

تجارة الأجهزة المنزلية

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 6421

تاريخ الإصدار 13 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 المقترحة
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	إجمالي الإيرادات السنوية
25	مصاريف التسويق
26	الدراسة الإدارية
28	فريق العمل
28	الرواتب والاجور
29	خطة التوظيف
30	نسبة نمو الرواتب
31	جدول الرواتب
32	الدراسة الفنية
34	تكاليف الإيرادات
35	تكاليف الإيرادات السنوية
36	المصاريف الإدارية والعمومية

37	الإيجارات
38	نسبة نمو الإيجار
39	إجمالي الإيجارات
40	المرافق والطاقة
41	إجمالي المرافق والطاقة
42	مصاريف أخرى
43	إجمالي المصاريف الأخرى
44	ملخص المصاريف الإدارية والعمومية
45	رأس المال العامل
46	التكلفة الرأسمالية للمشروع
47	التجهيزات والمباني
48	أهلاكات التجهيزات والمباني
49	الأثاث
50	أهلاكات الأثاث
51	وسائل النقل
52	أهلاكات وسائل النقل
53	الآلات والمعدات
54	أهلاكات الآلات والمعدات
55	الأصول الغير ملموسة
56	إهلاكات 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 الإستثمار
67	(ROA) العائد على الأصول
67	معدل العائد على الأصول (ROA)
67	العائد على الإستثمار (ROI)
68	الدورة الإقتصادية الأولى (فترة رأس المال العامل)
69	تكاليف 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 متكامل 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 والنمو 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 والنمو 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 الملاك (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.
- تنبيه 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.

خطاب إخلاء مسؤولية

تتقدم 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 والعروض الاستثمارية، كما يهمننا توضيح الأمور التالية:

- تم بناء المنصة وفق أفضل المعايير المالية والمحاسبية وأفضل الممارسات المهنية ولكن جميع المدخلات التي يتم تغذية المنصة بها ولكل مشروع على حدة تقع تحت مسؤولية مستخدم النظام وهي معلومات مهم جدا أن 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 صريحا أو ضمنا أو قانونيا، 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. ويتم تقديم المواد والمعلومات الواردة في هذا الموقع الإلكتروني لأغراض تمكين المستخدم، ولا يجوز استخدامها كأساس لاتخاذ القرارات الاستثمارية الخاصة بالأعمال لغير الغرض المخصصة لها وما لم يشرف عليها ويدققها 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 تحديثا 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 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.

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

مع التحية

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: المتلقي (مستلم الدراسة) الموقع أسفل الاتفاقية

على عدم إفشاء المعلومات السرية المفصح عنها من الطرف الأول للطرف الثاني وفقا 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 للمحافظة 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 خطيا وفورا 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 وفقا 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:

الدراسة الإستراتيجية

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 من الملاحظات والملاحظات على المشروع.

فكرة المشروع	تجارة الأجهزة المنزلية
الموقع	المملكة العربية السعودية الرياض
بداية المشروع	2026-01-15
فترة الدراسة	6 سنوات
عملة المشروع	ريال سعودي
فترة التأسيس	5 أشهر



ملخص الدراسة المالية

التكلفة التقديرية للاستثمار	2,871,145	هامش متوسط مجمل الربح	% 45.21
رأس المال الثابت	346,500	متوسط العائد على الأصول (ROA)	% 198.86
رأس المال العامل	2,100,561	متوسط معدل العائد على الاستثمار (ROI)	% 17.93
تكاليف التأسيس	109,000	فترة الاسترداد المخصومة (PBP) (سنة)	4.00 (سنة)
متوسط الإيرادات	3,950,376	صافي القيمة الحالية (NPV)	6,486,930
متوسط تكاليف الإيرادات	2,164,372	متوسط العائد الداخلي (IRR)	% 27.10

الخطة الإستراتيجية

الرؤية	أن نكون الشركة الرائدة في تجارة وتوزيع الأجهزة المنزلية في مدينة الرياض، مع تحقيق التميز في جودة المنتجات والخدمات وتلبية احتياجات جميع شرائح العملاء.
الرسالة	نلتزم بتوفير أجهزة منزلية عالية الجودة بأسعار تنافسية وخدمات موثوقة تلي تطلعات الأسر السعودية والمقيمين وقطاعات الأعمال، مع التركيز على الابتكار ورضا العملاء.
الاهداف الإستراتيجية	<ul style="list-style-type: none">• توسيع حصتنا السوقية في مدينة الرياض من خلال تقديم مجموعة متنوعة من الأجهزة المنزلية الأساسية والمتوسطة والعالية الطلب.• ضمان توفير منتجات أصلية ومعتمدة تلي أعلى معايير الجودة والسلامة.• تقديم خدمات ما بعد البيع المتميزة والصيانة لضمان رضا واستمرارية العملاء.• إقامة شراكات استراتيجية مع الموردين والمطورين العقاريين لتعزيز التوزيع والتواجد بالسوق.• الاستثمار في التسويق الرقمي والتقنيات الحديثة لتسهيل تجربة الشراء والوصول إلى أكبر عدد ممكن من العملاء.

تحليل SWOT

نقاط القوة	نقاط الضعف
<ul style="list-style-type: none"> • توفير مجموعة واسعة من الأجهزة المنزلية الأساسية والعالية الطلب لتلبية احتياجات مختلف شرائح العملاء. • التركيز على خدمة العملاء وتقديم خدمات ما بعد البيع مثل الصيانة والتركيب والتوصيل المجاني. • الشراكة مع علامات تجارية موثوقة وذات جودة عالية لضمان رضا العملاء وثقتهم بالمنتجات. • موقع استراتيجي في مدينة الرياض يتيح سهولة الوصول للعملاء والمشاريع العقارية والشركات. • إمكانية تقديم حلول مخصصة للمشاريع العقارية والشقق المفروشة والمكاتب الإدارية. 	<ul style="list-style-type: none"> • حاجة المشروع لرأس مال كبير لتغطية تكاليف المخزون والتشغيل والصيانة. • المنافسة الشديدة من قبل الشركات والمتاجر الكبرى والمتاجر الإلكترونية في السوق المحلي. • اعتماد المشروع بشكل كبير على الموردين والعلامات التجارية مما قد يؤثر على التوفر والأسعار. • تأثر المبيعات بالمواسم الاقتصادية أو التغيرات في القوة الشرائية للعملاء. • ارتفاع تكاليف النقل والتوصيل داخل مدينة كبيرة مثل الرياض، خاصة مع ازدحام المرور.
الفرص	التحديات
<ul style="list-style-type: none"> • النمو السكاني المستمر في مدينة الرياض وزيادة الطلب على الأجهزة المنزلية. • دعم الحكومة السعودية لقطاع الإسكان والمشاريع العقارية مما يزيد من احتياج السوق للأجهزة المنزلية. • توسع سوق الشقق المفروشة والمكاتب الإدارية واحتياجها الدائم لتجهيزات وأجهزة جديدة. • إمكانية تقديم خدمات ما بعد البيع والصيانة لتعزيز رضا العملاء وزيادة الولاء. • التحول الرقمي وانتشار التجارة الإلكترونية مما يتيح الوصول لشريحة أكبر من العملاء. 	<ul style="list-style-type: none"> • شدة المنافسة مع الشركات والعلامات التجارية المحلية والعالمية الكبرى. • تقلب أسعار صرف العملات وتأثيرها على تكلفة الاستيراد وأسعار البيع. • تغير أذواق وتفضيلات المستهلكين بشكل سريع مع التطور التكنولوجي للأجهزة. • ارتفاع تكاليف التشغيل والنقل والتخزين داخل مدينة الرياض. • التحديات المرتبطة بتوفير قطع الغيار وخدمات الصيانة السريعة لجميع المنتجات.

