

# الفصل الأول

مشروعات الدواجن لصناعة

الأرباح

كيف تجعل من هذا الطائر صانعاً للأرباح

وليس مسبباً للخسارة؟



عن مجلة الشرق الأوسط للدواجن

## صناعة الدواجن

تعتبر الدواجن في مقدمة الحيوانات المزرعية المنتجة للمادة الغذائية التي يحتاجها الإنسان كمصدر سريع للبروتين الحيواني وبأسعار تتناسب مع محدودى الدخل وتمتاز بسرعة التكاثر وقصر دورة الحياة وارتفاع الكفاءة الإنتاجية مما يجعلها تحقق عائدا مجزيا من استثمار رأس المال .

وقد تطورت صناعة الدواجن خلال العشرين سنة الماضية بصورة ممتازة عن طريق التحكم فى التربية والرعاية والوقاية من الأمراض التى تصيبها - وخاصة باستخدام طرق التفريخ الصناعى للبيض التى أدت الى زيادة الكفاءة الإنتاجية لكل دجاجة مع إنتاج عدد كبير جدا من الكتاكيت فى الدفعة الواحدة عن طريق استخدام المفرخات والمفقسات الالكترونية المبرمجة فى الصناعة المكثفة للدواجن حيث وفرت لعملية الفقس الظروف المناسبة للنمو والفقس .

ومشروعات الثروة الداجنة كثيرة ومتنوعة ومن أهم المشروعات :

١- إنتاج بدارى الذبيح من الدجاج .. تسمين الكتاكيت عمر يوم وحتى سن الذبيح ، ويحدد هذا السن وزن الدجاج .. وفى المتوسط يكون العمر عند البيع ٥٠ يوما .

٢- إنتاج بيض المائدة ..

٣- إنتاج بدارى البط .. أى تسمين كتاكيت البط .

٤- إنتاج الأمهات .. أى مشاريع تربية الأمهات لإنتاج البيض الخاص بإنتاج كتاكيت البط ودجاج التسمين والدجاج البياض .

٥- إنتاج الدجاج الرومى .. وتسمينه .

وأصبح المنتج فى هذه الصناعة سواء كان الغرض الرئيسى هو إنتاج اللحم أو إنتاج البيض أو الإنتاجان معا - يحدد الهدف أو معدل الإنتاج والحدود المسموحة التى يجب أن يتوقف عندها قبل أى خسارة ..

★ فإذا بدأت دورة التسمين بـ ١٠٠٠ كتكوت فبعد ٤٥ يوما تخرج

حوالى ٩٧٠ - ٩٨٠ دجاجة جاهزة للتسويق - حسب نسبة الفاقد المتعارف عليها .. حيث تتغذى من عمر يوم إلى ٤٥ يوما بأعلاف مختلفة التركيبية .

### \* فى حالة التسمين

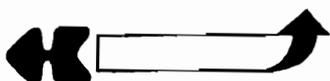
كل ٤,٢٥ كجم علف (خلال ٤٥ يوما) تعطى حوالى  
١,٦٠٠ كيلوجرام لحم (ومعامل التحويل ٢,٢  
كجم)

### \* فى حالة الدواجن البيضاء

تتغذى الدواجن على ٢,٣٠٠ كجم لتعطى واحد  
كيلوجرام بيض (معامل التحويل ٢,٣ كجم)

واستطاع المنتج الحصول على سلالات جديدة متطورة عن طريق التحكم الوراثى فى الصفات المرغوبة مثل استهلاك أقل كمية من العلف لإعطاء أكبر كمية من المنتج سواء بيض أو لحم والكثير فى مختلف الأنشطة المختلفة .

وتشكل التغذية أهم عنصر من الناحية الاقتصادية لأى مشروع دواجن حيث أن ٨٠٪ من تكاليف أى مزرعة دواجن هى تكاليف التغذية .



## دراسة جدوى اقتصادية

# مشروع دجاج تسمين بطاقة ١٠٠٠ كتكوت

١٠٠ م٢

\* المساحة اللازمة

الثلث	عدد	الثلث
جنيه ٣٠٠	٢٠	معلقة بلاستيك سعة ١٢ كجم
جنيه ٣٠٠	٢٠	مسقى بلاستيك سعة ٩ لتر
جنيه ١١٠٠	١٠٠٠	كتكوت تسمين
جنيه ٢٨٠٠	٤	طن علف
جنيه ٢٥٠		أدوية وتحصينات وعلاجات
جنيه ١٠٠		عمالة
جنيه ٥٠		فرشة «تبين» حجر جيرى ، قش
جنيه ٢٠		معامل واستشارات بيطرية
جنيه ٨٠		نثرات «كهرباء ومياه»
جنيه ٥٠٠٠		جملة التكاليف

\* الإيراد المتوقع :

٦٪	النفوق العادى فى حدود
١,٧٠٠ كجم	الوزن المتوقع عند التسويق
٣,٥ - ٤ جنيه	سعر الكيلو عند التسويق
٩٤٠ دجاجة	عدد الدواجن المتوقع بيعها
٦٠٠٠ جنيه	الإيراد المتوقع = ٩٤٠ دجاجة × ١,٧٠٠ كجم × ٣,٧٥ = ٦٠٠٠ جنيه

