

درائية
للاستشارات

دراسة الجدوى الاقتصادية لمشروع مصنع انتاج وتعبئة زيت عباد الشمس

جمهورية مصر العربية



+201031564641
dirayaconsulting@gmail.com



السيد /

السلام عليكم ورحمة الله وبركاته

بناءً على طلب سعادتكم بإعداد دراسة الجدوى الاقتصادية لمشروع مصنع إنتاج وتعبئة زيت عباد الشمس بالعين السخنة بجمهورية مصر العربية، فقد قمنا بإعداد دراسة جدوى متكاملة للمشروع. ويتبين من التحليلات والمؤشرات المالية التي تم اختبارها والتحقق منها توافر الجدوى المالية والاقتصادية للمشروع في حالة وجود قدرة على إدارة تدفقاته المالية والنقدية بكفاءة تتيح له الوفاء بالتزاماته وتحقيق فوائض ملائمة ومشجعة على الاستثمار. وقد أتبع أسلوب متحفظ في التقديرات حتى يمكن اختبار قدرة المشروع على الصمود في ظل مختلف ظروف التشغيل ومن المتوقع قدرة المشروع على تحمل الظروف غير المواتية سواء في ظل ارتفاع التكاليف أو انخفاض الإيرادات، وتحقيق نتائج تعتبر مناسبة في ظل هذه الظروف حيث كانت عوائد المشروع متتجاوزة نقطة التعادل سواء أكانت العوائد المحققة على الاستثمار الكلي أو على رأس المال مما ينبي بجدوى المشروع من الناحية المالية. فضلاً عن توافق المشروع من الناحية الفنية مع المتطلبات الداخلية بجمهورية مصر العربية.

وتفضلوا بقبول وافر التحية والاحترام.

شركة دراية للاستشارات الإدارية
قسم الأبحاث والمشاريع الاقتصادية



الملخص الستراتيجي



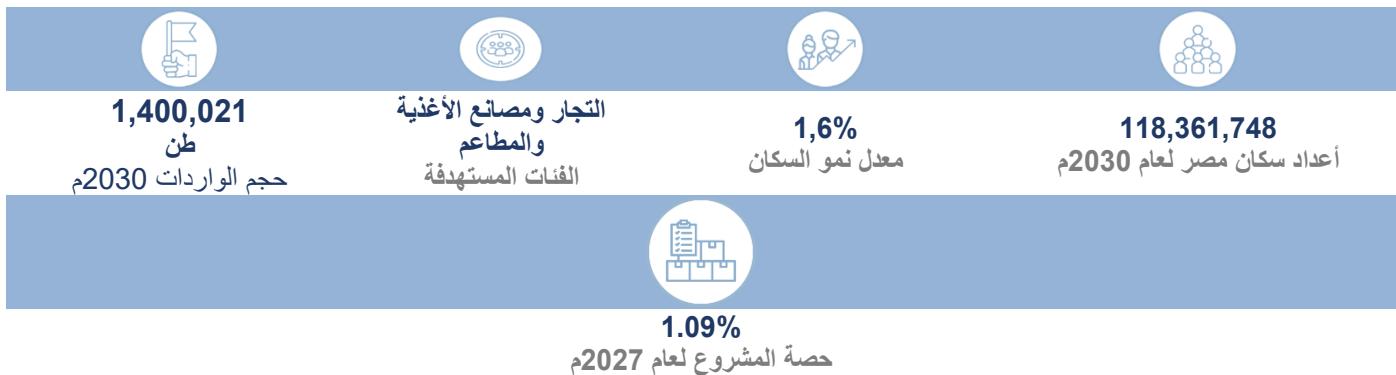
ملخص لأهم النتائج التي توصلت إليها
الدراسة (التسويقية - الفنية - المالية)

المؤشرات والنتائج العامة للمشروع

المؤشرات المالية العامة



المؤشرات التسويقية العامة



المؤشرات الفنية العامة



دراسة حجم السوق



يتم فيه توضيح

للعوامل المؤثره علي حجم الطلب للمشروع
وتحليل المنافسين وتحديد حصة المشروع
من حجم الطلب الكلي وتقديم التوصيات
الخاصة بكافة النواحي التسويقية لتحقيق

نجاح المشروع



الملخص التنفيذي للمشروع

تعريف المشروع	
مصنع إنتاج وتعبئة زيت عباد الشمس	المشروع
العين السخنة - جمهورية مصر العربية	موقع المشروع
القطاع الصناعي	القطاع الذي يتبعه المشروع

وصف المشروع

تتمثل فكرة المشروع في إنشاء مصنع حديث ومتكملا لإنتاج وتعبئة زيت عباد الشمس عالي الجودة في منطقة العين السخنة بجمهورية مصر العربية. سيقام المصنع على مساحة إجمالية تبلغ 15000 متر مربع، وسيتم تجهيزه بأحدث التقنيات والمعدات لضمان كفاءة عمليات الإنتاج والتعبئة والتغليف، مع الالتزام بأعلى معايير الجودة والسلامة الغذائية. يهدف المشروع إلى تلبية الطلب المتزايد على زيت عباد الشمس في السوق المحلي المصري، مع إمكانية التوسيع للتصدير في مراحل لاحقة. سيشمل نطاق عمل المصنع مراحل استقبال بنور عباد الشمس، وعصرها، وتكرير الزيت الخام، وتعبئته في عبوات متعددة الأحجام لتتناسب احتياجات مختلف المستهلكين والأغراض التجارية.

ثانياً: أهداف المشروع:

1. تأسيس علامة تجارية رائدة: أن يصبح المصنع علامة تجارية موثوقة ومفضلة في السوق المصري لزيت عباد الشمس عالي الجودة.
2. تحقيق حصة سوقية مستدامة: الوصول إلى حصة سوقية معتبرة في سوق زيت الطعام المصري والحفاظ عليها من خلال تقديم منتجات عالية الجودة وتلبية احتياجات المستهلكين.
3. الاستدامة والنمو: تحقيق نمو مستدام في الإنتاج والمبيعات والأرباح على المدى الطويل، مع التوسيع في خطوط الإنتاج أو الأسواق المحتملة في المستقبل.
4. المساهمة في الأمن الغذائي: لعب دور فاعل في تلبية الطلب المحلي على زيت الطعام وتقليل الاعتماد على الاستيراد.
5. توفير فرص عمل: خلق فرص عمل جديدة ومستدامة للمجتمع المحلي.



المؤشرات والنتائج العامة للمشروع

العوامل المؤثرة على منتجات المشروع

يتأثر الطلب على منتجات المشروع من خلال عدة عوامل كالتالي

أولاً- موقع المشروع :

نبذة عن (جمهورية مصر العربية)

مصر (رسمياً: جمهورية مصر العربية) هي دولة عربية عابرة للقارات تمتد على الركن الشمالي الشرقي لإفريقيا والركن الجنوبي الغربي من آسيا عبر جسر بري شكلته شبه جزيرة سيناء. فُدِرَ عدد سكانها بأكثر من 107 مليون نسمة، ليكون ترتيبها الثالث عشر بين دول العالم بعدد السكان والأكثر سكاناً عربياً وشرق أوسطياً. يحدها شمالاً البحر المتوسط وجنوباً السودان وشرقاً البحر الأحمر ومن الشمال الشرقي قطاع غزة وإسرائيل وغرباً ليبيا، تبلغ مساحة جمهورية مصر العربية نحو 1,010,408 كيلومتر مربع. والمساحة المأهولة تبلغ 78,990 كم² بنسبة 7.8% من المساحة الكلية. وتقسم مصر إدارياً إلى 27 محافظة، وتنقسم كل محافظة إلى تقسيمات إدارية أصغر وهي المراكز أو الأقسام.

ويتركز أغلب سكان مصر في وادي النيل وفي الحضر ويشكل وادي النيل والדלתا أقلً من 4% من المساحة الكلية للبلاد أي نحو 33000 كم²، وأكبر الكتل السكانية هي القاهرة الكبرى التي بها تقرباً ربع السكان، تليها الإسكندرية؛ كما يعيش أغلب السكان الباقين في الדלתا وعلى ساحلي البحر المتوسط والبحر الأحمر ومدن قناة السويس، وتشغل هذه المناطق ما مساحته 40 ألف كيلومتر مربع. بينما تشكل الصحراء غير المعمورة غالبية مساحة البلاد بنسبة بين 95% و 96%.

نبذة عن موقع المشروع: العين السخنة

العين السخنة، الواقعة على ساحل خليج السويس في البحر الأحمر وتتبع محافظة السويس، تعتبر موقعًا استراتيجيًا جاذبًا لإنشاء مصنع لإنتاج وتعبئة زيت عباد الشمس لعدة أسباب:

1- الموقع الاستراتيجي وقربها من الأسواق الرئيسية:

- **قربها من القاهرة:** تبعد حوالي 110 كيلومترًا عن القاهرة عبر طريق القاهرة - العين السخنة، مما يسهل الوصول إلى أكبر سوق استهلاكي في مصر.
- **قربها من موانئ التصدير:** ملاصقة لميناء العين السخنة، أحد أهم الموانئ المصرية على البحر الأحمر، مما يسهل عمليات استيراد المواد الخام وتصدير المنتج النهائي. كما أنها ليست بعيدة عن موانئ السويس الأخرى.
- **قربها من مناطق الاستثمار الصناعي:** توجد في محيط العين السخنة مناطق صناعية واعدة مثل المنطقة الاقتصادية لقناة السويس، والتي تقدم تسهيلات وحوافز استثمارية.



2- البنية التحتية المتطرفة:

- **شبكة طرق حديثة:** تتمتع العين السخنة بشبكة طرق جيدة، خاصة طريق القاهرة - العين السخنة الذي تم تطويره، مما يسهل حركة نقل البضائع والموظفين.
- **توفر المرافق والخدمات:** تتوفّر في المنطقة الصناعية بالعين السخنة خدمات أساسية مثل المياه والكهرباء والصرف الصحي، بالإضافة إلى محطات تحلية مياه ومحطات معالجة صرف صحي.
- **مشاريع البنية التحتية المستقبلية:** يجري حالياً إنشاء مشروع القطار الكهربائي السريع الذي سيربط العين السخنة بالقاهرة والمدن الرئيسية الأخرى، مما سيعزز من سهولة الوصول والنقل.

3- الحوافز الاستثمارية:

- **المناطق الحرة والاقتصادية:** تقع العين السخنة ضمن نطاق المنطقة الاقتصادية لقناة السويس، والتي تقدم حواجز ضريبية وجمركية وتسهيلات في الإجراءات للمستثمرين. قد تشمل هذه الحواجز إعفاءات ضريبية لفترة محددة، وتخفيفات جمركية على الآلات والمعدات، وإمكانية استرداد جزء من قيمة الأرض.
- **دعم حكومي للصناعة:** تولي الحكومة المصرية اهتماماً بتنمية القطاع الصناعي وتقدّيم الدعم للمستثمرين، خاصة في المناطق الواقعة مثل العين السخنة.

4- توفر الأيدي العاملة:

- **قربها من التجمعات السكانية:** على الرغم من أنها منطقة ساحلية، إلا أنها قريبة من مدن مثل السويس وبني سويف والقاهرة، مما يسهل استقطاب الأيدي العاملة.
- **إمكانية إنشاء مجتمعات سكنية للعاملين:** توفر بعض المناطق الصناعية في العين السخنة مناطق مخصصة لإقامة العاملين، مما يساهم في استقرار القوى العاملة.

2030

ثانياً: حجم السكان بجمهورية مصر العربية 1



118,361,748

معدل نمو السكان

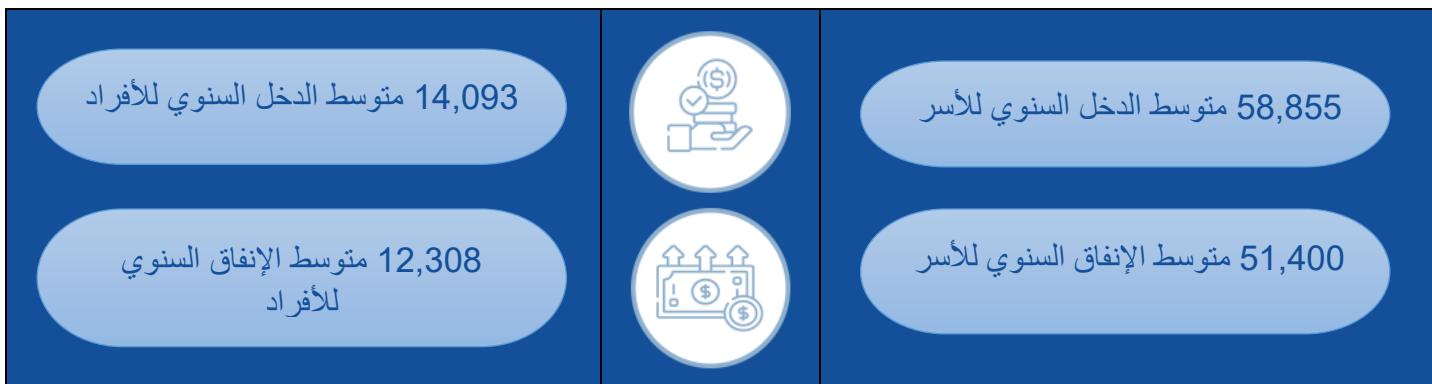
↑%1.6

يرتبط حجم سوق منتجات المشروع بحجم قطاع الأفراد بالدولة؛ حيث يرتبط ارتفاع الطلب على منتجات المشروع بارتفاع أعداد السكان، وهذا الأمر الذي يؤدي بدوره إلى التأثير على منتجات مصنع إنتاج وتعبئة عباد الشمس بزيادة، فقد بلغ عدد سكان جمهورية مصر العربية نحو 105,914,499 نسمة بعام 2023م، كما بلغ معدل نمو السكان نحو 1.6% سنوياً، وبناءً على ذلك فمن المتوقع أن يصل حجم السكان بمصر إلى نحو 118,361,748 نسمة بعام 2030م.

¹ الجهاز المركزي للتخطيط العامة والاحصاء



ثالثاً: الأوضاع الاقتصادية بجمهورية مصر العربية²



الفئات المستهدفة



نبذة عن القطاع الصناعي في مصر وأهم مؤشراته

شهد قطاع الصناعة المصري طفرة كبيرة خلال السنوات التسع الماضية، مدوماً بمشروعات كبرى وتجهيزات رئيسية لتعزيز دوره في النمو الاقتصادي وزيادة فرص العمل ومعدلات التصدير، وذلك رغم التحديات الخارجية.

أهم المؤشرات الرئيسية للقطاع الصناعي في مصر (وفقاً لبيانات وزارة الصناعة والهيئة العامة للاستعلامات

المصرية - يونيو 2023 وما بعدها):

- المساهمة في الناتج المحلي الإجمالي: يحتل القطاع الصناعي المرتبة الأولى من حيث المساهمة في الناتج المحلي الإجمالي لمصر، بحصة لا تقل عن 17%. وتهدف الاستراتيجية الوطنية للتنمية الصناعية إلى زيادة هذه النسبة لتصل إلى 20%.



- المساهمة في الصادرات: يساهم القطاع الصناعي بنسبة تصل إلى 85% من إجمالي الصادرات السلعية المصرية غير البترولية، مما يجعله مصدرًا رئيسياً للنقد الأجنبي.
- معدل النمو الصناعي: تستهدف الاستراتيجية الوطنية للتنمية الصناعية (2022-2026 / 2023-2027) تحقيق معدل نمو صناعي يصل إلى 8%.
- معدل نمو الصادرات الصناعية: تستهدف الاستراتيجية الوطنية للتنمية الصناعية الوصول إلى معدل نمو لل الصادرات الصناعية يتراوح بين 18% إلى 25% سنويًا، بهدف تحقيق صادرات إجمالية للدولة المصرية بنحو 100 مليار دولار.
- حجم الاستثمار وفرص العمل: خلال السنوات التسع الماضية (حتى يونيو 2023)، حصل نحو 3592 مصنعاً على سجل صناعي باستثمارات تبلغ 48 ملياراً و742 مليون جنيه، ووفرت هذه المصانع حوالي 155 ألف فرصة عمل جديدة في 25 محافظة. كما تم تخصيص 1.2 مليون متر مربع أراضٍ لـ 219 مشروعًا صناعيًا.
- الناتج الصناعي: بلغ إجمالي قيمة الناتج الصناعي لعام 2022 حوالي 1.2 تريليون جنيه مصرى (وفقاً لتصريحات وزير الصناعة في فبراير 2024).
- معدل نمو قطاع الصناعات التحويلية غير البترولية: سجل قطاع الصناعات التحويلية غير البترولية معدل نمو بلغ 7.1% في الربع الأول من العام المالي 2024/2025 (وفقاً ل报 تقرير لمجلس الوزراء المصري في فبراير 2025، نقلًا عن بيانات وزارة التخطيط والتنمية الاقتصادية).

جهود الدولة لتنمية القطاع الصناعي:

- إجراءات تحفيزية: تم إعداد قائمة بـ 100 إجراء تحفيزي للنهوض بالصناعة المصرية (58 إجراء قصير الأجل، 33 متوسط الأجل، 9 طويل الأجل)، مما ساهم في تحقيق مؤشرات إيجابية للتجارة الخارجية وزيادة الصادرات.



- الاستراتيجية الوطنية للتنمية الصناعية: تهدف إلى تحقيق أهداف طموحة تشمل زيادة النمو الصناعي، وزيادة نصيب الصناعة من الناتج المحلي، وزيادة الصادرات، والتوسيع في الصناعات الخضراء والاقتصاد الدائري.
- منصة مصر الصناعية الرقمية: تهدف إلى الارتقاء بالخدمات المقدمة للقطاع الصناعي وتوفيرها إلكترونياً للمستثمرين.
- تحديث خريطة الاستثمار الصناعي: لتوفير معلومات فنية واقتصادية عن الفرص الاستثمارية.
- طرح المجمعات الصناعية: تم طرح 5 مجمعات صناعية في عدة محافظات بإجمالي 1692 وحدة صناعية.
- مبادرة الشراكة الصناعية: بين مصر والإمارات والأردن والبحرين لتحقيق التكامل في مجالات الأمن الغذائي والدوائي.
- توطين الصناعة: تم تحديد 152 منتجًا يستهدف توفير بدائل محلية لها، بهدف جذب استثمارات وتعزيز التصنيع المحلي وزيادة القيمة المضافة.

سياق مشروع زيت عباد الشمس:

يأتي مشروع إنتاج وتعبئة زيت عباد الشمس في سياق توجه الدولة المصرية نحو تعزيز القطاع الصناعي بشكل عام، وقطاع الصناعات الغذائية بشكل خاص، بهدف تحقيق الاكتفاء الذاتي النسبي من السلع الأساسية، وزيادة القيمة المضافة للمنتجات الزراعية، وتوفير فرص عمل، وزيادة الصادرات. كما يتوافق المشروع مع أهداف الاستراتيجية الوطنية للتنمية الصناعية فيما يتعلق بتعزيز التصنيع المحلي وزيادة مساهمة الصناعة في الناتج المحلي الإجمالي.

