



وزارة التعليم العالي و البحث العلمي

جامعة ابن خلدون - تيارت -

كلية الحقوق و العلوم السياسية

عنوان المشروع :

الدهن المشع لطلاء الطريق

مشروع مقدم لنيل شهادة جامعية - مؤسسة اقتصادية في إطار القرار الوزاري 008 المؤرخ في 23 فيفري 2025 المعدل و المتمم للقرار 1275 -

أعضاء لجنة المناقشة :

رئيس اللجنة : د. بن يحيى عتيقة (جامعة تيارت)

فريق الإشراف : أ.د. مبطوش الحاج / د. وضاحي ميلود (جامعة تيارت)

الممتحن : أ.د. خليفة نصير (جامعة تيارت)

ممثل حاضنة الأعمال : د. بلجيلالي محمد (جامعة تيارت)

الشريك الاقتصادي و الاجتماعي :

1- السيد صباحي لكحل - مهندس دولة في الأشغال العمومية (ممثل مديرية الأشغال

العمومية لولاية تيارت)

السنة الجامعية : 2025/2024

الدهن المشع لطلاء الطريق

صورة العلامة التجارية :

اسم التجاري للمشروع :

ريدياك للسلامة

RFS



1- صاحب المشروع :

صاحب المشروع :		
الطالب : بدر اوي ميلود	تخصص: إدارة الموارد البشرية	كلية : الحقوق و العلوم السياسية

2- فريق الإشراف :

فريق الإشراف:	
المشرف الرئيسي : مبطوش الحاج	الرتبة : أستاذ التعليم العالي
المشرف المساعد : وضاحي ميلود	الرتبة: أستاذ محاضر أ



شكر و عرفان

الحمد لله خالق الإنسان من الثرى و عالم كل ما جرى

الحمد لله الذي أنعم علينا بالعلم ، له الشكر سبحانه على توفيقه لنا في المصاعب و الصعاب و وفقنا في كل باب ، و معيننا على إنجاز الأعمال والأشغال ، الحمد لله صاحب الجلالة و صلاة و السلام على من أدى الرسالة .

أتقدم بالشكر و العرفان على مساعدة الأستاذ المشرف البرفسور " مبطوش الحاج " بجهوده المبذولة في التوجيه و الإرشاد لإنجاح هذا العمل العلمي بصورة مشرفة ، كما لا يسعدني إلا أن أتقدم بالجزيل الشكر للأستاذ المشرف المساعد " وضاحي ميلود " على ظهوره بهذه الصفة .

كما لا أنسى الحاضنة التي رافقتنا طول هذه المدة في التركيز على النقاط المهمة خلال هذا العمل المنجز لكم جزيل الشكر .

كما لا أنسى في هذا المناسبة شكر أساتذة كلية الحقوق و العلوم السياسية بشكل عام و أساتذة العلوم السياسية بوجه الخصوص على الدعم العلمي المقدم لنا طيلة خمس سنوات .

أبث معاني الشكر من أعماقي إلى كل ساهم في هذا المشروع من بعيد أو من قريب .



الدهن المشع لطلاء الطريق



من كان يعلم أنني سأصل إلى هذه المنزلة ، بفضل الله أولاً ثم بفضل جهد
متواصل .

أهدي هذا العمل المتواضع إلى من أمنوا بي و بإمكانياتي والديا حفظهما الله ، أمي من
سهرت الليالي الطوال من أجل أن أبلغ منزلة لم يكن أحد يعتقد أن أصل إليها .
و من كان لي عون و سند إنه والدي من جاهد لتوفير لي كل ما يجعلني أعلو إلى هذه
المرتبة .

و لا أنسى أفراد أسرتي الذين ساندوني في أحزاني و أفراسي كل من كنت إهتمامه و
مصدر إلهامه نعم عمتي التي باتت تدعو لي من أجل هذه اللحظة .
و كذلك الأخرى التي رأت مني أهلاً لهذه المرتبة .

عماتي كلهن و أعمامي لكم هذا ، أخوالي و خالاتي تستحقون الأفضل أنتم من كنتم خير
عون كل بإسمه و جميل وسمه .

إخوتي تأكدوا أن العلم فضيلة

و العمل به وسيلة لتحقيق

السعادة في الدنيا و الآخرة

بعد عبوري لهذا الطريق

الشاق أنصحكم أن لا تياسوا

في دراستكم و أن تتبعوا طريق العلم و

العلماء .



الدهن المشع لطلاع الطريق

فهرس المعلومات :

تقديم المشروع .	<u>المحور الأول :</u>
الجوانب الإبتكارية .	<u>المحور الثاني :</u>
التحليل الإستراتيجي للسوق .	<u>المحور الثالث :</u>
خطة الإنتاج و التنظيم .	<u>المحور الرابع :</u>
الخطة المالية .	<u>المحور الخامس :</u>
نموذج العمل التجاري .	<u>المحور السادس :</u>

في ظل التزايد المستمر لحوادث المرور ، خاصة أثناء الليل أو في الظروف المناخية السيئة ، أصبحت السلامة المرورية أولية قصوى تسعى مختلف الدول إلى تعزيزها بمختلف الوسائل و من بينهم الجزائر التي أولت اهتماما كبيرا لهذا المجال . و من بين الوسائل ، يبرز استخدام الدهانات المشعة لطلاء الطرق كحل تكنولوجي مبتكر يهدف إلى تحسين الرؤية الليلية و توجيه مستعملي الطريق بشكل أكثر وضوحا و أمانا .

حيث يمثل هذا المشروع استجابة عملية لمتطلبات السلامة المرورية الحديثة ، من خلال تطوير مادة طلاء قادرة على امتصاص الضوء أثناء النهار و إعادة إشعاعه ليلا دون الحاجة إلى مصدر طاقة كهربائي ، ما يساهم في تقليل التكاليف و تحقيق استدامة بيئية . كما يفتح آفاقا جديدة في مجال البنى التحتية الذكية .

و في إطار تنفيذ القرار الوزاري 008 المعدل و المتمم لقرار 1275 الذي يهدف إلى تعزيز روح المقاولاتية و الابتكار لدى الطلبة ، و يدعو إلى إدماج مشاريع التخرج في شكل أفكار مؤسسات ناشئة ، جاءت هذه المذكرة كمساهمة عملية ضمن هذا التوجه الوطني الطموح ، يندرج مشروع " الدهن المشع لطلاء الطريق " ضمن هذا المسعى ، كونه مشروعا يجمع بين الابتكار التكنولوجي و الاستجابة لحاجة مجتمعية ملحة تتمثل في الرفع من مستوى السلامة المرورية ، خاصة خلال الليل أو في الظروف المناخية الصعبة .

و تهدف هذه المذكرة إلى دراسة الجوانب التقنية ، الاقتصادية ، البيئية لمشروع إنتاج و استخدام الدهن المشع لطلاء الطريق ، انطلاقا من الفكرة الأولية إلى إمكانية التطبيق الفعلي في السوق الجزائري.

المحور الأول :
تقديم المشروع



بطاقة تقنية للمشروع

الإسم و اللقب المسير: بداروي ميلود

نوع المؤسسة : صناعية

تخصص المؤسسة : صناعات أشغال العمومية

زيائن المؤسسة : وزارة الأشغال العمومية و وزارة النقل البلديات و المقاولين المعتمدين

إسم التجاري للمشروع : مؤسسة ريدياك للسلامة

الشعار :



الصفة القانونية : ش.ذ.م.م SARL

تستجيب المؤسسة : إلى صناعة الطلاء للطرق و كذلك صناعات التي تضمن السلامة عبر الطرق

مقرها : مدينة السوق و ولاية تيارت

خلفية المشروع

i. المشكلة الموجودة :

إن ظاهرة حوادث المرور أصبحت شائعة في الجزائر خاصة في الأونة الأخيرة و بوجه الخصوص في الليل أو في التقلبات الجوية حيث تم ملاحظة هي النسب يوميا و بشكل متكرر و لهذا تم التفكير في حول إبداعية للتقليل من هذه الحوادث خاصة و أن هناك معلومات ترجح أن السبب الرئيسي هو قلة النظر أو الأضواء العالية و على هذا الأساس تم طرح المشروع المتمثل في مؤسسة لصناعة الدهن المشع لطلاء الطريق المسماة بمؤسسة ريدياك للسلامة و لذلك لوجود عدة دواعي نذكر منها :

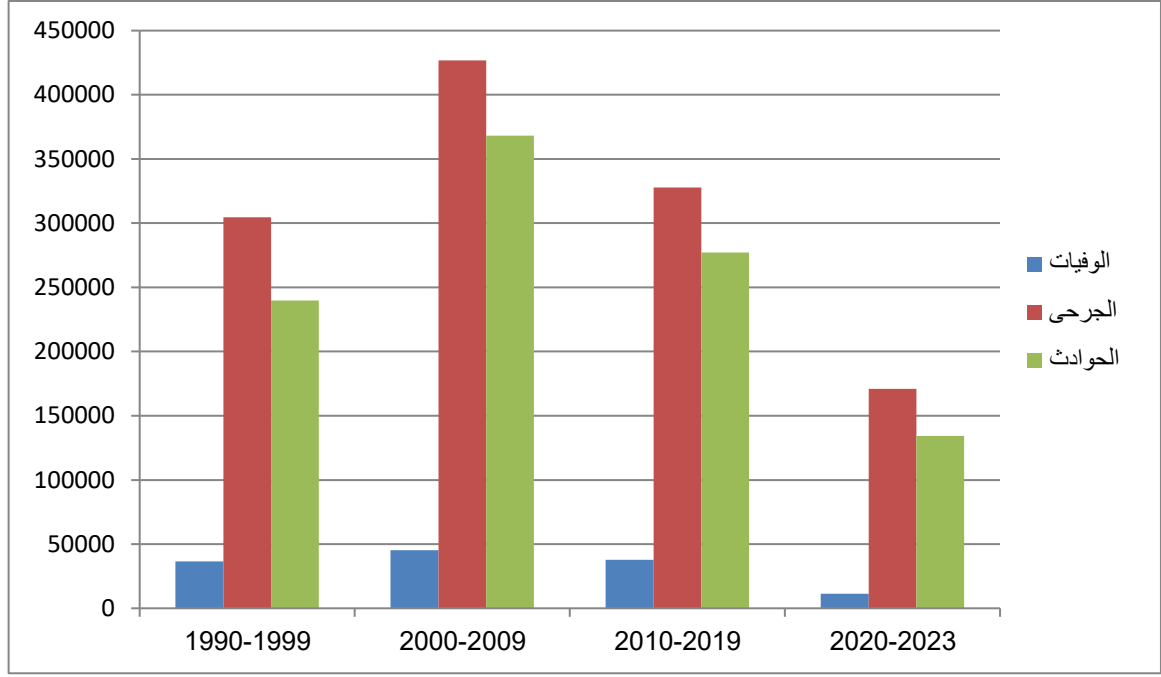
- وجود طلاءات غير واضحة و لا تدوم طويلا .
- التكلفة الباهظة التي تكون نتيجة تكرر عملية الإصلاح .
- ضعف جودة الطلاءات التقليدية من خلال عدم إظهار الطريق بشكل واضح .
- شعور بالتعب و الإرهاق نتيجة اللون الطلاء الذي يسبب ألم العين .
- إحصائية وجود حوادث من خلال تعطل أضواء السيارات بسبب عدم تحديد المسار بدقة .
- وقوع السائق في موقف غير آمن من خلال توقفه في الطريق عند تعطل أضواء السيارة .
- عدم وضوح الطريق بشكل ممتاز للطلاء التقليدي بحيث أن السيارات التي لها أضواء منخفضة لا تعكس أضواؤها الطلاء بشكل فعال .
- غياب الرؤية أثناء الثلوج أو الضباب .

ii. معلومات عن وجود المشكل :

بعيدا عن ذكر هذه المعلومات المأخوذة من مصادر رسمية فإننا نلاحظ بشكل يومي هذه الحوادث إلى أن هناك أيام و أوقات شائعة لهذه الحوادث مثل الليل أو أجواء المتقلبة و كذلك شهر رمضان ، لكن الضرورة العلمية و المنهجية تلزمنا أن نذكر هذه الإحصائيات منذ سنة 1990 إلى غاية 2024 .

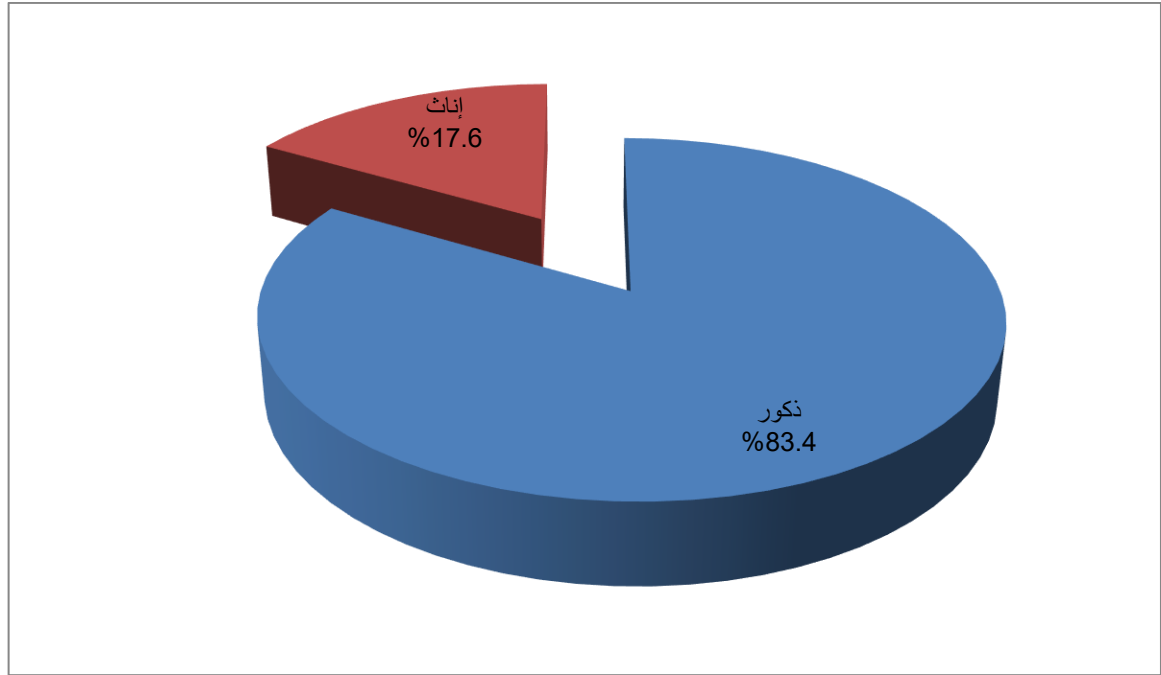
- ↳ أكدت وزارة النقل أن عدد حوادث المرور خلال التسعينيات و أوائل الألفية مرتفع ، مع تسجيل الآلاف من الوفيات سنويا ، و ذكر المصدر نفسه أنه بسبب البنية التحتية المتهاككة مع عدم وجود ثقافة و وعي مرورين .
- ↳ و تم إعلان عن نسبة حوادث المرور في بث من الإذاعة الوطنية على أن الجزائر سجلت 4500 حالة وفاة بسبب حوادث السير و عدم احترام القانون و عدم وجود بنية تحتية جيدة .
- ↳ وفي بيان نقل عن قناة الشروق أونلاين أنه تم تسجيل 21568 حادث سير تسببت في وفاة 3901 شخصا و جرح قرابة 30561 آخرين .
- ↳ في بيان آخر من القناة ذاتها أن عدد الوفيات بلغ 8 إلى 12 شخص يوميا سنة 2018 .
- ↳ و في سنة 2024 أكدت صفحة Révril d'Algérie أنه تم تسجيل 26272 حادث أسفر عن وفاة أكثر 3740 شخصا و إصابة 35556 آخرين بجروح متفاوتة الخطورة .

