

تأجير اليخوت

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 6423

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 المقترنة |
| 16 | الميزات التنافسية |
| 17 | جدول نموذج العمل |
| 18 | الدراسة التسويقية |
| 20 | السوق المستهدف |
| 20 | العملاء المستهدفين |
| 21 | المنافسون |
| 22 | الخطة التسويقية |
| 23 | الإيرادات التقديرية للمشروع |
| 24 | اجمالي الإيرادات السنوية |
| 25 | مصالحف التسويق |
| 26 | الدراسة الإدارية |
| 28 | فريق العمل |
| 28 | الرواتب والاجور |
| 29 | خطة التوظيف |
| 30 | نسبة نمو الرواتب |
| 31 | جدول الرواتب |
| 32 | الدراسة الفنية |
| 34 | تكليف الإيرادات |
| 35 | تكليف الإيرادات السنوية |
| 36 | المصاريف الإدارية والعمومية |



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

مقدمة

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

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

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

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

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



افتراضات الدراسة

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



خطاب إخلاء مسؤولية

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

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

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

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

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

مع التحيّة

شركة الجدوى لتقنية المعلومات

جدوى كللود

الرئيس التنفيذي والمؤسس

المستشار / محمد بن صالح



اتفاقية عدم الإفصاح وسرية المعلومات

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

الطرف الأول: مالك المشروع (المفصح)

والطرف الثاني: الملتقي (مستلم الدراسة) الموقع أسفل الاتفاقية

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

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

الطرف الثاني الملتقي:

الطرف الأول المفصح:

الاسم:

الاسم:

الصفة:

الصفة:

التوقيع:

التوقيع:

التاريخ:

التاريخ:



الدراسة الإستراتيجية

الدراسة الاستراتيجية

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

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

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

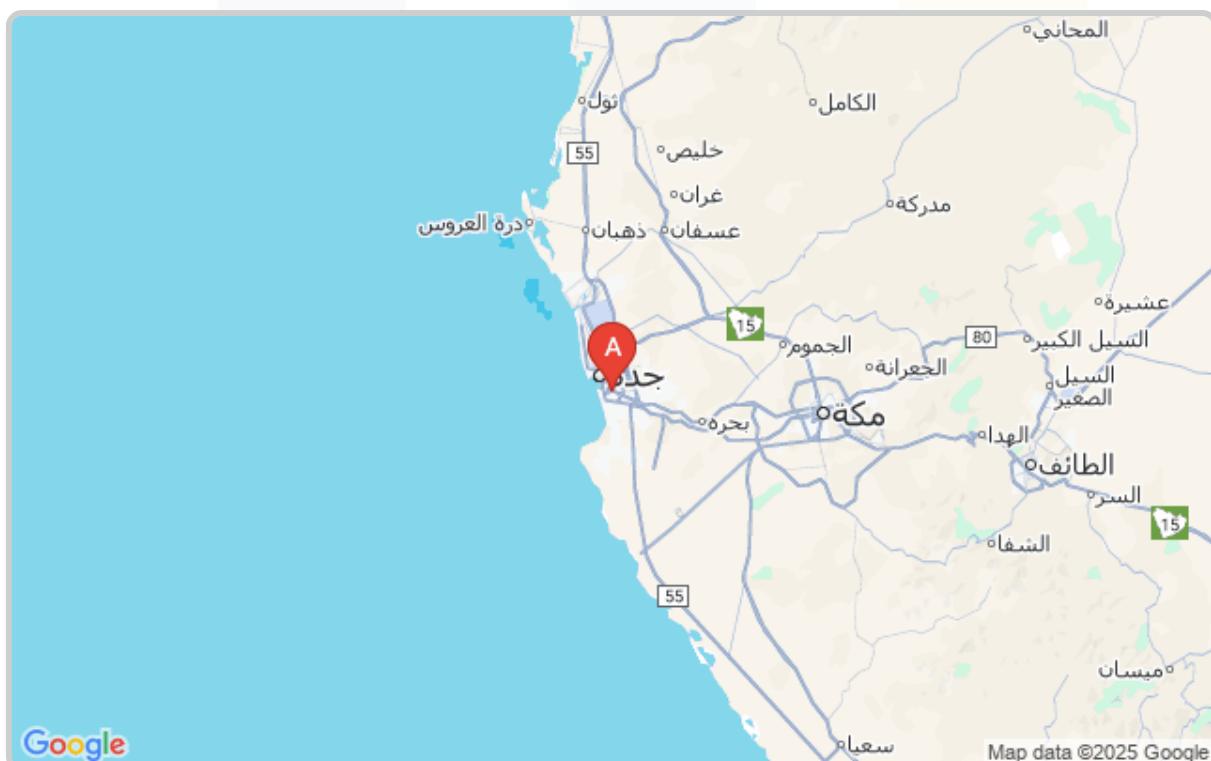
جميع العناصر المذكورة هي غاية في الأهمية لإستراتيجية مرنة قابلة للتكييف والتغيير مع أوضاع السوق وهي الجزء الأول من هذه الدراسة



الملخص التنفيذي

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

| فكرة المشروع | تأجير اليخوت |
|---------------|--------------------------------|
| الموقع | المملكة العربية السعودية جدة |
| بداية المشروع | 2025-11-15 |
| فترة الدراسة | 6 سنوات |
| عملة المشروع | ريال سعودي ₡ |
| فترة التأسيس | 8 أشهر |



ملخص الدراسة المالية

| | | | |
|-------------|---------------------------------------|-------------|-----------------------------|
| % 62.72 | هامن متوسط مجمل الربح | ₼ 4,418,758 | التكلفة التقديرية للاستثمار |
| % 27.53 | متوسط العائد على الأصول (ROA) | ₼ 3,297,470 | رأس المال الثابت |
| % 10.78 | متوسط معدل العائد على الاستثمار (ROI) | ₼ 805,468 | رأس المال العامل |
| (سنة) 3.36 | فترة الاسترداد المخصومة (PBP) (سنة) | ₼ 195,000 | تكاليف التأسيس |
| ₼ 1,879,197 | صافي القيمة الحالية (NPV) | ₼ 3,241,610 | متوسط الإيرادات |
| % 18.80 | متوسط العائد الداخلي (IRR) | ₼ 1,208,539 | متوسط تكاليف الإيرادات |



الخطة الإستراتيجية

أن نصبح الشركة الرائدة في تقديم تجارب اليخوت والقوارب الفاخرة في جدة، ونضع معايير جديدة للتميز والابتكار في السياحة البحرية على ساحل البحر الأحمر.

الرؤية

تقديم خدمات تأجير يخوت وقوارب ترفية آمنة وفاخرة عبر أسطول متنوع وطاقم محترف، لمن منح عملاءنا تجارب بحرية استثنائية تلي تطلعاتهم وتحقق أعلى معايير الجودة والسلامة.

الرسالة

- توفير أسطول متنوع من اليخوت والقوارب لتلبية احتياجات مختلف شرائح العملاء.
- ضمان الالتزام التام بمعايير السلامة والأنظمة البحرية المحلية والدولية.
- تعزيز تجربة العملاء من خلال خدمات ضيافة متميزة وطاقم بحري محترف.
- استقطاب السياح والشركات للتنمية قطاع السياحة والترفيه البحري في جدة.
- بناء شراكات استراتيجية مع ملك اليخوت والملاهي المعتمدة لتعزيز نمو الأعمال واستدامتها.

الاهداف
الإستراتيجية



تحليل SWOT

| نقاط الضعف | نقاط القوة |
|--|--|
| <ul style="list-style-type: none">اعتماد المشروع بشكل كبير على توفر يخوت وقوارب مناسبة للإيجار من المالك الخارجيين.تأثير الطلب الموسمي بعوامل الطقس ودرجات الحرارة المرتفعة خلال الصيف في جدة.ارتفاع تكاليف التشغيل والصيانة والتأمين المرتبطة باليخوت والقوارب الفاخرة.الحاجة المستمرة لتدريب الطاقم والحفاظ على مستوى خدمة عالي لمواكبة توقعات العملاء الفاخرجين.وجود منافسة محتملة من شركات محلية أو عالمية تقدم خدمات مشابهة في السوق. | <ul style="list-style-type: none">تنوع الأسطول وتوفير خيارات متعددة من اليخوت والقوارب لتلبية مختلف احتياجات العملاء.التركيز على تقديم تجارب بحرية فاخرة وخدمات ضيافة متميزة تناسب المناسبات الخاصة والفعاليات.الالتزام الكامل باشتراطات السلامة والأنظمة البحرية المعتمدة مما يعزز ثقة العملاء.تشغيل الرحلات من مراسي معتمدة وبواسطة طاقم بحري محترف يضم من جودة الخدمة وسلامة الركاب.العمل كنموذج وسيط يقلل من الحاجة لاستثمارات ضخمة في شراء اليخوت ويزيد من مردود التشغيل. |
| التهديدات | الفرص |
| <ul style="list-style-type: none">التغيرات المفاجئة في الأنظمة أو التشريعات البحرية التي قد تؤثر على نشاط التأثير.ارتفاع تكاليف التشغيل والصيانة والتأمين على اليخوت والقوارب.المخاطر المرتبطة بسلامة الركاب والحوادث البحرية وما يتربى عليها من مسؤوليات قانونية وتعويضات محتملة.تدبّب الطلب الموسمي نتيجة الظروف المناخية أو الأزمات الصحية مثلجائحة كورونا.احتمالية ظهور منافسين جدد أو دخول شركات عالمية للسوق المحلي مما يزيد المنافسة. | <ul style="list-style-type: none">الطلب المتزايد على السياحة البحرية والترفيهية في جدة مع التطور السياحي في المملكة.دعم الحكومة السعودية لقطاع السياحة والترفيه ضمن رؤية 2030 وتسهيل الإجراءات للمشاريع الجديدة.قلة المنافسة المتخصصة في مجال تأجير اليخوت الفاخرة مقارنة بالأسواق العالمية.إمكانية التوسيع بخدمات متنوعة مثل تنظيم الفعاليات، الرحلات الخاصة، وخدمات الضيافة المتميزة.استهداف شريحة واسعة من العملاء المحليين والسياح والشركات لتتوسيع مصادر الدخل. |



