REPORT TYPE

Initial Feasibility Study

DATE

أكتوبر 2025



محل خضار وفواكه حديث – عرض منظم ومبرد وشراء يومي من سوق الجملة

قطاع التجزئة / التجزئة الغذائية الطازجة / الاستثمار

دراسة جدوى أولية لمشروع محل خضار وفواكه

تحليل الفرصة الاستثمارية والجوانب الفنية والتسويقية والمالية – السوق المصري كنموذج تطبيقي قابل للتطوير

◆ الملخص التنفيذي

يستهدف المشروع افتتاح محل خضار وفواكه حديث في السوق المصري، يقوم على الشراء اليومي من سوق الجملة، والفرز والتدريج، والعرض المنظم في فاترينات مبردة وأقسام واضحة، مع البيع بالتجزئة داخل المحل وخدمة التوصيل وعقود توريد للمطاعم والمطابخ التجارية. ويتموضع المشروع في قطاع تجزئة يومي يتميز بطلب ثابت على مدار العام مع ذروة موسمية في رمضان والمواسم والأعياد.

تشير الافتراضات الأولية إلى أن المشروع – بمتوسط مبيعات 10–25 ألف جنيه يوميًا – يستلزم استثمارًا تأسيسيًا تقديريًا في حدود 0.6–1.2 مليون جنيه مصري، مع هامش ربح صافٍ تشغيلي متوقع بين 8% و14%، وفترة استرداد لرأس المال تتراوح بين 24 و36 شهرًا في السيناريو الأساسي. تُعد هذه الأرقام تقديرية واسترشادية وتحتاج إلى التحقق الميداني قبل اتخاذ قرار الاستثمار النهائي.

SECTOR	TARGET MARKET	STUDY TYPE	PREPARED BY
التجزئة / الأغذية الطازجة	جمهورية مصر العربية	أولية استرشادية	شركة جدواك

© Jadwaak 2025 – جميع الحقوق محفوظة

+20 103 812 3154 • www.jadwaak.com

1 دراسة السوق والفرصة الاستثمارية

يُعد قطاع تجزئة الخضار والفواكه من أنشط قطاعات التجزئة الغذائية ثباتًا في مصر؛ فهو سلعة استهلاكية يومية لكل بيت، بطلب لا يتأثر كثيرًا بالتقلبات الاقتصادية، وتنوع موسمي يسمح بتنشيط المبيعات على مدار العام. وتتيح المواقع السكنية الكثيفة فرصة لمحلات حديثة تعتمد على الطزاجة والعرض المنظم وخدمة التوصيل.

أهمية القطاع وبيانات السوق

يقوم النشاط على سلسلة توريد يومية تبدأ من سوق الجملة المركزي وأسواق المحافظات بالشراء الفجري، وتنتهي بالبيع بالتجزئة في نفس اليوم غالبًا. ويتميز القطاع بدوران نقدي سريع (بيع يومي مقابل شراء يومي)، وهوامش خام متفاوتة حسب الصنف والموسم (تتراوح بين 20 و35% في المتوسط)، مع فرصة رفع الربحية عبر التعبئة والتغليف والسلال الجاهزة والمنتجات المقطعة. وتُعد الطزاجة والعدالة في الوزن والتسعير أهم عاملَي نجاح وولاء في هذا السوق.

+7%	20–35%	2–3x	10–15%
نمو سنوي متوقع لقطاع الغذاء الطازج	هامش خام تقديري على الأصناف	مضاعفة المبيعات في رمضان والمواسم	حصة متنامية للطلبات الأونلاين

العملاء المستهدفون والقطاعات الطالبة

1 الأسر المجاورة

- شراء يومي أو كل يومين
- حساسية عالية للطزاجة والسعر
- سلال أسبوعية وعروض أسرية

2 المطاعم والمطابخ

- عقود توريد أسبوعية بكميات
- احتياج ثابت على مدار العام
- فواتير ضريبية وتوريد مباشر

3 قنوات إضافية

- طلبات أونلاين وتوصيل
- سلال رمضان والمناسبات
- كافيهات وفنادق ومكاتب

المنافسة، الفرص والتحديات

+ الفرص

- طلب يومي شبه ثابت على مدار العام
- دوران نقدي سريع ورأس مال متداول يوميًا
- تميّز بالتعبئة والسلال الجاهزة والمقطعة
- توصيل وعقود توريد ترفع متوسط الفاتورة