تحليل قطاع الصناعات التحويلية في مصر وإسهاماته في الناتج المحلي:

يعد قطاع الصناعات التحويلية مكوناً محورياً في الاقتصاد المصري، ويحظى باهتمام كبير ضمن خطط التنمية وتوطين الصناعة المحلية. تشير البيانات الرسمية الصادرة عن مركز المعلومات ودعم اتخاذ القرار بمجلس الوزراء المصري (يونيو 2023) إلى ما يلي:



- القيمة المضافة للقطاع الصناعي: سجلت القيمة المضافة للقطاع الصناعي بالأسعار الجارية خلال العام المالي 2021/2022 ارتفاعاً بنسبة 21.4% لتصل إلى حوالي 1252.5 مليار جنيه مصرى. وهذه تعد أعلى قيمة مضافة للصناعات التحويلية في مصر بالأسعار الجارية منذ العام المالي 2001/2002.
- معدل النمو الحقيقي لقطاع الصناعات التحويلية: بلغ معدل النمو الحقيقي لقطاع الصناعات التحويلية نحو 9.6% خلال العام المالي 2021/2022. وشهدت صناعة تكرير البترول والصناعات التحويلية غير البترولية نمواً بنحو 8.7% و 9.8% على الترتيب خلال نفس الفترة.
- مساهمة الصناعات التحويلية في الناتج المحلي الإجمالي: بلغ متوسط نسبة مساهمة الصناعات التحويلية في الناتج المحلي الإجمالي خلال العقدين الأخيرين (حتى يونيو 2023) حوالي 16.9%.
- توزيع القيمة المضافة داخل الصناعات التحويلية: خلال العام المالي 2021/2022، توزعت القيمة المضافة الإجمالية للصناعات التحويلية بين صناعة تكرير البترول بنسبة حوالي 21% والصناعات التحويلية الأخرى (بما في ذلك الصناعات الغذائية) بنسبة حوالي 79%.
- مؤشرات حديثة (أكتوبر 2024): أشار تقرير وزارة التخطيط والتنمية الاقتصادية (أكتوبر 2024) إلى أن قطاع الصناعة التحويلية غير البترولية يساهم بنحو 11.4% من الناتج المحلي الإجمالي. وضمن هذا القطاع، تساهم المنتجات الغذائية بنسبة 7% (إلى جانب الصناعات الكيماوية 8%).
- الصناعات الغذائية بشكل خاص: يمثل قطاع الصناعات الغذائية أهمية كبيرة ضمن الصناعات التحويلية، حيث يساهم بنسبة 24.5% من الناتج المحلي الإجمالي (وفقاً لموقع investinegy.com)، ويعمل به 28% من القوى العاملة الصناعية، ويمثل 14% من إجمالي صادرات مصر.

سياق مشروع زيت عباد الشمس:

يقع مشروع إنتاج وتعبئة زيت عباد الشمس ضمن قطاع الصناعات التحويلية، وتحديداً الصناعات الغذائية. ويستفيد هذا المشروع من التوجه العام للدولة نحو تعميق الصناعة المحلية وزيادة مساهمة هذا القطاع الحيوي في الناتج المحلي الإجمالي. كما أن التركيز على الصناعات الغذائية يأتي في إطار تحقيق الأمن الغذائي وتقليل الاعتماد على الاستيراد، بالإضافة إلى خلق فرص عمل وزيادة الصادرات. تشير البيانات إلى أن الصناعات الغذائية لها مساهمة كبيرة بالفعل، مما يوفر قاعدة يمكن البناء عليها لمشروعات جديدة مثل مصنع زيت عباد الشمس.

التقرير السنوي لبذور زهرة الشمس ومنتجاتها في مصر (2024/2025)

تقرير "Oilseeds and Products Annual" الصادر عن وكالة خدمة الزراعة الخارجية بالقاهرة FAS/Cairo التابعة لوزارة الزراعة الأمريكية(USDA) ، برقم EG2024-0008 بتاريخ 4 أبريل 2024. يُعد هذا التقرير مرجعاً رسمياً لصناع القرار في قطاع الزيوت والبذور الزيتية بمصر.

أولاً: الإنتاج

- الإنتاج المحلي:



- يُتوقع إنتاج 50 ألف طن متري من بذور عباد الشمس في السنة التسويقية 2024/2025 (أكتوبر-سبتمبر)، وهو نفس المستوى المسجل في السنة السابقة.
- تزرع البذور في مناطق الدلتا (شمال مصر والمناطق الوسطى والعلبية، باستخدام أصناف محسنة مثل Sakha 53 و Giza 102).
- تعمل الحكومة المصرية على تشجيع المزارعين من خلال عقود ضمان أسعار الشراء، وتوزيع البذور المعتمدة.

ثانيًا: الاستيراد

- استيراد البذور:

 - يُتوقع استيراد 45 ألف طن متري من بذور عباد الشمس في 2024/2025 ، بزيادة 5 آلاف طن عن العام السابق.
 - الصين هي المصدر الرئيسي لبذور عباد الشمس إلى مصر.

- استيراد الزيت:

 - يُتوقع استيراد 700 ألف طن متري من زيت عباد الشمس في 2024/2025 ، مدفوعًا بأسعاره التنافسية عالمياً.

- تعتمد مصر بشكل كبير على الواردات من روسيا وأوكرانيا، خاصةً بعد انخفاض عملاتها الوطنية.

ثالثًا: الاستهلاك

- الاستهلاك الغذائي:

 - يُتوقع استهلاك 10 آلاف طن متري من بذور عباد الشمس كغذاء (محمصة ومتبلة)، بزيادة 1 ألف طن عن العام السابق، بسبب الوعي الصحي في المناطق الحضرية.

- الاستهلاك الصناعي:

 - يستخدم 80 ألف طن متري من البذور في الاستخراج الزيتي، بينما يُتوقع استهلاك 720 ألف طن متري من الزيت في 2024/2025 ، بزيادة 20 ألف طن، بسبب تفضيله من قبل الطبقتين المتوسطة والغنية.

رابعاً: المخزونات

- مخزون البذور:

 - يُتوقع ارتفاع المخزونات إلى 9 آلاف طن متري في 2024/2025 ، بزيادة 2 ألف طن عن العام السابق.

- مخزون الزيت:

 - يُتوقع وصول مخزون زيت عباد الشمس إلى 78 ألف طن متري، بزيادة 5 آلاف طن، بسبب زيادة الواردات.



خامسًا: التحديات والتدابير الحكومية

- التحديات:
 - الاعتماد الكبير على الاستيراد لتلبية الطلب المحلي.
 - تقلبات الأسعار العالمية وتأثيرها على تكاليف الإنتاج.
- الإجراءات:
 - توسيع برامج تحسين الإنتاجية باستخدام بذور مقاومة للتغيرات المناخية.
 - تعزيز التعاون مع الجهات الدولية (مثل صندوق النقد الدولي) لضمان توفير العملة الأجنبية اللازمة للاستيراد.

حجم سوق الزيوت الصالحة للأكل بمصر³:

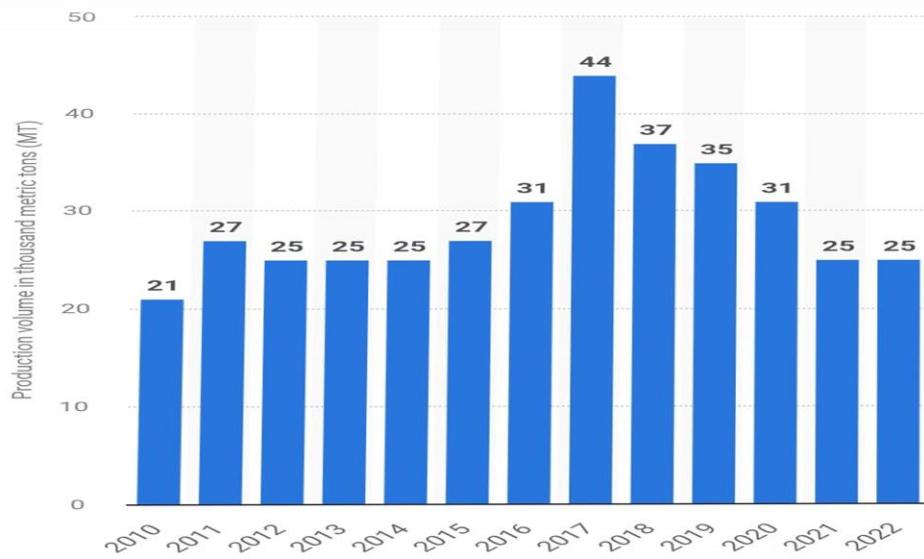
- من المتوقع أن تبلغ إيرادات سوق الزيوت الصالحة للأكل 2.28 مليار دولار أمريكي في عام 2025. ومن المتوقع أن ينمو السوق سنويًا بنسبة 7.40٪ (معدل النمو السنوي المركب 2025-2030).
- وبالمقارنة العالمية، فإن معظم الإيرادات تأتي من الهند (37 مليار دولار أمريكي في عام 2025).
- وبالنسبة لـإجمالي عدد السكان، من المتوقع أن يصل دخل الفرد إلى 19.27 دولاراً أميركياً في عام 2025.
- من المتوقع أن يصل حجم سوق الزيوت الصالحة للأكل إلى 308.39 مليون كيلوجرام بحلول عام 2030. ومن المتوقع أن يُظهر سوق الزيوت الصالحة للأكل نمواً في الحجم بنسبة 1.8% في عام 2026.
- ومن المتوقع أن يصل متوسط حجم السوق للزيوت الصالحة للأكل لكل فرد إلى 2.41 كجم في عام 2025.

حجم إنتاج زيت بذور دوار الشمس مصر 2010-2022⁴

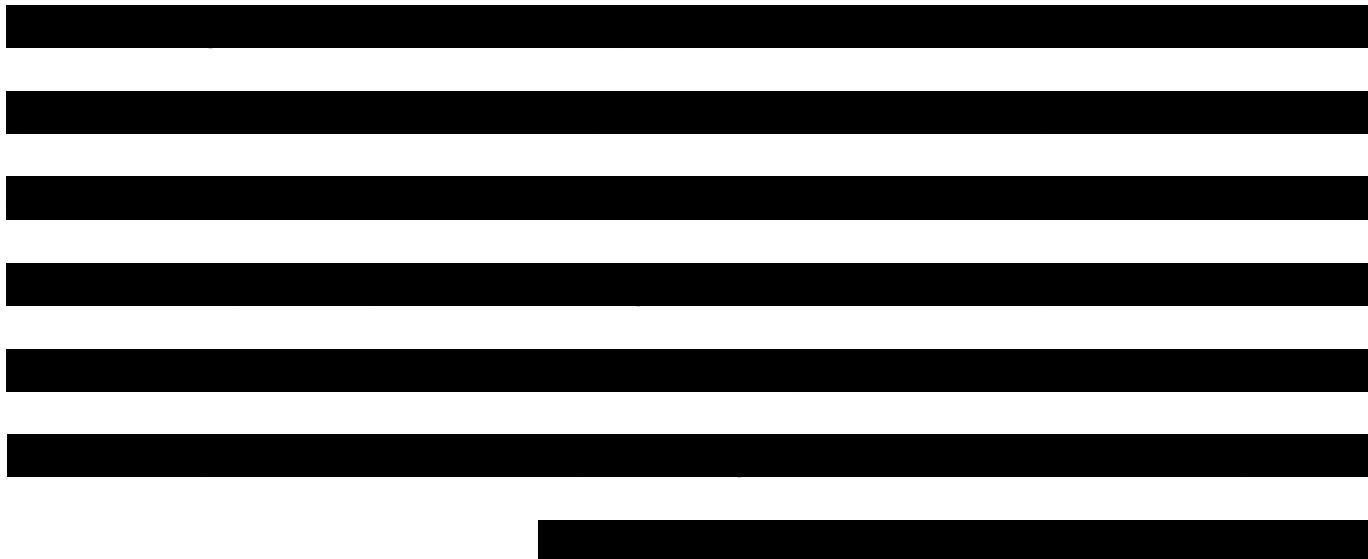
في عام ٢٠٢٢، قُرّر حجم إنتاج زيت بذور دوار الشمس في مصر بنحو ٢٥ ألف طن متري. ويمثل هذا انخفاضاً مقارنةً بعام ٢٠٢٠، حين أنتج ٣١ ألف طن متري من هذا المنتج. وبلغ إنتاج زيت بذور دوار الشمس ذروته في عام ٢٠١٧ عند ٤٤ ألف طن متري.

³ <https://www.statista.com/outlook/cmo/food/oils-fats/edible-oils/egypt/>

⁴ <https://www.statista.com/statistics/1006032/egypt-production-volume-of-sunflower-seed-oil/>



توقعات صناعة زيت دوار الشمس في مصر 2022-2026⁵



[https://www.reportlinker.com/clp/country/2373/7262515⁵](https://www.reportlinker.com/clp/country/2373/7262515)

حجم التجارة الخارجية:

يرتبط حجم سوق المنتجات في جمهورية مصر العربية بحجم التجارة الخارجية من المنتجات والتي أوضحت إحصائيات التجارة الخارجية بجمهورية مصر العربية كما بإحصائيات مركز التجارة الدولية (ITC) — خريطة التجارة (Trade Map) أنها كالآتي:

ملحوظة

عند حساب حجم التجارة الخارجية (الواردات وال الصادرات) من المنتجات بجمهورية مصر العربية فقد تم الاتي:

- ✓ تم الاعتماد على مركز التجارة الدولية (ITC) — خريطة التجارة (Trade Map).

المنسق الجمركي:-

المنتجات	المنسق الجمركي
151211	زيت عباد الشمس
151219	

حجم الواردات التاريخية لزيت عباد الشمس/طن

يوضح الجدول التالي حجم الواردات التاريخية من زيت عباد الشمس 2017: 2023 حيث يبين أن حجم الواردات قد بلغ 479,827 طن متري عام 2023، وتنمو تلك الواردات بمتوسط معدل نمو بلغ (17%)

قيمة الواردات بالدولار الأمريكي	كمية الواردات (طن)	السنة
327,255,000	356,756	2017
388,870,000	420,631	2018
255,542,000	290,037	2019
243,151,000	251,386	2020
268,974,000	193,275	2021
333,661,000	192,626	2022
617,630,000	479,827	2023
17%		المتوسط معدل النمو



حجم الواردات المتوقعة لزيت عباد الشمس

تم التوقع بحجم واردات عباد الشمس باستخدام متوسط معدل النمو البالغ 17% للفترة التاريخية من 2017:2023 ؛ فمن المتوقع أن يبلغ حجم الواردات 1,400,021 طن متري عام 2030م

السنّة	الواردات المتوقعة / طن
2024	559,140
2025	651,562
2026	759,262
2027	884,764
2028	1,031,011
2029	1,201,431
2030	1,400,021

أهم الدول التي تستورد منها مصر زيت عباد الشمس:

السنّة	كمية الواردات / طن	قيمة الواردات / دولار أمريكي
الاتحاد الروسي	306,071	392,574,000
بلغاريا	54,396	69,770,000
جمهورية مولدوفا	54,205	69,524,000
أوكرانيا	36,456	46,759,000
هولندا	23,867	30,613,000

حجم الصادرات التاريخية من زيت عباد الشمس/طن

يوضح الجدول التالي حجم الصادرات التاريخية من زيت عباد الشمس خلال الفترة 2017:2023 حيث يبين أن

حجم الصادرات قد بلغ 61,857 طن عام 2023

السنّة	كمية الصادرات (طن)	قيمة الصادرات بالدولار الأمريكي
2017	34,381	29,739,000
2018	29,818	26,399,000
2019	66,562	55,917,000
2020	50,198	46,277,000
2021	43,963	65,753,000
2022	29,832	54,434,000
2023	61,857	80,807,000



حجم الصادرات المتوقعة من زيت عباد الشمس /طن

وقد تم التوقع بها بالاستناد إلى أسلوب الانحدار نظرًا لتذبذب الكميات من عام لآخر

السنوات	الصادرات المتوقعة / طن
2024	53,781
2025	55,919
2026	58,057
2027	60,194
2028	62,332
2029	64,470
2030	66,608

أهم الدول التي تصدر لها مصر زيت عباد الشمس:

قيمة الصادرات بالدولار الأمريكي	كمية الصادرات (طن)	السنوات
11,246,000	10,586	السودان
10,173,000	9,575	دولة فلسطين
2,901,000	2,731	ليبيا
2,668,000	2,511	الأردن
1,795,000	1,690	مدغشقر

حجم الفجوة التسويقية

يتمثل حجم الفجوة التسويقية في حجم الواردات المتوقعة لمنتجات المشروع؛ حيث من المتوقع أن تبلغ الفجوة التسويقية لمنتجات المشروع 1,400,021 طن عام 2030م.

العام	حجم الفجوة التسويقية/ طن
2027	884,764
2028	1,031,011
2029	1,201,431
2030	1,400,021



حصة المشروع من حجم السوق

يوضح الجدول التالي حصة المشروع المتوقعة عام 2027، فمن المقدر أن تصل حصة المشروع إلى نحو 1.09%.

حصة المشروع	الإنتاج السنوي للمشروع /طن	حجم الفحوة التسويقية/ طن	العام
1.09%	9,600	884,764	2027

التحليل الرباعي (SWOT analysis) لمشروع مصنع إنتاج وتعبئة زيت عباد الشمس

يهدف هذا التحليل إلى تقييم العوامل الداخلية (نقاط القوة والضعف) والخارجية (الفرص والتهديدات) التي قد تؤثر على نجاح مشروع إنشاء مصنع لإنتاج وتعبئة زيت عباد الشمس في منطقة العين السخنة بمصر على مساحة 15 ألف متر مربع . يعتمد هذا التحليل على البيانات والمعلومات التي تم جمعها حتى الآن في دراسة الجدوى .

أولاً: الوضع الداخلي للمشروع - نقاط القوة والضعف

تحليل الوضع الداخلي للمشروع يركز على الوضع في الوقت الحاضر نقاط القوة والضعف تتعلق بجوانب مثل: منتجات المشروع - الجودة - السعر - العلامة التجارية - الموظفين - المهارات - البنية الأساسية .

- موقع استراتيجي: تقع العين السخنة على ساحل البحر الأحمر وبالقرب من ميناء السخنة، مما يسهل عمليات استيراد بذور عباد الشمس (إذا لزم الأمر) وتصدير المنتج النهائي. كما أن قربها من القاهرة والمدن الكبرى الأخرى يسهل الوصول إلى الأسواق المحلية الرئيسية .
- بنية تحتية متطورة نسبياً في العين السخنة: تعتبر العين السخنة منطقة صناعية ولوحيستية واعدة، وتتوفر بها بنية تحتية أساسية قد تدعم إقامة المصنع (طرق، كهرباء، مياه)، مما يقلل من التكاليف الأولية للاستثمار في البنية التحتية الخاصة .
- هناك طلب كبير ومتزايد على زيت عباد الشمس في مصر مدفوعاً بالنمو السكاني، مما يوفر سوقاً محلياً واسعاً للمنتجات .
- إمكانية إنتاج منتج عالي الجودة: من خلال استخدام تكنولوجيا إنتاج حديثة والالتزام بمعايير الجودة، يمكن للمصنع إنتاج زيت عباد شمس عالي الجودة ينافس المنتجات المستوردة والمحالية الأخرى .
- المساحة الكبيرة المخصصة للمشروع (15 ألف متر مربع): توفر هذه المساحة مرونة للتتوسيع المستقبلي وإضافة خطوط إنتاج جديدة أو مرافق تخزين إضافية .
- توافر الخبرة اللازمة لصاحب المشروع؛ مما يسهل عليه عملية الإدارة ومتابعة العمل .





- اتباع سياسة تسعير أقل من الأسعار السائدة يعمل على تقليل نسب الأرباح للمشروع.

الاعتماد على استيراد بذور عباد الشمس: تعاني مصر من فجوة في إنتاج المحاصيل الزيتية، مما يعني أن المصنع قد يعتمد بشكل كبير على استيراد بذور عباد الشمس كمادة خام، وهذا يعرضه لنزلبات الأسعار العالمية وتکاليف الشحن ومخاطر سلاسل الإمداد.

قلة الخبرة المحلية في التصدير قد تعيق الوصول إلى الأسواق الدولية. ارتفاع تكاليف الإنشاء والتشغيل الأولية: يتطلب إنشاء مصنع حديث بهذا الحجم استثمارات رأسمالية كبيرة في الآلات والمعدات والتكنولوجيا، بالإضافة إلى تكاليف التشغيل الأولية.

الحاجة إلى خبرات فنية وإدارية متخصصة: يتطلب تشغيل وإدارة مصنع لإنتاج زيت الطعام خبرات فنية متخصصة في عمليات الإنتاج والجودة والتسويق، وقد يكون هناك تحدي توفير هذه الكفاءات.

المنافسة الشديدة في السوق: سوق زيوت الطعام في مصر يتميز بالمنافسة الشديدة من قبل منتجين محليين كبار وعلامات تجارية مستوردة راسخة.

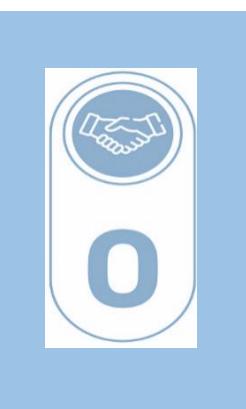
حساسية المستهلك للسعر: يعتبر السعر عاملاً هاماً في قرار الشراء لدى شريحة كبيرة من المستهلكين المصريين، مما قد يضع ضغطاً على هوماش الربح.



