هذه الدراسة قديمة فقط للاستعراض لا اكثر

لطلب دراسة معتمدة يمكنك التواصل معنا عبر الواتساب مباشرة حتى نستطيع تقديم استشاره مجانا لكم وتقديم دراسة بمقابل اتعاب .

يشرفنا تواصلك مباشرة بعد الضغط على الرابط التالي :

http://wa.me/962788038777

الإدارة العامة : ٠٦/٤٦٤٨٠٨٨ فاكس: ٠٦/٤٦٤٧٦٦٤ جبل عمان الدوار الثالث- عمارة الرياض سنتر- الطابق الخامس- عمان
Csu.admin@epc-jordan.com.jo

المحتويات

٠١ ملخص المشروع

٠٢ المقدمة

٢-١ وصف المشروع

٢-٢ مبررات وأهداف المشروع

٢-٣ الموقع العام للمشروع

٠٣ دراسة السوق

٣-١ حصة المشروع من السوق والطاقة المقترحة

٣-٢ المنافسة والتسويق

٣-٣ أسعار البيع والإيرادات المتوقعة

٠٤ الدراسة الفنية

٤-١ أعمال تجهيز مقر المشروع

٤-٢ نموذج الخدمة وكلفة الأجهزة والاثاث وبرامج التشغيل

٤-٣ القوى العاملة والأجور السنوية

٤-٤ جمع البيانات الأولية والتدريب والخدمات المساعدة

٤-٥ مواقع الإنترنت المشابهة والرديفة

٤-٦ الفترة الزمنية لتنفيذ المشروع

٠٥ الدراسة المالية

٥-١ كلفة الموجودات الثابتة

٥-٢ مصاريف التأسيس وما قبل التشغيل

٥-٣ رأس المال العامل

٥-٤ مصاريف التشغيل

٥-٥ تكاليف المشروع

٥-٦ وسائل التمويل

٥-٧ الأسس والفرضيات المالية
٥-٨ ملخص المؤشرات المالية
٥-٩ الملاحق المالية

تنظيم مناسبات باستخدام الانترنت

*١ - ملخص المشروع		
اسم المشروع	تنظيم مناسبات باستخدام الانترنت	
موقع المشروع	عمان	
منتجات المشروع	خدمات معلومات	
الأيدي العاملة	١١	فرداً
الاستثمار الكلي	٤٨,٦٢١	دينار
صافي القيمة الحالية NPV	٣٤,١٧١	دينار
معدل العائد الداخلي IRR	٣٤,٤	%
القيمة الحالية للإيرادات إلى الإستثمارات B/C	١,٧	
فترة الاسترداد Pay Back Period	3	سنة

* ملخص المؤشرات المالية هي للحالة الأساسية

٢. المقدمة

٢-١ وصف المشروع

تعتبر السياحة وعقد المؤتمرات والندوات والاحتفالات من الأنشطة الجديدة في الأردن ، رغم ان الاردن لم يستطع بعد الإستحواذ على النصيب الذي يستحقه من هذه السياحة ، حيث يعتبر الأردن متحفاً عالمياً تتركز فيه مواقع كثيرة يمكن زيارتها خلال فترة قصيرة من الوقت إبتداءاً من العديد من المواقع الأثرية التي تمتد بعيدا في التاريخ للعديد من العصور الى المناخ و الطوبوغرافية المتنوعة الى الحياة البحرية الرائعة في العقبة، و المياه العلاجية في البحر الميت.

بالمقابل تعتبر محافظة العاصمة عمان من المحافظات ذات الميزة التنافسية في هذا المجال حيث يوجد فيها شريحة كبيرة من ذوي الاهتمام بهذه الأنشطة من شركات و مؤسسات حكومية وبنوك و جامعات و شرائح إجتماعية ذات قوة شرائية جيدة.

ستتخصص شركة "تنظيم مناسبات باستخدام الانترنت" في ترتيب المناسبات الاجتماعية اضافة الى خدمة الاحتفالات العامة ومؤتمرات الشركات اذ ان هذه المنتجات مترابطة مع بعضها البعض. سيركز المشروع مبدئيا على خدمات الحجز والوساطة. قائمة الخدمات التفصيلية تشمل على سبيل المثال لا الحصر:

- حجز القاعة ، التأكد من الإضاءة ، النظام الصوتي ، المنصة ، كيفية توزيع الضيوف
- تصميم بطاقات الدعوات و إيصالها للمدعوين حسب القوائم المعدة من طالبي الخدمة
- الإتفاق مع موردي الأزهار
- الإتفاق مع موردي الطعام caterers إذا لم يكن الطعام مشمولاً مع القاعة
- الإتفاق مع الفرقة الموسيقية أو dj ، إختيار الموسيقى الخلفية الملائمة ، فرق الزفة ، الإشراف على إستقدام فنانين حسب الطلب، تنسيق الألعاب النارية ، و عموماً تنسيق مختلف فعاليات الحدث بالتتابع و حسب التوقيت المخطط .

- الإتفاق مع المصورين
- بالنسبة لمناسبات الأعراس، حجز و تجهيز سيارة العرسان ، ترتيبات شهر العسل (تأمين تأشيرات ،حجوزات سفر و فنادق)
- إعداد برامج سياحية لمجموعات/ضيوف الشركات ، متابعة الحجوزات المختلفة
- إعداد بطاقات تعريفية للمشاركين في المؤتمرات (badges + بطاقات توضع على الموائد)
- الإتفاق مع الصحافة
- إستقبال الضيوف في المطار ، و العديد من الخدمات الأخرى.

سيجمع المشروع قاعدة بيانات محدثة لدعم هذه الخدمات، و سيشارك في العديد من الإتفاقيات مع مزودي هذه الخدمات لإيجاد قيمة عن طريق التسوق في مكان واحد. سيميز المشروع نفسه عن العدد الهائل من المكاتب السياحية عن طريق التركيز على تكامل الخدمات من خلال انشاء موقع إلكتروني متميز في المنطقة. سيصدر المشروع تصنيفات نجومية لمزودي الخدمات ذات العلاقة على موقعه الإلكتروني.

سيوفر المشروع معلومات بحثية مفصلة على نظام قاعدة البيانات عن الأردن و كذلك بيانات قانونية، ثقافية، إجتماعية ،إقتصادية بما في ذلك أماكن للزيارة، مواقع أثرية للرؤية مع أفضل التوصيات عن كيفية الوصول إليها، بالإضافة إلى المبلغ المتوقع دفعه. سوف يتمكن المشروع بالمعرفة المتجمعة من توسيع قاعدة العملاء المحتملة سواء الفردية منها أو المؤسسية حيث سيبحث العملاء عما يلبي إحتياجاتهم ضمن حزمة خدمات متكاملة . سيقوم المشروع بتقديم عروض خدماته بشكل "فيديوكليب" مما سيشكل عامل جذب اضافي.

تتمحور فكره المشروع حول تقديم خدمات مكملة لبعضها في مراحل متدرجة بشكل يتفق مع البناء التدريجي لقاعدة البيانات وتوقع نمو الطلب واختراق السوق. سيتم تسويق الخدمة على أساس انها منخفضة التكلفة وعالية الجودة والأداء. سيمتاز المشروع بأنه سيقدم مصادر موثوقة للمعلومات وبنفس الوقت سيعطي صورة مزود الخدمة ذو المصادر الواسعة ، كما سيقوم المشروع بتوفير خدمة الصوت والصورة المباشر عبر الانترنت حالما تتوفر هذه الخدمات في الاردن في نهاية عام ٢٠٠٤ . إيرادات المشروع ستنتج عن تقديم هذه الخدمات على اساس كل خدمة حيث لن يكون هناك نظام اشتراك سنوي.

يقترح أن يركز المشروع بشكل رئيسي في المرحلة الاولى على تقديم خدمة تنظيم مناسبات اجتماعية. يتوقع أن تجذب هذة الخدمة مشتركين يشكلون خليطاً واسعاً أغلبهم ممن سيستخدم الخدمة لأول مرة. سيقوم المشروع في السنة الاولى بتركيز جهوده التسويقية لإيصال رسالته بقوة للعملاء المحتملين والتوعية بالخدمة.

إن ازدهار تجارة المعلومات الإلكترونية في المدى الطويل في الأردن ربما يتطلب تغيراً ثقافياً حيث لا زالت كثير من الاستعمالات الممكنة دون مستواها الممكن ، لذلك سيهتم المشروع في هذه الخدمة بالترتيب للمناسبات الرئيسية مثل مناسبات الزفاف والقران والتهاني للخريجين واعياد الميلاد والذكريات السنوية كأعياد الزواج وعيد الحب اضافة الى المناسبات الحزينة مثل الوفاة والتأبين وغيرها.

يمكن ان يقدم طالبي الخدمة قوائم بالعناوين الإلكترونية للمدعوين وأي فئات أخرى الى المشروع الذي سيقوم بدوره بالاتصال مع هذه الفئات وفقا لخطوط أساسية يحددها طالبي الخدمة وتوجيهه للدعوة اليهم الكترونياً.

بعد بناء قاعدة البيانات وبناء الروابط مع مزودي الخدمات المساندة سيقوم المشروع بإضافة خدمة ترتيب الاحتفالات العامة مثل حفلات الاغاني و المهرجانات والسيرك لخلق قطاعات مستهلكة جديدة. يتوقع أن يشكل قطاع المؤسسات عملاء محتملين لديهم القابلية لإستخدام هذه الخدمة. سيكون المشروع مهيأ أيضاً لتقديم خدمة حجز وترتيب مؤتمرات الشركات لزيادة عدد عملائها وكذلك لإبقاء مسافة آمنة بين المشروع وأي دخول محتمل لمنافسين جدد حيث يتوقع ان يزدهر سوق المشروع الاقليمي في السنوات القادمة.

سيقوم المشروع في مرحلة متقدمة بنشر صور المناسبات على اختلافها لجميع الخدمات و بعد الحصول على موافقة أصحابها ضمن ارشيف خاص على الموقع الإلكتروني للمشروع وهذا يمكن ان يشكل عامل جذب اضافي للاستفادة من خدمات المشروع . تم حديثاً في الاردن اصدار مجلة "يا هلا" ومعظم نشاطها يقتصر على نشر صور اخبار المجتمع الراقي كذلك فأن نشر الصور سيعتبر بنظر الكثيرين فائدة مجانية للتعامل من خلال الموقع.

باختصار سيقدم المشروع خدمات متكاملة تراعي توقعات العملاء من حيث نوعية وميزات الخدمة وطريقة تقديمها ، لذلك لا بد أن يراعي المشروع ضرورة كفاءة عملياته وميزات خدماته رغم عدم التوفر النسبي لبدائل الخدمات المقترحة أو ندرتها محليا. اضافة الى ذلك ونظرا لطبيعة المشروع والخدمة المقدمة من حيث الحاجة إلى خلق قطاع من المستخدمين لخدمات المشروع الحالية والمستقبلية فلا بد من ضبط سعر بيع الخدمات بحيث يستجيب لحساسية العملاء السعرية وتشجيعهم على الاستفادة من الخدمة.

