الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية

وزارة التعليم العالي والبحث العلمي

جامعة محمد بوضياف- المسيلة

مركز تطوير المقاولاتية لجامعة المسيلة

الكلية/ المعهد: تسيير التقنيات الحضرية

القسم: تسيير المدن

المستوى و التخصص : ثانية ماستر تسيير المدن

مذكرة التخرج لنيل شهادة جامعية – مشروع مؤسسة اقتصادية

عنوان المشروع:

إنشاء مؤسسة الطلاء العازل للحرارة على الجدران الخارجية للمباني

مقدمة في اطار الحصول على شهادة مؤسسة اقتصادية(مصغرة) في اطار القرار الوزاري 1275 المعدل و المتمم بالقرار الوزاري 008 المؤرخ في 23 فيفري 2025

من إعداد الطالب :

غشمان محمد نذير

تحت إشراف الاستاذة :

د . أوذينة فاطمة الزهراء

السنة الجامعية: 2025 / 2026

الفهرس:

أولا: فريق العمل والإشراف

1- فريق العمل

2- فريق الإشراف

ثانيا: تعريف المشروع

1. تحديد النشاط
2. قطاع النشاط
3. رمز النشاط

ثالثا: وصف فكرة المشروع

1. ما هي منتجاتي / خدماتي
2. من سيشتري منتجاتي/ خدماتي
3. أين سيقام مشروعي وكيف ستصل منتجاتي/خدماتي للزبائن
4. كيف سيتشغل مشروعي
5. مبررات اختيار فكرة مشروعي

رابعا: دراسة السوق

1. **طبيعة وحجم المنافسة:** من هم المنافسون المباشرون وغير المباشرون؟
2. حجم السوق المستهدف والمحتمل
3. **تحليل SWOT:** نقاط القوة والضعف والفرص والتهديدات لمشروعي
4. نموذج العمل التجاري BMC لمشروعي

خامسا: الدراسة التقنية

1. احتياجات المشروع من الموارد البشرية: (ما هي الاحتياجات من الموظفين؟)
2. موقع إقامة مشروعي ومبررات اختياره: أين سيكون موقع مشروعي؟

سادسا: تقدير تكاليف وإيرادات مشروعي

1 - تقدير تكاليف مشروعي

1.1 تقدير المبلغ الإجمالي للاستثمار في مشروعي

2.1 تقدير مشتريات مشروعي من المواد الأولية في مشروعي

3.1 تقدير تكاليف اليد العاملة في مشروعي

1. 4 تقدير التكاليف المشتركة لمشروعي

1. 5 تقدير تكاليف اهتلاك الاستثمارات لمشروعي

2- تقدير إيرادات مشروعي

1.2 تقدير حجم المبيعات السنوية لمشروعي

2. 2 حساب النتيجة السنوية لمشروعي

مقدمة

في ظل التطور العمراني المتسارع وارتفاع الطلب على المباني الموفرة للطاقة، أصبحت تقنيات العزل الحراري من أهم الحلول الهندسية التي تساهم في تحسين كفاءة المباني وتقليل استهلاك الطاقة المخصصة للتبريد والتدفئة. ويُعد الطلاء العازل للحرارة على الجدران الخارجية من أحدث الأساليب المستخدمة في مجال العزل، حيث يوفر حماية فعالة للمباني من التأثيرات الحرارية والعوامل المناخية المختلفة، بالإضافة إلى تحسين المظهر الجمالي وإطالة العمر الافتراضي للواجهات.

انطلاقاً من هذه المعطيات، جاءت فكرة إنشاء مؤسسة متخصصة في تقديم خدمات الطلاء العازل للحرارة، بهدف تلبية احتياجات السوق المتزايدة لهذا النوع من الخدمات، خاصة في المناطق التي تشهد درجات حرارة مرتفعة خلال فترات طويلة من السنة. وتسعى المؤسسة إلى توفير حلول عصرية تعتمد على مواد عالية الجودة وتقنيات تطبيق حديثة تضمن تحقيق أفضل مستويات العزل والكفاءة.