## \* ملاحظات ومخاطر المهنة

- ١- قد تزيد نسبة النفوق عن ٦٪ إذا أصيب القطيع بأحد الأمراض الخطرة مثل الجامبورو أو النيوكاسل فتختل اقتصاديات الدورة .
- ٢- قد ينخفض سعر بيع كيلو الدجاج لظروف العرض والطلب في السوق ولا توجد مقاييس يمكن على أساسها التنبؤ بسعر البيع عند التسويق .
- ٣- أسعار الأعلاف لا يمكن التحكم فيها وقد تزيد أثناء التربية فتزيد بالتالي المصروفات . مع بقاء سعر البيع خاضعا لقانون العرض والطلب .
- ٤- طاقة العنبر تقل في فصل الصيف فتكون سعة العنبر ٧٥٠ كتكوت فقط فيحمل العنبر بـ  $\frac{٣}{٤}$  طاقته .
- ٥- تظهر بعض الأفراد في نهاية الدورة في حالة تقزم وتباع كسردة «أعوريات» ويكون سعرها منخفضا ( $\frac{١}{٤}$  السعر) .
- ٦- الدورة التي تربي في فصل الصيف لا يصل متوسط الأوزان إلى ١,٧٠٠ كجم في ٤٥ يوما ويكون متوسط الوزن في حدود ١,٥٥٠ كجم .

## \* عوامل إيجابية للمشروع :

- ١- يمكن بيع الزرق « السبلة » بعد نهاية الدورة .
- ٢- قد يرتفع سعر كيلو الفراخ وقت التسويق ويكون في ذلك فائدة كبيرة للمربي .
- ٣- يجب على المربي أن ينظر إلى اقتصاديات العنبر في عام كامل « ٦ دورات» لأنه من المحتمل أن تخسر دورة أو دورتين لكن من المؤكد أن تكسب باقي الدورات لتعويض خسارة هذه الدورة .
- ٤- يمكن للمربي الاستغناء عن بند العمالة في المصروفات وقدره ١٠٠ جنيه ويقوم هو بنفسه بتنفيذ برنامج العمل اليومي من تغليف ونظافة وإضافة أدوية وخلافه خاصة أن حجم القطيع صغير نسبياً .

٥- يكتسب المرءى (دورة بعد أخرى) خبرة كبيرة جدا تفيدة فى كيفية تخفيض التكاليف وزيادة الإيرادات .

٦- هناك مبلغ ٦٠٠ جنيه وهو ثمن المعالف والمساقى سيدفعه فى أول دورة لكنه سيصبح ضمن رأس المال الثابت ومدة صلاحيتها سنتان وبالاستعمال الصحيح المنظم يمكن أن تمكث بالمرزعة أكثر من ذلك .

## دراسة جدوى اقتصادية

### لمشروع دجاج بياض

#### \* اولا : التكاليف

- ١- ثمن شراء الكتكوت البياض عمر يوم واحد = ١,٧٠ جنيه
- ٢- تمكث الكتاكيت فى فترة التربية (الاستقبال) حوالى ٥ شهور تستهلك فيها ٧ كجم علف بثمن = ٥ جنيه أى سعر الكيلو ٧٠, - وأدوية ولقاحات وتحصينات = ٥٠, جنيه / كتكوت إضاءة ومياه وعمالة = ٣٠, جنيه / كتكوت
- \* أى أن تكلفة الكتكوت حتى يصل إلى عمر البيض = ٧,٥ جنيه
- ٣- ينتقل الدجاج البياض بعد ذلك إلى مرحلة إنتاج البيض عند عمر ١٥٠ يوما ويمكث فى هذه المرحلة سنة كاملة ٣٦٥ يوما .
- \* تكلفة العلف فى سنة =

١٢٠ جم (استهلاك يومى)  $\times$  ٦٥, جنيه (سعر كيلو العلف)  
 $\times$  ٣٦٥ يوم = ٢٨,٥٠ جنيه

٢٨,٥٠ =

- \* تكلفة الأدوية خلال فترة الإنتاج = ١, - جنيه / دجاجة
- \* تكلفة الكهرباء والمياه والعمالة = ٥٠, جنيه / دجاجة
- \* معامل واستشارات بيطرية = ١٠, جنيه / دجاجة
- \* تكلفة نافق = ٥٠, جنيه / دجاجة
- \* تكلفة أصول ثابتة = ٢٠, جنيه / دجاجة
- إجمالي التكاليف حتى تسويق القطيع لكل دجاجة = ٣٨, ٣٠ جنيه

### \* الإيرادات المتوقعة

١- تنتج الدجاجة حوالي ٢٧٠ بيضة في سنة كاملة إنتاج وثمان البيض في حدود من ١٥ قرش

$$\text{الإيراد المتوقع من البيض} = ٢٧٠ \times ١٥ = ٤٠,٥٠ \text{ جنيه}$$

٢- يصل وزن الدجاجة عند التسويق إلى ١,٧٠٠ كجم بسعر الكيلو

في حدود ٢,٨٠ جنيه

$$\text{* ثمن الدجاجة عند البيع} = ١,٧ \times ٢,٨ = ٤,٧٥ \text{ جنيه}$$

$$\text{الإيراد المتوقع من الدجاجة الواحدة} = ٤٥,٢٠ \text{ جنيه}$$

$$\text{* صافي الربح لكل دجاجة} = ٣٨,٥٠ - ٤٥,٢٠ = ٦,٧٠ \text{ جنيه}$$

وإجمالي مدة التربية والإنتاج عام ونصف



## التسويق

نبذة عن تسويق الدواجن والبيض في مصر



بدأ الاعتماد على تربية السلالات الأجنبية في عاشر مكثفة في أواخر الخمسينات في صورة مشروع حكومي - وهي «المؤسسة العامة للدواجن» وكان الاعتماد قبل ذلك على السلالات المحلية البلدية وكان يتم تجميع المنتج من القرى بريف مصر - ويتم بيعه بالأسواق لتجار الجملة الذين يقومون بتوزيعه في المدن الكبرى مثل القاهرة والإسكندرية.

