

عيّنة مجانية · الملخص والفصلان 1 و2

دراسة جدوى سوبر ماركت في السعودية

بقالة حي 80 م² وتموينات (ميني ماركت) 200 م² بالأرقام: المعدات والمخزون الأول، والرسوم والاشتراطات، وتكلفة العامل الحقيقية، وهامش كل صنف، والأرباح ونقطة التعادل

ملف Excel بالمعادلات

3 سيناريوهات مبيعات

اشتراطات البقالات 2025

كل رقم بمصدره وتاريخه

إعداد: فريق جدواتي

قبل أن تقرأ

البقالة من أكثر المشاريع التي يظن الناس أنها «مضمونة»: الناس يشترون الخبز والحليب كل يوم مهما حدث. وهذا صحيح، لكنه نصف الحقيقة. النصف الآخر أن الريال الذي يدخل الدرج يخرج أغلبه فورًا إلى الموردين، وأن ما يبقى لك هامش رفيع لا يحتمل إيجارًا مبالغًا فيه أو عاملًا زائدًا. هذه الدراسة تريك النصفين معًا.

ما الذي ستجده هنا ولا تجده في الدراسات المجانية

1. **مصدر وتاريخ لكل رقم.** سعر الثلاجة من متجر معدات سعودي، ورسم الرخصة من لائحة الرسوم البلدية، ونسبة التأمينات من دليل المؤسسة العامة للتأمينات الاجتماعية، وتعرفة الكهرباء من القرار المعلن لعام 2027. وحين لا نجد مصدرًا منشورًا نكتب كلمة «افتراض» صراحة، ونخبرك كيف تحصل على رقمك الحقيقي.
2. **الاشتراطات الجديدة محسوبة في الأرقام.** اشتراطات البقالات والتموينات الصادرة في 2025 غيّرت ما يُسمح ببيعه حسب مساحة المحل؛ فالبقالة الصغيرة لم يعد مسموحًا لها ببيع التبغ ولا الخضار. هذا وحده يغيّر هامش الربح، ولذلك بنينا النموذجين عليه.
3. **المخزون بند رئيسي لا ملاحظة جانبية.** في البقالة يذهب جزء كبير من رأس المال إلى البضاعة على الرفوف. حسبناه من تكلفة المبيعات وأيام التخزين، وحسبنا كم يخفّفه ائتمان الموردين.
4. **ملف Excel بالمعادلات نفسها.** كل جدول في الكتاب محسوب من نموذج واحد، وموجود في الملف. غيّر الإيجار أو المبيعات أو هامش صنف، وتتغير النتائج كلها.

اقرأ هذا قبل أي رقم

جمعنا الأرقام في نوفمبر 2026، وهي **تقديرية**. الأسعار والرسوم تتغير، والإيجار يتفاوت كثيرًا بين حي وآخر، وهوامش الأصناف تختلف من مورد لمورد. هذه الدراسة أداة تخطيط تعليمية، لا استشارة مالية أو قانونية. وقبل أي دفعة، تأكد من كل رسم واشتراط عند جهته (بلدي، والتجارة، وقوى، والزكاة والضريبة والجمارك)، واطلب عروض الأسعار مكتوبة.

النموذجان

البند	(أ) بقالة حي	(ب) تموينات / ميني ماركت
المساحة	80 م²	200 م²
التصنيف في الاشتراطات	بقالة (Minimarket): أقل من 100 م²	تموينات (Supermarket): من 100 م²
ما يُباع	مواد غذائية معبأة، مشروبات، ألبان، منظفات، عناية شخصية	كل ما سبق + قسم خضار وفواكه + تبغ مخفي عن الزبائن
الفريق	المالك + عاملان وافدان	المالك + مشرف سعودي + 3 وافدين
المدينة المفترضة	الرياض، شارع تجاري داخل حي سكني (الأرقام تصلح لجدة والدمام مع تعديل الإيجار)	

اخترنا 200 م² للنموذج الثاني عن قصد: قرار توطين وظائف الكاشير وخدمة العملاء بنسبة 100% يسري على التموينات من 300 م² فأكثر. فإن كنت تفكر في محل أكبر من ذلك، فاحسب كل كاشير سعوديًا، وهذا يرفع المصاريف الثابتة بوضوح (الفصل 6).

