

عيادة أسنان

جدة — حي الروضة

القطاع	الرعاية الصحية
الموقع المقترح	جدة — حي الروضة
إجمالي التكلفة التأسيسية	1,380,000 ريال
نقطة التعادل الشهرية	169,231 ريال
استرداد رأس المال التأسيسي	الشهر 26
عدد أقسام التقرير	9 أقسام

تنويه مهم — هذا نموذج توضيحي

أُعدَّت هذه الوثيقة لعرض منهجية العمل وهيكل التقرير الذي يستلمه العميل، وتستند إلى مشروع افتراضي غير قائم. الأرقام الواردة فيها تقديرات منطقية مبنية على افتراضات تشغيلية معلنة داخل التقرير، وليست نتائج مسح ميداني أو بيانات سوق رسمية. الدراسة الفعلية للعميل تُبنى على معطيات مشروعه هو: موقعه، وحجمه، وقطاعه، وميزانيته.

الملخص التنفيذي

عيادة أسنان بكرسيين في حي سكني جيدة، تقدّم خدمات طب الأسنان العام والتجميلي (تنظيف، حشوات، تبييض، تركيبات)، مع التركيز على تجربة مريض مريحة ونظام حجز رقمي.

نقطة التعادل الشهرية	المصاريف الثابتة شهرياً	التكلفة التأسيسية
ريال 169,231	ريال 132,000	ريال 1,380,000
العائد التراكمي (3 سنوات)	استرداد رأس المال	أول شهر ربح تشغيلي
181%	شهر 26	من الإطلاق 6

الخلاصة

المشروع مجدٍ اقتصادياً، لكن كثافة رأس المال التأسيسي تجعله حساساً لبطء الانطلاق أكثر من غيره.

الفئة المستهدفة

- سكان الأحياء المحيطة بالباحثون عن عيادة قريبة وموثوقة
- المرضى المؤمن عليهم عبر شركات التأمين الصحي
- الباحثون عن خدمات تجميل الأسنان (تبييض، فينير)

جميع المبالغ بالريال السعودي. الافتراضات التفصيلية موضحة في مواضعها داخل التقرير.

وصف المشروع

عيادة أسنان بكرسيين في حي سكني بجهة، تقدّم خدمات طب الأسنان العام والتجميلي (تنظيف، حشوات، تبييض، تركيبات)، مع التركيز على تجربة مريض مريحة ونظام حجز رقمي.

نموذج الإيراد

يقوم النموذج على 14 زيارة يومياً في المتوسط (7 لكل كرسي) $\times$ 620 ريالاً متوسط قيمة الزيارة $\times$ 30 يوماً، ما يعطي إيراداً شهرياً عند التشغيل الكامل قدره 260,400 ريال.

ملاحظة على منحنى النضج: لا يفترض النموذج بلوغ الطاقة الكاملة من الشهر الأول. تبدأ العمليات عند 30% من الطاقة وترتفع تدريجياً حتى تبلغ 100% في الشهر 12. هذا التدرج هو ما يفسّر الخسارة التشغيلية في الأشهر الأولى.

الفئة المستهدفة

- سكان الأحياء المحيطة بالباحثون عن عيادة قريبة وموثوقة
- المرضى المؤمن عليهم عبر شركات التأمين الصحي
- الباحثون عن خدمات تجميل الأسنان (تبييض، فينير)

تحليل السوق

طلب مستقر وغير موسمي

خدمات الأسنان ذات طلب أساسي مستمر، مع نمو مطرد في الجانب التجميلي.

دور التأمين الصحي

التوسع في التأمين الصحي يزيد حجم المرضى لكنه يضغط على هامش الربح ويؤخر التحصيل.

أهمية السمعة

قرار اختيار عيادة الأسنان يعتمد بدرجة كبيرة على التوصية الشخصية والتقييمات الرقمية.

كثافة العرض

أحياء جدة الرئيسية بها كثافة عيادات مرتفعة؛ التمايز يتحقق بالخدمة والتخصص لا بالسعر.

تحليل المنافسين

المنافس	القوة	نقاط القوة	نقاط الانكشاف
مجمعات طبية كبرى	قوية	تنوع تخصصات وتعاقبات تأمين واسعة	تجربة أقل شخصية، أوقات انتظار أطول
عيادات أسنان مستقلة	متوسطة	علاقة شخصية بالمريض	قدرة تسويقية محدودة، تجهيزات أقدم
سلاسل عيادات الأسنان	قوية	علامة موحدة وأسعار تنافسية	نمطية الخدمة، ضغط على الأطباء
العيادات الحكومية	متوسطة	تكلفة منخفضة	قوائم انتظار طويلة، خدمات تجميلية محدودة

الاستنتاج التنافسي: لا يُنصح بالدخول عبر المنافسة السعرية. المساحة الأوضح للتموضع هي التمايز في الجودة والتجربة، وهي المساحة التي يصعب على المنافسين الكبار تغطيتها بسبب نمطية عملياتهم.

