



الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية
وزارة التعليم العالي والبحث العلمي
جامعة ابن خلدون تيارت



كلية العلوم الاقتصادية و العلوم التجارية و علوم التسيير
تخصص علوم التسيير إدارة مالية

اسم المشروع (Nom du projet):

استعمالات سمك البلطي في المجال الطبي

مذكرة ماستر/مشروع مؤسسة ناشئة في إطار قرار 1275

صورة العلامة التجارية



الاسم التجاري

TILAPATCH

السنة الجامعية: 2024/2023

بطاقة معلومات حول فريق الاشراف وفريق العمل

1- فريق الاشراف:

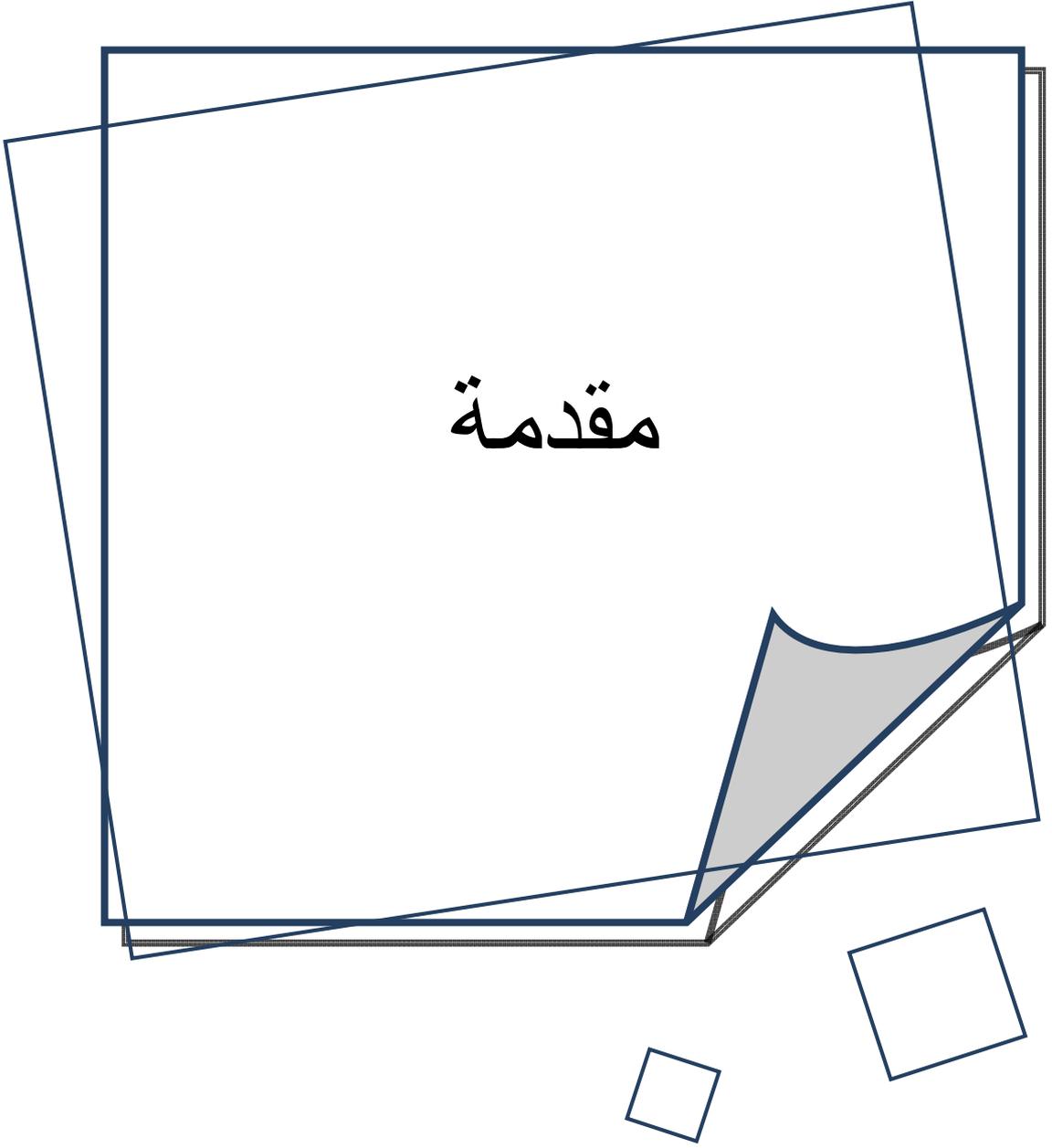
فريق الاشراف	
المشرف الرئيسي (01): مسيري الجيلالي	التخصص: اقتصاد مالي و نقدي
المشرف الرئيسي (02): بولعباس مختار	التخصص: سبرالراء و التحقيقات الاقتصادية

2- فريق العمل:

فريق المشروع	التخصص	الكلية
لعريشي امال	علوم التسيير - تخصص إدارة مالية	العلوم الاقتصادية العلوم التجارية و علوم التسيير

- المحور الأول: تقديم المشروع
1 فكرة المشروع (الحل المقترح)
2. القيم المقترحة
3. فريق العمل
4. اهداف المشروع
5. جدول زمني
10. المحور الثاني: الجوانب الابتكارية
1. طبيعة الابتكارات
2. مجالات الابتكارات
13. المحور الثالث: التحليل الاستراتيجي للسوق
1. عرض القطاع السوقي
2. قياس شدة المنافسة
3. الاستراتيجية التسويقية
20. المحور الرابع: خطة الإنتاج والتنظيم
1. عملية الإنتاج
2. التمويل
3. اليد العاملة
4. الشراكات الرئيسية
29. المحور الخامس : الخطة المالية
1. التكاليف والأعباء
2. رقم الأعمال
3. جدول حسابات النتائج المتوقع
4. تقييم المشروع
36. المحور السادس : النموذج الأولي التجريبي

مقدمة



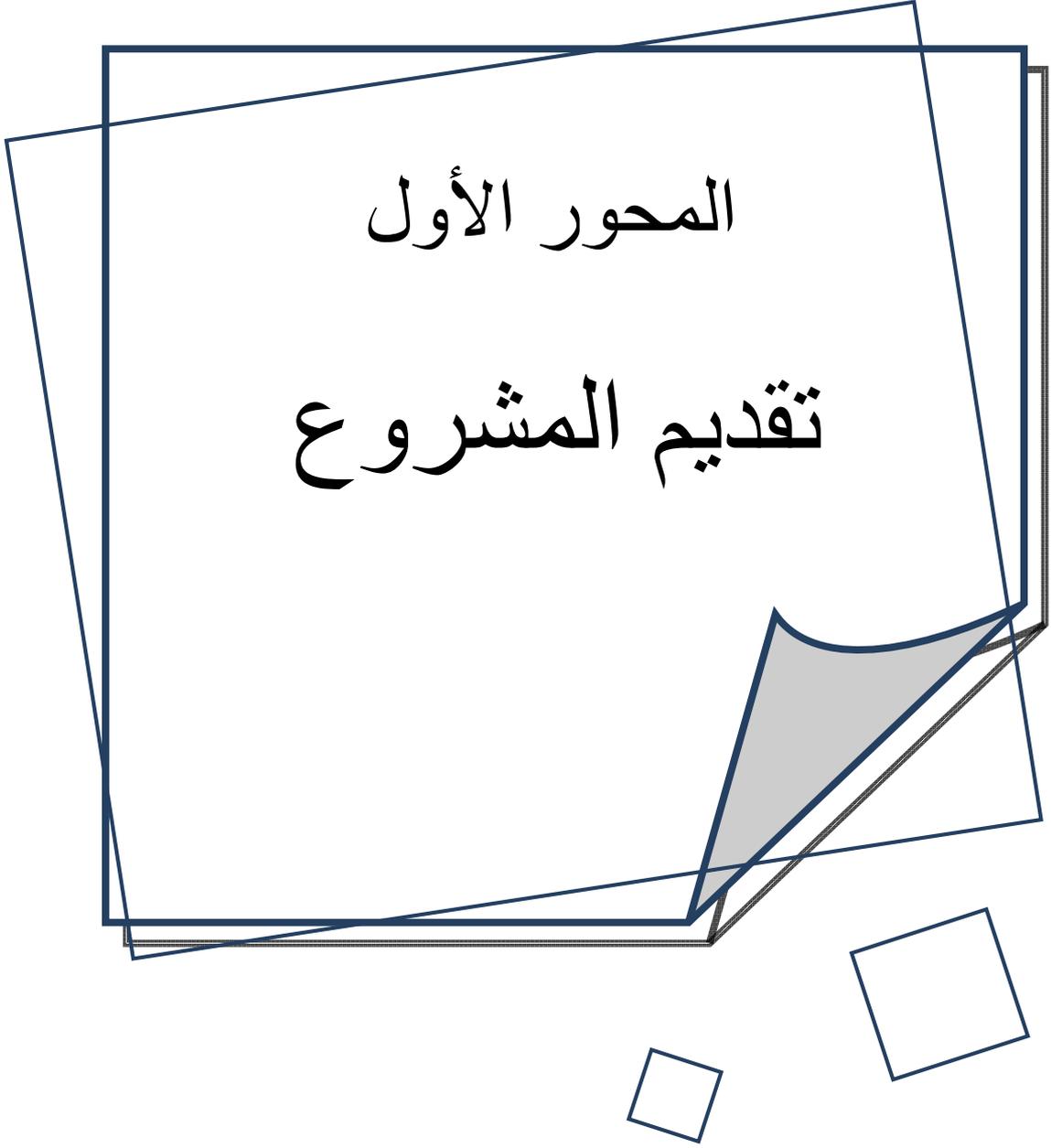
تعتبر معالجة الحروق موضوعاً مهماً ومعقداً يثير العديد من التحديات والمشاكل في مجال الرعاية الصحية، وذلك نظرًا لتأثيراتها الجسيمة على الصحة البشرية والاقتصاد والبيئة. تزداد أهمية هذا الموضوع خلال فترات الكوارث مثل الموجات الحرارية والحرائق التي قد تؤدي إلى خسائر بشرية جسيمة وتدمير للممتلكات والثروة الحيوانية. وتطرح هذه التحديات ضغوطاً إضافية على النظام الصحي والبنية التحتية للدول المتأثرة، مما يستدعي الحاجة إلى استراتيجيات فعالة لإدارة وعلاج حالات الحروق بشكل سريع وفعال، وتطوير التقنيات والمواد الطبية المبتكرة لتحسين نتائج العلاج وتقليل مضاعفاتها.