يمكن أن يجذب هذا المشروع المستثمرين من قطاعات السياحة أو المستثمرين من شركات الدعاية والإعلان. يتوقع من المستثمر أو المستثمرين الإشراف المباشر على المشروع بما يتوفر لديهم من خبرة أو تعيين كادر مؤهل لإدارة وتشغيل المشروع والمساهمة في رأس المال. يمكن لهذا المشروع أن يقام على أساس مشروع فردي أو شركة ذات مسؤولية محدودة أو شركة تضامن. يتطلب المشروع أن يتم تسجيله لدى الجهات الحكومية بحيث يتم الحصول على الترخيص والموافقة على الخدمة المقدمة .

٢-٢ مبررات وأهداف المشروع

تشتد الحاجة إلى تدريب وتأهيل العاملين في قطاع السياحة وصناعة الضيافة في الاردن على استخدام تقنيات المعلومات والاتصالات للارتقاء بهذا القطاع الحيوي ، و لا يقدم هذه الخدمة حاليا في الأردن أي من المختصين للشرائح المستهدفة وان كانت شركة Boss IT تقدم خدمات شبيهه للمستثمرين فقط. يبين ملحق رقم ٤ يفصل بعض جهود المملكة في مجال التجارة الالكترونية والاقتصاد المعرفي.

تقوم الشركات في الأردن عادة بإعداد مناسباتها في نطاق غير محترف في الوقـت الحاضـر. لـذلك و من منطلق تشجيع وزيادة الجذب الخدمي لمدينة عمان وضرورة امتلاك الدليل السـياحي للحاسـوب الشخصي ، فإن المشروع سيساهم بشكل كبير في تحقيق هذا الهدف حيث أن مشروع تنظيم مناسـبات باستخدام الانترنت سيشكل نقطة جذب غير متوفرة في الكثير من البلدان المجاورة. في غضون سنة أو إثنتين يتوقع ان يزيد الطلب على هذه الخدمات و بالتالي يتوقع زيادة عدد مزودي هذه الخدمات .

المشروع المقترح محتمل النجاح الا انه يصعب تحديد استمرارية حصته السوقية مع كون الطرفين (طالب الخدمة ومزوديها) يملكان إمكانية التعامل المباشر فيما بينهم ، وبنفس الوقت يتوقع من

المشروع أن يحصل على قدر معقول من السوق بناء على تنوع خدماته ومصادرها المتعددة مع رؤيته المستقبلية.

بالنسبة لجاهزية الاردن للمشروع فالأردن تسبق معظم دول العالم العربي باستثناء الكويت والإمارات في مجال استخدام الانترنت والحاسوب حيث يقدر عدد مستخدمي الانترنت في العالم العربي لعام ٢٠٠٢ بـ ٨ ملايين مستخدم أي ٣,٢% مقارنة بالأردن حيث تبلغ النسبة ٦,٧٥% من عدد السكان. بالمقابل يقدر عدد أعضاء موقع مكتوب دوت كوم العربي (Maktoob.Com) و مقرها عمان بحوالي٢,١ مليون عضو وهو ما يمثل تقريباً ٢٥% من إجمالي عدد مستخدمي خدمة الانترنت في العالم العربي.

٣-٢ الموقع العام للمشروع

تعتبر مناطق عمان الغربية موقعاً مناسباً لمقر المشروع الدائم نظراً لأن عمان تشكل أحد ركائز التجارة الإلكترونية في الأردن لما توفره من البنية التحتية اللازمة من حيث سهولة الاتصال مع مزودي خدمة الانترنت (ISP Providers) إضافة إلى الخدمات التكميلية والتسهيلات.

٣. دراسة السوق

٣-١ حصة المشروع من السوق والطاقة المقترحة

إن الأسواق الالكترونية تمر بعملية غربلة بشكل متزايد وإخلاص الزبائن لشركات الدوت كوم (مزودي الخدمات باستخدام الإنترنت) ينخفض باستمرار، وبالتالي فان الحاجة لإنشاء صورة وشخصية مميزة لأي مشروع جديد يستخدم الوسائط المعلوماتية يعتبر من الأمور الملحة في الوقت الحالي. تناضل شركات تقديم الخدمة عن طريق الانترنت لتقديم عروض بيع فريدة من نوعها لإغتنام النصيب الأكبر وبنفس الوقت أصبح الزبائن في أيامنا الحاضرة يبحثون بأنفسهم عن القيمة الأكبر للمنتجات و الخدمات التي يسعون للحصول عليها .

سيبدأ المشروع بتقديم خدماته في مراحل متدرجة بشكل يتفق مع توقعات بيع الخدمة للفئات المستهدفة ونمو الطلب. بالمقابل سينفرد المشروع بتقديم خدمات متكاملة وفريدة من نوعها للعملاء. من الميزات الهامة للمشروع والتي لا بد من الانتباه لها ومراعاتها للاستجابة لتوقعات العملاء ما يلي:

الوصف	مميزات خدمات مناسبات اجتماعية، الاحتفالات ، مؤتمرات شركات	Description
المزايا الاضافية	امكانية الجولات التفاعلية عند تقديم العرض	Features
الأداء المنشود	ان يتم التقيد المؤكد لما تم الاتفاق عليه	Reliability
سهولة التعديل، التحديث	امكانية تعديل الجدول او تنظيم المناسبات	Serviceability
المظهر العام	التصميم الجذاب للموقع ضروري للخدمة	Aesthetics
ملائمة الخدمة للعميل	مراعاة الخدمات للطبيعة المحافظة للمنطقة	Customization
سهولة الإستعمال	امكانية استعمال الشاشات الفرعية بسهولة	User Friendly
الضمانات والكفالات	ضمان المشروع مزودي الخدمات بدرجة معقولة	Guarantees
تعدد مجال الاختيار	امكانية عرض اكثر من خيار لنفس النشاط	Product Range
معقولية فترة الانتظار	ان يتم ترتيب المناسبة خلال فترة وجيزة	Delivery Lead Time
الخدمة في موعدها	الالتزام بالموعد المحدد للمناسبة	Dependable Delivery
خدمات ما بعد البيع	ضرورة متابعة التنفيذ بعد قبول العرض	After Sale Service
أمان الاستعمال	ان يتم حماية خصوصية العملاء	Hazards & Hygiene
الإعتمادية على منتجات أخرى	امكانية نشر صور المناسبات حسب الطلب	Co-Dependence

بالرغم من أن التنبؤات الموثوقة على المدى القصير والبعيد للسوق قد تكون صعبة حيث أن استخدام الخدمات عن طريق الانترنت حديثة العهد بشكل عام الا أن إحصائيات استخدام الانترنت التقريبية مفيدة لإستنتاج حجم السوق.

يقدر عدد المشتركين الثابتين حسب بيانات دائرة الإحصاءات لعام ٢٠٠١ بـ ٢,٦% أي ما يعادل ٢٣,٣٠٠ عائلة باستثناء قطاع الأعمال والقطاع الحكومي. المشتركون عن طريق البطاقات تم تقديرهم عن طريق مبيعات شركات تزويد الخدمة بحوالي ٧٥,٠٠٠ مشترك من خلال ٩ مزودين للخدمة (ISP's) بالأردن. كذلك تفيد بيانات دائرة الإحصاءات العامة لعام ٢٠٠١ أن نسب الأسر الأردنية التي تمتلك حاسوب شخصي هو ١٠% أي ما يعادل ٩٠,٠٠٠ جهاز باعتبار معدل ٥,٨ فرد للأسرة. هذا

و تقدر نسبة الإختراق السنوية لإنتشار الانترنت في الأردن بـ ١٠%ً و يعتقد أنه تقدير قريب من الواقع.

بالمقابل فان جمعية الحاسوب والتكنولوجيا الأردنية (إنتاج) تقدم إحصاءات مغايرة نسبياً حيث تقدر أعداد أجهزة الحاسوب بالأردن بـ ١٥٠,٠٠٠ جهاز موزع تقريباً بالتساوي بين قطاعات الأعمال والقطاعات الحكومية والمنازل. أما بيانات برنامج منظمة الأمم المتحدة للتطوير (UNDP) فتقدر عدد أجهزة الحاسوب الكلي بالأردن بـ ١٠٠,٠٠٠ جهاز لنفس السنة وهو اقرب إلى بيانات دائرة الإحصاءات العامة .

بالنسبة للمشروع المقترح ووفقا لبيانات دائرة الإحصاءات لعام ١٩٩٩ لأرقام فعاليات السياحة (كما يرد في الجدول أدناه) يظهر حجم موردي الخدمات المتوقع الذي يمكن للمشروع المقترح أن يتعاون معها و يوصي بها في صفقاته و البيانات هي كما يلي:

ISIC	النشاطات الاقتصادية ذات العلاقة بالمملكة لسنة ١٩٩٩	العدد الكلي للمؤسسات	معدل عدد الموظفين للمؤسسة	معدل المبيعات السنوية / دينار
٥٥١٠	الفنادق، النزل ، و التخييم	٤٣٢	٢٢	١٩٣,٦١٦
٥٥٢٠	المطاعم و أماكن الرقص	٦٠٩٩	٣	١٢,٢٢٣
٩٢١٢	دور السينما	٤١	٤	١٨,٣٧٧
٩٢١٤	الموسيقى، التمثيل، وفعاليات أخرى	١٤	٤	٣٨,٠٦٣
٩٢١٩	فعاليات استجمام	١٤٨	٥	٢٧,٤٠٨
٩٢٤١	فعاليات رياضية	٢٥٤	٣	٧,٢٣٩
٩٢٤٩	فعاليات استجمام أخرى	٥٥٧	٣	٦,٩٤٩
٦٣٠٤	مكاتب و أدلاء سياحيين	٦٠٩	٤	٦٩,٢٣٧
٩٢٣٢	متاحف	١٧	٠	٣٥٣

تشير العديد من المعطيات إلى أن مجال سوق خدمة المناسبات الاجتماعيـة مزدهـر فـي الأردن ، إذ و على سبيل المثال يبين التقرير الإحصائي السنوي الصادر عن دائرة الإحصاءات العامة لعـام ٢٠٠٢ ارتفاع أعداد الفنادق إلى ٤٦٢ فندقاً عام ٢٠٠٢ ، و كذلك الحال بالنسبة لمجال سوق تنظيم المؤتمرات حيث ارتفع عدد القادمين إلى ٥,٥ مليون شخص والمغادرين إلى ٥,٤ مليون شخص مقارنة مـع ٤,٣ و٤,١ مليون شخص خلال نفس الفترة على التوالي.

تم تقدير عدد المناسبات التي ستستفيد من خدمات المشروع في السنة الأولى بـ ٦٠٠ مناسبة و يعتقد أن عدد السكان في عمان و مدى انتشار إستعمالهم للحواسيب و مستوى الدخول في العاصمة يجعل من هذا السوق المحتمل لعدد المناسبات هدفاً يمكن بلوغه.

