



الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية

وزارة التعليم العالي و البحث العلمي

جامعة 20 أوت 1955 سكيكدة

كلية العلوم الاقتصادية و التجارية و علوم التسيير

قسم علوم التسيير

عنوان المذكرة :

تصميم مخطط الأعمال – إنشاء مشروع إعادة تدوير الزيوت المستعملة بولاية سكيكدة

مذكرة مقدمة لنيل شهادة ماستر أكاديمي في علوم التسيير

تخصص إدارة أعمال

من انجاز الطالبين : تحت إشراف :

د. روابحية عيسى

لخشين سيف الدين

مرابط عبد الهادي خليل

أعضاء لجنة المناقشة :

الاسم و اللقب	الرتبة	الجامعة	الصفة
مقيح صبري	أستاذ	20 أوت 1955 سكيكدة	رئيس اللجنة
لورابسية الطاهر	أستاذ مساعد ب	20 أوت 1955 سكيكدة	المتحن

السنة الجامعية: 2023-2024



السنة الجامعية: 2024 / 2023

شهادة الترخيص بإيداع مذكرة ماستر أكاديمي لدى المكتبة

أنا الممضي أسفله الأستاذ: **عيسى روابصة**؛ الرتبة العلمية: أستاذ محاضر (أ)
المشرف على مذكرة الماستر والموسومة ب: **تصميم مخطط الأعمال - إنشاء مشروع إعادة تدوير الزيوت المستعملة بواسطة سكيكدة**
من إنجاز الطالبين:

(1) **لؤثمين سيف الدين**

(2) **مراج عبد العادي خليل**

القسم: **علوم التسيير**

التخصص: **إدارة أعمال**

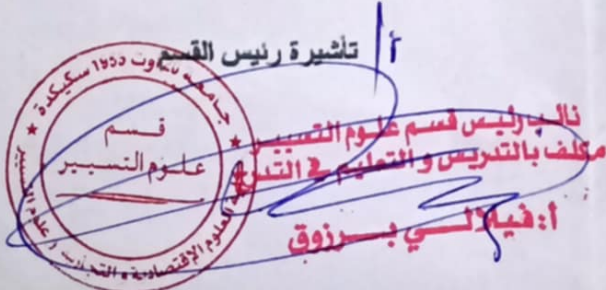
تاريخ المناقشة: **24/06/2024**

أشهد أن الطالب (ة) قد قام بالتسجيلات والتصحيحات المطلوبة من طرف لجنة المناقشة، وأن المطابقة بين النسخة الورقية والنسخة الإلكترونية قد استوفت جميع شروطها. وبإمكانه إيداع النسخ الورقية والإلكترونية.

سكيكدة في: **2024/07/04**

تأشير الأستاذ المشرف

عيسى روابصة



ملاحظة هامة: لا تقبل أي شهادة من دون توقيع ومصادقة.

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ
١٤٣١

سُرَّتْ لِي وَتَوَفَّقَ لِي

قال تعالى : (وَقُلِ اعْمَلُوا فَسَيَرَى اللَّهُ عَمَلَكُمْ وَرَسُولُهُ وَالْمُؤْمِنُونَ)
الحمد لله رب العالمين و الصلاة و السلام على أشرف المرسلين نبينا و رسولنا الأمين

أحمد الله تعالى الذي بارك لي و سهل إتمام هذه المذكرة
ما سلكنا البدايات إلا بتيسيره و ما بلغنا النهايات إلا بتوفيقه

و ما حققنا الغايات إلا بفضل الله
و كان فضلُ الله علي عَظِيمًا
مهما كتبت من عباراتٍ تخرج فلن أجد
أصدق من قوله تعالى

(يَرْفَعُ اللَّهُ الَّذِينَ آمَنُوا مِنْكُمْ وَالَّذِينَ أُوتُوا الْعِلْمَ دَرَجَاتٍ)
(وَأَخِرُ دَعْوَاهُمْ أَنْ الْحَمْدُ لِلَّهِ رَبِّ الْعَالَمِينَ)

الحمد لله دائماً و أبداً

أما بعد فكل الشكر لمن ساهم في هذا الانجاز و لو بكلمة طيبة
و من لم ييخل علينا و لو بمعلومة بسيطة

إِهْدَاء

إلى نفسي التي تعبت و لها علي حق
إلى من علمتني الصبر مصدر قوتي ودعمي والدتي الحبيبة
إلى من آمن بي في بداياتي و صنع مني ما أنا عليه اليوم والذي العزيز
إلى كل من شجعني وأنار دربي أخواتي
إلى قدوتي وسندي أخي مُحَمَّد عماد الدين
إلى كل من ساعدني في النهوض يوم تعثرت
إلى كل رفيق زميل أو صحبة صالحة
إلى كل من ساهم في هذا العمل ولو بدعوة

عبد الهادي خليل

إِهْدَاء

عُظْم المراد فهان الطريق

ثم جاءت لذة الوصول لتمحي مشقة السنين

سرنا في هذا الطريق منذ نعومة الأظافر و اليوم نحن في مراحلہ نساقر

قطعنا شوطا و بقي الكثير

ثم بفضل الله جاء اليوم الذي أخرج فيه و أنهى مسارا من مسارات حياتي الكثيرة

و هذا الإنجاز مناسبٌ لأضع إهداءً إلى كل من كان سندا لهذا الشخص " أنا "

إلى أمي التي آمنت بي و أبي الذي جعل مني هذا ،

إلى صديقي الذي لم يخذلني و كان السند و التور في دربي و حياتي

و الداعم الأول لي دائما ،

أدامكم الله سكتا لقلبي و سندي يا من اتكأت عليكم و لا زلت .

لخشين سيف الدين

الملخص

إن الهدف من هذا العمل هو إبراز أهمية مخطط الأعمال وعناصره في تقييم المشاريع ولهذا كانت الإشكالية كما يلي: كيف يتم إعداد مخطط الأعمال لمشروع إعادة تدوير الزيت المستعمل؟ كما ترمي هذه الدراسة إلى كيفية تصميم مخطط الأعمال للمشروع حيث قمنا بتسليط الضوء على مختلف المحاور الرئيسية للمشروع (القانونية،التسويقية،الإنتاجية،المالية) لتحقيق هذا المشروع وخلصت الدراسة إلى إعداد نموذج مخطط أعمال لإنجاز هذا العمل والتي توصلنا من خلالها إلى أن مخطط الأعمال وسيلة فعالة للمقاول لتقييم المشروع قبل التجسيد.

Abstract

The aim of this work is to highlight the importance of the Business Scheme and its components in project evaluation. This is why our problem is as follows: how is the Business Plan can be prepared for the Used Oil Recycling Project? Also the study aims at explaining how the project's business plan is designed. Highlighting the various main axes of the project (legal, marketing, productivity, financial) in order to achieve this project. As a conclusion the study has shown that a business plan model was developed to complete this work, through which we finally concluded that the business plan was an effective means for the contractor to evaluate the project before real life incarnation..

الصفحة	المحتوى
	شكر وعرفان
	إهداء
	فهرس المحتويات
	فهرس الأشكال
	فهرس الجداول
	مقدمة
أب-ج	الفصل الأول: الإطار النظري لمخطط الأعمال
5	تمهيد: الفصل الأول
6	المبحث الأول: مفهوم مخطط أعمال المؤسسة
6	المطلب الأول: تعريف المؤسسات الصغيرة و المتوسطة
10	المطلب الثاني: تعريف مخطط الأعمال
11	المطلب الثالث: أهمية مخطط الأعمال
11	المطلب الرابع: عناصر مخطط الأعمال
15	المبحث الثاني: أبعاد مخطط الأعمال
15	المطلب الأول: المخطط التسويقي
16	المطلب الثاني: المخطط التنظيمي
17	المطلب الثالث: المخطط الإنتاجي
17	المطلب الرابع: المخطط المالي
19	خلاصة الفصل الأول
	الفصل الثاني: تصميم مخطط أعمال لمشروع إعادة تدوير الزيوت المستعملة ولاية سكيكدة
21	تمهيد: الفصل الثاني
22	المبحث الأول: تقديم المشروع
22	المطلب الأول: فكرة و وصف المشروع
22	المطلب الثاني: أهداف المشروع
23	المطلب الثالث: عوامل نجاح المشروع
23	المبحث الثاني: المحاور الأساسية للمشروع
23	المطلب الأول: الدراسة القانونية للمشروع

27	المطلب الثاني: الدراسة التسويقية للمشروع
33	المطلب الثالث: المخطط الإنتاجي
36	المطلب الرابع: المخطط المالي للمشروع
53	الآفاق المستقبلية
54	خلاصة الفصل الثاني
55	الخاتمة
57	قائمة المراجع
60	قائمة الملاحق

فهرس الأشكال:

الصفحة	العنوان	رقم الشكل
25	مخطط مراحل تأسيس شركة	01
26	مخطط الهيكل التنظيمي	02
30	شعار المؤسسة	03
33	مخطط مراحل الإنتاج	04

فهرس الجداول:

رقم الجدول	العنوان	الصفحة
01	تعريف الجزائر لأنواع المؤسسات (مصغرة , صغيرة , متوسطة)	7
02	تعريف الإتحاد الأوروبي للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة	8
03	التعريف الياباني للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة	9
04	تعريف الو.م.أ للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة	9
05	نموذج العمل التجاري BMC	14
06	جدول المنافسين المحتملين	28
07	تحليل نقاط القوة و الضعف، الفرص و التهديدات (SWOT) لمؤسستا	32
08	تكاليف الآلات و مستلزمات الإنتاج	36
09	تكاليف معدات الإعلام الآلي والتجهيزات المكتبية	38
10	تكاليف معدات السلامة	39
11	إهلاك المنتج 1	40
12	إهلاك المنتج 2	40
13	إهلاك المنتج 3	41
14	إهلاك المنتج 4	41
15	إهلاك المنتج 5	42
16	إهلاك المنتج 6	42
17	إهلاك المنتج 7	43
18	إهلاك المنتج 8	43
19	ميزانية افتتاحية	44
20	تكاليف اليد العاملة المؤهلة	44
21	تكاليف الترويج	45
22	جدول تكاليف استهلاك الكهرباء	45
23	جدول تكاليف استهلاك الماء	45
24	جدول تكلفة كراء محل	46
25	جدول تكاليف المادة الأولية	46
26	جدول كراء معدات نقل	46
27	مجموع التكاليف كهرباء وماء و غاز	47

47	جدول التكاليف الثابتة	28
48	جدول التكاليف المتغيرة	29
48	جدول إجمالي نتيجة المؤسسة	30
48	جدول رقم الأعمال للمؤسسة	31
49	إعداد الميزانية التقديرية للمبيعات لمدة 05 سنوات	32
52	جدول إهلاك القرض	33

مقدمة:

فرضت التغيرات الاقتصادية في عالمنا الحالي على الدول و خصوصا النامية و الضعيفة اللجوء إلى حلول نافعة للدفع بعجلة اقتصادها نحو الأمام وهنا ظهر دور الفكر المقاولاتي الفعال و أهميته التي خلقت العديد من المؤسسات منها المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، حيث تعتبر هذه المؤسسات ركيزة اقتصاديات بعض الدول منها تلك الخاصة بإعادة التدوير و التي تعتبر صديقة و داعمة للبيئة في المقام الأول و مربحة أيضا .

تقوم الدولة الجزائرية حاليا بدعم المؤسسات التي تقدم إضافة لاقتصادها و تساعد في التقليل من الاستيراد و حماية بيئتها و كذلك توفير مناصب شغل للحد من البطالة ، من أفضل المشاريع التي تحقق رؤيا الدولة الجزائرية هي مؤسسات إعادة التدوير و التي صارت تغزو العالم حاليا .

المؤسسات المختصة في إعادة التدوير كثيرة منها مؤسسات إعادة تدوير الورق و البلاستيك و كذلك زيوت الطهي ، و المؤسسات الخاصة بإعادة تدوير زيوت السيارات رغم كونها أقل من الباقي بكثير و خاصة في الجزائر إلا أننا بحاجة ماسة إليها فالعدد الحالي غير كفيل بإعادة تدوير الكميات الضخمة من الزيوت المهدة للطبيعة ، لذلك وجب علينا إيجاد حلول للاستفادة من هذه الزيوت بدل رميها في الطبيعة .

إن عملية إعادة تدوير الزيوت و إنتاجها ليست بذلك التعقيد خصوصا مع التطور التكنولوجي الحالي فهي تعتمد فقط على عدة آلات و التمويل الكافي للبدء في مشروع كهذا و الذي يعد مشروعا مستدام ويدر بالفائدة على البيئة و صاحبه و الدولة كذلك فهذا النوع من المشاريع يساعد على التقليل من الاستيراد و الاعتماد على الإنتاج المحلي و هذا ما تهدف إليه الدولة الجزائرية في الوقت الحالي .

تعتبر عملية إنتاج زيوت المركبات عن طريق استغلال الزيوت المعاد تدويرها و الذي يعتبر منتجا مطلوبا بكثرة في السوق المحلية و العالمية مشروع ذو فائدة كبيرة تنعكس على الفرد و المجتمع و الاقتصاد حيث أن أسعار هذا المنتج ستكون منخفضة جدا مقارنة بنظيراتها من الزيوت المستوردة و التي تعتبر أسعارها مرتفعة نسبيا .

وفقا لما ذكر سابقا و انطلاقا من الأهمية الكبيرة لموضوع البحث من الناحيتين البيئية والاجتماعية و الاقتصادية جاء هذا المشروع لتقديم مساهمة بفكرة مشروع مع دراسة جدوى اقتصادية لحماية البيئة و المساهمة في رفع اقتصاد الوطن.