طريقة القراءة

- **وقتك ضيق؟** اقرأ الملخص التنفيذي، ثم الفصل 10 (الأرباح ونقطة التعادل).
- **عندك محل في ذهنك؟** ابدأ بالفصل 3 (الموقع والإيجار) والفصل 4 (الاشتراطات)، لأن المساحة وحدها تحدد ما يحق لك بيعه.
- **تنوي التنفيذ فعلًا؟** اقرأ الفصول بالترتيب وافتح ملف Excel من الفصل 5، وضع أرقامك أنت في الخلايا الصفراء.

المحتويات

— الملخص التنفيذي 5

1 سوق البقالات والتجزئة الغذائية في السعودية 7

2 بقالة أم تموينات؟ اختيار الشكل 10

3 الموقع والإيجار 13

4 التراخيص والاشتراطات بالترتيب 15

5 التكاليف الاستثمارية والمخزون الأول 18

6 العمالة والتوطين والتكلفة الحقيقية للعامل 22

7 هامش الربح حسب الصنف، والمخزون، والهدر 24

8 تطبيقات التوصيل: ماذا تضيف وكم تأخذ 27

9 المصاريف الشهرية الثابتة 29

10 قائمة الدخل ونقطة التعادل والسنة الأولى 31

11 المخاطر وكيف تحمي نفسك منها 37

12 خطة الافتتاح في 90 يومًا 39

ملحق أ دليل ملف Excel 40

ملحق ب المصادر وتواريخها 41

اختصارات في الجداول

(أ) = بقالة الحي 80 م². (ب) = التموينات 200 م². «المبيعات الصافية» = المبيعات بعد فصل ضريبة القيمة المضافة 15%. كل المبالغ بالريال السعودي. والأرقام السالبة نكتبها بكلمة «خسارة» بدل علامة الطرح.

الخلاصة السريعة

الملخص التنفيذي

هذه الصفحات تجمع النتائج. كل رقم فيها مشروح في فصله، ومحسوب بالمعادلات نفسها في ملف Excel.

(أ) بقالة حي 80 م²

283 ألف
ريال لتبدأ، منها مخزون 73 ألف
واحتياطي 50 ألف

3,907
ريال مبيعات يومية = نقطة التعادل
(نحو 156 زبونًا)

4,276
ريال صافي ربح شهري في السيناريو
المتوسط

السيناريو	مبيعات يومية (شاملة الضريبة)	زبائن/يوم	المبيعات الشهرية الصافية	صافي الربح الشهري	الاسترداد
متحفظ	3,500	140	91,304	خسارة 1,990	لا يسترد
متوسط	5,000	200	130,435	4,276	54 شهرًا
متفائل	7,000	280	182,609	12,573	19 شهرًا

(ب) تموينات 200 م²

604 ألف
ريال لتبدأ، منها مخزون 162 ألف
واحتياطي 104 ألف

9,288
ريال مبيعات يومية = نقطة التعادل
(نحو 206 زبونًا)

5,655
ريال صافي ربح شهري في السيناريو
المتوسط

السيناريو	مبيعات يومية (شاملة الضريبة)	زبائن/يوم	المبيعات الشهرية الصافية	صافي الربح الشهري	الاسترداد
متحفظ	8,000	178	208,696	خسارة 5,345	لا يسترد
متوسط	11,000	244	286,957	5,655	89 شهرًا
متفائل	15,000	333	391,304	20,162	25 شهرًا