أما سوق المشروع لخدمتي تنسيق الاحتفالات العامة ومؤتمرات الشركات فيمكن تحديده وفقا لبيانات دائرة الاحصاءات لعام ١٩٩٩ عن أعداد المؤسسات (غير الحكومية) وأعداد الموظفين و كما يلي : -

فئات الموظفين بالشركات الصناعية و التجارية و الخدمية العامة والخاصة حسب بيانات دائرة الإحصاءات لسنة ٢٠٠٠	أعداد المؤسسات	معدل الموظفين للمؤسسة	العمالة الإجمالية	توقع استخدام الخدمة	حجم السوق حسب فئة الموظفين (عدد المؤسسات)
عدد الموظفين أقل من ١٠	123218	2	279748	0.0%	0
عدد الموظفين بين ١٠ و٢٠	3391	15	50118	0.5%	17
أكثر من ٢٠ وأقل من ٥٠	1099	30	33121	10%	110
50 موظف فاكثر	586	310	181809	25%	147
حجم الاستخدام المحتمل لتنسيق الاحتفالات العامة ومؤتمرات الشركات					274

سيقوم المشروع في السنة الأولى بتركيز جهوده لبناء قاعدة البيانات وسيكون جل اهتمامه التعريف باسمه واكتساب سمعة جيدة في السوق المحلي من ضمن مجموعة مزودي خدمات المناسبات الإجتماعية حيث سيشرع المشروع في إيصال رسالته الخدمية والتسويقية بقوة للعملاء المحتملين للفوز بحصة جيدة من السوق. سيهدف المشروع إلى بيع حوالي ٦٠٠ عميل/مناسبات فردية في السنة الاولى ، و تقديم خدمة تنسيق الاحتفالات العامة والتي تستهدف قطاعات استهلاكية اوسع هي قطاع المؤسسات مع استمرار التركيز على قطاع الافراد. سيهدف المشروع إلى بيع حوالي ٢٥ عميل سنوياً (بمعدل حدثين تقريباً في الشهر) لخدمة الاحتفالات الشعبية. سيهدف المشروع أيضاً لدخول خدمة مؤتمرات الشركات بتصميم عصري للاستحواذ على حصة اكبر من السوق المحلي . يتوقع أن تستقطب خدمة مؤتمرات الشركات حوالي ٢٥ عميل سنوياً أيضاً من قطاع المؤسسات (بمعدل حدثين تقريباً أيضاً في الشهر). يتوقع ان تتخصص خدمة مؤتمرات الشركات للشركات العاملة بالاردن ودول الجوار لاجتذابها للأردن.

بالتالي مع مراعاة حجم السوق المتاح وملاحظة أن خدمات المشروع تعتبر جديدة نسبيا بالنسبة للمستخدمين المحتملين وغيرهم فإنه من المتوقع إن يخدم المشروع عددا متزايدا من الزبائن خلال خطة السنوات الخمس عند إدخال خدمات إضافية و بالتالي يمكن تقدير العملاء المحتملين_وعدد المناسبات في السنة باعتبارمعدل نمو 5% سنوياً و كما يلي:-

أعداد العملاء المحتملين الجدد / السنوي					
الخدمة	السنة الاولى	السنة الثانية	السنة الثالثة	السنة الرابعة	السنة الخامسة
مناسبات اجتماعية	٦٠٠	٦٣٠	٦٦٢	٦٩٥	٧٢٩
احتفالات شعبية	٢٥	٢٦	٢٨	٢٩	٣٠
مؤتمرات شركات	٢٥	٢٦	٢٨	٢٩	٣٠

تم افتراض نسبة 5 % للنمو في هذه الخدمات علماً أنها نسبة متحفظة لا توازي الزيادة باستخدام الانترنت (تقدر بـ ١٠%) وكذلك لا تأخذ بالاعتبار النمو الحاد المتوقع في استعمال الخدمة بعد أن يصبح المشروع معروفاً محلياً و إقليمياً.

٣-٢ المنافسة والتسويق

إن نوعية الخدمة المقدمة حالياً في بعض المشاريع المشابهة لتنظيم مناسبات باستخدام الانترنت إما إنها غير ملائمة أو أنها غير كافية من حيث اقتصارها على عمل بعض النشاطات الجزئية مثل ارسال الدعوات أو باقات الورود وغيرها لهذا تأتي الحاجة للمشروع الذي سيشكل تغييرا في أسلوب تقديم الخدمة من حيث شموليتها وتميزها عما هو موجود حالياً.

يفضل أن يأخذ المشروع فترة للتدرج في بناء الروابط مع مزودي الخدمات المساندة إضافة إلى الحاجة لخلق وتحضير قطاعات مستهلكة للخدمة أو لديها القابلية لاستخدام الخدمة، مما يمهد لتقديم خدمات الاحتفالات ومؤتمرات الشركات لاحقاً.

بالرغم من عدم وجود المنافسة التجارية للخدمة إلا أن احتمال دخول منافسين جدد للسوق هو احتمال وارد بقوة. العمليات داخل المشروع والتسويق والمبيعات إضافة إلى خدمات ما بعد بيع الخدمة هي

العمليات الأساسية للمشروع وبذلك لا بد أن يراعي المشروع ضرورة كفاءة هذه العمليات والإلمام بالتطورات التكنولوجية في المجال بحيث تواكب آخر المستجدات.

لا بد للمشروع أيضاً من الاهتمام بالناحية التسويقية والتوعية بالخدمة وملائمة طريقة تقديم الخدمة للبيئة المحلية. يمكن الترويج للمشروع من خلال الدعاية و الإعلان أو من خلال النشرات البريدية أو حتى القيام بزيارات شخصية لمستخدمين محتملين.

يتوقع أن يشكل عملاء خدمات المشروع خليطاً واسعاً من الافراد والمؤسسات من مستخدمين لأول مرة وبذلك لا بد للمشروع من الاهتمام بتنمية ولاء العملاء. يتوقع خلال سنوات وجيزة أن تتطور خدمات مشابهه محلياً أو أن تنتقل خدمات المشروع بسهولة إلى مناطق أخرى بالمملكة لتلائم البيئة المحلية بصورة أكبر وبالتالي من الأهمية بمكان الاهتمام بهذه الناحية عند بدء المشروع أي الأخذ بالإعتبار احتياجات عملاء ذوي دخول متباينة و في مناطق مختلفة.

٣-٣ أسعار البيع والإيرادات المتوقعة

يفضل إبراز هدف مساعدة القطاعات المختلفة والعملاء المحتملين على تيسير امورهم. اكتساب موقع المشروع الالكتروني لسمعة محلية وإقليمية سيجذب إليه عملاء كثيرين سيساهمون في تغطية جزء من تكاليف المشروع التشغيلية. شعار المشروع ورسالته التسويقية سينطلق من مبدأ توفير خدمة قيمة (Value Service) بأسعار تنافسية. سوق الخدمة المقترحة بالأردن يمكن وصفه بأنه في مرحلة ابتدائية ذات نمو بطيء نسبياً.

تم تقدير أسعار بيع الخدمة بالاعتماد على أسعار السوق لمنتجات مشابهة في دول أخرى إضافة إلى توقع العملاء المحتملين من حيث السعر المناسب للشراء لكن من الممكن أن تزداد الأسعار لبعض الخدمات والحجوزات الخاصة. نظراً لطبيعة خدمة "مناسبات اجتماعية" فلا بد من ضبط معدل سعر البيع بهامش ضيق بحيث يستجيب لتوقعات العملاء السعرية وتشجيعهم على الاستفادة من الخدمة. يقترح أن يتم تسعير هذة الخدمة بـ ١٥٠ دينار في السنة الاولى . هذا السعر يعتبر مناسباً لإختراق السوق وخلق قطاع من المستخدمين لخدمات المشروع المستقبلية.

بالنسبة لخدمة "الاحتفالات" فإن سعر الخدمة يمكن تعديله والاستفادة من هامش أرباح جيد لتغطية التكاليف المباشرة وغير المباشرة إضافة إلى ربح معقول وبالتالي يمكن تسعيرها بـ ٣٠٠ دينار. أما

خدمة "مؤتمرات الشركات" فيقترح سعر ٥٠٠ دينار بهامش معتدل نظرا لقدرات الشركات نظرياً على القيام بهذه النشاطات بمفردها. العملاء المتوقعين لهذه الخدمة هم عادة من الشركات الرائدة المحلية و التي تمتلك رؤية مستقبلية أو من الشركات العالمية أو من الشركات العاملة في دول الجوار والتي يمكن محاولة اجتذابها للأردن عن طريق عمل ترتيبات حجز بهوامش معقولة.

وبالتالي تم تقدير الإيراد السنوي خلال خمس سنوات باعتبار تتابع تقديم خدمات ناجحة حتى التوصل إلى قدرة خدمية ثابتة بالاعتماد على الأسعار السابقة وحجم الخدمات المتوقع كما يلي:-

الإيراد السنوي للخدمات (دينار)					
الخدمة	السنة الاولى	السنة الثانية	السنة الثالثة	السنة الرابعة	السنة الخامسة
مناسبات اجتماعية	٩٠,٠٠٠	٩٤,٥٠٠	٩٩,٢٢٥	١٠٤,١٨٦	١٠٩,٣٩٦
احتفالات شعبية	٧,٥٠٠	٧,٨٧٥	٨,٢٦٩	٨,٦٨٢	٩,١١٦
مؤتمرات شركات	١٢,٥٠٠	١٣,١٢٥	١٣,٧٨١	١٤,٤٧٠	١٥,١٩٤
المجموع	١١٠,٠٠٠	١١٥,٥٠٠	١٢١,٢٧٥	١٢٧,٣٣٩	١٣٣,٧٠٦

يمكن احتساب عمر المشروع لعشر سنوات شريطة الاستمرار في إدخال تقنيات جديدة وتعديل وتطوير المنتجات بشكل مستمر. التطور التكنولوجي يمكن أن يسبب تغييراً كبيراً في طريقة تقديم خدمات المشروع. ملحق رقم ٣ يلقي ضوءاً على بعض التطورات المتسارعة في عالم الانترنت والاتصالات.

٤. الدراسة الفنية

٤-١ أعمال تجهيز المقر

يقترح إستئجار ١٨٠ م٢ لمقر المشروع بعمارة تجارية حديثة. بالنسبة لمتطلبات المقر التجاري فلا بد من توفر مساحات كافية للموظفين والأجهزة واحتمال التوسع المستقبلي من موظفين أو أجهزة ومراعاة أن يكون هناك تكييف هوائي مستمر وخاصة لغرف الأجهزة وتوفر خطوط اتصالات يعتمد عليها.

يتوقع أن تستغرق فترة تنفيذ وتجهيز ديكورات المقر حوالي ٢ شهر لمراعاة متطلبات المبنى من حيث المواصفات والتصاميم الحديثة والتي يجب أن تكون بمواصفات مناسبة. تقدر تكلفة تجهيز مقر المشروع الدائم بما يتلاءم مع طبيعة المشروع حسب الشروط اللازمة من الجهات المختصة كما هو مبين:-

البند	الوحدة	التكلفة	التكلفة الاجمالية / دينار
تعديلات البناء الإنشائية	مقطوع	-	٢٠٠٠
المجموع (دينار)			٢٠٠٠

تعتبر مناطق شمال وغرب عمان الأنسب لإقامة المشروع، وعليه قدر بدل الإيجار لموقع المشروع بمبلغ ٦,٠٠٠ دينار سنويا.

