

دراسة جدوى اقتصادية

مشروع مطبعة متكاملة

مدينة الرياض - المملكة العربية السعودية

رأس المال المقترح: 500,000 ريال سعودي

الفئة المستهدفة: أصحاب المشاريع الصغيرة، الأفراد، والشركات

تاريخ الإعداد: أغسطس 2026

إخلاء مسؤولية: هذه الدراسة تقديرية مبنية على افتراضات عامة لسوق الرياض، ويُنصح بالتحقق من الأسعار الفعلية للمعدات والإيجارات قبل اتخاذ القرار الاستثماري النهائي.

١. الملخص التنفيذي

يهدف هذا المشروع إلى تأسيس مطبعة متكاملة في مدينة الرياض تقدم خدمات الطباعة الرقمية والأوفست، وتصميم الهوية البصرية، وطباعة اللافتات والدعايات، وذلك لخدمة أصحاب المشاريع الصغيرة والمتوسطة، والأفراد، والشركات.

يُقدَّر رأس المال المطلوب لتأسيس المشروع وتشغيله خلال الأشهر الأولى بمبلغ 500,000 ريال سعودي، يغطي شراء المعدات، وتجهيز الموقع، والتراخيص، ورأس المال العامل.

تشير التقديرات المالية إلى أن المشروع قادر على تحقيق التعادل خلال السنة الأولى من التشغيل، مع تحقيق عائد صافٍ تراكمي يغطي رأس المال المستثمر خلال فترة تتراوح بين 18 و20 شهرًا تقريبًا، وهو ما يجعل المشروع ذا جدوى اقتصادية إيجابية في ظل الافتراضات الواردة في هذه الدراسة.

أبرز المؤشرات

المؤشر	القيمة التقديرية
رأس المال الكلي	500,000 ريال
الإيرادات السنوية المتوقعة (السنة الأولى)	1,200,000 ريال
صافي الربح المتوقع (السنة الأولى)	≈ 193,000 ريال
نقطة التعادل الشهرية التقريبية	≈ 75,000 ريال مبيعات
فترة استرداد رأس المال	≈ 18-20 شهرًا
عدد الموظفين المقترح	5 موظفين

٢. فكرة المشروع ووصفه

يقوم المشروع على تقديم حلول طباعة متكاملة تحت سقف واحد، بحيث يجمع بين الطباعة الرقمية السريعة للكميات الصغيرة، والطباعة الأوفست للكميات الكبيرة، إضافة إلى خدمات التصميم الجرافيكي، وطباعة اللافتات الإعلانية، والهدايا الدعائية المطبوعة.

تكمن الميزة التنافسية للمشروع في الجمع بين السرعة في التسليم، والجودة العالية، وخدمة العملاء المباشرة، مع التركيز على شريحة أصحاب المشاريع الصغيرة الذين يحتاجون غالبًا كميات محدودة وتسليمًا سريعًا لا توفره المطابع الكبرى.

الخدمات المقترحة

- طباعة البطاقات الشخصية والدعائية (Business Cards).
- طباعة القرطاسية المؤسسية (فواتير، مغلفات، أوراق رسمية).
- طباعة الكتيبات والبروشورات والكتالوجات.
- طباعة اللافتات والبنرات والستيكرات.
- تصميم الهوية البصرية (شعارات، أدلة الهوية).
- طباعة الهدايا الدعائية (أكواب، أقلام، أكياس مطبوعة).
- خدمات التجليد والتغليف والتشطيب.

٣. دراسة السوق

حجم السوق والطلب

تشهد مدينة الرياض نموًا مستمرًا في عدد المنشآت الصغيرة والمتوسطة والمشاريع الناشئة، مدفوعًا بمبادرات ريادة الأعمال ضمن رؤية المملكة 2030، وهو ما يرفع الطلب المستمر على خدمات الطباعة والدعاية، خصوصًا مع الحاجة الدائمة لتجديد المواد التسويقية والقرطاسية المؤسسية.

الفئة المستهدفة

- أصحاب المشاريع الصغيرة والمتاجر الناشئة الذين يحتاجون هوية بصرية وقرطاسية بأسعار تنافسية.
- الأفراد الذين يحتاجون طباعة مناسبات، دعوات، أو مطبوعات شخصية.
- الشركات الصغيرة والمتوسطة التي تحتاج طباعة دورية بكميات متوسطة.
- الجهات والمؤسسات التي تحتاج طباعة مواد تسويقية وفعاليات.

