

متجر عطور

التقييم الاقتصادي الإستراتيجي

(Business Valuation Report)

تم اعداد التقرير بواسطة



المنصة الأولى لدراسات الجدوى والتحليل المالي والتقييم

جدوى في الوقت... جدوى في السعر

رقم المشروع B0226072313997

تاريخ الإصدار 07 أبريل 2024

تاريخ التعديل 07 أبريل 2024

جدول المحتويات

5	مقدمة
6	خطاب إخلاء مسؤولية
7	اتفاقية عدم الإفصاح وسرية المعلومات
8	القيود المفروضة على استخدام التقرير
9	منهجية التقييم
13	الدراسة الإستراتيجية
15	الملخص التنفيذي
16	ملخص الدراسة المالية
17	الخطة الاستراتيجية
17	تحليل SWOT
18	نموذج العمل
18	المشاكل والفرص
18	الحلول والفرص
19	القيمة المقترحة
19	الميزات التنافسية
20	جدول نموذج العمل
21	الدراسة التسويقية
23	السوق المستهدف
23	العملاء المستهدفين
24	المنافسون
25	الخطة التسويقية
26	الإيرادات التقديرية للمشروع
27	إجمالي الإيرادات السنوية
28	مصاريف التسويق
29	الجدول الزمني
30	فريق العمل
31	التوقعات المالية
32	قائمة الدخل
32	الإيرادات والمصروفات
32	الإيرادات
32	إجمالي الأرباح (الخسائر)
32	الربح التشغيلي
32	صافي الربح

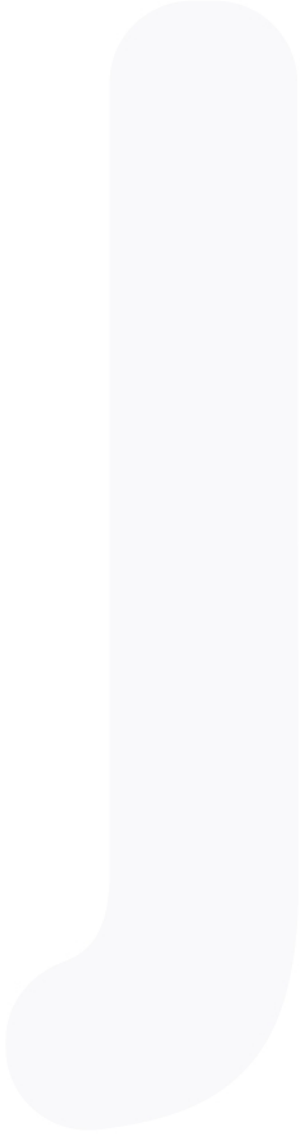
33	قائمة الدخل المتوقعة لخمس سنوات
35	قائمة المركز المالي
38	التقييم المالي
39	قائمة التدفق النقدي
42	تحليل المؤشرات المالية
42	معدل العائد الداخلي (IRR)
42	صافي القيمة الحالية للتدفقات النقدية (NVP)
42	فترة الاسترداد المخصصة (PEP)
43	العائد على الاستثمار (ROI)
43	العائد على الأصول (ROA)
44	التحليل المالي
45	مؤشرات الربحية
47	مؤشرات رأس المال العامل
47	متوسط فترة التحصيل
47	معدل دوران المخزون
47	متوسط فترات الدفع
48	مؤشرات السيولة
49	مؤشرات الدين
49	معدل دوران الأصول الثابتة
49	معدل دوران الأصول
50	نسب الملاءة المالية
50	نسبة الديون إلى حقوق المساهمين
50	نسبة تغطية الفائدة
50	معدل العائد على الأصول (ROA)
50	معدل العائد على الاستثمار (ROI)
50	معدل العائد على حقوق الملاك (ROE)
51	ملخص الدراسة المالية
52	جدول التدفقات النقدية الحرة
52	قيمة التدفقات النقدية الحرة للشركة
53	ملخص القيمة التقديرية للشركة
53	افتراضات التقييم
54	طرق التقييم المستخدمة
55	القيمة التقديرية للشركة باستخدام طرق التقييم المفترضة في التقرير
56	ملخص القيمة التقديرية للشركة
57	العرض الاستثماري
58	استخدام الاستثمار

59

استراتيجية الإستثمار

61

التقييم النهائي



مقدمة

تم إعداد هذا التقرير للغرض الذي أعد لأجله ولا يجوز استخدامه أو تداوله أو نشره أو الاقتباس منه إلا بموافقة خطية من معد التقرير

افتراضات التقييم الاسترشادية

تم افتراض التالي:

- استمرار عمل المنشأة في المستقبل.
- التزام الإدارة بالحصول على جميع التصاريح و تحقيق جميع الاشتراطات النظامية
- الإدارة قادرة على إدارة أعمال المنشأة بشكل مناسب مقارنة بالسوق و المنافسين
- أن جميع المعلومات من قبل العميل صحيحة ومنطقية.
- أن هيكل رأس المال تم من خلال ما تم الإفصاح عنه في التقييم و الخطة المالية.
- مصادر المعلومات هي مدخلات العميل " مستخدم النظام " و مصادر المعلومات المتاحة.
- إن جميع المعلومات في هذا التقرير استرشادية و لا يجب أن يبنى عليها قرار إستثماري دون مراجعتها من قبل المختصين في المجال الخاص بالمشروع.
- شركة الجدوى لتقنية المعلومات ممثلة في منصة " جدوى كلاود " غير مسؤولة عن المعلومات و المدخلات المقدمة من العميل " مستخدم النظام" و أن خدماتها الإستشارية هي فقط عملية مساعدة في إدخال المعلومات لتسهيل عملية الاستفادة من النظام.
- مراعاة مبدأ الحيطة والحذر في إعداد التقييم الإسترشادي.
- 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 التقييم.
- يتم استهلاك بنود التكلفة الرأسمالية للمشروع طبقاً للمعدلات المقررة.
- تبلغ عمليات النمو في الطاقة التشغيلية للمشروع حسب المعدلات المذكورة في التقييم.

لقد تم إعداد هذا النظام و التقرير بكل استقلالية و أنه ليس للشركة أو المنصة أي مصالح أو أي اهتمامات حالية أو مستقبلية بالمنشأة محل التقييم و أن ما تم تقديمه بالتقرير هو مسؤولية مستخدم النظام " العميل " حيث تم رفع البيانات حسب مصادر العميل و لا تتحمل شركة الجدوى لتقنية المعلومات ممثلة في منصة " جدوى كلاود " أي التزامات حيال هذا التقرير.

خطاب إخلاء مسؤولية

تتقدم لكم شركة الجدوى لتقنية المعلومات بكامل الشكر و التقدير على استخدام المنصة التقنية و التي تهدف أن تكون المنصة الأولى في خدمات رواد الأعمال في إعداد نماذج الأعمال و تطويرها و دراسات الجدوى و التحليل المالي و التقييم و العروض الاستثمارية، كما يهمننا توضيح الأمور التالية:

• تم بناء المنصة وفق أفضل المعايير المالية والمحاسبية و أفضل الممارسات المهنية و لكن جميع المدخلات التي يتم تغذية المنصة بها و لكل مشروع على حدة تقع تحت مسؤولية مستخدم النظام وهي معلومات مهمة جداً أن يتم تحري الدقة فيها، نحن في شركة الجدوى غير مسؤولين عن النتائج المالية للدراسات و التقييمات غير المراجعة و غير المدققة من قبل مستشارينا المرخصين.

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

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

و تبرئ شركة الجدوى لتقنية المعلومات ذمتها من تحمل أية مسؤولية عن أية خسائر أو أضرار تنشأ بشكل مباشر أو غير مباشر عن استخدامكم لهذا الموقع أي كانت طريقة وقوعها (بما في ذلك الخسائر والأضرار الخاصة والعارضة واللاحقة)، و يشمل هذا أي خسائر أو أضرار أو مصروفات تنشأ عن ذلك.

مع التحية

شركة جدوى 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: فريق عمل جدوى كلاود (المفصح)

والطرف الثاني: المتلقي (مستلم الدراسة) الموقع أسفل الاتفاقية

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

1. 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.
2. 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.
3. يلتزم الطرف الثاني بعدم استخدام أو استعمال أو استغلال المعلومات السرية في غير غرض العمل إلا بموافقة خطية صريحة من الطرف الأول.
4. 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 لمحافظة على المعلومات السرية الخاصة به، ويلزم بحفظها وتخزينها والتعامل معها بالطريقة التي تمنع كشفها أو استخدامها بشكل غير مسموح به.
5. على الرغم مما سبق يجوز للطرف الثاني الكشف عن المعلومات بموجب قرار قضائي شرط إخطار الفريق الأول خطياً وفوراً بذلك.
6. 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.
7. 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 لأحكام هذه الاتفاقية. وهذا يعتبر تعهد خطي 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.
8. 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.
9. تبقى هذه الاتفاقية سارية المفعول لمدة سنتين من تاريخ توقيع الاتفاقية.
10. تخضع هذه الاتفاقية والعلاقة بين الطرفين لأنظمة وقوانين المملكة العربية السعودية.

الطرف الثاني المتلقي:

الطرف الأول المفصح:

الاسم:

الاسم:

الصفة:

الصفة:

التوقيع:

التوقيع:

التاريخ:

التاريخ:

القيود المفروضة على استخدام التقرير

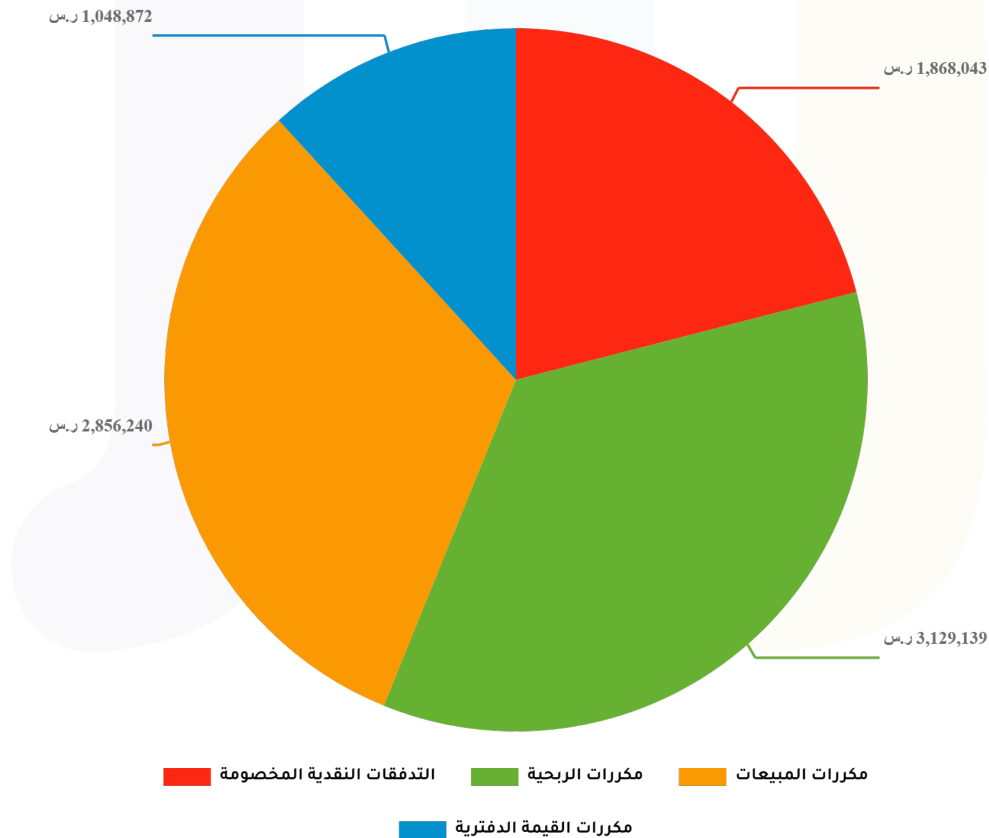
- لا تتحمل شركة الجدوى لتقنية المعلومات أو فريقها عند مساعدة العميل في إدخال البيانات أي مسؤولية أو أي خسارة تتكبدها الشركة أو المستثمرين أو أصحاب المصلحة بأي خسارة أو التزامات قد تتم بحسب استخدام هذا التقرير أو أي معلومة قد يتم بناء قرار استثماري بسببها.
- لا يجوز تقديم هذا التقرير لأي شخص بخلاف المذكورين في هذا التقرير.

منهجية التقييم

تم الاعتماد في التقييم بشكل أساسي للوصول للقيمة النهائية على أساليب التقييم التالية :

الطريقة	الوزن	القيمة
التدفقات النقدية المخصصة	30.00%	1,868,043 رس
مكررات الربحية	20.00%	3,129,139 رس
مكررات المبيعات	20.00%	2,856,240 رس
مكررات القيمة الدفترية	30.00%	1,048,873 رس

جدول 1: القيمة التقديرية للشركة باستخدام طرق التقييم المفترضة في التقرير



مخطط 1: رسم بياني لجدول القيمة التقديرية للشركة باستخدام طرق التقييم المفترضة في التقرير

أساليب التقييم

أسلوب السوق:

- يقدم أسلوب السوق مؤشرا على القيمة من خلال مقارنة الاصل مع أصول مطابقة أو (مقارنة) تتوفر عنها معلومات سعرية وينبغي تطبيق أسلوب السوق وإعطائه الأولوية أو وزن مهم في الحالات التالية:

أ. تم بيع الأصل محل التقييم مؤخرا في معاملة مناسبة لأساس القيمة.

ب. أن يكون الاصل محل التقييم أو أصول مشابهة له يتم تداولها بنشاط في سوق مفتوح.

ج. توجد معاملات متكررة أو حديثة لأصول مشابهة يمكن ملاحظتها.

أسلوب الدخل:

- يقدم أسلوب الدخل مؤشرا على القيمة عن طريق تحويل التدفقات النقدية المستقبلية إلى قيمة حالية واحدة. و وفقاً لهذا الأسلوب يتم تحديد قيمة الأصل بالرجوع إلى قيمة الإيرادات أو التدفقات النقدية أو توفير التكاليف من الأصل. ينبغي تطبيق أسلوب الدخل وإعطائه الأولوية أو وزن مهم في الحالات التالية:

أ. عندما تكون قدرة الأصل على توليد الدخل هو العنصر الأساسي الذي يؤثر على القيمة من وجهة نظر المستثمرين .

ب. تتوفر توقعات معقولة لمبلغ الإيرادات المستقبلية للأصل محل التقييم و توقيتها، و لكن لا يوجد سوى عدد قليل من المقارنات السوقية ذات الصلة، إن وجدت.

أسلوب التكلفة:

- يقدم أسلوب التكلفة مؤشرا للقيمة باستخدام المبدأ الاقتصادي الذي ينص على أن المشتري لن يدفع لأصل ما أكثر من تكلفة الحصول على أصل ذي منفعة مماثلة سواء عن طريق الشراء أو البناء ما لم تكن هناك عوامل متعلقة بالوقت، أو الازعاج أو المخاطر أو أي عوامل أخرى متعلقة . ويقدم الاسلوب مؤشرا للقيمة عن طريق حساب التكلفة الحالية لإحلال أو إعادة إنتاج الاصل، ومن ثم خصم الاهلاك المادي وجميع أشكال التقادم الاخرى.

معدل الخصم المستخدم

نموذج تسعير الأصول الرأسمالية CAPM:

- تم استخدام نموذج تسعير الأصول الرأسمالية CAPM للوصول إلى تكلفة الاستثمار عن طريق حقوق الملكية عن طريق المعادلة التالية: $CAPM = R = R_f + \beta (R_m - R_f) + \text{Size Premium}$.