٤-٢ نموذج الخدمة وكلفة الأجهزة والاثاث وبرامج التشغيل

تأتي نماذج وأنظمة الأنشطة التجارية على شبكة الويب (B-Web Models) بخليط من نشاطات التجارة القديمة والجديدة بدون فواصل واضحة أحيانا أو بنماذج متداخلة من أنظمة الأنشطة على شبكة الويب أحيانا أخرى. يقدم الملحق ٢ قائمة مفصلة لنماذج أنظمة التجارة الإلكترونية.

من نماذج التجارة الالكترونية المتعددة يقترح للمشروع أن يتبنى مزيجاً من نموذج تنظيم سلسة التزويد (Supply Chain Model) ونموذج سلسلة المنفعة (Value Chain) لخدماته المختلفة ، و يقترح أن تتضمن مهمات الطاقم الفني للمشروع تقييم هذه النماذج و اختيار العناصر الملائمة منها لنشاط المشروع .

سيحتاج المشروع الى محرك بحث وعدة أجهزة ، كما أن تكلفة التجهيزات والأجهزة الأساسية مع التركيب والتشغيل والاختبار تأخذ بعين الاعتبار النمو الطبيعي للعملاء إضافة إلى الخدمات المستقبلية دون افتراض زيادة في الأصول الثابتة خلال فترة الخمس سنوات (علماً أنه تم تحديد فترة الاستهلاك لهذه الأجهزة بخمس سنوات فقط من باب التحفظ و مراعاة للتطورات التكنولوجية السريعة في هذا المجال). الجدول التالي يبين الأجهزة اللازمة لنشاط المشروع:-

أجهزة الحاسوب	تكلفة الوحدة (د.أ.)	العدد	التكلفة/دينار
أجهزة حاسوب (PC's)	٨٠٠	٩	٧,٢٠٠
جهاز خادم الشبكة (Server)	٢٠٠٠	١	٢,٠٠٠
موزع الشبكة (Switch/Hub)	٨٠٠	١	٨٠٠
تمديدات كهربائية خاصة (Network)	مقطوع	1	١,٠٠٠
المجموع (دينار)			١١,٠٠٠
الأثاث والأجهزة المكتبية	**تكلفة الوحدة (د.أ.)**	**العدد**	**التكلفة/دينار**
طابعة ليزر (Laser Printer)	٤٠٠	١	٤٠٠
ماسحة ضوئية (Scanner)	٢٠٠	١	٢٠٠
ماكينة تصوير وثائق(Photo Copier)	١٥٠٠	١	١,٥٠٠
نظام اتصالات تلفوني (Tel. System)	مقطوع	١	١,٠٠٠
جهاز فاكس ورق عادي (Plain Paper)	٣٠٠	١	٣٠٠
أثاث مكتبي وأجهزة تكيف	مقطوع	-	٨,٠٠٠
أعمال ديكور و آرمة	مقطوع	1	٣,٥٠٠
المجموع (دينار)			١٤,٩٠٠

أما تقدير تكلفة برامج تشغيل الحاسوب والنظم الأساسية (Software) فالجدول التالي يوضح البرمجيات الضرورية للمشروع ويشتمل على العدد المسموح من تراخيص الإستخدام إضافة إلى تنزيل البرامج والاختبار. يتم استهلاك البرمجيات خلال ٣ سنوات وتعتبر في التحليل المالي ضمن الأصول.

البرنامج	الشركة	تكلفة البرنامج للرخصة	العدد	التكلفة
برنامج ويندوز(Windows XP)	مايكروسوفت	١١٥ (للمستخدم)	٩	١٠٣٥
برنامج أوفيس (Office XP)	مايكروسوفت	٣٠٠ (للمستخدم)	٩	٢٧٠٠
برنامج خادم ويندوز (Server 2000)	مايكروسوفت	٥٠٠	١	٥٠٠

برنامج خادم بيانات SQL-Server	مايكروسوفت	٩٠٠	1	900
برنامج استقبال الدفعات (P. Gateway)	Verisign	١,٣٠٠ للنظام	1	1300
المجموع (دينار)				٦٤٣٥

٣-٤ القوى العاملة والأجور السنوية

يحبذ أن تتمتع إدارة المشروع (أفراد/ هيئات) بالخبرة التجارية اللازمة لهذا العمل إضافة إلى الاهتمام بمجال التجارة الالكترونية بما في ذلك الحاسوب والإنترنت أو تعيين من له خبرة في هذا المجال. تم اعتماد الحد الواقعي من الأجور في هذه الدراسة وعلى اعتبار أن أيام العمل (٢٦) يوم بالشهر وأن عدد أيام العمل السنوية هي (٣٠٠) يوم بواقع وردية عمل واحدة.

يقدر أن يحتاج المشروع لتوظيف نحو ١١ شخصاً. يبين الجدول التالي الإدارة والعمالة اللازمة للمشروع والرواتب الشهرية والسنوية لهم بما في ذلك العلاوات والمزايا: -

تكاليف الإدارة	العدد	الراتب الشهري	الإجمالي السنوي
مدير/ مالك المشروع	١	١٠٠٠	١٢,٠٠٠
إداري / محاسب ومشتريات	١	٢٥٠	3.000
سكرتيرة واستقبال	١	١٥٠	١,٨٠٠
تكاليف موظفي التشغيل / الخدمة	العدد	الراتب الشهري	الإجمالي السنوي
مدير العمليات المعلوماتية والبرمجة	١	٨٠٠	٩,٦٠٠
فني صيانة أجهزة وشبكات	١	٦٠٠	7.200
مستشار معلوماتية / أبحاث وتطوير	١	٥٠٠	٦,٠٠٠
مصمم فوتوغرافي	١	٤٠٠	٤,٨٠٠
تكاليف موظفي المبيعات والتسويق	العدد	الراتب الشهري	الإجمالي السنوي
مدير التسويق والعلاقات العامة	١	٨٠٠	9.600
موظف تسويق ومبيعات	١	٣٠٠	٣,٦٠٠
ضباط إتصال/علاقات عامة	٢	٢٥٠	٦,٠٠٠

يبلغ إجمالي الأجور للسنة الأولى ٧٠٥٩٦ دينار شاملة حصة المؤسسة من الضمان الإجتماعي.

٤-٤ جمع البيانات الأولية والتدريب والخدمات التشغيلية المساعدة

سيتم الاعتماد على موظفي الشركة للقيام بتطوير برامج الخدمات ذاتياً دون اللجوء إلى توظيف اخصائيين مؤقتين او التعاقد لتطوير تلك الخدمات من الباطن.

يتطلب المشروع عملية جمع بيانات أولية لبناء قاعدة المعلومات عن المرافق السياحية و الخدمية المختلفة. لا تتوفر في هذه المرحلة المعلومات التفصيلية لتكلفة جمع البيانات لكن تم تقديرها بـ ٨٠٠ دينار وتمت اضافتها الى تكاليف ما قبل التشغيل.

يتطلب المشروع كذلك تطوير موقع الانترنت ونموذج الخدمة للشركة حيث تم تقديره بـ ١٠٠٠ دينار وتمت اضافته ايضا الى تكاليف ما قبل التشغيل.
تم تقدير تكلفة تحديث برامج الحاسوب وحقوق الاستخدام بـ ٢٤٠٠ دينار سنويا وتم اعتبارها جزءاً من تكاليف التشغيل السنوية.

يلزم التدريب على نظام العمليات الداخلي وإدخال البيانات، تم تقديره بـ ٦٠٠ دينار، وكذلك تدريب مسئولي العلاقات العامة و التسويق لإيصال رسالة المشروع ومجاله إلى العملاء المستهدفين حيث تم تقديره بـ ١٤٠٠ دينار. بالمقابل تم تقدير تجارب تقديم الخدمة بحوالي ١٠٠٠ دينار. تمت إضافة تكاليف التدريب بانواعه إلى تكاليف ما قبل التشغيل.

أما الخدمات الضرورية للمشروع والمتمثلة في الماء والكهرباء فقد قدرت بمبلغ ١,٢٠٠ دينار.

٤-٥ مواقع الإنترنت ألمشابهه والرديفة

تم اختيار مواقع شركات وهيئات الانترنت التالية للإتصال معها أو التعلم منها ولإعطاء صورة أوضح لعمل وخدمات المشروع المقترحة كما يلي:

Web Site	وصف موقع الانترنت
www.jtehome.com	موقع تبادل خدمات سياحية بالأردن
www.city.net/regions/	دليل السياح في منطقة الشرق الأوسط
www.commerce.net	إتحاد الصناعات المعتمدة من هيئة أيسو
www.deja.com	موقع شهادات وتوصيات المستهلكين لمختلف المنتجات
www.emailmarketingnews.com	إعلان وتسويق من خلال الرسائل الالكترونية
www.fanadek.com	موقع كل الفنادق العربية في منطقة الشرق الأوسط
www.nebo.com.jo	موقع للسياحة الأردنية في الشرق الأوسط
www.netmar.com	موقع يسوق مواقع الانترنت
www.onetravel.com	حجوزات سياحية سريعة
www.abt-travel.com	اتحاد المسافرين الدولي
www.prars.com	قاعدة بيانات عن الحسابات الختامية للشركات العامة
www.rja.com.jo	جدول رحلات الملكية الأردنية
www.theKnot.com	موقع دولي لترتيبات الزواج وقضاء شهر العسل
www.tourism.jo	موقع سياحي بالأردن عن إجراءات الفيزا وأماكن للزيارة
www.netat.com	موقع للطلاب يختص بترتيب الاجازات حول العالم بأقل الأسعار
www.velomail.com	موقع ترجمة رسائل الكترونية مجانية لأربعين لغة عالمية
www.webcmo.com	معلومات تسويقية لفئات استهلاك محددة ومجزئة
www.wtgonline.com	موقع دليل سياحي عالمي
www.zaffeh.com	موقع عربي جديد من الإمارات للتعارف وترتيبات الزواج
www.cybertown.com	موقع الترفيه الافتراضي

٤-٦ الفترة الزمنية لتنفيذ المشروع

يعتبر مشروع " تنظيم مناسبات باستخدام الانترنت" محلاً تجارياً بالدرجة الأولى وبالتالي لا يتطلب تبعا لذلك تراخيص خاصة أو إجراءات طويلة. يمكن أن يبدأ المشروع حال تجهيز موقع المشروع الالكتروني (Web Site) ومقره الدائم وعقد الاتفاقات مع الموردين العالميين وتدريب الفنيين.

يحتاج المشروع المنوي إقامته إلى 12 شهرا باستثناء الوقت اللازم لاجراء دراسات جدوى اقتصادية مفصلة والتي من المقدر إن تحتاج إلى ٢ - ٣ اشهر. يبين الجدول التالي تسلسل مراحل المشروع حسب الجدول التالي:-

الوصف	الفترة	١	٢	٣	٤	٥	٦	٧	٨	٩	١٠	١١	١٢
تسجيل المشروع، استئجار المكتب وتجهيزة	٢												
التوظيف وشراء الأجهزة وبرامج الحاسوب	٥												
تطوير نموذج الخدمة والموقع وجمع البيانات	٥												
الاختبار الابتدائي للمنتجات والخدمات والإطلاق	٤												

٥. الدراسة المالية

٥-١ كلفة الموجودات الثابتة

البند	التكاليف الإجمالية
أعمال إنشائية / ديكورات	٢,٠٠٠
اجهزة حاسوب	١١,٠٠٠
اثاث واجهزة مكتبية	١٤,٩٠٠
برامج تشغيلية متنوعة	٦,٤٣٥
تأمينات مستردة (تأمين كهرباء، ماء، تلفون...الخ)	500
المجموع (دينار)	٣٤,٨٣٥

٥-٢ مصاريف التأسيس و ما قبل التشغيل

تم احتساب مصاريف التأسيس باعتبار رسوم رخصة المهن وتسجيل المشروع حوالي ٢٠٠ دينار إضافة إلى الدراسات و مصاريف متفرقة ١,٠٠٠ دينار وبذلك يكون المجموع ١,٢٠٠ دينار.

