



Institut Libanais de Développement Économique & Social
Lebanese Institute for Economic & Social Development

Etude financée par l'Union Européenne
Study financed by the European Union

صناعة المربيّات

دراسة جدوى من إعداد :
للقسم الاقتصادي : كولين كرم، مهندسة زراعية، تحت إشراف نيللي استيفان، اختصاصية في
الإقتصاد وعلم الأحياء.
للقسم الزراعي : كارول هاشم، مهندسة زراعية، تحت إشراف سهام يوسف، مهندسة زراعية.

٣	الموجز
٤	١- وصف وفائدة المشروع
	١-١ وصف المشروع
	٢-١ فائدة المشروع
٤	٢- تحليل السوق
	١-٢ وصف السوق
٥	١-٢-١ المربيات، ذات النوعية المتدنية، المصنعة محلياً
	١-٢-٢ المربيات المستوردة
	١-٢-٣ المربيات ذات النوعية الجيدة المنتجة محلياً
	٢-٢ اتجاهات وفرص
	٣-٢ الأخطار
	١-٣-٢ الأخطار المتعلقة بحفظ المنتج
	٢-٣-٢ الأخطار المتعلقة بالثمار
	٤-٢ المنافسة
	٥-٢ الأسواق المستهدفة
٦	٣- طرق التصنيع
	١-٣ الثمار والخضار
	٢-٣ السكر والمواد الجيلاتينية أو الهلامية
	١-٢-٣ المواد الجيلاتينية
٧	٣-٣ المواد والأدوات المستعملة
	١-٣-٣ التحضير
	٢-٣-٣ الطبخ
٨	٣-٣-٣ التعبئة في المرطبان
	٤-٣ تقنيات ومهارات
	١-٤-٣ سر النجاح
	٢-٤-٣ دور السكر
	٣-٤-٣ الباكيتين
٩	٤-٤-٣ الحموضة
	٥-٤-٣ تحضير وطبخ المربيات
	٦-٤-٣ الطبخ مرة واحدة أو بمرحلة واحدة
	٧-٤-٣ الطبخ بعد النقع
	٨-٤-٣ الطبخ بمرحلتين
١٠	٩-٤-٣ طريقة ما قبل الطبخ
	١٠-٤-٣ طريقة السكر المطبوخ
	١١-٤-٣ التعبئة بالمرطبين
١١	١٢-٤-٣ الحفظ
	١-١٢-٤-٣ التجليد
	٢-١٢-٤-٣ التعقيم
	١٣-٤-٣ مربى المشمش
	٥-٣ تجهيزات العمل
١٢	٦-٣ اليد العاملة وإدارة ساعات العمل
	٧-٣ إمكانية مشاركة أفراد العائلة

	٨-٣ موقع التصنيع
	٩-٣ مخاطر التلوث
١٢	٤- تقنيّة البيع والتسويق
	١-٤ تقنيّة البيع
	٢-٤ تقنيّة التسويق
١٣	٣-٤ سعر البيع
١٣	٥- دراسة مالية
	١-٥ رؤوس الأموال المستثمرة
	١-١-٥ الفرضيات
١٤	٢-١-٥ كلفة التجهيزات
	٢-٥ حساب النتائج المتوقعة
	١-٢-٥ الفرضيات
١٥	٢-٢-٥ الجداول المالية
	٣-٢-٥ التعليق
	٣-٥ الميزانية وتدفق النقد
	١-٣-٥ الفرضيات
١٦	٢-٣-٥ جدول مالي
	٤-٥ تحليل الحساسية
	١-٤-٥ افتراض ١
١٧	٦- العوامل الأساسية للنجاح
١٧	٧- الخلاصة

الموجز

تعالج هذه الدراسة شروط نجاح صناعة المربيات الجيدة و المكونة من المواد الطبيعية في لبنان، وتبين ان صناعة المربيات تطورت في بلادنا خلال السنوات الأخيرة. أن المنافسة الاقتصادية والبحث عن أسواق دفعت المصنعين لإيجاد طرق تصنيع أكثر ربحا خاصة بإدخال محتويات مثل المواد الحافظة والباكتين. هكذا نجد في الأسواق مربيات تحتوي فقط ٣٠٪ من الثمار والباقي ماء وباكيتين ومواد حافظة. يلاحظ حاليا عودة نحو المنتوجات الطبيعية لأن المستهلك اصبح متطلبا من ناحية النوعية. الإنتاج الحرفي للمربيات يمكنه ان يستفيد من هذا الواقع. أخيرا تظهر الدراسة أن استثمار ١١٠٢٥ د.أ. وانتاج ٤١٠٠ كلغ من مربى المشمش خلال السنة الأولى له مردود سنوي يصل إلى ١٥٨٩٦ د.أ، مع افتراض خسارة ٥٪ يكون المردود الشهري ١٣٢٥ د.أ. بالمقابل يجب الأخذ بعين الاعتبار المضاربة المحلية والأجنبية للمربيات الحرفية؛ ينصح الحرفيون وصانعو المربيات أن يبدأوا بتوزيع إنتاجهم في المناطق الريفية وأن يوسعوا نشاطهم تدريجيا باتجاه المدن. فدور التسويق في تجارة منتج ذو استهلاك كبير مثل المربيات يأخذ عندها كل الأهمية التي يستحقها.