ما الذي تقوله هذه الأرقام؟

1. **البقالة تجارة هامش رفيع.** من كل 100 ريال تبيعها بعد الضريبة يبقى نحو 19.6% قبل أي مصروف في البقالة و19.2% في التموينات، ثم يأكل الهدر ورسوم البطاقات والتطبيقات جزءًا آخر، فيصل هامش المساهمة إلى 16.3% و14.3%. لهذا تحتاج مبيعات كبيرة لتغطي مصاريف ثابتة تبدو صغيرة.
2. **الاسترداد بطيء في السيناريو المتوسط.** 54 شهرًا للبقالة و89 شهرًا للتموينات، محسوبة على التكاليف كلها شاملة المخزون. لكن المخزون لا يضيع: هو بضاعة تبيعها وتشتري غيرها. فإن حسبت الاسترداد على المعدات والتجهيز فقط صار 37 شهرًا و60 شهرًا.
3. **الفرق بين الخسارة والربح المريح هو المبيعات اليومية.** كل 1,000 ريال إضافية في اليوم تضيف نحو 4,148 ريال شهريًا لصافي ربح البقالة، و3,627 للتموينات. ولذلك فإن اختيار الموقع (الفصل 3) أهم من أي قرار آخر في هذه الدراسة.
4. **المالك يعمل في المحل.** النموذجان مبنيان على مالك سعودي متفرغ يدير المحل بلا راتب، ويُحتسب هو السعودي المطلوب في نطاقات. إن أردت أن توظّف مديرًا بدلًا منك، فأضف راتبه (نحو 5,638 ريال بتكاليفه) وستتحول البقالة في السيناريو المتوسط إلى خسارة.
5. **مطلع 2027 يغيّر ثلاثة أرقام:** تعرفة الكهرباء والمياه التجارية ترتفع في أول يوم من السنة، ويُرفع المقابل المالي عن المنشآت الصغيرة المعفاة في 21 يناير بحسب ما نشرته عكاظ نقلًا عن قوى، ويصبح احتساب السعودي كاملًا في نطاقات مشروطًا براتب 5,000 ريال من أبريل وفق المعلن. النموذج مبني على الأرقام الجديدة الثلاثة لا القديمة.

القاعدة التي نخرج بها

لا توقّع عقد إيجار قبل أن تقدّر مبيعات المحل اليومية بطريقة ميدانية (الفصل 3) وتتأكد أنها تتجاوز نقطة التعادل بربع على الأقل: نحو **3,907 ريال يوميًا للبقالة** و**9,288 للتموينات** بأرقام هذه الدراسة. وإن كان الفارق أقل من ذلك، فابحث عن موقع آخر أو عن إيجار أقل قبل أن تبحث عن رفوف.

الفصل 1

سوق البقالات والتجزئة الغذائية في السعودية

السؤال في هذا الفصل ليس «هل يأكل الناس؟» فهذا محسوم. السؤال: من يأخذ ريال الأسرة اليوم، ومن سيأخذه بعد خمس سنوات؟ الجواب يحدد نوع المحل الذي يستحق أن تفتحه.

حجم السوق

المؤشر	القيمة	التاريخ	المصدر
مبيعات تجزئة الأغذية في المملكة	نحو 57 مليار دولار	2025	وزارة الزراعة الأمريكية (تقرير GAIN، أغسطس 2026)
النمو المتوقع لتجزئة الأغذية	نحو 4%	2026	التقرير نفسه
وزن الأغذية والمشروبات في سلة أسعار المستهلك	22%	أساس 2023	الهيئة العامة للإحصاء (عبر أرقام)
إنفاق نقاط البيع على الأغذية والمشروبات	8.9 مليار ريال في 226 مليون عملية	نوفمبر 2025	البنك المركزي السعودي (عبر مباشر)
متوسط الإنفاق الاستهلاكي الشهري للأسرة	11,728 ريالًا (14,584 للأسرة السعودية)	2018	الهيئة العامة للإحصاء، مسح دخل وإنفاق الأسرة
سوق البقالة الإلكترونية	5.8–6.2 مليار ريال	2024	IMARC (عبر Arab News)

لم نجد رقمًا رسميًا سعوديًا منشورًا لحجم سوق البقالات وحده؛ الأرقام أعلاه من جهات رسمية وتقارير دولية، ونذكر كل رقم بجهته.

إذا قسمت إنفاق نقاط البيع في قطاع الأغذية والمشروبات على عدد العمليات تحصل على نحو 39 ريالًا للعملية الواحدة (حسابنا من بيانات نوفمبر 2025). هذا الرقم يشمل المطاعم والمقاهي، لكنه يعطيك فكرة عن حجم «السلة» في الشراء اليومي، وهو قريب مما افترضناه لسلة التموينات (45 ريالًا) وأعلى من سلة البقالة الصغيرة (25 ريالًا) التي يشتري منها الزبون غرضًا أو غرضين.