قال الله تعالى: ﴿وَمَنْ أَحْيَاهَا فَكَأَنَّمَا أَحْيَا النَّاسَ جَمِيعًا﴾ (المائدة: ٣٢).

Tilapatch مشروع تتمحور فكرته في صناعة ضمادات طبية من جلد سمك البلطي و المعروف باسم تيلابيا كونه يجمع بين الفوائد الصحية لعلاج الحروق والفوائد الاقتصادية للاستدامة وتوفير التكاليف في مجال الرعاية الصحية كما انه مشروع صديق للبيئة.

المحور الأول

تقديم المشروع



1- فكرة المشروع:

استلهمت فكرة هذا المشروع من دراسة رائدة أجراها الطبيب التجميلي البرازيلي مارسيليو يورخيس، حيث أظهرت النتائج الواعدة لاستخدام جلد الأسماك في صناعة منتجات طبية مبتكرة. تم تسليط الضوء على هذه الفكرة من خلال العديد من المنصات الثقافية والعلمية، مما حفز مركز أبحاث وتطوير الأدوية التابع لجامعة سييرا في البرازيل على المشاركة في تحقيق هذه الرؤية الطموحة و استجابة للكوارث الإنسانية، قام المركز بإرسال مخزون كبير من جلد البلطي بمساحة تبلغ 40 ألف سم مربع لتوفير الدعم الفوري لضحايا حروق الكارثة المروعة في مرفأ بيروت بلبنان.

تتجسد رؤيتنا في أن نصبح الشركة الرائدة الأولى في الجزائر في مجال تصنيع ضمادات الحروق من جلد الأسماك من خلال التزامنا بالابتكار والجودة، كما نهدف إلى تحقيق تأثير إيجابي ومستدام على الصحة العامة وتعزيز مكانة الجزائر كمركز متقدم في مجال يتميز جلد سمك التيلابيا بخصائص فريدة تجعله مثالياً للاستخدام الطبي، التكنولوجيا الطبية مما يعزز فعالية العلاج ويسرع من عملية التئام الجروح. من خلال هذا المشروع، نطمح إلى تقديم حلول طبية مبتكرة وفعالة للمرضى المصابين بالحروق، مما يساهم في تحسين جودة الرعاية الصحية ورفع مستوى الحياة في المجتمعات المتأثرة بالكوارث والحوادث

2-القيم المقترحة:

نسعى إلى تطوير "ضمادة تيلايا الطبية"، وهي ضمادة مبتكرة مصنوعة من جلد التيلايا، تجمع بين الجودة والأداء العالي مع مراعاة الراحة والسلامة للمريض. تتميز منتجاتنا بمجموعة من القيم الفريدة التي تضمن تقديم أفضل رعاية للمصابين بالحروق

1-2 تقنية عزل الحرارة المتقدمة:

استخدام مواد عازلة للحرارة مبتكرة في تصميم الضمادة، مما يقلل من انتقال الحرارة إلى الجلد المصاب ويساهم في تخفيف الألم بشكل كبير. هذه التقنية تعزز الراحة الفورية للمريض وتسرع من عملية الشفاء.

2-2-نظام امتصاص السوائل الذكي :

تطوير ضمادات بقدرة امتصاص سوائل عالية وفعالة، مما يساعد في الحفاظ على بيئة جافة ومعقمة حول الجرح. هذه التقنية تقلل من خطر العدوى وتسهم في تسريع عملية الشفاء، مما يجعلها حلاً مثاليًا للمصابين بالحروق

2-3-تصميم مبتكر لسهولة الاستخدام وراحة المريض :

تصميم ضمادات غير لاصقة بمواد مبتكرة لتجنب التماسك مع الجلد المصاب، وتقليل الألم أثناء تغيير الضمادة. بالإضافة إلى ذلك، يتم تعزيز التهوية الجيدة للجلد من خلال تصاميم

تسمح بتدفق الهواء بحرية، مع توفير ضمادات مرنة تسمح بحرية الحركة للمريض دون التأثير على فعالية العلاج .

2-4- سلامة المريض وتوافق المواد عالية الجودة:

تصميم ضمادات سهلة الاستخدام والتطبيق لتوفير تجربة مريحة وآمنة للمريض والمعالج. جميع المواد المستخدمة في الضمادة تخضع لاختبارات توافق صارمة مع مختلف أنواع البشرة لضمان عدم حدوث تهيج أو تفاعلات جلدية سلبية. يتم تصنيع الضمادات باستخدام مواد عالية الجودة لضمان الفعالية والسلامة في كل استخدام .

هذه القيم المضافة تجعل "ضمادة تيلايا الطبية" الخيار الأمثل والمبتكر للمصابين

بالحروق، حيث تجمع بين التكنولوجيا المتقدمة والراحة والأمان، مما يساهم في تحسين جودة الرعاية الصحية ورفع مستوى حياة المرضى بطرق لم تكن متاحة من قبل .

3- فريق العمل

الطالبة لعريشي آمال هي مؤسسة المشروع بفضل مهاراتها في المجال الطبي وخبرتها العملية في هذا المجال :

1-3- متحصلة على دبلوم دكتور في الصيدلة من جامعة الجيلالي اليابس كلية الطب

بسيدي بلعباس سنة 2014؛

3-1- شغلت وظيفة صيدلاني عام بالمؤسسة العمومية للصحة الجوارية بعين الذهب من

سنة 2015 إلى غاية 2017؛

3-2- متحصلة على دبلوم ليسانس إدارة مالية بكلية العلوم الاقتصادية، العلوم التجارية

وعلوم التسيير بجامعة ابن خلدون تيارت سنة 2021؛

3-3- تحضر لشهادة الماستر تخصص إدارة مالية بكلية العلوم الاقتصادية، العلوم

التجارية وعلوم التسيير بجامعة ابن خلدون تيارت.

4- أهداف المشروع :

1-4- الأهداف قصيرة المدى تتمثل في:

4-1-1- تطوير وتقديم منتجات طبية محددة لتلبية احتياجات السوق :العمل على

تطوير "ضمادة تيلايبا الطبية"والمنتجات ذات الصلة، بهدف تلبية الاحتياجات المتزايدة

للسوق المحلي والإقليمي في علاج الحروق؛

4-1-2- زيادة الوعي والاهتمام بالمنتج خلال العام الأول لإطلاقه:تنفيذ حملات

توعوية وترويجية مكثفة لزيادة الوعي بالمنتج بين المهنيين الصحيين والمستهلكين،

وتوسيع قاعدة العملاء المستهدفين؛

4-1-3- تعزيز الإنتاجية وتحسين الجودة في صناعة الرعاية الصحية: تطبيق

معايير الجودة العالية في جميع مراحل الإنتاج لضمان تقديم منتجات فعالة وآمنة
للمستخدمين؛

4-1-4- دعم التقدم الصناعي والاقتصادي: دمج التكنولوجيا المتقدمة في عمليات

التصنيع الصيدلانية لتعزيز الكفاءة والإنتاجية، ودعم التقدم الصناعي والاقتصادي في
الجزائر؛

4-2- الأهداف طويلة المدى:

4-2-1- تحقيق الريادة في مجال رعاية الحروق: جعل "ضمادة تيلابيا الطبية" معيارًا

للعناية الصحية في علاج الحروق، من خلال تحقيق الريادة في السوق المحلي
والدولي؛

4-2-2-2- تحقيق النمو المالي المستدام:زيادة المبيعات السنوية على مدى الخمس

سنوات الأولى، وتحقيق النمو المالي المستدام من خلال استراتيجيات تسويق فعالة

وتوسيع قاعدة العملاء؛

4-2-3- استخدام وسائل التواصل الرقمي والتسويق الذكي :توسيع نطاق الوصول

وزيادة التواجد في السوق من خلال استخدام وسائل التواصل الرقمي واستراتيجيات

التسويق الذكي؛

4-2-4- استمرار تحسين المنتج وتلبية احتياجات العملاء: وذلك من خلال:

4-2-4-1- إجراء تقييمات دورية وجمع تعليقات المستخدمين لتطوير وتحسين المنتجات

باستمرار، وتلبية توقعات واحتياجات العملاء بشكل فعال؛

4-2-4-2- الاستفادة من تطورات التكنولوجيا لتوسيع استخدام المنتج؛

4-2-4-3- استكشاف وتطوير تطبيقات جديدة للمنتج في علاجات جلدية أخرى،

وزيادة فعاليته باستخدام التكنولوجيا الحديثة، مما يساهم في توسيع نطاق استخدام المنتج

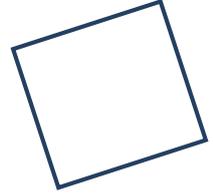
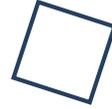
في السوق.