حيث أن:

- يتم احتساب العوائد الخالية من المخاطر بناءً على عوائد السندات الحكومية طويلة الأجل. و يمثل معدل العائد الخالي من المخاطر عائد الاستثمار الذي لا يحتوي على أي مخاطر و هو الحد الأدنى للعائد الذي يقبله أي مستثمر.
- يتم احتساب علاوة المخاطر الخاص بحقوق الملكية ، ويمثل الفرق بين العائد المطلوب على الملكية و العائد الخالي من المخاطر.
- يتم تقدير المخاطرة المنتظمة للاستثمار عن طريق الربط بين العائد على الاستثمار و العائد على السوق ككل لتحديد ما يسمى معامل المخاطرة (المنتظمة) بيتا.
- يتم احتساب تكلفة حقوق الملكية المعدلة بإضافة تكلفة حقوق الملكية إلى علاوة مخاطر الاستثمار الخاصة بالدولة.
- يتم احتساب النمو الأبدي باعتبار معدل التضخم المتوقع العام.
- يتم إضافة رأي المقيم .
- في حالة الدين يتم استخدام المتوسط المرجح لتكلفة رأس المال والتي يدخل الدين كجزء من تكاليف رأس المال (WACC).

تم اعتبار خصم ممنوح للمستثمرين كمعدل خصم عدم القدرة على التسويق (DLOM).

خصومات عدم القدرة على التسويق (DLOM) - يعرف مجلس معايير التقييم الدولية خصم عدم القدرة على التسويق بأنه "مبلغ أو نسبة مخصومة من قيمة حصة الملكية لتعكس عدم قابلية التسويق. يتم تطبيق الخصم لتحديد قيمة أسهم شركة ذات رأس مال ثابت، بالإضافة إلى أن أسهمها مقيدة و التي تعكس عدم القدرة على التسويق. حيث تقل قيمة أسهم الشركة إذا لم تكن قابلة للتداول أي قابلة للتحويل بسهولة إلى نقد عما لو كانت قابلة للتداول مع تساوي كل العوامل الأخرى. كما هو الحال عند تداول أي شركة مدرجة في السوق المالية أكثر من أي شركة غير مدرجة، مما يؤدي إلى استغراق وقت لتحديد جهات الشراء المؤهلة و تنفيذ الصفقات و التداول.

و يعتمد حجم خصم قابلية التداول على العوامل التالية: -

تواتر المدفوعات من أرباح الأسهم: الأسهم ذات الأرباح المنخفضة أو يكون انعدام قابليتها للتداول مرتفع. ويعتمد حامل الأسهم التي لا توزع أرباحاً على إمكانية بيع السهم في المستقبل لتحقيق عائد؛ أي أنه كلما ارتفعت الأرباح قل الاعتماد على البيع في المستقبل لتحقيق العائد.

- جهات الشراء المحتملة: إن وجود جهات شراء ترغب في شراء الأسهم يقلل من خصم انعدام قابلية التداول.

- حجم المجموعة: المجموعات الصغيرة من حقوق الملكية تميل إلى حصولها على نسبة خصم انعدام قابلية التداول تقل

عن تلك الخاصة بالمجموعات الكبيرة.

- أرباح العمليات: تميل الشركات التي تجني أرباحا مرتفعة من العمليات إلى خفض خصم عدم قابلية التداول من الشركات التي تحقق أرباحا ضئيلة.

- احتمالية الاكتتاب العام أو بيع الشركة: يمكن أن يكون خصم انعدام قابلية التداول أقل إذا كان هناك احتمال الاكتتاب العام. و على العكس من ذلك، سيكون الخصم أعلى إذا كانت الشركة تخطط للبقاء كشركة خاصة.

- إمكانية الوصول إلى المعلومات وموثوقيتها: يعتمد خصم عدم قابلية التداول على مستوى المعلومات المتاحة أو غير المتاحة لمساهمي الأقلية و مدى موثوقية هذه المعلومات

و يمكن أن يتم تحديد الخصومات المقطوعة (DLOMs) باستخدام أي طريقة معقولة، ولكن يتم حسابها عادة باستخدام نماذج تسعير الخيارات، والدراسات المقارنة بين قيمة الأسهم المتداولة والأسهم المقيدة في نفس الشركة، أو الدراسات التي تقارن قيمة أسهم الشركة قبل طرح العام الأولي و بعده تستخدم طريقة الدراسات المقارنة بين قيمة الأسهم المتداولة و الأسهم المقيدة في نفس الشركة بالاعتماد على موقع مصادر عالمية للوصول إلى معدل خصم عدم القدرة على التسويق حيث توفر مصادرنا بيانات و معلومات معقولة و منطقية كما توفر دعما لتحديد خصومات قابلية التسويق المستخدمة في تقييم الشركات و رأس المال الاستثماري و الاندماج و الاستحواذ و الاستفادة من أكثر من معاملة يتم فحصها بدقة.

تعتمد بشكل أساسي مدخل البيانات و يفترض أن يكون ذلك بناء على مصادر عالمية و ذلك من أجل الوصول إلى خصم عدم القدرة على التسويق .

الدراسة الاستراتيجية

الدراسة الاستراتيجية

الاستراتيجية هي عبارة عن رؤية وخطة يتم وضعها للوصول لتلك الرؤية طويلة المدى للمشروع وهي توفر الاتجاه الذي تسير فيه الأعمال وتحديد الأسواق التي يجب أن تستهدفها وطرق استهدافها وآلية 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 التوضع في السوق بالمقارنة مع المنافسين والفرص.

إن عملية صياغة الاستراتيجية هي معقدة للغاية وتواجه العديد من المشاريع صعوبة في إعدادها، لذلك في " جدوى كلاود" هنالك 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 ونقاط القوة للفوز في ذلك السوق
- تحديد الفرص لاقتناصها
- دراسة السوق لتحديد مكان النمو
- تحليل SWOT
- تحديد قنوات البيع والتسويق
- تحديد الشراكات
- هيكلية فريق العمل

جميع العناصر المذكورة هي غاية في الأهمية لإستراتيجية مرنة قابلة للتكيف 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 الملاحظات والمرئيات على المشروع.

يستهدف متجر العطور شريحة كبيرة من المستهلكين نظراً لعدم الاستغناء عن العطور و الروائح الذكية سواء للاستخدام الشخصي كالعطور او الاستخدام العام كمعطرات الجو و المباخر و الزيوت العطرية. تتنوع المنتجات ما بين منتجات متوسطة التكلفة الى منتجات مرتفعة التكلفة لتخاطب اكثر المستهلكين. و يتمتع سوق العطور بالنمو الدائم و السريع و يتميز بان منتجاته مطلوبة طوال العام و ليس سوق موسمي.	فكرة المشروع
المملكة العربية السعودية الرياض	الموقع
1-مارس-2024	بداية المشروع
تجاري	نوع المشروع
5 سنوات	فترة الدراسة
ريال سعودي رس	عملة المشروع
6 أشهر	فترة التأسيس



ملخص الدراسة المالية

33.05 %	هامش متوسط مجمل الربح	1,482,814 ر.س	التكلفة التقديرية للاستثمار
6.99 %	هامش متوسط صافي الربح	255,000 ر.س	رأس المال الثابت
35.96 %	متوسط معدل العائد على الاستثمار (ROI)	1,197,814 ر.س	رأس المال العامل
5.28	فترة الاسترداد المخصومة (PBP) (سنة)	30,000 ر.س	تكاليف التأسيس
14.24 %	متوسط العائد على الأصول (ROA)	6,545,372 ر.س	متوسط الإيرادات
17.09 %	متوسط العائد على حقوق الملاك (ROE)	4,363,904 ر.س	متوسط تكاليف الإيرادات
662,081 ر.س	صافي القيمة الحالية (NPV)	2,181,467 ر.س	متوسط مجمل الربح
25.36 %	متوسط العائد الداخلي (IRR)	533,147 ر.س	متوسط صافي الربح

جدول 2: ملخص الدراسة المالية

2029	2028	2027	2026	2025	2024	البند
34.47 %	33.84 %	33.23 %	32.65 %	32.07 %	32.07 %	هامش مجمل الربح
10.83 %	10.12 %	10.55 %	9.93 %	8.66 %	6.61 %	هامش الربح قبل الضريبة والزكاة والفوائد والإهلاكات
9.14 %	8.33 %	8.98 %	8.41 %	7.14 %	(0.04) %	هامش صافي الربح
X 7.34	X 6.56	X 5.96	X 5.31	X 4.83	X 15.90	نسبة التداول (مرة)
55.21 %	47.91 %	46.95 %	38.21 %	27.50 %	(0.05) %	معدل العائد على الاستثمار (ROI)
15.12 %	15.63 %	18.44 %	18.88 %	17.39 %	(0.05) %	العائد على الأصول
-	-	-	-	-	-	العجز النقدي المتوقع
X 193.80	X 108.49	X 119.26	X 62.70	X 38.08	X 8.24	معدل دوران الأصول الثابتة
-	-	-	-	-	-	نسبة الديون إلى حقوق المساهمين
17.49 %	18.39 %	22.08 %	23.07 %	21.58 %	(0.05) %	معدل العائد على حقوق الملاك (ROE)
8.0	7.0	6.0	6.0	5.0	11.0	إجمالي النقد المتوفر (شهر)
2,327,783	2,224,784	1,933,929	1,684,331	1,470,807	444,428	صافي معدل الحرق السنوي
0.4	0.5	0.5	0.6	0.7	0.3	صافي النقد المتوفر (شهر)

جدول 3: ملخص الدراسة المالية

الخطة الاستراتيجية

الرؤية	أن تكون علامة بارزة في سوق العطور بتقديم منتجات مناسبة لجميع العملاء بأسعار مقبولة و جودة مرتفعة
الرسالة	الوصول لأكبر عدد من العملاء و الاحتفاظ بولائهم لمنتجاتنا
الاهداف الاستراتيجية	<ul style="list-style-type: none"> • الإنتشار الجيد في السوق والإستحواذ على النسبة الأكبر • تقديم أفضل منتج بأعلى جودة وإرضاء العملاء • تسهيل الحصول على منتجاتنا من خلال قنوات تسويق متنوعة • إنشاء علامة تجارية خاصة بنا • إبتكار منتجات حصرية لمتجرنا

تحليل SWOT

نقاط القوة	<ul style="list-style-type: none"> • نشاط تجاري قابل للتطوير والتعديل بسهولة • أسعار المواد الخام للعطور تعد منخفضة نسبياً • مشروع العطور لا يحتاج إلى موقع كبير، أو الكثير من الموظفين. • العطور أحد المنتجات الغير قابلة للكساد في منطقة الخليج
نقاط الضعف	<ul style="list-style-type: none"> • تنوع المنتجات يؤدي لصعوبة تكوين مخزون كبير • الإحتياج لجميع وسائل التسويق مجتمعة • التقلب الشديد و السريع في أذواق العملاء نظراً لتجدد العروض • صعوبة بناء قاعدة من العملاء بشكل سريع
الفرص	<ul style="list-style-type: none"> • صناعة العطور من المجالات التي تتمتع بطلب كبير • إتساع قاعدة العملاء علي حسب العمر و الجنس • الإحتياج بشكل دائم للعطور و المعطرات و البخور • تقديم إستشارات في اختيار العطور الشخصية و تركيبها للعميل • تقديم منتجات حصرية
التحديات	<ul style="list-style-type: none"> • مخاطر إرتفاع تكلفة المواد الخام • دخول منافسين جدد الى السوق • صدور قوانين خاصة بالبيئة و إستخدام المكونات الكيميائية • تذبذب سلاسل التوريد و التوزيع

نموذج العمل

يمثل نموذج العمل التجاري Lean Canvas أداة من أدوات التخطيط الاستراتيجي التي تحدد أسس عمل الأنشطة التجارية للمشروع، ويتكون 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 تشترك في أهداف أهمها: تحديد تصور أكثر وضوحاً للفكرة عن طريق تصميم بتحديد طريقة العمل، وآلية الربط بين الفكرة الذهنية وأسلوب تحويلها إلى شيء قابل للتطبيق ضمن مشروع جديد.

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

المشاكل والفرص

- احتكار السوق من بعض العلامات التجارية و الوكلاء و ارتفاع الأسعار
احتكار الوكلاء في السوق المحلي و تحكمهم في الأسعار
- عدم توفر معظم أنواع العطور في المناطق الطرفية من المدينة
تركيز التجار الحاليين على عرض منتجاتهم في منتصف المدينة
- مواد التعبئة و التغليف أغلبها ضار بالبيئة و يحتاج لاعادة تدوير
المواد التغليفية معظمها مصنعة من البلاستيك و هي ضارة للبيئة

الحلول والفرص

- توفير عطور أصلية و رائجة بأسعار تنافسية
توفير العطور بأسعار تنافسية في السوق و وضع هوامش ربحية قليلة
- التعامل مع أفضل الموزعين و شركات التوصيل
الاعتماد على شبكة موزعين و شركات توصيل ممتازة لايصال العطور للعملاء
- استخدام مواد صديقة للبيئة و معاد تدويرها
المحافظة على البيئة و ترك بصمة ايجابية في المجتمع

القيمة المقترحة

تقديم أفضل أنواع العطور بسعر مناسب و بجودة مرضية للعملاء مع التنوع في المنتجات

الميزات التنافسية

ضمان الجودة للعميل مع امكانية استرجاع العطور

- الجودة
- الثبات
- التنوع
- الحفاظ على البيئة
- التميز

المشاكل	الحلول	القيمة المقترحة	الميزة التنافسية	السوق المستهدف والعملية
<ul style="list-style-type: none"> احتكار السوق من بعض العلامات التجارية و الوكلاء و ارتفاع الأسعار عدم توفر معظم أنواع العطور في المناطق الطرفية من المدينة مواد التعبئة و التغليف اغليها ضار بالبيئة و يحتاج لإعادة تدوير 	<ul style="list-style-type: none"> توفير عطور أصلية و رانجة بأسعار تنافسية التعامل مع أفضل الموزعين و شركات التوصيل استخدام مواد صديقة للبيئة و معاد تدويرها 	<p>تقديم أفضل أنواع العطور بسعر مناسب و بجودة مرضية للعملاء مع التنوع في المنتجات</p>	<p>ضمان الجودة للعميل مع امكانية استرجاع العطور</p>	<p>سكان مدينة الرياض بصفة خاصة و المملكة بصفة عامة</p> <p>جميع الأعمار وفئات المجتمع</p>
	<p>الأنشطة الرئيسية</p> <ul style="list-style-type: none"> إنتاج و تركيب العطور بيع العطور الجاهزة بيع البخور و معطرات الجو بيع الهدايا 		<p>قنوات البيع</p> <ul style="list-style-type: none"> البيع المباشر الفروع والمعارض البيع أونلاين الوسطاء والموزعون 	<p>قنوات التسويق</p> <ul style="list-style-type: none"> التسويق المباشر التسويق عبر الوسائط وسائل التواصل التسويق عبر الوسطاء التسويق عن طريق العينات و الهدايا المجانية
<p>هيكل التكاليف</p> <ul style="list-style-type: none"> تكاليف ثابتة تكاليف متغيرة تكاليف الرواتب مصاريف التشغيل مصاريف التسويق 	<p>مصادر الإيرادات</p> <ul style="list-style-type: none"> بيع العطور و المنتجات المصاحبة 			

الدراسة التسويقية

الدراسة التسويقية

تعتبر الدراسة التسويقية من أهم أجزاء التقرير والتي تساعد المشروع بشكل كبير على معرفة العديد من التفاصيل التسويقية المهمة والتي من خلالها تستطيع أن تبني تصور واضح المعالم عن السوق والفرص والعملاء وكيفية الوصول إليهم ويقائهم عملاء للمشروع.

