

iCare منصة

دراسة الجدوى AI

تم اعداد التقرير بواسطة



تم إعداد هذه الدراسة باستخدام أدوات الذكاء الاصطناعي
المنصة الأولى لدراسات الجدوى والتحليل المالي والتقييم
جدوى في الوقت... جدوى في السعر

رقم المشروع AI 7001

تاریخ الإصدار 10 ديسمبر 2025

جدول المحتويات

5	مقدمة
6	افتراضات الدراسة
7	خطاب إخلاء مسؤولية
8	اتفاقية عدم الإفصاح و سرية المعلومات
9	الدراسة الإستراتيجية
11	الملخص التنفيذي
12	ملخص الدراسة المالية
13	الخطة الإستراتيجية
14	تحليل SWOT
15	نموذج العمل
15	المشاكل والفرص
15	الحلول والفرص
15	القيمة المقترنة
16	الميزات التنافسية
17	جدول نموذج العمل
18	الدراسة التسويقية
20	السوق المستهدف
20	العملاء المستهدفين
21	المنافسون
22	الخطة التسويقية
23	الإيرادات التقديرية للمشروع
24	اجمالي الإيرادات السنوية
25	مصالحف التسويق
26	الدراسة الإدارية
28	فريق العمل
28	الرواتب والاجور
29	خطة التوظيف
30	نسبة نمو الرواتب
31	جدول الرواتب
32	الدراسة الفنية
34	تكليف الإيرادات
35	تكليف الإيرادات السنوية
36	المصاريف الإدارية والعمومية



37	الإيجارات
38	نسبة نمو الإيجار
39	إجمالي الإيجارات
40	المراافق والطاقة
41	إجمالي المراافق والطاقة
42	مصاريف أخرى
43	إجمالي المصروفات الأخرى
44	ملخص المصروفات الإدارية والعمومية
45	رأس المال العامل
46	التكلفة الرأسمالية للمشروع
47	التجهيزات والمباني
48	أهلاكارات التجهيزات والمباني
49	الأثاث
50	أهلاكارات الأثاث
51	وسائل النقل
52	أهلاكارات وسائل النقل
53	الآلات والمعدات
54	أهلاكارات الآلات والمعدات
55	الأصول الغير ملموسة
56	أهلاكارات الأصول الغير ملموسة
57	التكاليف الرأسمالية
58	الدراسة المالية
60	قائمة الدخل المتوقعة لخمس سنوات
62	قائمة المركز المالي
64	قائمة التدفق النقدي
66	تحليل المؤشرات المالية
67	(ROI) العائد على الاستثمار
67	(ROA) العائد على الأصول
67	معدل العائد على الأصول (ROA)
67	(ROI) العائد على الاستثمار (ROI)
68	الدورة الاقتصادية الأولى(فترة رأس المال العامل)
69	تكليف التأسيس
70	دراسة المخاطر
71	القرار الاستثماري
72	معلومات التواصل

مقدمة

إن الهدف الرئيس من إعداد دراسة الجدوى هو محاولة تحقيق الفهم الشامل لجميع جوانب المشروع، وإدراك أي معوقات محتملة الحدوث خلال عملية التنفيذ. ونركز في هذا التقرير على محاولة تحقيق ربط متكمال بين العديد من الدراسات حتى تحقق التكامل الممكن من خلال الدراسات التالية

- نموذج العمل
- الدراسة الإستراتيجية
- الدراسة التسويقية
- الدراسة الفنية
- الدراسة الإدارية
- الدراسة المالية
- التحليل المالي والمؤشرات المالية

كما نهدف في نهاية التقرير للوصول إلى تصور يسمح لنا باتخاذ القرار الاستثماري بتحديد النقاط التالية

- تحديد مدى نجاح المشروع من الناحية الاقتصادية والمالية
- تحديد حجم المبيعات والنموا السنوي خلال فترة دراسة المشروع
- تحديد حجم التكاليف والتضخم السنوي خلال فترة دراسة المشروع
- تحديد تكلفة الاستثمار التقديرية
- تحديد تكلفة رأس المال الثابت والعامل
- تحديد تكلفة مصاريف التأسيس
- تحديد تكلفة التسويق ونموها السنوي خلال فترة دراسة المشروع
- تحديد تكلفة فريق العمل والنموا السنوي خلال فترة دراسة المشروع
- بناء خطة التوظيف خلال فترة دراسة المشروع
- بناء عمليات النمو للمشروع بشكل مرن قدر الإمكان
- تحديد المؤشرات المالية للمشروع مثل
 - العائد على الاستثمار (ROI)
 - العائد الداخلي (IRR)
 - العائد على حقوق الملك (ROE)
 - العائد على الأصول (ROA)
 - فترة الاسترداد (PBP)
 - صافي القيمة الحالية للتدفقات النقدية (NPV)
 - هامش مجمل الربح
 - هامش صافي الربح

وغيرها من المؤشرات والمعلومات المالية والفنية والإدارية المهمة في تقييم وعرض المشروع والتأكد من جدوى التنفيذ الاقتصادية



افتراضات الدراسة

- مراعاة مبدأ الحيطة والحذر في إعداد دراسة الجدوى.
- تفترض السياسة العامة عند التنفيذ عدم وجود أي إضافات أو استبعاد لأي بند من بنود الموجودات الثابتة ومصاريف التأسيس خلال الخمس سنوات الأولى لبداية المشروع غير المذكور في الدراسة.
- يتم استهلاك بنود التكلفة الرأسمالية للمشروع طبقاً للمعدلات المقررة.
- تبلغ عمليات النمو في الطاقة التشغيلية للمشروع حسب المعدلات المذكورة في الدراسة.
- تتبّع مهام تم إعداد هذه الدراسة باستخدام أدوات الذكاء الاصطناعي. وهي مبنية على بيانات متاحة وتحليلات نموذجية قد لا تعكس بدقة واقع السوق أو الخصوصيات المالية الفعلية لكل مشروع وعليه، فإن شركة الجدوى لتقنيّة المعلومات "جدوى كلارود" لا تتحمل أي مسؤولية قانونية أو مالية ناتجة عن الاعتماد الكامل على نتائج هذه الدراسة، أو عن أي قرارات استثمارية تُتّخذ بناءً عليها نؤكّد على ضرورة أن يقوم العميل بمراجعة الأرقام والتحقق منها من مصادر مستقلة، والحصول على الاستشارات اللازمة قبل اتخاذ أي قرارات مالية أو تشغيلية.



خطاب إخلاء مسؤولية

تقدّم لكم شركة الجدوى لتقنية المعلومات بكامل الشكر والتقدير على استخدام المنصة التقنية والتي تهدف أن تكون المنصة الأولى في خدمات رواد الأعمال في إعداد نماذج الأعمال وتطويرها ودراسات الجدوى والتحليل المالي والتقييم والعرض والاستثمارية، كما يهمنا توضيح الأمور التالية:

- تم بناء المنصة وفق أفضل المعايير المالية والمحاسبية وأفضل الممارسات المهنية ولكن جميع المدخلات التي يتم تغذية المنصة بها وكل مشروع على حدة تقع تحت مسؤولية مستخدم النظام وهي معلومات مهم جداً يتم تحري الدقة فيها نحن في شركة الجدوى غير مسؤولين عن النتائج المالية للدراسات غير المراجعة وغير المدققة من قبل مستشارينا المرخصين.

ولذلك السبب المهني لا تقدم شركة الجدوى لتقنية المعلومات أي تعهد أو ضمان من أي نوع، سواء كان صريحاً أو ضمنياً أو قانونياً، بشأن هذه المدخلات التي يغذي بها المستخدم المنصة التقنية جدو كلاود الموقع الإلكتروني أو المواد والمعلومات التي يحتويها أو المشار إليها في أية صفحة مرتبطة به. ويتم تقديم المواد والمعلومات الواردة في هذا الموقع الإلكتروني لأغراض تمكين المستخدم، ولا يجوز استخدامها كأساس لاتخاذ القرارات الاستثمارية الخاصة بالأعمال لغير الغرض المخصص لها وما لم يشرف عليها ويدققها أحد من مستشارينا. كما يتوجب عدم الاستناد إلى أية مشورة أو معلومات يتم الحصول عليها من خلال هذا الموقع الإلكتروني دون مراجعة مصادر أكثر دقة أو تحديداً للمعلومات أو المشورة المهنية الخاصة. فينصح بالحصول على هذه المشورة المهنية عند الحاجة.

كذلك فإن المعلومات المقدمة في بعض الحالات بشكل تقريري أو ملخص أو مبسط وهي عرضة للتغيير بمرور الوقت، وبصفة خاصة، فإننا لا نقدم أي ضمان بأن هذه المعلومات أو المواد أو البيانات دقيقة أو موثوقة أو محدثة، كما نوصي بالتأكد منها وأن الغرض الحقيقي للمنصة هو التمكين والتسهيل لعمليات الدراسة وفق المدخلات المراجعة من قبل المستخدم أو أحد مستشارينا المرخصين.

وبالرغم من ذلك، فإننا لا نتحمل أي مسؤولية عن أي خسائر أو أضرار تنشأ بشكل مباشر أو غير مباشر عن استخدامكم لهذا الموقع أياً كانت طريقة وقوعها (بما في ذلك الخسائر والأضرار الخاصة والعارضة واللاحقة)، ويشمل هذا أي خسائر أو أضرار أو مصروفات تنشأ عن ذلك.

مع التحيّة

شركة الجدوى لتقنية المعلومات

جدوى كلاود

الرئيس التنفيذي والمؤسس

المستشار / محمد بن صالح



اتفاقية عدم الإفصاح وسرية المعلومات

بموجب هذه الاتفاقية (اتفاقية عدم الإفصاح وسرية المعلومات) اتفق كل من:

الطرف الأول: مالك المشروع (المفصح)

والطرف الثاني: الملتقي (مستلم الدراسة) الموقع أسفل الاتفاقية

على عدم إفشاء المعلومات السرية المفصح عنها من الطرف الأول للطرف الثاني وفقاً للأحكام المشار إليها في البنود التالية:

- المعلومات السرية هي أي معلومة بأي شكل كانت يتم الكشف عنها من قبل الطرف الأول أو من يمثله لأغراض العمل بين الطرفين وتم تصنيفها بأنها سرية أو تم التنويه على عدم الإفصاح بها لطبيعتها الخاصة.
- ويقر الطرف الثاني بأن جميع المعلومات السرية هي ملك الطرف الأول وأن الكشف عنها للطرف الثاني لا يعطيه أي حق في تلك المعلومات وتم الكشف عنها كما هي دون ضمانات أو الالتزامات الأخرى.
- يلتزم الطرف الثاني بعدم استخدام أو استعمال أو استغلال المعلومات السرية في غير غرض العمل إلا بموافقة خطية صريحة من الطرف الأول.
- يلتزم الطرف الثاني بحصر وتقييد إفشاء المعلومات السرية لموظفيه ومنسوبيه على أساس حاجة المعرفة، وعدم إفشاء أي معلومات سرية لأي شخص فيما عدا ما ورد صراحة في هذه الاتفاقية. يلتزم الطرف الثاني بحماية المعلومات السرية الخاصة وذلك باستخدام معايير الحماية التي لا تقل عن مستوى الحماية التي يستخدمها للمحافظة على المعلومات السرية الخاصة به، ويلزم بحفظها وتخزينها والتعامل معها بالطريقة التي تمنع كشفها أو استخدامها بشكل غير مسموح به.
- على الرغم مما سبق يجوز للطرف الثاني الكشف عن المعلومات بموجب قرار قضائي شرط إخبار الفريق الأول خطياً وفوراً بذلك.
- إذا ثبت أن بعض أو أحد أحكام هذه الاتفاقية باطل أو غير قابل للتطبيق لأي سبب، فإن هذا لا يؤثر على أي من أحكام الاتفاقية الأخرى.
- يجوز للطرف الأول أن يطلب كتابة من الطرف الثاني - في أي وقت- إعادة أو إتلاف أية معلومات سرية مكتوبة أو بصيغة إلكترونية سبق الكشف عنها وفقاً للأحكام هذه الاتفاقية، وهذا يعتبر تعهد خطى بعدم احتفاظه بأي مواد أو نسخ منها في حوزته أو تحت سيطرته بشكل مباشر أو غير مباشر، وعلى الطرف الثاني أن يستجيب لأي طلب في هذا الخصوص خلال مدة لا تتجاوز سبعة أيام من تاريخ استلام الطلب.
- يقر الطرف الثاني بأن عدم الالتزام وأي انتهاك لأي بند من بنود هذه الاتفاقية قد يعرضه للمساءلة القضائية وعليه قد يقوم بدفع تعويضات عن الخسائر الناتجة من هذا الفعل.
- تبقى هذه الاتفاقية سارية المفعول لمدة سنتين من تاريخ توقيع الاتفاقية.
- تخضع هذه الاتفاقية والعلاقة بين الطرفين لأنظمة وقوانين المملكة العربية السعودية.