السلاسل الكبيرة تكبر، لكنها تبطئ

السلسلة	عدد الفروع	الإيرادات	هامش مجمل الربح
أسواق عبدالله العثيم	411 (منها 83 فرعًا صغيرًا «كورنر»)، الربع الأول 2025	11.09 مليار ريال (2025)	21.9% (2025)
بنده (مجموعة صافولا)	«أكثر من 200»، و20 فرعًا جديدًا في 2025	11.3 مليار ريال (2025)	غير منشور منفصلًا
بن داود والدانوب	104 فروع (2025)	6.35 مليار ريال (2025)	34.1% (يشمل صيدليات)
التميمي	104 في المملكة	—	—
مزارع (Farm Superstores)	107 (منها 17 ميني ماركت)	—	—
لولو	68	—	—

المصادر: القوائم المالية لبن داود 2025؛ نتائج العثيم 2025 عبر أرقام وديسيفا وStockAnalysis؛ نتائج صافولا 2025 (TradeArabia)؛ أعداد التميمي ومزارع ولولو من تقرير وزارة الزراعة الأمريكية 2026.

ثلاث ملاحظات من هذا الجدول تهمّك مباشرة:

- **هامش العثيم نحو 22%.** هذه سلسلة تشتري بكميات ضخمة وتحصل على خصومات ودعم عرض من الموردين. البقالة المستقلة لن تتفوق على هذا الهامش في المتوسط؛ ولهذا افترضنا لها هامشًا مرجّحًا أقل قليلًا (الفصل 7).
- **السلاسل تتجه إلى الفروع الصغيرة داخل الأحياء.** العثيم يملك عشرات الفروع الصغيرة، ومزارع لديها 17 ميني ماركت، والتميمي يفتتح فروعًا صغيرة داخل الأحياء في جدة (عكاظ). أي أن منافسك القادم قد لا يكون هايبر ماركت بعيدًا، بل فرعًا صغيرًا لسلسلة على بعد شارعين.
- **لكن الفرع الجديد مكلف حتى على السلاسل.** قال الرئيس التنفيذي للعثيم في نوفمبر 2025 إن الفروع الجديدة تحتاج 3–5 سنوات لتصل إلى التعادل، وإن الشركة خفّضت افتتاحاتها من 50–60 فرعًا سنويًا إلى 10–12. وأعلن أن حصة العثيم السوقية نحو 22% على مستوى المملكة و29% في الرياض.

البقالة التقليدية: أقل عددًا وأكثر انضباطًا

في 2021 كان عدد سجلات البقالات والتموينات القائمة 38,084 سجلًا بحسب بيانات وزارة التجارة التي نشرتها الاقتصادية في مارس 2022. وفي تقرير للاقتصادية في نوفمبر 2025 تراجعت سجلات البقالات 4% في الربع الثالث من 2025 إلى 3,168 سجلًا، بينما نمت سجلات خدمات التوصيل 13% إلى 953 سجلًا. (لم يتضح من التقرير إن كان الرقم يخص السجلات الجديدة في الربع أم الإجمالي، فخذه مؤشرًا على الاتجاه لا رقمًا مطلقًا.)

ومعهد IGD البريطاني قدّر في ديسمبر 2025 أن التجارة التقليدية ما زالت تأخذ «أقل بقليل من نصف» سوق البقالة في المملكة، بينما يقدّر تقرير وزارة الزراعة الأمريكية أن أكبر 5–6 سلاسل تستحوذ على أكثر من 80% من إيرادات التجزئة المنظمة. الرقمان يقيسان أشياء مختلفة، لكنهما يتفقان على الاتجاه: حصة المحل التقليدي تنكمش ببطء، والمحلات التي تبقى هي الأقرب إلى الزبون والأكثر التزامًا بالأنظمة.