"التسويق هو فن الحصول على العميل و أن يبقى سعيدا "

تغطي الدراسة التسويقية الأمور التالية :

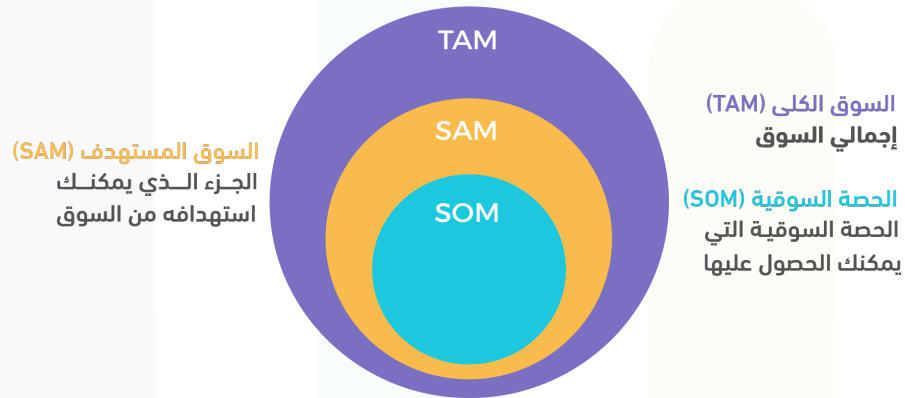
- السوق المستهدف.
 - حجم السوق الكامل (TAM).
 - حجم السوق القابل للاستهداف (SAM).
 - الحصة السوقية التقديرية (SOM).
 - نسبة نمو السوق السنوي المركب (CAGR).
- العملاء المستهدفين.
- المنافسون .
- الخطة التسويقية المقترحة.
- ملخص مصاريف التسويق.
- هامش مصاريف التسويق ونسبتها من الإيرادات السنوية.
- ملخص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

السوق المستهدف

سكان مدينة الرياض بصفة خاصة و المملكة بصفة عامة

% 100.00	6,751,848,600 ر.س	السوق الكلي (TAM)
% 17.77	1,200,000,000 ر.س	السوق المستهدف (SAM)
% 0.04	3,000,000 ر.س	الحصة السوقية (SOM)
% 4.10		نسبة النمو السنوي المتوقع (CAGR)

جدول 4: السوق المستهدف



مخطط 2: رسم بياني للسوق المستهدف

العملاء المستهدفين

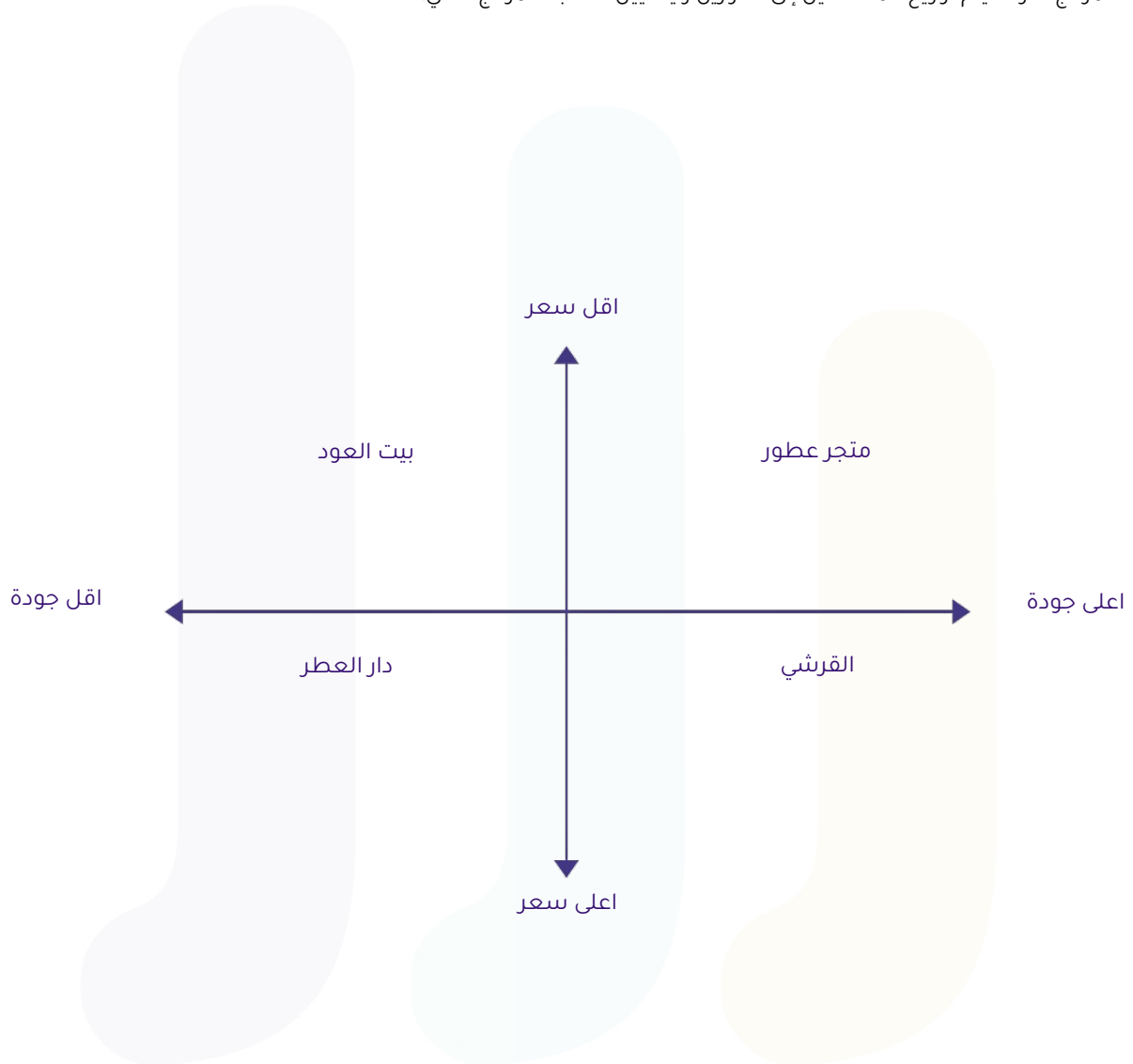
جميع الأعمار وفئات المجتمع

- جميع سكان مدينة الرياض و مدن المملكة
- الدول المجاورة
- تجار الجملة
- محلات التجزئة

المنافسون

تعد دراسة المنافسين جزءا مهما من التقرير. 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.

في هذا النموذج سوف يتم توزيع المنافسين إلى محورين رئيسيين حسب النموذج التالي:



مخطط 3: رسم لدراسة المنافسون

الخطة التسويقية

نعني بالخطة التسويقية، هي خارطة طريق تحدد استراتيجية التسويق والتكتيكات المتبعة في الفترة القادمة للمشروع، سواء كانت شهورا أو أسابيع أو حتى أعوام. وتحدد ملامح الخطة التسويقية آلية الترويج للمنتجات أو الخدمات وكيف ستقنع العملاء ببيعها فإن الهدف من الخطة هو كيفية تسخير الموارد لتحقيق أهداف المبيعات بطريقة فعالة في أقصر وقت.

تتضمن أي خطة تسويقية ، تحليل الموقف SWOT، والذي يحدد نقاط القوة والضعف والفرص والتحديات التي من الممكن أن تواجه المشروع وقد قمنا بهذا الجزء في الدراسة الاستراتيجية، كما تتضمن الخطة مزيجا تسويقيا من العوامل الأربعة التالية:

- المنتجات وقد تمت تغطية هذا الجزء في تقدير الإيرادات
- السعر وقد تمت تغطية هذا الجزء في تقدير الإيرادات
- نطاق أو مكان البيع وقت تمت تغطية هذا الجزء في نموذج العمل
- الترويج

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

- التسويق الإلكتروني في وسائل التواصل
- التسويق الإلكتروني في محركات البحث المجانية والمدفوعة
- التسويق بالمحتوى
- المشاركة في المعارض والمؤتمرات
- التسويق عن طريق الحملات الإعلانية
- التسويق عن طريق المؤثرين والمشاهير
- التسويق عن طريق بناء سمعة وعلاقات عملاء رائعة
- التسويق عن طريق الاستثمار في الجودة
- التسويق عن طريق بناء الشراكات والمسوقين والموزعين

الإيرادات التقديرية للمشروع

المنتجات/ الخدمة	عدد الوحدات (شهرياً)	قيمة الوحدة	الإيرادات الشهرية	إيرادات أول سنة	الإيرادات السنوية
عطور ماركات عالمية A	150.00	700.00 ر.س	105,000 ر.س	420,000 ر.س	1,260,000 ر.س
عطور ماركات عالمية B	250.00	500.00 ر.س	125,000 ر.س	500,000 ر.س	1,500,000 ر.س
عطور مركبة داخلياً	400.00	250.00 ر.س	100,000 ر.س	400,000 ر.س	1,200,000 ر.س
بخور و معطرات جو	250.00	150.00 ر.س	37,500 ر.س	150,000 ر.س	450,000 ر.س
هدايا و عبوات متميزة	60.00	270.00 ر.س	16,200 ر.س	64,800 ر.س	194,400 ر.س
تركيبات خاصة للعملاء	100.00	130.00 ر.س	13,000 ر.س	52,000 ر.س	156,000 ر.س
إجمالي الإيرادات			396,700 ر.س	1,586,800 ر.س	4,760,400 ر.س

جدول 5: جدول الإيرادات للسنة الأولى

السنة	2025	2026	2027	2028	2029
نسبة النمو	% 20.00	% 18.00	% 15.00	% 10.00	% 5.00
معدل النمو السنوي	% 13.60				

جدول 6: جدول نسبة النمو السنوي للإيرادات خلال فترة الدراسة

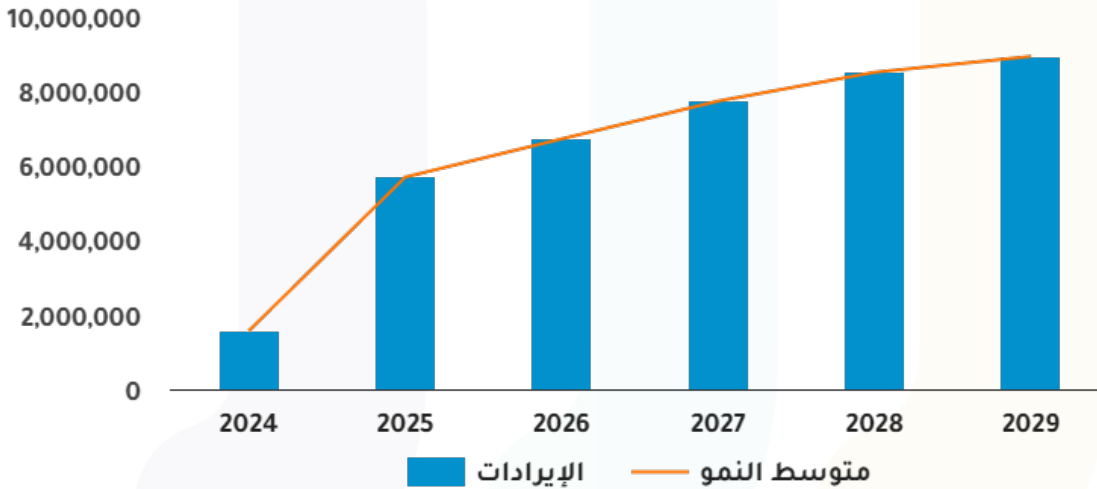
إجمالي الإيرادات السنوية

السنة	2024	2025	2026	2027	2028	2029
إجمالي الإيرادات	1,586,800 رس	5,712,480 رس	6,740,726 رس	7,751,835 رس	8,527,019 رس	8,953,370 رس

جدول 7: إجمالي الإيرادات السنوية خلال فترة الدراسة

39,272,230 رس	إجمالي الإيرادات
7,363,543 رس	متوسط الإيرادات
% 13.60	متوسط النمو

جدول 8: جدول إجمالي ومتوسط الإيرادات خلال فترة الدراسة



مخطط 4: رسم بياني لجدول إجمالي الإيرادات السنوية خلال فترة الدراسة

مصاريف التسويق

نسبة التسويق من الإيرادات	%5.00
مبلغ ثابت للتسويق	60 رس

جدول 9: جدول نسبة النمو السنوية لمصاريف التسويق خلال فترة الدراسة

المبلغ	التكلفة	البند
79,340 رس	%5.00	نسبة التسويق من الإيرادات
20 رس		مبلغ ثابت للتسويق
79,360 رس		المجموع

جدول 10: جدول مصاريف التسويق للسنة الأولى

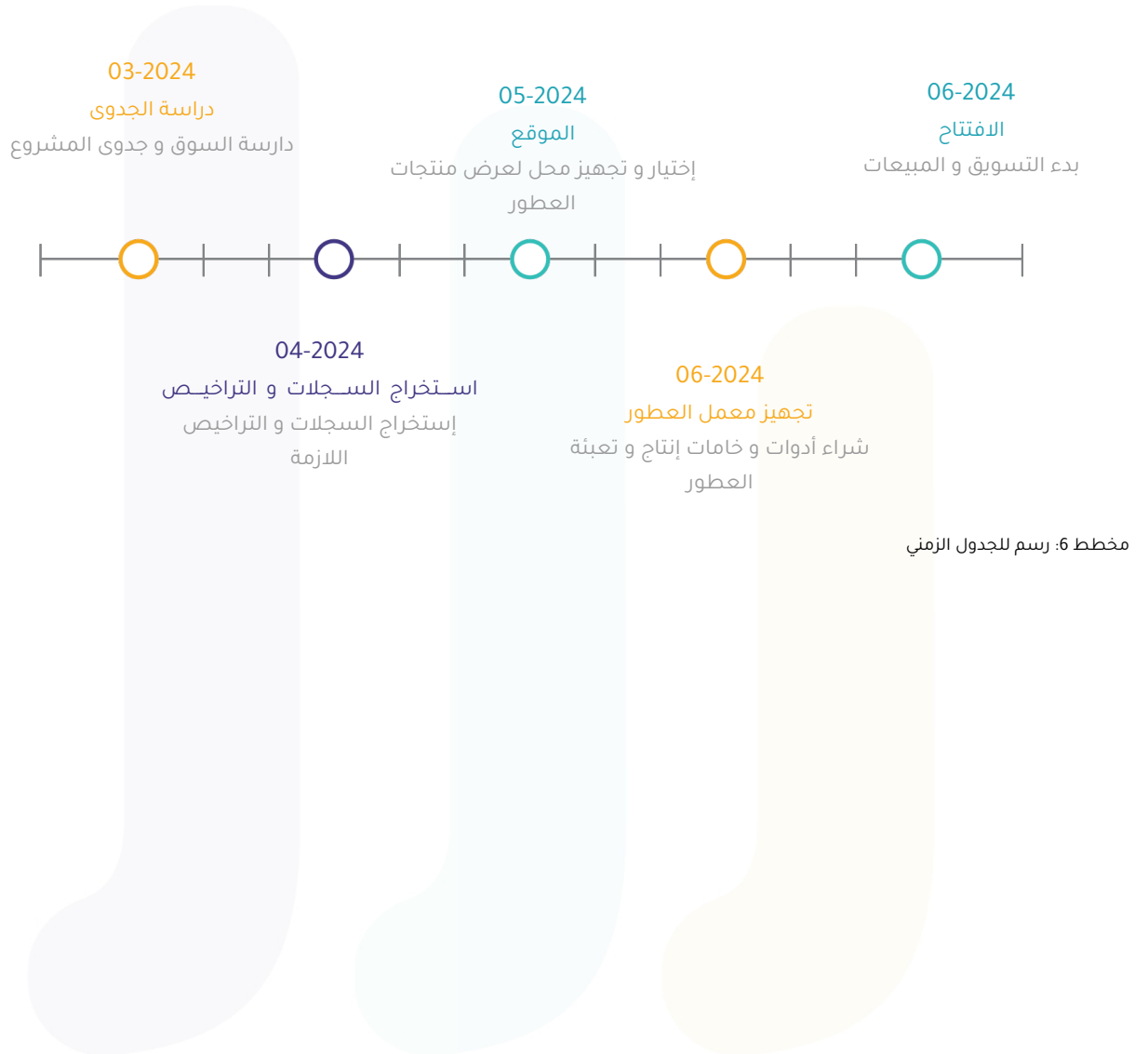
2029	2028	2027	2026	2025	2024	البند
537,262 رس	511,681 رس	465,170 رس	337,096 رس	285,684 رس	79,400 رس	إجمالي مصاريف التسويق
8,953,370 رس	8,527,019 رس	7,751,835 رس	6,740,726 رس	5,712,480 رس	1,586,800 رس	الإيرادات
% 6.00	% 6.00	% 6.00	% 5.00	% 5.00	% 5.00	% مصاريف التسويق