! التحديات

- هالك مرتفع عند سوء إدارة الشراء والتخزين
- تقلب أسعار الجملة يوميًا وموسميًا
- منافسة عربات البيع والهايبرماركتس
- حساسية العملاء للسعر تتطلب تسعيرًا يوميًا

دورة القيمة من سوق الجملة إلى العميل

6 **الجرد والتسعير** — مراقبة الهالك يوميًا ←
5 **التوصيل والعقود** — أونلاين ومطاعم ←
4 **البيع والوزن** — كاشير وخدمة عملاء ←
3 **العرض المنظم** — فاترينة وأقسام ←
2 **الفرز والتدريج** — تصنيف جودة وسعر ←
1 **الشراء من الجملة** — فجرًا بجودة محددة

المصادر:

تقارير قطاع التجزئة الغذائية في مصر 2023–2024؛ تقديرات استهلاك الفرد من الخضار والفواكه؛ مسح أسعار سوق الجملة والتجزئة. الأرقام استرشادية وقابلة للتعديل بناءً على دراسة ميدانية معمّقة.

2 الدراسة الفنية والتشغيلية

يقوم النشاط على دورة شراء وبيع يومية: شراء فجري من سوق الجملة بكميات محسوبة، فرز وتدريج للجودة، عرض منظم في أقسام واضحة مع تبريد للأصناف الحساسة، وتسعير يومي مرن يتبع السوق. وتتحدد الربحية في إدارة الهالك وسرعة الدوران ومتابعة التكلفة اليومية.

1	2	3	4	5	6
الشراء الفجري اختيار جودة بالجملة	النقل والاستلام نقل سريع ومهوّى	الفرز والتدريج تصنيف A/B/C	الترتيب والعرض فاترينة مبردة وأقسام	البيع والوزن كاشير وملصقات	الجرد والتسعير رصيد يومي + هالك

المعدات الرئيسية ووظائفها

المعدة	الوظيفة الرئيسية	ملاحظات تشغيلية
فاترينة عرض مبردة مفتوحة (Open Chiller)	عرض الورقيات والأصناف الحساسة للحرارة	2–3 وحدات، حرارة 4–8°م
غرفة تبريد/شيلر (Cold Room)	تخزين كميات الفاكهة وتقليل الهالك	سعة 3–6 م³ برفوف متحركة
مناضد وأرفف وسلال عرض	تنظيم الأقسام حسب الصنف والموسم	سطح مائل + سلال شبكية
ميزان إلكتروني بطابعة ملصقات (Price Scale)	وزن دقيق وملصق سعر/باركود فوري	دقة ±2 جرام، وحدتان
نظام كاشير POS وبرنامج مخزون	متابعة المبيعات والأرباح والهالك يوميًا	تقارير يومية وربط بالميزان
تروسيكل/سيارة نقل صغيرة (اختياري)	الشراء اليومي من سوق الجملة	صندوق مهوّى أو مبرد
كاميرات مراقبة وأجهزة مساندة	أمان المتجر ومتابعة جودة الخدمة	4–8 كاميرات + UPS للتبريد

متطلبات الموقع والمرافق

- مساحة 80–120 م² (معرض + مخزن تبريد)
- مدخل منطقة سكنية كثيفة أو شارع يومي
- أرضيات سهلة التنظيف وتهوية جيدة
- قرب نسبي من سوق الجملة أو محور النقل
- ترخيص صحي وسجل تجاري وحماية مدنية

العمالة والإدارة

- مشرف/مدير متجر (1)
- بائعون وأعمال وزن (2–3)
- عامل فرز وتجهيز (1–2)
- كاشير (1)
- عامل نظافة وتوصيل (1–2)

◆ الجودة والسلامة والتراخيص

يتطلب النشاط سجلًا تجاريًا وترخيصًا صحيًا للمحل وبطاقات صحية سارية لجميع العاملين، وموافقة الحماية المدنية، والالتزام باشتراطات هيئة سلامة الغذاء (NFSA) في التداول والتخزين والنقل. يُوصى بتوثيق سلسلة التبريد للأصناف الحساسة، والفصل بين أقسام التنظيف والعرض، وتسجيل الهالك والرصيد يوميًا. يجب التحقق من الاشتراطات الرسمية المعمول بها لدى الجهات المختصة قبل اعتماد الموقع.

