

دراسة جدوى مشروع تسمين الارانب

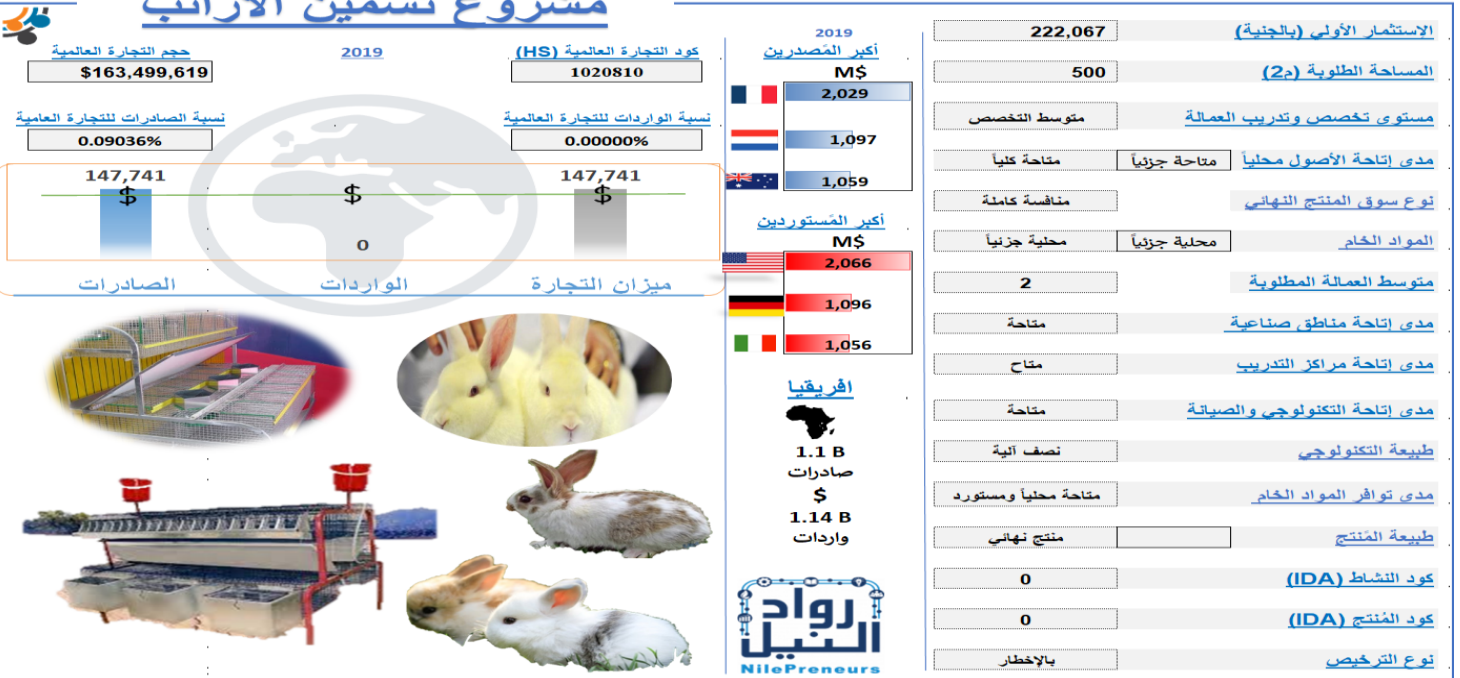
للدخول للمشروع والإطلاع على كافة أقسامه ومشاهدة الفيديوهات وقراءة المقالات المتعلقة بالمشروع اضغط هنا

وصف المشروع

من الوجبات الشهية والمعروفة لدى المجتمع المصرى هى الأرانب وذلك لشهرتها الواسعة كطبق تشتهر به الثقافة المصرية وتتميز ايضا بفوائدها العالية حيث تعتبر لحوم الأرانب من أغنى اللحوم بالبروتين (22 - 25 %) بالإضافة إلى سهولة هضمها لقلتها محتواها من الدهون (5 - 6 %) وانخفاض نسبة الكوليسترول بها (25 ملليجرام / 100 جرام) كما يتميز الأرنب بارتفاع كفاءته فى إنتاج اللحم مقارنة بغيره من الحيوانات الزراعية لذلك فان الاعتماد على الأرانب كأحد مصادر البروتين الحيوانى أمر تمليه الظروف المحلية بالإضافة إلى أن إنتاج الأرانب يتناسب مع جميع مستويات الإنتاج سواء الكبير منها أو الصغير وبالتالي فهى مجال استثمارى للجميع خاصة شباب الخريجين والفتيات فى الريف ولكن يجب مراعاة الحساسية الشديدة للأرانب وخطر نفوقها بشكل كبير مما قد يسبب خسائر كبيرة لصاحب المشروع.