ثانياً: البيئة الخارجية للمشروع - الفرص والتهديدات

توضيح: تحليل البيئة الخارجية للمشروع يركز على الوضع في المستقبل والبيئة الخارجية تتعلق بجوانب مثل: السوق - المستهلك - موسمية السلعة - العوامل الاقتصادية والسياسية والاجتماعية - البيئة - الإعلام - القوانين والتشريعات.

- النمو السكاني المستمر في مصر: يوفر النمو السكاني طلباً مستداماً ومتزايداً على السلع الغذائية الأساسية مثل زيت الطعام.
- التوجه نحو منتجات صحية وعالية الجودة: هناكوعي متزايد لدى بعض فئات المستهلكين بأهمية جودة الغذاء والمنتجات الصحية، مما يفتح فرصه لتقديم منتجات متميزة.
- إمكانية التصدير إلى الأسواق المجاورة: موقع مصر الاستراتيجي وقربها من أسواق أفريقية وعربية أخرى قد يتيح فرصاً لتصدير المنتج النهائي، خاصة مع وجود اتفاقيات تجارية إقليمية.





- التوسيع في إنتاج أنواع أخرى من الزيوت أو المنتجات الثانوية: يمكن للمصنع مستقبلاً التوسيع في إنتاج أنواع أخرى من الزيوت النباتية أو استغلال المنتجات الثانوية لعملية استخلاص الزيت (مثل الكسب المستخدم كعلف للحيوانات) لزيادة مصادر الإيرادات.
- الاستفادة من مبادرات الحكومة لدعم الصناعة المحلية وتقليل الاستيراد: قد تساهم سياسات الحكومة الرامية إلى تعميق التصنيع المحلي وتقليل فاتورة الاستيراد في توفير بيئة مواتية للمشروع.
- تطوير علامة تجارية قوية وموثوقة: من خلال التركيز على الجودة والتسويق الفعال، يمكن بناء علامة تجارية قوية تحظى بثقة المستهلكين.
- سهولة عملية التسويق والدعائية لانتشار التسويق الإلكتروني.
- حجم واردات مصر كبير جداً مقارنة بحجم الصادرات ويمثل ذلك فرصة قوية للمشروع والتوسيع مستقبلاً.
- دعم حكومي محتمل للصناعات الغذائية: تولي الحكومة المصرية أهمية لقطاع الصناعات الغذائية ضمن استراتيجية مصر 2030، وقد تتوفر حوافز أو تسهيلات للمستثمرين في هذا القطاع.



- تقلبات أسعار صرف العملات الأجنبية: الاعتماد على استيراد المواد الخام والمعدات يجعل المشروع عرضة لمخاطر تقلبات أسعار الصرف، مما يؤثر على تكاليف الإنتاج والربحية.
- التغيرات في السياسات الحكومية والتشريعات: قد تؤثر أي تغييرات غير متوقعة في السياسات التجارية أو الجمركية أو الصحية أو البيئية على عمليات المصنع وتتكاليفه.
- ارتفاع أسعار المواد الخام عالمياً: تعتمد تكلفة إنتاج زيت عباد الشمس بشكل كبير على أسعار البذور عالمياً، وأي ارتفاعات كبيرة قد تؤثر سلباً على الربحية.
- زيادة حدة المنافسة من المنتجين الحاليين أو دخول منافسين جدد: قد تؤدي زيادة المنافسة إلى ضغوط سعرية أو الحاجة إلى زيادة الإنفاق على التسويق.
- الظروف الاقتصادية العامة والتضخم: قد تؤثر الظروف الاقتصادية العامة ومعدلات التضخم على القوة الشرائية للمستهلكين وبالتالي على حجم المبيعات.
- مخاطر سلاسل الإمداد العالمية: أي اضطرابات في سلاسل الإمداد العالمية (بسبب أزمات صحية، حروب، كوارث طبيعية) قد تؤثر على توفر المواد الخام أو تكاليف الشحن.
- تغير أنواع المستهلكين وتفضيلاتهم: قد تتغير تفضيلات المستهلكين نحو أنواع أخرى من الزيوت أو المنتجات البديلة.





الخلاصة والتوصيات الأولية بناءً على التحليل الرباعي:

ينتمنى المشروع بفرص واعدة نظراً لحجم السوق المحلي والموقع الاستراتيجي، ولكن يجب التعامل بحذر مع نقاط الضعف المتعلقة بالاعتماد على الاستيراد والمنافسة الشديدة. تتطلب التهديدات المتعلقة بتقلبات الأسعار والسياسات استراتيجيات مرنة لإدارة المخاطر. يوصى بالتركيز على بناء علامة تجارية قوية تعتمد على الجودة، واستكشاف فرص التصدير، والبحث عن سبل لتقليل الاعتماد على المواد الخام المستوردة على المدى الطويل (مثل دعم الزراعة التعاقدية المحلية إذا أمكن).

تحليل المنافسين في سوق زيت عباد الشمس في مصر:

يتميز سوق زيت الطعام وعباد الشمس في مصر بوجود عدد من اللاعبين الرئيسيين، سواء من المنتجين المحليين الكبار أو العلامات التجارية المستوردة التي اكتسبت ثقة المستهلك. يشهد القطاع الخاص هيمنة واضحة على إنتاج وتوزيع الزيوت. يهدف هذا التحليل إلى تحديد أبرز المنافسين وتقييم وضعهم في السوق.

المنافسون الرئيسيون (بناءً على المعلومات الأولية):

1- شركة صافولا (Savola Group)

- شركة سعودية الأصل ولها وجود قوي في السوق المصري.
- العلامات التجارية الرئيسية: "عافية" (تعتبر من العلامات التجارية الرائدة والموثوقة)، "شمس" (زيت دوار الشمس صافي).
- نقاط القوة: علامة تجارية راسخة، شبكة توزيع واسعة، قدرات تسويقية كبيرة، إمكانيات إنتاجية ضخمة.
- ملاحظات: تعتبر من أكبر اللاعبين في سوق زيوت الطعام بشكل عام.

2- شركة أوما (OMA International for Food Industries)

- العلامات التجارية الرئيسية: "كريستال" (علامة تجارية شهيرة ومنافس قوي لـ "عافية").
- نقاط القوة: جودة المنتج، ولاء المستهلكين للعلامة التجارية، حملات تسويقية فعالة.

3- شركة أرما للصناعات الغذائية (Arma Food Industries)

- تأسست عام 1992 (مشروع مشترك بين مجموعة هائل سعيد أنعم وشركات ماليزية).
- متخصصة في تصنيع السمن النباتي والزيوت الصالحة للأكل.
- نقاط القوة: خبرة طويلة في الصناعة، تنوع المنتجات (سمن وزيوت).



4- شركة المتحدة للزيوت (United Oil Processing & Packaging)

- العلامات التجارية المذكورة: "شهد" (زيت دوار شمس وذرة)، "سندباد"، "مرجانة"، "جولدن بالم"، "غالية"، "حورس".
- نقاط القوة: محفظة متنوعة من العلامات التجارية التي قد تستهدف شرائح سعرية مختلفة، قدرة إنتاجية محلية.

5- شركة أفكو (AFCO) - روسيا (منتجة لزيت التورو):

- العلامة التجارية: "التورو" (زيت عباد شمس روسي تم طرحه في السوق المصري).
- نقاط القوة: قد يكون السعر منافساً (خاصة مع تقلبات أسعار العملات وتکاليف الاستيراد من مصادر أخرى)، جودة المنتج الروسي.
- ملاحظات: يمثل دخول لاعبين دوليين جدد تهديداً وفرصة في نفس الوقت.

الخصائص العامة للمنافسة في السوق المصري:

1. سيطرة القطاع الخاص: يسّحوذ القطاع الخاص على الحصة الأكبر من واردات وإنتاج وتوزيع زيت الطعام.
2. أهمية العلامة التجارية والولاء: تلعب العلامة التجارية دوراً كبيراً في قرار الشراء، وهناك ولاء كبير لبعض العلامات التجارية الراسخة مثل "عافية" و"كريستال".
3. حساسية السعر: يعتبر السعر عاملاً مؤثراً، خاصة مع وجود شرائح استهلاكية متنوعة.
4. شبكات التوزيع: تعتبر قوّة شبكات التوزيع عاملاً حاسماً للوصول إلى المستهلكين في جميع أنحاء الجمهورية.
5. التسويق والإعلان: تتفق الشركات الكبرى بمالٍ كبير على الحملات الإعلانية والتّسويقية لتعزيز علاماتها التجارية.
6. المنتجات المستوردة: بالإضافة إلى الإنتاج المحلي، هناك حصة للمنتجات المستوردة، خاصة من دول مثل روسيا وأوكرانيا (تاريجياً) وتركيا.



سيعتمد المشروع في تسويق منتجاته التي يقدمها على استراتيجية التسويق عن طريق

قائمة تسويق منتجات المشروع

السنة الأولى	العملة / الوحدة	بيان
10	دولار / كرتونة	عبوة دوار الشمس 700 مل
9	دولار / كرتونة	عبوة دوار الشمس 1 لتر
10	دولار / كرتونة	عبوة دوار الشمس 1.5 لتر
9	دولار / كرتونة	عبوة دوار الشمس 2.2 لتر
10	دولار / كرتونة	عبوة دوار الشمس 5 لتر
9	دولار / شكاره	كسب دوار الشمس

أفكار ترويجية فعالة لمشروع مصنع إنتاج وتعبئة زيت عباد الشمس في مصر:

تعتمد فعالية الأفكار الترويجية على مدى ملاءمتها للسوق المستهدف والرسالة المراد إيصالها. لمشروع مصنع زيت عباد الشمس في مصر، يمكن اقتراح مزيج من الاستراتيجيات التقليدية وال الرقمية التي تركز على الجودة، الصحة، القيمة، والارتباط بالأسرة المصرية. يجب أن تستفيد هذه الأفكار من نقاط القوة المحددة في تحليل SWOT (مثل الموقع الاستراتيجي، إمكانية إنتاج منتج عالي الجودة) والفرص المتاحة (مثل النمو السكاني، التوجه نحو منتجات صحية).

1- بناء العلامة التجارية والهوية البصرية:

- اسم جذاب و هوية مصرية أصلية: اختيار اسم للعلامة التجارية يكون سهل التذكر، وله دلالات إيجابية (مثل "نور الشمس"، "خيرات بلدنا"، "صحة وهنا")، مع تصميم عبوات جذابة تعكس الجودة والنقاء، وقد تحمل رسومات أو لواناً مستوحاة من الثقافة المصرية أو الطبيعة (مثل زهرة عباد الشمس بشكل بارز).

- شعار (Slogan) قوي: تطوير شعار يعبر عن جوهر العلامة التجارية، مثل: "نقاء الطبيعة في كل قطرة"، "لزيت صحي.. لحياة أسعد"، "اختيار الأسرة المصرية".

2- استراتيجيات التسويق الرقمي:

- إنشاء موقع إلكتروني احترافي وتطبيق للهواتف (اختياري): عرض معلومات عن الشركة، المنتجات، فوائد زيت عباد الشمس، وصفات طعام صحية تستخدم الزيت.



- توفير قسم لخدمة العملاء والإجابة على استفساراتهم.
 - ربما متجر إلكتروني صغير للبيع المباشر في مناطق محددة أو للطلبات الكبيرة (B2B). التسويق عبر وسائل التواصل الاجتماعي:
 - إنشاء صفحات نشطة على منصات مثل فيسبوك، انستغرام، ويوتوب (وربما تيك توك إذا كانت الفئة المستهدفة من الشباب).
 - مشاركة محتوى جذاب: وصفات طعام مصورة وفيديو، نصائح صحية، مسابقات وجوائز، بث مباشر مع طهاة أو خبراء تغذية.
 - استخدام الإعلانات المموله لاستهداف شرائح ديمografية محددة (ربات البيوت، المهتمون بالصحة، إلخ).
 - التعاون مع مدونين ومؤثرين في مجال الطبخ والصحة (Food bloggers/influencers) للترويج للمنتج.
 - التسويق بالمحظى: إنشاء مدونة على الموقع الإلكتروني تتضمن مقالات عن فوائد زيت عباد الشمس، الطهي الصحي، نصائح لاختيار الزيوت، إلخ.
 - تحسين محركات البحث (SEO) للموقع والمحظى لزيادة الظهور في نتائج البحث.
 - حملات البريد الإلكتروني (للعملاء B2B أو المشتركين): إرسال نشرات إخبارية تتضمن عروضاً خاصة، وصفات جديدة، أخبار الشركة.
- 3- استراتيجيات التسويق التقليدي:
- الإعلانات التلفزيونية والإذاعية: إنتاج إعلانات تلفزيونية مؤثرة تركز على الأسرة، الصحة، جودة المنتج، وسهولة استخدامه في الأطباق المصرية الشهيرة. يمكن عرضها خلال أوقات الذروة أو البرامج العائلية الشهيرة.
 - إعلانات إذاعية في المحطات ذات الاستماع العالي، خاصة التي تستهدف ربات البيوت.
 - الإعلانات المطبوعة: إعلانات في الصحف والمجلات النسائية ومجلات الطبخ. ملصقات ونشرات إعلانية في نقاط البيع (السوبر ماركت، محلات البقالة).
 - الإعلانات الخارجية (Outdoor Advertising): لوحات إعلانية في المواقع الحيوية بالمدن الكبرى وعلى الطرق الرئيسية. إعلانات على وسائل النقل العام.



٤- العلاقات العامة والفعاليات:

- البيانات الصحفية وإطلاق المنتج: تنظيم حدث إعلامي عند إطلاق المنتج ودعوة الصحفيين وممثلي وسائل الإعلام.
 - رعاية الفعاليات المجتمعية والثقافية: رعاية مهرجانات الطعام، فعاليات الطهي، أو برامج صحية مجتمعية لربط العلامة التجارية بالأنشطة الإيجابية.
 - المشاركة في المعارض التجارية الصناعية: عرض المنتجات في المعرض المتخصص في الصناعات الغذائية للتواصل مع الموزعين والعملاء المحتملين (B2B).
 - برامج المسؤولية الاجتماعية للشركات (CSR): دعم مبادرات صحة أو غذائية للمجتمعات المحلية.
 - التركيز على الاستدامة البيئية في عمليات الإنتاج والترويج لذلك.
- ٥- عروض المبيعات والترويج في نقاط البيع:

- عروض الأسعار التمهيدية: تقديم أسعار خاصة عند إطلاق المنتج لجذب العملاء الأوائل.
 - العبوات الترويجية: تقديم عبوات بأحجام مختلفة (مثلاً، عبوة كبيرة للعائلات، عبوة صغيرة للتجربة) أو عبوات مجمعة (زيت مع منتج آخر صغير كهدية).
 - المسابقات والجوائز في نقاط البيع: سحبوات على جوائز قيمة عند شراء المنتج.
 - عروض "اشتر واحدة واحصل على الثانية بنصف السعر" أو ما شابه.
 - توفير عينات مجانية (Sampling): في السوبر ماركت الكبرى لتمكين المستهلكين من تجربة جودة الزيت.
 - عروض الولاء: برامج نقاط أو مكافآت للعملاء الدائمين (قد تكون أكثر قابلية للتطبيق مع عملاء B2B).
 - تصميم جذاب لنقاط العرض (Point of Sale Displays): لجذب انتباه المتسوقين في المتاجر.
- ٦- استراتيجيات تستهدف شرائح محددة:
- التركيز على الصحة والجودة: إذا كان المنتج يتميز بنقاء عالٍ أو معالجة خاصة تحافظ على فوائده، يجب إبراز ذلك في الحملات الترويجية التي تستهدف المهتمين بالصحة.



- القيمة مقابل السعر: إذا كان السعر تافسياً، يمكن التركيز على ذلك في الحملات التي تستهدف الشرائح الحساسة للسعر، مع التأكيد على عدم التنازل عن الجودة الأساسية.
- الاستخدامات المتعددة: إظهار كيف يمكن استخدام زيت عباد الشمس في مختلف أنواع الطهي (قلي، تحمير، سلطات، مخبوزات) لتلبية احتياجات ربات البيوت المتنوعة.
- 7- الاستفادة من الموقع في العين السخنة (إذا أمكن): إذا كان هناك جانب سياحي أو تجاري يمكن ربطه بالعين السخنة، يمكن الإشارة إلى أن المنتج "صنع بفخر في منطقة العين السخنة الوعادة" كجزء من دعم الصناعة المحلية في المناطق الجديدة.

ملاحظات هامة عند التنفيذ:

- تحديد الميزانية الترويجية: يجب تخصيص ميزانية واقعية للأنشطة الترويجية.
- قياس النتائج: استخدام مؤشرات أداء رئيسية (KPIs) لقياس فعالية الحملات الترويجية المختلفة وتعديل الاستراتيجيات بناءً على ذلك.
- الاتساق في الرسالة: الحفاظ على رسالة و هوية علامة تجارية متسقة عبر جميع القنوات الترويجية.
- الالتزام بالقوانين واللوائح: التأكد من أن جميع المواد الإعلانية والترويجية تتوافق مع القوانين واللوائح المصرية المتعلقة بالإعلان وحماية المستهلك.

تحليل المخاطر

وهنا سوف يتم تناول المخاطر المختلفة التي يمكن أن يتعرض لها المشروع.

مخاطر التسويق الرئيسية:

1. المنافسة الشديدة في السوق المحلي:
 - وجود منتجات محلية ومستوردة راسخة في السوق.
 - ضغوط تسعيرية قد تقلل من هامش الربح.
2. حساسية المستهلك للسعر:
 - قد يفضل العملاء المنتجات الأرخص حتى لو كانت أقل جودة.
3. الاعتماد على استيراد المواد الخام:
 - تقلبات أسعار البذور عالمياً وتکاليف الشحن.



هـ مخاطر اضطرابات سلاسل الإمداد (أزمات صحية، كوارث طبيعية...).

4. تغير تفضيلات المستهلكين:

هـ تحول الطلب إلى أنواع أخرى من الزيوت (مثل زيت الزيتون) أو بدائل صحية.

5. ضعف الخبرة في التصدير:

هـ صعوبة دخول الأسواق الدولية بسبب نقص المعرفة بقنوات التوزيع الخارجية.

6. التضخم والظروف الاقتصادية:

هـ انخفاض القوة الشرائية للمستهلكين، مما يؤثر على حجم المبيعات.

7. التحديات في بناء العلامة التجارية:

هـ صعوبة التميز في سوق مشبع بالمنتجات.

8. التغيرات التشريعية أو الصحية:

هـ اشتراطات جديدة في التعبئة أو المعايير الغذائية.

استراتيجيات مواجهة المخاطر التسويقية:

1- تعزيز القدرة التنافسية في السوق المحلي:

هـ التركيز على الجودة : الترويج لاستخدام تكنولوجيا حديثة وشفافية في الإنتاج لجذب الشريحة المهتمة بالمنتجات الصحية.

هـ حملات توعوية : إبراز فوائد زيت عباد الشمس مقارنة بالزيوت الأخرى.

هـ عروض ترويجية : مثل عبوات مجمعة أو خصومات موسمية لجذب العملاء.

2- إدارة تكاليف الإنتاج والتسعير:

هـ تنوع مصادر المواد الخام : البحث عن موردين محليين أو إقليميين لتقليل الاعتماد على الاستيراد.

هـ عقود طويلة الأجل مع الموردين : لثبت الأسعار وتجنب التقلبات.

هـ تحسين الكفاءة التشغيلية : استخدام تكنولوجيا تقلل الهدر وتحسن التكاليف.

3- التوسيع في الأسواق الخارجية:

هـ الاستفادة من الاتفاقيات التجارية : مثل اتفاقيات الكوميسا أو اتفاقيات مع الدول العربية.

هـ شراكات مع موزعين دوليين : للاستفادة من خبراتهم في التصدير.

هـ المشاركة في المعارض الدولية : لتعريف العلامة التجارية خارجياً.

4- بناء علامة تجارية قوية:

هـ استخدام التسويق الرقمي : استهداف الجمهور عبر منصات التواصل الاجتماعي وحملات إعلانية مدفوعة.

هـ التغليف الحذاب : تصميم عبوات تعكس الجودة وتحذف الفئات المستهدفة (مثل "خالي من الكوليسترول").



هـ برامج ولاء العملاء: مثل كوبونات الخصم أو نقاط المكافآت.

5- التنوع في المنتجات:

هـ إنتاج زيوت نباتية أخرى: مثل زيت الذرة أو فول الصويا لتلبية احتياجات متعددة.