5- الجدول الزمني:

<u>6</u>	<u>5</u>	<u>4</u>	<u>3</u>	<u>2</u>	<u>1</u>	<u>المرحلة</u>
						إعداد دراسة الجدوى الاقتصادية
						الحصول على التراخيص و السجلات
						بناء المبنى
						شراء الآلات و المعدات و لوازم التأسيس
						اختيار الموظفين و الخبراء وكافة الموارد البشرية
						بداية المشروع التجريبية
						لتسويق للمشروع
						الافتتاح النهائي

المحور الثاني

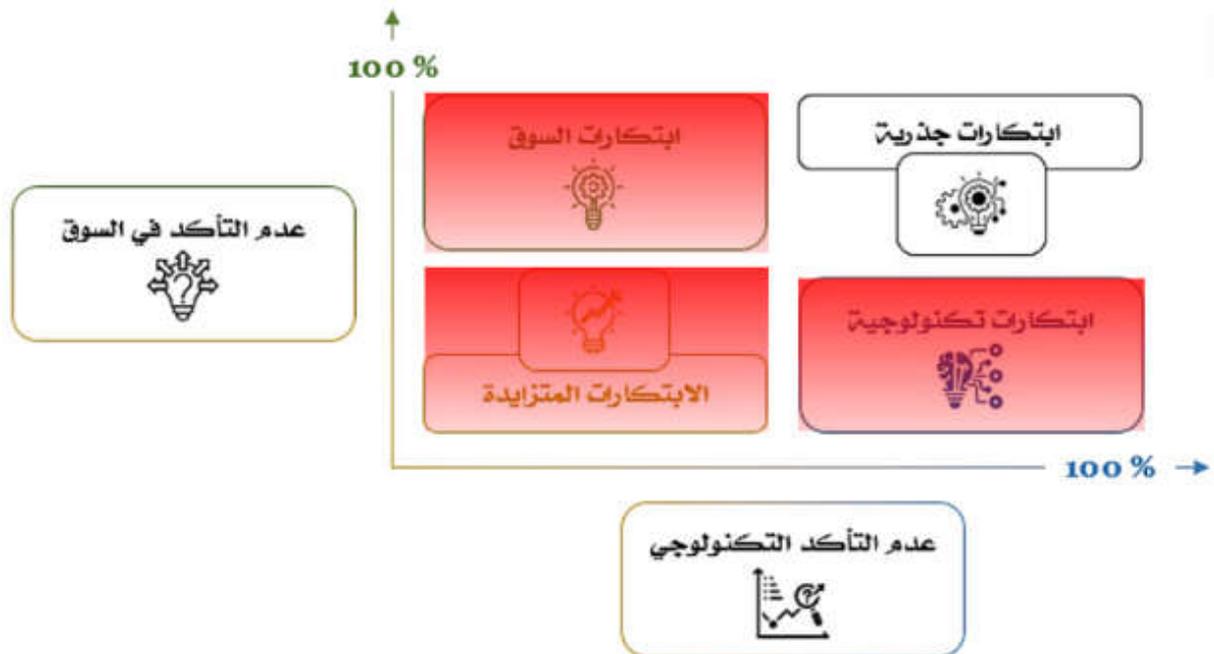
الجوانب الابتكارية



1- طبيعة الابتكارات :

يُعد مشروع الضمادات الطبية من جلد التيلابيا أحد الابتكارات الناشئة في سوق الرعاية الصحية، حيث يُقدم حلاً جديداً ومحسناً للتحديات الطبية الراهنة. يتمثل هذا الابتكار في تطوير ضمادات طبية متقدمة توفر فوائد إضافية مثل فعالية أكبر، وتقليل المخاطر الجراحية، وتحسين سرعة الشفاء.

الشكل رقم 01: طبيعة الابتكارات



طبيعة الابتكارات المعتمدة في المشروع :

1-1- الاستخدام الكامل للمواد الخام:

نسعى في مشروعنا إلى الاستفادة الكاملة من سمك التيلابيا، حيث لا نترك أي جزء منه بحيث يتم استخدام جلد السمك لتصنيع الضمادات الطبية المتقدمة، بينما تُستخدم الأجزاء الأخرى مثل العظام والبقايا في إنتاج أسمدة بيولوجية، مما يساهم في تعزيز الاستدامة البيئية وتقليل النفايات.

1-2- تطبيق تقنيات متطورة:

يتم تصنيع الضمادات باستخدام تقنيات حديثة تضمن فعالية عالية في العلاج وسرعة في التئام الجروح. تشمل هذه التقنيات استخدام مواد عازلة للحرارة لتقليل نقل الحرارة إلى الجلد المصاب، وضمادات قادرة على امتصاص السوائل بفعالية للحفاظ على بيئة جافة حول الجرح.

1-3- تحسين جودة الخدمات الطبية:

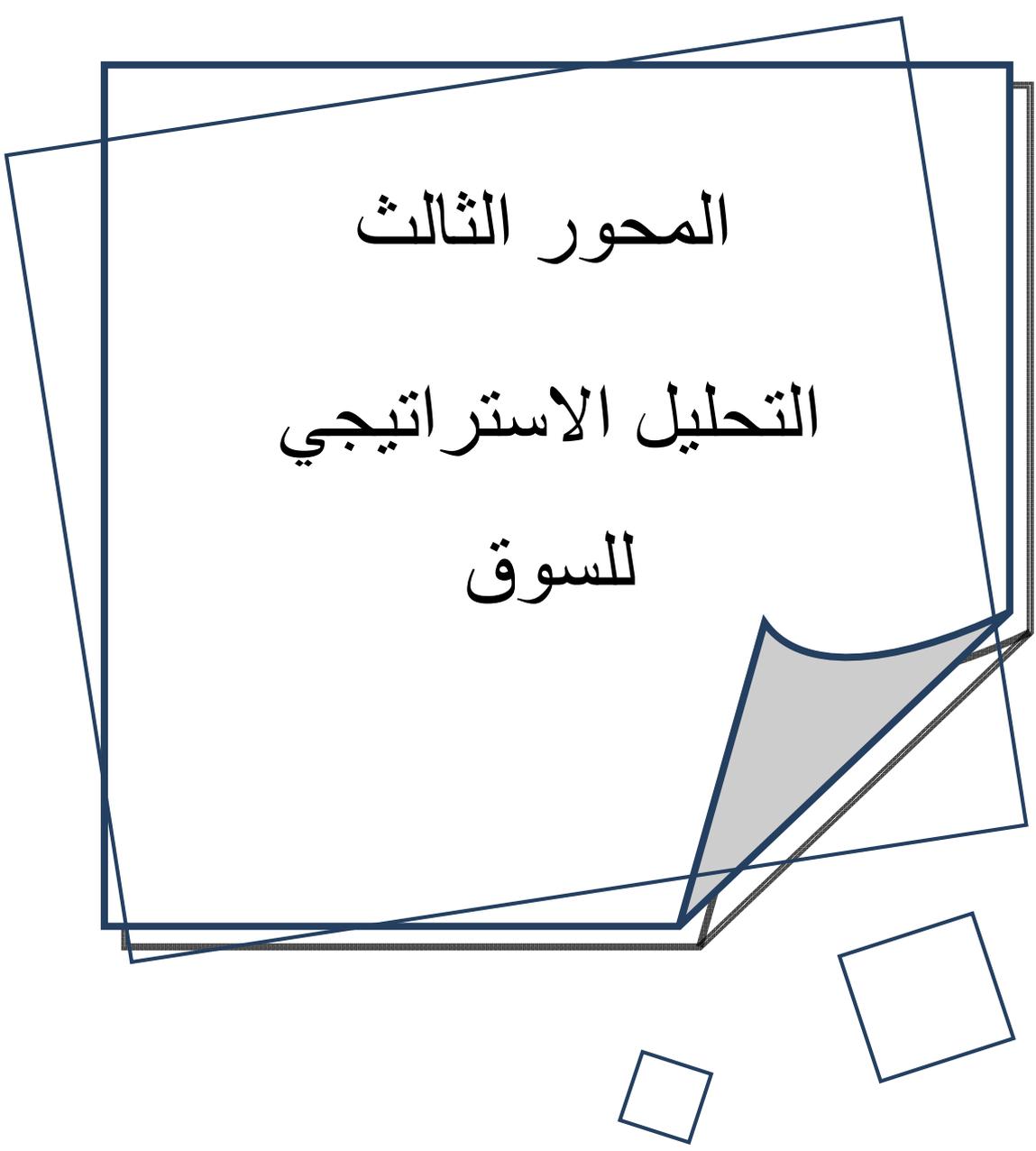
تُعتبر ضمادات جلد التيلابيا غير لاصقة، مما يقلل من الألم أثناء تغيير الضمادة ويجنب التماسك مع الجلد المصاب. كما تسمح تصاميم الضمادات بتدفق الهواء بشكل جيد، مما يعزز التهوية الجيدة للجلد ويساهم في تحسين سرعة الشفاء.

1-4- توفير الراحة والسلامة للمريض:

تُصمم الضمادات بشكل يسمح بحرية الحركة للمريض دون التأثير على فعالية العلاج، مما يضمن راحة أكبر وسهولة في الاستخدام. كما يتم اختبار توافق المواد مع مختلف أنواع البشرة لضمان عدم حدوث تهيج أو تفاعلات جلدية سلبية.

2- مجالات الابتكارات :

مجالات الابتكارات	نقاط الابتكار
عمليات جديدة	-مصدر غير تقليدي للمواد الطبية.
	-مواد طبيعية وبيئية.
تجارب جديدة	-تحفيز عملية الشفاء.
	-تقليل مضاعفات العلاج.
لميزات الجديدة	-تقليل التكاليف الصحية.
	-تنويع مصادر الدخل.
العملاء الجدد	-خلق فرص عمل.
	-زيادة القيمة المضافة للصناعة السمكية.
عروض جديدة	-تحفيز الابتكار والبحث والتطوير.
	-توفير فرص التصدير والتجارة الدولية.



المحور الثالث
التحليل الاستراتيجي
للسوق

1- عرض القطاع السوقي:

يواجه تحديد المستهلكين لمنتج مبتكر في المجال الطبي تحديات عديدة نظراً لطبيعة السوق الطبية المعقدة والمتغيرة باستمرار. يتطلب منا الفهم العميق للعوامل الرئيسية المؤثرة، مثل التشريعات القانونية، والتكلفة، والتقنيات المتاحة، واعتماد المجتمع الطبي للمنتج. لذلك، يجب توجيه جهود البحث والتطوير لتلبية احتياجات السوق وفهم تفاعل المستهلكين المحتملين مع المنتج الجديد.

