

مطعم الماكولات الشرقية

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 6424

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 تؤكد 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:

- 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.
- ويقدر 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 إخطار الفريق الأول خطيا وفورا 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 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.
- يقر الطرف الثاني بأن عدم الالتزام وأي انتهاك لأي بند من بنود هذه الاتفاقية قد يعرضه للمساءلة القضائية وعليه قد يقوم بدفع تعويضات عن الخسائر الناتجة من هذا الفعل.
- تبقى هذه الاتفاقية سارية المفعول لمدة سنتين من تاريخ توقيع الاتفاقية.
- تخضع هذه الاتفاقية والعلاقة بين الطرفين لأنظمة وقوانين المملكة العربية السعودية.

الطرف الثاني 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 والمرئيات على المشروع.

فكرة المشروع	مطعم المأكولات الشرقية
الموقع	المملكة العربية السعودية الدمام
بداية المشروع	2025-11-15
فترة الدراسة	6 سنوات
عملة المشروع	ريال سعودي
فترة التأسيس	5 أشهر



ملخص الدراسة المالية

التكلفة التقديرية للاستثمار	3,593,215	هامش متوسط مجمل الربح	% 48.52
رأس المال الثابت	427,350	متوسط العائد على الأصول (ROA)	% 203.15
رأس المال العامل	2,685,100	متوسط معدل العائد على الاستثمار (ROI)	% 14.30
تكاليف التأسيس	78,000	فترة الاسترداد المخصومة (PBP) (سنة)	3.41 (سنة)
متوسط الإيرادات	3,099,375	صافي القيمة الحالية (NPV)	5,297,209
متوسط تكاليف الإيرادات	1,595,709	متوسط العائد الداخلي (IRR)	% 34.20

الخطة الإستراتيجية

الرؤية	أن نكون الوجهة الأولى للمأكولات والمشروبات الشامية الأصيلة في المنطقة الشرقية، مع التوسع المستدام على مستوى المملكة العربية السعودية.
الرسالة	تقديم تجربة طعام شامية أصيلة تجمع بين الجودة العالية، الوصفات التقليدية، والخدمة السريعة والحديثة، بما يلي تطلعات العائلات والأفراد ويضمن رضاهم الدائم.
الاهداف الإستراتيجية	<ul style="list-style-type: none">• ضمان جودة وثبات الطعم في جميع المنتجات المقدمة للعملاء.• توسيع قاعدة العملاء من خلال تقديم خدمات الطلب المباشر والسفري والتوصيل بكفاءة عالية.• تعزيز هوية المطعم كمطعم متخصص في المأكولات الشامية الأصيلة بمدينة الدمام.• الابتكار المستمر في قائمة الطعام مع الحفاظ على روح الأصالة والوصفات التقليدية.• تهيئة البنية التحتية والإدارية اللازمة للتوسع المستقبلي داخل وخارج مدينة الدمام.

تحليل SWOT

نقاط القوة	نقاط الضعف
<ul style="list-style-type: none">• تقديم مأكولات ومشروبات شامية أصيلة بوصفات تقليدية وجودة عالية• تنوع في قائمة الطعام يشمل المشويات، المقبلات، والمخبوزات الطازجة• خدمة سريعة وحديثة تناسب العائلات والأفراد وتلبي مختلف الاحتياجات• اعتماد على الطلبات المباشرة والسفري والتوصيل لتوسيع قاعدة العملاء• هوية واضحة وثبات في جودة الطعم مما يساهم في بناء ولاء العملاء وقابلية التوسع مستقبلاً	<ul style="list-style-type: none">• المنافسة الشديدة مع مطاعم المشاوي والمأكولات الشامية الأخرى في الدمام• الاعتماد الكبير على جودة المواد الخام التي قد تتغير أسعارها أو توفرها• الحاجة المستمرة للحفاظ على مستوى الخدمة والجودة لضمان رضا العملاء الدائم• قد تواجه صعوبة في التوسع السريع بسبب متطلبات الحفاظ على الهوية والطعم الأصلي• التكاليف التشغيلية المرتفعة خاصة فيما يتعلق بالأيدي العاملة والمواد الغذائية الطازجة
الفرص	التحديات
<ul style="list-style-type: none">• الطلب المتزايد على المأكولات الشامية الأصيلة في السوق السعودي وخاصة في مدينة الدمام• إمكانية التوسع عبر افتتاح فروع جديدة أو تقديم الامتياز التجاري (الفرنشايز) داخل وخارج المنطقة الشرقية• الاستفادة من خدمات التوصيل والمنصات الرقمية لزيادة قاعدة العملاء وتوسيع الانتشار• الشراكة مع الشركات والمؤسسات لتقديم وجبات العمل والفعاليات الخاصة• تطوير قائمة الطعام وإضافة منتجات موسمية أو عروض خاصة لجذب شرائح عملاء جديدة	<ul style="list-style-type: none">• شدة المنافسة من المطاعم المشابهة والمطاعم العالمية والمحلية في نفس الفئة• تقلب أسعار المواد الخام وتأثيرها على تكاليف التشغيل وجودة المنتجات• التغيرات في الأنظمة الصحية والبلدية التي قد تؤثر على سير العمليات• تغير أذواق المستهلكين أو انخفاض الإقبال على المأكولات التقليدية مع مرور الوقت• الأزمات الاقتصادية أو الظروف الطارئة التي قد تؤثر سلباً على القوة الشرائية للعملاء