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.

يعد 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

- المنافسة الشديدة في سوق الأجهزة المنزلية مع وجود علامات تجارية وشركات كبيرة مسيطرة. إمكانية التميز عبر تقديم خدمات مخصصة أو عروض حصرية لجذب العملاء والتميز عن المنافسين.
- صعوبة الوصول إلى جميع شرائح العملاء بسبب اتساع مدينة الرياض وتنوع احتياجات السكان. تطوير قنوات بيع إلكترونية وخدمات توصيل مرنة للوصول لشريحة أكبر من سكان الرياض والمناطق المحيطة.
- ارتفاع تكاليف الشحن والتوصيل خاصة للأجهزة الكبيرة والثقيلة. عقد شراكات مع شركات لوجستية محلية لتقليل تكاليف النقل وتحسين سرعة التوصيل للعملاء.

الحلول والفرص

- توفير تشكيلة واسعة من الأجهزة المنزلية بأسعار تنافسية وجودة عالية لتلبية احتياجات مختلف شرائح العملاء. الطلب المتزايد على الأجهزة المنزلية في الرياض بسبب النمو السكاني والعمراني.
- تقديم خدمات ما بعد البيع مثل الضمان والصيانة والترتيب المجاني لجذب العملاء وزيادة رضاهم. قلة المنافسة في خدمات الصيانة والترتيب الشاملة ضمن السوق المحلي.
- إنشاء منصة إلكترونية متكاملة لعرض المنتجات وتسهيل عمليات الشراء والتوصيل داخل الرياض. ارتفاع استخدام التسوق الإلكتروني وانتشار الدفع الرقمي بين سكان المدينة.

القيمة المقترحة

- القيمة 1: توفير مجموعة واسعة من الأجهزة المنزلية الأساسية والمتوسطة والعالية الطلب بجودة عالية وأسعار تنافسية، مما يوفر على العملاء الوقت والجهد في البحث عن أفضل الخيارات.
- القيمة 2: تقديم خدمة التوصيل السريع والتركيب المجاني داخل مدينة الرياض، مما يخفف عن العملاء عناء النقل والتركيب ويضمن سهولة وسرعة الاستفادة من الأجهزة.
- القيمة 3: توفير ضمانات ممتدة وخدمات صيانة ما بعد البيع بأسعار مناسبة، مما يمنح العملاء راحة البال ويقلل مخاوفهم من الأعطال المفاجئة أو تكاليف الإصلاح المرتفعة.
- القيمة 4: إمكانية التيسير والدفع المرن لتناسب مختلف الميزانيات، مما يسهل على الأسر والشركات اقتناء الأجهزة دون ضغط مالي كبير.
- القيمة 5: تقديم استشارات مجانية لاختيار الأجهزة المناسبة لاحتياجات العميل سواء للأسر أو المشاريع العقارية والمكاتب، مما يساعد العميل على اتخاذ قرار شراء أفضل ويوفر عليه مخاطر الاختيار الخاطئ.

المميزات التنافسية:

- توفير أجهزة عالية الطلب بأسعار تنافسية
- خدمات توصيل وتركيب سريعة داخل الرياض
- ضمان شامل وصيانة ما بعد البيع
- تنوع كبير في العلامات التجارية المعروفة
- عروض خاصة للمشاريع والشقق المفروشة

المشاكل	الحلول	القيمة المقترحة	الميزة التنافسية	السوق المستهدف والعملاء
<ul style="list-style-type: none"> • صعوبة الحصول على أجهزة منزلية أصيلة وموثوقة بجودة عالية ووسط انتشار المنتجات المقلدة في السوق. • تأخر أو تعقيد عمليات التوصيل والتزكيب، مما يؤدي إلى إزعاج العملاء وتأخير استخدام الأجهزة. • قلة الخيارات التمويلية أو خطط التقسيط التي تناسب مختلف شرائح العملاء وتشغل عليهم شراء الأجهزة. 	<ul style="list-style-type: none"> • توفير أجهزة منزلية من علامات تجارية معروفة ومضمونة مع شهادات ضمان رسمية لضمان الجودة والأصالة للعملاء. • إنشاء فريق متخصص للتوصيل والتزكيب السريع داخل مدينة الرياض مع تنوع الطلبات إلكترونياً لتسهيل وتسريع الخدمة. 	<ul style="list-style-type: none"> • توفير مجموعة واسعة من الأجهزة المنزلية الأساسية والمتوسطة والعالية الطلب بجودة عالية وأسعار تنافسية، مما يوفر على العملاء الوقت والجهد في البحث عن أفضل الخيارات. • تقديم خدمة التوصيل السريع والتزكيب المجاني داخل مدينة الرياض، مما يخفف عن العملاء عبء النقل والتزكيب ويضمن سهولة وسرعة الاستفادة من الأجهزة. • توفير ضمانات ممتدة وخدمات صيانة ما بعد البيع بأسعار مناسبة، مما يمنع العملاء راحة البال ويقلل مخاوفهم من الأعطال المفاجئة أو تكاليف الإصلاح المزرقة. 	<ul style="list-style-type: none"> • توفير أجهزة عالية الطلب بأسعار تنافسية • خدمات توصيل وتزكيب سريعة داخل الرياض 	<ul style="list-style-type: none"> • تقديم خدمة ما بعد البيع والصيانة الدورية لبناء الثقة والولاء. • الأسر السعودية والمقيمون الباحثون عن أجهزة منزلية أساسية وعملية.
الأنشطة الرئيسية <ul style="list-style-type: none"> • استيراد وشراء الأجهزة المنزلية الأساسية والمتوسطة والعالية الطلب من الموردين المحليين والدوليين. • تسويق وبيع الأجهزة المنزلية للأسر السعودية والمقيمين، بالإضافة إلى المشاريع العقارية والشقق المفروشة والمكاتب الإدارية. 			قنوات البيع <ul style="list-style-type: none"> • المعارض والمتاجر الفعلية (صالات العرض) • المتجر الإلكتروني الخاص بالشركة • منصات التجارة الإلكترونية (مثل المحلية) (مثل سوق أمارون) • التوزيع المباشر للمشاريع العقارية والشركات والمكاتب الإدارية 	قنوات التسويق <ul style="list-style-type: none"> • الإعلانات الرقمية عبر منصات التواصل الاجتماعي (مثل تويتر، إنستغرام، سناب شات وفيسبوك) لاستهداف الأسر والمقيمين في الرياض. • التعاون مع شركات التطوير العقاري والمشاريع السكنية والتجارية. • إنشاء متجر إلكتروني متكامل مع خيارات الدفع والتوصيل داخل مدينة الرياض لجذب العملاء الباحثين عن الراحة والسرعة. • الحملات الترويجية عبر الرسائل النصية والبريد الإلكتروني للعروض الموسمية والتخفيضات الخاصة.