تطبيقات التوصيل السريع: منافس وقناة في آن واحد

الجهة	ما حدث	التاريخ
نينجا	جولة تمويل بنحو 254 مليون دولار بقيادة الرياض المالية وتقييم 1.5 مليار دولار؛ نحو 100 متجر مظلم في 28 مدينة	يوليو 2025
نعناع	جمعت أكثر من 200 مليون دولار، ثم افتتحت المحكمة التجارية في الرياض إجراء إعادة تنظيم مالي لها	أبريل 2026
كيتا	أطلقت خدمة بقالة (Keemart) في أحياء من الرياض بتوصيل خلال 15 دقيقة	مايو 2025
هنقرستيشن	أكثر من 55 ألف تاجر في أكثر من 100 مدينة	يونيو 2025
جاهز	المبيعات غير الغذائية (ومنها البقالة) 7% من إجمالي قيمة الطلبات بعد 2%	2025
طلبات التوصيل في المملكة	228 مليون ← 290 مليون ← 408 ملايين طلب (الرياض نحو 44%)	2023 ← 2025

المصادر: DealStreetAsia ومباشر (نينجا)؛ مباشر (نعناع)؛ TMTPost (كيتا)؛ Arab News (هنقرستيشن)؛ بيان نتائج جاهز 2025 (زاوية)؛ أرقام، يناير 2026 (أعداد الطلبات).

الدرس من قصتي نينجا ونعناع أن التوصيل السريع سوق كبير لكنه مكلف جدًا: شركة جمعت مئات الملايين نمت، وأخرى جمعت مبلغًا مشابهًا دخلت إعادة تنظيم مالي. أنت لن تنافس على «التوصيل خلال 15 دقيقة» لكل الحي. ميزتك أنك موجود فعلًا في الشارع: الزبون يمرّ عليك في طريقه، ويعرفك، ويطلب منك عبر الهاتف. والتطبيقات قناة إضافية لك إن حسبت عمولتها جيدًا، وهذا موضوع الفصل 8.

الفصل 2

بقالة أم تموينات؟ اختيار الشكل

في السابق كان الفرق بين «البقالة» و«التموينات» و«السوبر ماركت» مجرد اسم على اللوحة. منذ 2025 صار الفرق نظاميًا: المساحة تحدد التصنيف، والتصنيف يحدد ما يحق لك بيعه.

ما تقوله الاشتراطات

أصدرت وزارة البلديات والإسكان «اشتراطات البقالات والتموينات والأسواق المركزية» في 2025، وقسّمت المحلات ثلاث فئات حسب مساحة النشاط الرئيسي:

الفئة	الحد الأدنى للمساحة	أهم ما يميّزها
بقالة (Minimarket)	24 م²	مواد غذائية معبأة ومنظفات وأدوات بلاستيكية وورقية وعناية شخصية. **يُمنع فيها التبغ والخضار والفواكه والتمور واللحوم.**
تموينات (Supermarket)	100 م²	يُسمح بأقسام إضافية: خضار وفواكه وتمور، مكسرات وبن وتوابل غير معبأة، أجبان ومخللات غير معبأة (16 م² لكل قسم)، ومخبز عادي (35 م²)، وتبغ مخفي عن الزبائن.
أسواق مركزية (Hypermarket)	500 م²	أقسام أكبر، ودورتا مياه للعملاء على الأقل.

المصدر: اشتراطات البقالات والتموينات والأسواق المركزية، وزارة البلديات والإسكان (1446هـ / 2025م)، الجدول رقم 1 والبنود 1.4 و3.3 و5.5.7. الأقسام الإضافية مجتمعة لا تتجاوز 50% من المساحة المرخصة.

المقارنة بين النموذجين

المعيار	(أ) بقالة 80 م²	(ب) تموينات 200 م²
إجمالي ما تحتاجه لتبدأ	282,732	604,468
المصاريف الثابتة الشهرية	16,625	34,549
هامش مجمل الربح المرجّح	19.6%	19.2%
نقطة التعادل (مبيعات يومية شاملة الضريبة)	3,907	9,288
صافي الربح الشهري — متوسط	4,276	5,655
صافي الربح الشهري — متفائل	12,573	20,162
من يناسبه	مالك يعمل بنفسه، برأس مال محدود، في حي كثيف	مالك يملك ضعف المال، وموقع على شارع يمر به زبائن بالسيارات

كيف تختار؟

اختر البقالة إذا...