1-1- السوق المحتمل:

يستهدف منتج الضمادات الطبية الصيدليات المركزية في البلاد، والتي تشمل:

✓ صيدليات المستشفيات

✓ المراكز الجامعية

✓ المؤسسات العامة المتخصصة مثل مراكز معالجة الحروق

✓ الصيدليات في القطاع الخاص

✓ مراكز التجميل والعناية بالجسم

✓ موردي مواد الرعاية الصحية شبه الصيدليات

1-2- السوق المستهدف:

يتم استهداف سوق الأدوية الموجهة للصيديات الخاصة و الصيدليات المركزية :

✓ المستشفيات

✓ المراكز الجامعية

✓ مراكز معالجة الحروق

3-1- تحليل الأسواق (B2B و B2C) :

نوع السوق	الأسواق المستهدفة
B2B	مستشفيات
	مراكز علاج الحروق
	المراكز الجامعية
	الموردون الصحيون
B2C	المرضى الأفراد
	مراكز التجميل والعناية بالبشرة
	الصيدليات الخاصة
	المنصات الإلكترونية للتجارة

2- قياس شدة المنافسة :

يُعد تحليل الوضع التنافسي خطوة حيوية لفهم البيئة السوقية وتحديد مكانة المنتج بين البدائل المتاحة. بالنسبة لمشروعنا لتطوير ضمادات طبية مبتكرة من جلد سمك التيلابيا، يوجد العديد من البدائل التي تقدم حلولاً مماثلة لعلاج الحروق والجروح. يمكن تقسيم المنافسين إلى ثلاثة أقسام رئيسية: المراهم الطبية، الضمادات الطبية، والبدائل الشخصية.

2-1- المنافسون الرئيسيون :

الوصف	المنتج	الفئة
دواء موضعي يستخدم لعلاج الحروق الخفيفة إلى المتوسطة، ويعتبر جزءاً من خطة العلاج المتكاملة للحروق.	مرهم السلفاديازين	المراهم الطبية
خيار شائع وفعال في العناية بالبشرة وعلاج الحروق الطفيفة.	مرهم البافين	
مرمم طبيعي للجروح مكون من العسل والنباتات الطبيعية.	LEADERMAX	
تركيبة دوائية من مواد طبيعية تستخدم لترميم الجروح.	MEBO	
ضمادة طبية تستخدم لتغطية الجروح والحروق، مصنوعة من قماش القطن المنسوج مع طبقة من الفازلين أو المرهم.	Tulle-gras	الضمادات الطبية
علاج منزلي يستخدم لعلاج ندبات الحروق.	زيت الضرو	البدائل الشخصية

2-2- تحليل بورتر للقوى التنافسية :

باستخدام إطار تحليل بورتر ، يمكننا فهم البيئة التنافسية بشكل أفضل وتحديد استراتيجيات

لتحسين موقفنا في السوق. فيما يلي تحليل بورتر للقوى التنافسية لمشروعنا:

الاستراتيجية	التحدي	التهديد
بناء مزايا تنافسية قوية وتأسيس سمعة جيدة في السوق.	دخول منافسين جدد للسوق	المنافسة الجديدة
بناء علاقات قوية مع العملاء وتقديم قيمة فريدة.	قوة المفاوضة بسبب قلة المشترين	مفاوضة المشترين
الاستثمار في المواد الأولية وإنتاجها وتنويع قاعدة الموردين.	قوة الموردين في تحديد الأسعار والشروط	مفاوضة الموردين
التميز بمفهوم فريد وجودة عالية وخدمة ممتازة.	تهديد من المنافسين الحاليين	المنافسة الحالية
التركيز على القيمة الصحية وزيادة الوعي لدى الشركاء والعملاء.	دخول منتجات بديلة للسوق	المنتجات البديلة

2-3- تحليل SOWAT لمشروع TILAPATCH:

العوامل الخارجية		العوامل الداخلية	
التحديات	الفرص	نقاط ضعف	نقاط قوة
<p>ظهور منافسين جدد</p> <p>سياسة التسعير المنتهجة</p> <p>القيود القانونية المتعلقة ببيع الضمادات</p>	<p>-الندره و نقص المنتجات المنافسة</p> <p>-الانقطاع المؤقت لدى PCH</p> <p>-الفجوة السوقية للمنتج</p>	<p>-صعوبة في الوصول الى الشركاء المحتملين</p> <p>-مشاكل في المادة الاولية</p>	<p>-مفهوم مبتكر للضمادات الطبية</p> <p>-جوده عالية ومكونات صحيه</p> <p>كونه شبيه بتركيبه جلد الانسان</p> <p>-القدرة على تلبية احتياجات العملاء</p> <p>-شراكات استراتيجيه مع موردي السمك</p> <p>-فريق العمل متميز وذو خبرة في مجال الطبي</p> <p>-الماده الاولييه مدعمه من قبل الدولة</p>

3- الاستراتيجيات التسويقية لمشروع TILAPATCH :

يعتمد نجاح المشروع على تبني مزيج تسويقي متكامل يشمل المنتج، السعر، الترويج،

والتوزيع. فيما يلي تفاصيل المزيج التسويقي و الخطط التسويقية للمشروع :

3-1- المزيج التسويقي :

أ. المنتج (Product) :

تقديم ضمادات صحية مصنوعة من جلد سمك التيلابيا، موجهة خصيصًا لعلاج الحروق.

يتميز المنتج بفعالته العالية في تسريع عملية الشفاء وتقليل مضاعفات العلاج بفضل

خصائص جلد التيلابيا الغني بالكولاجين.

ب. السعر (Price) :

اعتمدنا في عملية التسعير على استراتيجية التسعير التنافسي التي تراعي تكلفة الإنتاج

بالإضافة إلى قيمة المنتج في السوق. تهدف هذه الاستراتيجية إلى جذب العملاء من خلال

تقديم منتج عالي الجودة بسعر مناسب.

ج. الترويج (Promotion) :

✓ الترويج الشخصي: التواصل المباشر مع العملاء وعرض المنتجات عليهم وإقناعهم

بفوائدها

✓ بطاقات الزيارة: توزيع بطاقات تحمل معلومات عن المؤسسة على كافة المتعاملين

في القطاع الصحي.

✓ المشاركة في التظاهرات العلمية والصالونات الوطنية: عرض المنتجات في معارض

الصحة والمؤتمرات الطبية.

✓ منصات التواصل الاجتماعي: استخدام فيسبوك وإنستغرام للترويج للمنتجات وزيادة الوعي بها.

✓ النوادي العلمية والجمعيات الطبية: التعاون مع الجمعيات الطبية والنوادي العلمية للترويج للمنتجات.

✓ تقديم عينات مجانية: توزيع عينات مجانية لمراكز العلاج لتجربة المنتج وتقييمه

د. التوزيع (Distribution) :

تشمل قنوات التوزيع الصيدليات المركزية، المستشفيات، المراكز الجامعية، المؤسسات العامة المتخصصة، الصيدليات في القطاع الخاص، مراكز التجميل، وموردي مواد الرعاية الصحية

3-2- الخطة التسويقية :

✓ التسويق التجريبي :

تقديم عروض تجريبية أو عينات مجانية للمستهلكين والمهنيين الطبيين لتجربة المنتج

وتقييمه.

✓ التسويق عبر الإنترنت :

استخدام مواقع التواصل الاجتماعي والمدونات والمواقع الإلكترونية للترويج للمنتجات. يمكن

أيضاً استخدام الإعلانات المدفوعة لزيادة الوصول إلى الجمهور المستهدف.

✓ التسويق عبر المحتوى :

إنشاء محتوى قيم يتعلق بالصحة والرعاية الطبية، مثل المقالات التثقيفية والفيديوهات التعليمية، لبناء الثقة مع الجمهور وإظهار الخبرة في المجال.

✓ التسويق المباشر :

المشاركة في معارض الصحة والمؤتمرات الطبية لعرض المنتجات والتواصل مع المهنيين الطبيين والمستهلكين المحتملين.

✓ شراكات مع المؤسسات الطبية

إقامة شراكات مع المستشفيات والعيادات والمراكز الطبية الأخرى لتسويق وتوزيع المنتجات في المجتمع الطبي.

✓ التسويق عبر البريد الإلكتروني

إنشاء قائمة بريدية وإرسال رسائل إلكترونية دورية تتضمن معلومات مفيدة حول المنتجات وعروض خاصة للعملاء المحتملين.

✓ التسويق التوعوي :

توظيف الأطباء والمتخصصين الطبيين للتحدث عن المنتجات وتوجيه المستهلكين حول استخدامها الآمن والفعال.

✓ التوجيه العلمي :

تقديم بيانات سريرية لدعم فعالية وسلامة المنتجات، مما يساعد في بناء الثقة وقبول المنتجات في المجتمع الطبي.

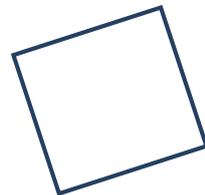
✓ الاستجابة للاحتياجات السوقية :

الاستعداد لتقديم تعديلات على المنتجات وفقاً لردود الفعل من العملاء والمهنيين الطبيين، واستجابة لتطورات السوق.

✓ الامتثال التنظيمي :

التأكد من أن جميع جوانب التسويق تتوافق مع اللوائح والتشريعات الصحية المحلية والدولية.

المحور الرابع
خطة الإنتاج
والتنظيم



1-عملية الإنتاج :

تنظيم مراحل الإنتاج هو عملية حاسمة في إدارة الأعمال والصناعات، حيث تمثل القلب النابض للنجاح والفعالية، في الإنتاج والتصنيع سيتم تنفيذ المشروع في الجزائر مع مراعاة البيئة المحلية والفرص المتاحة. الهدف هو أن يكون المشروع 100% جزائري.