و لتحقيق ذلك يمكننا طرح الإشكالية التالية: كيف يتم إنشاء و إعداد مخطط الأعمال لمشروع إعادة تدوير الزيت المستعمل بولاية سكيكدة ؟

الأسئلة الفرعية:

ما هي المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؟

ما هو مخطط الأعمال أهميته و أهم عناصره؟

فيما تتمثل مراحل إعداد مخطط الأعمال لإعداد مشروع الزيوت المستعملة بولاية سكيكدة ؟

أسباب اختيار الموضوع :

الميول الشخصي نحو المقاولاتية

قلة مثل هذا النوع من الدراسات

تحسين الدخل الشخصي

توفير مناصب عمل

عدم وجود مثل هذا النوع من المشاريع في المنطقة

أهداف الدراسة :

معرفة ما إذا كان المشروع ناجحا (جدوى لمشروع)

إبراز دور المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في التنمية المستدامة

تبيان دور مخطط الأعمال في نجاح المؤسسة

إنشاء مشروع ذو طبيعة خضراء و مستدام

توفير منتج صديق للبيئة ذو جودة و سعر مناسب

أهمية الدراسة :

أهمية مخطط الأعمال في إنشاء و تطوير المؤسسات الصغيرة و المتوسطة

المساعدة في الحد من التلوث و الحفاظ على البيئة

تقليل نسبة المخاطرة و مواجهة التحديات المستقبلية

منهج الدراسة :

يتمثل موضوع دراستنا في إنجاز مخطط أعمال مشروع صناعة و إعادة تدوير الزيوت المستعملة , و سيكون منهج دراستنا المنهج الوصفي التحليلي لأنه يتلاءم و وطبيعة الموضوع .

تقسيمات البحث:

قمنا بتقسيم البحث إلى فصلين الأول نظري تناولنا فيه مفهوم مخطط الأعمال وجاء فيه مختلف التعاريف الخاصة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة ،تعريف مخطط الأعمال وأهميته بالإضافة إلى عناصره أما المبحث الثاني فهو خاص بأبعاد مخطط الأعمال حيث حصرناه بأربعة أبعاد رئيسية وهي المخطط التسويقي، المخطط الإنتاجي ، المخطط المالي و المخطط القانوني.

أما الفصل الثاني فهو فصل تطبيقي حول إعداد مخطط الأعمال جاء حول تصميم مخطط أعمال إنشاء مؤسسة إعادة تدوير زيوت المركبات بولاية سكيكدة فالمبحث الأول تطرقنا فيه إلى تقديم المشروع وصفه وفكرته ،أهدافه وعوامل نجاحه أما المبحث الثاني فجاء حول المحاور الأساسية للمشروع الدراسة القانونية ،الدراسة التسويقية ، المخطط الإنتاجي والمالي للمشروع.

الفصل الأول: الإطار النظري لمخطط الأعمال

تمهيد الفصل الأول:

يتسارع التطور التكنولوجي في العالم الحديث و معه التطور الاقتصادي ، لذلك تلجأ الدول حالياً إلى تطوير اقتصادها من خلال خلق بيئة تساعد على تطوير المؤسسات خصوصاً الصغيرة و المتوسطة و التي برهنت على نجاحها في ترقية و تطوير الاقتصاد الوطني ، و مع ذلك فإن إنشاء مؤسسة ناجحة يتطلب وضع مخطط أعمال متقن لضمان سير عملية التنفيذ بشكل مضبوط و التأكد من قابلية المشروع للنجاح و مردوديته .

و لذلك يعتبر مخطط الأعمال من الخطوات الأساسية التي تتم قبل الإنشاء و هوية للتعريف بالمشروع وهو أفضل طريق لتحويل الفكرة إلى مشروع في أرض الواقع مبني على أسس متينة و واضحة.

تمكنك من معرفة البيئة التي ينشط فيها المشروع و طبيعته .

في إطار ذلك سنحاول في هذا الفصل توضيح المفاهيم الأساسية حول المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و مخطط الأعمال و أهم مكوناته حسب المباحث التالية :

المبحث الأول: مفهوم مخطط أعمال المؤسسة

المبحث الثاني: أبعاد مخطط الأعمال

المبحث الأول: مفهوم مخطط أعمال المؤسسة

قبل التطرق لمخطط الأعمال يجب علينا أولاً التطرق لأنواع المؤسسات وحصر تعريف لها بناءً على مجموعة من التعاريف لإيجاد تعريف موحد وشامل لها.

المطلب الأول: تعريف المؤسسات الصغيرة و المتوسطة

بالرغم من الأهمية البالغة التي تكتسبها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ودورها الريادي في عملية التنمية، إلا أن مفهومها لازال يلفه بعض الغموض، حيث اختلف الباحثون والمختصون حول إيجاد تعريف موحد لها.

من الصعب تحديد تعريف موحد للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة يتفق عليه كل الأطراف والجهات المهمة بشؤون قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ترجع إلى جملة من المعوقات نذكر أهمها فيما يلي:

✓ اختلاف درجة النمو بين اقتصاديات الدول

✓ تنوع النشاط الاقتصادي

✓ تعدد المعايير المستخدمة في التعريف: حيث تم الاعتماد في تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على نوعان من المعايير هما : المعايير الكمية والمعايير النوعية. (ياسر عبد الرحمان, براشن عماد الدين, 2018, 216,

أ-المعايير الكمية : إن المعيار الأكثر اعتماداً على المستوى العالمي في هذا النوع من المؤسسات هو معيار العمالة و رأس المال و كمية أو قيمة الإنتاج و رقم الأعمال ، و ذلك لسهولة التعامل بها للحصول على المعلومات المتعلقة بهم و ثباتهم لفترة من الزمن و يمكننا شرحها في النقاط التالية :

معيار عدد العمال، معيار كمية أو قيمة الإنتاج، معيار رقم الأعمال، معيار رأس المال

ب-المعايير النوعية: حيث تركز المعايير النوعية على إبراز خصائص المؤسسة الصغيرة و المتوسطة بشكل أدق و تضم كل من العناصر التالية:

المعيار التنظيمي، الحصة السوقية، الاستقلالية (كروش محمد الأمين 2023,ص81)

هذا وتختلف تعاريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب الدول والمنظمات الاقتصادية المختلفة، وذلك باختلاف معايير التعريف المعتمدة، لهذا سوف نقدم مجموعة من التعريفات في بعض الدول المتقدمة والنامية وكذا بعض التعاريف المقدمة من طرف المنظمات الدولية، وذلك كما يلي :

أ- تعريف الجزائر للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة :

واجهت الجزائر كغيرها من الدول إشكالية تحديد تعريف واضح للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وقد تمت في هذا الشأن عدة محاولات كان آخرها إصدار القانون 02/17 المؤرخ في 10/01/2017 والمتضمن القانون التوجيهي لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، فحسب المادة 05 من هذا القانون :

" تعرّف المؤسسة الصغيرة و المتوسطة مهما كانت طبيعتها القانونية بأنها مؤسسة إنتاج السلع و / أو الخدمات

و تشغل من 1 إلى 250 شخص و لا يتجاوز رقم أعمالها السنوي أربعة (4) ملايين دينار جزائري أو لا يتجاوز مجموع حصيلتها السنوية مليار (1) دينار جزائري و تستوفي معيار الاستقلالية

و قد أشارت المادة 10/09/08 من نفس القانون إلى تعريف أنواع المؤسسات و هذا ما يبينه الجدول التالي:

الجدول رقم (01): تعريف الجزائر لأنواع المؤسسات (مصغرة , صغيرة , متوسطة)

نوع المؤسسة	عدد العمال	رقم الأعمال السنوي (دج)	مجموع الحصيلة السنوية (دج)	الاستقلالية
مؤسسة مصغرة	من 1 إلى 09	أقل من 40 مليون دج	لا يتجاوز 20 مليون دج	من الضروري توفر معيار الاستقلالية في التسيير
مؤسسة صغيرة	من 10 إلى 49	لا يتجاوز 400 مليون دج	لا يتجاوز 20 مليون دج	
مؤسسة متوسطة	من 50 إلى 250	ما بين 400 مليون إلى 4 ملايين دج	ما بين 200 مليون إلى 1 مليار دج	

المصدر: من إعداد الطالبين بالاستناد إلى المادة: 10/09/08 الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية العدد 02 الصادرة في 11 يناير 2017 ص6

للإشارة فإن المشرع الجزائري اعتمد في تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على التعريف الذي حدده الإتحاد الأوروبي سنة 1996 والذي كان موضوع توصية لكافة البلدان الأعضاء، حيث صادقت الجزائر سنة 2000 على ميثاق بولونيا حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، إذ يرتكز هذا التعريف على ثلاثة معايير كمية وهي: عدد العمال، رقم الأعمال و مجموع الحصيلة السنوية، بالإضافة إلى معيار نوعي واحد ألا وهو معيار الاستقلالية.

ب- تعريف البنك الدولي للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة :

يعرّف البنك الدولي المؤسسات الصغيرة و المتوسطة باستخدام معيار عدد العمال والذي يعتبر معياراً مبدئياً : بأنها تلك المؤسسات التي توظف أقل من 50 عامل و يصنف المؤسسات التي يعمل بها أقل من 10 عمال بالمؤسسات المتناهية الصغر ، و التي بها من 10 إلى 50 عامل تعتبر مؤسسات صغيرة، وما بين 50 - 100 عامل فهي مصنفة كمؤسسات متوسطة. (عيسى آيت عيسى ص273،2009)

ت-تعريف الإتحاد الأوروبي للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة :

بالإضافة إلى تحقيق مبدأ الاستقلالية فإن الإتحاد الأوروبي قد عرّف المؤسسات الصغيرة و المتوسطة كما هو مبين في الجدول التالي:

الجدول رقم (02): تعريف الإتحاد الأوروبي للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة

نوع المؤسسة	عدد العمال	رقم الأعمال السنوي (يورو)	أو إجمالي الميزانية السنوية (يورو)
متوسطة	أقل من 250	لا يتجاوز 50 مليون يورو	لا يتجاوز 43 مليون يورو
صغيرة	أقل من 50	لا يتجاوز 10 مليون يورو	لا يتجاوز 10 مليون يورو
مصغرة	أقل من 10	لا يتجاوز 2 مليون يورو	لا يتجاوز 2 مليون يورو

المصدر: من إعداد الطالبين بالاستناد إلى: Official Journal L 124 , 20/05/2003 P. 0036 - 0041

ث-التعريف الياباني للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة :

من أول خطوات تشجيع تنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في اليابان هي وضع تعريف واضح ومحدد لها، فقد نص القانون المسمى القانون الأساسي للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة والذي يعتبر بمثابة دستور للمؤسسات الصغيرة، والذي عدّل في الثالث من ديسمبر عام 1999 على أن المؤسسات الصغيرة بالشكل التالي:

الجدول رقم (03) : التعريف الياباني للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة

القطاع	عدد العمال	رأس المال (بن)
الصناعات و القطاعات الأخرى	300 عامل أو أقل	أقل من 300 مليون
مبيعات الجملة	100 عامل أو أقل	أقل من 100 مليون
مبيعات التجزئة	50 عامل أو أقل	أقل من 50 مليون
الخدمات	100 عامل أو أقل	أقل من 50 مليون

المصدر: - د.براق عيسى ,سيد وائل براق,مجلة التنمية و الإدارة للبحوث و الدراسات ص 238

ياسر عبد الرحمان، براشن عماد ص 218، 2018

ج-تعريف الولايات المتحدة الأمريكية للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة :

قدم قانون المؤسسات الصغيرة لعام 1953 تعريفا لمفهوم المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، حيث يعتبر هذا النوع من المؤسسات تمثيلا للمؤسسات التي تمتلك و تدار بشكل مستقل و لا تسيطر على مجال العمل الذي تعمل فيه، و تم تحديد المؤسسات الصغيرة و المتوسطة بطريقة أكثر تفصيلا من خلال معيارين رئيسيين و هما حجم المبيعات و عدد العاملين والجدول التالي يوضح ذلك :

الجدول رقم(04): تعريف الو.م.أ للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة

أنواع المؤسسات	المعيار المعتمد
المؤسسات الخدمية و التجارة بالتجزئة	من 1 إلى 5 مليون دولار أمريكي كمبيعات سنوية
مؤسسات التجارة بالجملة	من 5 إلى 15 مليون دولار أمريكي كمبيعات سنوية
المؤسسات الصناعية	عدد العمال 250 عامل أول أقل

المصدر : سعايدية وردة ، أطروحة نيل شهادة دكتوراه ص 20 , 2023

المطلب الثاني: تعريف مخطط الأعمال

يملك مخطط الأعمال العديد من التعاريف و ذلك نظرا لتعدد جهات النظر و أهميته و كذا بيئته و متطلبات إنشاء الأعمال ،

من بين هذه التعاريف :

أ- هو خطة العمل المعبر عنها بالوثائق المكتوبة التي تصف كل العوامل الداخلية والخارجية والإستراتيجيات الملائمة، للتعامل مع المخاطر الجديدة كما توضح خطة العمل كافة الأمور المتعلقة بالتسويق والمالية والإنتاج والموارد البشرية وتسعى للإجابة على الأسئلة التالية: أين نحن الآن؟ أين سنذهب؟ كيف نصل إلى نقطة ما؟

ب- مخطط الأعمال هو وثيقة شاملة لعرض مشروع استثماري أو تطوير مؤسسة على المستوى المتوسط ، فالاستثمارات تقدم الأكثر إذا كانت مسبقة بدراسة تفصيلية، كذلك بالنسبة للمؤسسات عندما تقدمه للبنوك و الاستثماريين. (David Brault ,Michel Sinon,2013)