ولم يحدث تحسين لهذه السلالات البلدية لفترة طويلة فانحدرت وكادت تندثر إلى أن تم تحسينها فأنتجت «دقي / ٤» و «اسكندرانى» .. الخ

- وكان إنتاج البيض والدجاج من السلالات الأجنبية يتم تسويقه تعاونيا عن طريق الجمعيات التعاونية الاستهلاكية ..

- وفي أواخر السبعينات كانت بداية المشروعات الكبيرة للقطاع الخاص وظهرت مزارع بطاقة إنتاجية ٦٠ مليون بيضة / سنة ، ٣ مليون دجاجة / سنة وتعثرت هذه المزارع في البداية فتراكمت فوائد البنوك مع ارتفاع مستمر لسعر الدولار وفوضى في السوق نتيجة استيراد الدواجن المجمدة وعدم حماية المنتج المحلي .

وكان طبيعيا أن تغلق كثير من هذه المزارع للخسارة المستمرة ، ثم استقر السوق نسبيا في النصف الثاني من الثمانينات وبدأ يتشجع كثير من المستثمرين في تطرق هذا النشاط بالإضافة لعودة المزارع المغلقة إلى استعادة نشاطها من جديد إلى أن بلغ حجم الاستثمار في هذه الصناعة ٧ مليار جنيه عام ٩٣ / ٩٤ .

وخضع السوق لسياسة العرض والطلب وأنشئت بورصة للأسعار ومقرها بنها ، كما تم إنشاء اتحاد منتجي الدواجن والبيض ومقره القاهرة

ورغم ذلك ظهرت مشاكل فى التسويق جعلت السوق يتجه ناحية  
الفضوى مرة أخرى ..

فقد ظهرت حالة ينفرد بها السوق فى مصر وهذه الحالة هى انخفاض  
الطلب فى فصل الشتاء على البيض والدجاج مع زيادة العرض - فجعل  
المنتج يثن من الشكوى فإنتاج البيضة يكلفه ١٤ قرش وسعر البيضة فى  
حدود ١٣ قرش .

كذلك سعر كيلو الدجاج يقل عن ثلاثة جنيهات فى حين أن تكلفة  
الكيلو ٣,٢٠ جنيه .

والتجار كذلك يصرخون بأن أطباق البيض تفسد ولا تجد من يشتريها  
وثلاثة ملايين دجاجة تزدهم بها الثلاثات .

- وتقول الأرقام أن تكلفة العلف فى العامين السابقين زادت بنسبة  
١٠٪ فقط وهى تمثل حوالى ٧٠٪ من التكاليف المباشرة للمشروع .

- وتقول أيضاً أن ثمن الكتكتوت زاد فى حدود ١٠٪ أيضاً أما  
الخطائر وأجور العمال فلم يحدث فيها تغيير يؤثر على زيادة الأسعار .

#### \* أما أسباب ارتفاع الأسعار فى فصل الصيف :-

١- قلة المعروض حيث أن العنابر التى تستوعب ١٠ دجاجات /م<sup>٢</sup>  
فى فصل الشتاء تقل لتصبح ٧ دجاجات /م<sup>٢</sup>

٢- كثرة الأمراض وموجات الحر التى تتسبب فى ارتفاع نسبة النافق  
فى جميع المزارع فيقل المعروض .

٣- نظراً لارتفاع نسبة النافق فى الحر فى المزرعة وبالتالي ولنفس  
الظروف ترتفع النسبة أثناء النقل مع تاجر الجملة وتاجر التجزئة مما يؤدي  
لرفعهم هامش الربح لتعويض الخسائر الناتجة من النافق .

٤- الاستهلاك المستورد - ويقصد به السياحة التى تزيد فى فصل  
الصيف وكذلك عودة المدرسين والعاملين المصريين فى أجازة الصيف  
وهى فئة مستهلكة تزيد من الطلب بصرف النظر عن السعر .

٥- المصايف فى مصر تمتلئ بالسياحة الداخلية فيزيد استهلاك المطاعم والفنادق والمعسكرات فيزيد الطلب أيضا .

ونظراً لهذه الأسباب فقد ارتفع سعر كيلو الدجاج فى صيف ٩٤ ليصل إلى ٥ جنيه للمستهلك وسعر البيضة إلى ٢٢ قرشا وفى ذلك انتعاش كبير جدا للمنتج رغم أن المستهلك اكنوى بنار هذه الأسعار .

\* أما عن أسباب انخفاض الأسعار فى فصل الشتاء : -

١- قلة دخل الفرد ومصروفاته فى هذه الفترة تكون متجهة إلى المدارس والملابس والدروس الخصوصية ... الخ تجعله يخفض من استهلاكه فى هذه السلع .

٢- تعود المزارع للعمل بكامل طاقتها ١٠ دجاجات / ٢م فيزيد المعروض .

