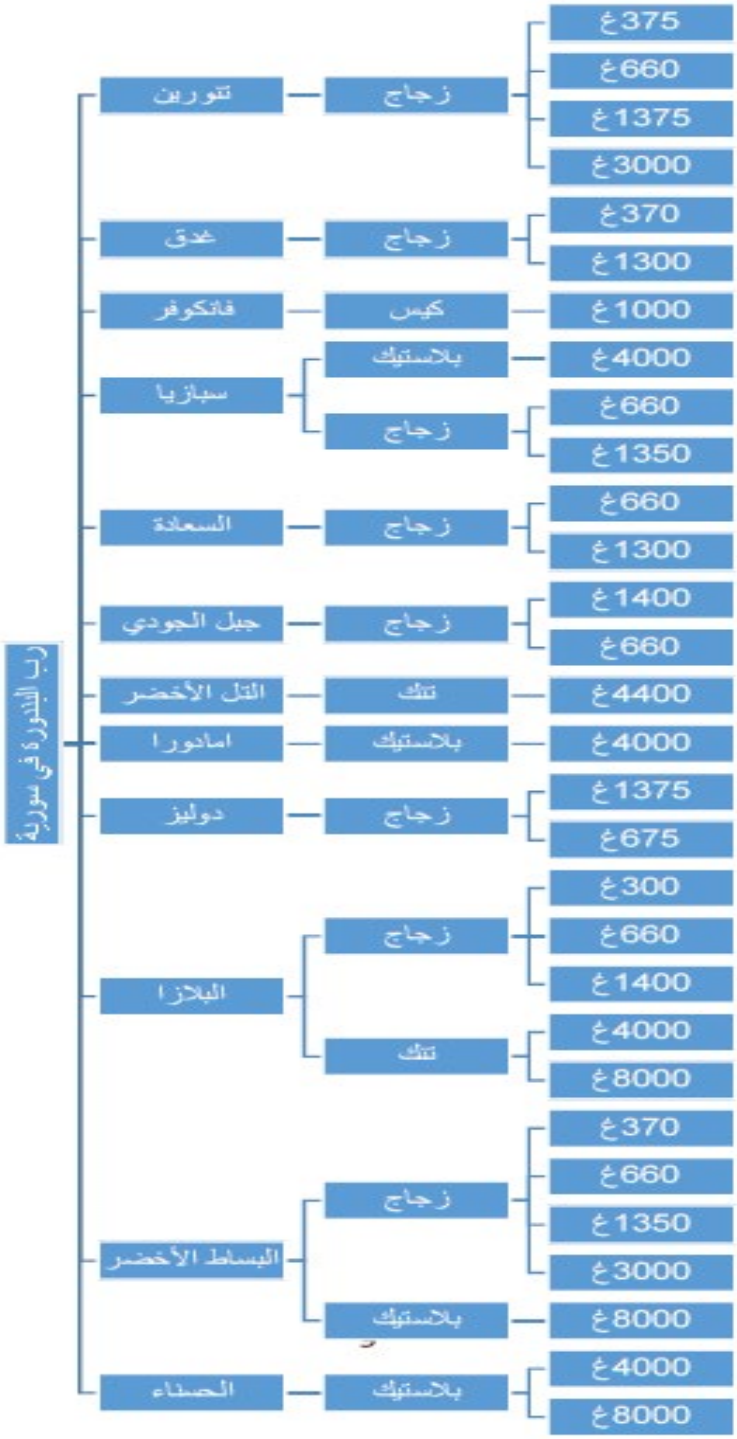
❖ **دراسة الاستهلاك في السوق :**

تم اتباع أسلوب المقابلة المباشرة للحصول على المعلومات المتعلقة بالسوق لكل مادة من المواد موضوع الدراسة.

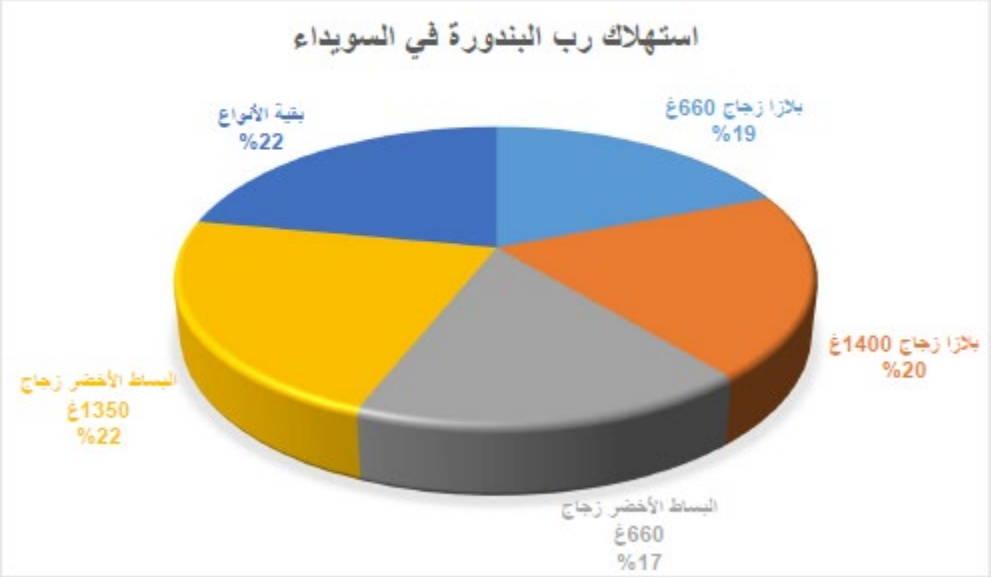
رب البندورة :

فيما يلي توضيح لنوع التعبئة والحجم وجهات إنتاج عبوات رب البندورة لكل محافظة من المحافظات التي تمت الدراسة عليها واجمالي لكل الملاحظات .


رب الشورة في سورية
دلتا
كبس
ع1000
ع3500
زجاج
ع3000
ع1400
ع1600
ع300
ع660
ع850
ع960
الأحلام
زجاج
ع660
ع375
ع1050
ع1200
ع3100
ع4400
ع1600
بلاستيك
ع4000
ع8000
الولائم
زجاج
ع660
ع1350
ريدغوك
بلاستيك
ع4000
ع8000
زجاج
ع1375
ع660
ع300
الدرة
زجاج
ع375
ع650
ع1375
ع3000
تنك
ع4400


رب البذورة في سورية
تورين
زجاج
375غ
660غ
1375غ
3000غ
خدق
زجاج
370غ
1300غ
فاتكوفر
كيس
1000غ
سبازيا
بلاستيك
4000غ
زجاج
660غ
1350غ
السعادة
زجاج
660غ
1300غ
جبل الجودي
زجاج
1400غ
660غ
التل الأخضر
تنك
4400غ
امادورا
بلاستيك
4000غ
دوليز
زجاج
1375غ
675غ
البلازا
زجاج
300غ
660غ
1400غ
تنك
4000غ
8000غ
البساط الأخضر
زجاج
370غ
660غ
1350غ
3000غ
بلاستيك
8000غ
الحصناء
بلاستيك
4000غ
8000غ

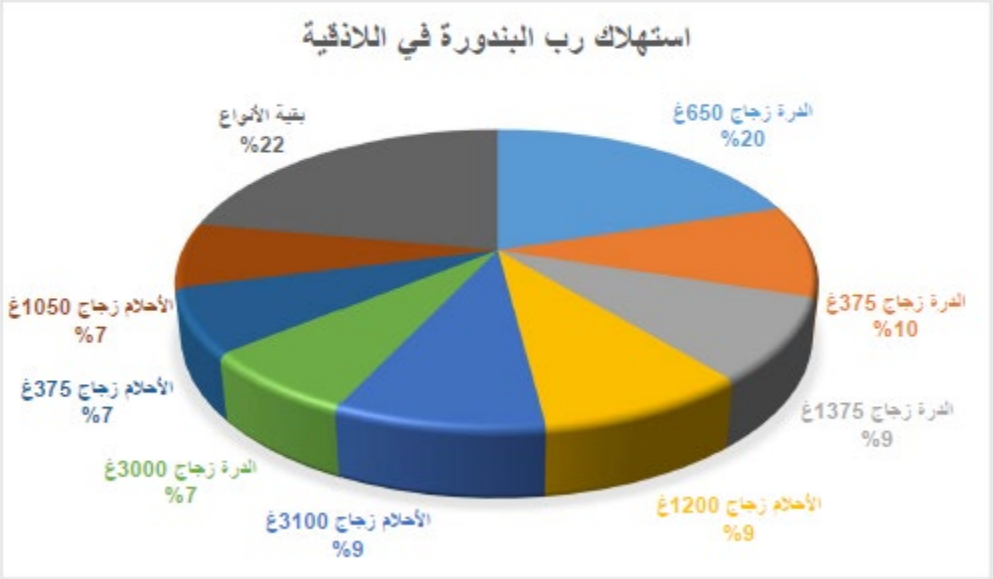
- **السويداء**



- **أهم تجار الجملة لمادة رب البندورة في السويداء:**

اسم المحل	عنوانه	اسم المحل	عنوانه
شركة نيو السويدا	حي الخزانات	إياد عزر الدين	طريق الرحى
وسام عمانشة	طريق المشفى	عدنان عزالي	طريق الرحى
مزيد عزر الدين	عتيل – مقابل كازية عتيل	وجيه أبو زور	شمال الإطفائية
فيصل خضير	سوق الذهب	حمد حاطوم	سوق القمح
علاء خضير	سوق القمح	شركة الأحلام	شرق دوار العمران

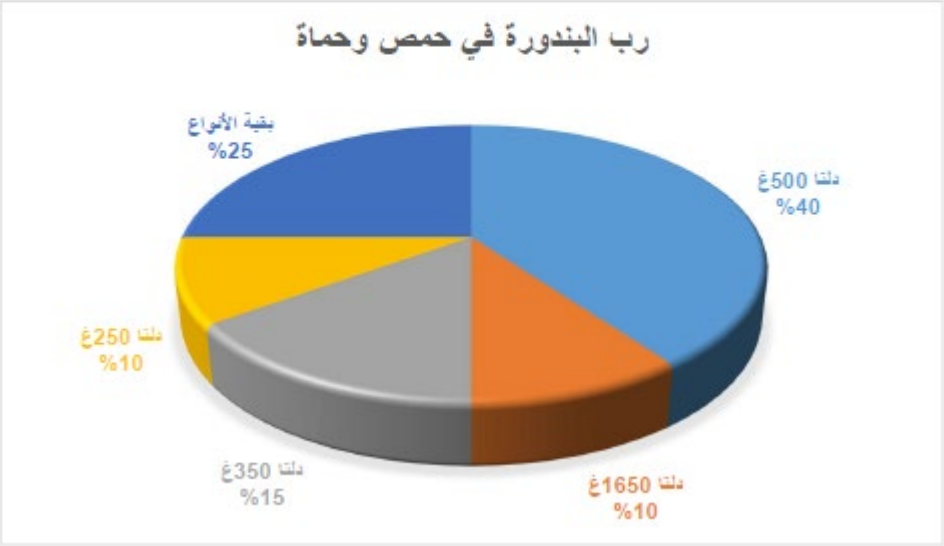
- اللاذقية



- أهم تجار الجملة لمادة رب البندورة في اللاذقية:

إسم المحل	عنوانه	إسم المحل	عنوانه
مكية	جبلة-السوق القديم	سفلو	الربجي القديمة
مخلوف	سقوبين	العقدة	الربجي القديمة
زيتون	الطريق العام قرب المصرف العقاري	شاطوحي	مشروع الصليبة
غزال	المنطقة الصناعية – أول الشيخضاهر	الكلج	جبلة-نزلة شارع الثورة
داوود	مفرق بوقا	بري	مشروع صليبة
وكيل شركة الدرة	الرمل الشمالي	وكيل شركة الأحلام	ساحة الشيخضاهر

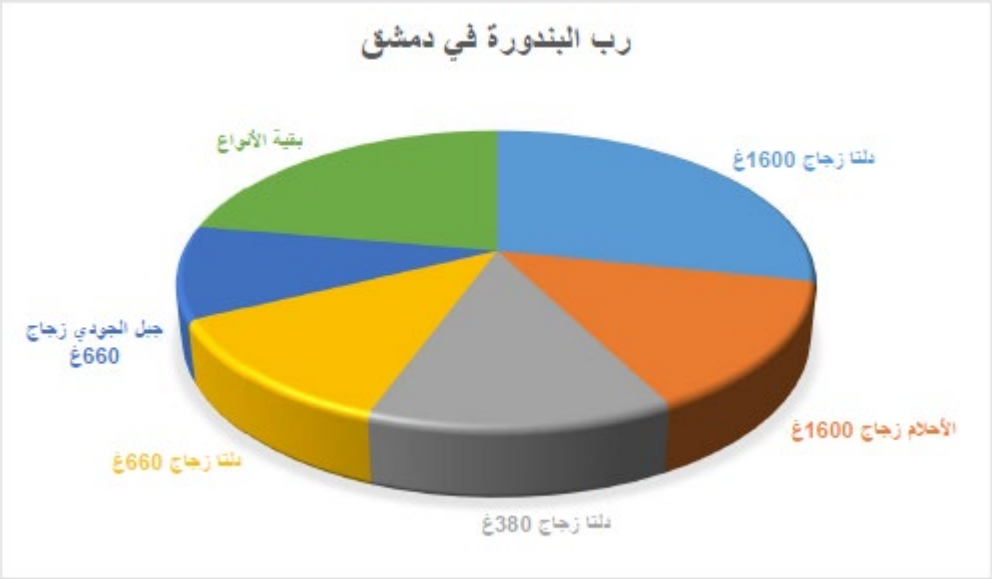
- **حمص و حماه**



- **أهم تجار الجملة لمادة رب البندورة في حمص وحماه:**

اسم المحل	عنوانه	اسم المحل	عنوانه
عميد + أسيد الرفاعي	حمص – الحمرا	مأمون عاصي	حماة الأندلس
اسامة الحبيب	حمص – الملعب البلدي – جانب الرويال بلازا	وضاح الحسين	حماة 8 آذار
عبد الحكيم السباعي	حمص – كرم الشامي – جانب دوار الشركة	عبد الجبار حداد	حماة الأندلس
سامر القصاب	حمص – الانشاءات – شارع البرازيل – جانب الزير للسيارات	عيات الحلبية	حماة 8 آذار جانب المخبز الآلي
نزار كفا	حمص – الزهراء	عبدالرحمن بوستان	حماة الأندلس
نهال الشواف	حماة المحطة		

- دمشق وريفها

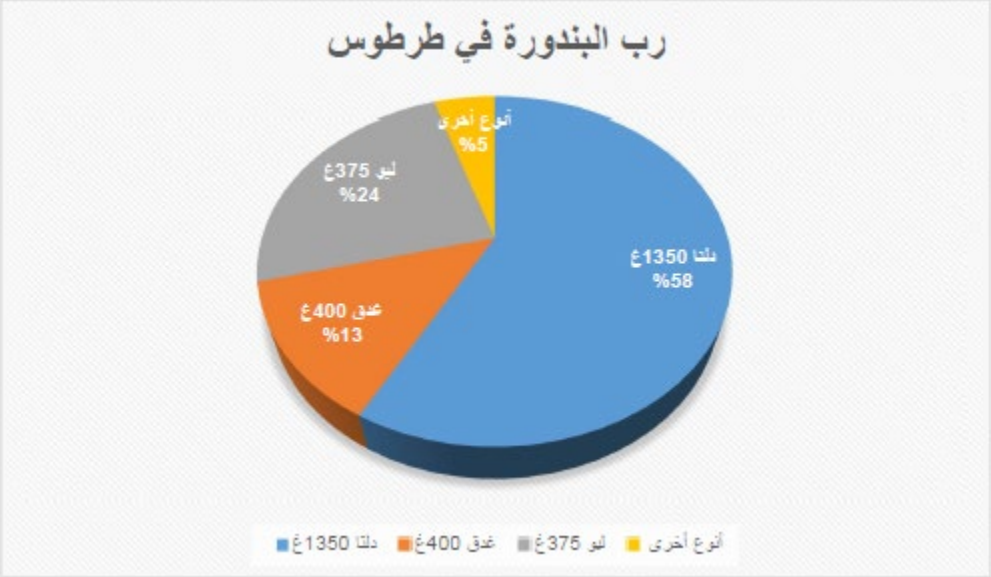


- أهم تجار الجملة لمادة رب البندورة في دمشق وريفها:

اسم المحل	عنوانه
الحفار	بزورية
الهبري	سوق الهال القديم
سامر الخطيب	البزورية
حسان ووليد الدهبي	سوق الهال
حسين الناصر	سوق الهال
ربيع الفهاد	الكسوه
الصياد	البزورية دفاقين
الخضراوي	دف الشوك سوق الهال
مندو	مزه جبل خلف MTN

- **طرطوس :**

لوحظ في طرطوس ميل نحو العبوات الزجاجية المتوسطة والصغيرة الحجم من رب البندورة, وتنوع الطلبات بين شركات الغوطة ودلتا وغدق بتفوق واضح لدلتا.

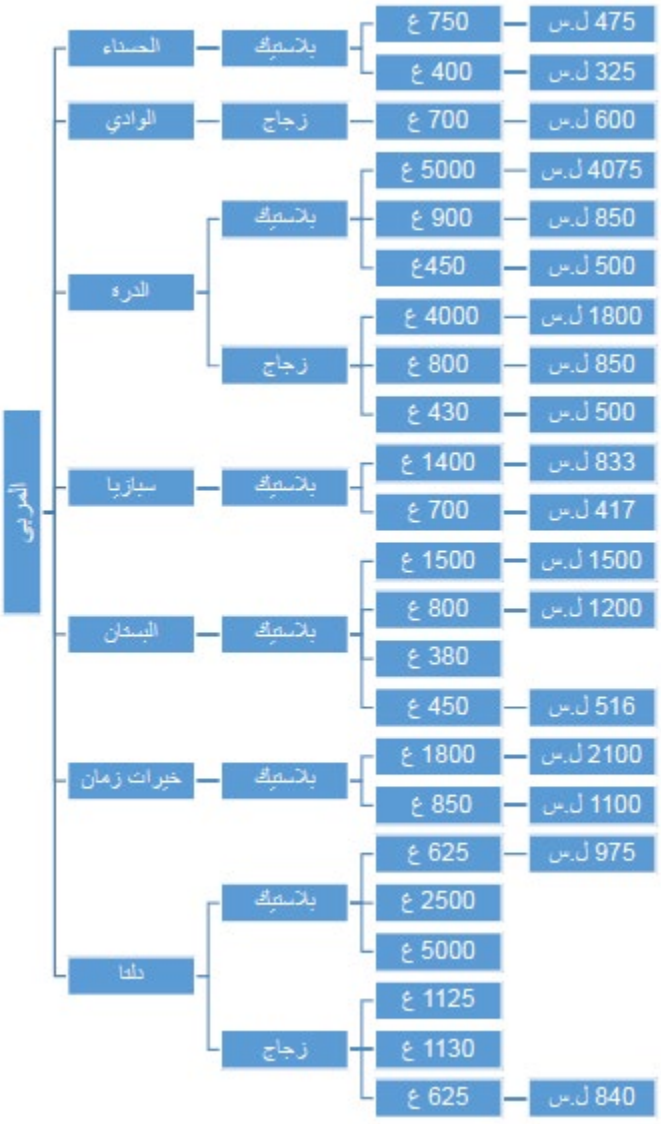


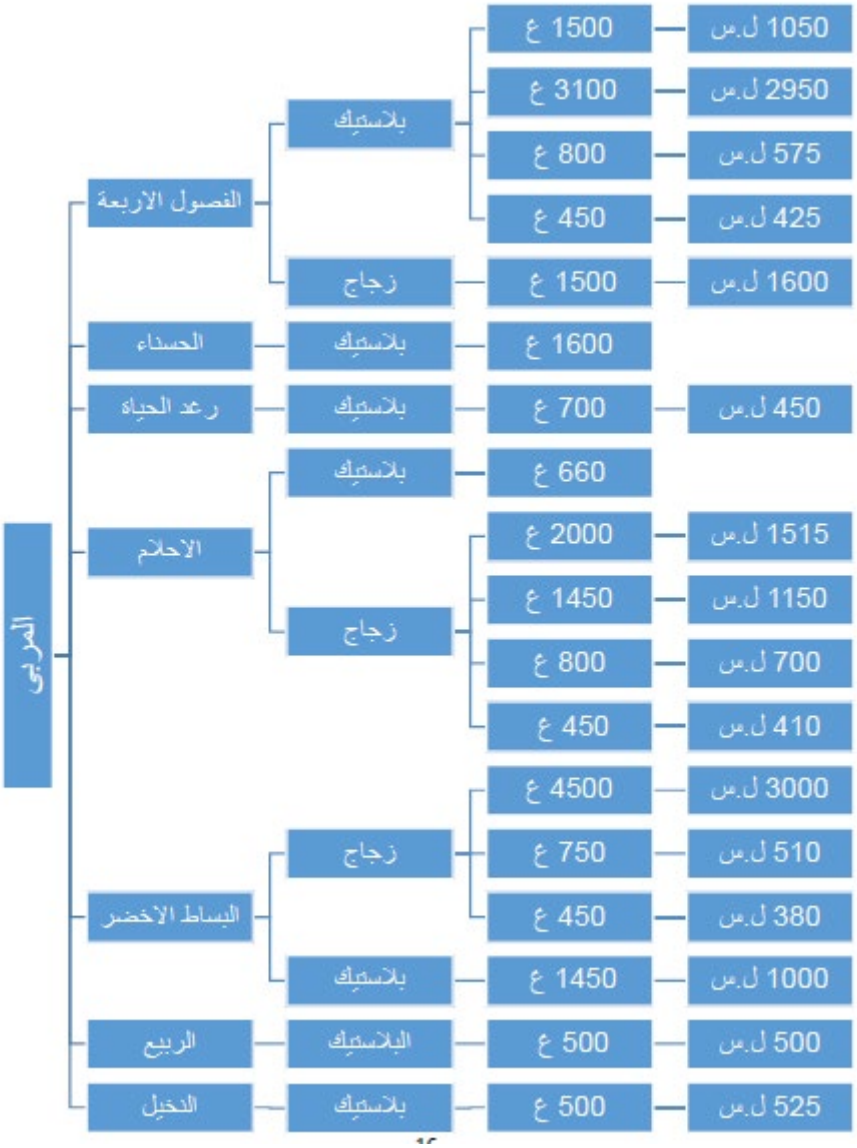
- **أهم تجار الجملة لمادة رب البندورة في طرطوس**

اسم المحل	عنوانه
يوسف عابد	حي الرمل
السليمان	شارع الثورة جانب الأهلية للنقل
سيتي ستور	حي القصور خلف سيريتل
الخزامى	الغمقة العربية جنوب فلافل الملك
الحلبي	حي الملجأ مقابل فلافل العراب

المربى :

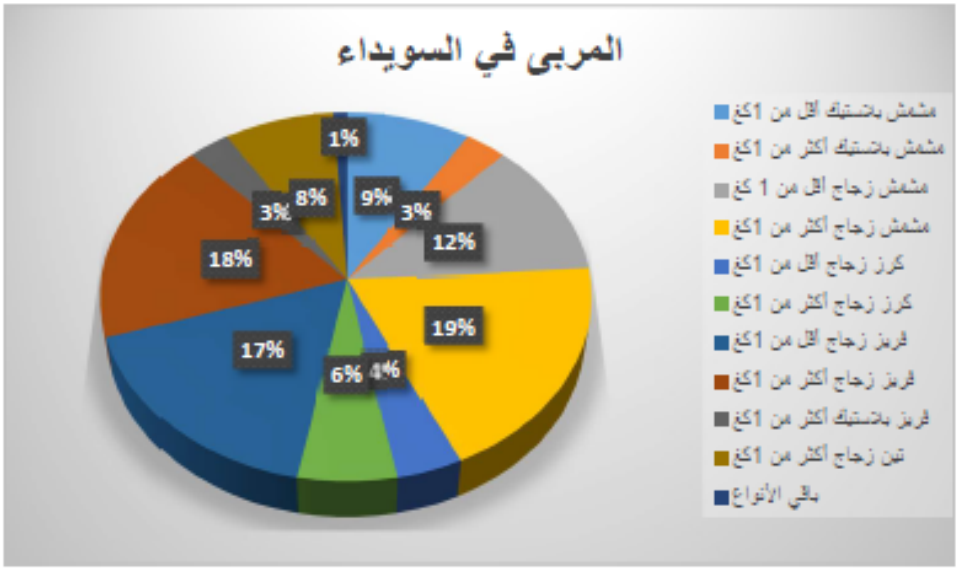
فيما يلي توضيح لنوع التعبئة والحجم وجهات عبوات المربى لكل محافظة من المحافظات التي تمت الدراسة عليها وإجمالي لكل المحافظات