ت-يعتبر الشكل الكتابي للمشروع المقاولاتي ، و هو يمثل وثيقة تشمل 30 إلى 40 صفحة تقريبا و التي تقدم العناصر الأساسية للمشروع إضافة إلى طبيعة النوع ، وفرص المشروع مستندة إلى تحليل السوق والمنافسة و فريق العمل و تماسكهم بالمشروع و كذلك الموارد اللازمة لإنجازه ورؤيته المستقبلية. (Michal Coster, 2009,) (p. 134)

ث-يعتبر مخطط الأعمال وثيقة تقديرية تصف خطوات تنفيذ المشروع و الإستراتيجيات الملائمة لاستغلال الفرصة المتاحة ، بحيث يتضمن محتوى المشروع و مراحل تطوره و هو نقطة البداية لتحويل الأفكار إلى مشاريع ناجحة.(Becherer and Helms 2009 ,81)

ج- هو صياغة مكتوبة لمشروع إنشاء أو تطوير كيان تجاري بعد دراسة موجزة و موثوقة لدراسة الجدوى للمشروع أو تقييم السوق و توفر خطة الأعمال مخططا للأنشطة الحالية و المستقبلية من خلال توفير إطار واقعي و واضح بشأن الحالة و إمكانيات التطور و هي تستخدم أيضا لإثبات جدوى مشروع الإنشاء أو التنمية لتحقيق أقصى قدر من الدعم اللازم من حيث التمويل و المنح و الدعم و المشورة و التوظيف و العملاء المحتملين أو الشركاء المحددين و يمكن اعتباره على نحو معقول بمثابة نفوذ للنجاح أو كضابط قوي ضد خطر الفشل . (دلاح محمد رضا ، باشا نجاه، 2021, ص111)

المطلب الثالث: أهمية مخطط الأعمال

مخطط الأعمال له قيمة كبيرة، كونه يسمح للمصاحب بالتكيف مع متغيرات بيئة العمل، و هذا المخطط يحتاج إلى مجموعة من البيانات و المعلومات المعممة للدراسة، وذلك للوصول إلى النتائج النهائية المتعلقة بجدوى المشروع المراد القيام به ، وذلك من الجوانب القانونية، التسويقية، الفنية، المالية يبنى على مجموعة من المعلومات المتعلقة بالمشروع كدرجة المنافسة، الطاقة الإنتاجية، الموارد المتاحة، أيضا نوع التكنولوجيا الواجب استعمالها في الإنتاج مع تحديد أنجع الطرق للقيام بالعمل وبأقل التكاليف والتفضيل بين الخيارات المتاحة.

كما أنه يعتبر وسيلة المقاول في تحديد مختلف التكاليف التي يتطلبها المشروع، والفوائد المتوقعة من المشروع، و يساعد أيضا في تحديد مصادر التمويل المفاضلة بينها التقييم على أساس تكلفة الحصول على تلك الأموال. (بوتيازة عنتر ،بدار عاشور يصار عبد الحكيم، 2017ص 04)

إن المحاور الكبرى للتخطيط تؤدي إلى طرح العديد من الأسئلة والمشكلات، والتي يمكن تجاوزها عندما تتجز المؤسسة، بالتالي تساعد عملية التخطيط على الاقتناع أكثر بديمومة المؤسسة وإمكانية نجاحها و يعتبر أداة لإقناع البنك بتمويل المؤسسة وإمكانية توسعها في المستقبل، حيث يؤثر على قارئه للتصرف، وإعطاء قرض أو منح دين أو المشاركة في عملية الاستثمار كما يمكن أن تظهر أهميته في: (دلاح محمد رضا، باشا نجاه ص112، 2021،

- ✓ إبراز الأهداف من الاستثمار المراد.
- ✓ التنبؤ للمفاجآت و الاستعداد لها.
- ✓ الكفاءة والفعالية للموارد والبشرية والمادية المتاحة.
- ✓ إبراز دور الإدارات المختلفة في المؤسسة وتوضيح مسؤوليتها.
- ✓ الرقابة على الأداء للمؤسساتي وضمان الاستمرارية.

المطلب الرابع: عناصر مخطط الأعمال

مقترحات القيمة والعميل ، شريحة أو قطاع العملاء،علاقات العملاء، القنوات ، والبنية التحتية:الموارد الرئيسية الأنشطة الرئيسية الشراكات الرئيسية ، والجدوى المالية:هيكل التكاليف وتشكل وحدات البناء هذه إطار عمل الذي سيساعد على وضع التصور الواضح عن نموذج الأعمال القائم، ووصفه، وتقييمه، وتغييره: (طه سمور نبيل خليل ، عطية بجر يوسف عبد 2023 ص 379-380)

✓ مقترحات القيمة

يقصد بها القيمة المقدمة للعملاء، ويمكن تقديمها من خلال منتجات أو خدمات المنظمة، كما يمكن اعتبارها مزايا مقدمة إلى أصحاب المصلحة المرتبطين بالمؤسسة.

✓ شريحة أو قطاع العملاء

يصف بشكل أساسي الجمهور الذي ترغب الشركة في استهدافه من خلال عروض قيمة، و هم المجموعات المختلفة من الأشخاص أو المنظمات التي ترغب المؤسسة في الوصول إليهم وطرح خدماتها لهم.

✓ علاقات العملاء

و هو يعبر عن العلاقات بين المنظمة ومختلف عملائها يمكن للشركة أن تحدد نوعها وبواسطتها تقوم بالوصول إلى شرائح عملاء محددة، أو التعامل مع الجمهور المستهدف للمنتج أو الخدمة.

✓ القنوات

هي مختلف الأدوات والطرق المستعملة والآليات التي يتم من خلالها التواصل مع الأطراف الفاعلين في نموذج الأعمال، وتقديم عرض القيمة للعملاء النهائيين للمنظمة.

✓ الموارد الرئيسية

أهم الأصول والموارد عمل المؤسسة، وهي تدل بصفة مباشرة في خلق القيمة لأنشطة المنتجات والخدمات في المنظمة.

✓ الأنشطة الرئيسية:

تشمل العمليات الأساسية والكفاءات الحاسمة اللازمة في أعمال المنظمة إنشاء القيمة وتحقيقها وهذا يضمن قدرة المؤسسة على تقديم مقترحات قيمة لشرائح معينة من العملاء عبر قنوات مختلفة، وبالتالي تأمين وتعزيز العلاقات مع العملاء مع تحقيق أرباح للمؤسسة أيضًا.

✓ الشراكات الرئيسية

تتضمن الإجراءات الرئيسية والكفاءات الأساسية اللازمة في أعمال المؤسسة توليد القيمة وتوزيعها واكتسابها، وبالتالي ضمان تقديم مقترحات قيمة لشرائح عملاء محددة من خلال قنوات مختلفة لضمان ازدهارها والحفاظ على علاقات العملاء وتحقيق أرباح للمؤسسة. تساعد شبكة الموردين والمتعاونين الذين يساهمون في عمليات المنظمة في تعزيز إطار أعمالها، وتخفيف المخاطر والشكوك، بالإضافة إلى تأمين الموارد الحيوية الضرورية لتقديم مقترحات القيمة لعملائها.

✓ هيكل التكاليف:

يمكن تصنيف النفقات المرتبطة بتعهد معين إلى تصنيفين متميزين، وهما التكاليف الثابتة والتكاليف المتغيرة، تمثل التكاليف الثابتة النفقات التي تظل ثابتة بغض النظر عن مستوى الإنتاج، وتشمل النفقات مثل الاستحواذ على الممتلكات أو شراء معدات التصنيع. على العكس من ذلك، تتأثر التكاليف المتغيرة بشكل مباشر بحجم الإنتاج، بما في ذلك النفقات المرتبطة بالمواد الخام المستخدمة في عملية التصنيع. (قرار الياس الحبيب ص15-16، 2017)

✓ مصادر الإيرادات:

تتضمن الطريقة التي تحصل بها المنظمات على الدخل تقليدياً بيع منتج أو خدمة مقابل رسوم محددة تُعرف بالسعر ومع ذلك، في العصر المعاصر، ظهرت أساليب بديلة لتوليد الإيرادات، لاسيما من خلال الوسائل غير المباشرة، إذا دعت الضرورة إلى تقديم المنتج بأكمله مجاناً في القسم المخصص لمصادر الإيرادات، تم تحديد الاستراتيجيات المستخدمة لتوليد الدخل ضمن إطار نموذج الأعمال. من الممكن تنفيذ طريقة واحدة أو عدة طرق لتلبية احتياجات كل شريحة من شرائح العملاء بطريقة تعمل على زيادة الإيرادات. (قرار الياس الحبيب مرجع سبق ذكره ص17)

الجدول رقم (05): نموذج العمل التجاري BMC

<p><u>الشراكات الرئيسية:</u></p> <p>من هم شركاؤنا الرئيسيون؟</p> <p>من هم موردينا الرئيسيون؟</p> <p>ما هي الموارد الرئيسية التي نحصل عليها من الشركاء؟</p>	<p><u>الأنشطة الرئيسية:</u></p> <p>ما هي الأنشطة الرئيسية التي يتطلبها عرض القيمة لدينا؟</p> <p>قنوات التوزيع لدينا؟</p> <p>علاقات العملاء؟</p> <p>مصادر الدخل؟</p>	<p><u>القيم المقترحة:</u></p> <p>ما هي القيمة التي نقدمها للعميل؟</p> <p>ما هي مجموعة المنتجات والخدمات التي نقدمها لكل شريحة من شرائح العملاء؟</p>	<p><u>العلاقة مع العملاء:</u></p> <p>ما نوع العلاقة التي نتوقع منا كل شريحة من قطاعات العملاء أن ننشئها؟</p> <p>أي منها أنشأنا؟</p> <p>كيف يتم دمجها مع بقية نموذج أعمالنا؟</p> <p>كم هي مكلفة؟</p>	<p><u>شرائح العملاء:</u></p> <p>لمن نصنع القيمة؟</p> <p>من هم عملائنا؟</p>
<p>ما هي الأنشطة التي يقوم بها الشركاء؟</p>	<p><u>الموارد الرئيسية:</u></p> <p>ما هي الموارد الرئيسية التي تتطلبها القيم المقترحة بمنشأتنا؟ بقنوات التوزيع ؟ بمصادر الإيرادات؟</p>	<p>ما هي احتياجات العملاء التي نرضيها؟</p>	<p><u>القنوات:</u></p> <p>ما هي القنوات التي تريد للوصول للعملاء لدينا من خلالها؟</p> <p>كيف نصل إليهم الآن؟</p> <p>كيف يتم التنسيق قنواتنا؟</p> <p>أيهما أكثر كفاءة؟</p> <p>أيها أكثر فعالية من حيث التكلفة؟</p>	
<p>هيكل التكاليف:</p> <p>ما هي أهم التكاليف المتأصلة في نموذج أعمالنا؟</p> <p>ما هي الموارد الرئيسية الأكثر تكلفة؟</p> <p>ما هي الأنشطة الرئيسية الأكثر تكلفة؟</p>		<p>مصادر الإيرادات:</p> <p>ما هي القيمة التي يرغب عملاؤنا حقا في دفعها؟</p> <p>على ماذا يدفعون حاليا؟</p> <p>كيف يدفعون حاليا؟ كيف يفضلون الدفع؟ ما مقدار مساهمة الإيرادات في التدفقات الإجمالية؟</p>		

المصدر: من انجاز الطالبين بالرجوع إلى الكسندر اوسترفالدر ، ايج بينور (ترجمة إسماعيل صالح) 2013 ص30-44

المبحث الثاني: أبعاد مخطط الأعمال

يعتبر مخطط الأعمال الخطوة الأولى لإنشاء المشروع، الذي يضمن لنا دراسة مدى إمكانية تطبيق المشروع وأساليب التمويل التي سترتكز عليها و إستراتيجية التسويق والعديد من الأمور المهمة كما أنه أداة لإقناع الهيئات المالية التي ستمول وتتبنى المشروع لذلك يمكننا تقسيم مخطط الأعمال إلى أربع محاور أساسية (مخطط تسويقي مخطط إنتاجي ، مخطط تنظيمي مخطط مالي) نشرحها كالتالي:

المطلب الأول: المخطط التسويقي

المحور الرئيسي ذو أهمية قصوى، حيث يعمل كأساس لتطوير محاور أخرى، نظرا لكونه العنصر الأساسي فإنه مكلف بالبحث عن إستراتيجية تسويق شاملة وتحليل أنماط الاستهلاك. ويشمل المزيج التسويقي، ويهدف إلى تحديد طرق الترويج للمنتجات والخدمات ضمن إطار زمني محدد، تتضمن خطة التسويق التي تتكون من ثلاث مراحل حاسمة، تجزئة السوق اختيار الموقع الجيد للمؤسسة ، وتحديد استراتيجيات التسويق، وتحديد المزيج التسويقي: (ابو بكر سالم، قرارات يزيد ، وفراح ليلي، 2018ص81)

أولاً: دراسة وتجزئة السوق وتشمل تحليل وتجزئة السوق ثم تحليل وتجزئة السوق يهدف تقسيم السوق إلى وضع برنامج تسويقي فعال لكسب هذه القطاعات التسويقية أو شرائح العملاء فاختيار القطاع التسويقي ويقصد بذلك الشريحة المستهدفة في السوق حتى يتم تحديد حجم وطبيعة التعامل معها بشكل محدد تسويقي، أما التوقع فهو الكيفية التي ترغب المؤسسة أن ينظر بها الزبون المستهدف إلى منتجاتها ومكانتها .