وهذه الفوضى فى السوق جعلت المنتج يخسر فى الشتاء ويكسب فى الصيف . ويمكن القول أن صناعة الدواجن كصناعة وطنية ثبتت أقدامها رغم رفع الدعم عنها وتعامل مع آليات السوق وتحتاج إلى الآتى :-

١- تخفيض الفوائد على القروض الممنوحة لمشروعات الأمن الغذائى .

٢- تخفيض الضرائب على الدجاج والبيض .

٣- تقوية اتحاد رابطة منتجى الدواجن والبيض ليكون له كلمة بدلا من الاتجاه الفردى الحادث الآن .

٤- بورصة الأسعار فى بنها يتحكم فيها تجار ليس لديهم الحس الاقتصادى وإنما هم «معلمين» يقومون بحساب السعر بطريقة غير علمية

٥- لازال المستهلك يسعد بطريقة الذبح البدائية فى محل الدواجن ، فى حين لو تم الذبح فى المذابح الآلية ففى ذلك سيكون التوسع المرغوب فى فرع من فروع صناعة الدواجن وهو فرع المذابح الآلية التى يمكنها استيعاب كثير من العمالة والاستثمار وبالتالي يستقر السوق طوال العام .

ويمكن للمنتج أن يستدل بالأوقات التي تكون فيها الأسعار في  
صالحه : -

- ١- أشهر الصيف - يونيو - يوليو - أغسطس - سبتمبر .
- ٢- شهر رمضان المعظم .
- ٣- المواسم والمناسبات الدينية ، المولد النبوي الشريف ، عاشوراء ، الخ
- ٤- مع بداية العام الدراسي .

**الأوقات التي تنخفض فيها الأسعار : -**

- ١- نوفمبر - ديسمبر - يناير - فبراير - مارس
- ٢- عيد الأضحى المبارك حيث يكون الاستهلاك متجهاً إلى اللحوم الحمراء .

ولذلك يلجأ المنتج إلى دفع النمو بشدة خلال المراحل الأولى من عمر الدواجن مع الاتجاه الي تسمينها حتى تصل إلى مرحلة التسويق في أعمار أصغر وبتكاليف أقل .

**\* استهلاك بدارى التسمين - خلال فترة التربية - من العلف**

يستهلك الكتكوت ٣٠ جم علف يوميا في الأسبوع الأول ثم يتزايد هذا المعدل أسبوعيا حتى نصل إلى الأسبوع الأخير (السادس أو ٤٥ يوما) فيكون استهلاك الطائر حوالى ١٥٠ / جم / يوم .

وعلى ذلك فإن الطائر يستهلك فى حدود ٤ - ٤,٢٥ كجم علف خلال فترة التسمين وحتى يصل إلى التسويق .

**\* استهلاك الدجاج البياض خلال فترة التربية**

يستهلك الطائر من عمر يوم وحتى عمر ١٤٠ يوم (فترة التربية) فى حدود ٧ - ٧,٥ كجم علف .

وفى فترة الإنتاج فإن استهلاكه اليومي من العلف من ٩٠ - ١٣٥ جم / يوم .

ويكون معدل الاستهلاك خلال مدة التربية والإنتاج والتي تصل إلى ١٨ شهراً (عام ونصف) ٤٥ كيلو جرام .

مع اعتبار أن كل ١٪ بروتين من طن العليقة يتكلف من ٣٥ - ٤٠ جنيهاً وبذلك، يمكن حساب طن العليقة .

### **كيف تتعرف على نواحي القصور في مزرعتك ؟**

الفرد دائماً يتعلم من أخطائه ، ولكن في إدارة المشروعات فلا يمكن أن نتظر الخطأ حتى نتعلم وبذلك تحدث الخسائر العالية ، ولكن يمكننا التعلم من أخطاء الغير ، وكيف تم اكتشافهم لنقاط القصور في مشروعاتهم وطرق علاجها .

وفيما يلي عرض مبسط لبعض الأمثلة عن مشروعات الدواجن التي منيت بخسارة خلال فترة قريية (١٩٨٧ - ١٩٩٤) .

أرجو من طريقة عرضها أن يكون فيها استفادة :-

### **المشروع الأول :**

- مزرعة تقع بأطراف الإسكندرية وهي مزرعة بياض بطاقة إنتاجية ١٥ مليون بيضة في السنة تتكون من عنبر استقبال وثلاثة عنابر إنتاج سعة العنبر ٢٢,٥ ألف طائر - في أقفاص - عمر المزرعة ٧ سنوات .

- ميزانية عام ١٩٨٧ م خسارة ١٨٠,٠٠٠ جنيه «مائة وثمانون ألف جنيه» .

- ميزانية عام ١٩٨٨ خسارة ١٤٠,٠٠٠ جنيه «مائة وأربعون ألف جنيه» .

- ميزانية عام ١٩٨٩ خسارة ٧٨,٠٠٠ جنيه «ثمانية وسبعون ألف جنيه» .

- ميزانية عام ١٩٩٠ لا يوجد مكسب أو خسارة .

هذا من ناحية الميزانية المالية واقتصاديات المشروع.

أما من الناحية الإنتاجية فكان كالآتي :

- إنتاج عام ١٩٨٧ - ١٠ مليون بيضة أى أن المزرعة حققت ٦٦٪ من خطتها الإنتاجية فى هذا العام .

