



دليل الحصول على القروض الزراعية وإعداد دراسة الجدوى الاقتصادية

القسم الأول: مراحل الحصول على قرض الكتروني

المرحلة الأولى: مرحلة القبول المبدئي والدراسة الأولية لطلب القرض وتسجيله

المرحلة الثانية: مرحلة الدراسة النهائية والموافقة على طلب القرض

المرحلة الثالثة: مرحلة توثيق الضمانات والرهن لدى كتابة العدل وتوقيع العقد

المرحلة الرابعة: مرحلة الصرف

المرحلة الخامسة: مرحلة المتابعة والتسديد

القسم الثاني: إعداد دراسة الجدوى الاقتصادية

(١) الدراسة الأولية لفرص الاستثمار المتاحة

(٢) الدراسة الأولية لكل فرصة لاختيار أكثرها جدوى

(أ) - المعلومات التسويقية

(ب) - المعلومات الفنية

(ج) - المعلومات المالية

(د) - المتطلبات اللازمة للبدء في تنفيذ المشروع

(هـ) - إدارة ومتابعة تنفيذ المشروع

المرحلة الأولى: مرحلة القبول المبدئي والدراسة الأولية لطلب القرض وتسجيله

ينصح الصندوق المستثمرين بالبداية إجراءات طلب التمويل في مراحل مبكرة من المشروع، ونظرا لطبيعة كل مشروع فإن لصندوق الحق بطلب أي معلومات أو مستندات إضافية تساعد في عملية تقييم المشروع. وفي حالة عدم تمكن المستثمر من استيفاء أي من البنود، فيجب عليه إيضاح الأسباب بالتفصيل لعدم تمكنه من استيفائها والتاريخ المتوقع لاستيفائها، مع العلم أن هذه المستندات جزء أساسي من دراسة المشروع وعدم توفرها يتسبب في تأخير تقييم الطلب أو إلغائه بشكل نهائي. علما بأن الصندوق يعطي المستثمر شهرين كحد أقصى لاستيفاء المعلومات الناقصة خلال الدراسة الأولية لطلب القرض، ويغلق الطلب إذا لم يتم تقديم المعلومات في وقتها.

يتم قبول طلب القرض مبدئيا عبر الخدمات الالكترونية المتكاملة عند توفر الحد الأدنى من المعلومات والمستندات التالية:

- ترخيص زراعي مبدئي أو دائم ساري المفعول.
- تعبئة نموذج "طلب الحصول على قرض الصندوق".
- تعبئة نموذج "قائمة الممتلكات الشخصية" وذلك للمالك الفردي ولكل شريك على حدة.
- دراسة جدوى اقتصادية شاملة وحديثة.
- صور بطاقة الهوية للمالك / الملاك

وبعد مراجعة وقبول الطلب المبدئي من قبل المختصين في الصندوق يتعين على المستثمر تزويد الصندوق بالمعلومات والوثائق والمستندات التالية خلال الدراسة الأولية لطلب القرض وهي كمايلي:

- نسخة من السجل التجاري وعقد التأسيس والنظام الأساسي (في حالة الشركات (إن وجد) إذا كان المشروع غير حاصل بعد على سجل تجاري أو خطاب من صاحب الصلاحية يوضح نسبة الملكية وأسماء الملاك / المالك للمشروع)
- نسخة من عقد إيجار الأرض أو خطاب تخصيص مبدئي للأرض من الجهات الحكومية ذات العلاقة (وزارة الزراعة، البلديات والصناعة). في حالة إقامة المشروع على أرض خاصة يلزم تقديم صورة من صك ملكية الأرض أو عقد الإيجار على أن تكون الشروط والأحكام الواردة فيه مقبولة للصندوق.
- تقديم المعلومات الخاصة بالحسابات المصرفية للمالك / الملاك للتأكد من الجدارة الائتمانية للمستثمر علما بأنه من الضروري الحفاظ على سلامة السجل الائتماني للتعامل
- عروض أسعار حديثة ومفصلة لشراء آلات / خطوط الإنتاج والمعدات المساندة توضح المواصفات الفنية مع تحديد ما تم اختياره من العروض وأسباب الاختيار، مع إرفاق كتالوجات لخطوط الإنتاج ومعلومات كافية عن مصنعي/ موردي الآلات المختارة. وفي حال تم شراء الآلات والمعدات، ترفق عقود الشراء النهائية ومستندات التخليص الجمركي.

- المخططات الهندسية، وتشمل بحد أدنى المخطط العام والرسومات المعمارية لمباني المشروع مع توضيح خطوط الإنتاج داخل المشروع.
- عرض أسعار او عقد تنفيذ حديث لتنفيذ مباني المشروع والأعمال المدنية مدعوماً بالمستندات التي تؤيد ذلك.
- عرض أسعار حديث أو عقد توريد للمواد الخام ومواد التغليف المستعملة في منتجات المشروع.
- نسخة لأي اتفاقيات تخص المشروع مثل إتفاقيات التنفيذ الشامل والإشراف ونقل التقنية والترخيص الفني والتشغيل والمساعدة الفنية والتسويق (إن وجدت)، أو أي اتفاقيات أخرى بشأن المشروع.
- خطابات التخصيص أو اتفاقيات توصيل لجميع الخدمات والمنافع العامة للمشروع مثل الكهرباء والماء والوقود والغاز (إن وجدت).
- تراخيص البناء والتشغيل من الجهة الحكومية المعنية بالمشروع المقام (إن وجدت).
- بالنسبة لمشاريع التوسعة أو التحديث أو التطوير يجب إرفاق ميزانيات مالية مدققة للمشروع لفترة الثلاث سنوات الماضية.
- التراخيص الزراعية الخاصة بالمشروع.
- هناك بعض القطاعات الزراعية قد تتطلب توفير مستندات إضافية على ما ذكر أعلاه، لذا يجب على المستثمر الاتصال بالصندوق للاطلاع عليها.

وبعد اكتمال المستندات والمعلومات اللازمة للدراسة الأولية من الناحية الفنية والتسويقية والمالية، يتم قبول وتسجيل طلب القرض وتقييمه من قبل المختصن بالصندوق للنظر في اعتماد القرض من عدمه بعد عرضه على اللجنة الإدارية بالصندوق.

ملاحظة هامة: تجاوب صاحب المشروع مع خبراء الصندوق من خلال تزويدهم بكافة المستندات والمعلومات المطلوبة لمشروعه يساهم بشكل كبير في سرعة التقييم وإنهاء الإجراءات بفترة زمنية قصيرة.