المربى
الفصول الاربعة
بلاستيك
1500 ع
1050 ل.س
3100 ع
2950 ل.س
800 ع
575 ل.س
450 ع
425 ل.س
زجاج
1500 ع
1600 ل.س
الحسناء
بلاستيك
1600 ع
رعد الحياة
بلاستيك
700 ع
450 ل.س
الاحلام
بلاستيك
660 ع
زجاج
2000 ع
1515 ل.س
1450 ع
1150 ل.س
800 ع
700 ل.س
450 ع
410 ل.س
البساط الاخضر
زجاج
4500 ع
3000 ل.س
750 ع
510 ل.س
450 ع
380 ل.س
بلاستيك
1450 ع
1000 ل.س
الربيع
البلاستيك
500 ع
500 ل.س
النخيل
بلاستيك
500 ع
525 ل.س

المربى
جبل الجودي
زجاج
250 ع
370 ع
400ع
450ع
800ع
850ع
الذواق
زجاج
250 ع
الخضراوي
بلاستيك
750ع
500 ل.س
زهره دمشق
بلاستيك
1400 ع
850 ل.س
ديلاس عرين
بلاستيك
1400 ع
850 ل.س
شمس
بلاستيك
1500 ع
1350 ل.س

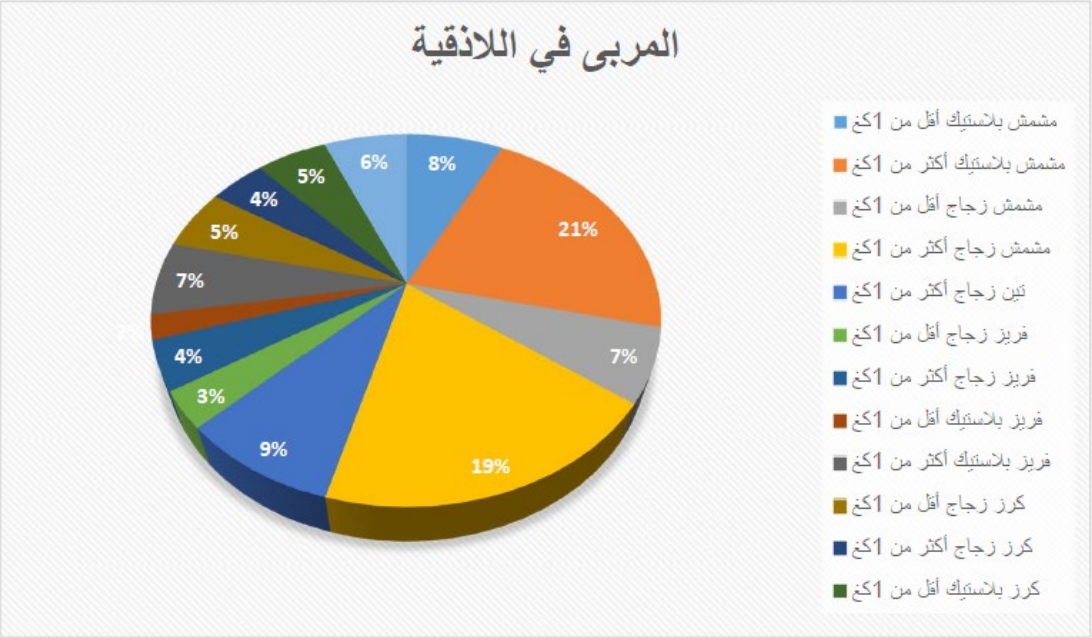
- السويداء



- أهم تجار الجملة لمادة المربى في السويداء:

إسم المحل	عنوانه	إسم المحل	عنوانه
شركة نيو السويدا	حي الخزانات	إياد عزر الدين	طريق الرحى
وسام عماشة	طريق المشفى	عدنان غزالي	طريق الرحى
مزيد عزر الدين	عقيل – مقابل كازية عقيل	وجيه أبو زور	شمال الإطفائية
فيصل خضير	سوق الذهب	حمد حاطوم	سوق القمح
علاء خضير	سوق القمح	وكيل شركة الأحلام	شرق دوار العمران

- اللاذقية



- أهم تجار الجملة لمادة المربى في اللاذقية:

إسم المحل	عنوانه	إسم المحل	عنوانه
مكية	جبلة-السوق القديم	سفلو	الريجي القديمة
مخلوف	سقوبين	العقدة	الريجي القديمة
زيتون	الطريق العام قرب المصرف العقاري	شاطوحي	مشروع الصليبة
غزال	المنطقة الصناعية – أول الشيخضاهر	الكنج	جبلة-نزلة شارع الثورة
داوود	مفرق بوقا	بري	مشروع صليبة

- **حمص وحماه :**

في حمص يفضل المستهلكون منجات الدرة بشكل رئيسي وخاصة المشمش والفريز وتتفوق العبوات الزجاجية صغيرة الحجم عبى غيؤها من العبوات, و اما في حماه العبوات البلاستيكية أكثر انتشاراً من الزجاجية والأحجام المتوسطة هي الاكثر طلباً التوزيع شبه متساوي ين بقية الأنواع والشركات المنتشرة في المحافظتين

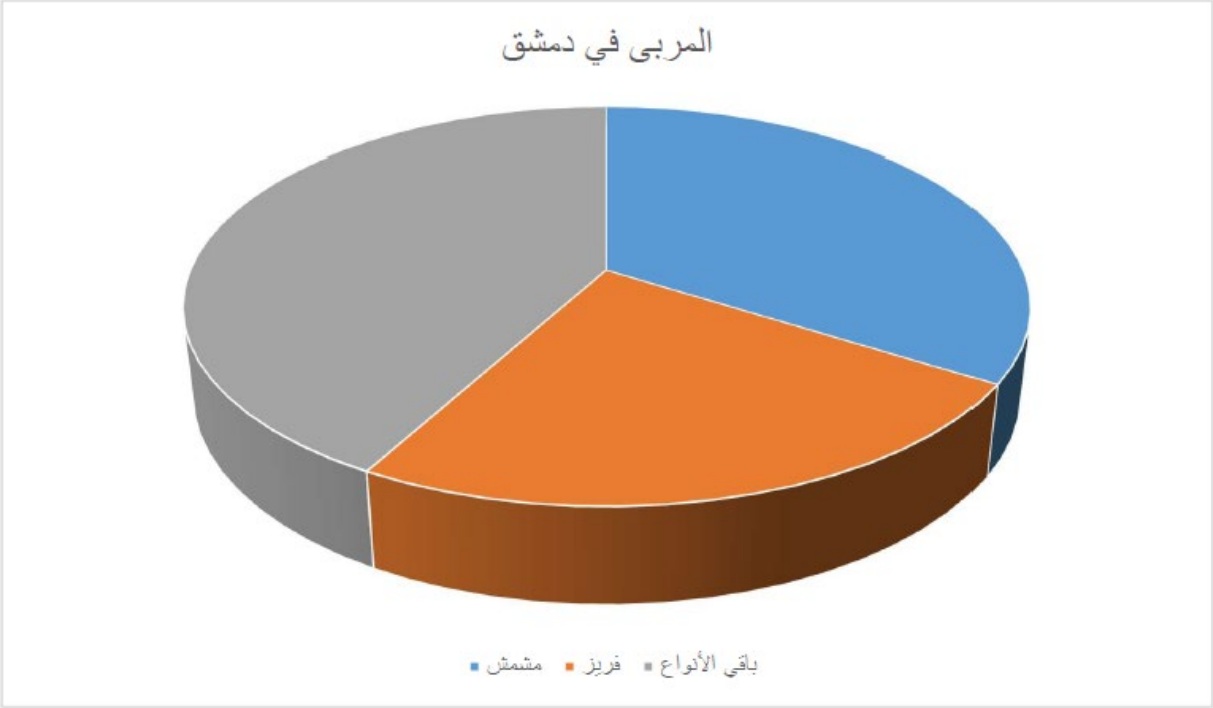
حيث تنتشر في حمص الدرة ودلتا بشكل رئيسي إلى جانبها الربيع والنخيل والخضراوي وزهرة دمشق وديلاس غرين وشمس, أما في حماه فدلتا وسبازيا والبستان وخيرات زمان.

- **أهم تجار الجملة لمادة المربى في حمص وحماه:**

اسم المحل	عنوانه
عميد + أسيد الرفاعي	حمص – الحمرا
اسامة الحبيب	حمص – الملعب البلدي – جانب الرويال بلازا
عبد الحكيم السباعي	حمص – كرم الشامي – جانب دووار الشركة
سامر القصاب	حمص – الانشاءات – شارع البرازيل – جانب الزير للسيارات
نزار كفا	حمص – الزهراء
معتز المدني	حماة شارع الجلاء
عبدالقادر حداد	حماة الأندلس
غياث الحلبية	حماة 8 آذار
تميم قطرنجي	حماة 8 آذار

- **دمشق وريفها :**

يميل الطلب في دمشق نحو العبوات الصغيرة والمتوسطة الحجم مع تقارب في الطلب على العبوات البلاستيكية والزجاجية, تسيطر دلتا وجبل الجودي على نصف السوق تقريباً بالإضافة إلى البستان والحسناء والأحلام والذواق.

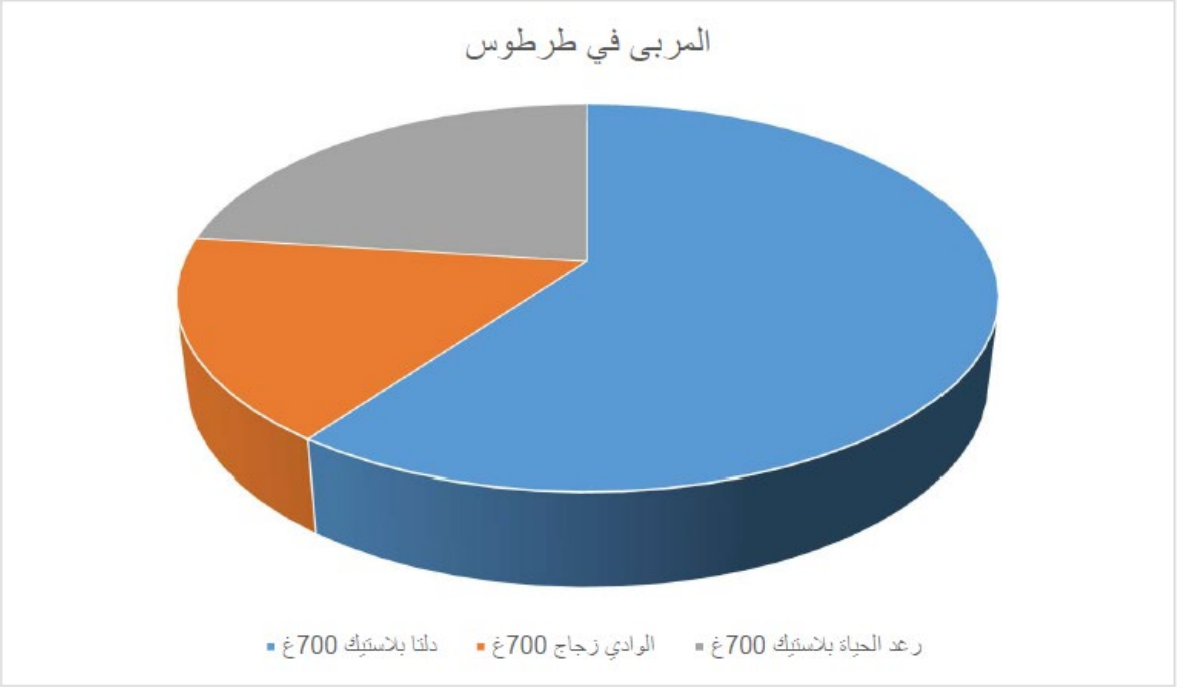


- **اهم تجار الجملة لماده المربى في دمشق وريفها:**

اسم المحل	عنوانه
حسين الناصر	سوق الهال -زبلطاني
أبو زاهر ياسين	بزورية دقاقين
أبو عمار شيخ حسن	بزورية - مدحت باشا
صلاح صادق	سوق الهال زبلطاني
محلات شيخ قويدر	معربا - طريق عش الورور
محلات الصياد	بزورية - دقاقين
محلات انس الفتال	باب مصلى - قرب إدارة المرور
محلات العش	برامكة فحامة
الصادق للتجارة (عمار الصادق)	زبلطاني - بزورية
شركة الخضراوي	معربا طريق الدريج

- **طرطوس :**

تستحوذ شركة دلتا على الحصة الاكبر من سوق المربى بمنتجاتها البلاسيكية العبوة المتوسطة الحجم أقل من 1 كغ, وتتقاسم شركات رغد الحياة والوادي وبقية السوق.

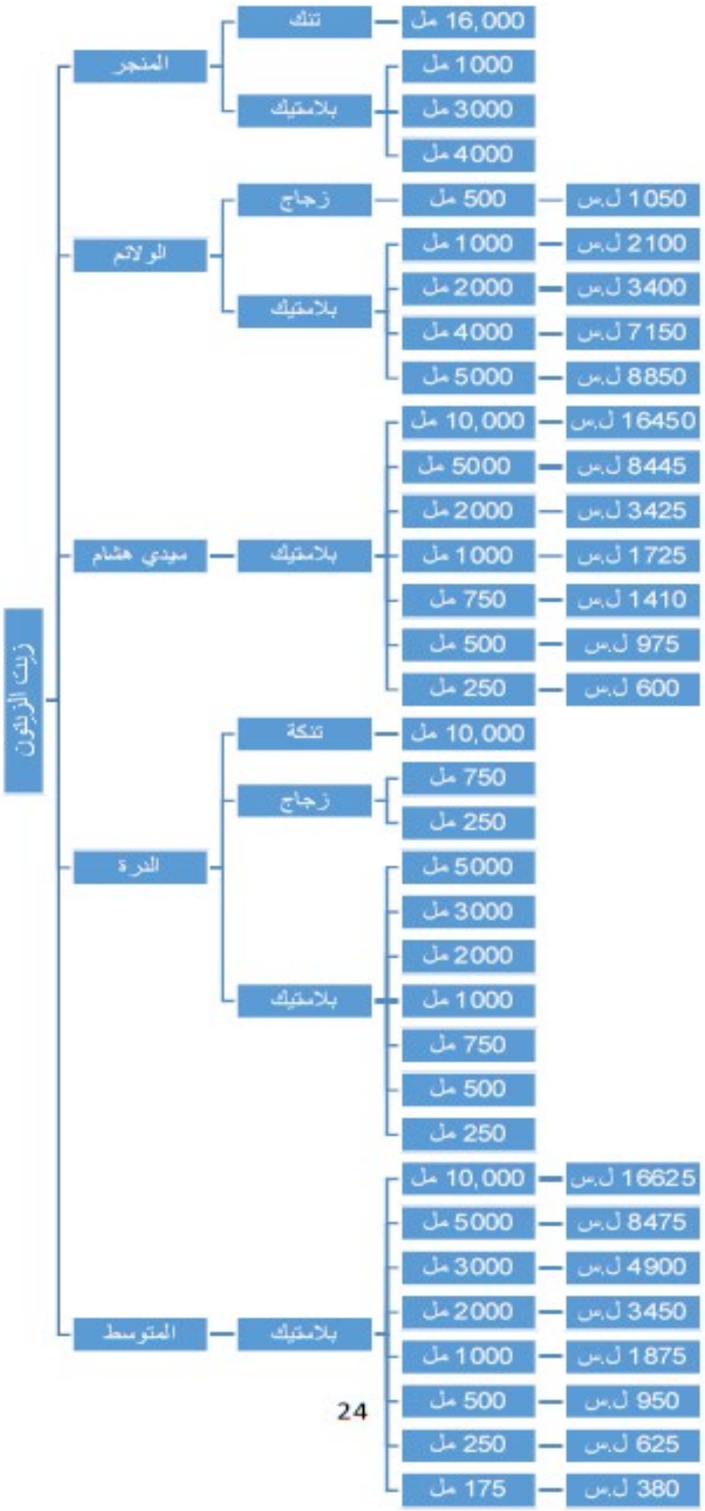


- **أهم تجار الجملة لمادة المربى في طرطوس:**

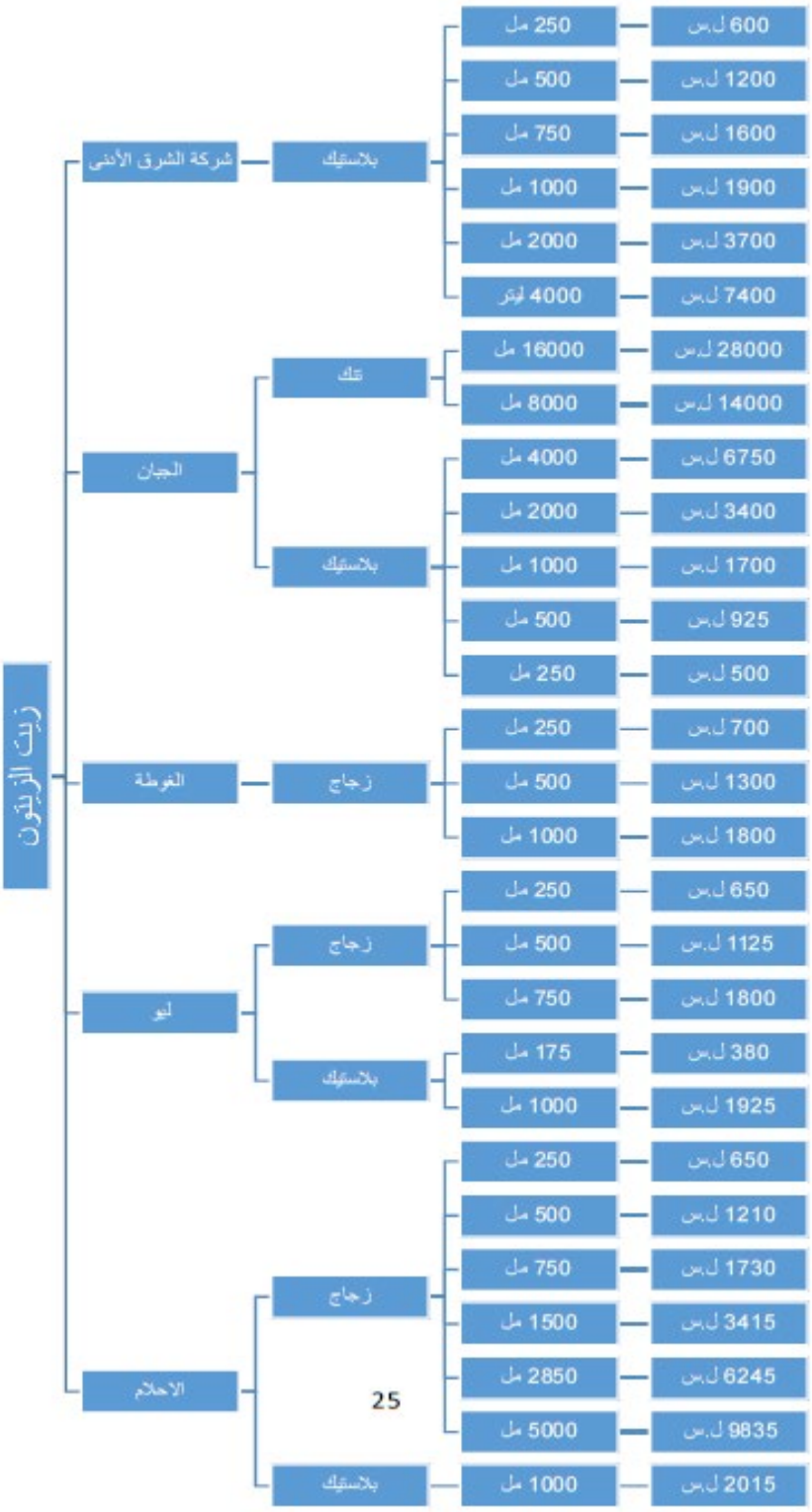
اسم المحل	عنوانه
محلات يوسف عابد	حي الرمل
محلات السليمان	شارع الثورة جانب الأهلية للنقل
سيتي ستور	حي القصور خلف سيريتل
محلات الخزامى	الغسقة الغربية
محلات الحلبي	حي الملجأ

زيت الزيتون :

فيما يلي توضيح لنوع التعبئة والحجم وجهات الإنتاج عبوات زيت الزيتون لكل محافظة من المحافظات التي تمت الدراسة عليها وإجمالي لكل المحافظات.


زيت الزيتون
المنجر
تنك
16,000 مل
بلاستيك
1000 مل
3000 مل
4000 مل
الولاتم
زجاج
500 مل
1050 ل.س
بلاستيك
1000 مل
2100 ل.س
2000 مل
3400 ل.س
4000 مل
7150 ل.س
5000 مل
8850 ل.س
سيدي هشام
بلاستيك
10,000 مل
16450 ل.س
5000 مل
8445 ل.س
2000 مل
3425 ل.س
1000 مل
1725 ل.س
750 مل
1410 ل.س
500 مل
975 ل.س
250 مل
600 ل.س
الذرة
تنكة
10,000 مل
زجاج
750 مل
250 مل
بلاستيك
5000 مل
3000 مل
2000 مل
1000 مل
750 مل
500 مل
250 مل
المتوسط
بلاستيك
10,000 مل
16625 ل.س
5000 مل
8475 ل.س
3000 مل
4900 ل.س
2000 مل
3450 ل.س
1000 مل
1875 ل.س
500 مل
950 ل.س
250 مل
625 ل.س
175 مل
380 ل.س

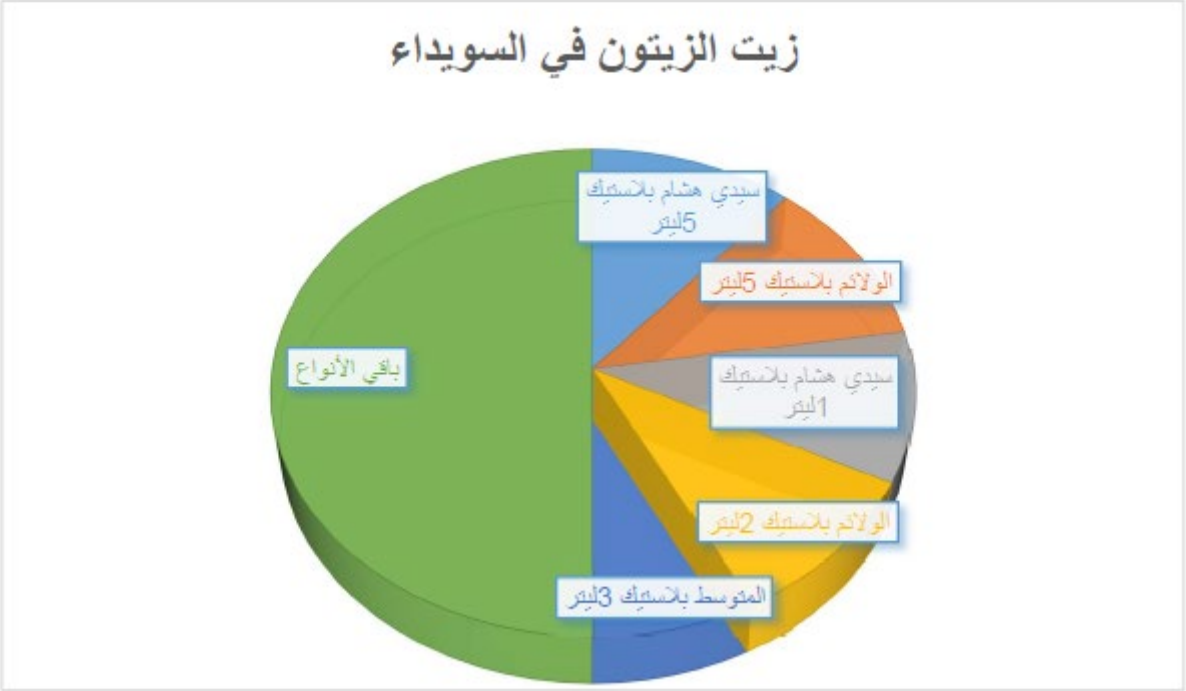
24


زيت الزيتون
شركة الشرق الأدنى
بلاستيك
250 مل
600 ل.س
500 مل
1200 ل.س
750 مل
1600 ل.س
1000 مل
1900 ل.س
2000 مل
3700 ل.س
4000 ليتر
7400 ل.س
الجبان
تنك
16000 مل
28000 ل.س
8000 مل
14000 ل.س
بلاستيك
4000 مل
6750 ل.س
2000 مل
3400 ل.س
1000 مل
1700 ل.س
500 مل
925 ل.س
250 مل
500 ل.س
الغوطة
زجاج
250 مل
700 ل.س
500 مل
1300 ل.س
1000 مل
1800 ل.س
لبو
زجاج
250 مل
650 ل.س
500 مل
1125 ل.س
750 مل
1800 ل.س
بلاستيك
175 مل
380 ل.س
1000 مل
1925 ل.س
الاحلام
زجاج
250 مل
650 ل.س
500 مل
1210 ل.س
750 مل
1730 ل.س
1500 مل
3415 ل.س
2850 مل
6245 ل.س
5000 مل
9835 ل.س
بلاستيك
1000 مل
2015 ل.س

25

- **السويداء :**

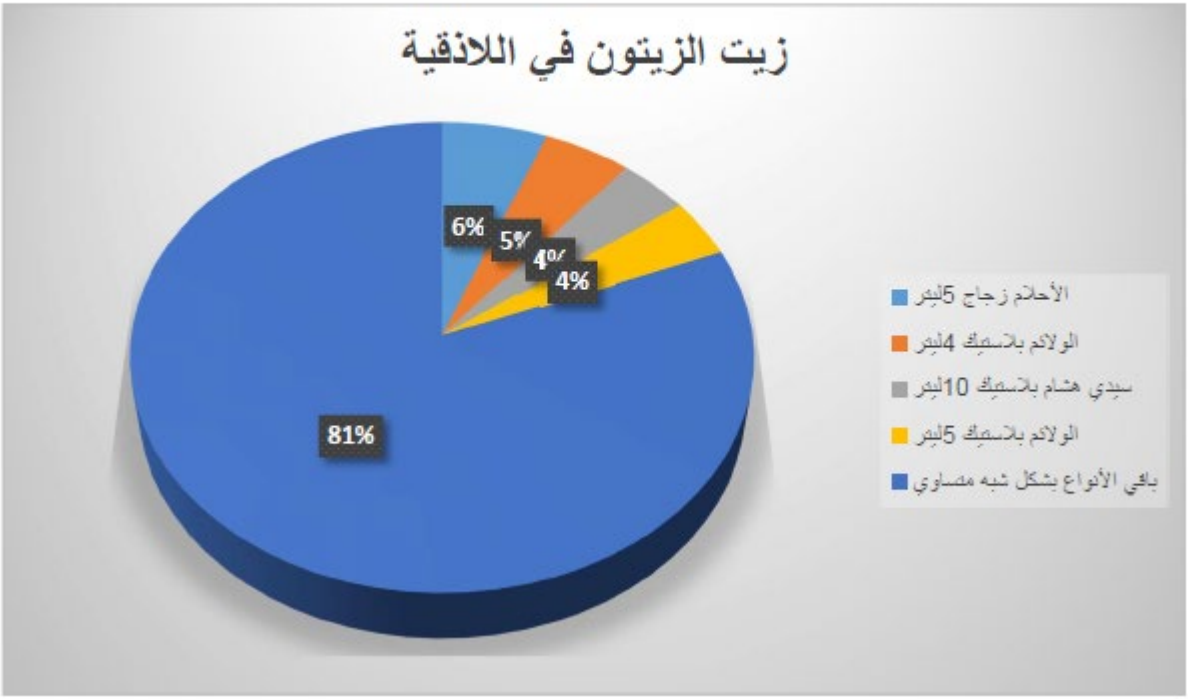
يقل جداً الطلب على زيت الزيتون الجاهز والتجاري نظراً لاهتمام المحافظة بزراعة وعصر الزيتون والإقبال على الشراء من المعاصر كمؤونة سنوية من خلال عبوات ال 16 كغ والأغلب من معارفهم.