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 المعالم عن السوق والفرص والعملاء وكيفية الوصول إليهم وبقائهم عملاء للمشروع.

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

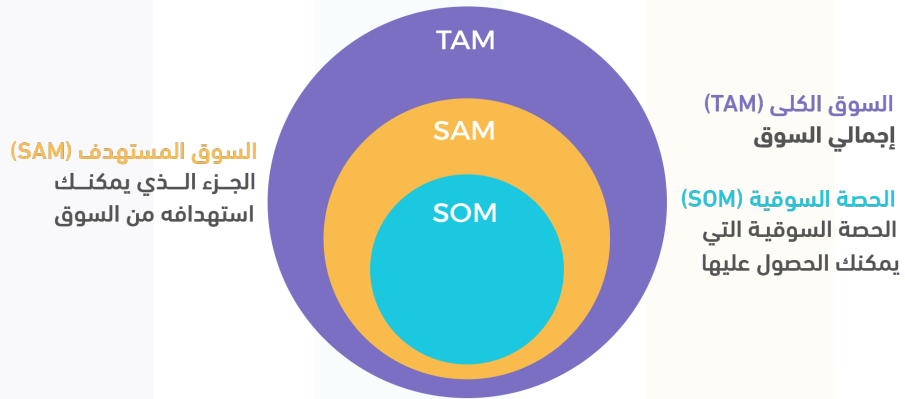
تغطي الدراسة التسويقية الأمور التالية :

- 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

- تقديم خدمة ما بعد البيع والصيانة الدورية لبناء الثقة والولاء.
- التواصل المستمر عبر العروض الحصرية وبرامج الولاء للعملاء الدائمين.
- تخصيص حلول ومنتجات حسب احتياجات كل شريحة من خلال استشارات مبيعات شخصية.

السوق الكلي (TAM)	18,000,000,000	% 100.00
السوق المستهدف (SAM)	4,500,000,000	% 25.00
الحصة السوقية (SOM)	450,000,000	% 2.50
نسبة النمو السنوي المتوقع (CAGR)		% 6



مخطط 1: رسم بياني للسوق المستهدف

العملاء المستهدفين

- الأسر السعودية والمقيمون الباحثون عن أجهزة منزلية أساسية وعملية.
- المشاريع العقارية وشركات التطوير التي تحتاج تجهيز وحداتها بالأجهزة المنزلية.
- الشقق المفروشة والمكاتب الإدارية الراغبة في شراء أجهزة بكميات أو مواصفات خاصة.

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.

○ إكسترا (Extra)

○ الصندوق الأسود

○ الكترونيات الغانم (X-cite)

○ سوق.كوم (أمازون السعودية)

معايير المنافسة

○ تنوع وجودة المنتجات المتوفرة

○ الأسعار والعروض التنافسية

○ خدمات ما بعد البيع والصيانة

○ سرعة التوصيل وتوفر خيارات الشحن

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 تسويقيًا 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

المنتجات/ الخدمة	عدد الوحدات (سنويًا)	قيمة الوحدة	إيرادات أول سنة	الإيرادات السنوية
الثلاجات	420.00	2,300.00	724,500	966,000
الغسالات	360.00	1,800.00	486,000	648,000
الأفران الكهربائية والغازية	300.00	1,400.00	315,000	420,000
المكيفات	340.00	2,200.00	561,000	748,000
الشاشات والأجهزة الصغيرة (خلاطات، ميكرويف، مكانس)	680.00	950.00	484,500	646,000
إجمالي الإيرادات			2,571,000	3,428,000

جدول 1: جدول الإيرادات للسنة الأولى

السنة	2026	2027	2028	2029	2030	2031
نسبة النمو	% 8.00	% 15.00	% 18.00	% 12.00	% 10.00	% 10.00
متوسط النمو السنوي	% 12.17					

جدول 2: جدول نسبة النمو السنوية المتوقعة خلال فترة الدراسة

الإيرادات السنوية

السنة	2026	2027	2028	2029	2030	2031
إجمالي الإيرادات	2,571,000	3,692,240	4,246,076	5,010,350	5,611,592	6,172,751

جدول 3: جدول الإيرادات السنوية المتوقعة خلال فترة الدراسة

إجمالي الإيرادات خلال فترة الدراسة	23,702,258
متوسط الإيرادات السنوية	3,950,376
متوسط النمو السنوي	% 12.17

جدول 4: جدول إجمالي 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.

البند	التكلفة
نسبة التسويق من الإيرادات	5%
مبلغ ثابت للتسويق	80,000

البند	المبلغ
نسبة التسويق من الإيرادات	128,550
مبلغ ثابت للتسويق	80,000
المجموع	208,550

البند	2026	2027	2028	2029	2030	2031
إجمالي مصاريف التسويق	208,550	264,612	292,304	330,518	360,580	388,638
الإيرادات	2,571,000	3,692,240	4,246,076	5,010,350	5,611,592	6,172,751
% مصاريف التسويق	8.11%	7.17%	6.89%	6.60%	6.43%	6.29%