- وتعتبر الأرانب من المشاريع التى إذا أحسن إدارتها حققت ربحاً مجزياً حيث تنفرد عن غيرها من مشروعات الإنتاج الحيوانى بالآتى:
- 1- سهولة تربيتها حيث تقوم الأم بإرضاع صغارها ورعايتهم حتى الفطام.
 - 2- الأرانب لا تنافس الإنسان فى غذائه حيث لا تعتمد على الحبوب فى علائقها بل يمكن إستخدام مخلفات التصنيع الغذائى ومواد غذائية غير تقليدية فى تكوين علائق الأرانب .
 - 3- يسهل تربية الأرانب بأعداد كبيرة فى مكان محدود نظراً لحجمها الصغير.
 - 4 - كفاءتها العالية فى تحويل الغذاء إلى لحم وسرعة النمو حيث وجد أن الحصول على كيلو جرام من لحوم الأرانب يستغرق 25 % من الوقت اللازم للحصول على كيلو جرام من اللحم البقرى.
 - 5- سرعة دوران رأس المال المستثمر حيث يمكن بيع خلفه الأرانب فى عمر شهرين تقريباً.

مشروع تسمين الارانب



أولاً - نبذة عامة عن نشاط المشروع:

بيانات النشاط والمُنتج طبقاً لهيئة التنمية الصناعية (معيان ISIC4)

<u>المنتج الأساسي: تسمين الارانب</u>	
<u>الكود</u>	<u>النشاط الرئيسي</u>
<u>الكود</u>	<u>النشاط الفرعي</u>
<u>كود المُنتج</u>	<u>إسم المُنتج</u>
<u>بالإختصار</u>	<u>نوع الترخيص</u>

ثانياً - نبذة عامة عن سوق منتجات المشروع:

في عام 2019 ، كانت الحيوانات الحية هي المنتج رقم 71 الأكثر تداولاً في العالم ، حيث بلغ إجمالي التجارة 22.7 مليار دولار. بين عامي 2018 و 2019 ، انخفضت صادرات الحيوانات الحية بنسبة -3.37 % ، من 23.5 مليار دولار إلى 22.7 مليار دولار. تمثل التجارة في الحيوانات الحية 0.13% من إجمالي التجارة العالمية.

الصادرات:

في عام 2019 ، كانت أكبر مصدر للحيوانات الحية هي فرنسا (2.29 مليار دولار) وهولندا (1.97 مليار دولار) وأستراليا (1.59 مليار دولار) وألمانيا (1.51 مليار دولار) والدنمارك (1.5 مليار دولار).

الواردات:

في عام 2019 ، كانت أكبر مستوردي الحيوانات الحية الولايات المتحدة (2.66 مليار دولار) وألمانيا (1.96 مليار دولار) وإيطاليا (1.56 مليار دولار) وهولندا (1.24 مليار دولار) وهونغ كونغ (1.1 مليار دولار).

التعريفات:

في عام 2018 ، بلغ متوسط التعريفات الجمركية للحيوانات الحية 10.7% ، مما يجعلها أدنى تعرفه 41 باستخدام تصنيف المنتجات HS2.

البلدان ذات الرسوم الجمركية الأعلى على استيراد الحيوانات الحية هي النرويج (60.5%) ، قبرص (53.1%) ، المغرب (36.8%) ، تونس (36%) ، وبربادوس (33.5%). البلدان ذات التعريفات الأدنى هي موريشيوس (0%) وجنوب إفريقيا (0%) والإمارات العربية المتحدة (0%) وهونغ كونغ (0%) والكويت (0%).

الترتيب:

تحتل الحيوانات الحية المرتبة 54 في مؤشر تعقيد المنتجات (PCI).

نموذج بورتر Porter 5 Forces

تهديد السلع البديلة

THREATS OF SUBSTITUTES

هل يوجد سلع بديلة؟ - نعم / مؤشر متوسط

هل هناك نزعة لدى العملاء للتحويل للبدائل بسهولة؟ - متوسط / مؤشر غير جيد

هل يوجد علاقة قوية لأسعار البدائل لمنتج المشروع؟ - نعم / مؤشر متوسط

هل الطلب على منتجات المشروع مرن؟ - متوسط / مؤشر متوسط

هل تكلفة التحويل للسلع البديلة عالي بالنسبة للعملاء؟ - متوسط / مؤشر متوسط

هل هناك فوارق كبيرة ملموسة وغير ملموسة بين منتج المشروع وبدائله؟ - نعم / مؤشر جيد

