



اقتصاد رياضي

أ. عفاف أباالخير

مشروع أساور يدوية

إعداد الطالبات :

433202371	لميس الماجد
433200819	وجدان الشمراني
433201980	روان الربيعة

## مقدمة :

في الآونة الأخيرة ظهرت العديد من المشاريع البسيطة التي تجمع بين الهواية والربح ، من ضمنها مشاريع الإكسسوارات المصنعة يدوياً.

وبناءً على دراسة السوق المستهدف ووجود طلب وإقبال كبير عليها خصوصاً في الفترة الأخيرة. اخترنا هذا المجال وبالتحديد نوع وشكل واحد من الإكسسوارات وهي:

أساور يد مصنوعة من اللؤلؤ الزراعي ذو الدرجة الأولى وبمنتصفها قطعة من الفضة مطلية بالذهب الذي تم تصميمه على شكل شعار المشروع للتميز بها عن باقي الأساور سواء في الأسواق أو المواقع الإلكترونية أملين بذلك جذب الزبائن.

## رأي السوق المستهدف للسلعة:

تم إجراء استبيان على مائة شخص للحصول على رأي السوق المستهدف حول النوع المرغوب به والسعر وغير ذلك وقد أظهر الاستبيان هذه النتائج:

: نوعك المفضل من الأساور

Answered: 100 Skipped: 0

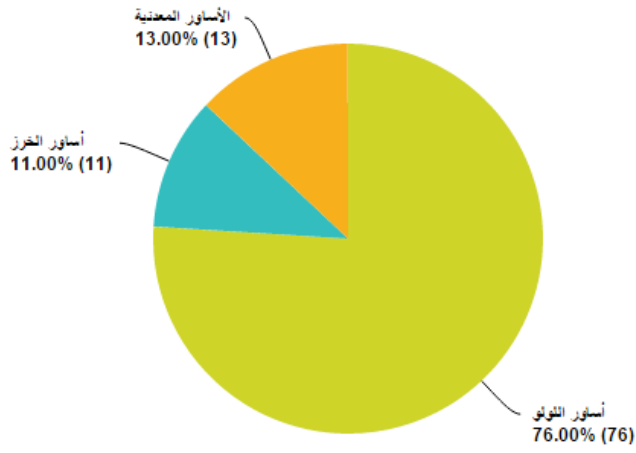


Figure 1

السعر المستحق للأساور المصنوعة يدويًا من وجهة نظرك

Answered: 99 Skipped: 1

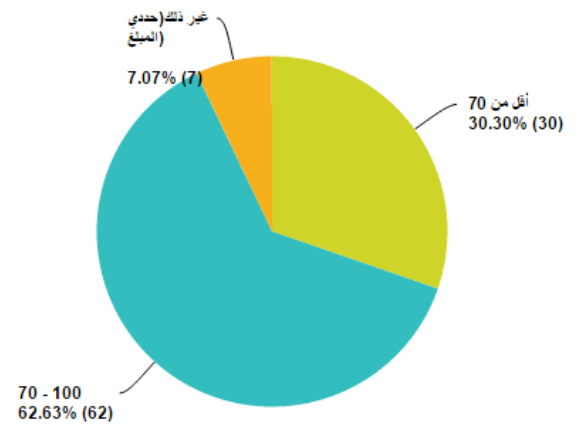


Figure 2

العمر:

Answered: 100 Skipped: 0

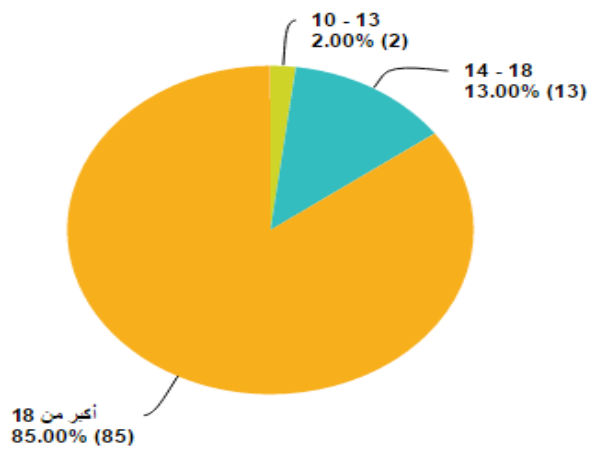


Figure 3

### طريقة الحصول على المنتج

Answered: 100 Skipped: 0

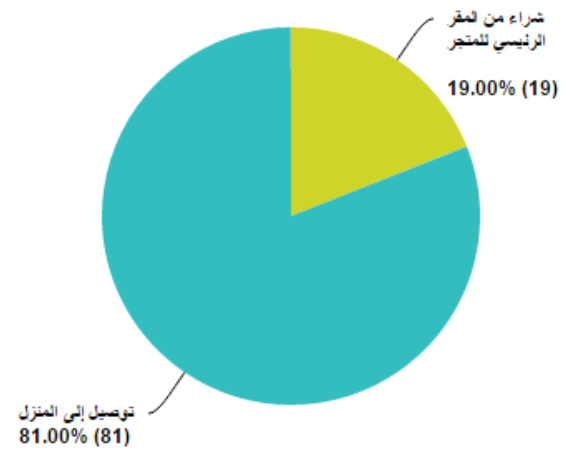


Figure 4

### هل تفضلين الأساور المصنوعة يدويًا ؟

Answered: 100 Skipped: 0

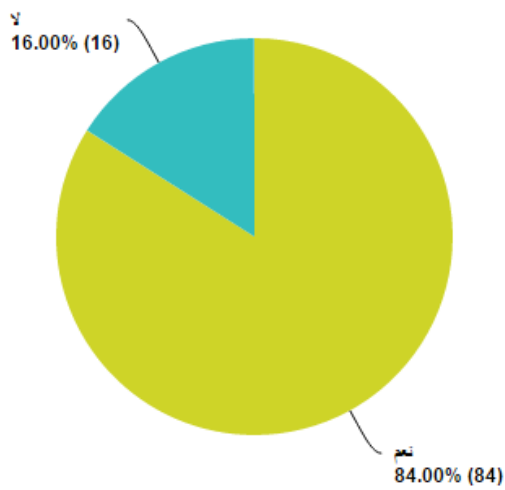


Figure 5

## دراسة الجدوى التسويقية

### • ماهي دراسة السوق:

تُعتبر "دراسة السوق" نقطة جوهرية لا غنى عنها في دراسة أي جدوى اقتصادية لأي مشروع مقترح؛ وذلك لأنها تبيّن مدى نجاح أو فشل أي مشروع استثماري في تقديم خدماته أو منتجاته لأكبر عددٍ من المستهلكين، كما تبيّن مدى قدرة المشروع في الاستمرار ومواصلة العمل، حيث تقوم بتحديد درجة المنافسة، وسياسات التسعير، وغيرها من الأمور الحساسة لأي مشروع يطرح شعار الاستمرارية والنجاح

### فكره وتوصيف المشروع :

نرى أنه في الآونة الأخيرة ظهرت العديد من المشاريع البسيطة التي تجمع بين الهواية والربح ، من ضمنها مشاريع الإكسسوارات المصنعة يدوياً سواء بقطع الخرز الملونة أو حبات اللؤلؤ الناعمة أو غيرها من الأشكال .وسبب اختيارنا لهذا المجال هو وجود طلب وإقبال كبير عليها خصوصاً في الفترة الأخيرة. مشروعنا كان متخصص بنوع وشكل واحد من الإكسسوارات وهي: أساور اليد التي تميزنا فيها عن باقي الأساور سواء في الأسواق أو المواقع الإلكترونية بكونها مصنوعة من اللؤلؤ الزراعي ذو الدرجة الأولى وبمنتصفها قطعة من الفضة مطلية بالذهب أملين بذلك جذب الزبائن. ومبدئياً سيتم بيع الأساور في محل للاكسسوارات مقابل عمولة بسيطة يأخذها صاحب هذا المحل على كل اسوارة ، أيضاً سيكون لنا موقع الكتروني نعرض فيه منتجاتنا ويمكن توصيلها للزبون .

## • الطلب :

### 1- الطلب الحالي:

ان اكثر الراغبون في شراء هذه الاساور هم من الفئة العمريه 18 فما فوق(انظر رسمه 3 ) وكانت نسبتهم 85% من الاجمالي وقد تبين من الدراسه بأن الفتيات من عمر 18 يفضلون الاساور المصنوعه يدويا ، وكانت هنالك نسبة كبيره ممن يفضلون الاساور المصنوعه من الؤلؤ على خلافها من المواد كالخرز و المعدن ، كما كانت نسبة الفتيات اللاتي يفضلن الحصول على المنتج عن طريق توصيلها الى منازلهم قرابه الـ 80% ،

و كان حجم الطلب عليها بسعر يتراوح ما بين 70 و 100 ريال (انظر رسمه 2) وهو دخل جيد للمشروع .