المرحلة الثانية: مرحلة الموافقة على طلب القرض وتوقيع عقد القرض

بعد قبول الطلب وتسجيله يقوم الصندوق بالتالي:

- تحديد أحد مستشاري الائتمان لدراسة وتحليل المشروع.
- تحديد مستشارين من إدارة دراسات واستشارات المشاريع لدراسة المشروع من الناحيتين الفنية والتسويقية.
- رفع تقرير تقييمي للمشروع إلى اللجنة الإدارية
- ويقوم الصندوق خلال هذه المرحلة بتحديد تكاليف تقييم المشروع ودراسة جدواه الاقتصادية وإعداد اتفاقية بهذا الشأن يتم توقيعها من قبل المستثمر قبل الموافقة على القرض.
- عند موافقة الصندوق على القرض، يتم إرسال خطاب القرض إلى المستثمر لإشعاره بالموافقة على منح القرض متضمناً الشروط والأحكام والضمانات المطلوبة. وبعد قبوله بتوقيعه على الخطاب وإعادته إلى الصندوق، يتم إعداد عقد القرض والاتفاقيات والضمانات المتعلقة به.

ويلزم لتوقيع عقد القرض المستندات التالية:

- استيفاء الشروط المسبقة للقرض والموضحة بخطاب الإشعار بالموافقة على القرض.

- ترخيص زراعي ساري المفعول.
- سجل تجاري ساري المفعول.
- عقد التأسيس أو النظام الأساسي للشركة موثقاً من كتابة العدل، مع إبراز ما يفيد نشره (للشركات فقط) أو صورة طبق الأصل.
- عقد إيجار أرض المشروع أو صورة طبق الأصل إضافة إلى وجود خطاب موافقة من المؤجر على رهن أصول المشروع ضماناً للقرض وعدم الممانعة بانتقال الملكية إلى مستثمر آخر إذا لم تكن الأرض مملوكة للمقترض أو إذا كانت الأرض مملوكة لجهة حكومية. ورخصة بناء للمشروع من الجهة المختصة.
- وكالة شرعية أو تفويض صادر من الجهة صاحبة الصلاحية بالتوقيع على عقد القرض والاتفاقيات ذات العلاقة وسندات الأمر موثقاً من جهة الاختصاص، أو حضور مالك المشروع للتوقيع على عقد القرض
- استيفاء الضمان الإضافي المطلوب لضمان القرض (إن وجد).

المرحلة الثالثة: مرحلة توثيق الضمانات والرهن لدى كتابة العدل

يقوم الصندوق بإعداد خطاب موجه إلى كتابة العدل المختصة لتوثيق إجراءات الرهن شاملاً قائمة مفصلة بأعيان المزرعة (الثابتة والمنقولة) المطلوب رهنها، على سبيل المثال لا الحصر المباني والأعمال المدنية (مع توضيح مساحة المباني)، والآلات والمعدات (مع إعداد بيان مفصل بالنوع والعدد والمصنوع وبلد المنشأ)، وسائل النقل والأثاث والأجهزة المكتبية وأية أعيان أخرى مطلوب رهنها. وأية ضمانات إضافية مطلوبة (إن وجدت). في هذه المرحلة يجب على المستثمر التأكد من الالتزام بالصيغ للوكالات والتفويض. ويعطى المستثمر رقم وتاريخ الخطاب لإتمام إجراءات الرهن.

المرحلة الرابعة: مرحلة الصرف

يتم صرف القرض بعد توقيع عقد القرض وتسجيل الرهن والتأمين على أصول المشروع والحصول على الضمانات المطلوبة واستيفاء أية شروط خاصة بالصرف. وتقديم المقترض المستندات الدالة على التنفيذ وما تم إنفاقه فعلياً على المشروع. ويتم صرف دفعات قرض الصندوق بإيداعها بحساب المشروع بواسطة الحوالات المصرفية فقط.

نقاط يجب مراعاتها لتنظيم الإجراءات المالية للمشروع:

(أ) يصرف الصندوق بما لا يتجاوز من 50% إلى 100% من المتطلبات المقدمة له للمشاريع حسب نسبة الاقراض المعتمده بالصندوق بعد مراجعتها والتأكد من أهليتها للتمويل وتقديم مستندات الدفع المؤيدة لذلك.

(ب) فتح حساب مصرفي خاص ومستقل للمشروع لتوثيق الصرف من تكاليف المشروع خلاله، وتجنب الدفع نقداً

(ج) الاحتفاظ بدفاتر محاسبية خاصة بالمشروع.

(د) فتح ملف للمشروع يحتوي على جميع المستندات المؤيدة للصرف ومنها على سبيل المثال (العقود، الفواتير، سندات القبض، مستندات الشحن والجمارك وكشوفات البنك ... الخ)

توظيف محاسب مؤهل يتولى إعداد الكشوفات والقوائم المالية المطلوبة، وعند موافقة الصندوق على القرض، ومن الأهمية ترتيب موعد لحضور المحاسب إلى الصندوق لمقابلة المختصين في قسم الصرف بالصندوق لإعطائه شرح ونموذجاً عن كيفية إعداد مستندات الصرف.

ملاحظة هامة:

في حالة انخفاض التكلفة الإجمالية الفعلية عن التقديرية للمشروع فإن الصندوق يقوم بتخفيض القرض وتعديل جدول السداد وإعداد خطاب إلحاقى لعقد القرض الموقع.

المرحلة الخامسة: مرحلة المتابعة والتسديد

يقوم الصندوق ممثلاً بمستشار الائتمان المسؤول، بمتابعة تنفيذ وتشغيل المشروع في كافة مراحلها، ومتابعة أداء المشروع عن طريق القوائم المالية المقدمة من المقترض وعن طريق الاتصالات والزيارات الميدانية المستمرة للمشروع حتى تسديد كامل مستحقات القرض، ويلتزم المقترض بسداد أقساط قرض الصندوق حسب المواعيد المحددة في عقد القرض الموقع معه وكذلك الالتزام بسداد تكاليف المتابعة للمشروع حسب اتفاقية متابعه المشروع الزراعي الموقعه معه.

معلومات تهم المستثمرين

(أ) مشاريع وبنود لا يشملها التمويل:

- المشاريع التي مضى عليها أكثر من عامين من تاريخ بدء الإنتاج الزراعي
- الآلات والمعدات والسيارات المستعملة أو التي مضى على شرائها أو استيرادها أكثر من سنة من تاريخ بيان الاستيراد الجمركي.
- الأثاث المستعمل أو المستورد أو الخاص بإسكان موظفي وعمال المشروع.
- المباني التي مضى على تشييدها أكثر من سنتين والهناجر الحديدية المستوردة (من دول مجلس التعاون الخليجي) وكذلك المباني السكنية للموظفين والعمال.

(ب) في مرحلة تنفيذ المشروع يفضل الاستعانة بمكتب استشاري متخصص للإشراف على الأعمال المدنية الخاصة بالمشروع.

(ج) يجب وضع خطة لاستقطاب الكوادر الوطنية.