هل هناك فوارق كبيرة ملموسة وغير ملموسة بين منتج المشروع ومثله؟ - مؤشر / -

مؤشر / -

مؤشر / -

مؤشر / -

RIVALRY AMONG COMPETATORS

التنافسية في الصناعة

هل هناك عدد كبير من المنافسين؟ - نعم / مؤشر غير جيد

هل هناك تنوع كبير في أنواع وفئات المنافسين؟ - نعم / مؤشر غير جيد

هل التركيز في الصناعة عالي؟ - متوسط / مؤشر متوسط

هل الصناعة في بداية مراحل النمو؟ - متوسط / مؤشر متوسط

هل فروقات الجودة بين المتنافسين في السوق كبيرة؟ - نعم / مؤشر متوسط

هل هناك أي عوائق للخروج من الاستثمار؟ - لا / مؤشر جيد

هل تكلفة الخروج من المشروع مرتفعة؟ - لا / مؤشر جيد

هل هناك حصص كبيرة لمنافسين بعينهم؟ - لا / مؤشر متوسط

مؤشر / -

مؤشر / -

هل هناك عدد كبير من الموردين؟ - متوسط / مؤشر متوسط

هل النسب السوقية للموردين كبيرة؟ - لا / مؤشر جيد

هل هناك تركيز نسب مع قلة منهم؟ - لا / مؤشر جيد

هل هناك تماثل كبير بين الخامات أو خدمات الموردين؟ - لا / مؤشر متوسط

هل تكلفة الانتقال لبدائل الخامات الأولية مرتفعة؟ - لا / مؤشر متوسط

هل لبدائل الخامات الأولية تأثير كبير على جودة المنتجات؟ - لا / مؤشر جيد

هل هناك حدود دنيا أو قصوى مؤثرة لطلبات الخامات؟ - لا / مؤشر جيد

هل يمكن التنوع في مصادر توريد الخامات بسهولة؟ - نعم / مؤشر جيد

مؤشر / -

مؤشر / -

BARGAINING POWER OF SUPPLIERS

القوة التفاوضية للموردين

تهديد الداخلين الجدد

THREATS OF NEW ENTRIES

هل يوجد حجم أمثل لضخم للإستثمارات في المشروع؟ - نعم / مؤشر متوسط

هل هناك إقتصاديات الحجم في أسواق الخامات أو المنتجات؟ - نعم / مؤشر متوسط

هل يوجد ولاء لعلامات تجارية مسيطرة على السوق؟ - نعم / مؤشر متوسط

هل يوجد براءات إختراع أو تكنولوجيا أو خبرات تراكمية غير متوفرة؟ - لا / مؤشر جيد

هل يوجد أي موانع قانونية أو حكومية أو سياسية أو رخص مطلوبة؟ - لا / مؤشر جيد

هل الدخول لقنوات التوزيع ولأسواق الخامات والبيع صعب؟ - لا / مؤشر جيد

هل تكلفة الخروج من المشروع مرتفعة؟ - لا / مؤشر جيد

مؤشر / -

مؤشر / -

مؤشر / -

هل هناك عدد كبير من العملاء أو التجار؟ - متوسط / مؤشر متوسط

هل النسب السوقية لتجار الجملة كبيرة؟ - متوسط / مؤشر غير جيد

هل هناك تركيز نسب مع قلة منهم؟ - نعم / مؤشر غير جيد

هل قدرة المشترين على إحلال المنتجات والإتجاه للبدائل كبيرة؟ - متوسط / مؤثر

هل بيانات والمعلومات عن المشترين متوفرة؟ - نعم / مؤشر متوسط

هل تكلفة المشترين للانتقال لبدائل منتجاتك مرتفعة؟ - متوسط / مؤشر غير جيد

هل هناك إختلافات كبيرة في جودة المنتجات؟ - متوسط / مؤشر متوسط

هل هناك إختلافات كبيرة في أسعار المنتجات؟ - لا / مؤشر متوسط

هل هناك تماثل كبير بين المشترين وطبيعة الطلبات؟ - متوسط / مؤشر متوسط

مؤشر / -

BARGAINING POWER OF BUYERS

القوة التفاوضية للمشترين

ثالثاً - الدراسة الفنية للمشروع:

منتجات المشروع:

الارانب

المساحة والرسم التخطيطي للمشروع:

يتطلب المشروع مساحة لا تقل عن 500 متر

المواد الأولية والهوائك للمشروع:
الخامات الأساسية

الإعلاف

الخامات المساعدة

الدواء

مراحل ودورة الإنتاج و العمل للمشروع:

1 - إختيار إناث التربية

إن من أهم العوامل التي تؤدي إلى نجاح مشاريع الأرناب هي الاهتمام باختيار أمهات التربية وكذلك تفهم سلوك إناث التربية واحتياجاتها من الرعاية والتغذية المتزنة .