اللجنة الوطنية التنسيقية لمتابعة
NCCFIUE

الإشكالية :

ما مدى جدوى إنشاء مؤسسة الطلاء العازل للحرارة على الجدران الخارجية للمباني في ظل الحاجة إلى حلول مستدامة لتحسين الكفاءة الطاقوية وتعزيز الراحة الحرارية للسكان في المناطق الحضرية ؟

اللجنة الوطنية التنسيقية لمتابعة
NCCFIUE

أولا: فريق العمل والإشراف

1-فريق العمل

فريق المشروع	التخصص	الكلية/ المعهد	الخبرة/ الكفاءة في مجال المشروع
الطالب: غشمان محمد نذير	تسيير المدن	تسيير التقنيات الحضرية	معرفة إحتياجات المباني الحضرية والمشاكل الحرارية المحيطة بها

2-فريق الإشراف

المشرف	التخصص	المعهد
المشرف الرئيسي : أوذينة فاطمة الزهراء	تسيير المدن	معهد تسيير التقنيات الحضرية

ثانيا: تعريف المشروع: يكون النشاط وفقا للمدونات التي تحدد قائمة الأنشطة لكل هيئة تسجيل (المركز الوطني للسجل التجاري، الفلاحة، الصناعة التقليدية والحرف):

تحديد النشاط	قطاع النشاط	رمز النشاط (وفق مدونة الأنشطة للمركز الوطني للسجل التجاري cnrc)
خدمات - تطبيق الطلاء العازل للحرارة على الجدران الخارجية للمباني	خدمات البناء والتشطيب / الدهان	**433021** : أعمال الدهان والطلاء للمباني

- في حالة نشاط مقنن، أو نشاط يحتاج إلى اعتمادات او تراخيص خاصة، يجب ذكرها وذكر الجهة المانحة لها

النشاط غير مقنن، لا يحتاج إلى تراخيص خاصة، سوى السجل التجاري وبطاقة التعريف الضريبية.

ثالثا: وصف فكرة المشروع:

ينغي ان يكون صاحب / أصحاب المشروع على دراية بكل تفاصيل المشروع وقادرين على تقديم وصف ملخص ودقيق عنه ، من خلال الإجابة بدقة على العناصر التالية :

ما هي منتجاتي أو خدماتي: :

خدمة تطبيق مهنية لطلاء عازل للحرارة (طلاء عاكس للأشعة الشمسية) على الجدران الخارجية للمباني (واجهات، أسطح).

الخدمة تشمل:

- تنظيف وتهيئة السطح.
- تطبيق طبقة أو طبقتين من الطلاء العازل (المواد يوفرها المشروع).
- تقديم استشارة فنية حول أفضل الخيارات (نوع الطلاء، عدد الطبقات).

لا نقوم بإنتاج الطلاء، بل نشتريه جاهزًا (من شركات محلية أو مستوردة مثل ETRON, Logia, أو أي علامة موثوقة).

من سيشتري منتجاتي/ خدماتي :

- **المقاولون وشركات البناء** الذين يريدون تقديم حلول العزل الحراري لعملائهم.

- **أصحاب المباني السكنية** (فيلات، عمارات) وخاصة في المناطق الحارة الذين يعانون من ارتفاع فواتير الكهرباء.
- **المؤسسات الصناعية والتجارية** ذات الجدران الخارجية الكبيرة (مصانع، مستودعات، مراكز تسوق).

أين سيقام مشروعي وكيف تصل منتجاتي / خدماتي للزبائن :

- **موقع الإقامة** :مكتب صغير ومستودع لتخزين مواد الطلاء والمعدات، يقع في مدينة **المسيلة** (قرب السوق المستهدف، قرب الطرقات).
- **طرق التوزيع (تقديم الخدمة):**
  - فريق العمل يتنقل إلى موقع العميل لتطبيق الطلاء.
  - التسويق عبر الإعلانات المحلية، وزيارة المقاولين، وموقع إلكتروني بسيط، وصفحات على فيسبوك وإنستغرام لعرض الأعمال السابقة وتجارب العملاء.

كيف سيشتغل مشروعي :

- في البداية (بعد قبول المشروع مباشرة) :**المسير** هو من يقوم بكل شيء: التسويق، شراء المواد، الاتفاق مع العملاء باعتباره مسيرًا وعامل دهان وعند الطلب يتم **توظيف عمال دهان** (2-3 عمال) للمساعدة في التنفيذ، بينما يركز المسير على الإدارة والتسويق وتطوير الأعمال.