هـ الاستفادة من المنتجات الثانوية: مثل استخدام "كسب عباد الشمس" في صناعة الأعلاف.

6- التكيف مع التغيرات التشريعية والاجتماعية:

هـ مراقبة اتجاهات السوق: إجراء استطلاعات رأي دورية لفهم تفضيلات المستهلكين.

هـ الالتزام بمعايير الجودة العالمية: مثل شهادات ISO أو HALAL لتسهيل التصدير.

7- إدارة مخاطر العملة وتقلبات الأسعار:

هـ التغطية المالية (Hedging): استخدام أدوات مالية لثبت سعر الصرف.

هـ تعديل الأسعار بشكل ديناميكي: مع مراعاة الحفاظ على الحصة السوقية.

8- تعزيز البنية التحتية للتوزيع:

هـ تطوير شبكة توزيع محلية: عبر التعاون مع تجار الجملة والتجزئة الكبار.

هـ التخزين الاستراتيجي: تخزين المواد الخام بكميات تكفي لفترات الأزمات.

خلاصة:

المشروع يواجه مخاطر تسويقية مرتبطة بالمنافسة وتقلبات الأسعار والاعتماد على الاستيراد، لكن يمكن التغلب عليها

عبر استراتيجيات تركز على الجودة، التنويع، التسويق الذكي، وبناء الشراكات، الاستثمار في البحث عن بدائل

الحلية للمواد الخام وتعزيز الكفاءة التشغيلية سيكونان عاملين حاسمين في تحقيق النجاح.

الدراسة

الفنية



يتم عرض

الإشتراطات الفنية للمشروع وتحديد حجم الأصول والآلات والمعدات والسيارات والتجهيزات الضرورية لتشغيل المشروع ودراسة حجم التكاليف التشغيلية من المواد الخام ومستلزمات التشغيل والرواتب والمصروفات العمومية والإدارية والتسويقية وتحديد البرنامج الزمني لتنفيذ المشروع

**الدراسة الفنية للمشروع :-****وصف المشروع :**

يهدف المشروع إلى إنشاء مصنع متكامل لإنتاج وتعبئة زيت عباد الشمس عالي الجودة في منطقة العين السخنة بمصر، على مساحة 15,000م²، بهدف تلبية الطلب المحلي المتزايد والتوجه نحو التصدير إلى الأسواق الإقليمية والعالمية.

رؤية مصر الصناعية والاستثمارية:

يأتي هذا المشروع تماشياً مع رؤية مصر 2030 للتنمية الصناعية، والتي تركز على:

- تشجيع الاستثمار في الصناعات الغذائية والتصنيع الزراعي.
- تعزيز الصادرات المصرية وزيادة القيمة المضافة للمنتجات المحلية.
- دعم الأمن الغذائي من خلال إنتاج زيوت نباتية عالية الجودة.
- توطين التكنولوجيا الحديثة في التصنيع الزراعي وخلق فرص عمل.
- الحد من الانبعاثات عبر تطبيق معايير البيئة الصناعية الخضراء.

أهداف المشروع:**» إنتاج زيت عباد الشمس عالي الجودة:**

يهدف المشروع إلى إنتاج زيت عباد الشمس وفق أعلى المعايير العالمية، مع التركيز على الجودة والنقاء لتلبية احتياجات السوق المحلي المصري، وتقديم منتج صحي وآمن للمستهلكين.

» التصدير إلى الأسواق الدولية:

يسعى المشروع إلى تصدير زيت عباد الشمس إلى الأسواق الإقليمية (مثل دول الخليج وأفريقيا) والدولية (أوروبا وأمريكا)، حيث يتمتع الزيت النباتي المصري بسمعة جيدة وقيمة تنافسية عالية.

» تحقيق عائد اقتصادي مجزٍ:

يهدف المشروع إلى تعظيم الأرباح من خلال الاستفادة من الطلب المتزايد على الزيوت النباتية في الأسواق المحلية والدولية، مما يساهم في تنمية الاقتصاد المصري وزيادة الناتج القومي.



► توفر فرص عمل:

يساهم المشروع في خلق فرص عمل مباشرة وغير مباشرة لأبناء المنطقة، من خلال تشغيل العمالة المحلية في مراحل الإنتاج والتوزيع، مما يدعم التنمية الاجتماعية والاقتصادية في مصر.

► تعزيز الأمن الغذائي:

يهدف المشروع إلى المساهمة في تحقيق الأمن الغذائي المصري من خلال زيادة الإنتاج المحلي من الزيوت النباتية وتقليل الاعتماد على الواردات، تماشياً مع استراتيجية الدولة لتعزيز الصناعات الغذائية.

► استخدام التكنولوجيا الحديثة:

يطمح المشروع إلى توظيف أحدث التقنيات في استخلاص الزيت، التكرير، والتعبئة، مع تطبيق أنظمة الجودة والتحكم الآلي لضمان كفاءة الإنتاج وجودة المنتج النهائي.

► زيادة تنافسية المنتج المصري:

يهدف المشروع إلى تعزيز مكانة الزيت النباتي المصري في الأسواق العالمية من خلال الالتزام بالمواصفات القياسية الدولية (مثل ISO ومواصفات FDA)، وتحسين جودة المنتج لتلبية متطلبات المستهلكين عالمياً.

► دعم رؤية مصر 2030 للتنمية الصناعية:

يساهم المشروع في تحقيق أهداف رؤية مصر 2030 من خلال:

- تشجيع الاستثمار في الصناعات التحويلية.
- تعزيز الصادرات غير البترولية.
- توطين التكنولوجيا المتقدمة في الصناعات الغذائية.
- تنويع مصادر الدخل القومي.



وصف منتجات المشروع

صورة المنتج	المواصفات	المنتج
	عبوة دوار الشمس 700 ملل عبوة دوار الشمس 1 لتر عبوة دوار الشمس 1.5 لتر عبوة دوار الشمس 2.2 لتر عبوة دوار الشمس 5 لتر	زيت دوار الشمس

كسب دوار الشمس من المادة الخام بوزن 50 كيلوجرام

فوائد ومميزات بذور دوار الشمس:

- مصدر غني بالمعذيات:

تحتوي بذور دوار الشمس على العديد من المعذيات الهامة مثل البروتينات، والألياف، والفيتامينات) مثل فيتامين(E ، والمعادن (مثل المغنيسيوم والسيلنيوم) هذه المعذيات تساهم في تعزيز صحة الجسم الدعم الغذائي العام.

- غنية بالأحماض الدهنية الصحية:

تحتوي بذور دوار الشمس على نسبة عالية من الأحماض الدهنية الأحادية غير المشبعة، مثل حمض الأوليك. هذه الأحماض الدهنية المفيدة تعمل على خفض مستويات الكوليسترول الضار في الجسم وتعزيز صحة القلب.

- تعزيز صحة الجهاز الهضمي:

بذور دوار الشمس غنية بالألياف الغذائية التي تعزز صحة الجهاز الهضمي وتساعد على تنظيم عملية الهضم وامتصاص المعذيات. كما أنها تساعد في تحسين حرارة الأمعاء والوقاية من الإمساك.

- دعم صحة الجلد:

فيتامين E الموجود في بذور دوار الشمس يعمل كمضاد للأكسدة، وهو مفيد لصحة الجلد ويساعد في الحفاظ على مرونته وشبابه. قد يساهم أيضًا في تقليل التجاعيد والبقع الداكنة وحماية البشرة من ضرر الشمس.

- مصدر جيد للطاقة:

بذور دوار الشمس تحتوي على نسبة عالية من الكربوهيدرات والبروتينات والدهون الصحية، مما يجعلها مصدرًا ممتازًا للطاقة. يمكن أن تكون وجبة خفيفة مشبعة ومفيدة للمحافظة على النشاط والحيوية خلال اليوم.

فوائد واستخدامات مخلفات بذور دوار الشمس

ذات قيمة غذائية واقتصادية للاستخدام كأعلاف للحيوانات. عادة ما يتم استخدامها كعلف للأبقار والمواشي الأخرى، حيث تحتوي على نسبة من البروتين والألياف والدهون القابلة للهضم. يمكن تجفيف الحطام واستخدامه كعلف جاف أو ممزوجًا مع مكونات أخرى لإعداد الأعلاف المتوازنة غذائيًا للحيوانات.



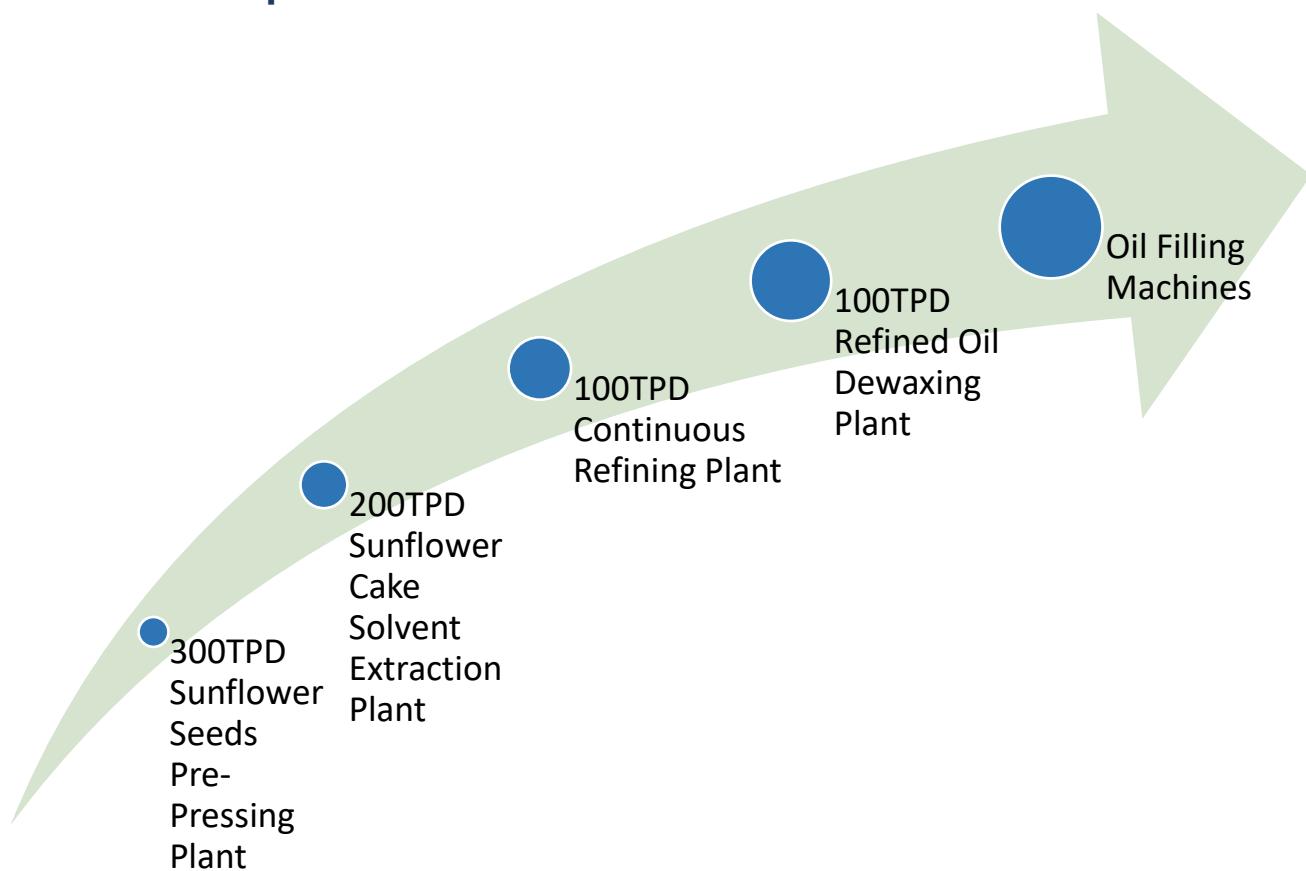
مراحل التصنيع

- الاستخلاص: تتم عملية استخلاص الزيت من المواد الخام المطحونة باستخدام طرق مختلفة، مثل الضغط البارد أو الضغط الحار أو المذيبات الكيميائية. يتم فصل الزيت عن الفضلات والصلبة المتبقية في هذه المرحلة.
- التكرير: يتم تكرير الزيت لإزالة الشوائب والرواسب والمواد الغير مرغوب فيها. يتم استخدام عمليات مثل الترشيح والتتفقيه والتبييض لتحسين نقاء وشفافية الزيت.
- التعبئة والتغليف: يتم تعبئة الزيت في عبوات مناسبة ومختلفة الأحجام، مثل الزجاجات أو العبوات البلاستيكية، ويتم توفير غطاء محكم لحفظ جودة الزيت وحمايته من التأثيرات الخارجية

عملية التصنيع والمنتجات:

يتم اختيار المواد الخام المطلوبة وإزالة الشوائب والأجزاء الغير مرغوب بها ثم تمرر من خلال آلات الطحن لتحويلها إلى مسحوق ناعم، تم وضع المسحوقة في العصاره، حيث يتم ضغطها لاستخلاص الزيت. العصاره تفصل الزيت عن باقي المكونات، يتم تنقية زيت دوار الشمس من خلال الترشيج وإزالة الشوائب والرواسب الغير مرغوب فيها يتم إجراء عمليات التكرير لإزالة المواد الدهنية الثقيلة وتحسين جودة ونقاء الزيت ثم يتم تعبئه الزيت في عبوات مثل زجاجات بلاستيكية، وتعلق بإحكام لحفظ جودة الزيت.

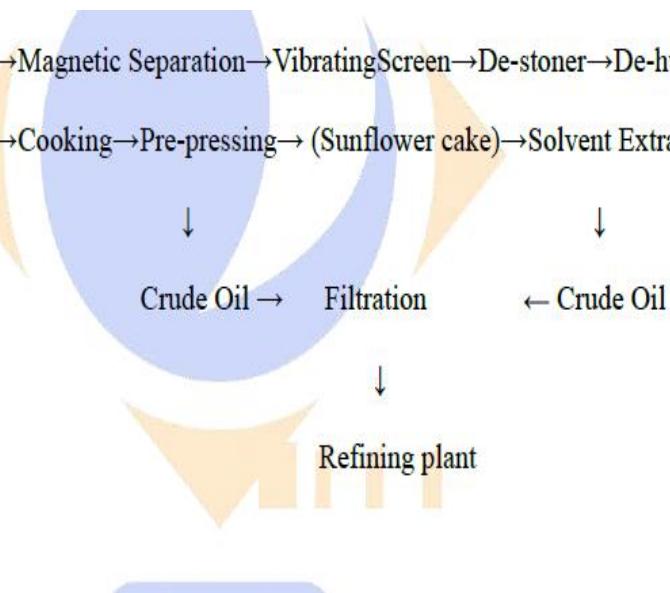
sunflower oil production line



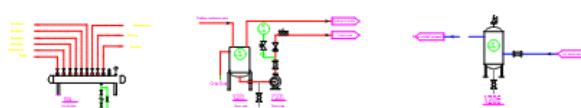
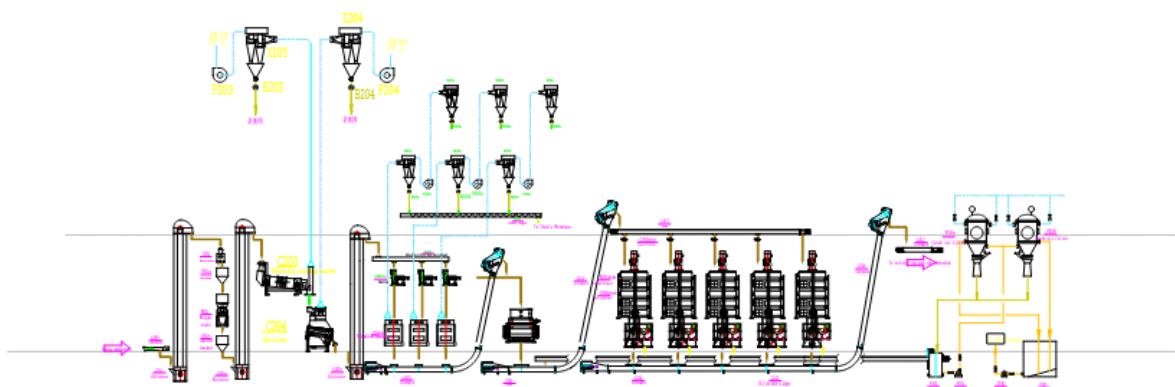


Flowchart of Pre-Pressing Technology :

Sunflower Seeds → Metering → Cleaning → Magnetic Separation → Vibrating Screen → De-stoner → De-hulling
 → Hulls and kernel separation → Flaking → Cooking → Pre-pressing → (Sunflower cake) → Solvent Extraction

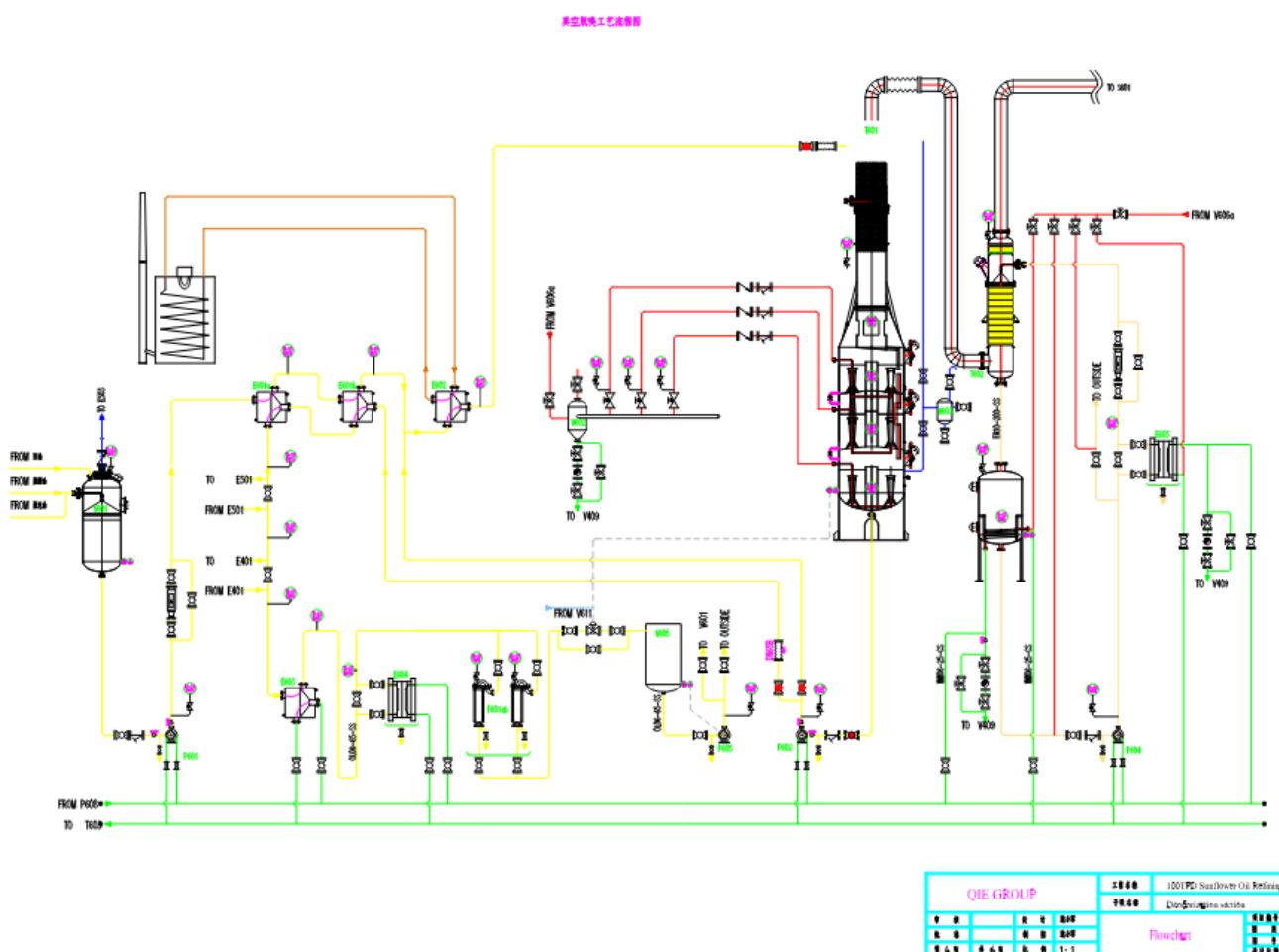
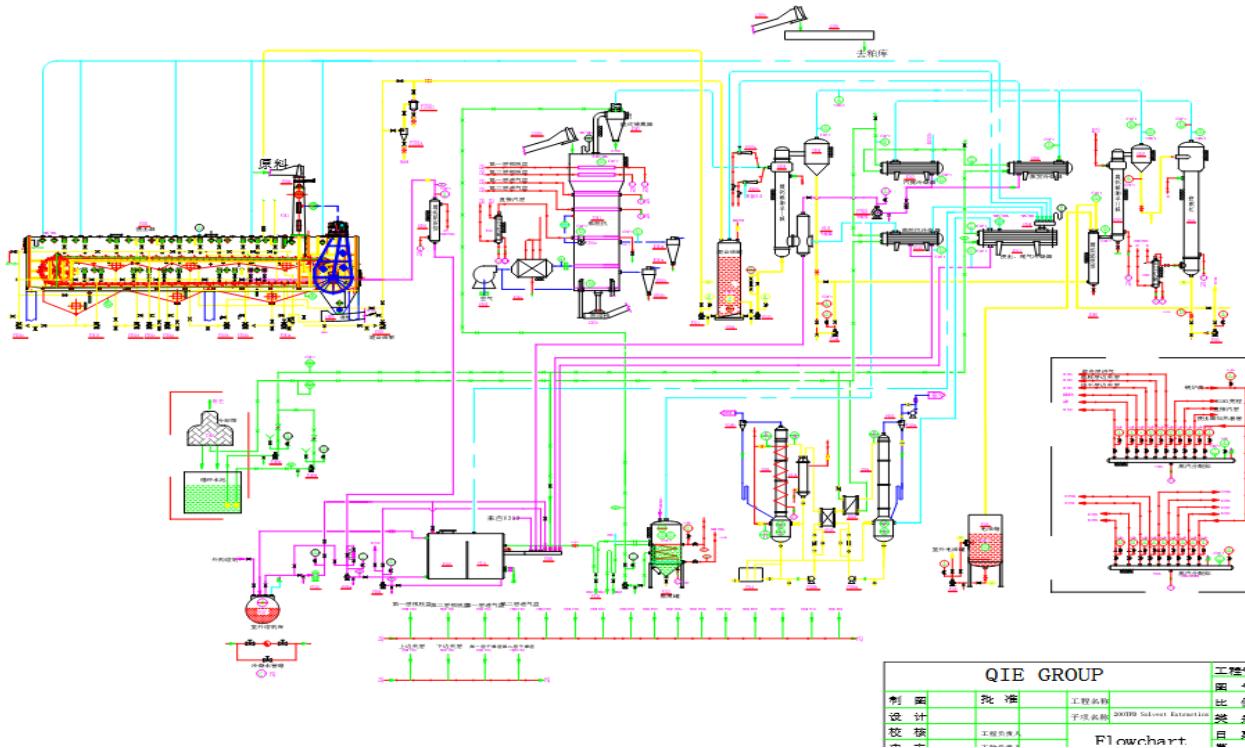