ويجب أن يراعى الآتى عند اختيار الأمهات :

- 1- أن تكون للإناث من 8 - 10 حملات ظاهرة وكاملة التكوين.
- 2- إستطالة الجسم وأن تكون عظام الحوض عريضة ومنتظمة التكوين حتى لايقابل المربي بمشاكل عسر الولادة والإجهاض.
- 3- أن تكون الأم هادئة الطباع وغير سميئة ولايظهر بها ترسبات دهنية.
- 4- أن تكون الأم خالية من الأمراض والتشوهات وبصحة جيدة.
- 5- يجب أن يكون الشكل الخارجى مطابق للمواصفات المظهرية الخاصة بالسلالة.

2 - إختيار ذكور التلقيح

للذكور دور هام فى مزارع تربية الأرناب فهو المسنول عن نصف الصفات الوراثية للقطيع. لذا يجب الاهتمام بانتقاء الذكور المخصصة للتلقيح. تختار الذكور عادة من عمر أكبر من الإناث بشهر حتى تستطيع أن تقوم بدورها فى عملية التلقيح والإخصاب بكفاءة . وفى الإنتاج المكثف يخصص ذكر واحد لكل 8 إناث أما فى الإنتاج التقليدى فإنه يخصص ذكر لكل 10 إناث . ويجب مراعاة عدم استخدام الذكر لأكثر من مرة واحدة يومياً أو مرتان عند الضرورة و 3 مرات أسبوعياً.

* ومن الضرورى الاهتمام باختيار الذكور التي تتوفر بها الصفات المظهرية الآتية:

- 1- يتم فحص الخصيتان فى كيس الصفن ويجب أن تكونا صلبتين متماسكتين ومتماثلتين فى الحجم ولها ملمس إسفنجى طرى.
- 2- تستبعد الذكور ذات الخصية الصغيرة أو الخصية الواحدة خارج الجسم والأخرى داخل تجويف البطن ولم تنزل إلى كيس الصفن.
- 3- يضغط على جوانب الخصية ليبرز القضيب ويتم استبعاد الذكور التي يلاحظ بها عيوب أو أى تشوهات خلقية.
- 4- تستبعد الذكور الكسولة الغير نشيطة والمصابة بالسمنة.

3 - عملية التلقيح

في سلالات الأرانب المتوسطة الحجم المستخدمة مثل النيوزيلندي والكاليفورنيا لا يجب تلقيح الإناث قبل أن تصل إلى عمر 5 - 6 شهور حيث يتراوح وزنها في هذا العمر من 3 - 3.25 كجم . ويقوم المربي أولاً بفحص الأنثى قبل إجراء عملية التلقيح حيث يجب أن تكون بحالة صحية جيدة ولا تعاني من مشاكل تنفسية أو تقرح العرقوب أو النحافة ثم يتم فحص الفتحة التناسلية فإن كانت ممخطة وذات لون وردى غامق دل ذلك على أن عملية التلقيح ستنتج بنسبة 80% - 90% . ويتم عملية التلقيح عادة في القفص الخاص بالذكر حيث تنقل الأنثى إليه والتي يجب أن تحدث أمام المربي وتستغرق وقتاً من 2 - 3 دقائق تنتهي بأن ينقلب الذكر على أحد جنبه وقد يطلق صراخاً أيضاً ، ثم تعاد الأنثى إلى القفص الخاص بها بعد تسجيل تاريخ التلقيح ورقم الذكر الملقح . أما في حالة رفض الأنثى للتلقيح فإنها تنزوي في أحد أركان القفص أو تجرى من الذكر ولا يمكنه من القيام بعملية التلقيح . ويمكن في هذه الحالة أن يقوم المربي بعرضها على ذكر آخر أو إعادة تقديمها إلى الذكر مرة أخرى بعد 24 ساعة وفي حالة رفضها التلقيح تحقق بقيتامين هـ (0.5 سم3) تحت الجلد . ويفضل أن تتم عملية التلقيح في الصباح الباكر أو في المساء لتفادي درجة الحرارة العالية التي تثبط الرغبة الجنسية لكل من الذكر والأنثى خاصة في فصل الصيف ولا يفضل استخدام الذكور في التلقيح عقب تناولها الغذاء مباشرة حيث تدخل في مرحلة خمول تستمر حوالي ساعتين بعد تناول الغذاء وتقل خصوبتها .