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

- وجود منافسة قوية في سوق المطاعم الشامية والمشويات في مدينة الدمام مما يصعب التميز وجذب العملاء. تقديم هوية مميزة وخدمة استثنائية تركز على الأصالة والجودة لخلق ميزة تنافسية واضحة عن بقية المطاعم الشامية.
- صعوبة الحفاظ على جودة وثبات الطعم مع التوسع وزيادة الطلبات خاصة في خدمات السفري والتوصيل. تطوير أنظمة تشغيل فعالة وبرامج تدريب لضمان ثبات الجودة والطعم عبر جميع قنوات الخدمة (داخل المطعم، السفري، التوصيل).
- محدودية الوعي بالعلامة التجارية بين الجمهور المستهدف، مما يقلل من فرص بناء قاعدة عملاء دائمة. الاستثمار في التسويق الرقمي وبناء علامة تجارية قوية لتعزيز الوعي وجذب شريحة أكبر من العملاء المحليين والزوار.

الحلول والفرص

- تقديم قائمة طعام شامية أصيلة مع التركيز على جودة المكونات وثبات الطعم. تزايد الطلب على الأكل الشامي عالي الجودة في المنطقة الشرقية.
- توفير خدمة الطلبات السريعة والتوصيل والسفري لتلبية احتياجات مختلف العملاء. نمو قطاع التوصيل والطلبات الخارجية في مدينة الدمام.
- تصميم هوية بصرية واضحة وحديثة تميز المطعم في السوق المحلي. قلة المنافسين ممن لديهم هوية واضحة ومميزة في مجال المشاوي الشامية.

القيمة المقترحة

- القيمة 1: تقديم مأكولات ومشروبات شامية أصيلة محضرة بصفات تقليدية وجودة عالية، مما يمنح العملاء تجربة طعم فريدة وأصيلة يصعب إيجادها في مطاعم أخرى بالمنطقة.
- القيمة 2: توفير خدمة سريعة وعصرية مع خيارات تناول الطعام داخل المطعم أو الطلبات السفري والتوصيل، ما يخفف عن العملاء عناء الانتظار الطويل ويوفر لهم مرونة كبيرة في اختيار طريقة الاستمتاع بوجباتهم.
- القيمة 3: الاهتمام بجودة ونظافة المكونات والمخبوزات الطازجة يومياً، مما يعزز ثقة العميل ويقلل من مخاوفه حول جودة وسلامة الطعام المقدم لعائلته.
- القيمة 4: تصميم هوية واضحة وثابتة للمطعم تضمن للعميل اتساق الطعم والخدمة في كل زيارة أو طلب، مما يبنى علاقة ولاء طويلة الأمد ويزيل القلق من تفاوت الجودة.
- القيمة 5: أسعار مناسبة وتجربة عائلية مريحة تلبي احتياجات الأسر والأفراد مع مراعاة خصوصية العائلات السعودية، ما يجعل المطعم خياراً مثالياً للجميع ويوفر عليهم عناء البحث عن أماكن مناسبة.

المميزات التنافسية:

- مشاوي شامية أصيلة بصفات تقليدية وجودة عالية
- مخبوزات ومقبلات طازجة يومياً بنكهات فريدة
- خدمة سريعة مناسبة للعائلات والأفراد
- هوية واضحة وثبات في جودة الطعم
- طلب مباشر، سفري وتوصيل بفعالية وانتشار

المشاكل	الحلول	القيمة المقترحة	الميزة التنافسية	السوق المستهدف والعملاء
<ul style="list-style-type: none"> تأخر استلام الطلبات سواء داخل المطعم أو في خدمة التوصيل، مما يؤدي إلى ازدياد العملاء خاصة في أوقات الذروة. عدم توافر بعض الأصناف المفضلة لدى العملاء أحياناً بسبب نفاد الكمية أو سوء إدارة المخزون. صعوبة التواصل مع المطعم للمستفسر عن الطلبات أو تقديم الملاحظات بسبب قنوات تواصل غير فعالة. 	<ul style="list-style-type: none"> تطوير نظام طلبات ذكي وحدوة فقرة للموظفين لزيادة سرعة تجهيز وتسليم الطلبات وتقليل زمن الانتظار للعملاء. تحسين إدارة المخزون ومتابعة يومية للأصناف الأكثر طلباً لضمان توافرها بشكل دائم وتقليل احتمالية نفادها. 	<ul style="list-style-type: none"> تقديم ماكولات ومشروبات شامية أصيلة محضرة بوصفات تقليدية ووجودة عالية، مما يمنح العملاء تجربة طعم فريدة وأصيلة يصعب إيجادها في مطاعم أخرى بالمنطقة. توفير خدمة سريعة وعصرية مع خيارات تناول الطعام داخل المطعم أو الطلبات السريعة والتوصيل، ما يخفف عن العملاء عبء الانتظار الطويل ويوفر لهم مرونة كبيرة في اختيار طريقة الاستمتاع بوجباتهم. الاهتمام بجودة ونظافة المكونات والمخبوزات الطازجة يومياً، مما يعزز ثقة العميل ويقلل من مخاوفه حول جودة وسلالة الطعام المقدم لعملائه. 	<ul style="list-style-type: none"> مشاوي شامية أصيلة بوصفات تقليدية ووجودة عالية مخبوزات ومقبلات طازجة يومياً بكهفات فريدة 	<ul style="list-style-type: none"> برامج ولاد ونقاط مكافآت للعملاء الدائمين لتعزيز التكرار العائلات الباحثة عن تجربة طعام شامية أصيلة في أجواء مريحة وعصرية.
الأنشطة الرئيسية <ul style="list-style-type: none"> إعداد وتجهيز المشروبات والماكولات الشامية الأصيلة يومياً باستخدام مضامات حازجة ووصفات تقليدية لضمان الجودة والنبات في الطعم. تقديم خدمات الطعام داخل المطعم ضمن أجواء عائلية حديثة وسريعة مع التركيز على راحة العائلة والأفراد. 			قنوات البيع <ul style="list-style-type: none"> صالة المطعم (الطلبات الداخلية للعائلات والأفراد داخل المطعم) الطلبات السريعة (استلام الطلبات من المطعم مباشرة دون الجلوس) التوصيل المباشر عبر موظفي المطعم (خدمة توصيل خاصة بالمطعم للعملاء في الدمام) تطبيقات التوصيل الخارجية (مثل هفترستيشن، جاهن مرسول وغيرها) 	قنوات التسويق <ul style="list-style-type: none"> منصات التواصل الاجتماعي (مثل إنستغرام، سناب شات، وتوتن) للإعلانات والعروض والتفاعل مع العملاء تطبيقات توصيل الطعام (مثل هفترستيشن، مرسول، جاهن) لزيادة المبيعات والتوصول لشريحة أكبر من العملاء حملات التسويق المحلي عبر الإعلانات الخارجية (لوحات الطرق والمجموعات التجارية في الدمام) برامج الولاء والعروض الخاصة للعملاء الدائمين لجذبهم وتحفيزهم على التكرار