ثانياً: تحديد الاستراتيجيات التسويقية: هناك ثلاث استراتيجيات أساسية وتسمى الاستراتيجيات العامة لبورتر، تعتمد عليهم معظم المؤسسات هي كالتالي: (البكري ثامر ياسر ، 2008 ص 150-151):

✓ إستراتيجية قيادة التكلفة

تهدف المنظمة هنا إلى تقديم المنتج بتكلفة منخفضة وأسعار أقل مقارنة بالمنافسين، بهدف الحصول على حصة سوقية كبيرة وتعزيز قبول المستهلك، ولتحقيق هذا النهج، تحتاج المنظمة إلى امتلاك كفاءات متميزة في الإنتاج وإجراءات التصنيع والتوزيع المادي، مما يمنحها ميزة تنافسية على المنافسين علاوة على ذلك، فإنه يتماشى مع مبادئ الإنتاج الضخم لتقليل هامش الربح، والتعويض عن ذلك من خلال زيادة حجم المبيعات لزيادة الأرباح.

✓ إستراتيجية التمييز

ترتكز هذه الإستراتيجية على توسيع نطاق أعمال للشركة ، وبالتالي الدخول في أسواق جديدة أو عروض منتجات مما ينتج عن ذلك تقديم منتج مميز للعملاء بهدف ترسيخ ثقتهم اتجاهه مقارنة بالمنتجات المماثلة أو البديلة الأخرى وهذا يولد استعدادهم لدفع سعر أكبر والتخفيف من تأثير حساسية الأسعار.

✓ إستراتيجية التركيز

يتطلب تنفيذ هذا النهج التركيز على مجموعة محددة من المشتريين أو شريحة من السوق المستهدفة، وتعزيز فعاليتها وكفاءتها مقارنة بالمنافسين الذين يعملون على نطاق أوسع، و بالتالي يمكنها تحقيق ميزة تنافسية وتميز من خلال تلبية احتياجات العملاء أو خفض التكاليف أو كليهما.

ثالثا : المزيج التسويقي: مجموعة من أنشطة التسويق المترابطة التي تهدف إلى فعالية وظيفة التسويق فهو يمثل مكوناً محورياً لإستراتيجية التسويق لأي منظمة تختلف عملية التنسيق بين عناصر هذا المزيج باختلاف الخدمة أو منتج، وتختلف من كيان إلى آخر تتوافق قيمة المزيج التسويقي مع المتغيرات تواجهها منظمات الأعمال ومتطلباتها التسويقي، يجادل البعض بدمج منظور جديد في المزيج التسويقي، بينما يدافع البعض الآخر عن استمرار تبني مفهوم المزيج التسويقي التقليدي. (لهواري الياس ، اوكيل رابح ص 305)

المطلب الثاني: المخطط التنظيمي

في هذا المحور على حامل المشروع تحديد الأمور التي لها علاقة بوظيفة التنظيم وتتمثل في: تحديد الشكل القانوني للمؤسسة، وضع الهيكل التنظيمي، تحديد الموارد البشرية(سالم ابو بكر، تفرات يزيد ، ليلي وفراح مرجع سبق ذكره ص81)

1-الشكل القانوني: (الدراسة القانونية) وضع الإطار القانوني للمؤسسة الذي يتم عبر مرحلتين:

-اختيار الشكل القانوني للمؤسسة.

-الإجراءات القانونية الملف الإداري النشر والإشهار ، القيد في السجل التجاري

2- الهيكل التنظيمي هو الطريقة التي يتم من خلالها تنظيم المهام، وتحديد الأدوار الرئيسية للعاملين، وبيان نظام تبادل المعلومات وتحديد آليات التنسيق وأنماط التفاعل اللازمة بين الأقسام المختلفة والعاملين فيها يعتبر الهيكل التنظيمي لأي مؤسسة أداة هادفة لمساعدة المنظمة على تحقيق أهدافها بكفاءة وفاعلية من خلال المساعدة في تنفيذ

الخطط و اتخاذ القرارات وتحديد أدوار الأفراد و تحقيق الانسجام بين مختلف الوحدات والأنشطة و تقادي التداخل والازدواجية وغيرها،ومن ناحية أخرى فإن للهيكل التنظيمي تأثير كبير على سلوك الأفراد والجماعات في المؤسسات.

3-الموارد البشرية:تخطيط الموارد البشرية، استقطاب الموارد البشرية،تحفيز الموارد البشرية

المطلب الثالث: المخطط الإنتاجي

يشار أحياناً إلى تخطيط الإنتاج على أنه عملية وضع طريقة ونهج لكميات الإنتاج وجدولتها خلال إطار زمني محدد لتلبية الطلب المتوقع من خلال تنظيم مستويات الإنتاج وتخصيص القوى العاملة والعمل الإضافي والتعاقد والمتغيرات التي يمكن التحكم فيها. الهدف الأساسي لتخطيط الإنتاج هو التكيف مع التقلبات في طلب السوق من خلال تحسين استخدام الموارد والتقليل من الهدر، مما يؤدي إلى تقليل نفقات الإنتاج وقد تأخذ بعض المشاكل الإستراتيجية أهمية تفوق مسألة تكاليف الإنتاج، مثل إستراتيجية تسوية مستويات الاستخدام للقوة العاملة أو تخفيض مستويات التخزين، أو تحقيق مستوى خدمة عال بغض النظر عن الكلفة، ويتصف هذا الأخير بأنه لا يركز على نوع معين من المنتجات أو الخدمات وإنما يجمع الأصناف المتجانسة للمنتجات أو الخدمات بناء على عدة عوامل. (صباح مجيد النجار ،محسن عبد الكريم، 2011ص373)

أبرز ما يتناوله هذا المحور (ابو بكر بوسالم ، تفرات يزيد ، فراح ليلي ، مرجع سبق ذكره ص81):

- ✓ تحديد موقع الإنتاج والعملية الإنتاجية
- ✓ البنية الإنتاجية
- ✓ تحديد المواد الأولية كما ونوعا

بعد عمل المخطط الإنتاجي نكون قد حددنا تكاليف المشروع المتنبأ بها.

المطلب الرابع: المخطط المالي

هو التخطيط الذي يتم تطبيقه لفترة طويلة الأجل من أجل الحصول على أرباح مالية معتمدة على تحقيق عوائد أكبر من قيمة الأصول ، مع زيادة في نمو الحصة السوقية الخاصة بها و يعرف التخطيط المالي بأنه النشاط الذي يساهم في اتخاذ القرارات المرتبطة بطريقة إدارة الأفراد لحقوقهم المالية و يشمل عدة جوانب منها : إعداد ميزانية مالية ، و التخطيط للضرائب و توفير المال و غيرها (دلاح محمد رضا، باشا نجاه مرجع سبق ذكره ص121، 122):

1- مراحل التخطيط المالي : يمر التخطيط المالي بعدة مراحل يمكن تلخيصها في النقاط الآتية:

- ✓ تحليل المعطيات الموجودة و التقديرية
- ✓ البحث عن موارد جديدة
- ✓ إحداث تغييرات على الاستخدامات
- ✓ محاولة تغطية النقص الظرفي في التمويلات

2- مكونات المخطط المالي:

- ✓ التكاليف الإجمالية للمشروع
- ✓ موازنة الخزينة
- ✓ الموازنة التقديرية
- ✓ جدول حسابات النتائج
- ✓ الميزانية
- ✓ طرق تحليل التعادل
- ✓ مصادر التمويل: طويلة الأجل و قصيرة الأجل

خلاصة الفصل الأول:

يعتبر مخطط الأعمال السليم بمثابة هوية للمشروع فهو الركيزة الأساسية الذي ينطلق منه أي مشروع مقاولاتي حيث انه وسيلة المفاوض لتقليص المخاطر وزيادة فرص النجاح و بلوغ الأهداف وذلك من خلال مراعاة مختلف جوانبه .

**الفصل الثاني: تصميم مخطط أعمال لمشروع إعادة
تدوير الزيوت المستعملة ولاية سكيكدة**

تمهيد الفصل الثاني:

تعد عملية تدوير زيت السيارات المستعمل عملية مهمة جدا خصوصا في الجانب البيئي ، فهي تمكننا من المساهمة في الحفاظ على البيئة من التلوث الكبير الذي يحدثه هذا الزيت عند رميه ، و له أهمية اقتصادية كذلك من خلال إعادة إنتاجه و إخراجة إلى السوق هذا الذي يساهم في التقليل من الاستيراد و تطوير الإنتاج الوطني، و لتقييم هذه الفكرة و لما لا تجسيدها على أرض الواقع قمنا بإنجاز مخطط الأعمال لمؤسسة إعادة تدوير زيوت السيارات المستعملة و تناولنا كل الجوانب اللازمة لذلك ، و لهذا قمنا بتقسيم الفصل كالآتي :

المبحث الأول: تقديم المشروع

المبحث الثاني: المحاور الأساسية للمشروع

المبحث الأول: تقديم المشروع

تُرمى الزيوت المستعملة وتتسبب في تلويث البيئة في حين يمكن الاستفادة منها واسترجاعها بطريقة تقنية وعلى أشكال مختلفة بإعادة تدويرها وتعود بالفائدة على المنتج والمستهلك والبيئة وهذا ما تطرقنا له في مشروعنا القيم.

المطلب الأول: فكرة و وصف المشروع

تنشط مؤسستنا في مجال الصناعات التحويلية إنشاء مؤسسة إعادة تدوير الزيوت المستعملة كون هذا المشروع يلعب دور رئيسي في الجانب البيئي كوننا نعرف أن كل لتر من الزيت المستعمل يلوث 600 لتر من الماء وأن العديد من المناطق تعرف النقص و الحاجة اللازمة لمثل هذه المؤسسات المختصة في تجميع الزيوت، تخزينها وتدويرها معتمدين في ذلك على التكنولوجيا الحديثة والكفاءات والكوادر البشرية.

واختارنا أن يتواجد مشروعنا في بلدية حمادي كرومة ولاية سكيكدة لعدة عوامل أبرزها كون المنطقة صناعية بامتياز مما يخلق لنا العديد من الفرص و أيضا لعدم تواجد مثل هذه المشاريع على مستوى الولاية .

ما يميز منتجنا:

- ✓ منتج حديث نسبيا في السوق المحلية
- ✓ مشروع أخضر و مستدام
- ✓ الحرص على تقديم منتج يحترم معايير الجودة المعمول بها (ISO-API)
- ✓ تقديم منتج ملائم يلبي رغبات الزبائن
- ✓ تقليل الوقت وتكلفة الإنتاج وذلك باستعمال التكنولوجيا الحديثة لتقليل الأخطاء في العملية الإنتاجية
- ✓ سرعة وسهولة الوصول للمنتج للفئة المستهدفة من خلال قنوات الاتصال

القيمة المضافة تعتبر المحرك الأساسي لنجاح أي مشروع عندما نضيف قيمة مضافة للسوق، فإننا نحصل على ميزة تنافسية ، فنقدم حولا أفضل أو أسرع أو أرخص من منافسينا أو أكثر تلبية لحاجات العملاء وبذلك نزيد من حصتنا في السوق ونرفع من قدرتنا على التأثير والابتكار.

المطلب الثاني: أهداف المشروع

- ✓ توفير منتج اخضر ذو جودة وسعر مناسب
- ✓ خلق مكانة في السوق
- ✓ تحقيق الربح وزيادة الحصة السوقية

✓ الاستدامة

✓ المساهمة في الحفاظ على البيئة وتقليل حجم النفايات من الزيوت

✓ خلق صورة حسنة للمؤسسة في السوق

المطلب الثالث: عوامل نجاح المشروع

✓ البيئة الملائمة للعمل

✓ قلة التكاليف

✓ قلة المنافسين و ارتفاع أسعار المنتجات البديلة

✓ لا يحتاج إلى جهد كبير

المبحث الثاني: المحاور الأساسية للمشروع

المطلب الأول: الدراسة القانونية للمشروع

تعتبر الجزائر من الدول التي تحاول بشتى الطرق دعم المشاريع الصديقة للبيئة و الخضراء و ضمن هذه لمشاريع تتدرج مشاريع إعادة التدوير ، كما تدعم الإنتاج المحلي .

و تكون الصيغة القانونية للمشروع شركة ذات مسؤولية محدودة SARL

و سبب اختيارنا لهذا الشكل راجع لعدة اعتبارات و هي كالتالي: (زايدي خالد 2023 ص54-58)

✓ المسؤولية المحدودة للشركاء

✓ شركة ذات رؤوس أموال (10000دج على الأقل رأس مالها)

✓ فيها شريكين على الأقل

✓ يمكن أن يسيرها أكثر من شريك

✓ الشركاء يساهمون في تسديد ديون الشركة وفقا لنسبة مساهمتهم في رأس المال

✓ التسجيل في السجل التجاري يكسب الشخصية المعنوية للمؤسسة (المادة 564 و ما بعدها من قانون

التجارة / المرسوم التنفيذي رقم 26-27 المؤرخ في 6 ديسمبر 1996)

- تقديم ملف للموافقة على جمع نفايات خاصة و/أو نفايات خاصة خطرة وذلك من خلال دفع الاستمارة الكترونية للوزارة الوصية لنيل رخصة استثنائية (طبقاً لأحكام المرسوم التنفيذي رقم 04-409 المؤرخ في 2 ذي القعدة 1425 الموافق 14 ديسمبر 2004 الذي يحدد كيفية نقل النفايات الخاصة الخطرة والقرار الوزاري المشترك المؤرخ في 26 شوال عام 1434 الموافق لـ 02 سبتمبر عام 2013):

يتكون ملف الطلب من:

أ- طلب الإذن و رخصة بالتحصيل في حالة الشخص الطبيعي، هوية مقدم الطلب وعنوانه، وفي حالة الشخص الاعتباري، اسمه ووضعه وعنوان مكتبه المسجل، وقائمة أعضاء، وصفة الموقع على الطلب

ب- وصف نوع النفايات التي سيتم جمعها واسمها ورمزها

ت- وصف لخصائص الوسائل والمعدات التقنية المستخدمة لكل فئة من النفايات الخاصة التي يتعين جمعها

ث- قائمة بالموظفين المكلفين بجمع المؤهلين المدربين لذلك تراخيص العمل

ج- الخطة الخاصة لجمع النفايات، التي تسلط الضوء على المعلومات التالية:

✓ الولايات المعنية بالجمع

✓ الأساليب المعتمدة

✓ تدابير لتفادي أي خطر على الصحة أو البيئة

✓ التصاريح أو خطابات القبول مع وحدة معالجة النفايات المأذون بها، أو الإذن بتخزين النفايات.