تتضمن عملية الإنتاج عدة مراحل مهمة، حيث يتم تنفيذ كل مرحلة بعناية لضمان

جودة المنتج النهائي :

✓ اقتناء المادة الأولية :

سمك التيلابيا يُعتبر مادة خاماً رئيسية لاستخدام جلده في تصنيع الضمادات الطبية. بعد عملية التنظيف، يتم فحص السمك لفصل الأسماك السليمة، والتي تُوجّه مباشرة لاستخدام جلدها في صناعة الضمادات الطبية. أما الأسماك التالفة أو المعيبة، فيُستخدم جلدها في مجالات أخرى من خلال عمليات استغلال متعددة، مما يعزز من فائدة السمكة كمورد طبيعي ويقلل من الهدر.

➤ جلد سمك التيلابيا: يمكن العثور عليه في مزارع الأسماك بولايات الجزائر مثل



وهران ومستغانم وسكيكدة.

➤ مواد مطهرة: تشمل الكحول الإيثيلي ومحلول مطهر، وتتوفر في مصانع المواد

الكيميائية بالجزائر العاصمة ووهران.

➤ ماء نقي: يمكن الحصول عليه من محطات تنقية المياه في مختلف مناطق الجزائر.

➤ المعدات والآلات: معدات تنظيف وتجفيف الجلد: تجدها في شركات تصنيع المعدات

الصناعية بالجزائر العاصمة وعنابة.

➤ معدات تعقيم: تتوفر في مصانع الأجهزة الطبية بقسنطينة مثلا

➤ معدات لقطع وتجهيز الضمادات: يمكن شراؤها من شركات تصنيع الآلات بسطيف

والبليدة.

➤ التعبئة والتغليف:

- أكياس معقمة: يتوفر من مصانع التغليف بالجزائر العاصمة وهران.
- أجهزة غلق حرارية: تتوفر من شركات تصنيع المعدات الصناعية بعنابة وقسنطينة.
- صناديق كرتونية: يمكن الحصول عليها من مصانع الورق والكرتون بالبليدة.
- ملصقات: تتوفر من المطابع بالجزائر العاصمة.

➤ العبوات:

- عبوات بلاستيكية أو ورقية: لحفظ شرائح السمك والحفاظ على نضارتها.

✓ مرحلة التصنيع :

في عملية التصنيع الصناعي، يتم استخدام آلات متخصصة وعمليات تكنولوجية متقدمة لاستخراج الجلد من السمك بكفاءة وفعالية. إليك الخطوات الأساسية في عملية

التصنيع الصناعي للحصول على الجلد:

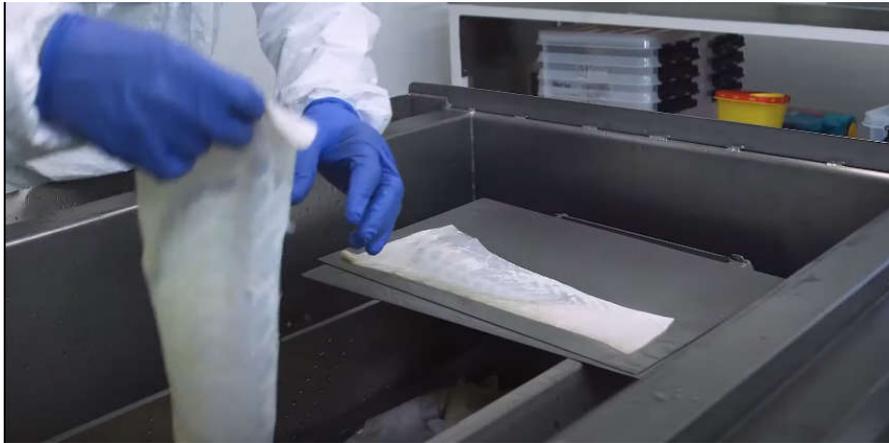
✓ تحضير السمك:

يتم استلام السمك الطازج وتحضيره لعملية النزع بشكل صحيح، وذلك عبر عمليات مثل

التنظيف وإزالة الأحشاء.

✓ عملية نزع الجلد:

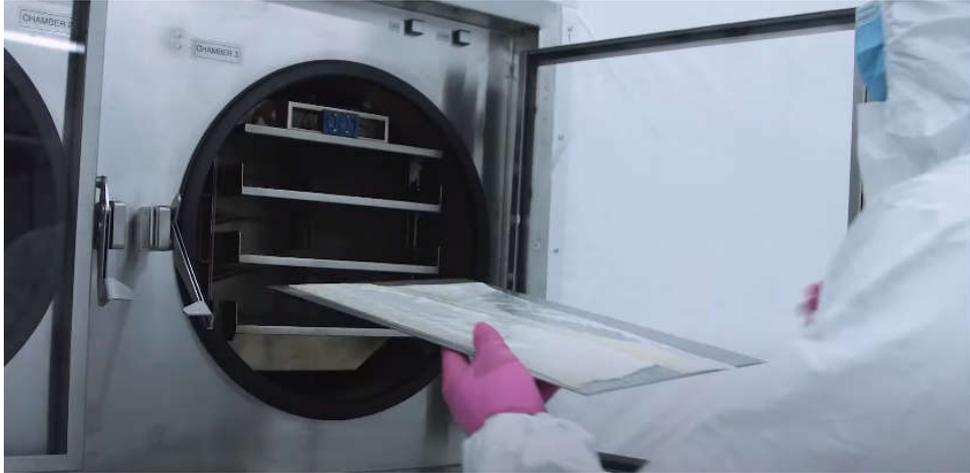
تستخدم آلات متخصصة لنزع الجلد من السمك بشكل دقيق وفعال. يتم توجيه السمك إلى مرحلة النزع حيث تقوم الآلة بإزالة الجلد بكفاءة دون تلف.



تنظيف الجلد: بعد عملية النزع، يتم تنظيف الجلد بعناية لإزالة أي بقايا أو شوائب، وذلك للحفاظ على جودته وصلاحيته للاستخدام الطبي أو الغذائي.

✓ تجفيف الجلد:

يتم وضع الجلد في عملية التجفيف لإزالة الرطوبة وتحضيره للمراحل اللاحقة من التصنيع.



✓ تعقيم الجلد:

بعد التجفيف، يتم تعقيم الجلد باستخدام مواد مطهرة لضمان خلوه من الجراثيم وتجهيزه للاستخدام الطبي بأمان.

✓ جمع وتجميع المكونات:

تتم عملية جمع مكونات الضمادة وتجميعها بعد تصنيع الجلد، حيث يتم تجهيز الضمادة للمرحلة النهائية من عملية التصنيع.

✓ تعقيم المكونات:

يتم تعقيم المكونات مرة أخرى لضمان نظافتها وسلامتها قبل التعبئة والتغليف.

❖ التغليف و التخزين :

عملية التغليف والتخزين تعد خطوة حيوية في سلسلة التصنيع لضمان الحفاظ على جودة المنتج وسلامته خلال عملية التوزيع والاستخدام. إليك تفاصيل أكثر حول هذه العملية:

✓ التغليف الأولي:

بعد الانتهاء من عملية التصنيع، يتم وضع الضمادات في الأكياس المخصصة. يتم إغلاق الأكياس بإحكام باستخدام أجهزة غلق حرارية لمنع دخول أي ملوثات. بعد ذلك، يتم إجراء التعقيم النهائي للتأكد من نظافة وسلامة المنتج.



✓ التغليف الثانوي:

يتم وضع الضمادات المعقمة بشكل فردي داخل صناديق كرتونية أو حاويات أخرى.

هذا النوع من التغليف يوفر حماية إضافية للمنتجات ويسهل عملية التخزين والنقل. يحمل التغليف الثانوي علامات معلوماتية مفيدة مثل تاريخ الانتهاء والمكونات الخاصة به، مما يسهل تحديد البضائع وإدارتها بشكل فعال.

* عبوات السمك:

يتم تغليف شرائح السمك في عبوات بلاستيكية أو ورقية خاصة لحفظها طازجة ومحمية من التلف. يتم وضع المعلومات الضرورية مثل تاريخ التصنيع وتاريخ انتهاء الصلاحية على عبوات السمك لتوفير معلومات دقيقة للمستهلكين.

من خلال استخدام أساليب التغليف والتخزين المناسبة، يمكننا ضمان سلامة وجودة المنتجات أثناء جميع مراحل التوزيع والاستخدام، وبالتالي تلبية توقعات العملاء وتحقيق النجاح في السوق.

2- التمويين :

تعتمد ساسية الشراء على موردي الأسماك من النوع التيلابيا، الذين يتمتعون بالموثوقية والسمعة الجيدة في السوق. يتم اختيار الموردين الذين يقدمون منتجات عالية الجودة بأسعار تنافسية لضمان تلبية احتياجات وتوقعات العملاء. من المهم أن يكون الموردون من المصادر المحلية وأن يتمتعوا بسمعة طيبة في السوق المحلية.

الموقع	المورد	العنصر
ولاية تيبازة	مزارع أسماك محلية	الأسماك (نوع التيلابيا)
الجزائر العاصمة	مصنع مواد التعقيم المحلي	مواد التعقيم
البليدة	شركة توريد معدات الصناعية	أدوات التنظيف والتجفيف
قسنطينة	مورد معدات طبية محلي	أدوات التعقيم
بجاية	مصنع عبوات بلاستيكية محلي	عبوات التغليف

3- اليد العاملة :

تشكل فريق العمل من مجموعة متنوعة من الخبرات والمهارات، التي تلعب دوراً حيوياً في تحقيق رؤية وأهداف الشركة بفعالية. يشمل جميع العاملين في الشركة الأفراد الذين يسهمون في الإنتاج والابتكار، سواء كانوا في الإدارة، التصنيع، التسويق:

القيادة:

3-1- المدير التنفيذي:



يرأس القسم التنفيذي بشكل عام.

يتبع تقارير الأقسام الفرعية ويحدد الاستراتيجيات العامة.

يوجه ويقيم أداء نائبه ويدعمه في تنفيذ المهام.

3-2- نائب المدير التنفيذي:

✓ مسؤول عن الإشراف على الإنتاج وضبط الجودة.

✓ يدير عمليات الإنتاج ويضمن جودة المنتجات.