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 "

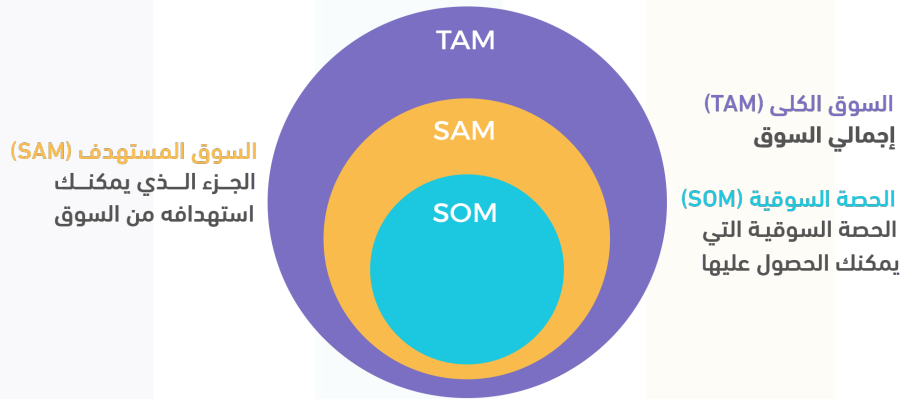
تغطي الدراسة التسويقية الأمور التالية :

- 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

- برامج ولاء ونقاط مكافآت للعملاء الدائمين لتعزيز التكرار.
- تفاعل مستمر عبر وسائل التواصل الاجتماعي وتقديم عروض موسمية خاصة.
- ضمان جودة الخدمة والاستجابة السريعة لملاحظات العملاء لبناء الثقة والرضا.

السوق الكلي (TAM)	16,000,000,000	% 100.00
السوق المستهدف (SAM)	1,200,000,000	% 7.50
الحصة السوقية (SOM)	36,000,000	% 0.23
نسبة النمو السنوي المتوقع (CAGR)		% 7



مخطط 1: رسم بياني للسوق المستهدف

العملاء المستهدفين

- العائلات الباحثة عن تجربة طعام شامية أصيلة في أجواء مريحة وعصرية.
- الأفراد وموظفو الشركات الراغبون بوجبات سريعة وجودة عالية أثناء العمل أو التنقل.
- محبو الطلبات الخارجية والتوصيل ممن يفضلون المأكولات الشامية الطازجة في منازلهم.

المنافسون

تعد دراسة المنافسين جزءا مهما 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.

- مطعم بيت الشواية
- مطعم مشاوي الريف الدمشقي
- مطعم زرزور للمشاوي الشامية
- مطعم شاميات

معايير المنافسة

- جودة وتنوع المشويات والمأكولات الشامية المقدمة
- سرعة الخدمة وتوفر خيارات الطلب (محلي، سفري، توصيل)
- تجربة العملاء وملاءمة المكان للعائلات والأفراد
- ثبات الطعم والهوية وبناء ولاء العملاء

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
المشويات الشامية	36,000.00	45.00	0	1,620,000
المقبلات الشامية	30,000.00	18.00	0	540,000
المخبوزات الطازجة	24,000.00	12.00	0	288,000
الطلبات السفري والتوصيل	18,000.00	55.00	0	990,000
وجبات العائلات والعروض الخاصة	6,000.00	85.00	0	510,000
إجمالي الإيرادات			0	3,948,000

جدول 1: جدول الإيرادات للسنة الأولى

السنة	2026	2027	2028	2029	2030	2031
نسبة النمو	8.00 %	10.00 %	13.00 %	10.00 %	7.00 %	7.00 %
متوسط النمو السنوي	9.17 %					

جدول 2: جدول نسبة النمو السنوية المتوقعة خلال فترة الدراسة

الإيرادات السنوية

السنة	2026	2027	2028	2029	2030	2031
إجمالي الإيرادات	0	3,948,000	4,342,800	4,907,356	5,398,091	5,775,957