إعداد دراسة الجدوى الاقتصادية:

يختلف الاستثمار الزراعي عن غيره من الاستثمارات الأخرى في القطاعات التجارية والخدمية أطول حيث إنه يتطلب وقتاً في التخطيط والدراسة وينطوي على مخاطر أعلى لكنه في المقابل يعود بعوائد مجزية وفرص نمو عالية على المدى الطويل، كما أن مردوده التنموي أشمل وأكبر ويساهم بقيمة مضافة على الاقتصاد الوطني. لذا يلزم التأكيد على وجود رغبة حقيقية للدخول في الاستثمار

الزراعي بدافع القناعة والدراسة المستفيضة من جدوى هذا الاستثمار، والرغبة في التطوير والنمو من أجل تحقيق الأهداف المنشودة والبعد عن المحاكاة والتقليد.

كما أن التوجه للاستثمار الزراعي يتطلب قدرات مالية جيدة لدى صاحب المشروع، وذلك لحاجة المشروع إلى الدعم المادي وخاصة في سنوات التشغيل الأولى لسد احتياجات رأس المال العامل وقبل بدء المشروع في جني أرباح التشغيل. وفي هذه المرحلة يقوم المستثمر بتنفيذ خطوتين أساسيتين:

1- الدراسة الأولية لفرص الاستثمار المتاحة:

إن أهمية اختيار الفرصة الاستثمارية التي يتحقق من خلالها الاستثمار المجدي بإذن الله، والوصول إلى الفكرة الاستثمارية في الزراعة التي تتناسب مع طموح وإمكانيات المستثمر، يتطلب بعض الجهد لتجميع الأفكار الزراعية وتمحيصها. وتقوم بعض الجهات الحكومية والخاصة بنشر قوائم فرص استثمارية زراعية أولية، كما أن المعارض التجارية المقامة محليا تساعد على بلورة أفكار استثمارية لمنتجات ذات مردود مادي.

2- الدراسة الأولية لكل فرصة لاختيار أكثرها جدوى:

بعد تحديد فرصة أو أكثر من الأفكار البديلة، يجب القيام بدراسة أولية موجزة لكل منها لاستخراج مؤشرات للمقارنة بينها والتعرف على أكثرها جدوى وملاءمة كفرصة استثمار حقيقية، تتوفر لها عوامل النجاح وتأكيد التوجه الاستثماري، أخذ في عين الاعتبار حجم الطلب على سلع معينة ومعرفة وضع الإنتاج المحلي والاستيراد الخارجي علما بأن جاذبية الفرصة الزراعية. تعتمد على أربعة عوامل رئيسية:

1. حجم الاستثمار والقدرات المالية للمستثمر.

2. توفر الطلب الكافي ودراسة الحد الأدنى من طاقات الإنتاج اللازمة لتحقيق العوائد المجزية.

3. سهولة الحصول على تقنيات الإنتاج ومدى الحاجة لوجود شريك أجنبي أو نقل المعرفة.

4. وجود خبرات تجارية أو زراعية سابقة بالمنتجات لسهولة تسويقها.

وعند إعداد دراسة الجدوى الاقتصادية، يجب اتباع الإرشادات الواردة أدناه، إذ إن هذه المعلومات مهمة جدا لتقييم المشروع. وهي تمثل المعلومات التسويقية والفنية والمالية الواجب توفرها لدراسة الجدوى، مع ملاحظة أن الصندوق لا يطلب إلا المعلومات التي يتعين توفرها لدى أي مستثمر حريص قبل اتخاذ قراره بالاستثمار، وهذه المعلومات هي:

معلومات مقدمة المشروع:

1. يذكر في مقدمة الدراسة وصف عام للمشروع ويتطرق إلى ذكر عناصر بالنسبة لمشاريع التوسعة، حيث يجب وصف المشروع وأهدافه وخصوصا الترابط والتكامل بين المشروع ومشروع التوسعة من حيث المنشآت والمعدات والمنتجات والطاقات الإنتاجية، وبصورة عامة فإن وصف المشروع هو ملخص للتفاصيل والاستنتاجات الواردة في دراسة الجدوى من النواحي التسويقية والفنية والمالية.

2. خبرة أصحاب المشروع في المجال المقترح للتمويل أو أي مجالات أخرى خبر لها علاقة. ويشمل ذلك تاريخ بداية أعمال صاحب المشروع وأنواعها ومجالاتها، وقنوات التوزيع التي يملكها ومواقعها وأحجامها. كما يلزم تقديم القوائم المالية المدققة أو أي ممتلكات أخرى (عقارات – اسهم) لملاك المشروع من أجل تقييمها لتحديد الملائة المالية للمستثمر، حيث أن ذلك سيحد من المخاطر المالية للمشروع ويعزز من قدرات ملاك المشروع لتغطية الضمانات المطلوبة منهم.
3. وصف هيكل الإدارة المقترحة مع إرفاق رسم بياني يوضح التسلسل الإداري.
4. يتعين توفير شرح مفصل لطبيعة عمل الموظفين المسؤولين عن تنفيذ المشروع، وكذلك الموظفين المسؤولين عن إدارة وتشغيل المشروع بعد بداية الإنتاج التجاري، مع ذكر مسمياتهم الوظيفية، وإرفاق سيرة ذاتية مفصلة عن كل مسؤول إذا كان قد تم تعيينه.
5. يتعين وضع خطة كاملة لسعودة الوظائف في المشروع سواء كانت فنية أو تسويقية أو مالية أو إدارية. ويجب أن تشمل هذه الخطة على التقدير الزمني لشغل هذه الوظائف بموظفين سعوديين مؤهلين وكذلك خطة التدريب للارتقاء بمستوى العمالة الوطنية. وإذا كانت هناك وظائف لا يمكن شغلها بمواطنين سعوديين في القريب العاجل، فيجب ذكرها وذكر الأسباب الداعية إلى ذلك.
6. تحديد الجدول الزمني لتنفيذ المشروع بالتفصيل من بداية التنفيذ وحتى الإنتاج التجاري.

(أ) المعلومات التسويقية:

يرجى ملاحظة أن المعلومات التسويقية المطلوبة يجب تطبيقها على الأسواق المستهدفة كل على حدة سواء كانت محلية أو خليجية أو أسواقاً أخرى عالمية (تصدير)، كما يلي:

1. خبرة ونشاط صاحب المشروع:

ينبغي إيراد بيان بالمبيعات السابقة لصاحب المشروع إن كان له نشاط سابق، وللشريك الأجنبي إن وجد، على أن يشتمل البيان على المبيعات للسوق المحلية أو أية أسواق خارجية يتم التصدير إليها.

كما يمكن الاستعانة بالجدول التالي لتوضيح الخبرة الزراعية/التجارية لصاحب المشروع وما يجب أن يعكسه المستثمر عن النشاطات الزراعية/التجارية (إن وجدت) خلال الأعوام الثلاثة السابقة:

المبيعات التاريخية (لآخر ثلاث سنوات)*						المنتج
سنة		سنة		سنة		
القيمة بالريال	الكمية (بالطن)	القيمة بالريال	الكمية (بالطن)	القيمة بالريال	الكمية (بالطن)	

*يرجى تحديد نسبة التصدير من إجمالي المبيعات مع تحديد بلد التصدير، بالإضافة لمبيعات الشريك الأجنبي (إن وجد).