Flowchart of 300TPD Sunflower Oil Project



QIE GROUP			工程名称	300TPD Sunflower Oil Project	
			子项名称	Pre-pressing Plant	
			设计阶段	初步	
设计图	草图	方案图	设计号	GY-01	
放样图			图号		NTS
金工图			比例		
			日期		

Process Flowchart



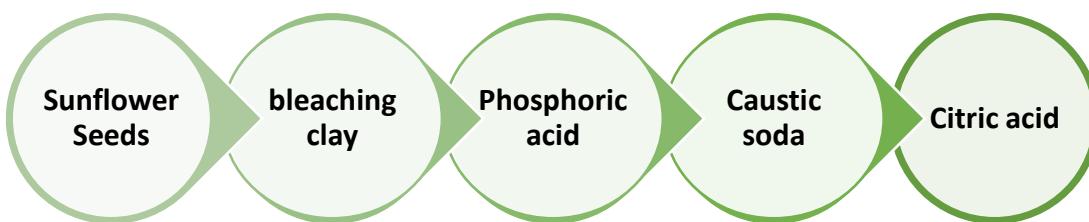


التفاصيل الفنية للخطوط:

Oil production line

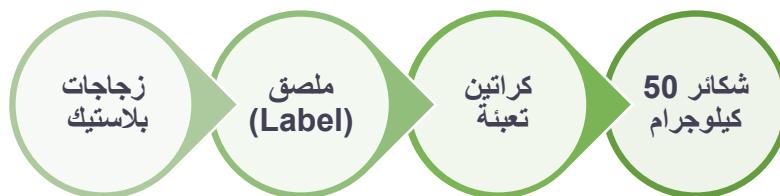
Item	Technical data
Raw Material	sunflower seed
Input capacity	Input 300ton/day for sunflower seeds
output Capacity	Output 120ton/day for sunflower oil
Total power	889kw/h
Water consumption	60kg/t
manpower	10worker/shift

المواد الخام لزيت عباد الشمس:



مستلزمات التعبئة

تم تعبئة الزيت في زجاجات بلاستيكية ثم يتم لصق ليفيل لكل زجاجة ويتم تعبئة عدد 12 زجاجة في الكرتونة لمقاسات 700 مل وعدد 8 زجاجة في الكرتونة لمقاس 1 لتر وعدد 6 زجاجة في الكرتونة لمقاس 1.5 لتر و4 زجاجات حجم 2.2 لتر في الكرتونة و2 زجاجة حجم 5 لتر في الكرتونة





وصف عملية تعبئة المنتجات

تعرف عملية تعبئة المنتجات على أنها وضع المنتج في عبوات التعبئة الخاصة بها (عبوات بلاستيكية بأحجام مختلفة للزيوت)، وتعد عملية التعبئة تقنية أساسية لحفظ المنتجات دون حدوث فساد أو تلف، وهي من الخطوات الأساسية في تهيئة المنتجات إلى البيع حتى المستهلك النهائي.

مميزات مواد التعبئة

- لا تتفاعل مع مكونات المنتج.
- يتناسب حجمها مع حجم المنتج المعبأ.
- تحافظ على خواص المادة المعبأة وحمايتها.
- نظيفة ولا تسمح بحدوث تلوث للمادة المعبأة.
- من الممكن إعادة تدويرها.

بيانات التوسيم

- اسم المنتج.
- العلامة التجارية.
- تاريخ الإنتاج.
- مدة الصلاحية.
- الوزن القائم.
- الوزن المصفى.
- شروط التخزين والحفظ.
- بيانات المصنع – المنتج.

سياسات يتم اتباعها في مصنع إنتاج وتعبئه زيت عباد الشمس

- الحفاظ على المنتجات من التلف والأضرار.
- الالتزام بالتدابير البيئية المحلية والدولية والتشريعات البيئية
- يشترط عدم وجود مواد غريبة أو ضارة في المنتجات.
- التحقق من المواد الخام المستخدمة ومراقبة عمليات التصنيع والتخزين والتوزيع.
- يجب أن تكون عبوات التعبئة جيدة ونظيفة وملائمة لحفظ المنتج ولا تتفاعل مع المكونات.



- اتباع معايير الصحة والسلامة المعهود بها في الصناعة الغذائية. يشمل ذلك ضمان سلامة المنتج والتحكم في المخاطر البيولوجية والكيميائية والفيزيائية.

مميزات مصنع إنتاج وتعبئته زيت عباد الشمس

- تنوع وتميز منتجات المصنع.
- الاهتمام بجودة المواد الخام.
- وجود فريق عمل ذي كفاءة عالية.
- توافر خطة دعائية متكاملة وقوية.
- الرقابة على جودة المنتجات وسير العملية الإنتاجية.
- الاهتمام بأعمال النظافة العامة للمصنع.
- موافقة المنتج لشروط الاستهلاك الآدمي.
- استخدام التقنية والتكنولوجيا الحديثة في التصنيع.
- الالتزام بالحفاظ على جودة المنتجات أثناء النقل والتخزين.

الاشتراطات

مرفق مصدر اشتراطات :-

الهيئة العامة للتنمية الصناعية.

<https://www.ida.gov.ar>

وزارة التجارة والصناعة (المسؤولية عن إصدار التراخيص التجارية وتسجيل الشركات).

<http://www.mti.gov.eg>



مراحل تنفيذ مصنع زيت عباد الشمس

• دراسات واستشارات للمشروع

• شراء أرض المصنع بمنطقة العين السخنة

• التعاقد مع شركات المقاولات والهندسة

• تخطيط وتصميم واشراف هندسي

• استخراج الشهادات والتراخيص المطلوبة

• تنفيذ عمليات التشييد والبناء الخاصة بالمصنع

• البدء في عمليات التشطيب النهائي

• شراء الأثاث والتجهيزات

• طلب الآلات والمعدات الخاصة بالمصنع

• استلام الآلات والمعدات والتخلص الجمركي

• فحص جودة وسلامة المعدات المستلمة وتجهيزها للعمل

• شراء وفحص المواد الخام اللازمة لدورة الإنتاج

• تعيين الخبراء والمسؤولين

• إجراء تجارب واختبارات للمنتجات قبل الإنتاج

• الدعاية والإعلان والتسويق للمنتجات

• التشغيل وبدء عملية الإنتاج



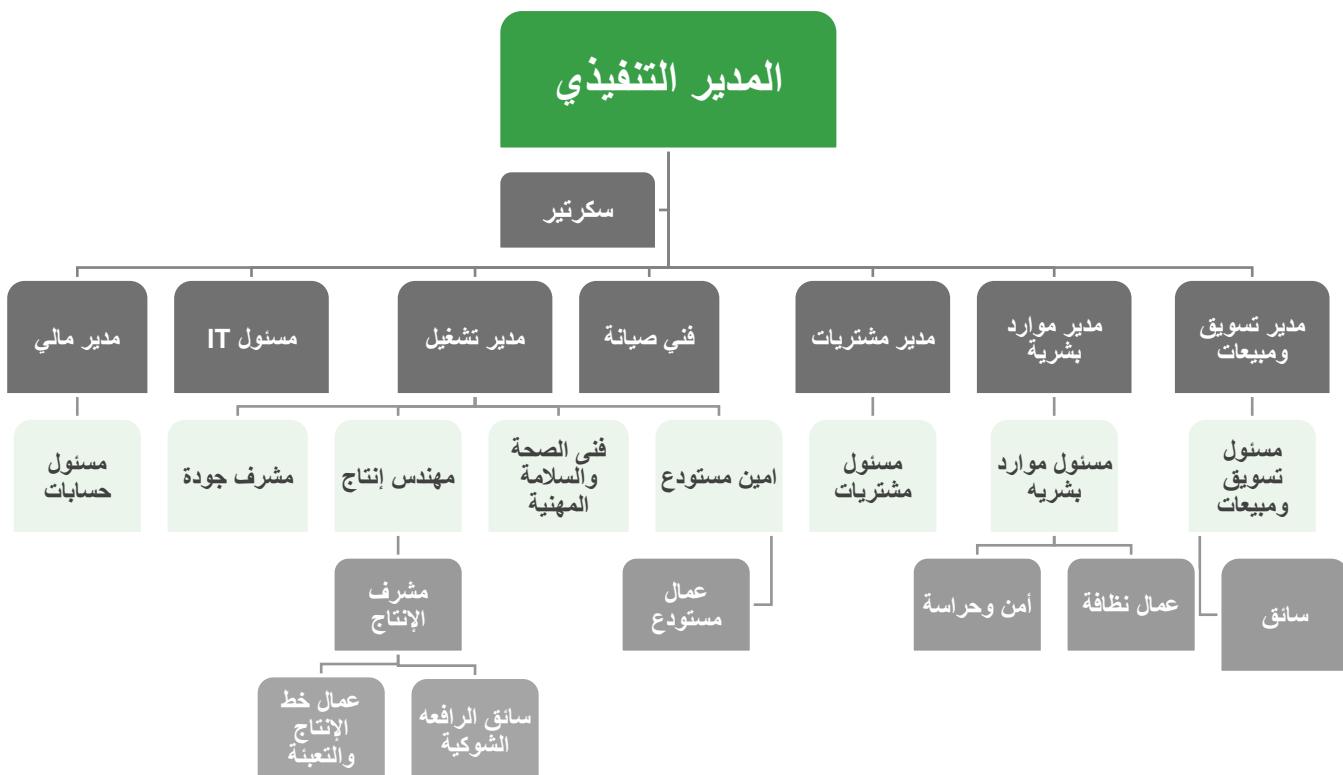
الجدول الزمني للمشروع:

يشمل الجدول الزمني الآتي أهم الأنشطة التي تلزم لبدء التشغيل والمدة الزمنية المقرر لها لإنتاج أول منتج (زيت دوار الشمس) كما يلي:

القوى العاملة للمشروع

يحتاج المشروع إلى حوالي 76 موظفين لتشغيل المشروع وقد قدرت حجم الرواتب المباشرة وغير المباشرة بحوالي 239,153 دولار.

العمالة المباشرة		العمالة الغير مباشرة	
العدد	البيان	العدد	البيان
1	مدير التشغيل	1	المدير التنفيذي
2	مهندس انتاج	1	سكرتير
2	مشرف انتاج	1	مدير مالي
2	مشرف جودة	3	مسئول حسابات
20	عمال خط الإنتاج والتعبئة	1	مدير تسويق ومبيعات
2	فني صحة وسلامة مهنية	3	مسئول تسويق ومبيعات
2	فني صيانة	1	مدير موارد بشرية
2	امين مستودع	3	مسئول موارد بشرية
10	عمال مستودع	1	مدير مشتريات
6	سائق الرافعة الشوكية	2	مسئول مشتريات
2	سائق	2	عمال نظافة
--	----	6	امن وحراسة

الهيكل التنظيمي للمشروع



المهام الوظيفية للمشروع

البيان	المهام
مدير تنفيذي	<ul style="list-style-type: none"> تحديد وإبراز رؤية المشروع وتطوير الاستراتيجيات لتحقيق هذه الرؤية. إنشاء خطط التشغيل السنوية التي تدعم التوجه الاستراتيجي في إطار ميزانيات التشغيل السنوية تطوير ومراقبة الاستراتيجيات لضمان الملاعة المالية طيلة الأجل للمشروع. تطوير القيادة المستقبلية بالمشروع. مراقبة عمليات المشروع وإدارة توافقها مع المتطلبات القانونية والتشريعية. إدارة موارد المصنع بحكمة في إطار الخطوط الإرشادية للميزانية ووفقاً للقوانين والتشريعات الحالية. الرد على المكالمات الهاتفية وتحويلها إلى الأشخاص المناسبين أو تدوين رسائل المكالمات للموظفين. معالجة وتوزيع المراسلات الواردة مثل الرسائل البريدية والفاكسات والبريد الإلكتروني. كما يمكن أن يتولى إعداد الخطابات والوثائق الرسمية.
سكرتير المعنية	<ul style="list-style-type: none"> ترتيب مواعيد الاجتماعات والمواعيد الشخصية للمدير أو الفريق، ويحدد الوقت المناسب ويتنسق مع الأطراف المعنية. إدارة وتنظيم الملفات والوثائق المهمة، ويحافظ على سجلات المؤسسة وقوائم الاتصال. استقبال الزوار والعملاء ويوجههم إلى المكان المناسب ويقدم لهم المساعدة الأولية.
مدير مالي	<ul style="list-style-type: none"> المشاركة في وضع الأهداف الرئيسية للمصنع والمشاركة في صياغتها. إعداد الخطط الفرعية والبرامج التنفيذية الخاصة بالإدارة المالية بما يحقق الأهداف الرئيسية للمصنع. المشاركة في اجتماعات الإدارة العليا وإبداء الرأي في التنائج والقرارات. المشاركة والحضور الفعال في الاجتماعات الدورية الخاصة بالإدارة. مسئولي عن متابعة تنفيذ الخطط الخاصة بالإدارة المالية.
مسؤول حسابات	<ul style="list-style-type: none"> تنفيذ الإجراءات المالية والمحاسبية المعتمدة في المصنع. الرقابة على كافة المستندات الصادرة والواردة إلى قسم المحاسبة، والتتأكد من صحتها ومن احتوائها على التوقيع اللازم. الإشراف على تسجيل كافة مستندات القيد في حساباتها المعنية ووفقاً لأنظمة وبرامج الكمبيوتر المطبقة وعلى أساس الدورة المحاسبية المعتمدة. الإشراف على عمليات الجرد الدوري والسنوي للموجودات الثابتة والمواد ومطابقتها مع أرصدة الحسابات المعنية. الإشراف على عمليات إصدار سندات الصرف وتحضير الشيكات المتعلقة بها، بعد التتأكد من صحة المستندات المرفقة ومتابعة الحصول على التوقيع اللازم على الشيكات وفقاً للصلاحيات المعمول بها.
مدير موارد بشرية	<ul style="list-style-type: none"> وضع وتنفيذ سياسات الموارد البشرية في المنظمة بما في ذلك التوظيف والتعيين والتطوير والتعلم والتطوير وإدارة الأداء. خطيط وتنفيذ عمليات التوظيف واختيار الموظفين المناسبين وإجراء المقابلات واختبارات المهارات. تطوير وتنفيذ برامج التدريب والتطوير لتطوير مهارات وكفاءات الموظفين وتعزيز أدائهم. إدارة عمليات الأداء وتقدير الأداء وتطبيق أنظمة التقييم وتوفير التغذية الراجعة للموظفين. إدارة العلاقات العامة للموظفين ومتابعة استجابتهم وتوفير الدعم اللازم لتحسين رضاهم. تنفيذ برامج الرعاية الاجتماعية والتأمين الصحي وإدارة الفوائد والمزايا للموظفين. التعامل مع الشؤون القانونية والعمل على الامتثال للفوائض واللوائح العمالية المحلية والدولية.
مسؤول موارد بشرية	<ul style="list-style-type: none"> القيام بالإجراءات العملية لاستقطاب واختيار وتقدير وتعيين الكوادر. القيام بالإجراءات والسياسات الخاصة بضمان حضور وانصراف الموظفين وصرف مستحقاتهم المالية بموجبها وقيد الإجازات المسوحية من قبلهم. القيام بتنفيذ أعمال الشئون الإدارية ومراجعةها على الوحدات الإدارية الأخرى للمصنع وذات الصلات بها بعد اعتمادها وتطبيق اللوائح والقرارات الإدارية التي تخضع لها المصنع. التقديم بتنفيذ ورقابة كافة النظم واللوائح التي تحكم أعمال الشئون الإدارية وتقديم المساعدة الإدارية لقطاعات وأقسام ووحدات المصنع الأخرى لتيسير الالتزام بها وتطبيقاتها بفعالية.
مسؤول تسويق ومبيعات	<ul style="list-style-type: none"> تنفيذ السياسات والبرامج التنفيذية الخاصة بإدارة التسويق. تنفيذ سياسة التسويق والمبيعات المعتمدة وكذلك جميع أوامر الشرف في حدود طبيعة عمله. اقتراح الإجراءات التحسينية والعلاجية والوقائية التي من شأنها تحسين أداء العمل بإدارته. معرفة كافة المعلومات المتعلقة بالمنتجات وتقديم شرح وافي عنها للعملاء. الحصول على طلبات الشراء من العملاء. التتأكد من رضا العملاء عن المنتجات والخدمات المقدمة. التواصل الدائم مع العميل والتعامل الجيد وتقديم المنتج بأفضل الطرق.
مدير مشتريات	تحليل احتياجات المنظمة من المواد والسلع والخدمات ووضع استراتيجيات المشتريات بناءً على ذلك.



