

عيّنة مجانية · الملخص والفصلان 1 و2

# دراسة جدوى كافيه صغير في السعودية

بأرقام حقيقية من مصادرها: الإيجار، والتشطيب، والمعدات، والرسوم، والرواتب، وتكلفة الكوب، والأرباح، ونقطة التعادل — لكافيه 60 م² ولكوفي شباك 20 م²

- ملف Excel قابل للتعديل
- 3 سيناريوهات مبيعات
- التراخيص خطوة بخطوة
- كل رقم بمصدره وتاريخه

**إعداد: فريق جدواتي**

# قبل أن تقرأ

أغلب دراسات الجدوى المجانية للكافيه على الإنترنت فيها رقم واحد كبير بلا مصدر: «التكلفة 250 ألف ريال، والربح 15 ألف شهريًا». هذا الرقم لا يساعدك، لأنك لا تعرف من أين جاء، ولا ماذا يحدث لو كان إيجارك أعلى أو زبائنك أقل. هذه الدراسة مبنية بطريقة مختلفة.

---

## ثلاثة أشياء تجعل هذه الدراسة مختلفة

1. **كل رقم له مصدر وتاريخ.** سعر ماكينة الإسبريسو من متجر سعودي، ورسوم رخصة بلدي من لائحة الرسوم البلدية نفسها، ونسبة التوطين من قرار وزارة الموارد البشرية، وتعرفة الكهرباء من القرار المعلن للتعرفة الجديدة. والرقم الذي لم نجد له مصدرًا موثوقًا نكتب عنده صراحة «افتراض»، ونخبرك كيف تحصل على الرقم الحقيقي.
2. **الحساب مكشوف خطوة بخطوة.** لا نعطيك «الربح المتوقع» جاهزًا؛ نريك كيف يُبنى من تكلفة الكوب إلى هامش الطلب إلى نقطة التعادل. فإذا تغيّر رقم عندك، تعرف بالضبط ماذا يتغيّر بعده.
3. **معها ملف Excel.** كل جدول في الكتاب موجود في الملف بمعادلاته. تضع إيجار محلك الحقيقي وعروض الأسعار التي تصلك، فتخرج لك دراستك أنت.

> **تنبيه مهم عن الأرقام**
>
> الأرقام في هذا الكتاب جُمعت في نوفمبر 2026، وهي **تقديرية**. الأسعار تتغير، والإيجار يختلف من حي لحي، والرسوم الحكومية تُعدَّل. استخدم الكتاب لتفهم البنية وتعرف الأسئلة الصحيحة، ثم ضع أرقامك أنت في ملف Excel. وهذه الدراسة أداة تخطيط، وليست استشارة مالية أو قانونية؛ تحقّق من الرسوم والاشتراطات من منصة بلدي ووزارة التجارة ومنصة قوى وهيئة الزكاة والضريبة والجمارك قبل أن تدفع ريالًا.

## النموذجان في هذه الدراسة

| البند | كافيه صغير | كوفي شباك |
|---|---|---|
| المساحة | 60 م² | 20 م² |
| الفكرة | جلسات داخلية + تيك أواي + توصيل | نافذة للسيارات والمشاة، بلا جلسات |
| المدينة المفترضة | الرياض، حي تجاري على شارع (لا مول) | |
| العاملون | 4 (سعوديان + وافدان) | 2 (سعودي + وافد) مع المالك |
| المنيو | قهوة مختصة: إسبريسو، أمريكانو، لاتيه، سبانش لاتيه، V60، مشروبات باردة، وحلويات جاهزة من مورّد | |

اخترنا الرياض لأن فيها أكبر عدد من سجلات المقاهي في المملكة، ولأن بياناتها المنشورة أكثر. إن كان مشروعك في جدة أو الدمام أو مدينة أصغر، فالبنية نفسها تمامًا؛ الذي يتغير هو الإيجار ورسوم البلدية، وكلاهما خانة واحدة في ملف Excel.