نموذج العمل

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

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

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

المشاكل والفرص

◦ قلة الخيارات المتاحة لتأجير اليخوت والقوارب الترفيهية بشكل منظم وآمن في جدة.
◦ تأسيس منصة منظمة وموثوقة لتأجير اليخوت والقوارب مع ضمان الجودة والسلامة، مما يلبي الطلب المتزايد في السوق.

◦ ارتفاع تكلفة امتلاك يخت أو قارب، مما يصعب على الأفراد والشركات الحصول على تجربة بحرية فاخرة.
◦ توفير حلول تأجير مرنزة واقتصادية تتيح للأفراد والشركات الاستمتاع بتجارب بحرية فاخرة دون الحاجة للاستثمار في شراء يخت خاص.

◦ ضعف التنظيم وغياب الخدمات الاحترافية المصاحبة لرحلات القوارب واليخوت الحالية.
◦ تقديم خدمات متكاملة تشمل الضيافة، الطاقم المحترف، وتنظيم الفعاليات لجذب شريحة أوسع من العملاء الباحثين عن تجارب مميزة.

الحلول والفرص

◦ توفير منصة إلكترونية سهلة الحجز لليخوت والقوارب مع خيارات متعددة من الباقات والخدمات.
◦ زيادة الطلب على التجارب البحرية الفاخرة بين سكان جدة والسياح.

◦ تقديم خدمات ضيافة متنوعة (أساسية ومتقدمة) لتناسب احتياجات العملاء المختلفة أثناء الرحلات.
◦ جذب شرائح عملاء جديدة من خلال تنوع الخدمات والضيافة المقدمة.

◦ التعاون مع ملاك اليخوت المحليين لتوسيع الأسطول دون الحاجة للاستثمار كبير في شراء القوارب.
◦ الاستفادة من الأصول المحلية دون تحمل تكاليف شراء وصيانة القوارب.



القيمة المقترحة

- القيمة 1: توفير تجارب بحرية فاخرة ومنظمة بسهولة ومرنة، مما يمكن العملاء من الاستمتاع باليخوت دون الحاجة لامتلاكها أو تحمل تكاليف الصيانة والإدارة.
- القيمة 2: تقديم أسطول متنوع من اليخوت والقوارب يلبي مختلف الاحتياجات والرغبات (مناسبات عائلية، حفلات خاصة، فعاليات شركات)، مع خيارات باقات متعددة تناسب جميع الميزانيات.
- القيمة 3: ضمان أعلى معايير السلامة والالتزام بالأنظمة البحرية السعودية، ما يخفف قلق العملاء بشأن المخاطر ويوفر لهم راحة البال أثناء الرحلة.
- القيمة 4: تسهيل الحجز والدفع عبر منصة إلكترونية حديثة وخدمة عملاء احترافية على مدار الساعة، مما يقلل الجهد والوقت المبذول في البحث والتنسيق.
- القيمة 5: توفير خدمات ضيافة عالية الجودة (أساسية أو متميزة) مع طاقم بحري محترف ومدرب، ما يعزز تجربة العميل ويعطيه شعوراً بالفخامة والخصوصية.

المميزات التنافسية:

- أسطول يخوت وقوارب متنوع وفاخر
- تشغيل رحلات من مراسى معتمدة بجدة
- خدمات ضيافة أساسية ومت米زة حسب الباقة
- طاقم بحري محترف ذو خبرة
- التزام كامل باشتراطات السلامة البحرية



| المساكن | الدول | المقدمة المقترحة | الميزة التتفسية | السوق المستهدف والعملاء |
|---|---|--|--|---|
| <p>صوبيه الصنف على يخوت مناسبة من حيث الدقىم والمماضيات والميزانية بحسب قلة الخبراء المتاحة أو محدودية الشفافية في المعرض.</p> <p>المقلق بشأن معايير السلاسلة وعدم وضوح الإجراءات المتبعه أثناء الرحلات البحرية مما يقلل من ثقة العملاء في الخدمة.</p> <p>ضاعف جودة خدمات الضيافة ونهاوت مسنتوى الطاقم والخدمات المقدمه بين الرحلات المختلفة.</p> | <p>توفير منصة رقمية متکاملة تغرس جميع أنواع اليخوت والقوارب المتوفرة مع تفاصيل المواصلات والأسعار والصور مما يتيح للعملاء اختيار الأنسب بسهولة وسلاسة.</p> <p>الالتزام الكامل بمعايير السلاسلة البحرية توفير طاقم مؤهل ومدرب، مع شرح واضح لإجراءات السلاسلة قبل كل رحلة لضمان راحه واطمئنان المزبائن.</p> <p>ضمان أعلى معايير السلاسلة البحرية الساعدية، وألتزام بالأنظمة البشأن ما يجفف فلق العملاء بسائل أشاء المخاطر ويوفر لهم راحة الابال للرحلة.</p> | <p>أسطول يخوت وقوارب متتنوع وذات جودة . تسهيل رحلات من مراسىي محدودة بجدة.</p> | <ul style="list-style-type: none"> تقديم خدمة عمالة شخصية ودعم ملائرك وانتاج وبعد الارطدة. الأفراد والعائلات الابذون عن تجارة بحرية فاخرة ومناسبات خاصة. | <ul style="list-style-type: none"> التسوق عبر وسائل التواصل الاجتماعي (انستغرام، سناب شات، تويتن) في جدة. التعاون مع الفنادق والمنتجعات الفاخرة في جدة. الإعلانات الرقمية المدفوعة (Ads Adsense) والإعلانات على مواقع السعر والسيارات والشركات مع شركات تقطيم الفعاليات والمؤتمرات |
| <p>المنصة المقترحة مناسبة من حيث الدقىم والمماضيات والميزانية بحسب قلة الخبراء المتاحة أو محدودية الشفافية في المعرض.</p> <p>المقلق بشأن معايير السلاسلة البحرية وعدم وضوح الإجراءات المتبعه أثناء الرحلات البحرية مما يقلل من ثقة العملاء في الخدمة.</p> <p>ضاعف جودة خدمات الضيافة ونهاوت مسنتوى الطاقم والخدمات المقدمه بين الرحلات المختلفة.</p> | <p>التعاقد مع مملوك اليخوت والقوارب وتأجيرها من خلال اتفاقيات رسمية تتوسيع وتوضيح الرسائل البردي المتاح.</p> <p>تسويق خدمات تأجير اليخوت والقوارب للأفراد والشركات والسيارات عبر قنوات متعددة تشمل التحميل الرقمية، والتعاون مع الفنادق ووكالات السفر.</p> | <p>النقطة الرئيسية</p> | <p>قنوات البيع</p> | <p>قنوات التسويق</p> |
| <p>صوبيه الصنف على يخوت مناسبة من حيث الدقىم والمماضيات والميزانية بحسب قلة الخبراء المتاحة أو محدودية الشفافية في المعرض.</p> <p>المقلق بشأن معايير السلاسلة البحرية وعدم وضوح الإجراءات المتبعه أثناء الرحلات البحرية مما يقلل من ثقة العملاء في الخدمة.</p> <p>ضاعف جودة خدمات الضيافة ونهاوت مسنتوى الطاقم والخدمات المقدمه بين الرحلات المختلفة.</p> | <p>أسطول يخوت وقوارب متتنوع وذات جودة . تسهيل رحلات من مراسىي محدودة بجدة.</p> | <p>أسطول يخوت وقوارب متتنوع وذات جودة . تسهيل رحلات من مراسىي محدودة بجدة.</p> | <ul style="list-style-type: none"> تقديم خدمة عمالة شخصية ودعم ملائرك وانتاج وبعد الارطدة. الأفراد والعائلات الابذون عن تجارة بحرية فاخرة ومناسبات خاصة. | <ul style="list-style-type: none"> التسوق عبر وسائل التواصل الاجتماعي (انستغرام، سناب شات، تويتن) في جدة. التعاون مع الفنادق والمنتجعات الفاخرة في جدة. الإعلانات الرقمية المدفوعة (Ads Adsense) والإعلانات على مواقع السعر والسيارات والشركات مع شركات تقطيم الفعاليات والمؤتمرات |