تحليل المنافسين

يتميز سوق الطباعة في الرياض بوجود عدد كبير من المطابع الصغيرة والمتوسطة، إضافة إلى مراكز الطباعة السريعة داخل الأحياء التجارية. وتكمن فرصة المشروع في التمايز عبر الجودة، السرعة، وتقديم خدمة تصميم مجانية أو مخفضة مع الطلبات الكبيرة، وبناء علاقات طويلة الأمد مع أصحاب الأعمال عبر باقات اشتراك شهرية.

تحليل SWOT

نقاط القوة	نقاط الضعف
موقع مركزي وخدمة سريعة	تكلفة تأسيسية عالية للمعدات
تنوع الخدمات تحت سقف واحد	الاعتماد على عدد محدود من الفنيين
استهداف شريحة نشطة (المشاريع الصغيرة)	حساسية الأسعار لدى بعض العملاء
الفرص	التهديدات
نمو قطاع ريادة الأعمال في الرياض	المنافسة السعرية الشديدة
إمكانية التوسع في الطباعة الرقمية عبر الإنترنت	تقلب أسعار المواد الخام (ورق وحب)
عقود تعاون طويلة الأمد مع الشركات	التطور نحو الحلول الرقمية البديلة للطباعة

٤. الموقع المقترح

يُنصح باختيار موقع في أحد الأحياء التجارية النشطة في الرياض القريبة من تجمعات المكاتب والمنشآت الصغيرة، مثل حي العليا، أو حي السليمانية، أو حي الملز، أو المناطق القريبة من الأسواق التجارية والمكتبية، بمساحة تتراوح بين 100 و150 مترًا مربعًا تشمل صالة استقبال، ومنطقة إنتاج، ومستودعًا صغيرًا للمواد الخام.

٥. الهيكل التنظيمي والعمالة

يُقترح أن يبدأ المشروع بفريق عمل مكون من خمسة موظفين لضمان تغطية جميع مراحل الإنتاج وخدمة العملاء، مع إمكانية التوسع في الفريق مستقبلاً حسب نمو حجم الطلبات.

الوظيفة	العدد	الراتب الشهري (ريال)	الإجمالي الشهري
مدير التشغيل (المالك/مدير معيّن)	1	6,000	6,000
فني طباعة أول	1	5,000	5,000
فني طباعة ثاني	1	5,000	5,000
مصمم جرافيك	1	4,500	4,500
موظف استقبال ومبيعات	1	3,500	3,500

إجمالي الرواتب الشهرية التقريبي: 24,000 ريال.

٦. التكاليف التأسيسية (توزيع رأس المال)

البند	التكلفة التقديرية (ريال)
معدات الطباعة (أوفست، رقمية، قص، بلوتر، تجليد)	280,000
تجهيز المحل (ديكور، كهرباء، تكييف)	60,000
أثاث ومعدات مكتبية	20,000
التراخيص (سجل تجاري، بلدية، دفاع مدني، غرفة تجارية)	15,000
الهوية التجارية والتسويق الأولى	15,000
رأس المال العامل (3 أشهر مصاريف تشغيل ومخزون أولي)	90,000
احتياطي طوارئ	20,000
الإجمالي	500,000

تفصيل معدات الطباعة

المعدة	التكلفة التقديرية (ريال)
آلة طباعة أوفست صغيرة	120,000
طابعة رقمية عالية السرعة	90,000
آلة قص وتشطيب	30,000
بلوتر طباعة لافتات وبنرات	25,000
آلة لامينيشن وتجليد	15,000
الإجمالي	280,000

٧. التكاليف التشغيلية الشهرية

البند	التكلفة الشهرية (ريال)
إيجار المحل	15,000
رواتب الموظفين	24,000
كهرباء وماء وصيانة	4,000
اتصالات وإنترنت	500
تسويق وإعلان	3,000
مصاريف إدارية أخرى (تأمين، محاسبة)	2,000
الإجمالي (تكاليف ثابتة)	48,500

بالإضافة إلى ذلك، تُقدّر تكلفة المواد الخام المتغيرة (ورق، حبر، مواد استهلاكية) بنحو 35% من قيمة المبيعات الشهرية.