ملاحظة فنية

تنجح صيغة «الشراء اليومي بكميات محسوبة» في تقليل الهالك بدلًا من تخزين كميات كبيرة. يُفضّل البدء بتشكيلة أساسية ثابتة (25–35 صنفًا) مع أصناف موسمية متغيرة، ثم إضافة السلال الجاهزة والمنتجات المقطعة بناءً على بيانات المبيعات الفعلية.

3 الدراسة المالية والجدوى الاقتصادية

الأرقام أدناه تقديرية واسترشادية بالجنيه المصري (EGP)، محسوبة بناءً على افتراضات أولية مذكورة، وقابلة للتعديل بعد التحقق الميداني وطلب عروض أسعار فعلية.

- **متوسط المبيعات اليومية:** 10–25 ألف جنيه/يوم
- **التشغيل:** 30 يوم/شهر — وردية واحدة
- **هامش الخام على البيع:** 20–35% حسب الصنف
- **متوسط فاتورة العميل:** 60–150 جنيه

1) التكاليف الاستثمارية (تأسيس)

البند	النطاق التقديري (جنيه)	الملاحظات
عربون إيجار المحل (3 أشهر)	60,000 – 150,000	حسب المنطقة والمساحة
تجهيز وواجهة وأرضيات (Fit-out)	120,000 – 240,000	أرضيات + واجهة + كهرباء
فاترينات مبردة + غرفة تبريد/شيلر	140,000 – 270,000	عرض مبرد وتخزين كميات
أرفف وسلال عرض + ميزانان + POS	55,000 – 115,000	عرض + وزن + كاشير
كاميرات وشبكة + نقل صغير + تراخيص	90,000 – 185,000	أمان + توريد + سجل وصحي
رأس مال عامل (بضاعة + تشغيل 3 أشهر)	150,000 – 250,000	مخزون افتتاحي + مصاريف
إجمالي الاستثمار التأسيسي	**615,000 – 1,210,000**	**متحفظ ↔ أساسي**

2) التكاليف التشغيلية الشهرية

البند	النطاق التقديري (جنيه)	الملاحظات
مشتريات بضاعة يومية (سوق الجملة)	حسب المبيعات	~67% من الإيراد
الأجور والرواتب (5–7 عاملين)	22,000 – 40,000	شامل التأمينات
إيجار المحل	15,000 – 35,000	حسب الموقع
نقل وكهرباء وتشغيل وتسويق	18,000 – 36,000	مواصلات + مرافق + إعلانات
إجمالي المصاريف الثابتة	**55,000 – 111,000**	**قبل البضاعة والهالك**

3) الإيرادات ومؤشرات الجدوى

300–750k	8–14%	3–8%	شهر 24–36
إيرادات شهرية متوقعة (جنيه)	هامش الربح الصافي التقديري	نسبة الهالك المتوقعة من المبيعات	فترة استرداد رأس المال

هيكل التكاليف الشهرية عند مبيعات 450 ألف جنيه (%)



السيناريو الأساسي

- مبيعات 15 ألف/يوم — 30 يوم تشغيل
- الإيراد ~450 ألف/شهر — صافي ربح ~45 ألف

السيناريو المتحفظ

- مبيعات 10 ألف/يوم — 30 يوم تشغيل
- الإيراد ~300 ألف/شهر — صافي ربح ~18 ألف

معادلات الجدوى المستخدمة

الإيراد الشهري = متوسط المبيعات اليومية × عدد أيام التشغيل. تكلفة البضاعة المبيعة = الإيراد × (1 − هامش الخام). الهالك المتوقع = الإيراد × نسبة الهالك. صافي الربح = الإيراد − تكلفة البضاعة − الهالك − المصاريف الثابتة. فترة الاسترداد = الاستثمار التأسيسي ÷ صافي الربح الشهري. هامش الصافي = صافي الربح ÷ الإيراد × 100.