### 2- الطلب المتوقع:

مع الاخذ بالاعتبار انتاج اساور جديدة وزيادة الاقبال عليها مع تناسب الاسعار الا ان هذا النوع من الاساور يعتبر المفضل لدى شريحة كبيره من الفتيات ، وخاصة سيتم بيعها عن طريق التواصل الاجتماعي وهو ما يعتبر في الوقت الحالي الاكثر استخداما والاكثر شيوعا لدى العمر المستهدف, وعند تحليل الاستبانة اتضح انها مرغوبة و يوجد اقبال جيد عليها, بالرغم من وجود اساور مشابهه لها بالسوق وذلك يعني وجود منافسين بالسوق, نتوقع وجود تدفقات نقدية داخله على السلعه خلال السنوات العشر القادمة.

### 3-الكمية المتوقعة خلال سنوات المشروع:

خلال السنوات الاربع الاولى من المشروع الكمية المتوقعة انتاجها للمشروع 9000  
وحده بسعر 100 ريال فالإيراد الكلي المتوقع :

السنوات	الكمية	السعر	الإيراد
السنة الاولى	1500	150	225,000
السنة الثانية	2000	150	300,000
السنة الثالثة	3000	150	450,000
السنة الرابعة	2500	150	375,000
المجموع	-----	-----	1,350,000

## الدراسة القانونية

- ❖ البضائع المعروضة مطابقة للتشريعات في المملكة العربية السعودية.
- ❖ استخراج السجل التجاري.
- ❖ التسجيل في موقع موثوق لإضافة طابع الثقة للمتعاملين مع المتجر.



## المنافسون

المنافسين	منتجاتهم	مناطق التسويق	السعر	الجودة	نقاط القوة	نقاط الضعف
<b>Tiffany</b>	اكسسوارات متنوعة	متاجر	مرتفع - 1000	ممتازة	<ul style="list-style-type: none"> <li>• موقع استراتيجي</li> <li>• علامة تجارية معروفة عالمياً</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• منتجاتهم أسعارها مرتفعة جداً</li> <li>• لا يوجد تجديد فروع كثيرة مما يؤدي لانخفاض الجودة</li> <li>• لا يوجد توصيل للمنتج</li> </ul>
<b>Tous</b>	اكسسوارات متنوعة	متاجر	متوسط ما بين - 300 1000	ممتازة	<ul style="list-style-type: none"> <li>• مدة طويلة في السوق</li> <li>• الخبرة في هذا المجال</li> <li>• الثقة في المنتج</li> <li>• كثرة الترويج والتسويق لمنتجاتهم</li> </ul>	
<b>Accesso riez</b>	اكسسوارات حقائب أحذية	متاجر	متوسط	جيد	<ul style="list-style-type: none"> <li>• أسعارهم في متناول اليد</li> <li>• علامة تجارية معروفة عالمياً</li> <li>• مدة طويلة في السوق</li> <li>• الخبرة في هذا المجال</li> <li>• موقع استراتيجي</li> </ul>	

<p><b>نقاط الضعف :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>❖ قلة الأيدي العاملة</li> <li>❖ ضعف التحكم حول الكمية المنتجة</li> <li>❖ عدم التنوع في المنتجات</li> </ul>	<p><b>نقاط القوة :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>❖ أسعار منخفضة</li> <li>❖ سهل الحصول عليها</li> <li>❖ الجودة</li> <li>❖ التجديد</li> <li>❖ التوصيل لجميع دول الخليج</li> <li>❖ السوق المستهدف واضح</li> </ul>
<p><b>التحديات :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>❖ التنافس مع الماركات الأكثر شهرة</li> <li>❖ زيادة تكاليف عناصر الإنتاج</li> </ul>	<p><b>الفرص :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>❖ التوصيل عالمياً</li> <li>❖ تطوير أساليب التسويق والترويج للمنتج</li> </ul>

### ❖ مميزات المنتج مقارنة مع المنافسين :

- تغليف المنتج بشكل إبداعي.
- لا تتأثر بالماء.
- أسعار بيع مقبولة وفي متناول اليد مقارنة بجودة المنتج.
- تصاميم متجددة.

### ❖ أماكن بيع المنتج :

- متجرًا إلكترونيًا مُستضاف إستضافة مستقلة.
- البيع من خلال متاجر مختلفة بنسبة عمولة.

### ❖ طريقة شراء المنتج :

- الدفع عند الإستلام.
  - التحويل:
- تحويل المبلغ عبر الحسابات البنكية.  
والمرتبط بالبطاقة البنكية. paypal تحويل المبلغ عبر حساب

## الدراسة الفنية

### خصائص الموقع :

متجر إلكتروني مستضاف إستضافة مستقلة بمبلغ 475 ريال سنوياً.