الدراسة التسويقية

الدراسة التسويقية

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

"التسويق هو فن الحصول على العميل وأن يبقى سعيداً"

تحظى الدراسة التسويقية للأمور التالية :

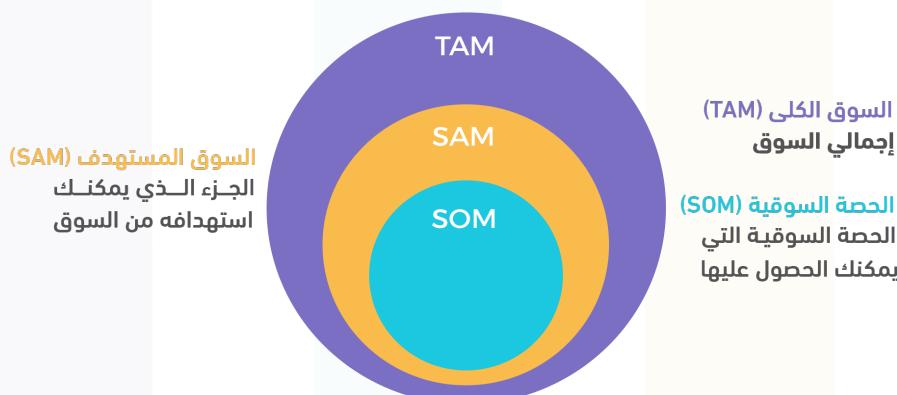
- السوق المستهدف.
 - حجم السوق الكامل (TAM).
 - حجم السوق القابل للاستهداف (SAM).
 - الحصة السوقية النقدية (SOM).
 - نسبة نمو السوق السنوي المركب (CAGR).
- العملاء المستهدفين.
- المنافسون .
- الخطة التسويقية المقترنة.
- ملخص مصاريف التسويق.
- هامش مصاريف التسويق ونسبتها من الإيرادات السنوية.
- ملخص الإيرادات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



السوق المستهدف

- تقديم خدمة عملاء شخصية ودعم مباشر قبل وأثناء وبعد الرحلة.
- برامج ولاء وعروض حصرية للعملاء المتكررين والمناسبات الخاصة.
- التواصل المستمر عبر وسائل التواصل الاجتماعي وتوفير محتوى ملهم وتجارب عملاء ناجحة.

| | | |
|----------|-----------------|----------------------------------|
| % 100.00 | ₼ 1,200,000,000 | السوق الكلي (TAM) |
| % 29.17 | ₼ 350,000,000 | السوق المستهدف (SAM) |
| % 2.92 | ₼ 35,000,000 | الحصة السوقية (SOM) |
| % 12 | | نسبة النمو السنوي المتوقع (CAGR) |



مخطط 1: رسم بياني للسوق المستهدف

العملاء المستهدفين

- الأفراد والعائلات الباحثون عن تجارب بحرية فاخرة ومناسبات خاصة.
- الشركات والمؤسسات الراغبة في تنظيم فعاليات أو اجتماعات بحرية مميزة.
- السياح والزوار من داخل وخارج المملكة المهتمون بجولات بحرية واستكشاف ساحل جدة.

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.

- بلو ويف لتأجير اليخوت والقوارب
- مارينا جدة لليخوت
- ريد سي مارين سيرفيسيز
- يخوت جدة الفاخرة

معايير المنافسة

- تنوع وتحديث أسطول اليخوت والقوارب المتوفرة للإيجار
- جودة الخدمات المقدمة (الضيافة، الطاقم البحري، تنظيم الرحلات)
- الأسعار والбалبات والعروض التنافسية للعملاء
- الالتزام باشتراطات السلامة والأنظمة البحرية المعتمدة



الخطة التسويقية

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

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

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

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

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



الإيرادات التقديرية للمشروع

| الإيرادات السنوية | إيرادات أول سنة | قيمة الوحدة | عدد الوحدات (سنويًا) | المنتج/ الخدمة |
|--------------------|--------------------|-------------|----------------------|--------------------------------------|
| ₼ 864,000 | ₼ 360,000 | ₼ 1,800.00 | 480.00 | تأجير اليخوت المتوسطة (بالساعة) |
| ₼ 840,000 | ₼ 350,000 | ₼ 3,500.00 | 240.00 | تأجير اليخوت الفاخرة (بالساعة) |
| ₼ 540,000 | ₼ 225,000 | ₼ 900.00 | 600.00 | تأجير القوارب السريعة (بالساعة) |
| ₼ 450,000 | ₼ 187,500 | ₼ 7,500.00 | 60.00 | رحلات المناسبات والحفلات الخاصة |
| ₼ 336,000 | ₼ 140,000 | ₼ 14,000.00 | 24.00 | الفعاليات والمؤتمرات البحرية للشركات |
| ₼ 3,030,000 | ₼ 1,262,500 | | | إجمالي الإيرادات |

جدول 1: جدول الإيرادات للسنة الأولى

| السنة | 2026 | 2027 | 2028 | 2029 | 2030 | 2031 |
|--------------------|----------------|---------|---------|---------|---------|---------|
| نسبة النمو | % 18.00 | % 27.00 | % 22.00 | % 14.00 | % 10.00 | % 10.00 |
| متوسط النمو السنوي | % 16.83 | | | | | |

جدول 2: جدول نسبة النمو السنوية المتوقعة خلال فترة الدراسة



الإيرادات السنوية

| السنة | 2026 | 2027 | 2028 | 2029 | 2030 | 2031 |
|------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| اجمالي الإيرادات | ₼ 1,262,500 | ₼ 3,030,000 | ₼ 3,848,100 | ₼ 4,694,702 | ₼ 5,351,860 | ₼ 5,887,046 |

جدول 3: جدول الإيرادات السنوية المتوقعة خلال فترة الدراسة

| | |
|--------------|------------------------------------|
| ₼ 19,449,662 | اجمالي الإيرادات خلال فترة الدراسة |
| ₼ 3,241,610 | متوسط الإيرادات السنوية |
| % 16.83 | متوسط النمو السنوي |

جدول 4: جدول اجمالي ومتوسط الإيرادات خلال فترة الدراسة



مصاريف التسويق

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

| التكلفة | البند |
|----------|---------------------------|
| 7% | نسبة التسويق من الإيرادات |
| ₼ 80,000 | مبلغ ثابت للتسويق |

| المبلغ | البند |
|-----------|---------------------------|
| ₼ 88,375 | نسبة التسويق من الإيرادات |
| ₼ 80,000 | مبلغ ثابت للتسويق |
| ₼ 168,375 | المجموع |

| 2031 | 2030 | 2029 | 2028 | 2027 | 2026 | البند |
|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-----------------------|
| ₼ 499,109 | ₼ 454,631 | ₼ 407,628 | ₼ 348,367 | ₼ 292,100 | ₼ 168,375 | إجمالي مصاريف التسويق |
| ₼ 5,887,046 | ₼ 5,351,860 | ₼ 4,694,702 | ₼ 3,848,100 | ₼ 3,030,000 | ₼ 1,262,500 | الإيرادات |
| 8.48% | 8.50% | 8.69% | 9.06% | 9.64% | 13.34% | % مصاريف التسويق |



الجدول الزمني

| وصف المرحلة | عنوان المرحلة | بداية المرحلة |
|--|-------------------------------------|---------------|
| تشمل هذه المرحلة دراسة السوق بشكل مفصل، واختيار المواقع المناسبة في مدينة جدة، وشراء أو استئجار اليخوت والقوارب اللازمة، بالإضافة إلى تجهيز المراحيض والمكاتب وتوظيف الكوادر الإدارية والفنية. كما تتضمن الحصول على التصاريح والترخيص الرسمية من الجهات المختصة. | مرحلة التأسيس والتجهيز | 2026-07-15 |
| يتم خلال هذه المرحلة إطلاق الخدمة بشكل تجاري لفترة محددة لجمع الملاحظات وتحسين جودة الخدمات المقدمة. كما تشمل تنفيذ حملات تسويقية مختلفة عبر وسائل التواصل الاجتماعي والإعلانات المحلية لجذب العملاء الأوائل وبناء سمعة قوية للعلامة التجارية. | مرحلة الإطلاق التجريبي والتسويق | 2026-10-01 |
| في هذه المرحلة يبدأ التشغيل الرسمي لجميع خدمات تأجير اليخوت والقوارب والرحلات البحرية في جدة. يتم التركيز على تحسين تجربة العملاء وتوسيع قاعدة العملاء من خلال تقديم عروض خاصة وخدمات إضافية مثل المناسبات الخاصة والفعاليات للشركات. | مرحلة التشغيل الرسمي وتوسيع الخدمات | 2027-01-01 |
| تهدف هذه المرحلة إلى زيادة الحصة السوقية وتعزيز العلامة التجارية عن طريق تطوير الأسطول البحري. إضافة خدمات جديدة، ودخول أسواق جديدة داخل المملكة. كما يتم الاستثمار في التدريب المستمر للموظفين وتحسين البنية التحتية والخدمات الرقمية لرفع مستوى رضا العملاء. | مرحلة النمو والتطوير المستمر | 2028-01-01 |