الجدول الزمني

وصف المرحلة	عنوان المرحلة	بداية المرحلة
تشمل هذه المرحلة دراسة السوق المحلي في مدينة الرياض، واختيار الموقع المناسب للمعرض والمستودع، واستخراج التراخيص النظامية اللازمة لمزاولة تجارة الأجهزة المنزلية، بالإضافة إلى تجهيز البنية التحتية وشراء الأثاث والرفوف وتأمين وسائل النقل والخدمات اللوجستية.	مرحلة التأسيس والتجهيز	2026-03-15
يتم خلال هذه الفترة التواصل مع موردي الأجهزة المنزلية (الثلاجات، الغسالات، الأفران، المكيفات والشاشات والأجهزة الصغيرة) وتوقيع العقود اللازمة لتوريد المنتجات بجودة عالية وأسعار تنافسية. كما يتم بناء علاقات استراتيجية مع شركات الصيانة وخدمات ما بعد البيع.	مرحلة التوريد وبناء العلاقات مع الموردين	2026-06-01
تبدأ عمليات البيع الفعلي للأجهزة المنزلية مع إطلاق حملات تسويقية عبر الإنترنت والإعلانات المحلية لجذب العملاء. تشمل هذه الحملات العروض الافتتاحية وخدمات التركيب والصيانة المجانية لفترة محددة لجذب أكبر عدد من العملاء في أول سنة تشغيل.	مرحلة الإطلاق والتسويق الأولي	2026-08-01
بعد تحقيق استقرار نسبي في المبيعات خلال السنة الأولى، يتم التركيز على توسيع قاعدة العملاء وزيادة الحصة السوقية من خلال تقديم خدمات إضافية مثل الصيانة الدورية والتوصيل السريع وخدمة ما بعد البيع المتميزة. بالإضافة إلى دراسة إمكانية فتح فروع جديدة داخل مدينة الرياض أو مدن أخرى.	مرحلة النمو وتوسيع الخدمات	2027-03-15

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، وتعمل 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 أيضا الأخذ في الاعتبار نمو الرواتب لفريق العمل وحاجة المشروع لفريق أكثر خبرة مع النمو مستقبلا.

فريق العمل



محاسب مالي

إدارة الحسابات والعمليات
المالية للمشروع



فني صيانة وتركيب

خبير في صيانة وتركيب الأجهزة
المنزلية



مسؤول المبيعات والتسويق

متخصص في تسويق وبيع
الأجهزة المنزلية



مدير المشروع

خبرة في إدارة تجارة الأجهزة
المنزلية

الرواتب والأجور

المسمى الوظيفي	عدد الموظفين	الراتب الشهري	راتب أول سنة	الراتب السنوي
مدير المشروع	1	9,000 ₪	81,000 ₪	108,000 ₪
مسؤول المبيعات والتسويق	2	6,000 ₪	108,000 ₪	144,000 ₪
فني صيانة وتركيب	2	5,000 ₪	90,000 ₪	120,000 ₪
محاسب مالي	1	6,000 ₪	54,000 ₪	72,000 ₪
الإجمالي	6	37,000 ₪	333,000 ₪	444,000 ₪

جدول 5: جدول الرواتب والأجور للسنة الأولى

خطة التوظيف

المسمى الوظيفي	2026	2027	2028	2029	2030	2031
مدير المشروع	1	1	1	1	1	1
مسؤول المبيعات والتسويق	2	2	3	3	4	4
فني صيانة وتركيب	2	2	3	4	5	5
محاسب مالي	1	1	1	1	1	1

جدول 6: جدول خطة التوظيف خلال فترة الدراسة

نسبة نمو الرواتب

المسمى الوظيفي	2026	2027	2028	2029	2030	2031
مدير المشروع	%6	%6	%6	%6	%6	%6
مسؤول المبيعات والتسويق	%7	%7	%7	%7	%7	%7
فني صيانة وتركيب	%5	%5	%5	%5	%5	%5
محاسب مالي	%5	%5	%5	%5	%5	%5

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

جدول الرواتب

2031	2030	2029	2028	2027	2026	الوظيفة
108,000	108,000	108,000	108,000	108,000	81,000	مدير المشروع
288,000	288,000	216,000	216,000	144,000	108,000	مسؤول المبيعات والتسويق
300,000	300,000	240,000	180,000	120,000	90,000	فني صيانة وتركيب
72,000	72,000	72,000	72,000	72,000	54,000	محاسب مالي
768,000	768,000	636,000	576,000	444,000	333,000	إجمالي الرواتب
64,000	64,000	53,000	48,000	37,000	27,750	متوسط الرواتب
6,172,751	5,611,592	5,010,350	4,246,076	3,692,240	2,571,000	الإيرادات
% 12.44	% 13.69	% 12.69	% 13.57	% 12.03	% 12.95	مصاريف الرواتب %

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 وبدء 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 سنوياً.
 - تقدير تكاليف القوى العاملة اللازمة للمشروع وعددها.
 - تقدير التكاليف الإدارية والعمومية.
 - تكاليف الصيانة والتأمين والهلاك للأصول الثابتة.
 - تقدير تكاليف التسويق السنوية.

تكاليف الإيرادات

تكلفة الإيرادات تمثل المصروفات التي يتم تحميلها على الخدمة مباشرة والتي تساهم 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

المنتج/ الخدمة	عدد الوحدات	نسبة تكلفة الوحدة (%)	تكلفة الوحدة (تقديري)	التكلفة السنوية
الثلاجات	420	38.0%	874.00	366,960
الغسالات	360	37.0%	666.00	239,760
الأفران الكهربائية والغازية	300	35.0%	490.00	147,000
المكيفات	340	40.0%	880.00	299,200
الشاشات والأجهزة الصغيرة (خلاطات، ميكرويف، مكانس)	680	33.0%	313.00	212,840
إجمالي التكاليف السنوية				1,263,760

جدول 9: جدول تكاليف الإيرادات للسنة الأولى

نسبة النمو التقديرية لتكاليف الإيرادات خلال سنوات الدراسة

السنة	2026	2027	2028	2029	2030	2031
نسبة النمو	49.2%	47.8%	46.6%	45.7%	44.9%	44.3%

جدول 10: نسبة النمو التقديرية لتكاليف الإيرادات خلال سنوات الدراسة

تكاليف الإيرادات السنوية

السنة	2026	2027	2028	2029	2030	2031
تكاليف الإيرادات	1,263,760	1,809,200	2,058,120	2,369,860	2,607,450	2,827,840
الإيرادات السنوية	2,571,000	3,692,240	4,246,076	5,010,350	5,611,592	6,172,751
هامش التكاليف	49.2%	49.0%	48.5%	47.3%	46.5%	45.8%

جدول 11: توزيع سنوي لتكاليف الإيرادات، الإيرادات السنوية، وهامش التكاليف

إجمالي تكاليف الإيرادات	12,986,230
إجمالي الإيرادات	23,702,258
متوسط هامش التكاليف	47.7%

جدول 12: جدول إجمالي ومتوسط تكاليف الإيرادات خلال فترة الدراسة

المصاريف الإدارية والعمومية

البند	النسبة	إيرادات أول سنة	إجمالي المصاريف الإدارية
المصاريف الإدارية والعمومية	10%	2,571,000	214,250