الطرف الثاني الملتقي:

الطرف الأول المفصح:

الاسم:

الاسم:

الصفة:

الصفة:

التوقيع:

التوقيع:

التاريخ:

التاريخ:



الدراسة الإستراتيجية

الدراسة الاستراتيجية

الاستراتيجية هي عبارة عن رؤية وخطوة يتم وضعها للوصول لتلك الرؤية طويلة المدى للمشروع وهي توفر الاتجاه الذي تسير فيه الأعمال وتحديد الأسواق التي يجب أن تستهدفها وطرق استهدافها وأالية الكسب فيها وبالتالي، توفر الاستراتيجية الوسائل التي يجب على المشروع القيام بها ليتمكن من التنافس كما وتخدم الاستراتيجية التنافسية العديد من الأغراض بما في ذلك مساعدة المشروع على التعامل مع التغيرات وتحديد السوق المستهدف وتمكين المشروع من التموضع في السوق بالمقارنة مع المنافسين والفرص.

إن عملية صياغة الاستراتيجية هي معقدة للغاية وتواجه العديد من المشاريع صعوبة في إعدادها، لذلك في "جدوى كلاود" هناك انسيابية في صياغة الاستراتيجية من خلال :

- إعداد نموذج العمل وصياغة الترابط بين عناصر المشروع التسعة
- صياغة الرؤية والرسالة والأهداف
- تحديد المميزات التنافسية والقيمة المقترحة
- تحديد السوق المستهدف و نقاط القوة للفوز في ذلك السوق
- تحديد الفرص لاقتناصها
- دراسة السوق لتحديد مكان النمو
- تحليل SWOT
- تحديد قنوات البيع والتسويق
- تحديد الشراكات
- هيكلة فريق العمل

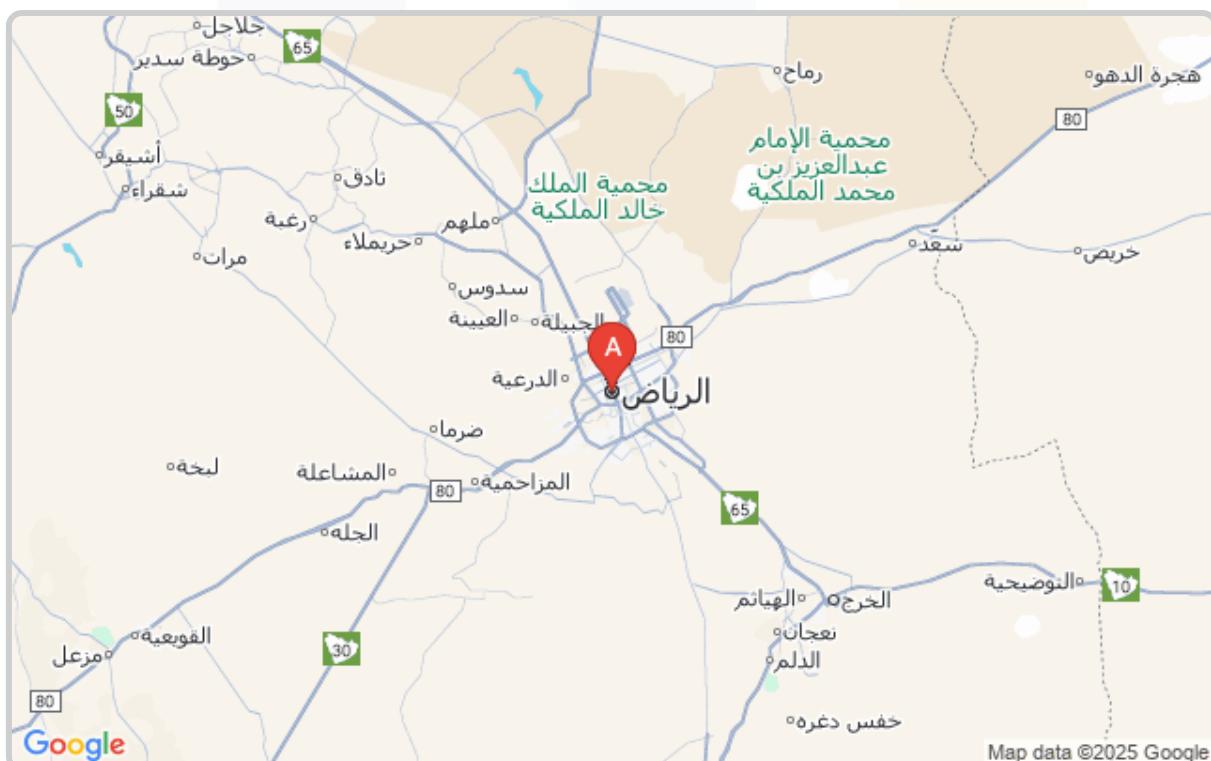
جميع العناصر المذكورة هي غاية في الأهمية لإستراتيجية مرنة قابلة للتكييف والتغيير مع أوضاع السوق وهي الجزء الأول من هذه الدراسة



الملخص التنفيذي

الملخص التنفيذي هو بمثابة لمحة مختصرة عن المشروع بشكل عام ويتم توضيح ملخص المعلومات التي يجب أن يتم القاء الضوء عليها في بعض سطور موجزة ومهمة جداً وقد تعبر كل معلومة عن العديد من الملاحظات والمرئيات على المشروع.

iCare منصة	فكرة المشروع
المملكة العربية السعودية الرياض	الموقع
2026-01-15	بداية المشروع
6 سنوات	فترة الدراسة
ريال سعودي ٦٠٠	عملة المشروع
٨ أشهر	فترة التأسيس



ملخص الدراسة المالية

% 54.63	هامش متوسط هجمال الربح	₼ 761,461	التكلفة التقديرية للاستثمار
% 116.92	متوسط العائد على الأصول (ROA)	₼ 284,570	رأس المال الثابت
% 35.57	متوسط معدل العائد على الاستثمار (ROI)	₼ 255,557	رأس المال العامل
(سنة) 2.01	فترة الاسترداد المخصومة (PBP) (سنة)	₼ 183,000	تكاليف التأسيس
₼ 1,514,647	صافي القيمة الحالية (NPV)	₼ 1,278,576	متوسط الإيرادات
% 38.60	متوسط العائد الداخلي (IRR)	₼ 580,122	متوسط تكاليف الإيرادات



الخطة الإستراتيجية

أن تكون المنصة التقنية الرائدة في المملكة العربية السعودية لربط العملاء بالأخصائيين الصحيين وتقديم الاستشارات الطبية الرقمية بجودة عالية وسهولة وصول في أي وقت ومن أي مكان.

الرؤية

توفير تجربة استشارات طبية رقمية آمنة وموثوقة، تُمكّن المستخدمين من الحصول على رعاية صحية متخصصة بسهولة وخصوصية. مع الالتزام بأعلى معايير الجودة وحماية البيانات.

الرسالة

- تسهيل وصول الأفراد إلى الأخصائيين الصحيين المعتمدين عبر منصة إلكترونية متكاملة.
- ضمان سرية وأمان المعلومات الطبية للمستخدمين وفقاً لأفضل الممارسات والمعايير العالمية.
- تحسين جودة الخدمات الصحية الرقمية من خلال تقديم استشارات موثوقة وسريعة الاستجابة.
- تعزيز الوعي والتغافل الصحي لدى المجتمع عبر خدمات استشارية مبتكرة ومتعددة.
- دعم التحول الرقمي في قطاع الرعاية الصحية بالمملكة العربية السعودية.

الاهداف
الإستراتيجية



تحليل SWOT

نقاط الضعف	نقاط القوة
<ul style="list-style-type: none">الاعتماد الكبير على الاتصال بالإنترنت قد يحد من الوصول في المناطق ذات التغطية الضعيفة.محدودية انتشار الخدمة جغرافياً حالياً ضمن مدينة الرياض فقط.احتمالية مقاومة بعض المستخدمين أو الأخصائيين للتحول الرقمي واعتماد الاستشارات عن بعد.تحديات في ضمان جودة جميع الأخصائيين وصعوبة مراقبة الأداء بشكل دائم.الحاجة المستمرة للتحديث التقني لمواكبة تطورات الأمان السيبراني وحماية بيانات المرضى.	<ul style="list-style-type: none">سهولة الاستخدام وتجربة مستخدم سلسة تتيح حجز الاستشارات بسرعة وفعالية.تنوع طرق التواصل مع الأخصائيين (مرئي، صوتي، محادثة) لتلبية احتياجات المستخدمين المختلفة.توفر ملف طبي رقمي وتاريخ زيارات لكل مستخدم مما يسهل متابعة الحالة الصحية بشكل مستمر.حسابات موثقة للأخصائيين مع إدارة مواعيد ووصفات طبية آمنة ومتقدمة مع معايير حماية البيانات.دعم وسائل دفع إلكترونية متعددة ونظام تنبيهات وإشعارات فعالة لضمان التزام المواعيد.
التهديدات	الفرص
<ul style="list-style-type: none">المنافسة الشديدة من منصات الاستشارات الطبية المحلية والعالمية.التغيرات التنظيمية والتشريعية المتعلقة بالصحة الرقمية وحماية البيانات.مخاطر الاختراقات الأمنية وسرقة البيانات الطبية الحساسة للمستخدمين.ضعف الوعي أو الثقة لدى بعض المستخدمين في الاستشارات الطبية عن بعد.اعتماد المنصة الكبير على البنية التحتية التقنية وجودة الإنترت لدى المستخدمين.	<ul style="list-style-type: none">الطلب المتزايد على الخدمات الصحية الرقمية والاستشارات عن بعد في المملكة العربية السعودية.دعم الحكومة السعودية للتحول الرقمي في القطاع الصحي ضمن رؤية 2030.إمكانية التوسيع الجغرافي لتغطية مدن ومناطق أخرى داخل المملكة وخارجها.التكامل مع شركات التأمين الصحي والمؤسسات الطبية لزيادة قاعدة العملاء.تقديم خدمات إضافية مثل التحاليل المخبرية المنزلية أو توصيل الأدوية لتعزيز القيمة المضافة.



نموذج العمل

يتمثل نموذج العمل التجاري Lean Canvas أداة من أدوات التخطيط الاستراتيجي التي تعدد أنسس عمل الأنشطة التجارية للمشروع، ويكون النموذج من مجموعة عناصر أساسية لكل منتج أو خدمة، ومدونة ضمن صفحة واحدة، بهدف التخطيط الدقيق وفق الإمكانيات المتاحة.