التكاليف التأسيسية

البند	التفصيل	المبلغ (ريال)
تأمين وإيجار مقدّم	150 م ² في موقع بحري سكني	180,000
التشطيب والتجهيز الطبي للمكان	عزل، سباكة طبية، تهوية، أرضيات	260,000
كرسيا أسنان متكاملان	160,000 ريال للوحدة شاملة التركيب	320,000
جهاز أشعة بانورامية ومحيطية		180,000
وحدة التعقيم والأوتوكلاف	غرفة تعقيم مطابقة للاشتراطات	65,000
أثاث الاستقبال وغرف الانتظار		55,000
نظام إدارة العيادة والحجز	ملفات مرضى، حجوزات، فوترة، ربط تأمين	25,000
التراخيص واعتماد المنشأة الصحية	ترخيص وزارة الصحة، دفاع مدني، بلدية	45,000
المخزون الطبي الافتتاحي	مواد حشو، أدوات، مستهلكات	60,000
الهوية والتسويق الافتتاحي		40,000
رأس مال تشغيلي احتياطي	يغطي 3 أشهر — ضروري لتأخر تحصيل التأمين	150,000
إجمالي التكلفة التأسيسية		1,380,000

رأس المال التشغيلي ليس بنداً اختيارياً. أغلب حالات تعثر المشاريع الجديدة لا تحدث بسبب ضعف الطلب، بل بسبب نفاد السيولة قبل بلوغ نقطة التعادل. البند المخصص لذلك في الجدول أعلاه يمثّل خط الدفاع الأول.

التكاليف التشغيلية

المصاريف الثابتة الشهرية

البند	التفصيل	المبلغ (ريال)
رواتب الأطباء	طبيبان (نسبة ثابتة + متغيرة)	60,000
رواتب الطاقم المساند	مساعدتا أسنان + استقبال + محاسب جزئي	32,000
الإيجار الشهري		15,000
الكهرباء والمياه والاتصالات		6,000
صيانة الأجهزة الطبية	عقود صيانة دورية إلزامية	4,500
التسويق الرقمي	إعلانات + إدارة سمعة رقمية	8,000
أنظمة وتأمينات ومصاريف إدارية	تأمين مسؤولية طبية، اشتراكات	6,500
إجمالي المصاريف الثابتة شهرياً		132,000

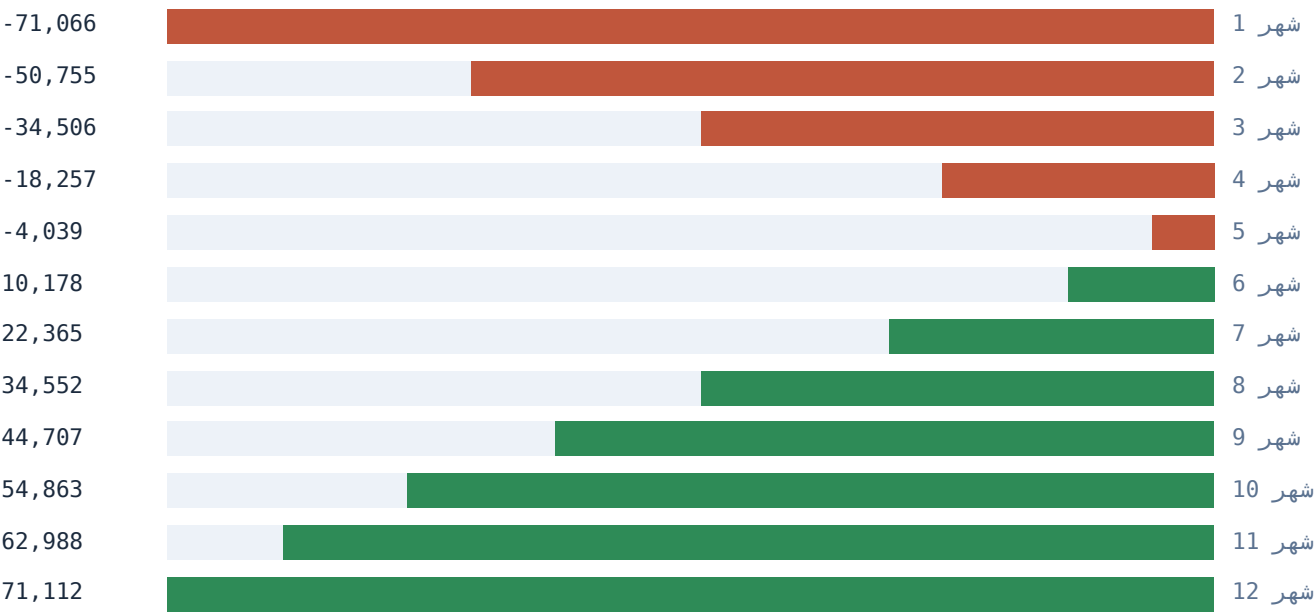
التكاليف المتغيرة

المستهلكات الطبية ومواد الحشو والتركيبات وأتاع المختبر الخارجي، وتقَدَّر بنحو 22% من قيمة الخدمات. وتمثِّل 22% من الإيراد، ما يجعل هامش المساهمة 78% — وهو الرقم الذي تُبنى عليه نقطة التعادل في القسم الثامن.