جدول 13: جدول إجمالي المصاريف الإدارية والعمومية للسنة الأولى

نسبة النمو السنوية للمصاريف الإدارية والعمومية

السنة	2026	2027	2028	2029	2030	2031
نسبة النمو	10%	10%	10%	10%	10%	10%

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

المصاريف الإدارية والإيرادات وهامش المصروف خلال فترة الدراسة

السنة	2026	2027	2028	2029	2030	2031
المصاريف الإدارية	214,250	369,224	424,608	501,035	561,159	617,275
الإيرادات السنوية	2,571,000	3,692,240	4,246,076	5,010,350	5,611,592	6,172,751
المصاريف الإدارية (%)	8.3%	10.0%	10.0%	10.0%	10.0%	10.0%

جدول 15: جدول إجمالي المصاريف الإدارية والعمومية خلال فترة الدراسة

الإيجارات

الإيجارات هي المصاريف التي تنفق على الأصول المستأجرة للانتفاع في تحقيق العمليات الإنتاجية التشغيلية

البند	التكلفة السنوية للسنة الأولى
إيجار معرض تجاري	135,000
إيجار مستودع تخزين	60,000
إيجار مكتب إداري	36,000
إيجار معارض فرعية (فروع)	90,000

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	195,750	231,150	355,085	422,626	490,168	504,873
الإيرادات السنوية	2,571,000	3,692,240	4,246,076	5,010,350	5,611,592	6,172,751
نسبة الإيجار من الإيرادات (%)	7.6%	6.3%	8.4%	8.4%	8.7%	8.2%

جدول 18: جدول مقارنة الإيجارات مع الإيرادات السنوية وهامش التكلفة

المرافق والطاقة

هي المصاريف التي تنفق على المنافع والخدمات التي يستهلكها المشروع في العملية الإنتاجية والتشغيلية

البند	التكلفة السنوية (السنة الأولى)
الكهرباء	22,500
الماء	5,400
الغاز	3,150
الصرف الصحي	2,700
الاتصالات والانترنت	6,300
الإجمالي	40,050

جدول 19: جدول إجمالي المصاريف الإدارية والعمومية خلال فترة الدراسة

نسبة النمو السنوي في تكاليف المرافق والخدمات

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

جدول 20: جدول إجمالي المصاريف الإدارية والعمومية خلال فترة الدراسة

إجمالي المرافق والطاقة

السنة	2026	2027	2028	2029	2030	2031
إجمالي تكاليف المرافق	40,050	41,652	43,735	45,971	48,729	51,165
الإيرادات السنوية	2,571,000	3,692,240	4,246,076	5,010,350	5,611,592	6,172,751
هامش استهلاك المرافق (%)	1.6%	1.6%	1.2%	1.1%	1.0%	0.9%

جدول 21: جدول إجمالي المصاريف الإدارية والعمومية خلال فترة الدراسة

مصاريف أخرى

البند	التكلفة السنوية للسنة الأولى
رسوم التراخيص الحكومية	18,000
تأمين على المخزون والمحل	12,000
نثرات مكتبية واستهلاكية	8,000
خدمات استشارية وقانونية	15,000
صيانة دورية للأجهزة والمنشأة	10,000

جدول 22: تفصيل المصروفات الأخرى للسنة الأولى

نسبة النمو السنوية للمصروفات الأخرى

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

جدول 23: نسبة النمو التراكمية للمصروفات الأخرى خلال فترة الدراسة

إجمالي المصاريف الأخرى

السنة	2026	2027	2028	2029	2030	2031
المصروفات الأخرى	52,250	54,340	56,514	58,774	61,125	63,570
الإيرادات السنوية	2,571,000	3,692,240	4,246,076	5,010,350	5,611,592	6,172,751
هامش المصروفات الأخرى (%)	4.0%	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	214,250	369,224	424,608	501,035	561,159	617,275
الإيجارات	195,750	231,150	355,085	422,626	490,168	504,873
المرافق والطاقة	40,050	41,652	43,735	45,971	48,729	51,165
المصاريف الأخرى	52,250	54,340	56,514	58,774	61,125	63,570
مصاريف التسويق	208,550	264,612	292,304	330,518	360,580	388,638
الإجمالي	710,850	960,978	1,172,246	1,358,924	1,521,761	1,625,521
الإيرادات	2,571,000	3,692,240	4,246,076	5,010,350	5,611,592	6,172,751
هامش المصاريف من الإيرادات	%27.65	%26.03	%27.61	%27.12	%27.12	%26.33

جدول 25: الملخص السنوي لمصاريف التشغيل خلال فترة الدراسة

رأس المال العامل

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

البند	المدة (عدد الشهور)	القيمة
تكاليف الإيرادات	9	1,263,760
الرواتب والأجور	9	333,000
المصاريف الإدارية والعمومية	9	160,687
الإيجارات	9	146,813
المرافق	9	30,038
مصاريف التسويق	9	156,413
مصاريف التأمين والصيانة	9	11,850
المجموع		2,100,561
نسبة الاحتياطي النقدي	15.00%	315,084
الإجمالي		2,415,645

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

الإجمالي	سنة الشراء	الإهلاك (%)	العدد	التكلفة	الأصل
80,000	2026	20%	1	80,000	تشطيبات وديكور للمعرض الرئيسي
40,000	2026	20%	1	40,000	تشطيبات وديكور لمستودع التخزين
10,000	2026	25%	1	10,000	لوحة واجهة خارجية للمعرض
130,000	الإجمالي				

الإهلاك حسب السنوات

نسبة الإهلاك	إجمالي القيمة الصافية	السنة
23,000.00	130,000	2026
23,000.00	107,000	2027
23,000.00	84,000	2028
23,000.00	61,000	2029
22,000.00	38,000	2030
38,000.00	0	2031

إهلاكات التجهيزات والمباني

البند	2026	2027	2028	2029	2030	2031
تشطيبات وديكور للمعرض الرئيسي	12,000	16,000	16,000	16,000	16,000	8,000
تشطيبات وديكور مستودع التخزين	6,000	8,000	8,000	8,000	8,000	4,000
لوحة واجهة خارجية للمعرض	1,875	2,500	2,500	2,500	2,500	1,125
الإجمالي	19,875	26,500	26,500	26,500	26,500	13,125