- **أهم تجار الجملة لمادة زيت الزيتون في السويداء:**

إسم المحل	عنوانه	إسم المحل	عنوانه
مزيد عرز الدين	عتيل – مقابل كازية عتيل	فيصل خضير	سوق الذهب
عدنان عزالي	طريق الرحى	علاء خضير	سوق القمح
وجيه أبو زور	شمال الإطفائية	وسام عماشة	طريق المشفى
حمد حاطوم	سوق القمح	نزيه عرزالدين	المساكن الخضر
وكيل شركة الأحلام	شرق دوار العمران	شمس الريان	الكوم – جانب الأرصاد

- اللاذقية



- أهم تجار الجملة لمادة زيت الزيتون في اللاذقية:

اسم المحل	عنوانه	اسم المحل	عنوانه
مكية	جبلة-السوق القديم	سفلو	الريجي القديمة
مخلوف	سقوبين	العقدة	الريجي القديمة
زيتون	الطريق العام قرب المصرف العقاري	شاطوحي	مشروع الصليبة
عزال	المنطقة الصناعية – أول الشيخ ضاهر	الكنج	جبلة-نزلة شارع الثورة
داوود	مفرق بوقا	بري	مشروع صليبة

حمص وحماه :

يلاحظ في حمص و حماه الاعتماد كما باقي المحافظات على الأحجام الكبيرة من المعاصر, أما المنتجات التجارية فاستهلاكها طفيف موزع بين شركات الولائم وسيدي هشام في حمص والجبان والشرق الأدنى في حماه بأحجام صغيرة ومتوسطة.

- **أهم تجار الجملة لمادة زيت الزيتون في حمص وحماه:**

اسم المحل	عنوانه
سكاف – أبو سري	حمص الملعب البلدي خلف مصلى عبد العزيز عيون السود
الشهبندر	حمص كرم الشامي مقابل شركة ABC
طافش	الميدان
عميد + أسيد الرفاعي	حمص – الحمرا
اسامة الحبيب	حمص – الملعب البلدي – جانب الروبال بلازا
عبد الحكيم السباعي	حمص – كرم الشامي – جانب دوار الشركة
سامر القصاب	حمص – الانشاءات – شارع البرازيل – جانب الزير للسيارات
نزار كفا	حمص – الزهراء
حسام الحلاق	حماة حي البعث
أبناء خالد عندور	حماة سوق النحاسين
محمد غريب	حماة صابونة
أكرم الشواف	حماة 8 آذار
مسعف صليبة	حماة المرابط
أحمد الريس	حماة الحاضر الكبير

- دمشق وريفها

- تجار الجملة لمادة زيت الزيتون في دمشق وريفها:

اسم المحل	عنوانه
حسين الناصر	سوق الهال - زبلطاني
مركز الولاء	زبلطاني
مركز رمانة	معربا
مركز العز - شيخ فويدر	معربا طريق عش الورور
محلات الصياد	بزورية دفاقين
مركز الكردي	سوق الهال - زبلطاني
شركة طلس	سوق الهال - زبلطاني
معصرة جاموس	العادليه
معصرة المعضمية (بلال)	المعضمية الشارع الرئيسي

طرطوس :

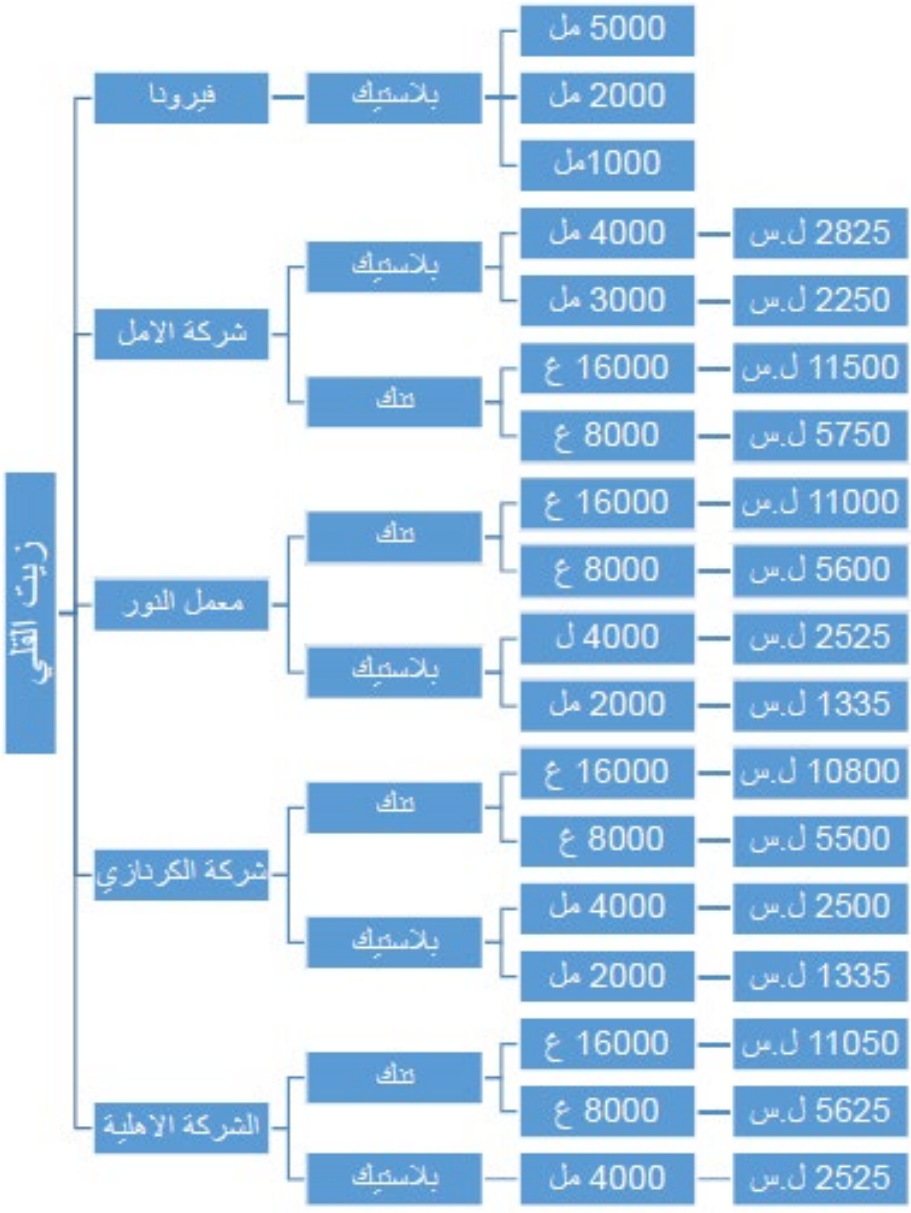
الاستهلاك الكبير من المعاصر مباشرة عبر البيدونات الكبيرة أما استهلاك العبوات الصغيرة فهو رمزي وصغير جداً وموزع كالتالي:

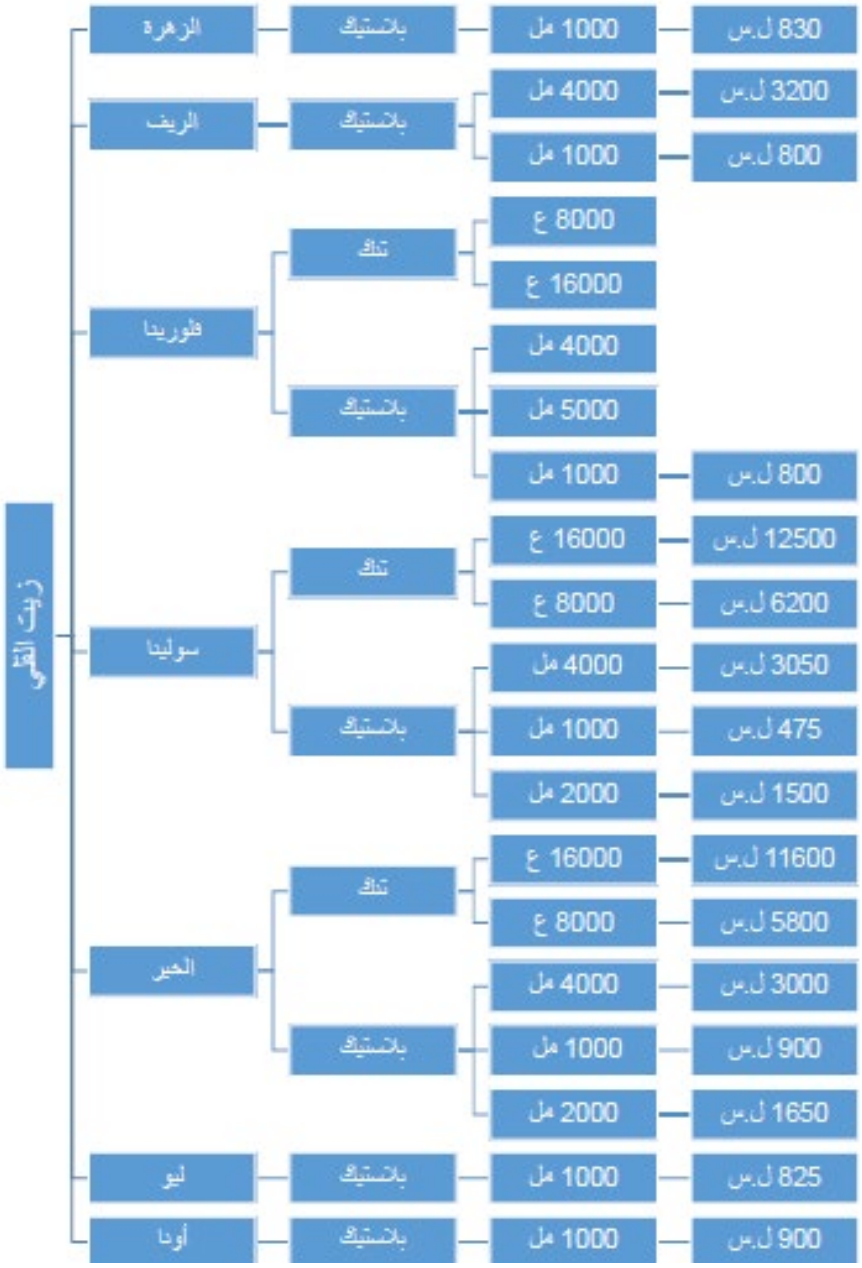
- **أهم تجار الجملة لمادة زيت الزيتون في طرطوس:**

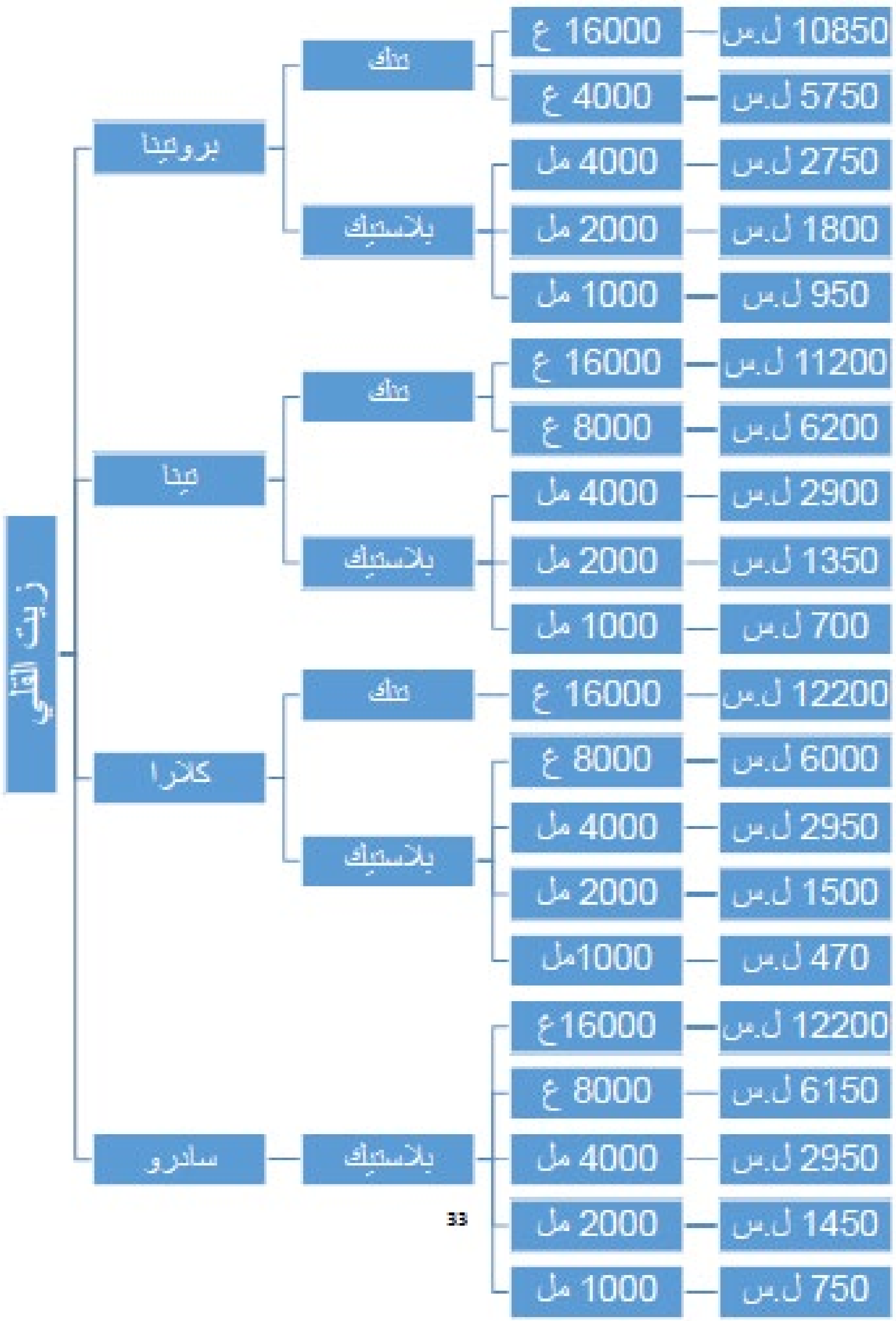
اسم المحل	عنوانه
يوسف عابد	حي الرمل
السليمان	شارع الثورة جانب الأهلية للنقل
سيتي ستور	حي القصور خلف سيريتل
الخزامى	الغمقة العربية جنوب فلافل الملك
الحلبي	حي الملجأ مقابل فلافل العراب

زيت القلي :

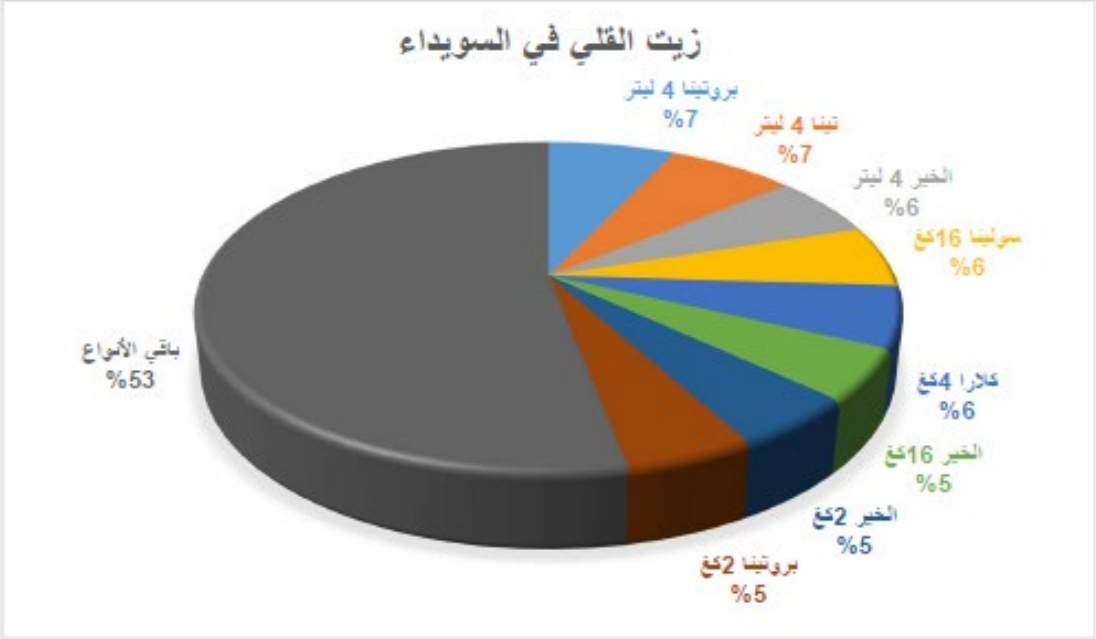
فيما يلي توضيح لنوع التعبئة والحجم وهات إنتاج عبوات زيت القلي لكل محافظة من المحافظات التي تمت الدراسة عليها وإجمالي لكل المحافظات.


زيت القلي
فيرودا
بلاستيك
5000 مل
2000 مل
1000مل
شركة الامل
بلاستيك
4000 مل
2825 ل.س
3000 مل
2250 ل.س
تنك
16000 ع
11500 ل.س
8000 ع
5750 ل.س
معمل النور
تنك
16000 ع
11000 ل.س
8000 ع
5600 ل.س
بلاستيك
4000 ل
2525 ل.س
2000 مل
1335 ل.س
شركة الكردازي
تنك
16000 ع
10800 ل.س
8000 ع
5500 ل.س
بلاستيك
4000 مل
2500 ل.س
2000 مل
1335 ل.س
الشركة الاهلية
تنك
16000 ع
11050 ل.س
8000 ع
5625 ل.س
بلاستيك
4000 مل
2525 ل.س


زيت القلي
الزهرة
بلاستيك
1000 مل
830 ل.س
الريف
بلاستيك
4000 مل
3200 ل.س
1000 مل
800 ل.س
فلوريدا
تنك
8000 ع
16000 ع
بلاستيك
4000 مل
5000 مل
1000 مل
800 ل.س
سوليدا
تنك
16000 ع
12500 ل.س
8000 ع
6200 ل.س
بلاستيك
4000 مل
3050 ل.س
1000 مل
475 ل.س
2000 مل
1500 ل.س
الخير
تنك
16000 ع
11600 ل.س
8000 ع
5800 ل.س
بلاستيك
4000 مل
3000 ل.س
1000 مل
900 ل.س
2000 مل
1650 ل.س
ليو
بلاستيك
1000 مل
825 ل.س
أونا
بلاستيك
1000 مل
900 ل.س


زيت القلي
بروتينا
كلارا
سادرو
تنك
بلاستيك
16000 ع
4000 ع
8000 ع
4000 مل
2000 مل
1000 مل
1000مل
16000ع
10850 ل.س
5750 ل.س
2750 ل.س
1800 ل.س
950 ل.س
11200 ل.س
6200 ل.س
2900 ل.س
1350 ل.س
700 ل.س
12200 ل.س
6000 ل.س
2950 ل.س
1500 ل.س
470 ل.س
6150 ل.س
1450 ل.س
750 ل.س
33

- السويداء:



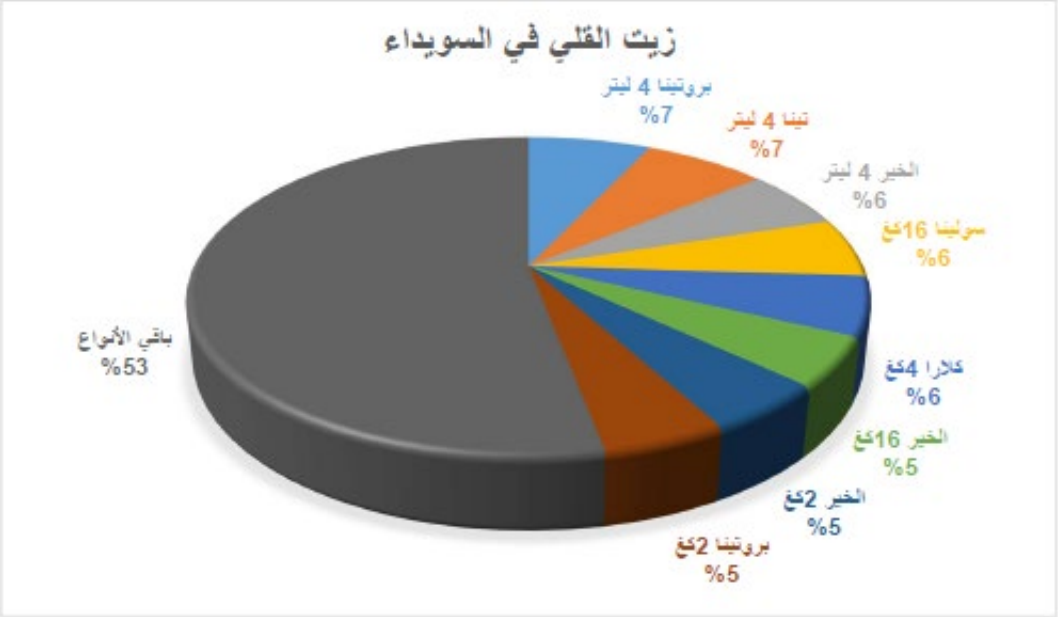
- أهم تجار الجملة لمادة زيت القلي في السويداء:

إسم المحل	عنوانه	إسم المحل	عنوانه
مزيد عرز الدين	عتيل – مقابل كازية عتيل	فيصل خضير	سوق الذهب
عدنان عزالي	طريق الرحى	علاء خضير	سوق القمح
وجيه أبو زور	شمال الإطفائية	وسام عماشة	طريق المشفى
حمد حاطوم	سوق القمح	نزيه عرزالدين	المساكن الخضر
شمس الريان	طريق الكوم – الأرصاد	رفعت كحل	شارع البلدية

اللاذقية :

الطلب على زيت القلي يتركز بمعظمه على تنك ال 16 ليتر من شركات الخير وبروتينا وتينا ويليها عبوات ال 4 ليتر البلاستيكية وبعدها بقية الأنواع بنسب قليلة.