جدول 11: جدول إجمالي مصاريف التسويق خلال فترة الدراسة



مخطط 5: رسم بياني لجدول إجمالي مصاريف التسويق خلال فترة الدراسة

الجدول الزمني



فريق العمل



خبير تركيبات عطور
خبير تركيبات عطور
المسئول عن الإنتاج و التطوير



محاسب
محاسب
الأعمال المالية والحسابية



المدير العام
المدير العام
ادارة و الاشراف على كافة نواحي عمل
المشروع

التوقعات المالية

قائمة الدخل

تعتبر من رؤية 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 لتغطية تكاليف هذه الإيرادات وتسمى 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 الدخل 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 لبعض 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 تحصل عليها المشروع من بيعه للسلع والخدمات التي ينتجها. ولا تغطي الإيرادات التكاليف التشغيلية للنشاط، مما يجعل الإيرادات دائماً 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 يلتزم المشروع بدفعها لينجح، إذ يجب بعد إنتاج المنتج أن يسوق ويتم بيعه. وهذا بالطبع ينتج عنه مصاريف أخرى. بالإضافة إلى مصاريف البيع والتوزيع، المشروع ملزم بدفع رواتب موظفيه، وتجهيزات مكاتبه، 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

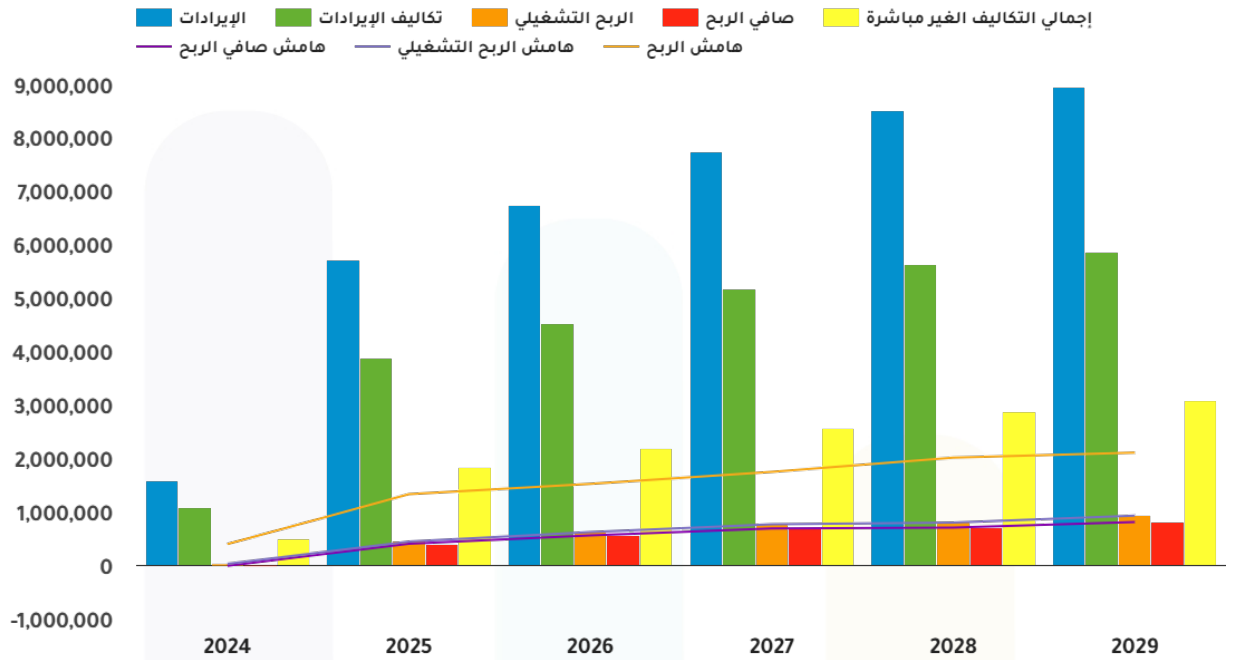
بالإضافة إلى النفقات التشغيلية، فإن على المشروع دفع مصاريف أخرى مثل مخصصات الزكاة الشرعية. وعند خصم هذه النفقات من الربح التشغيلي وإضافة ما تحصل عليه من إيرادات خارج نشاطها، فإن ما يتبقى هو صافي الربح. ونستدل من صافي ربح المشروع على مستوى الأداء العام له. فكلما ارتفع صافي الربح من سنة لغيرها دل ذلك على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

قائمة الدخل المتوقعة لخمس سنوات

2029	2028	2027	2026	2025	2024	قائمة الدخل
8,953,370	8,527,019	7,751,835	6,740,726	5,712,480	1,586,800	الإيرادات
(5,867,317)	(5,641,651)	(5,175,827)	(4,540,199)	(3,880,512)	(1,077,920)	تكاليف الإيرادات
3,086,052	2,885,368	2,576,008	2,200,527	1,831,968	508,880	إجمالي الربح
%34.47	%33.84	%33.23	%32.65	%32.07	%32.07	هامش مجمل الربح
(689,192)	(656,373)	(500,094)	(476,280)	(409,500)	(130,000)	الرواتب والأجور
(626,736)	(596,891)	(542,628)	(471,851)	(399,874)	(111,076)	المصاريف الإدارية والعمومية
(115,500)	(115,500)	(115,500)	(115,500)	(115,500)	(36,667)	الإيجارات
(38,288)	(36,465)	(34,729)	(33,075)	(31,500)	(10,000)	المرافق والطاقة
(537,262)	(511,681)	(465,170)	(337,096)	(285,684)	(79,400)	مصاريف التسويق
(107,208)	(102,103)	(97,241)	(92,610)	(88,200)	(28,000)	مصاريف أخرى
(1,980)	(3,518)	(2,755)	(4,798)	(6,840)	(8,883)	التأمين والصيانة
-	-	-	-	-	-	مصاريف إدارية
(2,116,166)	(2,022,531)	(1,758,117)	(1,531,210)	(1,337,098)	(404,025)	إجمالي التكاليف الغير مباشرة
969,886	862,837	817,892	669,318	494,870	104,855	الربح قبل الضريبة والزكاة والفوائد والإهلاكات والإطفاءات
%10.83	%10.12	%10.55	%9.93	%8.66	%6.61	هامش الربح قبل الضريبة والزكاة والفوائد والإهلاكات والإطفاءات
(30,750)	(53,750)	(40,850)	(40,850)	(40,850)	(70,850)	الإهلاكات
(1,650)	(1,650)	(1,650)	(1,650)	(1,650)	(1,650)	الإطفاءات
(32,400)	(55,400)	(42,500)	(42,500)	(42,500)	(72,500)	اجمالي الإهلاكات-الإطفاءات
937,486	807,437	775,392	626,818	452,370	32,355	الربح التشغيلي
%10.47	%9.47	%10.00	%9.30	%7.92	%2.04	هامش ربح التشغيل
-	-	-	-	-	-	مصاريف التمويل
(118,859)	(97,038)	(79,171)	(60,229)	(44,612)	(33,067)	الزكاة
818,627	710,399	696,221	566,588	407,759	(712)	صافي الربح
%9.14	%8.33	%8.98	%8.41	%7.14	%(0.04)	هامش صافي الربح

جدول 12 : قائمة الدخل المتوقعة لخمس سنوات

قائمة الدخل المتوقعة لخمس سنوات

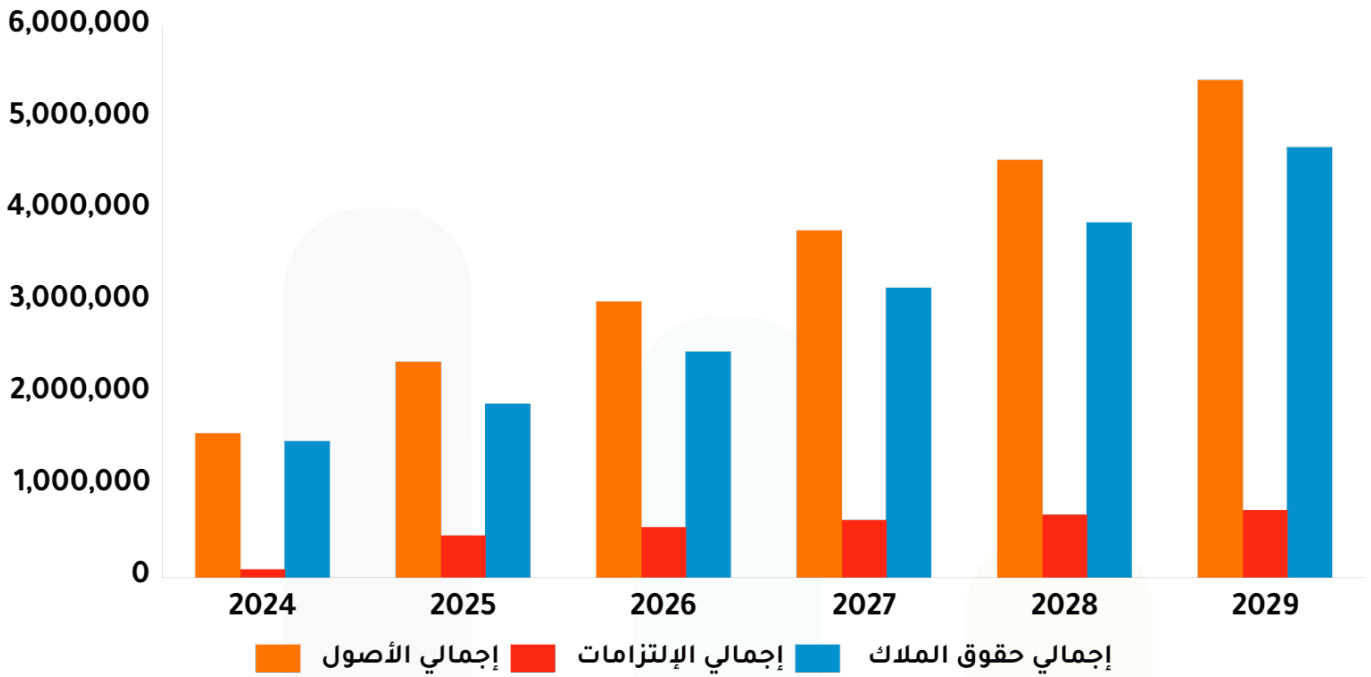


مخطط 7 : رسم بياني لجدول قائمة الدخل المتوقعة لخمس سنوات

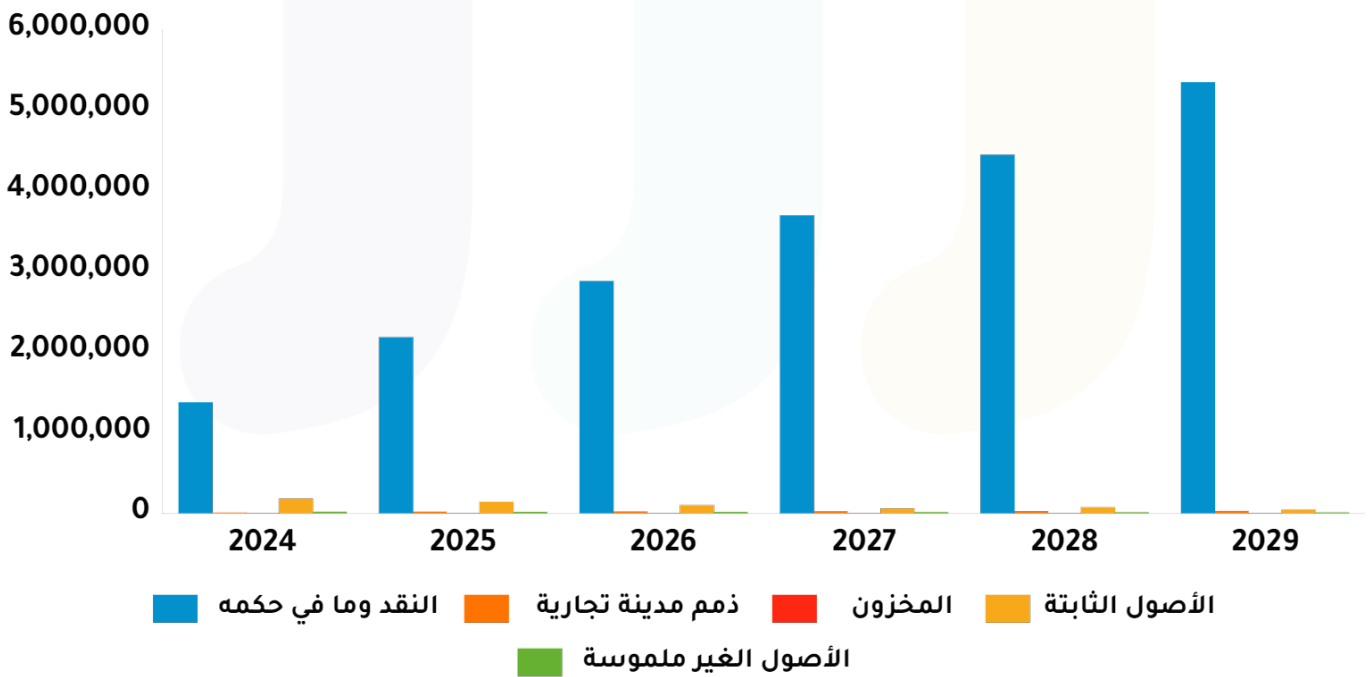
قائمة المركز المالي

2029	2028	2027	2026	2025	2024	قائمة المركز المالي
الأصول						
الأصول المتداولة						
5,342,073	4,442,335	3,689,540	2,875,488	2,178,812	1,371,804	النقد وما في حكمه
24,530	23,362	21,238	18,468	15,651	4,347	ذمم مدينة تجارية
-	-	-	-	-	-	المخزون
5,366,603	4,465,697	3,710,778	2,893,956	2,194,462	1,376,151	إجمالي الأصول المتداولة
الأصول غير المتداولة						
39,600	70,350	55,100	95,950	136,800	177,650	الأصول الثابتة
6,600	8,250	9,900	11,550	13,200	14,850	الأصول الغير ملموسة
46,200	78,600	65,000	107,500	150,000	192,500	إجمالي الأصول غير المتداولة
5,412,803	4,544,297	3,775,778	3,001,456	2,344,462	1,568,651	إجمالي الأصول
الالتزامات وحقوق الملكية						
الالتزامات غير المتداولة						
-	-	-	-	-	-	القروض طويلة الأجل
-	-	-	-	-	-	إجمالي الالتزامات غير المتداولة
الالتزامات المتداولة						
482,245	463,697	425,410	373,167	318,946	88,596	الذمم الدائنة
-	-	-	-	-	-	القروض قصيرة الأجل
248,862	217,531	197,698	171,840	135,656	(2,047)	ضريبة القيمة المضافة المستحقة
731,107	681,229	623,108	545,007	454,602	86,549	إجمالي الالتزامات المتداولة
731,107	681,229	623,108	545,007	454,602	86,549	إجمالي الالتزامات
حقوق الملكية						
1,482,814	1,482,814	1,482,814	1,482,814	1,482,814	1,482,814	رأس المال
3,198,882	2,380,254	1,669,856	973,635	407,047	(712)	الأرباح/ الخسائر المبقاة
4,681,696	3,863,068	3,152,669	2,456,449	1,889,861	1,482,102	إجمالي حقوق الملكية
5,412,803	4,544,297	3,775,778	3,001,456	2,344,462	1,568,651	إجمالي الالتزامات وحقوق الملكية

