

Business plan

لمصنع البيوت الجاهزة
المنطقة الحرة بمدينة جازان للصناعات الأساسية
والتحويلية

شركة رونق البيوت المحدودة

٢٠٢٦م



المخلص التنفيذي Executive Summary

1.1 نظرة عامة موجهة للقرار

فكرة المشروع ونطاقه

مشروع صناعي متكامل يتخصص في تجميع وتصنيع الوحدات السكنية الجاهزة (الكبسولات) يهدف إلى سد الفجوة بين العرض المحلي المحدود والطلب المتزايد على حلول الإسكان السريعة والاقتصادية المشروع يمثل نقطة تحول استراتيجية من نموذج الاستيراد الكامل إلى نموذج التصنيع والتجميع المحلي

نموذج العمل المرحلي

المرحلة الأولى (السنة 1-2) التجميع Assembly



المرحلة الثانية (السنة 3-4) التصنيع الجزئي



المرحلة الثالثة (السنة +5) التصنيع الكامل

موقع المشروع ولماذا جازان_ المنطقة الحرة

- ✓ الموقع: مدينة جازان للصناعات الأساسية والتحويلية - المنطقة الحرة
- ✓ المبررات وهي:
 - القرب من ميناء جازان: وصول مباشر للمكونات من المصنع الأم الصيني
 - الحوافز الضريبية: ومنها الإعفاءات التي قد تصل إلى 20 سنة
 - موقع استراتيجي: بوابة التصدير لليمن والقرن الأفريقي شرق أفريقيا وأروبا وبقية دول العالم
 - تكاليف تشغيل منخفضة: مقارنة بالمدن الصناعية الأخرى
 - القرب من المدن السياحية: مثل ابها والباحة والمناطق السياحية الأخرى الداخلية

التفاصيل	النسبة	السوق
اليمن، افريقيا، أروبا، بقية دول العالم	60%	التصدير الإقليمي
وزارة الإسكان مشاريع الرؤية	25%	المشاريع الحكومية السعودية
المطورون العقاريون الشركات	15%	القطاع الخاص السعودي

الطاقة الإنتاجية

- ✓ السنة الأولى 150: وحدة سنوياً
- ✓ السنة الثانية 300: وحدة سنوياً
- ✓ السنة الثالثة فما فوق 500: وحدة سنوياً (الطاقة القصوى)

حجم الاستثمار

- ✓ إجمالي الاستثمار المتوقع: ٣٠ مليون ريال سعودي
- ✓ رأس المال المملوك 10: مليون ريال (33%)
- ✓ التمويل المتوقع 20: مليون ريال (67%)

❖ الأسواق المستهدفة:

➤ الأسواق الأساسية (أولوية قصوى)

- ✓ اليمن 50,000: وحدة سكنية سنوياً _ عبر منظمات إغاثية ووسطاء موثوقين
- ✓ السودان 30,000: وحدة سنوياً _ تمويل منظمات دولية (البنك الدولي، الأمم المتحدة)
- ✓ دول القرن الأفريقي 40,000: وحدة سنوياً (جيبوتي، الصومال، إثيوبيا، إريتريا)

➤ الأسواق التصديرية المتقدمة (نمو مستقبلي)

- ✓ أوروبا: سوق متخصص للمنتجات عالية الجودة بمواصفات CE
- ✓ أمريكا: سوق المنتجات المتطورة بمواصفات UL

➤ السوق المحلية السعودية (داعم)

مشاريع وزارة الإسكان والقطاع الخاص

Investment Thesis أطروحة الاستثمار المركزة

الأطروحة الأساسية

التحول من مستورد سلبي إلى مركز تصنيع وتصدير إقليمي عبر استغلال الموقع الاستراتيجي لجازان وشراكة مع مصنع صيني عالمي مما يوفر **40%** من التكاليف مقارنة بالاستيراد الكامل ويحقق عائداً سنوياً يصل إلى **27%**

الفرضيات الأساسية المدروسة

- ✓ فرضية التكلفة: توفير **8,000** دولار لكل وحدة من تكاليف الشحن البحري
- ✓ فرضية السوق: نمو الطلب على البيوت الجاهزة بنسبة **12%** سنوياً في المنطقة
- ✓ فرضية الشراكة: استمرارية التعاون مع المصنع الصيني لمدة **10** سنوات على الأقل
- ✓ فرضية التمكين: توفر العمالة الفنية في منطقة جازان

❖ المزايا التنافسية:

➤ التوافق التنظيمي الكامل:

- ✓ النشاط مدرج في "القائمة الخضراء" لمنطقة جازان الاقتصادية الخاصة
- ✓ رموز SIC المعتمدة **251160**: (ورش الألمنيوم (و) **310022** تصنيع الأثاث المعدني)
- ✓ لا يحتاج لتقييم مسبق من الهيئة السعودية للمناطق الاقتصادية

محركات القيمة الرئيسية

❖ محرك التكلفة

قبل المشروع:

سعر الوحدة الكاملة من الصين 120,000 ريال
تكلفة الشحن 30,000 ريال (8,000 دولار)
الإجمالي 150,000 ريال

بعد المشروع:

سعر المكونات من الصين 90,000 ريال
تكلفة شحن المكونات 6,000 ريال
تكلفة التجميع المحلي 24,000 ريال
الإجمالي 120,000 ريال

التوفير 30,000 ريال لكل وحدة على الاقل (20%)

❖ محرك الجودة

- ✓ مراقبة الجودة محلياً: فحص كل مرحلة في المصنع السعودي
- ✓ التخصيص حسب الطلب: تعديل التصاميم لتناسب البيئة المحلية
- ✓ خدمة ما بعد البيع: فريق للصيانة والتركييب محلي سريع الاستجابة

❖ محرك الوقت

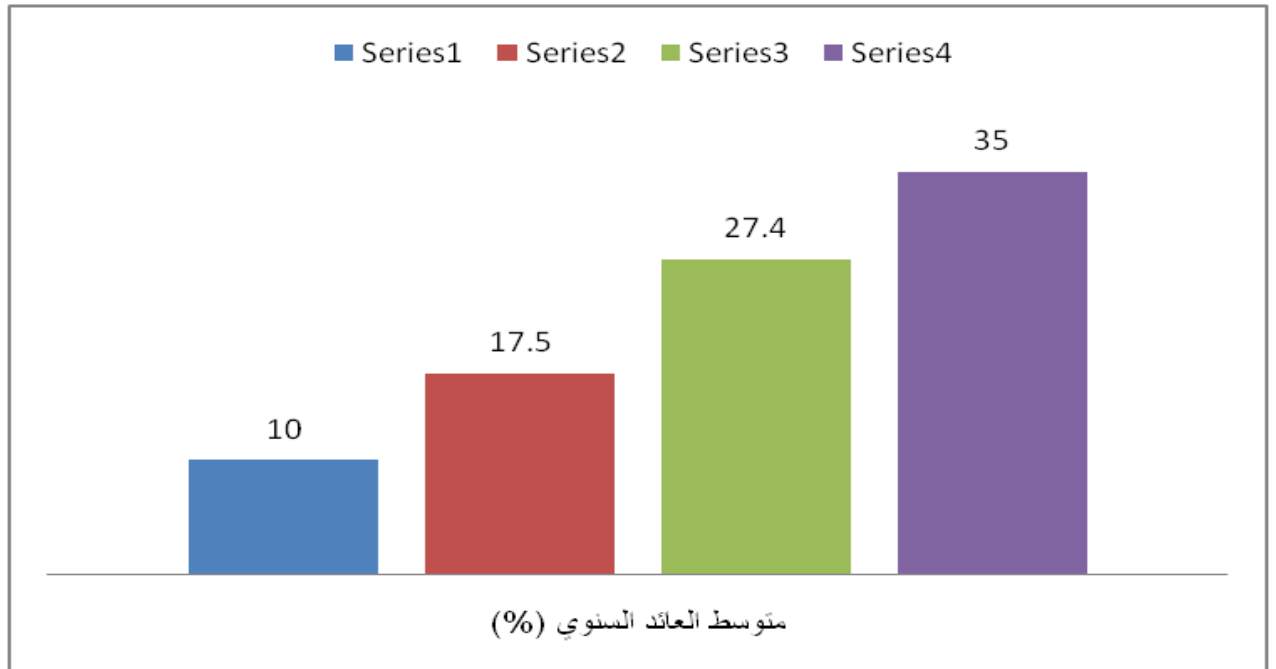
- ✓ تسليم أسرع ٣٠ يوماً مقابل 120 يوماً للاستيراد الكامل
- ✓ تخطيط أفضل: إنتاج حسب الطلب بدلاً من المخزون الكبير

الجاذبية الاستثمارية والعائد المتوقع

المؤشرات المالية الرئيسية

المؤشر	القيمة	التفسير
سعر الإيجار	4.5 ريال/متر	توفير 10% من التكلفة المتوقعة
نقطة التعادل	230 وحدة سنوياً	(بعد تعديل تكاليف الإيجار)
معدل العائد الداخلي	27.8%	(تحسن طفيف بسبب خفض التكاليف)
فترة استرداد رأس المال	3.7 سنوات	

مقارنة العوائد مع استثمارات مماثلة



❖ نقطة التعادل

- ✓ نقطة التعادل التشغيلي 184 :وحدة سنوياً (37% من الطاقة القصوى)
- ✓ نقطة التعادل المالي 214 :وحدة سنوياً (43% من الطاقة القصوى)

❖ مزايا فريدة للمستثمر

- ✓ حماية من التقلبات : عقود توريد طويلة الأمد مع المصنع الصيني
- ✓ تحوط طبيعي :المكونات بالدولار المبيعات بالريال والدولار
- ✓ تعدد مصادر الدخل :وحدات سكنية مكاتب غرف عمال وحدات طبية
- ✓ أصول ملموسة :معدات، مباني قابلة للرهن



Investment Highlights أبرز المميزات الاستثمارية

Why This Project – Why Now

❖ الفرصة الزمنية الفريدة

- ✓ مشاريع إعادة إعمار اليمن 2.3 : مليون وحدة سكنية مطلوبة
- ✓ برامج الرؤية السعودية 2030: 300,000 وحدة سكنية مستهدفة
- ✓ أزمة الإسكان في أفريقيا 50 : مليون وحدة سكنية مطلوبة
- ✓ تحول استراتيجي: توجه الحكومة السعودية لدعم التصنيع المحلي
- ✓ الطلب العالي الاوربي: حيث ان تكلفة التصنيع اعلى في الدول الاوربية

❖ الميزة التنافسية الجوهرية

التفوق التكاليفي

نموذج حساب التوفير السنوي

تكلفة_ شحن_ الوحدة_ الكاملة # 30000 = ريال

تكلفة_ شحن_ المكونات # 6000 = ريال

عدد_ الوحدات_ سنوياً 500 =

توفير_ سنوي = (تكلفة_ شحن_ الوحدة_ الكاملة - تكلفة_ شحن_ المكونات) عدد_ الوحدات_ سنوياً

النتيجة 12,000,000 :ريال سنوياً (3.2 مليون دولار)

التفوق الزمني

المرحلة	الاستيراد الكامل	التجميع المحلي	التوفير
وقت الشحن	45-60 يوم	15-20 يوم	30-40 يوم
وقت التخليص الجمركي	10-15 يوم	2-3 يوم	8-12 يوم
وقت التسليم النهائي	120 يوم	45 يوم	75 يوم

❖ شراكة صناعية عالمية مثبتة

المصنع الصيني الشريك

- ✓ الخبرة 15 : عاماً في صناعة البيوت الجاهزة
- ✓ الانتشار 3 : مراكز تجميع عالمية (روسيا، ماليزيا، كازاخستان)
- ✓ الجودة : شهادات ISO 9001, CE, UL
- ✓ الإنتاجية 5,000 : وحدة سنوياً

مزايا الشراكة

- ✓ تدريب كامل للفنيين السعوديين في الصين
- ✓ ضمان جودة للمكونات لمدة 10 سنوات
- ✓ دعم فني مستمر عبر فرق متخصصة
- ✓ تحديثات تكنولوجية دورية

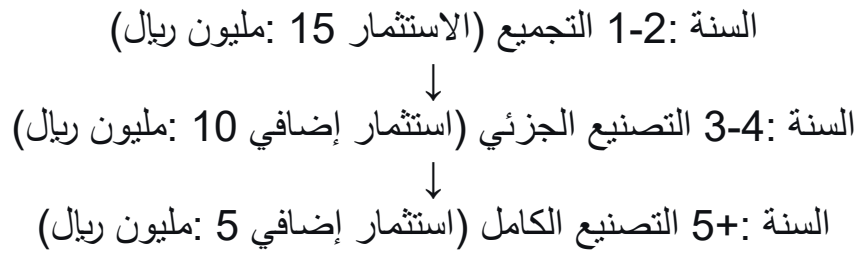
❖ استفادة مباشرة من الحوافز التنظيمية

مزايا المنطقة الحرة بجازان

- ✓ إعفاء ضريبي 100% :لمدة 10 سنوات 50% للـ 10 سنوات التالية
- ✓ إعفاء جمركي : على جميع الواردات للتجميع وإعادة التصدير
- ✓ ملكية أجنبية كاملة 100% : للمستثمر الأجنبي
- ✓ تحويل أرباح غير مقيد : تحويل كامل للأرباح للخارج
- ✓ إجراءات مبسطة : ترخيص سريع خلال 30 يوم

❖ قابلية التوسع المرحلي

خريطة التوسع



❖ ملاءمة المشروع مع التوجهات الاقتصادية

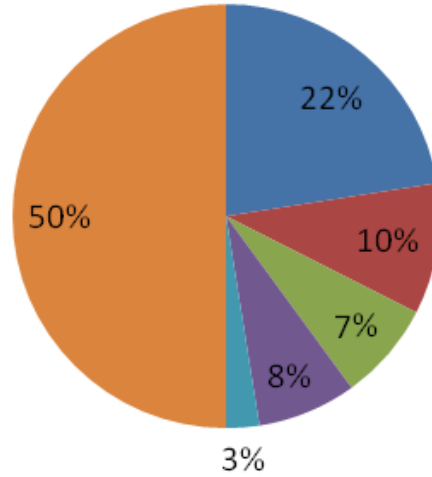
توافق مع رؤية 2030

- ✓ التحول الصناعي: من اقتصاد نفطي إلى اقتصاد صناعي
- ✓ توطين الصناعة: تحقيق 50% محتوى محلي في الصناعات الإنشائية
- ✓ تنمية المناطق: دعم تنمية منطقة جازان
- ✓ زيادة الصادرات: تصدير منتجات صناعية غير نفطية

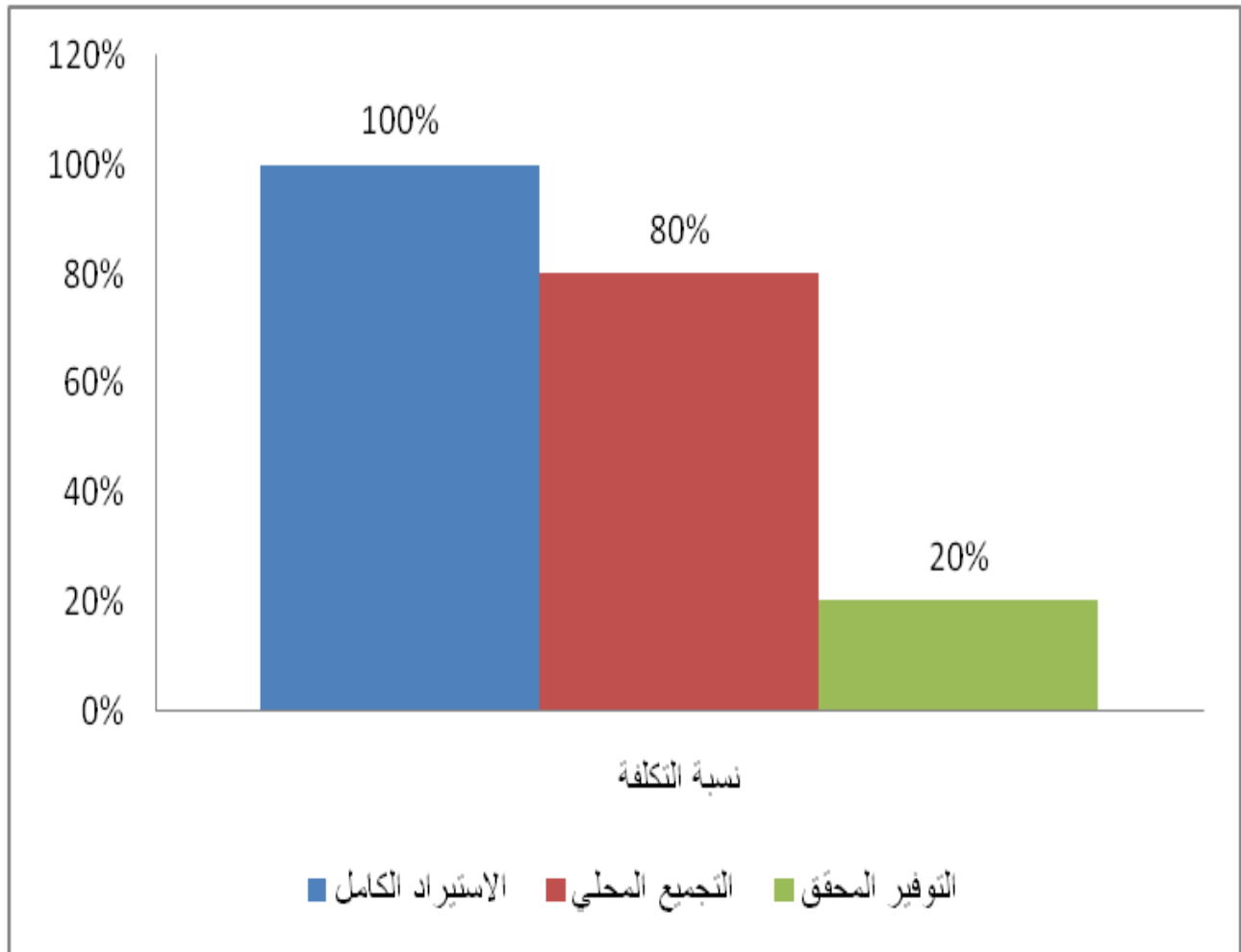
Cost Advantage Snapshot

توزيع تكلفة الوحدة الواحدة

الإجمالي 50% ضرائب ورسوم 3% هامش ربح 8% نقل وتوزيع 7% عمالة وتجميع 10% مكونات مستوردة 22%



مقارنة تكلفة الوحدة: الاستيراد الكامل vs التجميع المحلي



Project Overview & Strategic Rationale

What We Are Building & Why It Makes Sense

❖ خلفية المشروع

السياق العام

تشهد منطقة الخليج واليمن وشرق أفريقيا أزمة إسكان متصاعدة بسبب:

- ✓ النمو السكاني السريع: معدل نمو 2.5% سنوياً في المنطقة
- ✓ التحضر المتسارع 65%: من السكان يعيشون في المدن
- ✓ الكوارث الطبيعية: فيضانات، زلازل، أعاصير
- ✓ النزاعات المسلحة: إعادة إعمار ما بعد الحروب

الفجوة السوقية

- ✓ الطلب السنوي الإقليمي 250,000 وحدة سكنية
- ✓ العرض الحالي 180,000 وحدة
- ✓ الفجوة 70,000 وحدة سنوياً (28%)

❖ دوافع الإنشاء

الدوافع الاقتصادية

- ✓ توفير العملة الأجنبية: استبدال استيراد الوحدات الجاهزة بتوريد المكونات فقط
- ✓ خلق فرص عمل 45: فرصة عمل مباشرة، 120 فرصة غير مباشرة
- ✓ تنويع الدخل: إضافة قطاع صناعي للاقتصاد المحلي
- ✓ تعظيم القيمة المضافة: تحويل قيمة من الشحن إلى التصنيع

الدوافع الاستراتيجية

- ✓ تعزيز الأمن السكني: توفير حلول سريعة للكوارث والأزمات
- ✓ بناء قدرات محلية: نقل تكنولوجيا البناء المتقدم
- ✓ تعزيز الموقع الجيوسياسي: جعل جازان مركزاً إقليمياً للبناء الجاهز
- ✓ الاستفادة من الموانئ: الاستخدام الأمثل لميناء جازان

❖ مبررات اختيار الموقع

مزايا مدينة جازان للصناعات

❖ بنية تحتية متكاملة:

- طرق ممهدة
- كهرباء 24/7
- مياه صناعية
- اتصالات فائقة السرعة

❖ خدمات لوجستية:

- ميناء جازان (عمق 16 متر يستقبل سفن 50,000 طن)
- مطار جازان الدولي
- شبكة طرق سريعة

❖ دعم مؤسسي:

- هيئة المناطق الحرة
- الهيئة السعودية للمدن الصناعية
- وزارة الصناعة والثروة المعدنية
- الهيئة الملكية في الجبيل وينبع
- مدينة جازان للصناعات التحويلية والاساسية
- وزارة التجارة
- الغرفة التجارية في جازان

الفريق المؤسس والخبرات الاستراتيجية

محمد أحمد عسيري :المؤسس والرئيس التنفيذي

:الخبرات والمؤهلات

1. الخلفية الأكاديمية والمهنية

- ✓ (2002) تخرج من كلية المجتمع بالخرج في تخصص اللغة الإنجليزية
- ✓ بالصين **Xiamen** وجامعة **San Yat Sen** دراسة اللغة الصينية في جامعة
- ✓ شهادات في الابتكار والتطوير وشبكات الأعمال التجارية

2. الخبرات العملية الدولية

- ✓ أعمال تجارية + شركة يوشينج : (2005-2012) العمل في الصين(استشارات ترجمة استيراد وتصدير)
- ✓ الملحق التجاري المكلف : (2012-2018) الملحقية التجارية السعودية بالصين
- ✓ أول ملحق تجاري سعودي في : (2018-2021) الملحقية التجارية السعودية بباكستان إسلام آباد

3. الإنجازات الحالية

- ✓ منصة متخصصة في بناء الأعمال بين المملكة والصين : (2023) مديف" مؤسس منصة
- ✓ تنفيذ مشاريع متنوعة ومتعددة بين السعودية والصين
- ✓ شبكة علاقات واسعة في القطاع الصناعي الصيني

4. القيمة المضافة للمشروع

- ✓ والموردين المعرفة العميقة بالسوق الصيني
- ✓ الخبرة في التعاملات التجارية الدولية
- ✓ في القطاعات الصناعية ذات الصلة الشبكات الواسعة
- ✓ والأسواق العالمية الفهم الدقيق لمتطلبات التصدير

التحليل الكمي للموقع

المعيار	جازان	الجبيل	الدمام	الميزة النسبية
تكلفة الأرض (ريال/م ²)	150	500	450	+70%
تكلفة العمالة (ريال/شهر)	3,500	4,500	4,200	+22%
قرب الميناء (كم)	15	80	25	+40%
الحوافز الضريبية	20 سنة	10 سنوات	10 سنوات	+100%

❖ المنطق الصناعي للتجميع ثم التصنيع

المرحلة الأولى: التجميع (السنتان الأولى والثانية)

المبررات:

- ✓ تقليل المخاطرة المالية: استثمار أولي معقول
- ✓ بناء المهارات: تدريب العمالة على التجميع أولاً
- ✓ اختبار السوق: التأكد من جودة المنتج وقبوله
- ✓ تطوير سلسلة التوريد: بناء علاقات مع الموردين المحليين

العمليات:

استلام المكونات ← فحص الجودة ← التجميع ← الفحص النهائي ← التغليف ← الشحن

❖ المرحلة الثانية: التصنيع الجزئي (السننتان الثالثة والرابعة)

المكونات المقرر تصنيعها محلياً:

- ✓ الهياكل المعدنية (30%)
- ✓ الأبواب والنوافذ (40%)
- ✓ الأعمال الكهربائية (60%)
- ✓ الأعمال الصحية (50%)

❖ المرحلة الثالثة: التصنيع الكامل (السنة الخامسة فما فوق)

الطموح: تصنيع 80% من مكونات الوحدة سكنية محلياً

❖ توافق المشروع مع سلاسل الإمداد العالمية

سلسلة القيمة العالمية
الصين (تصنيع المكونات الأساسية)
↓
ميناء شنغهاي/قوانغتشو (شحن بحري)
↓
ميناء جازان (تفريغ وتخليص)
↓
المصنع (تجميع/تصنيع)
↓
الأسواق المستهدفة (السعودية، اليمن، أفريقيا)

❖ الكفاءات اللوجستية

- ✓ زمن العبور البحري: الصين-جازان 18-22: يوم
- ✓ سعة الميناء 25: مليون طن سنوياً
- ✓ منصات التخزين 500,000: م² مساحة مفتوحة
- ✓ خدمات التخليص 48: ساعة كحد أقصى

Regulatory & Free Zone Advantages

Licensing, Incentives & Compliance

الوضع النظامي في المنطقة الحرة

الهيئة المشرفة

- ✓ الهيئة: الهيئة السعودية للمدن الصناعية ومناطق التقنية (MODON)
- ✓ الإدارة المباشرة: إدارة المنطقة الحرة بمدينة جازان للصناعات
- ✓ الإطار القانوني: نظام المناطق الحرة الصادر بالمرسوم الملكي رقم م/4

التراخيص المطلوبة

- ✓ ترخيص استثمار: من الهيئة السعودية للمدن الصناعية
- ✓ ترخيص صناعي: من وزارة الصناعة والثروة المعدنية
- ✓ ترخيص بيئي: من الرئاسة العامة للأرصاد وحماية البيئة
- ✓ ترخيص بلدي: من أمانة منطقة جازان
- ✓ سجل تجاري: من وزارة التجارة

الإعفاءات والحوافز

الحوافز الضريبية

نوع الحافز	المدة	النسبة
إعفاء ضريبي كامل	1-10 السنوات	100%
إعفاء ضريبي جزئي	11-20 السنوات	50%
إعفاء من ضريبة العقار	طوال مدة الترخيص	100%

الحوافز الجمركية

- ✓ إعفاء جمركي : على جميع الآلات والمعدات المستوردة
- ✓ إعفاء جمركي : على المواد الخام والمدخلات الإنتاجية
- ✓ إجراءات مبسطة : للتخليص على الواردات والصادرات

حوافز أخرى

- ✓ ملكية أجنبية كاملة %100 : للمستثمر الأجنبي
- ✓ تحويل أرباح غير مقيد : بدون قيود أو ضرائب
- ✓ إيجارات أرض تنافسية 5 : ريال/م²/سنة للسنة الأولى
- ✓ دعم الطاقة : أسعار تنافسية للكهرباء والمياه

متطلبات الترخيص

الوثائق المطلوبة

- ✓ مستندات المؤسسين : هويات، سجلات تجارية سابقة
- ✓ دراسة الجدوى : معتمدة من مكتب استشاري معتمد
- ✓ الخطة التنفيذية : تفصيلية للمراحل والتوقيتات
- ✓ الالتزامات البيئية : خطة إدارة المخلفات والتأثير البيئي

الإجراءات والتوقيت

- ✓ الأسبوع : 1-2 تقديم الطلب والوثائق
- ✓ الأسبوع : 3-4 المراجعة الفنية والمالية
- ✓ الأسبوع : 5-6 الموافقة المبدئية
- ✓ الأسبوع : 7-8 استكمال المتطلبات
- ✓ الأسبوع : 9-10 إصدار الترخيص النهائي

مرونة التصدير

المزايا التصديرية

- ✓ شهادات منشأ: إصدار شهادات المنشأ السعودي
- ✓ اتفاقيات تفضيلية: الاستفادة من اتفاقيات التجارة الحرة
- ✓ دعم التصدير: من هيئة المناطق الحرة والهيئة العامة للتجارة الخارجية
- ✓ تسهيلات لوجستية: تخليص جمركي موحد للصادرات

الأسواق المفضلة

- ✓ دول مجلس التعاون: تعريف جمركية 0%
- ✓ الولايات المتحدة: بموجب اتفاقية التجارة الحرة
- ✓ الاتحاد الأوروبي: بموجب اتفاقية التعاون
- ✓ الدول العربية: بموجب اتفاقية تفضيلية عربية

الامتثال التنظيمي

المعايير المطلوبة

- ✓ المعايير السعودية SASO: للمنتجات الإنشائية
- ✓ المعايير الدولية ISO: للجودة والسلامة
- ✓ المعايير البيئية: الحد الأدنى للتأثير البيئي
- ✓ معايير العمل: نظام العمل والعمال

آليات الرقابة

- ✓ تفتيش دوري: من الهيئة السعودية للمدن الصناعية
- ✓ تقارير ربع سنوية: عن الأداء والإنتاج والمبيعات
- ✓ مراجعة سنوية: للالتزام بالشروط والمواصفات
- ✓ تقارير بيئية: عن الانبعاثات والمخلفات

❖ التوافق مع القائمة الخضراء لمنطقة جازان الاقتصادية

✓ النشاط معتمد مسبقاً دون حاجة لتقييم فردي:

الحالة	القطاع في القائمة الخضراء	النشاط	رمز ISIC
معتمد ✓	القطاع 25: صناعة المنتجات المعدنية المصنعة	ورش الألمنيوم	251160
معتمد ✓	القطاع 31: صناعة الأثاث	تصنيع الأثاث المعدني	310022

❖ المستندات الداعمة:

الملحق أ) (2- القائمة الخضراء للأنشطة المعتمدة (الإصدار - 3.0 فبراير 2025)
الملحق أ) (3- رموز ISIC الرسمية للمشروع

❖ المزايا التنظيمية:

تسريع إجراءات الترخيص : لا حاجة لتقييم مسبق من ECZA
اليقين التنظيمي : النشاط معتمد ضمن أولويات المنطقة الاقتصادية
الدعم المؤسسي : توافق كامل مع رؤية المنطقة التنموية

Market Opportunity & Demand Analysis

Where the Demand Is

5.1 Market Overview - نظرة عامة على السوق

السوق العالمي للبيوت الجاهزة

- ✓ الحجم 78 :مليار دولار (2024)
- ✓ النمو المتوقع %7.2 :سنوياً (2024-2029)
- ✓ الحجم المتوقع 112 :مليار دولار (2029)

السوق الإقليمي (الشرق الأوسط وأفريقيا)

- ✓ الحجم 12.5 :مليار دولار (2024)
- ✓ النمو المتوقع %9.8 :سنوياً (الأعلى عالمياً)
- ✓ الدول الرائدة :السعودية، الإمارات، قطر، مصر

محركات النمو الإقليمية

- ✓ مشاريع البنية التحتية :مدن جديدة، مشاريع سياحية
- ✓ الكوارث الطبيعية :الفيضانات في السودان، الجفاف في القرن الأفريقي
- ✓ النزاعات المسلحة :إعادة إعمار اليمن، ليبيا، سوريا
- ✓ التجمعات السكانية :مخيمات اللاجئين، مجتمعات العمال



Target Markets الأسواق المستهدفة

الحلول المقترحة	التحديات	الاستراتيجية	حجم الفرصة السنوية	الأولوية	السوق
وسطاء موثوقين، دفعات مرحلية	الأمن، التحويلات	شراكات مع منظمات إغاثية	50,000 وحدة	عالية	اليمن
تمويل مشترك، دعم لوجستي	البنية التحتية	تمويل منظمات دولية	30,000 وحدة	عالية	السودان
تمايز بالجودة، شراكات محلية	المنافسة الشديدة	منتجات عالية الجودة (CE)	سوق متخصص	متوسطة	أوروبا
إنتاج حسب الطلب، تحالفات	تكاليف الشحن	منتجات متطورة (UL)	سوق متخصص	متوسطة	أمريكا
تأمين انتماني، عقود قصيرة	الاستقرار السياسي	سعر تنافسي	45,000 وحدة	عالية	دول أفريقيا
التركيز على الجودة والخدمة	المنافسة المحلية	مشاريع حكومية، قطاع خاص	25,000 وحدة	داعم	السعودية

الإجمالي المتوقع +150,000: وحدة سنوياً

السوق السعودي (الداعم)

المشاريع الحكومية

- ✓ وزارة الإسكان: برنامج "سكني 100,000 - وحدة سنوياً"
- ✓ صندوق التنمية الصناعية: دعم مشاريع الإسكان الاقتصادي
- ✓ برامج الرؤية: 2030 مشاريع التنمية الإقليمية

القطاع الخاص

- ✓ المطورون العقاريون: مشاريع سكنية سريعة التنفيذ
- ✓ الشركات الصناعية: سكن للعاملين في المدن الصناعية
- ✓ القطاع الصحي: عيادات ومستوصفات متنقلة
- ✓ القطاع التعليمي: فصول دراسية إضافية





Competitive Landscape - المشهد التنافسي

الاستيراد المباشر (المنافس الرئيسي)

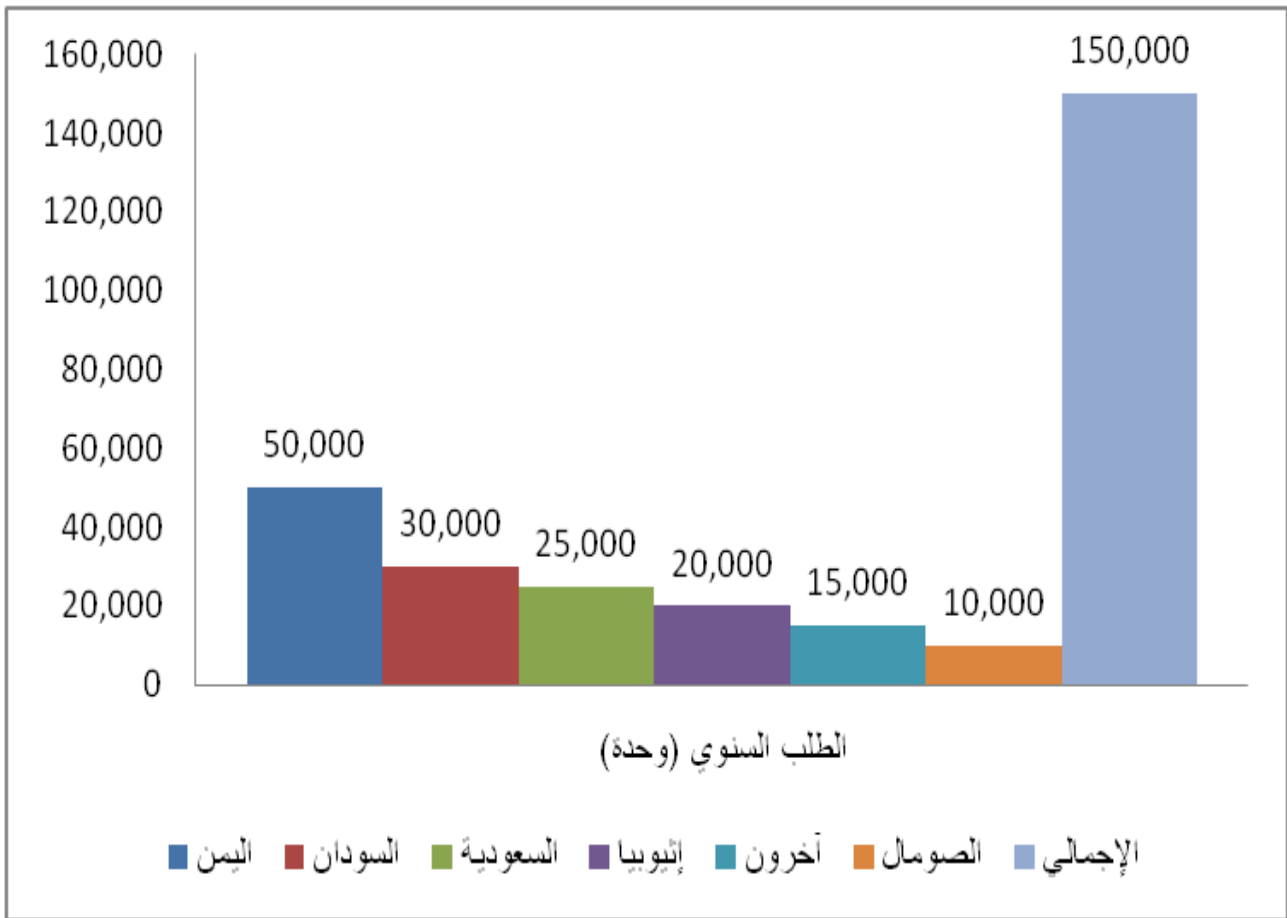
الشركة	الأصل	سعر الوحدة (ريال)	وقت التسليم	المزايا	العيوب
شركات صينية	الصين	130,000-180,000	4-6 أشهر	أسعار منافسة	شحن طويل، جودة غير مؤكدة
شركات أوروبية	ألمانيا/فنلندا	250,000-400,000	3-4 أشهر	جودة عالية	أسعار مرتفعة
شركات أمريكية	الولايات المتحدة	200,000-350,000	3-5 أشهر	تكنولوجيا متقدمة	تكاليف شحن عالية

البدائل الإقليمية

الدولة	عدد المصانع	السعة السنوية	السوق الرئيسي	التحديات
الإمارات	8	12,000 وحدة	الخليج، أفريقيا	تكاليف تشغيل عالية
مصر	15	25,000 وحدة	مصر، أفريقيا	جودة متوسطة، لوجستيات صعبة
تركيا	12	18,000 وحدة	أوروبا، الشرق الأوسط	تكاليف شحن عالية للمنطقة
الدولة	عدد المصانع	السعة السنوية	السوق الرئيسي	التحديات

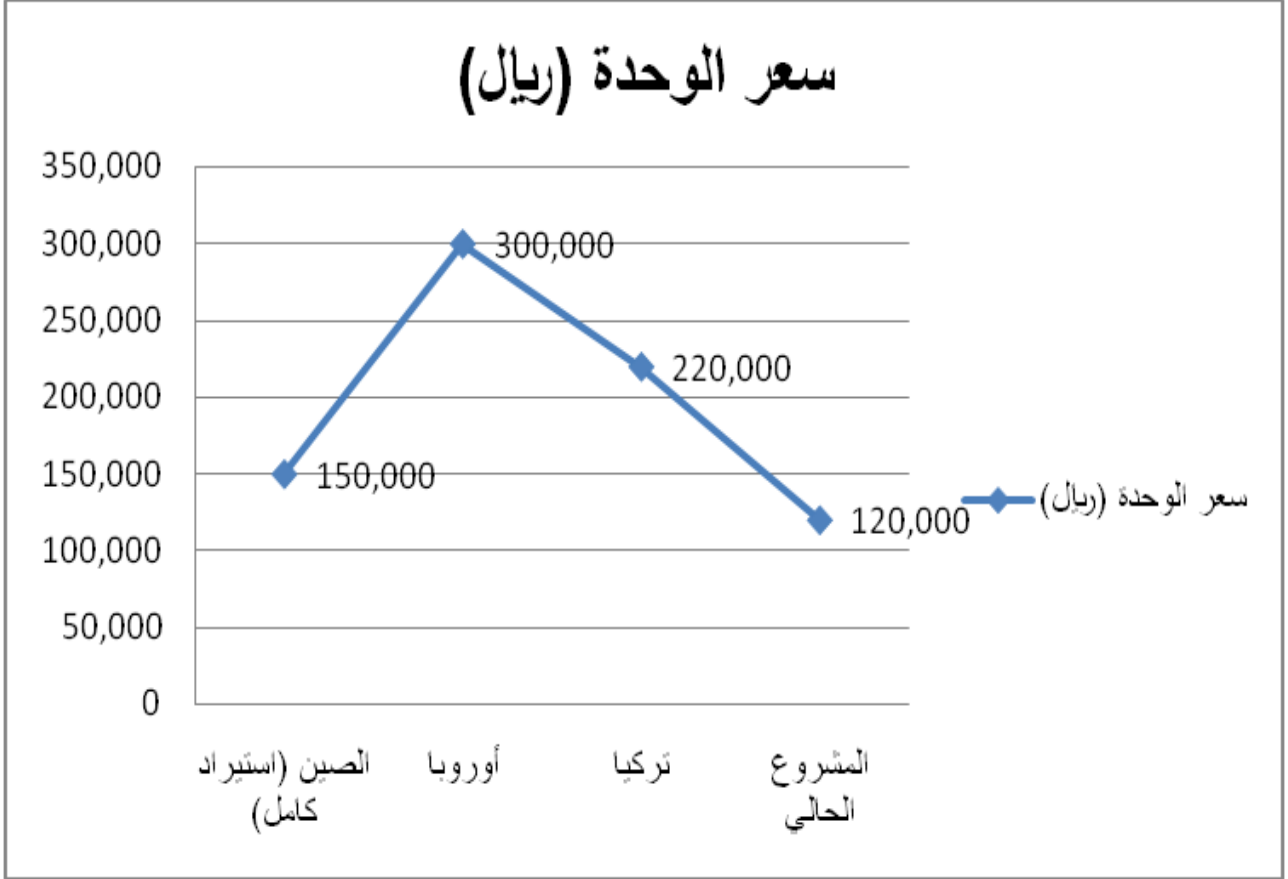
الميزة التنافسية للمشروع

- ✓ من حيث السعر: أرخص 20-25% من المنافسين
- ✓ من حيث الوقت: أسرع 50-60% من المنافسين
- ✓ من حيث الجودة: جودة أوروبية بتكلفة صينية
- ✓ من حيث الخدمة: دعم محلي، صيانة سريعة



يوضح الرسم حجم الطلب السنوي المرتفع في الأسواق الإقليمية المستهدفة مما يؤكد وجود فجوة سوقية كبيرة مقارنة بالطاقة الإنتاجية المخططة ويدعم جدوى التوسع المرهلي للمشروع

Competitive Cost Comparison



يوضح الرسم التفوق السعري للمشروع الحالي مقارنة بالمصادر التقليدية حيث يوفر سعرًا أقل من الاستيراد الكامل من الصين بنسبة تقارب **20%** وأقل بكثير من البدائل الأوروبية والتركية مع الحفاظ على جودة أعلى ومرونة تشغيلية

Business Model & Value Proposition

How the Project Makes Money

نموذج الإيرادات

مصادر الإيرادات الرئيسية

- ✓ بيع الوحدات الجاهزة 85%: من الإيرادات
- ✓ خدمات التركيب 10%: من الإيرادات
- ✓ خدمات الصيانة 3%: من الإيرادات
- ✓ بيع قطع الغيار 2%: من الإيرادات

هيكل التسعير

نوع الوحدة	السعر الأساسي (ريال)	هامش الربح الإجمالي
كابسولة سكنية (30م ²)	75,000	35%
منزل صغير (60م ²)	140,000	38%
فيلا متوسطة (120م ²)	250,000	40%
مبنى إداري (200م ²)	400,000	42%

نموذج الدفع

- ✓ للأفراد 30% :مقدمة، 40% خلال التصنيع، 30% عند التسليم
- ✓ للحكومات والشركات 20% :مقدمة 40% خلال التصنيع 40% خلال 60 يوم من التسليم
- ✓ للتصدير :اعتماد بنكي تحويلات سريعة أو تأمين ائتماني

قنوات البيع

القنوات المباشرة

- ✓ فريق المبيعات الداخلي :للعلماء المحليين
- ✓ الموقع الإلكتروني :طلبات عبر الإنترنت
- ✓ المعرض الدائم :في المصنع لعرض النماذج

القنوات غير المباشرة

- ✓ وكلاء في الدول المستهدفة :عمولة 5-7%
- ✓ شركات مع مقاولين :خصم 10% للكميات الكبيرة
- ✓ التعاقد مع منظمات دولية :عبر مناقصات رسمية

القنوات الرقمية

- ✓ منصات B2B: مثل Alibaba TradeKey
- ✓ وسائل التواصل الاجتماعي :عرض المشاريع المنفذة
- ✓ التسويق بالمحتوى :فيديوهات عن عملية التصنيع

سياسة التسعير

استراتيجية التسعير

- ✓ سعر الاختراق: أسعار أقل 20-25% من السوق في السنتين الأوليتين
- ✓ سعر القيمة: بعد بناء السمعة، أسعار مماثلة للجودة الأوروبية
- ✓ خصومات الكميات: خصم 5% لأكثر من 10 وحدات 10% لأكثر من 50 وحدة

عوامل التسعير

- ✓ التكلفة: تكلفة المكونات + التجميع + النقل + هامش ربح
- ✓ المنافسة: مراقبة أسعار المنافسين وتعديل الأسعار وفقاً لذلك
- ✓ القيمة: تسعير حسب القيمة المقدمة (جودة، وقت تسليم، خدمة)
- ✓ الطلب: تعديل الأسعار حسب الموسم والطلب

القيمة المقدمة للعميل

القيمة الوظيفية

- ✓ توفير الوقت: تسليم خلال 45 يوم بدلاً من 6-4 أشهر
- ✓ توفير المال: أسعار أقل 20-25% من البدائل المماثلة
- ✓ الجودة المضمونة: ضمان 10 سنوات على الهيكل 3 سنوات على التشطيبات
- ✓ التخصيص: تعديل التصاميم حسب احتياجات العميل

القيمة العاطفية

- ✓ الاطمئنان :منتج محلي مع جودة عالمية
- ✓ الراحة :خدمة ما بعد البيع محلية وسريعة
- ✓ التميز :تصميمات حديثة وعصرية
- ✓ المسؤولية :منتج صديق للبيئة

القيمة الاجتماعية

- ✓ دعم الاقتصاد المحلي :تصنيع محلي يوفر فرص عمل
- ✓ المساهمة في التنمية :دعم مشاريع الإسكان الاجتماعي
- ✓ الدعم في الكوارث :توفير مأوى سريع في الأزمات

مرونة التخصيص

مستويات التخصيص

- ✓ المستوى الأساسي :اختيار من تصاميم جاهزة
- ✓ المستوى المتوسط :تعديل الأبعاد، المواد، الألوان
- ✓ المستوى المتقدم :تصميم كامل حسب طلب العميل

وقت التصنيع حسب مستوى التخصيص

- ✓ تخصيص أساسي 30-40 :يوم
- ✓ تخصيص متوسط 45-55 :يوم
- ✓ تخصيص متقدم 60-75 :يوم

Business Model Flow

(رسم تخطيطي يوضح تدفق القيمة)

الموردون (الصين) → (المصنع) جازان → القنوات → العملاء

↓ ↓ ↓ ↓

المكونات التجميع البيع الاستخدام

↓ ↓ ↓ ↓

الدفع القيمة المضافة الإيرادات الرضا

Products & Solutions Portfolio

What We Sell

❖ أنواع الوحدات الجاهزة

❖ الوحدات السكنية

الكبسولات السكنية (40-30م²)

- ✓ الاستخدام :سكن فردي فاخر، غرف عمال، مكاتب صغيرة، شاليهات، استراحات
- ✓ السعر 75,000-100,000 ريال

المواصفات:

- ✓ هيكل معدني مجلفن
- ✓ عزل حراري وصوتي
- ✓ تكييف مركزي
- ✓ حمام كامل
- ✓ مطبخ مصغر