2- المنتج:

ينبغي وصف المنتج (المنتجات) وصفا واضحا شاملا" بين كمياته وأوزانه ومواصفاته. وللمنتجات ذات الانتاج الخاص يعطى وصف شامل حسب طبيعة المنتج، ويمكن الاستعانة بالجدول التالي لتوضيح تفاصيل المنتج / المنتجات المراد تصنيعها بالإضافة إلى البدائل للمنتج:

اسم المنتج والعلامة التجارية	الحجم والوزن	الطاقة الانتاجية*	الكميات	الاستخدامات	القطاع المستهدف	بدائل المنتج إن وجد

*تذكر فترة الانتاج المرتبطة بالاحجام

-إضافة للجدول أعلاه، يرفق عينات وكتالوجات للمنتج(المنتجات) المراد إنتاجها

3- العرض:

ينبغي بيان مصادر العرض الحالية للمنتج لثلاث سنوات ماضية مع تقدير العرض المستقبلي للخمس سنوات القادمة في السوق السعودي وأية أسواق خارجية يعتزم المشروع التصدير إليها. أي تحديد المنتجين المحليين مع ذكر طاقاتهم الإنتاجية، وتحديد الكميات المستوردة والبلدان المصدرة. وأصناف منتجاتها وحصتها التقديرية في السوق، وكذلك ذكر أسماء ومواقع هذه المصانع الوطنية والوكلاء والموزعين في المملكة، مع إرفاق قائمة بما تتعلق بها من بيانات مستمدة من قائمة المشاريع المرخصة من وزارة التجارة والصناعة والجهات ذات العلاقة الأخرى.

يشمل توضيح العرض (المبيعات التاريخية لأهم المنتجين المحليين والطاقات الإنتاجية)، سواء للسوق المحلي أو التصدير كما هو موضح في الجدول التالي:

المبيعات التاريخية لثلاث سنوات الأخيرة									*الطاقة الانتاجية	المنجج	الموقع	**المزرعة
(وحدة القياس)			سنة			سنة						
محلي	تصدير	المجموع	محلي	تصدير	المجموع	محلي	تصدير	المجموع				

*حسب السائد في السوق من جهة عدد الورديات/ساعات الوردية

**ذكر إن كان هناك توسعات مستقبلية مع ذكر مواقع هذه المزارع إن وجد.

هناك أساليب أخرى وطرق متعددة لحساب العرض تعتمد على نوعية المنتج وتوفر البيانات لدي مقدم الطلب عن المنتجات، لذلك يمتلك المستثمر الحرية في اختيار أسلوب وطريقة حساب العرض.

4- الطلب:

يفترض عموما أن حجم الطلب في أية سنة يتكون من حاصل جمع مبيعات المنتجين المحليين مع الواردات ناقصا الصادرات والمعاد تصديره كما هو موضح بالجدول التالي:

طلب السوق المحلي

يشمل توضيح الطلب التاريخي في السوق المحلي خلال الثلاث سنوات الماضية حسب الجدول أدناه

الطلب التاريخي لثلاث سنوات الاخيرة (وحدة القياس)			
سنة	سنة	سنة	
			إجمالي مبيعات الإنتاج المحلي
			(+) إجمالي الواردات
			(-) إجمالي الصادرات والمعاد تصديره
			*إجمالي الطلب التاريخي
			نسبة النمو (%)

*الطلب = إجمالي مبيعات الإنتاج المحلي + الواردات - الصادرات

ملاحظة هامة:

يستعان بالجدول السابق في تحديد الطلب حال الاعتماد الكلي على التصدير للسوق الخارجي لبيع منتجات المشروع (تصدير).

أهم النقاط التي يجب مراعاتها عند تحليل الطلب الحالي والمستقبلي (المتوقع):

- تصور عن الطلب التاريخي للمنتج وأهم العوامل التي أثرت عليه في السنوات السابقة.
- عرض لأهم المشاريع التاريخية المستهدفة للقطاع ذات الصلة بالمنتج.
- عرض لأهم المشاريع المستقبلية المستهدفة للقطاع ذات الصلة بالمنتج.
- أهم العوامل المؤثرة في الطلب، ونسب النمو المستقبلية المتوقعة.
- عرض لاحتياجات القطاعات الحكومية، أو الشركات الكبرى للمشاريع التاريخية والمستقبلية.
- في حالة تحديد الطلب بطرق أخرى، فيجب شرح تلك الطرق شرحاً وافياً وإذا كان الطلب يعتمد على شركات كبرى يتم إرفاق احتياجاتها السنوية والمستقبلية لثلاثة أعوام بالكمية والقيمة ونوع المنتج وسياسة الشراء لديها.
- تحديد المناطق الجغرافية التي يستهدفها المشروع سواء محلياً أو خارجياً

وينبغي كلما أمكن عند تقدير حجم الطلب التاريخي للمنتج، الاستعانة بأدلة مساندة من مصادر معترف بها كإحصاءات التجارة الخارجية التي تصدرها هيئة الإحصاءات العامة والمعلومات التابعة لوزارة الاقتصاد والتخطيط. وإحصاءات منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية.

الطلب المستقبلي :

بالنسبة للطلب المستقبلي فيجب تقدير حجم ذلك الطلب طوال الفترة التي تشملها دراسة الجدوى موزعاً وفقاً لكل قطاع أو منتج ويتم وضع نسب النمو المتوقعة خلال الخمس سنوات لكل منتج مع ذكر المؤشرات التي يراها المستثمر حسب الجدول التالي:

الطلب المستقبلي (خمس سنوات مستقبلية)	
--------------------------------------	--

المنتج (وحدة القياس)	سنة 1	سنة 2	سنة 3	سنة 4	سنة 5
منتج 1					
منتج 2					
نسبة النمو %					

5- الاسعار:

ينبغي إيراد بيان بالأسعار السائدة للمنتج حسب الوحدة المعمول بها في السوق المحلية وأية أسواق أخرى لها صلة بالمشروع، وأن يكون البيان وفقاً للمناطق والمدن الرئيسية حسب الأهمية، وكذلك سعر بيع المنتج من الشركات الزراعية والمنتجين الزراعيين محلياً، كما يفضل إرفاق مقارنة بين السعر المقترح وسعر السوق لنفس المنتج بالنوع والحجم. ويمكن الاستعانة بالجدول التالي لتوضيح أسعار بيع المنتجات:

المنتج	الوزن/ الكمية	سعر المنتج		سعر تسليم المزارع	اسعار المنافسين (تسليم المزارع*)			
		محلياً	تصدير		منافس 1		منافس 3	
					محلي	*تصدير	محلي	تصدير
منتج 1								
منتج 2								
منتج 3								