جدول 3: جدول الإيرادات السنوية المتوقعة خلال فترة الدراسة

18,596,247	إجمالي الإيرادات خلال فترة الدراسة
3,099,375	متوسط الإيرادات السنوية
% 9.17	متوسط النمو السنوي

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	166,200
مبلغ ثابت للتسويق	80,000
المجموع	246,200

البند	2026	2027	2028	2029	2030	2031
إجمالي مصاريف التسويق	246,200	269,400	297,140	324,368	349,905	368,800
الإيرادات	0	3,948,000	4,342,800	4,907,356	5,398,091	5,775,957
% مصاريف التسويق	%-	6.83%	6.84%	6.61%	6.48%	6.39%

الجدول الزمني

وصف المرحلة	عنوان المرحلة	بداية المرحلة
تتضمن هذه المرحلة إعداد دراسة الجدوى التفصيلية، واختيار موقع المطعم في مدينة الدمام، والحصول على كافة التصاريح والتراخيص اللازمة من الجهات الحكومية، بالإضافة إلى وضع التصميم الهندسية الداخلية والخارجية للمطعم.	مرحلة التخطيط والترخيص	2025-12-13
تشمل هذه المرحلة تنفيذ أعمال البناء والتجهيز الداخلي للمطعم، وشراء المعدات والأثاث اللازمين، وتوظيف وتدريب الكادر البشري، بالإضافة إلى تجهيز قوائم الطعام وتجربة المنتجات بشكل أولي لضمان الجودة.	مرحلة التجهيز والإنشاء	2026-02-01
يتم في هذه الفترة افتتاح المطعم بشكل جزئي لفترة تجريبية بهدف اختبار العمليات التشغيلية واستقبال آراء العملاء الأوائل وتحسين جودة الخدمة والمنتجات قبل الافتتاح الرسمي.	مرحلة التشغيل التجريبي	2026-05-01
تبدأ هذه المرحلة بافتتاح مطعم دار المشاوي رسمياً أمام الجمهور في مدينة الدمام مع إطلاق حملات تسويقية مكثفة وزيادة التعاون مع خدمات التوصيل لتقديم المشويات والمقبلات والمخبوزات الطازجة ووجبات العائلات والعروض الخاصة.	مرحلة الافتتاح الرسمي والتسويق	2026-07-01

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، 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



مسؤول خدمة العملاء

الاستقبال والتعامل مع طلبات الزبائن بكفاءة



محاسب

إدارة الحسابات والرواتب ومتابعة الإيرادات



شيف رئيسي

متخصص في إعداد المشاوي والمأكولات الشامية



مدير المطعم

خبرة في إدارة وتشغيل المطاعم الشامية

الرواتب والأجور

المسمى الوظيفي	عدد الموظفين	الراتب الشهري	راتب أول سنة	الراتب السنوي
مدير المطعم	1	8,000	0	96,000
شيف رئيسي	1	7,000	0	84,000
محاسب	1	5,000	0	60,000
مسؤول خدمة العملاء	2	3,500	0	84,000
الإجمالي	5	27,000	0	324,000

جدول 5: جدول الرواتب والاجور للسنة الأولى

خطة التوظيف

المسمى الوظيفي	2026	2027	2028	2029	2030	2031
مدير المطعم	1	1	1	1	1	1
شيف رئيسي	1	1	2	2	2	2
محاسب	1	1	1	2	2	2
مسؤول خدمة العملاء	2	3	4	5	5	6

جدول 6: جدول خطة التوظيف خلال فترة الدراسة

نسبة نمو الرواتب

المسمى الوظيفي	2026	2027	2028	2029	2030	2031
مدير المطعم	%5	%6	%5	%7	%6	%5
شيف رئيسي	%6	%5	%7	%6	%5	%7
محاسب	%5	%7	%6	%5	%7	%6
مسؤول خدمة العملاء	%7	%6	%5	%7	%5	%6

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

جدول الرواتب

الوظيفة	2026	2027	2028	2029	2030	2031
مدير المطعم	96,000	96,000	96,000	96,000	96,000	96,000
شيف رئيسي	84,000	84,000	168,000	168,000	168,000	168,000
محاسب	60,000	60,000	60,000	120,000	120,000	120,000
مسؤول خدمة العملاء	84,000	126,000	168,000	210,000	210,000	252,000
إجمالي الرواتب	324,000	366,000	492,000	594,000	594,000	636,000
متوسط الرواتب	27,000	30,500	41,000	49,500	49,500	53,000
الإيرادات	0	3,948,000	4,342,800	4,907,356	5,398,091	5,775,957
مصاريف الرواتب %	0.00 %	9.27 %	11.33 %	12.10 %	11.00 %	11.01 %

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
المشروبات الشامية	36,000	40.0%	18.00	648,000
المقبلات الشامية	30,000	35.0%	6.30	189,000
المخبوزات الطازجة	24,000	30.0%	3.60	86,400
الطلبات السفري والتوصيل	18,000	45.0%	24.75	445,500
وجبات العائلات والعروض الخاصة	6,000	42.0%	35.70	214,200
إجمالي التكاليف السنوية				1,581,100

جدول 9: جدول تكاليف الإيرادات للسنة الأولى

نسبة النمو التقديرية لتكاليف الإيرادات خلال سنوات الدراسة

السنة	2026	2027	2028	2029	2030	2031
نسبة النمو	40.1%	39.6%	39.0%	38.5%	38.2%	38.0%