الدهن المشع لطلاء الطريق



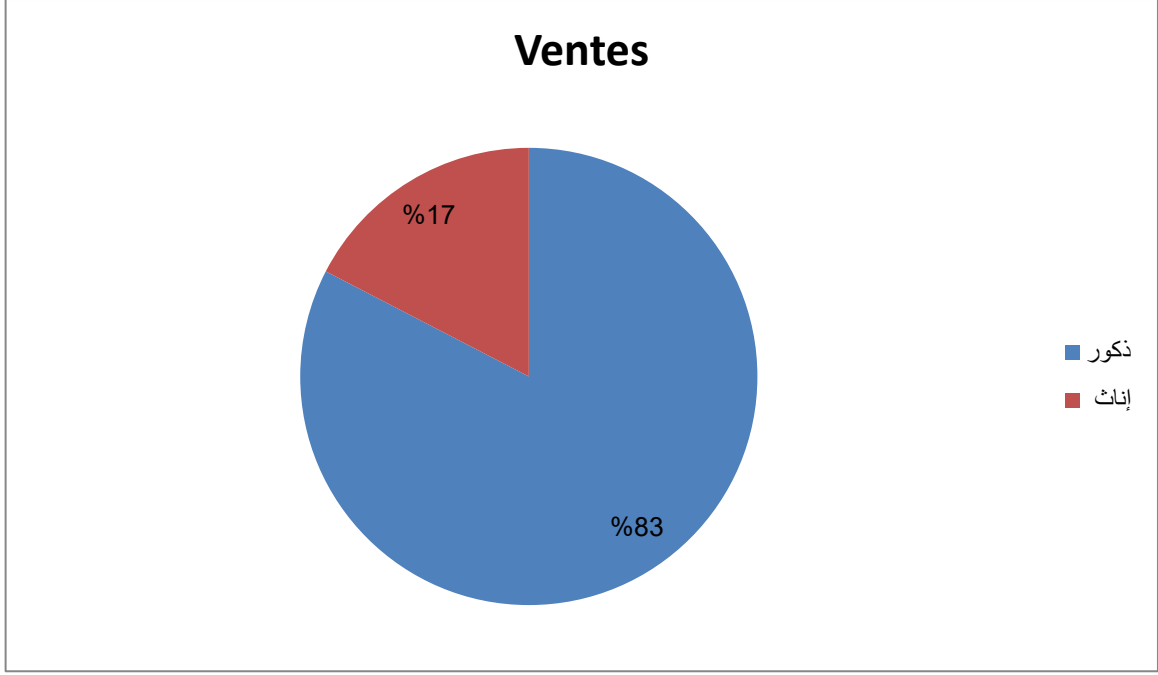
★ مدرج بياني يمثل عدد حوادث المرور و عدد الجرحى و الوفيات خلال أربع عقود من 1990 إلى 2024 .

ملاحظة : تم تقدير البيانات بناء على المتوسطات السنوية نظرا لعدم توفر بيانات رسمية .



★ النسبة المئوية الوفيات (ذكور ، إناث) لسنة 2017 .

الدهن المشع لظلاء الطريق



★ دائرة نسبية تمثل عدد إصابات الذكور و الإناث سنة 2017 .

و عند تحليلنا للبيانات نلاحظ أن نسبة الحوادث من 1990 إلى 2009 كانت في تزايد و سبب في ذلك ، عدم وجود وعي مروري لدى المواطنين و كذلك ضعف البنى التحتية المتمثلة في جودة الطريق و كذلك عدم الإستقرار السياسي في الجزائر في نهاية التسعينات .

أما بداية 2000 فتم ملاحظة زيادة نسبية لعدد الحوادث و يرجع إلى عدم التقيد بقواعد السياقة السليمة و كذلك سياقة الشباب الذين يقومون بتهور غير طبيعي أثناء القيادة .

و من 2010 إلى 2019 شهدت انخفاضا نسبيا و يعود إلى عدة أسباب نذكر من بينها تطوير الشركات المصنعة للسيارات لأنظمة السلامة و بروز عدة منظمات متعددة تساهم في نشر الوعي المروري .

مضمون المشروع

1) فكرة المشروع : تطوير تكنولوجيا السلامة عبر الطرق .

تم الحديث عن فكرة المشروع من خلال بطاقة المعلومات للمشروع لكن بلمحة مبسطة الآن سنعرض لكم فكرة المشروع بطريقة الأخرى :

- ✓ مجال النشاط : صناعي بحيث تقوم المؤسسة بصناعة و توفير هذا الطلاء في الأسواق .
- ✓ التعريف بالطلاء : لم نتطرق للحديث عن تعريف بالطلاء الذي سيصنع من قبل مؤسستنا و ذلك إحتراما لخطوات منهجية للمذكرة و الآن سنعرض لك تعريفا مبسط للمنتوج :

الطلاء المشع هو عبارة عن طلاء فوسفوري قابل للتوهج أثناء الظلام بل ويبقى متوهج طول السنة حيث أنه يستقبل الضوء و يمتصه ليتم الحصول على ضوء متوهج و هذا التخزين لزيادة شدة التوهج و ليس للتوهج في حد ذاته حيث أن الفوسفور P مادة كيميائية ذات إشعاع فائق .

- ✓ ستستعين المؤسسة بخبراء في مجال الكيمياء و الأشغال العمومية ، كما ستكون إشارة من قبل مخابر البحث للعلوم الإقتصادية لمعرفة أهم التطورات الحاصلة في الأسواق .
- ✓ أما الجانب الصناعي سيتكفل به عمال مهنيون ذو خبرة و كذلك ستكون هنا دورات تكوينية لزيادة جودة المنتج .

← من خلال هذا اللمحة البسيطة لفكرتنا حول المشروع و تعريفنا للمنتوج ، بحيث أن المنتج غير معلوم بشكل كبير في دول إفريقيا و آسيا بل هذا المنتج متواجد في أستراليا فقط على سبيل الحصر .

الدهن المشع لطلاء الطريق

(2) القيم المقترحة : إليكم الجدول الذي يمثل القيم المقترحة للمؤسسة :

القيم المقترحة	التفسير
❖ الحداثة	يعتبر هذا المشروع حديثا جدا في العالم بشكل عام و بوجه الخصوص في الجزائر بحيث أنه موجود في دولة أستراليا فقط .
➤ التكييف	باستعمال عدة مواد حافظة و التي تضمن الحفاظ على المنتج لفترة أكبر ، بالإضافة أنها صالحة في أي مكان بفضل التنوع لهذه المواد (مواد حافظة للحرارة ، الرطوبة ، البرودة ، الصقيع) .
▪ التصميم	يعتمد منتوجنا على اللون الأخضر كلون أساسي لسببين : ○ اللون الأخضر مريح للعين مقارنة باللون الأبيض . ○ اللون الأخضر أكثر وضوحا في النهار و في الظروف غير المستقرة (ضباب ، ثلوج) .

(3) فريق العمل : يعتمد المشروع على فريق مكون :

↔ يعمل الطالب صاحب المذكرة على تسير المشروع كونه درس السوق و كذلك تابع دراسة تخصصه إدارة الموارد البشرية .

ولا يعتمد المشروع على شخص واحد بل هناك طاقم إداري و إنتاجي عند بداية الشروع في الأشغال .

(4) أهداف المشروع : من أهم الأهداف المسطرة :

تسعى مؤسستنا في أن تصبح في المراتب الأولى في إنتاج هذا المنتج بحيث لنا خطة إستراتيجية طويلة المدى ، تتمثل في توزيع المنتج على المستوى الوطني ، كما لنا خطة إنتاجية تتمثل في حل فروع على مستوى بعض الدول العربية و الأفريقية .

كما نعتد على برنامج خاص من أجل عقد شركات مع عدة مؤسسات و دول .

وصولاً إلى حصة سوقية تفوق 40 % من أجل أن يتم تصنيعه من الطلاءات الخاصة بالطرق ، كما نتوقع زيادة إرتفاع الحصة السوقية تبلغ 60 % من إجمالي ما يتم صناعته .

الدهن المشع لظلاء الطريق

(5) جدول زمني لتحقيق المشروع : وحدة بالشهرين :

العمليات	الشهور	24	22	20	18	16	14	12	10	8	6	4	2
الدراسات الأولية : إختيار مقر الوحدة الإنتاجية ، تجهيز الوثائق المطلوبة . طلب التجهيزات من الخارج .												X	X
بناء مقر الإنتاج (مصنع) . تركيب المعدات .					X	X	X	X	X	X			
إقتناء المواد الأولية			X	X	X								
بداية إنتاج أول منتج		X											

**المحور الثاني :
الجوانب الابتكارية**



الدهن المشع لظلاء الطريق

الابتكار

1. **طبيعة الابتكار** : و تكمن في توفير تكنولوجيا مريحة للعين خلال السياقة ليلا أو في الحالات الجوية غير المستقرة و ذلك من أجل الحفاظ على سلامة المواطنين و كذلك المركبات .

2. مجالات الابتكار :

- أ- **إنشاء ظلاء قابل للتوهج خلال فترات الليل و كذلك الأجواء التي تقل فيها الرؤية :**
- يهدف هذا الإنشاء إلى مساعدة السائقين في تحديدهم للمسار الصحيح و توفر جوانب استثنائية من خلال ملاحظة أدق التفاصيل كالمنعرجات و التحولات المفاجئة في الطريق .
 - استخدام اللون الأخضر كلون أساسي بدلا من اللون الأبيض لسببين :
 - أن اللون الأخضر مريح للعين مقارنة باللون الأبيض .
 - اللون الأخضر أكثر وضوحا في الليل و الضباب و الثلوج .
 - توفير مادة تحفظ المنتج في حالة ارتفاع درجات الحرارة أو البرودة أو تهطل الأمطار أو تساقط الثلوج .
 - الاعتماد على مادة آمنة و توفير تكنولوجيا ثلاثية الأبعاد من أجل تقليل التوتر و الإرهاق أثناء السياقة .

ب- الشريط اللاصق المشع :

- بعد دراسة دقيقة في تفصيل هذا المشروع تم تحديد نقاط التي يجب أن تتوفر من أجل تعزيز الأمان عبر الطرق ، ابتكرت مؤسستنا شريطا لاصقا مشعا يوضع في مقدمة السيارة و كذلك في الزجاج الخلفي للسيارة و الهدف منه إمكانية رؤية و ملاحظة السيارات في حالة تعطل أضواء السيارة حيث أن تحديد المسار ممكن لأن هنا إضاءة متطورة على الطريق لكن يجب أن تكون هناك طريقة أخرى ابتكارية في هذا المشروع .
- و يتم تحديد لونين أساسيين على هذا الشريط الأصفر يوضع في مقدمة السيارة بحيث إذا ما تم سيارة قادمة فإنها ترصدها يكون بشكل سهل و تم اختيار اللون الأصفر للتأكيد أن السيارة قادمة و كأن هناك ضوء حقيقي صادر من السيارة القادمة .

- كما يجب وضع الشريط الأحمر على مستوى الزجاج الخلفي للسيارة من أجل أن يتم رؤية السيارة القادمة ، حيث أنه من الصعب ملاحظة السيارة في حالة حدوث تعطل في الأضواء

الدهن المشع لطلاء الطريق

الخلفية ، حتى في حالة وجود سيارتين معطل لهما الضوء يمكن الذي وراء السيارة أن يراها .
مثال :



لا يرى صاحب سيارة A سيارة B ولذلك تم هذا الإبتكار.

المحور الثالث :
التحليل الإستراتيجي للسوق



المزيج السوقي للمشروع

أ شريحة العملاء :

غير مهم	المناخ	إفريقيا	القارة
من 25 سنة فما فوق	العمر	الجزائر	الدولة
رجال و نساء	الجنس	المؤسسات الحكومية	الجهة
مقاول معتمد أو إطار في الدولة	المهنة	كل الولايات	الولاية
العام أو الخاص (مقاول ذاتي)	القطاع	كل الدوائر	الدائرة
العربية و الفرنسية و الإنجليزية	اللغة	كل البلديات	البلدية

ب عرض قطاع السوق :

- السوق المحتمل : كل جهة عمومية مهتمة بشأن العمومي المختص بقطاع الأشغال العمومية أو أي مقاول أشغال عمومية معتمد لدى الوزارة الوصية .
- السوق المستهدف : وزارة الأشغال العمومية و وزارة النقل و البلديات .
- مبرراتها إختيار هذا السوق المستهدف : زيادة المداخيل عبر بيع هذا المنتج إلى مقاولين و البلديات و الذي يضمن زيادة كبيرة لمداخيل المؤسسة و كذلك مساعدة السلطات المركزية في خدمة التوزيع .
- تحديد إمكانية إبرام عقود شراء من بعض الزبائن المهمين : يمكن إبرام عقد شراء محدد بزمان للمؤسسات الحكومية التي تعمل في صيانة الطرق داخل الجزائر أو خارجها .