*إذا كان هناك سوق تصدير

6- المبيعات المتوقعة وحصصة السوق

ينبغي تقديم بيان تفصيلي بالكميات المتوقعة بيعها سنوياً لكل منتج إلى أن يتم بلوغ الطاقة الإنتاجية الممكنة تحقيقها، وتقدير الحصص التي يتوقع المشروع الاستحواذ عليها سنوياً بناءً على تقديرات مبيعاته والحجم المتوقع للطلب، على أن يوضع هذا التقدير وفقاً لكل منتج (أو منتجات) وقيمتها لكل سوق أو منطقة. كما يمكن الاستعانة بالجدول التالي لتوضيح المبيعات المستقبلية المتوقعة للمنتجات المستهدفة للسوق المحلي والتصدير (إن وجد)، وفي حالة وجود أكثر من منتج، يتم استخدام الجدول التالي لكل منتج على حدة للخمس سنوات الأولى من التشغيل التجاري:

المبيعات المستقبلية (خمس سنوات قادمة)												المنتج / وحدة القياس / الحجم
السنة 1			السنة 2			السنة 3			السنة 4			
محلي	تصدير	المجموع	محلي	تصدير	المجموع	محلي	تصدير	المجموع	محلي	تصدير	المجموع	
المنتج												نسبة النمو %

												الطاقة الإنتاجية
												حجم الطلب الداخلي
												*نسبة الاستغلال %
												**نسبة الحصة السوقية المتوقعة للسوق المحلي %

* حاصل قسمة المبيعات المستقبلية لكل سنة على الطاقة الإنتاجية.

** حاصل قسمة مبيعات المنشأة محليا على حجم الطلب الداخلي.

إرشادات توضيحية للمستثمر عند القيام بإعداد المبيعات المتوقعة المستقبلية

- يجب أن تكون المبيعات المتوقعة لجميع المنتجات المراد زراعتها فيها مدرجة في الدراسة مبينا فيها حجم وكمية المنتجات المتوقعة، ونسبتها مقارنة بالمنتجات الأخرى.
- إذا كانت توسعة، يقارن مبيعاته التاريخية بالمستقبلية ويكون هناك جدول لمبيعات المشروع المستقبلية يوضح فيه حجم المبيعات قبل وبعد التوسعة.
- نسبة المبيعات المستهدفة لكبار العملاء (إن وجد).
- عقود البيع والاتفاقيات: يذكر فيها تفاصيل العقود مع العملاء ومدتها وكمياتها، ومدى تأثيرها على مبيعات المشروع بالمستقبل.
- سوق التصدير: تبين الدراسة الدول المستهدفة والكميات لكل منتج وأحجامها وأسباب اختيار تلك الدول، وما هي نسبة التصدير من إجمالي مبيعات المشروع مع تبيان حجم الطلب في الدول المستهدفة.

7- التوزيع

ينبغي تحديد الكيفية التي سيصل بها المنتج من موقع الانتاج إلى المستهلك النهائي، وقنوات التوزيع التي يعتمد اتباعها وعددها وتوزيعها في المناطق /الدول، ومستوى هذه القنوات بالمقارنة مع مثيلاتها لدى كما ينبغي تحديد أساليب النقل والتخزين التي، المؤسسات المنافسة يعتمد المشروع استخدامها وتكاليفها والجهة التي تتحمل دفعها

8- ترويج المبيعات والدعم التسويقي/الشريك الأجنبي أو مزود التقنية:

ينبغي تقديم خطط مفصلة للإعلان والأساليب الأخرى التي يعتمد المشروع الاستعانة بها لترويج المبيعات على مستوى الموزعين والمستهلك النهائي. مع تحديد الميزانية المخصصة لذلك موزعة حسب نوع وسيلة الإعلان المزمع استخدامها. وذكر الأسس التي بنيت عليها هذه الخطط،

وتقديرات الإنفاق عليها. كما ينبغي على وجه التحديد إيراد أية معلومات تتعلق بالخطط والميزانيات لطرح المنتج في السوق.

معلومات عن الشريك الأجنبي (إن وجد) من حيث دور الشريك في المشروع من الناحية التسويقية، بالإضافة إلى المبيعات التاريخية للشريك الأجنبي ووجودها الدولي وطاقتها الإنتاجية ومناطق بيع المنتج في العالم. يتم تزويد الصندوق بصور من جميع الاتفاقيات، على سبيل المثال وليس الحصر مبيعات الثلاثة أعوام الماضية وترخيص الحصول على تقنية، اتفاقيات الشراكة. اتفاقيات ملزمة لبيع المنتج..... إلخ،

9- الاتفاقيات التسويقية/الهيكل الإداري التسويقي

- ينبغي إرفاق نسخ من أية اتفاقيات تسويقية (مثل اتفاقيات الوكالات أو التمثيل التجاري أو التوزيع أو العلامة التجارية) مما تم إبرامه نهائياً سواء مع شركات محلية أو أجنبية، مع تحديد الفائدة التسويقية مبدئياً المرجوة من هذه الاتفاقيات.
- ينبغي تحديد الهيكل الإداري لإدارة التسويق والمبيعات المقترحة مع ذكر عدد الأفراد ومؤهلاتهم وخبراتهم وجنسياتهم ومسؤولية كل منهم، وإرفاق صورة من بيان هذه المؤهلات والخبرات للأشخاص الذين تم تعيينهم أو ترشيحهم لهذه المناصب.

(ب) المعلومات الفنية:

1- المنتج:

- (أ) وصف المنتج ومجال استخدامه أو استهلاكه.
- (ب) إرفاق صور أو عينات مشابهة إذا أمكن.
- (د) هل سيكون المنتج جاهزاً للاستخدام لدى مغادرته الموقع، أم يتطلب أعمالاً أخرى من قبل المنشأة؟
- (هـ) ما هي المواصفات السعودية أو العالمية التي سيتم تصنيع المنتج بأن هذه المواصفات تشمل المواد لها وما هي تفاصيلها؟ علماً وفقاً الخام المستعملة والمنتج النهائي كما أنها تحدد طرق الاختبار ومراقبة الجودة.
- (و) التعبئة والتغليف: بيان مواد التغليف وعلب الكرتون والصناديق ومنصات التحميل النقالة.

3-طريقة الانتاج:

- (أ) وصف كل مرحلة من مراحل الانتاج ابتداء من المواد الخام إلى المنتج النهائي، على أن يتضمن ذلك تحديد وظيفة كل آلة من المعدات اللازمة المستخدمة
- (ب) رسم مفصل يوضح خط سير المنتجات المختلفة وكل مادة من المواد الخام خلال مراحل الانتاج.
- (ت) مخطط عام يوضح موقع الآلات والمعدات داخل مواقع الانتاج، ويبين كذلك مناطق تخزين المواد الخام والمنتجات الجاهزة وموقع ورشة الصيانة والمختبر... إلخ.
- (ث) (د) يوضح في المخطط العام عدد العاملين المحددين لكل آلة خلال وردية العمل، ويجب أن يتفق التوزيع هذا مع عدد العمال حسب المهارات المختلفة والذي سيتم بيانه فيما بعد بقائمة العمال ورواتبهم.