المهام	البيان
<ul style="list-style-type: none"> البحث عن موردين محتملين وتقديمهم وتحليل العروض المقدمة منهم. التفاوض مع الموردين بشأن الشروط التجارية والأسعار والجودة والتسليم. إعداد وتنفيذ عقود المشتريات والمتابعة الفعالة للتوريدات. ضمان توفر المواد والسلع المطلوبة في الوقت المناسب وبأفضل قيمة ممكنة. متابعة عمليات شراء اللوازم. توزيع وإحضار المناقصات على الموردين. الاشتراك في توزيع استدراج عروض اللوازم على الموردين. تنظيم الفواتير لاستلامها أصولياً وصرفها. إعداد القوائم المطلوبة للشراء. مراجعة جودة الخامات المشتراء. متابعة توريد اللوازم والخدمات والموردين. يشترك في لجان الاستلام ويتبع أعمال صيانة الأجهزة. القيام بأية أعمال أخرى يكلف بها ضمن حدود مهامه ومسؤولياته الوظيفية 	مسئول مشتريات
<ul style="list-style-type: none"> الخطيط والتنظيم والتوجيه والرقابة على موظفي وعمال الإنتاج والإشراف التام على مدخلات ومخرجات العمليات الإنتاجية. الإشراف الكامل على مدخلات ومخرجات العمليات الإنتاجية وتطبيق معايير وإجراءات الجودة المعتمد بها في المصنعين وتوثيق العمليات الإنتاجية. تحديد الاحتياجات من المواد الخام وإعداد الطلبيات الخاصة بمدخلات العمليات الإنتاجية ورفعها إلى إدارة المشتريات. تحديد الاحتياجات من الموارد البشرية الازمة للعمل في قسم الإنتاج والمشاركة في اختيار العاملين في القسم. وتetting الاحتياجات التدريبية لكل فرد وتدريبهم وتحفيزهم على العمل، والمشاركة في عملية التقييم للأفراد. 	مدير تشغيل
<ul style="list-style-type: none"> تطوير وصياغة عملية الإنتاج بالمصنع. الإشراف على الإنتاج ووضع الخطط الإنتاجية للمصنع. القدرة على ضبط حركة المواد والأجزاء والمنتج بين المراحل بدقة وأمان. الإشراف على أداء المعدات وخطوط الإنتاج وسرعة إصلاح الأعطال. متابعة أخطال الماكينات وعمل الصيانة الدورية. القدرة على خفض المخزون بين مراحل الإنتاج المختلفة من المورد إلى العميل. متابعة تنفيذ الخطة الإنتاجية داخل المصنع وجودة المنتج. 	مهندس انتاج
<ul style="list-style-type: none"> استلام خطة الإنتاج السنوية من مسؤول الإنتاج وتلبية الجهات المعنية بها (أمين المخازن - مشرف منطقة الخط - مشغلي الخطوط) بعد توقيع الجميع عليها. ترتيب استلام مواد التعبئة والتغليف وجميع مستلزمات الإنتاج من المستودعات وتخزينها بمناطق التخزين المعتمدة بالمصنع وضمان سهولة توافرها والوصول إليها لكل خط. فحص المنتجات قبل الشحن لضمان دقة وضع العلامات وحفظ السجلات. التأكد من انتظام العمل وعدم وجود أي معوقات في الإنتاج من خلال متابعة العمال ورفع التقارير إلى مسؤول الإنتاج. 	مشرف إنتاج
<ul style="list-style-type: none"> حل مشاكل الموظفين عن طريق تحليل البيانات. العمل على تقليل الهادر اليومي من مواد التعبئة والتغليف وكذلك المواد الخام. تنفيذ جميع مراحل الإنتاج والعمل في سياق الخطة الإنتاجية لتنقیل كمية الفاقد. قياس وتدريب وتنمية دفعت من المواد الخام إلى آلات الإنتاج. تجمیع البصانع على خط الإنتاج، مثل تركيب لوحة الدوائر في أجهزة الكمبيوتر. الإبلاغ عن أخطاء المعدات لموظفي الصيانة. التأكيد من أن محطة العمل نظيفة وخالية من المواد الخطرة. مراقبة عملية الإنتاج وتنفيذ الاختبارات الأساسية وفحوصات الجودة. 	عمال خط الإنتاج
<ul style="list-style-type: none"> تنفيذ ومراقبة سياسات وإجراءات الصحة والسلامة في مكان العمل. تقييم وتحليل المخاطر المحتملة في بيئة العمل وتطوير إجراءات للحد منها. توفير تدريب ووعية للموظفين بشأن مخاطر العمل وكيفية الوقاية منها. مراقبة وتقدير الحوادث والإصابات المهنية وتحليل الأسباب وتطبيق التحسينات الازمة. التأكيد من الامتثال للوائح والمعايير الصحية والسلامة المهنية المعتمد بها. تنفيذ فحوصات السلامة المهنية والمراقبة الطبية للموظفين حسب الحاجة. إعداد تقارير وإحصائيات عن أداء الصحة والسلامة وتحسينات لتحسين الأداء. 	في الصحة والسلامة المهنية
<ul style="list-style-type: none"> العمل على صيانة وإصلاح الآلات المستخدمة في عملية الإنتاج. العمل على الترميدات الكهربائية وتركيب اللوحات ومعالجة المشاكل الكهربائية. 	في صيانة



المهام	البيان
<ul style="list-style-type: none"> يعلم على وضع سياسات واجراءات الجودة وضمان تنفيذها بشكل صحيح ومنتظم مراجعة المعايير المحددة والمتطلبات القانونية وضمان أن جميع العمليات والمنتجات يتم تصنيعها وفقاً لهذه المعايير. تطبيق إجراءات التفتيش والاختبار للمواد الخام والمنتجات النهائية للتحقق من جودتها ومطابقتها للمواصفات. تحليل البيانات المتعلقة بجودة المنتجات والعمليات وتحضير التقارير اللازمة للإدارة لتحسين الجودة واتخاذ القرارات المناسبة. توفير التدريب والتوعية للموظفين بشأن مفاهيم وأساليب ضمان الجودة وضرورة الامتثال لها. يشارك في تنفيذ عمليات التحسين المستمر للعمليات والإجراءات لتحقيق أعلى مستويات الجودة والكفاءة مسئول عن تنفيذ الخطط والبرامج التنفيذية الخاصة بالمخازن والتي تصب في النهاية لتحقيق الأهداف الرئيسية للمصنع. تنفيذ أذون الصرف والارتجاع والإضافة. مسئول عن تنظيم الوحدات التخزينية والأرفف وسلامة المخزونات وفقاً لتعليمات التخزين. الإشراف على العمال أثناء عمليات إضافة المخزونات وترتيبها وتنظيمها بالشكل الصحيح وفقاً للتعليمات. اقتراح الإجراءات التحسينية والعلاجية والوقائية التي من شأنها تحسين أداء العمل بإدارته. مسئول عن حفظ جميع سجلات نماذج الجودة الخاصة بإدارة المخازن وجميع أعماله تخضع للمراجعة الداخلية. 	مشرف جودة
<ul style="list-style-type: none"> تحميل وتغليف البضائع والشحنات من وإلى وحدات التخزين داخل المستودع فرز البضائع وترتيبها في الأماكن المخصصة داخل المستودع بناءً على نظام تصنيف محدد مثل رموز المنتج أو تاريخ الانتهاء تجهيز الطلبات وفقاً للمستندات المرفقة وتأكيدات الشحن للتأكد من توفر المنتجات المطلوبة تدقيق الدورى للأرصدة والتقارير المخزنية للتأكد من المطابقة بين الأرقام الموجودة في النظام والمخزن الفعلى فحص السيارة والتأكد من صلاحيتها يومياً. قيادة السيارة حسب انتظام المرور. إبلاغ الجهات المعنية بأعطال السيارة. المحافظة على سجل صيانة السيارة ونظافتها. إجراء الصيانة الدورية للسيارة في الأوقات المحددة. القيام بأية مهمة مكلف بها ضمن مجال اختصاص. 	أمين مستودع
<ul style="list-style-type: none"> تشغيل الرافعة الشوكية بأمان وفقاً للإرشادات والمعايير المحددة. قد يكون ذلك يتضمن تحميل وتغليف المواد، ونقلها وترتيبها في الموقع تحميل وتغليف البضائع باستخدام الرافعة الشوكية. قد يشمل ذلك رفع البضائع من الشاحنات أو المنصات وتحميلها في أماكن التخزين أو توزيعها على العملاء القيام بفحص دوري للرافعة الشوكية والتأكد من سلامتها وعملها السليم. قد يحتاج إلى إجراء بعض الصيانة البسيطة مثل فحص ضغط الإطارات والزيوت وتنظيف الرافعة تنفيذ ومراقبة سياسات وإجراءات الصحة والسلامة في مكان العمل. تقييم وتحليل المخاطر المحتملة في بيئة العمل وتطوير إجراءات للحد منها. توفير تدريب وتوعية للموظفين بشأن مخاطر العمل وكيفية الوقاية منها. مراقبة وتقييم الحوادث والإصابات المهنية وتحليل الأسباب وتطبيق التحسينات الازمة. التأكد من الامتثال للوائح والمعايير الصحية والسلامة المهنية المعمول بها. تنفيذ فحوصات السلامة المهنية والمرابحة الطبية للموظفين حسب الحاجة. إعداد تقارير وإحصائيات عن أداء الصحة والسلامة وتقديم توصيات لتحسين الأداء. 	سائق الرافعة الشوكية
<ul style="list-style-type: none"> تنظيف الأرضيات، وتنظيف وتلميع الأسطح، وتغليف سلات المهملات، وتنظيف النوافذ، وتنظيف الحمامات، وتنظيف المطابخ إن وجدت تنفيذ جميع المهام المطلوبة منه في حدود وظيفته. مسئولي عن نظافة الأرضيات والحمامات والطرقات والمناطق المؤدية لمدخل الإدارة العليا والسلام المؤدية للإدارة العليا. مسئولي عن نظافة الأبواب والمكاتب والأجهزة المكتبية والزجاج والشبابيك. مسئولي عن الحفاظ على وصيانة أدوات وخامات النظافة. تحرير طلب شراء الأدوات والخامات وتسليمها لمسئولي المباشر. 	عمال نظافة

الدراسة المالية



تتمكن من خلال

الدراسة المالية للمشروع تحديد حجم الإستثمار الكلي
والتكاليف المتوقعة بالإضافة إلى دراسة القوائم
المالية والمؤشرات التي تحدد مدى نجاح المشروع
وتحليل الحساسية والمخاطر على المشروع



الدراسة المالية

تعد دراسة الجدوى المالية والاقتصادية للمشروع الاستثماري ركناً أساسياً من دراسة الجدوى الكاملة للمشروع فهي لها شأن أساسى في صناعة القرار الاستثماري الرشيد، ومحددات وضع الهيكل التمويلي الأمثل للمشروع الاستثماري، وكيفية تقدير الإيرادات المتوقعة والمصروفات المتوقعة والمقارنة بينهما للحصول على الأرباح المتوقعة للمشروع خلال السنوات الأولى من عمر المشروع والبيانات والمعلومات التي يتعين توفيرها لأغراض إنجاز دراسة الجدوى المالية وتقييم المشاريع، والتي من أهمها تكلفة الاستثمار المبدئي للمشروع الاستثماري وتقدير التدفقات النقدية للمشروع طوال عمره الاقتصادي، ومن ثم القيام بإعداد مختلف القوائم المالية الخاصة بالمشروع الاستثماري.

الافتراضات المالية

يبين الجدول التالي الفرضيات المتعلقة بالتكليف المتوقعة للمشروع:-

القيمة / دولار	بيان
10	عدد سنوات الدراسة المالية
دولار	عملة الدراسة
32.00	سعر تحويل العملة
5.00%	معدل زيادة الأسعار
3	مدة رأس المال التشغيلي/شهر
5.00%	معدل نمو المشروع
15.00%	معدل نمو الرواتب
20.00%	نسبة الحوافز والبدلات من الراتب الأساسي
3%	مبالغ مخصصة لمواجهة ارتفاع الأسعار
22.50%	الضرائب
100%	نسبة التمويل الذاتي



رأس المال الثابت FIXED CAPITAL

يبلغ رأس المال الثابت حوالي 5,018,132 دولار وهي إجمالي تكاليف المبني والإنشاءات والأثاث والتجهيزات والارض و السيارات والبرامج والتطبيقات وفيما يلي جدول يوضح تفاصيل رأس المال الثابت .

الأهمية النسبية	القيمة	بيان
25.8%	1,294,118	الأرض
21.1%	1,059,970	المبني والإنشاءات
51.5%	2,583,722	الآلات والمعدات
0.9%	47,200	السيارات
0.6%	28,922	الأثاث والتجهيزات
0.1%	4,200	البرامج والتطبيقات
100%	5,018,132	مجموع

رأس المال التشغيلي WORKING CAPITAL

يبلغ رأس المال التشغيلي نحو 2,478,848 دولار وهو إجمالي تكاليف تشغيل المشروع بالبداية دورة كاملة ورأس المال التشغيلي عبارة عن تكلفة مستلزمات التشغيل والرواتب والمنافع ومصاريف التسويق والمصاريف العمومية والتأمين على الأصول لمدة 3 شهور بينما المواد الخام لمدة شهرين .

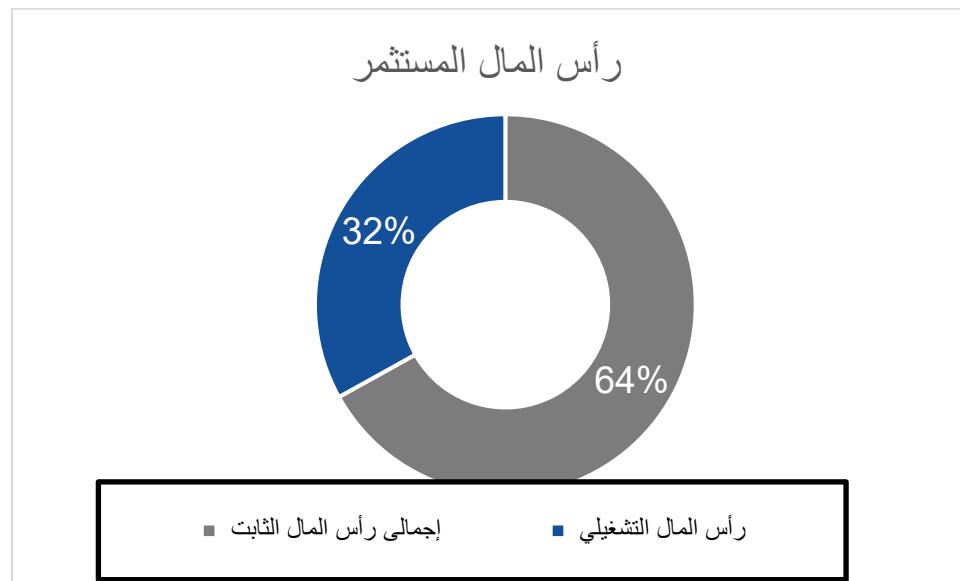
مدة رأس المال التشغيلي	رأس المال التشغيلي / دولار	تكاليف التشغيل	بيان
3 أشهر	30,565	122,259	أجور ومرتبات التشغيل
شهرين	2,036,366	12,218,194	إجمالي تكلفة مستلزمات التشغيل
3 أشهر	36,397	145,588	تكلف المنافع والخدمات
3 أشهر	61,638	246,551	المصروفات العمومية
3 أشهر	246,551	986,204	مصاريف التسويق
3 أشهر	38,108	152,433	التأمين على الأصول
3 أشهر	2,478,848	13,988,122	إجمالي رأس المال التشغيلي

رأس المال المستثمر

رأس المال المستثمر هو التمويل اللازم لتعطية كل من رأس المال الثابت والتشغيلي والخاص ببداية المشروع

وفيما يلي تقدير رأس المال المستثمر:

إجمالي قيمة الاستثمار	إجمالي رأس المال المستثمر
1,294,118	الأرض
1,059,970	المباني والإنشاءات
2,583,722	الآلات والمعدات
47,200	السيارات
28,922	الآلات والتجهيزات
4,200	البرامج والتطبيقات
5,018,132	إجمالي رأس المال الثابت
2,478,848	رأس المال التشغيلي
223,097	مبالغ مخصصة لمواجهة ارتفاع الأسعار
79,923	مصاريف التأسيس
7,800,000	إجمالي رأس المال المستثمر



التكاليف الرأسمالية للمشروع

تشمل التكاليف الرأسمالية على الأصول الثابتة وهي تتكون من البنود التالية:

- تكاليف الأرض .
- تكاليف الانشاءات.
- تكاليف الالات و المعدات.
- تكاليف السيارات
- تكاليف البرامج و التطبيقات
- تكاليف الأثاث والتجهيزات.
- مصاريف التأسيس .

وفيما يلي حساب التكاليف الرأسمالية للمشروع:

تكاليف الأرض

بلغ إجمالي تكلفة الأرض 1,294,118 دولار.

الإجمالي	تكلفة م ²	المساحة /م ²	بيان
1,294,117.6	86.3	15,000.0	الأرض
1,294,118		15,000	الإجمالي

تكاليف الانشاءات

بلغ إجمالي تكلفة الانشاءات 1,059,970 دولار.

المساحة الإجمالية للمشروع	بيان
السور	قسط الإهلاك السنوي
مبني/هanger خط إنتاج	معدل الإهلاك %
مخزن مواد خام	الإجمالي / دولار
مخزن منتج نهائي	نسبة الإهلاك السنوي
معمل جودة	
استراحة العمال	
غرفة الأمن	
غرفة الكهرباء	
مظلة سيارات	
مساحات خالية وطرق بنية	
الإمدادات للكهرباء والمياه والصرف	
نظام مكافحة حرائق	
الإجمالي	نسبة الإهلاك السنوي

تكليف الالات والمعدات

بلغ إجمالي تكلفة الالات والمعدات 2,583,722 دولار.

بيان	العدد	سعر الوحدة/دولار	إجمالي القيمة بالدولار	معدل الإهلاك %	قسط الإهلاك السنوي
Sunflower Oil (Production Line)	1.0	2,116,660.0	2,116,660	10%	211,666
معدات جودة	1.0	71,705.0	71,705	10%	7,171
رافعة شوكية	3.0	19,450.0	58,350	10%	5,835
شحن وجمارك وتركيب		15%	337,007	10%	33,701
إجمالي			2,583,722	10%	258,372

تكليف السيارات

بيان	العدد	القيمة	إجمالي القيمة	معدل الإهلاك %	قسط الإهلاك السنوي
سيارة نقل	2	23,600	47,200	20%	9,440
إجمالي	2	47,200	47,200		9,440

تكليف البرامج والتطبيقات

البرامج والتطبيقات	العدد	القيمة	إجمالي القيمة
ERP System	1	3,500	3,500
موقع إلكتروني	1	700	700
إجمالي		4,200	4,200

تكليف الأثاث والتجهيزات

بلغ إجمالي تكلفة الأثاث والتجهيزات 28,922 دولار.

الأثاث والتجهيزات	العدد	القيمة	إجمالي القيمة
أثاث و مفروشات	1	9,804	9,804
نظم وكاميرات مراقبة	1	980	980
تكييف مركزى	1	4,902	4,902
طاولات حريق	150	59	8,824
أدوات سلامة للعاملين	1	1,961	1,961
استراحة عمال	1	1,471	1,471
تجهيزات أخرى	1	980	980
إجمالي		28,922	28,922

تكاليف مصاريف التأسيس

بلغ إجمالي تكلفة مصاريف التأسيس 79,923 دولار.

القيمة	بيان
980	دراسات واستشارات وأبحاث علمية وألعاب أخرى
686	تراخيص ورسوم حكومية
40,727	تجارب واختبارات دورة الإنتاج قبل التشغيل(خامات تشغيل يوم على الأقل)
4,902	دعاية وإعلان قبل التشغيل
980	سفريات وتعاقدات
31,647	رواتب قبل العمل
79,923	إجمالي مصاريف ما قبل التشغيل

حساب إهلاك الأصول

الإهلاك والإطفاء

تم حساب الإهلاك السنوي للأصول الثابتة على ضوء الأسس المحاسبية والمالية المتبعه بشأن تقدير الأصول بأنواعها وذلك باستخدام طريقة القسط الثابت في ظل الأسس التالية:

البيان	قيمة الأصل	نسبة الإهلاك	قيمة الإهلاك
الأرض	1,294,118	0%	0
المبني والإنشاءات	1,059,970	2%	21,199
الآلات والمعدات	2,583,722	10%	258,372
السيارات	47,200	20%	9,440
الأثاث والتجهيزات	28,922	10%	2,892
البرامج والتطبيقات	4,200	50%	2,100
الإجمالي	5,018,132		294,004

التكاليف التشغيلية السنوية

يعتبر تقدير التكاليف التشغيل السنوية للمشروع بأنواعها المختلفة أحد أهم الأساليب الاقتصادية والمحاسبية المستخدمة في تقدير رأس المال التشغيلي الذي يحتاجه المشروع والذي يمثل أحد بنود التكاليف الاستثمارية كما تمثل التكاليف التشغيلية من جانب آخر كافة بنود التكاليف الجارية التي يتم إنفاقها عند التشغيل الفعلي وهي تشمل:

- الأجر والمرتبات.
- مستلزمات التشغيل.
- تكلفة المنافع والخدمات .
- المصاروفات الإدارية والعمومية.
- مصاريف التسويق والإعلان والدعاية.
- تكليف التأمين .
- تكاليف الصيانة .