4 - تشخيص الحمل

التأكد من حدوث الحمل ضرورة إقتصادية كبيرة للمربي حتى يتمكن من ضبط وتنسيق برامج الإنتاج عن طريق إعادة تلقيح الإناث الغير حامل أو تجهيز أماكن الولادة ومستلزماتها للأمهات الحوامل . كذلك يعتبر اختباراً لكفاءة التلقيح وتوفيراً للمدة التي تقضيها الأم وهي فارغة بدون حمل مايزيد من استهلاك العليقة وإشغال الأقفاص دون إنتاج مقابل . وتوجد عدة طرق للتأكد من حدوث الحمل إلا أن أهمها وأكثرها كفاءة ودقة هي اختبار الجس الذي يجرى خلال الفترة من 10 - 14 يوماً من التلقيح ويتم بتحسس الأجنة المتطورة في قرني الرحم عن طريق جدار البطن من الخارج بوضع اليد أسفل البطن ثم تمرير أصابع اليد مع الضغط الخفيف على جوانب البطن فيمكن للمربي المتمرن الإحساس بالأجنة ككريات صغيرة على امتداد قرني الرحم . وينصح بعدم إجراء هذه العملية بعد اليوم الـ 1 من التلقيح لأن ذلك قد يتسبب في تلف ونفوق الأجنة كما يصعب على المربي تشخيص الحمل بدقة قبل اليوم العاشر من التلقيح . إذا ثبت وجود الحمل توضع الأم تحت مستوى غذائي جيد وتغذى تغذية مفتوحة حتى الشبع إلى نهاية فترة الحمل . أما إذا لم يثبت الحمل يجرى عرض الأنثى على الذكر لإعادة تلقيحها في نفس يوم اختبار الحمل وإذا رفضت التلقيح يتكرر عرضها يومياً على الذكر حتى تقبل التلقيح .

5 - فترة الحمل في الأرانب

فترة الحمل في الأرانب حوالي 31 يوماً وأحياناً قد تحدث الولادة مبكراً بعد اليوم 29 من التلقيح وقد يكون السبب في ذلك زيادة عدد الخلفة في البطن أو قد تتأخر حتى اليوم 35 من التلقيح وقد يكون السبب قلة عدد الخلفة في البطن أو وجود أفراد كبيرة في الحجم .

6 - تجهيز صندوق الولادة

يقوم المربي قبل موعد الولادة بفترة من 4 - 5 أيام بتجهيز صناديق الولادة بفرشها بنشارة الخشب أو قش الأرز وتقوم الأم بندف جزء من شعر جسمها (من البطن وجانبى الفخذ) وتخلطها بمادة الفرشة لتجهيز المهده الذي سوف يستقبل صغارها . ويجب أن يراعى المربي أن تكون مادة الفرشة نظيفة وخالية من مخلفات القوارض .

7 - الولادة

عادة ماتحدث الولادة في الأرانب دون أن يشعر بها المربي لأنها غالباً تحدث أثناء الليل أو في الصباح الباكر ونادراً ما تحدث الولادة أثناء النهار . ولاتلد أنثى الأرانب كل صغار البطن دفعة واحدة ولكنها تلد الواحد تلو الآخر حيث تلد الأنثى أول صغارها ثم تقوم بتخليصه من الأغشية الجنينية ثم تلعبه لتجففه من السوائل الجنينية والدم حيث تؤدي هذه العملية إلى تنشيط الدورة الدموية للصغار وتنبيه عملية التبرز ليتخلص من السوائل الموجودة بالأمعاء ثم تقوم الأم بإرضاعه وتكرر هذه العملية مع باقى الصغار حتى تكتمل ولادة كل خلفه البطن وتستغرق هذه العملية من 15 - 10 دقيقة حسب عدد الخلفة المولودة . بعد إنتهاء الولادة تقوم الأم بندف كمية أخرى من شعر جسمها لتعطي به صغارها ثم تترك الأم صندوق الولادة وتخرج إلى القفص حيث تشرب كمية كبيرة من الماء ثم تستلقى على أرضية القفص لتستريح من متاعب الولادة وهي تراقب صغارها . وتولد صغار الأرانب عارية وأعينها مغلقة إلا أن حيويتها تكون عالية جداً ودائمة الحركة ويبدأ الشعر يغطي جسمها من اليوم الرابع كما تبدأ أعينها في التفتح ابتداء من اليوم العاشر وعندما تصل إلى عمر 14 يوم تبدأ في الخروج من صندوق الولادة ، وابتداء من اليوم 21 تبدأ الصغار في تناول كميات من العلف بالإضافة إلى ماترضعه من لبن الأم

8 - فحص الخلفة بعد الولادة

يقوم المربي بفحص الخلفة في صباح اليوم التالي بعد الولادة بحذر شديد وبعد غلق الفتحة الموصلة بين قفص الأم وصندوق الولادة ويقوم بإخراج الخلفة الميته والمشوهة أو مخلفات الولادة التي لم تتخلص منها الأم . كما يقوم المربي أيضاً بفحص الأم وفحص حلماتها للتأكد من أنها ترضع صغارها خاصة عند أول ولادة للأم وإذا لم ترضع الصغار فإن الخلفة تبدو غير ممتلئة المعدة والجلد عند البطن منكمش.

يقوم المربي بعد ذلك بتسجيل بيانات هذه الولادة من عدد الصغار الكلى وعدد الحى والميت والمشوه منها وحالة الأم حيث تمكنه هذه البيانات من الحكم على كفاءة هذه الأم.