(ج) وصف المعدات الخاصة بمعالجة المخلفات الزراعية غير المرغوب فيها وأساليب معالجتها سواء كانت غازية أو سائلة أو صلبة، لتكون مطابقة للمواصفات المتبعة من قبل الهيئات الحكومية مثل الرئاسة العامة للأرصاد وحماية البيئة، ووزارة البيئة والمياه والزراعة
(ح) توضيح أساليب التحكم بالبيئة داخل الموقع واللازمة لعمليات الإنتاج (مثلاً تحتاج زراعة منتج معين إلى تحكم جيد بدرجة الحرارة ونسبة الرطوبة، وتحتاج صناعة المواد الغذائية إلى احتياجات صحية وقائية وتتطلب إجراءات أمان لحماية العمال والصحة العامة، كذلك فإن إنتاج المواد سريعة الاشتعال تتطلب تركيزاً على توفير معدات مكافحة الحريق).

3- طاقة المشروع الإنتاجية:

يجب إيضاح الطاقة الإنتاجية السنوية المركبة والمتعاقد عليها مع شرح لطريقة احتساب هذه الطاقة والأسس التي تم احتسابها عليها مثلاً احتسبت على أساس إنتاج ١,٠٠٠ وحدة صغيرة من منتج (أ) ١٠٠ وحدة كبيرة من منتج (ب) سنوياً. ويجب إيضاح الطاقة الإنتاجية لكل موقع على حدة عند شرح طريقة احتساب الطاقة المركبة للمشروع، ويقترح استخدام الجدول التالي:

المنتج	معدل الإنتاج (ربع سنوي أو نصف ..)	وحدة قياس	الفترة الإنتاجية بالأشهر	عدد مرات الإنتاج	مستوى الكفاءة %	الطاقة الإنتاجية
منتج 1						
منتج 2						
المجموع						

4- الآلات والمعدات:

يتعين تقديم قائمة كاملة ومفصلة بالآلات والمعدات حسب الجدول التالي:

#	اسم الآلة ومواصفاتها	المورد وبلد المنشأ	العدد	العملة المستخدمة	مبلغ التكلفة للوحدة	التكلفة الإجمالية بالريال	الحالة
أولاً: آلات الإنتاج الرئيسية							
1							
2							
المجموع الأولي (1)							
ثانياً: آلات المساندة							
1							
2							
المجموع الأولي (2)							
ثالثاً: تكاليف أخرى							
1	التركيب						
2	النقل						
3	قطع الغيار						
المجموع الأولي (3)							
المجموع النهائي (1) + (2) + (3)							

(أ) يفصل كل بند من حيث الشركة الصانعة والنوع والطرز والمواصفات الفنية مع بيان ما إذا كان قد تم الحصول عليه عن طريق وسيط أم مباشرة من الشركات الصانعة، وترفق الكتيبات التفصيلية بهذا الشأن.

(ب) توضيح تكلفة كل بند واصلًا إلى أقرب ميناء (سيف) من خلال فاتورة شراء في حالة الشراء الفعلي أو بموجب فاتورة مبدئية، ويجب إرفاق كشف بتكاليف النقل المحلي ومصاريف التركيب.

(ج) توضيح المعدات الخاصة بمكافحة الحريق وتكييف الهواء ومعالجة المياه وأجهزة الأمان ومولدات الطاقة الاحتياطية وأجهزة المختبر... إلخ، ضمن البند أعلاه، ما لم تكن مضمنة تحت تقديرات المباني.

(د) توضيح معدات النقل الداخلية الخاصة بالموقع كالرافعات القنطرية المتحركة والرافعات أحادية السكة ومعدات الرفع الثابتة ومنصات التحميل ضمن البند أعلاه.

(هـ) يتعين إدراج الكمية المناسبة من قطع الغيار اللازمة وتكاليفها خلال السنة الأولى من التشغيل على الأقل.

(و) عروض أسعار مفصلة لآلات والمعدات توضح يجب الحصول على المواصفات الفنية مصحوبة بالكتالوجات وتحديد العرض الذي تم اختياره مع تحليل أسباب ذلك.

5-المباني:

(أ) مخطط يحدد موقع المزرعة والمباني المرتبطة بها.

(ب) مواصفات موجزة عن المعالم الرئيسية للمباني.

(ج) مخطط عام يوضح تجهيزات ومعدات السلامة وكافة التدابير اللازمة لضمان سلامة المزرعة والعاملين به من مخاطر الحريق أو أي مخاطر أخرى قد تنطوي عليها عملية الزراعة.

(د) عرض شامل بأسعار الأعمال المدنية والمباني مع مواصفات تفصيلية. أو جدول بالكميات. هذا ولا تقبل العروض التي تتضمن مبلغاً مقطوعاً

(هـ) في حالة عدم اشتمال العروض أعلاه على أعمال تجهيز الموقع فيجب تقديم عروض خاصة لهذه الأعمال مثل إخلاء وتنظيف الموقع والحفريات والردميات وغيرها.

6-وسائل النقل:

توضع قائمة بوسائل النقل اللازمة بحيث تتضمن شاحنات النقل وسيارات الموظفين وسيارات نصف النقل والرافعات الشوكية الآلية واليدوية، على أن يتم بيان صناعة ونوع وسعر كل منها بالإضافة إلى شرح سبب الاحتياج لوسائل النقل، مع ملاحظة أن احتياج المشروع لوسائل النقل يجب أن يكون متوافقاً مع الكميات المتوقع تسويقها من منتجات المشروع في السنوات الأولى، والمناطق التي سيتم تسويق المنتج فيها.

7- الأثاث والتجهيزات:

توضع قائمة بالاحتياجات المكتبية اللازمة للأثاث والتجهيزات المكتبية بحيث تتضمن الأثاث المكتبي، وتجهيزات المطعم، وأجهزة وبرامج الكمبيوتر والشبكات ونظام الهاتف والآلات الطابعة وآلات التصوير... إلخ.

8- العمالة:

(أ) بالإضافة إلى المخطط العام الذي يوضح مواقع عمال المزرعة (القسم الثاني- طريقة الإنتاج- البند "د")، يجب توفر كشف شامل بكافة الأشخاص الذين سيتم استخدامهم بحيث يتضمن هذا الكشف: المسمى الوظيفي والراتب الأساسي الشهري وكافة المصاريف الإضافية كالتأمينات الاجتماعية وتذاكر السفر والسكن والعلاج والمكافآت... إلخ. (ب) توضيح مصدر عمالة المزرعة (الاستقدام من الخارج.. التوظيف المحلي).

(ج) يقدم وصف لإجراءات تدريب الموظفين وخطة السعودة لمدة 3-5 سنوات منذ بداية الإنتاج التجاري للمشروع.