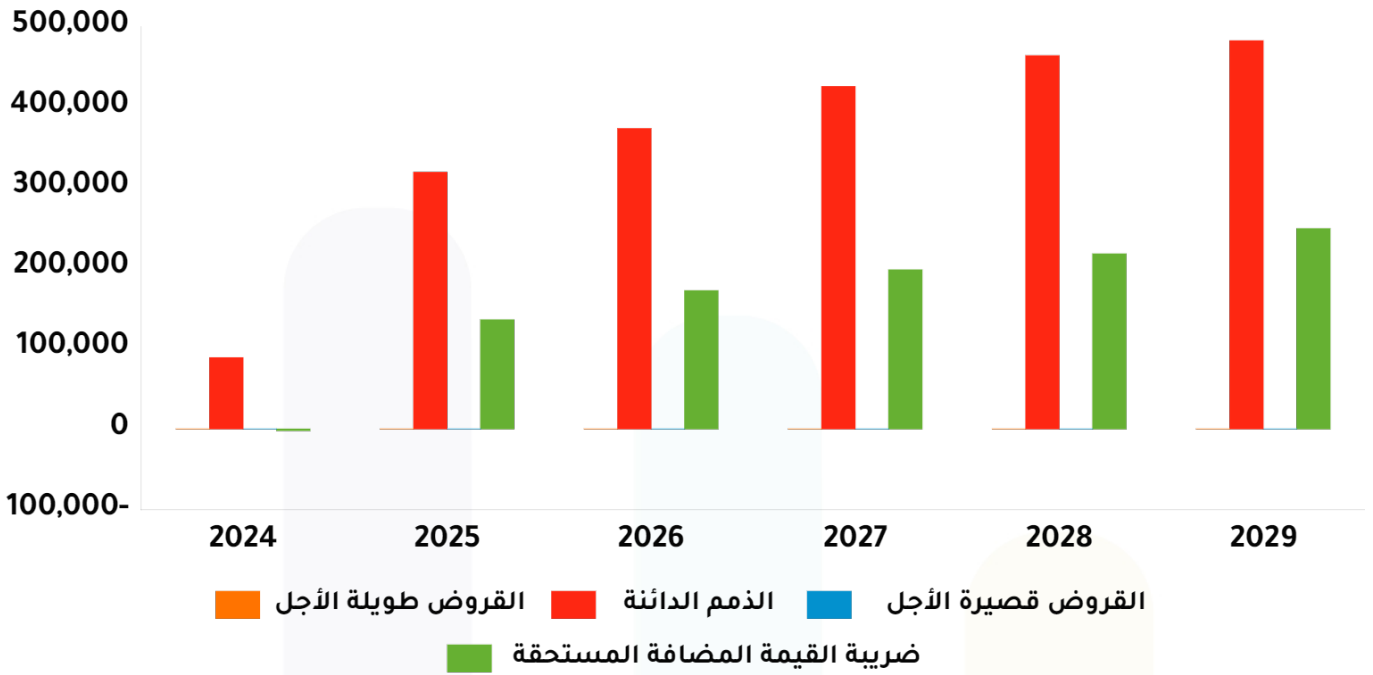
جدول 13 : قائمة المركز المالي



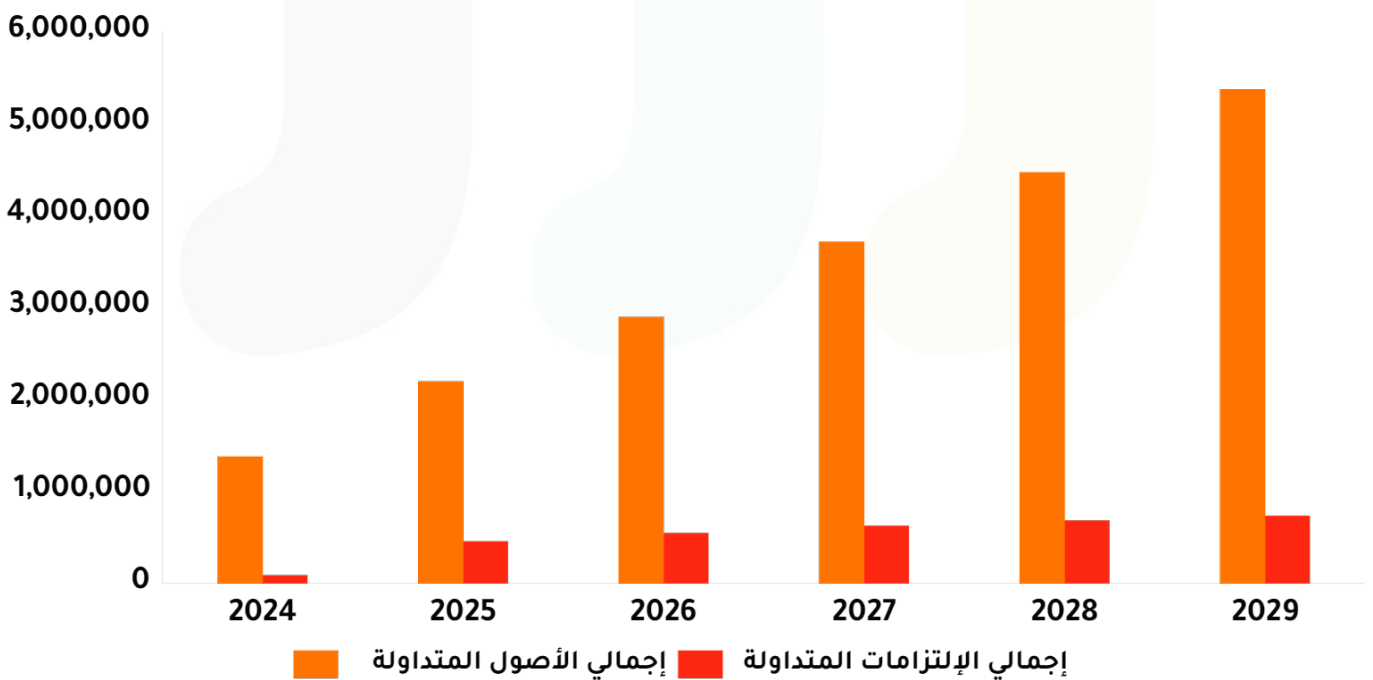
مخطط 8 : رسم بياني لقائمة المركز المالي



مخطط 9 : رسم بياني لجميع انواع الأصول



مخطط 10 : رسم بياني لجميع انواع الالتزامات



مخطط 11 : رسم بياني إجمالي الأصول والالتزامات المتداولة

التقييم المالي

قائمة التدفق النقدي

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

وما يجعل التدفقات النقدية وشبه النقدية مهمة لهذه الدرجة هو أنها ضرورية لنجاح المشروع. فالمشروع يحتاج لها لدفع نفقاته التشغيلية ومستحقات ديونه، ودون توافر النقد لا يمكن للمشروع تمويل التوسع في استثمارته، أو تنمية نشاطه.

محتويات قائمة التدفق النقدي

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

وتشرح التفاصيل الواردة في كل فئة مصادر النقد والأصول القابلة للتحويل إلى نقد التي تحققت للمشروع إضافة للكيفية التي تم بها توظيف هذا النقد. وإذا لم يتم المشروع بإنفاق هذا النقد بالكامل، فسيظهر ذلك في قائمة صافي التدفقات النقدية. ولأن قائمة التدفقات النقدية نتاج للتغيرات النقدية التي تطرأ 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:

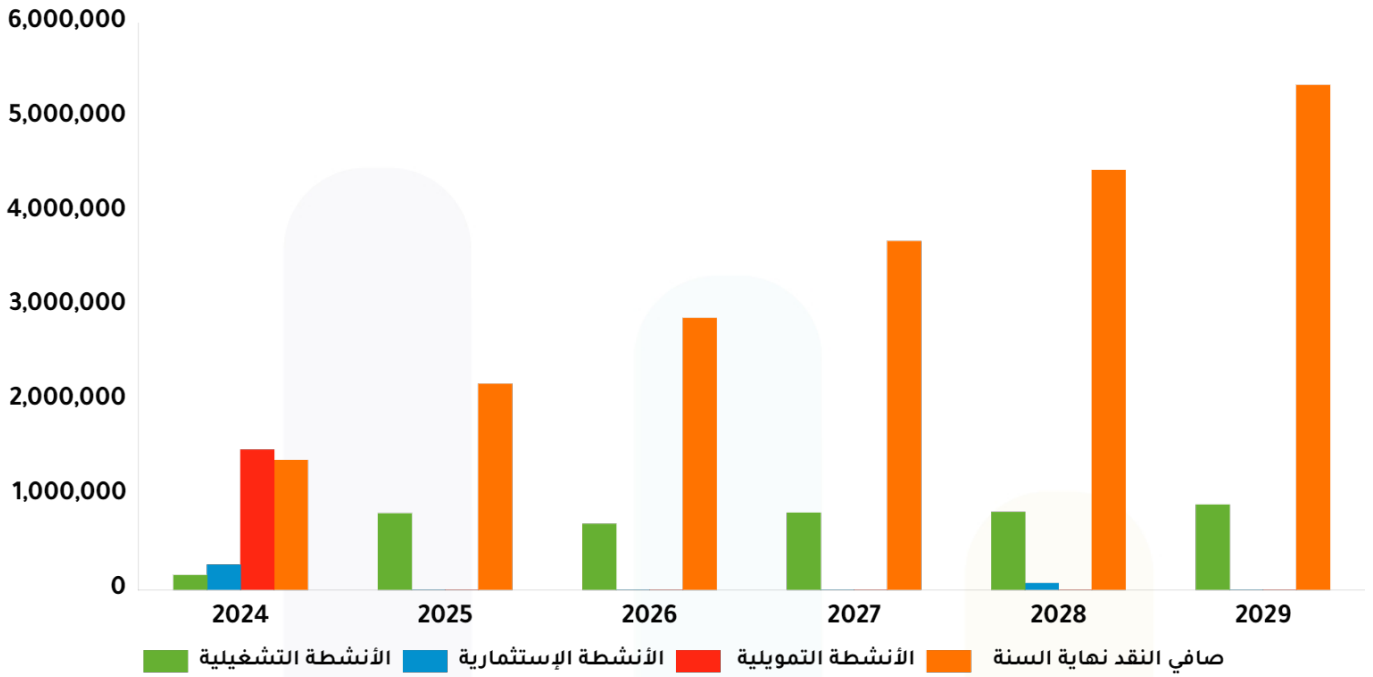
- الاستثمارات قصيرة الأجل.
- الديون طويلة الأجل.
- الأرباح الموزعة.
- الزكاة المدفوعة.
- الحسابات المدينة.
- المخزون.
- الأصول العينية.

قائمة التدفق النقدي

2029	2028	2027	2026	2025	2024	قائمة التدفق النقدي
818,627	710,399	696,221	566,588	407,759	(712)	صافي الدخل
تعديلات للبنود الغير نقدية						
30,750	53,750	40,850	40,850	40,850	70,850	الإهلاكات
1,650	1,650	1,650	1,650	1,650	1,650	الإطفاءات
851,027	765,799	738,721	609,088	450,259	71,788	التدفق النقدي قبل التغييرات في رأس المال العامل
التغييرات في رأس المال العامل						
(1,168)	(2,124)	(2,770)	(2,817)	(11,303)	(4,347)	ذمم مدينة تجارية
18,548	38,287	52,243	54,221	230,350	88,596	ذمم دائنة
-	-	-	-	-	-	مخزون
31,330	19,834	25,858	36,184	137,702	(2,047)	ضريبة القيمة المضافة
899,737	821,796	814,052	696,676	807,008	153,990	التدفق النقدي من الأنشطة التشغيلية
التدفق النقدي من الأنشطة الاستثمارية						
-	(69,000)	-	-	-	(248,500)	إضافة أصول ثابتة
-	-	-	-	-	(16,500)	إضافة أصول غير ملموسة
-	(69,000)	-	-	-	(265,000)	التدفقات النقدية من الأنشطة الاستثمارية
التدفق النقدي من الأنشطة التمويلية						
-	-	-	-	-	-	القروض طويلة الأجل
-	-	-	-	-	1,482,814	رأس المال المدفوع
-	-	-	-	-	-	توزيعات أرباح مدفوعة
-	-	-	-	-	-	قروض قصيرة الأجل
-	-	-	-	-	1,482,814	التدفقات النقدية من الأنشطة التمويلية
صافي التغيير في النقد وما في حكمه						
899,737	752,796	814,052	696,676	807,008	1,371,804	صافي التغيير في النقد وما في حكمه
4,442,335	3,689,540	2,875,488	2,178,812	1,371,804	-	رصيد الافتتاح
5,342,073	4,442,335	3,689,540	2,875,488	2,178,812	1,371,804	صافي النقد نهاية السنة

جدول 14 : قائمة التدفق النقدي

قائمة التدفق النقدي



مخطط 12 : رسم بياني لجدول قائمة التدفق النقدي

تحليل المؤشرات المالية

تساعد النسب المالية على تحديد نقاط قوة وضعف المشروع وتحديد الجدوى المالية والاقتصادية من حيث الوضع المالي. ومن ثم يستدل 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 تجعل 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 وهنا يوفر التحليل المالي باستخدام النسب هذه الضمانات من خلال الإثبات بالبراهين والأدلة هل سيكون للشركة القدرة على سداد قروضها آجلاً أم عاجلاً.

جدول التدفقات النقدية الحرة

البند	2024	2025	2026	2027	2028	2029
صافي الدخل	(712) ر.س	407,759 ر.س	566,588 ر.س	696,221 ر.س	710,399 ر.س	818,627 ر.س
بنود غير نقدية	72,500 ر.س	42,500 ر.س	42,500 ر.س	42,500 ر.س	55,400 ر.س	32,400 ر.س
التغيرات في رأس المال العامل	84,249 ر.س	219,047 ر.س	51,404 ر.س	49,473 ر.س	36,163 ر.س	17,380 ر.س
إضافات رأسمالية	(248,500) ر.س	-	-	-	(69,000) ر.س	-
صافي التدفق النقدي الحر	(94,113) ر.س	667,655 ر.س	658,842 ر.س	786,544 ر.س	731,312 ر.س	866,757 ر.س
التدفق النقدي الحر المتداول	(69,102) ر.س	667,655 ر.س	658,842 ر.س	786,544 ر.س	733,316 ر.س	866,757 ر.س
معدل الخصم	0.90 %	0.78 %	0.68 %	0.59 %	0.52 %	0.45 %
القيمة الحالية للتدفقات النقدية الحرة	(62,363) ر.س	523,947 ر.س	449,592 ر.س	466,726 ر.س	378,239 ر.س	388,754 ر.س

جدول 15 : جدول التدفقات النقدية الحرة

معدل العائد الداخلي (IRR)	صافي القيمة الحالية (NPV)	فترة الاسترداد المخصومة (PBP)
25.36 %	662,081 ر.س	5.28 (سنة)

جدول 16 : جدول تحليل المؤشرات المالية 2

معدل العائد الداخلي (IRR)

هو مقياس يستخدم لاتخاذ القرار حول مدى جدوى استثماراً ما على المدى الطويل وهو أحد أساليب الموازنة الرأسمالية. ويُعرّف على أنه معدل الخصم الذي تكون نتيجة القيمة الحالية للتدفقات النقدية له تساوي صفر. وهو يُفسّر عادةً بالأرباح المتوقعة التي يولدها القرار الاستثماري. وتوضيح أكبر 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 فسيُمتل ذلك قيمة مضافة للمشروع.