جدول 26: جداول التجهيزات والمباني والإهلاك

الأثاث

الأصل	التكلفة	العدد	الإهلاك (%)	سنة الشراء	الإجمالي
مكتب استقبال	2,500 ₪	1	20%	2026	2,500 ₪
كرسي استقبال	600 ₪	2	20%	2026	1,200 ₪
طاولة اجتماعات صغيرة	1,800 ₪	1	20%	2026	1,800 ₪
أريكة انتظار للزوار	1,500 ₪	1	20%	2026	1,500 ₪
		5	—	—	7,000 ₪

الإهلاك حسب السنوات

السنة	إجمالي التكلفة	الإهلاك السنوي
2026	7,000 ₪	700 ₪
2027	0 ₪	1,260 ₪
2028	0 ₪	1,400 ₪
2029	0 ₪	1,400 ₪
2030	0 ₪	1,400 ₪
2031	0 ₪	1,240 ₪

الإهلاك لكل بند عبر السنوات

البند	2026	2027	2028	2029	2030	2031
مكتب استقبال	500 ₪	500 ₪	500 ₪	500 ₪	500 ₪	0 ₪
كرسي استقبال	240 ₪	240 ₪	240 ₪	240 ₪	240 ₪	0 ₪
طاولة اجتماعات صغيرة	360 ₪	360 ₪	360 ₪	360 ₪	360 ₪	0 ₪
أريكة انتظار للزوار	300 ₪	300 ₪	300 ₪	300 ₪	300 ₪	0 ₪
الإجمالي	1,400 ₪	1,400 ₪	1,400 ₪	1,400 ₪	1,400 ₪	0 ₪

جدول 27: جداول الأصول والاهلاك السنوي

وسائل النقل

البند	التكلفة	العدد	نسبة الإهلاك	سنة الشراء	الإجمالي
شاحنة صغيرة	110,000	1	20%	2026	110,000

الإهلاك لكل بند عبر السنوات

السنة	التكلفة السنوية	الإهلاك
2026	110,000	16,500
2027	0	22,000
2028	0	22,000
2029	0	22,000
2030	0	22,000
2031	0	7,700

إهلاكات وسائل النقل

البند	2026	2027	2028	2029	2030	2031
شاحنة صغيرة	16,500	22,000	22,000	22,000	22,000	7,700
الإجمالي	16,500	22,000	22,000	22,000	22,000	7,700

المعدات والآلات

الأصل	التكلفة	العدد	الإهلاك (%)	سنة الشراء	الإجمالي
رافعة كهربائية صغيرة	18,000	1	20%	2026	18,000
ميزان إلكتروني صناعي	3,500	2	20%	2026	7,000
جهاز تغليف حراري	6,000	1	20%	2027	6,000
الإجمالي					31,000

الإهلاك حسب السنوات

السنة	إجمالي التكلفة	الإهلاك السنوي
2026	25,000	5,000
2027	6,000	6,200
2028	0	6,200
2029	0	6,200
2030	0	6,200
2031	0	5,400

إهلاكات الآلات والمعدات

البند	2026	2027	2028	2029	2030	2031
رافعة كهربائية صغيرة	2,700	3,600	3,600	3,600	3,600	900
ميزان إلكتروني صناعي	1,050	1,400	1,400	1,400	1,400	350
جهاز تغليف حراري	0	900	1,200	1,200	1,200	1,500
الإجمالي	3,750	5,900	6,200	6,200	6,200	2,750

جدول 28: جداول المعدات والآلات والإهلاك السنوي

الأصول الغير ملموسة

القيمة	سنة الشراء	الإهلاك (%)	العدد	التكلفة	الأصل
25,000	2026	20%	1	25,000	برمجيات إدارة المخزون والمبيعات
12,000	2026	10%	1	12,000	تصميم علامة تجارية وهوية بصرية
37,000	الإجمالي				

إجمالي تكلفة الأصول غير الملموسة حسب السنوات

إجمالي التكلفة	السنة
37,000	2026
0	2027
0	2028
0	2029
0	2030
0	2031

إطفاءات الأصول الغير ملموسة

البند	2026	2027	2028	2029	2030	2031
برمجيات إدارة المخزون والمبيعات	3,750	5,000	5,000	5,000	5,000	3,000
تصميم علامة تجارية وهوية بصرية	1,800	1,200	1,200	1,200	1,200	8,400
الإجمالي	5,550	6,200	6,200	6,200	6,200	11,400

جدول 29: جداول الأصول غير الملموسة والإهلاك السنوي

التكاليف الرأسمالية

الأصول	التكلفة	الإهلاك/الإطفاءات
المرافق والعقارات	130,000 ₪	139,000 ₪
الاثاث	7,000 ₪	8,400 ₪
وسائل النقل	110,000 ₪	111,200 ₪
الآلات والمعدات	31,000 ₪	30,500 ₪
مجموع الأصول الملموسة	278,000 ₪	289,100 ₪
احتياطي الأصول الملموسة	27,800 ₪	1,390 ₪
إجمالي الأصول الملموسة	305,800 ₪	290,490 ₪
أصول غير ملموسة	37,000 ₪	36,150 ₪
احتياطي أصول غير ملموسة	3,700 ₪	740 ₪
إجمالي الأصول غير الملموسة	40,700 ₪	36,890 ₪
إجمالي الأصول	346,500 ₪	357,380 ₪

جدول 30: ملخص التكاليف الرأسمالية والإهلاك السنوي

الدراسة المالية

الدراسة المالية

تعتبر الدراسة المالية للمشروع هي المؤشر الاقتصادي الذي يتضح من خلاله للمستثمر خطة الأداء المالي للمشروع خلال سنوات الإنشاء والعمر الافتراضي خلال مدة الدراسة، ويتم خلال هذه الفترة المفترضة، تحديد التكلفة الاستثمارية المتوقعة للمشروع، ووصف هيكل التمويل المحدد لتغطية 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، وانتهاء بإعداد قائمة المركز المالي التقديرية، ومن ثم بيان المؤشرات المالية للمشروع ودلالاتها على الأداء المالي المتوقع.