المنزل الصغيرة (80-60م²)

✓ الاستخدام: أسر صغيرة، شاليهات، وحدات سكنية

✓ السعر 140,000-180,000 ريال



المواصفات:

- ✓ غرفتين نوم
- ✓ صالة
- ✓ مطبخ كامل
- ✓ حمامين
- ✓ تراس

الفيلات المتوسطة (120-150م²)

✓ الاستخدام: أسر متوسطة، فيلات سياحية

✓ السعر 250,000-320,000 ريال



المواصفات:

- ✓ 3 غرف نوم
- ✓ صالة كبيرة
- ✓ مطبخ أمريكي
- ✓ 3 حمامات
- ✓ حديقة صغيرة



✧ الوحدات التجارية والإدارية

المكاتب الإدارية (100-40م²)

✓ السعر 90,000-200,000 ريال

✓ التخصيص : عدد المكاتب، قاعة اجتماعات، استراحة



العيادات الطبية (120-60م²)

✓ السعر 180,000-300,000 ريال

✓ التخصيص : غرفة كشف، صيدلية، غرفة عمليات صغيرة

الفصول الدراسية (80-50م²)

✓ السعر 120,000-180,000 ريال

✓ التخصيص : سبورة ذكية، تكييف، إضاءة مناسبة



✧ الوحدات الخاصة

وحدات الفنادق

✓ السعر 85,000-120,000 ريال/غرفة

✓ التخصيص : حسب تصنيف الفندق (3-5 نجوم)



وحدات المستودعات

✓ السعر 60,000-100,000 ريال/100م²

✓ التخصيص : أرفف، أبواب كبيرة، تهوية

نطاق التخصيص

المستوى 1: التخصيص الأساسي

- ✓ الألوان: اختيار من 10 ألوان جاهزة
- ✓ المواد الأرضية: سيراميك، باركيه، فينيل
- ✓ الدهانات: داخلي وخارجي

المستوى 2: التخصيص المتوسط

- ✓ التخطيط الداخلي: تعديل تقسيم الغرف
- ✓ النوافذ والأبواب: تغيير المقاسات والأنواع
- ✓ الأنظمة: إضافة أنظمة ذكية، طاقة شمسية

المستوى 3: التخصيص المتقدم

- ✓ التصميم المعماري: تصميم كامل حسب طلب العميل
- ✓ المواد الخاصة: مواد مقاومة للزلازل، الأعاصير
- ✓ الأنظمة المتكاملة: تكييف مركزي، أنظمة أمن متطورة

الاستخدامات

الاستخدامات السكنية

- ✓ سكن دائم: للمواطنين والمقيمين
- ✓ سكن مؤقت: للمشاريع، العمال، الطلاب
- ✓ سكن طوارئ: للكوارث والنزاعات

الاستخدامات التجارية

- ✓ مكاتب: شركات ناشئة، فروع شركات
- ✓ متاجر: بيع بالتجزئة، معارض
- ✓ مطاعم: وجبات سريعة، مقاهي

الاستخدامات المؤسسية

- ✓ حكومية: مراكز خدمة، أقسام شرطة، عيادات
- ✓ تعليمية: فصول دراسية، معامل، إدارة
- ✓ صحية: عيادات، مستوصفات، غرف عمليات

الاستخدامات الخاصة

- ✓ سياحية: شاليهات، غرف فندقية، كبائن
- ✓ صناعية: مكاتب إشراف، غرف تحكم، استراحات
- ✓ زراعية: سكن للعاملين، مخازن، معامل

خطط تطوير المنتجات

السنة الأولى

- ✓ التركيز 3: نماذج أساسية (كبسولة، منزل صغير، مكتب)
- ✓ الهدف: إثبات الجودة، بناء السمعة

السنة الثانية

- ✓ الإضافات: فيلا متوسطة، عيادة طبية
- ✓ التطوير: تحسين العزل الحراري، إضافة خيارات الطاقة الشمسية

السنة الثالثة

- ✓ التخصص: وحدات مقاومة للزلازل، وحدات فندقية
- ✓ الابتكار: وحدات ذكية (Smart Homes)

السنة الرابعة والخامسة

- ✓ التوسع: وحدات متعددة الطوابق
- ✓ الاستدامة: وحدات صفرية الطاقة (Zero Energy)

Industrial Partnership & Supply Chain

Execution Power

❖ دور الشريك الصيني

المصنع الصيني الشريك

- الاسم: (شركة مارس للتكنولوجيا والصناع)
- المقر: فوشان الصين
- سنة التأسيس: 2008
- عدد الموظفين: 450+
- القدرة الإنتاجية: 5,000 وحدة سنوياً

❖ نطاق التعاون

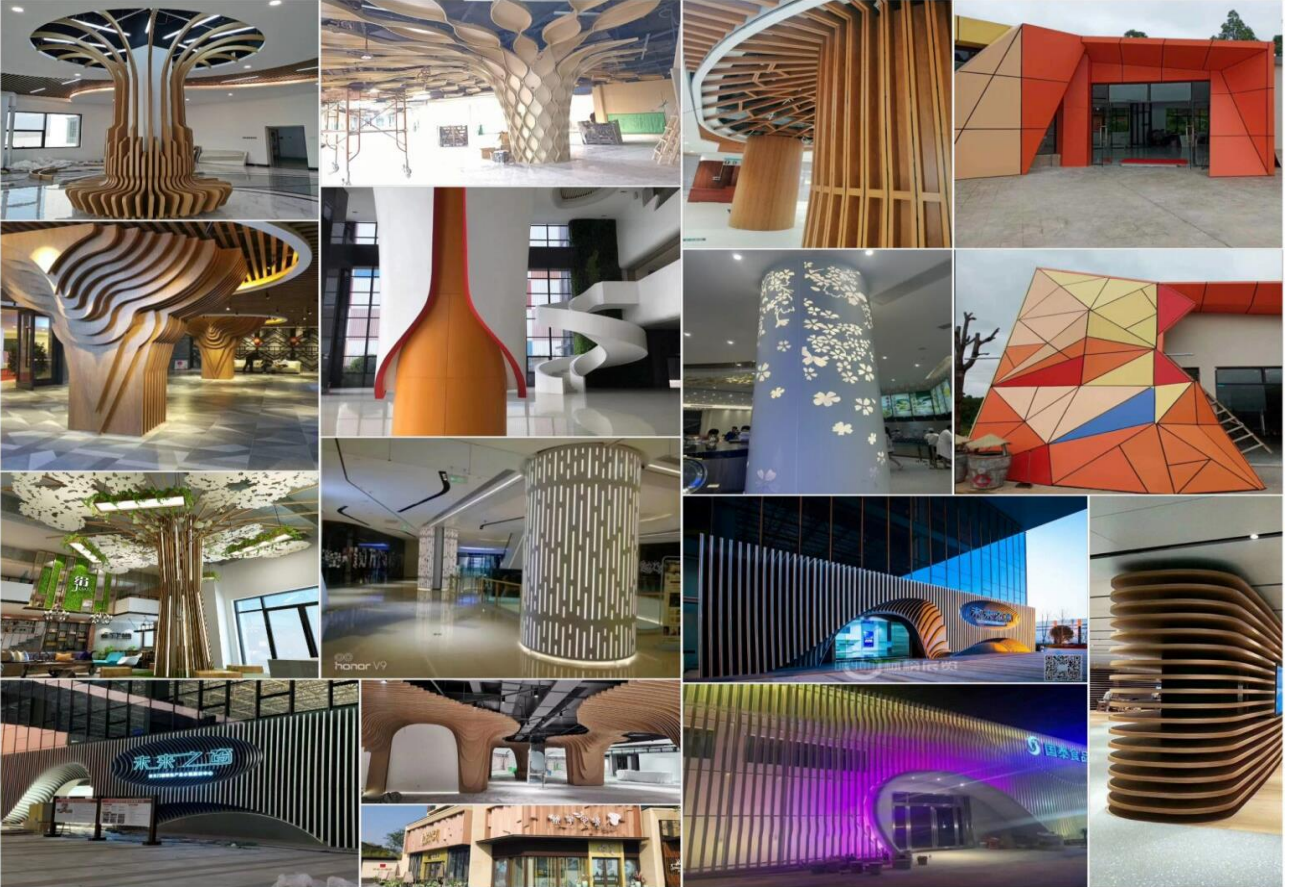
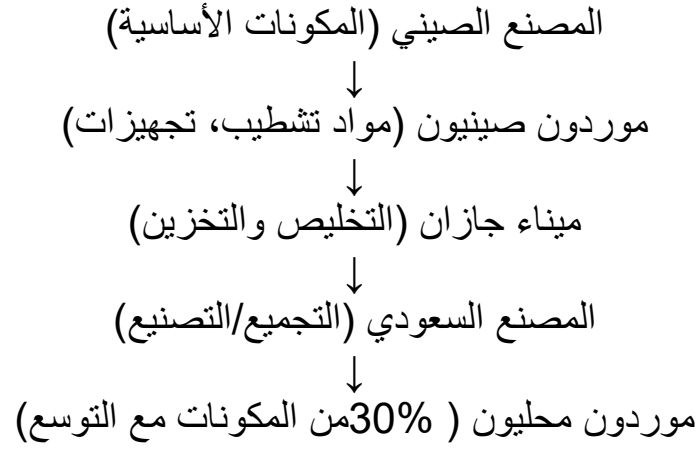
- توريد المكونات: هياكل معدنية، أنظمة كهربائية، تشطيبات
- نقل المعرفة: تدريب الفنيين السعوديين في الصين
- الدعم الفني: مهندسون صينيون في الموقع خلال التشغيل الأولي
- ضمان الجودة: شهادات مطابقة للمواصفات الدولية

❖ اتفاقية التعاون

- المدة: ٥ سنوات قابلة للتجديد
- حصرية: وكيل حصري للمملكة واليمن
- التدريب: 6 أشهر تدريب في الصين لـ 10 فنيين
- الدعم: مهندس صيني مقيم في جازان للسنة الأولى

سلسلة التوريد

الهيكل العام



❖ الموردون الرئيسيون

- ✓ الهياكل المعدنية: من المصنع الصيني الشريك
- ✓ مواد العزل: من موردين في الصين والسعودية
- ✓ التجهيزات الصحية: من ألمانيا عبر الصين
- ✓ التجهيزات الكهربائية: من الصين وتركيا
- ✓ مواد التشطيب 40%: من السعودية 60% من الصين

❖ إدارة سلسلة التوريد

- ✓ المخزون: مستوى أمثل لمدة 45 يوم إنتاج
- ✓ النقل: حاويات 40 قدم من الصين إلى جازان
- ✓ التخزين: مستودع 5,000 م² في المنطقة الحرة
- ✓ الجودة: فحص في الصين، فحص في الجمارك فحص في المصنع

❖ ميناء جازان

المقومات اللوجستية

- ✓ السعة 25 : مليون طن سنوياً
- ✓ الأرصفة 12 : رصيف، أعماقها 16 متر
- ✓ المعدات 15 : رافعة جسرية 25 رافعة متحركة
- ✓ المساحات 500,000 : م² مساحة مفتوحة للتخزين

❖ المزايا التشغيلية

- ✓ تكاليف منخفضة: أرخص 30% من ميناء جدة الإسلامي
- ✓ إجراءات سريعة: تخلص في 48 ساعة كحد أقصى
- ✓ خدمات متكاملة: تخزين، تفتيش، إعادة تعبئة
- ✓ ربط جيد: طرق سريعة للمدن الصناعية

❖ لوجستيات التصدير

➤ الأسواق المستهدفة والقنوات

السوق	وسيلة النقل	الوقت التقريبي	التكلفة/وحدة (60م ²)
اليمن (الحديدة)	بحري	8-12 ساعة	2,500 ريال
السودان (بورتسودان)	بحري	2-3 أيام	8,000 ريال
جيبوتي	بحري	18-24 ساعة	3,500 ريال
الصومال (مقديشو)	بحري	3-4 أيام	10,000 ريال
أوروبا (هامبورغ)	بحري	18-22 يوم	25,000 ريال
أمريكا (هيوستن)	بحري	25-30 يوم	30,000 ريال

❖ التحديات والحلول

- ✓ **تحدي:** عدم استقرار بعض الأسواق
الحل: تأمين انتماني دفعات مرحلية
- ✓ **تحدي:** صعوبة النقل البري لبعض الدول
الحل: اعتماد النقل البحري والجوي
- ✓ **تحدي:** اختلاف المتطلبات الفنية
الحل: دراسة كل سوق وتصميم وحدات مناسبة

❖ إدارة الجودة

➤ نظام الجودة الشامل

- ✓ مراقبة المدخلات :فحص المكونات الواردة من الصين
- ✓ مراقبة العمليات :فحص كل مرحلة من مراحل التجميع
- ✓ مراقبة المخرجات :فحص نهائي قبل التغليف
- ✓ مراقبة التركيب :متابعة فريق التركيب في الموقع

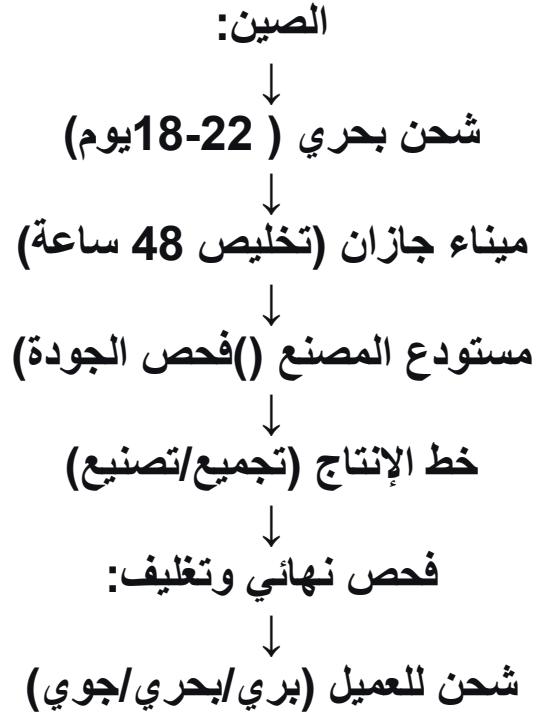
➤ الشهادات المستهدفة

- ✓ سعودي :هيئة المواصفات والمقاييس (SASO)
- ✓ عالمي ISO 9001 : (الجودة)، (ISO 14001 البيئية)
- ✓ إقليمي :مجلس التعاون الخليجي
- ✓ تخصصي :مقاومة الزلازل، مقاومة الحريق

➤ ضمان الجودة

- ✓ الهيكل المعدني 10 :سنوات
- ✓ التشطيبات الداخلية 3 :سنوات
- ✓ الأجهزة الكهربائية 2 :سنوات
- ✓ التجهيزات الصحية 2 :سنوات

(رسم تخطيطي يوضح سلسلة التوريد من البداية إلى النهاية)



Operations & Technical Framework

How We Operate

موقع ومساحة المصنع

➤ الموقع التفصيلي

- ✓ المنطقة: المنطقة الحرة بمدينة جازان للصناعات الأساسية والتحويلية
- ✓ المساحة الإجمالية 10,000 متر مربع
- ✓ التوزيع:
 - ✧ مساحة المباني 4,000 م² (40%)
 - ✧ مساحة مفتوحة للتخزين 3,000 م² (30%)
 - ✧ طرق ومواقف 2,000 م² (20%)
 - ✧ مناطق خضراء وخدمات 1,000 م² (10%)

➤ المباني والمنشآت

- ✧ مبنى الإنتاج الرئيسي 2,500 م² (ارتفاع 10 أمتار)
- ✧ مستودع المواد الخام 800 م²
- ✧ مستودع المنتجات النهائية 700 م²
- ✧ مبنى إداري 300 م² (مكاتب، معرض، كافيتيريا)
- ✧ ورشة صيانة 200 م²
- ✧ محطة كهرباء ومولدات 100 م²

➤ المعدات والتكنولوجيا

قائمة المعدات الرئيسية

المعدات	الكمية	التكلفة التقريبية (ريال)	المصدر
رافعات علوية	4	1,200,000	الصين
منصات رفع	8	400,000	الصين
ماكينات قطع معادن	3	900,000	ألمانيا
ماكينات لحام أوتوماتيكية	6	1,800,000	الصين
خط طلاء كهرو ستاتيكي	1	2,500,000	إيطاليا
معدات عزل	2	600,000	الصين
معدات تركيب نوافذ وأبواب	4	800,000	الصين
معدات نقل داخلية	10	500,000	محلي
أدوات يدوية وكهربائية	مجموعة	300,000	متنوع

➤ التكنولوجيا المستخدمة

- ✧ نظام التصنيع: نظام إنتاج مرن (Flexible Manufacturing System)
- ✧ برامج التصميم: AutoCAD ، Revit ، Tekla Structures
- ✧ برامج الإدارة: ERP (Enterprise Resource Planning)
- ✧ التحكم الآلي: PLC (Programmable Logic Controller)
- ✧ الروبوتات: روبوتات لحام وتركيب بسيطة

خطوط الإنتاج

خط الإنتاج الرئيسي

المحطة: 1 فك الحاويات وفحص المكونات



المحطة: 2 تجميع الهيكل المعدني



المحطة: 3 تركيب العزل والأرضيات



المحطة: 4 تركيب الجدران والأسقف



المحطة: 5 تركيب النوافذ والأبواب



المحطة: 6 التركيبات الكهربائية والصحية



المحطة: 7 التشطيبات الداخلية



المحطة: 8 الفحص النهائي والتغليف

➤ السعة الإنتاجية

- ✧ الوردية الواحدة (8ساعات) وحدة كاملة
- ✧ الورديتان (16ساعة) 4 وحدات كاملة
- ✧ الشهر (22يوم عمل) 88 وحدة
- ✧ السنة (264يوم عمل) 500 وحدة (الطاقة القصوى)

➤ الطاقة التشغيلية

الطاقة الكهربائية

- ✧ الاحتياجات 800 :كيلوواط
- ✧ المصدر :الشبكة الوطنية +مولدات احتياطية
- ✧ التكلفة الشهرية 40,000 :ريال

المياه

- ✧ الاحتياجات 50 :متر مكعب/يوم
- ✧ المصدر :شبكة المدينة
- ✧ التكلفة الشهرية 5,000 :ريال

الوقود

- ✧ الاحتياجات 2,000 :لتر ديزل/شهر للمولدات والنقل
- ✧ التكلفة الشهرية 6,000 :ريال

➤ مراحل التشغيل

المرحلة التأسيسية (الأشهر 1-6)

- ✧ الشهر 1-2: تجهيز الموقع والبنية التحتية
- ✧ الشهر 3-4: استيراد وتركيب المعدات
- ✧ الشهر 5: تدريب العمالة والتشغيل التجريبي
- ✧ الشهر 6: الإنتاج التجريبي (10 وحدات)

مرحلة التشغيل الجزئي (الأشهر 7-12)

- ✧ الإنتاج %50: من الطاقة القصوى (250 وحدة/السنة)
- ✧ التسويق: التركيز على السوق المحلي
- ✧ الجودة: ضبط وتطوير نظام الجودة

مرحلة التشغيل الكامل (السنة الثانية)

- ✧ الإنتاج %80: من الطاقة القصوى (400 وحدة/السنة)
- ✧ التسويق: التوسع في التصدير
- ✧ التطوير: بدء التصنيع الجزئي لبعض المكونات

مرحلة التوسع (السنة الثالثة فما فوق)

- ✧ الإنتاج %100: من الطاقة القصوى (500 وحدة/السنة)
- ✧ التنوع: إضافة منتجات جديدة
- ✧ التصدير: التوسع في أسواق جديدة

❖ متطلبات الجودة والمواصفات الدولية:

➤ 1. المواصفات الأوروبية (CE Mark)

EN 1090: تنفيذ الهياكل الفولاذية والألمنيوم ✓

EN 14015: الخزانات الفولاذية ✓

EN 1993: تصميم المنشآت الفولاذية ✓

➤ 2. المواصفات الأمريكية (UL Certification)

UL 50: حاويات معدنية ✓

UL 508: معدات التحكم الصناعية ✓

UL 96: حماية من الصواعق ✓

➤ 3. الجدول الزمني للحصول على الشهادات:

السنة الأولى ISO 9001:، المواصفات السعودية SASO ✓

السنة الثانية CE Mark: للتصدير الأوروبي ✓

السنة الثالثة UL Certification: للتصدير الأمريكي ✓

Management & Governance Structure

Who Is Running the Project

❖ الهيكل الإداري

الهيكل التنظيمي الشامل:

➤ المستوى الإستراتيجي: (Top Management)

- ✓ مجلس الإدارة 5: أعضاء (المؤسس 4 + مستثمرين)
- ✓ اللجنة التنفيذية 3: أعضاء (المدير العام + مدير المالية + مدير العمليات)

➤ المستوى التشغيلي: (Middle Management)

- ✓ إدارة العمليات: مدير العمليات، مدير الإنتاج، مدير الجودة
- ✓ إدارة المالية: مدير المالية، رئيس المحاسبة، رئيس الخزنة
- ✓ إدارة المبيعات: مدير المبيعات، رئيس مبيعات محلية، رئيس مبيعات تصدير
- ✓ إدارة الموارد البشرية: مدير الموارد البشرية، رئيس التوظيف، رئيس التدريب

➤ المستوى التنفيذي: (Operational Level)

- ✓ الإنتاج: مشرفو ورديات، فنيون، عمال إنتاج
- ✓ المالية: محاسبون، مراقبو تكاليف، محصلون
- ✓ المبيعات: مندوبو مبيعات، مسؤول علاقات عملاء
- ✓ الدعم: إداريون، سكرتارية، خدمة عملاء

❖ الحوكمة

مجلس الإدارة المقترح

العضو	الخبرة	الدور	نسبة التمثيل
المؤسس (Asiri A.)	٢٠ سنة تجارة دولية	رئيس مجلس الإدارة	20%
مستثمر استراتيجي	خبرة عقارية وصناعية	عضو مجلس الإدارة	20%
مستثمر مالي	خبرة مالية واستثمارية	عضو مجلس الإدارة	20%
خبير صناعي	خبرة في البناء الجاهز	عضو مجلس الإدارة	20%
ممثل المنطقة الحرة	معرفة باللوائح والحوافز	عضو مراقب	20%

لجان الحوكمة الفرعية:

- ✓ لجنة المراجعة والتدقيق: مراجعة القوائم المالية الرقابة الداخلية
- ✓ لجنة المخاطر والامتثال: تقييم المخاطر، الامتثال التنظيمي
- ✓ لجنة التعويضات والمكافآت: تحديد رواتب المدراء الحوافز
- ✓ لجنة الاستثمار والتوسع: دراسات التوسع استثمارات جديدة

❖ نقل المعرفة

برنامج نقل المعرفة مع الشريك الصيني:

➤ المرحلة الأولى (ما قبل التشغيل)

- ✓ مدة التدريب 6 أشهر في الصين
- ✓ عدد المتدربين 10: فنيين ومهندسين
- ✓ المجالات: تصميم، إنتاج، جودة، صيانة
- ✓ التكلفة 500,000 ريال (يشمل السكن والنقل)

➤ المرحلة الثانية (أثناء التشغيل)

- ✓ الخبراء الصينيون 3: خبراء مقيمون لمدة سنة
- ✓ المهام: الإشراف، التدريب المستمر، حل المشكلات
- ✓ التكلفة 600,000 ريال سنوياً

➤ المرحلة الثالثة (ما بعد التشغيل)