تتعدد أهداف نموذج العمل التجاري بين المشروع ومجالات العمل، إلا أن معظم نماذج الأعمال التجارية تشتراك في أهداف أهمها: تحديد تصور أكثر وضوحاً للفكرة عن طريق تصميم بتحديد طريقة العمل، آلية الربط بين الفكرة الذهنية وأسلوب تحويلها إلى شيء قابل للتطبيق ضمن مشروع جديد.

يعد أساس هام في تطوير الأنظمة الخاصة بالمشروع، لتلائم قرارات العملاء وفقاً إلى نموذج العمل المقترن، وتحديد آلية العمل المقترنة استناداً لهذه القرارات لتوليد الإيرادات وربط العلاقات بين عناصر المشروع الداخلية والخارجية.

المشاكل والفرص

◦ صعوبة الوصول السريع إلى الأخصائيين الصحيين المناسبين في الوقت المناسب، خاصة في المناطق المزدحمة مثل مدينة الرياض.

◦ توفير منصة رقمية متكاملة تسهل ربط المرضى بالأخصائيين بسرعة وفعالية، مع إمكانية اختيار التخصص والوقت المناسب بسهولة.

◦ عدم توفر نظام رقمي موحد لحفظ ومتابعة التاريخ الطبي للمريض بشكل آمن وسهل الاستخدام.

◦ إنشاء ملف طبي رقمي موحد وآمن لكل مستخدم يتيح للأطباء متابعة الحالة الصحية بدقة وتحسين جودة الرعاية المقدمة.

◦ محدودية خيارات الاستشارة الطبية التقليدية التي تتطلب الحضور الشخصي وتستهلك وقت وجهد المستخدم.

◦ تقديم استشارات طبية عن بعد عبر الاتصال المرئي أو الصوتي أو المحادثة، مما يوفر الوقت والجهد ويوسع نطاق الخدمة لتشمل جميع فئات المجتمع.

الحلول والفرص

◦ توفير منصة إلكترونية متكاملة لحجز الاستشارات الطبية عن بعد مع إمكانية اختيار الأخصائي المناسب.
لبية الطلب المتزايد على الخدمات الصحية الرقمية في السعودية.

◦ إتاحة إجراء الاستشارات عبر الاتصال المرئي أو الصوتي أو المحادثة النصية لتلبية احتياجات المستخدمين المختلفة.
جذب شرائح واسعة من المستخدمين عبر مرونة قنوات التواصل الطبي.

◦ إنشاء ملف طبي رقمي وتوثيق تاريخ الزيارات لكل مستخدم لضمان استمرارية الرعاية الصحية.
تعزيز جودة الرعاية بفضل توفر السجلات الطبية الرقمية للمستخدمين.



القيمة المقترحة

- القيمة 1: سهولة وسرعة الوصول إلى الأخصائيين الصحيين المعتمدين دون الحاجة للانتظار الطويل أو التنقل، مما يوفر الوقت والجهد على العملاء في مدينة الرياض.
- القيمة 2: توفير استشارات طبية آمنة وموثوقة عبر الاتصال المرئي أو الصوتي أو المحادثة، مع ضمان سرية البيانات الطبية والتوافق مع معايير حماية المعلومات.
- القيمة 3: إمكانية إدارة الملف الطبي الرقمي وتاريخ الزيارات بشكل منظم، مما يساعد العميل والأخصائي على متابعة الحالة الصحية بدقة واتخاذ قرارات علاجية أفضل.
- القيمة 4: نظام تنبية وإشعارات ذكي يذكر العملاء بمواعيدهم الطبية وينبع نسيانها، بالإضافة إلى خيارات دفع إلكترونية متنوعة تسهل عملية الدفع وتزيد من راحة المستخدم.
- القيمة 5: منصة موثوقة تجمع بين جودة الخدمة الطبية وسهولة الاستخدام، ما يمنح العملاء شعوراً بالاطمئنان والثقة في الحصول على رعاية صحية عالية المستوى في أي وقت ومن أي مكان.

المميزات التنافسية:

- استشارات طبية فورية عبر الفيديو أو الصوت
- ملفات طبية رقمية وتاريخ زيارات محفوظ
- حسابات أخصائيين موثقة وآمنة
- تنبية وإشعارات مواعيد ذكية
- طرق دفع إلكترونية متعددة وسهلة



المنهاكل	الدول	المقدمة المقترنة	المبنية التنافسية	السوق المنسوب
<ul style="list-style-type: none"> صعوبة اختيار الأخصائي المناسب بسبيب قلة المعلومات أو عدم وضوح الخدمة المتاحة. تؤدي تغدر الحصول على مواعيد استشارات في الوقت المناسب. 	<ul style="list-style-type: none"> تقديم ملفات تعريف مفصلة وموقعه لكل أخصائي مع إلزام التخصصات والخبرات وتحفيزها المملوء بالبيانات السهلة على الاختيار 	<ul style="list-style-type: none"> تسهيل حجز ذي يعرض مواعيد المتابعة بشكل فوري أو مسبق المواعيد تغير في الوقت المناسب 	<ul style="list-style-type: none"> استشارات طبية وسريعة الوصول إلى الأخصائيين المعتمدين دون الحاجة للانتظار الطويل أو التقليد، مما يوفر الوقت والجهد على العملاء في مدينة الرياض. الفراد الباحثون عن استشارات طبية سريعة ومفيدة عبر إنترنت في الرياض. 	<ul style="list-style-type: none"> استشارات طبية وسريعة الوصول مع العملاء عبر الدردشة وخدمة العملاء على مدار الساعة. الأفراد الباحثون عن استشارات طبية سريعة ومفيدة عبر إنترنت في الرياض.
النشطة الرئيسية			قنوات البيع	قنوات التسويق
<ul style="list-style-type: none"> الشuttle وصياغة منصة إلكترونية آمنة وسهلة الاستخدام تتيح ربط العملاء بالأشخاص المناسبين وإدارة جميع العمليات بالاستشارات الطيبة. إداة عمليات توثيق الأخصائيين الصديقين والتأكد من مؤهلاتهم وترخيصهم، مع توفير حسابات مخصصة لهم لإدارة الموارد وتقديم الاستشارات. 	<ul style="list-style-type: none"> تطوير وصياغة منصة إلكترونية آمنة وسهلة الاستخدام تتيح ربط العملاء بالأشخاص المناسبين وإدارة جميع العمليات بالاستشارات الطيبة. إداة عمليات توثيق الأخصائيين الصديقين والتأكد من مؤهلاتهم وترخيصهم، مع توفير حسابات مخصصة لهم لإدارة الموارد وتقديم الاستشارات. 	<ul style="list-style-type: none"> تسهيل حجز ذي يعرض مواعيد المتابعة بشكل منظم، مما يساعد العملاء والأخصائي على متابعة الحالة الصحية بدقة واتخاذ قرارات علاجية أفضل. 	<ul style="list-style-type: none"> الإعلانات الرقمية عبر منصات التواصل الاجتماعي (مثل تويتر، إنستغرام، سناب شات) التعاون مع الجهات والmarkets والمراكز الطبية المحلية في الرياض تحسين محركات البحث (SEO) والإعلانات المدموعة على جوجل وأدوات البريد الإلكتروني خدمات التدوين والتغريد 	<ul style="list-style-type: none"> الموقع الإلكتروني الرسمي تطبيق الذكية I-Care لمنصة Android (Android) الهواتف الذكية iOS (iOS) تطبيقات البحث (SEO) التعاون مع الجهات والmarkets والمراكز الطبية الشراكات مع المسئوليات في الرياض وسائل التواصل الاجتماعي (تويتر، إنستغرام، سناب شات)



الدراسة التسويقية

الدراسة التسويقية

تعتبر الدراسة التسويقية من أهم أجزاء دراسة الجدوى والتي تساعد المشروع بشكل كبير على معرفة العديد من التفاصيل التسويقية المهمة والتي من خلالها تستطيع أن تبني تصور واضح للمعلم والفرص والمعلمات وكيفية الوصول إليهم وبقائهم عملاء للمشروع.

"التسويق هو فن الحصول على العميل وأن يبقى سعيداً"

تغطي الدراسة التسويقية الأمور التالية :

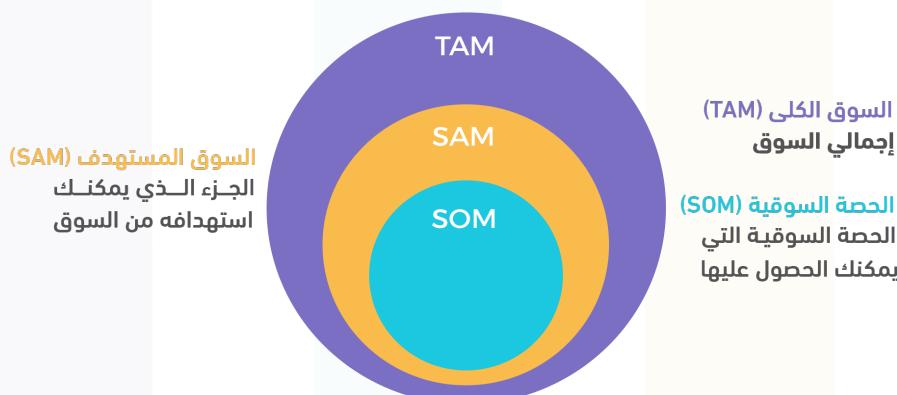
- السوق المستهدف.
 - حجم السوق الكامل (TAM).
 - حجم السوق القابل للاستهداف (SAM).
 - الحصة السوقية النقدية (SOM).
 - نسبة نمو السوق السنوي المركب (CAGR).
- العملاء المستهدفين.
- المنافسون .
- الخطة التسويقية المقترحة.
- ملخص مصاريف التسويق.
- هامش مصاريف التسويق ونسبتها من الإيرادات السنوية.
- ملخص الإيرادات السنوية خلال فترة الدراسة.
- نسبة نمو الإيرادات السنوي.



السوق المستهدف

- دعم فوري و التواصل مباشر مع العملاء عبر الدردشة وخدمة العملاء على مدار الساعة.
- تخصيص تجربة المستخدم من خلال تذكيرات شخصية وتنبيهات للمواعيد والتوصيات الصحية.
- بناء الثقة من خلال توثيق الأخصائيين وضمان سرية وأمان البيانات الطبية.

% 100.00	₼ 7,500,000,000	السوق الكلي (TAM)
% 29.33	₼ 2,200,000,000	السوق المستهدف (SAM)
% 2.93	₼ 220,000,000	الحصة السوقية (SOM)
% 12		نسبة النمو السنوي المتوقع (CAGR)



مخطط 1: رسم بياني للسوق المستهدف

العملاء المستهدفين

- الأفراد الباحثون عن استشارات طبية سريعة وموثوقة عبر الإنترنت في الرياض.
- العائلات الراغبة في متابعة الحالة الصحية لأفرادها وإدارة ملفاتهم الطبية رقمياً.
- الأخصائيون الصحيون المعتمدون الراغبون بتقديم خدماتهم الطبية عن بعد وتنظيم مواعيدهم.

المنافسون

تعد دراسة المنافسين جزءاً مهماً من دراسة الجدوى، حيث في هذا الجزء نحاول معرفة العديد من التفاصيل المهمة المتعلقة بالمنافسين. هذه المنافسة يتم تحديدها بشكل جيد ومن خلالها يتم التعرف على تفاصيل مهمة تساعد المشروع على معرفة وضع السوق العام وتحقيق أهدافه في الوصول للعملاء المستهدفين بالطريقة الصحيحة.