الدراسة الإدارية

الدراسة الإدارية

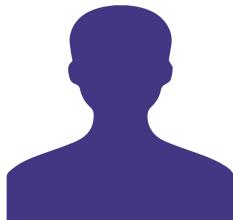
يعد إنشاء هيكل تنظيمي أو إداري للمشروع المحور الأساسي الذي يعتمد عليه المشروع في تحقيق النجاح، وذلك يشمل تحديد فريق العمل الرئيسي وأقسام المشروع بالشكل الصحيح، اختيار العناصر البشرية التي تتناسب مع أهداف المشروع لتنفيذ المهام المدرجة في الدراسة، والاهتمام بالعلاقات العامة التي تربط المشروع بالجمهور الداخلي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

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

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



فريق العمل



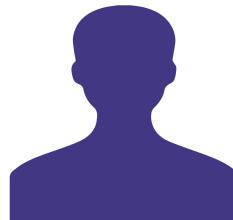
قائد اليخت والطاقم البحري
قيادة اليخوت وتقديم خدمات الضيافة البحرية.



مشرف الأسطول والصيانة
متابعة صيانة اليخوت وضمان جاهزيتها.



مسئول التسويق والمبيعات
تسويق الخدمات وجذب العملاء الجدد.



مدير المشروع
إشراف عام على العمليات والإدارة اليومية.

الرواتب والأجور

| الراتب السنوي | راتب أول سنة | الراتب الشهري | عدد الموظفين | المسمن الوظيفي |
|---------------|--------------|---------------|--------------|---------------------------|
| ₼ 132,000 | ₼ 55,000 | ₼ 11,000 | 1 | مدير المشروع |
| ₼ 96,000 | ₼ 40,000 | ₼ 8,000 | 1 | مسئول التسويق والمبيعات |
| ₼ 108,000 | ₼ 45,000 | ₼ 9,000 | 1 | مشرف الأسطول والصيانة |
| ₼ 168,000 | ₼ 70,000 | ₼ 7,000 | 2 | قائد اليخت والطاقم البحري |
| ₼ 504,000 | ₼ 210,000 | ₼ 42,000 | 5 | الإجمالي |

جدول 5: جدول الرواتب والأجور للسنة الأولى



خطة التوظيف

| المسمن الوظيفي | 2026 | 2027 | 2028 | 2029 | 2030 | 2031 |
|---------------------------|------|------|------|------|------|------|
| مدير المشروع | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| مسؤول التسويق والمبيعات | 1 | 1 | 2 | 2 | 2 | 3 |
| مشرف الأسطول والصيانة | 1 | 1 | 1 | 2 | 2 | 2 |
| قائد اليخت والطاقم البحري | 2 | 2 | 3 | 4 | 4 | 5 |

جدول 6: جدول خطة التوظيف خلال فترة الدراسة



نسبة نمو الرواتب

| المسمن الوظيفي | 2026 | 2027 | 2028 | 2029 | 2030 | 2031 |
|---------------------------|------|------|------|------|------|------|
| مدير المشروع | %6 | %6 | %6 | %6 | %6 | %6 |
| مسؤول التسويق والمبيعات | %7 | %7 | %7 | %7 | %7 | %7 |
| مشرف الأسطول والصيانة | %5 | %5 | %5 | %5 | %5 | %5 |
| قائد اليخت والطاقم البحري | %6 | %6 | %6 | %6 | %6 | %6 |

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

جدول الرواتب

| الوظيفة | 2026 | 2027 | 2028 | 2029 | 2030 | 2031 |
|---------------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| مدير المشروع | ₼ 55,000 | ₼ 132,000 | ₼ 132,000 | ₼ 132,000 | ₼ 132,000 | ₼ 132,000 |
| مسئول التسويق والمبيعات | ₼ 40,000 | ₼ 96,000 | ₼ 192,000 | ₼ 192,000 | ₼ 192,000 | ₼ 288,000 |
| مشرف الأسطول والصيانة | ₼ 45,000 | ₼ 108,000 | ₼ 108,000 | ₼ 216,000 | ₼ 216,000 | ₼ 216,000 |
| قائد اليخت والطاقم البحري | ₼ 70,000 | ₼ 168,000 | ₼ 252,000 | ₼ 336,000 | ₼ 336,000 | ₼ 420,000 |
| إجمالي الرواتب | ₼ 210,000 | ₼ 504,000 | ₼ 684,000 | ₼ 876,000 | ₼ 876,000 | ₼ 1,056,000 |
| متوسط الرواتب | ₼ 17,500 | ₼ 42,000 | ₼ 57,000 | ₼ 73,000 | ₼ 87,000 | ₼ 88,000 |
| الإيرادات | ₼ 1,262,500 | ₼ 3,030,000 | ₼ 3,848,100 | ₼ 4,694,702 | ₼ 5,351,860 | ₼ 5,887,046 |
| مصاريف الرواتب % | % 16.63 | % 16.63 | % 17.78 | % 18.66 | % 16.37 | % 17.94 |

جدول 8: جدول ملخص تكاليف الرواتب السنوية خلال فترة الدراسة



الدراسة الفنية

الدراسة الفنية

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

أما بالنسبة للعناصر التي تشملها دراسة الجدوى الفنية فهي كالتالي

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



تكليف الإيرادات

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

نستخدم هنا مصطلح تكاليف الإيرادات الأكثر شمولية

| التكلفة السنوية | تكلفة الوحدة (تقديرى) | نسبة تكلفة الوحدة (%) | عدد الوحدات | المنتج/ الخدمة |
|-----------------|-------------------------|-----------------------|-------------|--------------------------------------|
| ₼ 108,000 | ₼ 540.00 | 30.0% | 200 | تأجير اليخوت المتوسطة (بالساعة) |
| ₼ 98,000 | ₼ 980.00 | 28.0% | 100 | تأجير اليخوت الفاخرة (بالساعة) |
| ₼ 78,750 | ₼ 315.00 | 35.0% | 250 | تأجير القوارب السريعة (بالساعة) |
| ₼ 60,000 | ₼ 2,400.00 | 32.0% | 25 | رحلات المناسبات والحفلات الخاصة |
| ₼ 46,200 | ₼ 4,620.00 | 33.0% | 10 | الفعاليات والمؤتمرات البحرية للشركات |
| ₼ 392,950 | إجمالي التكاليف السنوية | | | |

جدول 9: جدول تكاليف الإيرادات للسنة الأولى

نسبة النمو التقديرية لتكليف الإيرادات خلال سنوات الدراسة

| السنة | 2026 | 2027 | 2028 | 2029 | 2030 | 2031 |
|------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| نسبة النمو | 31.1% | 29.5% | 28.6% | 27.8% | 27.2% | 26.9% |

جدول 10: نسبة النمو التقديرية لتكليف الإيرادات خلال سنوات الدراسة



تكاليف الإيرادات السنوية

| السنة | 2026 | 2027 | 2028 | 2029 | 2030 | 2031 |
|-------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| تكاليف الإيرادات | ₼ 392,950 | ₼ 927,000 | ₼ 1,163,200 | ₼ 1,408,410 | ₼ 1,605,558 | ₼ 1,766,113 |
| الإيرادات السنوية | ₼ 1,262,500 | ₼ 3,030,000 | ₼ 3,848,100 | ₼ 4,694,702 | ₼ 5,351,860 | ₼ 5,887,046 |
| هامش التكاليف | 31.1% | 30.6% | 30.2% | 30.0% | 30.0% | 30.0% |

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

| | |
|-------------------------|--------------|
| إجمالي تكاليف الإيرادات | ₼ 7,251,231 |
| إجمالي الإيرادات | ₼ 19,449,662 |
| متوسط هامش التكاليف | 30.32% |

جدول12: جدول اجمالي ومتوسط تكاليف الإيرادات خلال فترة الدراسة



المصاريف الإدارية والعمومية

| البند | النسبة | إيرادات أول سنة | إجمالي المصاريف الإدارية |
|-----------------------------|--------|-----------------|--------------------------|
| المصاريف الإدارية والعمومية | 10% | ₼ 1,262,500 | ₼ 52,604 |