جدول 10: نسبة النمو التقديرية لتكاليف الإيرادات خلال سنوات الدراسة

تكاليف الإيرادات السنوية

السنة	2026	2027	2028	2029	2030	2031
تكاليف الإيرادات	0	1,581,100	1,725,552	1,922,869	2,100,256	2,244,474
الإيرادات السنوية	0	3,948,000	4,342,800	4,907,356	5,398,091	5,775,957
هامش التكاليف	0%	40.1%	39.7%	39.2%	38.9%	38.9%

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

إجمالي تكاليف الإيرادات	9,574,251
إجمالي الإيرادات	18,596,247
متوسط هامش التكاليف	39.45%

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%	0	0

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	0	394,800	434,280	490,736	539,809	577,596
الإيرادات السنوية	0	3,948,000	4,342,800	4,907,356	5,398,091	5,775,957
المصاريف الإدارية (%)	0.0%	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 موقع المطعم التجاري	320,000
إيجار مستودع تخزين المواد الغذائية	35,000
إيجار مواقف سيارات للموظفين والعملاء	18,000
إيجار مكتب إداري خارجي	25,000

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	416,000 ₪	428,480 ₪	441,334 ₪	454,574 ₪	468,212 ₪	482,258 ₪
الإيرادات السنوية	0 ₪	3,948,000 ₪	4,342,800 ₪	4,907,356 ₪	5,398,091 ₪	5,775,957 ₪
نسبة الإيجار من الإيرادات (%)	-	10.9%	10.2%	9.3%	8.7%	8.4%

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	48,000
الماء	12,000
الغاز	18,000
الصرف الصحي	6,000
خدمات النفايات	8,000
الإجمالي	92,000

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%	6%	5%	4%	3%

جدول 20: جدول إجمالي المصاريف الإدارية والعمومية خلال فترة الدراسة

إجمالي المرافق والطاقة

السنة	2026	2027	2028	2029	2030	2031
إجمالي تكاليف المرافق	92,000	95,680	100,464	106,491	111,815	115,169
الإيرادات السنوية	0	3,948,000	4,342,800	4,907,356	5,398,091	5,775,957
هامش استهلاك المرافق (%)	0.0%	0.0%	2.5%	2.5%	2.3%	2.1%

جدول 21: جدول إجمالي المصاريف الإدارية والعمومية خلال فترة الدراسة

مصاريف أخرى

البند	التكلفة السنوية للسنة الأولى
رسوم تراخيص	25,000
تأمين شامل	18,000
نثرات مكتبية	12,000
خدمات استشارية	20,000
صيانة أجهزة ومعدات	15,000

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	90,000	93,600	97,344	101,237	105,286	109,497
الإيرادات السنوية	0	3,948,000	4,342,800	4,907,356	5,398,091	5,775,957
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	0	394,800	434,280	490,736	539,809	577,596
الإيجارات	416,000	428,480	441,334	454,574	468,212	482,258
المرافق والطاقة	92,000	95,680	100,464	106,491	111,815	115,169
المصاريف الأخرى	90,000	93,600	97,344	101,237	105,286	109,497
مصاريف التسويق	246,200	269,400	297,140	324,368	349,905	368,800
الإجمالي	844,200	1,281,960	1,370,562	1,477,406	1,575,027	1,653,320
الإيرادات	0	3,948,000	4,342,800	4,907,356	5,398,091	5,775,957
هامش المصاريف من الإيرادات	%0.00	%32.47	%31.56	%30.11	%29.18	%28.62

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	12	1,581,100
الرواتب والأجور	12	324,000
المصاريف الإدارية والعمومية	12	0
الإيجارات	12	416,000
المرافق (كهرباء، ماء، نظافة...)	12	92,000
مصاريف التسويق	12	246,200
مصاريف التأمين والصيانة	12	15,800
المجموع		2,685,100
نسبة الاحتياطي النقدي	15.00%	402,765
الإجمالي		3,087,865

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
120,000	2025	20%	1	120,000	تشطيبات وديكور داخلي للمطعم
30,000	2025	20%	1	30,000	واجهة خارجية (لوحات إعلانية وأعمال حجر/المنيوم)
150,000	الإجمالي				

الإهلاك حسب السنوات

نسبة الإهلاك	إجمالي القيمة الصافية	السنة
30,000.00	150,000	2026
30,000.00	120,000	2027
30,000.00	90,000	2028
30,000.00	60,000	2029
30,000.00	30,000	2030
30,000.00	0	2031

إهلاكات التجهيزات والمباني

البند	2026	2027	2028	2029	2030	2031
تشطيبات وديكور داخلي للمطعم	24,000	24,000	24,000	24,000	24,000	0
واجهة خارجية (لوحات إعلانية وأعمال حجر/المنيوم)	6,000	6,000	6,000	6,000	6,000	0
الإجمالي	30,000	30,000	30,000	30,000	30,000	0

جدول 26: جداول التجهيزات والمباني والإهلاك

الأثاث

الأصل	التكلفة	العدد	الإهلاك (%)	سنة الشراء	الإجمالي
طاولة طعام للزبائن	700 ₪	20	20%	2025	14,000 ₪
كرسي طعام للزبائن	200 ₪	80	20%	2025	16,000 ₪
رفوف عرض داخلية	1,200 ₪	4	20%	2025	4,800 ₪
خزانة تخزين صغيرة	900 ₪	3	20%	2025	2,700 ₪
		107	—	—	37,500 ₪