- أطباء بلا حدود (Altibbi)
- فيزيتا (Vezeta)
- صحتي (Sehhaty)
- كيورا (Cura)

معايير المنافسة

- سهولة استخدام المنصة وتجربة المستخدم
- تنوع الأخصائيين وتوفيرهم على مدار الساعة
- جودة وموثوقية الاستشارات الطبية وحماية البيانات
- تعدد خيارات الدفع الإلكتروني وسرعة حجز المواعيد



الخطة التسويقية

الخطة التسويقية تمثل الاستراتيجية والتكتيكات التي ستستخدمها الشركة في الفترة القادمة لتعزيز مبيعاتها، سواء كانت هذه الفترة مدتها شهور أو أسابيع أو حتى أعوام. تحدد الخطة التسويقية كيفية تسويق الخدمات للعملاء وكيفية جذبهم، وتهدف إلى تحقيق أهداف المبيعات بأقصر وقت ممكن من خلال توجيه الموارد بشكل فعال.

يشتمل أي خطة تسويقية على تحليل SWOT الذي يحدد نقاط القوة والضعف والفرص والتحديات التي قد تواجه المشروع. قمنا بهذا التحليل كجزء من الدراسة الاستراتيجية. تشمل الخطة أيضًا مزيجًا تسويقياً من عدة عوامل، منها:

- الخدمات التي تم تغطيتها في تقدير الإيرادات
- السعر وقد تمت تغطية هذا الجزء في تقدير الإيرادات
- نطاق أو مكان البيع وقد تمت تغطية هذا الجزء في نموذج العمل
- الترويج

ستكون خطة الترويج متركزة على استراتيجية النمو وستشمل الترويج عن طريق:

- التسويق الإلكتروني في محركات البحث المجانية والمدفوعة
- التسويق عن طريق بناء الشراكات
- التسويق عن طريق الاستثمار في الجودة
- التسويق عن طريق بناء علاقات ممتازة مع العملاء
- التسويق عن طريق الحملات الإعلانية
- التسويق عن طريق المشاهير والمؤثرين
- المشاركة في المعارض والمؤتمرات



الإيرادات التقديرية للمشروع

الإيرادات السنوية	إيرادات أول سنة	قيمة الوحدة	عدد الوحدات (سنويًا)	المنتج/ الخدمة
₼ 864,000	₼ 216,000	₼ 120.00	7,200.00	استشارات طبية فردية (مرئي/صوتي)
₼ 96,000	₼ 24,000	₼ 400.00	240.00	اشتراكات الأخصائيين الشهرية
₼ 60,000	₼ 15,000	₼ 20.00	3,000.00	خدمة الملف الطبي الرقمي
₼ 54,000	₼ 13,500	₼ 30.00	1,800.00	رسوم الحجز السريع
₼ 43,200	₼ 10,800	₼ 6.00	7,200.00	عمولة الدفع الإلكتروني
₼ 1,117,200	₼ 279,300			إجمالي الإيرادات

جدول1:جدول الإيرادات للسنة الأولى

السنة	2026	2027	2028	2029	2030	2031
نسبة النمو	% 15.00	% 35.00	% 40.00	% 25.00	% 15.00	% 15.00
متوسط النمو السنوي	% 24.17					

جدول2:جدول نسبة النمو السنوية المتوقعة خلال فترة الدراسة



الإيرادات السنوية

السنة	2026	2027	2028	2029	2030	2031
إجمالي الإيرادات	278,300	1,077,600	1,454,760	2,036,664	2,545,830	2,927,705

جدول 3: جدول الإيرادات السنوية المتوقعة خلال فترة الدراسة

إجمالي الإيرادات خلال فترة الدراسة	7,671,454
متوسط الإيرادات السنوية	1,278,576
متوسط النمو السنوي	% 24.17

جدول 4: جدول اجمالي ومتوسط الإيرادات خلال فترة الدراسة



مصاريف التسويق

تمثل مصاريف التسويق التكاليف التي يتوجب على المشروع دفعها للترويج لمنتجاته أو خدماته، وتشمل على سبيل المثال الحملات الإعلانية، التسويق عبر الإنترنت، والعلاقات العامة.

النسبة المئوية	ال Benson
8%	نسبة التسويق من الإيرادات
₼ 50,000	مبلغ ثابت للتسويق

المبلغ	ال Benson
₼ 22,264	نسبة التسويق من الإيرادات
₼ 50,000	مبلغ ثابت للتسويق
₼ 72,264	المجموع

ال Benson	ال Benson	ال Benson				
₼ 284,216	₼ 254,666	₼ 212,933	₼ 166,381	₼ 136,208	₼ 72,264	إجمالي مصاريف التسويق
₼ 2,927,705	₼ 2,545,830	₼ 2,036,664	₼ 1,454,760	₼ 1,077,600	₼ 278,300	الإيرادات
9.71%	10.01%	10.46%	11.44%	12.64%	25.97%	% مصاريف التسويق



الجدول الزمني

وصف المرحلة	عنوان المرحلة	بداية المرحلة
تشمل هذه المرحلة تطوير منصة Care وتهيئة البنية التحتية التقنية، بالإضافة إلى الحصول على التراخيص اللازمة من الجهات المختصة في المملكة العربية السعودية. كما تتضمن بناء فريق العمل الأساسي، وتوفيق الشراكات الأولية مع الأخصائيين الطبيين. وإطلاق حملة تسويقية أولية لجذب المستخدمين في مدينة الرياض.	مرحلة الإطلاق والتأسيس	2026-09-15
يتم خلال هذه الفترة تشغيل المنصة بشكل تجريبي مع مجموعة محدودة من المستخدمين والأخصائيين لتجربة الخدمات مثل الاستشارات الطبية الفردية والملف الطبي الرقمي. يتم جمع الملاحظات وتحليلها لتحسين تجربة المستخدم وضمان جودة الخدمة قبل التوسيع الكامل.	مرحلة التشغيل التجريبي وجمع الملاحظات	2027-01-01
في هذه المرحلة يتم توسيع نطاق الخدمات ليشمل شريحة أكبر من سكان الرياض، وزيادة عدد الأخصائيين المستعين في المنصة. كما يتم إطلاق حملات تسويقية مكثفة عبر القنوات الرقمية والتقليدية لتعزيز الوعي بالمنصة وزيادة عدد الحجوزات والاشتراك.	مرحلة التوسيع والتسويق المكثف	2027-06-01
تركز هذه الفترة على تطوير خدمات جديدة بناءً على احتياجات السوق والمستخدمين. وتحسين العمليات الداخلية للمنصة. كما تشمل دراسة إمكانية التوسيع إلى مدن أخرى داخل المملكة أو إضافة مزايا متقدمة مثل الذكاء الاصطناعي لتحليل البيانات الطبية وتقديم توصيات صحية مخصصة.	مرحلة التطوير المستمر والتحسين	2028-01-01



الدراسة الإدارية



الدراسة الإدارية

يعد إنشاء هيكل تنظيمي أو إداري للمشروع المحور الأساسي الذي يعتمد عليه المشروع في تحقيق النجاح، وذلك يشمل تحديد فريق العمل الرئيسي وأقسام المشروع بالشكل الصحيح، اختيار العناصر البشرية التي تتناسب مع أهداف المشروع لتنفيذ المهام المدرجة في الدراسة، والاهتمام بالعلاقات العامة التي تربط المشروع بالجمهور الداخلي والخارجي، و تعمل على جذب مزيد من العملاء والجمهور.

في هذه الدراسة ستجد أننا نخطط لنمو فريق العمل من أول سنة وحتى آخر سنة من سنوات الدراسة، حيث لا يمكن أن تنمو الإيرادات وينمو المشروع دون نمو في فريق العمل.

من الأمور المهمة أيضاً الأخذ في الاعتبار نمو الرواتب لفريق العمل وحاجة المشروع لفريق أكثر خبرة مع النمو مستقبلاً.



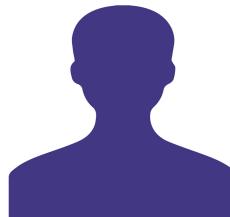
فريق العمل



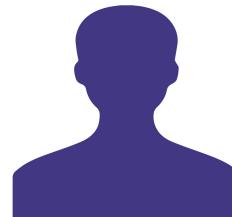
مسئول خدمة العملاء والجودة
يتبع رضا العملاء وجودة الخدمات المقدمة



مسئول التقنية والدعم الفني
يشرف على تطوير وصيانة المنصة تقنياً



مسئول تطوير الأعمال والتسويق
مختص بتسويق المنصة وجذب العملاء والشركاء



المدير التنفيذي
قائد الفريق، ممسؤل عن إدارة العمليات اليومية

الرواتب والأجور

الراتب السنوي	راتب أول سنة	الراتب الشهري	عدد الموظفين	المسمى الوظيفي
₼ 144,000	₼ 36,000	₼ 12,000	1	المدير التنفيذي
₼ 96,000	₼ 24,000	₼ 8,000	1	مسئول تطوير الأعمال والتسويق
₼ 108,000	₼ 27,000	₼ 9,000	1	مسئول التقنية والدعم الفني
₼ 72,000	₼ 18,000	₼ 6,000	1	مسئول خدمة العملاء والجودة
₼ 420,000	₼ 105,000	₼ 35,000	4	الإجمالي

جدول 5: جدول الرواتب والأجور للسنة الأولى



خطة التوظيف

المسمن الوظيفي	2026	2027	2028	2029	2030	2031
المدير التنفيذي	1	1	1	1	1	1
مسؤول تطوير الأعمال والتسويق	1	1	2	2	2	3
مسؤول التقنية والدعم الفني	1	2	2	3	3	4
مسؤول خدمة العملاء والجودة	1	2	3	4	5	6

جدول 6: جدول خطة التوظيف خلال فترة الدراسة



نسبة نمو الرواتب

المسمن الوظيفي	2026	2027	2028	2029	2030	2031
المدير التنفيذي	%6	%6	%6	%6	%6	%6
مسؤول تطوير الأعمال والتسويق	%7	%7	%7	%7	%7	%7
مسؤول التقنية والدعم الفني	%5	%5	%5	%5	%5	%5
مسؤول خدمة العملاء والجودة	%6	%6	%6	%6	%6	%6

جدول 7: جدول نسبة النمو السنوية للرواتب والأجور خلال فترة الدراسة

جدول الرواتب

الوظيفة	2026	2027	2028	2029	2030	2031
المدير التنفيذي	₼ 36,000	₼ 36,000	₼ 36,000	₼ 36,000	₼ 36,000	₼ 36,000
مسؤول تطوير الأعمال والتسويق	₼ 24,000	₼ 24,000	₼ 48,000	₼ 48,000	₼ 48,000	₼ 72,000
مسؤول التقنية والدعم الفني	₼ 27,000	₼ 27,000	₼ 54,000	₼ 54,000	₼ 81,000	₼ 108,000
مسؤول خدمة العملاء والجودة	₼ 18,000	₼ 36,000	₼ 54,000	₼ 72,000	₼ 90,000	₼ 108,000
إجمالي الرواتب	₼ 105,000	₼ 150,000	₼ 192,000	₼ 237,000	₼ 255,000	₼ 324,000
متوسط الرواتب	₼ 8,750	₼ 12,500	₼ 16,000	₼ 19,750	₼ 21,250	₼ 27,000
الإيرادات	₼ 278,300	₼ 1,077,600	₼ 1,454,760	₼ 2,036,664	₼ 2,545,830	₼ 2,927,705
مصاريف الرواتب	% 37.73	% 13.92	% 13.20	% 11.64	% 10.02	% 11.07

جدول 8: جدول ملخص تكاليف الرواتب السنوية خلال فترة الدراسة



الدراسة الفنية

الدراسة الفنية

الدراسة الفنية هي مجموعة من الخطوات والدراسات تتعلق بالتحليل الفني لمختلف جوانب المشروع من أجل إعداد التقديرات المختلفة بالتكلفة والمتعلقة بتقديرات إجمالي الاستثمارات ورأس المال العامل وتكاليف التشغيل وبعد العمل، والجدير بالذكر أن الدراسة الفنية تأخذ في اعتبارها تحقيق المستهدفات البيعية والحصول على الحصة السوقية المستهدفة. إضافة إلى ذلك يتم اعتبار الدراسة القانونية ومتطلباتها خلال إعداد الدراسة الفنية.