9- المواد الخام الاولية:

(أ) قائمة بجميع المواد الخام والتعبئة والتغليف مع بيان مصدرها، بحيث السعر الحالي للوحدة والأسعار المتوقعة تتضمن هذه القائمة أيضا خلال السنة الأولى من الإنتاج مدعومه بعروض أسعار للمواد الخام.

(ب) يجب أن تتضمن القائمة أعلاه المواد الجاهزة والمشتريات للمواد المستخدمة في الإنتاج، (كالمضخات والمحركات والمفاتيح... إلخ).

(ت) توضيح حساب مفصل لتكلفة المواد الخام والتعبئة والتغليف لكل وحدة ومنتج، على حدة، بحيث يذكر كمية كل مادة خام ومواد التعبئة والتغليف التي تدخل في تصنيع وحدة واحدة من المنتج، ويقترح استخدام الجدول التالي:

وصف المادة الخام	نسبة الاستخدام لكل طن من المنتج	الوحدة المستخدمة للمواد الخام	التكلفة بالريال لوحدة المادة الخام	تكلفة الوحدة الخام لإنتاج وحدة واحدة من المنتج	مصدر التوريد (محلي أو خارجي)
المجموع الاولي بالريال					
مواد التعبئة والتغليف					
نسبة الفاقد					
مجموع تكاليف المواد الخام والتعبئة والتغليف لكل وحدة من المنتج					

(خ) توضيح الاستهلاك السنوي من المواد الخام اللازمة للطاقة الإنتاجية المرخصة.

(د) يضاف إلى حساب تكلفة المواد الخام والتعبئة والتغليف، حساب نسبة الفاقد خلال عمليات الإنتاج.

(ذ) توفير خطة ووصف لأساليب الشراء للمواد الخام، متضمنة شراء يتعن كميات كافية من المواد الخام لنفادي التأخير في الشحن أو تقلبات الأسعار، مع بيان تقديرات للمخزون.

10- المنافع:

- (أ) بيان تقديري لكمية المياه المطلوبة ومصدرها ونوعها وتكلفتها.
(ب) بيان الطاقة الكهربائية المطلوبة لآلات والمعدات والإنارة والتكييف... إلخ، بالكيلو واط، وبيان مصدرها مع ذكر القدرة المركبة لمحطة التحويل في المشروع.
(ج) بيان كمية المحروقات اللازمة لعمليات الانتاج والتشغيل، (مثلاً للحرارات وللسيارات... إلخ).
(د) توضيح مدى توفر المنافع اللازمة للإنتاج مثل الكهرباء والمياه في موقع المشروع المقترح.

11- اتفاقيات الترخيص والامتياز التجاري:

- (أ) يتعين إرفاق صورة من أية اتفاقية فنية أو اتفاقية ترخيص (امتياز) فيما يخص المشروع إن وجدت.
(ب) يجب أن توضح الاتفاقية مبلغ الرسوم المقدمة والرسوم السنوية والأسس التي احتسبت عليها كنسبة من المبيعات، الطاقة الإنتاجية، الأرباح الصافية، أو أية معايير أخرى.
(ج) يجب أن تحدد الاتفاقية مسؤولية الجهة المرخصة ومدى مشاركتها في الإدارة الفنية والخدمات الفنية للتركيب والتشغيل والصيانة وحقوق التصميم والرسومات والمعرفة الفنية، مع إيضاح التغييرات المقترحة بصدها.

12- مصاريف التأسيس (ما قبل التشغيل):

- (أ) توضح المبالغ المدفوعة للمهندسين المعماريين وشركات الاستشارات الهندسية ومهندسي التصميم والمصاريف القانونية والخدمات المهنية الأخرى لتخطيط المشروع، وكذلك تكاليف دراسة الجدوى الاقتصادية.

- (ب) يجب أن تتضمن التقديرات كافة المصاريف الأخرى المؤدية إلى تشغيل الموقع (فترة ما قبل الإنتاج)، مثل رواتب ومصاريف الموظفين والعمال وتكاليف السفر إلى الخارج لشراء المعدات، وتكاليف المواد الخام المستخدمة في فترة التشغيل التجريبي... إلخ.
ج- المعلومات المالية:

1. موجز للتكلفة الإجمالية للمشروع.
2. مصادر تمويل المشروع من قروض تجارية وخاصة ورأس مال المشروع ومصادر أخرى.
3. تقديرات مالية مفصلة للسنوات العشر القادمة بحيث تشمل على الميزانيات العمومية وحسابات الربح والخسارة وحسابات التدفق النقدي (البيانات التقديرية عن الأرباح والخسائر والميزانية والتدفق النقدي يجب أن تغطي الأجل المقترح لقرض الصندوق).
4. المؤشرات المالية مثل النسب المالية وحسابات نقطة التعادل وحساب معدل العائد الداخلي والقيمة المضافة... إلخ.
5. عند إعداد التقديرات المالية ينبغي أن يوضع في الاعتبار ما يلي:

- لا يسمح بتوزيع الأرباح في الفترة التي تسبق بدء سداد أقساط قرض الصندوق. كما أن الحد الأعلى للأرباح المسموح بتوزيعها يجب ألا يتعدى 25% من رأس المال المدفوع، أو مجموع أقساط قرض الصندوق السنوية في سنة التوزيع أيهما أقل.
- يجب ألا يقل رأس المال المستثمر عن 25% من تكلفة المشروع، وقد يرى الصندوق زيادة هذه النسبة حسب التحليل المالي للمشروع.
- في حالة الاستعانة بمصادر التمويل من المصاريف التجارية، لا يمانع الصندوق من البدء بسداد قرض المصرف التجاري قبل قرض الصندوق.
- يجب أن تكون التقديرات مبنية على أساس التكلفة الجارية، ويجب ألا يتضمن ذلك أية عناصر زيادة في التكاليف أو الأسعار في السنوات القادمة.

- يجب أن تكون الافتراضات المتعلقة ببند حساب الربح والخسارة والميزانية العمومية واضحة.
- يجب أن يكون المشروع مجدداً إقتصادياً بذاته دون إحتساب أي رسوم جمركية أو أي إعانة حكومية متوقعة لمنتجات المشروع.
- يجب إيضاح الطرق المحاسبية والنسب التي سيتم اختيارها لحساب استهلاك الأصول الثابتة وإطفاء مصاريف التأسيس والصيانة.
- يجب إيضاح أي مصاريف أخرى لازمة لتشغيل موقع الانتاج

(د) المتطلبات اللازمة للبدء في تنفيذ المشروع:

بعد قناعة المستثمر بسلامة قراره الاستثماري واستيفاء كافة الضوابط الخاصة بدراسة الجدوى الاقتصادية التفصيلية والعائد المالي المتوقع تبدأ مرحلة مهمة قبل بدء تنفيذ المشروع وذلك بالتنسيق مع قطاعات حكومية وخاصة للحصول على التراخيص والخدمات اللازمة لتنفيذ المشروع، وكذلك إبرام اتفاقيات فنية أو تسويقية والبدء بمفاوضات مع الموردين والمقاولين وذلك ضمن خطة عمل وجدول زمني لترتيب الأولويات.