الإهلاك حسب السنوات

السنة	إجمالي التكلفة	الإهلاك السنوي
2026	37,500 ₪	7,500 ₪
2027	0 ₪	7,500 ₪
2028	0 ₪	7,500 ₪
2029	0 ₪	7,500 ₪
2030	0 ₪	7,500 ₪
2031	0 ₪	7,500 ₪

الإهلاك لكل بند عبر السنوات

البند	2026	2027	2028	2029	2030	2031
طاولة طعام للزبائن	2,800	2,800	2,800	2,800	2,800	0
كرسي طعام للزبائن	3,200	3,200	3,200	3,200	3,200	0
رفوف عرض داخلية	960	960	960	960	960	0
خزانة تخزين صغيرة	540	540	540	540	540	0
الإجمالي	7,500	7,500	7,500	7,500	7,500	0

جدول 27: جداول الأصول والاهلاك السنوي

وسائل النقل

البند	التكلفة	العدد	نسبة الإهلاك	سنة الشراء	الإجمالي
سيارة توصيل	85,000	1	20%	2025	85,000
دراجة نارية توصيل	9,000	2	25%	2025	18,000

الإهلاك لكل بند عبر السنوات

السنة	التكلفة السنوية	الإهلاك
2026	103,000	20,800
2027	0	20,800
2028	0	20,800
2029	0	20,800
2030	0	18,799
2031	0	0

إهلاكات وسائل النقل

البند	2026	2027	2028	2029	2030	2031
سيارة توصيل	17,000	17,000	17,000	17,000	17,000	0
دراجة نارية توصيل	4,500	4,500	4,500	4,500	1,800	0
الإجمالي	21,500	21,500	21,500	21,500	18,800	0

المعدات والآلات

الأصل	التكلفة	العدد	الإهلاك (%)	سنة الشراء	الإجمالي
شواية فحم صناعية	18,000	2	20%	2025	36,000
ثلاجة تخزين كبيرة	15,000	1	15%	2025	15,000
نظام شفط وفلتر الهواء	12,000	1	20%	2026	12,000
الإجمالي					63,000

الإهلاك حسب السنوات

السنة	إجمالي التكلفة	الإهلاك السنوي
2026	51,000	8,700
2027	12,000	11,100
2028	0	11,100
2029	0	11,100
2030	0	11,100
2031	0	11,000

إهلاكات الآلات والمعدات

البند	2026	2027	2028	2029	2030	2031
شواية فحم صناعية	7,200	7,200	7,200	7,200	7,200	6,000
ثلاجة تخزين كبيرة	2,250	2,250	2,250	2,250	2,250	2,250
نظام شفط وفلتره الهواء	0	2,400	2,400	2,400	2,400	2,400
الإجمالي	9,450	11,850	11,850	11,850	11,850	10,650

جدول 28: جداول المعدات والآلات والإهلاك السنوي

الأصول الغير ملموسة

الأصل	التكلفة	العدد	الإهلاك (%)	سنة الشراء	الإجمالي
برمجيات إدارة المطعم (نظام نقاط البيع وبرنامج المحاسبة)	12,000	1	20%	2025	12,000
تصميم وتسجيل العلامة التجارية	8,000	1	10%	2025	8,000
موقع إلكتروني وتطبيق للحجوزات والتوصيل	15,000	1	20%	2025	15,000
الإجمالي					35,000

إجمالي تكلفة الأصول غير الملموسة حسب السنوات

السنة	إجمالي التكلفة
2026	35,000
2027	0
2028	0
2029	0
2030	0
2031	0

إطفاءات الأصول الغير ملموسة

البند	2026	2027	2028	2029	2030	2031
برمجيات إدارة المطعم	ﷲ 2,400	ﷲ 2,400	ﷲ 2,400	ﷲ 2,400	ﷲ 2,400	ﷲ 2,400
تصميم وتسجيل العلامة التجارية	ﷲ 800	ﷲ 800	ﷲ 800	ﷲ 800	ﷲ 800	ﷲ 4,000
موقع إلكتروني وتطبيق للحجوزات والتوصيل	ﷲ 3,000	ﷲ 3,000	ﷲ 3,000	ﷲ 3,000	ﷲ 3,000	ﷲ 3,000
الإجمالي	ﷲ 6,200	ﷲ 6,200	ﷲ 6,200	ﷲ 6,200	ﷲ 6,200	ﷲ 9,400

جدول 29: جداول الأصول غير الملموسة والإهلاك السنوي

التكاليف الرأسمالية

الأصول	التكلفة	الإهلاك/الإطفاءات
المرافق والعقارات	150,000 ₪	150,000 ₪
الاثاث	37,500 ₪	37,500 ₪
وسائل النقل	103,000 ₪	84,100 ₪
الآلات والمعدات	63,000 ₪	67,800 ₪
مجموع الأصول الملموسة	353,500 ₪	339,400 ₪
احتياطي الأصول الملموسة	35,350 ₪	1,768 ₪
إجمالي الأصول الملموسة	388,850 ₪	341,168 ₪
أصول غير ملموسة	35,000 ₪	37,200 ₪
احتياطي أصول غير ملموسة	3,500 ₪	700 ₪
إجمالي الأصول غير الملموسة	38,500 ₪	37,900 ₪
إجمالي الأصول	427,350 ₪	379,068 ₪