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

| السنة | 2026 | 2027 | 2028 | 2029 | 2030 | 2031 |
|-----------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| المصاريف الإدارية | ₼ 52,604 | ₼ 303,000 | ₼ 384,810 | ₼ 469,470 | ₼ 535,186 | ₼ 588,704 |
| الإيرادات السنوية | ₼ 1,262,500 | ₼ 3,030,000 | ₼ 3,848,100 | ₼ 4,694,702 | ₼ 5,351,860 | ₼ 5,887,046 |
| المصاريف الإدارية (%) | 4.2% | 10.0% | 10.0% | 10.0% | 10.0% | 10.0% |

جدول 15: جدول إجمالي المصاريف الإدارية والعمومية خلال فترة الدراسة



الإيجارات

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

| النسبة السنوية للسنة الأولى | البند |
|-----------------------------|-------------------------------|
| ₼ 120,000 | إيجار مرسى بحري (رصيف لليخوت) |
| ₼ 40,000 | إيجار مكتب إداري |
| ₼ 30,000 | إيجار مستودع معدات بحرية |
| ₼ 25,000 | إيجار صالة استقبال عملاء |

جدول 16: جدول تفصيلي لتكاليف الإيجارات في السنة الأولى



نسبة نمو الإيجار

| السنة | 2026 | 2027 | 2028 | 2029 | 2030 | 2031 |
|----------------|------|------|------|------|------|------|
| نسبة النمو (%) | 0% | 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 | ₼ 104,167 | ₼ 217,250 | ₼ 286,688 | ₼ 372,288 | ₼ 419,773 | ₼ 537,290 |
| الإيرادات السنوية | ₼ 1,262,500 | ₼ 3,030,000 | ₼ 3,848,100 | ₼ 4,694,702 | ₼ 5,351,860 | ₼ 5,887,046 |
| نسبة الإيجار من الإيرادات (%) | 8.25% | 7.18% | 7.45% | 7.93% | 7.85% | 9.13% |

جدول 18: جدول مقارنة الإيجارات مع الإيرادات السنوية وهامش التكلفة



المرافق والطاقة

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

| النفقة السنوية (السنة الأولى) | البند |
|-------------------------------|---------------------|
| ₼ 42,000 | الكهرباء |
| ₼ 15,000 | الماء |
| ₼ 75,000 | الوقود البحري |
| ₼ 9,000 | الصرف الصحي |
| ₼ 6,500 | الاتصالات والانترنت |
| ₼ 147,500 | الإجمالي |

جدول 19: جدول إجمالي المصارييف الإدارية والعمومية خلال فترة الدراسة

نسبة النمو السنوي في تكاليف المرافق والخدمات

| السنة | 2026 | 2027 | 2028 | 2029 | 2030 | 2031 |
|----------------|------|------|------|------|------|------|
| نسبة النمو (%) | 4% | 5% | 6% | 5% | 4% | 3% |

جدول 20: جدول إجمالي المصارييف الإدارية والعمومية خلال فترة الدراسة



إجمالي المرافق والطاقة

| السنة | 2026 | 2027 | 2028 | 2029 | 2030 | 2031 |
|--------------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| إجمالي تكاليف المرافق | # 147,500 | # 153,400 | # 162,604 | # 170,734 | # 177,563 | # 182,890 |
| الإيرادات السنوية | # 1,262,500 | # 3,030,000 | # 3,848,100 | # 4,694,702 | # 5,351,860 | # 5,887,046 |
| هامش استهلاك المرافق (%) | 11.7% | 12.2% | 5.4% | 4.4% | 3.8% | 3.4% |

جدول 21: جدول إجمالي المصروفات الإدارية والعمومية خلال فترة الدراسة



مصاريف أخرى

| النفقة السنوية للسنة الأولى | البند |
|-----------------------------|---------------------|
| ₼ 25,000 | رسوم تراخيص |
| ₼ 40,000 | تأمين اليخوت |
| ₼ 15,000 | ثريات تشغيلية |
| ₼ 20,000 | خدمات استشارية |
| ₼ 30,000 | صيانة دورية للمعدات |

جدول 22: تفصيل المصاريف الأخرى للسنة الأولى

نسبة النمو السنوية للمصاريف الأخرى

| 2031 | 2030 | 2029 | 2028 | 2027 | 2026 | السنة |
|------|------|------|------|------|------|----------------|
| 5.0% | 5.0% | 5.0% | 5.0% | 5.0% | 5.0% | نسبة النمو (%) |

جدول 23: نسبة النمو التراكمية للمصاريف الأخرى خلال فترة الدراسة



إجمالي المصروفات الأخرى

| السنة | 2026 | 2027 | 2028 | 2029 | 2030 | 2031 |
|---------------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| المصروفات الأخرى | ₼ 54,167 | ₼ 56,875 | ₼ 59,719 | ₼ 62,705 | ₼ 65,840 | ₼ 69,132 |
| الإيرادات السنوية | ₼ 1,262,500 | ₼ 3,030,000 | ₼ 3,848,100 | ₼ 4,694,702 | ₼ 5,351,860 | ₼ 5,887,046 |
| هامش المصروفات الأخرى (%) | 5.0% | 5.0% | 5.0% | 5.0% | 5.0% | 5.0% |

جدول 24: جدول المصروفات الأخرى مقارنة بالإيرادات خلال فترة الدراسة



الملخص السنوي للمصاريف

| السنة | 2026 | 2027 | 2028 | 2029 | 2030 | 2031 |
|----------------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| المصاريف الإدارية | # 52,604 | # 303,000 | # 384,810 | # 469,470 | # 535,186 | # 588,704 |
| الإيجارات | # 104,167 | # 217,250 | # 286,688 | # 372,288 | # 419,773 | # 537,290 |
| المراقبة والطاقة | # 147,500 | # 153,400 | # 162,604 | # 170,734 | # 177,563 | # 182,890 |
| المصاريف الأخرى | # 54,167 | # 56,875 | # 59,719 | # 62,705 | # 65,840 | # 69,132 |
| مصاريف التسويق | # 168,375 | # 292,100 | # 348,367 | # 407,628 | # 454,631 | # 499,109 |
| الإجمالي | # 526,813 | # 1,022,625 | # 1,242,188 | # 1,482,825 | # 1,652,993 | # 1,877,125 |
| الإيرادات | # 1,262,500 | # 3,030,000 | # 3,848,100 | # 4,694,702 | # 5,351,860 | # 5,887,046 |
| هامش المصاريف من الإيرادات | %41.73 | %33.75 | %32.28 | %31.59 | %30.89 | %31.89 |

جدول 25: الملخص السنوي لمصاريف التشغيل خلال فترة الدراسة



رأس المال العامل

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

| القيمة | المدة (عدد الشهور) | البند |
|-----------|--------------------|-----------------------------|
| ₼ 392,950 | 5 | تكاليف الإيرادات |
| ₼ 210,000 | 5 | الرواتب والأجور |
| ₼ 21,918 | 5 | المصاريف الإدارية والعمومية |
| ₼ 43,403 | 5 | إيجارات |
| ₼ 61,458 | 5 | المراقب |
| ₼ 70,156 | 5 | مصاريف التسويق |
| ₼ 6,583 | 5 | مصاريف التأمين والصيانة |
| ₼ 805,468 | | المجموع |
| ₼ 120,820 | 15.00% | نسبة الاحتياطي النقدي |
| ₼ 926,288 | | الإجمالي |



التكلفة الرأسمالية للمشروع

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

- رأس المال الثابت
- رأس المال العامل
- تكاليف التأسيس



التجهيزات والمباني

| الإجمالي | سنة الشراء | الإهلاك (%) | العدد | التكلفة | الأصل |
|----------|------------|-------------|-------|----------|---------------------------------------|
| # 40,000 | 2026 | 20% | 1 | # 40,000 | تشطيبات وديكور لمكتب الاستقبال |
| # 25,000 | 2026 | 20% | 1 | # 25,000 | تشطيبات وديكور مسندفع المعدات البحرية |
| # 65,000 | | | | | الإجمالي |

الإهلاك حسب السنوات

| نسبة الإهلاك | إجمالي القيمة الصافية | السنة |
|--------------|-----------------------|-------|
| # 13,000.00 | # 65,000 | 2026 |
| # 13,000.00 | # 52,000 | 2027 |
| # 13,000.00 | # 39,000 | 2028 |
| # 13,000.00 | # 26,000 | 2029 |
| # 13,000.00 | # 13,000 | 2030 |
| # 13,000.00 | # 0 | 2031 |



إهلاكات التجهيزات والمباني

| البند | 2026 | 2027 | 2028 | 2029 | 2030 | 2031 |
|--|----------|----------|----------|----------|----------|----------|
| تشطيبات وديكور لمكتب الاستقبال | ₼ 6,667 | ₼ 8,000 | ₼ 8,000 | ₼ 8,000 | ₼ 8,000 | ₼ 10,000 |
| تشطيبات وديكور مستودع المعدات البحريّة | ₼ 4,167 | ₼ 5,000 | ₼ 5,000 | ₼ 5,000 | ₼ 5,000 | ₼ 6,000 |
| الإجمالي | ₼ 10,834 | ₼ 13,000 | ₼ 13,000 | ₼ 13,000 | ₼ 13,000 | ₼ 16,000 |