مصاريف ما قبل التشغيل تشمل تكلفة جمع وإدخال البيانات الأولية لبناء قاعدة المعلومات وتصميم وتطوير موقع الانترنت إضافة إلى مصاريف التدريب على الأجهزة الأساسية والنظام وتدريب مسئولي التسويق إضافة إلى تجارب تقديم الخدمة وتقدر جميعها بحوالي ٦٠٠٠ دينار حسب الملخص التالي:

ملخص مصاريف التأسيس وما قبل التشغيل	التكاليف الإجمالية
رسوم رخصة المهن وتسجيل شركة	200
الدراسات و مصاريف متفرقة	١,٠٠٠
جمع البيانات الاولية لبناء قاعدة المعلومات	٨٠٠
تصميم وتطوير موقع الانترنت ونموذج الخدمة للشركة	١,٠٠٠
التدريب على نظام العمليات الداخلي وإدخال البيانات	٦٠٠
تدريب مسئولي التسويق	١,٤٠٠
تجارب تقديم الخدمة	١,٠٠٠
المجموع (دينار)	٦,٠٠٠

٥-٣ رأس المال العامل

تم إحتساب راس المال العامل على أساس دورة تشغيلية مدتها شهر واحد. تبلغ قيمة هذا البند ٧,٧٨٦ دينار.

٥-٤ تكاليف التشغيل

البند	التكاليف / دينار
تحديث برامج الحاسوب وحقوق الاستخدام /مواد أولية	٢,٤٠٠
رواتب وأجور	٧٠,٥٩٦
الإيجارات	٦,٠٠٠
الخدمات الضرورية	١,٢٠٠
الدعاية والتسويق	٤,٨٠٠
مصاريف تشغيلية أخرى	٨,٤٤٠
المجموع	٩٣,٤٣٦

٥-٥ تكاليف المشروع

البند	التكاليف / دينار
كلفة الموجودات الثابتة	٣٤,٨٣٥
مصاريف التأسيس وما قبل التشغيل	٦,٠٠٠
رأس المال العامل	٧,٧٨٦
المجموع (دينار)	٤٨,٦٢١

٥-٦ وسائل التمويل

لأغراض هذه الدراسة تم إفتراض حصول المستثمر خلال الفترة التأسيسية على قرض لتغطية جزء من التكاليف الإستثمارية للأصول الثابتة للمشروع. تبلغ قيمة القرض المشار إليه ٣٠,٠٠٠ دينار يمثل ٦٢% من كلفة المشروع و يسدد على خمس سنوات بأقساط سنوية متساوية وبمعدل فائدة سنوية هي ١٠%. يبدأ التسديد عند نهاية السنة التشغيلية الأولى وبذلك تكون فترة التأسيس هي فترة سماح.

٥- ٧ الأسس والفرضيات المالية

تم إجراء التحليل المالي للمشروع لمدة خمسة سنوات وذلك بالإعتماد على الأسس والفرضيات التالية:-

تم إفتراض أن مشتريات المشروع بما في ذلك المواد الخام ومدخلات الإنتاج والمبيعات ستكون نقدية .
تم افتراض أن المصاريف التشغيلية السنوية تزداد بشكل متفق مع الزيادة المفترضة للإيرادات.
تم افتراض أن الأجور السنوية تزداد بمعدل سنوي هو ٥%.
احتسبت ضريبة الدخل بواقع ٢٥% من الأرباح الصافية.
تم احتساب صافي القيمة الحالية بمعدل خصم قدره ١٢%.

٥-٨ ملخص المؤشرات والكشوف المالية

يبين ملخص نتائج المؤشرات المالية للحالة الأساسية وتحليل حساسية المشروع ، أن المشروع يحقق ربحاً صافياً للسنوات الخمس القادمة كذلك تشير التدفقات النقدية أن المشروع قادر على الوفاء بالتزاماته المالية وان المردود المالي جيد، مرفق كذلك بهذه الدراسة حساب الأرباح والخسائر والتدفق النقدي، الميزانية التقديرية والتي تبين ما يلي:

- يتوقع أن يحقق المشروع ربحاً صافياً يتراوح بين ٥٨٩ دينار في السنة الأولى للتشغيل و ١٠,٤٤٦ دينار للسنة الخامسة.
- سيوفر المشروع فرص عمل لأحد عشر موظف بما فيهم صاحب المشروع. تبلغ قيمة الأجور والرواتب التي ستدفع لهم بما فيها مساهمة المشروع بالضمان الاجتماعي ٧٠,٥٩٦ دينار في السنة الأولى ليرتفع إلى مبلغ ٨٥,٨١٠ دينار في السنة الخامسة.
- تتراوح نسبة العائد على الاستثمار بين ١,٣ % في السنة الأولى و ٥٦,١ % في السنة الخامسة للتشغيل التجاري ونسبة العائد على حقوق الملكية بين ٣,٢ % و ٥٦,١ %.
- تبلغ صافي القيمة الحالية للمشروع NPV ٣٤,١٧١ دينار.
- يبلغ معدل العائد الداخلي للمشروع IRR ٣٤,٤ %.
- تبلغ ناتج قسمة القيمة الحالية للإيرادات إلى الاستثمارات ١,٧
- تبلغ فترة الاسترداد للمشروع (٣) سنوات.
- في حالة زيادة تكاليف المشروع أو تكاليف التشغيل أو تخفيض أسعار البيع بنسب تتراوح بين ١٠% و٢٠ % يبقى المشروع مجديا وتبقى المعايير المالية أعلى من الحد الأدنى اللازم للحكم على جدوى المشروع. إلا أن المشروع يعتبر حساسا لارتفاع تكاليف التشغيل أو انخفاض أسعار البيع بنسبة ١٠%، ، الأمر الذي يتطلب مراعاة ذلك.

٥. ٩ ملاحق الدراسة

١) حساب الأرباح والخسائر
٢) التدفق النقدي
٣) الميزانية التقديرية
٤) ملخص الاستنتاجات والمعايير المالية

ملحق رقم ١ – الرموز المستخدمة في ترتيب احداث باستخدام الانترنت

الرمز	الوصف
ICT	المعلوماتية والتكنولوجيا والاتصالات
INT@J	جمعية المعلوماتية والتكنولوجيا الأردنية
Reach Report	استراتيجية الأردن وخطة العمل لنشر البرمجة وتكنولوجيا المعلوماتية والاتصالات
B-Web (Model)	نماذج التجارة من خلال الانترنت
E-Commerce	التجارة من خلال الانترنت
E-Business	عمليات المشروع الداخلية الالكترونية
Dot Com's	تعبير يستخدم لشركات الانترنت
ISP	مزودي خدمة الانترنت
IP Address	نظام عنونة الانترنت والاتصال بين الشبكات
Router	محول البيانات من الشبكة الداخلية لشبكة الانترنت
LAN	شبكة المشروع الداخلية
WAN	شبكة العالم الخارجي
Modem	جهاز تحويل إشارة الانالوج الى ديجيتال للاتصال بالانترنت
Hub/ Switch	جهاز يقوم بتحويل وتقوية الإشارة بالشبكة
Load Balancer	موزع أحمال (لزائري موقع المشروع)
SDL	خط انترنت متماثل بقدرة ٥١٢ كيلوبايت بالثانية مع عناوين ثابتة
ADSL	خط انترنت غير متماثل ١٢٨/٥١٢ كيلوبايت بالثانية بدون عناوين ثابتة
E1 (T1)	خط انترنت بقدرة ٢ ميغا بايت بالثانية مع عناوين ثابتة
Payment Gateway	برنامج يستخدم كبوابة لاستقبال الدفع الالكتروني
ISA	تطبيق برنامج حماية لأعمال الانترنت
FW	حائط ناري يستخدم لمنع التسلل غير المرغوب به لموقع المشروع
Client / Server	تعبير اصطلاحي يستخدم فيه العميل لتمثيل طالب الخدمة والخادم لتلبية الخدمة
SQL Server	خادم لغة البحث التسلسلي
OS	نظام التشغيل الحاسوب مثل برنامج النوافذ، لينوكس، نوفل
Open Sources	برامج مجانية متوفرة عن طريق الانترنت توصف بالمصادر المفتوحة
RAM	ذاكرة الحاسوب السريعة
CPU	الجزء الخاص بمعالجة المعلومات بالحاسوب
USB Port	قناة الوصلة التسلسلية العالمية لجهاز الحاسوب
V in / V out	قناة الفيديو الداخل والخارج
Receiver Card	كرت لاستقبال إشارة الديجيتال بالحاسوب
Hard Disk	اسطوانة تخزين المعلومات في الحاسوب
Multi Media	تعبير يستخدم لوصف القدرة الصوتية والمرئية للحاسوب
VC	الاتصال والمؤتمرات عبر كاميرة الفيديو المتصلة بالانترنت
DB	قاعدة بيانات
ERP	برنامج نظام إدارة مصادر المشروع
CRM	برنامج نظام إدارة العملاء
JIT	توريد مدخلات الإنتاج عند بدء تصنيعها أو قبل فترة وجيزة

ملحق رقم ٢ – نماذج أنظمة التجارة الإلكترونية

نموذج الوساطة (Transaction Intermediary) يستخدم الانترنت لعمليات الشراء. هذا النموذج يقوم بكل العمليات اللازمة من البحث عن البضائع إلى المقارنة بين البضائع المختلفة واستقبال طلبات الشراء. من الأمثلة على هذا النموذج موقع شركة أي باي (ebay.com.) .

نموذج القناة الإضافية (Channel Mastery) يستخدم الانترنت لتدعيم البيع والتسويق وتقديم الخدمة إلى العملاء عن طريق تقديمها من الانترنت إضافة إلى القنوات التقليدية، الأمثلة على هذا النموذج كثيرة حيث تلجأ كثير من الشركات لتدعيم عملياتها بقنوات إضافية.

نموذج تنظيم سلسة التزويد (Supply Chain Model) يستخدم الانترنت لجعل التبادل بين أطراف العلاقة في السلسة أكثر فعالية وتنظيماً. من الأمثلة على هذا النموذج موقع شركة (mckeeson.com). يمكن لهذا النموذج أن يقوم بإعادة فولبة (Reconfiguration) عمليات المشروع مستقبلاً بحيث يتم الاستغناء عن القنوات التقليدية من بيع وتوزيع وخدمات. من الأمثلة على الشركات التي استغنت عن القنوات التقليدية شركة كوم باك (compak.com).