9 - إعادة تلقيح الأم بعد الولادة

تكون الخصوبة عالية جداً في إناث الأرناب عقب الولادة بعدة ساعات وتقل تدريجياً حتى تصل أداها بعد 21 يوم من الولادة ثم تأخذ في الارتفاع التدريجي من جديد . لذا فإن تلقيح الأنثى ثانی يوم بعد الولادة يعطى أعلى نسبة حمل إلا أن اتباع هذا الأسلوب بدون أى اعتبارات أخرى يؤدي إلى الإجهاد الشديد للأم وتعرضها للضعف والهزال وقد يؤدي بحياتها نتيجة تكرار الحمل والولادة.

لذلك يلجأ المربي إلى وضع برنامج لإعادة تلقيح الأمهات بعد الولادة على أساس عدد الصغار التي ترعاها الأم كالاتى:

1- الأمهات التي تلد ثلاثة صغار فأقل تلقح في خلال 48 ساعة بعد الولادة. ويتم فطام صغارها قبل اليوم 28 من الولادة حتى تتاح الفرصة للأم للاستعداد للولادة التالية.

2- الأمهات التي تلد من 4- 7 صغار تلقح بعد 6 أيام من الولادة.

3- الأمهات تلد ثمانية صغار فأكثر تلقح بعد فطام صغارها حفاظاً على صحة الأم وحيوية النتاج.

4- الأمهات التي تلد خلفه ميتة أو أن تموت خلفتها بعد الولادة بفترة قصيرة تلقح في اليوم التالي بعد الولادة.

5- حالات الإجهاض تترك للراحة 3 أيام ثم تعرض الأم للتلقيح.

وبعض المربين يتبعوا نظاماً آخر لتلقيح الإناث بعد الولادة حيث يتم تلقيح الأمهات في نفس يوم الولادة لبطنين متتاليتين وفى المرة الثالثة تترك الأنثى دون تلقيح حتى يتم فطام صغارها لإعطاء فرصة للراحة واستعادة حيويتها ثم تلقح . . . وهكذا .

والهدف من وضع هذه البرامج هو الحصول على أكبر عدد من البطون من الأم في السنة حتى تكون التربية اقتصادية.

وهنا يجب ملاحظة أن نظام الإنتاج الجيد هو الذى يمكن الأمهات من أن تنتج عدداً كبيراً من الصغار ذات الحيوية الجيدة عند الفطام وليس فقط عند الميلاد.

10 - فطام الخلفة

يتم فطام الصغار المولودة عندما يصل عمرها من 28 - 35 يوماً حيث تقل كمية اللبن التي تنتجها الأم خاصة إذا كانت حاملاً كما أن الصغار في هذا العمر تكون قد تعودت على تناول الغذاء الموجود في معلقة الأم وبالتالي فإنها تكون مستعدة للتغذية على العلف فقط بالإضافة إلى أنها تستفيد منه بدرجة أكبر مما لو غذيت الأم على هذا العلف مباشرة ثم تحوله في جسمها إلى لبن ترضعه لهذه الصغار.

وقد يحدث للأرناب الصغيرة حديثة الفطام مايسمى بصدمة الفطام نتيجة إبعادها عن أمها وعن المكان التي تعودت عليه . لذا يفضل نقل الأم إلى قفص آخر حيث أنها أكثر تحملاً من النتاج المفطوم لصدمة ترك القفص إلى قفص آخر .

ويجب أن يتأكد المربي من أن الأرناب المفطومة قد تعلمت كيف تشرب من الحلمات أو النبل المخصصة للشرب وإذا لم تتناول الأرناب حديثة الفطام الغذاء المقدم لها دل ذلك على أنها لم تتناول مياه الشرب وعلى المربي في هذه الحالة أن يقوم بفق صمام حلمات الشرب قليلاً حتى ينساب الماء منها على شكل قطرات وبذلك تستدل الأرناب حديثة الفطام على الماء.

ويفضل تحديد كمية الغذاء التي تقدم إلى الأرناب خلال الأسبوع الأول من الفطام (حوالى 50 جم / اليوم) ثم تزداد تدريجياً اعتباراً من الأسبوع الثانى لتجنب مشاكل الإسهال فى النتاج عقب الفطام كما ينصح بعدم تقديم البرسيم أو العليقة الخضراء الأسبوع الأول بعد الفطام.

11 - التسويق

تسويق الأرناب قد يتم ببساطة عبر اتباع تلك الخطوات :

1- الاتفاق مع بعض محلات بيع الطيور على أن يتم التوريد لهم بشكل دوري.

2- يمكن كذلك الاتفاق والتعاقد مع بعض المطاعم والفنادق على أن يتم التوريد لهم بشكل دوري، وقد يطلبون فقط التأكد من مدى صحة البيئة التي يتم تربيتهم فيها.