أما بالنسبة للعناصر التي تشملها دراسة الجدوى الفنية فهي كالتالي

- تحديد الطاقة التشغيلية للمشروع.
- تقدير تكاليف الأصول الثابتة الملموسة وغير الملموسة والمتمثلة في البنود التالية.
 - تقدير تكاليف الأصول الثابتة الملموسة وغير الملموسة.
 - تقدير الاستثمارات في الأصول خلال فترة الدراسة.
 - تقدير الإهلاكات السنوية.
- تقدير تكاليف التأسيس (قبل بدء التشغيل).
- تقدير تكاليف التشغيل السنوية للمشروع والمتمثلة في البنود التالية:-
 - تقدير تكاليف التشغيل اللازمة سنويًا.
 - تقدير تكاليف القوى العاملة اللازمة للمشروع وعددتها.
 - تقدير التكاليف الإدارية والعمومية.
 - تكاليف الصيانة والتأمين والأهلak للأصول الثابتة.
 - تقدير تكاليف التسويق السنوية.



تكليف الإيرادات

تكلفة الإيرادات تمثل المصارف التي يتم تحديدها على الخدمة مباشرة والتي تسهم في تحقيق الإيراد مباشرة في المشروع الخدمي بينما في المشروع التجاري فإنها تسمى بتكلفة المبيعات وهي تمثل تكلفة البضاعة المباعة. من ناحية أخرى في المشروع الصناعي فإن تكلفة المبيعات تمثل تكلفة المواد المباشرة والأجور المباشرة والمصاريف الصناعية.

نستخدم هنا مصطلح تكاليف الإيرادات الأكثر شمولية

التكلفة السنوية	تكلفة الوحدة (تقديرى)	نسبة تكلفة الوحدة (%)	عدد الوحدات	المنتج/ الخدمة
₼ 302,400	₼ 42.00	35.0%	7,200	استشارات طبية فردية (مرئي/صوتي)
₼ 24,000	₼ 100.00	25.0%	240	اشتراك الأخصائيين الشهرية
₼ 18,000	₼ 6.00	30.0%	3,000	خدمة الملف الطبي الرقمي
₼ 10,800	₼ 6.00	20.0%	1,800	رسوم الحجز السريع
₼ 21,600	₼ 3.00	50.0%	7,200	عمولة الدفع الإلكتروني
₼ 376,800	إجمالي التكاليف السنوية			

جدول 9: جدول تكاليف الإيرادات للسنة الأولى

نسبة النمو التقديرية لتكليف الإيرادات خلال سنوات الدراسة

السنة	2026	2027	2028	2029	2030	2031
نسبة النمو	38.5%	34.9%	33.7%	32.8%	32.2%	32.0%

جدول 10: نسبة النمو التقديرية لتكليف الإيرادات خلال سنوات الدراسة



تكاليف الإيرادات السنوية

السنة	2026	2027	2028	2029	2030	2031
تكاليف الإيرادات	IQD 139,150	IQD 376,800	IQD 493,620	IQD 677,900	IQD 837,120	IQD 958,140
الإيرادات السنوية	IQD 278,300	IQD 1,077,600	IQD 1,454,760	IQD 2,036,664	IQD 2,545,830	IQD 2,927,705
هامش التكاليف	50%	34.9%	33.9%	33.3%	32.9%	32.7%

جدول11: توزيع سنوي لتكاليف الإيرادات، الإيرادات السنوية، وهامش التكاليف

إجمالي تكاليف الإيرادات	IQD 3,480,730
إجمالي الإيرادات	IQD 7,671,454
متوسط هامش التكاليف	36.3%

جدول12: جدول اجمالي ومتوسط تكاليف الإيرادات خلال فترة الدراسة



المصاريف الإدارية والعمومية

البند	النسبة	إيرادات أول سنة	إجمالي المصاريف الإدارية
المصاريف الإدارية والعمومية	15%	278,300	104,362

جدول 13: جدول إجمالي المصاريف الإدارية والعمومية للسنة الأولى

نسبة النمو السنوية للمصاريف الإدارية والعمومية

السنة	2026	2027	2028	2029	2030	2031
نسبة النمو	15%	15%	15%	15%	15%	15%

جدول 14: جدول نسبة النمو السنوية للمصاريف الإدارية والعمومية خلال فترة الدراسة

السنة	2026	2027	2028	2029	2030	2031
المصاريف الإدارية	104,362	161,640	218,214	305,500	381,874	439,156
الإيرادات السنوية	278,300	1,077,600	1,454,760	2,036,664	2,545,830	2,927,705
المصاريف الإدارية (%)	37.5%	15.0%	15.0%	15.0%	15.0%	15.0%

جدول 15: جدول إجمالي المصاريف الإدارية والعمومية خلال فترة الدراسة



الإيجارات

الإيجارات هي المصارييف التي تنفق على الأصول المستأجرة للنفاذ في تحقيق العمليات الإنتاجية التشغيلية

البند	التكلفة السنوية لسنة الأول
إيجار مكتب إداري	IQD 18,000
إيجار مستودع أجهزة	IQD 9,000
إيجار سيرفرات مركز بيانات (Data Center)	IQD 12,000
إيجار قاعة تدريب	IQD 6,000

جدول 16: جدول تفصيلي لتكاليف الإيجارات في السنة الأولى



نسبة نمو الإيجار

السنة	2026	2027	2028	2029	2030	2031
نسبة النمو (%)	3%	3%	3%	3%	3%	3%

جدول 17: جدول نسبة النمو السنوية لتكاليف الإيجارات خلال فترة الدراسة



إجمالي الإيجارات

السنة	2026	2027	2028	2029	2030	2031
إجمالي الإيجارات	₼ 4,500	₼ 69,000	₼ 71,070	₼ 87,214	₼ 89,830	₼ 100,374
الإيرادات السنوية	₼ 278,300	₼ 1,077,600	₼ 1,454,760	₼ 2,036,664	₼ 2,545,830	₼ 2,927,705
نسبة الإيجار من الإيرادات (%)	1.6%	6.4%	4.9%	4.3%	3.5%	3.4%

جدول 18: جدول مقارنة الإيجارات مع الإيرادات السنوية وهامش التكلفة



المراقب والطاقة

هي المصارييف التي تنفق على المنافع والخدمات التي يستهلكها المشروع في العملية الإنتاجية والتشفيرية

النسبة السنوية (السنة الأولى)	البند
12,000	الكهرباء
4,500	المياه
3,000	الصرف الصحي
3,750	الإنترنت والاتصالات
5,250	التكييف والتبريد
28,500	الإجمالي

جدول 19: جدول إجمالي المصارييف الإدارية والعمومية خلال فترة الدراسة

نسبة النمو السنوي في تكاليف المراقب والخدمات

السنة	2026	2027	2028	2029	2030	2031
نسبة النمو (%)	4%	5%	5%	6%	6%	6%

جدول 20: جدول إجمالي المصارييف الإدارية والعمومية خلال فترة الدراسة



إجمالي المرافق والطاقة

السنة	2026	2027	2028	2029	2030	2031
إجمالي تكاليف المرافق	₼ 28,500	₼ 29,640	₼ 31,122	₼ 32,989	₼ 34,968	₼ 37,066
الإيرادات السنوية	₼ 278,300	₼ 1,077,600	₼ 1,454,760	₼ 2,036,664	₼ 2,545,830	₼ 2,927,705
هامش استهلاك المرافق (%)	10.2%	10.7%	2.9%	2.3%	1.7%	1.5%

جدول 21: جدول إجمالي المصروفات الإدارية والعمومية خلال فترة الدراسة



مصاريف أخرى

النوع	القيمة
رسوم تراخيص	15,000
تأمين	12,000
نشريات مكتبية	8,000
خدمات استشارية	20,000
خدمات تقنية وصيانة	10,000

جدول 22: تفصيل المصاريف الأخرى للسنة الأولى

نسبة النمو السنوية للمصاريف الأخرى

السنة	نسبة النمو (%)
2026	0.0%
2027	4.0%
2028	4.0%
2029	4.0%
2030	4.0%
2031	4.0%

جدول 23: نسبة النمو التراكمية للمصاريف الأخرى خلال فترة الدراسة



إجمالي المصروفات الأخرى

السنة	2026	2027	2028	2029	2030	2031
المصروفات الأخرى	جي 16,250	جي 16,900	جي 17,576	جي 18,279	جي 19,010	جي 19,771
الإيرادات السنوية	جي 278,300	جي 1,077,600	جي 1,454,760	جي 2,036,664	جي 2,545,830	جي 2,927,705
هامش المصروفات الأخرى (%)	0.0%	4.0%	4.0%	4.0%	4.0%	4.0%

جدول 24: جدول المصروفات الأخرى مقارنة بالإيرادات خلال فترة الدراسة



الملخص السنوي للمصاريف

السنة	2026	2027	2028	2029	2030	2031
المصاريف الإدارية	₼ 104,362	₼ 161,640	₼ 218,214	₼ 305,500	₼ 381,874	₼ 439,156
الإيجارات	₼ 4,500	₼ 69,000	₼ 71,070	₼ 87,214	₼ 89,830	₼ 100,374
المراقبة والطاقة	₼ 28,500	₼ 29,640	₼ 31,122	₼ 32,989	₼ 34,968	₼ 37,066
المصاريف الأخرى	₼ 16,250	₼ 16,900	₼ 17,576	₼ 18,279	₼ 19,010	₼ 19,771
مصاريف التسويق	₼ 72,264	₼ 136,208	₼ 166,381	₼ 212,933	₼ 254,666	₼ 284,216
الإجمالي	₼ 225,876	₼ 413,388	₼ 504,363	₼ 656,915	₼ 780,349	₼ 880,584
الإيرادات	₼ 278,300	₼ 1,077,600	₼ 1,454,760	₼ 2,036,664	₼ 2,545,830	₼ 2,927,705
هامش المصاريف من الإيرادات	%81.16	%38.36	%34.67	%32.25	%30.65	%30.08

جدول 25: الملخص السنوي لمصاريف التشغيل خلال فترة الدراسة



رأس المال العامل

يمكن تعريف رأس المال العامل بأنه قيمة التكاليف التشغيلية الأولى والتي تختلف من مشروع لآخر وفقاً لطبيعة المشروع، والتي تم احتسابها حسب الجدول الخاص لرأس المال العامل في بداية المشروع وهي الفترة الكافية لبدء تشغيل المشروع.

القيمة	المدة (عدد الشهور)	البند
₼ 94,200	3	تكاليف الإبرادات
₼ 105,000	3	الرواتب والأجور
₼ 26,091	3	المصاريف الإدارية والعمومية
₼ 1,125	3	إيجارات
₼ 7,125	3	المراقب
₼ 18,066	3	مصروفات التسويق
₼ 3,950	3	مصاروفات التأمين والصيانة
₼ 255,557		المجموع
₼ 38,334	15.00%	نسبة الاحتياطي النقدي
₼ 293,891		الإجمالي



التكلفة الرأسمالية للمشروع

يقصد بالتكاليف الرأسمالية هي قيمة التكاليف التي تنفق على المشروع بداية من التفكير في المشروع وحتى انتهاء أول دورة تشغيل. ووفقا للتعريف السابق يمكن تقسيم التكاليف إلى:

- رأس المال الثابت
- رأس المال العامل
- تكاليف التأسيس



التجهيزات والمباني

لا توجد تجهيزات ومباني للمشروع.