- **السويداء:**

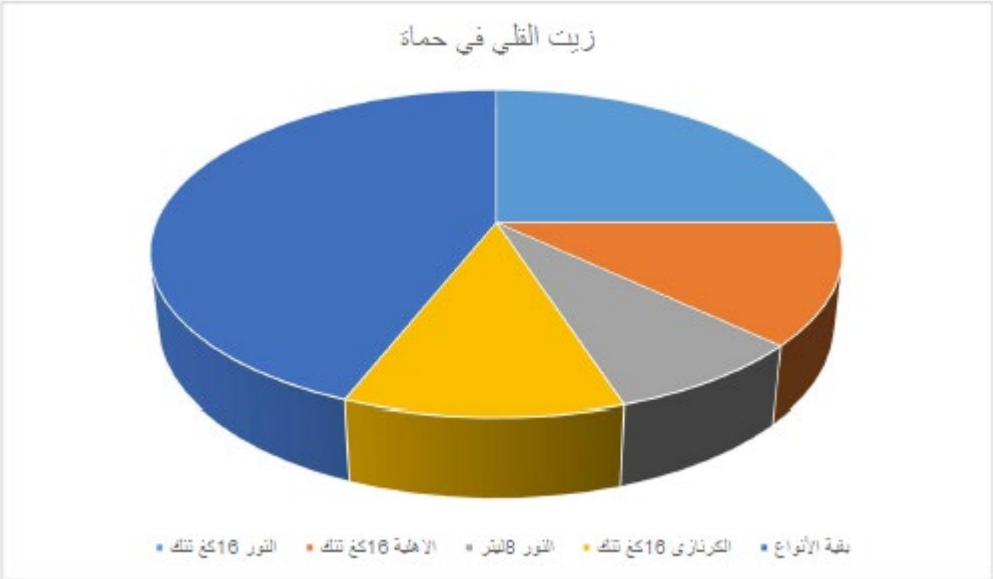


أهم تجار الجملة لمادة زيت القلي في اللاذقية :

إسم المحل	عنوانه	إسم المحل	عنوانه
مكية	جبلة-السوق القديم	سفلو	الريجي القديمة
مخلوف	سقوبين	العقدة	الريجي القديمة
زيتون	الطريق العام قرب المصرف العقاري	شاطوحي	مشروع الصليبة
عزال	المنطقة الصناعية – أول الشيخضاهر	الكنج	جبلة-نزلة شارع الثورة
داوود	مفرق بوقا	بري	مشروع صليبة

حمص وحماه :

لوحظ في حمص التوجه نحو زيت القلي الموزع مع السلل الغذائية والمباع في السوق السوداء لكونه أقل سعراً وأعلى جودة مؤخراً أما في حماه فكان التوجه نحو تلك ال 16 كغ من شركة النور, ولوحظ أن الطلب يتراوح كما يلي :

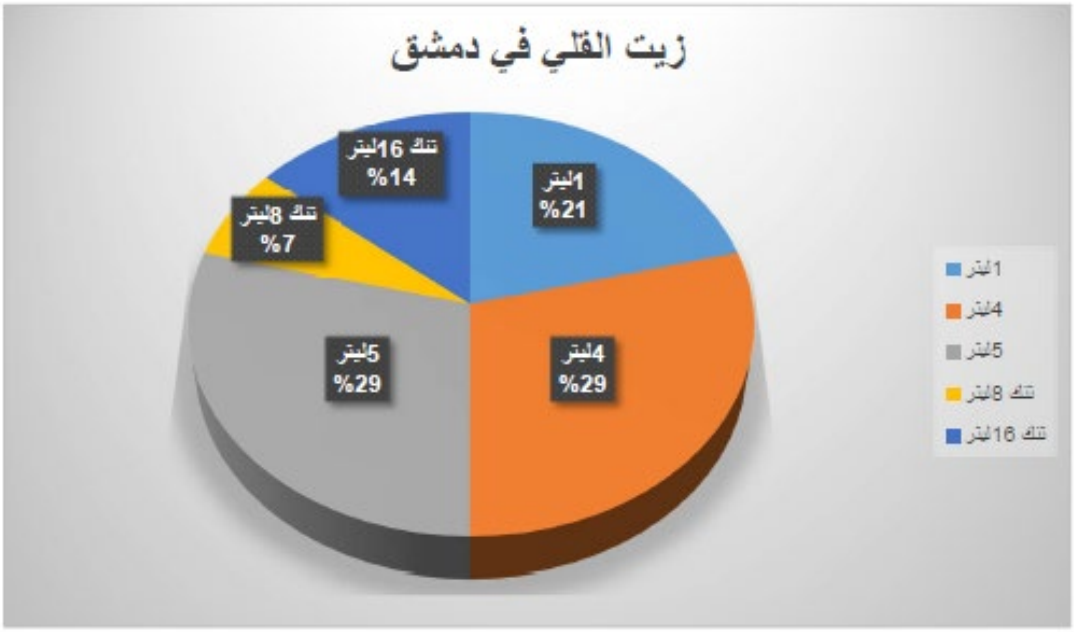


- **أهم تجار الجملة لمادة زيت القلي في حمص وحماه:**

اسم المحل	عنوانه	اسم المحل	عنوانه
عميد + أسيد الرفاعي	حمص – الحمرا	عبات الحلبية	حماه - شارع 8 اذار
اسامة الحبيب	بلازا حمص – الملعب البلدي	مأمون المصطفى	حماه - سوق الهال
عبد الحكيم السباعي	حمص – كرم الشامي	وضاح الحسين	حماه - شارع 8 أذار
سامر القصاب	حمص – الانشاءات	حسان زيدان	حماه - الحاجز الكبير
نزار كفا	حمص – الزهراء	عمار موسى باشا	حماه - الحاجز الكبير
معتز المدني	حماه - الصناعة	حسين الحمصي	حماه - الحاجز الكبير
احمد الدوري	حماه - طلعة الجلاء	هشام الشقفة	حماه - الحاجز الكبير

دمشق وريفها :

لوحظ في دمشق الاتجاه نحو العبوات البلاستيكية المتوسطة الحجم (4 و 5 وحتى ال 1 ليتر) أما العبوات التنك ال 16 كغ فالطلب عليها متوسط في حين يكون منخفض على العبوات التنك ال 8 كغ.

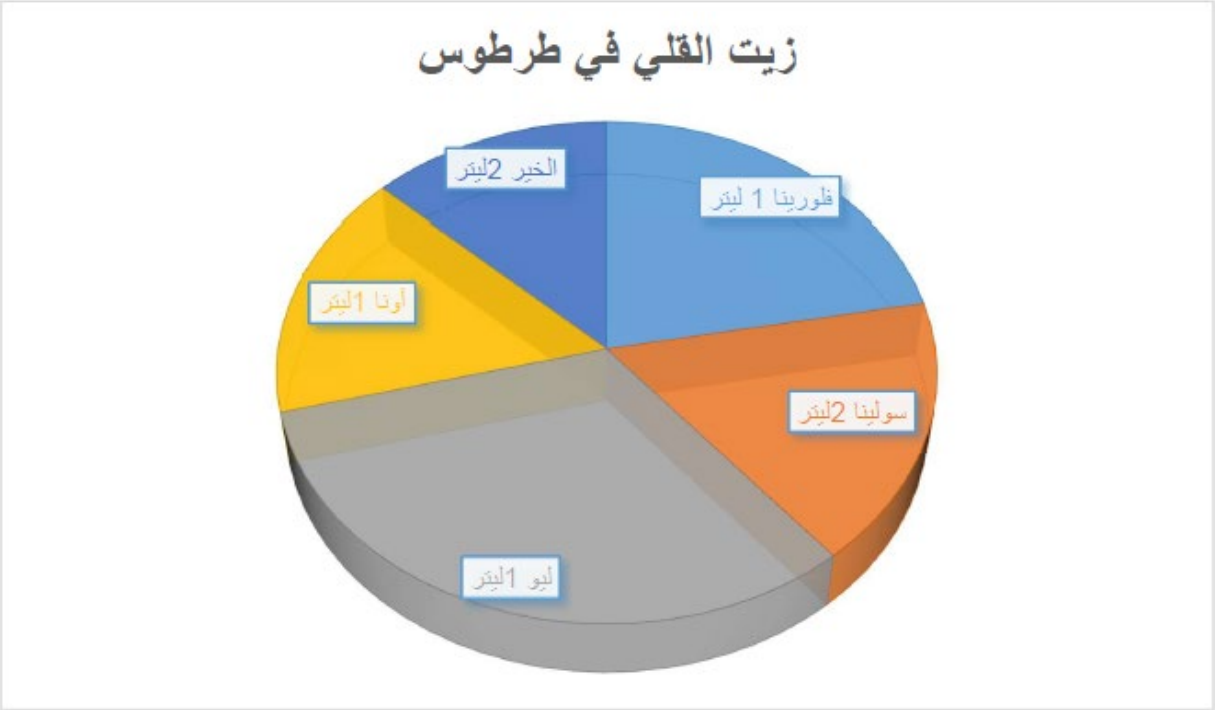


- **أهم تجار الجملة لمادة زيت القلي في دمشق:**

اسم المحل	عنوانه
مركز طلس	زبلطاني
مركز الرحمة	زبلطاني
مركز الولاء	زبلطاني
مركز العز	معربا طريق عش الورور
شركة حسين الناصر	سوق الهال - زبلطاني

طرطوس :

يميل الطلب في طرطوس نحو العبوات الصغيرة 1 و 2 ليتر من أنواع مختلفة, يتفوق زيت ليو وفيورينا على بقية الأنواع.

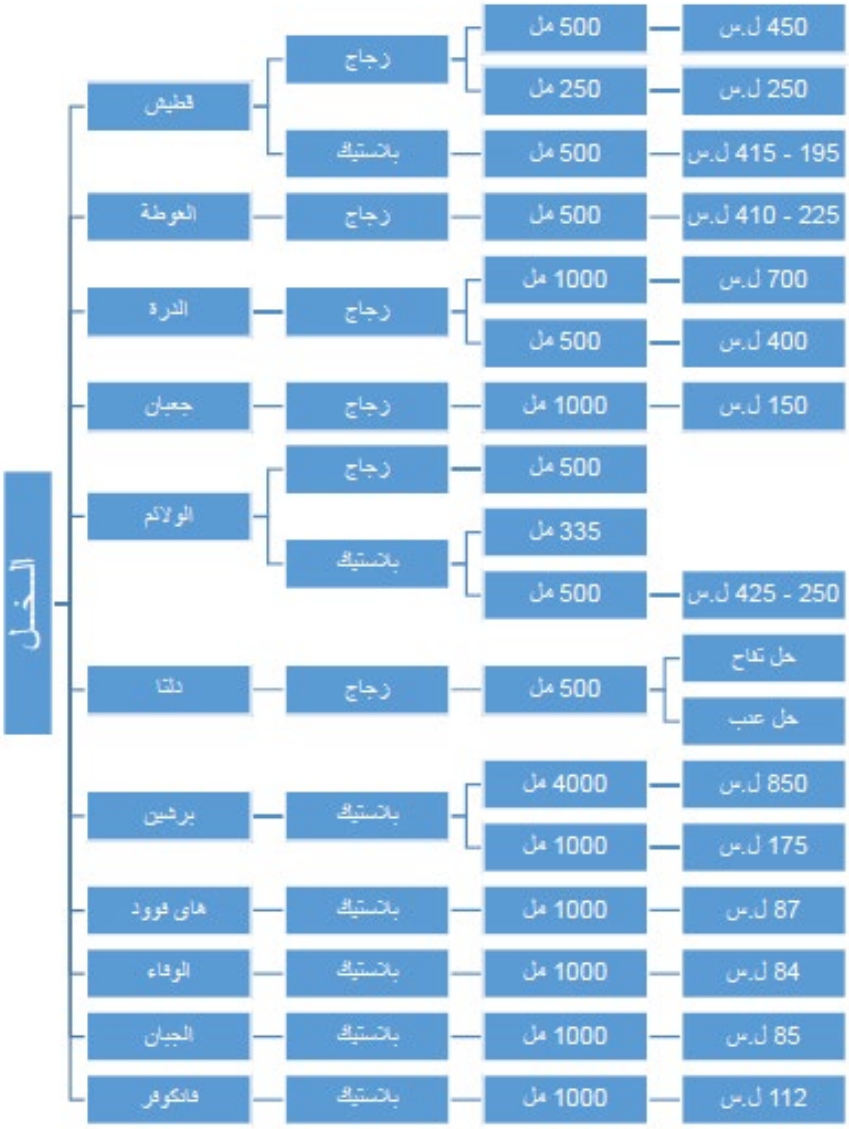


- **أهم تجار الجملة لمادة زيت القلي في طرطوس:**

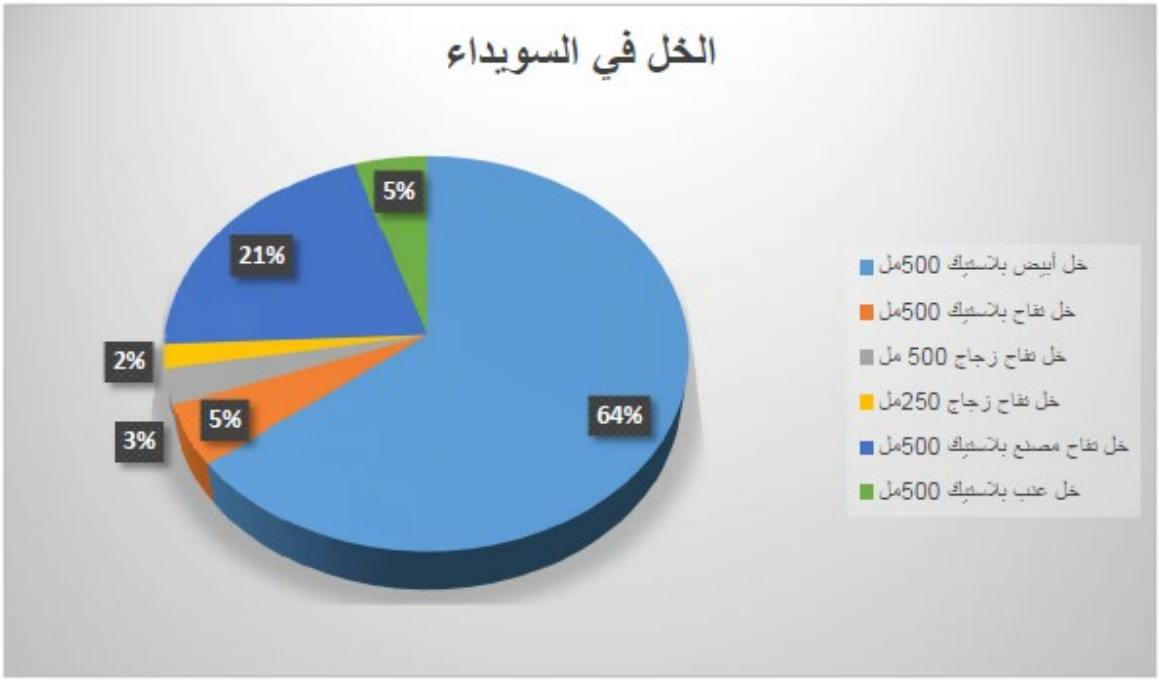
اسم المحل	عنوانه
محلات يوسف عابد	حي الرمل
محلات السليمان	شارع الرمل جانب الاهلية للنقل
سيتي ستور	حي القصور خلف سيريتل
محلات الحزامى	الغمقة الغربية جنوب فلافل الملك
محلات الحلبي	حي الملجأ مقابل فلافل العراب

الخل :

فيما يلي توضيح لنوع التعبئة والحجم وجهات إنتاج الخل لكل محافظة من المحافظات التي تمت الدراسة عليها وإجمالي لكل المحافظات.



- السويداء:

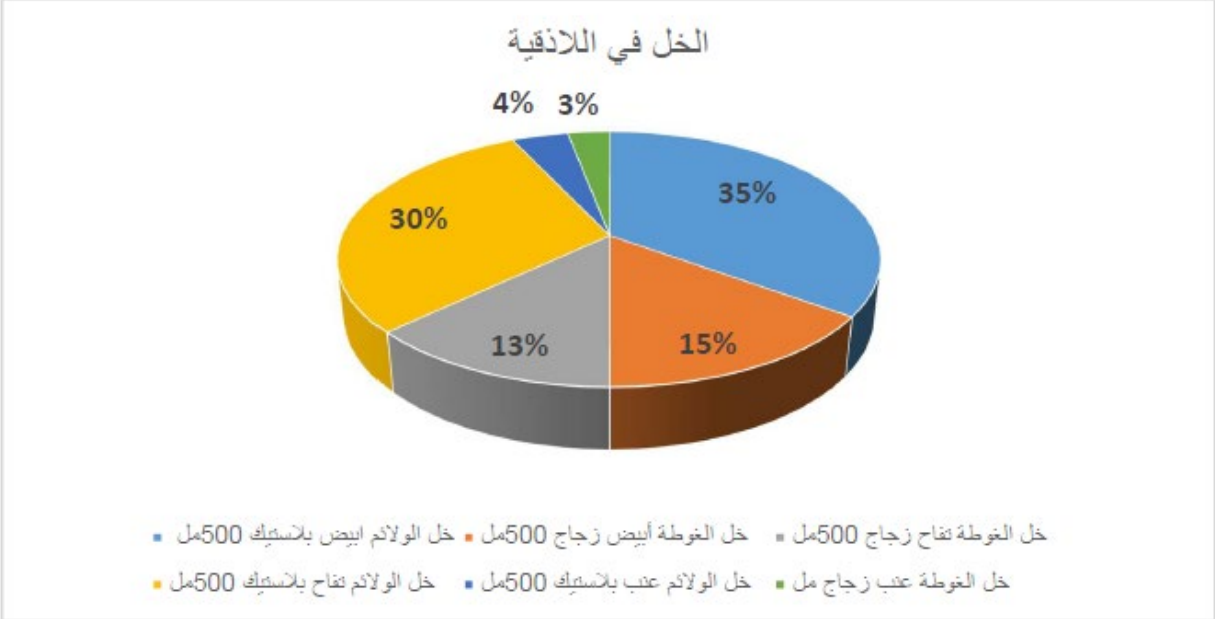


- أهم تجار الجملة لمادة الخل في السويداء:

إسم المحل	عنوانه	إسم المحل	عنوانه
مزيد عرز الدين	عتيل – مقابل كازية عتيل	عدنان عزالي	طريق الرحى
نزيه عرز الدين	المساكن الخضر	وجيه أبو زور	شمال الإطفائية
علاء خضير	سوق القمح	حمد حاطوم	سوق القمح

اللاذقية :

معظم الاعتماد في اللاذقية هو على منتجات غير وطنية, إلا أن السوق الوطني مقسم بين عبوات الغوطة الزجاجية وعبوات الولائم البلاستيكية بحجم 500 مل.



- **أهم تجار الجملة لمادة الخل في اللاذقية:**

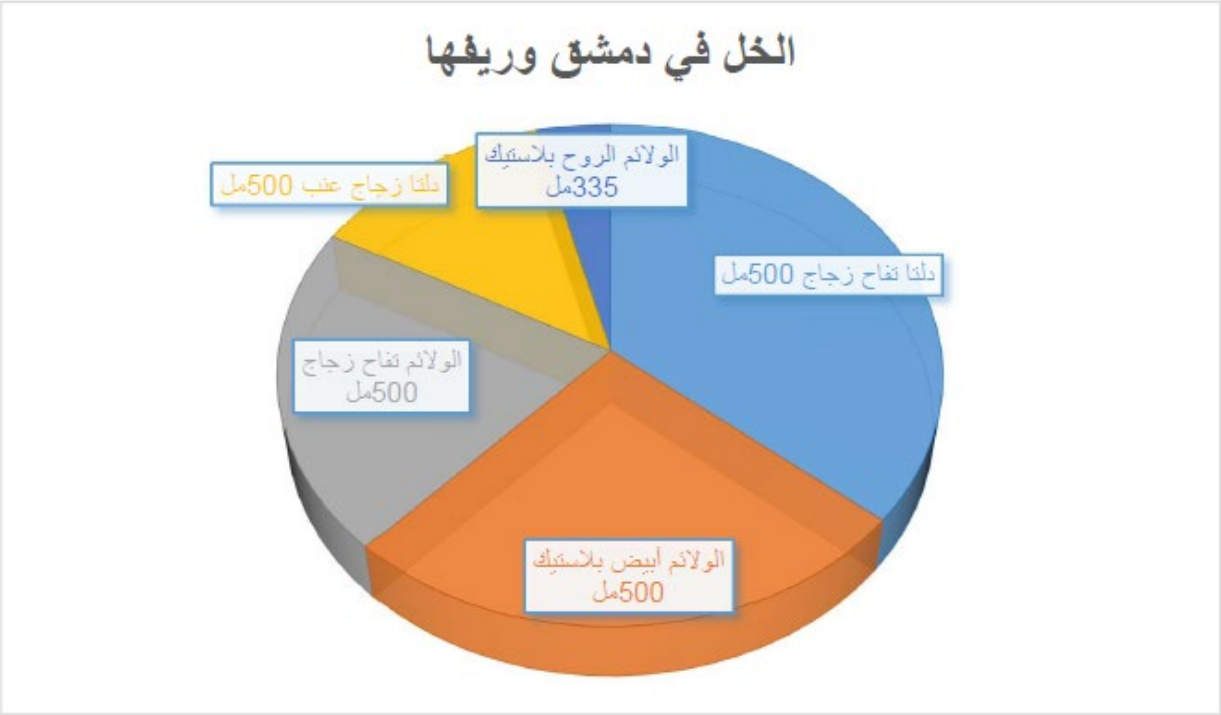
إسم المحل	عنوانه	إسم المحل	عنوانه
مكية	جبلة-السوق القديم	سفلو	الريجي القديمة
مخلوف	سقوبين	العقده	الريجي القديمة
زيتون	الطريق العام قرب المصرف العقاري	شاطوحي	مشروع الصليبة
غزال	المنطقة الصناعية – أول الشيخ ضاهر	الكنج	جبلة-نزلة شارع الثوره
داوود	مفرق بوقا	بري	مشروع صليبة

حمص وحماه :

تسيطر الدرة على السوق الحمصية بعبواتها الزجاجية, أما في حماه فالوفاء وهاي فود تسيطران على السوق بالحصة الأكبر بعبواتها البلاستيكية.

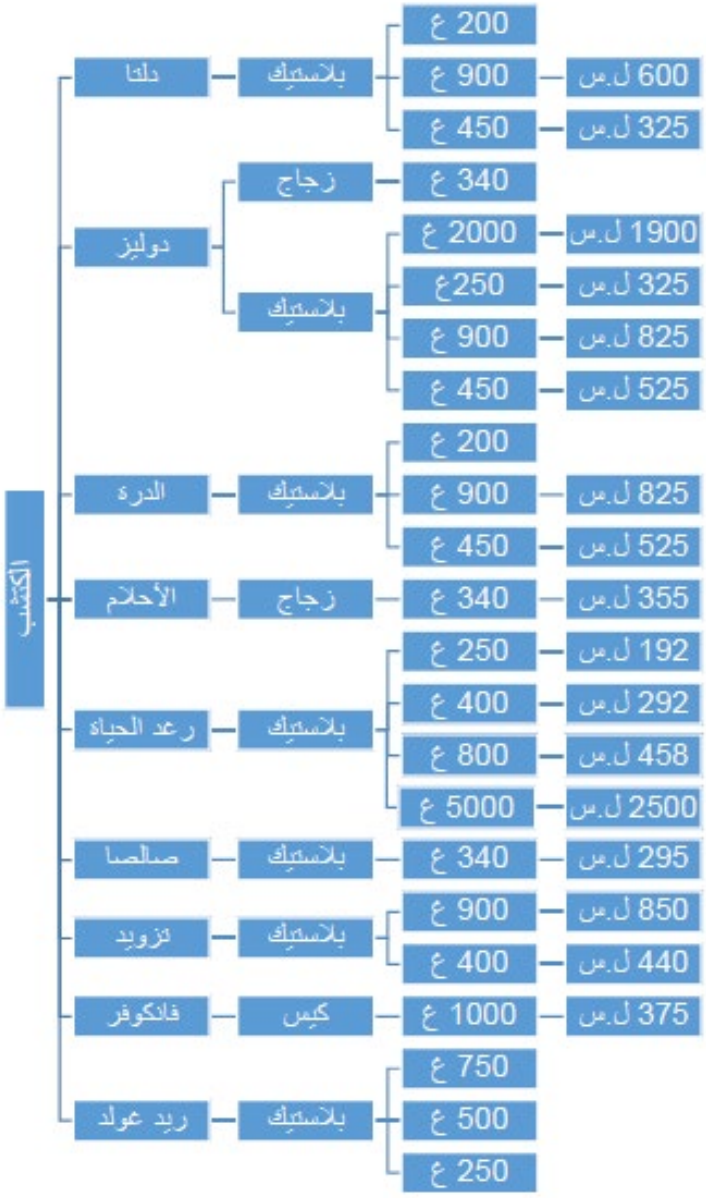
دمشق وريفها :

معظم أنواع الخل الموجودة في الأسواق موجودة من فترات سابقة في المستودعات وذلك لتوقف الكثير من المعامل عن إنتاج الخل لطول معدل الدوران وعدم رغبة التجار في الدخول في عملية إنتاجية طويلة تتحمل مخاطر.