## كيف تقرأ هذا الكتاب

- إن كنت تريد الجواب السريع: اقرأ **الملخص التنفيذي** (صفحة 5)، ثم **الفصل 9** (الأرباح ونقطة التعادل).
- إن كنت جادًّا في فتح كافيه: اقرأ الفصول بالترتيب، وافتح ملف Excel معك من الفصل 5.
- إن كان عندك محل محدد: اذهب إلى **الفصل 3** (اختيار الموقع) وطبّق أسئلته على المحل قبل توقيع العقد.

# المحتويات


— الملخص التنفيذي 5

1 سوق القهوة في السعودية بالأرقام 7

2 أي نوع كافيه تفتح؟ 10

3 اختيار الموقع والإيجار 13

4 التراخيص والاشتراطات خطوة بخطوة 16

5 التكاليف الاستثمارية: كم تحتاج لتبدأ؟ 20

6 العمالة والتوطين والتكلفة الحقيقية للموظف 24

7 تكلفة الكوب وتسعير المنيو 27

8 المصاريف الشهرية الثابتة 29

9 الإيرادات والأرباح ونقطة التعادل 31

10 السنة الأولى شهرًا بشهر 35

11 المخاطر وكيف تقلّلها 36

12 خطة الافتتاح في 90 يومًا 38

ملحق أ شرح ملف Excel 40

ملحق ب المصادر بتواريخها 41

الخلاصة في صفحتين

# الملخص التنفيذي

إذا لم يكن عندك وقت إلا لصفحتين، فهذه هي. كل رقم هنا مشروح في فصله، ومحسوب في ملف Excel.

---

## كافيه صغير 60 م² في الرياض

**≈ 400 ألف**
ريال تحتاجها لتبدأ (منها 92 ألف احتياطي تشغيل)

**85 طلبًا**
في اليوم = نقطة التعادل

**≈ 20 شهرًا**
لاسترداد الاستثمار في السيناريو المتوسط

| السيناريو | طلبات/يوم | المبيعات الشهرية (صافي) | صافي الربح الشهري | الاسترداد |
|---|---|---|---|---|
| متحفظ | 80 | 45,913 | 2,151− | لا يسترد |
| متوسط | 130 | 74,609 | 15,657 | 20 شهرًا |
| متفائل | 200 | 114,783 | 40,587 | 8 أشهر |

## كوفي شباك 20 م²

**≈ 165 ألف**
ريال تحتاجها لتبدأ (منها 43 ألف احتياطي)

**44 طلبًا**
في اليوم = نقطة التعادل

**≈ 9 أشهر**
للاسترداد في السيناريو المتوسط (90 طلبًا)

## ماذا تعني هذه الأرقام؟

1. **الكافيه مشروع حجم لا مشروع هامش.** هامش الكوب ممتاز (تكلفة المشروبات نحو 26% من سعرها الصافي)، لكن المصاريف الثابتة نحو 30 ألف ريال شهريًا، 60% منها رواتب. الفرق بين الخسارة والربح الجيد هو 50 طلبًا في اليوم.

2. **الموقع يقرّر أكثر من أي شيء.** الكافيه نفسه بالتكاليف نفسها يخسر عند 80 طلبًا ويربح 40 ألفًا عند 200. والذي يحدد عدد الطلبات هو المرور أمام المحل قبل جودة القهوة.
3. **الكوفي شباك أقل مخاطرة** لأن رأس ماله أقل من النصف ونقطة تعادله نصف نقطة الكافيه. لكن أرقامه هنا تفترض أن **المالك يعمل فيه بنفسه بلا راتب**؛ وإن وظّفت بدلًا منك، تضاعفت نقطة التعادل تقريبًا.
4. **ثلاثة تغييرات قريبة تمسّ أرقامك:** انتهاء إعفاء المنشآت الصغيرة من المقابل المالي في 21 يناير 2027 بحسب ما نُشر، والتعرفة التجارية الجديدة للكهرباء والمياه من 1 يناير 2027، وارتفاع اشتراك التأمينات للسعوديين الجدد 0.5% كل يوليو حتى 2028. حسبنا الثلاثة في الدراسة.