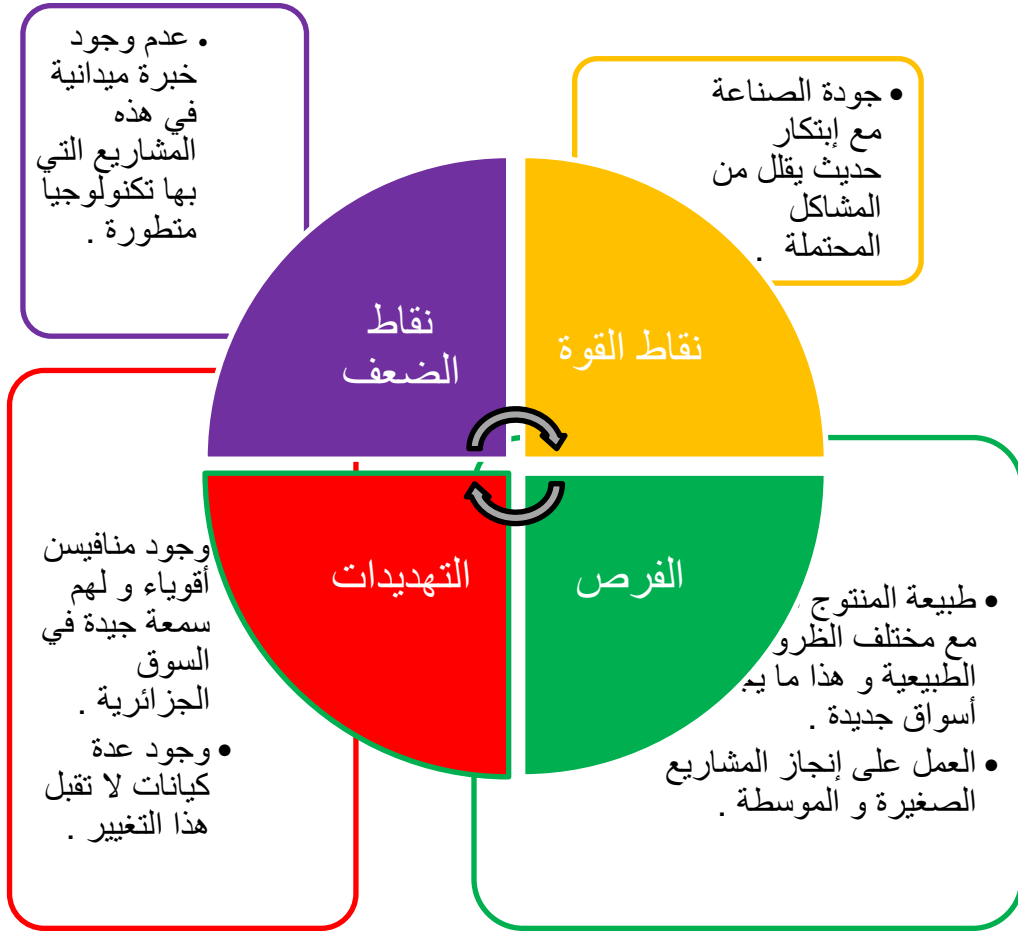
ج قياس شدة المنافسة : يمكن دراسة المنافسين عن طريق تقسيم المنافسين إلى قسمين :

- تحديد المنافسين المباشرين و غير المباشرين : من أهم المنافسين لمؤسستنا هم النقابة الوطنية للمقاولين الذين يعملون لكسر هامش التطلع بحيث لا يرون منتج عالي الجودة ، كما هناك عدة شركات نذكر منها:
- الشركة الوطنية للدهن (ENAP) تعتبر منافس قوي في مجال طلاء الطرق حيث أنها معتمدة في الأسواق الجزائرية بشكل كبير ، فضلا على أنها تملك خبرة كبيرة في هذا الميدان تفوق خبرتها مدة 30 سنة.

الدهن المشع لطلاء الطريق

- شركة " ستيرا " (Steera) شركة تقنية لتجهيز و صيانة الطرق و المطارات ، بما في ذلك طلاء الطرق و هي معتمدة لدى كثير من البلديات .

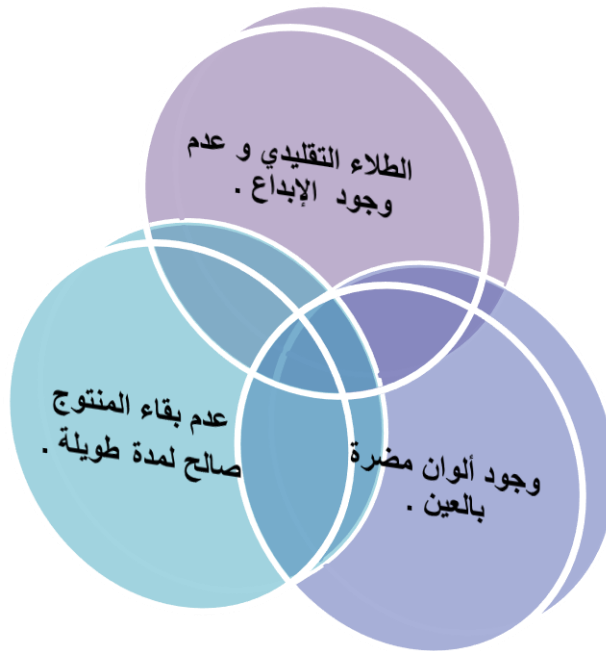
نموذج swot :



الدهن المشع لطلاء الطريق

❖ المنافس الأول الشركة الوطنية للدهن (ENAP) :

نقاط الضعف :



نقاط القوة :

الدهن المشع لطلاء الطريق



❖ المنافس الثاني شركة ستيرا (steera) :

نقاط الضعف :

الإعتماد على الطلاء الزجاجي العاكس بدلا من الطلاء الفوسفوري المشع .

محدودية الإنتشار الجغرافي المباشر .

سمعة متغيرة حسب المنطقة .

نقاط القوة :

الدهن المشع لطلاء الطريق



د إستراتيجية التسويقية :

بعد تحليل دقيق و عميق لجوانب المشروع و كذلك دراسة و فهم الفئات و الأسواق المستهدفة ، عملنا على وضع خطة تسويقية إستراتيجية من خلال الإشهار و الترويج التقليدي و المعاصر :

- إنشاء صفحات عبر مواقع التواصل الإجتماعي : و ذلك بإنشاء صفحات رسمية عبر عدة مواقع إلكترونية لي يتسنى للزبون معرفة هذا المنتج و ماهي القيمة المضافة له عبر عدة تطبيقات (فيسبوك ، منصة X توتير ، أنستغرام ، تليغرام ،... إلخ) و كذلك نشر فيديوهات إشهارية عبر تيك توك و يوتيوب .
- الدعاية : من خلال نشر و نقل الأخبار من طرف ثالث الذي يربط بين مؤسستنا و المستفيد من المنتج كالمقاولين ، و قد يصل إلى السلطة الحاكمة ما قد يجعل هناك إقبال على منتجنا .
- الإعلان : عن طريق الإعلان الكلاسيكي كالأوراق أو الملصقات أو الصور الإعلانية و عبر الإعلان الإعلامي عن طريق إعلان هذه الصور في صفحات معتمدة .
- ه قنوات التوزيع : نحتاج إلى قنوات مباشرة و غير مباشرة بحيث بيع منتجنا إلى العميل بشكل مباشر من خلال الذهاب إلى مقر المؤسسة أو نقاط البيع التابعة للمؤسسة ، كما يمكن كذلك بيعه عن طريق نقله و توزيعه إلى عميل و إلى الموزعين و الذين بدورهم يقومون ببيعه للعميل . و كذلك الرقمي من خلال الإدارات الحكومية أو المقاولين .

★ جدول يوضح قنوات التوزيع المعتمدة :

الدهن المشع لطلاء الطريق

نوع القناة	المستهدف	الوسيلة	التغطية
مباشرة	الدولة ، المقاولين	عروض ، زيارات ، صفقات عمومية	كامل الوطن
غير مباشرة	موزعون ، نقاط بيع	إتفاقيات ، هامش الربح	الولايات البعيدة
رقمية	المقاولون ، الإدارات	مواقع إجتماعية ، لينكدان	دعم للواجهة و التعريف

و **العلاقة مع العميل** : إن الحديث عن العميل يعتمد على طبيعة الإهتمام الذي يجب أن يحث كون أن العميل هو من يقوم بالتعريف و الشراء و الإستفادة من المنتج ولذا تهتم مؤسسة ريدياك للسلامة بالعمل في عدة جوانب :

☞ **الإهتمام** : تسعى المؤسسة لأن تقدم إهتماما كبيرا للعميل و ذلك من خلال إظهار مشاعر الإهتمام قبل خدمة البيع و حتى أثناء و بعد خدمة البيع .

☞ **التواصل المستمر** : العملية التواصلية جيدة في إبقاء العميل يقوم بشراء خدمات أو منتجات من أي مؤسسة كانت لهذا ستعمل مؤسستنا في ترك التواصل يدوم طويلا مع العميل وهذا يشعره بأن له شأن كبير داخل المؤسسة .

☞ **السماع إلى الملاحظات** : تقوم المؤسسة بالإستماع إلى العميل عن النقائص المتواجدة في المنتج من خلال لجنة مكونة من خمس أشخاص المسير مع السكرتير الإداري مع مهندس الأشغال العمومية و مهندس الكيمياء و مراقب الجودة و ذلك ليكون هناك تحليل موضوعي لهذه الإقتراحات .

و تسمى هذا اللجنة بلجنة المتابعة عند وجود خطأ تقني أو خلل كبير ستدعي لتدخل اللجنة تقوم تلقائيا بالإستماع لإنشغالات العميل بحيث أنها ملزمة بتقديم كل من مدير الإنتاج و مدير التسويق بحيث يقوم المسير في تسيير هذه اللجنة و يقوم مدير التسويق في معالجة

الدهن المشع لطلاء الطريق

المناطق التي تم التوزيع فيها في " في حالة وجود خلل في التسويق " و يتم أيضا استدعاء مدير الإنتاج لمتابعة متطلبات المنتج و هل تم بالطريقة الصحيحة أم لا و المهندس الكيميائي هل كانت خلل حقيقى من خلال ملاحظة المنتج و تحليله مع مراقب الجودة و يتم تقديم منتج آخر للزبون مع الأخذ بعين الاعتبار اقتراح مهندس الأشغال العمومية و تقوم المؤسسة بالاعتذار الرسمي له .

ز برامج التوزيع :

- Zoho Inventory أو Odoو : لتنظيم الطلبيات و التوزيع .
- Sortly : تتبع بسيط للمخزون و التوزيع .
- Logista أو Truck-POD : تخطيط طرق التوزيع (ميداني عبر تتبع مواقع البيع) .
- Trello أو Notion : تنظيم مهام التوزيع يدويا .

المحور الرابع :
خطة الإنتاج و التنظيم



الدهن المشع لطلاء الطريق

الهيكلية الإنتاجية

1- عملية الإنتاج :

بعد إختيار مقر المؤسسة و كذلك إقتناع الموارد الأولية نقوم بثلاث خطوات لضمان إستمرارية العميل :

مرحلة ما قبل البيع :

- تخطيط رسائل قوية لتسويق منتجاتنا .
- تعريف العميل بالمنتج و مدى أهميته في الأسواق .
- زيادة و تكثيف عميلة الإشهار عبر مختلف الوسائل .
- إستقبال العملاء برحابة و إشعارهم بأنه مرحب بهم .

مرحلة أثناء البيع :

- السعي في إستمرارية العلاقة بين المؤسسة و العميل .
- تقديم خدمة الأعباء المتمثلة في النقل .
- توفير جو مريح للعميل أثناء البيع خاصة عند وجود أشغال متعددة .
- تسهيل عملية البيع بشكل كبير .

مرحلة ما بعد البيع :

- تقديم عروض للعملاء بتخفيض التكاليف المتعلقة بالتوصيل أو السعر المنتج و كذلك توفير المعارض التي يتم تقديم هدايا للعملاء .
- إمكانية إرجاع المنتج إن كان بكميات كبيرة عند تغيير العميل رغبته في الشراء.
- محاولة تطوير المنتج من خلال تقديم عدة توصيات من طرف العملاء .

2- المواد المستخدمة لعملية الإنتاج :

أ- المواد الأساسية :

1 الراتنج الصناعي : يربط جميع المكونات معا ، و يمنح الطلاء تماسكا و ثباتا على الطريق . أنواعه الشائعة : أكريليك ، ألكيد ، إيبوكس ، بولي يوريثان .

2 المذيب : يسهل تطبيق الطلاء و يعطيه القوام المناسب .

3 اللون : يعطي الطلاء لونه الأساسي (أخضر ، أصفر ...) . أكسيد التيتانيوم شائع للون الأبيض .

ب- مواد الإشعاع :

1 مساحيق فوسفورية : تمتص الضوء و تعيد إشعاعه في الظلام . أكسيد الألومنيوم المنشط بالأورويوم .

الدهن المشع لطلاء الطريق

2 مواد فلورية : تتوهج عند تعرضها للأشعة فوق البنفسجية ، و تستخدم في النهار و الليل .

ت- المواد المضافة (لتحسين الأداء) :

1 مضادات الأشعة فوق البنفسجية : تحمي الطلاء من التلف بفعل الشمس .

2 مسرعات الجفاف : لتسريع الجفاف بعد التطبيق .

3 مواد مقاومة للاهتراء : لزيادة مقاومة الطلاء عند الحركة و الاحتكاك .

4 مشتتات و مثبتات : للحفاظ على استقرار التركيبة و منع تسريب المواد .

3- التمويين :

يمثل في مساعدات الدولة للمؤسسة . بحيث يتم شراء الموارد الاولية من طرف شركة

(CHEMIPRO) و هي مؤسسة لبيع و توزيع الموارد الكيماوية مقرها بالروبية و لقد تم اختيارها على أساس قربها وكذلك التكلفة التي تتوافق مع إيرادات المؤسسة .