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

- العمر الافتراضي للمشروع.
- مراعاة مبدأ الحيطة والحذر 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 لتغطية تكاليف نفقاتها (المصروفات)، وحجم عوائد الشركة من هذه المبيعات (الإيرادات)

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

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

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 الداخل 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 يحصل 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

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	2,571,000	3,692,240	4,246,076	5,010,350	5,611,592	6,172,751
تكاليف الإيرادات	1,263,760	1,809,200	2,058,120	2,369,860	2,607,450	2,827,840
إجمالي الربح	1,307,240	1,883,040	2,187,956	2,640,490	3,004,142	3,344,911
هامش مجمل الربح	% 51	% 51	% 52	% 53	% 54	% 54
الرواتب والأجور	333,000	444,000	576,000	636,000	768,000	768,000
الإيجارات	195,750	231,150	355,085	422,626	490,168	504,873
المصاريف الإدارية والعمومية	214,250	369,224	424,608	501,035	561,159	617,275
مصاريف إدارية	-	-	-	-	-	-
مصاريف التسويق	208,550	264,612	292,304	330,518	360,580	388,638
المرافق والطاقة	40,050	41,652	43,735	45,971	48,729	51,165
التأمين والصيانة	15,800	25,296	39,840	43,744	55,844	60,000
مصاريف أخرى	52,250	54,340	56,514	58,774	61,125	63,570
إجمالي التكاليف غير المباشرة	1,059,650	1,430,274	1,788,086	2,038,668	2,345,605	2,453,521
الربح قبل الضريبة والزكاة والفوائد والإهلاكات والإطفاءات	247,590	452,766	399,871	601,822	658,538	891,391
هامش الربح قبل الضريبة والزكاة والفوائد والإهلاكات والإطفاءات	% 10	% 12	% 9	% 12	% 12	% 14
الاهلاكات	12,100	2,600	7,600	7,600	3,990	3,990
الإطفاءات	5,550	6,200	6,200	6,200	11,400	11,400
إجمالي الاهلاكات - الإطفاءات	17,650	8,800	13,800	13,800	15,390	15,390
الربح التشغيلي	229,940	443,966	386,071	588,022	643,148	875,001
هامش ربح التشغيل	% 9	% 12	% 9	% 12	% 11	% 14
مصاريف التمويل	-	-	-	-	-	-
الزكاة	5,749	11,099	9,652	14,701	16,079	21,875
صافي الربح	224,192	432,867	376,419	573,321	627,069	853,125
هامش صافي الربح	% 9	% 12	% 9	% 11	% 11	% 14

قائمة المركز المالي

تعرف قائمة المركز المالي أيضا بالميزانية العمومية، وتقدم صورة مفصلة للوضع المالي للشركة، حيث تشتمل 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 مالها.

وتتضمن قائمة المركز المالي إضافة لما سبق، معلومات أخرى عن الشركة. فتوضح ما إذا كان للشركة أصول كافية تجعلها قادرة على التوسع في نشاطها التشغيلي مستقبلاً، أو قدرة على الاستحواذ على شركة أخرى، أو تطوير منتج جديد، أو على العكس من ذلك، هي مضطرة للاقتراض لضمان الاستمرار في نشاطها. ويستشف من قائمة المركز المالي مدى نجاح الإدارة في التحكم في المخزون من المنتجات، وهل هناك سوء في تقديرها لحجم الطلب المتوقع على هذه المنتجات، الذي قد يكون مؤشراً على إمكانية تراجع مستقبلي 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 تشكّل في مجملها قائمة المركز المالي لشركة على النحو الآتي :

- أصول الشركة – (موجوداتها).
- خصوم الشركة – (مطلوباتها).
- حقوق المساهمين – الحقوق المالية لملاك الشركة من رأسمال 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 سنوياً.

البند	2026	2027	2028	2029	2030	2031
الأصول المتداولة						
النقد وما في حكمه	3,008,080	3,513,448	3,936,858	4,216,791	4,988,841	5,593,508
ذمم المدينة التجارية	180,000	300,000	420,000	500,000	620,000	720,000
المخزون	31,544	121,544	171,544	231,544	291,544	431,762
إجمالي الأصول المتداولة	3,205,624	3,934,992	4,528,442	4,948,335	5,900,385	6,745,270
الأصول غير المتداولة						
الأصول الثابتة	265,900	263,300	255,700	248,100	244,110	240,120
الأصول غير الملموسة	31,450	25,250	19,050	12,850	1,450	-
إجمالي الأصول غير المتداولة	297,350	288,550	274,750	260,950	245,560	240,120
إجمالي الأصول	3,502,974	4,223,542	4,803,192	5,209,285	6,145,945	6,985,390
الالتزامات وحقوق الملكية						
الالتزامات غير المتداولة						
القروض طويلة الأجل	-	-	-	-	-	-
إجمالي الالتزامات غير المتداولة	-	-	-	-	-	-
الالتزامات المتداولة						
الذمم الدائنة	315,940	593,073	514,530	592,465	651,862	706,960
القروض قصيرة الأجل	-	-	-	-	-	-
ضريبة القيمة المضافة المستحقة	105,698	102,366	384,100	38,976	289,171	210,442
إجمالي الالتزامات المتداولة	421,638	695,439	898,630	631,441	941,033	917,402
حقوق الملكية						
رأس المال	2,871,145	2,871,145	2,871,145	2,871,145	2,871,145	2,871,145
الأرباح / الخسائر المبقاة	224,192	657,058	1,033,477	1,606,799	2,233,867	3,086,993
إجمالي حقوق الملكية	3,095,337	3,528,203	3,904,622	4,477,944	5,105,012	5,958,138
إجمالي الالتزامات وحقوق الملكية	3,502,974	4,223,642	4,803,192	5,109,385	6,146,045	6,985,390

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 توردته 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 استثماراته 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 غالبا 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 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 التدفقات النقدية المتوقعة

البند	2026	2027	2028	2029	2030	2031
صافي الدخل	224,192	432,867	376,419	573,321	627,069	853,125
تعديلات للبنود الغير نقدية						
الإهلاكات	12,100	2,600	7,600	7,600	3,990	3,990
الإطفاءات	5,550	6,200	6,200	6,200	11,400	11,400
التدفق النقدي قبل التغيرات في رأس المال العامل	241,842	441,667	390,219	587,121	642,459	868,515
التغيرات في رأس المال العامل						
ذمم مدينة تجارية	(180,000)	(120,000)	(120,000)	(80,000)	(120,000)	(100,000)
ذمم دائنة	315,940	277,133	(78,543)	77,935	59,397	55,098
ضريبة القيمة المضافة	105,698	(3,332)	281,734	(345,123)	250,195	(78,729)
التدفق النقدي من الأنشطة التشغيلية	451,935	505,368	423,409	279,933	772,050	604,666
التدفق النقدي من الأنشطة الاستثمارية						
إضافة أصول ثابتة	(278,000)	-	-	-	-	-
إضافة أصول غير ملموسة	(37,000)	-	-	-	-	-
التدفقات النقدية من الأنشطة الاستثمارية	(315,000)	-	-	-	-	-
التدفق النقدي من الأنشطة التمويلية						
قروض طويلة الأجل	-	-	-	-	-	-
رأس المال المدفوع	2,871,145	-	-	-	-	-
توزيعات أرباح مدفوعة	-	-	-	-	-	-
قروض قصيرة الأجل	-	-	-	-	-	-
التدفقات النقدية من الأنشطة التمويلية	2,871,145	-	-	-	-	-
صافي التغير في النقد وما في حكمه						
صافي التغير في النقد وما في حكمه	3,008,080	505,368	423,409	279,933	772,050	604,666
رصيد الافتتاح	-	3,008,080	3,513,448	3,936,858	4,216,791	4,988,841
رصيد النقد نهاية السنة	3,008,080	3,513,448	3,936,858	4,216,791	4,988,841	5,593,508

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.