✓ يعمل مع مدير ضبط الجودة وباحث الجودة والتطوير لتحسين المنتجات.

3-3- مدير المالية:

✓ يدير الجوانب المالية للشركة بما في ذلك الميزانية والتقارير المالية وإدارة النقدية.

✓ يتولى المسؤولية عن عمليات المشتريات ويضمن شراء المواد والخدمات بأفضل

الأسعار والجودة.

✓ يدير فريق المحاسبة وفقاً للمعايير المحاسبية والضوابط المالية.

❖ الأقسام الفرعية:

✓ عمالة الإنتاج: تنفيذ عمليات الإنتاج بناءً على التوجيهات.

✓ مدير ضبط الجودة وباحث الجودة والتطوير: يضمنون جودة المنتجات ويعملون على

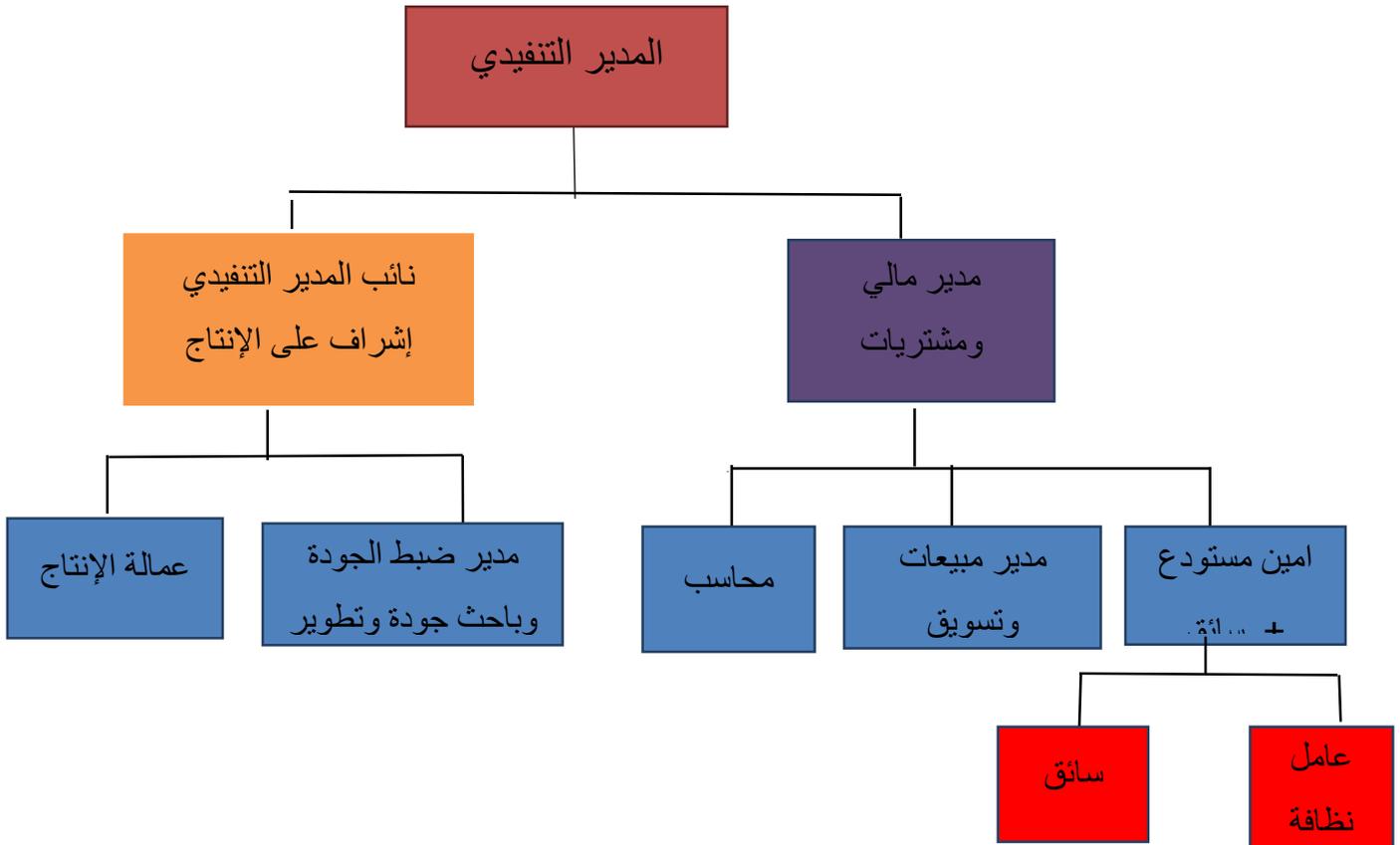
تحسينها مع المراقبة.

✓ فريق المبيعات والتسويق: يسوق المنتجات وبيئها ويتولى عمليات البيع.

✓ أمين المستودع: يدير المستودع ويضمن تخزين المواد بشكل آمن وفعال.

✓ السائق وعامل النظافة: يساهمان في العمليات اليومية للشركة.

الهيكل التنظيمي للمشروع:



4- الشراكات:

في مشروعنا، نحتاج إلى العديد من الشراكات، بما في ذلك تلك المتعلقة بالمادة الأولية

والمنتج النهائي.

4-1- للمادة الأولية - السمك :

مزارع الأسماك: شركات مع مزارع الأسماك لضمان الحصول على المواد الخام عالية الجودة والمستدامة.



✓ موردي المعدات والتقنيات:

تعاون مع شركات توفر المعدات والتقنيات الحديثة لتحسين عمليات التصنيع وضمان جودة المنتج.



✓ شركات النقل والتوزيع:

شركات مع شركات النقل والتوزيع لنقل المنتجات بشكل سريع وآمن إلى نقاط البيع.



✓ الجهات التنظيمية والحكومية:

التعاون مع الجهات التنظيمية والحكومية لضمان تشغيل الأعمال بشكل قانوني ومطابق

للمعايير الصحية والبيئية مثال: وزارة الزراعة والصيد البحري.

* الشركات الرئيسية لبيع الضمادات الطبية قد تتضمن عدة أنواع :

✓ الموردون الطبيين: شركات مع شركات توريد مواد طبية وضمادات لضمان جودة

المنتجات الطبية.

✓ المستشفيات والمرافق الطبية: التعاون مع المستشفيات والعيادات لتوزيع الضمادات

الطبية.

✓ الصيدليات والمستودعات الطبية: الشراكة مع الصيدليات والمستودعات لتوزيع

المنتجات الطبية.

✓ المتاجر الكبرى للبيع بالتجزئة: التعاون مع المتاجر الكبرى لبيع الضمادات الطبية.

✓ الشراكات مع الخبراء والمستشارين:

الاستفادة من الخبرات الفنية والاستشارات في مجال الطب والتصنيع لتحسين العمليات وجودة

المنتجات.



المحور الخامس
الخطة المالية

1-التكاليف و الأعباء :

لتنفيذ مشروع تصنيع وتعبئة شرائح السمك والضماطات الطيبة، يجب تخصيص ميزانية شاملة تغطي جميع الجوانب الأساسية للمشروع، بما في ذلك المعدات الصناعية اللازمة لضمان الجودة والكفاءة في الإنتاج.

تعتمد تكاليف المشروع على مجموعة متنوعة من الاحتياجات غير الملموسة والمادية والمالية. فيما يلي تفصيل للتكاليف المطلوبة للمعدات والأدوات الصناعية والمرافق.

1-1-الأصول الثابتة : (التكاليف التأسيسية) :

المبلغ	الأصل
5.000.000	تهيئة البناء
2.580.000	الآلات و المعدات
500.000	تجهيزات مكتبية
400.000	أجهزة إعلام آلي
8.480.000	المجموع

1-2- تكاليف الدورة التشغيلية المتوقعة للمشروع :

المبلغ	
450.000	مواد أولية
150.000	لوازم التغليف
840.000	رواتب و الأجور
900.000	الإيجار السنوي
100.000	التأمينات و اشتراكات
250.000	فواتير
500.000	مصاريف ووثائق -أتعاب الموثق

المصدر : من إعداد الطالبة

رقم الأعمال : في إطار مشروعنا، سنقوم بتقديم منتجات متنوعة من سمك البلطي :

✓ بيع لحم السمك : سننتج طنًا واحدًا من لحم السمك بسعر 550دج للكيلوغرام الواحد

هذا المنتج يستهدف العملاء الذين يبحثون عن جودة عالية وتكلفة معقولة للحوم البحرية .

✓ جلد السمك للاستخدام في حروق الجلد :

سنقوم بإنتاج ثلاث آلاف ضمادة بحيث ستباع نصف الكمية بسعر 500 دج للضمادة الواحدة والنصف الآخر سيتم توزيعه وهذا يأتي ضمن مساهمتنا في دعم الصحة والعناية بالمصابين بالحروق .

✓ استخدام العظام كسماد حيوي: للاستفادة منها كسماد حيوي سيتم استخدام العظام وهذه الخطوة تعكس التزامنا بالاستدامة البيئية والاستفادة القصوى من كل جزء من جوانب الإنتاج حيث سيكون مستقبلا خط لإنتاج الأسمدة من العظام و المخلفات .

1-3- حساب رقم الأعمال:

رقم الأعمال = رقم أعمال بيع لحم السمك + رقم أعمال بيع الضمادات

رقم الأعمال = (ثمن الكيلوغرام من لحم السمك * الكمية) + (سعر الضمادة * الكمية) .

➤ جدول لرقم الأعمال المتوقع :

السنة	إجمالي الإيرادات التفاوضية	إجمالي الإيرادات التشاؤمية
1	1 300 000	195 000
2	4 100 000	1 353 000
3	6 150 000	2 460 000
4	8 200 000	3 690 000
5	10 250 000	4 612 500
6	12 300 000	7 380 000

-2 جدول حسابات النتائج المتوقعة :

تمت عملية الحسابات لستة سنوات عن طريق برنامج المحاسبة PC COMPTA

النتائج موضحة في الملاحق.