جدول 26: جداول التجهيزات والمباني والإهلاك



الأثاث

| الإجمالي | سنة الشراء | الإهلاك (%) | العدد | التكلفة | الأصل |
|----------|------------|-------------|-------|---------|---------------------------|
| ₼ 3,500 | 2026 | 20% | 1 | ₼ 3,500 | طاولة استقبال |
| ₼ 2,400 | 2026 | 20% | 4 | ₼ 600 | كرسي استقبال |
| ₼ 3,600 | 2026 | 20% | 2 | ₼ 1,800 | أريكة انتظار |
| ₼ 1,200 | 2026 | 20% | 1 | ₼ 1,200 | خزانة أحذية وسترات للضيوف |
| ₼ 10,700 | – | – | 8 | | |

الإهلاك حسب السنوات

| الإهلاك السنوي | إجمالي التكلفة | السنة |
|----------------|----------------|-------|
| ₼ 893 | ₼ 10,700 | 2026 |
| ₼ 2,140 | ₼ 0 | 2027 |
| ₼ 2,140 | ₼ 0 | 2028 |
| ₼ 2,140 | ₼ 0 | 2029 |
| ₼ 2,140 | ₼ 0 | 2030 |
| ₼ 2,147 | ₼ 0 | 2031 |



الإهلاك لكل بند عبر السنوات

| البند | 2026 | 2027 | 2028 | 2029 | 2030 | 2031 |
|---------------------------|---------|---------|---------|---------|---------|------|
| طاولة استقبال | ₼ 700 | ₼ 700 | ₼ 700 | ₼ 700 | ₼ 700 | ₼ 0 |
| كرسي استقبال | ₼ 480 | ₼ 480 | ₼ 480 | ₼ 480 | ₼ 480 | ₼ 0 |
| أريكة انتظار | ₼ 720 | ₼ 720 | ₼ 720 | ₼ 720 | ₼ 720 | ₼ 0 |
| خزانة أحذية وسترات للضيوف | ₼ 240 | ₼ 240 | ₼ 240 | ₼ 240 | ₼ 240 | ₼ 0 |
| الإجمالي | ₼ 2,140 | ₼ 2,140 | ₼ 2,140 | ₼ 2,140 | ₼ 2,140 | ₼ 0 |

جدول 27: جداول الأصول والاهلاك السنوي



وسائل النقل

| الإجمالي | سنة الشراء | نسبة الإهلاك | العدد | التكلفة | البند |
|-----------|------------|--------------|-------|-----------|-----------------|
| ₼ 110,000 | 2026 | 20% | 1 | ₼ 110,000 | سيارة فان صغيرة |

الإهلاك لكل بند عبر السنوات

| الإهلاك | التكلفة السنوية | السنة |
|----------|-----------------|-------|
| ₼ 18,333 | ₼ 110,000 | 2026 |
| ₼ 22,000 | ₼ 0 | 2027 |
| ₼ 22,000 | ₼ 0 | 2028 |
| ₼ 22,000 | ₼ 0 | 2029 |
| ₼ 22,000 | ₼ 0 | 2030 |
| ₼ 5,500 | ₼ 0 | 2031 |



إهلاكات وسائل النقل

| البند | 2026 | 2027 | 2028 | 2029 | 2030 | 2031 |
|-----------------|----------|----------|----------|----------|----------|---------|
| سيارة فان صغيرة | ₼ 18,333 | ₼ 22,000 | ₼ 22,000 | ₼ 22,000 | ₼ 22,000 | ₼ 5,500 |
| الإجمالي | ₼ 18,333 | ₼ 22,000 | ₼ 22,000 | ₼ 22,000 | ₼ 22,000 | ₼ 5,500 |



المعدات والآلات

| الإجمالي | سنة الشراء | الإهلاك (%) | العدد | التكلفة | الأصل |
|--------------------|-----------------|-------------|-------|-----------|--|
| ₼ 2,550,000 | 2026 | 10% | 3 | ₼ 850,000 | بخت متوسط الحجم |
| ₼ 140,000 | 2026 | 15% | 2 | ₼ 70,000 | مولد كهربائي بحري |
| ₼ 45,000 | 2027 | 20% | 1 | ₼ 45,000 | نظام تنقية مياه البحر (فلتر) ومحطة تحلية صغيرة) |
| ₼ 2,735,000 | الإجمالي | | | | |

الإهلاك حسب السنوات

| الإهلاك السنوي | إجمالي التكلفة | السنة |
|----------------|----------------|-------|
| ₼ 272,500 | ₼ 2,690,000 | 2026 |
| ₼ 272,500 | ₼ 45,000 | 2027 |
| ₼ 274,250 | ₼ 0 | 2028 |
| ₼ 274,250 | ₼ 0 | 2029 |
| ₼ 274,250 | ₼ 0 | 2030 |
| ₼ 274,250 | ₼ 0 | 2031 |



إهلاكات الآلات والمعدات

| البند | 2026 | 2027 | 2028 | 2029 | 2030 | 2031 |
|--|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| يخت متوسط الحجم | # 106,250 | # 255,000 | # 255,000 | # 255,000 | # 255,000 | # 255,000 |
| مولد كهربائي بحري | # 17,500 | # 21,000 | # 21,000 | # 21,000 | # 21,000 | # 21,000 |
| نظام تنقية مياه البحر (فلتر ومحطة تحلية صغيرة) | # 0 | # 3,750 | # 9,000 | # 9,000 | # 9,000 | # 9,000 |
| الإجمالي | # 123,750 | # 279,750 | # 285,000 | # 285,000 | # 285,000 | # 285,000 |

جدول 28: جداول المعدات والآلات والإهلاك السنوي



الأصول الغير ملموسة

| الإجمالي | سنة الشراء | الإهلاك (%) | العدد | التكلفة | الأصل |
|----------|------------|-------------|-------|----------|---------------------------------------|
| ₼ 35,000 | 2026 | 20% | 1 | ₼ 35,000 | برمجيات إدارة الحجز والدفع الإلكتروني |
| ₼ 15,000 | 2026 | 10% | 1 | ₼ 15,000 | تصميم وتسجيل علامة تجارية |
| ₼ 25,000 | 2026 | 20% | 1 | ₼ 25,000 | موقع إلكتروني مع تطبيق جوال |
| ₼ 75,000 | | | | | الإجمالي |

إجمالي تكلفة الأصول غير الملموسة حسب السنوات

| السنة | إجمالي التكلفة |
|-------|----------------|
| 2026 | ₼ 75,000 |
| 2027 | ₼ 0 |
| 2028 | ₼ 0 |
| 2029 | ₼ 0 |
| 2030 | ₼ 0 |
| 2031 | ₼ 0 |



إطفاءات الأصول الغير ملموسة

| البند | 2026 | 2027 | 2028 | 2029 | 2030 | 2031 |
|---------------------------------------|---------|----------|----------|----------|----------|----------|
| برمجيات إدارة الحجز والدفع الإلكتروني | ₼ 2,917 | ₼ 7,000 | ₼ 7,000 | ₼ 7,000 | ₼ 7,000 | ₼ 7,000 |
| تصميم وتسجيل علامة تجارية | ₼ 1,250 | ₼ 1,500 | ₼ 1,500 | ₼ 1,500 | ₼ 1,500 | ₼ 1,500 |
| موقع إلكتروني مع تطبيق جوال | ₼ 2,083 | ₼ 5,000 | ₼ 5,000 | ₼ 5,000 | ₼ 5,000 | ₼ 5,000 |
| الإجمالي | ₼ 6,250 | ₼ 13,500 | ₼ 13,500 | ₼ 13,500 | ₼ 13,500 | ₼ 13,500 |

جدول 29: جداول الأصول غير الملموسة والإهلاك السنوي



التكاليف الرأسمالية

| الإهلاك/الإطفاءات | التكلفة | الأصول |
|-------------------|-------------|----------------------------|
| ₼ 78,000 | ₼ 65,000 | المراافق والعقارات |
| ₼ 10,700 | ₼ 10,700 | الاثاث |
| ₼ 108,333 | ₼ 110,000 | وسائل النقل |
| ₼ 1,542,500 | ₼ 2,735,000 | الآلات والمعدات |
| ₼ 1,731,533 | ₼ 2,922,700 | مجموع الأصول الملموسة |
| ₼ 14,614 | ₼ 292,270 | احتياطي الأصول الملموسة |
| ₼ 1,746,147 | ₼ 3,214,970 | إجمالي الأصول الملموسة |
| ₼ 81,000 | ₼ 75,000 | أصول غير ملموسة |
| ₼ 1,500 | ₼ 7,500 | احتياطي أصول غير ملموسة |
| ₼ 82,500 | ₼ 82,500 | إجمالي الأصول غير الملموسة |
| ₼ 1,828,647 | ₼ 3,297,470 | إجمالي الأصول |