### قاعدة القرار في سطر

لا توقّع عقد محل قبل أن تعدّ بنفسك المارّين وزبائن أقرب منافس في ساعة الذروة، وتقتنع أن محلك سيصل إلى **نقطة التعادل خلال 4 أشهر**. إن لم تقتنع، فالموقع غير مناسب مهما كان الإيجار مغريًا.

الفصل 1

# سوق القهوة في السعودية بالأرقام

السؤال الأول ليس «هل يشرب السعوديون القهوة؟» — الجواب معروف. السؤال: كم كافيه ينافسك، وماذا يعني ذلك لمشروع صغير؟

---

## الأرقام المنشورة

| المؤشر | الرقم | المصدر والتاريخ |
|---|---|---|
| سجلات تجارية قائمة لنشاط تقديم المشروبات (الكوفي شوب) | أكثر من 45,600 | بيانات وزارة التجارة، نُشرت في الاقتصادية، أغسطس 2024 |
| منها في منطقة الرياض | نحو 14,100 | المصدر نفسه |
| منها في منطقة مكة المكرمة (تشمل جدة) | نحو 11,500 | المصدر نفسه |
| منها في المنطقة الشرقية | نحو 5,800 | المصدر نفسه |
| فروع المقاهي التابعة لعلامات تجارية | 5,130 فرعًا لأكثر من 120 سلسلة — أكبر سوق في الشرق الأوسط | World Coffee Portal، نوفمبر 2024 |
| الاستهلاك اليومي للقهوة | نحو 36 مليون كوب | أرقام أُعلنت مع إطلاق شركة القهوة السعودية، 2022 |
| عام القهوة السعودية | 2022 | وزارة الثقافة، إعلان ديسمبر 2021 |

### رقم لن تجده هنا

ستقرأ في مواقع كثيرة أن «سوق القهوة السعودي حجمه X مليار». لم نجد رقمًا رسميًا لحجم السوق، وتقديرات شركات الأبحاث تتضارب بشدة (من 0.6 إلى 1.8 مليار دولار بحسب طريقة الحساب). لذلك لم نبنِ عليه شيئًا. والرقم الذي يهمك فعلًا أصغر بكثير: كم شخصًا يمرّ أمام محلك، وكم منهم يشتري.

## ماذا تعني هذه الأرقام لك؟

**أولًا: المنافسة كثيفة.** أكثر من 14 ألف سجل كوفي شوب في منطقة الرياض وحدها يعني أن زبونك يمرّ غالبًا على كافيه أو اثنين قبل أن يصل إليك. فلا تفترض أن الطلب موجود لأن «الناس تحب القهوة»؛ افترض أن عليك أن تأخذ زبونًا من منافس، أو أن تكون في مكان ليس فيه منافس قريب.

**ثانيًا: السلاسل تأخذ المواقع الأغلى.** الفروع التابعة لعلامات تجارية (نحو 5 آلاف) قليلة بالنسبة لإجمالي السجلات، لكنها تتركز في المولات والتقاطعات الكبرى بإيجارات لا يتحملها مشروع صغير. ميزتك ليست أن تنافسها في موقعها، بل أن تكون **أقرب إلى الزبون**: داخل الحي، على طريق العمل، بجانب مدرسة أو مستشفى أو مكاتب.

**ثالثًا: القهوة المختصة صارت هي المعيار.** الزبون السعودي اليوم يعرف V60 والسبانش لاتيه، ويقارن الأسعار والجودة. هذا جيد لك: هامش القهوة المختصة أعلى، ولا تحتاج مطبخًا. لكنه يعني أن «قهوة عادية بسعر رخيص» لم تعد ميزة كافية.