- إنتاج عام ١٩٨٨ - ١١ مليون بيضة أى أن المزرعة حققت ٧٣٪ من الخطة الإنتاجية فى هذا العام .

- إنتاج عام ١٩٨٩ - ١٣,٥ مليون بيضة أى أن المزرعة حققت ٩٠٪ من خطتها الإنتاجية فى هذا العام .

- إنتاج عام ١٩٩٠ - ١٣ مليون بيضة أى أن المزرعة حققت ٨٦,٦٪ من خطتها الإنتاجية فى هذا العام .

\* ومن الملاحظ أن الخسارة بدأت تتقلص وتتناقص مع زيادة الإنتاج إلا أن ذلك ليس هو السبب الرئيسى للخسارة إذ أن العلاقة بين الإنتاج والربح علاقة طردية بمعنى إذا قل الإنتاج قل الربح والعكس .

\* قد توجد مزرعة تحقق ١٠٠٪ من خطتها الإنتاجية ورغم ذلك تحقق خسارة فهذا يعنى أن الطاقم الفنى للمزرعة على كفاءة عالية ونبداً فى البحث فى الإيرادات والتكاليف لأن الخطأ لا بد وأن يكون فى أحدهما أو فى كليهما .

وبعد تجميع كل البيانات الخاصة بهذه المزرعة سواء من ناحية الإنتاج أو المصروفات والإيرادات وتحليل هذه البيانات كانت النتيجة وهى الأسباب الرئيسية التى أدت إلى خسارة هذه المزرعة وانهارها وتتلخص هذه الأسباب فى الآتى :-

١- تستهلك المزرعة فى حدود ٢٠٠٠ طن علف / سنة . خلال هذه السنوات من ١٩٨٧ م - ١٩٩٠ م كانت المزرعة تشتري هذه الأعلاف من مصنع أعلاف حيث لا يوجد مصنع علف بالمزرعة . ويكفى أن نقول لو أن المصنع أضاف ٢٥ جنيها كهامش ربح لكل طن

علف فكان من الممكن توفير مبلغ ٥٠٠٠٠٠ جنيه كانت المزرعة أولى به خاصة في حالة الخسارة الملازمة لها . هذا بالإضافة إلى أن معظم مصانع الأعلاف لا تصنع العليقة بكامل اتزانها ونسب البروتين المقررة . وفي حالتنا هذه كان المصنع غير أمين في توريد علائق متزنة وكان ذلك يؤثر كثيراً على الإنتاج فلا يجعل المزرعة تحقق ١٠٠٪ من خطتها الإنتاجية رغم أن الطاقم الفني المشرف كان على خبرة كبيرة وتسبب ذلك في فقد كمية كبيرة من البيض تصل في بعض الأحيان إلى ٣ مليون بيضة كان يمكن تعويضها لو أن العلائق متزنة ونسب البروتين المقررة وترجم إلى إيرادات تصلح من الميزانية .

٢- رغم أن مدير المزرعة على درجة فنية عالية جداً إلا أنه لم يستطع قيادة فريق العمل بالمزرعة قيادة حازمة - وتجدر الإشارة بأن مزارع الدواجن عموماً يحتاج إلى قائد حازم جداً لأن أى خطأ أو إهمال من الممكن أن يتسبب في خساره فادحة - ونظراً لضعف هذه القيادة يتفشى الإهمال والكسل ويتضح ذلك في بند تكاليف صيانة المعدات وكان سنة ١٩٨٨ م مبلغ ٣٤ ألف جنيه وهو مبلغ ضخيم يعكس الإهمال والتسيب السائد بالمزرعة ورفع هذا المبلغ التكاليف مما أثر تأثيراً بالغاً بالسلب على الميزانية السنوية . ونصح جميع مديري وأصحاب المزارع بالمحافظة على كل معدة مهما صغرت وإذا ثبت أى إهمال لا بد من مواجهته بالحزم والردع وليس هناك مجال للتعاطف في هذا البند بالذات لأن ذلك سيؤثر على اقتصاديات المشروع .

٣- كانت المزرعة بصفة عامة غير نظيفة ولا يتم التطهير والنظافة للعنابر بدقة مما جعل الأمراض تتوغل إلى القطعان من كوريزا نيوكاسل، C.R.D، سالمونيلا ، ميكوبلازما ... الخ وكل مرض كان لا بد من مواجهته بالأدوية والمضادات الحيوية والفيتامينات وفي ذلك تكاليف زائدة حتى أنها وصلت عام ١٩٨٩ م إلى ٧٥ ألف جنيه مما يزيد من شق التكاليف ويؤثر بالسلب أيضاً على ميزانية المزرعة .

٤- سلالة الدجاج كانت منخفضة الإنتاجية حيث الحد الأعلى للدجاجة هو إنتاج ٢٧٠ بيضة / سنة طبقاً لكتالوج السلالة في حين أن سلالات أخرى تجاوزت هذا الرقم ووصلت إلى ٣٢٠ بيضة / سنة .

٥- لا يوجد جهاز تسويق للبيض بالمرزعة يكون على دراية تامة بأسعار السوق يوماً بيوم حيث أن الأسعار قد ترتفع في السوق ونظراً لعدم وجود جهاز تسويقي فيستمر البيع بالأسعار المنخفضة وبعد حوالي أسبوع عندما يستشعر مدير المرزعة بالسعر المرتفع يتم رفع الأسعار وتفوت فرص الاستفادة من الأسعار المرتفعة لمدة أسبوع .