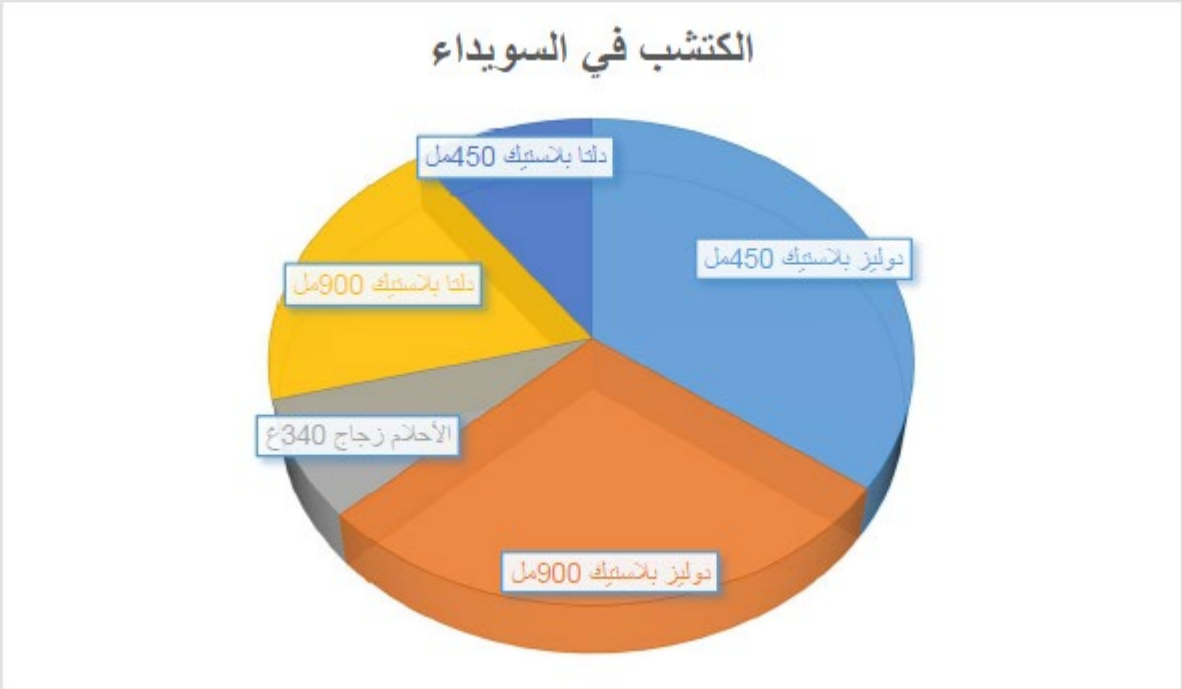
الكتشب :

فيما يلي توضيح لنوع التعبئة والحجم وجهات إنتاج الكتشب لكل محافظة من المحافظات التي تمت الدراسة عليها والإجمالي لكل المحافظات.



السويداء :

لوحظ في السويداء تفضيل كبير للعبوات البلاستيكية من قبل التجارأولاً بسبب تلف عدد من العبوات الزجاجية أثناء النقل والشحن والتفريغ, ومن قبل المستهلكين ثانياً لأنهم يحفظونها في أماكن باردة وبالتالي يجدون صعوبة في عصر الكميات المتبقية الجامدة فيها إن كانت زجاجية.

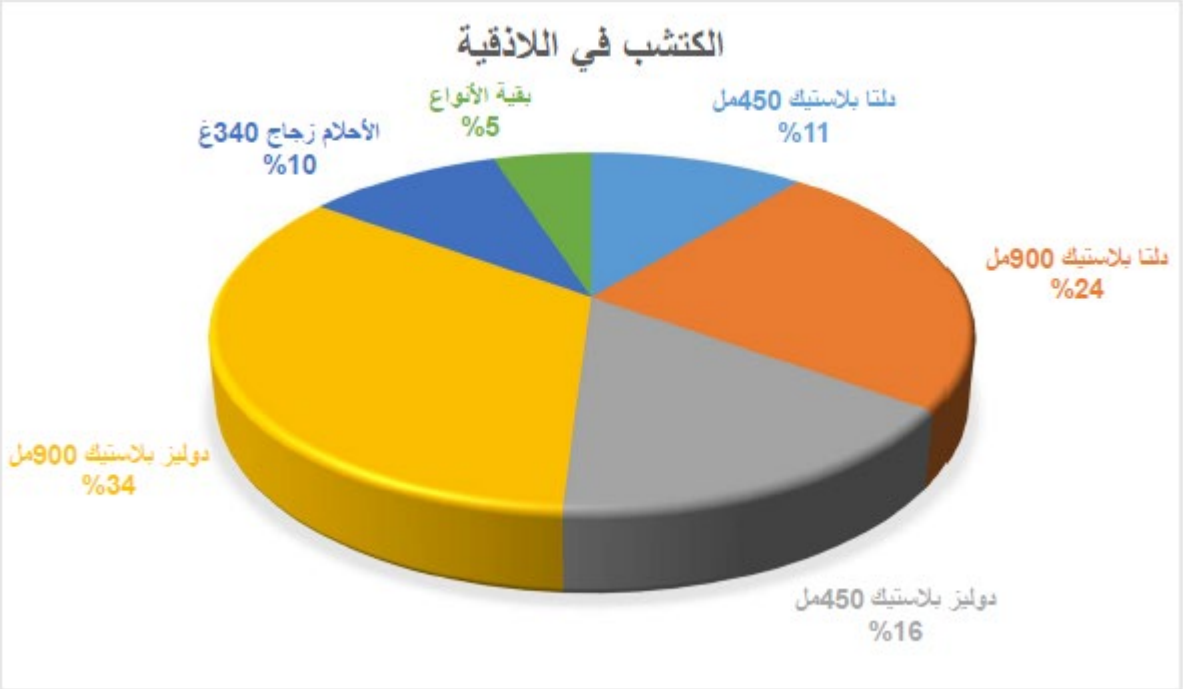


- **أهم تجار الجملة لمادة الكتشب في السويداء:**

إسم المحل	عنوانه	إسم المحل	عنوانه
وجيه أبو زور	شمال الإطفائية	أيمن محمود	شرق الإطفائية
حمد حاطوم	سوق القمح	أسامة نعيم	طريق الرحى
وكيل الأحلام	شرق دوار العمران	سمير أبو عاصي	طريق الرحى
وسام عماشة	طريق المشفى	معتز عامر	طريق المشفى
مزيد عرز الدين	عتيل – مقابل كازية عتيل	إياد عرز الدين	طريق الكوم –الأرصاد

الكتشب في اللاذقية :

كما في السويداء, العبوات البلاستيكية كانت مفضلة بشكل أكبر بكثير عن العبوات الزجاجية من قبل كل من التجار والمستهلكين إلا أن الفارق كان تفضيل اللاذقية للعبوات الكبيرة على العبوات الصغيرة, وتسيطر دلتا ودوليز على الحصة السوقية الأكبر هناك.

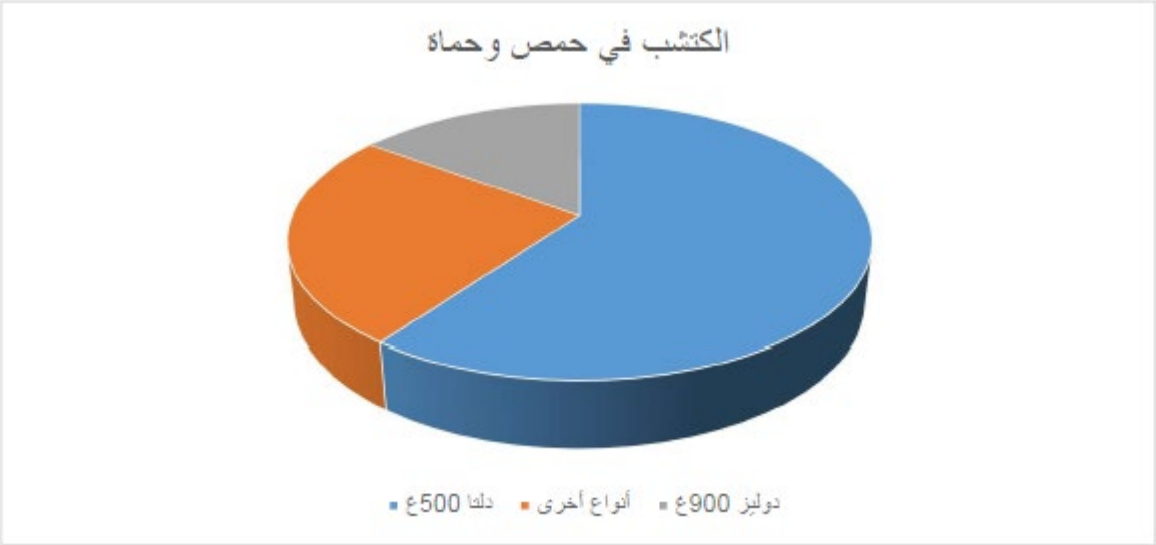


- **أهم تجار الجملة لمادة للكتشب في اللاذقية:**

إسم المحل	عنوانه	إسم المحل	عنوانه
مكية	جبلة-السوق القديم	سفلو	الريجي القديمة
مخلوف	سقوبين	العقدة	الريجي القديمة
زيتون	الطريق العام قرب المصرف العقاري	شاطوحي	مشروع الصليبة
عزال	المنطقة الصناعية – أول الشيخضاهر	الكنج	جبلة-نزلة شارع الثورة
داوود	مفرق بوقا	بري	مشروع صليبة

الكتشب في حمص وحماه :

في حمص كانت السوق مقسومة بين الدرة ودلتا ودوليز حيث تتفوق دلتا لسعرها المنخفض نسبياً تليها الدرة ودوليز, بالإضافة لوجود كميات قليلة من منتجات ريد غولد والأحلام, أما في حماه فكان السوق مقسوماً بين دلتا ودوليز مع وجود منتجات بكميات قليلة من رغد الحياة, أما فانكوفر فانفردت بإنتاج الكتشب بأكياس ال 1000كغ.

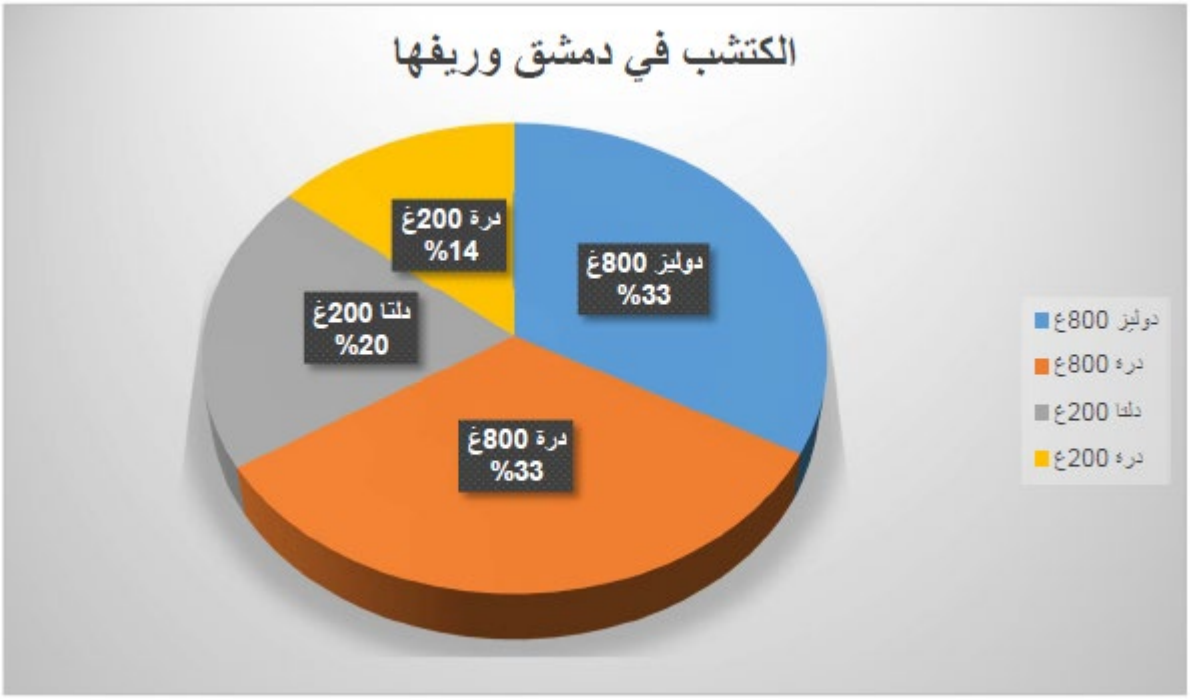


- **أهم تجار الجملة لمادة للكتشب في حمص وحماه:**

اسم المحل	عنوانه	اسم المحل	عنوانه
عميد + أسيد الرفاعي	(حمص – الحمرا)	نهال الشواف	حماة المحطة
اسامة الحبيب	حمص – الملعب البلدي	مأمون عاصي	حماة الأندلس
عبد الحكيم السباعي	حمص – كرم الشامي	مسلم سبسبي	حماة طريق حلب
سامر القصاب	حمص – الانشاءات	تميم قطرنجي	حماة 8 آذار
نزار كفا	(حمص – الزهراء)		

دمشق وريفها :

في دمشق تتفوق منتجات دوليز كبيرة الحجم (800 غ) على المنتجات الأصغر يقاربها منتجات الدرة الكبيرة أيضاً. أما المنتجات الصغيرة فتنوعت بين الدرة ودوليز ودلتا إلا أنها أقل تفضيلاً من الكبيرة. ينخفض التقارب بين دوليز والدرة في الأحياء الراقية في دمشق والطلب في محلاتها الكبيرة ليكون هناك ميل واضح وكبير نحو منتجات دوليز وخاصة الكبيرة, أما على المستوى الإجمالي.

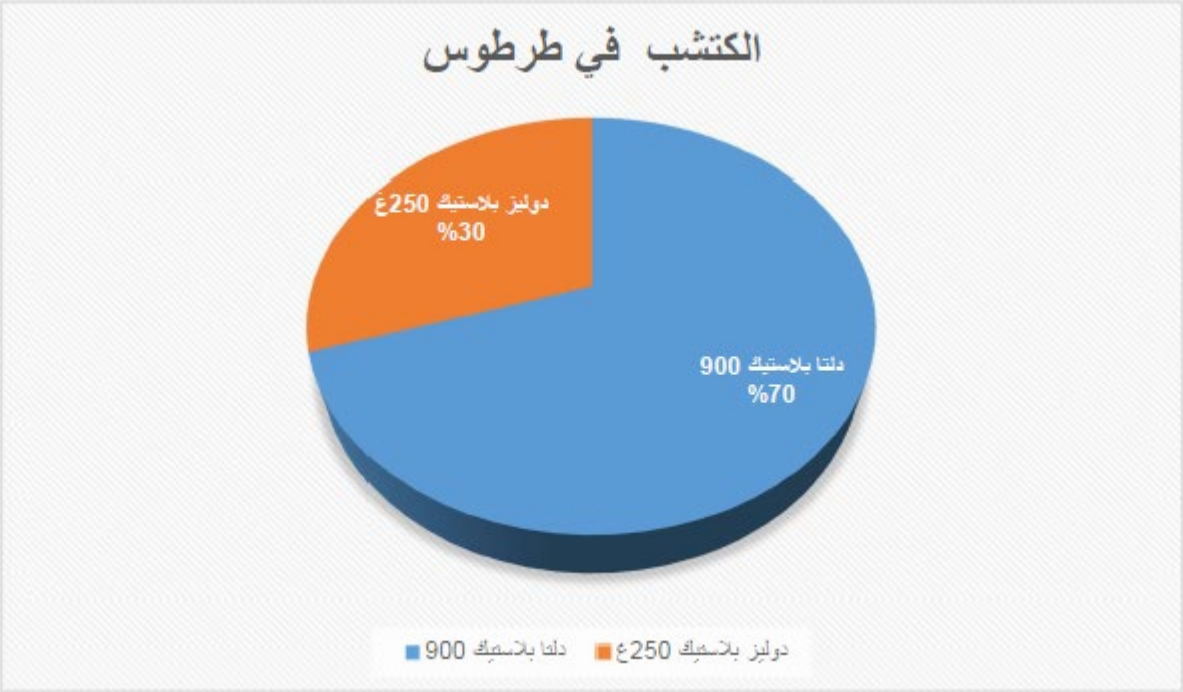


- **أهم تجار الجملة للكتشب في دمشق:**

اسم المحل	عنوانه
محلات رمانة	معربا
شركة طلس	سوق الهال
مركز الولاء	سوق الهال
حسين الناصر	سوق الهال

طرطوس:

تتقاسم شركتي دلتا ودوليز السوق في طرطوس من الكتشب مع ميل نحو عبوات دلتا كبيرة الحجم بحوالي ثلاثة أرباع السوق.

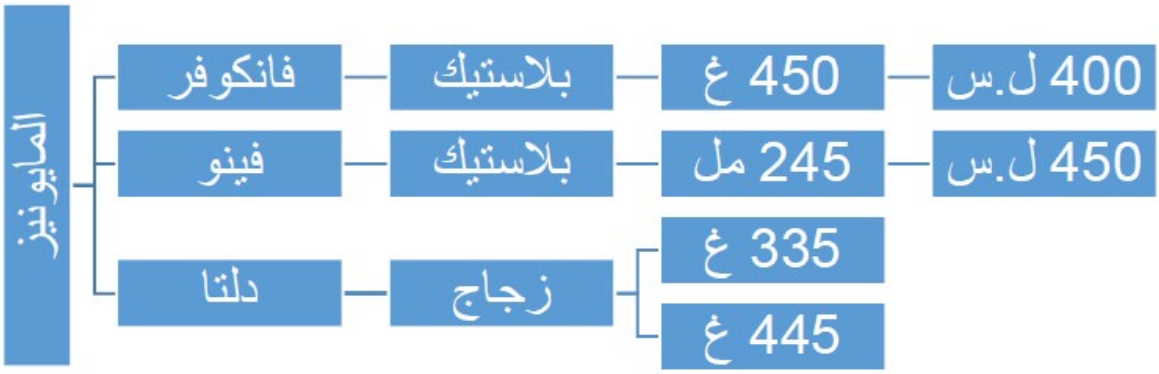


- **أهم تجار الجملة للكتشب في طرطوس:**

اسم المحل	عنوانه
يوسف عابد	حي الرمل
السليمان	شارع الثورة جانب الأهلية للنقل
سيتي ستور	حي القصور خلف سيريتل
الخزامى	الغمقة العربية جنوب فلافل الملك
الحلبي	حي الملجأ مقابل فلافل العراب

مايونيز :

فيما يلي شكل يوضح أنواع و أحجام وجهات إنتاج وأسعار عبوات المايونيز في كامل المحافظات السورية.



في معظم المحافظات, المنتج الوطني غائب تماماً, والاعتماد كاملاً إما على التهريب أو الاستيراد وبعض الحالات يتم تصنيعه في المطاعم. كان هناك سابقاً منتج وطني إلا أن جودته منخفضة جداً فلم يتم التعامل معه في السوق فتم إغلاقه.

أما في حماه فيوجد فيوجد كميات بسيطة من منتجات شركة فانكوفر وفي طرطوس كميات أيضاً من شركة فينو.

- **أهم تجار الجملة للمايونيز في طرطوس:**

اسم المحل	عنوانه
محلات يوسف عابد	حي الرمل
محلات السليمان	شارع الرمل جانب الاهلية للنقل
سيتي ستور	حي القصور خلف سيريتل
محلات الخزامى	الغمقة الغربية جنوب فلافل الملك
محلات الحلبي	حي الملجأ مقابل فلافل العراب

- **أهم تجار الجملة للمايونيز في حمص وحماه:**

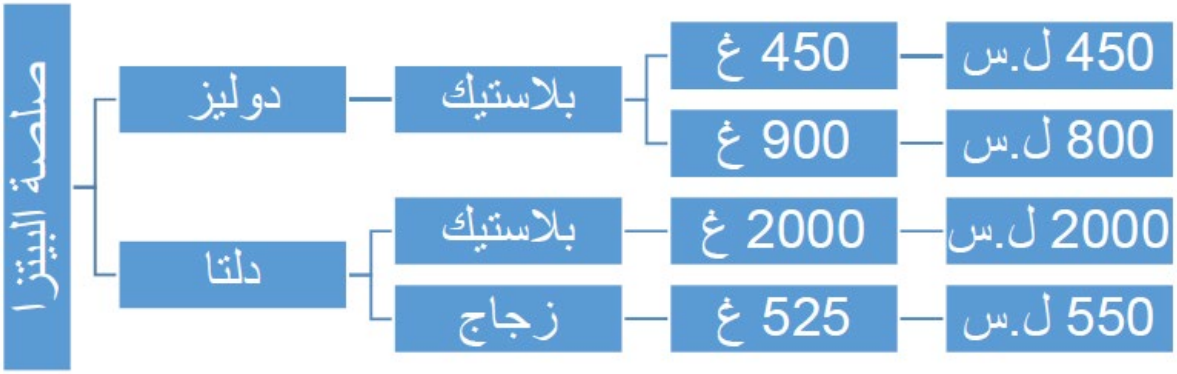
اسم المحل	عنوانه
عميد + أسيد الرفاعي	حمص – الحمرا
اسامة الحبيب	حمص – الملعب البلدي – جانب الرويال بلازا
عبد الحكيم السباعي	حمص – كرم الشامي – جانب دوار الشركة
سامر القصاب	حمص – الانشاءات – شارع البرازيل – جانب الزير للسيارات
نزار كفا	الزهراء – حمص
تميم قطرنجي	حماه - شارع 8 آذار
عبد الجبار حداد	حماه - الاندلس
عبد الرحمن يوسفان	حماه - الاندلس

الخردل :

لا يوجد أي منتج وطني من الخردل, منتجات ماكسيمز الأجنبية تحظى بالحصة الرئيسية مع الأخذ بعين الاعتبار أن الطلب قليل جداً غلى الخردل وبعض المحافظات لا تتعامل به أساساً.