- كان أمامك محل صغير في قلب حي سكني كثيف، يصل إليه الناس مشيًا، وأقرب تموينات تبعد عنه أكثر من خمس دقائق.
- كان مالك تستطيع المخاطرة به أقل من 300 ألف ريال، وتنوي أن تقف في المحل بنفسك معظم اليوم.
- كنت تقبل أن تبيع بلا تبغ ولا خضار، وتعوّض ذلك بالسرعة والقرب وطلبات الهاتف والواتساب.

اختر التموينات إذا...

- وجدت موقعًا على شارع يقف عنده الناس بسياراتهم، مع مواقف أمام المحل.
- كان الحي ينقصه قسم خضار طازج قريب، فهذا قسم يجلب زبونًا يشتري معه سلة كاملة.
- كان عندك ضعف رأس المال تقريبًا، واستعداد لإدارة فريق من 4 عمال ومخزون يتجاوز 162 ألف ريال.

انتبه للحد 300 م²

قرار توطين أسواق التجزئة (ساري منذ أكتوبر 2021) يُلزم التموينات التي مساحتها 300 م² فأكثر بتوطين وظائف الكاشير ومشرف الكاشير وخدمة العملاء بنسبة 100%. لو كبّرت النموذج (ب) إلى 300 م² فكل كاشير يجب أن يكون سعوديًا. مع ثلاثة كاشيرين يزيد ذلك المصاريف الثابتة بنحو 5 آلاف ريال شهريًا مقارنة بالوافدين (حسابنا من تكلفة العامل في الفصل 6).

ماذا عن الامتياز التجاري؟

بعض العلامات تعرض فتح فرع بنظام الامتياز. ميزته شراء أفضل وهوية جاهزة، وعيبه رسوم ونسبة من المبيعات تأكل جزءًا من هامش رفيع أصلًا. لم ندرج امتيازًا محددًا في هذه الدراسة لأننا لم نجد شروطًا منشورة لسلاسل بقالة في المملكة. فإن عُرض عليك امتياز، فاطلب من صاحب العلامة نسبة الرسوم كتابةً، وأضفها في ملف Excel كعمولة على المبيعات (خانة عمولة التطبيقات تصلح لذلك)، وقارن النتيجة بالمحل المستقل.

تابع الدراسة كاملة

عرفت الآن حجم السوق، والفرق النظامي بين البقالة والتموينات، والأرقام الرئيسية للنموذجين. النسخة الكاملة تريك من أين جاء كل رقم، وتعطيك ملف Excel لتضع أرقام محلك أنت.

- الفصل 3: كيف تقدّر مبيعات موقع قبل أن تستأجره، ومؤشرات الإيجار المنشورة، وعشر علامات للموقع الجيد.
- الفصل 4: ترتيب إجراءات الترخيص، ورسم بلدي لكل متر كما في اللائحة، واشتراطات التجهيز 2025، وقواعد التبغ، وسلامة الغذاء، والتستر التجاري، والفوترة الإلكترونية.
- الفصل 5: كل معدة بسعرها من متجر سعودي، والتشطيب والواجهة، وطريقة حساب المخزون الأول، وأثر ائتمان الموردين.
- الفصل 6: التوطين في البقالات والتموينات، والتكلفة الشهرية الكاملة للعامل السعودي والوافد.
- الفصل 7: هامش الربح لكل صنف (مشروبات، ألبان، سناكس، أساسيات، منظفات، تبغ، خضار...)، ودوران المخزون، والهدر والفاقد.
- الفصل 8: ماذا يبقى لك فعلًا من 1,000 ريال تبيعها عبر تطبيقات التوصيل.
- الفصلان 9–10: المصاريف الثابتة بتعرفة الكهرباء 2027، وقائمة الدخل بثلاثة سيناريوهات، ونقطة التعادل، والحساسية، والسنة الأولى شهرًا بشهر.
- الفصلان 11–12: المخاطر وأثر كل منها بالريال، وخطة الافتتاح في 90 يومًا.
- **ملف Excel** بكل الجداول ومعادلاتها، والخلايا الصفراء لأرقامك.

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

إعداد: فريق جدواتي