القوى العاملة البشرية للمشروع

يحتاج المشروع إلى حوالي 76 موظفاً لتشغيل المشروع وقد قدرت حجم الرواتب المباشرة وغير المباشرة بحوالي 239,153 دولار.

رواتب الإدارة

البيان	العدد	الراتب الأساسي / الشهير	بدلات وحوافز أخرى	الإجمالي الشهري	إجمالي الرواتب السنوية
مدير تنفيذي	1	1,569	314	1,882	22,588
سكرتير	1	392	78	471	5,647
مدير مالي	1	980	196	1,176	14,118
مسؤول حسابات	3	294	59	1,059	12,706
مدير تسويق ومبيعات	1	588	118	706	8,471
مسؤول تسويق ومبيعات	3	294	59	1,059	12,706
مدير موارد بشرية	1	490	98	588	7,059
مسؤول موارد بشرية	3	196	39	706	8,471
مدير مشتريات	1	490	98	588	7,059
مسؤول مشتريات	2	294	59	706	8,471
عمال نظافة	2	69	14	165	1,976
امن وحراسة	6	88	18	635	7,624
الإجمالي	25	5,745	9,741	1,882	116,894

رواتب القوى العاملة المباشرة

البيان	العدد	الراتب الأساسي / الشهير	بدلات وحوافز أخرى	الإجمالي الشهري	إجمالي الرواتب السنوية
مدير التشغيل	1	980	196	1,176	14,118
مهندس انتاج	2	490	98	1,176	14,118
مشرف انتاج	2	294	59	706	8,471
مشرف جودة	2	294	59	706	8,471
عمال خط الإنتاج والتعبئة	20	98	20	2,353	28,235
فني صحة وسلامة مهنية	2	196	39	471	5,647
فني صيانة	2	196	39	471	5,647
امين مستودع	2	167	33	400	4,800
عمال مستودع	10	88	18	1,059	12,706
سائق الرافعه الشوكية	6	167	33	1,200	14,400
سائق	2	196	39	471	5,647
الإجمالي	51	3,167	10,188	1,176	122,259

مستلزمات التشغيل

بلغ إجمالي تكلفة مستلزمات التشغيل خلال السنة الأولى بحوالي 12,218,194 دولار وفيما يلي جدول يوضح

تفاصيل المواد الخام الخاصة بالمشروع

تكلفة مستلزمات التشغيل خلال السنة الأولى

التكلفة السنوية	تكلفة الوحدة	الاحتياجات السنوية	الوحدة	بيان
1,680,000	350	4,800	طن	عبوة دوار الشمس 700 مل
58,896	0.41	144,000	كجم	Sunflower Seeds
10,930	1.04	10,560	كجم	Bleaching Clay
7,800	0.65	12,000	كجم	Phosphoric acid
2,880	0.60	4,800	كجم	Caustic soda
440,656		15%	نسبة	Citric acid
220,116		10%	نسبة	التعبئة والتغليف
2,421,278				شحن وجمارك
				الإجمالي
1,680,000	350	4,800	طن	عبوة دوار الشمس 1 لتر
58,896	0.41	144,000	كجم	Sunflower Seeds
10,930	1.04	10,560	كجم	Bleaching Clay
7,800	0.65	12,000	كجم	Phosphoric acid
2,880	0.60	4,800	كجم	Caustic soda
427,436		15%	نسبة	Citric acid
218,794		10%	نسبة	التعبئة والتغليف
2,406,736				شحن وجمارك
				الإجمالي
1,680,000	350	4,800	طن	عبوة دوار الشمس 1.5 لتر
58,896	0.41	144,000	كجم	Sunflower Seeds
10,930	1.04	10,560	كجم	Bleaching Clay
7,800	0.65	12,000	كجم	Phosphoric acid
2,880	0.60	4,800	كجم	Caustic soda
409,810		15%	نسبة	Citric acid
217,032		10%	نسبة	التعبئة والتغليف
2,387,347				شحن وجمارك
				الإجمالي
1,680,000	350	4,800	طن	عبوة دوار الشمس 2.2 لتر
58,896	0.41	144,000	كجم	Sunflower Seeds
10,930	1.04	10,560	كجم	Bleaching Clay
7,800	0.65	12,000	كجم	Phosphoric acid
2,880	0.60	4,800	كجم	Caustic soda
396,590		15%	نسبة	Citric acid
215,710		10%	نسبة	التعبئة والتغليف
2,372,805				شحن وجمارك
				الإجمالي
1,680,000	350	4,800	طن	عبوة دوار الشمس 5 لتر
58,896	0.41	144,000	كجم	Sunflower Seeds
10,930	1.04	10,560	كجم	Bleaching Clay
7,800	0.65	12,000	كجم	Phosphoric acid
2,880	0.60	4,800	كجم	Caustic soda
383,370		15%	نسبة	Citric acid
214,388		10%	نسبة	التعبئة والتغليف
2,358,264				شحن وجمارك
				الإجمالي
271,765		10%	نسبة	كسب دوار الشمس
271,765				التعبئة والتغليف
12,218,194				الإجمالي



تكلفة المنافع والخدمات للسنة الأولى

النوع	الاحتياجات اليومية	الاحتياجات الشهرية	الاحتياجات السنوية	متوسط تكفة الوحدة	التكفة الشهرية	النكلفة السنوية / دولار
استهلاك المياه (م³) الصناعي	9	215	2,580	0.05	12	142
استهلاك الصرف الصحي				0.00	9	113
استهلاك الكهرباء (Kw) التجارية/ الصناعية	14,522	363,040	4,356,480	0.0314	11,389	136,674
استهلاك الوقود (لتر) ديزل	70	2,100	25,200	0.30	638	7,659
زيوت وشحوم				500	83	1,000
إجمالي تكلفة المنافع والخدمات						145,588

المصاريف العمومية والإدارية للمشروع

تقدر المصاريف العمومية والإدارية خلال السنة الأولى في حدود 246,551 دولار وهي تشمل كافة المصاريف

اللزامية لضمان استمرارية المشروع في أداء مهامه وأنشطته:

البيان	النكلفة السنوية / دولار
المطبوعات والأدوات المكتبية والأبحار والدفاتر المحاسبية	246,551
خدمات عامة وضيافة	
البريد والهاتف والإنترنت	
محاسب قانوني	
سفريات	
إجمالي المصاريف الإدارية والعمومية	246,551

مصاريف التسويق والدعائية

قدرت مصاريف التسويق للمشروع خلال السنة الأولى بمبلغ 986,204 دولار وقد تم توزيعها للمشروع على

النحو التالي:

البيان	النكلفة السنوية / دولار
تسويق إلكتروني	986,204
عمولات البيع والتوزيع	
نقل وتوزيع	
إجمالي تكاليف التسويق	986,204

تكاليف التأمين على الأصول

تبلغ التكاليف التقديرية للتأمين على الأصول الثابتة للمشروع بصورة دورية حوالي 152,433 دولار وقد تم حسابها من

قيمة الأصول الثابتة بالمشروع وفقاً للمعدلات المتعارف عليها وذلك على النحو المبين بالجدول أدناه:

البيان	السنة الأولى	السنة الثانية	السنة الثالثة	السنة الرابعة	السنة الخامسة	السنة السادسة	السنة السابعة	السنة الثامنة	السنة التاسعة	السنة العاشرة
المباني والإنشاءات	21,199	20,775	20,360	19,953	19,554	19,163	18,779	18,404	18,036	17,675
الألات والمعدات	129,186	126,602	124,070	121,589	119,157	116,774	114,439	112,150	109,907	107,709
السيارات	1,180	1,156	1,133	1,111	1,088	1,067	1,045	1,024	1,004	984
الأثاث والتجهيزات	868	850	833	817	800	784	769	753	738	723
الإجمالي	152,433	149,385	146,397	143,469	140,600	137,788	135,032	132,331	129,685	127,091

تكاليف الصيانة على الأصول

البيان	السنة الثانية	السنة الثالثة	السنة الرابعة	السنة الخامسة	السنة السادسة	السنة السابعة	السنة الثامنة	السنة التاسعة	السنة العاشرة	
المباني والإنشاءات	5,300	5,565	5,565	5,843	6,135	6,442	6,764	7,102	7,457	7,830
الألات والمعدات	38,756	40,694	42,728	44,865	47,108	49,463	51,937	54,533	57,260	
السيارات	944	991	1,041	1,093	1,147	1,205	1,265	1,328	1,395	
الأثاث والتجهيزات	434	456	478	502	527	554	581	610	641	
البرامج والتطبيقات	0	840	882	926	972	1,021	1,072	1,126	1,182	
الإجمالي	45,434	48,545	50,972	53,521	56,197	59,007	61,957	65,055	68,308	

دراسة حجم الإيرادات للمشروع

الطاقة الإنتاجية

الوحدة	القيمة	بيان المنتج
طن	13	طاقة الإنتاجية المدخلة/الساعة
طن	5	طاقة الإنتاجية المخرجة/الساعة
وردية	2	عدد الورديات
ساعة	8	عدد ساعات الوردية
طن	80	إجمالي الطاقة الإنتاجية / اليوم
يوم	365	عدد أيام السنة
طن	29,200	إجمالي الطاقة الإنتاجية على السنة
	82.19%	معدل التشغيل السنوي "300 يوم"
طن	24,000	الطاقة الإنتاجية السنوية
لتر	0.92	معامل التحويل من الكجم / لتر
لتر	26,229,508	الطاقة الإنتاجية السنوية

جدول توزيع الطاقة الإنتاجية

نوع المنتج	الوحدة	حصة المنتج	الإنتاج السنوى / لتر	حجم العبوة / لتر	عدد العبوات	احمال الكعبات	عدد العبوات فى الكرتونة	عدد الكرتونات
عبوة دوار الشمس 700 مل	كرتونة	20%	5,245,902	0.7	7,494,145	12	624,512	
عبوة دوار الشمس 1 لتر	كرتونة	20%	5,245,902	1.0	5,245,902	8	655,738	
عبوة دوار الشمس 1.5 لتر	كرتونة	20%	5,245,902	1.5	3,497,268	6	582,878	
عبوة دوار الشمس 2.2 لتر	كرتونة	20%	5,245,902	2.2	2,384,501	4	596,125	
عبوة دوار الشمس 5 لتر	كرتونة	20%	5,245,902	5.0	1,049,180	2	524,590	
كبس دوار الشمس	شكارة	55%	33,000,000	50	660,000.00			660,000
احمال، الإنتاج السنوى					20,330,996			3,643,843

- تم احتساب الكسب على فاقد 55% من اجمالي المدخلات بسب فقدان ما يقارب من 5% من عملية الرطوبة من وزنه.

بيان	العملة / الوحدة	السنة الأولى	السنة الثانية	السنة الثالثة	السنة الرابعة	السنة الخامسة	السنة السادسة	السنة السابعة	السنة الثامنة	السنة التاسعة	السنة العاشرة
عبوة دوار الشمس 700 ملل	دولار / كرتونة	12	12	13	14	14	15	16	17	17	18
دولار / لتر	دولار / كرتونة	11	11	12	13	13	14	15	15	16	17
دولار / لتر	دولار / كرتونة	12	12	13	14	14	15	16	16	16	18
دولار / لتر	دولار / كرتونة	11	12	12	13	13	14	15	15	16	17
دولار / لتر	دولار / كرتونة	12	12	13	14	14	15	16	16	17	19
دولار / شاكارة	دولار / كرتونة	10	11	11	12	12	13	14	14	14	16

جدول المنتجات السنوي المتوقع

بيان	الوحدة	السنة الأولى	السنة الثانية	السنة الثالثة	السنة الرابعة	السنة الخامسة	السنة السادسة	السنة السابعة	السنة الثامنة	السنة التاسعة	السنة العاشرة
معدل التحميل السنوى للمقبرة	%	40%	45%	50%	55%	60%	65%	70%	75%	80%	85%
عبوة دوار الشمس 700 ملل	كرتونة	249,805	281,030	312,256	343,482	374,707	405,933	437,158	468,384	499,610	530,835
عبوة دوار الشمس 1 لتر	كرتونة	262,295	266,082	295,082	327,869	360,656	393,443	426,230	459,017	491,804	557,377
كرتونة	كرتونة	233,151	262,295	295,082	327,869	360,656	393,443	426,230	459,017	491,804	495,446
عبوة دوار الشمس 1.5 لتر	كرتونة	238,450	268,256	298,063	327,869	357,675	387,481	417,288	447,094	476,900	506,706
عبوة دوار الشمس 2.2 لتر	كرتونة	209,836	236,066	262,295	288,525	314,754	340,984	367,213	393,443	419,672	445,902
عبوة دوار الشمس 5 لتر	كرتونة	264,000	297,000	330,000	363,000	396,000	429,000	462,000	495,000	528,000	561,000
كبس دوار الشمس	شاكارة	1,457,537	1,639,729	1,821,922	2,004,115	2,186,306	2,368,499	2,550,691	2,732,884	2,915,074	3,097,266
أحمال الطاقة الانتاجية											

قيمة المبيعات السنوية المتوقعة

الإيرادات المتوقعة	العملة	السنة الأولى	السنة الثانية	السنة الثالثة	السنة الرابعة	السنة الخامسة	السنة السادسة	السنة السابعة	السنة الثامنة	السنة التاسعة	السنة العاشرة
عبوة دوار الشمس 700 ملل	دولار	2,937,707	3,470,158	4,048,524	4,676,051	5,356,194	6,092,677	6,889,402	7,750,585	8,680,662	9,684,352
دولار	دولار	2,849,573	3,366,059	3,927,071	4,535,768	5,195,517	5,909,902	6,682,736	7,518,079	8,420,234	9,393,826
دولار	دولار	2,732,063	3,227,251	3,765,128	4,348,724	4,981,267	5,666,193	6,407,158	7,208,054	8,073,004	9,006,447
دولار	دولار	2,643,934	3,123,144	3,643,677	4,208,443	4,820,577	5,483,402	6,200,474	6,975,529	7,812,588	8,715,914
دولار	دولار	2,555,802	3,019,048	3,522,215	4,068,166	4,659,891	5,300,634	5,993,785	6,743,016	7,552,169	8,425,398
دولار	دولار	2,717,647	3,210,221	3,745,257	4,325,772	4,954,975	5,636,285	6,373,337	7,170,004	8,030,405	8,958,920
اجمالي الإيرادات السنوية		16,436,726	19,415,882	22,651,872	26,162,924	29,968,422	34,089,093	38,546,892	43,365,267	48,569,061	54,184,857

دراسة التكاليف الكلية التشغيلية للمشروع

البيان	السنة الأولى	السنة الثانية	السنة الثالثة	السنة الرابعة	السنة الخامسة	السنة السادسة	السنة السابعة	السنة الثامنة	السنة التاسعة	السنة العاشرة
إجمالي تكلفة مستلزمات التشغيل	12,218,194	14,432,740	16,838,205	19,448,135	22,276,941	25,340,030	28,653,723	32,235,448	36,103,673	40,278,159
أجور ومرتبات التشغيل	122,259	140,598	161,687	185,940	213,831	245,906	282,792	325,211	373,993	430,091
تكليف المنافع والخدمات	145,588	152,867	160,510	168,536	176,963	185,811	195,101	204,856	215,099	225,854
إجمالي التكاليف المتغيرة	12,486,040	14,726,205	17,160,402	19,802,611	22,667,735	25,771,747	29,131,616	32,765,515	36,692,765	40,934,105

دراسة التكاليف الكلية الثابتة للمشروع

البيان	السنة الأولى	السنة الثانية	السنة الثالثة	السنة الرابعة	السنة الخامسة	السنة السادسة	السنة السابعة	السنة الثامنة	السنة التاسعة	السنة العاشرة
المصاريف الإدارية والعمومية	246,551	291,238	339,778	392,444	449,526	511,336	578,203	650,479	728,536	812,773
مصاريف التسويق	986,204	1,164,953	1,359,112	1,569,775	1,798,105	2,045,346	2,312,814	2,601,916	2,914,144	3,251,091
الإهلاك والإطفاء السنوي	373,927	294,003	291,904	291,904	291,904	291,904	291,904	291,904	291,904	291,904
رسوم مكتب العمل وتجديد الإقامات والتأمينات	3,800	3,800	3,800	3,800	3,800	3,800	3,800	3,800	3,800	3,800
تأمين على الأصول	152,433	149,385	146,397	143,469	140,600	137,788	135,032	132,331	129,685	127,091
الصيانة	0	45,434	48,545	50,972	53,521	56,197	59,007	61,957	65,055	68,308
إجمالي التكاليف الثابتة	1,879,809	2,083,240	2,344,129	2,630,146	2,941,905	3,281,486	3,651,143	4,053,328	4,490,705	4,966,186

القوائم المالية للمشروع

قائمة الدخل التقديرية

تم إعداد قائمة الدخل التقديرية للمشروع خلال السنوات العشر الأولى في ضوء بيانات الإيرادات والتكاليف السابق تقديرها والجدول التالي يمثل قائمة الدخل التقديرية، ومن المتوقع أن يحقق المشروع صافي ربح ابتداءً من العام الثاني قدره **1,597,207** دولار سنويًا بعد خصم المصروفات غير المباشرة، ثم يرتفع تدريجياً بزيادة معدلات التشغيل للمشروع إلى أن يصل إلى **6,366,204** دولار في العام العاشر

البيان	البيان	البيان	البيان	البيان	البيان	البيان	البيان	البيان	البيان	البيان	البيان	البيان
المتوسط خلال عمر المشروع	المدة العاشرة	المدة الخامسة	المدة الاربعة	المدة الاربعة	المدة الخامسة	المدة الخامسة	المدة الاربعة	المدة الخامسة	المدة الخامسة	المدة الخامسة	المدة العاشرة	الإيرادات
33,339,100	54,184,857	48,569,061	43,365,267	38,546,892	34,089,093	29,968,422	26,162,924	22,651,872	19,415,882	16,436,726		
الكلفة المختصرة												
24,782,525	40,278,159	36,103,673	32,235,448	28,653,723	25,340,030	22,276,941	19,448,135	16,838,205	14,432,740	12,218,194		مصاريف التشغيل
248,231	430,091	373,993	325,211	282,792	245,906	213,831	185,940	161,687	140,598	122,259		الأجر المنفرد
183,119	225,854	215,099	204,856	195,101	185,811	176,963	168,536	160,510	152,867	145,588		تكاليف المدفع والخدمات
25,213,874	40,934,105	36,692,766	32,765,515	29,131,616	25,771,747	22,667,735	19,802,611	17,160,402	14,726,205	12,486,040		أجور، إنكماط المدفورة
8,125,226	13,250,752	11,876,296	10,599,752	9,415,276	8,317,346	7,300,687	6,360,313	5,491,470	4,689,677	3,950,686		مجمل الربح
24.3%	24.5%	24.5%	24.4%	24.4%	24.4%	24.4%	24.3%	24.2%	24.2%	24.0%		هابش حما، الربح
الكتابات المتوقعة الناتجة												
500,086	812,773	728,536	650,479	578,203	511,336	449,526	392,444	339,778	291,238	246,551		المصاريف الإدارية والعروضية
2,000,346	3,251,091	2,914,144	2,601,916	2,312,814	2,045,346	1,798,105	1,569,775	1,359,112	1,164,953	986,204		مصاريف السريري
7,992	0	0	0	0	0	0	0	0	0	79,923		مصاريف التأمين
3,800	3,800	3,800	3,800	3,800	3,800	3,800	3,800	3,800	3,800	3,800		رسوم مكتب العمل وتحديد الأقاليم والإقليم
33,746	70,109	60,965	53,013	46,098	40,085	37,428	35,155	33,178	31,145	9,965		تكلفة موظفة الخدمة
139,421	127,091	129,685	132,331	135,032	137,788	140,600	143,469	146,397	149,385	152,433		ناتج عمل الأقسام
2,973,629	4,744,391	4,259,766	3,814,437	3,405,337	3,029,668	2,667,429	2,353,397	2,065,403	1,800,697	1,595,770		أجمالى المبالغ المتوقعة الناتجة
28,187,504	45,678,496	40,952,531	36,579,952	32,536,953	28,801,414	25,335,164	22,156,008	19,225,806	16,526,902	14,081,810		أجمالى المبالغ المتقدمة والمتباعدة
5,151,596	8,506,361	7,616,531	6,785,315	6,009,940	5,287,678	4,633,258	4,006,916	3,426,067	2,888,980	2,354,916		الربح قبل الأهلاك والآلام والضرائب
292,324	291,904	291,904	291,904	291,904	291,904	291,904	291,904	291,904	294,003	294,004		الإهلاك (-)
4,859,272	8,214,457	7,324,627	6,493,412	5,718,036	4,995,774	4,341,354	3,715,012	3,134,168	2,594,977	2,060,913		المجموع ككل المصروفات
1,093,336	1,848,253	1,648,041	1,461,018	1,286,558	1,124,049	976,805	835,878	705,187	583,870	463,705		جزء قيمة الدخل
3,765,936	6,366,204	5,676,586	5,032,394	4,431,478	3,871,725	3,364,549	2,879,134	2,428,976	2,011,107	1,597,207		صافي الربح
11.1%	11.7%	11.7%	11.6%	11.5%	11.4%	11.2%	11.0%	10.7%	10.4%	9.7%		نسبة صافى الربح
3,765,936	6,366,204	5,676,586	5,032,394	4,431,478	3,871,725	3,364,549	2,879,134	2,428,976	2,011,107	1,597,207		صافي الربح الغائب للربح
14,009,646	31,293,157	25,616,571	20,584,177	16,152,699	12,280,974	8,916,425	6,037,291	3,608,314	1,597,207			أرباح مترافقه اخر السنة
16,374,618	37,659,361	31,293,157	25,616,571	20,584,177	16,152,699	12,280,974	8,916,425	6,037,291	3,608,314	1,597,207		أرباح مترافقه اخر السنة