أما التجهيزات :

- الخلاطات و الخزانات و المضخات و الآت التعبئة . من مؤسسة SARL TECHNI MIX مختصة في معدات الخلط و الصناعات الكيماوية مقرها الدار البيضاء بالجزائر العاصمة .
- أما المضخات و أنظمة التغليف من مؤسسة EURL PRO-INDUSTRIE و مقرها بباب الزوار الجزائر العاصمة .

هناك عدة مؤسسات خارج الوطن إلى أن التكلفة المالية تكون أكبر و كذلك المدة الزمنية تكون أطول و يوجد كذلك مؤسسة EURL IMI Algéria في مدينة سطيف لكنها بعيدة نوعا ما و هذا يوفر تكلفة أكبر .

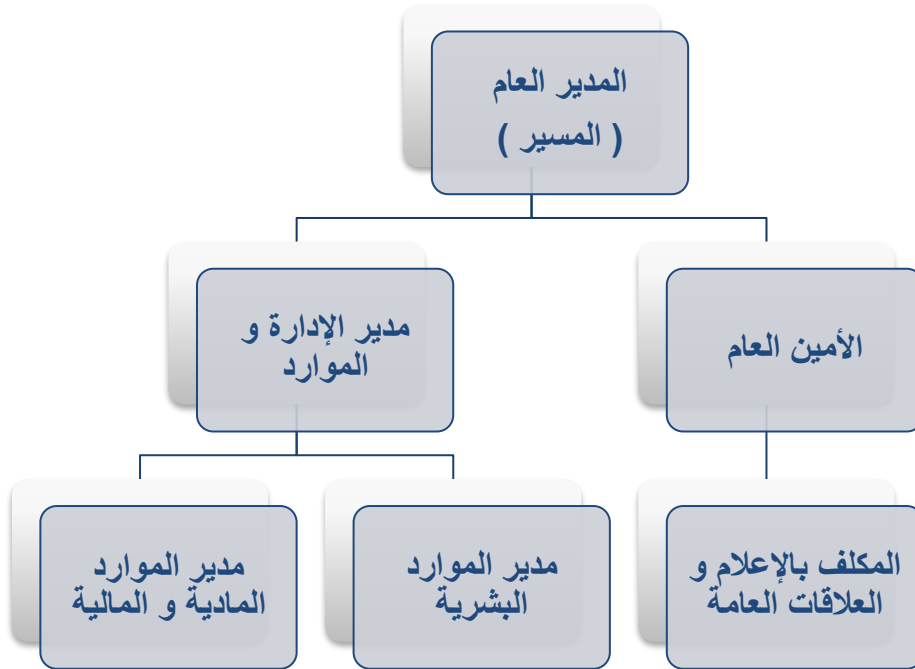
الدهن المشع لطلاء الطريق

الهيكل التنظيمية

4- اليد العاملة :

تضمن مؤسستنا 36 منصب عمل بمختلف المجالات الإدارية أو الإنتاجية :

- 1 سكرتير إداري .
 - 1 استقبال .
 - 1 مهندس كيميائي .
 - 1 مهندس أشغال عمومية .
 - 3 مراقب جودة (1 مراقب جودة رئيس ، 2 ضمن مراقبة الجودة) .
 - 2 عامل صيانة .
 - 2 عامل مخزن .
 - 3 عامل خلط و تحضير .
 - 3 عامل تشغيل الآت .
 - 2 عامل نظافة (مهندس نظافة) .
 - 4 سائق (وزن الثقل) .
 - 4 حارس .
 - 3 طبخ .
 - 3 محلل كيميائي .
- #### 5- الهيكل التنظيمي :



- المدير العام (المسير) : يتولى تسيير المؤسسة و له صلاحيات العزل و التعيين.

الدهن المشع لظلاء الطريق

- الأمين العام : يتولى الشؤون التنظيمية و الإدارية للمؤسسة (تحرير وثائق ، تنصيف الأرشيف) .
- مدير الإدارة و الموارد : يتولى مهام تسيير الموارد المادية - المالية / البشرية و يترأس اجتماع بين مدير الموارد المالية و المادية و بين الموارد البشرية .
- المكلف بالإعلام والعلاقات العامة : يتولى عملية الاتصال و نشر المعلومات عبر المواقع الإلكترونية .
- مدير الموارد البشرية : يقوم بتولي شؤون الموظفين (رواتب ، تعيين ، تدريب ..) .
- مدير الموارد المالية و المادية : يشرف على ديوان الموارد المادية و المالية (رئيس قسم التسويق ، رئيس المحاسبة ، رئيس الإنتاج) .

6- الشركاء الرئيسيون :

الشركاء	معلوماتهم
الشريك الأول	الموزعون من المؤسسات البائعة للتجهيزات أو الموارد الأولية و ذلك لأنها تساعد مؤسستنا على توفير هذه المعدات أو المواد الكيماوية .
الشريك الثاني	الدولة الجزائرية كونها تجسد هذا المشروع على أرض الواقع و لنقنتها بنا في هذا المجال و تعتبر كمصدر للإشهار لمنتوجنا عبر الخارج من خلال وضعه على طرفنا .
الشريك الثالث	الموزعون الذين يصدرن منتوجنا إلى المستخدمين أو المهتمين للحصول على هذا المنتج لكن في إطار ما يسمح به القانون إذ أنه موجه بصفة مباشرة للمقاولين المعتمدين أو الدولة .
الشريك الرابع	حاضنة الأعمال لجامعة ابن خلدون تيارت تساعدنا بالمعطيات و المعلومات التي نحتاجها في تسيير هذا المشروع و كذلك المرافقة في إنجاز هذا العمل .

الدهن المشع لطلاء الطريق

الدراسة التقنية للمشروع

1. هيكله التكاليف :

المبلغ د.ج	
80,000,000.00	بناء المؤسسة
370,000.00	تصميم المؤسسة
400,000.00	شراء و تركيب الكاميرات
80, 000.00	توصيل خطي الهاتف و الأنترنت
750, 000.00	تجهيزات المكاتب و قاعة الاستقبال
1,500, 000.00	الآلات الخاصة بالخلط
40,000, 000.00	شاحنات
690, 000.00	إشهار المؤسسة
400, 000.00	مواقع إلكترونية
200, 000.00	رسوم إيداع الملف
1,200, 000.00	محامي
800, 000.00	تكاليف المادة الأولية
1,200, 000	مصاريف أخرى
المجموع : 127,590,000.00	

الدهن المشع لطلاء الطريق

1,200,000.00	التأمينات
800,000.00	صيانة الآلات
80,000.00 (شهريا)	فواتير الكهرباء و الغاز / الماء
200,000.00	ملابس و معدات العمل
800,000.00	الميزانية المالية للإعلام
110,000.00	الوقود
40,000.00	ميزانية الهاتف و الأنترنت
20,000.00	مواد صيدلانية
2,000,000.00	الميزانية الخاصة للموارد البشرية (رواتب + منح) سنويا
400,000.00	الميزانية المخصصة للطوارئ
1,000,000.00	مقهى و مطعم
المجموع : 6,650,000.00	

التكلفة الإجمالية العامة : 134,240,000.00

الدهن المشع لطلاء الطريق

محتويات التكاليف :

مساحة المؤسسة 400 م² في البداية ستكون ورشة للصناعة فقط لكن بعد حصول المؤسسة على إيراداتها سيتم التوسع و الذي يحتوى على الطابق الأرضي و طابقين :

الطابق الثاني :



- مختبر .
- حمام (رجال / نساء) .
- توسعة مستقبلية .
- حديقة إصطناعية .

الطابق الأول :



- الإدارة .
- مصلى .
- حمام (رجال / نساء) .
- صيانة .
- إستراحة (مقهى ، مطعم) .

الطابق الأرضي :



- إستقبال المواد .
- ساحة التفريغ .
- وحدة الخلط .
- التعبئة .
- المخزن النهائي .

- كما سنعتمد على تصميم أنيق يعكس توجه مؤسستنا .
- و لضمان حماية كافية نحتاج إلى كاميرات مراقبة داخلية و خارجية .
- و لتواصل مع الشركاء نحتاج إلى توصيل خط هاتفي و خط أنترنت .
- مع تجهيز كافة المكاتب التي تحوزها المؤسسة من أجل تحقيق أداء عال الجودة في الشؤون الإدارية .

الدهن المشع لطلاء الطريق

- الآلات الخلط هي الركزة الأساسية لهذا المشروع لذا يجب توفيرها و توفير مختصين في هذا المجال .
- نحتاج في مؤسستنا إلى أربع شاحنات متوسطة الحجم من نوم 4X4 MAN مع كامل مستلزماتها ، لغرض النقل فقط .
- تحتاج مؤسستنا إلى الإشهار من أجل الحصول على زبائن و كذلك على مستثمرين خاصة في السنوات الأولى من العمل .
- أصبح الإشهار اليوم إشهار تقنيا أي يعتمد على المواقع الإلكترونية و لذا نسعى لإنشاء مواقع إلكترونية عبر معظم التطبيقات و المنصات المعتمدة .
- رسوم دفع الملف يحتاج إلى تخصيص مبلغ مالي لتتم الخدمة .
- تكليف محامي أو مستشار قانون أمر ضروري يستدعي القيام بالقواعد القانونية للمؤسسة و كذلك القانون الخارجي المعتمد من طرف الدولة و أيضا المحاماة القانونية للمؤسسة كونها شخصية معنوية .
- من أهم الأولويات المتخذة من طرف المؤسسة هي المادة الأولية حيث أنها الخطوة الأولية لمنتج .
- سيتم التكفل بالمصاريف غير المذكورة و التي تعتمد على الجزيئات المهمة كالعتاد الإداري .
- ✚ التأميات حول العتاد و المؤسسة و العمال .
- ✚ صيانة الآلات كون أن الآلات قد تتعطل قمنا بتخصيص مبلغ لصيانتها أثناء التعطل .
- ✚ فواتير الغاز و الكهرباء/ الماء فهذه العناصر من ضمن ما تعمل به المؤسسة و عليه لا بد من توفير الجانب المالي لتسديد هذه الفواتير .
- ✚ ملابس ومعدات العمل يحتاج العمال إلى ملابس خاصة للعمل خاصة أن مؤسسة ريدياك تعتمد على مواد عالية الإشعاع و إن لم تكن خطيرة إلى أن هناك ملابس و معدات خاصة للعمل .

الدهن المشع لطلاء الطريق

- ✚ هناك ميزانية خاصة للإعلام و الإتصال بحيث يعتبر حلقة وصل بين المؤسسة و مختلف المتعاملين و الزبائن و الشركاء .
- ✚ تساهم المؤسسة في تسديد تكاليف الوقود للشاحنات كونها ملك لها.
- ✚ تكلفة الهاتف و الأنترنت بإعتبار أن إستهلاك المكثف للهاتف عن طريق المكلمات أو الأنترنت عن طريق النشر فإنه يكون ميزانية محددة و ستقوم المؤسسة في هذا المجال بالإعتماد على التعاقد المقدم مع إتصالات الجزائر.
- ✚ مواد صيدلانية من الضروري الإعتماد على العتاد الطبي في حالة إصابة شخص داخل المؤسسة أو في حالات الخطيرة التي تصيب العمال أو المتعاملين داخل المؤسسة لهذا يجب أن تكون مواد ليتم إسعاف المصاب .
- ✚ الميزانية الخاصة للموارد البشرية من أبرز النقاط التي يجب معالجتها بتوفير راتب مادي معتبر حسب ما يؤكد القانون الجزائري .
- ✚ في حالة طوارئ مثل فيضانات فإن المؤسسة تحجز مبلغ معين ليتم العمل خلال هذه الظروف أو حتى في الظروف التي لا يمكن للمؤسسة القيام بعملية مثل جائحة كورونا فإن هذا التوقف المؤقت يمنح جانب مادي لمزاولة العمل بعد إنهاء هذه الحالات و الرجوع إلى الحالة الطبيعية المعتادة .
- ✚ مقهى و مطعم بإعتبار أن المؤسسة خارج المدينة بحدود 4 كلم كأدى تقدير و ذلك لأنها تعتمد في صناعتها للمواد الكيماوية فإنه سيتم تجهيز مقهى و مطعم و ذلك لإكمال العمل بعد إنتهاء من فترة الإستراحة ، و تم هذا الإجراء بعد دراسة أوضاع الموظفين الذي لا يمتلكون سيارة و سيتوفر نقل خاص بالعمال .