نموذج سلسلة المنفعة (Value Chain) يقوم بإدارة العملاء والموردين لتقديم منتجات عالية القيمة للمستهلك. عادة تكون المنتجات أو الخدمات المقدمة مفصلة لكل عميل على حدي. يتم استخدام الانترنت في هذا النظام عن طريق التنسيق بين الموردين من حيث تصميم المنتج وموعد التوريد وغيره والتي تقوم به المشروع التي ستقدم المنتج للمستهلك. تقوم المشروع تلك بعمليات إضافية على الأجزاء التي يتم توريدها إما من حيث التجميع أو إضافة أجزاء خاصة بهم. من الأمثلة على الشركات التي تلجأ لهذا النظام شركة دل للحاسوب (Dell Computers) وشركة سيسكو للأنظمة (Cisco Systems).

نموذج السوق الالكتروني التبادلي (Market Place Model) يتعامل مع تبادلات معقدة بين البائعين والمشترين بما في ذلك الملائمة بينهم (Matching) مع إمكانية للتوفيق والتفاوض. من الأهمية بمكان لهذا النموذج أن يتم تحديث الأسعار بصفة دورية من خلال قاعدة المعلومات. من الأمثلة على هذا النموذج شركات يا هو (Yahoo) وتيويب أي بي (E-Bay Classified)، وشركة برايس لاين Price Line.

نموذج وساطة المعلومات (Infomeadiry Model) يستخدم الانترنت لجعل البحث عن المعلومات سهلاً وأقل كلفة. يسمح هذا النموذج للعملاء بتجميع المعلومات عن منتج أو خدمة يرغبون بشرائها. من الأمثلة على هذا النموذج موقع شركة هوم ادفايزر (homeadivsor.com).

نموذج تجميع المنتجات (Aggregator Model) يقوم عادة بالوساطة التجارية بين البائعين والمشترين من خلال عروض السلع المتشابهة. تقوم عادة المشروع القائمة على هذا النموذج بتثبيت السعر للمنتجات وتتخصص في نظام توريد بكفاءة عالية للمستهلك. من الأهمية بمكان لهذه الشركات أن تحتفظ بقاعدة بيانات يتم تحديثها دورياً عن الموردين وطاقاتهم الإنتاجية وفترة توريدهم لنقل هذه المحددات للمستهلك. من الأمثلة على هذه الشركات شركة أمازون (amazon.com).

نموذج شبكة التوزيع (Distributive Network) يختص فقط بالتوزيع سواء بين الشركات التقليدية أو الشركات القائمة على نماذج الانترنت. المشروع القائمة على هذا النموذج تهتم بالتوريد المعتمد ومراعاة حماية المنتج من التلف. من الأمثلة على هذا النموذج شركة فيدرال اكسبريس (Federal Express).

نموذج التعاون (Alliance Model) يركز على التعاون بين مجتمعات الانترنت بدون القيام بعمليات إضافية حيث تتركز العمليات في أعضاء التعاون أو الاتحاد. يدعم هذا النموذج جمع المعلومات والمشاركة فيها بين الأعضاء سواء المنتجات أو المعرفة أو المشاركة بتجارب وخبرات. من الأمثلة على هذا النموذج اتحاد شركات الطيران الأمريكي حيث يسمح موقع الاتحاد للمستهلكين بمقارنة الأسعار والحجوزات وغيرها رغم أن عملية الشراء تتم من خلال الشركات ألعضوه وليس موقع الاتحاد.

ملحق رقم ٣ – تطور التكنولوجيا وأنظمة الاتصالات

التنافس بين الشركات العاملة في مجال الاتصالات الخلوية سيركز أكثر من الآن فصاعداً على توفير المعلومات والمحتوى الجيد وجعل الهاتف النقال والمساعد الرقمي الشخصي (هاتف الجيب الكمبيوتري) أداة تسلية وترفيه ومصدرا لالعاب الفيديو وآلية تسوق ودفع للتجارة الالكترونية ومصدراً للمعلومات عن طريق البريد الكتروني وشبكة الانترنت إضافة إلى الاتصال الصوتي. كما ان ازدياد شعبية الرسائل القصيرة SMS والرسائل المتعددة الوسائط MMS والتي توجد بمواصفات عالمية حالياً بشكل يتيح إرسال الرسوم والصوت والصور الفيديوية بسرعة كبيرة سيساعد على رفع عوائد شركات الهواتف النقالة خلال السنوات القليلة القادمة.

أخذ الصورة، وتصفح المحتوى، وإدخال نص باستخدام لوحة المفاتيح الصغيرة للهاتف الخلوي تتطلب مهارة عقلية ويدوية تفوق مجرد إجراء مكالمة بالهاتف لذلك بدأ الناس يرون تغييرات في تصميم الهواتف الخلوية كمفتاح التوجيه وزر صفحة المنزل وخدمة تمييز الكتابة اليدوية أو خدمة الصوت لإدخال النصوص. كذلك بدأ ظهور هواتف خلوية متخصصة بالاحتياجات المختلفة فعلى سبيل المثال هناك هواتف خاصة للموسيقى، وأخرى للتصوير وتسجيل الفيديو بكاميرات دوارة وثالثة للألعاب والواقع الافتراضي واخرى خاصة بالتفاعل مع الآخرين في الندوات والمؤتمرات والتقاط مذكرات صوتية أو نصوص أو صورة وإرسالها بالبريد الالكتروني.

ستشكل الخدمات التي ستوفرها تكنولوجيا الجيل الرابع ومن ضمنها وظائف إدارة المعلومات الشخصية والتجول في الانترنت في أثناء التحدث بالهاتف، أو استقبال الفيديو كليب من الأصدقاء والاستماع للموسيقى أو راديو اف إم أو متابعة لعبة رياضية بالوسائط الافتراضية مصدر عوائد إضافية لمشغلي الهواتف النقالة كما ان هؤلاء سيستفيدون ايضاً من الدخل المتأتي من الإعلانات التي غالباً ما تصاحب مثل هذه الخدمات الجديدة. رجال الأعمال بدأوا بالاستفادة من ميزات هذه الهواتف لكن الشركات الصانعة تتطلع إلى المراهقين والشباب ايضا لتوفير هذة الخدمات ومن ضمنها الهواتف المغطى برقاقة ذاكرة مدمجة تخزن صور خلفية ورسومات ونغمات بحيث يمكن معها لصاحب الهاتف شخصنة هاتفه بدرجة عالية.

مقارنة مع السابق فإن أول تقنية لستعملت في شبكات الهواتف النقالة والتي عرفت بالجيل الأول G١ اعتمدت على نظام الاتصالات المتناظرة (Analog) في حين ان الجيل الثاني G٢ اعتمد على نظام الاتصالات الرقمية مثل شبكة GSM ، أما الجيل الثالث G٣ فهو يعمل بشبكات رقمية عالية السرعة تدمج الاتصالات الصوتية والصورية وتتميز بإمكانية الدخول وتصفح الانترنت بسرعة كبيرة. توفر هذه التقنية لمستخدم الهاتف النقال كافة ما يستطيع القيام به حالياً عن طريق الكمبيوتر الشخصي بما في ذلك استلام وإرسال الرسائل الالكترونية ومشاهدة وإرسال صور الفيديو والألعاب وتصفح الانترنت بسرعة فائقة وهناك تكنولوجيا متوسطة ما بين الجيل الثاني والجيل الثالث تعرف باسم GPRS أو G٢,٥ وهي توفر خدمة الارتباط المباشر والدائم مع الانترنت ويمكنها نقل البيانات بسرعة تفوق كثيراً ال ١٤ كيلوبايت في شبكات الهاتف الخلوي من الجيل الأول وبسرعة تفوق كذلك نقلها عبر الانترنت حيث تتراوح بين ٤٠-٧٠ كيلوبايت في الثانية ولكن بسرعة اقل مما توفره تكنولوجيا الجيل الثالث.

ملحق رقم ٣ – تطور التكنولوجيا وأنظمة الاتصالات

لا بد من الإشارة هنا إلى التكنولوجيا الحديثة التي تم تطويرها مؤخرا والتي تسمى واي فاي Wi-Fi تتميز بأنها تسمح لأجهزة الكمبيوتر المحمولة الدخول إلى شبكة الانترنت بسرعة كبيرة إذا كانت هـذه الأجهـزة على مسافة ٥٠ متراً أو أقل (تفقد هذه التكنولوجيا ميزتها إذا ابتعد مستخدم الكمبيوتر المحمول عن دائـرة تغطيها) من جهاز كمبيوتر مرتبط مع خط اشتراك رقمي DSL. أصبحت تكنولوجيا واي فاي هذه مستخدمة اليوم على نطاق واسع في المنازل والمكاتب والجامعات في كل من امريكا وكندا واوروبا واليابان، كما وأن بعض الشركات أصبحت تقدم هذه الخدمة في المطارات والمقاهي وأماكن عامة أخـرى تعـرف " بالنقـاط الساخنة".

من هنا جاءت تكنولوجيا الجيل الرابع 4G للهواتف النقالة، لتوفر شبكة اتصال لها مجال تغطيـة اشـمل، وتسمح بالدخول إلى شبكة الانترنت بسرعة كبيرة، لذا فهي تعتبر منافسة لتكنولوجيا الواي فـاي Wi-Fi كما أنها تعتبر بديلاً لاسلكياً لتكنولوجيا خط الاشتراك الرقمي DSL الذي يقدم خدمة الدخول السـريع إلـى الانترنت في المنازل والمكاتب. من هنا يتوقع ان يتم بناء شبكات الجيل الرابع للهواتف النقالـة أولا فـي المناطق التي لا يتوفر فيها الكابلات وخدمة خط المشترك الرقمي DSL.

ملحق رقم ٤ – جهود الأردن في التجارة الإلكترونية

اختتم مؤتمر الأعمال الالكترونية في العالم العربي مؤتمره الذي انعقد في الفترة الواقعة من ٢٨-٣٠ من شهر تموز لعام ٢٠٠٣ في كلية الاقتصاد والعلوم الإدارية بجامعة الزيتونة بالاردن. خرج المؤتمر الذي شارك فيه أكثر من ٧٠ باحثاً متخصصاً من الدول العربية والأجنبية ويمثلون عدداً من الجامعات والبنوك ومنظمات الأعمال الحكومية والخاصة بحزم من التوصيات والمقترحات أبرزها التأكيد إلى أهمية دور تكنولوجيا المعلومات على خلق استثمارات جديدة تعتمد على الكوادر البشرية العربية للدخول إلى عالم الأعمال الالكترونية لزيادة حجم التعامل بالتجارة الالكترونية لما لها من قيمة مضافة للاقتصاديات العربية. شدد المؤتمر على أهمية الإسراع لخلق البيئة التشريعية والقانونية المناسبة لبيئة الأعمال الالكترونية والاستفادة من التقنيات الحديثة والعمل على تهيئة البيئة المناسبة لتدعيم التعاون بين المصارف العربية وإنشاء مواقع للتجارة الالكترونية.

ان الإقبال على استخدام التقنيات في المملكة يسير بخطى سريعة خاصة بعد إطلاق جلالة الملك عبدالله الثاني المرحلة الثانية من مشروع محطات المعرفة " مراكز تكنولوجيا المعلومات وخدمة المجتمع المحلي سابقاً" هذا الشهر (تموز/٢٠٠٣) كجزء من مبادرة شاملة لرفع سوية الأفراد معرفياً عن طريق توفير المتطلبات التعليمية والتدريبية للأفراد بمختلف فئاتهم في مجال الاتصال والتكنولوجيا. جاءت هذة المراكز استجابة لمبادرة جلالة الملك نهاية عام ٢٠٠٠ والتي تمت عبر استلام صندوق الملك عبد الله الثاني للتنمية للمشروع بهدف توفير المتطلبات والمصادر اللازمة لتطويره وضمان استمراريته.