إهلاكات التجهيزات والمباني

لا توجد تجهيزات ومباني للمشروع.



الأثاث

الإجمالي	سنة الشراء	الإهلاك (%)	العدد	التكلفة	الأصل
₼ 5,700	2026	20%	6	₼ 950	مكتب عمل
₼ 2,700	2026	20%	6	₼ 450	كرسي مكتبي
₼ 1,200	2026	20%	1	₼ 1,200	طاولة اجتماعات صغيرة
₼ 1,200	2026	20%	2	₼ 600	خزانة ملفات
₼ 10,800	-	-	15		

الإهلاك حسب السنوات

الإهلاك السنوي	إجمالي التكلفة	السنة
₼ 435	₼ 8,700	2026
₼ 1,740	₼ 0	2027
₼ 1,740	₼ 0	2028
₼ 1,740	₼ 0	2029
₼ 1,740	₼ 0	2030
₼ 1,305	₼ 0	2031



الإهلاك لكل بند عبر السنوات

البند	2026	2027	2028	2029	2030	2031
مكتب عمل	₼ 1,140	₼ 1,140	₼ 1,140	₼ 1,140	₼ 1,140	₼ 0
كرسي مكتبي	₼ 540	₼ 540	₼ 540	₼ 540	₼ 540	₼ 0
طاولة اجتماعات صغيرة	₼ 240	₼ 240	₼ 240	₼ 240	₼ 240	₼ 0
خزانة ملفات	₼ 240	₼ 240	₼ 240	₼ 240	₼ 240	₼ 0
الإجمالي	₼ 2,160	₼ 2,160	₼ 2,160	₼ 2,160	₼ 2,160	₼ 0

جدول 26: جداول الأصول والإهلاك السنوي



وسائل النقل

الإجمالي	سنة الشراء	نسبة الإهلاك	العدد	التكلفة	البند
₼ 90,000	2026	25%	1	₼ 90,000	سيارة صغيرة

الإهلاك لكل بند عبر السنوات

الإهلاك	التكلفة السنوية	السنة
₼ 22,500	₼ 90,000	2026
₼ 22,500	₼ 0	2027
₼ 22,500	₼ 0	2028
₼ 22,500	₼ 0	2029
₼ 0	₼ 0	2030
₼ 0	₼ 0	2031



إهلاكات وسائل النقل

البند	2026	2027	2028	2029	2030	2031
سيارة صغيرة	₼ 5,625	₼ 22,500	₼ 22,500	₼ 22,500	₼ 16,875	₼ 0
الإجمالي	₼ 5,625	₼ 22,500	₼ 22,500	₼ 22,500	₼ 16,875	₼ 0



المعدات والآلات

لا توجد معدات وآلات للمشروع.



إهلاكات الآلات والمعدات

البند	2026	2027	2028	2029	2030	2031
الإجمالي	₼ 0	₼ 0	₼ 0	₼ 0	₼ 0	₼ 0

جدول 27: جداول المعدات والآلات والإهلاك السنوي



الأصول الغير ملموسة

الإجمالي	سنة الشراء	الإهلاك (%)	العدد	التكلفة	الأصل
₼ 120,000	2026	20%	1	₼ 120,000	برمجيات منصة إلكترونية (تطوير وترخيص)
₼ 15,000	2026	10%	1	₼ 15,000	العلامة التجارية (تسجيل وحماية)
₼ 25,000	2026	25%	1	₼ 25,000	ترخيص استخدام واجهات برمجة التطبيقات الطبية
الإجمالي					₼ 160,000

إجمالي تكلفة الأصول غير الملموسة حسب السنوات

السنة	إجمالي التكلفة
2026	₼ 160,000
2027	₼ 0
2028	₼ 0
2029	₼ 0
2030	₼ 0
2031	₼ 0



إطفاءات الأصول الغير ملموسة

البند	2026	2027	2028	2029	2030	2031
برمجيات منصة إلكترونية	₼ 30,000	₼ 24,000	₼ 24,000	₼ 24,000	₼ 24,000	₼ 18,000
العلامة التجارية	₼ 3,750	₼ 1,500	₼ 1,500	₼ 1,500	₼ 1,500	₼ 5,250
ترخيص استخدام واجهات برمجة التطبيقات الطبية	₼ 6,250	₼ 5,000	₼ 5,000	₼ 5,000	₼ 5,000	₼ 2,500
الإجمالي	₼ 40,000	₼ 30,500	₼ 30,500	₼ 30,500	₼ 30,500	₼ 25,750

جدول 28: جداول الأصول غير الملموسة والإهلاك السنوي



التكاليف الرأسمالية

الإهلاك/الإطفاءات	التكلفة	الأصول
# 1,740	# 8,700	الأثاث
# 90,000	# 90,000	وسائل النقل
# 0	# 0	الآلات والمعدات
# 91,740	# 98,700	مجموع الأصول الملموسة
# 494	# 9,870	احتياطي الأصول الملموسة
# 92,234	# 108,570	إجمالي الأصول الملموسة
# 188,750	# 160,000	أصول غير ملموسة
# 3,200	# 16,000	احتياطي أصول غير ملموسة
# 191,950	# 176,000	إجمالي الأصول غير الملموسة
# 284,184	# 284,570	إجمالي الأصول

جدول 29: ملخص التكاليف الرأسمالية والإهلاك السنوي



الدراسة المالية

الدراسة المالية

تعتبر الدراسة المالية للمشروع هي المؤشر الاقتصادي الذي يتضح من خلال للمستثمر خطة الأداء المالي للمشروع خلال سنوات الإنشاء والعمل الافتراضي خلال مدة الدراسة، ويتم خلال هذه الفترة المفترضة، تحديد التكلفة الاستثمارية المتوقعة للمشروع، ووصف هيكل التمويل المحدد لتفطية هذه التكاليف الاستثمارية يلي ذلك تقدير الإيرادات المتوقعة ومقارنتها بالمصروفات الخاصة بنشاط المشروع، والأسس التي بنيت عليها تلك الإيرادات، وصولاً لإعداد القوائم الختامية التقديرية للمشروع بدءاً من قائمة الدخل التقديرية وقائمة التدفق النقدي، وانتهاءً بإعداد قائمة المركز المالي التقديرية، ومن ثم بيان المؤشرات المالية للمشروع ودلائلها على الأداء المالي المتوقع.

تم إعداد قوائم التحليل المالي والاقتصادي للمشروع باستخدام الحاسوب الآلي، وهي تتضمن قائمة الدخل التقديرية والتدفقات النقدية التقديرية، وقائمة المركز المالي التقديرية وأهم المؤشرات المالية والاقتصادية أخذًا في الاعتبار الافتراضات الآتية:

- العمر الافتراضي للمشروع.
- مراعاة مبدأ الحبطة والحد في إعداد دراسة الجدوى.
- يتم إستهلاك بنود التكلفة الرأسمالية للمشروع طبقاً للمعدلات المقررة.
- مقدمات الدراسات لكل دراسة مقدمة.
- قائمة الدخل.

قائمة الدخل أو تسمى الأرباح والخسائر أيضاً وهي توضح نتيجة نموذج عمل المشروع لتعرف نتيجة عمله من خسارة وربح خلال وقت محدد، وهي توضح حجم نفقات الشركة لتفطية تكاليف نفقاتها (المصروفات)، وحجم عوائد الشركة من هذه المبيعات (الإيرادات)

تساعد قائمة الدخل المشاريع في الكفاءة الاستثمارية والمالية للأنشطة التجارية، فضلًا عن العديد من الأهداف الأخرى، والتي تمثل فيما يلي:

- إذا وجدت زيادة في الأرباح، فستعمل على رفع قيمة المشروع.
- تساعد في تقييم أداء المشروع وتحديدها للمستثمرين.
- تفسر مصروفات وإيرادات المشروع، وكذلك تحديد الربحية.
- توضح الجدارة المالية للمشروع في سداد التزاماته.
- يعتمد عليها للتخطيط، واتخاذ القرارات المستقبلية، وكذلك عمل الاستراتيجيات.
- تُستخدم في الأمور التي تتعلق بالقروض داخل المؤسسات المالية والبنوك.



قائمة الدخل

تعتبر من رؤبة تجارية أهم قائمة في القوائم المالية وهي روح المشروع والشريان الرئيسي. ويعزى ذلك إلى كونها تفصل في مصادر ربحية المشروع بناء على الأداء من بيع المنتجات أو تقديم الخدمات أو عوائد استثمارية. وتوضح قائمة الدخل حجم عوائد المشروع من (الإيرادات) وحجم نفقاته لتفصيل هذه التكاليف هذه الإيرادات وتنسلي المصروفات تبين قائمة الدخل المصادر المختلفة للإيرادات والمصروفات بشكل مفصل لتقديم صورة أوضح. وفيما يلي أهم النقاط التي تتضمنها قائمة الدخل:

- الإيرادات
- تكاليف الإيرادات
- إجمالي الأرباح
- هامش مجمل الربح
- التكاليف غير مباشرة
- الربح التشغيلي الداخلي من عمليات الشركة الرئيسية
- هامش الربح التشغيلي
- صافي الربح
- هامش صافي الربح

الإيرادات والمصروفات

يحصل المشروع على دخل من بيع منتجاته أو خدماته، أو من عوائد استثماراته. وقد يكون بعض المشاريع مصدر واحد للدخل، بينما يكون لأخرى مصادر دخل متعددة. وتعرض قائمة الدخل إيرادات المشروع ومبيعاته، كما يمكن من خلال تتبع القائمة معرفة حجم ربح المشروع بكل دقة. ومعرفة المصدر الأساسي من أعمال المشروع الذي يحقق منه ذلك الربح.

الإيرادات

هي إجمالي الأموال التي يحصل عليها المشروع من بيعه للسلع والخدمات التي ينتجهما. ولا تغطي الإيرادات التكاليف التشغيلية للنشاط. مما يجعل الإيرادات دائمًا أعلى من إجمالي الأرباح، والربح التشغيلي، وصافي الربح.

إجمالي الأرباح (الخسائر)

لو استطاع أي مشروع معرفة طريقة ما لتطوير وتصنيع منتجات وتقديم خدمات دون أن تتحمل أي مصاريف، فستكون بذلك أغنى شركة في العالم. لكن الواقع يثبت أنه لا بد من بذل المال لكسب المال. وللوصول إلى احتساب إجمالي أرباح الشركة أو (إجمالي خسائرها) لا بد من خصم مصاريفها المباشرة من إيراداتها.

الربح التشغيلي

تكاليف الإنتاج ليست التكاليف الوحيدة التي يتلزم المشروع بدفعها لينجح، إذ يجب بعد إنتاج المنتج أن يسوق ويتم بيعه، وهذا بالطبع ينبع عنه مصاريف أخرى. بالإضافة إلى مصاريف البيع والتوزيع، المشروع ملزم بدفع رواتب موظفيه، وتجهيزات مكاتبها علاوة على المصاريف الإدارية الأخرى. ويمكن الحصول على إجمالي ربح المشروع التشغيلي (أو خسارته التشغيلية) من خلال خصم جميع التكاليف التشغيلية المشار إليها من إجمالي الأرباح.