مع إيداع نسختين لدى وزارة البيئة

الشكل رقم (01): مخطط مراحل تأسيس شركة

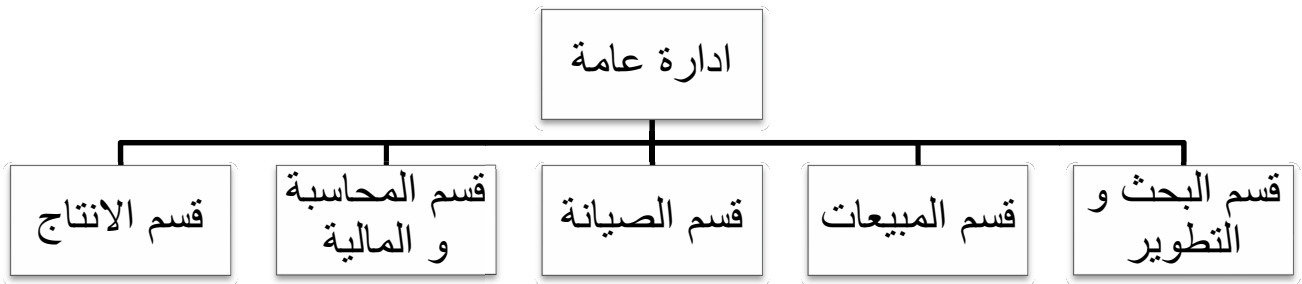


المصدر: من إعداد الطالبين بالرجوع إلى CNRC

الهيكل التنظيمي للمشروع

- ✓ الإدارة العامة
- ✓ إدارة المالية والمحاسبة
- ✓ إدارة الموارد البشرية
- ✓ إدارة الإنتاج: قسم الإنتاج وقسم الصيانة والفحص
- ✓ إدارة التسويق: قسم المبيعات والإعلان
- ✓ البحث و التطوير

الشكل رقم (02): مخطط الهيكل التنظيمي



المصدر: من إعداد الطالبين

تقسيم المهام والمسؤوليات:

بالنسبة لأيام العمل قمنا بتحديدنا كالتالي:

عدد أيام العمل في الشهر مقدرة بحوالي 26 يوم في الشهر

من السبت إلى الخميس ماعدا العطل الوطنية والمناسبات الدينية بالإضافة للعطل المرضية والظروف القاهرة

أما ساعات العمل فهي كالتالي:

من الساعة الثامنة إلى الرابعة مساء مع استراحة الغذاء (08 ساعات يوميا)

المطلب الثاني: الدراسة التسويقية للمشروع

تحليل ودراسة السوق المستهدف:

السوق المستهدف: نقوم بتحليل السوق المستهدف من خلال تحديد الزبائن المحتملين والمنافسين

تحليل الزبائن: يتمثل الزبائن المحتملين للمؤسسة في:

أصحاب محلات بيع قطع الغيار و زيوت المحركات

ورشات تغيير زيت السيارات

المصانع ذات الطابع الصناعي

تحليل المنافسين:

جدول رقم (06): المنافسين المحتملين

01	SKMK / SPA Sharikat Khadamet Mouhaouilat Kahrabaia (Filiale du Groupe Sonelgaz)	Unité de collecte et de régénération des huiles usagées	Zone industrielle de Ouled Yaich, Wilaya de Blida
02	SPA FUTUR WORLD'S OIL (SPA FWO	Unité de collecte et de régénération des huiles usagées	Zone Industrielle Ouled Moussa Boumerdès PO.BOX 35461 Algérie
03	ETS REMILI AZZEDINE	Unité de collecte et de régénération des huiles usagées	Zone d'activité de Commune de Souk Ahras Wilaya de souk Ahras
04	SARL KHADRA ENVIRONNEMENT	Unité de collecte et de régénération des huiles usagées	Zone d'Activités Commune El Hesinia Wilaya de Ain Defla
05	SARL SALAH RECYCLAGE OIL	Unité de collecte et de régénération des huiles usagées	Commune Chelghoume El Aid Wilaya de Mila
06	SARL SAM INDUSTRIE	Unité de collecte et de régénération des huiles usagées	Batna

المصدر: من إعداد الطالبين بالرجوع إلى وزارة البيئة والطاقات المتجددة ME.GOV.DZ في 2022

نلاحظ من خلال دراستنا أن عدد المنافسين قليل جدا وكونه قطاع جذاب للاستثمار نرى تمركزهم في ولايات كبرى كالجزائر و قلة من الولايات الأخرى , و أن أغلب المنافسين هم جامعو زيوت فقط و لا يقومون بعملية إعادة التدوير , وافتقار ولاية سكيكدة لمثل هذا النوع من المشاريع رغم كونها منطقة صناعية بامتياز حفزنا لنكون سباقين للاستثمار في هذا المجال.

المزيج التسويقي:

أولا: المنتج

يعتبر المنتج الرئيسي في مشروعنا هو زيت محركات المركبات (السيارات و الشاحنات و الدراجات النارية) , حيث توجد أنواع كثيرة من الزيوت و تختلف حسب درجة الكثافة و اللزوجة , بالإضافة إلى عوامل أخرى منها المناخ و يعتبر الزيت عامل مهم في الحفاظ على المحركات و تحسين أدائها و إطالة عمرها

و كذلك يقوم ب :

- ✓ المساعدة على إزالة الرواسب
- ✓ يوفر الحماية من التآكل و الأكسدة
- ✓ يساعد على تنظيف المحرك
- ✓ تقليل استهلاك الوقود
- ✓ أداء أفضل في الظروف الجوية القاسية

كما يجب القيام بتغيير الزيت بشكل دوري في المدة المحددة حسب كل مركبة لأن له مدة صلاحية حيث يمكن أن يتسبب في عدة مشاكل إذا لم يتم تغييره في الوقت المناسب

الاسم التجاري: ENGINE GREEN OIL ، SARL

إسم المنتج : EGO

الرؤية: نطمح لإنتاج زيت ذو جودة عالية و سعر مناسب, صديق للبيئة, و متوفر بصورة مستمرة

الرسالة: رسالتنا واضحة و هي المساهمة في الحفاظ على البيئة, و تلبية رغبات زبائننا و تطلعاتهم

شكل رقم (03): شعار المؤسسة



المصدر: من إعداد الطالبين

ثانيا: التسعير

يتم تحديد السعر حسب:

- ✓ تكاليف الإنتاج
- ✓ أسعار المنافسين
- ✓ اختيار إستراتيجية تسعير مناسبة
- ✓ الاستجابة للعملاء

ومنه قمنا بتحديد سعر ابتداءً من 200 دج لكل لتر من الزيت

و نتبع هنا سياسية : القيادة بالتكلفة

ثالثا: التوزيع

و هنا نتبع عدة آليات لإيصال المنتج إلى السوق وذلك عبر:

توزيع غير مباشر: و يتم عن طريق الوسطاء المتمثلين في تجار الجملة و التجزئة

ورشات تغيير زيوت المركبات

محلات بيع قطاع غيار السيارات

ورشات تصليح السيارات

محطات الوقود

رابعا: الترويج

الإعلان المرئي : و ذلك عن طريق إعداد فيديوهات احترافية عن المنتج و خصائصه التي يتميز بها عن بقية المنافسين , و يتم غالبا عبر الإنترنت , و خصوصا منصات التواصل الاجتماعي

تغليف واجهة المحلات بملصقات خاصة بالمنتج

توفير بطاقات توفر معلومات حول الشركة و خصائص المنتج

تصميم شعار جذاب للشركة

الترويج عن طريق الموردین مقابل عدة امتيازات

الترويج للمؤسسة على أنها خضراء و جذب الزبائن الذين يريدون المساهمة في الحفاظ على البيئة مما يجعلها ذات صورة حسنة في السوق و يعزز مكانتها

تحليل نقاط القوة و الضعف، الفرص و التهديدات (SWOT):

جدول رقم (07): تحليل نقاط القوة و الضعف، الفرص و التهديدات (SWOT) لمؤسستنا

عناصر القوة	عناصر الضعف
<p>صديق للبيئة</p> <p>استخدام معدات و تكنولوجيا حديثة</p> <p>انخفاض في تكاليف لإنتاج</p> <p>خدمة العملاء</p> <p>منافذ توزيع فعالة</p>	<p>المؤسسة جديدة في السوق</p> <p>تمويل محدود</p> <p>نقص الخبرة</p> <p>ضعف قنوات الترويج</p>
الفرص	التهديدات
<p>تسهيلات حكومية و جمركية</p> <p>لا توجد قيود على المنتج</p> <p>الطلب يفوق العرض</p> <p>المنتجات المنافسة عالية</p> <p>ظهور تكنولوجيا جديدة</p> <p>القرب من الموردین</p>	<p>أحداث سياسية و اقتصادية</p> <p>خوف المستهلكين من المنتج كونه معاد تدويره</p> <p>ارتفاع أسعار المواد الأولية</p> <p>دخول منافسين جدد للسوق</p> <p>ظهور سلع بديلة بسعر اقل</p>

المصدر: من إعداد الطالبین

المطلب الثالث: المخطط الإنتاجي

الأساليب الإنتاجية للمشروع:

منتجنا الرئيسي هو زيت المحركات و له ثلاثة أنواع هي حسب درجة اللزوجة :

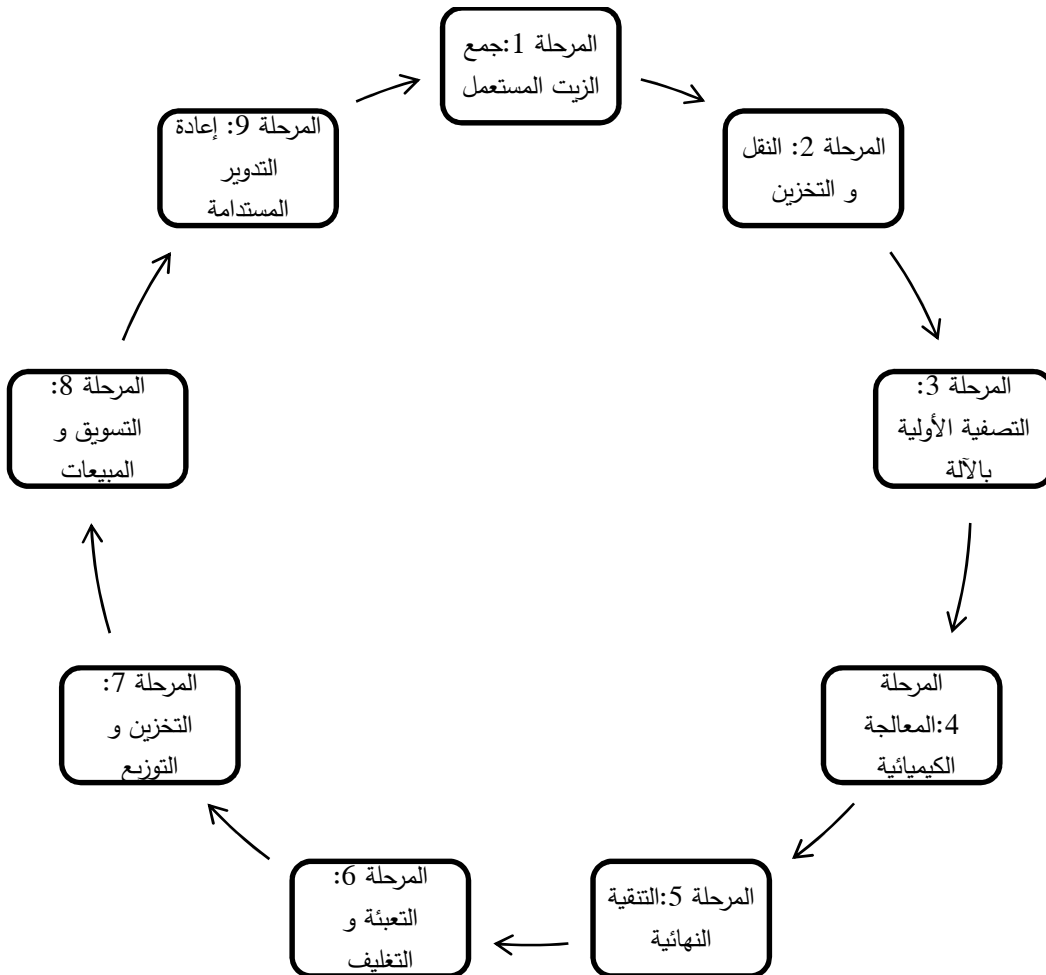
✓ زيت المحركات الخفيف

✓ زيت المحركات المتوسط

✓ زيت المحركات الثقيل

بالإضافة إلى عدة أنواع أخرى من مواد التشحيم الأخرى

شكل رقم (04) : مخطط مراحل الإنتاج



المصدر: من إعداد الطالبين بالاعتماد على فاتورة شكلية لآلة تدوير الزيت

مصادر التمويل:

إن التمويل هو عملية الحصول على الآلات و المادة الأولية سواء بطريقة مباشرة أو غير مباشرة كذلك و كل ما يحتاجه المشروع للبدء في العمل و لذلك في عملية التمويل الخاصة بمشروعنا قمنا باللجوء إلى :