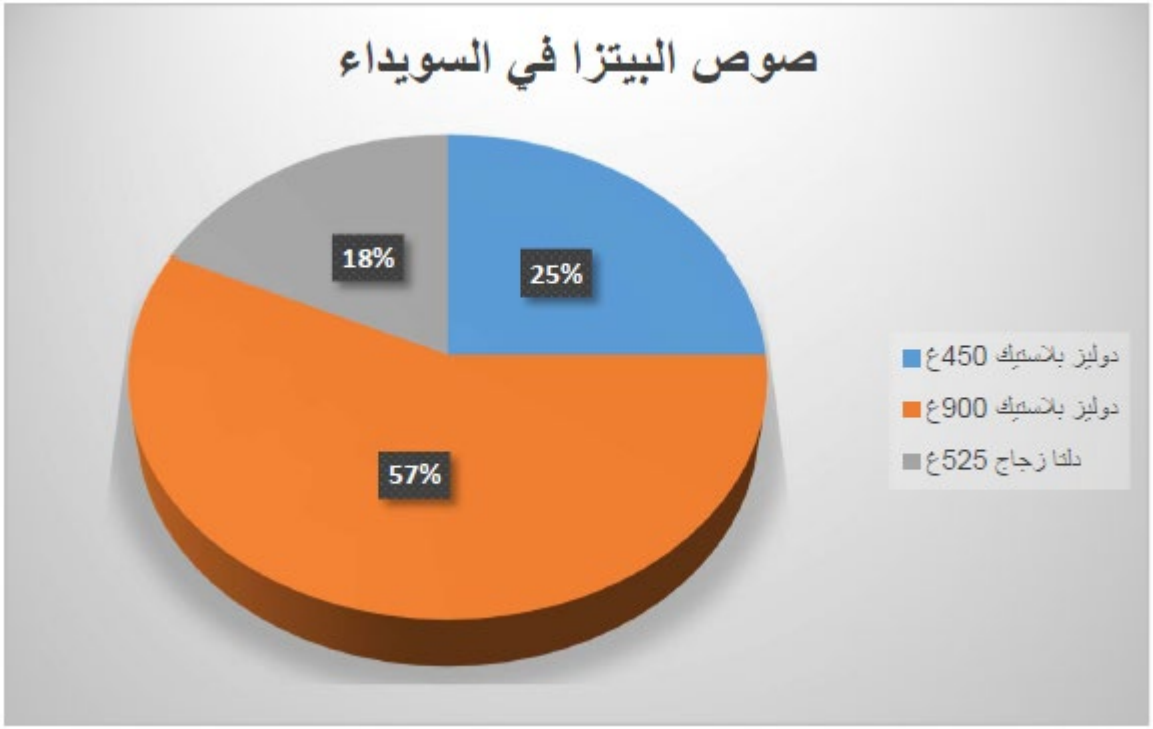
صوص البيتزا :

فيما يلي شكل يوضح أنواع وأحجام وجهات إنتاج واسعار عبوات صوص البيتزا في كامل المحافظات السورية.



السويداء :

الطلب عليها قليل جداً أهالي السويداء على المكونات التقليدية للبيتزا, كما أن 70% من المستهلكين لم يسمعوا بهكذا منتج من قبل. تتقاسم شركات دوليز ودلتا السوق مع تفوق كبير لشركة دوليز.

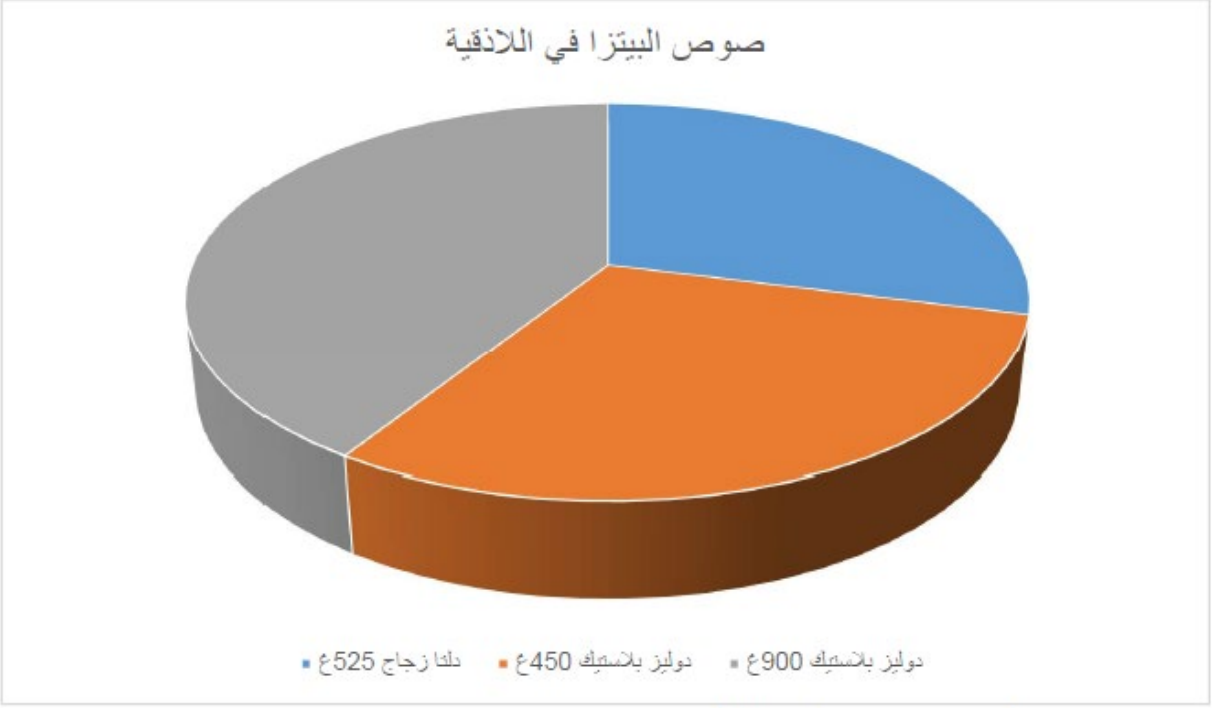


- **أهم تجار الجملة لصوص البيتزا في السويداء:**

اسم المحل	عنوانه
وسيم عماشة	طريق المشفى
مزيد عرز الدين	عتيل - خلف كازية عتيل
فيصل خضير	سوق الذهب
علاء خضير	سوق القمح
حمد حاطوم	سوق القمح
اياد عرز الدين	طريق الرحى
عدنان الغزالي	طريق الرحى
وجيه أبو زور	مال الاطفائية
نزيه عرز الدين	مساكن الخضر
شمس الريان	طريق الكوم

اللاذقية :

أهم مستهلك لصوص البيتزا في اللاذقية هو المطاعم, تتقاسم أيضاً شركتا دلتا ودوليز السوق بثلثيه لدوليز والثلث لدلتا.



- **أهم تجار الجملة لصوص البيتزا في اللاذقية:**

اسم المحل	عنوانه
مكية	جبلة السوق القديم
مخلوف	سقوبين
زيتون	الطريق العام قرب المصرف العقاري
غزال	المنطقة الصناعية اول الشيخ ضاهر
داوود	مفرق بوقا
سفلو	الريجي القديمة
العقده	الريجي القديمة
شاطوحي	مشروع الصليبة
الكنج	جبلة نزلة شارع الثوره
بري	مشروع الصليبة

حمص وحماه :

الاستهلاك ضئيل جداً من هذه المادة, في حمص تنتشر العبوات البلاستيكية من دوليز ودلتا, أما في حماه فعبوات دلتا الزجاجية المتوسطة هي الأكثر انتشاراً.

- **أهم تجار الجملة لصوص البيتزا في حمص وحماة:**

اسم المحل	عنوانه	اسم المحل	عنوانه
عميد + أسيد الرفاعي	(حمص – الحمرا)	نزار كفا	(حمص – الزهراء)
اسامة الحبيب	حمص شارع الملعب البلدي	تميم قطرنجي	حماه - شارع 8 آذار
عبد الحكيم السباعي	حمص كرم الشامي	عبد الجبار حداد	حماه - الاندلس
سامر القصاب	حمص – الانشاءات	عبد الرحمن يوسفان	حماه - الاندلس

دمشق وريفها :

الطلب على اصوص البيتزا في دمشق متوسط, تنتشر منتجات دوليز البلاستيكية 900 غ ودلتا الزجاجية 525غ مع تغلب دوليز 70% على دلتا.

طرطوس :

يكاد يكون غير موجود من شدة ضآلة حجم الاستهلاك منه.

صوص الباربكيو :

لا يوجد أي إنتاج محلي من صوص الباربكيو والطلب عليها محصور بدمشق والمنتجات أجنبية.

الجهات المنتجة :

فيما يلي عرض لأهم الشركات المنتجة لبعض منتجات الكونسروة في سوريا.

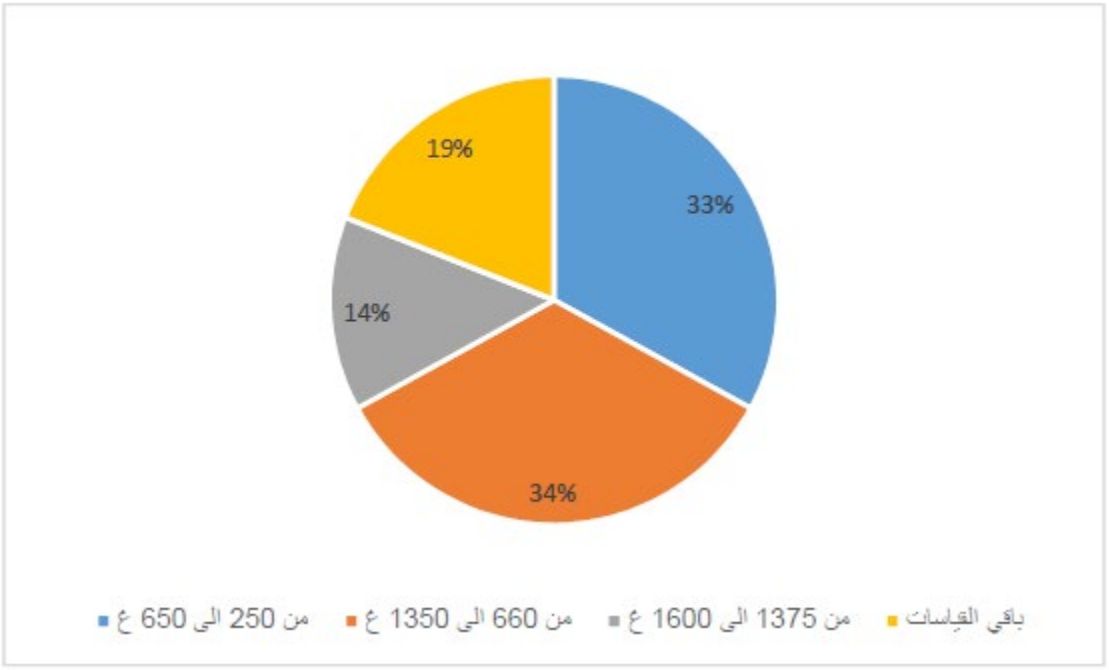
اسم المعمل	تاريخ تأسيسه	عنوانه	المنتجات
دلتا	1997	ريف دمشق-شركة الرباط-كسوه شرقية- أوتوستراد درعا- قرب معمل كتاكيت	رب البندورة - الكشب - مربى - مايونيز - صوص بيتزا - خل
الدره	1979	العادليه	رب البندورة - الكشب - مربى - زيت قلي - خل
جبل الجودي		ركن الدين شارع برنية	رب البندورة - مربى
البستان		صحنايا كازية بارودي	رب البندورة - الكشب - مربى
الاحلام	1974	صحنايا خلف الكازية	رب البندورة - الكشب - مربى
زهره النخيل		عدرا الصناعية	رب البندورة - مربى
ثمرات الجنة		عدرا الصناعية	رب البندورة
الفيحاء		عدرا الصناعية	رب البندورة
البساط الأخضر	2010	سويداء -عرى - طريق المدافن	رب البندورة - الكشب
راميتا	1980	بزورية - مدحت باشا	رب البندورة
مياس		العادليه	رب البندورة
مروة		صحنايا مفرق الكسوة	رب البندورة
شركة اليامن		الدريج	الكشب
شركة الحسناء		عدرا الصناعية	الكشب
شركة المنجر		صحنايا	زيت الزيتون
شركة المتوسط		طرطوس	زيت الزيتون
شركة هشام		بزورية دفاقين	زيت الزيتون
شركة العريق		صحنايا (أنور شحاده)	زيت الزيتون

شفيق جلخي		كسوة (زيت سلقيني)	زيت الزيتون
فضل حميدة		العادليه - زيت سلقيني	زيت الزيتون
عبد الحفيظ بكور		بزورية دقاقين - زيت دلبي	زيت الزيتون
شركة الشرق الاوسط	1996	حمص – منطقة حيسياء الصناعية	زيت القلي
الريف			زيت القلي
تنيا			زيت القلي
سورينا	2001	حمص – منطقة حيسياء الصناعية	زيت القلي
لوسيور (بيتنجانه)			زيت القلي - مايونيز
فلوريتا			زيت القلي
ثمرات الجنة		عدرا الصناعية	مرببى
الفيحاء		عدرا الصناعية	مرببى
دولمز	1979	صباغ وشركاه – دمشق-أوتوستراد درعا – مقابل أدويكس	كتشب - صوص بيتزا
الولائم	1998	ريف دمشق	خل - زيت زيتون
اوديسا			رب بندورة
لمو	2003	اللاذقية – شرق المرفأ	رب بندورة - زيت زيتون - زيت قلي
ريد غولد			كتشب - رب البندورة - خل
سيدي هشام	2009	شركة العقاد-ريف دمشق-أوتوستراد صحنايا	زيت زيتون
بروتينا			زيت قلي
الزاهرة			زيت قلي
الفردوس			زيت قلي
الربيع			مرببى
الخضراوي			مرببى
زاهرة دمشق			مرببى
دمالس غرين			مرببى
شامس			مرببى
الجبان			خل

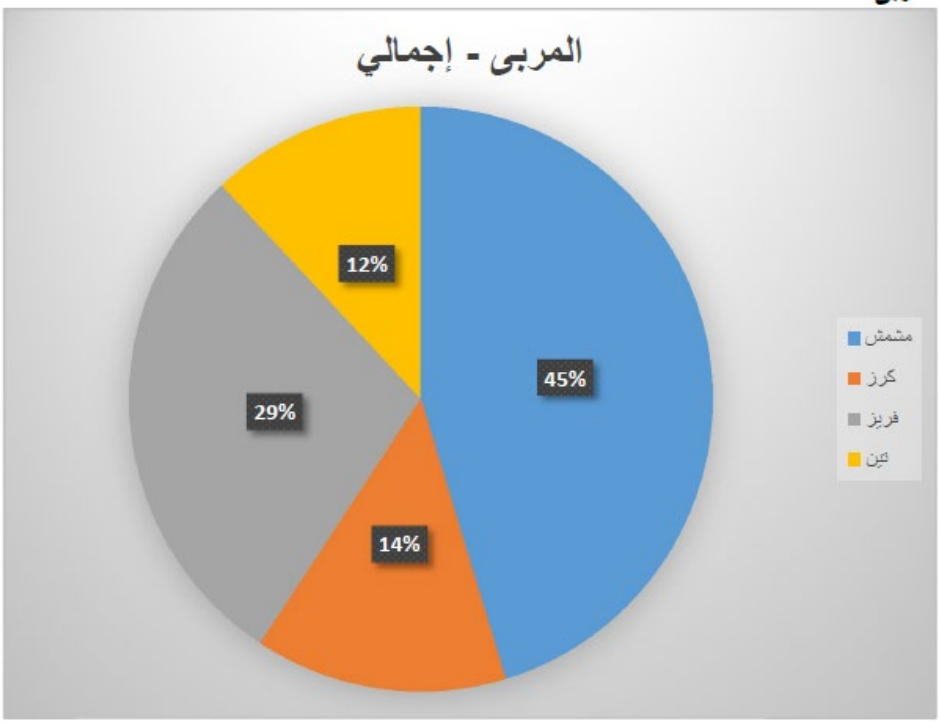
المتوسط	1996	اللاذقية - شركة راعي إخوان-شارع بغداد	زيت زيتون
أودا			زيت فلي
الخير			زيت فلي
عدق		دمشق – برامكة	رب البندوره
الغوطة	1997	ريف دمشق – عربين	رب البندوره
الوادي			مربى
رعد الحياه			مربى
فينو			مايونيز
نورماندي لاكتو فود	1990	ريف دمشق	الكشب
البلازا		دمشق - كسوه شرقية - أوتوستراد درعا	رب البندوره
شركة سما الشام/تورين		دمشق – صحنايا	رب البندوره
شركة زيت الزيتون المساهمة المغفلة	1991	طرطوس – 10 كم شرق المرقب	زيت القلي
شركة الرباعية للصناعات الزراعية	1990	ريف دمشق – أتوستراد درعا	زيت القلي
قطيش	2004	السويداء-طريق الكوم	خل
الفصول الاربعه	1980	دمشق – عربين – طريق حموريه	مربى

دراسة الطلب على حجم العبوات وتوزيع بعض المنتجات :

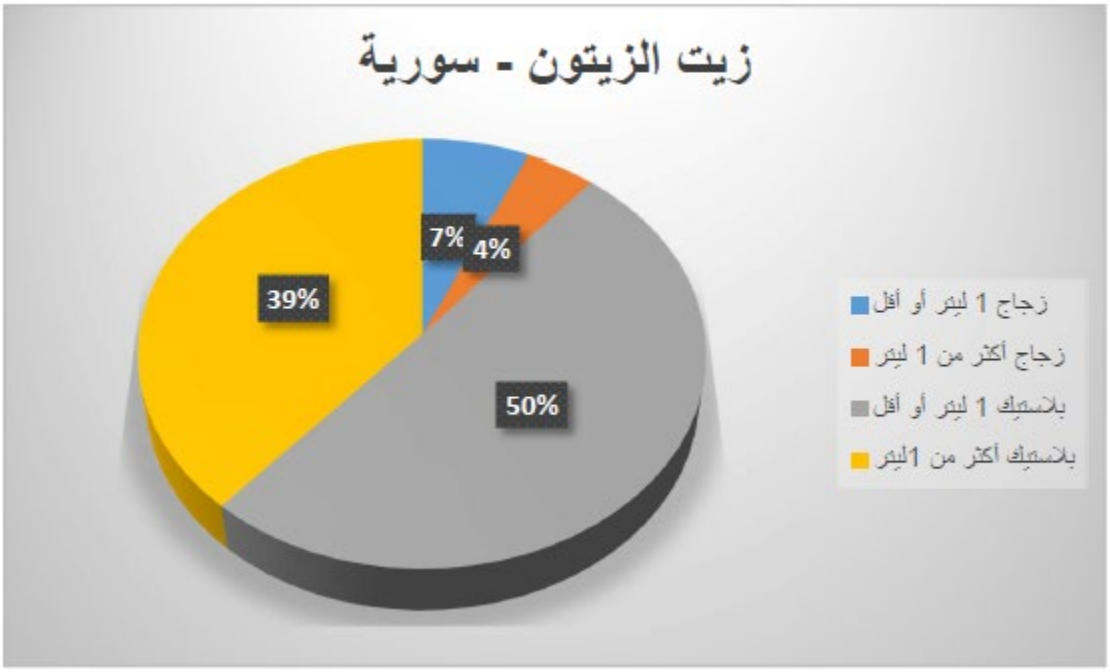
- **رب البندورة**



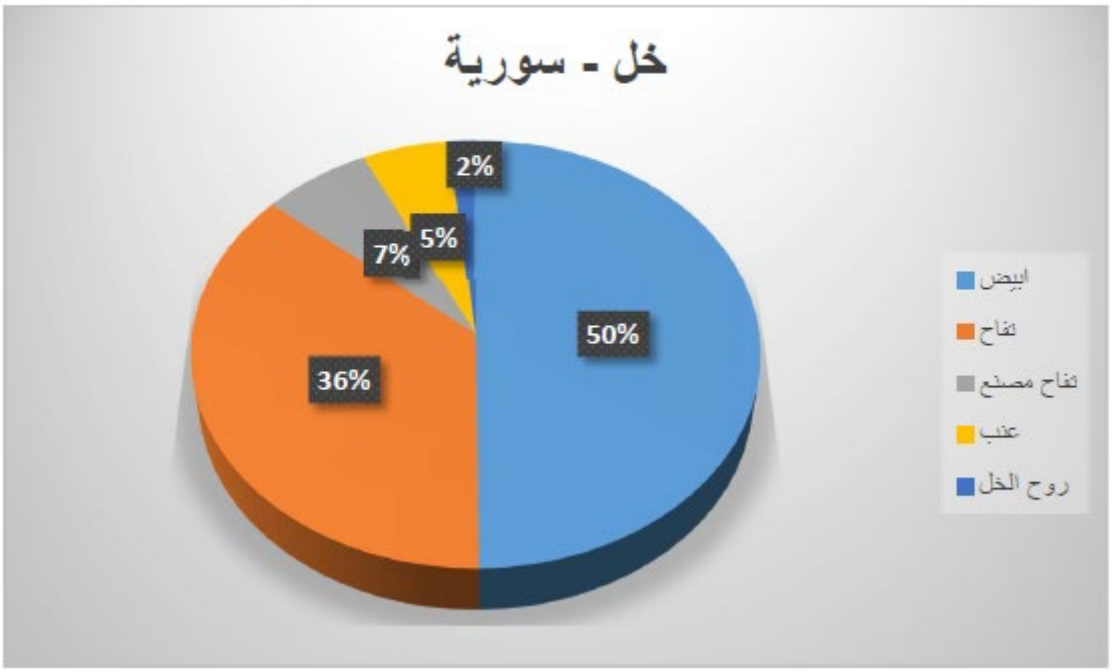
- **المربى**



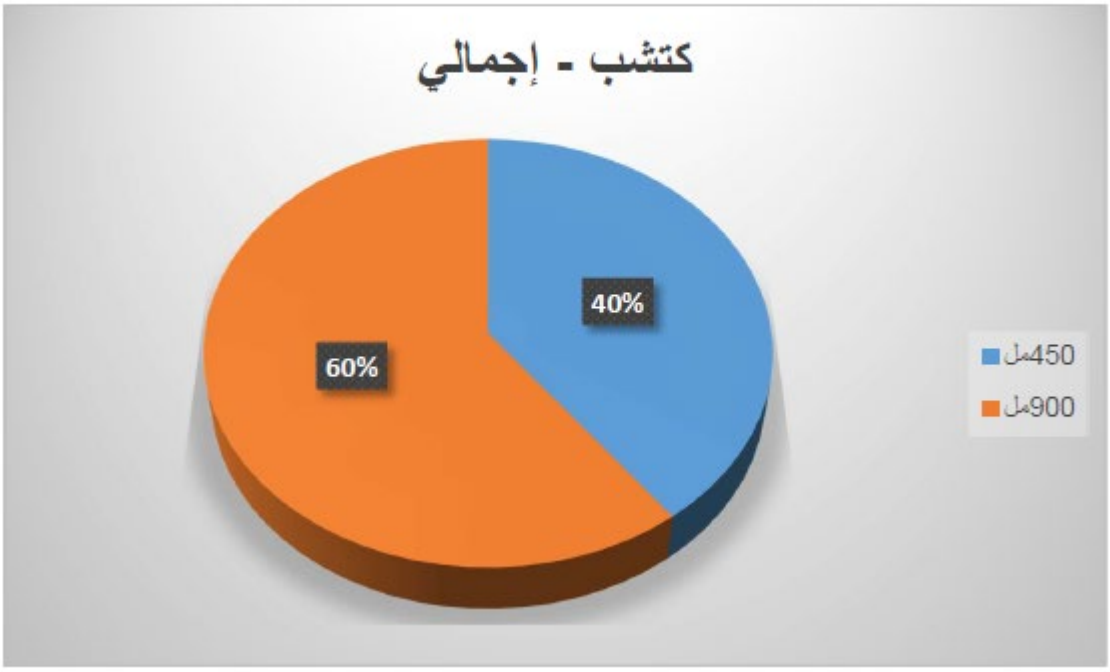
- **زيت الزيتون**



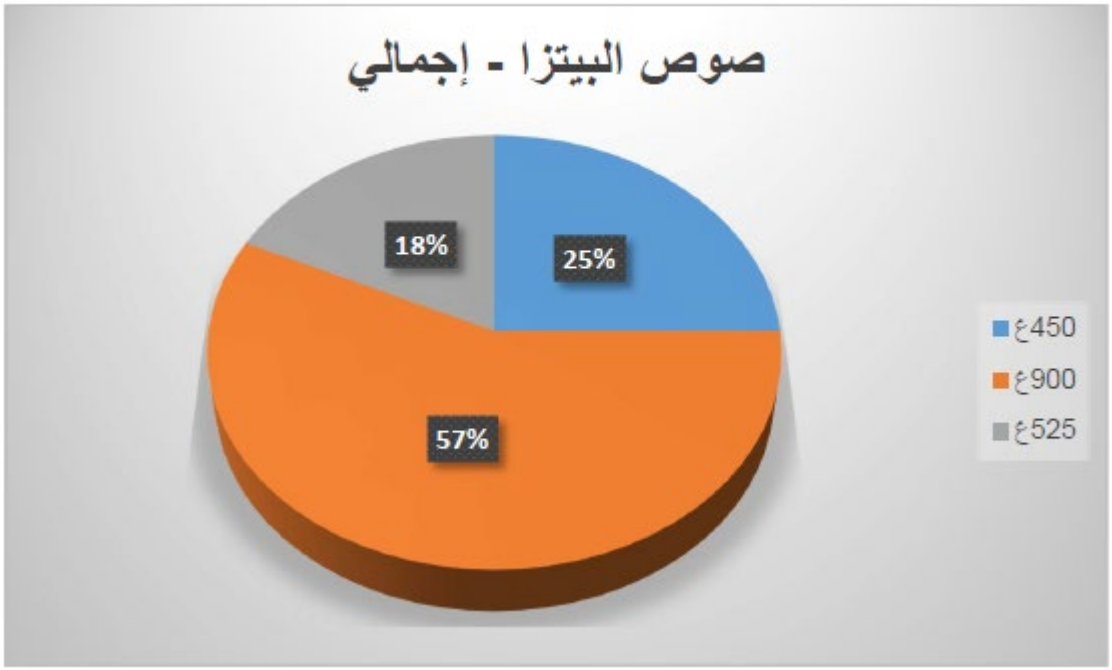
- **الخل**



- الكتشب



- صوص البيتزا



الطاقات الإنتاجية للمعامل المنافسة لسوريا :

فيما يلي عرض للطاقات الإنتاجية السنوية للمعامل المنافسة لكل مادة من المواد موضوع الدراسة بغض النظر عن حجم العبوات.