صافي الربح

بالإضافة إلى النفقات التشغيلية، فإن على المشروع دفع مصاريف أخرى مثل مخصصات الزكاة الشرعية. وعند خصم هذه النفقات من الربح التشغيلي وإضافة ما تحصل عليه من إيرادات خارج نشاطها، فإن ما يتبقى هو صافي الربح. ونستدل من صافي ربح المشروع على مستوى الأداء العام له. فكلما ارتفع صافي الربح من سنة لغيرها دل ذلك على تحسين أداء المشروع.



قائمة الدخل المتوقعة

تعرض هذه القائمة الإيرادات والمصاريف التشغيلية وغير التشغيلية المتوقعة للمشروع على مدى ست سنوات بهدف قياس الأداء المالي وتحليل الربحية السنوية.

البند	2026	2027	2028	2029	2030	2031
الإيرادات	278,300	1,077,600	1,454,760	2,036,664	2,545,830	2,927,705
تكليف الإيرادات	139,150	376,800	493,620	677,900	837,120	958,140
إجمالي الربح	139,150	700,800	960,140	1,358,764	1,708,710	1,969,565
هامش مجمل الربح	% 50	% 65	% 66	% 67	% 67	% 67
الرواتب والأجور	105,000	150,000	192,000	237,000	255,000	324,000
الإيجارات	4,500	69,000	71,070	87,214	89,830	100,374
المصاريف الإدارية والعمومية	104,362	161,640	218,214	305,500	381,874	439,156
مصاريف إدارية	-	-	-	-	-	-
مصاريف التسويق	72,264	136,208	166,381	212,933	254,666	284,216
المراقب والطاقة	28,500	29,640	31,122	32,989	34,968	37,066
التأمين والصيانة	15,800	25,296	39,840	43,744	55,844	60,000
مصاريف أخرى	16,250	16,900	17,576	18,279	19,010	19,771
إجمالي التكاليف غير المباشرة	346,676	588,684	736,203	937,659	1,091,193	1,264,584
الربح قبل الضريبة والزكاة والإهلاكات والإطفاءات	(207,526)	112,116	223,937	421,105	617,517	704,981
هامش الربح قبل الضريبة والزكاة والإهلاكات والإطفاءات	% (75)	% 10	% 15	% 21	% 24	% 24
الإهلاكات	8,700	1,740	1,740	1,740	1,305	1,305
الإطفاءات	40,000	30,500	30,500	30,500	25,750	25,750
إجمالي الإهلاكات - الإطفاءات	48,700	32,240	32,240	32,240	27,055	27,055
الربح التشغيلي	(256,226)	79,876	191,697	388,865	590,462	677,926
هامش ربح التشغيل	% (92)	% 7	% 13	% 19	% 23	% 23
مصاريف التمويل	-	-	-	-	-	-
الزكاة	500	1,997	4,792	9,722	14,762	16,948
صافي الربح	(256,726)	77,879	186,905	379,143	575,701	661,978
هامش صافي الربح	% (92)	% 7	% 13	% 19	% 23	% 23



قائمة المركز المالي

تعرف قائمة المركز المالي أيضاً بالميزانية العمومية، وتقدم صورة مفصلة للوضع المالي للشركة، حيث تشمل بشكل مفصل على: أصول الشركة (موجوداتها)، وخصومها (مطلوباتها). وحقوق مساهميها مما يعطي فكرة واضحة عن قيمة الشركة الدفترية. وغني عن القول إنه لا يجب أن تفوق خصوم الشركة أصولها، حيث إن ذلك يعني تجاوز خسائر الشركة لرأس المال.

وتتضمن قائمة المركز المالي إضافة لما سبق، معلومات أخرى عن الشركة. فتوضح ما إذا كان للشركة أصول كافية تجعلها قادرة على التوسيع في نشاطها التشغيلي مستقبلاً، أو قادرة على الاستحواذ على شركة أخرى، أو تطوير منتج جديد، أو على العكس من ذلك، هي مضطربة للاقتراض لضمان الاستمرار في نشاطها. ويستشف من قائمة المركز المالي مدى نجاح الإدارة في التحكم في المخزون من المنتجات، وهل هناك سوء في تدريتها لحجم الطلب المتوقع على هذه المنتجات، الذي قد يكون مؤشراً على إمكانية تراجع مستقبلٍ خطير في الوضع المالي للشركة.

ورغم أن الأرقام التي قد تظهر في قائمة المركز المالي للشركات تتفاوت فيما بينها إلى حد كبير، إلا أن شكل الإطار العام لها يبقى موحداً. وهذا يعني أنه بإمكان المستثمر مقارنة أداء شركتين في قطاعين مختلفين لهما نشاطات استثمارية مختلفة تماماً. ويمكن تلخيص العناصر الثلاثة التي تشكل في مجملها قائمة المركز المالي لشركة على النحو الآتي :

- أصول الشركة – (موجوداتها).
- خصوم الشركة – (مطلوباتها).
- حقوق المساهمين – الحقوق المالية لملك الشركة من رأس المال وأرباح واحتياطيات.



قائمة المركز المالي المتوقعة

تعرض هذه القائمة الموازنة المالية للمشروع لست سنوات، وتشمل الأصول والخصوم وحقوق الملكية، مما يساعد على تقييم الوضع المالي للمشروع سنويًا.

البند	2026	2027	2028	2029	2030	2031
الأصول المتداولة						
النقد وما في حكمه	332,076	528,196	842,749	761,876	1,325,959	1,848,871
ذمم المدينة التجارية	35,000	47,000	107,000	457,000	547,000	797,000
المخزون	34,750	49,750	69,750	119,750	139,750	189,750
إجمالي الأصول المتداولة	401,826	624,946	1,019,499	1,338,626	2,012,709	2,835,621
الأصول غير المتداولة						
الأصول الثابتة	90,000	88,260	86,520	84,780	83,475	82,170
الأصول غير المملوسة	120,000	89,500	59,000	28,500	2,750	-
إجمالي الأصول غير المتداولة	210,000	177,760	145,520	113,280	86,225	82,170
إجمالي الأصول	611,826	802,706	1,165,019	1,451,906	2,098,934	2,917,791
الالتزامات وحقوق الملكية						
الالتزامات غير المتداولة						
القرصون طويلة الأجل	-	-	-	-	-	-
إجمالي الالتزامات غير المتداولة	-	-	-	-	-	-
الالتزامات المتداولة						
الذمم الدائنة	66,378	70,710	211,506	101,347	144,520	239,535
القرصون قصيرة الأجل	-	-	-	-	-	-
ضربيبة القيمة المضافة المستحقة	10,713	104,382	139,095	157,997	186,152	225,016
إجمالي الالتزامات المتداولة	77,091	175,092	350,601	259,344	330,672	464,551
حقوق الملكية						
رأس المال	761,461	761,461	761,461	761,461	761,461	761,461
الأرباح / الخسائر المتقدمة	(256,726)	(178,847)	8,058	387,201	962,902	1,624,880
إجمالي حقوق الملكية	504,735	582,614	769,518	1,148,662	1,724,362	2,386,339
إجمالي الالتزامات وحقوق الملكية	611,826	757,706	1,165,019	1,451,906	2,098,934	2,917,791



قائمة التدفق النقدي

تشرح هذه القائمة بالتفصيل حجم التدفقات النقدية الداخلة للمشروع والخارجية منه، مقدمة بذلك تصور واضح المعالم لسلامة النشاط المالي للمشروع. وتفصل قائمة التدفق النقدي في مصادر النقد وما شابهها وبين التسجيل والاستثمار والتمويل. هذا إضافة لما تورده القائمة من موازنة بين الموجودات النقدية وشبكة النقدية منذ بداية السنة وحتى نهايتها.

وما يجعل التدفقات النقدية وشبكة النقدية مهمة لهذه الدرجة هو أنها ضرورية لنجاح المشروع. فالمشروع يحتاج لها لدفع نفقاته التشغيلية ومستحقاته ديونه، دون توافر النقد لا يمكن للمشروع تمويل التوسيع في استثماراته أو تنمية نشاطه.

محتويات قائمة التدفق النقدي

توفر للمشاريع عادة مصادر متعددة للنقد والأصول المشابهة للنقد التي قد تظهر في قائمة تدفقاتها النقدية. وتعد زيادة مصادر النقد دلالة على متانة وضع المشروع المالي. ويقسم غالباً المشروع قوائم تدفقاته النقدية إلى الفئات التالية:

- صافي النقد من الأنشطة التشغيلية: ويوضح حجم التدفقات النقدية للمشروع من أنشطة المشروع التشغيلية.
- صافي النقد من الأنشطة الاستثمارية: ويوضح حجم التدفقات النقدية للمشروع من أنشطة المشروع الاستثمارية.
- صافي النقد من الأنشطة التمويلية: ويوضح حجم التدفقات النقدية للمشروع من بيعه للأصول، أو إصدار أدوات الدين، أو سداد القروض أو التزامات تمويلية.

وتشرح التفاصيل الواردة في كل فئة مصادر النقد والأصول القابلة للتحويل إلى نقد التي تحقق للمشروع إضافة للكيفية التي تم بها توظيف هذا النقد. وإذا لم يقم المشروع بإنفاق هذا النقد بالكامل، فسيظهر ذلك في قائمة صافي التدفقات النقدية. ولأن قائمة التدفقات النقدية نتاج للتغيرات النقدية التي طرأت في معظم بنود قائمتي الدخل والمركز المالي للمشروع، لذا تبرز قائمة التدفقات النقدية كافة التغيرات على هذه البنود التي منها على سبيل المثال التغيرات في:

- الاستثمارات قصيرة الأجل.
- الديون طويلة الأجل.
- الأرباح الموزعة.
- الزكاة المدفوعة.
- الحسابات المدينة.
- المخزون.
- الأصول العينية.



قائمة التدفقات النقدية المتوقعة

البند	2026	2027	2028	2029	2030	2031
صافي الدخل	(256,726)	77,879	186,905	379,143	575,701	661,978
تعديلات للبنود الغير نقدية						
الإهلاكات	8,700	1,740	1,740	1,740	1,305	1,305
الإطفاءات	40,000	30,500	30,500	30,500	25,750	25,750
التغيرات في رأس المال العامل	(208,026)	110,119	219,145	411,383	602,756	689,033
التغيرات في رأس المال العامل						
ذمم مدينة تجارية	(35,000)	(12,000)	(60,000)	(350,000)	(90,000)	(250,000)
ذمم دائنة	66,378	4,332	140,796	(110,159)	43,173	95,015
ضررية القيمة المضافة	10,713	93,669	34,713	18,902	28,155	38,864
التدفق النقدي من الأنشطة التشغيلية	(170,685)	196,120	314,554	(80,873)	564,083	522,912
التدفق النقدي من الأنشطة الاستثمارية						
إضافة أصول ثابتة	(98,700)	-	-	-	-	-
إضافة أصول غير ملموسة	(160,000)	-	-	-	-	-
التدفقات النقدية من الأنشطة الاستثمارية	(258,700)	-	-	-	-	-
التدفق النقدي من الأنشطة التمويلية						
قروض طويلة الأجل	-	-	-	-	-	-
رأس المال المدفوع	761,461	-	-	-	-	-
توزيعات أرباح مدفوعة	-	-	-	-	-	-
قروض قصيرة الأجل	-	-	-	-	-	-
التدفقات النقدية من الأنشطة التمويلية	761,461	-	-	-	-	-
صافي التغيير في النقد وما في حكمه						
صافي التغيير في النقد وما في حكمه	332,076	196,120	314,554	(80,873)	564,083	522,912
رصيد الافتتاح	-	332,076	528,196	842,749	761,876	1,325,959
رصيد النقد نهاية السنة	332,076	528,196	842,749	761,876	1,325,959	1,848,871



تحليل المؤشرات المالية

تساعد النسب المالية على تحديد نقاط قوة وضعف المشروع وتحديد الجدوى المالية والاقتصادية من حيث الوضع المالي. ومن ثم يسندل من النتائج التنبؤ بالجدوى أو إعادة صياغة خطة المشروع للانطلاق وفق التركيبة المناسبة التي تحقق أهداف المشروع الرئيسية. تستخدم نتائج المقارنات باستخدام النسب لتحليل أداء الشركة وإصدار القرارات الإدارية من قبل إدارة المشروع بينما يحتاج المستثمر إلى ضمانات أو على الأقل إثباتات بأن استثماراته في محلها الصحيح. هنا يأتي دور النسب في التحليل المالي، حيث يجعل المستثمر يتوقع نتيجة استثماراته وتحديد مدى خطورتها أو أمانها. أما إذا كنت تبحث عن قرض سواء من البنوك أو المقرضين بأي صورة، تظل هناك الحاجة إلى ضمانات السداد أو القدرة عليها في المستقبل على الأقل وهذا يوفر التحليل المالي باستخدام النسب هذه الضمانات من خلال الإثباتات بالبراهين والأدلة هل سيكون للشركة القدرة على سداد قروضها آجلأ أم عاجلاً.