- مورد صيني شركة VBOLT
- شراء معدات المكتب و الإعلام الآلي من ش ذ م م مجمع الإخوة كروز متعدد الخدمات
- شراء معدات الوقاية و التخزين وآلات أخرى من SNC LAMOURI & CE DZCOMPTOIR
- معدات إطفاء الحرائق من SARL SAHALI ZOUHEIR
- شراء المادة الأولية من جامعي الزيوت المستعملة
- الحصول على الإضافات من خلال اتفاقيات مع مصافي النفط القريبة أو جامعها

متطلبات المشروع من الموارد البشرية:

في بداية مشروعنا نحتاج إلى عمال أساسيين فقط مع قيام الشريكين بعدة مهام في مجال اختصاصهما

لذلك العدد الكلي للعمال قدرناه ب 7 عمال:

- 2 مهندسين واحد مسؤول عن آلة إعادة التدوير و الآخر مسؤول عن المخبر و التحاليل اللازمة لعملية الإنتاج
- تقني سامي في الالكترونيات للصيانة و متابعة الآلة
- عامل تغليف و شحن
- مكلف بالمخزن (magasiner)
- الشريكين:

الشريك الأول : محاسب و مسؤول عن المبيعات و قسم الترويج

الشريك الثاني : مسؤول عن التسيير الرقابة و الموارد البشرية

عدد العمال في السنة الأولى سيكون أقل من العمال في السنة الثانية حيث يعمل الشريكين على رفع

الشركة من مصغرة إلى صغيرة أو متوسطة في غضون 5 سنوات، و زيادة عدد العمال و تخفيض

مسؤوليات الشريكين حيث سنضم مسؤول عن كل قسم و مساعدين و سكرتير(ة)

الشراكات الرئيسية :

أهم الشراكات في مشروعنا كانت مع الموردين لأهميتهم الكبيرة و مساهمتهم في إنجاحه , بالإضافة إلى كل من :

- الهيئات العمومية الداعمة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة
- البنك و ذلك للبدء في المشروع و كذا توسعته و تطويره
- الشركات التي قامت بتزويدنا بالآلات و المعدات اللازمة لبدأ المشروع
- مصافي النفط القريبة
- جامعي الزيت المستعمل
- شركات التوصيل
- المصانع و الورشات
- منظمات حماية البيئة
- المخابر




المطلب الرابع: المخطط المالي للمشروع

تكاليف و أعباء المشروع :

جدول رقم (08) : تكاليف الآلات و مستلزمات الإنتاج

السعر الإجمالي	السعر	الكمية	المنتج
7000000 دج	7000000 دج	1	 آلة إعادة التدوير
165000 دج	55000 دج	3	 خزانات سعة 3000 ل
18500 دج	18500 دج	1	 خزان للمعالجة 1000ل
4900 دج	4900 دج	1	 Fut 300 L tigre
75000 دج	75000 دج	1	 Aspirateur d'huile 80L avec antonnoire
83000 دج	83000 دج	1	 Pompe a huile elec 220V

الفصل الثاني: تصميم مخطط أعمال لمشروع إعادة تدوير الزيوت المستعملة ولاية سكيكدة

30000	30000	1		Bouchonneuses
318500 دج	318500 دج	1		Transpalette gerber 2T 2m
73000 دج	73000 دج	1		Transpalette 3T

المصدر: من إعداد الطالبين بالرجوع للفاتورة الشكلية

جدول رقم(09) : تكاليف المعدات الإعلام الآلي والتجهيزات المكتبية

السعر الإجمالي	سعر الوحدة	الكمية	المعدات	
65600	32800	2		مكتب
28000	3500	8		كراسي
123800	61900	2		جهاز حاسوب
62400	62400	1		طابعة
22500	22500	1		خزانة

المصدر: من إعداد الطالبين بالرجوع للفاتورة الشكلية

جدول رقم (10): تكاليف معدات السلامة

السعر الإجمالي	سعر الوحدة	الكمية	معدات السلامة	
16000	8000	2		Extincteur co2 6kg
5600	5600	1		Extincteur a poudre gaz 6kg
6000	6000	1		Extincteur eau pulvérisé D28L
30000	6000	5		بدلة خاصة بالعمل

المصدر : من إعداد الطالبين بالرجوع للفاتورة الشكلية

جداول رقم (11-18): حساب الإهلاكات

المنتج 1: مضخة زيت				
سعر الشراء : 83000				
العمر الافتراضي: 5 سنوات				
قسط الإهلاك السنوي : 16600 دج				
VNC	N	AN	MA	السنوات
16600	66400	83000	16600	2024
33200	49800	66400	16600	2025
49800	33200	49800	16600	2026
66400	16600	33200	16600	2027
83000	0	16600	16600	2028

المنتج 2: طابعة				
سعر الشراء : 62400				
العمر الافتراضي: 5 سنوات من تاريخ الشراء 2024				
قسط الإهلاك السنوي : 12480				
VNC	N	AN	MA	السنوات
12480	49920	62400	12480	2024
24960	37440	49920	12480	2025
37440	24960	37440	12480	2026
49920	12480	24960	12480	2027
62400	0	12480	12480	2028

الفصل الثاني: تصميم مخطط أعمال لمشروع إعادة تدوير الزيوت المستعملة ولاية سكيكدة

المنتج 3: آلة إعادة تدوير الزيت				
تكلفة الشراء : 7000000 دج				
العمر الافتراضي: 10 سنوات				
قسط الإهلاك السنوي : 700000 دج				
VNC	N	AN	MA	السنوات
700000	6300000	7000000	700000	2024
1400000	5600000	6300000	700000	2025
2100000	4900000	5600000	700000	2026
2800000	4200000	4900000	700000	2027
3500000	3500000	4200000	700000	2028
4200000	2800000	3500000	700000	2029
4900000	2100000	2800000	700000	2030
5600000	1400000	2100000	700000	2031
6300000	700000	1400000	700000	2032
7000000	0	700000	700000	2033

المنتج 4: TRANSPALETTE 3 T				
سعر الشراء : 73000 دج				
العمر الافتراضي: 5 سنوات				
قسط الإهلاك السنوي : 14600 دج				
VNC	N	AN	MA	السنوات
14600	58400	73000	14600	2024
29200	43800	58400	14600	2025
43800	29200	43800	14600	2026
58400	14600	29200	14600	2027
73000	0	14600	14600	2028

المنتج 5: ASPIRATEUR D'HUILE				
سعر الشراء : 75000 دج				
العمر الافتراضي : 5 سنوات				
قسط الإهلاك السنوي : 15000 دج				
VNC	N	AN	MA	السنوات
15000	60000	75000	15000	2024
30000	45000	60000	15000	2025
45000	30000	45000	15000	2026
60000	15000	30000	15000	2027
75000	0	15000	15000	2028

المنتج 6: TRANSPALETTE GERBER 2T				
سعر الشراء : 318500				
العمر الافتراضي : 5 سنوات				
قسط الإهلاك السنوي : 63700				
VNC	N	AN	MA	السنوات
63700	254800	318500	63700	2024
127400	191100	254800	63700	2025
191100	127400	191100	63700	2026
254800	63700	127400	63700	2027
318500	0	63700	63700	2028

المنتج 7 : BOUCHONNEUSE				
سعر الشراء : 30000				
العمر الافتراضي: 5 سنوات				
قسط الإهلاك السنوي : 6000				
VNC	N	AN	MA	السنوات
6000	24000	30000	6000	2024
12000	18000	24000	6000	2025
18000	12000	18000	6000	2026
24000	6000	12000	6000	2027
30000	0	6000	6000	2028

المنتج 8 : مكتب				
سعر الشراء : 32800				
العمر الافتراضي: 5 سنوات				
قسط الإهلاك : 6560				
VNC	N	AN	MA	السنوات
6560	26240	32800	6560	2024
13120	19680	26240	6560	2025
19680	13120	19680	6560	2026
26240	6560	13120	6560	2027
32800	0	6560	6560	2028

المصدر: من إعداد الطالبين

جدول رقم (19): الميزانية الافتتاحية للمؤسسة

المبالغ	الخصوم	المبالغ	الأصول
			الاستثمارات:
4484060	الأموال الخاصة:	120000	مصاريف إعدادية
	رأس المال الخاص	7767900	تجهيزات ومعدات
	الديون	302300	معدات إعلام آلي+تجهيزات
2500000	قرض ANADE		مكتب
7000000	قروض بنكية	5793860	الصندوق (نفقات تشغيلية)
13984060	المجموع	13984060	المجموع

المصدر: من إعداد الطالبين

جدول رقم (20): تكاليف اليد العاملة المؤهلة:

في السنة	الأجر الشهري	عدد العمال	المؤهلات
96000	80000	02	MASTER GENIE PROCEDES
36000	30000	01	TS ELECTRO MECANIQUE
36000	30000	01	عامل تغليف
36000	30000	01	MAGASINIER
2040000	170000	05	المجموع

المصدر: من إعداد الطالبين

الإدارة:

بالإضافة إلى الشركاء

- ✓ الشريك 01 محاسب ومسؤول مبيعات و قسم الترويج
- ✓ MASTER 02 MANAGEMENT
- ✓ الشريك 02 مسير ومراقب ومكلف بالموارد البشرية
- ✓ MASTER 02 MANAGEMENT

تكاليف الترويج:

يعتبر هد الجانب مهم جدا للوصول إلى المبيعات المتوقعة والوصول إلى الكبر عدد من الزبائن المستهدفين

جدول رقم (21): تكاليف الترويج

السعر	الكمية	وسيلة الترويج
10000	1000	CARTE VISITE
60000	--	الترويج في مواقع التواصل الاجتماعي
50000	25	POSTER
12000		المجموع

المصدر: من إعداد الطالبين

تكلفة استهلاك الكهرباء:

تكلفة كيلو واط من الكهرباء للمصنع هي 4,68 دج للكيلو واط

انطلاقا من الفاتورة الشكلية للآلة حجم استهلاك المصنع هو بالتقريب 160 كيلو واط يوميا

جدول رقم (22): تكاليف استهلاك الكهرباء

الاستهلاك kW h	الاستهلاك في اليوم	الاستهلاك في الشهر	التكلفة في الشهر	الاستهلاك في السنة	تكلفة الكيلو واط	التكلفة في السنة
20	160	4800	22464 دج	57600	4,68	270000 دج

المصدر: من إعداد الطالبين

جدول رقم (23): تكاليف استهلاك الماء

الفترة	الماء دينار
شهري	833.33
سنوي	100000

المصدر: من إعداد الطالبين

الفصل الثاني: تصميم مخطط أعمال لمشروع إعادة تدوير الزيوت المستعملة ولاية سكيكدة

جدول رقم (24): تكلفة كراء محل

الفترة	دينار
الشهر	50000
السنة	600000

المصدر: من إعداد الطالبين

جدول رقم (25) : تكاليف المادة الأولية

المادة الأولية	الكمية	التكلفة في الشهر	التكلفة في العام
زيت مستعمل	1000 لتر في اليوم	67500	810000
إضافات الزيت: تحسين اللزوجة مانع الاحتكاك مضادات الأكسدة	نسبها بين 0,02 إلى 0,05 غ لكل لتر بالرجوع إلى MSDS للزيوت الأخرى	65000	780000
مجموع:		132500	1590000

المصدر: من إعداد الطالبين

جدول رقم (26) : كراء معدات نقل

الفترة	التكلفة (دينار)
الشهر	20000
السنة	240000

المصدر: من إعداد الطالبين

جدول رقم (27) : مجموع التكاليف كهرباء، ماء و غاز

السنة	الشهر	الفترة
280000	23333.33	التكلفة (دج)

المصدر: من إعداد الطالبين

بالإضافة إلى مواد التغليف قررنا أن حساب العبوات البلاستيكية سيكون بصفة شهرية حيث أننا سنقوم بشراء ما يعادل 4500 عبوة منها العبوات ذات 5 لتر و 1 لتر و البراميل سعة 200 لتر و التي قدرنا سعرها ب 180000 شهريا بالاعتماد على أسعار السوق. (المصدر موقع شركة: SARL kamoplast.com)

التكاليف الإجمالية للمؤسسة

جدول رقم (28): التكاليف الثابتة

التكاليف الثابتة (دج)	
8127800	أدوات و معدات
866260	الإهلاكات
840000	تكاليف الكراء (نقل + ورشة)
120000	التأمين
2040000	الدخل
11994060	مجموع التكاليف الثابتة

المصدر: من إعداد الطالبين

الفصل الثاني: تصميم مخطط أعمال لمشروع إعادة تدوير الزيوت المستعملة ولاية سكيكدة

جدول رقم (29): التكاليف المتغيرة

التكاليف المتغيرة (دج)	
1590000	المواد الأولية
280000	الماء + كهرباء
120000	الترويج
1990000	مجموع التكاليف المتغيرة

المصدر: من إعداد الطالبين

جدول (30) إجمالي نتيجة المؤسسة

صافي الأرباح	رقم الأعمال	تكاليف المؤسسة
3955940	17940000	13984060

من إعداد الطالبين

إيرادات المشروع: تكلفة الوحدة الواحدة: لتكاليف الثابتة+ التكاليف المتغيرة / الإنتاج الكلي للسنة = 149,40 دج

جدول رقم (31): رقم أعمال للمؤسسة

الشهر	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
سعر لتر	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200
كمية الإنتاج لتر يوميا	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300
رقم الأعمال مليون دينار	1.04	1,3	1,56	1,56	1,56	1,56	1,56	1,56	1,56	1,56	1,56	1,56

المصدر: من إعداد الطالبين

الفصل الثاني: تصميم مخطط أعمال لمشروع إعادة تدوير الزيوت المستعملة ولاية سكيكدة

❖ تتراوح الطاقة الإنتاجية لمشروعنا ب300 لتر يوميا (مع مراعاة كمية الهدر المقدرة ب33 لتر) بناء على التكاليف و التي وجدنا أنها 149,40 دج للتر الواحد و باحتساب التغليف و بما أننا قررنا وضعها في عبوات ذات سعة 5 لتر و التي تساوي 40 دج للعبوة الواحدة فإن :