شملت المرحلة الأولى للبرنامج من بين ثلاث مراحل مستقبلية مقدرة بثلاث سنوات إنشاء(١٠٠) بحلول نهاية عام ٢٠٠٣ تم الانتهاء من (٧٥) مركزاً منها في مختلف مناطق المملكة. تم تدريب أكثر من ٢٥ ألف متدرب في هذه المراكز لمنحهم فرصة استخدام أدوات تقنية من خلال تلقيهم لدورات على مهارات استخدام أجهزة الحاسوب. ان ما يميز مشروع محطات المعرفة يكمن في أنها تعمل وتدار بأشراف من الأفراد أنفسهم ويتم إنشاؤها في نوادي الشباب والمؤسسات الخيرية.

تضم كل محطة والتي بلغت كلفة الواحدة منها (١٤) ألف دينار، عدداً من المدربين الرئيسيين وصل عددهم إلى (٧٠) مدرباً (من اصل مائة) بعد ان تم اختيار وتدريب عدد من الشباب الأردني في مجال التكنولوجيا ضمن برنامج شبكة الأردن الذي أطلق في تشرين أول من عام ٢٠٠١ للعمل في هذه المحطات إضافة إلى مناطق أخرى مستهدفة في غضون الثلاث سنوات المقبلة.

برنامج شبكة الأردن هو جزء من برنامج عالمي اثبت نجاحاً في بناء قدرات ألف من الشباب المتطوعين في أكثر من سبعين دولة بهدف توفير المتطلبات لصقل مهارة الأفراد معرفياً وتطوير وتعزيز وتفعيل دور تكنولوجيا المعلومات في تنمية المجتمع المحلي وتحسين مستوى معيشة المواطنين. يهدف برنامج شبكة الأردن خلال الثلاث سنوات المقبلة إلى تأهيل (٥٥٠) مدرباً من الشباب والشابات الأردني ومن ثم تأمينهم للعمل في مؤسسات محلية مثل محطات المعرفة والمدارس والأعمال متوسطة وصغيرة الحجم لفترة تتراوح من أربعة إلى ستة اشهر لتدريب نحو (٢٠) ألف مواطن.

ملحق رقم ٤ – جهود الأردن في التجارة الإلكترونية

تعمل وزارة الاتصالات التي تشرف على برنامج شبكة الأردن وينفذه معهد الملكة زين الشـرف التنمـوي، مركز الأميرة بسمة للشباب على ان يكون برنامج الشبكة نموذجاً للبرامج التنموية التي تعمل على تفعيـل دور الشباب واستغلال طاقاتهم ومهاراتهم في تنفيذ المشاريع التنموية. قام برنامج دعـم وتطـوير بيئـة الأعمال في الأردن " أمير" بتمويل السنة الأولى فيما يقوم معهد الملكة زين بالعمل علـى تـوفير التمويـل اللازم للعامين المقبلين.

باختصار ان هدف محطات المعرفة وبرنامج شبكة الأردن مساعد المواطنين على مساعدة أنفسـهم حيـث يعملان على خلق بيئة أساسها الاعتماد على الذات وبالتالي تحقيق النمو الاقتصادي والاجتماعي المـأمول. توجه البرامج نشاطاتها إلى الاستجابة لاحتياجات المجتمعات المحلية المختلفة والمواطنين كافة بغض النظر عن أعمارهم وكيفية توظيف تقنيات الاتصالات والمعلومات في حياتهم اليومية مـن اجـل إقامـة المجـال لاستخدام التقنيات الحديثة إضافة إلى لتعزيز قدراتهم التقنية وإدارة الأعمال بواسطة عـدد مـن البـرامج التدريبية.

بالمقابل وتمشيا مع جهود المملكة في هذا المجال باشر مستثمر أردني هذا العام (٢٠٠٣) افتتاح أول مركز اتصال (Call Center) متخصص في تقديم الخدمات باللغة العربية في العالم تحت اسم (أعمر). مراكـز الاتصال هذة سيتم افتتاحها في اربد وعمان وسيتم ربطها عبر خدمة Frame Relay. مراكـز الاتصـال تعتبر من الحلول الصعبة والتي تحتاج لخادمات ذات كفاءة وجودة وتحمل وأداء ممتاز يضمن عدم تعطلهـا وانسياب العمل. يقوم العاملون في مراكز الاتصال بالإجابة ومحاولة حل المشاكل واخـذ طلبـات الزبـائن لصالح شركة وخدمات معينة، خدمة الدليل (١٢١) تعتبر من أقدم مراكز الاتصال في المملكة.

كذلك منحت هيئة تنظيم قطاع الاتصالات في بداية عام ٢٠٠٣ رخصة لمجموعة من المستثمرين الأردنيين والسعوديين لإنشاء شبكة لهواتف الاتصال المتنقل بالراديو Radio Trunking والتي سوف تباشر فـي تقديم خدماتها التجارية في نيسان ٢٠٠٤. ستعتمد هذه المشروع علـى تكنولوجيـا أيـدن IDEN التـي طورتها شركة موترولا الامريكية، كما سيتم السماح للمشتركين في هذه الشبكة بعد ان يصل عـددهم إلـى ١٠٠ ألف مشترك إمكانية الاتصال مع كافة مشتركي الهواتف الثابتة والنقالة. إضافة مثل هذه الميزة إلـى شبكات تعمل بنظام GSM سيعني ان المشتركون سيكونون بحاجة إلى استبدال أجهزتهم الحالية بـأجهزة تلفونات جديدة تعمل بكلا النظامين، نظام GSM الحالي ونظام الاتصال بالراديو حيـث ان الاتصـال عـن طريق تقنية الراديو يتم كحزمة من البيانات Packets of Data وليس كإتصال صوتي تقليدي.

بالمقابل استطاعت شركات الهاتف النقال في الأردن تطوير شبكة GSM الحالية بتكاليف منخفضة نسـبياً لكي تستطيع تقديم خدمة GPRS إضافة إلى خدمة الرسائل المتعددة الوسائط MMS. هناك حاجة ماسـة في الأردن إلى شركات متخصصة في إعداد المحتوى المميز Content Providers وبـالأخص باللغـة العربية والذي يجذب اهتمام الشباب الذين يشكلون أكثر من ٥٠% من السكان فنمو عدد مشتركي الهواتف النقالة وزيادة الدخل المتولد من الإعلانات ومن الخدمات الإضافية المقدمة سوف تساهم في تعظيم أربـاح مشغلي الهواتف النقالة في الأردن خلال السنوات القليلة القادمة.

حساب الأرباح والخسائر (بالدينار)

اسم المشروع	صاحب المشروع	رقم المشروع	اسم المركز
e-event Mgmt			

	السنة الأولى	السنة الثانية	السنة الثالثة	السنة الرابعة	السنة الخامسة
الإنتاج المخطط له (بالوحدة)					
المبيعات	**110,000**	**115,500**	**121,275**	**127,339**	**133,706**
التكاليف التشغيلية المباشرة					
تكاليف المواد الأولية المباشرة أو تكلفة المبيعات	2,400	2,520	2,646	2,778	2,917
تكاليف العمل المباشرة	30,636	32,168	33,776	35,465	37,238
ثمن البضاعة للمتاجرة	0	0	0	0	0
تكاليف المصنع التشغيلية	5,580	5,859	6,152	6,460	6,783
مجموع التكاليف التشغيلية المباشرة	**38,616**	**40,547**	**42,574**	**44,703**	**46,938**
الربح الإجمالي	**71,384**	**74,953**	**78,701**	**82,636**	**86,768**
التكاليف التشغيلية غير المباشرة					
رواتب موظفي التسويق	21,312	22,378	23,496	24,671	25,905
رواتب موظفي الإدارة والتمويل	18,648	19,580	20,559	21,587	22,667
مصاريف البيع والتسويق	4,800	5,040	5,292	5,557	5,834
قرطاسية	1,560	1,638	1,720	1,806	1,896
إيجارات	6,000	6,000	6,000	6,000	6,000
أيجار أرض	0	0	0	0	0
مصاريف أخرى	2,500	2,625	2,756	2,894	3,039
مجموع التكاليف التشغيلية غيرالمباشرة(قبل الإستهلاك)	**54,820**	**57,261**	**59,824**	**62,515**	**65,341**
الإستهلاك للإصول الثابتة	6,779	6,779	6,779	6,779	6,779
إطفاء المصاريف التأ سيسية	6,000	0	0	0	0
إطفاء الخلو	0	0	0	0	0
مجموع التكاليف التشغيلية غير المباشرة	**67,599**	**64,040**	**66,603**	**69,294**	**72,120**
الربح الصافي قبل الفوائد والضرائب	**3,785**	**10,913**	**12,098**	**13,342**	**14,648**
الفائدة على القرض	3,000	2,509	1,968	1,373	719
الربح قبل الضريبة	**785**	**8,405**	**10,130**	**11,968**	**13,928**
الضريبة على الأرباح	196	2,101	2,532	2,992	3,482
الأرباح الصافية	**589**	**6,304**	**7,597**	**8,976**	**10,446**
نسبة التكاليف التشغيلية غير المباشرة إلى الربح الإجمالي	95%	85%	85%	84%	83%
نقطة التعادل (بالدينار)	**108,790**	**102,549**	**105,665**	**108,896**	**112,243**
نقطة التعادل كنسبة من المبيعات السنوية المتوقعة	99%	89%	87%	86%	84%

إحتساب قيمة الإستهلاك على:	القيمة الكلية	العمر الإفتراضي بالسنو	الإستهلاك السنوي
الأبنية	2,000	10.00	200
منشآت أخرى	0	25.00	0
معدات وأجهزة	11,000	5.00	2,200
الأثاث والمعدات المكتبية	14,900	6.67	2,234
وسائل نقل	0	6.67	0
أخرى	6,435	3.00	2,145
المجموع			**6,779**

إحتساب قيمة الإطفاء على:	القيمة الكلية	العمر الإفتراضي بالسنو	الإستهلاك السنوي
المصاريف التأ سيسية	6,000	1	6,000
الخلو	0	5	0

	المجموع	**حقوق الملكية**	**القروض**
رأس المال العامل المطلوب	7,786	7,786	0
إجمالي تكلفة المشروع	48,621	18,621	30,000
النسبة المئوية للقرض وحقوق الملكية	**100%**	**38%**	**62%**

التدفق النقدي للمشروع (بالدينار)