3- يمكن الاتفاق مع أولئك التجار المهتمون باقتناء الأرناب وتسويقها في أماكن وبلدان وأسواق أخرى على أن يتم التوريد لهم.

4- يمكن بالطبع الإعلان عن بيع الأرناب للراغبين فى تناولها أو أولئك الراغبين في تربيتها.

12 - الشحن والتوزيع : يتم الشحن والتوزيع فى سيارات صغيرة

13 - التحصيل وخدمات ما بعد البيع

يجب وضع سياسة صارمة لخدمات ما بعد البيع وللتحصيل وللبيع الآجل ومتابعة دورة التحصيل ومتوسط أيام التحصيل وتقارير أعمار الديون وغيرها من التقارير المرتبطة بتقييم عمليات التحصيل

ثالثاً - الدراسة المالية للمشروع:

الإستثمار المبدئي للمشروع:

الأصول و الماكينات و التجهيزات الرئيسية (الجزء الأكبر في الإستثمار)

الإجمالي	القيمة للوحدة بالعملة المحلية	الكمية	إسم الأصل (البند)
40,000	1,000	40	بطاريات
4,000	1,000	4	ميزان
2,000	10	200	بيوت ولادة
-	-	-	-
-	-	-	-
-	-	-	-
-	-	-	-
-	-	-	-
-	-	-	-
-	-	-	-
-	-	-	-
-	-	-	-
-	-	-	-
-	-	-	-
46,000	2,010		

الأراضي والمباني (في حالة الإيجار لا يستخدم)

الإجمالي	القيمة للوحدة بالعملة المحلية	الكمية	إسم الأصل (البند)
-	-	-	-
-	-	-	-
-	-	-	-
-	-	-	-
-	-	-	-
-	-	-	-
-	-	-	-
-	-	-	-

الأصول اللإدارية (غير مرتبطة مباشرة بالعملية الإنتاجية)

الإجمالي	القيمة للوحدة بالعملة المحلية	الكمية	إسم الأصل (البند)
20,000	5,000	4	الاثاث المكتب
20,000	5,000	4	اجهزة كمبيوتر
30,000	10,000	3	اجهزة تكيف واجهزه كهربائيه اخرى
-	-	-	-
-	-	-	-
-	-	-	-

70,000

20,000

رأس المال العامل (يكفي لتغطية دورة الإنتاج الأولي وأي عجز نقدي تراكمي في الفترات الأولى للمشروع)

الإجمالي	القيمة للوحدة بالعملة المحلية	الكمية	إسم الأصل (البند)
91,067			رأس مال عامل
5,000	5,000	1	مصروفات تأسيس
10,000	10,000	1	إحتياطيات
-	-	-	-
106,067	15,000		

222,067

الإستثمار المبدئي

-

هيكل التمويل

(1) مبادرة البنك المركزي المصري بمنح تسهيلات بسعر عائد منخفض 5% (عائد بسيط متناقص)، وتخفيض الحد الأدنى لحجم أعمالها (المبيعات/ الإيرادات السنوية) ليصبح 250 ألف جنيه مصري (بدلاً من مليون جنيه).

(2) مبادرة البنك المركزي المصري الصادرة بتاريخ 12 ديسمبر 2019، لدعم شركات القطاع الخاص الصناعي التي يبلغ حجم أعمالها أو إيراداتها السنوية 50 مليون جنيه وحتى مليار جنيه، بإتاحة مبلغ 100 مليار جنيه من خلال البنوك بسعر عائد سنوي 8% (متناقص) لتمويل شراء الخامات ومستلزمات الإنتاج وكذا تمويل الآلات أو المعدات أو خطوط الإنتاج (تمويلات رأسمالية).

النسبة	المبلغ	نوع التمويل
30%	66,620	تمويل ذاتي
70%	155,447	تمويل بنكي
0%	-	
0%	-	
0%	-	
0%	-	
0%	-	

100%	222,067
المتبقي للتمويل	-

الإفتراضات الرئيسية

القيمة	Item (English)	البند (عربي)
0.00%	Discount Rate	معدل الخصم
20.00%	Tax Rate	معدل الضرائب
5	Years	سنوات الدراسة

16.15	Exchange Rate (\$)	سعر الصرف (\$)
نقدى	Collection Method	طريقة التحصيل
5%	Interest Rate	معدل فائدة القرض
5	Loan Years	سنوات القرض

قائمة الدخل

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
--	---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