قائمة المركز المالي للمشروع

تعرض قائمة المركز المالي للمشروع الموارد والاستخدامات المتوقعة في كل سنة مالية خلال السنوات العشر الأولى للتشغيل. ويهدف عرض هذه القائمة إلى التوصل إلى صورة كاملة عن ميزانية المشروع خلال الفترة المقدرة للتشغيل بشكل يسمح بتخطيط الموارد والاستخدامات بصورة تضمن سلامة المركز المالي خلال تلك الفترة. كما هو موضح بالجدول أدناه:

البيان	السنة الأولى	السنة الثانية	السنة الثالثة	السنة الرابعة	السنة الخامسة	السنة السادسة	السنة السابعة	السنة الثامنة	السنة التاسعة	السنة العاشرة
الأصول										
الأصول المتداولة										
45,502,975	38,574,545	32,358,068	26,806,298	21,874,310	17,570,551	13,755,742	10,438,858	7,583,483	5,146,749	النقدية
45,502,975	38,574,545	32,358,068	26,806,298	21,874,310	17,570,551	13,755,742	10,438,858	7,583,483	5,146,749	مجموع الأصول المتداولة
الأصول الثابتة										
1,294,118	1,294,118	1,294,118	1,294,118	1,294,118	1,294,118	1,294,118	1,294,118	1,294,118	1,294,118	الأرض
847,976	869,176	890,375	911,575	932,774	953,973	975,173	996,372	1,017,572	1,038,771	المباني والاشئارات
(0)	258,372	516,744	775,117	1,033,489	1,291,861	1,550,233	1,808,606	2,066,978	2,325,350	الآلات والمعدات
-	9,440	18,880	28,320	37,760	-	9,440	18,880	28,320	37,760	السيارات
-	2,892	5,784	8,676	11,569	14,461	17,353	20,245	23,137	26,029	الاثاث والتجهيزات
1	1	1	1	1	1	1	1	1	2,100	البرامج والتطبيقات
2,142,095	2,433,999	2,725,903	3,017,806	3,309,710	3,554,414	3,846,318	4,138,222	4,430,125	4,724,128	مجموع الأصول الثابتة
47,645,070	41,008,544	35,083,970	29,824,104	25,184,020	21,124,965	17,602,060	14,577,080	12,013,608	9,870,877	مجموع الأصول
الالتزامات										
الالتزامات المتداولة										
337,455	267,346	206,382	153,369	107,271	67,186	49,758	34,602	21,424	9,965	مكافأة نهاية الخدمة
2,185,708	1,915,387	1,667,399	1,439,927	1,231,320	1,043,990	885,635	739,789	605,294	473,670	مجموع المطلوبات المتداولة
2,185,708	1,915,387	1,667,399	1,439,927	1,231,320	1,043,990	885,635	739,789	605,294	473,670	مجموع الالتزامات
7,800,000	7,800,000	7,800,000	7,800,000	7,800,000	7,800,000	7,800,000	7,800,000	7,800,000	7,800,000	حقوق الملكية
37,659,361	31,293,157	25,616,571	20,584,177	16,152,699	12,280,974	8,916,425	6,037,291	3,608,314	1,597,207	الارباح المترادفة
45,459,361	39,093,157	33,416,571	28,384,177	23,952,699	20,080,974	16,716,425	13,837,291	11,408,314	9,397,207	مجموع حقوق الملكية
47,645,070	41,008,544	35,083,970	29,824,104	25,184,020	21,124,965	17,602,060	14,577,080	12,013,608	9,870,877	مجموع الالتزامات وحقوق الملكية

قائمة التدفقات النقدية

قائمة التدفقات النقدية هي بيان تقديرات التدفقات النقدية الخارجة والداخلة خلال العمر الافتراضي للمشروع. والهدف الأساسي من تقديرها هو حساب القيمة الحالية لصافي التدفقات النقدية للتعرف على مستوى الربحية المتوقع في المشروع مقدماً قبل أن يبدأ نشاطه، ومن ثم فإن هذه القائمة تعتبر من الوجهة التنظيمية أداة جيدة لتقدير التخطيط المالي والاقتصادي للمشروع؛ فهي أداة لتقدير مستوى الربحية المتوقع ومن ثم تساعد على اتخاذ القرار الخاص بالاستمرار في المشروع.

البيان	قرة التأسيس	السنة الأولى	السنة الثانية	السنة الثالثة	السنة الرابعة	السنة الخامسة	السنة السادسة	السنة السابعة	السنة الثامنة	السنة التاسعة	السنة العاشرة
المرحل من قيمة الدخل											
التدفقات النقدية من الأنشطة التشغيلية											
صافي الربح قبل المصاريف											
291,904	291,904	291,904	291,904	291,904	291,904	291,904	291,904	291,904	291,904	291,904	291,904
70,109	60,965	53,013	46,098	40,085	17,428	15,155	13,178	11,459	9,965		
6,928,429	6,216,478	5,551,770	4,931,988	4,350,959	3,814,808	3,316,884	2,855,375	2,436,734	2,364,881	-	
التدفقات النقدية من الأنشطة الاستثمارية											
شراء أصول ثانية											
صافي التدفقات النقدية من الأنشطة الاستثمارية											
(5,018,132)											
(5,018,132)											
التدفقات النقدية من الأنشطة التمويلية											
مساهمة مالك المشروع (المشاركة الذاتية)											
صافي التدفقات النقدية من الأنشطة التمويلية											
7,800,000											
7,800,000											
صافي التدفقات النقدية السنوية											
2,781,868											
التدفقات النقدية أول الفترة											
38,574,545	32,358,068	26,806,298	21,874,310	17,570,551	13,755,742	10,438,858	7,583,483	5,146,749	2,781,868		
45,502,975	38,574,545	32,358,068	26,806,298	21,874,310	17,570,551	13,755,742	10,438,858	7,583,483	5,146,749	2,781,868	
التدفقات النقدية نهاية الفترة											



التحليل المالي والمؤشرات المالية للمشروع

هناك عدة معايير تستخدم في تقييم وترتيب أساليب الإنفاق الرأسمالي المتاحة وهي تتفاوت فيما بينها من حيث الدقة والصعوبة بين المعايير التي تعتمد على التقدير الشخصي والمعايير الموضوعية التي تقوم على الأساس الكمي. ونظراً لتنوع هذه المعايير للتقييم وتفاوتها فإننا سوف نتناول تلك التي تستخدم في الحياة العملية على نطاق واسع وتتميز بالدقة والصحة من الناحية النظرية وهذه المعايير هي على الشكل التالي:

- نقطة التعادل للمشروع.

- ملخص المؤشرات المالية للمشروع.

نقطة التعادل للمشروع:

يساعد تحليل التعادل في معرفة أقل مستوى للإيرادات التي يمكن للمشروع أن يستمر في السوق وكلما انخفضت نقطة التعادل كلما ارتفعت فرص المشروع في تحقيق إيرادات وانخفاض احتمال تحقيق خسائر .

نقطة التعادل = التكاليف الثابتة / (الإيرادات - التكاليف المتغيرة)

البند السنة	البيان	معدل التحميل السنوي للمشروع	المصاريف الإدارية والعمومية	مصاريف التسويق	رسوم مكتب العمل والتأمينات	مكافأة نهاية الخدمة	إطفاء مصاريف ما قبل التشغيل	الاهمال والاستهلاك	تأمين على الأصول	ضريبة الدخل	اجمالي التكاليف الثابتة	مستلزمات التشغيل	الأجور المباشرة	تكاليف المنافع والخدمات	اجمالي التكاليف المتغيرة	الإيرادات	نقطة التعادل
المتوسط 10 سنوات	السنة العاشرة	السنة التاسعة	السنة الثامنة	السنة السابعة	السنة السادسة	السنة الخامسة	السنة الرابعة	السنة الثالثة	السنة الثانية	السنة الأولى							
	85%	80%	75%	70%	65%	60%	55%	50%	45%	40%	نقطة التعادل						
500,086	812,773	728,536	650,479	578,203	511,336	449,526	392,444	339,778	291,238	246,551							
2,000,346	3,251,091	2,914,144	2,601,916	2,312,814	2,045,346	1,798,105	1,569,775	1,359,112	1,164,953	986,204							
3,800	3,800	3,800	3,800	3,800	3,800	3,800	3,800	3,800	3,800	3,800							
33,746	70,109	60,965	53,013	46,098	40,085	17,428	15,155	13,178	11,459	9,965							
7,992	0	0	0	0	0	0	0	0	0	79,923							
292,324	291,904	291,904	291,904	291,904	291,904	291,904	291,904	291,904	291,904	294,003							
139,421	127,091	129,685	132,331	135,032	137,788	140,600	143,469	146,397	149,385	152,433							
1,093,336	1,848,253	1,648,041	1,461,018	1,286,558	1,124,049	976,805	835,878	705,187	583,870	463,705							
4,359,289	6,884,548	6,199,710	5,567,358	4,983,799	4,445,621	3,936,137	3,481,179	3,062,494	2,678,569	2,353,479							
24,782,525	40,278,159	36,103,673	32,235,448	28,653,723	25,340,030	22,276,941	19,448,135	16,838,205	14,432,740	12,218,194							
248,231	430,091	373,993	325,211	282,792	245,906	213,831	185,940	161,687	140,598	122,259	نقطة التعادل						
183,119	225,854	215,099	204,856	195,101	185,811	176,963	168,536	160,510	152,867	145,588							
25,213,874	40,934,105	36,692,765	32,765,515	29,131,616	25,771,747	22,667,735	19,802,611	17,160,402	14,726,205	12,486,040							
33,339,100	54,184,857	48,569,061	43,365,267	38,546,892	34,089,093	29,968,422	26,162,924	22,651,872	19,415,882	16,436,726							
54%	52%	52%	53%	53%	53%	54%	55%	56%	57%	60%							

المؤشرات المالية		النكلفة الإجمالية للمشروع	
49%	معدل العائد الداخلي على الاستثمار IRR	5,018,132	رأس المال الثابت
48%	معدل العائد على الاستثمار ROI	2,478,848	رأس المال التشغيلي
السنة الثالثة	فتره الاسترداد	223,097	مبالغ مخصصة لمواجهة ارتفاع الأسعار
3,717,539	صافي القيمة الحالية للمشروع NPV	79,923	مصاريف التأسيس
54%	متوسط نقطة التعادل	7,800,000	إجمالي التكاليف الاستثمارية

التقرير النهائي والتوصيات



توضيح أهم نتائج الدراسة التسويقية والفنية
والمالية والإقتصادية وإيضاح أهم التوصيات

التقرير النهائي والتوصيات

توضح النقاط التالية أهم نتائج الدراسة الأولية لمشروع مصنع إنتاج وتعبئة زيت عباد الشمس بمصر والتي تمثل في

التالي:

- المشروع يخدم الاقتصاد القومي للدولة وذلك عن طريق تغطية جزء من الطلب المتزايد على منتجات المشروع والذي يتمثل في حصة المشروع بنسبة 1.09% من حجم الفجوة الموجودة بالسوق لعام 2027م.
- المشروع يخدم الجانب الاجتماعي عن طريق خلق وظائف جديدة .
- المشروع يحقق فوائض نقدية جيدة جداً تمكنه من الاستمرارية والتوسيع المستقبلي .
- جميع مؤشرات المشروع المالية ممتازة حيث يمثل متوسط ربحية المشروع 11% ومتوسط نقطة التعادل 54%.

التوصيات

1- توصيات مرتبطة بالإنتاج والعمليات:

• تنوع مصادر المواد الخام

• البحث عن موردين محليين أو إقليميين (مثل دول أفريقيا) لتقليل الاعتماد على الاستيراد من أسواق بعيدة، مما يخفف من مخاطر تقلبات الأسعار وسلسل الإمداد

• دراسة إمكانية زراعة بدور عباد الشمس محلياً بالتعاون مع المزارعين أو الحكومة لسد جزء من الاحتياجات

• تحسين الكفاءة التشغيلية

• استخدام تكنولوجيا حديثة في الاستخلاص والتكرير لتقليل الهدر وزيادة الإنتاجية

• تطبيق مبادئ الإنتاج الآمن (Cleaner Production) لخفض تكاليف الطاقة والمياه

• الاستفادة من المنتجات الثانوية:

• تحويل "كسب عباد الشمس" (المخلفات الناتجة عن عصر البذور) إلى أعلاف حيوانية، مما يوفر مصدر دخل إضافي، ويقلل من الهدر

2- توصيات تسويقية وتوزيعية:

• بناء علامة تجارية قائمة على الجودة والصحة:

• التركيز على تسويق المنتج كزيت صحى حالي من الكوليسترون، حاصل على توجيهات المستهلكين نحو الأغذية الصحية

• الحصول على شهادات جودة معترف بها (مثل ISO 22000 ، أو HALAL) لتعزيز الثقة

• استهداف شرائح سوقية مختلفة



• تقديم عبوات متعددة الاحجام (من عبوات صغيرة للاستخدام اليومي، الى، عبوات كبيرة للمطاعم والمصانع).

• تطوير منتج متميز (Premium) بجودة عالية لشريحة العملاء الراغبين في الجودة بعض النظر عن السعر.

• تعزيز قنوات التوزيع:

• التعاون مع شركات التوزيع الكبيرة (مثل سنسرى، كارفور) وتجار الجملة المحليين.

• استخدام منصات التجارة الالكترونية (مثل Amazon, Jumia) للوصول الى العملاء مباشرة.

3- توصيات مالية واستثمارية:

• إدارة التكاليف والتمويل:

• التفاوض على عقود طويلة الاجل مع الموردين لتثبيت اسعار المواد الخام.

• الاستفادة من الحوافز الحكومية المصرية للصناعات الغذائية (مثل إعفاءات ضريبية او اراضي صناعية مدعومة).

• التحوط من مخاطر العملة.

• استخدام أدوات مالية (مثل العقود الاجلة) للتحوط من تقلبات أسعار الصرف اذا كان الاستيراد بالدولار.

4- توصيات لتعزيز القدرة التنافسية:

• التركيز على التميز في الجودة:

• تطبيق معايير مرافقية جودة صارمة لضمان تفوق المنتج على المنافسين المحليين والمستوردين.

• اجراء اختبارات دورية لعينات الانتاج والتغليف.

• الابتكار في التعبئة.

• استخدام عبوات بلاستيكية قابلة لإعادة التدوير لجذب المستهلكين المهتمين بالبيئة.

• تصميم عبوات جذابة مع معلومات واضحة عن الفوائد الصحية.

5- توصيات لمواجهة المخاطر الخارجية:

• التوسيع في التصدير:

• الاستفادة من الموقع الاستراتيجي، لعمق السخنة القريب من ميناء السخنة لتصدير المنتج الى دول افريقيا والشرق الأوسط.

• المشاركة في المعارض الدولية (مثل معرض جلفود بدبي) لتعريف العلامة التجارية.

• مراقبة التغيرات التشريعية.

• تعيين فريق قانوني لمتابعة التحديثات في القوانين الجمركية او معايير سلامة الغذاء.

هـ الالتزام بكل المتطلبات الصحية، والبنية المصرية، والدولية.

6- توصيات استراتيجية طويلة المدى:

• التنويع في المنتجات:

هـ إنتاج أنواع أخرى من الزيوت (مثل زيت الذرة أو فول الصويا) لتلبية احتياجات السوق المتعددة.

هـ التوسع في صناعات معدية (مثل إنتاج الصابون من الزيت المستعمل).

• الاستثمار في البحث والتطوير:(R&D)

هـ تطوير منتجات جديدة مثل زيت عباد الشمس المخصوص بالفيتامينات لإنشاء سوق متخصصة.

هـ دراسة استخدام الطاقة المتجددة (مثل الطاقة الشمسية) في تغليف المصانع (تقايل الأكاليل).

7- توصيات مرتبطة بالموارد البشرية:

• تدريب العمالة:

هـ تنظيم برامج تدريبية بالشراكة مع جهات متخصصة (مثل مركز تحديث الصناعة) لرفع مهارات

العمالة في التصنيع والتغليف.

هـ جذب خبراء دوليين في صناعة الزيوت لنقل الخبرات.

• بناء ثقافة الجودة:

هـ تحفيز العاملين على الالتزام بمعايير الجودة من خلال نظام مكافآت مرتبطة بالاداء.

الخلاصة:

المشروع يحتاج إلى خطة متكاملة ترتكز على:

1. تعزيز الجودة لمواجحة المنافسة

2. تنويع مصادر التوريد لتجنب مخاطر الاستيراد.

3. الاستفادة من الموقع الاستراتيجي للتوسيع في التصدير.

4. الابتكار في التسويق، البناء، ولاء العملاء.

5. الاستدامة التسويقية عبر تحسين الكفاءة والاستثمار في الطاقة النظيفة.

مع الالتزام بهذه التوصيات، يمكن للمشروع أن يصبح لاعباً رئيسياً في سوق الزيوت النباتية محلياً وإقليمياً.

التحليل وإبداء الرأي

اظهرت دراسة الجدوى الاقتصادية من خلال جداول الناتج المالي بشكل واضح وجود جدوى اقتصادى من مشروع

مصنع انتاج وتعبئة زيت عباد الشمس حيث يحقق المشروع معدلات ربحية متناسبة مع طبيعة المشروع

، حجمه كما انه سوف يقوم بتقديم منتجات نوعية مطلوبة لدى الفئات المستفيدة ويحقق عوائد مقبولة كما ان

الدراسة كشفت عن ان هذا المشروع يحقق ربحية تجارية للمالكين بلغت 24% بالإضافة الى انه مشروع

استثمارى يتمتع بارجادات اقتصادية واجتماعية متعددة ويمكن عند اعداد الدراسة التنفيذية للمشروع يبحث الاعتمان

على مصادر تمويل مختلفة حسب ظروف المستثمر وبما يؤدي إلى تحسين العوائد على الاستثمار.

ملخص القرار الاستثماري

"لقد تم إعداد دراسة الجدوى الاقتصادية للمشروع وفق المعطيات التي تم الحصول عليها من العميل، بالإضافة إلى

الاطلاع على المؤشرات المالية والمعلومات بشكل عام وصلنا إلى درجة من التأكيد تسمح لنا بتقديم الدراسة نرجو

التقيد بما جاء في الدراسة، دون أدنى مسؤولية علينا"

مع خالص التمني بال توفيق الدائم

والله ولي التوفيق.