٦- نظراً للإهمال والتسيب بالمرزعة فكانت هناك الكثير من نبل المشريبات تالفة فتسرب المياه وتنزل في آبار الزرق ويصبح بركة من المجارى وفي ذلك مناخ ملائم لانتشار الأمراض بالإضافة لتفويت فرصة بيع الزرق وخاصة إذا علمنا أن سعر المتر المكعب من الزرق يصل إلى ٤٠ - ٥٠ جنيه أى أنه من الممكن بيع زرق من هذه المرزعة بمبلغ ٣٠ ألف جنيه في السنة .

وكانت هذه هي الأسباب الرئيسية لخسارة هذه المرزعة ونحن نعتبر أن ٦٠٪ من هذه الخسارة كانت بسبب الأعلاف وبعد تحليل هذه البيانات تم وضع التوصيات اللازمة لخروج هذه المرزعة من حالة الخسارة الملزمة لها وتم تنفيذ هذه التوصيات في عام ١٩٩٢ م . وكانت التوصيات كالآتي :-

١- تغيير مصدر العلف بإنشاء وحدة إنتاج أعلاف بالمرزعة مكونة من مجرشة وخلاط أوتوماتيك وتكلفت هذه الوحدة ٧٠ ألف جنيه .

٢- تغيير مدير المرزعة وتم تعيين مدير ولو أنه على درجة فنية متوسطة إلا أنه من ناحية القيادة يتمتع بصفاتهما وتطبيق مبدأ الثواب والعقاب (عطاء بلا حدود وردع بلا حدود) . إلى أن أعاد للمحطة النظام والانضباط وقضى على الفوضى والتسيب . هذا بالإضافة لأنه كان ينظر الى المحطة من أعلى نقطة بمعنى أنه بحكم وظيفته كان شغله كيف ينخفض بالتكاليف إلى أدنى حد وكيف يرتفع بالإيرادات إلى أعلى حد وبالتالي كان على اتصال بالسوق والتجار يومياً لمتابعة تقلبات الأسعار بالإضافة للإصلاحات التي تمت بجميع العنابر بأقل التكاليف وأصبح الزرق صالحاً للبيع وبعد أن كانت المحطة على وشك أن تبلغ عمر الشيخوخة أعاد إليها شبابها وأصبحت حالة جميع المعدات جيدة .

وبالتالى قلت الأمراض وارتفع الإنتاج وتم تغيير السلالات .

فكانت النتائج التالية :-

- ميزانية عام ١٩٩٢ - ربح ٢٨٧٠٠٠ «مئتان وسبعة وثمانون ألف جنيه» .

- ميزانية عام ١٩٩٣ - ربح ٣٧١٠٠٠ «ثلاثمائة وواحد وسبعون ألف جنيه» .

ومن الناحية الإنتاجية :

إنتاج عام ١٩٩٢ - ١٤,٥ مليون بيضة / سنة .

إنتاج عام ١٩٩٣ - ١٥,٢٥٠ مليون بيضة / سنة .

أى أنه تحقق ٩٦,٦ ٪ من الخطة الإنتاجية لعام ١٩٩٢ م

وتحقق ١٠١,٦ ٪ من الخطة الإنتاجية لعام ١٩٩٣ م

وهذا المثال نسرده ليرى جميع أصحاب المزارع النقاط السلبية ويعملون على تلافيها وتجنبها والنقاط الإيجابية وتطبيقها وتطويرها باستمرار للحصول على أعلى النتائج . ولنتذكر المقولة أنه من السهل الوصول إلى القمة لكن الصعب هو المحافظة على الاستمرار عليها .

**المثال الثانى :-**

- مزرعة بياض تقع بالطريق الصحراوى القاهرة - الإسكندرية بطاقة إنتاجية ٢٢,٥ مليون بيضة . غير استقبال + ٣ عنابر إنتاج - سعة العنبر ٣٠ ألف طائر مرباه فى أقفاص - عمر المزرعة عام ١٩٨٧ ثلاث سنوات .

- خسارة الشركة عام ١٩٨٧ م ٣٥٠ ألف جنيه «ثلاثمائة وخمسون ألف جنيه» .

- الخسارة عام ١٩٨٨ م ٢٨٧ ألف جنيه «مئتان وسبعة وثمانون ألف جنيه» .

- من الناحية الإنتاجية كان إنتاج عام ١٩٨٧م - ١٥ مليون بيضة  
أى أن المزرعة حققت ٦٦,٦٪ من خطتها الإنتاجية .

- وفى عام ١٩٨٨ حققت ٧٧,٧٪ بإنتاج ١٧,٥ مليون بيضة .

وتحليل البيانات سواء الإنتاج أو التكاليف أو الإيرادات تبين أن مالك  
هذه المزرعة اتخذ الكثير من القرارات الخاطئة التى تسببت فى هذه  
الكوارث المالية التى أضرت باقتصاديات المشروع وذلك نظراً لأنه لا يفهم  
ولا يعى طبيعة الاستثمار فى هذا المجال فكانت الأسباب التى أدت إلى  
الخسارة وملخصها كالتالى :-

١- كان الرجل يملك الأرض المقام عليها المزرعة وقدرها ٧٠ فدان  
اقترض بضماتها قرضاً طويلاً لأجل لاستيراد مساكن الدواجن ومعدات  
من بلد أوربي . فى حين أنه كان من الممكن استيراد المعدات فقط أما  
المباني فكان يمكن إقامتها محلياً لتقليل التكلفة .