جدول 30: ملخص التكاليف الرأسمالية والإهلاك السنوي



الدراسة المالية

الدراسة المالية

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

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

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

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

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

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



قائمة الدخل

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

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

الإيرادات والمصاروفات

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

الإيرادات

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

إجمالي الأرباح (الخسائر)

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

الربح التشغيلي

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

صافي الربح

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



قائمة الدخل المتوقعة

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

| البند | 2026 | 2027 | 2028 | 2029 | 2030 | 2031 |
|---|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| الإيرادات | 1,262,500 | 3,030,000 | 3,848,100 | 4,694,702 | 5,351,860 | 5,887,046 |
| تكليف الإيرادات | 392,950 | 927,000 | 1,163,200 | 1,408,410 | 1,605,558 | 1,766,113 |
| إجمالي الربح | 869,550 | 2,103,000 | 2,684,900 | 3,286,292 | 3,746,302 | 4,120,933 |
| هامش مجمل الربح | % 69 | % 69 | % 70 | % 70 | % 70 | % 70 |
| الرواتب والأجور | 210,000 | 504,000 | 684,000 | 876,000 | 876,000 | 1,056,000 |
| الإيجارات | 104,167 | 217,250 | 286,688 | 372,288 | 419,773 | 537,290 |
| المصاريف الإدارية والعمومية | 52,604 | 303,000 | 384,810 | 469,470 | 535,186 | 588,704 |
| مصاريف إدارية | - | - | - | - | - | - |
| مصاريف التسويق | 168,375 | 292,100 | 348,367 | 407,628 | 454,631 | 499,109 |
| المراقب والطاقة | 147,500 | 153,400 | 162,604 | 170,734 | 177,563 | 182,890 |
| التأمين والصيانة | 15,800 | 25,296 | 39,840 | 43,744 | 55,844 | 60,000 |
| مصاريف أخرى | 54,167 | 56,875 | 59,719 | 62,705 | 65,840 | 69,132 |
| إجمالي التكاليف غير المباشرة | 752,613 | 1,551,921 | 1,966,028 | 2,402,569 | 2,584,837 | 2,993,125 |
| الربح قبل الضريبة والزكاة والفوائد والإهلاكات والإطفاءات | 116,937 | 551,079 | 719,872 | 883,723 | 1,161,465 | 1,127,808 |
| هامش الربح قبل الضريبة والزكاة والفوائد والإهلاكات والإطفاءات | % 9 | % 18 | % 19 | % 19 | % 22 | % 19 |
| الإهلاكات | 124,643 | 281,890 | 287,140 | 287,140 | 287,287 | 287,147 |
| الإطفاءات | 6,250 | 13,500 | 13,500 | 13,500 | 13,500 | 13,500 |
| إجمالي الإهلاكات - الإطفاءات | 130,893 | 295,390 | 300,640 | 300,640 | 300,787 | 300,647 |
| الربح التشغيلي | (13,956) | 255,689 | 419,232 | 583,083 | 860,678 | 826,161 |
| هامش ربح التشغيل | % (1) | % 8 | % 11 | % 12 | % 16 | % 14 |
| مصاريف التمويل | - | - | - | - | - | - |
| الزكاة | 500 | 6,392 | 10,481 | 14,577 | 21,517 | 20,654 |
| صافي الربح | (14,456) | 249,297 | 408,751 | 568,506 | 839,161 | 805,507 |
| هامش صافي الربح | % (1) | % 8 | % 11 | % 12 | % 16 | % 14 |



قائمة المركز المالي

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

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

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

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



قائمة المركز المالي المتوقعة

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

| البند | 2026 | 2027 | 2028 | 2029 | 2030 | 2031 |
|---------------------------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| الأصول المتداولة | | | | | | |
| النقد وما في حكمه | 1,726,313 | 1,961,490 | 2,482,441 | 1,658,025 | 2,500,023 | 3,293,989 |
| ذمم المدينة التجارية | 210,417 | 460,417 | 810,417 | 2,356,417 | 2,606,417 | 2,856,417 |
| المخزون | 65,400 | 155,400 | 305,400 | 455,400 | 525,400 | 645,400 |
| إجمالي الأصول المتداولة | 2,002,130 | 2,577,307 | 3,598,258 | 4,479,842 | 5,631,839 | 6,795,806 |
| الأصول غير المتداولة | | | | | | |
| الأصول الثابتة | 2,798,057 | 2,516,167 | 2,229,027 | 1,941,887 | 1,654,600 | 1,367,453 |
| الأصول غير المملوسة | 68,750 | 55,250 | 41,750 | 28,250 | 14,750 | 1,250 |
| إجمالي الأصول غير المتداولة | 2,866,807 | 2,571,417 | 2,270,777 | 1,970,137 | 1,669,350 | 1,368,703 |
| إجمالي الأصول | 4,868,937 | 5,148,724 | 5,869,035 | 6,459,979 | 7,301,189 | 8,164,509 |
| الالتزامات وحقوق الملكية | | | | | | |
| الالتزامات غير المتداولة | | | | | | |
| القرصون طويلة الأجل | - | - | - | - | - | - |
| إجمالي الالتزامات غير المتداولة | - | - | - | - | - | - |
| الالتزامات المتداولة | | | | | | |
| الذمم الدائنة | 164,055 | 200,662 | 262,675 | 294,785 | 269,259 | 366,438 |
| القرصون فصيرة الأجل | - | - | - | - | - | - |
| ضريبة القيمة المضافة المستحقة | 109,580 | 103,463 | 353,010 | 118,458 | 162,034 | 124,667 |
| إجمالي الالتزامات المتداولة | 273,635 | 304,125 | 615,685 | 413,243 | 431,293 | 491,105 |
| حقوق الملكية | | | | | | |
| رأس المال | 4,418,758 | 4,418,758 | 4,418,758 | 4,418,758 | 4,418,758 | 4,418,758 |
| الأرباح / الخسائر المتبقية | (14,456) | 234,841 | 643,592 | 1,212,098 | 2,051,259 | 2,856,766 |
| إجمالي حقوق الملكية | 4,404,302 | 4,653,599 | 5,062,350 | 5,630,856 | 6,470,017 | 7,275,524 |
| إجمالي الالتزامات وحقوق الملكية | 4,677,937 | 4,957,724 | 5,869,035 | 6,044,099 | 6,901,309 | 7,766,629 |



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 وشبيه النقدية منذ بداية السنة وحتى نهايتها.

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

محتويات قائمة التدفق النقدي

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

- صافي النقد من الأنشطة التشغيلية: ويوضح حجم التدفقات النقدية للمشروع من أنشطة المشروع التشغيلية.
- صافي النقد من الأنشطة الاستثمارية: ويوضح حجم التدفقات النقدية للمشروع من أنشطة المشروع الاستثمارية.
- صافي النقد من الأنشطة التمويلية: ويوضح حجم التدفقات النقدية للمشروع من بيعه 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 تحقق للمشروع إضافة للكيفية التي تم بها توظيف هذا النقد. وإذا لم يقم المشروع بإنفاق هذا النقد بالكامل، فسيظهر ذلك في قائمة صافي التدفقات النقدية. ولأن قائمة التدفقات النقدية نتاج للتغيرات النقدية التي طرأت في معظم بنود قائمتي الدخل والمركز المالي للمشروع، لذا تبرز قائمة التدفقات النقدية كافة التغيرات على هذه البنود التي منها على سبيل المثال التغيرات في:

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



قائمة التدفقات النقدية المتوقعة

| البند | 2026 | 2027 | 2028 | 2029 | 2030 | 2031 |
|---|-------------|-----------|-----------|-------------|-----------|-----------|
| صافي الدخل | (14,456) | 249,297 | 408,751 | 568,506 | 839,161 | 805,507 |
| تعديلات للبنود الغير نقدية | | | | | | |
| الإهلاكات | 124,643 | 281,890 | 287,140 | 287,140 | 287,287 | 287,147 |
| الإطفاءات | 6,250 | 13,500 | 13,500 | 13,500 | 13,500 | 13,500 |
| التغيرات في رأس المال العامل | 124,437 | 544,687 | 709,391 | 869,146 | 1,139,948 | 1,102,154 |
| التغيرات في رأس المال العامل | | | | | | |
| ذمم مدينة تجارية | (210,417) | (250,000) | (350,000) | (1,546,000) | (250,000) | (250,000) |
| ذمم دائنة | 164,055 | 36,607 | 62,013 | 32,110 | (25,526) | 97,179 |
| ضربيبة القيمة المضافة | 109,580 | (6,118) | 249,548 | (234,552) | 43,576 | (37,367) |
| التدفق النقدي من الأنشطة التشغيلية | 305,255 | 235,177 | 520,952 | (824,416) | 841,998 | 793,966 |
| التدفق النقدي من الأنشطة الاستثمارية | | | | | | |
| إضافة أصول ثابتة | (2,922,700) | - | - | - | - | - |
| إضافة أصول غير ملموسة | (75,000) | - | - | - | - | - |
| التدفقات النقدية من الأنشطة الاستثمارية | (2,997,700) | - | - | - | - | - |
| التدفق النقدي من الأنشطة التمويلية | | | | | | |
| قروض طويلة الأجل | - | - | - | - | - | - |
| رأس المال المدفوع | 4,418,758 | - | - | - | - | - |
| توزيعات أرباح مدفوعة | - | - | - | - | - | - |
| قروض قصيرة الأجل | - | - | - | - | - | - |
| التدفقات النقدية من الأنشطة التمويلية | 4,418,758 | - | - | - | - | - |
| صافي التغيير في النقد وما في حكمه | | | | | | |
| صافي التغيير في النقد وما في حكمه | 1,726,313 | 235,177 | 520,952 | (824,416) | 841,998 | 793,966 |
| رصيد الافتتاح | - | 1,726,313 | 1,961,490 | 2,482,441 | 1,658,025 | 2,500,023 |
| رصيد النقد نهاية السنة | 1,726,313 | 1,961,490 | 2,482,441 | 1,658,025 | 2,500,023 | 3,293,989 |