- ✓ زيارات تبادلية: سنوياً للاطلاع على التطورات
- ✓ مؤتمرات تقنية: عبر الفيديو شهرياً
- ✓ تبادل وثائق: تحديثات تقنية مستمرة

❖ رسم بياني هرمي يوضح الهيكل التنظيمي



المستوى 4: الوظائف التنفيذية (45 وظيفة)

- 25 وظيفة إنتاجية
- 10 وظائف مالية وإدارية
- 6 وظائف مبيعات وتسويق
- 4 وظائف موارد بشرية

التفاصيل:

- كل مربع يحتوي على: المسمى الوظيفي، عدد الموظفين
- خطوط الإبلاغ: صلبة للإبلاغ المباشر، منقطة للتنسيق
- الألوان: كل إدارة بلون مختلف

- Exit Strategy استراتيجية الخروج للمستثمرين

تفاصيل مسارات الخروج

المسار 1: البيع الاستراتيجي (مفضل)

السيناريو المثالي:

- التوقيت: بعد تحقيق ٣ سنوات من الأرباح المتتالية
- المشتري: مطور عقاري سعودي كبير
- طريقة التقييم: ٤-٦ × EBITDA (الأرباح قبل الفوائد والضرائب)
- القيمة المتوقعة: ٦٠-٩٠ مليون ريال
- فترة الانتقال: ٦-١٢ شهر لنقل الملكية
- ضمانات: عقود استمرارية مع الإدارة الحالية

المسار 2: الطرح العام الجزئي

متطلبات السوق المالية السعودية:

- تاريخ تشغيلي: ٣ سنوات على الأقل
- الربحية: سنة ربحية واحدة على الأقل
- رأس المال: ٣٠ مليون ريال كحد أدنى
- الشفافية: قوائم مالية معتمدة لـ ٣ سنوات
- النسبة المقترحة: طرح ٣٠٪ من الأسهم
- التوقيت المتوقع: السنة السادسة

المسار 3: إعادة شراء الأسهم (Buyback)

الآلية المقترحة:

- بدء البرنامج: من السنة الرابعة
- المصدر: ٢٠٪ من الأرباح الصافية السنوية
- السعر: متوسط سعر السوق أو قيمة عادلة
- الجدول: شراء تدريجي على ٣ سنوات
- النتيجة النهائية: زيادة حصة المؤسس إلى ٦٠٪

المسار: 4 الاستحواذ من الشريك الصيني

شروط التفاوض:

- الحد الأدنى للتقييم: ٥٠ مليون ريال
- هيكل الصفة: ٧٠٪ نقداً، ٣٠٪ أسهم في الشركة الأم
- ضمانات: استمرارية العلامة التجارية السعودية
- انتقال العمالة: استمرارية عقود الموظفين الأساسيين
- الفترة الانتقالية: ٢٤ شهر

❖ آلية التقييم عند الخروج:

معادلة التقييم الأساسية:

قيمة الشركة = MAX (القيمة الدفترية، ٤ × 6، EBITDA × صافي الربح)

العوامل المؤثرة في التقييم:

١. معدل النمو السنوي للإيرادات (+)
٢. هامش الربح التشغيلي (+)
٣. حصة السوق والميزة التنافسية (+)
٤. تنوع قاعدة العملاء (+)
٥. جودة فريق الإدارة (+)
٦. مستوى الدين (-)

❖ حقوق المستثمرين في الخروج:

- ✓ حق السحب (Put Option): بعد 5 سنوات، بسعر تحدده شركة تقييم مستقلة
- ✓ حق المشاركة (Tag-along Rights): عند بيع المؤسس حصته
- ✓ حق الجذب (Drag-along Rights): عند توافق 75% من المستثمرين على بيع
- ✓ حق الأولوية (Right of First Refusal): للمستثمرين الحاليين عند بيع أي حصة

جدول زمني للخيارات

السنة	الخيارات المتاحة	التقييم المتوقع	العائد للمستثمر
3	بيع جزئي لمستثمر استراتيجي	40 مليون ريال	سنوياً 25%
5	طرح عام أو بيع كامل	60 مليون ريال	سنوياً 27%
7	أي من المسارات السابقة	80 مليون ريال	سنوياً 22%

Financial Feasibility & Projections

Economic Reality

Capital Expenditure (CAPEX) النفقات الرأسمالية التفصيلية

تفصيل النفقات الرأسمالية

❖ الأرض والمباني (9 مليون ريال)

1. إيجار الأرض 540,000 ريال سنوياً (10,000 م² × 4.5 ريال/متر × 12 شهر)
2. مباني الإنتاج (2م ٢,٥٠٠) : ٣,٧٥ مليون (١,٥٠٠ ريال/م²)
3. المستودعات (2م ١,٥٠٠) : ١,٨ مليون (١,٢٠٠ ريال/م²)
4. المبنى الإداري (2م ٣٠٠) : ٠,٦ مليون (٢,٠٠٠ ريال/م²)
5. خدمات ومرافق: ١,٣٥ مليون (كهرباء، مياه، صرف)

❖ المعدات والآلات (12 مليون ريال)

١. خط الإنتاج الرئيسي: ٤,٥ مليون

- رافعات علوية: ١,٢ مليون
- منصات رفع: ٠,٤ مليون
- ماكينات قطع: ٠,٩ مليون
- ماكينات لحام: ١,٨ مليون
- أدوات مساعدة: ٠,٢ مليون

٢. خط الطلاء والمعالجة: ٣,٠ مليون

- غرفة طلاء كهرو ستاتيكي: ٢,٥ مليون
- معدات معالجة أسطح: ٠,٥ مليون

٣. معدات مساعدة: ٢,٥ مليون

- مولدات كهرباء: ١,٠ مليون
- أنظمة تبريد: ٠,٨ مليون
- ضواغط هواء: ٠,٤ مليون
- أدوات يدوية: ٠,٣ مليون

٤. وسائل نقل داخلية: ٢,٠ مليون

- رافعات شوكية: ١,٢ مليون
- عربات نقل: ٠,٥ مليون
- معدات مناولة: ٠,٣ مليون

Operating Costs (OPEX) - التكاليف التشغيلية السنوية

❖ التكاليف المباشرة (متغيرة)

مواد خام ومكونات (حسب الإنتاج)

السنة	عدد الوحدات	تكلفة/وحدة	التكلفة الإجمالية
1	150	54,000 ريال	8.1 مليون
2	300	48,000 ريال	14.4 مليون
3	400	50,000 ريال	20.0 مليون
4	500	51,200 ريال	25.6 مليون
5	500	64,000 ريال	32.0 مليون

❖ تكاليف الشحن والتوزيع:

- ✓ داخلية 1,500 ريال/وحدة (للسوق المحلي)
- ✓ تصدير 3,000-10,000 ريال/وحدة (حسب الدولة)

❖ التكاليف الثابتة (غير متغيرة)

الأجور والمرتبات الشهرية

الوظيفة	العدد	شهر/الراتب	شهر/الإجمالي	سنة/الإجمالي
مديرون	4	25,000	100,000	1.2 مليون
مشرفون	6	12,000	72,000	864,000
فنيون	15	8,000	120,000	1.44 مليون
عمال	20	4,000	80,000	960,000
إداريون	10	7,000	70,000	840,000
المجموع	55		442,000	5.3 مليون

❖ التكاليف الثابتة الأخرى:

✓ إيجار الأرض 540,000 ريال سنوياً (10,000 م² × 4.5 ريال/متر × 12 شهر)

✓ مرافق 40,000 ريال/شهر (480,000 ريال/سنة)

✓ صيانة 35,000 ريال/شهر (420,000 ريال/سنة)

✓ تأمينات 20,000 ريال/شهر (240,000 ريال/سنة)

✓ إعلان وتسويق 45,000 ريال/شهر (540,000 ريال/سنة)

Revenue Forecast - توقعات الإيرادات التفصيلية

تحليل الإيرادات حسب المنتج

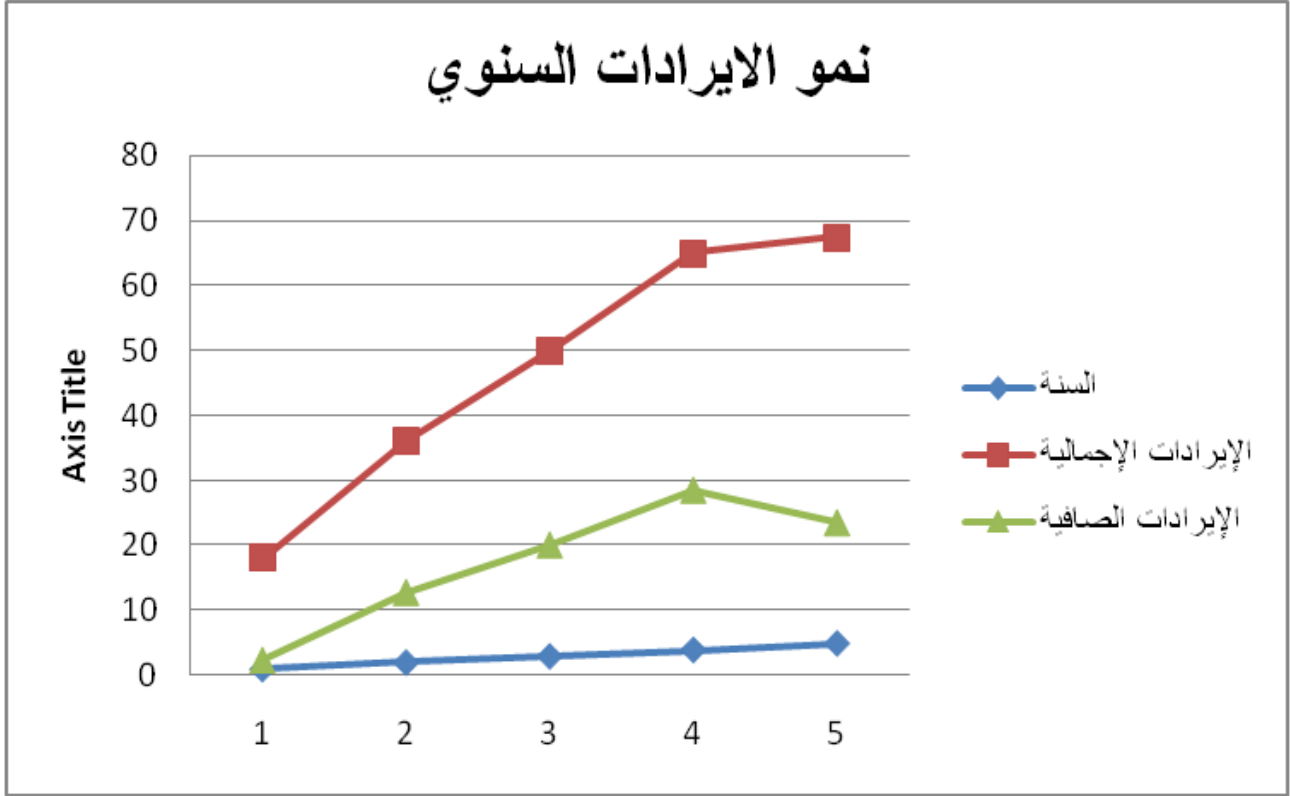
السنة الأولى (150 وحدة)

المنتج	الكمية	سعر البيع	الإيرادات	النسبة
كابسولة (30م ²)	90	75,000	6.75 مليون	45%
منزل صغير (60م ²)	40	140,000	5.60 مليون	37%
مكتب إداري (40م ²)	20	90,000	1.80 مليون	12%
خدمات تركيب	150	12,000	1.80 مليون	6%
المجموع	150		15.95 مليون	100%

السنة الثالثة (400 وحدة)

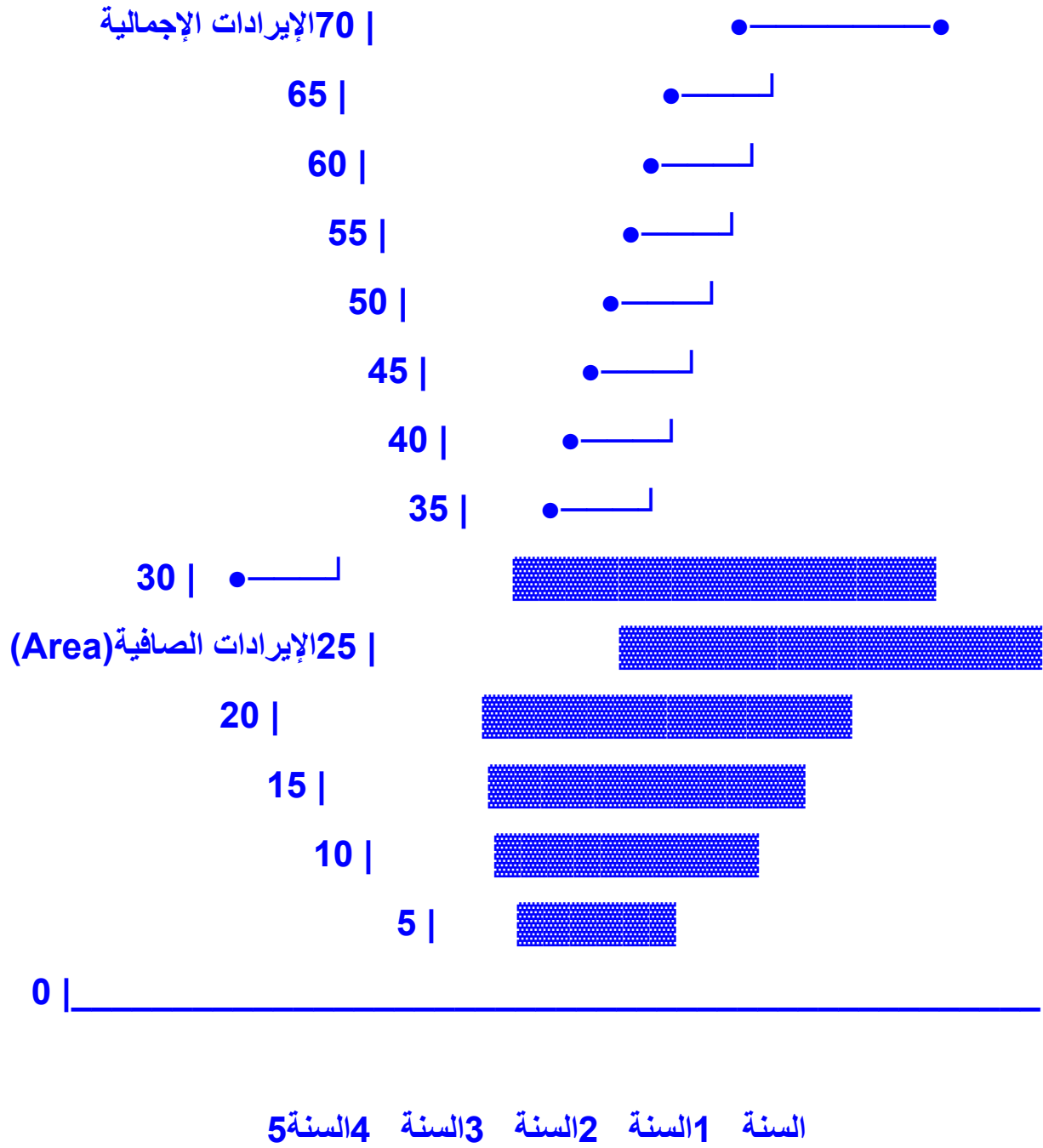
المنتج	الكمية	سعر البيع	الإيرادات	النسبة
كبسولة	160	78,000	12.48 مليون	25%
منزل صغير	120	145,000	17.40 مليون	35%
فيلا متوسطة	80	250,000	20.00 مليون	40%
خدمات تركيب	360	13,000	4.68 مليون	9%
خدمات صيانة	100	3,000	0.30 مليون	1%
المجموع	400		54.86 مليون	110%

نمو الإيرادات السنوي



يعكس الرسم نموًا تصاعديًا مستدامًا في الإيرادات الإجمالية خلال السنوات الخمس الأولى، مع تحسن واضح في الإيرادات الصافية حتى الوصول إلى مرحلة النضج التشغيلي، مما يؤكد قوة النموذج المالي وجدوى الاستثمار على المدى المتوسط.

مليون ريال

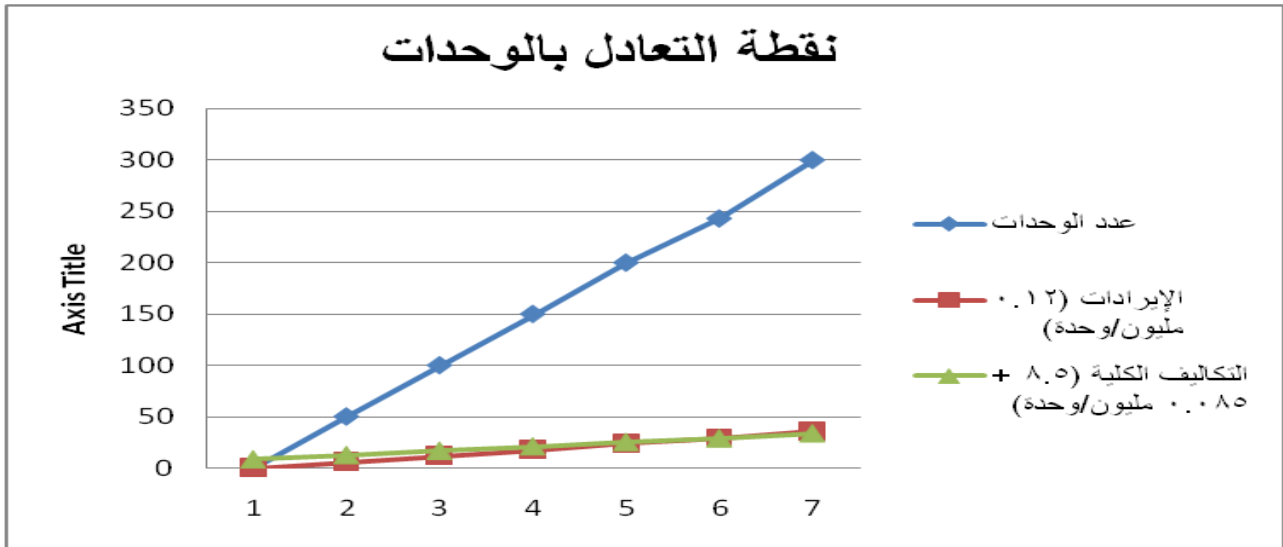


Cash Flow Analysis تحليل التدفق النقدي الشهري

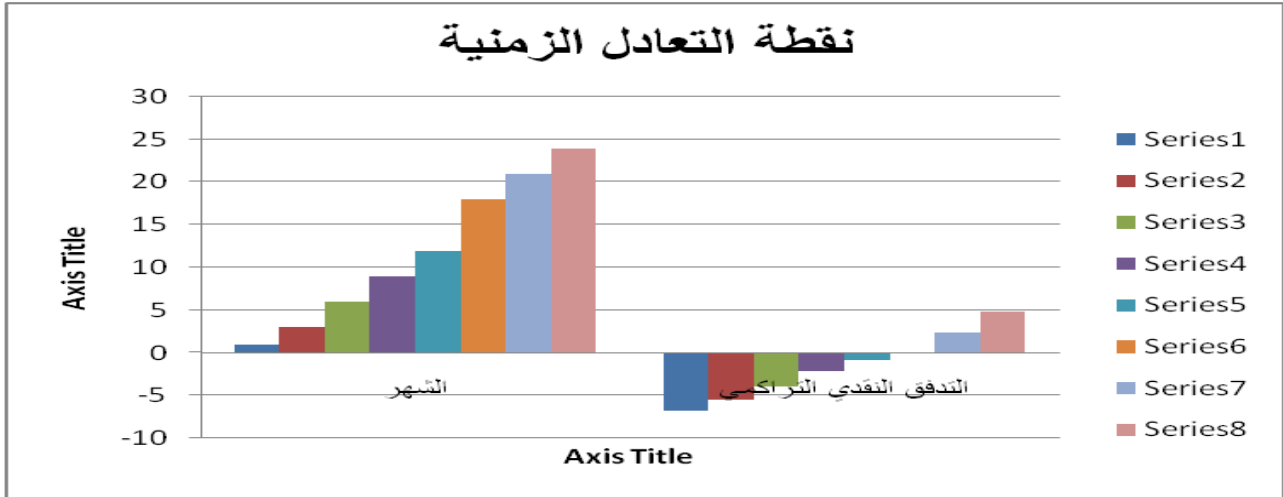
التدفق النقدي الشهري للسنة الأولى (مليون ريال)

الشهر	الإيرادات النقدية	المصروفات النقدية	التدفق الشهري	التراكمي
1	0.0	2.5	(2.5)	(2.5)
2	0.0	2.5	(2.5)	(5.0)
3	0.0	2.5	(2.5)	(7.5)
4	0.0	2.8	(2.8)	(10.3)
5	0.0	2.8	(2.8)	(13.1)
6	0.5	2.8	(2.3)	(15.4)
7	1.2	2.5	(1.3)	(16.7)
8	2.4	2.5	(0.1)	(16.8)
9	3.6	2.5	1.1	(15.7)
10	4.8	2.5	2.3	(13.4)
11	5.5	2.5	3.0	(10.4)
12	6.0	2.5	3.5	(6.9)

نقطة التعادل بالوحدات (Upper Chart)



نقطة التعادل الزمنية (Lower Chart)



يوضح التحليل أن نقطة التعادل التشغيلي تتحقق عند إنتاج وبيع 243 وحدة بينما يصل المشروع إلى نقطة التعادل النقدي خلال 18 شهرًا من بدء التشغيل وهو مؤشر قوي على سرعة استرداد رأس المال وانخفاض المخاطر المالية

Break-even Analysis تحليل نقطة التعادل المتقدم

تحليل نقطة التعادل على مستويات مختلفة

نقطة التعادل المالي (الوحدات)

نقطة التعادل النقدي

حساب نقطة التعادل :

التكاليف الثابتة السنوية 8,440,000 ريال

هامش المساهمة للوحدة 35,000 ريال

نقطة التعادل $8,440,000 \div 35,000 = 241$ = وحدة سنوياً

نقطة التعادل الاقتصادي (شامل تكلفة الفرصة)

التكاليف الثابتة + عائد على الاستثمار: 11,000,000 ريال

نقطة التعادل الاقتصادي $11,000,000 \div 35,000 = 314$ = وحدة/سنة

تأثير عوامل التشغيل على نقطة التعادل

التغير	نقطة التعادل الجديدة	التأثير	العامل
-17%	201 وحدة	هامش 12,000 ↑ ريال	زيادة السعر 10%
+18%	286 وحدة	هامش 5,250 ↓ ريال	زيادة التكاليف 15%
0%	243 وحدة	لا تغيير في النقطة	زيادة المبيعات 20%
-8%	224 وحدة	هامش 3,500 ↑ ريال	تحسين الكفاءة 10%

Investment Returns مؤشرات العائد الاستثماري

مؤشرات الأداء المالية الرئيسية

صافي القيمة الحالية: (NPV)

التدفقات النقدية المتوقعة (مليون ريال)

السنة ٠: (١٨,٥)

السنة ١: (٦,١)

السنة ٢: ١١,٧

السنة ٣: ٢٠,٧

السنة ٤: ٣١,٠

السنة ٥: ٢٧,٠

معدل الخصم: ١٥% (معدل العائق)

صافي القيمة الحالية = ٤٢,٨ مليون ريال (موجب)

معدل العائد الداخلي: (IRR)