الدهن المشع لطلاء الطريق

مصادر الإيرادات :

لدينا أربع مصادر للتمويل و هي كالتالي :

المبلغ ب د.ج	النسبة المئوية	مصدر الإيرادات
26.488.000 د.ج	20 %	الوكالة الوطنية لدعم و تنمية المقاولاتية
33.110.000 د.ج	25 %	الصندوق الوطني للشركات الناشئة ASF
33.110.000 د.ج	25 %	الممولون الخواص و المستثمرون
39.732.000 د.ج	30 %	صندوق الوطني للإستثمار
132.440.000 د.ج		المجموع :

الدهن المشع لطلاء الطريق

رقم الأعمال

البيع و الخدمات في السنة الأولى :

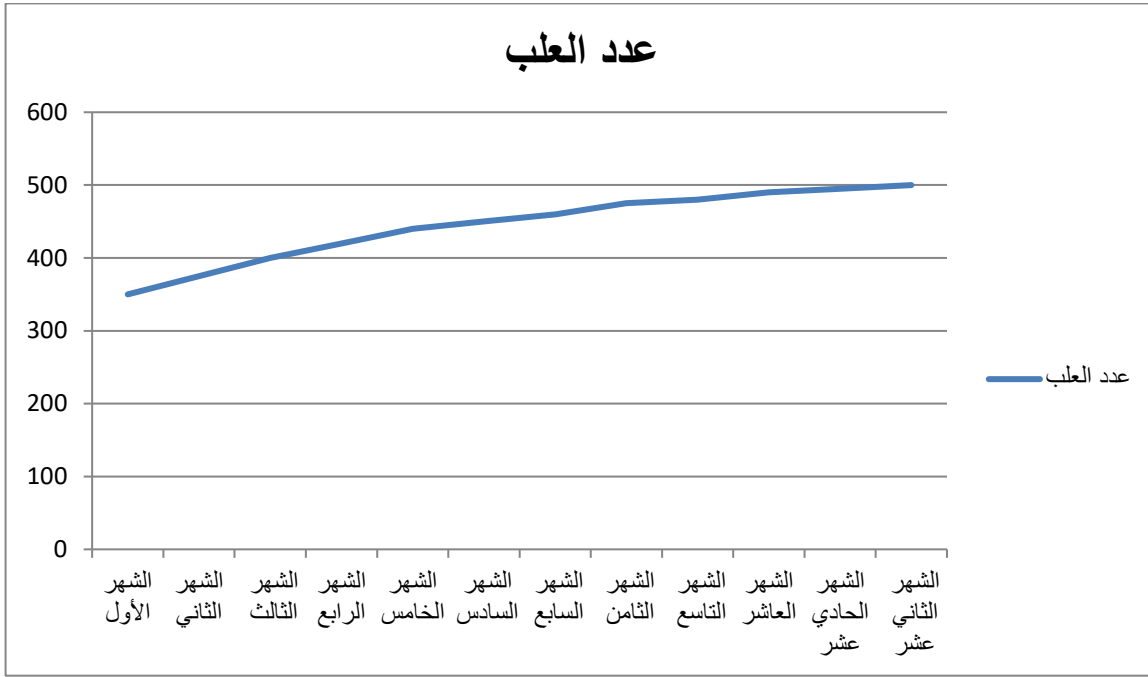
السنة الأولى	الدهن المشع الفوسفوري دج	الشريط اللاصق المشع دج	الشحن و التوصيل دج	طلبات خاصة دج	إستشارات تقنية دج
الشهر 1	5,250,000.00	480,000.00	300,000.00	500,000.00	150,000.00
الشهر 2	5,625,000.00	520,000.00	315,000.00	550,000.00	165,000.00
الشهر 3	6,000,000.00	560,000.00	330,000.00	600,000.00	180,000.00
الشهر 4	6,300,000.00	600,000.00	345,000.00	650,000.00	195,000.00
الشهر 5	6,600,000.00	640,000.00	360,000.00	700,000.00	210,000.00
الشهر 6	6,750,000.00	680,000.00	375,000.00	750,000.00	225,000.00
الشهر 7	6,900,000.00	720,000.00	390,000.00	800,000.00	240,000.00
الشهر 8	7,125,000.00	740,000.00	405,000.00	850,000.00	255,000.00
الشهر 9	7,200,000.00	760,000.00	420,000.00	900,000.00	270,000.00
الشهر 10	7,350,000.00	780,000.00	435,000.00	950,000.00	285,000.00
الشهر 11	7,425,000.00	790,000.00	442,500.00	975,000.00	300,000.00
الشهر 12	7,500,000.00	800,000.00	450,000.00	1,000,000.00	315,000.00
المجموع	80,025,000.00	8,070,000.00	4,567,500.00	9,225,000.00	2,790,000.00

الدهن المشع لطلاء الطريق

المجموع السنوي للسنة الأولى : 140,677,500.00

أ الطلاء الفوسفوري المشع :

تم الإعتماد في الجدول الأعمال على أهم المنتجات و الخدمات المقدمة و من بينها الطلاء الفوسفوري المشع حيث تم إدراج سعر العلبة التي يحتوي بها (20 لتر) من الطلاء و تم تحديد السعر ب 00.15.000 د.ج للعلبة الواحدة في الشهر الأول تم تحديد 350 علبة لعرضها للبيع .



★ مخطط بياني يدل على تطور عدد علب الطلاء الفوسفوري المباعة للسنة الأولى .

الدهن المشع لطلاء الطريق

ب الشريط اللاصق المشع :

أما الشريط اللاصق المشع فإننا إعتدنا على الشريط المزدوج الذي يجمع بين خاصية الإشعاع و الإنعكاس بحيث يشع قليل مع إنعكاسه أثناء وجود الضوء .

الموصفات الفنية للشريط :

العرض : 10 إلى 20 سم .

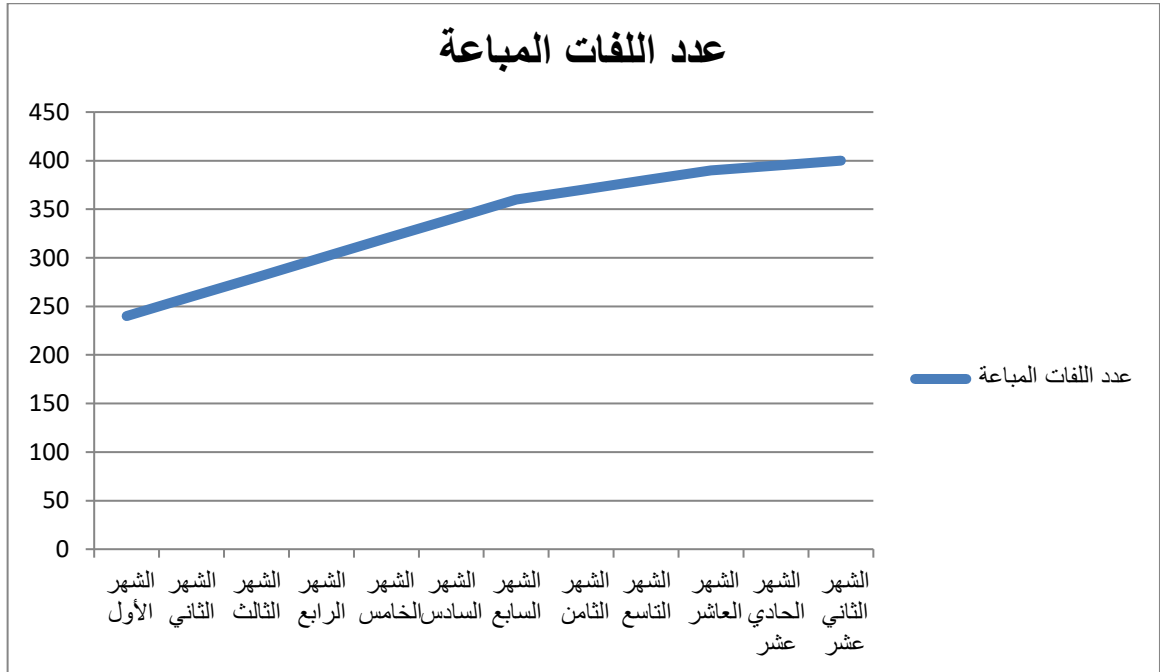
الطول : من 10 إلى 100 م/لفة .

اللون : أصفر ، أحمر .

قوة الإلتصاق : عالية بفعل مادة الأكريليك .

مدة الإشعاع : 6 إلى 10 ساعات مع خاصية شحنه بالضوء الطبيعي أو الإصطناعي .

مقاومة الطقس : نعم مقاوم للماء و الحرارة .



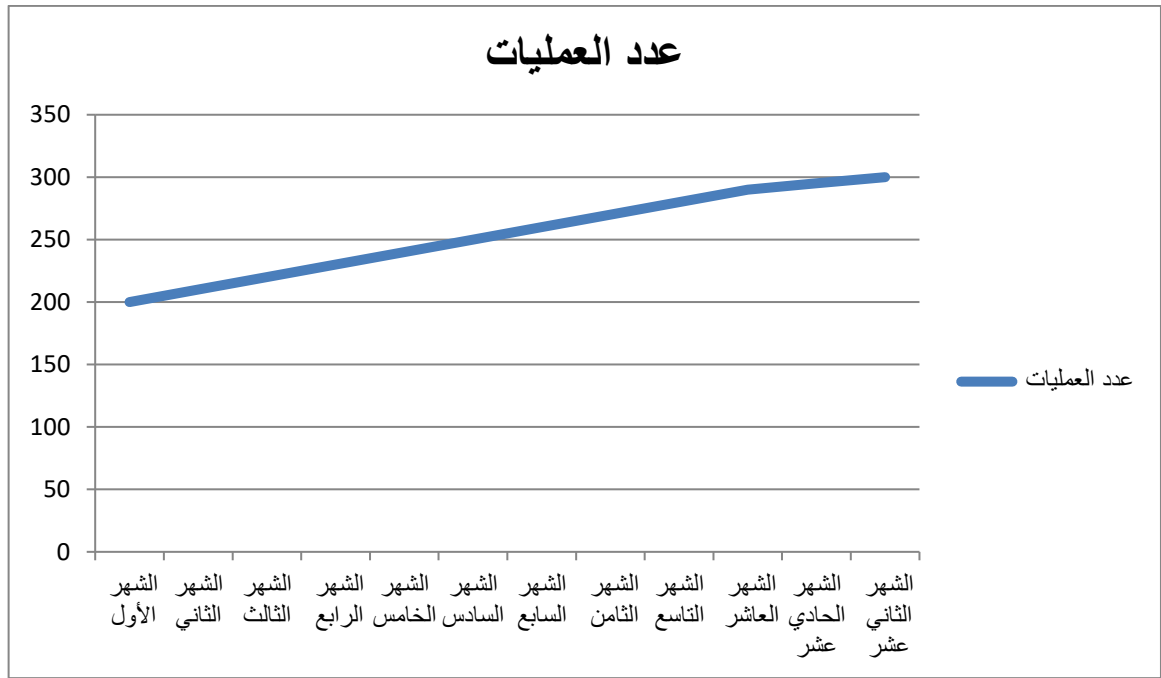
مخطط يوضح تطور عدد اللفات المباعة للسنة الأولى .



الدهن المشع لطلاء الطريق

ج عملية الشحن و التوصيل :

إفترضنا أن عدد عمليات التوصيل 200 عملية للشهر الأول بحيث يكون سعر التوصيل لكل عملية 1.500.00 د.ج لكل 50 كلم .

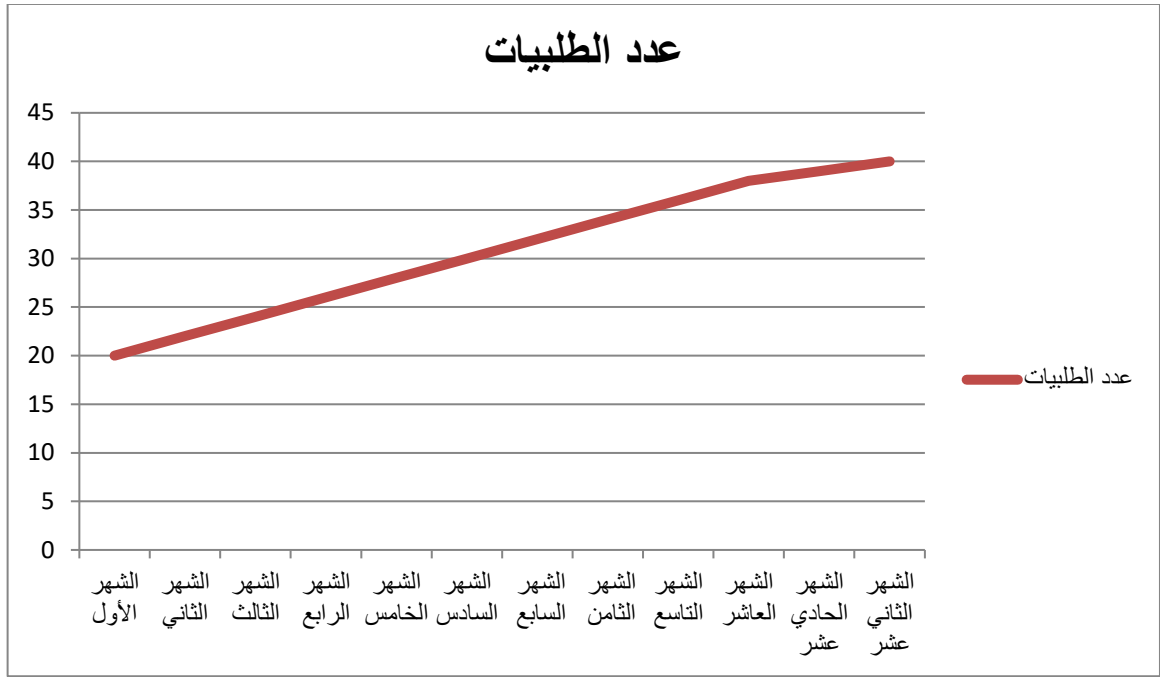


★ مخطط يوضح تطور عمليات التوصيل خلال السنة الأولى .

الدهن المشع لطلاء الطريق

د الطلبات الخاصة:

فرضيتنا المقترحة هي أن عدد الطلبات الخاصة شهريا يبدأ من 20 ثم يزيد تدريجيا حيث تم الإقتراح على أن سعر الطلبية الواحدة 25.000.00 د.ج .



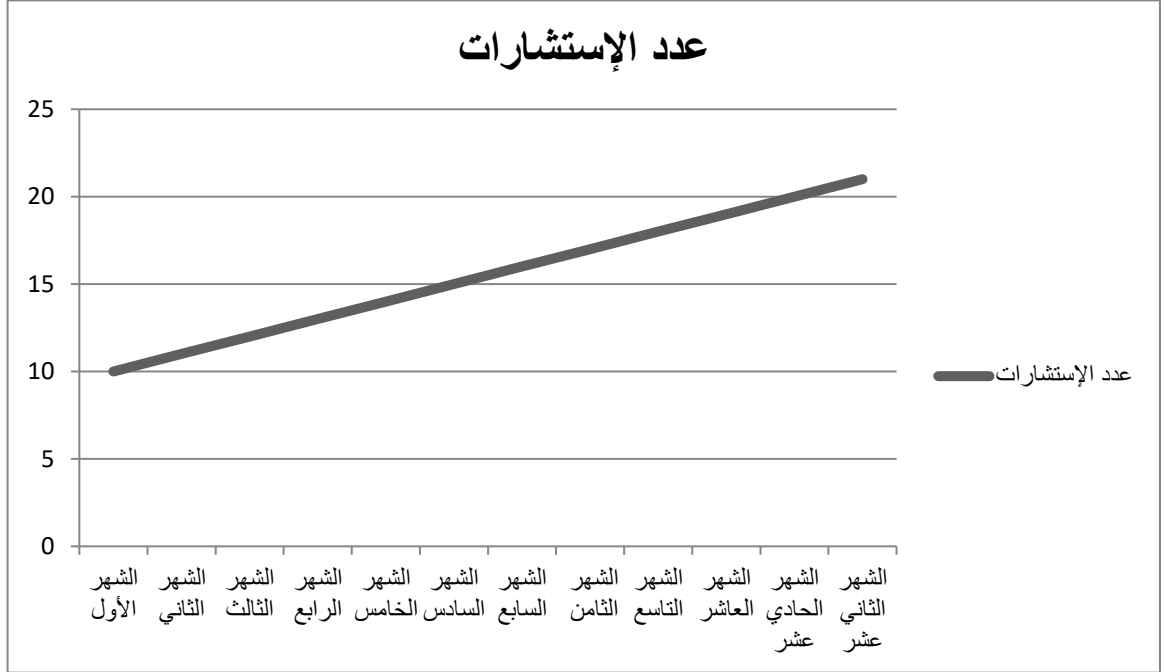
★ مخطط يوضح عدد طلبات الخاصة للطلاء خلال السنة الأولى .