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	-	3,948,000	4,342,800	4,907,356	5,398,091	5,775,957
تكاليف الإيرادات	-	1,581,100	1,725,552	1,922,869	2,100,256	2,244,474
إجمالي الربح	-	2,366,900	2,617,248	2,984,487	3,297,835	3,531,483
هامش مجمل الربح	-	% 60	% 60	% 61	% 61	% 61
الرواتب والأجور	324,000	366,000	492,000	594,000	594,000	636,000
الإيجارات	416,000	428,480	441,334	454,574	468,212	482,258
المصاريف الإدارية والعمومية	-	394,800	434,280	490,736	539,809	577,596
مصاريف إدارية	-	-	-	-	-	-
مصاريف التسويق	246,200	269,400	297,140	324,368	349,905	368,800
المرافق والطاقة	92,000	95,680	100,464	106,491	111,815	115,169
التأمين والصيانة	15,800	25,296	39,840	43,744	55,844	60,000
مصاريف أخرى	90,000	93,600	97,344	101,237	105,286	109,497
إجمالي التكاليف غير المباشرة	1,184,000	1,673,256	1,902,402	2,115,150	2,224,871	2,349,320
الربح قبل الضريبة والزكاة والفوائد والإهلاكات والإطفاءات	(1,184,000)	693,644	714,846	869,337	1,072,964	1,182,163
هامش الربح قبل الضريبة والزكاة والفوائد والإهلاكات والإطفاءات	-	% 18	% 16	% 18	% 20	% 20
الاهلاكات	16,950	19,350	19,350	19,350	19,350	18,150
الإطفاءات	6,200	6,200	6,200	6,200	9,400	9,400
إجمالي الاهلاكات - الإطفاءات	23,150	25,550	25,550	25,550	28,750	27,550
الربح التشغيلي	(1,207,150)	668,094	689,296	843,787	1,044,214	1,154,613
هامش ربح التشغيل	-	% 17	% 16	% 17	% 19	% 20
مصاريف التمويل	-	-	-	-	-	-
الزكاة	500	16,702	17,232	21,095	26,105	28,865
صافي الربح	(1,207,650)	651,392	672,063	822,692	1,018,109	1,125,748
هامش صافي الربح	-	% 17	% 15	% 17	% 19	% 19

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	2,079,615	3,108,264	3,793,354	4,530,003	6,159,188	7,029,481
ذمم المدينة التجارية	134,150	234,150	329,150	374,150	544,150	569,150
المخزون	11,750	51,750	91,750	115,750	150,750	170,750
إجمالي الأصول المتداولة	2,225,515	3,394,164	4,214,254	5,019,903	6,854,088	7,769,381
الأصول غير المتداولة						
الأصول الثابتة	336,550	317,200	297,850	278,500	259,150	241,000
الأصول غير الملموسة	28,800	22,600	16,400	10,200	800	-
إجمالي الأصول غير المتداولة	365,350	339,800	314,250	288,700	259,950	241,000
إجمالي الأصول	2,590,865	3,733,964	4,528,504	5,308,603	7,114,038	8,010,381
الالتزامات وحقوق الملكية						
الالتزامات غير المتداولة						
القروض طويلة الأجل	-	-	-	-	-	-
إجمالي الالتزامات غير المتداولة	-	-	-	-	-	-
الالتزامات المتداولة						
الذمم الدائنة	127,000	395,275	540,138	480,717	525,064	561,119
القروض قصيرة الأجل	-	-	-	-	-	-
ضريبة القيمة المضافة المستحقة	76,200	298,632	161,246	188,074	402,053	106,995
إجمالي الالتزامات المتداولة	203,200	693,907	701,384	668,791	927,117	668,113
حقوق الملكية						
رأس المال	3,593,215	3,593,215	3,593,215	3,593,215	3,593,215	3,593,215
الأرباح / الخسائر المبقاة	(1,207,650)	(555,258)	116,805	939,497	1,957,606	3,083,353
إجمالي حقوق الملكية	2,385,565	3,037,957	3,700,020	4,532,712	5,550,821	6,676,568
إجمالي الالتزامات وحقوق الملكية	2,590,865	3,733,964	4,401,404	5,308,603	6,477,938	8,010,381

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	(1,207,650)	651,392	672,063	822,692	1,018,109	1,125,748
تعديلات للبنود الغير نقدية						
الإهلاكات	16,950	19,350	19,350	19,350	19,350	18,150
الإطفاءات	6,200	6,200	6,200	6,200	9,400	9,400
التدفق النقدي قبل التغيرات في رأس المال العامل	(1,183,500)	677,942	697,613	848,242	1,044,859	1,153,298
التغيرات في رأس المال العامل						
ذمم مدينة تجارية	(134,150)	(100,000)	(95,000)	(45,000)	(170,000)	(25,000)
ذمم دائنة	127,000	268,275	144,863	(59,421)	44,347	36,055
ضريبة القيمة المضافة	76,200	222,432	(137,386)	26,827	213,980	(295,059)
التدفق النقدي من الأنشطة التشغيلية	(1,125,100)	1,028,649	685,090	746,649	1,629,185	870,293
التدفق النقدي من الأنشطة الاستثمارية						
إضافة أصول ثابتة	(353,500)	-	-	-	-	-
إضافة أصول غير ملموسة	(35,000)	-	-	-	-	-
التدفقات النقدية من الأنشطة الاستثمارية	(388,500)	-	-	-	-	-
التدفق النقدي من الأنشطة التمويلية						
قروض طويلة الأجل	-	-	-	-	-	-
رأس المال المدفوع	3,593,215	-	-	-	-	-
توزيعات أرباح مدفوعة	-	-	-	-	-	-
قروض قصيرة الأجل	-	-	-	-	-	-
التدفقات النقدية من الأنشطة التمويلية	3,593,215	-	-	-	-	-
صافي التغير في النقد وما في حكمه						
صافي التغير في النقد وما في حكمه	2,079,615	1,028,649	685,090	746,649	1,629,185	870,293
رصيد الافتتاح	-	2,079,615	3,108,264	3,793,354	4,530,003	6,159,188
رصيد النقد نهاية السنة	2,079,615	3,108,264	3,793,354	4,530,003	6,159,188	7,029,481