اسم المشروع	صاحب المشروع	رقم المشروع	اسم المركز
e-event Mgmt			

	السنة صفر	السنة الأولى	السنة الثانية	السنة الثالثة	السنة الرابعة	السنة الخامسة
المبيعات		**110,000**	**115,500**	**121,275**	**127,339**	**133,706**
التدفق النقدي الداخل:						
المبيعات النقدية		110,000	115,500	121,275	127,339	133,706
تحصيلات ذمم مدينة			0	0	0	0
حقوق الملكية	18,621					
قرض الأصول الثابتة	30,000					
قرض رأس المال العامل	0					
الرصيد النقدي الإفتتاحي (في بداية المدة)		7,586	15,451	16,825	17,658	17,896
مجموع التدفق النقدي الداخل	**48,621**	**117,586**	**130,951**	**138,100**	**144,997**	**151,602**
التدفق النقدي الخارج:						
مجموع الإستثمارات	34,835					
التكاليف التشغيلية المباشرة	200	38,616	40,547	42,574	44,703	46,938
إجمالي التكاليف التشغيلية غير المباشرة قبل الإستهلاكات		54,820	57,261	59,824	62,515	65,341
تسديدات الدائنين			0	0	0	0
الفائدة		3,000	2,509	1,968	1,373	719
المصاريف التأسيسية والخلو	6,000					
الضريبة		196	2,101	2,532	2,992	3,482
إجمالي التدفق النقدي الخارج	**41,035**	**96,632**	**102,418**	**106,899**	**111,584**	**116,481**
صافي الرصيد النقدي قبل التوزيعات	**7,586**	**20,954**	**28,534**	**31,201**	**33,413**	**35,121**
دفعات سداد القرض						
أقساط قرض الأصول الثابتة		4,914	5,405	5,946	6,540	7,194
أقساط قرض رأس المال العامل		0	0	0	0	0
إجمالي دفعات سداد القرض		4,914	5,405	5,946	6,540	7,194
رصيد الإقفال النقدي قبل التوزيعات	**7,586**	**16,040**	**23,128**	**25,255**	**26,873**	**27,927**
توزيعات الأرباح	**0**	589	6,304	7,597	8,976	10,446
صافي النقد بعد التوزيعات	**7,586**	**15,451**	**16,825**	**17,658**	**17,896**	**17,481**

الميزانية التقديرية (بالدينار)

اسم المشروع	صاحب المشروع	رقم المشروع	اسم المركز
e-event Mgmt			

	السنة صفر	السنة الأولى	السنة الثانية	السنة الثالثة	السنة الرابعة	السنة الخامسة
الأصول						
الأصول المتداولة						
النقد	7,586	15,451	16,825	17,658	17,896	17,481
المدينون		0	0	0	0	0
المخزون	200	200	200	200	200	200
إجمالي الأصول المتداولة	**7,786**	**15,651**	**17,025**	**17,858**	**18,096**	**17,681**
الأصول الثابتة						
الأرض	0					
المباني	2,000					
الأجهزة والمعدات	11,000					
الأثاث والمعدات المكتبية	14,900					
السيارات	0					
تأمينات مستردة (ماء ،كهرباء ، تلفون ...الخ)	500					
أخرى	6,435					
إجمالي الأصول الثابتة	**34,835**	**34,835**	**34,835**	**34,835**	**34,835**	**34,835**
الإستهلاك التراكمي		6,779	13,558	20,337	27,116	33,894
القيمة الدفترية للأصول الثابتة	**34,835**	**28,056**	**21,277**	**14,498**	**7,719**	**941**
القيمة الدفترية للمصاريف التأسيسية	6,000	0	0	0	0	0
القيمة الدفترية للخاو	0	0	0	0	0	0
مجموع الأصول	**48,621**	**43,707**	**38,302**	**32,356**	**25,816**	**18,621**
الإلتزامات وحقوق الملكية						
الإلتزامات المتداولة						
دائنون		0	0	0	0	0
اقساط قرض الأصول الثابتة قصيرة الأجل	4914	5405	5946	6540	7194	0
اقساط قرض رأس المال قصيرة الأجل	0	0	0	0	0	0
مجموع الإلتزامات الجارية	**4914**	**5405**	**5946**	**6540**	**7194**	**0**
التزامات طويلة الأجل						
رصيد قرض الأصول الثابتة	25086	19681	13735	7194	0	0
رصيد قرض رأس المال العامل	0	0	0	0	0	0
مجموع الإلتزامات طويلة الأجل	**25086**	**19681**	**13735**	**7194**	**0**	**0**
حقوق الملكية						
رأسمال صاحب / أصحاب المشروع	18,621	18,621	18,621	18,621	18,621	18,621
الأرباح المجمعة			0	0	0	0
الربح الصافي بعد توزيعات الأرباح		0	0	0	0	0
مجموع حقوق الملكية	**18,621**	**18,621**	**18,621**	**18,621**	**18,621**	**18,621**
مجموع الإلتزامات وحقوق الملكية	**48,621**	**43,707**	**38,302**	**32,356**	**25,816**	**18,621**
معدل العائد على إجمالي الإستثمارت(الأرباح /الأصول).		1.3%	16.5%	23.5%	34.8%	56.1%
معدل العائد على حقوق الملكية (الأرباح الصافية/حقوق الملكية)		3.2%	33.9%	40.8%	48.2%	56.1%
السيولة (الأصول المتداولة/الخصوم المتداولة)		2.9	2.9	2.7	2.5	0.0
الأمان(إجمالي الديون/حقوق الملكية)		1.3	1.1	0.7	0.4	0.0
التحقق	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**

ملخص الإستنتاجات والمعايير المالية

اسم المشروع	صاحب المشروع	رقم المشروع	اسم المركز
e-event Mgmt			

تكاليف المشروع ووسائل التمويل

تكاليف المشروع	48621
مساهمة صاحب / اصحاب المشروع	18621
القروض	30000
القرض الى التكاليف %	61.7%
مساهمة صاحب المشروع الى التكاليف%	38.3%

الإفتراضات

معدل نمو المبيعات (الإيرادات)	5%
معدل نمو التكاليف	5%
معامل الخصم	12%
نسبة التوزيعات	75%
معدل الضريبة	25%

ثانيا: النتائج المالية

البند / السنة	السنة الأولى	السنة الثانية	السنة الثالثة	السنة الرابعة	السنة الخامسة	المعدل
صافي الربح بعد الضريبة (بالدينار)	589	6,304	7,597	8,976	10,446	6,782
الربح قبل الضريبة : المبيعات %	0.7%	7.3%	8.4%	9.4%	10.4%	7.2%
معدل العائد على الإستثمار %	1.3%	16.5%	23.5%	34.8%	56.1%	26.4%
معدل العائد على حقوق الملكية %	3.2%	33.9%	40.8%	48.2%	56.1%	36.4%
الموجودات المتداولة : المطلوبات المتداولة	2.9	2.9	2.7	2.5	0.0	2.2
الديون : حقوق الملكية (الأمان)	1.3	1.1	0.7	0.4	0.0	0.7
نقطة التعادل (بالدينار)	108,790	102,549	105,665	108,896	112,243	107,629

ثالثا : المعايير المالية وتحليل الحساسية :

المعيار المالي	الحالة الاساسية	زيادة تكاليف المشروع 10%	زيادة تكاليف المشروع 20%	تخفيض سعر البيع 5%	تخفيض سعر البيع 10%	زيادة تكاليف التشغيل 10%	زيادة تكاليف التشغيل 20%
صافي القيمة الحالية NPV	34,171	30,121	26,071	12,005	-10,162	-2,714	-39,600
معدل العائد الداخلي IRR	34.4%	30.5%	27.0%	20.1%	4.9%	10.2%	-15.3%
القيمة الحالية للإيرادات الى الإستثمارات B/C	1.7	1.6	1.5	1.2	0.8	0.9	0.2
فترة الإسترداد Pay Back Period	3	-	-	-	-	-	-

رابعا: حساب المعايير المالية

الحالة الأساسية		
معدل العائد الداخلي	IRR	34.4%
صافي القيمة الحالية	NPV	34,171
الإيرادات الى التكاليف	B/C	1.7
فترة الإسترداد	Pay Back	3.0

زيادة تكاليف المشروع 10%		
معدل العائد الداخلي	IRR	30.5%
صافي القيمة الحالية	NPV	30,121
الإيرادات الى التكاليف	B/C	1.6

زيادة تكاليف المشروع 20%		
معدل العائد الداخلي	IRR	27.0%
صافي القيمة الحالية	NPV	26,071
الإيرادات الى التكاليف	B/C	1.5

تخفيض سعر البيع 5%		
معدل العائد الداخلي	IRR	20.1%
صافي القيمة الحالية	NPV	12,005
الإيرادات الى التكاليف	B/C	1.2

تخفيض سعر البيع 10%		
معدل العائد الداخلي	IRR	4.9%
صافي القيمة الحالية	NPV	-10,162
الإيرادات الى التكاليف	B/C	0.8

زيادة تكاليف التشغيل 10%		
معدل العائد الداخلي	IRR	10.2%
صافي القيمة الحالية	NPV	-2,714
الإيرادات الى التكاليف	B/C	0.9

زيادة تكاليف التشغيل 20%		
معدل العائد الداخلي	IRR	-15.3%
صافي القيمة الحالية	NPV	-39,600
الإيرادات الى التكاليف	B/C	0.2

الحالة الأساسية	صافي النقد المتحقق		
السنة	النقد الخارج	النقد الداخل	صافي النقد المتحقق
0	41,035	0	-41,035
1	7,586	16,564	8,978
2	364	17,692	17,328
3	383	18,877	18,494
4	402	20,121	19,719
5	422	49,205	48,783

زيادة كلفة المشروع 10%	صافي النقد المتحقق		
السنة	النقد الخارج	النقد الداخل	صافي النقد المتحقق
0	45,139	0	-45,139
1	7,586	16,564	8,978
2	364	17,692	17,328
3	383	18,877	18,494
4	402	20,121	19,719
5	422	49,299	48,877

زيادة كلفة المشروع 20%	صافي النقد المتحقق		
السنة	النقد الخارج	النقد الداخل	صافي النقد المتحقق
0	49,242	0	-49,242
1	7,586	16,564	8,978
2	364	17,692	17,328
3	383	18,877	18,494
4	402	20,121	19,719
5	422	49,393	48,971

تخفيض سعر البيع 5%	صافي النقد المتحقق		
السنة	النقد الخارج	النقد الداخل	صافي النقد المتحقق
0	41,035	0	-41,035
1	7,586	11,064	3,478
2	364	11,917	11,553
3	383	12,813	12,431
4	402	13,754	13,352
5	422	41,645	41,224

تخفيض سعر البيع 10%	صافي النقد المتحقق		
السنة	النقد الخارج	النقد الداخل	صافي النقد المتحقق
0	41,035	0	-41,035
1	7,586	5,564	-2,022
2	364	6,142	5,778
3	383	6,749	6,367
4	402	7,387	6,985
5	422	34,086	33,664

زيادة تكاليف التشغيل 10%	صافي النقد المتحقق		
السنة	النقد الخارج	النقد الداخل	صافي النقد المتحقق
0	41,055	0	-41,055
1	8,345	7,220	-1,125
2	401	7,911	7,511
3	421	8,637	8,216
4	442	9,399	8,957
5	464	38,912	38,448

زيادة تكاليف التشغيل 20%	صافي النقد المتحقق		
السنة	النقد الخارج	النقد الداخل	صافي النقد المتحقق
0	41,075	0	-41,075
1	9,104	-2,123	-11,227
2	437	-1,869	-2,307
3	459	-1,603	-2,062
4	482	-1,323	-1,805
5	506	28,620	28,114