الحساب: معدل الخصم الذي يجعل NPV = صفر

النتيجة: IRR = 27.4% سنوياً

المقارنة: أعلى من معدل العائق (١٥%) بـ ١٢,٤%

فترة استرداد الاستثمار

الاستثمار الأولي: ١٨,٥ مليون ريال
التدفقات التراكمية:

- نهاية السنة ٢: (٤,٦) مليون

- نهاية السنة ٣: ٧,١ مليون

- نهاية السنة ٤: ٢٧,٨ مليون

فترة الاسترداد = $٢ + (٢٠,٧ \div ٤,٦) = ٢,٢٢$ سنة

فترة الاسترداد المخصومة = ٣,٨ سنة

مؤشر الربحية (PI)

القيمة الحالية للتدفقات الداخلة: ٦١,٣ مليون ريال

القيمة الحالية للتدفقات الخارجة: ١٨,٥ مليون ريال

مؤشر الربحية = $٦١,٣ \div ١٨,٥ = ٣,٣١$

كل ريال يستثمر يولد ٣,٣١ ريال

Sensitivity Analysis تحليل الحساسية المتقدم

السيناريوهات المالية:

❖ السيناريو الأساسي (Base Case)

✓ افتراضات: حسب الخطة الرئيسية

✓ النتائج: IRR = 27.4% : NPV = 42.8 مليون

✓ الاحتمالية 50%

❖ السيناريو المتحفظ (Conservative Case)

✓ الافتراضات: مبيعات أقل 20%، تكاليف أعلى 15%

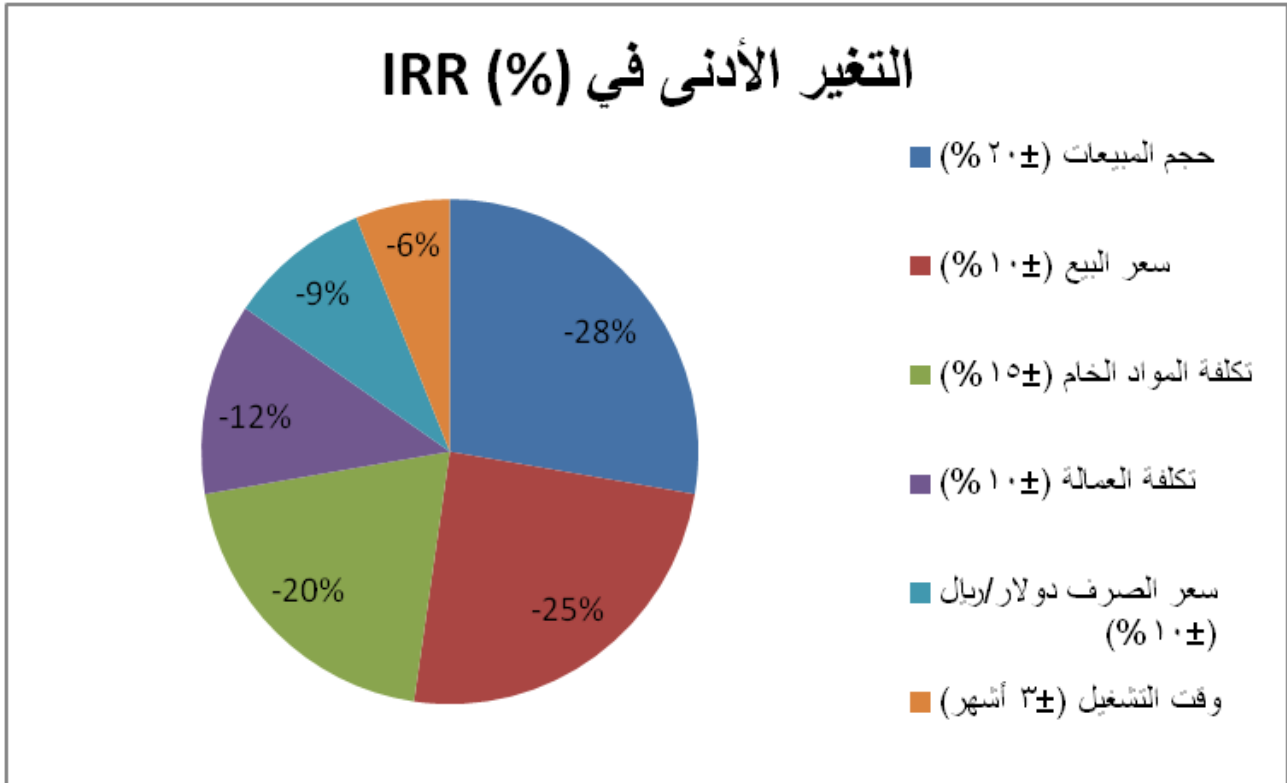
✓ النتائج: IRR = 18.2% : NPV = 18.5 مليون

✓ الاحتمالية 25%

❖ السيناريو المتفائل: (Optimistic Case)

- ✓ الافتراضات: مبيعات أعلى 20%، تكاليف أقل 10%
- ✓ النتائج: IRR = 34.7% ، NPV = 67.2 مليون
- ✓ الاحتمالية: 25%

الشكل تحليل حساسية IRR للمتغيرات الرئيسية



يوضح الرسم أن المشروع أكثر حساسية لحجم المبيعات وسعر البيع بينما تبقى المتغيرات التشغيلية الأخرى ضمن نطاق تأثير يمكن التحكم فيه

تحليل نقطة التعادل الحساسة

نقطة التعادل عند سيناريوهات مختلفة

الاحتمالية	التغير	نقطة التعادل (وحدات)	السيناريو
50%	-	243	الأساسي
20%	+18%	286	أسعار منخفضة
15%	+21%	295	تكاليف عالية
10%	+20%	291	طلب منخفض
5%	+44%	350	كل العوامل سلبية

❖ تأثير المخاطر على التدفق النقدي:

أسوأ سيناريو ممكن:

- ✓ الوصف: تأخر التشغيل 6 أشهر + انخفاض المبيعات 30%
- ✓ التأثير على التدفق النقدي: عجز 8 مليون ريال إضافية
- ✓ خطة الطوارئ: زيادة رأس المال العامل بـ 10 مليون ريال
- ✓ آلية التنفيذ: خط ائتمان احتياطي من البنوك

Investment Structure & Funding Strategy

How the Project Is Funded

الهيكل التمويلي المتكامل

مصادر التمويل المقترحة:

➤ التمويل الذاتي (10 مليون ريال % 33.3 -)

- ✓ المؤسس 10 : مليون ريال
- ✓ الشكل : نقدي
- ✓ الجدول 5 : مليون مع البدء 5 مليون خلال 6 أشهر
- ✓ الضمانات : أرض ومباني المشروع

➤ التمويل من المستثمرين (15 مليون ريال % 50 -)

- ✓ النوع : أسهم مفضلة (Preferred Shares)
- ✓ العائد % 8 : سنوياً ثابت + 20 % من الأرباح
- ✓ حقوق : تصويت محدود، أولوية في التوزيعات
- ✓ فترة الاستثمار 5 : سنوات مع خيار التمديد

➤ التمويل بالدين (5 مليون ريال % 16.7 -)

- ✓ المصدر : بنك التنمية الصناعية السعودي
- ✓ نوع القرض : قرض تنموي طويل الأجل
- ✓ الفائدة % 5 : سنوياً (مدعومة)
- ✓ المدة 7 : سنوات مع سماح 2 سنة
- ✓ الضمانات : أصول المشروع + ضمانات شخصية

استخدامات الأموال التفصيلية

توزيع الاستثمارات (30 مليون ريال)

المرحلة التأسيسية (18.5 مليون 61.7% -)

١. التراخيص والمستشارين 1.5 : مليون (5.0%)
٢. الأرض والمساحات 1.5 : مليون (5.0%)
٣. الإنشاءات والمباني 7.5 : مليون (25.0%)
٤. المعدات والآلات 6.0 : مليون (20.0%)
٥. المركبات والتجهيزات 1.0 : مليون (3.3%)
٦. تكاليف التأسيس الأخرى 1.0 : مليون (3.3%)

❖ رأس المال العامل (11.5 مليون 38.3% -)

١. مواد أولية لمدة 3 أشهر 4.5 : مليون (15.0%)
٢. رواتب ومصاريف تشغيلية 3.0 : مليون (10.0%)
٣. تسويق وترويج 2.0 : مليون (6.7%)
٤. نفقات طوارئ واحتياطي 2.0 : مليون (6.7%)

جدول صرف الأموال

الجدول الزمني للصرف (بالربع)

البند	الربع 1	الربع 2	الربع 3	الربع 4	المجموع
استثمارات رأسمالية	6.0	5.0	4.0	3.5	18.5
رأس المال العامل	3.0	3.0	2.5	3.0	11.5
المجموع	9.0	8.0	6.5	6.5	30.0

❖ آليات مراقبة استخدام الأموال

➤ ضوابط الصرف:

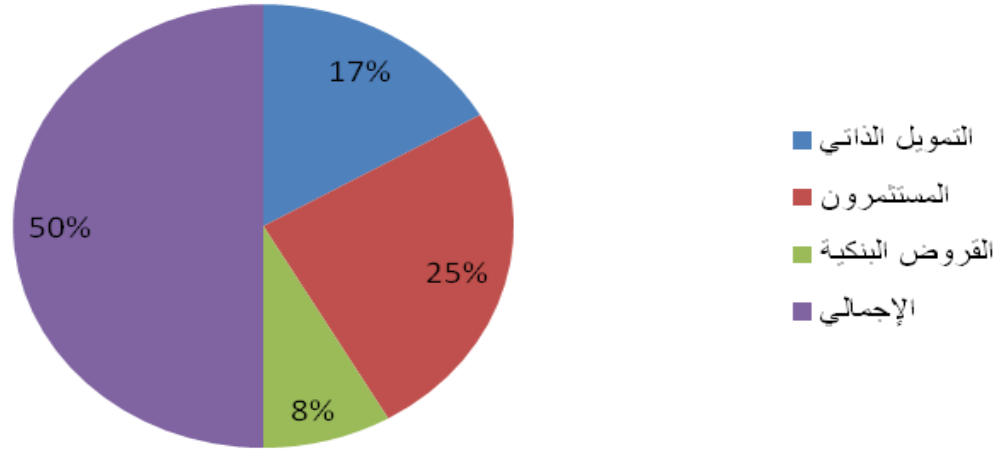
- ✓ حسابات بنكية منفصلة: لكل بند من بنود الإنفاق
- ✓ مستويات صلاحية: حدود صرف حسب المسمى الوظيفي
- ✓ توثيق كامل: لكل عملية صرف مع مستندات داعمة
- ✓ مراجعة دورية: أسبوعية من المدير المالي، شهرية من مجلس الإدارة

➤ مؤشرات مراقبة الأداء المالي:

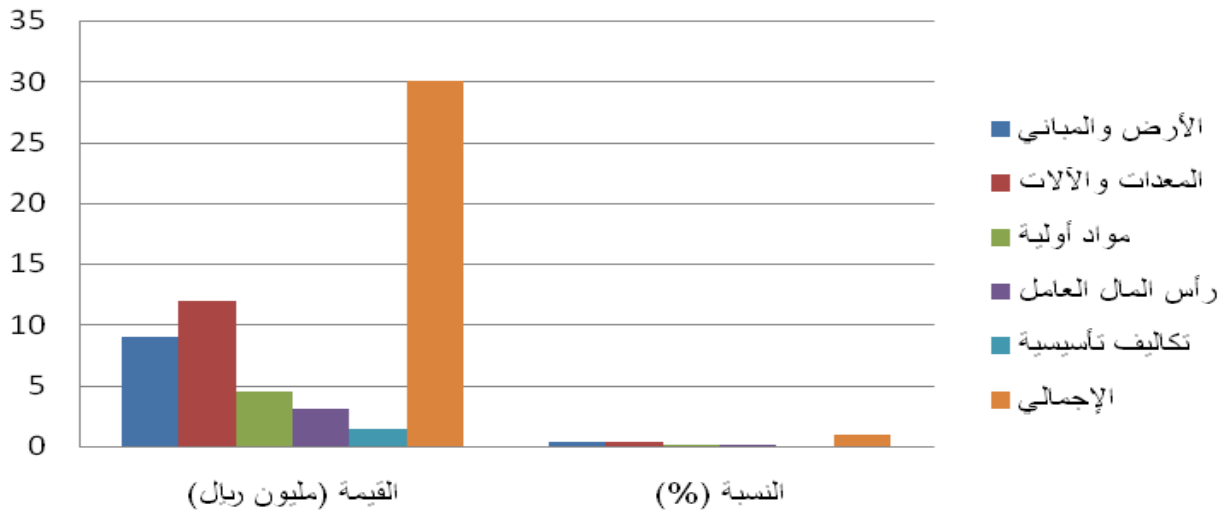
- ✓ معدل حرق النقد: **(Burn Rate)** لا يتجاوز 2.5 مليون/شهر
- ✓ نسبة الاستخدام إلى الخطة $\pm 10\%$: كحد أقصى للانحراف
- ✓ مقارنة الإنجاز مع الصرف: تحقق مادي مقابل كل صرف
- ✓ تحليل الانحرافات: شهرياً مع خطط تصحيحية

هيكل التمويل واستخدامات الأموال

مصادر التمويل القيمة (مليون ريال)



استخدامات الاموال



شروط وحقوق المستثمرين

❖ أولاً: المستثمرون المؤسسون:

➤ الحد الأدنى للاستثمار 5 :مليون ريال

➤ الحقوق:

- ✓ مقعد في مجلس الإدارة
- ✓ حق النقض على القرارات الرئيسية
- ✓ تقارير شهرية مفصلة
- ✓ حق الاطلاع الكامل على السجلات

➤ الخروج: بعد 3سنوات (بيع أو تحويل للأسهم العادية)

❖ ثانياً: المستثمرون الصغار:

➤ الحد الأدنى للاستثمار 1 :مليون ريال

➤ الحقوق:

- ✓ تقارير ربع سنوية مفصلة
- ✓ حق التصويت في الجمعية العامة
- ✓ المشاركة في أرباح الشركة
- العائد المضمون 6% :سنوياً +حصة في الأرباح
- الخروج: بعد 4سنوات (إعادة شراء من قبل الشركة)

❖ ضمانات حماية المستثمرين

- ✓ ضمان رأس المال :استرداد 80% من الاستثمار في حالة فشل المشروع
- ✓ ضمان العائد 6% :سنوياً كحد أدنى من السنة الثالثة
- ✓ الشفافية الكاملة :تدقيق سنوي من مكتب مراجعة دولي معتمد
- ✓ الحقوق المسجلة :تسجيل كامل الحقوق في سجل المساهمين بالهيئة العامة للاستثمار
- ✓ المراقبة المستمرة :لجنة مراقبة من المستثمرين الكبار

خطة الطوارئ المالية

سيناريوهات الطوارئ والاستجابة

❖ السيناريو 1: تجاوز التكاليف: 20%

- ✓ المصدر: خط ائتمان احتياطي 5 مليون ريال
- ✓ الشروط: فوائد 8%، سداد خلال 3 سنوات
- ✓ الضمانات: أصول إضافية من المؤسس

❖ السيناريو 2: تأخر تحقيق الإيرادات 6 أشهر:

- ✓ الإجراء: خفض النفقات التشغيلية 30%
- ✓ التمويل: جولة تمويل جديدة من المستثمرين الحاليين
- ✓ التعديل: تأجيل المرحلة الثانية من التوسع

❖ السيناريو 3: انخفاض الطلب: 40%

- ✓ الاستجابة: تحويل 50% من الطاقة لإنتاج منتجات جديدة
- ✓ التمويل: إعادة هيكلة الديون، تمديد فترة السداد
- ✓ الطوارئ: بيع بعض الأصول غير الأساسية

مؤشرات التنبيه المبكر

المؤشر	المستوى الطبيعي	مستوى التنبيه	مستوى الخطر	الإجراء
نسبة السيولة	>1.5	1.0-1.5	<1.0	خفض النفقات
معدل حرق النقد	<2M/شهر	2-3M/شهر	>3M/شهر	مراجعة الخطة
نسبة المبيعات/التكلفة	>1.3	1.1-1.3	<1.1	تعديل الأسعار
معدل النمو	>15%	5-15%	<5%	تسويق مكثف

Risk Assessment & Mitigation Strategy

What Could Go Wrong & How We Control It

تصنيف وتحليل المخاطر الشامل

❖ المخاطر الإستراتيجية: (Strategic Risks)

١. مخاطر السوق والطلب:

الوصف: انخفاض الطلب على البيوت الجاهزة بسبب تغير الظروف الاقتصادية
الاحتمالية: متوسطة (30%)
الأثر: عالي (7/10)
التأثير المالي: خسارة 40% من الإيرادات المتوقعة
خطة التخفيف:

- مرحلة 1: تنويع المنتجات (مكاتب، عيادات، فصول)
 - مرحلة 2: التوسع في أسواق جديدة (أفريقيا جنوب الصحراء)
 - مرحلة 3: التحول للبناء التقليدي الجزئي
- التحوط: عقود مع جهات حكومية لمشاريع محددة

٢. مخاطر المنافسة:

الوصف: دخول منافسين كبار للسوق بأسعار أقل
الاحتمالية: عالية (60%)
الأثر: متوسط (5/10)
خطة التخفيف:

- بناء علاقات طويلة الأمد مع العملاء
- تحسين الجودة وتقديم خدمات متميزة
- برنامج ولاء للعملاء المتكررين
- تطوير منتجات متخصصة يصعب تقليدها

❖ المخاطر التشغيلية: (Operational Risks)

٣- مخاطر سلسلة التوريد:

الوصف: اعتماد كامل على مورد واحد (المصنع الصيني)
الاحتمالية: متوسطة (40%)
الأثر: عالي (8/10)
خطة التخفيف الفورية:

- مخزون أمان لمدة 60 يوم إنتاج
- تطوير مورد محلي بديل للقطع البسيطة
- تأمين على البضائع أثناء النقل
- خطة التخفيف طويلة المدى:
- تطوير 3 موردين بدائل خلال سنتين
- بدء التصنيع المحلي للمكونات الأساسية

٤ - مخاطر الجودة:

الوصف: منتجات لا تفي بمواصفات الجودة المطلوبة
الاحتمالية: منخفضة (20%)
الأثر: عالي (10/9)
نظام إدارة الجودة:

- فحص ثلاثي: في الصين، في الجمارك، في المصنع
- اختبارات دورية للعينات العشوائية
- نظام تتبع للمنتج من التوريد إلى التركيب
- ضمان 10 سنوات على الهياكل، 3 سنوات على التشطيبات

❖ المخاطر المالية: (Financial Risks)

٥- مخاطر سعر الصرف:

الوصف: تقلبات سعر الريال مقابل الدولار (المكونات بالدولار)

الاحتمالية: عالية (70%)

الأثر: متوسط (6/10)

آليات التحوط:

- عقود آجلة لـ 50% من احتياجات الدولار

- تسعير جزئي للمبيعات بالدولار (للتصدير)

- الاحتفاظ باحتياطي نقدي بالدولار

- مراجعة الأسعار كل 3 أشهر

٦- مخاطر السيولة

الوصف: عدم قدرة الشركة على الوفاء بالتزاماتها قصيرة الأجل

الاحتمالية: منخفضة (25%)

الأثر: عالي (10/8)

إدارة السيولة:

- خط ائتمان احتياطي ٥ مليون ريال

- إدارة دقيقة للذمم المدينة والدائنة

- برنامج خصم نقدي للعملاء السريعين السداد

- فصل حسابات التشغيل عن حسابات الاستثمار

❖ المخاطر القانونية والتنظيمية: (Legal & Regulatory Risks)

٧- مخاطر التغير التنظيمي:

- الوصف: تغير قوانين المناطق الحرة أو شروط التصدير
الاحتمالية: منخفضة (١٥٪)
الأثر: عالي (١٠/٧)
إدارة المخاطر القانونية:
- متابعة مستمرة للتشريعات الجديدة
 - علاقات مع الجهات التنظيمية
 - مستشار قانوني متخصص في المناطق الحرة
 - صياغة مرنة للعقود تسمح بالتعديل

٨- مخاطر البيئة والسلامة:

- الوصف: حوادث عمل أو تلوث بيئي
الاحتمالية: منخفضة (١٠٪)
الأثر: عالي (١٠/٩)
برنامج السلامة والبيئة:
- تأمين شامل ضد جميع المخاطر
 - تدريب أسبوعي على السلامة
 - معدات وقاية شخصية مجانية
 - تفتيش دوري من الدفاع المدني والبيئة

❖ مصفوفة أولوية المخاطر

مصفوفة تقييم المخاطر (Risk Matrix):

(مصفوفة - 5x5 الاحتمالية مقابل الأثر)

المحور الرأسي: الاحتمالية (1-5)

المحور الأفقي: الأثر (1-5)

توزيع المخاطر:

1. اعتماد على مورد واحد - (3, 4) ●
2. تقلبات سعر الصرف - (4, 3) ●
3. منافسة جديدة - (3, 3) ●
4. مخاطر الجودة - (2, 4) ●
5. تغيير تنظيمي - (2, 3) ●
6. مخاطر سيولة - (2, 4) ●

خطط طوارئ مفصلة

خطة طوارئ كاملة الانقطاع عن المورد الرئيسي

الأسبوع الأول:

- ✓ تفعيل المخزون الاحتياطي (60يوم)
- ✓ الاتصال بالموردين البديلين في السعودية
- ✓ تشكيل فريق أزمة برئاسة المدير العام

الأسبوع الثاني إلى الرابع:

- ✓ البحث عن موردين في تركيا ومصر
- ✓ التفاوض على شحن جوي للمكونات الحرجة
- ✓ تعديل خط الإنتاج للاعتماد على مكونات محلية

الشهر الثاني إلى الثالث:

- ✓ إرسال فريق للصين للتفاوض المباشر
- ✓ بدء إنتاج المكونات البسيطة محلياً
- ✓ تعديل العقود مع العملاء لتمديد أوقات التسليم

ما بعد ثلاثة أشهر:

- ✓ إعادة هيكلة سلسلة التوريد كاملة
- ✓ تطوير شبكة موردين متنوعة
- ✓ تحديث خطة إدارة المخاطر بناءً على الخبرة

❖ خطة طوارئ الأزمة المالية:

المرحلة 1 (إنذار مبكر - شهرين)

- ✓ خفض النفقات غير الضرورية 20%
- ✓ تفعيل خط الائتمان الاحتياطي
- ✓ تسريع تحصيل الذمم المدينة

المرحلة 2 (أزمة متوسطة 3-6 - أشهر)

- ✓ خفض الرواتب الإدارية 15%
- ✓ تأجيل المشتريات الرأسمالية
- ✓ إعادة جدولة الديون مع البنوك

المرحلة 3 (أزمة حادة - أكثر من 6 أشهر)

- ✓ خفض القوى العاملة 30%
- ✓ بيع الأصول غير الأساسية
- ✓ طلب زيادة رأس المال من المساهمين

نظام إدارة المخاطر المؤسسي

هيكل إدارة المخاطر

لجنة إدارة المخاطر: (Risk Management Committee)

- ✓ الرئيس: المدير العام
- ✓ الأعضاء: مدير المالية، مدير العمليات، مدير الجودة
- ✓ المستشار: خبير إدارة مخاطر خارجي
- ✓ الاجتماعات: شهرياً، طارئة عند الحاجة

❖ مسؤوليات اللجنة:

- ✓ تحديد وتقييم المخاطر الجديدة
- ✓ مراجعة خطط التخفيف الحالية
- ✓ متابعة تنفيذ إجراءات إدارة المخاطر
- ✓ إعداد تقارير لمجلس الإدارة