صافي القيمة الحالية للتدفقات النقدية (NPV)

صافي القيمة الحالية NPV هو الفرق بين قيمة المبالغ المستثمرة والعوائد 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 Payback period أو فترة استرداد رأس المال المدفوع وهي من وسائل الموازنة الرأسمالية والتي يعتمد عليها في تقييم الجدوى الاقتصادية

للمشاريع وتقوم فكرتها على الفترة التي يقضيها المشروع حتى يسترد المال المدفوع في البداية. بحيث يتم تقدير التدفقات المالية الداخلة والخارجة للسنوات القادمة للمشروع وبالتالي وبعملية حسابية بسيطة تتم معرفة استرداد رأس المال. هنا نستخدم مقياس فترة الاسترداد ال المخصصة Discounted payback period أي المخصصة حسب تكلفة الفرصة البديلة وهذا المقياس يعتبر أكثر دقة حيث يحسب القيمة الزمنية للنقود وتكلفة الفرصة البديلة.



العائد على الاستثمار (ROI)

هو مقياس للمنافع المتوقعة من الاستثمار وهو بشكل مبسط صافي الربح من الاستثمار مقسوماً على صافي التكلفة الاستثمارية للمشروع وتحسب بالمعدل السنوي.

2029	2028	2027	2026	2025	2024	البند
818,627 رس	710,399 رس	696,221 رس	566,588 رس	407,759 رس	(712) رس	صافي الدخل
1,482,814 رس	1,482,814 رس	1,482,814 رس	1,482,814 رس	1,482,814 رس	1,482,814 رس	رأس المال المستثمر
%55.21	%47.91	%46.95	%38.21	%27.50	%(0.05)	معدل العائد على الاستثمار (ROI)

جدول 17: جدول العائد على الاستثمار (ROI)

العائد على الأصول (ROA)

هذا المعدل يقيس مدى قدرة المشروع على تحقيق أرباح من الأصول المستثمر فيها أو مدى فعالية استخدام الموارد المتاحة (الأصول) في توليد الدخل بغض النظر عن مصادر التمويل سواء كانت من أموال ملاك المشروع أو من خارجه القروض وعلى ذلك فهذا المعدل له أهمية خاصة لإدارة المشروع وأيضا بالإضافة للملاك أو المقرضين أو الدائنين.

2029	2028	2027	2026	2025	2024	البند
818,627 رس	710,399 رس	696,221 رس	566,588 رس	407,759 رس	(712) رس	صافي الدخل
5,412,803 رس	4,544,297 رس	3,775,778 رس	3,001,456 رس	2,344,462 رس	1,568,651 رس	إجمالي الأصول
%15.12	%15.63	%18.44	%18.88	%17.39	%(0.05)	العائد على الأصول (ROA)

جدول 18: جدول العائد على الأصول (ROA)

التحليل المالي

التحليل المالي

التحليل المالي هو محاولة تحليل البيانات المالية للوصول إلى تقييم القابلية للاستمرار، والاستقرار، والربحية للمشروع تحت الدراسة. كما هو مفيد للتحديد مدى دقة الدراسة وبناء التوقعات المالية وهو جزء مهم جدا للحكم على نجاح المشروع وتناسق المكونات الرئيسية من إيرادات وتكاليف مباشرة وغير مباشرة وأصول والتزامات وهيكل رأس المال وتحديد مؤشرات الربحية والأداء والسيولة وغيرها من المؤشرات المهمة. أهداف التحليل المالي الرئيسية:

يمكن اختصار أهداف التحليل المالي الرئيسية إلى أربعة أهداف :

1. تحليل الربحية
وهنا يتم التحليل لتحديد قدرة المشروع على اكتساب الدخل والحفاظ على النمو، سواء على المدى الطويل أو القصير. وتعتمد درجة ربحية الشركة عادةً على بيان الدخل الذي يوضح نتائج العمليات التي تجريها الشركة
2. تحليل القدرة على الدفع لتحديد قدرة المشروع على دفع التزاماته تجاه الدائنين وغيرهم من الأطراف الأخرى على المدى الطويل والقصير.
3. تحليل السيولة لتحديد قدرة المشروع على الحفاظ على تدفق نقدي إيجابي، مع الوفاء في الوقت نفسه بالالتزامات المباشرة.
4. تحليل الاستقرار لتحديد قدرة المشروع على الاستمرار في العمل على المدى الطويل، دون تكبد خسائر فادحة أثناء أداء أعماله.

مؤشرات الربحية

مؤشرات الربحية تعتبر من المقاييس المالية التي تُستخدم لتقييم قدرة المشروع على تحقيق أرباح تتعلق بالإيرادات أو تكاليف التشغيل المباشرة وغير مباشرة ولاشك أنها من المؤشرات الجوهرية والتي تعطي انعكاسا حقيقيا على جودة الأرقام والتوقعات المالية في حالة الدراسات المستقبلية، كما هو الحال في هذه الدراسة.

مؤشرات الربحية	2024	2025	2026	2027	2028	2029
هامش مجمل الربح	%32.07	%32.07	%32.65	%33.23	%33.84	%34.47
هامش الربح قبل الضريبة والزكاة والفوائد والإهلاكات	%6.61	%8.66	%9.93	%10.55	%10.12	%10.83
هامش ربح التشغيل	%2.04	%7.92	%9.30	%10.00	%9.47	%10.47
هامش الربح قبل الضريبة	%2.04	%7.92	%9.30	%10.00	%9.47	%10.47
هامش صافي الربح	%(0.04)	%7.14	%8.41	%8.98	%8.33	%9.14

جدول 19 : جدول مؤشرات الربحية

هامش مجمل الربح وهامش الأرباح التشغيلية وهامش صافي الأرباح هي أهم مؤشرات الأرباح التي يجب قياسها وكلما كانت أعلى كان أفضل عند المقارنة بالقطاع بشكل عام.

ولكن الجدير بالذكر أنها كلما كانت عالية جدا بشكل قد يكون مبالغاً فيه قد تكون إشارة إلى وهمية الأرقام المدخلة في الدراسة ولذلك يجب الحذر من هذه النوعية من المشاريع.

ويفضل تحديد ما إذا كانت مؤشرات الربحية تتفوق على أفضل المنافسين ، أم هناك مؤشرات يجب تحسينها ووضع خطة واضحة بخطوات محددة لرفع مؤشرات الربحية.

صافي الإيرادات (المبيعات) = سعر (المنتج أو الخدمة) × الكمية المباعة

مجمل الربح = إيرادات المبيعات - تكلفة المبيعات (الإيرادات) والتكاليف المباشرة الأخرى

الربح التشغيلي (الأرباح قبل الفوائد والضرائب) = إجمالي الربح - النفقات العامة والتكاليف غير المباشرة الأخرى

يقيس هامش صافي الربح مقدار كل ريال أو عملة يتم كسبه من قبل المشروع في الأرباح ويشير هامش الربح المنخفض إلى هامش أمان منخفض أي ارتفاع خطر انخفاض المبيعات قد يؤدي إلى خسائر.

هامش صافي الربح يعكس مؤشرات سياسات التسعير وهيكل التكلفة وفعالية الإنتاج. تتسبب الاستراتيجيات المختلفة ومزيج المنتجات والخدمات في اختلاف هامش صافي الربح بين المشاريع المختلفة وهو مؤشر على مدى كفاءة المشروع ومدى سيطرته على تكاليفه. فكلما زاد الهامش ، زادت فعالية المشروع في تحويل الإيرادات إلى أرباح.

أما هامش الربح التشغيلي فإنه يعكس مدى الكفاءة التشغيلية للمشروع واستراتيجية التسعير وكلما سيطر المشروع على مستوى منخفض من المصروفات التشغيلية (OPEX) وهي المصروفات التي يتكبدها من تكاليف مستمرة لإدارة أعماله بما في ذلك تكاليف صيانة المعدات وتكاليف المبيعات والإعلان وتكاليف البحث والتطوير وتكاليف الترخيص وأقساط التأمين والرسوم الحكومية ونفقات المراجعة والإيجار وتكاليف السفر ومعدلات الكهرباء والمياه ومصاريف الدعم والتقنية ، وما إلى ذلك ، أي تشمل جميع النفقات اليومية التي يحتاجها المشروع إلى دفعها للتشغيل. وهذا يعني أنه كلما انخفضت نفقات التشغيل للمشروع ، كلما كان أكثر ربحية.

مؤشرات رأس المال العامل

يُعرف رأس المال العامل على أنه مقياس لكفاءة العمليات والأنشطة التجارية، ويُمكن إيجاده من خلال حساب الفرق بين الأصول الحالية المتداولة للمشروع من جهة والالتزامات المتداولة من جهة أخرى، ويُطلق عليه أحياناً اسم "صافي رأس المال العامل"، ويُمكن من خلاله تقييم أداء الشركة وصحتها المالية.

البند	2024	2025	2026	2027	2028	2029
متوسط فترة التحصيل (يوم)	1	1	1	1	1	1
معدل دوران المخزون (يوم)	-	-	-	-	-	-
متوسط فترات الدفع (يوم)	30	30	30	30	30	30
رأس المال العامل	رس 1,289,602	رس 1,739,861	رس 2,348,949	رس 3,087,669	رس 3,784,468	رس 4,635,496

جدول 20 : جدول مؤشرات رأس المال العامل

متوسط فترة التحصيل

وفي هذا الجدول نلاحظ متوسط فترات التحصيل بالأيام وهي تعبر عن الفترة التي تحتاجها الشركة من عمليات المبيعات حتى تتحصل أموال المبيعات وهي مؤشر مهم لسلامة النقدية في الشركة فكلما كانت الفترة أقل كان أفضل، ولكن الجدير بالذكر أن انعدام فترات تحصيل قد يؤثر على المشروع في تحقيق مبيعات واختراق السوق والحصول على حصة سوقية جيدة وخصوصاً إذا كان القطاع يتعامل بالبيع بالآجل بشكل متعارف عليه.

معدل دوران المخزون

معدل دوران المخزون وهو من المؤشرات المهمة ويعبر عنها بالأيام هنا في هذا الجدول معدل دوران المخزون هو نسبة مالية توضح عدد المرات التي باعت فيها الشركة المخزون واستبدلت به خلال فترة معينة بعد ذلك تقسيم الأيام في الفترة على صيغة دوران المخزون لحساب الأيام التي يستغرقها بيع المخزون في متناول اليد، وبشكل مختصر وببساطة، يمكن حساب معدل دوران المخزون هو نسبة تقيس عدد المرات التي يتم فيها بيع المخزون أو استهلاكه في فترة زمنية معينة.

متوسط فترات الدفع

كما ذكرنا في متوسط فترات التحصيل فإن هنا يحصل العكس وهذا المؤشر يعكس كم يوماً تحتاج كمتوسط لسداد فواتيرك وكما كان الوقت أفضل تمتع المشروع بتدفقات نقدية أفضل ولكن يجب التوضيح هنا أنه قد يدخل المشروع في دفع تكاليف أعلى في حالة تأجيل السداد أو طلب فترات تأجيل أكبر كما نوصي دائماً بالدفع في المواعيد المحددة حتى يحافظ المشروع على السمعة ويحصل على مميزات تفضيلية مع الموردين ومقدمي الخدمات.

مؤشرات السيولة

تُعرف السيولة على أنها المقدرة على تحويل الأصول إلى النقد، أو توفر كمية كافية من التدفقات النقدية الداخلة (الواردة) إلى المشروع للسماح بالتدفقات النقدية الخارجة (الصادرة). وتُعد المقارنة بينهما هي أفضل طريقة لمعرفة نسب السيولة فيها.

وإذا كانت نسب السيولة مرتفعة فذلك يدل على أن المشروع يملك سيولة أكبر مما يعني قدرتها على تغطية الالتزامات والقروض بشكل جيد.

وتهتم معظم المشاريع بمقارنة نتائج نسب السيولة الخاصة بها مع المشاريع الأخرى مما يجعلها واعية بقدرات منافسيها وتوجههم الاستراتيجي، إلا أن الأبحاث والحسابات المتعلقة بنسب السيولة قد لا تكون بنفس الكفاءة عند مقارنة الشركات ذات الأحجام والقطاعات المختلفة

البند	2024	2025	2026	2027	2028	2029
نسبة التداول	X 15.90	X 4.83	X 5.31	X 5.96	X 6.56	X 7.34
نسبة السيولة السريعة	X 15.90	X 4.83	X 5.31	X 5.96	X 6.56	X 7.34
نسبة السيولة النقدية	X 15.85	X 4.79	X 5.28	X 5.92	X 6.52	X 7.31

جدول 21 : جدول مؤشرات السيولة

نسبة التداول

تقوم على تقييم قدرة المشروع على تغطية كامل التزاماته الحالية بالنظر إلى الأصول المتداولة، والتي تشمل النقد والحسابات المدينة والمخزون. وكلما كانت النسبة أفضل زادت سيولة الشركة، ويُمكن حسابها من خلال المعادلة:

النسبة المتداولة = الأصول المتداولة / الالتزامات المتداولة

ويمكن القول إن نسبة 2 أو أكثر قد تكون مؤشرا جيدا مع التنبيه أن زيادة النسبة كثيرا جدا قد تكون مؤشرات غير جيدة من ناحية الاستغلال الأمثل لأصول المشروع

نسبة السيولة السريعة

هي طريقة مشابهة لنسبة التداول لكنها تستثني المخزون من الأصول المتداولة لأنها تقيم قدرة الشركة على دفع الالتزامات قصيرة الأجل بأصولها الأكثر سيولة، ويُمكن حسابها من خلال المعادلة:

نسبة السيولة السريعة = (النقد وما يعادله + الأوراق المالية القابلة للتداول + الحسابات المدينة) \ الالتزامات المتداولة

نسبة النقدية

تقيس هذه النسبة قدرة المشروع على سداد التزاماته قصيرة الأجل من خلال استخدام النقدية فقط، ولا يفضل أن تقل النسبة عن 1 في جميع الأحوال.

مؤشرات الدين

مؤشرات المديونية تستعمل لقياس مدى اعتماد الشركة على الديون في تمويل أصولها، وما إذا كانت تستعمل الديون في تمويل الأصول أم تستعمل مصادر داخلية من الملاك والأرباح المبقاة باستخدام النسب الآتية

2029	2028	2027	2026	2025	2024	البند
-	-	-	-	-	-	نسبة الديون إلى إجمالي الأصول

جدول 22 : جدول مؤشرات الدين

نسبة الديون إلى الأصول (Debt Ratio) يقيس هذا المعدل نسبة الالتزامات قصيرة وطويلة المدى من أصول الشركة. فزيادة الرقم يعني زيادة اعتماد الشركة على الالتزامات والديون لتمويل أصولها. نسبة الديون إلى الأصول = مجموع الديون / مجموع الأصول.