يمكن لأي مقاول معتمد أو هيئة حكومية أن تختار لون مغاير للون الأساسي (الأخضر) أو طلب من المؤسسة بالشراء الدهن العاكس حيث يتم تجهيزها له بناء على طلبه .

الدهن المشع لطلاء الطريق

هـ الإستشارات التقنية :

هناك فرضية منطقية تم إعتماها حيث سنفترض أن هناك عملاء يريدون الإستفسار و الإستشارة عن منتوجاتنا خاصة و أنها حديثة في السوق الجزائري و لهذا تم تحديد عدد إبتدائي للعملاء يبدأ من 10 عملاء بحيث يكون سعر الإستشارة 15.000.00 د.ج .



★ المخطط يوضح عدد الإستشارات خلال السنة الأولى .

البيع و الخدمات في السنة الثانية :

الدهن المشع لطلاء الطريق

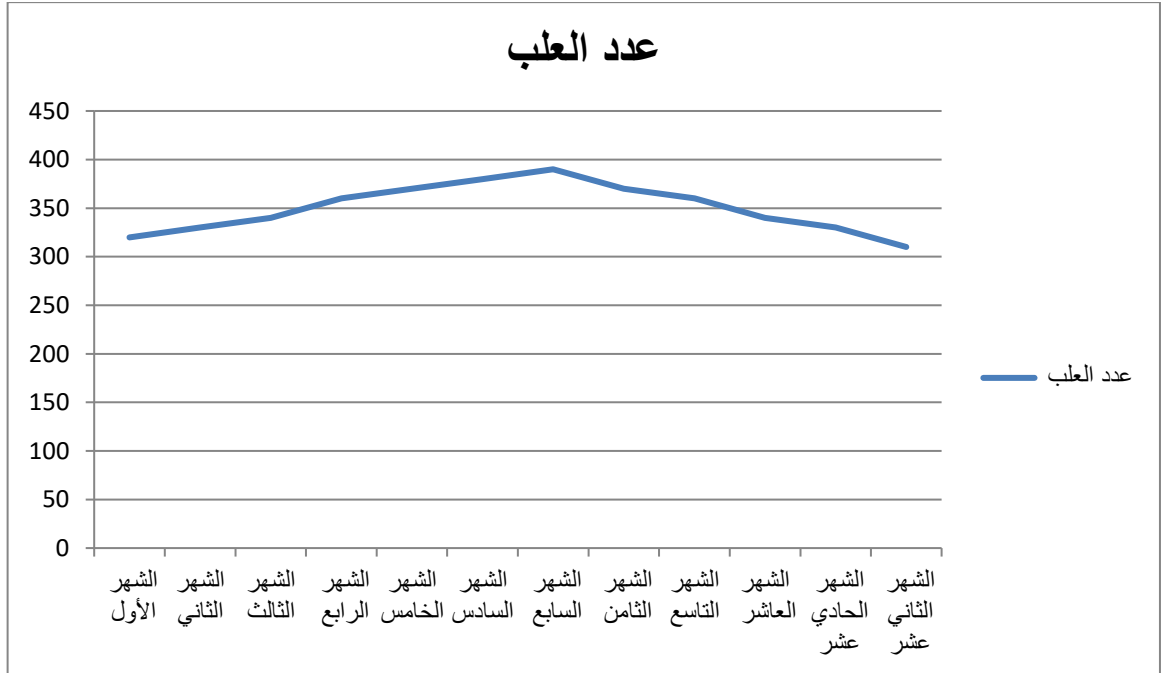
إستشارات تقنية د.ج	طلبية خاصة د.ج	الشحن و التوصيل د.ج	الشريط اللاصق المشع د.ج	الدهن المشع الفوسفوري د.ج	السنة الثانية
180,000.00	768,000.00	390,000.00	750,000.00	6,400,000.00	الشهر 1
180,000.00	792,000.00	400,000.00	780,000.00	6,600,000.00	الشهر 2
240,000.00	720,000.00	370,000.00	720,000.00	6,800,000.00	الشهر 3
240,000.00	644,000.00	350,000.00	690,000.00	7,200,000.00	الشهر 4
300,000.00	768,000.00	400,000.00	750,000.00	7,400,000.00	الشهر 5
300,000.00	816,000.00	420,000.00	780,000.00	7,600,000.00	الشهر 6
360,000.00	900,000.00	440,000.00	795,000.00	7,800,000.00	الشهر 7
360,000.00	816,000.00	420,000.00	765,000.00	7,400,000.00	الشهر 8
300,000.00	768,000.00	400,000.00	735,000.00	7,200,000.00	الشهر 9
300,000.00	792,000.00	410,000.00	750,000.00	6,800,000.00	الشهر 10
300,000.00	900,000.00	450,000.00	750,000.00	6,600,000.00	الشهر 11
300,000.00	900,000.00	420,000.00	735,000.00	6,200,000.00	الشهر 12
3,360,000.00	9,584,000.00	4,870,000.00	9,000,000.00	84,000,000.00	المجموع
0		0	0		

الدهن المشع لطلاء الطريق

التكلفة السنوية للسنة الثانية : 110,814,000.00

أ الدهن المشع الفوسفوري :

و بفارق % بالتقريب 5% يلاحظ ارتفاع نسبة الإنتاج الدهن المشع عن السنة الأولى بمعدل 4.97 و 3.975.000.00 د.ج و هذا مستوى جيد لكن هناك تضارب في كمية الإنتاج شهريا و هذا أمر طبيعي



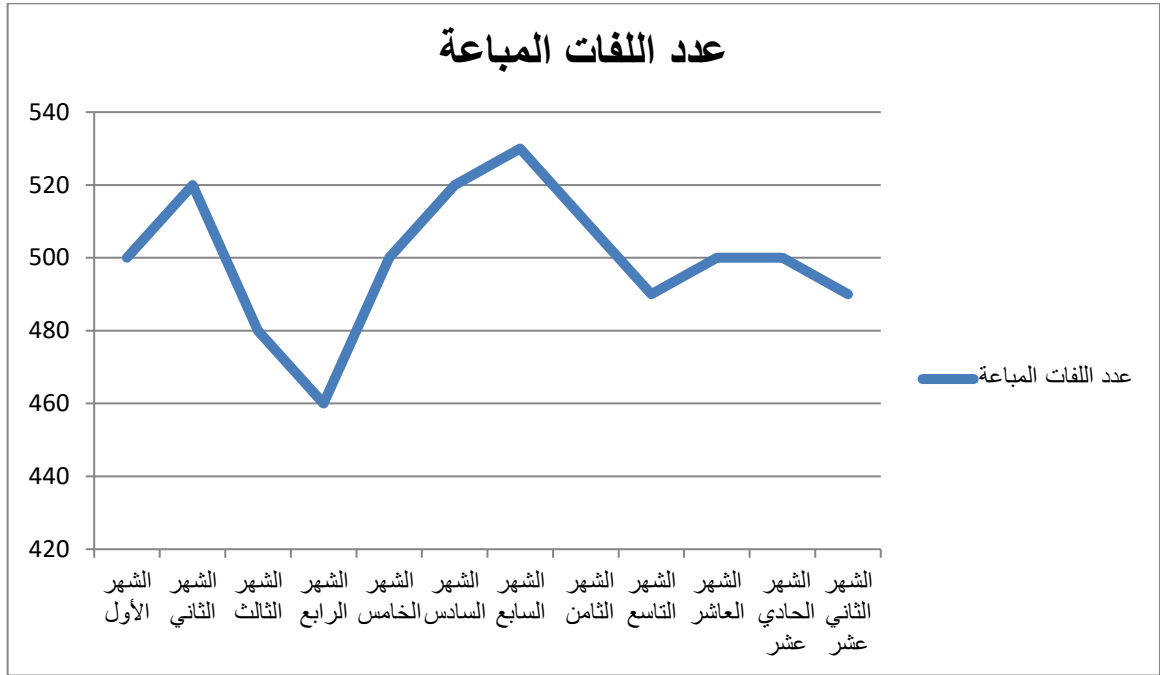
مخطط بياني يوضح تطور عدد علب الدهن المشع المباعة خلال السنة الثانية .



الدهن المشع لطلاء الطريق

ب الشريط المشع :

نلاحظ أن هناك إرتفاع ملحوظ في الأشهر الأولى ثم إنخفاض في نسب الإنتاج ثم الرجوع إلى مستوياتها العادية حيث إرتفع عن السنة الماضية بنسبة مؤية تصل 11.52 % و بمعدل إرتفاع ب 930.000.00 د.ج .



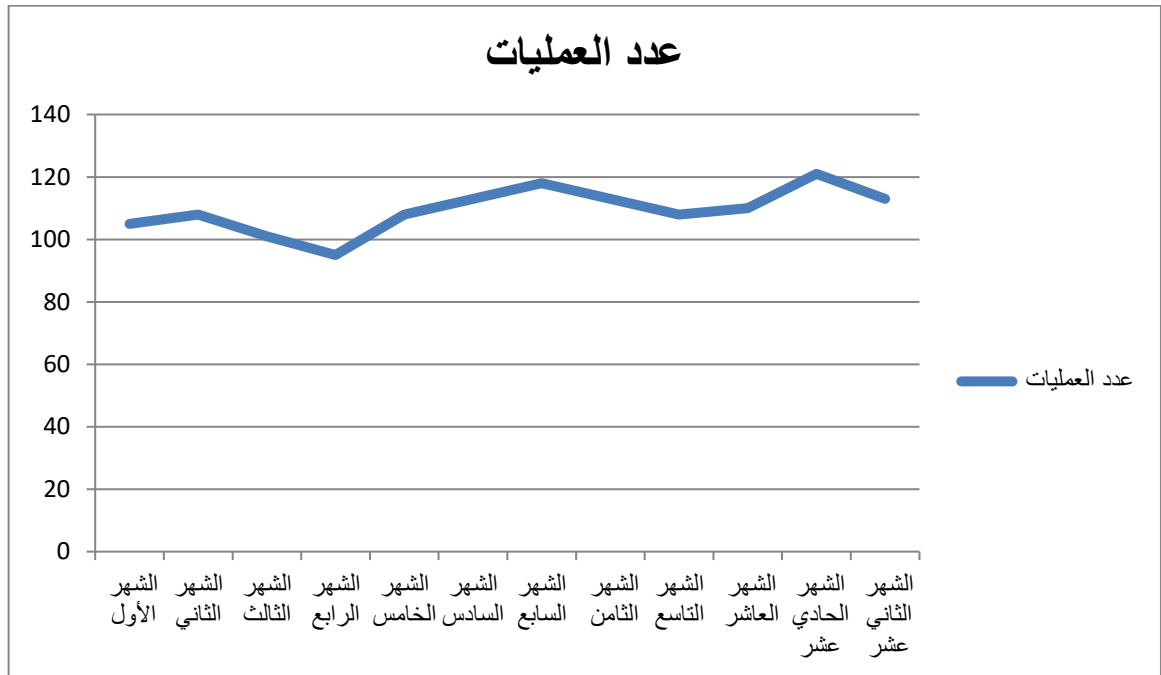
مخطط يمثل عدد اللفات المباعة من الشريط المشع للسنة الثانية .



الدهن المشع لطلاء الطريق

ج الشحن و التوصيل :

ثم هناك تراجع خلال أربع أشهر الأولى لكن تم بعد ذلك العودة إلى المستويات العليا بل و حتى فاقت السنة الأولى في عمليات الشحن و التوصيل ، لكن ليس بالضرورة المطلقة أن التوصيل مكلف بالإنتاج بل قد لا يكون هناك توصيل و هناك إنتاج حيث معظم العملاء يأتون لأخذ منتوجاتنا دون الإتصال على خدمة التوصيل حيث بلغت النسبة المؤية 6.62 % و بفارق .302.500.00. د.ج .



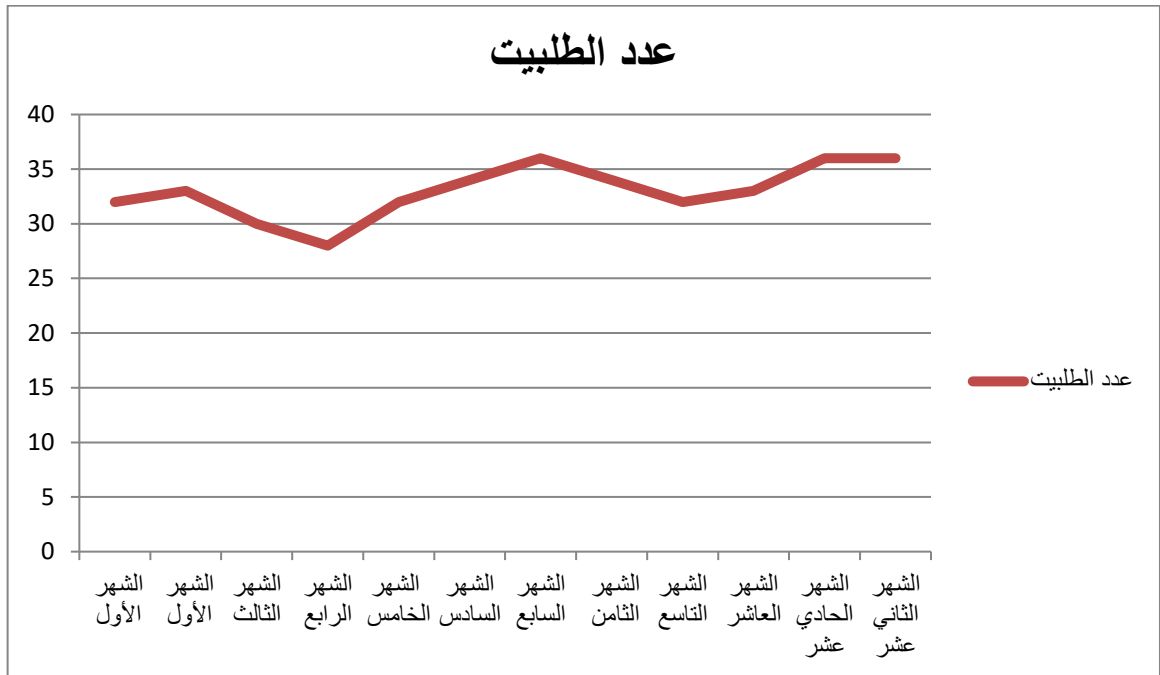
مخطط يوضح عدد عمليات الشحن و التوصيل خلال السنة الثانية .