4-تقييم المشروع :

4.1-جدول التدفقات الصافية :

التدفقات الصافية المتراكمة	التدفقات الصافية	السنوات
-1.635.344	-1.635.344	1
-920.688	714.656	2
1.393.968	2.314.656	3
5.398.624	4.004.656	4
10.863.280	5.464.656	5
17.877.936	7.014.656	6

المصدر : من إعداد الطالبة

4.2-معيار فترة الاسترداد DR:

بما أن التدفقات النقدية للمشروع غير متساوية يجب حساب مجموع التدفقات النقدية الى

غاية تغطيه قيمة الاستثمار المبدئي.

يتم تحديد فترة الاسترداد من خلال الطريقة التالية :

من خلال جدول التدفقات الصافية نلاحظ ان المستثمر في مشروعنا يمكنه استرجاع قيمة

الاستثمار المبدئي و المقدرة ب 8.480.000دج في السنة الخامسة ومنه فترة الاسترداد :

$$\begin{array}{r} 5.464.65 \\ \leftarrow \\ 360 \\ X \rightarrow \\ 3081376 \end{array}$$

$$X=203$$

إن المشروع يستعيد كامل تكاليفه المبدئية خلال فترة محده ب 4سنوات و 6اشهر

و23يوم .

4.3- معدل العائد المحاسبي TRC :

هو عبارة عن نسبة صافي الأرباح المتحصل عليها إلى تكلفة الاستثمار الأولية و يحسب

$$TRC=MRN/C0-Cr$$

$$MRN=(-$$

$$1.635.344+714.656+2.314.656+4.004.656+5.464.656+7.014.656) /6$$

$$MRN= 2.979.656$$

$$TRC = 2979656/ 8480000-132600$$

$$TRC = 35.69\%$$

4.4- القيمة الحالية الصافية VAN

$$\text{معدل الخصم} = 0.07$$

حساب القيمة الحالية الصافية

$$VAN = VAR - VAD$$

التدفقات النقدية المخصصة	معدل الخصم	التدفقات النقدية الصافية	السنوات
-1528358.968	0.934579439	-1 635 344	1
624208.2278	0.873438728	714 656	2
1889448.779	0.816297879	2 314656	3
3055132.888	0.762895212	4 004 656	4
3896224.204	0.712986179	5 464 656	5
46744161.478	0.666342223	7 014 656	6
88356.97888	0.666342223	132 600	Cr
12699173.68	/	/	المجموع

$$VAN = VAR - VAD$$

$$VAN = 12699173.59 - 8480000$$

$$VAN = 4219173.68$$

$$\text{➤ } 0 < VAN$$

➤ VAN موجبة فان مشروع TILAPATCH مقبول اقتصاديا

-4-5- مؤشر الربحية : IR

$$IR = VAR/VAD$$

$$IR = 12699173.59 / 8480000$$

$$IR = 1.4975$$

IR < 1 فإن المشروع مقبول اقتصاديا

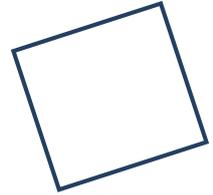
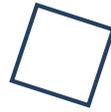
وهذا يعني أن كل 1 دينار جزائري مستثمر يحقق أرباح قدرها 0.4975 دج وهذه

أرباح جيدة

المحور السادس

النموذج الأولي

التجريبي



1-اختيار موقع إجراء الأبحاث :

تم إجراء البحث في مخبر معهد البيطرة بولاية تيارت، وذلك بعد الحصول على الموافقة اللازمة من رئيس فرقة الميدان بكلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير بجامعة ابن خلدون تيارت. كما تم تأكيد الموافقة من رئيس المصلحة في المعهد. بالإضافة إلى ذلك، تم الاستفادة من منصة "ابتكار"، التي تتيح للباحثين استخدام المختبرات العلمية المتواجدة على مستوى الوطن بعد إتمام عملية التسجيل والانضمام. تجدر الإشارة إلى أن هذا التعاون والتنسيق بين المؤسسات الأكاديمية ومنصات الابتكار يعزز من جودة البحث ويسهم في تحقيق نتائج علمية موثوقة ومبتكرة

**2-المعدات اللازمة :**

المختبر مجهز بتجهيزات لتحليل الكيمياء والميكروبيولوجيا، ويتضمن أدوات للتنظيف والتعقيم مثل أجهزة التعقيم البخار والمحاليل المعقمة. كما يتوفر معدات للتصنيع مثل الخلاطات وأجهزة الخلط للمكونات.

المختبر يشمل أيضاً أجهزة تخزين مثل الثلجات وأماكن تخزين ملائمة لحفظ العينات والمنتجات بشكل صحيح وآمن.

3- جمع العينة :

-مصدر السمك : السمك البلطي هو عضو في عائلة سمك السلمونيات يعتبر سمكاً عذباً يهاجر بين المياه المالحة والمياه العذبة للتكاثر

- التنظيف والمعالجة: تنظيف جلد السمك ومعالجته بطريقة علمية للحفاظ على المكونات الفعالة

-تصميم الضمادة : يتم التصميم حسب المعايير المطلوبه ثم التغليف و التخزين

4-اختبارات الجودة :

يتعين إجراء اختبارات الجودة على المنتجات كجزء أساسي من عملية الإنتاج لضمان توافقها مع المعايير المطلوبة وضمان جودتها وسلامتها. يتضمن ذلك استخدام منهجيات علمية لفحص العينات المأخوذة من الإنتاج وتقييمها وفقاً للمواصفات المطلوبة. كما يمكن تنفيذ اختبارات متعددة على مراحل مختلفة من عملية الإنتاج، بما في ذلك فحوصات المواد الخام، واختبارات الأداء، واختبارات الاعتمادية، واختبارات السلامة، وغيرها من الاختبارات العلمية التي تهدف إلى ضمان جودة المنتج والامتثال للمعايير المحددة

مثال: مخبر تجارب و تحليل الجودة لولاية تيارت الحاصلة على رخصة وزارة التجارة وترقية الصادرات.

المخبر	عنوان المخبر	رقم الهاتف	نوع التحاليل	عائلة المنتوجات
مخبر	40تجزئة	0464380420	تحاليل	مواد الزراعة
SCIENTIFIC	48مسكن طريق	5566408170	الفزيوكيميائية	الغذائية - مواد
LABO	توسنينة السوق	775980347	والميكربولوجية	التجميل -
	تيارت			موادالتنظيف -
				الماء

النموذج الأولي التجريبي :

الملاحق



الملحق 1
مخطط نموذج
الأعمال التجاري
BMC

مخطط نموذج العمل التجاري BMC

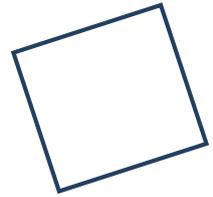
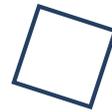
Business-model-canvas Designed for Designed By : Date:

<p>الشراكات الرئيسية</p>  <ul style="list-style-type: none"> موردي سمك البلطي. موردي المعدات التحويلية أخصائيو الرعاية الصحية. موزعي المنتجات الطبية. شركات الخدمات اللوجستية. شركات التسويق و الاعلان 	<p>الأنشطة الرئيسية</p> <ul style="list-style-type: none"> جمع و تجهيز المواد الاولية تصنيع وإنتاج الضمادات. مراقبة الجودة وضمانها. التخزين و التغليف التسويق وترويج المنتجات. <p>الموارد الرئيسية</p> <ul style="list-style-type: none"> المواد الأولية . ورشة و معدات الإنتاج. فريق الموظفين المؤهلين. الملكية الفكرية. 	<p>القيم المقترحة</p>  <ul style="list-style-type: none"> مواد خام مستدامة. سهولة الاستخدام والكفاءة. تقليل الألم والإصابة أثناء التنظيف اليومي. تحسين عملية التئام الجروح. جعل الرعاية الصحية أسهل. 	<p>العلاقة مع العملاء</p>  <ul style="list-style-type: none"> الاتصال المباشر تدريب العملاء والتعليم. برنامج الولاء. <p>قنوات التواصل</p>  <ul style="list-style-type: none"> التوزيع المباشر (المستشفيات والعيادات وغيرها). صيدليات و منافذ صحية. التسويق والإعلان عبر وسائل التواصل الاجتماعي. المشاركة في المعارض الطبية. 	<p>شريحة العملاء</p>  <ul style="list-style-type: none"> الأشخاص المصابون بحروق وإصابات حديثة المستهلكون لمنتجات التئام الجروح. قطاع الأعمال B2B موزعي المنتجات الطبية. المرافق و المؤسسات الطبية شركات الرعاية المنزلية.
<p>هيكل التكاليف</p>  <p>التكاليف الثابتة: رواتب الموظفين / إيجار ورشة الإنتاج / التكاليف الإدارية و التشغيلية تكاليف المعدات والأجهزة</p> <p>التكاليف المتغيرة: تكاليف المواد الخام / الصيانة الدورية تكاليف التسويق والإعلان والترويج</p>		<p>مصادر الإيرادات</p>  <ul style="list-style-type: none"> بيع الضمادات للعملاء (المستشفيات والعيادات والصيدليات). اشتراكات لخدمة التسليم و التوصيل المنتظم للضمادات. 		