٨. التسعير والإيرادات المتوقعة

تعتمد استراتيجية التسعير على تقديم أسعار تنافسية للكميات الصغيرة والمتوسطة، مع تقديم خصومات تدرجية للطلبات الكبيرة والعملاء المتكررين، إلى جانب باقات شهرية مخصصة للشركات (طباعة دورية بأسعار ثابتة).

بافتراض متوسط مبيعات شهري يبدأ من 80,000 ريال في الأشهر الأولى ويصل إلى 150,000 ريال مع نهاية السنة الأولى بعد بناء قاعدة عملاء ثابتة، يكون متوسط الإيرادات الشهرية للسنة الأولى نحو 100,000 ريال.

٩. الدراسة المالية

توقعات الإيرادات والأرباح لثلاث سنوات

البيان	السنة الأولى	السنة الثانية	السنة الثالثة
الإيرادات السنوية	1,200,000	1,800,000	2,400,000
تكلفة المواد الخام (35%)	420,000	630,000	840,000
إجمالي الربح	780,000	1,170,000	1,560,000
المصاريف التشغيلية الثابتة	582,000	620,000	680,000
صافي الربح قبل الزكاة	198,000	550,000	880,000
الزكاة التقديرية (2.5%)	4,950	13,750	22,000
صافي الربح النهائي	193,050	536,250	858,000
هامش الربح الصافي	16.1%	29.8%	35.8%

نقطة التعادل

بافتراض هامش ربح إجمالي 65% (بعد خصم تكلفة المواد الخام)، فإن نقطة التعادل السنوية تُحسب بقسمة المصاريف الثابتة السنوية (582,000 ريال) على هامش الربح (0.65)، لتكون نحو 895,000 ريال سنوياً، أي ما يعادل تقريباً 75,000 ريال مبيعات شهرية. وهذا المستوى من المبيعات قابل للتحقق اعتباراً من الأشهر الأولى للتشغيل وفق الافتراضات الواردة أعلاه.

فترة استرداد رأس المال (Payback Period)

بناءً على صافي الربح التراكمي المتوقع، تصل الأرباح التراكمية إلى مستوى رأس المال المستثمر (500,000 ريال) خلال فترة تقارب 18 إلى 20 شهراً من بداية التشغيل الفعلي، وهو مؤشر إيجابي على جدوى المشروع.

١٠. المخاطر وإدارتها

المخاطرة	إجراءات التخفيف
ارتفاع أسعار المواد الخام (ورق وحبر)	التعاقد مع أكثر من مورد وشراء كميات بالجملة
منافسة سريعة شديدة	التركيز على الجودة والسرعة وبناء علاقات طويلة الأمد
تعطل المعدات	عقد صيانة دورية وقطع غيار احتياطية
تذبذب الطلب موسميًا	تنويع الخدمات وتوسيع قاعدة العملاء المؤسسية

١١. الخطة الزمنية للتنفيذ

المرحلة	المدة التقديرية
استخراج التراخيص والسجل التجاري	شهر واحد
اختيار الموقع وتجهيزه	شهر إلى شهرين
شراء وتركيب المعدات	شهر واحد
توظيف وتدريب الفريق	أسبوعان
الافتتاح التجريبي والتسويق الأولي	شهر واحد
الإجمالي التقريبي حتى بدء التشغيل الكامل	3 إلى 4 أشهر

١٢. التوصيات والخاتمة

- يُظهر المشروع جدوى اقتصادية إيجابية بناءً على الافتراضات الواردة في هذه الدراسة، مع نقطة تعادل قابلة للتحقيق خلال السنة الأولى.
- يُنصح بالتحقق من الأسعار الفعلية للمعدات والإيجارات في السوق قبل البدء، لأنها قد تختلف حسب الموقع والموردين.
- يُفضّل البدء بعقود تجريبية مع عدد من الشركات الصغيرة لضمان تدفق نقدي مبكر.
- يُنصح بمتابعة التكاليف المتغيرة (الورق والحبر) دوريًا لأنها الأكثر تأثرًا بتقلبات السوق.
- يمكن التوسع مستقبلاً عبر إضافة خدمة الطلب والتسليم عبر الإنترنت لزيادة قاعدة العملاء.

ملاحظة: هذه الدراسة تقديرية لأغراض التخطيط الأولي، ويُنصح بمراجعة مختص مالي أو استشاري أعمال معتمد قبل اتخاذ قرار الاستثمار النهائي.