الدهن المشع لطلاء الطريق

د طلبيات خاصة :

يظهر من خلال الجدول و المنحنى الذي سنعرضه لكم أن تم تطور في عملية الطلبيات مقارنة بالسنة الأولى و يرجع إلى رضا العملاء لمنتوجاتنا ، حيث قدرت نسبة المؤية للإرتفاع 3.91 % و بفارق 359.000.00 د.ج و هذا في فترة وجيزة حيث تعد الطلبيات دليل على وجود ثقة من العميل إذ أن الطلبيات لا تكون من أي مؤسسة .

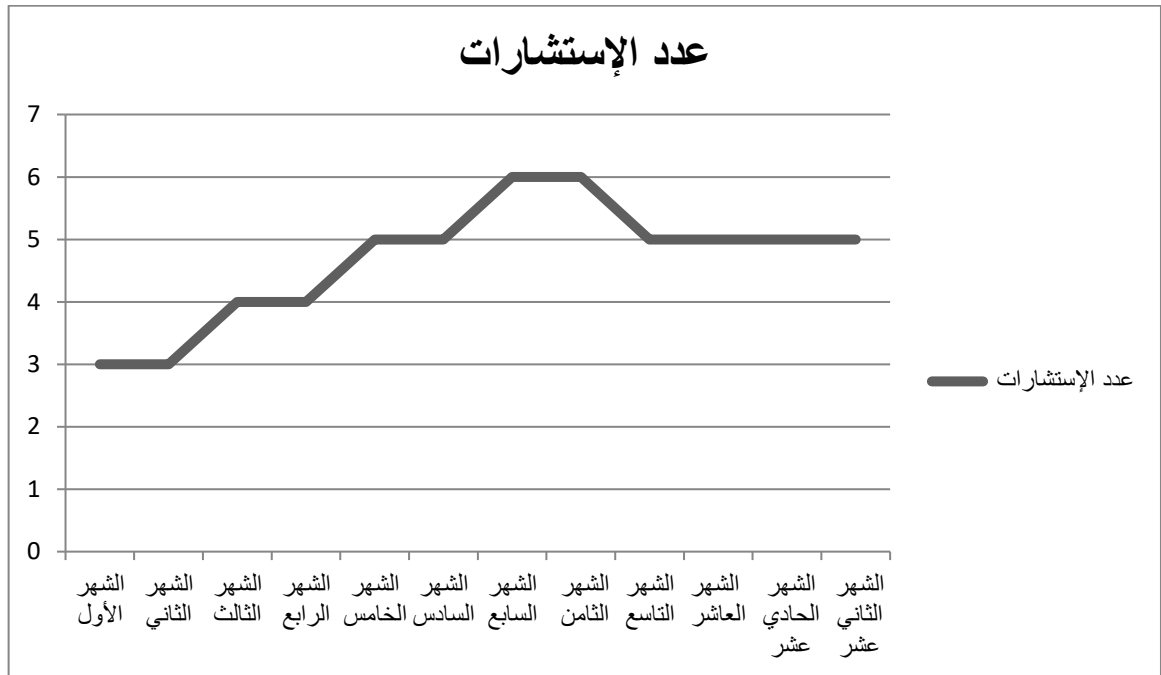


★ مخطط يوضح عدد طلبيات خلال السنة الثانية .

الدهن المشع لطلاء الطريق

هـ الإستشارات التقنية :

من الملاحظ هنا أنه ثبات ظاهر بوجه الخصوص في الأشهر الأخيرة الأربعة و مثلما تم ذكره أن الإستشارات ذات أهمية قصوى ، خاصة للمقاولين الجدد في المجال و لذا فهي لا تقل أهمية عن غيرها من المهام التي تقوم بها مؤسستنا ، هنا سنقوم بعرض إحصائي حول هذه المهمة حيث نرى الفرق بين القمتين 570.000.00 د.ج و بنسبة 20.43 % .



★ مخطط يوضح عدد الإستشارات الشهرية خلال السنة الثانية .

الدهن المشع لطلاء الطريق

البيع و الخدمات في السنة الثالثة :

إستشارات تقنية د.ج	طلبية خاصة د.ج	الشحن و التوصيل د.ج	الشريط اللاصق المشع د.ج	الدهن المشع الفوسفوري د.ج	السنة الثالثة
.240,000. 00	810,000.00	850,000.00	750,000.00	6,200,000.00	الشهر 1
240,000.0 0	810,000.00	875,000.00	780,000.00	6,400,000.00	الشهر 2
300,000.0 0	900,000.00	900,000.00	810,000.00	6,600,000.00	الشهر 3
300,000.0 0	900,000.00	925,000.00	840,000.00	6,800,000.00	الشهر 4
360,000.0 0	990,000.00	950,000.00	870,000.00	7,000,000.00	الشهر 5
360,000.0 0	990,000.00	975,000.00	900,000.00	7,200,000.00	الشهر 6
360,000.0 0	1,080,000. 00	1,000,000.00	930,000.00	7,600,000.00	الشهر 7
420,000.0 0	1,080,000. 00	1,025,000.00	960,000.00	7,800,000.00	الشهر 8
420,000.0 0	1,080,000. 00	1,050,000.00	990,000.00	8,000,000.00	الشهر 9
480,000.0 0	1,080,000. 00	1,075,000.00	1,020,000.00	8,200,000.00	الشهر 10
480,000.0 0	1,170,000. 00	1,100,000.00	1,050,000.00	8,400,000.00	الشهر 11
540,000.0 0	1,170,000. 00	1,125,000.00	1,080,000.00	8,600,000.00	الشهر 12

الدهن المشع لطلاء الطريق

4,500,000.00	11,880,000.00	11,850,000.00	10,980,000.00	88,800,000.00	المجموع
--------------	---------------	---------------	---------------	---------------	---------

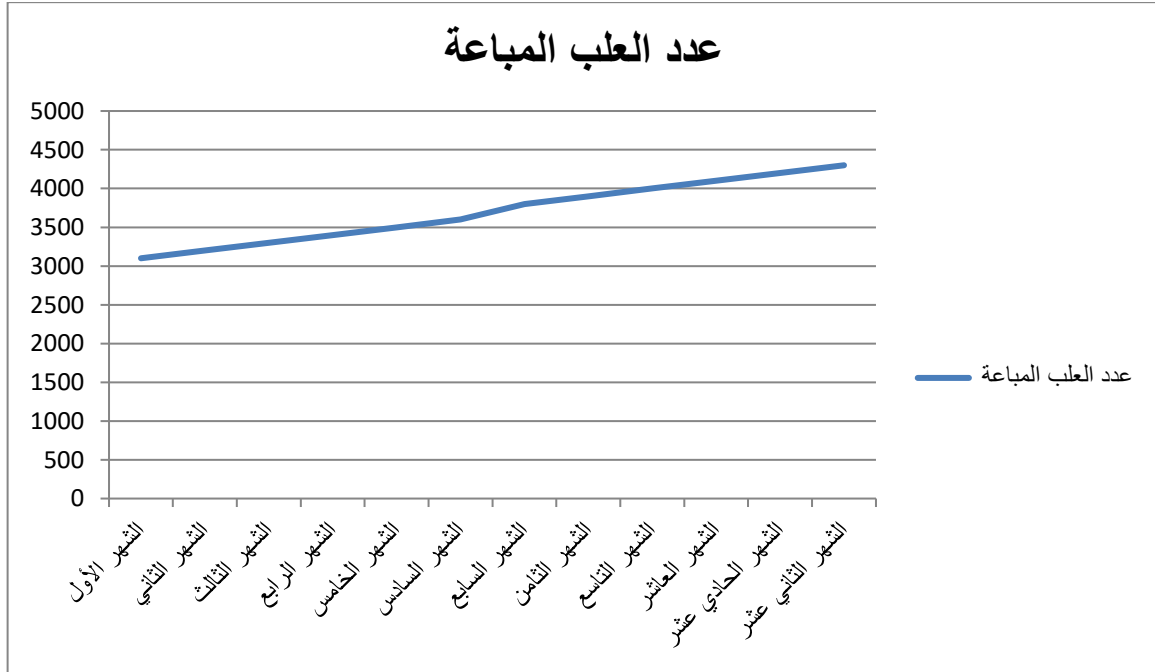
التكلفة السنوية للسنة الثالثة : 123,960,000.00

أ الطلاء المشع الفوسفوري :

هناك تقدم واضح بين السنتين و بلغ إجمالي إنتاج و بيع هذا الطلاء خلال السنة الثالثة حد 88.800.000.00 د.ج و هذا إرتفاع محسوس بين السنتين .

السنة الأولى : النسبة المؤية قدرت ب 10.97 % المبلغ المستفد منه 8.775.000.00 د.ج .

السنة الثانية : النسبة المؤية قدرت ب 5.71 % المبلغ المستفد منه 4.800.000.00 د.ج .



مخطط يوضح عدد العلب المباعة خلال السنة الثالثة



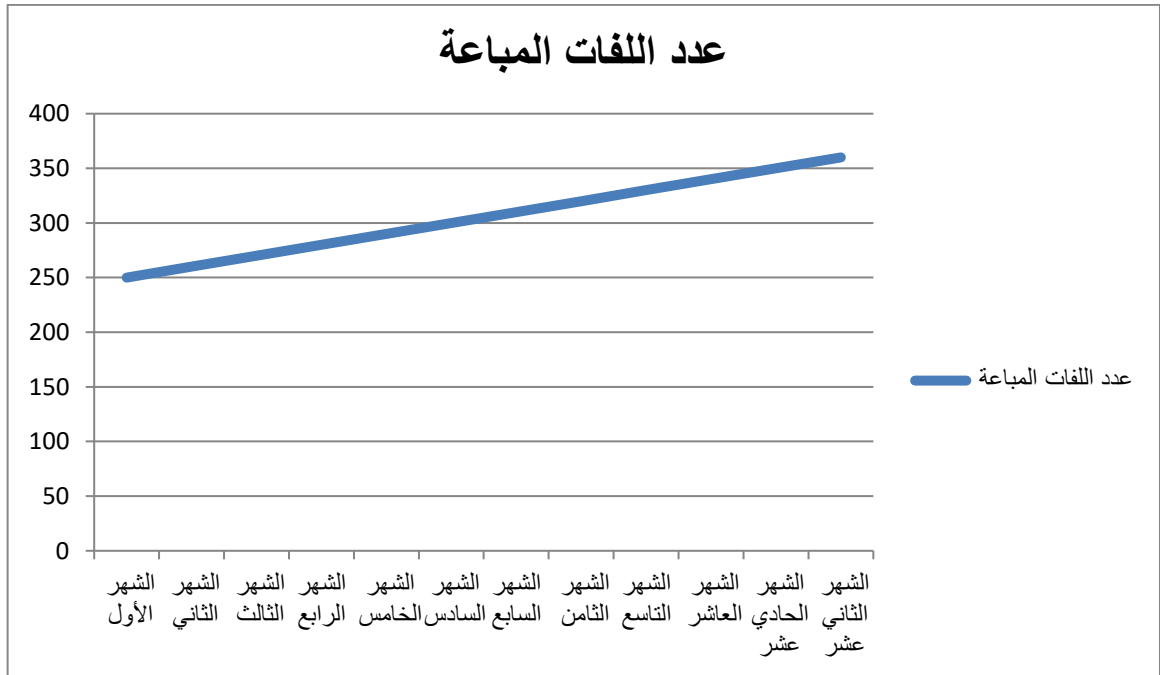
الدهن المشع لطلاء الطريق

ب الشريط اللاصق المشع :

هناك تطور رهيب في زيادة الإنتاج و البيع حيث وصل المبلغ الإجمالي خلال السنة ب 10.980.000.00 د.ج .