الإيرادات المتوقعة

الأداء الشهري في السنة الأولى

يوضح الرسم التالي صافي الربح أو الخسارة لكل شهر، بعد خصم التكاليف المتغيرة والمصاريف الثابتة:



الأعمدة الحمراء تمثل أشهر الخسارة التشغيلية، والخضراء أشهر الربح.

الملخص السنوي

السنة	الإيرادات	تكاليف متغيرة	مصاريف ثابتة	صافي الربح	الهامش
السنة الأولى	2,187,360	481,219	1,584,000	122,141	5.6%
السنة الثانية	3,593,520	790,574	1,694,880	1,108,066	30.8%
السنة الثالثة	3,937,248	866,195	1,805,760	1,265,293	32.1%

تفترض السنتان الثانية والثالثة نمواً في الإيراد مقابل نمو أقل في المصاريف الثابتة، وهو ما يفسّر تحسّن الهامش تدريجياً.

نقطة التعادل

نقطة التعادل هي حجم الإيراد الشهري الذي تتساوى عنده الإيرادات مع مجموع التكاليف. تُحسب بقسمة المصاريف الثابتة على هامش المساهمة:

$$132,000 \div 78\% = 169,231 \text{ ريال شهرياً أي ما يعادل 9 زيارة يومياً، أي ما يمثل 65\% من الطاقة التشغيلية الكاملة.}$$

هامش الأمان عند الطاقة الكاملة	استرداد رأس المال	أول شهر ربح تشغيلي
35%	شهرًا 26	6

هامش الأمان يعني أن الإيراد يمكن أن ينخفض بهذه النسبة عن الطاقة الكاملة قبل أن يدخل المشروع في خسارة تشغيلية — وهو المؤشر الأهم لقياس قدرة المشروع على تحمّل التقلبات.

تحليل الحساسية (على ربح السنة الثانية)

المتغير	صافي الربح (ريال)	الأثر
انخفاض عدد الزيارات 20%	547,476	-560,589
ارتفاع تكلفة المستهلكات 15%	989,479	-118,586
ارتفاع رواتب الأطباء 15%	921,629	-186,437
تحسّن الزيارات 20%	1,668,655	+560,589

السيناريوهات

السيناريو	الإيراد السنوي	صافي الربح	الهامش
متحفّظ	2,695,140	305,636	11.3%
أساسي	3,593,520	1,108,066	30.8%
متفائل	4,312,224	1,617,808	37.5%

التوصيات والمخاطر

سجل المخاطر

المخاطرة	الاحتمال	الأثر	المعالجة المقترحة
تأخر تحصيل مستحقات التأمين	مرتفع	حسيم	رأس مال تشغيلي لثلاثة أشهر؛ تنوع شركات التأمين؛ متابعة تحصيل أسبوعية.
صعوبة استقطاب طبيب كفاء والاحتفاظ به	مرتفع	حسيم	هيكल أجر يجمع ثابتاً ونسبة من الإنتاج؛ عقد بفترة إشعار طويلة.
تأخر الترخيص الصحي	متوسط	كبير	بدء إجراءات الترخيص قبل التجهيز؛ الاستعانة بمستشار اعتماد صحي.
تقييمات سلبية رقمية	متوسط	كبير	نظام متابعة رضا بعد كل زيارة؛ معالجة الشكاوى خلال 24 ساعة.
عطل جهاز رئيسي	متوسط	متوسط	عقود صيانة وقائية؛ احتياطي نقدي للإصلاح الطارئ.

التوصيات الختامية

- المشروع مجدٍ اقتصادياً، لكن كثافة رأس المال التأسيسي تجعله حساساً لبطء الانطلاق أكثر من غيره.
- عدم التعاقد مع أكثر من ثلاث شركات تأمين في السنة الأولى — التوسع في التأمين يضغط السيولة قبل أن يرفع الربح.
- الاستثمار في تجربة المريض ونظام المتابعة أعلى عائداً من الإعلانات المدفوعة في هذا القطاع.
- الاحتفاظ برأس مال تشغيلي لا يقل عن ثلاثة أشهر — دورة تحصيل التأمين هي السبب الأول لتعثر العيادات الجديدة.

حدود هذه الوثيقة

هذه دراسة نموذجية لمشروع افتراضي، أُعدت لعرض منهجية العمل وشكل المخرجات. لا تُستخدم كأساس لقرار استثماري، ولا تُغني عن دراسة مبنية على معطيات مشروع فعلي وسوق محدد.