معدل العائد الداخلي (IRR)	صافي القيمة الحالية (NPV)	فترة الاسترداد المخصومة (PBP)
27.10 %	6,486,930	4.00 (سنة)

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 الرأس مالية. ويُعرّف على أنه معدل الخصم الذي تكون نتيجة القيمة الحالية للتدفقات النقدية له تساوي صفر. وهو يُفسّر عادةً بالأرباح المتوقعة التي يولدها القرار الاستثماري. وبتوضيح 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 فسيُعتبر 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 الرأس مالية 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 المخصومة Discounted payback period أي المخصومة حسب تكلفة الفرصة البديلة وهذا المقياس يعتبر أكثر دقة حيث يحسب القيمة الزمنية للنقود 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	224,192	432,867	376,419	573,321	627,069	853,125
إجمالي الأصول	297,350	288,550	274,750	260,950	245,560	240,120
العائد على الأصول (ROA)	75.41%	150.06%	137.01%	219.73%	255.46%	355.47%

العائد على الاستثمار (ROI)

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

البند	2026	2027	2028	2029	2030	2031
صافي الدخل	224,192	432,867	376,419	573,321	627,069	853,125
رأس المال المستثمر	2,871,145	2,871,145	2,871,145	2,871,145	2,871,145	2,871,145
العائد على الاستثمار (ROI)	7.81%	15.08%	13.11%	19.97%	21.85%	29.73%

الجدول يوضح المؤشرات الرئيسية للعائد على الاستثمار خلال فترة الدراسة.

رأس المال العامل

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

البند	المدة (عدد الشهور)	القيمة
تكاليف الإيرادات	9	1,263,760
الرواتب والأجور	9	333,000
المصاريف الإدارية والعمومية	9	160,687
الإيجارات	9	146,813
المرافق	9	30,038
مصاريف التسويق	9	156,413
مصاريف التأمين والصيانة	9	11,850
المجموع		2,100,561
نسبة الاحتياطي النقدي	15.00%	315,084
الإجمالي		2,415,645

تكاليف التأسيس

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

البند	التكلفة التقديرية	نسبة الاستهلاك السنوي (%)
الدراسات والاستشارات	25,000	0%
التراخيص والتصاريح	12,000	0%
التأسيس القانوني والإداري	9,000	0%
الحملات الإعلانية قبل التشغيل	18,000	0%
تكاليف تدريب الموظفين	10,000	0%
برامج وأنظمة التشغيل	22,000	20%
تأمينات المشروع الأولية	7,000	0%
اختبارات التشغيل	6,000	0%
الإجمالي	109,000	

جدول هيكل رأس المال

2,871,145	التكلفة الإستثمارية للمشروع
2,871,145	التمويل الذاتي (مبلغ المشاركة)
-	القرض المطلوب
% 100	نسبة الملكية
-	نسبة الدين

جدول 62: جدول هيكل رأس المال

جدول سداد القرض

لا يوجد قرض

دراسة المخاطر

الخطر	التصنيف	الحد من الخطر
تقلبات الطلب في السوق	مخاطر السوق	تنويع المنتجات المعروضة ومتابعة اتجاهات السوق بشكل دوري مع تنفيذ حملات تسويقية مستمرة لجذب شرائح عملاء جديدة.
مشكلات سلاسل التوريد والتأخير في الشحن	مخاطر التشغيل	التعامل مع أكثر من مورد موثوق وتكوين مخزون احتياطي لتقليل أثر التأخير أو الانقطاع المفاجئ.
تغير أسعار الصرف وزيادة تكاليف الاستيراد	المخاطر المالية	استخدام عقود تحوطية عند الاستيراد وشراء كميات أكبر خلال فترات استقرار الأسعار لتقليل من تقلبات العملة.
عدم الالتزام بالأنظمة واللوائح المحلية	المخاطر القانونية	الاستعانة باستشاري قانوني لمتابعة تحديث القوانين والأنظمة والحرص على إصدار كافة التصاريح والرخص اللازمة بشكل دوري.
صعوبة جذب الكفاءات وارتفاع معدل دوران الموظفين	مخاطر الموارد البشرية	تقديم حوافز تنافسية وبرامج تدريب وتطوير مهني لضمان رضا الموظفين واستقرارهم الوظيفي.
المنافسة الشديدة من المتاجر الإلكترونية والمحلية	مخاطر تنافسية	تحسين تجربة العملاء، تقديم خدمات ما بعد البيع، وتبني استراتيجيات تسويقية رقمية فعالة لزيادة الحصة السوقية.

جدول 83 : دراسة المخاطر

القرار الاستثماري

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

التكلفة الاستثمارية للمشروع تقدر بـ 2,871,145 **ج.د.**.
المشروع سيحقق إجمالي إيرادات قدرها 23,702,258 خلال فترة الدراسة.
المشروع سيحقق إجمالي أرباح قدرها 10,716,028 خلال فترة الدراسة.
تشير النتائج أن متوسط معدل العائد السنوي على الاستثمار يقدر بنحو 17.93 % خلال فترة الدراسة.
تشير النتائج أن متوسط معدل العائد السنوي على الإيرادات يقدر بنحو 45.21 % خلال فترة الدراسة.
تشير نتائج الدراسة إلى أن معدل العائد الداخلي للمشروع سنوياً 27.10 خلال فترة الدراسة.
المشروع سوف يسترد قيمة رأس المال المستثمر والبالغ 2,871,145 **ج.د.** بالكامل في فترة 4 تقريباً.

تشير نتائج الدراسة إلى أنه يترتب على الاستثمار في المشروع تراكم قيمة التدفقات النقدية ليصبح في نهاية فترة الدراسة نحو 5,593,508 **ج.د.** بينما ستبلغ صافي القيمة الحالية للتدفقات النقدية 6,486,930 باحتساب معدل تكلفة رأس المال المرجح حسب الدراسة والذي قدر 14 % .

ويتضح مما سبق أن مؤشرات الجدوى الاقتصادية للمشروع **إيجابية و تحقق** العائد السنوي المجدي بالنسبة لحجم رأس المال المستثمر ونوصي بالاستثمار بالمشروع.

وفي حالة عدم التوصية بالاستثمار قد يستثنى من ذلك المشاريع التقنية والمشاريع ذات النمو العالي التي يمكن البدء بالاستثمار 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

تنبيه 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