❖ آليات المراقبة والإبلاغ:

تقارير إدارة المخاطر:

- ✓ تقرير يومي: عن الحوادث والأحداث غير العادية
- ✓ تقرير أسبوعي: عن مؤشرات المخاطر التشغيلية
- ✓ تقرير شهري: تحليل شامل للمخاطر وخطط التخفيف
- ✓ تقرير ربع سنوي: لمجلس الإدارة والمستثمرين

نظام إنذار مبكر:

- ✓ المؤشرات 15: مؤشر رئيسي للمخاطر
- ✓ المستويات: أخضر، أصفر، أحمر
- ✓ الإجراءات: حسب مستوى الإنذار
- ✓ المتابعة: آليه متابعة للإجراءات التصحيحية

❖ التأمين وإدارة الخسائر

بوليصة التأمين الشاملة:

التأمينات المطلوبة:

- ✓ تأمين على الأصول 30 :مليون ريال (قيمة إعادة البناء)
- ✓ تأمين مسؤولية تجاه الغير 10 :مليون ريال
- ✓ تأمين نقل البضائع :من الباب إلى الباب
- ✓ تأمين أرباح :ضد توقف العمل
- ✓ تأمين سيارات ومعدات :ضد الحوادث والسرقة
- ✓ تأمين صحي :للموظفين

❖ إجمالي أقساط التأمين السنوية 450,000 ريال

خطة استمرارية الأعمال: (Business Continuity Plan)

➤ سيناريو تعطل المصنع:

- ✓ الموقع البديل: مستودع مؤجر في المنطقة الحرة
- ✓ المعدات الاحتياطية: مجموعة أساسية مخزنة خارج الموقع
- ✓ الفريق الاحتياطي: قائمة بالموظفين الأساسيين للطوارئ
- ✓ الاستئناف: خلال 72 ساعة من الحادث

➤ سيناريو تعطل الأنظمة:

- ✓ النسخ الاحتياطي: يومي للبيانات المالية
- ✓ السحابة: تخزين البيانات الهامة على سحابة آمنة
- ✓ النظام اليدوي: إجراءات عمل يدوية للطوارئ
- ✓ الاستئناف: خلال 24 ساعة

(رسم بياني Heat Map للمخاطر)

المحور الرأسي: الأثر (من منخفض إلى كارثي)

المحور الأفقي: الاحتمالية (من نادر إلى شبه مؤكد)

المربعات الملونة:

● - أحمر (عالٍ/عالٍ) 3 مخاطر

● - برتقالي (متوسط/عالٍ أو عالٍ/متوسط) 5 مخاطر

● - أصفر (متوسط/متوسط) 7 مخاطر

● - أخضر (منخفض) 10 مخاطر

المخاطر الحمراء (تتطلب معالجة فورية)

1. اعتماد على مورد واحد

2. مخاطر الجودة

3. مخاطر السيولة

مفتاح الألوان

● خطر عالٍ: يتطلب معالجة فورية

● خطر متوسط مرتفع: يتطلب خطة تخفيف

● خطر متوسط: مراقبة دورية

● خطر منخفض: مقبول تشغيليًا

Environmental & Sustainability Impact

Responsible Industrial Development

❖ الالتزام البيئي الشامل

➤ متطلبات الامتثال البيئي:

التراخيص والموافقات البيئية المطلوبة:

- ✓ الترخيص البيئي الأولي: من الرئاسة العامة للأرصاد وحماية البيئة
- ✓ تقييم الأثر البيئي: دراسة مفصلة قبل التشغيل
- ✓ رخصة التصريف: لمياه الصرف المعالجة
- ✓ رخصة الانبعاثات: للانبعاثات الغازية
- ✓ رخصة المخلفات: للتخلص من المخلفات الخطرة

➤ الجدول الزمني للحصول على التراخيص:

- ✓ ما قبل التشغيل 3: أشهر للحصول على الموافقات الأولية
- ✓ التشغيل التجريبي 6: أشهر للحصول على التراخيص الدائمة
- ✓ التشغيل الكامل: متابعة مستمرة للتجديد والامتثال

إدارة الانبعاثات والتلوث

انبعاثات الغازات

الانبعاثات المتوقعة ومستويات التحكم

مصدر الانبعاث	الكمية المتوقعة	المعيار المسموح	المعيار المسموح
مداخن ورشة الطلاء	2.5 طن/سنوياً	3.0 طن/سنوياً	3.0 طن/سنوياً
مولدات الكهرباء	8.0 طن/سنوياً	10.0 طن/سنوياً	10.0 طن/سنوياً
وسائل النقل	5.0 طن/سنوياً	غير محدد	غير محدد
المجموع	15.5 طن/سنوياً		

❖ برنامج خفض الانبعاثات:

- ✓ السنة 1: تركيب أنظمة التحكم الأساسية
- ✓ السنة 2: تحويل 20% من الطاقة للطاقة الشمسية
- ✓ السنة 3: استبدال 50% من المركبات بمركبات كهربائية
- ✓ السنة 5: تحقيق خفض 40% في انبعاثات الكربون

❖ المخلفات السائلة:

كمية المخلفات السائلة المتوقعة:

- ✓ مياه صرف صناعي 5 م³/يوم (ورشة الطلاء والمعالجة)
- ✓ مياه صرف صحية 3 م³/يوم (دورات المياه والمطابخ)
- ✓ المجموع 8 م³/يوم (2,400 م³/سنة)

❖ نظام معالجة المخلفات السائلة:

المخلفات السائلة → فصل الزيوت → معالجة كيميائية → ترشيح → إعادة استخدام



التصريف الآمن ← مراقبة الجودة ← خزان تجميع

نسبة إعادة الاستخدام المستهدفة 80%: من المياه المعالجة

❖ إدارة المخلفات الصلبة

تصنيف وتقدير المخلفات:

المخلفات الصلبة المتوقعة (شهرياً)

نوع المخلفات	الكمية	طريقة المعالجة	الوجهة النهائية
معادن خردة	5طن	إعادة تدوير	مصانع الصلب
بلاستيك وتغليف	2طن	إعادة تدوير	مصانع البلاستيك
نفايات خطرة	0.5طن	معالجة خاصة	شركات مرخصة
نفايات عامة	3طن	دفن صحي	المدفن الصحي
المجموع	10.5طن		

❖ برنامج إدارة المخلفات:

- ✓ التجميع المنفصل 4 :حاويات ملونة لأنواع المخلفات
- ✓ التخزين الآمن :مستودع مخصص للمخلفات الخطرة
- ✓ المعالجة :إعادة تدوير 70% من المخلفات
- ✓ التخلص :عبر شركات مرخصة ومعتمدة

❖ الاستدامة في العمليات

كفاءة استخدام الطاقة:

الاستهلاك المتوقع للطاقة:

✓ الكهرباء 800,000 :كيلوواط ساعة/سنة

✓ الديزل 24,000 :لتر/سنة

✓ المجموع 3,200 :جيجا جول/سنة

❖ إجراءات ترشيد الطاقة:

✓ الإضاءة: إضاءة LED بكفاءة 120 لومن/واط

✓ التكييف: أنظمة عالية الكفاءة (SEER 18+)

✓ المحركات: محركات عالية الكفاءة (IE3+)

✓ العزل: عزل حراري للمباني بمواصفات سعودية

❖ الطاقة المتجددة:

✓ السنة 1: تركيب ألواح شمسية 50 كيلوواط

✓ السنة 3: زيادة الطاقة الشمسية إلى 150 كيلوواط

✓ السنة 5: تغطية 40% من احتياجات الطاقة من الشمس

❖ كفاءة استخدام المياه:

الاستهلاك المتوقع للمياه:

✓ الاستخدام الصناعي 50 :م³/يوم

✓ الاستخدام البشري 10 :م³/يوم

✓ المجموع 60 :م³/يوم (18,000 م³/سنة)

❖ إجراءات ترشيد المياه:

✓ إعادة الاستخدام 80% :من مياه الصرف المعالجة

✓ الأجهزة الموفرة: صنابير وكشافات موفرة للماء

✓ الري الذكي: نظام ري بالتنقيط للمساحات الخضراء

✓ مراقبة الاستهلاك: عدادات فرعية لمراقبة الاستهلاك

المسؤولية الاجتماعية

البرامج المجتمعية

❖ برامج التوظيف والتنمية المجتمعية

الرؤية: توطين الصناعة وتنمية قدرات أبناء المنطقة

➤ الأهداف:

- ✓ توظيف 75% من القوى العاملة من أبناء منطقة جازان
- ✓ تخصيص 5% من الوظائف لذوي الاحتياجات الخاصة
- ✓ تمكين 30% من النساء في الوظائف الإدارية والفنية

❖ البرامج التنفيذية:

1. برنامج التدريب المهني:

- ✓ الشراكة مع الكلية التقنية بجازان
- ✓ تدريب 50 شاباً سنوياً على المهن الصناعية
- ✓ منح تأهيلية معتمدة

2. برنامج التوظيف المباشر:

- ✓ أولوية التوظيف لأبناء المنطقة
- ✓ رواج تدريب داخلي لمدة 6 أشهر
- ✓ خطط تطوير وظيفي

3. برنامج تمكين النساء:

- ✓ تخصيص وظائف إدارية ومكتبية
- ✓ ساعات عمل مرنة
- ✓ بيئة عمل محفزة

4. برنامج ذوي الاحتياجات الخاصة:

- ✓ تخصيص 5% من الوظائف
- ✓ تأهيل مكان العمل
- ✓ تدريب متخصص

❖ المسؤولية المجتمعية

1. برنامج التبرع السكني:

- ✓ تبرع بوحدين سكنيتين سنوياً للأسر المحتاجة
- ✓ بالشراكة مع الجمعيات الخيرية المعتمدة
- ✓ تركيب مجاني مع ضمان الصيانة

❖ البرامج التنموية:

- ✓ التبرع بوحيدات سكنية 2: وحدة سنوياً للأسر المحتاجة
- ✓ دعم المشاريع الصغيرة: تمويل مشاريع صغيرة مرتبطة بالصناعة
- ✓ برنامج التطوع: يوم تطوعي شهري للموظفين
- ✓ دعم التعليم: منح دراسية لطلاب الهندسة

❖ برامج الصحة والسلامة:

- ✓ الفحص الدوري: فحص طبي سنوي للموظفين
- ✓ البيئة الصحية: توفير بيئة عمل صحية وآمنة
- ✓ التوعية: محاضرات شهرية عن الصحة والسلامة
- ✓ الرياضة: توفير نادي رياضي للموظفين

المؤشرات البيئية والاجتماعية
مؤشرات الأداء الرئيسية للاستدامة
المؤشرات البيئية (سنوياً)

المؤشر	السنة 1	السنة 3	السنة 5	الهدف
انبعاثات CO ₂	15.5 طن	12.0 طن	9.0 طن	-40%
استهلاك الطاقة	3,200 GJ	2,800 GJ	2,400 GJ	-25%
استهلاك المياه	18,000 م ³	15,000 م ³	12,000 م ³	-33%
إعادة التدوير	50%	65%	80%	80%

❖ المؤشرات الاجتماعية:

المؤشر	السنة 1	السنة 3	السنة 5	الهدف
توظيف محلي	75%	80%	85%	85%
ساعات التدريب	40 ساعة	60 ساعة	80 ساعة	80 ساعة
رضا الموظفين	85%	90%	95%	95%
الاستثمار المجتمعي	100,000 ريال	200,000 ريال	300,000 ريال	1% من الربح

نظام الإدارة البيئية الهيكل التنظيمي للبيئة

❖ لجنة البيئة والاستدامة

- ✓ الرئيس: المدير العام
- ✓ الأعضاء: مدير العمليات، مدير الجودة، مسئول البيئة
- ✓ المستشار: خبير بيئي خارجي
- ✓ المهمة: وضع السياسات، المتابعة، التقارير

❖ مسئول البيئة:

- ✓ المؤهلات: بكالوريوس في العلوم البيئية
- ✓ المسؤوليات:
 - تطبيق نظام الإدارة البيئية
 - التدقيق والمراقبة البيئية
 - التدريب والتوعية
 - إعداد التقارير البيئية

❖ أنظمة الإدارة المعتمدة:

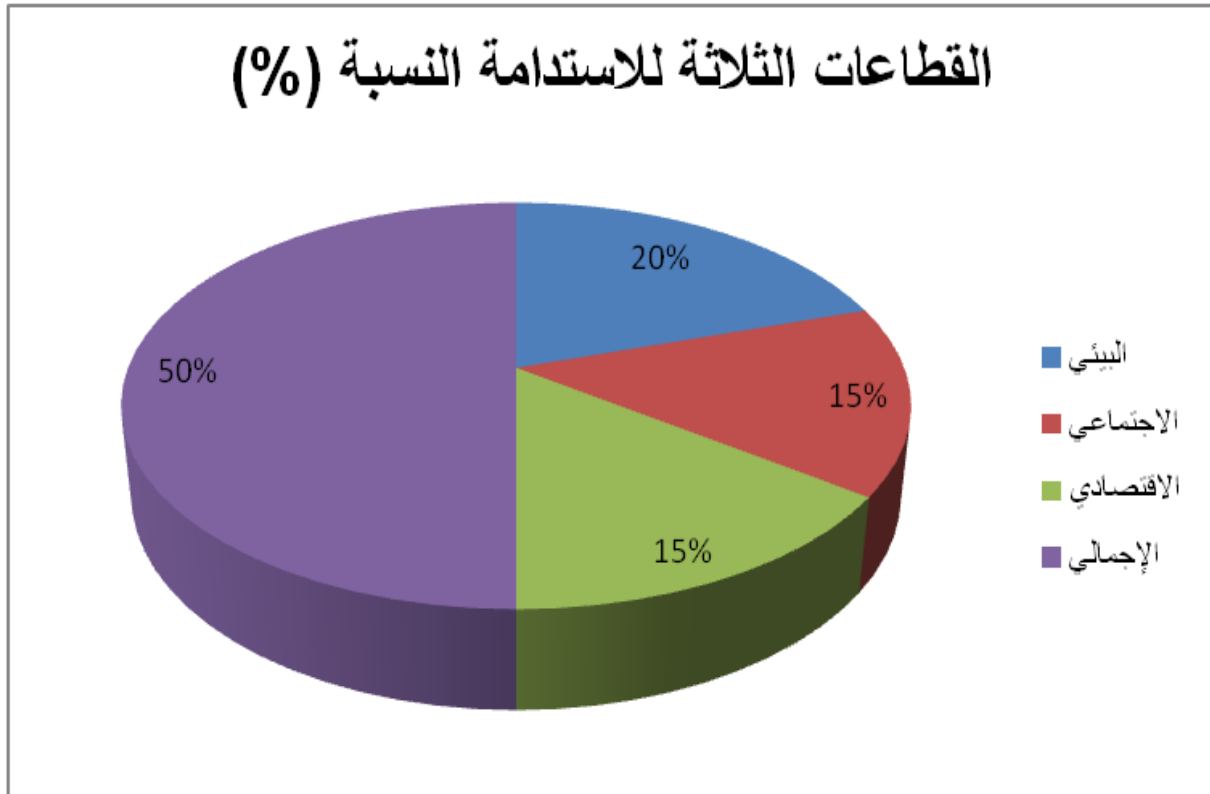
➤ شهادة: ISO 14001

- ✓ الجدول: الحصول خلال 18 شهر من التشغيل
- ✓ المتطلبات: نظام إدارة بيئية كامل
- ✓ الفائدة: تحسين الأداء البيئي، تقليل التكاليف

❖ برنامج الالتزام البيئي:

- ✓ المراجعة الدورية: ربع سنوية داخلية، سنوية خارجية
- ✓ التدريب المستمر: برامج تدريبية للموظفين
- ✓ التوثيق الكامل: سجلات بيئية مفصلة
- ✓ التحسين المستمر: برنامج تحسين الأداء البيئي

📊 خارطة الاستدامة المتكاملة



Implementation Roadmap

From Today to Full Operation

المراحل الرئيسية والجدول الزمني الشامل

❖ المرحلة التمهيدية: (Pre-Implementation Phase)

الفترة: الشهر 1-3

النشاط	المسؤول	المدة	المخرجات	مؤشرات النجاح
التأسيس القانوني	المؤسس	30 يوم	سجل تجاري، ترخيص استثمار	اكتمال جميع المستندات
تجميع الفريق الأساسي	مدير الموارد البشرية	45 يوم	تعيين 5 مديرين	توقيع عقود جميع المديرين
الدراسات التفصيلية	المستشارون	60 يوم	خطط تفصيلية (مالية، تشغيلية)	موافقة المستثمرين
التفاوض مع الموردين	مدير المشتريات	45 يوم	عقود توريد مبدئية	توقيع 3 عقود توريد

Project Implementation Timeline (24 Months)

الأشهر



1 3 6 9 12 15 18 21 24



مرحلة الإنشاء والتجهيز: (Construction Phase)

الفترة: الشهر 4-9

النشاط	الميزانية	الإنجاز الشهري	المخاطر	خطط الطوارئ
تجهيز الموقع	3 مليون	33%	تأخير في الموافقات	البدء بالأعمال غير المرخصة
تشديد المباني	6 مليون	25%	سوء الأحوال الجوية	جدولة مرنة، عمل إضافي
استيراد المعدات	8 مليون	25%	تأخير الشحن	شحن جوي للقطع الحرجة
التركيب والتشغيل	1.5 مليون	50%	نقص الكوادر الفنية	استقدام خبراء أجنبي

مرحلة التشغيل التجريبي: (Pilot Operation Phase)

الفترة: الشهر 10-12

الربع	الإنتاج المستهدف	الجودة المستهدفة	المبيعات المستهدفة	التقييم
الأول	25 وحدة	95% مطابقة للمواصفات	15 وحدة	تقييم أولي
الثاني	50 وحدة	97% مطابقة للمواصفات	40 وحدة	تقييم متوسط
الثالث	75 وحدة	98% مطابقة للمواصفات	70 وحدة	تقييم متقدم
الرابع	100 وحدة	99% مطابقة للمواصفات	100 وحدة	تقييم نهائي

المعالم الرئيسية (Milestones)

المعالم الزمنية الحاسمة

❖ المعلم 1: بدء الإنشاءات (نهاية الشهر 3)

- ✓ المؤشرات: استكمال التراخيص، تجهيز الموقع
- ✓ الاحتفال: حفل وضع حجر الأساس
- ✓ التقرير: تقرير شامل للمستثمرين

❖ المعلم 2: استكمال الإنشاءات (نهاية الشهر 8)

- ✓ المؤشرات: اكتمال المباني، وصول المعدات
- ✓ الفحص: فحص من الدفاع المدني والبلدية
- ✓ التسليم: تسليم الموقع من المقاول

❖ المعلم 3: التشغيل التجريبي (نهاية الشهر 10)

- ✓ المؤشرات: إنتاج أول وحدة، اختبار الجودة
- ✓ الحدث: جولة إعلامية، دعوة العملاء
- ✓ التقييم: تقييم شامل للأداء

❖ المعلم 4: التشغيل التجاري (بداية الشهر 13)

- ✓ المؤشرات: وصول الإنتاج لـ 50% من الطاقة
- ✓ الاحتفال: حفل الافتتاح الرسمي
- ✓ الإعلان: حملة إعلانية كبرى

المعالم المالية

❖ المعلم المالي :1 استكمال التمويل (نهاية الشهر 2)

- ✓ المؤشر :تحويل جميع حصص المستثمرين
- ✓ التأكيد :خطابات من البنوك بالمبالغ المستلمة
- ✓ التقرير :بيان مفصل باستخدامات الأموال

❖ المعلم المالي :2تحقيق التعادل النقدي (نهاية الشهر 18)

- ✓ المؤشر :التدفق النقدي التراكمي يصبح موجباً
- ✓ الاحتفال :توزيع أرباح رمزية للمساهمين
- ✓ التقرير :تقرير مالي مفصل

❖ المعلم المالي :3تحقيق الربحية (نهاية الشهر 24)

- المؤشر :صافي الربح يصبح موجباً
- المكافأة :مكافآت للفريق التنفيذي
- التخطيط :خطة التوسع للمرحلة الثانية

إدارة المشروع

هيكل إدارة المشروع

❖ مدير المشروع (Project Manager):

- ✓ المسؤوليات: التخطيط الشامل، المتابعة اليومية، حل المشكلات
- ✓ الصلاحيات: صلاحية صرف حتى 500,000 ريال، تعيين واستبعاد المقاولين
- ✓ التقارير: تقرير أسبوعي للمدير العام، شهري للمستثمرين

❖ فريق إدارة المشروع:

- ✓ منسق الإنشاءات: متابعة المقاولين، الجودة، الجدول
- ✓ منسق المشتريات: متابعة طلبات الشراء، الاستيراد، الجمارك
- ✓ منسق التدريب: تنظيم البرامج التدريبية، المتابعة
- ✓ منسق الجودة: فحص الأعمال، مطابقة المواصفات

❖ آليات المتابعة والمراقبة:

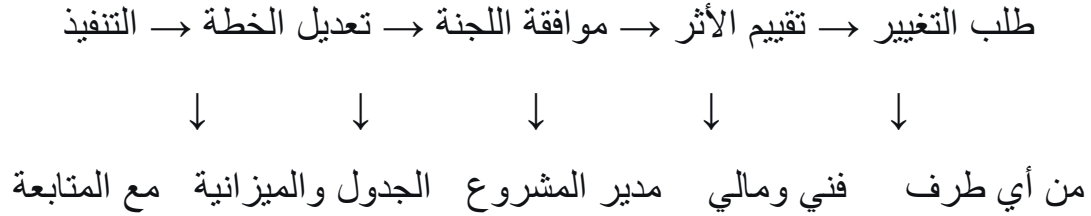
➤ اجتماعات المتابعة:

- ✓ يومياً: فريق المشروع (15 دقيقة)
- ✓ أسبوعياً: الإدارة التنفيذية (ساعة)
- ✓ شهرياً: مجلس الإدارة (ساعتين)
- ✓ ربع سنوياً: الجمعية العامة للمساهمين

❖ تقارير المتابعة:

- ✓ تقرير يومي: إنجاز الأعمال، المشكلات، الحلول
- ✓ تقرير أسبوعي: الإنجاز مقابل الخطة، الانحرافات
- ✓ تقرير شهري: أداء شامل، مالي، تشغيلي
- ✓ تقرير ربع سنوي: مع تحليل مقارن، توقعات

إدارة التغيير آلية التعامل مع التغييرات



❖ حدود الصلاحية للتغييرات:

- ✓ مدير المشروع: تغييرات حتى 100,000 ريال
- ✓ المدير العام: تغييرات حتى 500,000 ريال
- ✓ مجلس الإدارة: تغييرات أكثر من 500,000 ريال

❖ إدارة الجودة في التنفيذ

مراقبة جودة الإنشاءات:

➤ مراحل التفتيش:

- ✓ التفتيش اليومي: من قبل منسق المشروع
- ✓ التفتيش الأسبوعي: من قبل مدير المشروع
- ✓ التفتيش الشهري: من قبل مكتب استشاري خارجي
- ✓ التفتيش النهائي: من قبل جميع الأطراف قبل التسليم

❖ معايير القبول:

- ✓ الهيكل الإنشائي: مطابقة كاملة للمواصفات
- ✓ الأعمال الميكانيكية: كفاءة 95% على الأقل
- ✓ الأعمال الكهربائية: سلامة 100%
- ✓ التشطيبات: جودة 90% على الأقل

❖ نظام العقوبات والمكافآت للمقاولين:

➤ المكافآت:

- ✓ التسليم المبكر 5%: من قيمة العقد لكل شهر
- ✓ الجودة المتميزة 3%: من قيمة العقد
- ✓ السلامة المثالية 2%: من قيمة العقد

➤ العقوبات:

- ✓ التأخير 5%: من قيمة العقد لكل أسبوع
- ✓ جودة منخفضة: خصم تكاليف الإصلاح
- ✓ مخالفات السلامة: غرامات تصل إلى 50,000 ريال

❖ خطة التواصل والإعلام

➤ البرنامج الإعلامي:

قبل الافتتاح:

- ✓ الشهر 1-3: إعلانات توظيف، علاقات مع الجهات الحكومية
- ✓ الشهر 4-6: تقارير عن التقدم، زيارات للموقع
- ✓ الشهر 7-9: عروض للعملاء المحتملين، معارض
- ✓ الشهر 10-12: حملة إعلانية مكثفة لعلاقات عامة

بعد الافتتاح:

- ✓ شهرياً: نشر إنجازات، قصص نجاح العملاء
- ✓ ربع سنوياً: تقارير أداء، فعاليات خاصة
- ✓ سنوياً: تقرير شامل، احتفال بالذكرى السنوية

❖ الشراكات الإعلامية:

- ✓ الجريدة الرسمية :إعلانات التوظيف والمناقصات
- ✓ التلفزيون المحلي :تقارير عن المشروع
- ✓ المواقع الإلكترونية :إعلانات مستهدفة
- ✓ وسائل التواصل :صفحات رسمية، محتوى تفاعلي

❖ نظام المكافآت والحوافز للفريق

برنامج الحوافز:

➤ للإدارة العليا:

- ✓ المكافأة السنوية 20% :من الراتب عند تحقيق الأهداف
- ✓ مشاركة في الأرباح 5% :من صافي الربح
- ✓ خيارات أسهم :بعد 3سنوات من الخدمة

➤ للفريق التنفيذي:

- ✓ مكافأة ربع سنوية 10% :من الراتب عند تحقيق الأهداف
- ✓ مكافأة الاقتراحات :حتى 10,000 ريال للاقتراحات المتميزة
- ✓ تطوير مهني :دورات تدريبية، مؤتمرات

➤ للعمال:

- ✓ مكافأة إنتاجية :حسب الإنتاج والجودة
- ✓ مكافأة الاقتراحات :حتى 5,000 ريال
- ✓ مكافأة الولاء :زيادة سنوية في الراتب

❖ برنامج الاحتفال بالإنجازات:

➤ المعالم الصغيرة:

- ✓ أول وحدة منتجة :احتفال مع الفريق، هدايا
- ✓ أول عملية تصدير :احتفال خاص، تغطية إعلامية
- ✓ أول عقد كبير :مكافأة مالية، شهادات تقدير
- ✓ تجاوز نقطة التعادل :احتفال كبير، مكافآت للجميع

❖ خطة الختام والتسليم

الإجراءات النهائية:

التسليم من المقاول:

- ✓ التسليم المبدئي: بعد انتهاء الأعمال
- ✓ فترة الاختبار 30: يوم للكشف عن العيوب
- ✓ التسليم النهائي: بعد معالجة جميع الملاحظات
- ✓ فترة الضمان 12: شهر على الأعمال الإنشائية

❖ التسليم للعميل النهائي:

- ✓ التسليم في المصنع: فحص وتوقيع من العميل
- ✓ التسليم في الموقع: بعد التركيب والفحص
- ✓ فترة الضمان: حسب نوع المنتج
- ✓ خدمة ما بعد البيع: فريق صيانة خط ساخن

❖ التقييم النهائي للمشروع:

➤ معايير التقييم:

- ✓ الزمن: الانحراف عن الجدول الزمني
- ✓ التكلفة: الانحراف عن الميزانية
- ✓ الجودة: مطابقة المواصفات
- ✓ الرضا: رضا المستثمرين والعملاء

❖ التقرير النهائي:

- ✓ الجزء الأول: وصف المشروع والإنجاز
- ✓ الجزء الثاني: التحليل المالي
- ✓ الجزء الثالث: الدروس المستفادة
- ✓ الجزء الرابع: التوصيات للمشاريع المستقبلية

Economic & Strategic Impact

Beyond Financial Returns

الأثر الاقتصادي الكلي

المساهمة في الناتج المحلي الإجمالي:

❖ القيمة المضافة المباشرة:

السنة	الإيرادات	القيمة المضافة	نسبة النمو	المساهمة في الناتج الصناعي
1	18.0 مليون	6.3 مليون	-	0.02%
2	36.0 مليون	12.6 مليون	100%	0.04%
3	50.0 مليون	17.5 مليون	39%	0.06%
4	65.0 مليون	22.8 مليون	30%	0.08%
5	67.5 مليون	23.6 مليون	4%	0.08%

❖ القيمة المضافة غير المباشرة:

الموردون المحليون 3-5 : مليون ريال سنوياً

الخدمات المساندة 2-3 : مليون ريال سنوياً

الضرائب والرسوم 1-2 : مليون ريال سنوياً بعد الإعفاءات

المجموع 6-10 : مليون ريال سنوياً قيمة مضافة غير مباشرة

تأثير مضاعف الاستثمار: (Multiplier Effect)

حساب المضاعف الاقتصادي

الاستثمار المباشر: ٣٠ مليون ريال

مضاعف القطاع الصناعي: ٢,٥

القيمة الإجمالية المضافة: $٢,٥ \times ٣٠ = ٧٥$ مليون ريال

التوزيع:

- الأجور والرواتب: ٣٠ مليون (٤٠٪)

- شراء مواد محلية: ٢٥ مليون (٣٣٪)

- أرباح وإعادة استثمار: ١٥ مليون (٢٠٪)

- ضرائب ورسوم: ٥ مليون (٧٪)

❖ التوطين الصناعي

نقل وتوطين التقنية:

➤ مجالات نقل التقنية:

- ✓ تقنية البناء المعياري: تصميم وتصنيع الوحدات الجاهزة
- ✓ تقنية العزل الحراري: مواد وتقنيات العزل المتقدمة
- ✓ تقنية إدارة الجودة: أنظمة ضبط الجودة الشاملة
- ✓ تقنية اللوجستيات: إدارة سلاسل التوريد العالمية

➤ آليات النقل:

- ✓ التدريب العملي 10,000 ساعة تدريبية سنوياً
- ✓ الشراكة التقنية: اتفاقيات نقل تقنية مع الشريك الصيني
- ✓ البحث والتطوير: إنشاء وحدة تطوير مشتركة
- ✓ التبادل التقني: زيارات متبادلة للخبراء

❖ تطوير سلسلة الموردين المحليين:

برنامج تطوير الموردين:

- ✓ السنة ١: تحديد ٢٠ مورد محلي محتمل
- ✓ السنة ٢: تأهيل ١٠ موردين للعمل مع المصنع
- ✓ السنة ٣: زيادة المشتريات المحلية إلى ٣٠٪
- ✓ السنة ٤: تطوير ٥ موردين لتكون لهم قدرة تصديرية
- ✓ السنة ٥: تحقيق ٥٠٪ محتوى محلي في المنتجات

❖ المجالات ذات الأولوية للتوطين:

١. مواد العزل: ألواح عزل حراري وصوتي
٢. التشطيبات الداخلية: أرضيات، دهانات، ألواح جدران
٣. التجهيزات: نوافذ، أبواب، تجهيزات صحية بسيطة
٤. التعبئة والتغليف: صناديق، فواصل، مواد تغليف

التوظيف وتنمية رأس المال البشري

الوظائف المباشرة وغير المباشرة

❖ الوظائف المباشرة المتوقعة:

النمو	السنة 5	السنة 3	السنة 1	التخصص
150%	25	18	10	المهندسون والفنيون
100%	50	40	25	عمال الإنتاج
100%	20	15	10	الإداريون والمحاسبون
200%	15	10	5	المبيعات والتسويق
120%	110	83	50	المجموع

❖ الوظائف غير المباشرة:

1. الموردون والخدمات 30: وظيفة
2. النقل والتوزيع 25: وظيفة
3. الإنشاءات والصيانة 20: وظيفة
4. المجموع 75: وظيفة غير مباشرة

❖ برامج تنمية المهارات:

➤ برنامج التدريب المتكامل:

1. التدريب الأساسي 3: أشهر لكل موظف جديد
2. التدريب المتقدم: دورات متخصصة سنوياً
3. التدريب الخارجي: في المعاهد والجامعات
4. التدريب الدولي: في المصنع الشريك في الصين

❖ الشراكات التعليمية:

- ✓ الكلية التقنية بجازان :برنامج تدريب مشترك
- ✓ جامعة جازان :برنامج ابتعاث جزئي
- ✓ معاهد التدريب المهني :تدريب عملي للطلاب
- ✓ مراكز تأهيل المرأة :برامج تمكين في الوظائف الإدارية

❖ دعم الصادرات غير النفطية

المساهمة في ميزان المدفوعات:

الصادرات المتوقعة (مليون ريال)

المساهمة في الصادرات الصناعية	الدول الرئيسية	نسبة النمو	قيمة الصادرات	السنة
0.1%	اليمن، جيبوتي	-	10.8	1
0.2%	+السودان، الصومال	100%	21.6	2
0.3%	+إثيوبيا، إريتريا	48%	32.0	3
0.4%	+دول أفريقية أخرى	31%	42.0	4
0.4%	توسع في الأسواق الحالية	7%	45.0	5

❖ توفير العملة الأجنبية:

- ✓ الاستيراد الحالي 150,000 ريال/وحدة (وحدات كاملة)
- ✓ بعد المشروع 90,000 ريال/وحدة (مكونات فقط)
- ✓ التوفير 60,000 ريال/وحدة 500 × وحدة 30 = مليون ريال سنوياً

❖ تعزيز الصورة الدولية للمنتج السعودي:

العلامة التجارية "صنع في السعودية":

- ✓ الجودة: منتجات بمواصفات عالمية
- ✓ الموثوقية: ضمانات وخدمة ما بعد البيع
- ✓ المسؤولية: منتجات صديقة للبيئة
- ✓ التنافسية: أسعار منافسة وجودة عالية

المشاركة الدولية:

- ✓ المعارض العالمية: مشاركة في 2 معارض سنوياً
- ✓ البعثات التجارية: انضمام للبعثات التجارية السعودية
- ✓ الشهادات الدولية: الحصول على شهادات عالمية
- ✓ الشراكات الدولية: مع منظمات تجارية عالمية

❖ المساهمة في تحقيق رؤية 2030

المحاور الرئيسية للمساهمة:

❖ محور الاقتصاد المزدهر:

- ✓ تنويع الاقتصاد: إضافة قطاع صناعي جديد
- ✓ زيادة الصادرات: منتجات صناعية غير نفطية
- ✓ جذب الاستثمارات: نموذج ناجح للاستثمار في المناطق الحرة
- ✓ تنمية المناطق: تنمية منطقة جازان اقتصادياً

❖ محور المجتمع الحيوي:

- ✓ توفير السكن: منتجات سكنية اقتصادية وسريعة
- ✓ خلق فرص العمل: للشباب السعودي
- ✓ تنمية المهارات: برامج تدريب وتأهيل
- ✓ المسؤولية الاجتماعية: برامج مجتمعية متنوعة

❖ محور الوطن الطموح:

- ✓ التحول الرقمي: أنظمة إدارة متطورة
- ✓ الابتكار: تطوير منتجات جديدة
- ✓ الشراكات الدولية: مع شركات عالمية
- ✓ الريادة: في صناعة البناء الجاهز إقليمياً

مؤشرات الأداء المستهدفة للرؤية

المؤشر	المستهدف 2025	المستهدف 2030	مساهمة المشروع
مساهمة القطاع الخاص في الناتج	65%	70%	0.1 نقطة مئوية
نسبة الصادرات غير النفطية	50%	55%	0.2 نقطة مئوية
معدل التوطين في القطاع الخاص	30%	35%	100 وظيفة مباشرة
نسبة المحتوى المحلي	40%	50%	50% في منتجات المشروع

❖ الأثر الاستراتيجي الإقليمي

تعزيز الأمن السكني:

➤ دعم مشاريع الإسكان:

- ✓ السوق السعودي 25,000 وحدة سنوياً مستهدفة
- ✓ اليمن 50,000 وحدة سنوياً مطلوبة لإعادة الإعمار
- ✓ دول القرن الأفريقي 30,000 وحدة سنوياً للتنمية
- ✓ المجموع 105,000 وحدة سنوياً فرصة سوقية

➤ الاستجابة للكوارث والأزمات:

- ✓ القدرة: إنتاج 500 وحدة سنوياً للطوارئ
- ✓ الوقت: تسليم خلال 30 يوم للطوارئ
- ✓ التكلفة: أسعار خاصة للمنظمات الإنسانية
- ✓ الجودة: منتجات مناسبة للظروف الصعبة

❖ الموقع الاستراتيجي الإقليمي:

جازان كمركز إقليمي:

- ✓ الموقع: بوابة السعودية الجنوبية
- ✓ الخدمات: ميناء حديث، مطار دولي
- ✓ الحوافز: منطقة حرة، إعفاءات ضريبية
- ✓ الشبكات: قرب أسواق اليمن وأفريقيا

❖ التكامل الإقليمي:

- ✓ سلسلة التوريد: من الصين عبر جازان إلى أفريقيا
- ✓ سلسلة القيمة: تحويل قيمة في جازان قبل التصدير
- ✓ سلسلة الخدمة: دعم وخدمة من جازان للدول المجاورة
- ✓ سلسلة المعرفة: مركز تدريب إقليمي للبناء الجاهز

❖ الاستدامة طويلة المدى

➤ خطة الاستدامة لمدة 10 سنوات:

المرحلة الأولى (3-1 سنوات) التأسيس والاستقرار

- ✓ الهدف: تحقيق الربحية، بناء السمعة
- ✓ المؤشرات 500: وحدة سنوياً 100 موظف 30 مليون ريال إيرادات

المرحلة الثانية (6-4سنوات) النمو والتوسع

- ✓ الهدف: التوسع في التصدير، التنويع
- ✓ المؤشرات 750 :وحدة سنوياً، 150موظف، 50مليون ريال إيرادات

المرحلة الثالثة (10-7سنوات) الريادة والابتكار

- ✓ الهدف: الريادة الإقليمية، الابتكار
- ✓ المؤشرات 1,000 :وحدة سنوياً، 200موظف، 80مليون ريال إيرادات

❖ الابتكار والتطوير المستمر:

مركز الابتكار والتصميم:

- ✓ السنة 3: إنشاء وحدة تصميم صغيرة
- ✓ السنة 5: تطوير إلى مركز ابتكار
- ✓ السنة 8: شراكة مع جامعة للبحث والتطوير
- ✓ السنة 10: مركز إقليمي للابتكار في البناء الجاهز

❖ مجالات الابتكار:

- ✓ البناء الذكي :وحدات ذكية متصلة
- ✓ الاستدامة :وحدات صفرية الطاقة
- ✓ التصنيع :رقمية وتشغيل آلي متقدم
- ✓ المواد :مواد بناء جديدة ومتطورة

Conclusion & Investment Call

Final Decision Trigger

الفرصة الاستثمارية في لمحة

❖ الأرقام التي تتحدث عن نفسها:

- الاستثمار المطلوب: ٣٠ مليون ريال
- العائد السنوي المتوقع: ٢٧,٤٪ (IRR)
- فترة استرداد رأس المال: ٣,٨ سنوات
- القيمة الحالية الصافية: ٤٢,٨ مليون ريال
- نقطة التعادل: ٢٤٣ وحدة سنوياً (٤٩٪ من الطاقة)
- توفير تكاليف الشحن: ٣٠,٠٠٠ ريال/وحدة

❖ المزايا الفريدة التي لا تتكرر:

- ✓ الموقع: المنطقة الحرة بجازان - إعفاءات 20 سنة
- ✓ الشراكة: وكيل حصري لمصنع صيني عالمي
- ✓ التوقيت: سوق ينمو 12% سنوياً، فراغ في العرض
- ✓ النموذج: توفير 20-25% من التكلفة مقارنة بالاستيراد الكامل

لماذا هذا المشروع الآن؟

العوامل الدافعة للقرار الاستثماري الإيجابي

❖ العامل 1: الاتجاهات العالمية المؤاتية

- ✓ النمو السكاني %2.5: سنوياً في المنطقة المستهدفة
- ✓ التحضر %65: من السكان في المدن بحاجة لإسكان
- ✓ الكوارث الطبيعية: زيادة تكرارها تتطلب حلول سريعة
- ✓ التقدم التقني: البناء الجاهز أصبح مقبولاً وجذاباً

❖ العامل 2: البيئة التنظيمية الداعمة

- ✓ رؤية 2030: دعم التصنيع والصادرات غير النفطية
- ✓ المناطق الحرة: حوافز غير مسبوقة للمستثمرين
- ✓ الدعم الحكومي: تمويل مدعوم، تسهيلات إجرائية
- ✓ الاتفاقيات الدولية: تسهيل التصدير للدول المجاورة

❖ العامل 3: الميزة التنافسية المستدامة

- ✓ الحواجز الدخول: شراكة حصرية، تراخيص، خبرة
- ✓ ميزة التكلفة: صعوبة تكرار توفير %20-25 من التكلفة
- ✓ الموقع: جازان موقع فريد للتصدير الإقليمي
- ✓ العلاقات: شراكة مع مصنع عالمي ذو خبرة

تحليل SWOT النهائي

❖ نقاط القوة: (Strengths)

- ✓ ميزة تكلفية حاسمة: توفير 30,000 ريال/وحدة في الشحن
- ✓ شراكة استراتيجية: مع مصنع صيني ذو خبرة 15 عاماً
- ✓ موقع مثالي: في المنطقة الحرة بجازان مع إعفاءات 20 سنة
- ✓ فريق مؤسس: خبرة في التجارة الدولية والأسواق المستهدفة

❖ نقاط الضعف: (Weaknesses)

- ✓ اعتماد مبدئي: على مورد واحد للمكونات الأساسية
- ✓ سمعة جديدة: تحتاج لبناء الثقة في السوق
- ✓ تمويل محدود: مقارنة بالمشاريع الكبيرة في المجال
- ✓ خبرة محلية: محدودة في التصنيع على نطاق واسع

❖ الفرص: (Opportunities)

- ✓ نمو سوقي سريع 12%: سنوياً في المنطقة
- ✓ مشاريع إعادة الإعمار: في اليمن ودول مجاورة
- ✓ دعم حكومي: للتصنيع المحلي والصادرات غير النفطية
- ✓ توجه عالمي: نحو البناء الجاهز والمستدام

❖ التهديدات: (Threats)

- ✓ منافسة دولية: من مصانع في الصين وتركيا
- ✓ تقلبات أسعار: المواد الخام والعملات
- ✓ مخاطر سياسية: في بعض الأسواق المستهدفة
- ✓ تغير تنظيمي: في قوانين المناطق الحرة أو التصدير

التوصية الاستثمارية النهائية

تقييم المخاطرة والعائد

مقارنة مع فئات استثمارية أخرى

فئة الاستثمار	العائد المتوقع	المخاطرة	السيولة	الملاحظة
العقار التقليدي	8-12%	منخفضة	منخفضة	أمن ولكن عائد محدود
الأسهم السعودية	10-15%	متوسطة	عالية	متقلبة، تحتاج خبرة
الصناديق الاستثمارية	7-10%	منخفضة	متوسطة	متنوعة ولكن عائد محدود
المشروع الحالي	27.4%	متوسطة	متوسطة	عائد ممتاز، نمو مرتفع

السيناريوهات المتوقعة:

❖ السيناريو الأكثر احتمالاً: (50%)

- ✓ الأداء: حسب الخطة الأساسية
- ✓ العائد 27.4% سنوياً
- ✓ القيمة بعد 5 سنوات 3.2: أضعاف الاستثمار
- ✓ التوصية: استثمار قوي ومجدٍ

❖ السيناريو المتحفظ: (25%)

- ✓ الأداء: أقل من الخطة بـ 20%
- ✓ العائد 18.2% سنوياً
- ✓ القيمة بعد 5 سنوات 2.3: أضعاف الاستثمار
- ✓ التوصية: استثمار جيد ومقبول

❖ السيناريو المتفائل: (25%)

- ✓ الأداء: أفضل من الخطة بـ 20%
- ✓ العائد 34.7% سنوياً
- ✓ القيمة بعد 5 سنوات 4.4: أضعاف الاستثمار
- ✓ التوصية: استثمار استثنائي

❖ الخطوات التالية للمستثمر

➤ مسار اتخاذ القرار:

الخطوة 1: الدراسة الأولية (أسبوع 1-2)

- ✓ مراجعة الخطة التنفيذية
- ✓ مقابلة الفريق المؤسس
- ✓ زيارة موقع المشروع في جازان
- ✓ الاتصال بالشريك الصيني للاطمئنان

الخطوة 2: العروض والتفاوض (أسبوع 3-4)

- ✓ تقديم العرض الاستثماري المفصل
- ✓ التفاوض على الشروط والأحكام
- ✓ مراجعة الوثائق القانونية
- ✓ إعداد اتفاقية المساهمين

الخطوة 3: الالتزام والتنفيذ (أسبوع 5-6)

- ✓ توقيع الاتفاقيات
- ✓ تحويل حصة الاستثمار
- ✓ تشكيل مجلس الإدارة
- ✓ البدء الفوري في التنفيذ

❖ مستويات الاستثمار المتاحة:

➤ المستوى الذهبي (10 مليون ريال)

- ✓ المزايا :مقعد في مجلس الإدارة، حق النقض على قرارات رئيسية
- ✓ العائد 8% :ثابت 25% +من الأرباح
- ✓ الخروج :بعد 3سنوات، بيع بكامل القيمة المتوقعة

➤ المستوى الفضي (5 مليون ريال)

- ✓ المزايا :عضو في اللجنة الاستشارية، تقارير شهرية مفصلة
- ✓ العائد 7% :ثابت 20% +من الأرباح
- ✓ الخروج :بعد 4سنوات، إعادة شراء من الشركة

➤ المستوى البرونزي (2 مليون ريال)

- ✓ المزايا :تقارير ربع سنوية، دعوات للفعاليات الخاصة
- ✓ العائد 6% :ثابت 15% +من الأرباح
- ✓ الخروج :بعد 5سنوات، تحويل للأسهم العامة عند الطرح

الدعوة النهائية للعمل

الرسالة الختامية

السادة المستثمرين المحترمين

أمامكم اليوم ليست مجرد فرصة استثمارية بل شراكة في بناء مستقبل صناعي واعد

هذا المشروع يجمع بين:

- ✓ رؤية سعودية في فهم احتياجات السوق المحلي والإقليمي
- ✓ تقنية صينية في الجودة والكفاءة والإنتاجية
- ✓ موقع استراتيجي في جازان كبوابة للتصدير الإقليمي
- ✓ حوافز استثمارية غير مسبوقة في المنطقة الحرة

الأرقام تتحدث بوضوح :عائد **27.4%** سنوياً استرداد رأس المال خلال **3.8 سنوات** توفير 30 مليون ريال سنوياً في تكاليف الشحن

لكن الأهم من الأرقام هي الفرصة :فرصة المشاركة في تحويل موقع استراتيجي إلى مركز صناعي إقليمي فرصة المساهمة في سد فجوة سكنية تضيق على الملايين فرصة بناء شراكة ناجحة تجمع الخبرة العالمية مع المعرفة المحلية