1. رب البندورة

اسم المعمل	الكافة الانتاجية (بالطن)
الدره	30,000
تنورين	10,000
الاحلام	7,000
بلازا	6,000
غدق	5,000
الحسناء	3,500
البساط الاخضر	1,200
المجموع	**62,700**

2. زيت الزيتون

اسم المعمل	الطاقة الانتاجية (لتر)
المتوسط	1,500,000
سيدي هشام	1,300,000
الولائم	1,300,000
الغوطة	400,000
الاحلام	300,000
ليو	200,000
المجموع	**5,000,000**

3. زيت القلي

اسم المعمل	الطاقة الانتاجية (طن)
السورية اللبنانية للصناعات الغذائية	350,000
شركة الوسري	200,000
الرباعية للصناعات الغذائية	150,000
الشرق الاوسط	100,000
سولينا	100,000
المجموع	**900,000**

4. المربى

اسم المعمل	الطاقة الانتاجية (طن)
الدره	3,500
الفصول الاربعة	3,000
الاحلام	800
الحسناء	300
الفيحاء	200
البستان	170
البساط الاخضر	170
دلتا	150
زهره النخيل	150
جبل الجودي	100
ثمرات الجنة	100
المجموع	**8,640**

5. الكتشب

اسم المعمل	الطاقة الانتاجية (طن)
دوليز	40,000
دلتا	30,000
راميتا	4,000
نورماندي لاكتوفود	2,000

الاحلام	350
البساط الاخضر	250
المجموع	**76,600**

6. صوص البيتزا

اسم المعمل	الطاقة الانتاجية (طن)
دوليز	1,000
دلتا	600
المجموع	**1,600**

7. الخل

اسم المعمل	الطاقة الانتاجية (طن)
الولائم	1,500
الغوطة	1,500
قطيش	70
المجموع	**3,070**

فيما يلي ملخص لمجموع الطاقات الإنتاجية لكافة المعامل لكل مادة من المواد موضوع الدراسة :

اسم المادة	الطاقة الانتاجية السنوية
رب البندورة	62,700 طن
زيت الزيتون	5,000,000 لتر
زيت القلي	900,000 طن
الكتشب	76,600 طن
المربى	8,640 طن
صوص البيتزا	1,600 طن
الخل	3,070 طن

❖ **دراسة تحليلية لنقاط القوة والضعف للشركة SWOT Analysis :**

أ- نقاط القوة :

6. الخبرة التجارية الموجودة لدى مؤسسي المشروع والمعرفة الواسعة بقطاعات الأعمال
7. اعتماد الشركة على أسلوب تصنيع متقدم جداً من خلال الاستحواذ على آلات تصنيع عالية الجودة من إيطاليا
8. وجود المعمل ضمن المناطق الزراعية وبالتالي سهولة الحصول على المواد الأولية بأسعار جيدة
9. الاستفادة من وفورات الحجم من خلال الطاقة الإنتاجية الكبيرة للمعمل من مختلف المواد
10. سهولة تحويل خطوط الإنتاج من تصنيع مادة إلى مادة أخرى وبالتالي تلبية حاجة السوق من المواد والمواصفات المطلوبة في السوق
11. وجود شركة شقيقة تعمل في مجال التوزيع وبالتالي الاستفادة من علاقاتها لتوصيل المنتج إلى السوق بأسرع وقت ممكن
12. اتباع الشركة لسياسة تسويقية جيدة من خلال قناة سما الفضائية التي تعتبر شركة شقيقة
13. من خلال الاستفادة من وفورات الحجم والموقع المناسب للمعمل, فمن المفترض الوصول إلى تكلفة منتج منافسة جداً وبالتالي إمكانية الشركة لخفض نفقاتها وخفض سعر البيع لمنافسة المعامل الأخرى.

ب- نقاط الضعف :

1. قلة خبرة الإدارة الحالية بالتصنيع وخاصة المنتجات الغذائية والتي تحتاج إلى دراية كبيرة ومعاملة خاصة لمثل هذه الصناعات
2. ضعف شركة التوزيع المملوكة من مؤسسي المعمل وبالتالي من الواجب تقوية إدارة شركة التوزيع لتناسب حجم العمل الموكل إليها مستقبلاً
3. قلة اليد العاملة الخبيرة في مجال الأغذية

ت- الفرص والإمكانيات :

1. الاستفادة من إحجام الحكومة بالسماح باستيراد المواد الاستهلاكية من الخارج وبالتالي الاعتماد على السوق المحلي, وبالتالي وجود نقطة مهمة لتعريف المستهلك بمنتجات الشركة.
2. الاستفادة من زيادة حجم السوق في المرحلة القادمة بسبب وجود هامش أمان جيد نسبياً مما يشجع على عودة بعض الاستثمارات والتي يشكل الاستثمار في الصناعات الغذائية إحدى أولوياتها.

ث- المخاطر:

المخاطر هي جزء أساسي من أعمال أي شركة بسبب احتكاكها بالبيئة الخارجية وتأثرها بالتغيرات الحاصلة في السوق وبالتالي على أي شركة أن تأخذ بعين الاعتبار جميع المخاطرالتي من الممكن أن تواجهها ودراستها للحد من الخسائر المتوقعة من جراء هذه المخاطر.

إن دراسة هذه المخاطر والاحتياط منها يؤدي إلى بقاء الشركة ضمن المستويات المحددة والمقبولة واتخاذ الإجراءات اللازمة لتقليص المخاطر والوصول إلى التوازن الأمثل بين عاملي المخاطر والعائد.

سيتم تقسيم المخاطر إلى قسمين رئيسيين هما مخاطر متعلقة بالشركة ذاتها ومخاطر متعلقة باسوق بشكل عام:

1. **مخاطر متعلقة الشركة ذاتها :**

- **مخاطر العمليات :**

مخاطر العمليات هي المخاطر التي تسبب خسائر للشركة نتجة خلل في الإجراءات أو إخفاق في تقديم المنتجات الأفضل للمواطنين أو سوء تصرف من الموظفين.

- **مخاطر التحوط :**

وهي مخاطر تكبد الشركة مبالغ طائلة بسبب عدم كفاية إجراءات التحوط التي ستتبعها الشركة ضد التغيرات في أسعار المواد الأولية أو أسعار صرف العملات أو مخاطرعدم الدفع من الزبائن.

2. **مخاطر متعلقة بالسوق :**

- **مخاطر السوق :**

مخاطر السوق هي عبارة عن تقلبات في معدلات الربح الناتجة عن تغير في أسعار سوق للمنافسين والمواد الأولية

وهذا ينتج عنه انخفاض ربما في ربحية الشركة.

- **مخاطر اسعار العملات :**

إن مخاطر العملات هي المخاطر التي سوف تغير قيمة ديون الشركة على الغير نتيجة لتغير سعر صرف العملة والخسائر الناجمة عن انخفاض قيمة العملات التي تستحوذ عليها الشركة في تعاملاتها اليومية.

- **مخاطر اقتصادية :**

تعتمد فرص نجاح الشركة واستمرارها في نشاطها على نحو منتظم على افتراض استقرار اقتصاد الجمهورية العربية السورية واستمراره في النمو دون أي عوائق أو عقبات جوهرية, وعليه فإن حدوث أي تغير في التقديرات والتوقعات الاقتصادية قد يكون له أثر سلبي مباشر أو غير مباشر على العوائد المتوقعة للشركة.

- **مخاطر المنافسة :**

تواجه الشركة حالياً منافسة من شركات كبيرة في الصناعات الغذائية العاملة حالياً في السوق أو التي سيتم ترخيصها لاحقاً بالإضافة إلى المنافسة من قبل سوق الاستيراد والتهريب , وفي ظل الظروف الاقتصادية المواتية في الوقت الحالي والنمو الحالي والمتوقع لهذا السوق والطلب المتزايد على منتجات الشركة, فإنه من المتوقع دخول شركات جديدة إلى السوق مما قد يؤثر سلباً على إيرادات الشركة.

3. استرانيجية شركة داك فود Dak Food لمواجهة المنافسة :

في إطار المنافسة الحالية والمحتملة لمنتجات الشركة فإن على الشركة الاعتماد على مايلي لمواجهة المنافسة:

- التاكد من جودة المنتج في كافة مراحل التصنيع
- الاعتماد على أساليب مبتكرة للحصول على المنتجات الزراعية بأقل الكلف من خلال تشجيع المزارعين في المنطقة المحيطة بالمعمل علا زراعة المنتجات المطلوبة للمعمل.
- الاعتماد على آلية توزيع بكفاءة عالية بحيث تضمن استمرارية التوريد إلى السوق والوصول إلى أكبر مساحة جغرافية ممكنة
- اعتماد سياسة تسعيرية تشجيعية لزبائن الجملة والمفرق والاعتماد على العروض التشجيعية للمستهلك
- الاعتماد على كوادر عمل مؤهلة ومدربة في مجال تصنيع المواد الغذائية

❖ الدراسة المالية :

ستقوم الدراسة المالية بناء على توقعات الإدارة من حيث حجم الإنتاج والإيرادات المستقبلية وحجم المصاريف الصناعية والإدارية والتوزيعية.

إن الأرقام الواردة في الدراسة هي توقعات مستقبلية والتي من الممكن أن تختلف باختلاف الظروف المحيطة بالمشروع وبمخاطر الاستثمار التي تم ذكرها سابقاً.

سيتم اعتماد مدة خمس سنوات لدراسة الجدوى من المشروع وسيتم اعتماد الدولار الأمريكي كأساس لقياس المردودية للمشروع.

❖ الأصول الثابتة :

تتكون الأصول الثابتة بشكل أساسي من المباني والآلات الإنتاجية والمفروشات والأثاث وأجهزة الكومبيوتر.

بناءً على ماسبق فإن احتياجات الشركة من الأصول الثابتة المادية على مدى خمس سنوات وجدول اهتلاكها سيكون على الشكل التالي :

الأصول الثابتة	العمر الانتاجي	معدل الاهتلاك	التكلفة بالدولار الأمريكي				
			السنة الأولى	السنة الثانية	السنة الثالثة	السنة الرابعة	السنة الخامسة
الاراضي	–	–	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000
أبنية ادارية	20	5%	600,000	600,000	600,000	600,000	600,000
أبنية صناعية	15	7%	235,000	235,000	235,000	235,000	235,000
خط انتاج	20	5%	6,037,500	6,037,500	6,037,500	6,037,500	6,037,500
مولدات كهرباء	10	10%	140,000	140,000	140,000	140,000	140,000
المفروشات و الأثاث	5	20%	4,500	4,500	4,500	4,500	4,500
عدد وأدوات	10	10%	36,000	36,000	36,000	36,000	36,000
السيارات	5	20%	90,000	90,000	90,000	90,000	90,000
المجموع			**6,308,000**	**6,308,000**	**6,308,000**	**6,308,000**	**6,308,000**

بناءً على الجدولين السابقين فإن مجمع الاستهلاك للأصول الثابتة على مدى الخمس سنوات موضوع الدراسة سيكون كما يلي:

الأصول الثابتة	مجمع الاهتلاك بالدولار الأمريكي				
	السنة الأولى	السنة الثانية	السنة الثالثة	السنة الرابعة	السنة الخامسة
الاراضي	0	0	0	0	0
أبنية ادارية	30,000	60,000	90,000	120,000	150,000
أبنية صناعية	15,667	31,333	47,000	62,667	78,333
خط انتاج	301,875	603,750	905,625	1,207,500	1,509,375
مولدات كهرباء	14,000	28,000	42,000	56,000	70,000
المفروشات و الأثاث	900	1,800	2,700	3,600	4,500
عدد وأدوات	3,600	7,200	10,800	14,400	18,000
السيارات	18,000	36,000	54,000	72,000	90,000
المجموع	**338,375**	**676,750**	**1,015,125**	**1,353,500**	**1,691,875**

❖ **الموارد البشرية :**

الجدول التالي يبين حجم العمالة المطلوبة لشغل المناصب الإدارية ورواتبهم لمدة عام كامل مقيمة بالدولار الأميركي:

	السنة الأولى			
	الراتب السنوي	العدد	المجموع	التعويضات
المدير العام	12,000	1	12,000	1,500
مدير مالي	9,500	1	9,500	1,188
مدير مشتريات	9,000	1	9,000	1,125
مدير مبيعات	9,000	1	9,000	1,125
مدير مستودعات	6,000	1	6,000	750
مسؤول موارد بشرية	4,500	1	4,500	563
فريق المبيعات	4,500	3	13,500	1,688
محاسب	4,700	3	14,100	1,763
أمين صندوق	2,400	2	4,800	600
مهندس صيانة	7,500	3	22,500	2,813
فني صيانة	2,400	4	9,600	1,200
سكرتارية	3,900	1	3,900	488
عمال مستودع	1,500	8	12,000	1,500
عمال نظافة	800	6	4,800	600
عمال ضيافة	800	2	1,600	200
عمال الأمن	2,400	27	64,800	8,100
المجموع	**80,900**	**65**	**201,600**	**25,200**

الجدول التالي يبين حجم العمالة المطلوبة لشغل المناصب الإنتاجية ورواتبهم لمدة عامل كامل مقيمة بالدولار الأمريكي:

	السنة الأولى			
	الراتب السنوي	العدد	المجموع	التعويضات
مدير انتاج	9,000	2	18,000	2,250
فني انتاج	7,500	8	60,000	7,500
عامل	1,100	35	38,500	4,813
مشرف شاشة	1,200	8	9,600	1,200
المجموع	**18,800**	**53**	**126,100**	**15,763**

❖ المصاريف الإدارية والعامة :

تم تقدير حجم المصاريف الإدارية والعامة بناءً على احتياجات الشركة الأساسية للمصاريف النثرية والرواتب واحتياجات الإدارة للقيام بالعمل المطلوب منها مصاريف التسويق والدعاية لمنتجاتها بالإضافة إلى مصاريف الصيانة والخدمات :

المصاريف النقدية	السنة الأولى	السنة الثانية	السنة الثالثة	السنة الرابعة	السنة الخامسة
مصاريف تنقلات	2,000	2,000	2,000	2,500	2,500
مصاريف إدارية و خدمات مهنية	40,000	40,000	40,000	40,000	40,000
صيانةو إصلاح	75,000	75,000	75,000	75,000	75,000
مصاريف كهرباء و مياه	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000
مصاريف اتصالات	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000
قرطاسية	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000
مصاريف تأمين	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000
مصاريف أتعاب قانونية	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000
الرواتب و الأجور	201,488	211,562	222,140	233,247	244,909
مصاريف أخرى	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000
المجموع	**440,488**	**450,562**	**461,140**	**472,747**	**484,409**
المصاريف الغير نقدية	السنة الأولى	السنة الثانية	السنة الثالثة	السنة الرابعة	السنة الخامسة
مصروف الاستهلاك	66,500	66,500	66,500	66,500	66,500
مصروف تعويض نهاية الخدمة للعاملين	8,400	6,650	6,650	6,650	6,650
المجموع	**74,900**	**73,150**	**73,150**	**73,150**	**73,150**

❖ مصاريف البيع والتوزيع :

من الأفضل للمعمل التركيز على العمليات الإنتاجية وتسليم التوزيع لمنتجاته إلى شركة توزيع متخصصة وفي هذه الحالة إلى شركة داك فود Dak Food والوصول إلى صيغة محددة من حيث حجم المبيعات المتوقعة لكل فترة ولكل منتج مع تحديد هوامش الربح لكل من المصنع والموزع, وبالتالي فإن فريق المبيعات في الشركة سيقتصر على مدير مبيعات وأشخاص موكلين بمتابعة المبيعات مع شركة التوزيع وإعداد تقارير المبيعات.

الجدول التالي يبين المصاريف الخاصة بالبيع والتوزيع :

مصاريف البيع والتوزيع	السنة الأولى	السنة الثانية	السنة الثالثة	السنة الرابعة	السنة الخامسة
مصاريف تنقلات	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000
دعاية و إعلان	500,000	500,000	400,000	400,000	300,000
عمولات بيعية	171,045	179,640	192,533	205,425	218,318
رواتب وأجور فريق المبيعات	25,313	26,578	27,907	29,302	30,768
مجموع مصاريف البيع والتوزيع	697,358	707,218	621,440	635,727	550,085

❖ المصاريف الصناعية :

سيتم عرض كلفة كل منتج من منتجات الشركة مع هامش المساهمة المباشرة لكل منتج مع الأخذ بعين الاعتبار أن المواد التي سيتم تعبئتها بدون إجراء أي عملية إنتاجية سيتم جمعها في حالة واحدة مع هامش مساهمة مباشر بعد تكلفة المواد المباشرة بمقدار 40%.

رب بندورة تركيز 38			
المادة	الكمية	السعر الافرادي	الكلفة الاجمالية
بندورة	8,000	0.10	800
برميل	5	14.00	70
كيس تعبئة خاص	5	5.00	25
مجموع الكلفة المباشرة لكمية 1 طن			895
وسطي سعر السوق للطن			1,400
هامش المساهمة المباشر لوحدة الانتاج		56%	505

رب البندورة تركيز 28			
المادة	الكمية	السعر الافرادي	الكلفة الاجمالية
رب بندورة تركيز 38	740	1.10	814
ملح	20	0.20	4
عبوة	2,000	0.30	600
مجموع الكلفة المباشرة			1,418
وسطي سعر السوق للطن			1,800
هامش المساهمة المباشر لوحدة الانتاج		27%	382

كتشب			
المادة	الكمية	السعر الافرادي	الكلفة الاجمالية
رب بندورة تركيز 38	400	1.10	440
سكر	150	0.73	110
خلطة الكتشب	5	25.00	125
ماء وبخار	500	0.02	10
عبوة	2,000	0.30	600
مجموع الكلفة المباشرة لكمية 1 طن			1,285
وسطي سعر السوق للطن			1,800
هامش المساهمة المباشر لوحدة الانتاج		40%	516

مايونيز			
المادة	الكمية	السعر الافرادي	الكلفة الاجمالية
بودرة بياض البيض	300	12.00	3,600
زيت نباتي	700	1.30	910
عبوة	2,000	0.30	600
مجموع الكلفة المباشرة لكمية **1** طن			5,110
وسطي سعر السوق للطن			7,000
هامش المساهمة المباشر لوحدة الانتاج		37%	1,890

مربى المشمش			
المادة	الكمية	السعر الافرادي	الكلفة الاجمالية
مشمش	500	0.35	175
سكر	450	0.70	315
حمض الليمون	0	1.80	0
بكتين	1	40.00	40
عبوة زجاجية	2,000	0.30	600
مجموع الكلفة المباشرة لكمية **1** طن			1,130
وسطي سعر السوق للطن			1,300
هامش المساهمة المباشر لوحدة الانتاج		15%	170

مربى الفريز			
المادة	الكمية	السعر الافرادي	الكلفة الاجمالية
فريز	500	0.35	175
سكر	350	0.70	245
حمض الليمون	1	1.80	1
بكتين	3	40.00	100
منكه فريز	1	10.00	10
عبوة زجاجية	2,000	0.30	600
مجموع الكلفة المباشرة لكمية **1** طن			1,131
وسطي سعر السوق للطن			1,300
هامش المساهمة المباشر لوحدة الانتاج		15%	169

مربى التين			
المادة	الكمية	السعر الافرادي	الكلفة الاجمالية
تين	500	0.55	275
سكر	200	0.70	140
حمض الليمون	1	1.80	1
عبوة زجاجية	2,000	0.30	600
مجموع الكلفة المباشرة لكمية **1** طن			1,016
وسطي سعر السوق للطن			1,300
هامش المساهمة المباشر لوحدة الانتاج		28%	284

منتجات التعبئة (زيت زيتون, زيت قلي, خل)		
حجم التعامل بالدولار	هامش ربح %	هامش الربح المباشر
650,000	40%	260,000

صلصة البيتزا			
المادة	الكمية	السعر الافرادي	الكلفة الاجمالية
رب بندورة تركيز 38	500	1.10	550
فطر	50	15.00	750
ثوم مجفف	1	0.50	1
بصل مجفف	1	30.00	30
بندورة قطع	300	0.10	30
زيت نباتي	70	1.30	91
عبوة	2,000	0.30	600
مجموع الكلفة المباشرة لكمية 1 طن			1,452
وسطي سعر السوق للطن			1,600
هامش المساهمة المباشر لوحدة الانتاج		10%	149

على اعتبار أن هوامش المساهمة المباشرة مختلفة بشكل كبير بين المنتجات وحيث أن الاستهلاك على المنتجات أيضاً مختلف المادة فقد تم تقدير حجم الإنتاج النسبي من المنتجات جميعها كما في الجدول التالي بحيث يتم إنتاج المواد المطلوبة أكثر والتي تحقق أعلى هامش مساهمة مباشر ممكن فمثلاً مادة المايونيز لديها هامش مساهمة عالي جداً ولكن حجم الطلب عليها ليس كبير وبالتالي حجم الإنتاج منها سيكون في حدوده الدنيا.

رب بندورة 28	35%
كتشب	35%
مربيات	25%
صلصة بيتزا	3%
صلصة باربيكيو	1%
مايونيز	1%

الطاقة الإنتاجية المتاحة هي 3 طن بالساعة x 12 ساعة باليوم x 300 يوم عمل في العام = 10,800 طن بالعام عدا إنتاج رب البندورة تركيز 38 والذي يتم عن طريق خط إنتاج منفصل عن بقية المنتجات والذي طاقته حوالي 5,000 طن بالعام.

سيتم الاعتماد على تشغيل خط إنتاج رب البندورة تركيز 38 بطاقة كاملة كونها السنة الثانية للتشغيل وقد تم استغلال طاقة إنتاجية جيدة جداً العام الفائت, أما خط الإنتاج الجديد فقد تم الاعتماد بناءً على رأي السادة الإداريين في الشركة على خطة عمل تبدأ بطاقة إنتاجية 50% للعام الأول ويتم زيادتها تدريجياً بواقع 5% كل عام لنصل في العام الخامس إلى نسبة 75% من الطاقة الإنتاجية المتاحة.

على الرغم من أننا نوصي دائماً بأن تكون الطاقة المستغلة أكبر من النسبة المذكورة في الدراسة وان تتماشى مع خطة التسويق الموضوعة من قبل إدارة الشركة أو من الشركة التي ستتولى التوزيع لمنتجات الشركة.

من خلال ما سبق يمكن لنا توقع حجم المصاريف الصناعية المباشرة والغير مباشرة للإنتاج متضمنة إنتاج رب البندورة تركيز 38 كما يلي:

المصاريف النقدية	السنة الأولى	السنة الثانية	السنة الثالثة	السنة الرابعة	السنة الخامسة
المواد المباشرة	12,190,758	12,466,736	13,725,703	14,464,670	15,463,637
الرواتب و الأجور	141,863	148,956	156,403	164,224	172,435
صيانة واصلاح أصول انتاجية	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000
مصاريف كهرباء و مياه	40,000	42,000	44,100	46,305	48,620
فيول	412,000	432,600	454,230	476,942	500,789
مازوت	166,500	174,825	183,566	192,745	202,382
مصاريف أخرى	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000
المجموع	**13,061,121**	**13,375,117**	**14,674,003**	**15,454,885**	**16,497,862**
المصاريف الغير نقدية	**السنة الأولى**	**السنة الثانية**	**السنة الثالثة**	**السنة الرابعة**	**السنة الخامسة**
مصروف الاستهلاك	317,542	317,542	317,542	317,542	317,542
مصروف تعويض نهاية الخدمة للعاملين	5,911	6,206	6,517	6,843	7,185
مجموع المصاريف الغير نقدية	**323,453**	**323,748**	**324,058**	**324,384**	**324,726**

❖ **هامش المساهمة :**

تم احتساب هامش المساهمة لخط إنتاج رب البندورة تركيز 38 ولخط الإنتاج الجديد كل على حدى, ودمج الخطين معاً لاحتساب هامش المساهمة الإجمالي ونسبة كل خط من مجمل هامش المساهمة للشركة.