تكلفة العبوة الواحدة تساوي $149.40 \text{ DA} = 40 + 5 * 787$ و اللتر الواحد يكلف 157,4 دينار جزائري

رقم الأعمال : من أجل خلق مكانة في السوق و الدخول بقوة قررنا اتخاذ إستراتيجية اختراق السوق و بيع منتجنا بسعر أقل من المنافسين و الذي قدرناه ب 200 دينار و هو أقل سعر في السوق

ملاحظة: الزيادة التدريجية في رقم الأعمال سببها أن المؤسسة في البداية حديثة النشأة لترتفع بسبب إرشاد النفقات والتركيز على الجانب التسويقي بتوجيه النفقات نحو الترويج

جدول رقم (32): إعداد الميزانية التقديرية للمبيعات لمدة 05 سنوات

	Réalisation			Prévision					
	N-2	N-1	N	N+1	N+2	N+3	N+3	N+4	N+5
LITRES D'HUILES									
QUANTITE PRODUIT	-	-	-	93600	102960	113256	124581,6	137039,76	150744
PRIX HT PRODUIT	-	-	-	200	200	200	200	200	200
CHIFFRE D'AFFAIRES GLOBAL (MILLION DA)	-	-	-	18,72	20,592	22,6512	24,9163	27,4078	30,148

المصدر: من إعداد الطالبين

قدرنا نسبة الزيادة بنسبة ثابتة قدرها حوالي 10 % من الإنتاج الإجمالي كل عام من العام الذي سبقه لمدة 5 سنوات حيث

$$Q \times 1,1 = Q_{(N+1)}$$

وقدر عدد المركبات منذ سنة 2024 بحوالي 9 ملايين (حسب مناري مزيان الأمين العام لاتحاد المغاربة لمدارس السباق والسلامة المرورية) هذا العدد يعكس كمية الطلب الهائلة لزيوت المركبات بأنواعها وفرصة أمامنا لجمع تلك الزيوت التي تشكل تهديد حقيقي للبيئة و الثروة المائية حيث نعمل على إعادة تدويرها للعودة إلى أصلها أو المادة الخام (مادة بترولية) خاصة مما يساهم في الحفاظ على الثروة الخضراء , بالإضافة إلى ندرة هذا النوع من المشاريع المستدامة الخاصة بإعادة تدوير الزيوت المقدر ب 25 حسب آخر إحصائيات في ولايات أخرى غير ولايتنا فبعضها مختص فقط بجمع الزيوت والتي نعتبرهم كحلفاء استراتيجيين وموردين مهمين في مشروعنا لتقليص تكاليف النقل وزيادة حجم المبيعات عن طريقهم للترويج من مشروعنا وخلق مكانة في السوق.

كل هذه تعتبر عوامل محفزة لزيادة الحصة السوقية ودوافع للتوسع مستقبلا في مشروعنا في الأسواق المحلية والخارجية والمساهمة في الاقتصاد الوطني.

استهلاك الزيت في الحالة العادية:

0,2 إلى 0,5 لكل 1000 كيلومتر واستبدال الزيت كل 5000 إلى 10000 كيلومتر كذلك يرجع استهلاك الزيت لعدة عوامل أخرى كالظروف المناخية وحالة المحرك ونوعية الوقود (TOTAL ENERGIES)

الهيكل التمويلي للمشروع:

مصادر التمويل:

الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولات ANADE (زايدي فتحة 2022ص221):

هي هيئة عمومية ذات طابع خاص، تعمل تحت وصاية مصالح الوزير المنتدب لدى الوزير الأول المكلف بالمؤسسات المصغرة؛ تهدف إلى مرافقة أصحاب المشاريع المهتمين بإنشاء أو توسيع مشاريعهم ، وتسعى الوكالة لتنمية الفكر المقاولاتي ، من ناحية أخرى التوجيه و الإرشاد أو التمويل ومنح العديد من الامتيازات و الإعفاءات الضريبية تمنح إعانات مالية وامتيازات جبائية خلال كل مراحل المشروع كما تعمل على:

✓ نشر الثقافة المقاولاتية و تقديم النصح والدعم المالي لحاملي المشاريع.

✓ تدريب ومرافقة الشباب حملة الأفكار ذوو التوجه المقاولاتي من فكرة مؤسسة حتى التجسيد الفعلي لمشاريعهم.

✓ تطوير مهاراتهم .والمتابعة والتوجيه للمؤسسات المصغرة من ن أجل ديمومتها.

الامتيازات :العديد من الامتيازات نذكر منها :

✓ الإعفاء من الرسم على القيمة المضافة TVA على المنتجات والخدمات و كذلك المركبات المستعملة في النشاط

✓ الإعفاء من الضريبة الجزافية الوحيدة من 03 إلى 10 سنوات و ذلك حسب موقع المشروع الهضاب الصحراء باقي المناطق

✓ نسبة منخفضة 05 بالمائة تخص الحقوق الجمركية

✓ الإعفاء من حقوق نقل الملكية خاصة بالنسبة للنشاطات الصناعية

الحصول من جهاز ANADE عن طريق التمويل الثلاثي (الوكالة الوطنية لتنمية المقاولاتية 25% ،البنك 70%، تمويل شخصي 5%) قرض بدون فائدة بقيمة 9500000 دج لمدة 06 سنوات ونصف مع مدة تأجيل في البداية مدتها 18 شهرا مع تسديدها بأقساط نصف سنوية من ANADE

أما القيمة المتبقية من الاستثمار تمويل ذاتي من الشريكين

الفصل الثاني: تصميم مخطط أعمال لمشروع إعادة تدوير الزيوت المستعملة ولاية سكيكدة

جدول رقم (33): إهلاك القرض

فترة التسديد	القسط من البنك %70	الباقي	القسط من وكالة الدعم %25	الباقي	إجمالي المدفوعات	الرصيد الإجمالي المتبقي
18 شهر تأجيل	0	7000000	0	2500000	0	9500000
السنة الأولى	538461.54	6461538.46	192307.69	2307692.31	730769.23	8769230.77
نصف السنة الثانية الأولى	538461.54	5923076.92	192307.69	2115384.62	730769.23	8038461.54
السنة الثانية	538461.54	5384615.38	192307.69	1923076.93	730769.23	7307692.31
نصف السنة الثالثة الأولى	538461.54	4846153.84	192307.69	1730769.24	730769.23	6576923.08
السنة الثالثة	538461.54	4307692.30	192307.69	1538461.55	730769.23	5846153.85
نصف السنة الرابعة الأولى	538461.54	3769230.76	192307.69	1346153.86	730769.23	5115384.62
السنة الرابعة	538461.54	3230769.22	192307.69	1153846.17	730769.23	4384615.39
نصف السنة الخامسة الأولى	538461.54	2692307.68	192307.69	961538.48	730769.23	3653846.16
السنة الخامسة	538461.54	2153846.14	192307.69	769230.79	730769.23	2923076.93
نصف السنة السادسة الأولى	538461.54	1615384.60	192307.69	576923.10	730769.23	2192307.70
السنة السادسة	538461.54	1076923.06	192307.69	384615.41	730769.23	1461538.47
السنة السادسة و النصف	538461.54	538461.50	192307.69	192307.72	730769.23	730769.23
/	538461.54	0	192307.69	0	730769.23	0

المصدر: من إعداد الطالبين

توزيع القرض:

$$7000000 = 0.7 \times 10000000 \text{ : من القرض عن طريق البنك } 70\%$$

$$2500000 = 0.25 \times 10000000 \text{ : من القرض عن طريق وكالة الدعم } 25\%$$

القسط نصف سنوي:

$$\text{البنك: } 538461.54 = 13/7000000 \text{ دينار جزائري}$$

$$\text{وكالة الدعم: } 192307.69 = 13/2500000$$

الآفاق المستقبلية :

- زيادة الإنتاج و توسعة المصنع
- التوسع الجغرافي لشمّل مناطق أكثر
- إنشاء فروع خاصة بتجميع الزيت و تخزينه
- مواكبة التطور و استعمال أحدث التكنولوجيا
- استعمال زيت الأساس الذي نستخرجه في صناعة عدة منتجات أخرى
- مع التطور الحالي و دخول السيارات الكهربائية التي تستعمل زيتا خاصا في المستقبل سنقوم بالعمل على توفير هذا النوع من الزيوت
- التطور و العمل على دخول أسواق جديدة و التصدير للخارج
- جعل إسم المؤسسة معروف عالميا

خلاصة الفصل الثاني:

ناقش هذا الفصل صياغة خطة عمل مشروع يتمحور حول إعادة تدوير زيت المركبات و يوضح الفصل الأهمية البيئية لإعادة استخدام هذه الزيوت بدلاً من التخلص منها بطريقة خطيرة و مضرّة , كذلك الإجراءات الأساسية الخاصة بإستراتيجية عمل مجدية لعملية إعادة التدوير، والتي تشمل: تقييم السوق والطلب على خدمات إعادة التدوير , التكاليف والإيرادات المتوقعة ، إنشاء إطار تنظيمي ومخطط تشغيلي فعال حيث أن الهدف الأساسي هو إنشاء مشروع لإعادة تدوير زيت المركبات يكون مستدامًا صديقًا للبيئة ومجديًا اقتصاديًا.

الخاتمة:

من خلال هذه الدراسة تبين لنا الدور الفعال للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة خصوصا مؤسسات إعادة التدوير و تأثيرها في الاقتصاد و البيئية كونها تلعب دورا كبيرا في الحفاظ على الطبيعة و توفير مناصب شغل و كذا زيادة المداخيل و تحقيق معدلات نمو اقتصادية و الاعتماد على الإنتاج الوطني و الحد من الاستيراد و نظرا لأهميته الكبيرة و جب علينا تصميم مخطط أعمال شامل يترجم هذه الأفكار إلى مشاريع فعلية .

يعتبر مخطط الأعمال أداة رئيسية لإنشاء أي مشروع كونه حجر الأساس لبداية أي استثمار حيث يساعد صاحب المشروع في معرفة ما يحتاجه لإنجاح مشروعه من يد عاملة و مصاريف حيث يمكّن من معرفة الناحية القانونية للمشروع و كذا الإجراءات الواجب القيام بها و يساعد في معرفة الزبون المحتمل و المنافسين من خلال المخطط التسويقي و كذلك المخطط المالي الذي يعتبر من أهم العناصر في تصميم مخطط الأعمال حيث يوضح لصاحب المشروع تكاليفه و إيراداته و لتصميم مخطط الأعمال يجب الحصول على عدة معلومات دقيقة و تنبؤات واقعية حول وضع السوق .

و قد تمحورت دراستنا حول مخطط الأعمال الجانبين التطبيقي و النظري حيث حرصنا على القيام بكل الخطوات اللازمة لجعل المشروع ناجحا و حقيقيا و دقيقا و من خلال ما تطرقنا إليه في موضوعنا هذا توصلنا إلى عدة نتائج :

- ✓ تساهم مؤسسات إعادة التدوير في الحفاظ على البيئة و تحقيق التنمية المستدامة
- ✓ تساهم المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في تحقيق التنمية الاقتصادية و الاجتماعية و تساعد على الحد من البطالة
- ✓ من الصعب إعداد مخطط أعمال ناجح و دقيق إذا لم تتوفر الوسائل الملائمة
- ✓ المخطط القانوني مهم لمعرفة وضع المؤسسة بالنسبة لقوانين الدولة
- ✓ الدراسة التسويقية لمخطط الأعمال تعد من أهم الجوانب التي تساهم في إنجاح المشروع
- ✓ لدراسة المخطط الإنتاج يجب معرفة كل التفاصيل اللازمة لعملية الإنتاج من آلات و معدات و تكاليف و المورد البشري و مختلف المهارات التي تتطلبها العملية الإنتاجية
- ✓ مخطط الأعمال له دور فعال في استمرارية المشروع و نجاحه
- ✓ اهتمام الجزائر بالمشاريع خصوصا الخضراء يظهر من خلال التسهيلات التي تقدمها و آليات الدعم

- ✓ المخطط المالي مهم لترشيد التكاليف و تحديد إستراتيجية تسعير مناسبة
- ✓ يعتبر مخطط الأعمال وسيلة مهم لإقناع هيئات الدعم و المستثمرين بجدوى المشروع

الصعوبات:

- ✓ نقص المراجع الخاصة بمخطط الأعمال
- ✓ صعوبة إيجاد معلومات دقيقة و كافية خاصة في العملية الإنتاجية للمشروع كوننا غير مختصين في المجال
- ✓ ضيق الوقت كون مخطط الأعمال يحتاج وقت كبير لإعداده بدقة
- ✓ صعوبة الحصول على المعلومات في المؤسسات العمومية وغياب الدعم والمرافقة في هذا المجال

التوصيات:

- ✓ نشر ثقافة تصميم مخطط الأعمال من أجل إنشاء مشاريع اقتصادية ناجحة
- ✓ إنشاء ورشات أو برامج تكوينية لمساعدة أصحاب المشاريع في إنجاز مخطط أعمال ناجح
- ✓ تعزيز ثقافة المؤسسات المقاولاتية الخاصة بإعادة التدوير لأهميتها الكبيرة للبيئة و الاقتصاد و المجتمع
- ✓ الرقابة الجيدة و المتابعة و الإرشاد الجيدين من المختصين هو ما يساعد أصحاب المشاريع في إنشاء مخطط الأعمال
- ✓ الرفع من سقف التدعيم وزيادة الامتيازات لتشجيع الشباب الطموحين على الاستثمار .