## من هو زبونك؟

| الشريحة | متى يأتي | ماذا يريد | ماذا يعني لك |
|---|---|---|---|
| موظف في طريقه للعمل | 6:30–9:30 صباحًا | سرعة، مشروب ثابت الجودة | نافذة سيارات أو موقف قريب، تجهيز سريع |
| طلاب وشباب | العصر والمساء | جلسة، إنترنت، سعر معقول | جلسات وكهرباء، قيمة الطلب أقل لكن التكرار عالٍ |
| عائلات ونساء | المساء ونهاية الأسبوع | خصوصية، حلى، مكان مريح | تصميم الجلسات، حلويات جيدة، قيمة طلب أعلى |
| طلبات التوصيل | طوال اليوم | المشروب يصل ساخنًا أو باردًا كما هو | عمولة 15–25%، تغليف جيد |

## المواسم

- **رمضان:** ينقلب اليوم كله: لا مبيعات نهارًا، وذروة بعد التراويح حتى السحور. خطّط للورديات والمخزون.
- **الصيف:** ترتفع المشروبات الباردة، وتنخفض الحركة في بعض الأحياء بسبب السفر، وترتفع فاتورة الكهرباء.

- **الشتاء ومواسم الفعاليات:** أفضل أشهر الجلسات الخارجية، وتنشط مواسم مثل موسم الرياض في المواقع القريبة منها.
- **الإجازات المدرسية:** تخفّ ذروة الصباح قرب المدارس، وتزيد حركة المساء.

لهذا لا تحكم على مشروعك من أول شهر، ولا من شهر واحد أبدًا. ملف Excel فيه ورقة «السنة الأولى» لتخطط على 12 شهرًا.

الفصل 2

# أي نوع كافيه تفتح؟

قبل أن تحسب أي رقم، قرّر النموذج. لأن الكافيه بجلسات والكوفي شباك مشروعان مختلفان في كل شيء: رأس المال، والموقع، والعمالة، والزبون.

---

## النماذج الأربعة الشائعة

| النموذج | المساحة | رأس المال (تقديري) | الميزة | العيب |
|---|---|---|---|---|
| كوفي شباك / كشك | 16–25 م² | 120–170 ألف | أقل مخاطرة، نقطة تعادل منخفضة | لا جلسات، يعتمد كليًا على مرور السيارات |
| كافيه صغير بجلسات | 50–80 م² | 300–450 ألف | قيمة طلب أعلى، حلويات، توصيل | تشطيب وإيجار ورواتب أعلى |
| كوفي سحابي (توصيل فقط) | 15–30 م² | أقل من الكشك غالبًا | إيجار رخيص في موقع خلفي | عمولة التطبيقات تأكل الهامش، لا علامة ظاهرة |
| قهوة مختصة متقدمة (روستري) | 80+ م² | أكثر من 600 ألف | علامة قوية، بيع بن | ليست لمشروع أول |

رأس مال النموذجين الأولين من حساب هذه الدراسة (الفصل 5). النموذجان الأخيران للتوضيح فقط؛ لم نبنِ لهما حسابًا مفصلًا.

هذه الدراسة تفصّل النموذجين الأولين لأنهما الأكثر شيوعًا كمشروع أول، والفرق بينهما يعلّمك منطق القرار كله.

## كيف تختار بينهما؟

### اختر الكوفي شباك إذا...

- رأس مالك أقل من 200 ألف ريال.
- ستعمل في المشروع بنفسك، على الأقل في السنة الأولى.
- وجدت موقعًا على طريق صباحي مزدحم مع مساحة لوقوف السيارات.
- تريد أن تختبر السوق قبل مشروع أكبر.