رب البندورة تركيز 38	السنة الأولى	السنة الثانية	السنة الثالثة	السنة الرابعة	السنة الخامسة
الايرادات	7,000,000	7,000,000	7,000,000	7,000,000	7,000,000
المواد المباشرة	4,475,000	4,475,000	4,475,000	4,475,000	4,475,000
الاجور المباشرة	48,000	50,400	52,920	55,566	58,344
المصاريف الصناعية الغير مباشرة المتغيرة	427,758	443,221	459,456	476,504	494,404
المجموع المصارف المتغيرة	4,950,758	4,968,621	4,987,376	5,007,070	5,027,748
هامش المساهمة	2,049,242	2,031,379	2,012,624	1,992,930	1,972,252
نسبة هامش المساهمة	29.3%	29.0%	28.8%	28.5%	28.2%

منتجات الخط الجديد	السنة الأولى	السنة الثانية	السنة الثالثة	السنة الرابعة	السنة الخامسة
الايرادات	10,104,500	10,964,000	12,253,250	13,542,500	14,831,750
المواد المباشرة	7,715,758	7,991,736	9,250,703	9,989,670	10,988,637
الاجور المباشرة	93,863	98,556	103,483	108,658	114,090
المصاريف الصناعية الغير مباشرة المتغيرة	624,194	639,952	656,498	673,872	692,113
المجموع المصارف المتغيرة	8,433,815	8,730,244	10,010,685	10,772,199	11,794,841
هامش المساهمة	1,670,685	2,233,756	2,242,565	2,770,301	3,036,909
نسبة هامش المساهمة	16.5%	20.4%	18.3%	20.5%	20.5%

كامل خطوط الانتاج	السنة الأولى	السنة الثانية	السنة الثالثة	السنة الرابعة	السنة الخامسة
الايرادات	17,104,500	17,964,000	19,253,250	20,542,500	21,831,750
المواد المباشرة	12,190,758	12,466,736	13,725,703	14,464,670	15,463,637
الاجور المباشرة	141,863	148,956	156,403	164,224	172,435
المصاريف الصناعية الغير مباشرة المتغيرة	1,051,953	1,083,173	1,115,955	1,150,375	1,186,517
المجموع المصارف المتغيرة	13,384,573	13,698,865	14,998,061	15,779,269	16,822,589
هامش المساهمة	3,719,927	4,265,135	4,255,189	4,763,231	5,009,161
نسبة هامش المساهمة	21.7%	23.7%	22.1%	23.2%	22.9%

	السنة الأولى	السنة الثانية	السنة الثالثة	السنة الرابعة	السنة الخامسة
هامش المساهمة للخط الاول	1,670,685	2,233,756	2,242,565	2,770,301	3,036,909
هامش المساهمة للخط الجديد	3,719,927	4,265,135	4,255,189	4,763,231	5,009,161
مجمل هامش المساهمة للمعمل	5,390,612	6,498,890	6,497,754	7,533,532	8,046,070
نسبة مساهمة الخط الاول من المجمل	31.0%	34.4%	34.5%	36.8%	37.7%
نسبة مساهمة الخط الجديد من المجمل	69.0%	65.6%	65.5%	63.2%	62.3%

❖ الإيرادات :

تم توقع حجم المبيعات بناءً على الطاقات الإنتاجية المتاحة للشركة وأسعار السوق الحالية المبينة في دراسة السوق وعلى اعتبار أن حجم المبيعات يعادل حجم الإنتاج لمدة عام كامل.

المادة	السنة الأولى	السنة الثانية	السنة الثالثة	السنة الرابعة	السنة الخامسة
رب بندورة تركيز 38	7,000,000	7,000,000	7,000,000	7,000,000	7,000,000
رب بندورة تركيز 28	3,465,000	3,780,000	4,252,500	4,725,000	5,197,500
كتشب	3,465,000	3,780,000	4,252,500	4,725,000	5,197,500
مربيات	1,787,500	1,950,000	2,193,750	2,437,500	2,681,250
صلصة بيتزا وصلصة باربيكيو	352,000	384,000	432,000	480,000	528,000
مايونيز	385,000	420,000	472,500	525,000	577,500
منتجات التعبئة	650,000	650,000	650,000	650,000	650,000
مجمل الايرادات المتوقعة	**17,104,500**	**17,964,000**	**19,253,250**	**20,542,500**	**21,831,750**

❖ القوائم المالية المتوقعة :

قائمة الدخل:

	السنة الأولى	السنة الثانية	السنة الثالثة	السنة الرابعة	السنة الخامسة
الايرادات	17,104,500	17,964,000	19,253,250	20,542,500	21,831,750
المصاريف الصناعية	13,384,573	13,698,865	14,998,061	15,779,269	16,822,589
مجمل الربح	3,719,927	4,265,135	4,255,189	4,763,231	5,009,161
المصاريف الادارية والعامة	515,388	523,712	534,290	545,897	557,559
مصاريف البيع والتوزيع	697,358	707,218	621,440	635,727	550,085
الربح قبل الضريبة	2,507,182	3,034,205	3,099,459	3,581,607	3,901,517
ضريبة الدخل	564,116	682,696	697,378	805,862	877,841
تبرعات	125,359	151,710	154,973	179,080	195,076
صافي الربح	**1,817,707**	**2,199,798**	**2,247,108**	**2,596,665**	**2,828,600**

الميزانية :

	السنة الأولى	السنة الثانية	السنة الثالثة	السنة الرابعة	السنة الخامسة
الموجودات					
الموجودات المتداولة					
الصندوق	320,045	1,951,927	1,363,359	1,291,518	381,549
مخزون	1,219,076	1,246,674	1,372,570	1,446,467	1,546,364
زبائن	1,710,450	1,796,400	1,925,325	2,054,250	2,183,175
مدفوعات مقدمة	1,219,076	1,246,674	1,372,570	1,446,467	1,546,364
مجموع الموجودات المتداولة	4,468,647	6,241,674	6,033,824	6,238,702	5,657,451
الموجودت الثابتة					
صافي الموجودات الثابتة المادية	6,858,958	6,474,917	6,090,875	5,706,833	5,322,792
مجموع الموجودات	**11,327,605**	**12,716,591**	**12,124,699**	**11,945,535**	**10,980,243**
المطاليب و حقوق الملكية					
تبرعات مستحقة	125,359	151,710	154,973	179,080	195,076
ضرائب مستحقة	564,116	682,696	697,378	805,862	877,841
تعويض نهاية الخدمة	14,311	27,167	40,334	53,827	67,662
موردون	1,306,112	1,337,512	1,467,400	1,545,488	1,649,786
مجموع المطاليب	2,009,898	2,199,085	2,360,086	2,584,257	2,790,365
حقوق الملكية					
رأس المال	8,000,000	8,000,000	8,000,000	8,000,000	8,000,000
أرباح محتجزة	1,317,707	2,517,505	1,764,613	1,361,278	189,878
مجموع المطاليب و حقوق الملكية	**11,327,605**	**12,716,591**	**12,124,699**	**11,945,535**	**10,980,243**

قائمة التغير في الأرباح المحتجزة:

	السنة الأولى	السنة الثانية	السنة الثالثة	السنة الرابعة	السنة الخامسة
رصيد أول المدة	0	1,317,707	2,517,505	1,764,613	1,361,278
أرباح الفترة	1,817,707	2,199,798	2,247,108	2,596,665	2,828,600
توزيعات الأرباح	500,000	1,000,000	3,000,000	3,000,000	4,000,000
رصيد آخر الفترة	**1,317,707**	**2,517,505**	**1,764,613**	**1,361,278**	**189,878**

قائمة التدفقات النقدية :

	السنة الأولى	السنة الثانية	السنة الثالثة	السنة الرابعة	السنة الخامسة
التدفقات النقدية من الأنشطة التشغيلية					
صافي الربح	1,817,707	2,199,798	2,247,108	2,596,665	2,828,600
تعديل لمطابقة الربح الصافي من النقدية الناتجة من الأنشطة التشغيلية					
المصاريف الغير نقدية	398,353	396,898	397,208	397,534	397,876
التغير في المخزون	-1,219,076	-27,598	-125,897	-73,897	-99,897
التغير في الزبائن	-1,710,450	-85,950	-128,925	-128,925	-128,925
التغير في المدفوعات المقدمة	-1,219,076	-27,598	-125,897	-73,897	-99,897
التغير في المطاليب المتداولة	1,995,587	176,331	147,834	210,679	192,273
صافي النقدية الناتجة من (المستخدمة في) الأنشطة التشغيلية	63,045	2,631,882	2,411,432	2,928,159	3,090,031
التدفقات النقدية من الأنشطة الاستثمارية					
اقتناء موجودات ثابتة مادية	-7,243,000	0	0	0	0
صافي التدفقات النقدية الناتجة من (المستخدمة في) الأنشطة الاستثمارية	-7,243,000	0	0	0	0
التدفقات النقدية من الأنشطة التمويلية					
مساهمة رأس المال	8,000,000	0	0	0	0
توزيعات الأرباح	-500,000	-1,000,000	-3,000,000	-3,000,000	-4,000,000
صافي التدفقات النقدية الناتجة من (المستخدمة في) الأنشطة التمويلية	7,500,000	-1,000,000	-3,000,000	-3,000,000	-4,000,000
صافي الزيادة في النقدية	320,045	1,631,882	-588,568	-71,841	-909,969
رصيد النقدية أول المدة	0	320,045	1,951,927	1,363,359	1,291,518
رصيد النقدية آخر المدة	320,045	1,951,927	1,363,359	1,291,518	381,549

التحليل المالي :

	السنة الأولى	السنة الثانية	السنة الثالثة	السنة الرابعة	السنة الخامسة
صافي الدخل	1,817,707	2,199,798	2,247,108	2,596,665	2,828,600
صافي الدخل بعد الخصم %15	1,565,046	1,634,450	1,442,643	1,441,149	1,360,556
العائد على رأس المال	19.56%	20.43%	18.03%	18.01%	17.01%
العائد على الأصول	22.82%	25.24%	23.69%	25.25%	25.56%
العائد على حقوق المساهمين	16.80%	15.54%	14.77%	15.39%	16.61%
معدل المردود الداخلي	18.16%	21.57%	21.69%	24.53%	26.21%

فترة استرداد رأس المال :

	التدفقات النقدية من الأنشطة التشغيلية	التدفقات النقدية بعد الخصم %15	راس المال المستثمر الغير مسترد	عدد سنوات الاسترداد
السنة الأولى	63,045	54,282	7,945,718	1
السنة الثانية	2,631,882	1,955,488	5,990,230	2
السنة الثالثة	2,411,432	1,548,139	4,442,091	3
السنة الرابعة	2,928,159	1,625,129	2,816,962	4
السنة الخامسة	3,090,031	1,486,305	1,330,657	5.9

من خلال النسب المالية فإن جميع المخرجات المالية مرضية استثمارياً ومجدية كون معدل المردود الداخلي أعلى من معدل الخصم الذي تم استخدامه للدراسة وبالتالي المشروع مجدي اقتصادياً من الناحية المالية.

❖ **دراسة الحساسية :**

سيتم لأغراض الدراسة القيام بقياس مدى حساسية الأرباح والعوائد على الاستثمار في حال طرأ واحد أو أكثر من المتغيرات التي تؤثر على حجم الربحية والتي هي بالأساس كمية المبيعات وحجم المصاريف وكلف الإنتاج.

لقد تم الأخذ بعين الاعتبار في الدراسة الأساسية التحفظ على العديد من الأرقام المتعلقة بالكلفة والإيرادات وتم وضع أرقام متحفظة للوصول إلى نتائج أقرب إلى الواقع.

ستتم الدراسة على مرحلتين وهي :

نقص سعر البيع بمقدار 10% عن الدراسة الأصلية.

زيادة التكاليف بمقدار 10% عن الدراسة الأصلية.

❖ نقص سعر البيع :

تمت دراسة تأثير انخفاض سعر البيع للمنتجات بمقدار 10% على القوائم المالية دون تخفيض كمية المبيعات.

قائمة الدخل :

	السنة الأولى	السنة الثانية	السنة الثالثة	السنة الرابعة	السنة الخامسة
الايرادات	15,394,050	16,167,600	17,327,925	18,488,250	19,648,575
المصاريف الصناعية	13,384,573	13,698,865	14,998,061	15,779,269	16,822,589
مجمل الربح	2,009,477	2,468,735	2,329,864	2,708,981	2,825,986
المصاريف الادارية والعامة	515,388	523,712	534,290	545,897	557,559
مصاريف البيع والتوزيع	697,358	707,218	621,440	635,727	550,085
الربح قبل الضريبة	796,732	1,237,805	1,174,134	1,527,357	1,718,342
ضريبة الدخل	179,265	278,506	264,180	343,655	386,627
تبرعات	39,837	61,890	58,707	76,368	85,917
صافي الربح	**577,631**	**897,408**	**851,247**	**1,107,334**	**1,245,798**

الميزانية :

	السنة الأولى	السنة الثانية	السنة الثالثة	السنة الرابعة	السنة الخامسة
الموجودات					
الموجودات المتداولة					
الصندوق	280,640	95,091	88,100	504,366	989,033
مخزون	1,219,076	1,246,674	1,372,570	1,446,467	1,546,364
زبائن	1,539,405	1,616,760	1,732,793	1,848,825	1,964,858
مدفوعات مقدمة	1,219,076	1,246,674	1,372,570	1,446,467	1,546,364
مجموع الموجودات المتداولة	4,258,197	4,205,198	4,566,033	5,246,125	6,046,618
الموجودت الثابتة					
صافي الموجودات الثابتة المادية	6,858,958	6,474,917	6,090,875	5,706,833	5,322,792
مجموع الموجودات	**11,117,155**	**10,680,115**	**10,656,908**	**10,952,959**	**11,369,410**
المطاليب و حقوق الملكية					
تبرعات مستحقة	39,837	61,890	58,707	76,368	85,917
ضرائب مستحقة	179,265	278,506	264,180	343,655	386,627
تعويض نهاية الخدمة	14,311	27,167	40,334	53,827	67,662
موردون	1,306,112	1,337,512	1,467,400	1,545,488	1,649,786
شركات شقيقة	1,000,000	0	0	0	0
مجموع المطاليب	2,539,524	1,705,075	1,830,621	2,019,338	2,189,992
حقوق الملكبة					
رأس المال	8,000,000	8,000,000	8,000,000	8,000,000	8,000,000
أرباح محتجزة	577,631	975,039	826,287	933,620	1,179,418
مجموع المطاليب و حقوق الملكية	**11,117,155**	**10,680,115**	**10,656,908**	**10,952,959**	**11,369,410**

التغير في الأرباح المحتجزة :

نقص الايرادات	السنة الأولى	السنة الثانية	السنة الثالثة	السنة الرابعة	السنة الخامسة
رصيد أول المدة	0	577,631	975,039	826,287	933,620
أرباح الفترة	577,631	897,408	851,247	1,107,334	1,245,798
توزيعات الأرباح	0	500,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000
رصيد آخر الفترة	**577,631**	**975,039**	**826,287**	**933,620**	**1,179,418**

قائمة التدفقات النقدية :

	السنة الأولى	السنة الثانية	السنة الثالثة	السنة الرابعة	السنة الخامسة
التدفقات النقدية من الأنشطة التشغيلية					
صافي الربح	577,631	897,408	851,247	1,107,334	1,245,798
تعديل لمطابقة الربح الصافي من النقدية الناتجة من الأنشطة التشغيلية					
المصاريف الغير نقدية	398,353	396,898	397,208	397,534	397,876
التغير في المخزون	-1,219,076	-27,598	-125,897	-73,897	-99,897
التغير في الزبائن	-1,539,405	-77,355	-116,033	-116,033	-116,033
التغير في المدفوعات المقدمة	-1,219,076	-27,598	-125,897	-73,897	-99,897
التغير في المطاليب المتداولة	1,525,213	-847,305	112,379	175,224	156,819
صافي النقدية الناتجة من (المستخدمة في) الأنشطة التشغيلية	**-1,476,360**	**314,451**	**993,009**	**1,416,266**	**1,484,667**
التدفقات النقدية من الأنشطة الاستثمارية					
اقتناء موجودات ثابتة مادية	-7,243,000	0	0	0	0
صافي التدفقات النقدية الناتجة من (المستخدمة في) الأنشطة الاستثمارية	**-7,243,000**	**0**	**0**	**0**	**0**
التدفقات النقدية من الأنشطة التمويلية					
مساهمة رأس المال	8,000,000	0	0	0	0
تمويل شركات شقيقة	1,000,000	0	0	0	0
توزيعات الأرباح	0	-500,000	-1,000,000	-1,000,000	-1,000,000
صافي التدفقات النقدية الناتجة من (المستخدمة في) الأنشطة التمويلية	**9,000,000**	**-500,000**	**-1,000,000**	**-1,000,000**	**-1,000,000**
صافي الزيادة في النقدية	280,640	-185,549	-6,991	416,266	484,667
رصيد النقدية أول المدة	0	280,640	95,091	88,100	504,366
رصيد النقدية آخر المدة	**280,640**	**95,091**	**88,100**	**504,366**	**989,033**

التحليل المالي :

	السنة الأولى	السنة الثانية	السنة الثالثة	السنة الرابعة	السنة الخامسة
صافي الدخل	577,631	897,408	851,247	1,107,334	1,245,798
صافي الدخل بعد الخصم 15%	497,340	666,775	546,501	614,570	599,229
العائد على رأس المال	6.22%	8.33%	6.83%	7.68%	7.49%
العائد على الأصول	7.25%	10.30%	8.97%	10.77%	11.26%
العائد على حقوق المساهمين	5.80%	7.43%	6.19%	6.88%	6.53%

معدل المردود الداخلي	5.48%	9.25%	8.66%	11.05%	12.23%

من خلال ما سبق فإن المشروع لا يزال مربح والعوائد مقبولة نوعاً ما ولكن معدل المردود الداخلي أصبح أقل من من معدل الخصم المستخدم في الدراسة وبالتالي يصبح المشروع في حال انخفاض المبيعات بمقدار 10% عن المتوقع خطراً من الناحية المالية وبالتالي يجب الانتباه إلى ضرورة مراقبة حجم المبيعات من حيث الكمية والسعر.

ويجب الملاحظة أنه نتيجة إلى انخفاض المبيعات فقد احتاجت الشركة إلى الاستدانة من الشركات الشقيقة لسد العجز النقدي الناتج عن قلة التدفقات الداخلة من المبيعات.

❖ **زيادة التكاليف :**

قائمة الدخل :

	السنة الأولى	السنة الثانية	السنة الثالثة	السنة الرابعة	السنة الخامسة
الايرادات	17,104,500	17,964,000	19,253,250	20,542,500	21,831,750
المصاريف الصناعية	14,723,030	15,068,752	16,497,867	17,357,196	18,504,848
مجمل الربح	2,381,470	2,895,248	2,755,383	3,185,304	3,326,902
المصاريف الادارية والعامة	566,926	576,083	587,719	600,487	613,315
مصاريف البيع والتوزيع	767,093	777,940	683,583	699,300	605,094
الربح قبل الضريبة	1,047,450	1,541,225	1,484,080	1,885,517	2,108,494
ضريبة الدخل	235,676	346,776	333,918	424,241	474,411
تبرعات	52,373	77,061	74,204	94,276	105,425
صافي الربح	**759,401**	**1,117,388**	**1,075,958**	**1,367,000**	**1,528,658**

الميزانية :

	السنة الأولى	السنة الثانية	السنة الثالثة	السنة الرابعة	السنة الخامسة
الموجودات					
الموجودات المتداولة					
الصندوق	490,924	34,393	254,004	438,112	211,974
مخزون	1,219,076	1,246,674	1,372,570	1,446,467	1,546,364
زبائن	1,710,450	1,796,400	1,925,325	2,054,250	2,183,175
مدفوعات مقدمة	1,219,076	1,246,674	1,372,570	1,446,467	1,546,364
مجموع الموجودات المتداولة	4,639,526	4,324,140	4,924,469	5,385,296	5,487,876
الموجودت الثابتة					
صافي الموجودات الثابتة المادية	6,858,958	6,474,917	6,090,875	5,706,833	5,322,792
مجموع الموجودات	**11,498,484**	**10,799,057**	**11,015,344**	**11,092,129**	**10,810,668**
المطاليب و حقوق الملكية					
تبرعات مستحقة	52,373	77,061	74,204	94,276	105,425
ضرائب مستحقة	235,676	346,776	333,918	424,241	474,411
تعويض نهاية الخدمة	14,311	27,167	40,334	53,827	67,662
موردون	1,436,723	1,471,263	1,614,140	1,700,037	1,814,765
شركات شقيقة	1,000,000				
مجموع المطاليب	2,739,083	1,922,267	2,062,597	2,272,381	2,462,262
حقوق الملكية					
رأس المال	8,000,000	8,000,000	8,000,000	8,000,000	8,000,000
أرباح محتجزة	759,401	876,790	952,748	819,748	348,406
مجموع المطاليب و حقوق الملكية	**11,498,484**	**10,799,057**	**11,015,344**	**11,092,129**	**10,810,668**

قائمة التغير في الأرباح المحتجزة :

	السنة الأولى	السنة الثانية	السنة الثالثة	السنة الرابعة	السنة الخامسة
رصيد أول المدة	0	759,401	876,790	952,748	819,748
أرباح الفترة	759,401	1,117,388	1,075,958	1,367,000	1,528,658
توزيعات الأرباح	0	1,000,000	1,000,000	1,500,000	2,000,000
رصيد آخر الفترة	**759,401**	**876,790**	**952,748**	**819,748**	**348,406**

قائمة التدفقات النقدية :

	السنة الأولى	السنة الثانية	السنة الثالثة	السنة الرابعة	السنة الخامسة
التدفقات النقدية من الأنشطة التشغيلية					
صافي الربح	759,401	1,117,388	1,075,958	1,367,000	1,528,658
تعديل لمطابقة الربح الصافي من النقدية الناتجة من الأنشطة التشغيلية					
المصاريف الغير نقدية	398,353	396,898	397,208	397,534	397,876
التغير في المخزون	-1,219,076	-27,598	-125,897	-73,897	-99,897
التغير في الزبائن	-1,710,450	-85,950	-128,925	-128,925	-128,925
التغير في المدفوعات المقدمة	-1,219,076	-27,598	-125,897	-73,897	-99,897
التغير في المطاليب المتداولة	2,724,772	-829,672	127,163	196,292	176,046
صافي النقدية الناتجة من (المستخدمة في) الأنشطة التشغيلية	-266,076	543,469	1,219,611	1,684,108	1,773,862
التدفقات النقدية من الأنشطة الاستثمارية					
اقتناء موجودات ثابتة مادية	-7,243,000	0	0	0	0
صافي التدفقات النقدية الناتجة من (المستخدمة في) الأنشطة الاستثمارية	-7,243,000	0	0	0	0
التدفقات النقدية من الأنشطة التمويلية					
مساهمة رأس المال	8,000,000	0	0	0	0
توزيعات الأرباح	0	-1,000,000	-1,000,000	-1,500,000	-2,000,000
صافي التدفقات النقدية الناتجة من (المستخدمة في) الأنشطة التمويلية	8,000,000	-1,000,000	-1,000,000	-1,500,000	-2,000,000
صافي الزيادة في النقدية	490,924	-456,531	219,611	184,108	-226,138
رصيد النقدية أول المدة	0	490,924	34,393	254,004	438,112
رصيد النقدية آخر المدة	**490,924**	**34,393**	**254,004**	**438,112**	**211,974**

التحليل المالي :

	السنة الأولى	السنة الثانية	السنة الثالثة	السنة الرابعة	السنة الخامسة
صافي الدخل	759,401	1,117,388	1,075,958	1,367,000	1,528,658
صافي الدخل بعد الخصم 15%	653,845	830,220	690,765	758,685	735,284
العائد على رأس المال	8.17%	10.38%	8.63%	9.48%	9.19%
العائد على الأصول	9.53%	12.82%	11.34%	13.29%	13.81%
العائد على حقوق المساهمين	7.46%	9.35%	7.72%	8.60%	8.81%
معدل المردود الداخلي	7.07%	11.26%	10.69%	13.31%	14.61%

من خلال ما سبق يتبين أن أثر زيادة التكاليف على الربحية والنسب المالية أفضل من نقص المبيعات ولكن معدل المردود الداخلي أقل من معدل الخصم المستخدم بالدراسة وبالتالي فالمشروع يبقى خطراً في حال زيادة التكاليف 10% مع الاحتفاظ على نفس كمية المبيعات كما في الدراسة الأساسية.

وبالتالي على إدارة الشركة الانتباه إلى أي تغيرفي حجم المبيعات وسعر المبيع ومراقبة التكاليف بشكل كبير جداً وبشك آني لتلافي الانخفاض في العوائد.