٢- تم الانتهاء من تجهيز المزرعة بعد ٣ سنوات من الاقتراض ولم  
يجد السيولة النقدية التى تمكنه من التشغيل فاقترض من البنوك قرض  
تشغيل قصير الأجل لشراء مكونات الأعلاف والكتاكيت والأدوية ودفع  
مرتبات العاملين . فى حين أن القرض قصير الأجل لا يصلح لمثل هذه  
الاستثمارات التى لا تفى بعوائدها وأرباحها إلا بعد فترة طويلة نسبياً .

٣- لم يضع مالك المزرعة الهيكل الوظيفى لمثل هذه المزرعة أمامه  
ولذلك قام بتعيين أعداد زائدة عن حاجة العمل سواء من المشرفين  
الفنيين والعاملين بالحسابات والإدارة وكانت مرتباتهم عالية نسبياً  
بالمقارنة بمزارع أخرى مما زاد من التكاليف حتى أنه قام بتعيين خبير  
أجنى يصل مرتبه إلى ٢٠٠٠ دولار شهرياً غير الإقامة والسيارة فى حين  
أنه توجد خبرات على قدر كبير من الكفاءة بمصر تغنيه عن ذلك حتى  
أن بعض المشرفين بالمزرعة كانوا يقومون بأعمال فنية تتلائم مع طبيعة  
مناخ مصر التى لم يشاهدها الخبير من قبل .

- لم تنتظم المزرعة فى سداد الأقساط المستحقة للقروض سواء الطويلة  
الأجل أو القصيرة الأجل فامتنع البنك عن تمويل التشغيل وبدأ الاقتراض  
من تجار مكونات الأعلاف ولم ينتظم السداد أيضاً فامتنع التجار عن

التوريد لدرجة أن المزرعة والقطعان كانت تمكث ٢٤ ساعة بدون علائق.

- انخفاض الإنتاج انخفاضاً كبيراً حتى أنه في الوقت الذي كان من المفروض ان تكون نسبة الإنتاج ٨٥٪ مثلاً كانت النسبة الحقيقية ٦٠٪. نظراً لعدم انتظام التوريد في العلائق وتدهورت الإنتاجية بذلك فاضطر إلى بيع قطع قبل موعد انتهاء الدورة بـ ٥ شهور وذلك لشراء أعلاف لباقي القطعان . ومن هنا بدأ انهيار المزرعة .

وذلك لعدم فهم مالك المزرعة لطبيعة العمل في استثمار الدواجن والتي تسبب مثل هذه الأخطاء المؤدية لانهايار المشروع بالكامل .

وفي ذلك ننصح بالآتى :-

١- لا بد قبل البدء فى المشروع حساب جميع المكونات اللازمة وتوفير السيولة النقدية لها ويستحسن عدم اللجوء إلى الاقتراض حيث أن سعر الفائدة سيحمل المشروع تكلفة أخرى ولا يتم الاقتراض إلا فى أضيق الحدود وبسعر فائدة مناسب . فإذا كانت ظروف السوق والسيولة النقدية لا تسمح بالاستمرار فيمكن للمستثمر تعطيل الإنتاج لفترة ثم معاودته حينما تسمح الظروف مرة أخرى . أما فى حالة تحميل المزرعة بقروض بنكية فسوف لا يستطيع اتخاذ مثل هذا القرار .

٢- لا بد من دراسة الهيكل الوظيفى والمهام الموكلة لكل عامل بحيث لا تتحمل المزرعة أعدادا زائدة عن الطاقة ولا نغالى فى المرتبات ويمكن اتباع سياسة الثواب بعد ذلك بأن نكافئ ذوى الكفاءات المخلصين فى عملهم .

### المثال الثالث :- "مأساة مرسى"

- مزرعة أمهات دجاج لحم لواحد من المربين بنواحي الوجه القبلى كان يمتلك المزرعة وكان هو مديرها والمشرف عليها ويتدخل فى كل صغيرة وكبيرة دون علم أو دراية وإذا به ولأول مرة يقوم وبمساعدة فرد آخر يدعى الإمام بإجراء عملية قص وكى المنقار لكل القطيع وفى عمر ١٥ يوم وفى يومين متتاليين كانت عملية القص والكى أنهيت لكل القطيع وبعد الأسبوع الرابع يتبين بأن العملية لم تتم بصورة صحيحة فقد

كان القصد جائراً والتشوهات. بالمنقار كثيرة جداً .

ولنرى ماذا ترتب على هذا الخطأ من انهيار للمزرعة واقتصادياتها :-

١- ظهرت أفراد وأعداد كبيرة من الطيور فى وضع غير طبيعى وشاذ وتتجنب شرب الماء وتناول الغذاء وتنعزل عن بقية أفراد القطيع وكان معدل النافق اليومى عالياً بدرجة ملحوظة وبالتشريح تبين أن سبب النفوق أن الطائر مات من الجوع والعطش . لأنه لا يستطيع الأكل أو الشرب بهذا المنقار المشوه .

٢- هناك أفراد استطاعت أن تتكيف مع هذه العاهة المستديمة التى أحدثتها لها مالك المزرعة لكن إنتاجها كان منخفضاً جداً وغير اقتصادى. هذه الأفراد هزيلة وضعيفة ولا تحوى إلا على الهيكل العظمى والريش وكلما مر الزمن ازدادت معاناتها .