4 المخاطر والتوصيات والخطوات التالية

رغم ثبات الطلب اليومي، فإن نجاح محل الخضار والفواكه مرهون بإدارة دقيقة للهالك وتقلب أسعار الجملة، وسرعة الدوران النقدي، وبناء ثقة الزبائن بالطزاجة والعدالة في الوزن والتسعير.

المخاطر الرئيسية

مرتفعة

الهالك وتقلب أسعار الجملة

تلف يومي محتمل وارتفاع أسعار أصناف موسمية. **العلاج:** شراء يومي بكميات محسوبة + موردين متعددين + تسعير يومي مرن.

مرتفعة

المنافسة السعرية الحادة

عربات بيع ومحلات تقليدية وهايبرماركتس. **العلاج:** تميّز بالطزاجة والتعبئة + عقود توريد للمطاعم.

متوسطة

أعطال التبريد وانقطاع الكهرباء

تلف الأصناف الحساسة بسرعة. **العلاج:** صيانة دورية + UPS أو مولد صغير + تصريف سريع للمخزون.

متوسطة

إدارة النقدية والسرقات

تعامل نقدي يومي مرتفع. **العلاج:** كاشير POS + إيداع يومي بالبنك + كاميرات ومراجعة دورية.

متوسطة

الموسمية والتباين الموسمي

ذروة رمضان مقابل تفاوت الأصناف صيفًا وشتاءً. **العلاج:** سلال رمضان + أصناف مستوردة عند الشح.

منخفضة

اشتراطات صحية وتفتيش

زيارات تفتيش وشكاوى محتملة. **العلاج:** نظافة موثقة + بطاقات صحية سارية + جرد نظافة يومي.

عوامل النجاح والتوصيات العملية

1. اختيار موقع **بحركة يومية عالية** وكثافة سكانية ومواقف ميسّرة.
2. الالتزام بالشراء الفجري بكميات محسوبة وربطها بالمبيعات الفعلية.
3. فرز وتدريج صارم (A/B/C) وتسعير متمايز لتصفية سريعة للكميات.
4. اعتماد **فاترينات مفتوحة + غرفة تبريد** للأصناف الحساسة والفاكهة.
5. نظام **POS بملصقات وزن** ومتابعة الهالك والأرباح لكل صنف يوميًا.
6. تنشيط قنوات إضافية: **توصيل واتساب + تطبيقات + سلال رمضان**.
7. عقود توريد أسبوعية **للمطاعم والكافيهات** لضمان قاعدة مبيعات ثابتة.
8. اعتماد **هامش أمان مالي** لا يقل عن 15% من رأس المال لمواجهة تقلب الأسعار.

البيانات المطلوبة لإعداد دراسة جدوى تفصيلية

1. دراسة ميدانية لحركة المرور والكثافة السكانية في 3 مواقع مرشحة
2. مسح أسعار الجملة اليومية (العبور/الأسواق المناطقية) لمدة شهر
3. مسح أسعار التجزئة في المنطقة (3 منافسين على الأقل)
4. إيجارات فعلية للمحلات المتاحة وشروط الإيجار
5. عروض أسعار فعلية لفاترينات التبريد وغرف التبريد
6. رواتب سوقية للبائعين وعمال الفرز والكاشير
7. قائمة التراخيص الصحية المحدثة ومدد استخراجها
8. بيانات نسب الهالك لكل صنف من تجارب مشابهة
9. رسوم تطبيقات التوصيل وعمولاتها الفعلية
10. خطة تمويل تفصيلية وعروض تمويل للمشاريع الصغيرة

ابدأ استثمارك برؤية واضحة وأرقام مدروسة مع جدواك

هذه دراسة أولية استرشادية. للانتقال إلى دراسة جدوى تفصيلية معتمدة على بيانات ميدانية فعلية، تواصل مع فريق جدواك الاستشاري.

www.jadwaak.com

+20 103 812 3154

إخلاء مسؤولية

هذه الدراسة أولية واسترشادية، الأرقام الواردة فيها تقديرية ومبنية على افتراضات مُعلنة قابلة للتعديل، ولا تُعدّ توصية استثمارية نهائية. القرار الاستثماري يجب أن يُبنى على دراسة جدوى تفصيلية محدّثة ببيانات ميدانية موثوقة وعروض أسعار فعلية.