فترة الاسترداد المخصومة (PBP)	صافي القيمة الحالية (NPV)	معدل العائد الداخلي (IRR)
2.01 (سنة)	₼ 1,514,647	38.60 %

جدول 55: جدول تحليل المؤشرات المالية

معدل العائد الداخلي (IRR)

هو مقياس يستخدم لاتخاذ القرار حول مدى جدوى استثماراً ما على المدى الطويل وهو أحد أساليب الموازنة الرأسمالية. ويُعرَّف على أنه معدل الخصم الذي تكون نتيجة القيمة الحالية للتدفقات النقدية له تساوي صفر، وهو يُفتَّر عادةً بالأرباح المتوقعة التي يولدها القرار الاستثماري. ويتوضّح أكثر هو معامل الخصم الذي يجعل «القيمة الحالية للتدفق النقدي الموجبة» مطروحاً منها «القيمة الحالية للتدفق النقدي السالبة» مساوياً للصفر. وبشكل عام إذا كان المعدل أعلى من تكلفة رأس المال للمشروع فسيُمثّل ذلك قيمة مضافة للمشروع.

صافي القيمة الحالية للتدفقات النقدية (NPV)

صافي القيمة الحالية NPV هو الفرق بين قيمة المبالغ المستثمرة والعواوين النقدية من الاستثمار للمشروع بعد استخدام معدل الخصم ويتم استخدامه لتحديد مدى جدوى المشروع. إذا كان صافي القيمة الحالية إيجابياً يتم الأخذ بالمشروع.

فترة الاسترداد المخصومة (PBP)

فترة الاسترداد أو Payback period أو فترة استرداد رأس المال المدفوع وهي من وسائل الموازنة الرأسمالية والتي يعتمد عليها في تقدير الجدوى الاقتصادية للمشاريع وتقوم فكرتها على الفترة التي يقتضيها المشروع حتى يسترد المال المدفوع في البداية. بحيث يتم تقدير التدفقات المالية الداخلة والخارجية لل مشروع القادمة للسنوات وبالتالي وبعملية حسابية بسيطة تم معرفة استرداد رأس المال. هنا نستخدم مقياس فترة الاسترداد أو المخصومة Discounted payback period أي المخصومة حسب تكلفة الفرصة البديلة وهذا المقياس يعتبر أكثر دقة حيث يحسب القيمة الزمنية للنقد وتكلفة الفرصة البديلة.



العائد على الأصول (ROA)

يقيس العائد على الأصول مدى كفاءة المشروع في استخدام أصوله لتحقيق الأرباح. ويتم احتسابه كنسبة مئوية من صافي الدخل إلى إجمالي الأصول.

البند	2026	2027	2028	2029	2030	2031
صافي الدخل	₼ 256,726-	₼ 77,879	₼ 186,905	₼ 379,143	₼ 575,701	₼ 661,978
إجمالي الأصول	₼ 210,000	₼ 177,760	₼ 145,520	₼ 874,883	₼ 110,475	₼ 761,461
العائد على الأصول (ROA)	% (122.25)	43.80%	128.48%	43.35%	521.23%	86.93%

العائد على الاستثمار (ROI)

العائد على الاستثمار هو مؤشر يقيس نسبة الربح من رأس المال المستثمر ويستخدم لتقدير كفاءة الاستثمار.

البند	2026	2027	2028	2029	2030	2031
صافي الدخل	₼ 256,726-	₼ 77,879	₼ 186,905	₼ 379,143	₼ 575,701	₼ 661,978
رأس المال المستثمر	₼ 761,461	₼ 761,461	₼ 761,461	₼ 761,461	₼ 761,461	₼ 761,461
العائد على الاستثمار (ROI)	(33.72%)	10.23%	24.54%	49.80%	75.62%	86.93%

الجدول يوضح المؤشرات الرئيسية للعائد على الاستثمار خلال فترة الدراسة.



رأس المال العامل

يمكن تعريف رأس المال العامل بأنه قيمة التكاليف التشغيلية الأولى والتي تختلف من مشروع لآخر وفقاً لطبيعة المشروع، والتي تم احتسابها حسب الجدول الخاص لرأس المال العامل في بداية المشروع وهي الفترة الكافية لبدء تشغيل المشروع.

القيمة	المدة (عدد الشهور)	البند
₼ 94,200	3	تكاليف الإبرادات
₼ 105,000	3	الرواتب والأجور
₼ 26,091	3	المصاريف الإدارية والعمومية
₼ 1,125	3	إيجارات
₼ 7,125	3	المراقب
₼ 18,066	3	مصروفات التسويق
₼ 3,950	3	مصاروفات التأمين والصيانة
₼ 255,557		المجموع
₼ 38,334	15.00%	نسبة الاحتياطي النقدي
₼ 293,891		الإجمالي



تكاليف التأسيس

تمثل تكاليف التأسيس المصاروفات التي يتوجب على المشروع دفعها قبل بدء التشغيل الفعلي. وتشمل على سبيل المثال الدراسات، التصاريح، البرامج، الحملات الإعلانية، وغيرها من البنود.

نسبة الاستهلاك السنوي (%)	التكلفة التقديرية	البند
0%	₼ 35,000	الدراسات والاستشارات
0%	₼ 12,000	التراخيص والتصاريح
0%	₼ 18,000	التأسيس القانوني والإداري
0%	₼ 25,000	الحملات الإعلانية قبل التشغيل
0%	₼ 15,000	تكاليف تدريب الموظفين
20%	₼ 60,000	برامج وأنظمة التشغيل
0%	₼ 10,000	تأمينات المشروع الأولية
0%	₼ 8,000	اختبارات التشغيل
₼ 183,000		الإجمالي



جدول هيكلة رأس المال

₼ 761,461	التكلفة الإستثمارية للمشروع
₼ 761,461	التمويل الذاتي (مبلغ المشاركة)
-	القرض المطلوب
% 100	نسبة الملكية
-	نسبة الدين

جدول 62: جدول هيكلة رأس المال

جدول سداد القرض

لا يوجد قرض



دراسة المخاطر

الخطر	التصنيف	الحد من الخطير
تغيرات السوق والمنافسة	مخاطر السوق	إجراء دراسات سوقية دورية، وتطوير المنصة باستمرار لتلبية احتياجات العملاء ومواكبة المنافسين.
انقطاع أو تعطل الخدمات التقنية	مخاطر التشغيل	الاستثمار في بنية تحتية تقنية قوية، وتوفير خطط طوارئ ودعم فني على مدار الساعة.
عدم توفر التمويل الكافي أو تدفق نقدي سلبي	المخاطر المالية	إعداد خطط مالية دقيقة، وتنوع مصادر الدخل، والبحث عن مستثمرين أو شركات استراتيجية.
عدم الامتثال للأنظمة والتشريعات المحلية (مثل أنظمة البيانات الصحفية)	المخاطر القانونية والتنظيمية	الاستعانة بمستشارين قانونيين متخصصين ومتابعة التحديات التشريعية بشكل دوري لضمان الامتثال الكامل.
صعوبة استقطاب الكفاءات البشرية والمحافظة عليها	مخاطر الموارد البشرية	تقديم حوافز تنافسية وبرامج تدريب وتطوير مهني لجذب الموظفين المميزين والحفاظ عليهم.
اخراق البيانات وسرقة المعلومات الحساسة للمستخدمين	مخاطر أمن المعلومات والخصوصية	تطبيق بروتوكولات أمان متقدمة وتسفير البيانات وإجراء اختبارات أمنية دورية للمنصة.

جدول 83 : دراسة المخاطر



القرار الاستثماري

من واقع دراسة المشروع من حيث الجوانب الإستراتيجية والتسييرية والفنية والمالية يتضح لنا أن المشروع يحقق جدوى اقتصادية بناء على المؤشرات والنتائج التالية

التكلفة الاستثمارية للمشروع تقدر 761,461 ₩.

المشروع سيحقق إجمالي إيرادات قدرها 7,671,454 ₩ خلال فترة الدراسة.
المشروع سيحقق إجمالي أرباح قدرها 4,190,724 ₩ خلال فترة الدراسة.

تشير النتائج أن متوسط معدل العائد السنوي على الاستثمار يقدر بنحو 35.57 % خلال فترة الدراسة.
تشير النتائج أن متوسط معدل العائد السنوي على الإيرادات يقدر بنحو 54.63 % خلال فترة الدراسة.
تشير نتائج الدراسة إلى أن معدل العائد الداخلي للمشروع سنويًا 38.60 ₩ بالكامل في فترة الدراسة.
المشروع سوف يسترد قيمة رأس المال المستثمر والبالغ 761,461 ₩ بالكامل في فترة 2.01 تقريريا.

تشير نتائج الدراسة إلى أنه يتربّ على الاستثمار في المشروع تراكم قيمة التدفقات النقدية ليصبح في نهاية فترة الدراسة نحو 1,848,871 ₩ بينما ستبلغ صافي القيمة الحالية للتدفقات النقدية 1,514,647 ₩ باحتساب معدل تكلفة رأس المال المرجح حسب الدراسة والذي قدر 15 %.

ويتضح مما سبق أن مؤشرات الجدوى الاقتصادية للمشروع إيجابية وتحقق العائد السنوي المجدى بالنسبة لحجم رأس المال المستثمر ونوصى بالاستثمار بالمشروع.

وفي حالة عدم التوصية بالإستثمار قد يستثنى من ذلك المشاريع التقنية والمشاريع ذات النمو العالى التي يمكن البدء بالإستثمار فيها عن طريق الجولات الإستثمارية والتي قد يتضح من خلال الدراسة الحاجة إلى هذه الجولات الإستثمارية بالإطلاع على العجوزات النقدية التي قد تظهر في قائمة التدفق النقدي تحت بند قروض قصيرة الأجل ، دون أي مسؤولية علينا

تبينه مهم تم إعداد هذه الدراسة باستخدام أدوات الذكاء الاصطناعي، وهي مبنية على بيانات متاحة وتحليلات نموذجية قد لا تعكس بدقة واقع السوق أو الخصوصيات المالية الفعلية لكل مشروع وعليه، فإن شركة الجدوى لتقنية المعلومات "جدوى كلاود" لا تتحمل أي مسؤولية قانونية أو مالية ناتجة عن الاعتماد الكامل على نتائج هذه الدراسة، أو عن أي قرارات استثمارية تُتخذ بناءً عليها نؤكد على ضرورة أن يقوم العميل بمراجعة الأرقام والتحقق منها من مصادر مستقلة، والحصول على الاستشارات اللازمة قبل اتخاذ أي قرارات مالية أو تشغيلية.