الملحق 1

جدول حسابات النتائج

المتوقعة TRC



1- جدول حسابات النتائج المتوقعة للسنة الأولى :

	N
Ventes et produits annexes	1 300 000.00
Variation stocks produits finis et en cours	
Production immobilisée	
Subventions d'exploitation	
I-PRODUCTION DE L'EXERCICE	1 300 000.00
Achats consommés	-700 000.00
Services extérieurs et autres consommations	-1 000 000.00
II-CONSOMMATION DE L'EXERCICE	-1 700 000.00
III-VALEUR AJOUTEE D'EXPLOITATION (I-II)	-400 000.00
Charges de personnel	-964 444.00
Impôts, taxes et versements assimilés	
IV-EXCEDENT BRUT D'EXPLOITATION	-1 364 444.00
Autres produits opérationnels	
Autres charges opérationnelles	
Dotations aux amortissements, provisions et pertes de valeurs	-20 900.00
Reprise sur pertes de valeur et provisions	
V- RESULTAT OPERATIONNEL	-1 385 344.00
Produits financiers	
Charges financières	
VI-RESULTAT FINANCIER	
VII-RESULTAT ORDINAIRE AVANT IMPOTS (V+VI)	-1 385 344.00
Impôts exigibles sur résultats ordinaires	
Impôts différés (Variations) sur résultats ordinaires	
TOTAL DES PRODUITS DES ACTIVITES ORDINAIRES	1 300 000.00
TOTAL DES CHARGES DES ACTIVITES ORDINAIRES	-2 935 344.00
VIII-RESULTAT NET DES ACTIVITES ORDINAIRES	-1 635 344.00
Eléments extraordinaires (produits) (à préciser)	
Eléments extraordinaires (charges) (à préciser)	
IX-RESULTAT EXTRAORDINAIRE	
X-RESULTAT NET DE L'EXERCICE	-1 635 344.00

2- جدول حسابات النتائج المتوقعة للسنة الثانية :

LIBELLE	N+1
Ventes et produits annexes	4 100 000.00
Variation stocks produits finis et en cours	
Production immobilisée	
Subventions d'exploitation	
I-PRODUCTION DE L'EXERCICE	4 100 000.00
Achats consommés	-1 150 000.00
Services extérieurs et autres consommations	-1 000 000.00
II-CONSOMMATION DE L'EXERCICE	-2 150 000.00
III-VALEUR AJOUTEE D'EXPLOITATION (I-II)	1 950 000.00
Charges de personnel	-964 444.00
Impôts, taxes et versements assimilés	
IV-EXCEDENT BRUT D'EXPLOITATION	985 556.00
Autres produits opérationnels	
Autres charges opérationnelles	
Dotations aux amortissements, provisions et pertes de valeurs	-20 900.00
Reprise sur pertes de valeur et provisions	
V- RESULTAT OPERATIONNEL	964 656.00
Produits financiers	
Charges financières	
VI-RESULTAT FINANCIER	
VII-RESULTAT ORDINAIRE AVANT IMPOTS (V+VI)	964 656.00
Impôts exigibles sur résultats ordinaires	
Impôts différés (Variations) sur résultats ordinaires	
TOTAL DES PRODUITS DES ACTIVITES ORDINAIRES	4 100 000.00
TOTAL DES CHARGES DES ACTIVITES ORDINAIRES	-3 385 344.00
VIII-RESULTAT NET DES ACTIVITES ORDINAIRES	714 656.00
Eléments extraordinaires (produits) (à préciser)	
Eléments extraordinaires (charges) (à préciser)	
IX-RESULTAT EXTRAORDINAIRE	
X-RESULTAT NET DE L'EXERCICE	714 656.00

3-جدول حسابات النتائج المتوقعة للسنة الثالثة :

LIBELLE	N+2
Ventes et produits annexes	6 150 000.00
Variation stocks produits finis et en cours	
Production immobilisée	
Subventions d'exploitation	
I-PRODUCTION DE L'EXERCICE	6 150 000.00
Achats consommés	-1 600 000.00
Services extérieurs et autres consommations	-1 000 000.00
II-CONSOMMATION DE L'EXERCICE	-2 600 000.00
III-VALEUR AJOUTEE D'EXPLOITATION (I-II)	3 550 000.00
Charges de personnel	-964 444.00
Impôts, taxes et versements assimilés	
IV-EXCEDENT BRUT D'EXPLOITATION	2 585 556.00
Autres produits opérationnels	
Autres charges opérationnelles	
Dotations aux amortissements, provisions et pertes de valeurs	-20 900.00
Reprise sur pertes de valeur et provisions	
V- RESULTAT OPERATIONNEL	2 564 656.00
Produits financiers	
Charges financières	
VI-RESULTAT FINANCIER	
VII-RESULTAT ORDINAIRE AVANT IMPOTS (V+VI)	2 564 656.00
Impôts exigibles sur résultats ordinaires	
Impôts différés (Variations) sur résultats ordinaires	
TOTAL DES PRODUITS DES ACTIVITES ORDINAIRES	6 150 000.00
TOTAL DES CHARGES DES ACTIVITES ORDINAIRES	-3 835 344.00
VIII-RESULTAT NET DES ACTIVITES ORDINAIRES	2 314 656.00
Eléments extraordinaires (produits) (à préciser)	
Eléments extraordinaires (charges) (à préciser)	
IX-RESULTAT EXTRAORDINAIRE	
X-RESULTAT NET DE L'EXERCICE	2 314 656.00

4-جدول حسابات النتائج المتوقعة للسنة الرابعة :

LIBELLE	N+3
Ventes et produits annexes	8 200 000.00
Variation stocks produits finis et en cours	
Production immobilisée	
Subventions d'exploitation	
I-PRODUCTION DE L'EXERCICE	8 200 000.00
Achats consommés	-1 960 000.00
Services extérieurs et autres consommations	-1 000 000.00
II-CONSOMMATION DE L'EXERCICE	-2 960 000.00
III-VALEUR AJOUTEE D'EXPLOITATION (I-II)	5 240 000.00
Charges de personnel	-964 444.00
Impôts, taxes et versements assimilés	
IV-EXCEDENT BRUT D'EXPLOITATION	4 275 556.00
Autres produits opérationnels	
Autres charges opérationnelles	
Dotations aux amortissements, provisions et pertes de valeurs	-20 900.00
Reprise sur pertes de valeur et provisions	
V- RESULTAT OPERATIONNEL	4 254 656.00
Produits financiers	
Charges financières	
VI-RESULTAT FINANCIER	
VII-RESULTAT ORDINAIRE AVANT IMPOTS (V+VI)	4 254 656.00
Impôts exigibles sur résultats ordinaires	
Impôts différés (Variations) sur résultats ordinaires	
TOTAL DES PRODUITS DES ACTIVITES ORDINAIRES	8 200 000.00
TOTAL DES CHARGES DES ACTIVITES ORDINAIRES	-4 195 344.00
VIII-RESULTAT NET DES ACTIVITES ORDINAIRES	4 004 656.00
Eléments extraordinaires (produits) (à préciser)	
Eléments extraordinaires (charges) (à préciser)	
IX-RESULTAT EXTRAORDINAIRE	
X-RESULTAT NET DE L'EXERCICE	4 004 656.00

5-جدول حسابات النتائج المتوقعة للسنة الخامسة :

LIBELLE	N+4
Ventes et produits annexes	10 250 000.00
Variation stocks produits finis et en cours	
Production immobilisée	
Subventions d'exploitation	
I-PRODUCTION DE L'EXERCICE	10 250 000.00
Achats consommés	-2 550 000.00
Services extérieurs et autres consommations	-1 000 000.00
II-CONSOMMATION DE L'EXERCICE	-3 550 000.00
III-VALEUR AJOUTEE D'EXPLOITATION (I-II)	6 700 000.00
Charges de personnel	-964 444.00
Impôts, taxes et versements assimilés	
IV-EXCEDENT BRUT D'EXPLOITATION	5 735 556.00
Autres produits opérationnels	
Autres charges opérationnelles	
Dotations aux amortissements, provisions et pertes de valeurs	-20 900.00
Reprise sur pertes de valeur et provisions	
V- RESULTAT OPERATIONNEL	5 714 656.00
Produits financiers	
Charges financières	
VI-RESULTAT FINANCIER	
VII-RESULTAT ORDINAIRE AVANT IMPOTS (V+VI)	5 714 656.00
Impôts exigibles sur résultats ordinaires	
Impôts différés (Variations) sur résultats ordinaires	
TOTAL DES PRODUITS DES ACTIVITES ORDINAIRES	10 250 000.00
TOTAL DES CHARGES DES ACTIVITES ORDINAIRES	-4 785 344.00
VIII-RESULTAT NET DES ACTIVITES ORDINAIRES	5 464 656.00
Eléments extraordinaires (produits) (à préciser)	
Eléments extraordinaires (charges) (à préciser)	
IX-RESULTAT EXTRAORDINAIRE	
X-RESULTAT NET DE L'EXERCICE	5 464 656.00

6-جدول حسابات النتائج المتوقعة للسنة السادسة :

LIBELLE	N+5
Ventes et produits annexes	12 300 000.00
Variation stocks produits finis et en cours	
Production immobilisée	
Subventions d'exploitation	
I-PRODUCTION DE L'EXERCICE	12 300 000.00
Achats consommés	-3 050 000.00
Services extérieurs et autres consommations	-1 000 000.00
II-CONSOMMATION DE L'EXERCICE	-4 050 000.00
III-VALEUR AJOUTEE D'EXPLOITATION (I-II)	8 250 000.00
Charges de personnel	-964 444.00
Impôts, taxes et versements assimilés	
IV-EXCEDENT BRUT D'EXPLOITATION	7 285 556.00
Autres produits opérationnels	
Autres charges opérationnelles	
Dotations aux amortissements, provisions et pertes de valeurs	-20 900.00
Reprise sur pertes de valeur et provisions	
V- RESULTAT OPERATIONNEL	7 264 656.00
Produits financiers	
Charges financières	
VI-RESULTAT FINANCIER	
VII-RESULTAT ORDINAIRE AVANT IMPOTS (V+VI)	7 264 656.00
Impôts exigibles sur résultats ordinaires	
Impôts différés (Variations) sur résultats ordinaires	
TOTAL DES PRODUITS DES ACTIVITES ORDINAIRES	12 300 000.00
TOTAL DES CHARGES DES ACTIVITES ORDINAIRES	-5 285 344.00
VIII-RESULTAT NET DES ACTIVITES ORDINAIRES	7 014 656.00
Eléments extraordinaires (produits) (à préciser)	
Eléments extraordinaires (charges) (à préciser)	
IX-RESULTAT EXTRAORDINAIRE	
X-RESULTAT NET DE L'EXERCICE	7 014 656.00