معدل دوران الأصول الثابتة

2029	2028	2027	2026	2025	2024	البند
X 193.80	X 108.49	X 119.26	X 62.70	X 38.08	X 8.24	معدل دوران الأصول الثابتة

جدول 23 : جدول معدل دوران الأصول الثابتة

معدل دوران الأصول

معدل دوران الأصول (Asset Turnover) يقيس هذا المعدل قدرة الشركة على تحقيق مبيعات بما لديها من أصول. معدل دوران الأصول = صافي المبيعات / متوسط إجمالي الأصول.
حيث يتم حساب متوسط إجمالي الأصول بالآتي:
متوسط إجمالي الأصول = (إجمالي الأصول في بداية الفترة + إجمالي الأصول نهاية الفترة) / 2

نسب الملاءة المالية

نسبة الديون إلى حقوق المساهمين

تقيس هذه النسبة نسبة الديون إلى حقوق الملاك، فزيادة الرقم يعني أن الشركة تزيد اعتمادها على الدين لتمويل أصولها أكثر من اعتمادها على الملاك، وهذا يزيد من مخاطر المنشأة. نسبة الديون إلى حقوق الملكية = مجموع الديون / مجموع حقوق الملاك. ولكن في نفس الوقت يقيس قدرة المشروع على تعظيم العائد على حقوق الملاك دون استهلاك مواردهم

نسبة تغطية الفائدة

يدل هذا المؤشر على قدرة المشروع على تغطية خدمات الدين من أرباح العمليات التشغيلية يتم حسابه عن طريق قسمة أرباح الشركة قبل خصم الفائدة والضرائب (EBIT) على مصروفات الفائدة. معدل تغطية الفائدة = الأرباح (قبل الفائدة والضرائب) / مصروفات الفائدة كلما زادت النسبة كان أفضل وتدل نسبة 1 مرة هي أقل نسبة مقبولة وأقل من ذلك يعتبر تعثر مالي.

2029	2028	2027	2026	2025	2024	البند
-	-	-	-	-	-	نسبة الديون إلى حقوق المساهمين
-	-	-	-	-	-	نسبة تغطية الفائدة

جدول 24 : جدول نسب الملاءة المالية

معدل العائد على الأصول (ROA)

2029	2028	2027	2026	2025	2024	البند
%15.12	%15.63	%18.44	%18.88	%17.39	%(0.05)	معدل العائد على الأصول (ROA)

جدول 25 : جدول معدل العائد على الأصول (ROA)

معدل العائد على الاستثمار (ROI)

2029	2028	2027	2026	2025	2024	البند
%55.21	%47.91	%46.95	%38.21	%27.50	%(0.05)	معدل العائد على الاستثمار (ROI)

جدول 26 : جدول معدل العائد على الاستثمار (ROI)

معدل العائد على حقوق الملاك (ROE)

2029	2028	2027	2026	2025	2024	البند
%17.49	%18.39	%22.08	%23.07	%21.58	%(0.05)	معدل العائد على حقوق الملاك (ROE)

جدول 27 : جدول معدل العائد على حقوق الملاك (ROE)

ملخص الدراسة المالية

33.05%	هامش متوسط مجمل الربح	1,482,814 ر.س	التكلفة التقديرية للاستثمار
6.99%	هامش متوسط صافي الربح	255,000 ر.س	رأس المال الثابت
35.96%	متوسط معدل العائد على الاستثمار (ROI)	1,197,814 ر.س	رأس المال العامل
5.28	فترة الاسترداد المخصصة (PBP) (سنة)	30,000 ر.س	تكاليف التأسيس
14.24%	متوسط العائد على الأصول (ROA)	6,545,372 ر.س	متوسط الإيرادات
17.09%	متوسط العائد على حقوق الملاك (ROE)	4,363,904 ر.س	متوسط تكاليف الإيرادات
662,081 ر.س	صافي القيمة الحالية (NPV)	2,181,467 ر.س	متوسط مجمل الربح
25.36%	متوسط العائد الداخلي (IRR)	533,147 ر.س	متوسط صافي الربح

جدول 28 : جدول ملخص الدراسة المالية

2029	2028	2027	2026	2025	2024	البند
34.47%	33.84%	33.23%	32.65%	32.07%	32.07%	هامش مجمل الربح
10.83%	10.12%	10.55%	9.93%	8.66%	6.61%	هامش الربح قبل الضريبة والزكاة والفوائد والإهلاكات
9.14%	8.33%	8.98%	8.41%	7.14%	(0.04)%	هامش صافي الربح
X 7.34	X 6.56	X 5.96	X 5.31	X 4.83	X 15.90	نسبة التداول (مرة)
55.21%	47.91%	46.95%	38.21%	27.50%	(0.05)%	معدل العائد على الاستثمار (ROI)
15.12%	15.63%	18.44%	18.88%	17.39%	(0.05)%	العائد على الأصول
-	-	-	-	-	-	العجز النقدي المتوقع
X 193.80	X 108.49	X 119.26	X 62.70	X 38.08	X 8.24	معدل دوران الأصول الثابتة
-	-	-	-	-	-	نسبة الديون إلى حقوق المساهمين
17.49%	18.39%	22.08%	23.07%	21.58%	(0.05)%	معدل العائد على حقوق الملاك (ROE)
8.0	7.0	6.0	6.0	5.0	11.0	إجمالي النقد المتوفر (شهر)
2,327,783	2,224,784	1,933,929	1,684,331	1,470,807	444,428	صافي معدل الحرق السنوي
0.4	0.5	0.5	0.6	0.7	0.3	صافي النقد المتوفر (شهر)

جدول 29 : جدول ملخص المؤشرات المالية

جدول التدفقات النقدية الحرة

2029	2028	2027	2026	2025	2024	البند
818,627 ر.س	710,399 ر.س	696,221 ر.س	566,588 ر.س	407,759 ر.س	(712) ر.س	صافي الدخل
32,400 ر.س	55,400 ر.س	42,500 ر.س	42,500 ر.س	42,500 ر.س	72,500 ر.س	بنود غير نقدية
17,380 ر.س	36,163 ر.س	49,473 ر.س	51,404 ر.س	219,047 ر.س	84,249 ر.س	التغيرات في رأس المال العامل
-	(69,000) ر.س	-	-	-	(248,500) ر.س	إضافات رأسمالية
866,757 ر.س	731,312 ر.س	786,544 ر.س	658,842 ر.س	667,655 ر.س	(94,113) ر.س	صافي التدفق النقدي الحر
866,757 ر.س	733,316 ر.س	786,544 ر.س	658,842 ر.س	667,655 ر.س	(69,102) ر.س	التدفق النقدي الحر المتداول
% 0.45	% 0.52	% 0.59	% 0.68	% 0.78	% 0.90	معدل الخصم
388,754 ر.س	378,239 ر.س	466,726 ر.س	449,592 ر.س	523,947 ر.س	(62,363) ر.س	القيمة الحالية للتدفقات النقدية الحرة

جدول 30 : جدول التدفقات النقدية الحرة

قيمة التدفقات النقدية الحرة للشركة

2,144,895 ر.س	القيمة الحالية للتدفق النقدي الحر
4,081,916 ر.س	القيمة النهائية
6,226,811 ر.س	القيمة التقديرية للتدفقات النقدية المخصصة

جدول 31 : قيمة التدفقات النقدية الحرة للشركة

ملخص القيمة التقديرية للشركة

افتراضات التقييم

المملكة العربية السعودية	الدولة
متنوعة	نوع الصناعة

جدول 32: افتراضات التقييم 1

100.00%	نسبة حجم التمويل	100.00%	نسبة التمويل الذاتي
0.00%	نسبة الفائدة	15.00%	معدل العائد المطلوب على رأس المال (تكلفة حقوق الملكية)

جدول 33: افتراضات التقييم 2

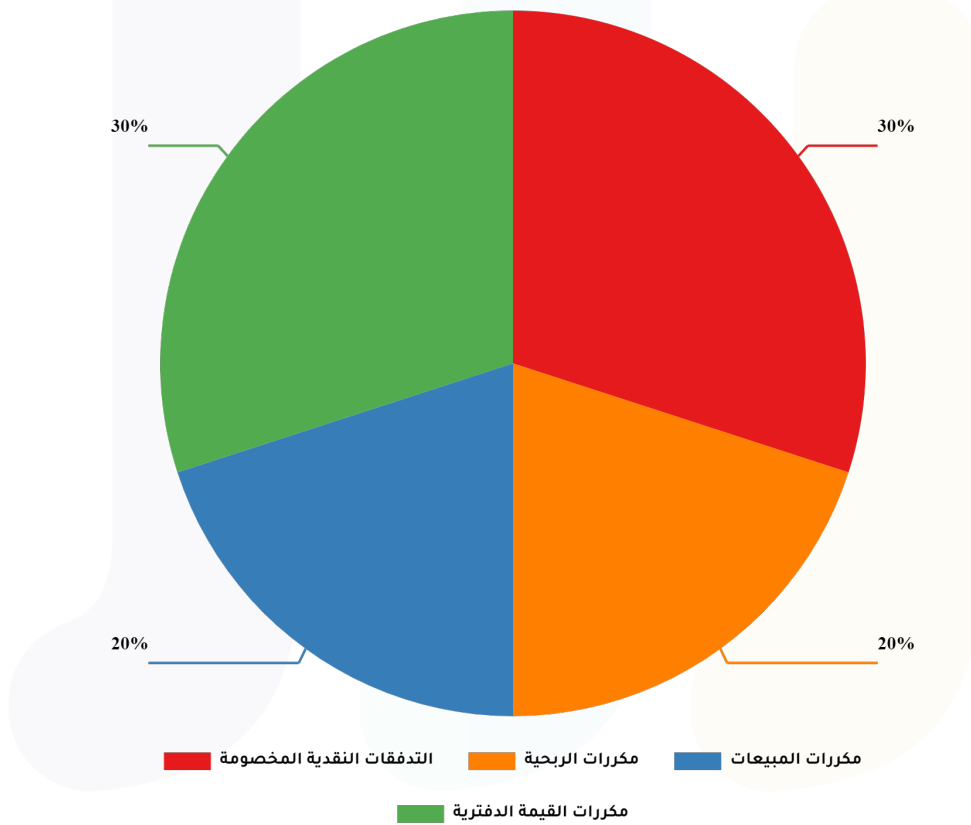
5.00%	معدل النمو النهائي (Long-Term Growth Rate)	15.00%	المتوسط المرجح لتكلفة رأس المال (WACC)
-------	--	--------	--

جدول 34: افتراضات التقييم 3

طرق التقييم المستخدمة

اساسيات الحساب	الوزن	الطريقة
رس 6,226,811	30.00%	التدفقات النقدية المخصومة
X 38.37	20.00%	مكررات الربحية
X 2.50	20.00%	مكررات المبيعات
X 1.85	30.00%	مكررات القيمة الدفترية

جدول 35: طرق التقييم المستخدمة

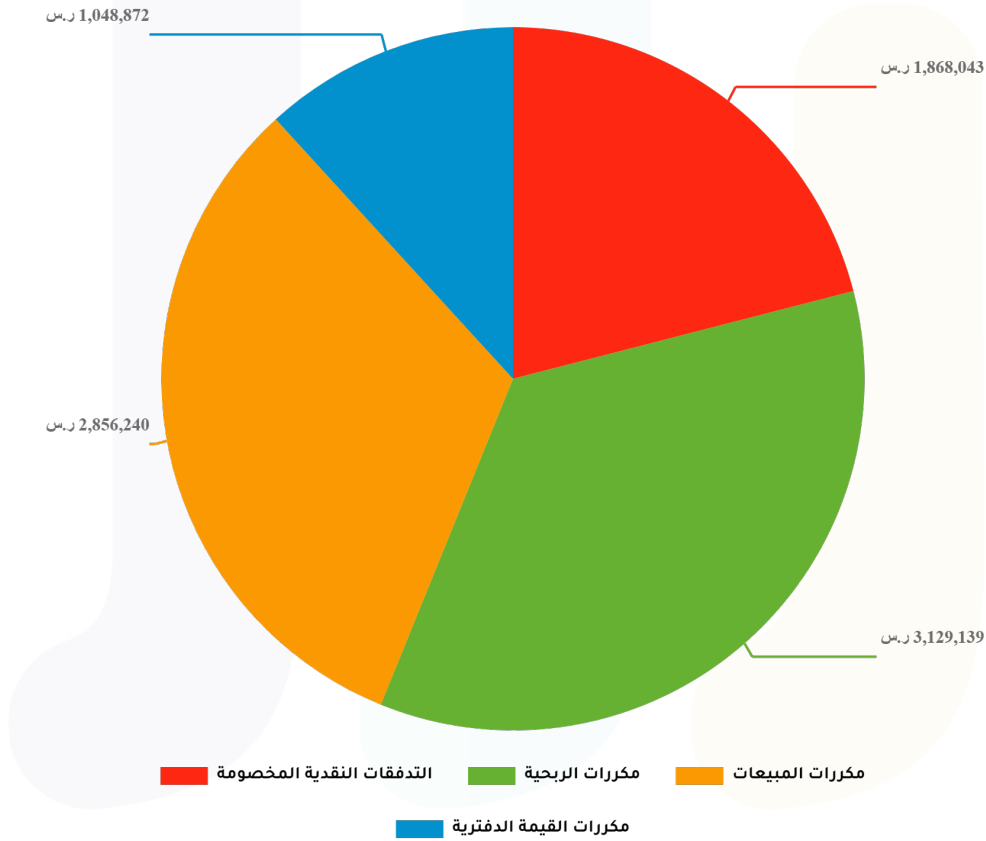


مخطط: 13 رسم بياني لطرق التقييم المستخدمة

القيمة التقديرية للشركة باستخدام طرق التقييم المفترضة في التقرير

الطريقة	الوزن	القيمة
التدفقات النقدية المخصصة	30.00%	1,868,043 ر.س
مكررات الربحية	20.00%	3,129,139 ر.س
مكررات المبيعات	20.00%	2,856,240 ر.س
مكررات القيمة الدفترية	30.00%	1,048,873 ر.س

جدول 36: القيمة التقديرية للشركة باستخدام طرق التقييم المفترضة في التقرير



مخطط 14: رسم بياني لجدول القيمة التقديرية للشركة باستخدام طرق التقييم المفترضة في التقرير

ملخص القيمة التقديرية للشركة

8,902,295 ر.س	القيمة التقديرية للشركة
20%	الخصم الممنوح
7,121,836 ر.س	القيمة التقديرية للشركة بعد الخصم
2,178,812 ر.س	النقد المتوفر
-	الديون
4,943,024 ر.س	إجمالي قيمة الشركة قبل الإستثمار (Pre Money Valuation)

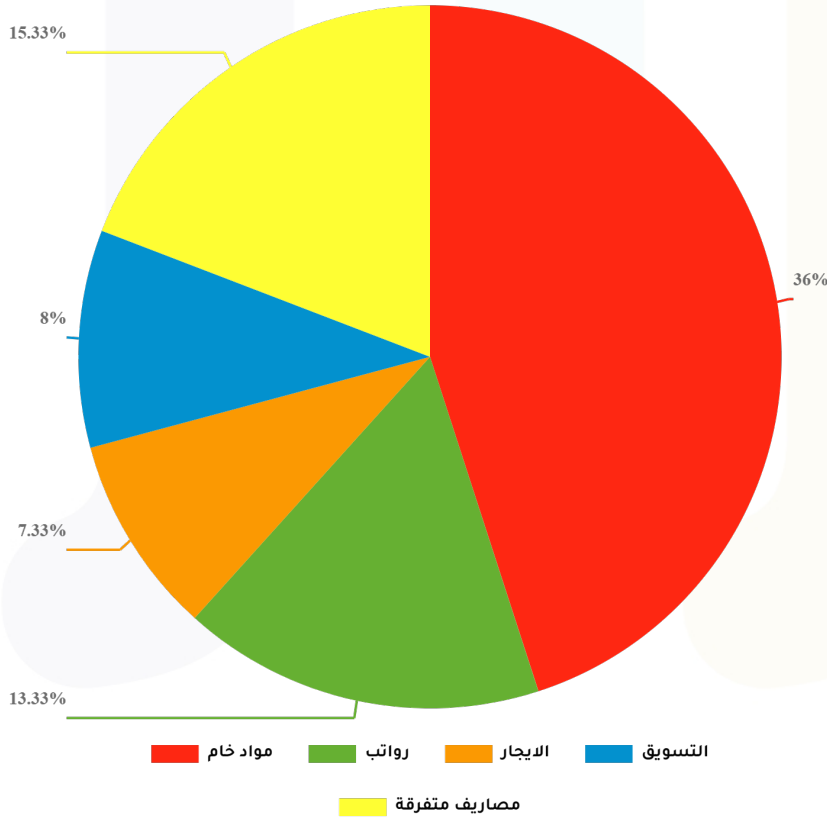
جدول 37: ملخص القيمة التقديرية للشركة

العرض الاستثماري

استخدام الاستثمار

مواد خام	540,000 ر.س	36.00 %
رواتب	200,000 ر.س	13.33 %
الاجار	110,000 ر.س	7.33 %
التسويق	120,000 ر.س	8.00 %
مصاريف متفرقة	230,000 ر.س	15.33 %
المجموع	1,200,000 ر.س	79.99 %