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)
34.20 %	5,297,209	3.41 (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	1,207,650- ₪	651,392 ₪	672,063 ₪	822,692 ₪	1,018,109 ₪	1,125,748 ₪
إجمالي الأصول	365,350 ₪	339,800 ₪	314,250 ₪	288,700 ₪	259,950 ₪	241,000 ₪
العائد على الأصول (ROA)	(330.67) %	191.74%	213.99%	285.11%	391.69%	467.01%

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	1,207,650- ₪	651,392 ₪	672,063 ₪	822,692 ₪	1,018,109 ₪	1,125,748 ₪
رأس المال المستثمر	3,593,215 ₪	3,593,215 ₪	3,593,215 ₪	3,593,215 ₪	3,593,215 ₪	3,593,215 ₪
العائد على الاستثمار (ROI)	(33.62%)	18.13%	18.71%	22.90%	28.34%	31.34%

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	12	1,581,100
الرواتب والأجور	12	324,000
المصاريف الإدارية والعمومية	12	0
الإيجارات	12	416,000
المرافق (كهرباء، ماء، نظافة...)	12	92,000
مصاريف التسويق	12	246,200
مصاريف التأمين والصيانة	12	15,800
المجموع		2,685,100
نسبة الاحتياطي النقدي	15.00%	402,765
الإجمالي		3,087,865

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	15,000	0%
التراخيص والتصاريح	12,000	0%
التأسيس القانوني والإداري	8,000	0%
الحملات الإعلانية قبل التشغيل	18,000	0%
تكاليف تدريب الموظفين	10,000	0%
برامج وأنظمة التشغيل	9,000	20%
تأمينات المشروع الأولية	6,000	0%
اختبارات التشغيل	5,000	0%
الإجمالي	78,000	

جدول هيكل رأس المال

3,593,215	التكلفة الإستثمارية للمشروع
3,593,215	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	تنوع قائمة الطعام وتقديم عروض ترويجية موسمية لجذب شرائح مختلفة من العملاء ومتابعة اتجاهات السوق باستمرار.
ارتفاع تكاليف المواد الخام	المخاطر المالية	إبرام عقود توريد طويلة الأجل مع موردين موثوقين، ومراقبة الأسعار بشكل دوري للبحث عن بدائل مناسبة عند الحاجة.
عدم الامتثال للأنظمة واللوائح الصحية	المخاطر القانونية والتنظيمية	تدريب العاملين على متطلبات الصحة والسلامة الغذائية، والتأكد من تحديث التراخيص بانتظام، والمتابعة المستمرة لأي تغييرات تشريعية.
صعوبة استقطاب الكفاءات والمحافظة عليها	مخاطر الموارد البشرية	تقديم حوافز مالية ومعنوية وبرامج تدريب وتطوير وظيفي لضمان بيئة عمل جاذبة واستقرار الموظفين.
مشكلات تشغيلية مثل أعطال المعدات أو انقطاع الإمدادات	مخاطر التشغيل	وضع خطة صيانة دورية للمعدات، وإعداد خطط طوارئ لتوفير بدائل للإمدادات الأساسية عند حدوث أي خلل.
المنافسة الشديدة في قطاع المطاعم	مخاطر السوق والمنافسة	التركيز على جودة الخدمة والطعام، وبناء علامة تجارية قوية، وتفعيل برامج ولاء العملاء لزيادة معدل الاحتفاظ بالزبائن.

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 3,593,215 **د.ل.**
المشروع سيحقق إجمالي إيرادات قدرها 18,596,247 خلال فترة الدراسة.
المشروع سيحقق إجمالي أرباح قدرها 9,021,996 خلال فترة الدراسة.
تشير النتائج أن متوسط معدل العائد السنوي على الاستثمار يقدر بنحو 14.30 % خلال فترة الدراسة.
تشير النتائج أن متوسط معدل العائد السنوي على الإيرادات يقدر بنحو 48.52 % خلال فترة الدراسة.
تشير نتائج الدراسة إلى أن معدل العائد الداخلي للمشروع سنوياً 34.20 خلال فترة الدراسة.
المشروع سوف يسترد قيمة رأس المال المستثمر والبالغ 3,593,215 **د.ل.** بالكامل في فترة 3.41 تقريباً.

تشير نتائج الدراسة إلى أنه يترتب على الاستثمار في المشروع تراكم قيمة التدفقات النقدية ليصبح في نهاية فترة الدراسة نحو 7,029,481 **د.ل.** بينما ستبلغ صافي القيمة الحالية للتدفقات النقدية 5,297,209 باحتساب معدل تكلفة رأس المال المرجح حسب الدراسة والذي قدر 15 % .

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