مبررات اختيارفكرة مشروعي

- مشكلة ارتفاع درجات الحرارة في المباني الجزائرية خصوصًا في المناطق الجنوبية والغربية، وزيادة الاعتماد على التكييف الذي يستهلك طاقة كبيرة.
- يقدم المشروع حلاً لتبريد المباني (دون استهلاك طاقة) يتماشى مع سياسات الدولة في ترشيد الطاقة والانتقال الطاقوي.
- فكرة المشروع تأتي من تخصص صاحب المشروع (تسيير المدن) الذي يمنحه نظرة شاملة لمشاكل النسيج العمراني والحلول المبتكرة.
- التركيز على الجودة والتميز، نقدم خدمة احترافية باستخدام أفضل أنواع الطلاء المتوفرة في السوق (محلي أو مستورد)، مع ضمان الجودة في التطبيق، وهو ما يميزنا عن عمال الدهان العاديين.
- الاستجابة لطلب حقيقي، العملاء يريدون حلاً عمليًا جاهزًا، وليس شراء دلاء طلاء وتطبيقها بأنفسهم. الخدمة المتكاملة (التنظيف + التطبيق + الضمان) هي ما يريده السوق.
- مرونة النمو، يمكن بدء المشروع بفرد واحد، ثم التوسع حسب الطلب، دون الحاجة لاستثمارات ضخمة مسبقة.

رابعا: دراسة السوق

1. **طبيعة وشدة المنافسة:** من هم المنافسون المباشرون وغير المباشرون؟

المنافسون	طبيعة المنافسة		شدة المنافسة		
	مباشرة	غير مباشرة	قوية	متوسطة	ضعيفة
عمال الدهان التقليديون (بدون تخصص)	X			X	
شركات دهان متخصصة في العزل الحراري	X			X	
المقاولون الذين يقومون بالدهان بأنفسهم		X			X
منتجو الطلاء العازل (الذين لا يطبقونه)		X			X

أذكر استراتيجيات مؤسستك في التعامل مع منافسيها:

- التخصص في الطلاء العازل للحرارة فقط (التمايز).
- تقديم خدمة بجودة عالية (سطح نظيف، تطبيق متقن، ضمان لفترة).
- استخدام أدوات حديثة (رشاشات احترافية) لتسريع العمل وتحسين النتيجة.
- التسويق لفوائد توفير الطاقة، وهو أمر لا يقدمه عمال الدهان العاديون.

2. **حجم السوق المستهدف والمحتمل:**
3. **السوق المستهدف (سنة 1) :**المقاولات الصغيرة والمتوسطة ، وأصحاب الفيلات. عدد العملاء المحتملين: حوالي 50-100 عميل في السنة الأولى.
4. **السوق المحتمل (سنة 3-5) :**كل المباني في المناطق الحارة من الوطن، بما فيها المشاريع الكبرى والقرى. السوق شاسع جدًا.

5. **تحليل SWOT:** نقاط القوة والضعف والفرص والتهديدات لمشروعي:

	عوامل تساعد في تحقيق الأهداف	عوامل تعطل تحقيق الأهداف
عوامل داخلية	**نقاط القوة(S)** • معرفة تقنية عالية، • جودة خدمة، • مرونة في التنقل، • تكاليف تشغيل منخفضة في البداية.	**نقاط الضعف(W)** • قلة السمعة في البداية، • اعتماد على مورد واحد أو اثنين للطلاء، • الحاجة لخبرة عملية في الدهان.
عوامل خارجية	**الفرص(O)** • ارتفاع الطلب على ترشيد الطاقة، • دعم الدولة للمقاولاتية، • إمكانية الشراكة مع منتجي الطلاء.	**التهديدات(T)** • دخول منافسين جدد، • تقلب أسعار الطلاء المستورد، • صعوبة إقناع العملاء بجدوى العزل الحراري.

اللجنة الوطنية التنسيقية لمتابعة
NCCFIUE

6. نموذج العمل التجاري BMC لمشروعي:

<table>
<tr>
<td rowspan="2">العملاء
– المقاولون وشركات البناء.
– أصحاب المباني السكنية .
– المؤسسات الصناعية ذات الأسطح الكبيرة.</td>
<td>العلاقة مع العملاء
– متابعة شخصية،
– ضمان،
– عروض تجريبية.</td>
<td rowspan="2">القيمة المقترحة
– خفض حرارة المباني بنسبة 20 %.
– تقليل استهلاك الكهرباء بنسبة 25%.
– سهولة التطبيق وطبقة واحدة.</td>
<td>الأنشطة الرئيسية
– تسويق،
– شراء الطلاء،
– تطبيقه،
– مراقبة الجودة.</td>
<td rowspan="2">الشركاء الرئيسيون
– موردو الطلاء (محليون/مستوردون)،
– مقاولون،
– أصحاب عقارات..</td>
</tr>
<tr>
<td>قنوات توزيع
– فريق مبيعات مباشر.
– شراكات مع محلات مواد البناء.
– موقع إلكتروني وتواجد على وسائل التواصل الاجتماعي.</td>
<td>الموارد الرئيسية
– خلاط صناعي عالي السرعة.
– معدات قياس ومراقبة.
– فريق عمل متخصص (مهندس كيمياء، مسوق).</td>
</tr>
</table>