السنة الأولى : النسبة المؤية قدرت ب36.04 % و الفارق ب 2.910.000.00 د.ج

السنة الثانية : النسبة المؤية قدرت ب22 % و الفارق 1.980.000.00 د.ج



مخطط يوضح عدد الأشرطة (اللغات) المباعة خلال السنة الثالثة



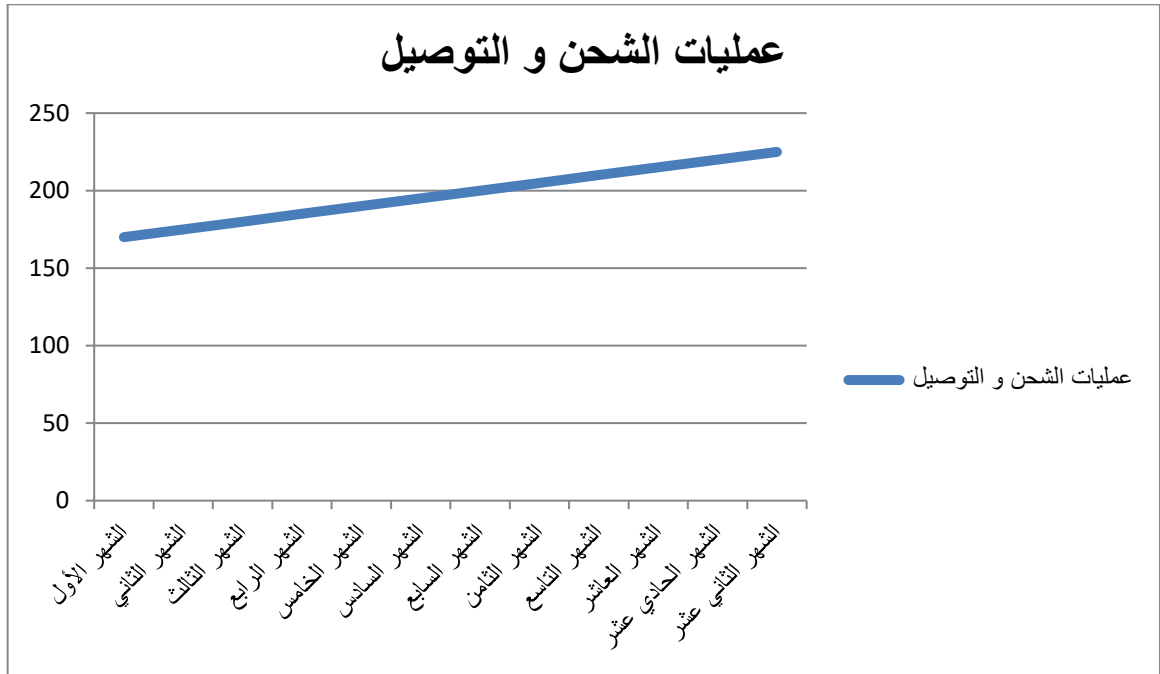
الدهن المشع لطلاء الطريق

ج الشحن و التوصيل :

إن إرتفاع الشحن و التوصيل لم يكن عبثا بل ليسهل العملية للذين لا يستطيعون التنقل من أجل الحصول على المنتج لذا تسعى مؤسستنا أن تقدم خدمات لوجستية تساعد المقاولين على أداء مهامه دون تعطيلهم عن عملهم بحيث أصبح إجمالي الشحن و التوصيل خلال السنة الثالثة 11.850.000. 00 د.ج

السنة الأولى : نسبة الإرتفاع قدرت ب159.47 % و الفارق ب7.282.500.00 د.ج

السنة الثانية : نسبة الإرتفاع قدرت ب143.35 % و الفارق ب6.980.000. 00 د.ج



★ مخطط يمثل عدد عمليات الشحن و التوصيل خلال السنة الثالثة .

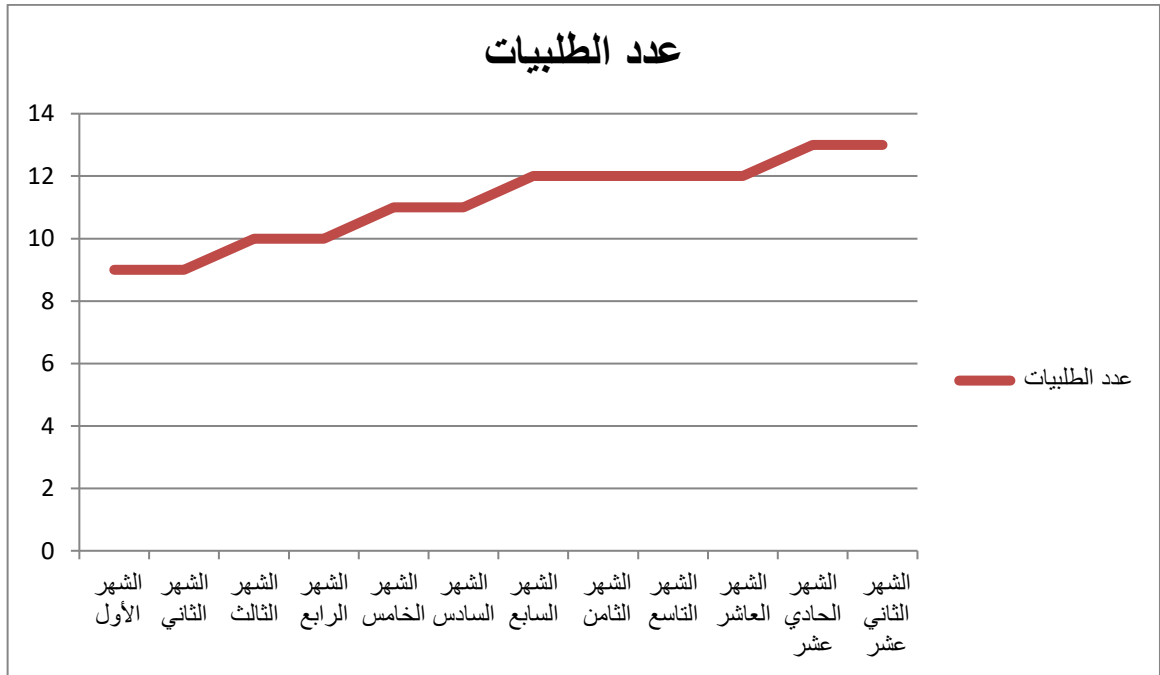
الدهن المشع لطلاء الطريق

د الطلبات الخاصة :

بعدما أصبحت المؤسسة مشهورة أصبح العملاء يتقون فيها كل ثقة فأصبحوا يقدمون طلبات حسب ما يوافقهم حيث أصبحت المبيعات من خلال هذا الإجراء ضخمة 12.060.000.00 د.ج .

السنة الأولى : نسبة الإرتفاع قدرت ب30.73% و الفارق 2.835.000.00 د.ج

السنة الثانية : نسبة الإرتفاع قدرت ب25.83% و الفارق 2.476.000.00 د.ج



★ مخطط يوضح عدد الطلبات للسنة الثالثة .

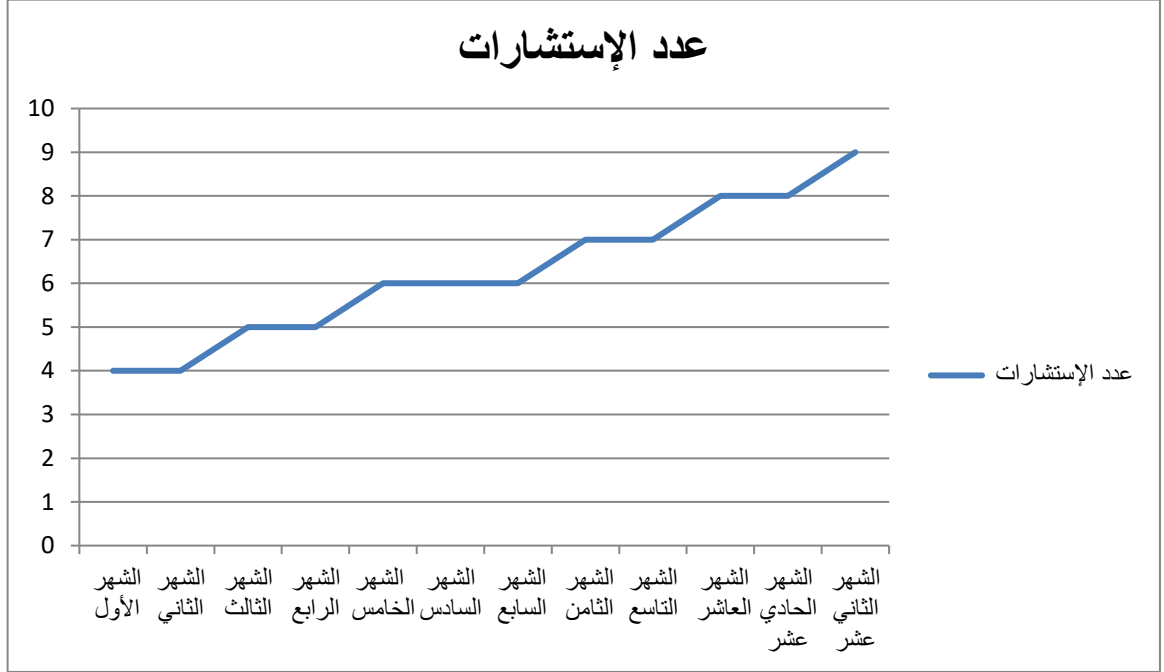
ه الإستشارات التقنية :

الدهن المشع لطلاء الطريق

عندما تكون شهرة لمنتوج أو منتج يريد العملاء معرفة كيفية تحضيره و من خلال الإستشارات حققت المؤسسة أرباح بلغ.00.4.500.000 د.ج .

السنة الأولى : نسبة الأرباح قدرت ب61.40% و الفارق.00.1.710.000 د.ج

السنة الثانية : نسبة الأرباح قدرت ب33.93% و الفارق.00.1.140.000 د.ج



مخطط يمثل عدد الإستشارات في السنة الثالثة .

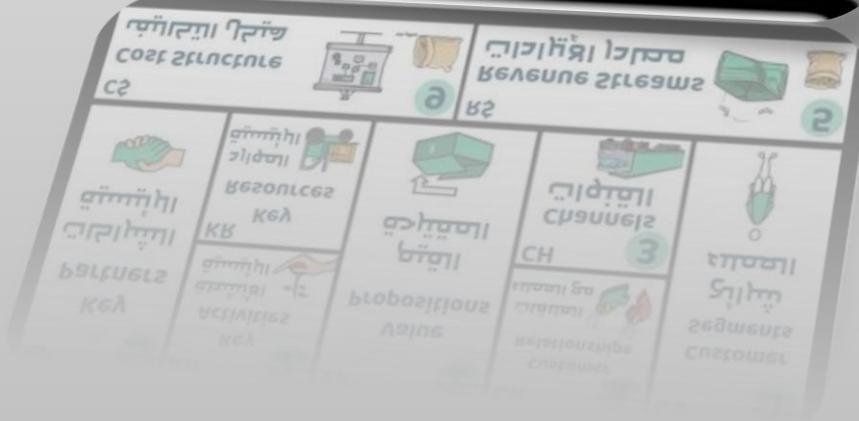


الدهن المشع لطلاء الطريق

رواتب المسؤولين و الموظفين :

الملاحظات	الراتب للفرد الواحد	العدد	الرتبة
-	-	1	المسير
الخبرة و اللغة مطلوبة	45.000.00 د.ج	1	سكرتير إداري
-	40.000.00 د.ج	1	موظف إستقبال
الخبرة + تخصص الكيمياء التفاعلية	70.000.00 د.ج	1	مهندس كيميائي
-	68.000.00 د.ج	1	مهندس الأشغال العمومية
الخبرة مطلوبة	60.000.00 د.ج	1	مراقب الجودة :
-	45.000.00 د.ج	2	- رئيس المراقبين - المراقبين
خبرة لمدة سنتين	45.000.00 د.ج	1	عامل صيانة :
خبرة لمدة سنتين	40.000.00 د.ج	1	- كهرباء - ميكانيك
-	40.000.00 د.ج	2	عامل مخزن
الدقة و الخبرة	42.000.00 د.ج	3	عامل خلط و تحضير
مهارات تشغيل المعدات	39.000.00 د.ج	3	عامل تشغيل الآلات
-	27.000.00 د.ج	2	عامل نظافة (مهندس نظافة)
الحياسة على الرخصة المناسبة	37.000.00 د.ج	4	سائق الوزن الثقيل
شهادة تأهيل للحراسة	25.000.00 د.ج	4	حارس
مهارة الطهي	26.000.00 د.ج	3	طباخ
-	26.000.00 د.ج	3	عامل مقهى
ديبلوم في الكيمياء التحليلية	57.000.00 د.ج	3	محلل كيميائي
	1.296.000.00 د.ج	37	المجموع :

المحور السادس : نموذج العمل التجاري



الدهن المشع لطلاء الطريق

الشركات الرئيسية	الأنشطة الرئيسية	القيمة المضافة	العلاقة مع العملاء	شريحة العملاء
<ul style="list-style-type: none"> - موردي مواد الخام. - شركات النقل والخدمات اللوجيستية - شركات المقاولات التي تنفذ أعمال الطلاء. - الشركات المصنعة للمواد الكيماوية. 	<ul style="list-style-type: none"> - تطوير و تصنيع الطلاء المشع . - ضبط الجودة . - تسويق المنتجات . 	<ul style="list-style-type: none"> - تصنيع طلاء مشع عالي الجودة يدوم لفترة طويلة . - منتجات مقاومة للعوامل الجوية والتآكل . - منتجات صديقة للبيئة . - تحسين البصر لذوي قصور النظر. 	<ul style="list-style-type: none"> - عقود توريد دورية طويلة الأمد . - خدمة ما بعد البيع والدعم الفني . 	<ul style="list-style-type: none"> - الجهات الحكومية (البلديات ، وزارة النقل ، وزارة الأشغال العمومية). - شركات المقاولات و البنية التحتية . - شركات صيانة الطرق - موزعو مواد البناء و السلامة المرورية.
	الموارد الرئيسية		قنوات التوزيع	
	<ul style="list-style-type: none"> - مصنع و معدات إنتاج الطلاء و الوسائل المختلفة (نقل ، إتصال ، عتاد إداري . - فريق البحث و التطوير . - الطاقم الإداري و الإنتاجي 		<ul style="list-style-type: none"> - فريق المبيعات المباشر - الموقع الإلكتروني - شركات المقاولين 	
هيكل التكاليف		مصادر الإيرادات		
<ul style="list-style-type: none"> - تكاليف تشغيل المصنع و الطاقة . - رواتب الفنيين و المهندسين . - نفقات البحث و التطوير . - التسويق و المبيعات . 		<ul style="list-style-type: none"> - بيع طلاء المشع . - تطوير تركيبات مخصصة حسب طلب العميل . - خدمات إستشارية . 		

الدهن المشع لطلاء الطريق

الرؤية المستقبلية للطريق الجزائري



الدهن المشع لطلاء الطريق

دلو التغليف يحتوي على 3.78 لتر من مؤسسة ريدياك كما يوجد دلو بسعة 20 لتر



الدهن المشع لطلاء الطريق

الفهرس :	
الصفحة	العنوان
1	مقدمة
2	المحور الأول : تقديم المشروع
3	بطاقة تقنية للمشروع
4	خلفية المشروع
7	مضمون المشروع
10	المحور الثاني : الجوانب الابتكارية
11	الابتكار
13	المحور الثالث : التحليل الإستراتيجي للسوق
14	المزيج السوقي للمشروع
15	نموذج SOWt
21	المحور الرابع : خطة الإنتاج و التنظيم
22	الهيكلية الإنتاجية
24	الهيكلية التنظيمية
26	المحور الخامس :الخطة المالية
27	الدراسة التقنية للمشروع
33	رقم الأعمال
51	المحور السادس : نموذج العمال التجاري
52	جدول نموذج العمل التجاري
53	الفهرس