٣- كانت هناك نسبة من الأفراد أجريت لها عملية قص منقار صحيحة كانت تتناول غذاءً أضعافاً مضاعفة مما خلق ارتباطاً شديداً فى تجانس القطيع . أفراد ذات أوزان عالية زيادة عن المقرر وأفراد أخرى هزيلة وضعيفة لم تستطع أن تصل إلى درجة النضوج الجنسى والدخول إلى الإنتاج أما الأفراد العالية الوزن فقد وصلت لمرحلة النضوج مبكراً مما انعكس على الإنتاج «بيض صغير الحجم» .

\* تبين لنا كيف أن خطأ « كان من الممكن تلافيه » تسبب فى خسارة فادحة سواء من الطيور النافقة التى وصلت إلى ٤٠ ٪ أو الإنتاج الغير صالح .

ومن ذلك لا بد للمربي أو أى فرد يستثمر أمواله فى نشاط الدواجن أن يعلم أنه يتعامل مع كائن معطاء ومنتج وحافظ للجميل إذا أعطيته احتياجاته يعطيك أضعافها . وأن عملية التعامل مع هذا الطائر عملية بسيطة ومعقدة فى نفس الوقت وأى تعامل غير مدروس معه يؤدى إلى عواقب وخيمة لا تحمد عقبائها . وأن التربية المكثفة عبارة عن سلسلة من العمليات البسيطة جداً والسهلة السلسلة لدرجة أنه من الممكن أن يستخف بها المربي .

وعلى المربي أن يكون واعياً فاهماً ملمماً بكل العمليات في جميع المراحل من أول وصول الكتكوت إلى المزرعة حتى بيعه في نهاية فترة الإنتاج وأى خطأ في مرحلة يؤثر في المرحلة التي تليها ولا بد أن تجرى جميع العمليات بطريقة صحيحة . ليستطيع الوصول إلى بر الأرباح والتتائج المشرفة وحتى لا يغرق في بحر الخسارة والفشل .

- وقد يكون هذا المثال غريباً على البعض ويسأل كيف يدمر هذا المربي مزرعته بهذا الخطأ الصغير «من المستحيل إصلاحه» في عالم يطوى السنوات الأخيرة من القرن العشرين لكنها هي الحقيقة المؤلمة التي قد تحدث لبعض المزارع التي قدر لها أو قدر القائمون عليها أن تكون هكذا .



نموذج لقص غير سليم للدجاج في عمر ٢٢ أسبوع



نموذج مثالي لقص منقار الدجاج في عمر ٢٢ أسبوع



نموذجان للقص الغير سليم لمنقار الدجاج في عمر ٢٢ أسبوع

مزرعة تسمين سعتها ٥٠٠٠ طائر بالطريق الصحراوي على مشارف القاهرة معين بها طبيب بيطرى استشارى يضع البرنامج الوقائى والعلاجى للقطيع وكان هذا الطبيب مقتنع بفكرة غير علمية وهى «المنطقة المقام عليها المزرعة لا يوجد بها مزارع دواجن أخرى وعلى ذلك فهى غير موبوءة بالأمراض البوائية مثل النيوكاسل ، الجدرى ... إلخ فالتالى كان لا يحصن القطيع ضد مرض النيوكاسل ويكتفى بالتحصين ضد مرض الجامبورو فقط» ومرت ٦ دورات فى سلام دون الإصابة بالنيوكاسل وفى الدورة السابعة أصيب القطيع بالنيوكاسل وقضى على ٦٠٪ من القطيع فى عمر ٢٢ يوم وكانت خسارة هذه الدورة فى حدود ٨٠٠٠ جنيه «ثمانية آلاف جنيه» .

- والأمثلة متعددة وكثيرة تنطوى على العديد من الأخطاء علماً بأن هذه النماذج السيئة لا يوجد لها مثيل فى أوروبا أو الولايات المتحدة الأمريكية والسبب فى ذلك أن البعض يرى مشروع دواجن أدر على صاحبه أرباحاً وفيرة وبدون دراسة أو معرفة يقوم بإنشاء المشروع سواء بسعة كبيرة أو صغيرة اعتقاداً منه أن المشروع لا يتعدى شراء كتاكيت وتربيتها وتغذيتها ثم بيع إنتاجها . وكما سردنا سابقاً أنها فعلاً عمليات سهلة وسلسة لكنها فى نفس الوقت معقدة ولا تحتل أية أخطاء وأى خطأ جوهرى سواء بحسن نية أو لعدم الخبرة يؤثر فى اقتصاديات المشروع

وهذا لا يمنع أن هناك نماذج وأمثلة مشرفة تحرز نتائج مذهلة . حتى أنه فى مزرعة «شركة ما» كانت تربي دجاجاً بياضاً (Lohman (L.S.L) جاء الخبراء الألمان من شركة (Lohman) وكانت دهشتهم بالغة من النتائج المبهرة التى حققها طاقم الإشراف الفنى . حيث حصلوا على تفوق فى النتائج التى دونوها فى كتالوج السلالة . رغم أن الدجاج مربى فى عنابر مفتوحة - أى أن التحكم فى الحرارة والرطوبة والإضاءة غير متوفر بعكس العنابر المغلقة التى يكون التحكم فيها فى جميع العوامل ١٠٠٪