جدول 38: استخدام الاستثمار



استخدام الاستثمار

مخطط 15: رسم بياني لاستخدام الاستثمار

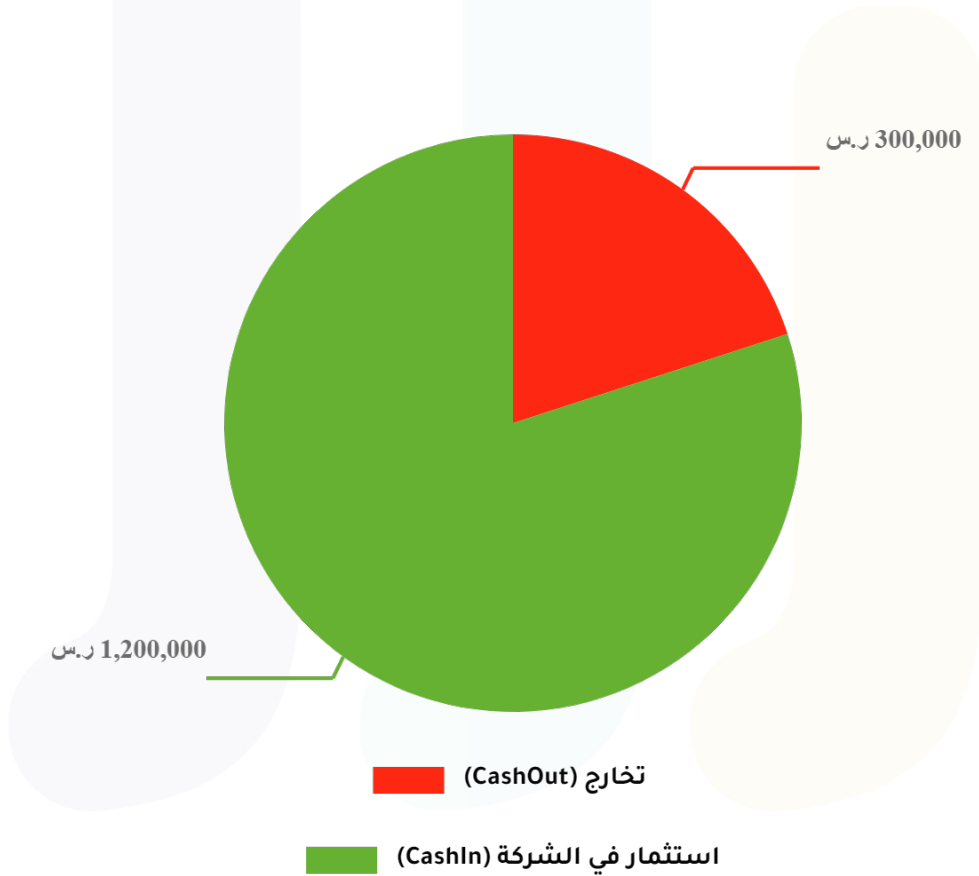
استراتيجية الإستثمار

المبلغ المطلوب للإستثمار	1,500,000 ر.س
حجم التذكرة	50,000 ر.س
عدد التذاكر	30

جدول 39: استراتيجية الإستثمار 1

نوع الإستثمار	النسبة	القيمة
تخارج (CashOut)	20%	300,000 ر.س
إستثمار في الشركة (CashIn)	80%	1,200,000 ر.س

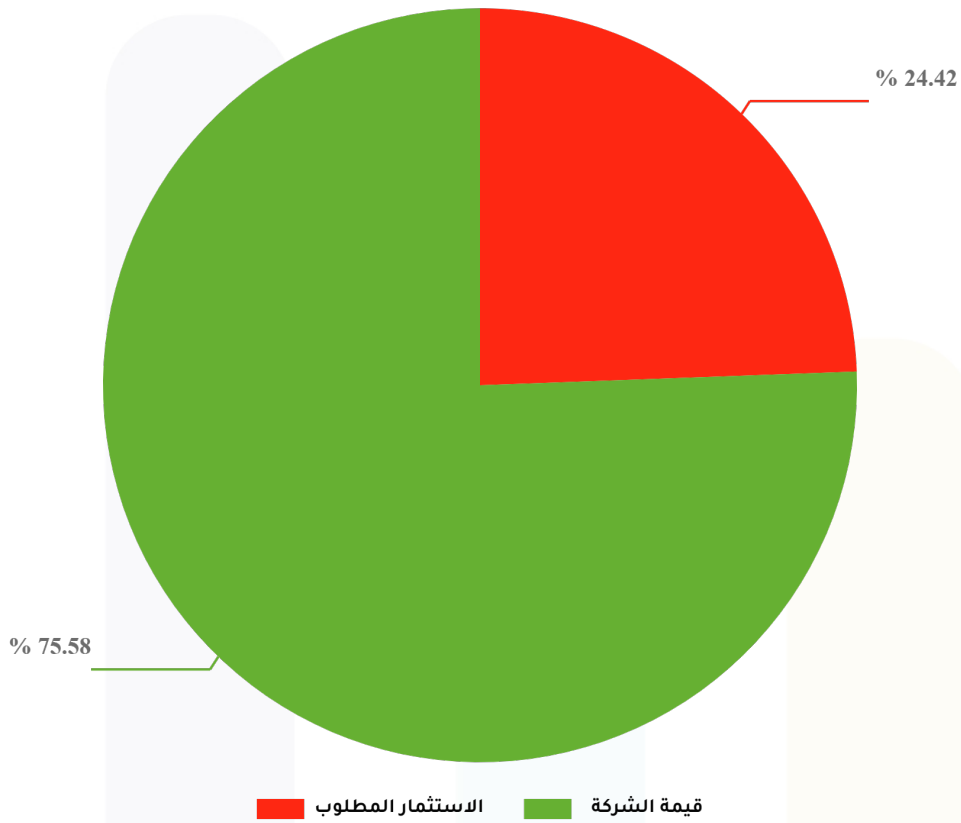
جدول 40: استراتيجية الإستثمار 2



مخطط 16 : رسم بياني لاستخدام الإستثمار

24.42%	النسبة المعروضة للإستثمار
6,143,024 ر.س	قيمة الشركة بعد الإستثمار (Post Money Valuation)

جدول 41: استراتيجية الإستثمار



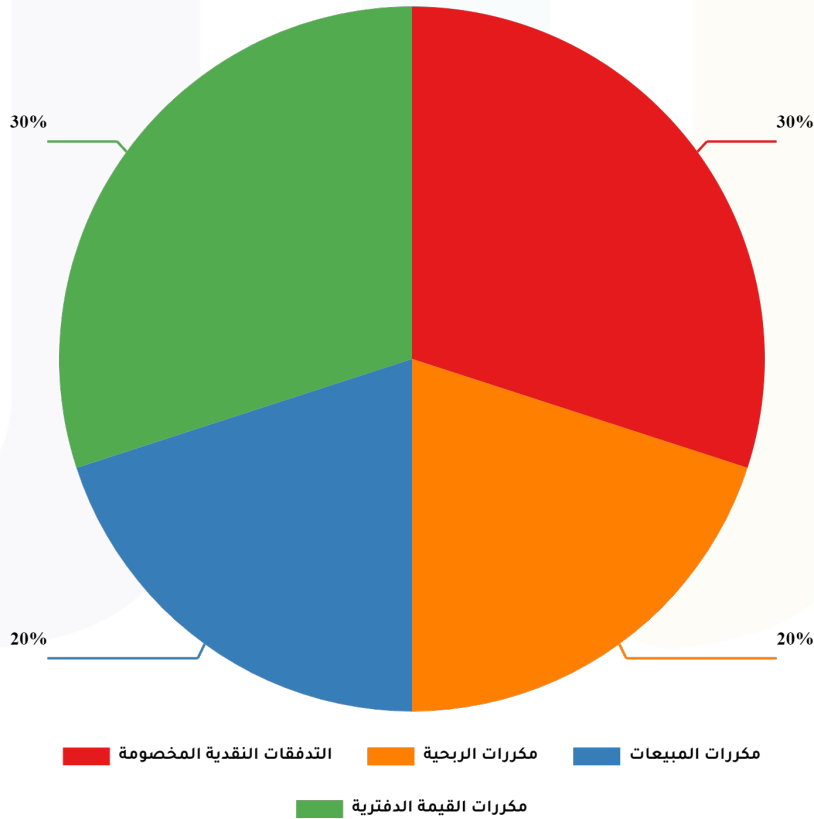
مخطط 17: استراتيجية الإستثمار

التقييم النهائي

تم تقدير قيمة الشركة وفقا لطرق التقييم التالية :

اساسيات الحساب	الوزن	الطريقة
6,226,811 ر.س	30.00%	التدفقات النقدية المخصومة
X 38.37	20.00%	مكررات الربحية
X 2.50	20.00%	مكررات المبيعات
X 1.85	30.00%	مكررات القيمة الدفترية

جدول 42: التقييم النهائي

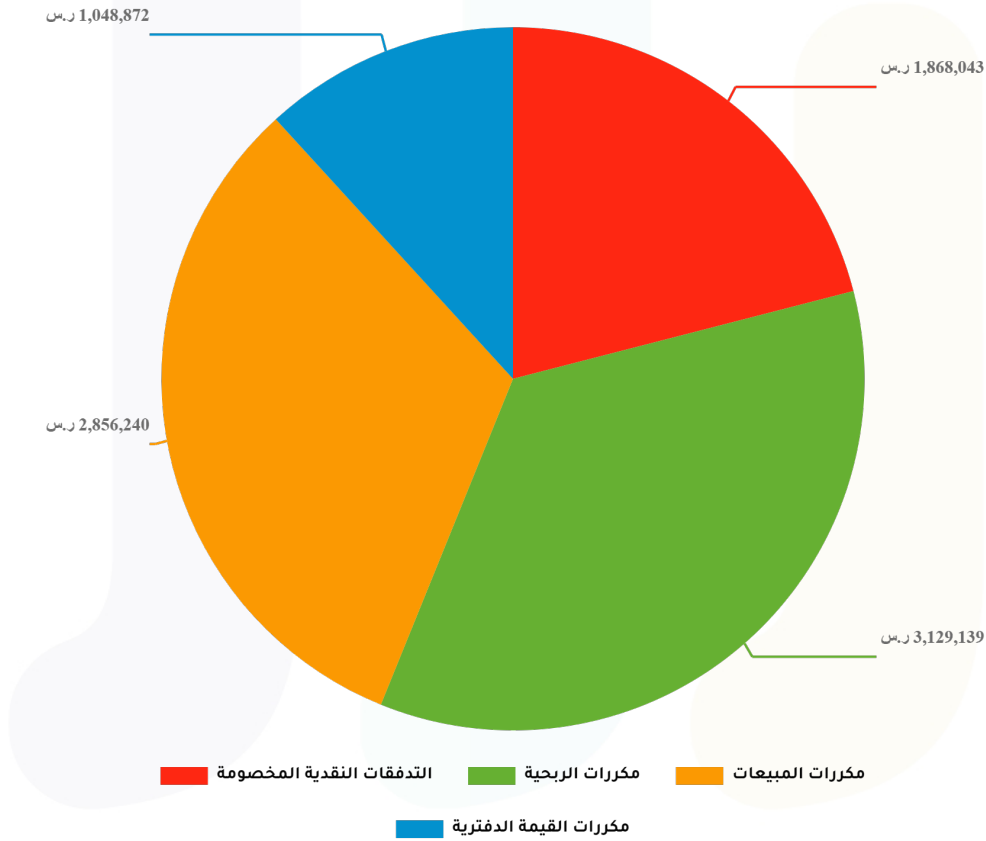


مخطط 18: رسم بياني لطرق التقييم المستخدمة

القيمة التقديرية للشركة باستخدام طرق التقييم المفترضة في التقرير

الطريقة	الوزن	القيمة
التدفقات النقدية المخصصة	30.00%	1,868,043 ر.س
مكررات الربحية	20.00%	3,129,139 ر.س
مكررات المبيعات	20.00%	2,856,240 ر.س
مكررات القيمة الدفترية	30.00%	1,048,873 ر.س

جدول 43: القيمة التقديرية للشركة باستخدام طرق التقييم المفترضة في التقرير



مخطط 19: رسم بياني لجدول لقيمة التقديرية للشركة باستخدام طرق التقييم المفترضة في التقرير

ملخص القيمة التقديرية للشركة

8,902,295 رس	القيمة التقديرية للشركة
20%	الخصم الممنوح
7,121,836 رس	القيمة التقديرية للشركة بعد الخصم
2,178,812 رس	النقد المتوفر
-	الديون
4,943,024 رس	إجمالي قيمة الشركة قبل الإستثمار (Pre Money Valuation)

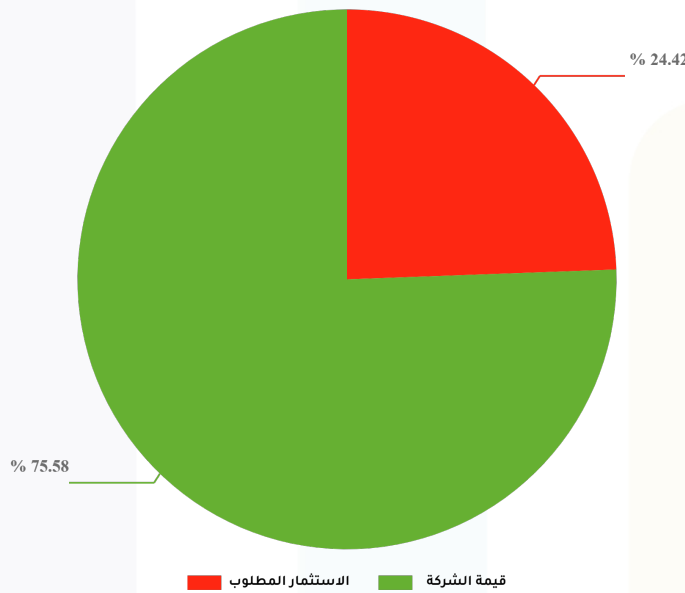
جدول 44: ملخص القيمة التقديرية للشركة

24.42%	النسبة المعروضة للإستثمار
6,143,024 ر.س	قيمة الشركة بعد الإستثمار (Post Money Valuation)

جدول 45: استراتيجية الإستثمار

1,500,000 ر.س	المبلغ المطلوب للإستثمار
50,000 ر.س	حجم التذكرة
30	عدد التذاكر

جدول 46: مبلغ للإستثمار



مخطط 20: استراتيجية الإستثمار

شركة جدوى لتقنية المعلومات

جدوى كلاود

07 أبريل 2024