تحليل المؤشرات المالية

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

| فترة الاسترداد المخصومة (PBP) | صافي القيمة الحالية (NPV) | معدل العائد الداخلي (IRR) |
|-------------------------------|---------------------------|---------------------------|
| 3.36 (سنة) | ₼ 1,879,197 | 18.80 % |

جدول 55: جدول تحليل المؤشرات المالية

معدل العائد الداخلي (IRR)

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

صافي القيمة الحالية للتدفقات النقدية (NPV)

صافي القيمة الحالية NPV هو الفرق بين قيمة المبالغ المستثمرة 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 أو 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 يقتضيها المشروع حتى يسترد المال المدفوع في البداية. بحيث يتم تقدير التدفقات المالية الداخلة والخارجية لل مشروع القادمة للسنوات وبالتالي وبعملية حسابية بسيطة تم معرفة استرداد رأس المال. هنا نستخدم مقياس فترة الاسترداد أو المخصومة Discounted payback period أي المخصومة حسب تكلفة الفرصة البديلة وهذا المقياس يعتبر أكثر دقة حيث يحسب القيمة الزمنية للنقد وتكلفة الفرصة البديلة.



العائد على الأصول (ROA)

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

| 2031 | 2030 | 2029 | 2028 | 2027 | 2026 | البند |
|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------------------|
| ₼ 805,507 | ₼ 839,161 | ₼ 568,506 | ₼ 408,751 | ₼ 249,297 | ₼ 14,456- | صافي الدخل |
| ₼ 1,368,703 | ₼ 1,669,350 | ₼ 1,970,137 | ₼ 2,270,777 | ₼ 2,571,417 | ₼ 2,866,807 | إجمالي الأصول |
| 58.84% | 50.26% | 28.86% | 18.01% | 9.70% | % (0.50) | العائد على الأصول (ROA) |

العائد على الاستثمار (ROI)

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

| 2031 | 2030 | 2029 | 2028 | 2027 | 2026 | البند |
|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|----------------------------|
| ₼ 805,507 | ₼ 839,161 | ₼ 568,506 | ₼ 408,751 | ₼ 249,297 | ₼ 14,456- | صافي الدخل |
| ₼ 4,418,758 | ₼ 4,418,758 | ₼ 4,418,758 | ₼ 4,418,758 | ₼ 4,418,758 | ₼ 4,418,758 | رأس المال المستثمر |
| 18.24% | 18.99% | 12.87% | 9.25% | 5.64% | (0.33%) | العائد على الاستثمار (ROI) |

الجدول يوضح المؤشرات الرئيسية للعائد على الاستثمار خلال فترة الدراسة.



رأس المال العامل

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

| القيمة | المدة (عدد الشهور) | البند |
|-----------|--------------------|-----------------------------|
| ₼ 392,950 | 5 | تكاليف الإيرادات |
| ₼ 210,000 | 5 | الرواتب والأجور |
| ₼ 21,918 | 5 | المصاريف الإدارية والعمومية |
| ₼ 43,403 | 5 | إيجارات |
| ₼ 61,458 | 5 | المراقب |
| ₼ 70,156 | 5 | مصاريف التسويق |
| ₼ 6,583 | 5 | مصاريف التأمين والصيانة |
| ₼ 805,468 | | المجموع |
| ₼ 120,820 | 15.00% | نسبة الاحتياطي النقدي |
| ₼ 926,288 | | الإجمالي |



تكاليف التأسيس

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

| نسبة الاستهلاك السنوي (%) | التكلفة التقديرية | البند |
|---------------------------|-------------------|-------------------------------|
| 0% | ₼ 40,000 | الدراسات والاستشارات |
| 0% | ₼ 35,000 | التراخيص والتصاريح |
| 0% | ₼ 20,000 | التأسيس القانوني والإداري |
| 0% | ₼ 25,000 | الحملات الإعلانية قبل التشغيل |
| 0% | ₼ 15,000 | تكاليف تدريب الموظفين |
| 33% | ₼ 30,000 | برامج وأنظمة التشغيل |
| 0% | ₼ 18,000 | تأمينات المشروع الأولية |
| 0% | ₼ 12,000 | اختبارات التشغيل |
| ₼ 195,000 | | الإجمالي |



جدول هيكلة رأس المال

| | |
|-------------|---------------------------------|
| ₼ 4,418,758 | التكلفة الإستثمارية للمشروع |
| ₼ 4,418,758 | التمويل الذاتي (مبلغ المنشاركة) |
| - | القرض المطلوب |
| % 100 | نسبة الملكية |
| - | نسبة الدين |

جدول 62: جدول هيكلة رأس المال

جدول سداد القرض

لا يوجد قرض



دراسة المخاطر

| الخطر | التصنيف | الحد من الخطير |
|--|------------------------------|---|
| تقلب الطلب الموسمي والسياحي | مخاطر السوق | تنوع الخدمات المقدمة مثل تنظيم الفعاليات البحرية، تقديم عروض خاصة في المواسم المنخفضة، واستهداف شرائح عملاء متعددة (سكان محليين وسياح). |
| الأعطال الفنية وصيانة اليخوت | مخاطر التشغيل | إجراء صيانة دورية وتوظيف طاقم فني محترف، بالإضافة إلى التعاقد مع شركات صيانة متخصصة لتقليل فترات توقف الخدمة. |
| التبذيب في التدفقات النقدية وارتفاع التكاليف التشغيلية | المخاطر المالية | وضع خطة مالية مرنّة تتضمّن احتياطي نقدي للطوارئ، ومراقبة المصروفات بدقة، والبحث عن مصادر تمويل بديلة عند الحاجة. |
| تغيرات أو تشدد الأنظمة والتشريعات البحرية | المخاطر القانونية والتنظيمية | متابعة مستمرة للتشريعات المحلية والبحرية والاستعانة بمستشار قانوني متخصص لضمان الالتزام الكامل بالقوانين وتحديث الإجراءات عند الضرورة. |
| صعوبة استقطاب وتدريب الكوادر البشرية المؤهلة | مخاطر الموارد البشرية | تقديم برامج تدريب مستمرة وحواجز تنافسية لجذب الموظفين المهرة والحفاظ عليهم، بالإضافة إلى بناء شراكات مع معاهد التدريب البحري. |
| الحوادث البحرية والسلامة العامة للعملاء والطاقم | مخاطر السلامة والأمن | تطبيق أعلى معايير السلامة وتجهيز اليخوت بأحدث أدوات الإنقاذ وتدريب الطاقم والعملاء على إجراءات الطوارئ بشكل دوري. |

جدول 83 : دراسة المخاطر



القرار الاستثماري

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

التكلفة الاستثمارية للمشروع تقدر 4,418,758 ₩ .
المشروع سيحقق إجمالي إيرادات قدرها 19,449,662 ₩ خلال فترة الدراسة.
المشروع سيحقق إجمالي أرباح قدرها 12,198,431 ₩ خلال فترة الدراسة.
تشير النتائج أن متوسط معدل العائد السنوي على الاستثمار يقدر بنحو 10.78 % خلال فترة الدراسة.
تشير النتائج أن متوسط معدل العائد السنوي على الإيرادات يقدر بنحو 62.72 % خلال فترة الدراسة.
تشير نتائج الدراسة إلى أن معدل العائد الداخلي للمشروع سنويًا 18.80 % خلال فترة الدراسة.
المشروع سوف يسترد قيمة رأس المال المستثمر والبالغ 4,418,758 ₩ بالكامل في فترة 3.36 تقريبا.

تشير نتائج الدراسة إلى أنه يترتب على الاستثمار في المشروع تراكم قيمة التدفقات النقدية ليصبح في نهاية فترة الدراسة نحو 3,293,989 ₩ بينما ستبلغ صافي القيمة الحالية للتدفقات النقدية 1,879,197 ₩ باحتساب معدل تكلفة رأس المال المرجح حسب الدراسة والذي قدر 14 % .

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

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

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