الإيرادات	التكاليف
مقابل الخدمة (بالمتر المربع أو بالسعر الثابت للمشروع).	• شراء الطلاء، • أدوات العمل، • إيجار مكتب، • تسويق

اللجنة الوطنية التنسيقية لمتابعة
NCCFIUE

خامسا: الدراسة التقنية

1. **احتياجات المشروع من الموارد البشرية:** حدد بدقة احتياجات مشروعك من الموارد البشرية

طبيعة المستخدمين	العدد	الكفاءات / الشهادات
المسير: غشمان محمد نذير	1	ماستر تسيير مدن / إدارة أعمال
(لاحقًا...) عمال دهان	3-5	تقني دهان، عقد عمل مؤقت أو دائم حسب الحجم

2. **اختيار موقع إقامة المشروع : أين سيكون موقع المشروع ومبررات اختياره ؟**

مكتب صغير (30-50 م²) في منطقة حضرية بالمسيلة، قريب من الطرق الرئيسية، لتخزين الطلاء والمعدات.

1. **القرب من السوق المستهدف :** هذه المنطقة هي بوابة للمناطق الحارة (الجنوب)، مما يسهل التوزيع ويقلل تكاليف النقل.
2. **توفر الخدمات اللوجستية :** تتوفر في مناطق النشاطات الصناعية الكهرباء ثلاثية الطور (الضرورية للخلاط الصناعي)، والمياه بكميات كافية، وطرق معبدة لنقل البضائع.
3. **تكلفة الإيجار :** تكون أسعار إيجار المحلات في هذه المناطق أقل بكثير من المدن الكبرى (مثل قسنطينة أو الجزائر العاصمة).

سادسا: تقدير تكاليف وإيرادات المشروع

1 - تقدير تكاليف المشروع

1.1 تقدير المبلغ الإجمالي للاستثمار: (تكلفة المشروع)

البيان	المبلغ (دج)
معدات الدهان (رشاشات احترافية، سقالات، فرش، أشرطة لاصقة، أغطية)	500,000
تهيئة المكتب (أرضية، رفوف، طلاء)	200,000
العتاد المتنقل (سيارة صغيرة مستعملة للتنقل إلى العملاء)	2,800,000
العتاد المكتبي (مكتب، كرسيان، خزانة)	150,000
عتاد الإعلام الآلي (حاسوب محمول، طابعة)	200,000
عتاد الاتصالات (هاتف ذكي، اشتراك إنترنت)	80,000
المصاريف العامة (سجل تجاري، جماهرية، إجراءات)	100,000
رأس المال العامل (شراء طلاء كافٍ لأول 3 مشاريع + مصاريف شهرين)	1,500,000
المبلغ الإجمالي للاستثمار (تكلفة المشروع)	**5,530,000 دج**

2.1 تقدير مشتريات المشروع من المواد الأولية

قائمة المواد الاولية		السنة 1
طلاء عازل للحرارة (دلو 20 كغ)	الكمية المشترات	300 دلو
	سعر الوحدة	7,000 دج/دلو
	تكلفة شراء المادة الاولية 1	2,100,000 دج
أدوات استهلاكية	(أشرطة، أغطية، إلخ)	300,000 دج
إجمالي مبالغ المشتريات من المواد الاولية		2,400,000 دج

3.1 – تقدير تكاليف اليد العاملة

تسمية المنصب	عدد العمال			قيمة الأجر الشهري الصافي (دج)		
	السنة 1	السنة 2	السنة 3	السنة 1	السنة 2	السنة 3
المسير	1	1	2	600,000	720,000	840,000
عمال الدهان	0	1	2	0	360,000	720,000
الإجمالي (الأجور الصافية)				600,000	1,080,000	1,560,000
الأعباب الاجتماعية (35%)				210,000	378,000	546,000
إجمالي تكاليف اليد العاملة				810,000	1,458,000	2,106,000