ورشة عمل 5\*4 شمال الرياض.

### الأيدي العاملة : 6

ساعات العمل : 2 ساعة / اسورة

### المواد المستخدمة :

- لؤلؤ صناعي
- قطع فضة مطلية
- خيوط مطاط

### الآلات المستخدمة : BCM6060

### المواد المباشرة

المادة المباشرة	سعر الوحدة	احتياجات الاسورة الواحدة
قطعة فضة مطلية ذهب	45 ريال	حبة واحدة
لؤلؤ صناعي	0.75 ريال	35 حبة
خيوط مطاط	0.33 ريال	0.15 م

### احتياجات الإنتاج

السنة الأولى	السنة الثانية	السنة الثالثة	السنة الرابعة	
67500 = 1*45*1500 ريال	90000 = 1*45*2000 ريال	= 1*45*3000 ريال 135000	= 1*45*2500 ريال 112500	قطعة فضة
39375 = 0.75*35*1500 ريال	52500 = 0.75*35*2000 ريال	= 0.75*35*3000 ريال 78750	= 0.75*35*2500 ريال 65625	لؤلؤ صناعي
74.25 = 0.33*0.15*1500 ريال	99 = 0.33*0.15*2000 ريال	= 0.33*0.15*3000 ريال 148.5	= 0.33*0.15*2500 ريال 123.75	خيط مطاط
<u>106,949.25 ريال</u>	<u>142,599 ريال</u>	<u>213,898.5 ريال</u>	<u>178,248.75 ريال</u>	<u>المجموع</u>

### تكاليف المشروع الكلي 4 سنوات

السنة	الأولى	الثانية	الثالثة	الرابعة
إيجار ورشة عمل	30000	30000	30000	30000
مصروف المتجر الإلكتروني	475	475	475	475
الآلات	24000			
صيانة الآلات		2000	2000	2000
المواد الخام	106,949.25	142,599	213,898.5	178,248.75
<u>المجموع</u>	161424.25	175074	246373.5	210723.75

مجموع التكلفة الكلية للسنوات الأربع

السنة	التكلفة
السنة الأولى	161424.25
السنة الثانية	175074
السنة الثالثة	246373.5
السنة الرابعة	210723.75
<u>المجموع</u>	793595.5

## دراسة الجدوى الاقتصادية

- في هذه المرحلة سنقوم بتقدير التكاليف المتوقعة للمشروع .

### **أولاً: التكاليف الاستثمارية investment cost :**

	<b>1/ تكلفة الاستثمار المبدئي :</b> <b>أ/ تكاليف التأسيس ( الاستثمارات الثابتة غير الملموسة):</b>
2000 ريال	• تكاليف إجراء دراسات الجدوى .
2000 ريال	• مصروفات تسجيل المشروع
4000 ريال	• مصروفات تنظيم المشروع
	<b>ب/ تكاليف الانشاء ( استثمارات ثابتة وملموسة) :</b>
30,000 ريال	• تكاليف استئجار الأكشاك ومواقع البيع بالبازارات والمعارض
106,949.25 24,000 ريال	• شراء المواد الخام • تكلفة الآلات
	<b>2/ تكاليف الاستثمارات اللاحقة :</b>
30,000 ريال	• تكاليف التوسع والتطوير المحتملة
<b>198949.25 ريال</b>	<b>مجموع الاستثمارات المبدئية للمشروع</b>

**ثانياً: التكاليف التشغيلية operating cost :**

السنة	الاولى	الثانيه	الثالثه	الرابعه
ت.اداريه المستلزمات الخدميه (صيانته ،اصلاح )	1000	1000	1000	1000
ت.تسويقيه ت.الاعلان عموله البيع	750 (0.5×1500)	1000 (0.5×2000)	1500 (0.5×3000)	1250 (25000.5)
الاجمالي	1750	2000	2500	2250

اجمالي التكاليف التشغيليه = 8500

**ثالثاً: الأرباح والخسائر للسنة الأولى:**

$$\pi = TR - TC$$

$$= 225000 - 207449.25 = +17550.75$$

**مصادر تمويل المشروع :**

- تمويل ذاتي بقيمة 79579.7 ريال سعودي (لا توجد تكلفة لهذا المصدر).
- تمويل قرض حسن من صندوق المئوية بقيمة 119369.55 ريال سعودي أي بنسبة 60% من التكاليف الاستثمارية للمشروع (لا توجد تكلفة للقرض).