قائمة المراجع :

كتب:

ألكسندر اوسترفالدر ، ايغ بينور ابتكار نموذج العمل التجاري الكسندر (ترجمة إسماعيل صالح) الطبعة العربية الأولى عمان الأردن طبع في المطابع المركزية 2013

البكري ثامر، استراتيجيات التسويق الطبعة الثانية عمان الاردن دار اليازوري للنشر والطباعة 2008

عبد الكريم محسن ،صباح مجيد، النجارة ادارة الإنتاج والعمليات الطبعة الرابعة بغداد-الاعظمية الذاكرة للنشر والتوزيع 2012

الرسائل الجامعية:

سعايدية وردة ، تأهيل و تأطير المؤسسات الصغيرة و المتوسطة خيار استراتيجي لدعم التنوع الاقتصادي في الجزائر -دراسة تحليلية-كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير أطروحة نيل شهادة دكتوراه جامعة 8 ماي 1945 قالمة 2023

ملتقيات وندوات:

قرار الياس الحبيب ، مخطط نموذج العمل التجاري - مشروع محرك البحث العربي مفتوح المصدر - المنظمة العربية للتربية و الثقافة و العلوم ، تونس ، 06 و 01 أفريل 2017

مجلات:

أبو بكر بوسالم، تفرات يزيد،ليلي فراح ،مخطط الاعمال ضمان نجاح المشاريع المقاولاتية -مجلة دراسة التنمية الاقتصادية المجلد 1 العدد 02 جامعة عمار الثلجي الاغواط -الجزائر نشر في 30-12-2018

براق عيسى ،سيد وائل التجربة اليابانية في مجال تنمية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة وإسقاطها على التجربة الجزائرية مجلة الإدارة والتنمية للبحوث و الدراسات العدد 02 المنارة للاستشارات

دلاح محمد ،رضا باشا نجاة مخطط الأعمال-خطوات بسيطة لمشروع مقاولاتي ناجح مجلة المقاولاتية والتنمية المستدامة المجلد 3 العدد01 جامعة محمد خيضر بسكرة نشر في 04-06-2021

زايدي خالد الشركة ذات المسؤولية المحدودة في القانون الجزائري مجلة النبراس للدراسات القانونية المجلد 06 العدد 04 جامعة العربي التبسي تبسة نشر في 21-04-2023

زايدي فتيحة دور الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية في إنشاء مؤسسات الصغيرة والمتوسطة لإدماج البطالين دراسة ميدانية لعينة من المؤسسات المصغرة المنشأة في إطار الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية مجلة البحوث الاجتماعية المجلد 10 العدد 03 المدرسة العليا للأساتذة بورقلة الجزائر نشر في 02-10-2022

طه سمور نبيل خليل, عطية بجر يوسف عبد إطار مقترح لنموذج مخطط أعمال المنظمات في عصر التحول الرقمي وفقا لمنهجية نموذج الأعمال مجلة الدراسات المالية والمحاسبية والإدارية مجلد 10 العدد 01 الجمعية الإسلامية غزة فلسطين 06-2023

عيسى آيت عيسى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في لجزائر أفاق وقيود مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا - المجلد 5 العدد 06 جامعة تيارت السداسي الأول 2009

لهواري الياس، اوكيل رايح، المزيج التسويقي لمؤسسة كوندور واثره على الرضا زبائنها -مجلة مجاميع المعرفة بمنطقة سوق الخميس ولاية البويرة المجلد 07 العدد 01 جمعة اكلي محند اولحاج (مخبر السياسات التنموية والسياسات الاستشرافية) نشر في 30-04-2021

ياسر عبد الرحمان، براشن عماد الدين، قطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر الواقع و التحديات مجلة نماء الاقتصاد و التجارة العدد 03 جامعة جيجل جوان 2018

النصوص القانونية:

الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية: العدد 81 (14 ديسمبر 2004) مرسوم تنفيذي رقم 04-409 المؤرخ في 02 ذي القعدة عام 1425 هـ. يحدد كفايات نقل النفايات الخاصة الخطرة

مراجع أجنبية

David Brault, Michel Sion, Réussir son Business Plan (3 Ed), DUNOD, Paris, France, 2013

Michel coster, Entreprenariat, Pearson Education, paris, France, 2009

Commission Recommendation of 6 May 2003 concerning the definition of micro, small and medium-size enterprises (Text with EEA relevance) (notified under document number C(2003) 1422)

Becherer, R., & Helms, M. The value of business plans for new ventures company and entrepreneur. Journal of Small Business Strategy, Volume 20,(Number 2) 2009.

Official Journal L 124 , 20/05/2003 P. 0036 – 0041

الاسم

اللقب

عنوان

السجل التجاري

Aucun fichier choisi [Choisir un fichier](#)

معلومات النقل

خدمة النقل

Aucun fichier choisi

Aucun fichier choisi [Choisir un fichier](#)

Aucun fichier choisi

Aucun fichier choisi [Choisir un fichier](#)

Aucun fichier choisi

Aucun fichier choisi [Choisir un fichier](#)

Aucun fichier choisi

Aucun fichier choisi [Choisir un fichier](#)

Aucun fichier choisi

Aucun fichier choisi [Choisir un fichier](#)

قائمة النفايات الخاصة الخطرة

Aucun fichier choisi

تسمية ورمز النفايات الخاصة الخطرة المزمع نقلها

[+ أضيف كود](#)

المصار

عنوان شحن النفايات الخاصة الخطرة

ولاية شحن النفايات الخاصة الخطرة

[+ إضافة إحدائية](#)

عنوان تفريغ النفايات الخاصة الخطرة

ولاية تفريغ النفايات الخاصة الخطرة

مدة مسار النقل

Aucun fichier choisi

Aucun fichier choisi [Choisir un fichier](#)

البريد الإلكتروني

معلومات مهمة

يخضع طلب تصريح النقل لأحكام المرسوم التنفيذي رقم 04-409 المؤرخ في 14 ديسمبر 2004 الذي يحدد شروط نقل النفايات الخطرة الخاصة والمرسوم الوزاري الصادر في 2 سبتمبر 2013 بشأن محتوى ملف الطلب. الترخيص بالنفايات الخطرة الخاصة - وشروط منح الترخيص وخصائصه الفنية.



SNC LAMOURI & CIE DZComptoir

QUINCAILLERIE MATERIAUX PROFESSIONNELS
INDUSTRIELS
ZONE DEPOT HAMROUCHE HAMOUDI
Hamoudi Hamrouche Skikda
Téléphone : 044819074 0770750321
Fax : 044819074 E-mail :
snc_lamouri@hotmail.com
N° de RC : 0142009b97
NIF : 099721014200932
Art.. Imp. : 21379315295
NIS : 099621010435633



Page : 1 / 1

FACTURE PROFORMA

N° 335/2024

Date : 04/06/2024 10:31

CLIENT

MERABET ABDELHADI KHALIL
SKIKDA

N°	Désignation	Qté	Prix Unitaire HT	Montant HT
1	CITERNE 3000L HORIZONTALE	3	55 000,00	165 000,00
2	CITERNE 1000L HORIZONTALE	1	18 500,00	18 500,00
3	FUT 300L TIGRE	1	4 900,00	4 900,00
4	ASPIRATEUR D'HUILE 80L AVEC ANTONOIRE	1	75 000,00	75 000,00
5	TRANSPALETTE GERBEUR 2T 2ML	1	318 500,00	318 500,00
6	POMPE A HUILE ELEC 220V	1	83 000,00	83 000,00
7	TRANSPALETTE 3T	1	73 000,00	73 000,00

Taux	Montant HT	Montant TVA
19 %	737 900,00	140 201,00

TOTAL HT	737 900,00 DA
Ristourne	0,00 DA
REMISE (0,00)	0,00 DA
NET HT	737 900,00 DA
TOTAL TVA	140 201,00 DA
TOTAL TTC	878 101,00 DA
Timbre fiscal	0,00 DA
NET A PAYER	878 101,00 DA

Arrêter la somme de la présente facture proforma :

Huit cent soixante dix huit mille cent un Dinars Algériens

Cachet et signature

SNC Lamouri & Cie DZComptoir
Zone Industrielle Hamrouche
Hamoudi Local 3/27 Hamadi Kroum
Skikda RC N° 0142009-00/21

Multi-Services	Import-Export
 SARL GROUPE FRERES KARROUZ مجموعة شركات informatique & bureautique- telesurveillance-télécommunication-system gestion de vente-reseaux acer hp msi dell TOSHIBA ASUS Lenovo brother Canon Microsoft SONY VAIO	
Capital de: 800 000.00 DA	
Doit : MERABET ABDELHADI KHALIL	FACTURE PROFORMA 142/2024
Adresse: SKIKDA	

N°	Désignation	Qte	Prix-U	Montant
01	Imprimante MF Kyocera Laser MFP1125D	1	62 400,00	62 400,00
02	Pc Bureau Hp ProDesk 600 G3 SFF i3-7100 4G 500G Grav Clv-Sri KM100 18,5" P19b HDMI	2	61 900,00	123 800,00
03	BUREAU 1,60 AVEC RETOUR ET CAISSON	2	32 800,00	65 600,00
04	armoire 2 portes	1	22 500,00	22 500,00
05	chaise de reception	8	3 500,00	28 000,00
TOTAL HT				302 300,00
TVA 19%				57 437,00
TOTAL TTC				359 737,00

Arrête la présente facture à la somme de :

Trois Cent Cinquante-Neuf Mille Sept Cent Trente-Sept Dinars Zéro Centime

Skikda le : 09/06/2024

Direction Commerciale

Produit Disponible

Mode De Paiement: Par Cheque / Virement

Delais De Paiement: A La Livraison

Delais De Livraison: 07 Jours



Siège: Cité merdj eddib bt06 local n°01(AADL) Skikda-Algerie
 R.C.N: 21/010143514B 09 /NIF:0009 2101 4351496 /NIS: 0009 2101 90045 52
 Article d'imposition: 21018006011/ CB: 00 400 304 400 000 7127/65 CPA Skikda
 Manager office: KARROUZ Med Said L/D: (+213)0661.373.384 /E-mail: gfkdirection@gmail.com Gérant: L/D: (+213)0661.331.779
 Service facturation Tél/Fax: (+213)038.938.431 /E-mail: gfk21@yahoo.fr
 Service techno-commercial: Tél/Fax: (+213)038.924.154 Service maintenance: (+213)038.938.432



vosre Besoin c'est notre Devoire ...





重庆威博尔特机械制造有限公司
Chongqing Vbolt Machinery Manufacturing Co. Ltd
NO. 605-4, Jiupanzi Road, Heyangcheng Subdistrict, Hechuan District, Chongqing, China/400010
Contact : Sophie Zhang Mob: +86 19122852259 E-mail: market@oilrecyclemachine.com

PRICE LIST

No.: VBT-DD20240508A
Date: 2024/05/08

Buyer: To: Self
+213 657 39 56 85

Supplier: CHONGQING VBOLTMACHINERY
MANUFACTURING CO. LTD.
ATTN: Sophie Zhang
Tel: +86 19122852259

I. Payment & Price

- A. Down payment: 50% in advance by T/T after order confirmed.
- B. Balance payment: 50% payment by T/T before shipment.

Price Term: EXW FACTORY PRICE

Delivery time: 55 WORKING DAYS AFTER DOWN PAYMENT

Marks	Commodity & Specification	Unit	Unit Price(USD)	Total price (USD)
N/M	VBT-DB-1 PLC 1Ton Per Day Base Oil Distillation Machine with electricity heating 380v 50hz 3phase	1	52,000.00USD	52,000.00USD

A. INSTALLATION AND COMMISSIONING: The seller will dispatch engineer to go to buyer's factory for further technical assistance, including installation, testing and commissioning of the machine, training and other technical assistance as may be requested by the buyer. Buyer needs to pay us\$ 100/day for installation and commissioning services, and bear the cost of visa, accommodation, round-trip air ticket and lodging fee for the engineer.

B. QUALITY GUARANTEE: 100% brand new, we provide 12 months quality guarantee from the time machine starting running at the installation site. Seller should help the buyer to solve technical problems during the machine's operation in life time. If there is any problem by correct operation as training during the period of quality warranty, the seller will dispatch engineer to go to maintain it for free or replace the spare parts for free. If exceed the warranty period, the buyer should bear expenses for visa, accommodation, round-trip air ticket and lodging, also buyer should pay the salary to engineer.

Specification base oil distillation plant

Parameter	VBT-DB-1
Capacity	1Ton Per Day
Calorie	0.5*10 ⁵ Kcal
Cooling water volume	4(m ³ /h)
Fuel consumption	2~4(kg/h)
Gas consumption	2.5~5(Nm ³ /h)
Electricity consumption (Only pumps & valves & PLC)	4KW (For fuels heating)
Electricity consumption (Whole machine just use electricity)	20kw
Containers	2*40HQ
Dimension	12m×6m×5.5m(can be customized)
Weight	10T
Oil Heating Temp.	(-10°C-360°C)
Voltage	380v, 50hz/3phase (customized available)
Noise	≤60dB
Cooling method	Water-cooling
Recovery rate	87%-90%
Heating supply	Main burner + electricity heating or whole machine just use electricity
CHEMICALS	Potassium hydroxide sodium hydroxide,silica gel

GREEN
ENGINE OIL

PRICE STARTING FROM
199DA
FOR 1 LITRE

GENUINE GUARANTEED
100%


PREMIUM MOTOR OIL

PROTECT YOUR CAR, PROTECT THE PLANET.

 CONTACT US :
+213-657-395-685
+213-792-894-096

 OUR WEBSITE :
@ENGINEGREENOIL
ENGINEGREENOIL.COM

 OUR ADDRESS :
SKIKDA,ZONE
INDUSTRIELLE
HAMMADI KROUMA



enginegreenoil

Recycled Motor Oil Diesel

Superior engine protection
superior earth protection

Order Now

0657395685