Total Sales	إجمالي المبيعات	880,000	924,000	970,200	1,018,710	1,069,646	-	-	-	-	-
Total Cost of Goods Sold	تكلفة الخامات	314,400	330,120	346,626	363,957	382,155	-	-	-	-	-
Gross Profit	مجمّل الربح	565,600	593,880	623,574	654,753	687,490	-	-	-	-	-
Other operatings and Admin											
Depreciation	الإهلاك	41,990	41,990	8,740	8,740	8,740	-	-	-	-	-
Labours	الأجور	42,000	44,100	46,305	48,620	51,051	-	-	-	-	-
Electricity	الكهرباء	15,000	15,300	15,606	15,918	16,236	-	-	-	-	-
Water	الماء	15,000	15,300	15,606	15,918	16,236	-	-	-	-	-
Maintenance	صيانة وإصلاحات دورية	5,000	5,250	5,513	5,788	6,078	-	-	-	-	-
Stationary	أدوات مكتبية وإدارية	5,000	5,100	5,202	5,306	5,412	-	-	-	-	-
Factory Rent	إيجار المزرعة	60,000	60,000	60,000	60,000	60,000	-	-	-	-	-
Marketing	تسويق ودعاية وموقع للشركة	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000	-	-	-	-	-
Licenses	تجديد تراخيص ومصرفات مستندات وغيرها	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	-	-	-	-	-
Shipping Aand Transportations	نقل وشحن	10,000	10,500	11,025	11,576	12,155	-	-	-	-	-
	ارانب ذكور	10,000	10,500	11,025	11,576	12,155	-	-	-	-	-
	ارانب اناث	40,000	42,000	44,100	46,305	48,620	-	-	-	-	-
	0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Total Other operatings and Admin		273,990	280,040	253,122	259,748	266,684	-	-	-	-	-
EBIT	الأرباح قبل الفوائد والضرائب	291,610	313,840	370,453	395,005	420,806	-	-	-	-	-
Interest	الفوائد	7,135	5,699	4,190	2,603	935	-	-	-	-	-
EBT	الأرباح قبل الضرائب	284,475	308,141	366,263	392,402	419,871	-	-	-	-	-
Tax	الضرائب	56,895	61,628	73,253	78,480	83,974	-	-	-	-	-
NET INCOME	صافي الربح أو الخسارة	227,580	246,513	293,010	313,921	335,897	-	-	-	-	-
Net Profit Margin	هامش صافي الأرباح	25.86%	26.68%	30.20%	30.82%	31.40%	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!

قائمة التدفقات النقدية

التدفقات النقدية و القيمة الحالية ومعدل العائد الداخلي

Discount Rate	معدل الخصم	0.00%
Tax Rate	معدل الضرائب	20.00%
Exchange Rate (\$)	سعر الصرف (\$)	16.15

	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Initial Investment	(222,067)										
Sales / Cash		880,000	924,000	970,200	1,018,710	1,069,646	0	0	0	0	0
Variable Cost/Direct/COGS		314,400	330,120	346,626	363,957	382,155	0	0	0	0	0
Fixed Cost/Amin Cost (less Int. and Dep.)		232,000	238,050	244,382	251,008	257,944	0	0	0	0	0
Loan Installments		35,202	35,202	35,202	35,202	35,202	0	0	0	0	0
CF Befor Tax		298,398	320,628	343,991	368,543	394,344	0	0	0	0	0
Tax		56,895	61,628	73,253	78,480	83,974	0	0	0	0	0
Total Cash Flow		241,503	259,000	270,738	290,063	310,370	0	0	0	0	0
Net Working Capital											0
G/L from Asset Sale											0
Total Cash Flow	(222,067)	241,503	259,000	270,738	290,063	310,370	0	0	0	0	0
Cumulative Cash Flow		241,503	500,504	771,242	1,061,304	1,371,675	1,371,675	1,371,675	1,371,675	1,371,675	1,371,675
Present Value of Annual Income / CF		241,503	259,000	270,738	290,063	310,370	0	0	0	0	0
Cumulative Discounted Cash Flow		241,503	500,504	771,242	1,061,304	1,371,675	1,371,675	1,371,675	1,371,675	1,371,675	1,371,675
Payback Period		Payback									
Internal Rate of Return (IRR)		111.74%									
Net Present Value (NPV)		1,149,608									
Return On Investment (ROI)		518%									
Discounted Return On Investment (DROI)		518%									

المؤشرات المالية للتدفقات المالية

Discounted Payback Period	فترة الإسترداد المخصومة	Payback
Payback Period	فترة الإسترداد	Payback
Internal Rate of Return (IRR)	معدل العائد الداخلي	111.74%
Net Present Value (NPV)	صافي القيمة الحالية للمشروع	1,149,608
Return On Investment (ROI)	معدل العائد علي الإستثمار	518%
Discounted Return On Investment (DROI)	معدل العائد علي الإستثمار (المخصوم)	518%

للدخول للمشروع والإطلاع على كافة أقسامه ومشاهدة الفيديوهات وقراءة المقالات المتعلقة بالمشروع اضغط هنا