الأجور تقديرية قابلة للزيادة حسب الخبرة والاتفاق

4.1 تقدير التكاليف الخارجية للمشروع

البيان	السنة 01	السنة 02	السنة 03
إيجار المكتب/المستودع	300,000	330,000	360,000
الكهرباء، الماء، الغاز	180,000	200,000	220,000
صيانة السيارة والمعدات	200,000	250,000	300,000
الوقود والتنقلات	300,000	400,000	500,000
التسويق والدعاية (إعلانات، منشورات)	200,000	300,000	400,000
التأمين على السيارة والمعدات	100,000	120,000	140,000
التكوين والتدريب (للمسير والعمال)	50,000	100,000	150,000
مصاريف عامة (هاتف، إنترنت، ...)	120,000	150,000	180,000
المجموع	**1,450,000**	**1,850,000**	**2,250,000**

1. 5 تقدير تكاليف اهتلاك الاستثمارات

البيان	مدة الاهتلاك (بالسنوات)	قسط الاهتلاك السنوي (دج)
معدات الدهان (رشاشات، سقالات،	5	100,000
العتاد المتنقل (سيارة)	5	360,000
العتاد المكتبي (مكاتب، كراسي)	5	30,000
عتاد الإعلام الآلي (حاسوب، طابعة)	5	40,000
عتاد الاتصالات (هاتف)	5	16,000
المبلغ الإجمالي لاهتلاك الاستثمارات		546,000

3-تقدير إيرادات المشروع

1.3 تقدير حجم المبيعات السنوية

البيان	السنة 1	السنة 2	السنة 3
عدد المشاريع المنفذة	10مشاريع	20مشروع	30مشروع
متوسط المساحة لكل مشروع (م²)	150م²	150م²	180م²
إجمالي المساحة المنفذة (م²)	1,500م²	3,000م²	5,400م²
سعر المتر المربع (دج)	2,500	2,600	2,700
رقم الأعمال السنوي (دج)	**3,750,000**	**7,800,000**	**14,580,000**

2.3 حساب النتيجة السنوية

البيان	السنة 1 (دج)	السنة 2 (دج)	السنة 3 (دج)
رقم الأعمال (المبيعات)(1)	**3,750,000**	**7,800,000**	**14,580,000**
مشتريات الطلاء والمستهلكات (2)	(2,400,000)	(4,800,000)	(8,500,000)
التكاليف الخارجية (3)	(1,450,000)	(1,850,000)	(2,250,000)
القيمة المضافة (4) = (1)-(2)-(3)	**(100,000)**	**1,150,000**	**3,830,000**
تكاليف اليد العاملة (5)	(810,000)	(1,458,000)	(2,106,000)
فائض الاستغلال (6) = (4)-(5)	**(910,000)**	**(308,000)**	**1,724,000**
الإهتلاكات (7)	(546,000)	(546,000)	(546,000)
ناتج الاستغلال (8) = (6)-(7)	**(1,456,000)**	**(854,000)**	**1,178,000**
الضرائب على الشركات IFU / (25% تقريباً)(9)	0 (لا ربح)	0 (لا ربح)	(294,500)
صافي الدخل السنوي (10) = (8)-(9)	**(1,456,000)**	**(854,000)**	**883,500**

خاتمة:

يتطلب المشروع استثماراً إجمالياً يقدر بحوالي 4.53 مليون دج، وهو مبلغ يمكن توفيره أو تمويله عبر أجهزة دعم المقاولاتية. يبدأ فريق العمل بشخص واحد هو المسير، الذي يقوم بكافة المهام (تسويق، شراء، تنفيذ الدهان)، وعند قبول المشروع وتزايد الطلب، يتم توظيف عمال دهان للتعامل مع المشاريع الأكبر.

على المستوى المحلي، يساهم المشروع في خلق منصب شغل أولي، ثم يتوسع إلى 3-4 مناصب خلال سنة أو سنتين، كما يوفر خدمة نوعية ترفع من جودة المباني وتقلل استهلاك الطاقة. على المستوى الوطني، يدعم المشروع ثقافة العزل الحراري ويشجع على استخدام الطلاء العاكس، مما يساهم في ترشيد استهلاك الكهرباء في فصول الصيف، ويقلل من انبعاثات غازات الاحتباس الحراري.

إن نموذج الخدمة هذا يتسم بالمرونة، حيث يمكن البدء به بسرعة، وتوسيعه بناءً على الطلب الفعلي، كما يمكن لاحقاً تطويره ليشمل شراكة مع منتجي الطلاء أو تقديم خدمات صيانة. لذلك، يوصى بتبني هذا المشروع كفكرة أولى قابلة للتنفيذ قبل التفكير في التصنيع المحلي..

اللجنة الوطنية التنسيقية لمتابعة
NCCFIUE