### اختر الكافيه بجلسات إذا...

- عندك 400 ألف ريال أو أكثر، منها احتياطي لا تلمسه.
- الموقع في حي سكني أو قرب جامعة أو مكاتب، والناس تبحث عن مكان تجلس فيه.
- عندك فكرة واضحة تميّزك (تصميم، منيو، خدمة) لا مجرد «قهوة جيدة».
- مستعد لإدارة 4 موظفين ووورديتين.

## القرار الذي يسبق كل شيء: هل ستعمل فيه بنفسك؟

هذا السؤال يغيّر أرقامك أكثر من سعر الماكينة. في دراستنا للكوفي شباك، المالك يغطي جزءًا من الورديات بلا راتب، لذلك المصاريف الثابتة نحو 14 ألف ريال شهريًا. لو وظّفت باريستا ثالثًا مكانك، تزيد المصاريف نحو 5–10 آلاف ريال، فترتفع نقطة التعادل من 44 طلبًا إلى نحو 60–75 طلبًا يوميًا.

وهناك سبب نظامي أيضًا: إعفاء المنشآت الصغيرة من المقابل المالي (ما دام ساريًا) يشترط أن يكون المالك **متفرغًا ومسجّلًا في التأمينات** على منشأته. وسنشرح هذا في الفصل 6.

### خطأ شائع

«سأفتح الكافيه وأتركه للعمال وأمرّ عليه مساءً». في السنة الأولى، الكافيه الذي لا يقف فيه صاحبه يخسر عادة في ثلاثة أماكن: الهدر، والكاش، وتراجع الجودة. إن لم تكن ستعمل فيه، فاحسب راتب مدير في ملف Excel من البداية.

## القرار الثاني: ماذا ستبيع غير القهوة؟

اشتراطات المقاهي الجديدة (وزارة البلديات والإسكان، 1446هـ) تعرّف المقهى بأنه منشأة تركز على إعداد القهوة ومشروباتها، وأن **الأطعمة الخفيفة فيه تكون مُعدّة مسبقًا أو من مصادر خارجية ولا تُحضَّر داخل المنشأة**. فإن أردت أن تطبخ أو تخبز في المحل، فأنت أمام اشتراطات مطعم، لا مقهى.

الحل العملي: اشترِ الحلويات والكيك والكروسون من مخبز أو مورّد مرخّص، وبِعها بهامش معقول. في دراستنا افترضنا أن الحلويات 20% من مبيعات الكافيه و10% من مبيعات الكشك، وأن تكلفتها 55% من سعر بيعها. هامشها أقل من القهوة بكثير، لكنها ترفع قيمة الطلب.

# احصل على الدراسة كاملة

قرأت الملخص وفصلي السوق ونوع الكافيه. في النسخة الكاملة تبني الرقم بنفسك، بندًا بندًا، مع ملف Excel قابل للتعديل.

---

- الفصل 3: اختيار الموقع والإيجار، و10 أسئلة قبل توقيع العقد.
- الفصل 4: التراخيص خطوة بخطوة، ورسوم بلدي بالمتر من اللائحة، واشتراطات المقاهي التي تؤثر على التشطيب.
- الفصل 5: التكاليف الاستثمارية بالتفصيل: كل معدة بسعرها من متجر سعودي.
- الفصل 6: التوطين والمقابل المالي والتأمينات، والتكلفة الحقيقية لكل موظف.
- الفصل 7: تكلفة كل كوب وهامشه، وقواعد تسعير المنيو.
- الفصول 8–10: المصاريف الثابتة، وقائمة الدخل بثلاثة سيناريوهات، ونقطة التعادل، وتحليل الحساسية، والسنة الأولى شهرًا بشهر.
- الفصلان 11–12: المخاطر، وخطة الافتتاح في 90 يومًا.
- **ملف Excel** فيه كل الجداول بمعادلاتها: ضع أرقام محلك وتخرج دراستك أنت.

> **السعر: $6.99 فقط · PDF + Excel**
>
> https://jadwaty.com/دراسة-جدوى-كافيه-صغير-في-السعودية/

إعداد: فريق جدواتي