ويمكن تلخيص المتطلبات اللازمة في خطوات متتالية كالتالي:

1. إنهاء إجراءات ملف المشروع للحصول على الترخيص الزراعي والكيان القانوني وتحديد المنتجات والطاقات الإنتاجية المرخصة والسجل التجاري للملكيات الفردية وعقود التأسيس للشركات.
2. تخصيص أرض المشروع في المدن الزراعية والمناطق الزراعية والتأكد من توفر احتياجات المشروع من المنافع والمرافق الخدمية العامة.
3. التنسيق المباشر مع شركات الكهرباء لتوفير الأحمال الكهربائية المطلوبة بوقت كاف لتفادي أي تأخير متوقع في حالة الأحمال الكبيرة
4. استكمال التصاميم والرسومات الهندسية ومخططات المباني ومرافق المشروع التفصيلية وجداول الكميات من مكاتب هندسية معتمدة وذلك بالتنسيق مع موردي المعدات وخطوط الإنتاج.
5. الاختيار النهائي لموردي المواد والالات والدخول معهم في المفاوضات الجدية لشراء التقنيات من مكائن وآلات ومعدات.
6. التأكد من الترتيبات اللازمة بخصوص النقل والتركيب والفحص والتشغيل التجريبي لجميع الالات والمعدات والمواد الخام ومسؤولية المورد في كل منها.
7. الدخول في مفاوضات لنقل التقنية وتوقيع مذكرات التفاهم الفنية مع أكثر من جهة للوصول إلى الصيغ التعاقدية الملائمة (إن لزم الأمر) تمهيدا للاتفاقية النهائية
8. تحديد المقاولين المحليين المؤهلين لتنفيذ مباني المشروع ودعوتهم للعطاءات، ومن ثم اختيار العروض المنافسة واختيار مقاول المشروع الرئيسي.
9. إعداد الترتيبات الخاصة لتمويل المشروع من الجهات الحكومية والتجارية، ويستحسن البدء بهذه الترتيبات قبل البدء الفعلي بخطوات التنفيذ والتي يترتب عليها التزامات مالية كبيرة.
10. الحصول على عضوية والانضمام إلى اللجان الزراعية المتخصصة.

11. الحصول على الإعفاءات والفسوح الجمركية المتعلقة بمتطلبات الإنتاج والتنسيق مع مصلحة الجمارك بهذا الخصوص.
12. استكمال متطلبات مكتب العمل لتأمين احتياجات المشروع من القوى العاملة الماهرة.
13. التأكد من متطلبات السلامة وحماية البيئة من الجهات الحكومية المختصة
14. مراجعة الهيئة السعودية للمواصفات والمقاييس والجودة للتأكد من المواصفات السعودية لمنتجات المشروع إن وجدت، ومدى توافق التقنية المزمع استخدامها مع هذه المواصفات.
15. إنهاء إجراءات إقرار الملف الزكوي في مصلحة الزكاة والدخل
16. إنهاء إجراءات تسجيل العمالة في المؤسسة العامة للتأمينات الاجتماعية.

هـ) إدارة ومتابعة تنفيذ المشروع:

وبإنهاء الترتيبات والمتطلبات المذكورة آنفاً يكون المستثمر قد وصل إلى المرحلة الفعلية لتنفيذ الخطط الموضوعية على أرض الواقع من خلال ما يلي:

- ١ - تكوين فريق لإدارة المشروع وتنظيمه حيث يكون هو النواة الإدارية والفنية الأولى، وتتألف بالدرجة الأولى من مدير فني ومدير مشروع ورئيس حسابات وسكرتارية حيث يقوم الفريق بالمتابعة والإشراف على النشاطات اليومية الخاصة بتقارير تقدم مراحل تنفيذ المشروع بشقيه المباني والمعدات.
- ٢ - توقيع العقود النهائية لإنشاء المباني والأعمال المدنية للمشروع الصناعي مع المقاول الذي تم اختياره في المرحلة السابقة مع الحرص، على المراجعة القانونية واستيفاء جميع البنود المتعارف عليها.
- ٣ - استكمال أوامر الشراء والاعتمادات المالية لتوريد وتركيب خطوط الإنتاج بالطاقات الإنتاجية المعتمدة في دراسة الجدوى، وتوقيع الاتفاقيات الفنية النهائية لنقل التقنية أو المعرفة الفنية (إن لزم الأمر) استناداً إلى ضوابط دراسة الجدوى التفصيلية.
- ٤ - يجب التأكيد هنا على أن يقوم فريق إدارة المشروع بالتنسيق الجيد على أن تسير الخطوتان السابقتان بشكل متواز، لتكون مباني المشروع وبنية التحتية جاهزة لاستقبال معدات الإنتاج والآلات في مواقعها حسب ما هو مخطط له في التصميم الأساسي للمشروع.
- 5 - تأهيل بعض الكوادر الفنية الوطنية للتعامل مع معدات الإنتاج عند الوصول، حيث تتولى الشركات الموردة والمصنعة وكجزء من العقد، إيفاد بعض فنييها للتركيب والتشغيل التجريبي وتدريب العاملن على تشغيلها وصيانتها.
- ٦ - توريد المواد الأولية والمواد الوسيطة و مواد التغليف والمساعدة و مواد التركيب من السوق المحلي أو باستيرادها من الخارج بكميات كافية لتأمين احتياجات التشغيل التجريبي.
- ٧ - من الضروري أن يكون التخطيط للعملية التسويقية بكوادر متخصصة ومنسجما من حيث التوقيت مع مراحل التنفيذ الأخرى ليتسنى التعرف الفعلي والتفصيلي على الأسواق المستهدفة قبل الإنتاج الفعلي.
- ٨ - بعد اكتمال عمليات تنفيذ المشروع تأتي مرحلة التشغيل الأولي، (التجريبي) للتأكد من سلامة المنتج وعوامل قياس الجودة اللازمة والتأكد من تدريب العاملن وتوفير الطاقم الإداري اللازم.

٩ - وفي المرحلة الأخيرة يتم التحقق من جدوى المشروع ومدى مطابقة النتائج المحققة بالنتائج المتوقعة في دراسة الجدوى، وذلك بتشغيله وفق البرنامج الإنتاجي التدريجي المخطط، وبطاقته الإنتاجية واحتساب تكاليف المشروع وإيراداته.

١٠ - الاستمرار في عملية تطوير المنتجات ومتابعة التقنيات والتجاوب مع تطورات الأسواق والعملاء المحتملين مع وضع استراتيجيات خاصة، للتحكم في مدخلات ومخرجات الإنتاج، وكذلك خطط الترويج والتسعير والتوزيع.

إنتهى،