الوقت ليس في صالح المنتظرين .السوق ينمو، المنافسة تزداد، والحوافز في ذروتها

نحن جاهزون للبدء المعدات تنتظر الفريق متحمس، والعملاء يتطلعون لمنتجنا

السؤال البسيط هو : هل أنتم مستعدون للانضمام إلينا في هذه الرحلة الاستثمارية الاستثنائية؟

الخطوة بسيطة :اجتماع تقديمي لمدة ساعة زيارة للموقع ومكالمة مع شريكنا الصيني ثم القرار يكون بين أيديكم

لنبدأ معاً رحلة تستحق الاستثمار

تفاصيل الاتصال والخطوات التالية للتواصل المباشر

المؤسس Asiri A. :

البريد الإلكتروني: (يضاف لاحقاً)

الهاتف: (يضاف لاحقاً)

المقر المؤقت: (عنوان مؤقت في جازان)

الجدول الزمني المقترح:

الأسبوع القادم: عروض تقديمية في الرياض وجدة

الأسبوع الثاني: زيارات للموقع في جازان

الأسبوع الثالث: مفاوضات وتوقيع مبدئي

الأسبوع الرابع: توقيع نهائي وبدء التنفيذ

الفرصة محدودة 15 : مليون ريال فقط متاحة للمستثمرين الجدد

Appendices الملاحق الكاملة

الوثائق الداعمة والمستندات المرجعية

الملحق أ: الوثائق القانونية والتنظيمية

❖ أ: 1- نموذج مذكرة التفاهم مع المصنع الصيني

بنود الاتفاقية الأساسية:

المادة ١: التعريفات

- المصنع السعودي: مصنع البيوت الجاهزة المنطقة الحرة بجازان
- المنتجات: الوحدات السكنية الجاهزة بأنواعها المختلفة

المادة ٢: نطاق التعاون

- وكالة حصرية للمملكة العربية السعودية والجمهورية اليمنية
- توريد جميع المكونات الأساسية للوحدات السكنية
- تدريب الفنيين السعوديين في مقر المصنع الصيني
- دعم فني مستمر عبر خبراء مقيمين في جازان

المادة ٣: الالتزامات المالية

- سداد ٣٠٪ من قيمة كل شحنة مقدماً
- ٦٠٪ ضد مستندات الشحن
- ١٠٪ بعد الفحص والاستلام في جازان

المادة ٤: ضمانات الجودة

- ضمان ١٠ سنوات على الهياكل المعدنية

- ضمان ٣ سنوات على التشطيبات والتجهيزات

- التزام بمعايير الجودة ISO 9001:2015

المادة ٥: مدة الاتفاقية

- ١٠ سنوات قابلة للتجديد لـ ٥ سنوات إضافية

- إشعار ١٢ شهر قبل الإنهاء

المادة ٦: أحكام عامة

- القانون الحاكم: القانون السعودي

- مكان الفصل في المنازعات: محاكم جازان

- اللغة المعتمدة: العربية مع ترجمة إنجليزية معتمدة

الملحق أ: 2- القائمة الخضراء للأنشطة المعتمدة

المحتوى: ملخص وثيقة الأنشطة المعتمدة مع التركيز على:

رموز SIC المعتمدة للمشروع (251160)، (310022)

شرح القطاعات ذات الصلة (25)، (31)

تأكيد عدم الحاجة لتقييم مسبق

أ- ٣: قائمة التراخيص المطلوبة وجدولها الزمني

التراخيص الحكومية:

الرخصة	الجهة المانحة	المدة المتوقعة	التكلفة	الحالة
ترخيص منطقة حرة	هيئة المناطق الحرة بجازان	45 يوم	10,000 ريال	مطلوب
ترخيص صناعي	وزارة الصناعة والثروة المعدنية	60 يوم	15,000 ريال	مطلوب
ترخيص بلدي	أمانة منطقة جازان	30 يوم	8,000 ريال	مطلوب
ترخيص دفاع مدني	المديرية العامة للدفاع المدني	45 يوم	12,000 ريال	مطلوب
ترخيص بيئي	الرئاسة العامة للأرصاد والبيئة	90 يوم	20,000 ريال	مطلوب

أ- ٤ :دراسة الجدوى الاقتصادية المرجعية

ملخص الدراسات المرجعية:

1.دراسة سوق البيوت الجاهزة في الشرق الأوسط (شركة فروست أند سوليفان)

- حجم السوق 11.8: 2023 مليار دولار

- معدل النمو المتوقع %9.2: سنوياً

- الدول الرائدة: السعودية، الإمارات، قطر

2.دراسة الطلب على الإسكان في اليمن (البنك الدولي)

- العجز السكني 2.3: مليون وحدة

- الاحتياج السنوي 150,000: وحدة

- القدرة التمويلية 1.2: مليون يمني في الخارج

3.دراسة الحوافز الاستثمارية في المناطق الحرة السعودية (الهيئة العامة للاستثمار)

- الإعفاءات الضريبية %100: لمدة 10-20 سنة

- التسهيلات الجمركية: إعفاء كامل على الواردات

- ملكية أجنبية كاملة %100: في المناطق الحرة

الملحق ب :المستندات الفنية والتصميمية

ب :1-كتالوج المنتجات التفصيلي

المواصفات الفنية للوحدات القياسية:

النموذج :Aكبسولة سكنية (30م²)

الأبعاد الخارجية6م × 5م × 3م (الارتفاع)

الهيكل :حديد مجلفن بسمك2 مم

الجران :ألواح ساندويتش) فوم + حديد)

العزل الحراري :مقاومة انتقال حراريR-15

النوافذ :ألمنيوم مزدوج الزجاج

الأبواب :حديد معزول

التشطيبات الداخلية :جبس بورد أرضيات فينيل

التجهيزات :حمام كامل مطبخ مصغر تكييف

الوزن 4.5 :طن

سعر التكلفة 75,000 :ريال

سعر البيع 95,000 :ريال

النموذج B: منزل صغير (60م²)

الأبعاد: ١٠م x ٦م x ٣,٥م

التصميم: غرفتين نوم، صالة، مطبخ، حمامان

الهيكل: حديد مجلفن بسمك ٢,٥مم

العزل: مقاومة انتقال حراري R-20

النوافذ: UPVC ثلاثي الزجاج

التشطيبات: سيراميك، دهانات فاخرة

التجهيزات: تكييف مركزي، سخان مياه، مطبخ أمريكي

الوزن: ٨,٥ طن

سعر التكلفة: ١٤٠,٠٠٠ ريال

سعر البيع: ١٧٥,٠٠٠ ريال

ب: 2-مخططات المصنع والمرافق

مخطط الموقع العام:

المساحة الإجمالية: ١٠,٠٠٠ م²

التوزيع:

- مبنى الإنتاج: ٢,٥٠٠ م² (٢٥٪)
- المستودعات: ١,٥٠٠ م² (١٥٪)
- المبنى الإداري: ٣٠٠ م² (٣٪)
- مواقف السيارات: ١,٠٠٠ م² (١٠٪)
- الطرق الداخلية: ١,٥٠٠ م² (١٥٪)
- المساحات الخضراء: ١,٢٠٠ م² (١٢٪)
- احتياطي للتوسع: ٢,٠٠٠ م² (٢٠٪)

المواقع النسبية:

- المدخل الرئيسي: من الشارع العام
- منطقة الاستقبال: قرب المدخل
- مبنى الإنتاج: في المنتصف
- المستودعات: في الخلف قرب بوابة الشحن
- المبنى الإداري: في المقدمة

ب: قائمة المعدات التفصيلية
المعدات الرئيسية ومواصفات

المعدة	الموديل	البلد	السعة	السعر	وقت التسليم
خط الإنتاج الرئيسي	HBS-2024	الصين	500 وحدة/سنة	4,500,000	4 أشهر
غرفة الطلاء	EP-3000	إيطاليا	10 وحدة/يوم	2,500,000	5 أشهر
ماكينات القطع CNC	CUT-MASTER	ألمانيا	15 طن/يوم	900,000	3 أشهر
ماكينات اللحام	WELD-PRO	الصين	20 نقطة/دقيقة	1,800,000	3 أشهر
الرافعات العلوية	CRANE-10T	الصين	10 طن	1,200,000	2 أشهر
المولدات الكهربائية	GEN-500KVA	أمريكي	500 KVA	1,000,000	3 أشهر

الملحق ج :المستندات المالية والتحليلية

ج :1-النموذج المالي التفاعلي (Excel Structure)

أوراق العمل الرئيسية:

١. ورقة الافتراضات:

- أسعار المواد الخام
- أسعار البيع
- معدلات النمو
- أسعار الصرف
- معدلات التضخم

٢. ورقة الإيرادات:

- المبيعات حسب المنتج
- المبيعات حسب السوق
- المبيعات حسب الفترة
- حسابات الذمم المدينة

٣. ورقة التكاليف:

- المواد المباشرة
- العمالة المباشرة
- التكاليف الصناعية غير المباشرة
- التكاليف البيعية والإدارية

٤. ورقة التدفق النقدي:

- النقدية من التشغيل
- النقدية من الاستثمار
- النقدية من التمويل
- الرصيد النقدي

٥. ورقة الميزانية:

- الأصول
- الخصوم
- حقوق الملكية

٦. ورقة المؤشرات:

- مؤشرات الربحية
- مؤشرات السيولة
- مؤشرات النشاط
- مؤشرات المديونية

ج: 2-تحليل مقارن مفصل للتكاليف
مقارنة تكلفة الوحدة الواحدة (120م²)

عنصر التكلفة	الاستيراد من الصين	التجميع في جازان	التوفير
سعر المصنع	90,000 ريال	90,000 ريال	0
تكلفة الشحن	30,000 ريال	6,000 ريال	24,000 ريال
الجمارك والرسوم	15,000 ريال	0 ريال	15,000 ريال
تكلفة التجميع	0 ريال	24,000 ريال	(24,000 ريال)
النقل الداخلي	5,000 ريال	3,000 ريال	2,000 ريال
هامش الربح	30,000 ريال	30,000 ريال	0
سعر البيع	170,000 ريال	153,000 ريال	17,000 ريال

التوفير الكلي 17,000 ريال للوحدة (10%)

ج: 3-سيناريوهات التمويل البديلة

❖ السيناريو أ: تمويل ذاتي كامل

- ✓ رأس المال 30 : مليون ريال (100% ملكية)
- ✓ المزايا :تحكم كامل، لا فوائد
- ✓ العيوب :مخاطرة عالية، فرصة تكلفة كبيرة
- ✓ العائد على الاستثمار 27.4% :

❖ السيناريو ب : تمويل مختلط (مقترح)

- ✓ رأس المال 10 : مليون ريال (33%)
- ✓ القروض 15 : مليون ريال (50%)
- ✓ انتمان موردين 5 : مليون ريال (17%)
- ✓ المزايا :رافعة مالية، تنوع مصادر
- ✓ العيوب :فوائد، شروط مقيدة
- ✓ العائد على حقوق الملكية 41.1% :

❖ السيناريو ج : تمويل بالدين كامل

- ✓ القروض 25 : مليون ريال (83%)
- ✓ رأس المال 5 : مليون ريال (17%)
- ✓ المزايا :تحكم أعلى للمؤسس
- ✓ العيوب :فوائد عالية، مخاطرة مالية
- ✓ العائد على حقوق الملكية 65.8% :

الملحق د :معلومات السوق والعملاء

د نتائج استبيانات السوق 1(كمؤشرات مرجعية)

في السعودية واليمن تم تنفيذ استبيانات سوقية أولية على عينة من العملاء المحتملين بهدف فهم وليس تحديد استراتيجية التسعير النهائية سلوك الشراء العام عميل محتمل 200 :عينة الدراسة أسواق إقليمية :نطاق الدراسة 2024 مارس – يناير :فترة الدراسة ❖ (Baseline Indicators) النتائج الرئيسية:

1. الاستعداد لشراء وحدات جاهزة .1

✓ 65% :نعم

✓ 25% :ربما

✓ 10% :لا

على حلول السكن الجاهز تشير النتائج إلى وجود طلب فعلي

2.العوامل المؤثرة في قرار الشراء .2

✓ 35% :السعر

✓ 30% :الجودة

✓ 20% :وقت التسليم

✓ 15% :الخدمة

في أسواق الإسكان الجاهز تتماشى هذه النتائج مع السلوك العالمي

نطاقات السعر المقبولة 3.(كنقطة مرجعية)

- ✓ 15% :ريال 100,000 أقل من
- ✓ 45% :ريال 100,000 – 150,000
- ✓ 30% :ريال 150,000 – 200,000
- ✓ 10% :ريال 200,000 أكثر من

ملاحظة مهمة:

تم استخدام هذه النتائج كمرجع مبدئي فقط بينما تم تحديد التسعير النهائي للمشروع بناءً على:

- ✓ تكاليف التصنيع
- ✓ أسعار التصدير
- ✓ متطلبات الأسواق الأوروبية والأمريكية

وقت التسليم المقبول 4.

- ✓ 10% :أقل من شهر
- ✓ 40% :شهر 1-2
- ✓ 35% :أشهر 2-3
- ✓ 15% :أشهر 3 أكثر من

يدعم هذا الجدول الميزة التنافسية للمشروع في سرعة التسليم مقارنة بالاستيراد الكامل

د:2-تحليل المنافسين التفصيلي

المنافس الرئيسي :1شركة الصين للبيوت الجاهزة

المقر :الصين

السوق :السعودية، الإمارات، قطر

المزايا:

-أسعار منخفضة (130,000ريال للوحدة60 م²)

-خبرة طويلة

-تنوع في المنتجات

العيوب:

-وقت شحن طويل (4-6أشهر)

-جودة متوسطة

-خدمة ما بعد البيع محدودة

الاستجابة:

-تقديم سعر أقل%15

-وقت تسليم أقل%75

-خدمة محلية ممتازة

المنافس الرئيسي :2شركة أوروبا للبناء المتطور

المقر: ألمانيا

السوق: السعودية، الإمارات، الكويت

المزايا:

- جودة عالية جداً
- تصميمات متطورة
- مواد عالية الجودة

العيوب:

- أسعار مرتفعة (٢٥٠,٠٠٠ + ريال للوحدة م٦٠م²)
- وقت طويل للتسليم
- عدم فهم احتياجات السوق المحلي

الاستجابة:

- تقديم جودة مماثلة بسعر أقل ٤٠٪
- تصميمات ملائمة للبيئة المحلية
- خدمة محلية سريعة

د: 3-خطابات النوايا وعقود مبدئية

خطاب النية من شركة بناء سعودية:

"نحن شركة البناء السعودية نتعهد بشراء 50 وحدة سكنية جاهزة

خلال السنة الأولى من تشغيل المصنع، شريطة:

1- أن تكون الأسعار كما هو متفق

2- أن تكون الجودة مطابقة للمواصفات

3- أن يكون التسليم خلال 60 يوم من الطلب

التوقيع: مدير المشتريات

الختم: شركة البناء السعودية

التاريخ: 15 يناير 2024

خطاب النية من منظمة إغاثة دولية:

"تؤكد منظمة الإغاثة العالمية اهتمامها بشراء 100 وحدة سكنية طارئة

للمشردين في اليمن بموجب الشروط التالية:

1- سعر خاص للمنظمات الإنسانية

2- تسليم خلال 30 يوم للطوارئ

3- مواصفات تناسب الظروف الصعبة

التوقيع: مدير العمليات في اليمن

الختم: منظمة الإغاثة العالمية

التاريخ: 20 فبراير 2024

الملحق : هالفريق والخبرات

ه-1 السير الذاتية للفريق المؤسس

Asiri A.(المؤسس والرئيس التنفيذي المقترح)

الخبرة المهنية:

- ٢٠١٥-٢٠١٥: مدير مشتريات في شركة تجارية دولية
- ٢٠١٥-٢٠٢٠: مؤسس شركة استيراد وتصدير متخصصة في مواد البناء
- ٢٠٢٠-٢٠٢٣: مستشار تجاري لشركات سعودية في الأسواق الأفريقية

الإنجازات:

- تأسيس وتطوير ٣ شركات ناجحة
- تحقيق حجم مبيعات تجاوز ١٠٠ مليون ريال
- بناء شبكة علاقات في ١٥ دولة عربية وأفريقية

المؤهلات العلمية:

- ماجستير إدارة أعمال جامعة الملك سعود
- بكالوريوس هندسة صناعية جامعة الملك فهد للبترول والمعادن

المهارات:

- التخطيط الاستراتيجي
- إدارة العمليات
- التفاوض الدولي
- إدارة المخاطر

الفريق الإداري المقترح

المؤهلات	الخبرة	الاسم المقترح	المنصب
ماجستير إدارة عمليات	12 سنة في التصنيع	مهندس عبد الله	مدير العمليات
CPA، خبير ميزانيات	15 سنة في المالية	محمد الغامدي	مدير المالية
بكالوريوس تسويق	10 سنة في أسواق اليمن وأفريقيا	خالد الحكمي	مدير المبيعات
Six Sigma Black Belt	8 سنة في أنظمة الجودة	أحمد القحطاني	مدير الجودة

لا يحتاج وراح أرسل سيرة ذاتية عني

هـ-2 خبرات الشريك الصيني العالمية

المصنع الصيني الشريك: (اسم المصنع)

سنة التأسيس: ٢٠٠٨

المقر: جوانغتشو الصين

عدد الموظفين: ٤٥٠+

القدرة الإنتاجية: ٥,٠٠٠ وحدة سنوياً

الشهادات الدولية:

- ISO 9001:2015 (الجودة)

- ISO 14001:2015 (البيئة)

- CE Mark (أوروبا)

- UL Certification (أمريكا)

المشاريع الدولية الكبرى:

١. مشروع إسكان في كازاخستان (٢٠١٩): ١,٢٠٠ وحدة

٢. مخيمات اللاجئين في الأردن (٢٠٢٠): ٨٠٠ وحدة

٣. مشاريع سياحية في ماليزيا (٢٠٢١): ٦٠٠ وحدة

٤. إسكان عمال في روسيا (٢٠٢٢): ١,٥٠٠ وحدة

الشبكة العالمية:

- مراكز تجميع في: روسيا، ماليزيا، كازاخستان

- مكاتب مبيعات في: ١٥ دولة

- شركاء توزيع في: ٣٠ دولة

هـ-3 مجلس المستشارين المقترح

هـ-3 مجلس المستشارين المقترح

مدعوم بخبرة المؤسس وشبكة علاقاته الدولية بدلاً من يعتمد المشروع على هيكل استشاري مرن مجلس استشاري تقليدي ثابت وذلك لضمان الكفاءة خفض التكاليف وسرعة اتخاذ القرار

الهيكل الاستشاري يشمل:

● الاستشارات القانونية والتنظيمية

- ✓ شركات قانونية متخصصة في
- ✓ الاستثمار الصناعي
- ✓ المناطق الحرة
- ✓ التراخيص الدولية والتصدير
- ✓ يتم التعاقد معها حسب مرحلة المشروع والسوق المستهدف

● الاستشارات المالية والاستثمارية

- ✓ مستشارون متخصصون في
- ✓ هيكلية التمويل
- ✓ دراسات الجدوى الصناعية
- ✓ التعامل مع المستثمرين والبنوك
- ✓ يتم إشراكهم في مراحل التمويل والتوسع

● الاستشارات التقنية والصناعية

- ✓ خبراء تصنيع مرتبطون بالمصنع الأم والشركاء الصناعيين
- ✓ مسؤولون عن
- ✓ نقل المعرفة
- ✓ تحسين العمليات
- ✓ الانتقال من التجميع إلى التصنيع

● الاستشارات التسويقية الدولية

- ✓ شركاء تسويق ووكلاء توزيع في
- ✓ أوروبا
- ✓ أمريكا
- ✓ أفريقيا

✓ **Market Entry Partnership** وفق نموذج

❖ ملاحظة استثمارية

هذا النموذج يوفّر مرونة أعلى يقلل الالتزامات الثابتة ويتمشى مع طبيعة المشروع التصديرية متعددة الأسواق

الملحق و :المستندات الإضافية والداعمة
و :1-دراسة جدوى مصغرة لمشروع مشابه
مشروع مصنع تجميع في تركيا (دراسة حالة)

الموقع :منطقة صناعية في إسطنبول
الاستثمار 20 :مليون دولار
القدرة 2,000 :وحدة سنوياً
الأداء:

-السنة 800 :1 وحدة، خسارة 2 مليون دولار
-السنة 1,500 :2 وحدة، ربح 1.5 مليون دولار
-السنة 2,000 :3 وحدة، ربح 4 مليون دولار
العائد على الاستثمار %22 :سنوياً

الدروس المستفادة:

- 1.أهمية الموقع القريب من الأسواق المستهدفة
- 2.ضرورة الشراكات مع مصانع عالمية
- 3.أهمية الحوافز الحكومية
- 4.حساسية المشروع لتكاليف الشحن

و :2-تحليل حساسية متقدم للمتغيرات
النتائج الكاملة لتحليل الحساسية:

المتغير	التغير	التأثير على الربحية	التأثير على التدفق النقدي	التأثير على نقطة التعادل
سعر المواد +10%	-	-8.2%	-12.5%	+18.3%
سعر البيع -5%	-	-15.6%	-18.2%	+22.4%
الإنتاجية - 15%	-	-12.3%	-14.8%	+19.7%
سعر الصرف +10%	-	-6.8%	-8.9%	+15.2%
الطلب +20%	+	+18.4%	+22.6%	-16.8%
الكفاءة +10%	+	+9.7%	+11.3%	-14.2%

و: 3-مصادر البيانات والمراجع الكاملة

المراجع الرئيسية:

❖ البيانات السوقية:

- ✓ تقرير شركة فروست أند سوليفان " سوق البناء الجاهز في الشرق الأوسط "2024
- ✓ دراسة البنك الدولي " احتياجات الإسكان في الدول النامية "2023
- ✓ تقرير الأمم المتحدة " المأوى في حالات الطوارئ "2024

❖ البيانات المالية:

- ✓ تقارير الشركات المماثلة المسجلة في السوق المالية السعودية
- ✓ بيانات البنك المركزي السعودي عن القطاع الصناعي
- ✓ تقارير صندوق التنمية الصناعية السعودي

❖ البيانات التنظيمية:

- ✓ نظام المناطق الحرة الصادر بالمرسوم الملكي رقم م/4
- ✓ لائحة الاستثمار الأجنبي من الهيئة العامة للاستثمار
- ✓ دليل المستثمر في المناطق الحرة بجازان

❖ البيانات الفنية:

- ✓ كتالوجات المصنع الصيني الشريك
- ✓ عروض أسعار الموردين العالميين
- ✓ دراسات الجدوى للمشاريع المماثلة

التحديثات المستقبلية:

جدول تحديث الخطة:

- ✓ تحديث ربع سنوي :للتوقعات المالية حسب الأداء الفعلي
- ✓ تحديث نصف سنوي :لخطط التسويق والمبيعات حسب تطور السوق
- ✓ تحديث سنوي :شامل لجميع أجزاء الخطة
- ✓ تحديث استثنائي : عند حدوث تغييرات جوهرية تؤثر على المشروع

بيان الختام:

من فكرة إلى واقع، ومن خطة إلى إنجاز
ومن استثمار إلى عائد.

هذه ليست نهاية المستند بل بداية الرحلة
رحلة صناعية واعدة، وشراكة استثمارية مربحة
ومساهمة وطنية فاعلة

نحن جاهزون للبدء فهل أنتم مستعدون للانضمام إلينا؟

نهاية الوثيقة الكاملة

إعداد: د/ شيماء صالح -مستشارة التخطيط الاستراتيجي ودراسات الجدوى
التاريخ:(تاريخ الإعداد)
الإصدار - 1.0 :النهائي للعرض على المستثمرين