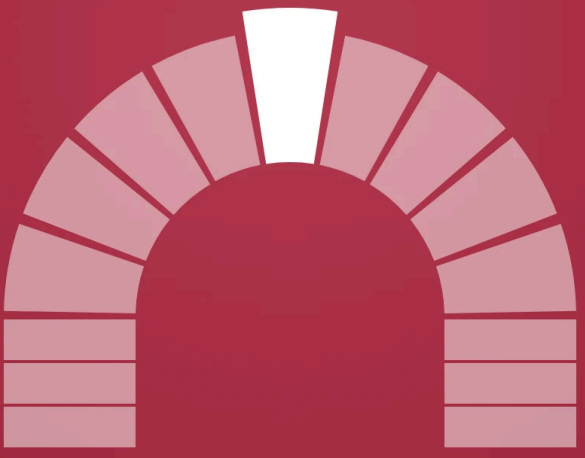
في قلب المضيق



ما تخفيه الأزمة من فرص في سوق المقاولات السعودي

مصطفى زايد
مؤسس بناء

المحتويات

عن الكاتب 3

تمهيد 4

الفصل الأول: ماذا يحدث؟ 7

الفصل الثاني: لماذا يحدث هذا؟ 18

الفصل الثالث: ماذا سيحدث؟ 26

الفصل الرابع: أين الفرص؟ 32

الخاتمة: ماذا يعني هذا لشركتك؟ 47

المصادر 50

عن الكاتب



مصطفى زايد

مدير ومؤسس بناء للنمو

مصطفى زايد، مدير ومؤسس بناء للنمو، وخبير في تطوير الأعمال في سوق المقاولات السعودي. وبناء للنمو أول وكالة نمو متخصصة حصرياً في قطاع المقاولات السعودي، وهي متخصصة في بناء منظومات المبيعات والنمو لشركات المقاولات.

ومهمة بناء للنمو مساعدة شركات المقاولات على الحصول على مشاريع أكثر، بانتظام واستمرار وبهامش ربح عالٍ، دون الاعتماد الكامل على العلاقات والمعارف. وتعمل مع شركات البناء والتشييد، والتشطيبات، والكهرباء الخفيفة، والمقاولات الصناعية، وشركات التوريد والتجهيزات.

شركاء النجاح في سوق المقاولات السعودي

شركة إم إيه ديري للمقاولات	شركة إنشاء الجزيرة للمقاولات	شركة الوصول الآمن للمصاعد	مؤسسة أمالا الورد للمقاولات
شركة رسم البناء للمقاولات	شركة هارموني للهندسة والمقاولات	شركة رك للمقاولات العامة	شركة السارية الدولية للمقاولات العامة
شركة جدوى الحياة	شركة الصرح الأخير	شركة الاعتماد المتقدم للمقاولات	شركة العناصر المتقدمة

تمهيد

في أوقات الأزمات حين ترتفع الأسعار وتتأجل المشاريع، يتردد بين المقاولين أن السوق انتهى. لكن من يقرأ الواقع بهدوء يجد أن الفرص تركت أماكن ودخلت أماكن أخرى، وأن من عرف أين دخلت وصل إليها قبل غيره. وهذه الرسالة ترصد لك أين خرجت الفرص وأين دخلت، وماذا يعني ذلك لشركتك.

وفرضية هذه الرسالة أن السوق لا ينكمش كله، لكن خريطة الطلب فيه تتغير، فبعض المجالات تتراجع أعمالها وبعضها تستمر أو تزيد، وفي تجاربنا مع شركات المقاولات، تتقدم الشركة التي تعرف أين تتجه الفرص وتتحرك إليها مبكراً.

ولذلك نتتبع هذا التغير في أربعة فصول: ماذا يحدث، ولماذا يحدث، وماذا ننتظر بعد ذلك، وأين الفرص.

ونكتب هذه الرسالة لك أيها المقاول الصغير والمتوسط، فأنت أول من يشعر بتغير السوق وأول من يتأثر به، ويشغلنا سؤال واحد: أين تذهب الفرص بعد الأزمة، وأين تقف أنت منها؟

01

الفصل الأول

ماذا يحدث؟

قد تدخل هذه السنة في مشروع حسبت تكلفته على أسعار السنة الماضية، ثم تجد أن ارتفاع أسعار المواد والشحن قلّص هامش ربحك. وفي نفس الوقت، تغيرت قرارات ملاك المشاريع، وتراجعت ترسية مشاريع جديدة. وهذا ما يحدث في سوق المقاولات السعودي منذ فبراير 2026 حتى نهاية أكتوبر.

أولًا: أسعار مواد البناء

في يناير تقدم عرض سعرك، وفي مايو تشتري الحديد فتجد سعره غير الذي حسبته. فقد ارتفع سعر حديد التسليح من يناير إلى مايو بنحو **25% إلى 28%** حسب المقاس، خلال خمسة شهور فقط. ولنفترض أن مشروعك يحتاج إلى 200 طن حديد، وأن سعر الطن في يناير كان نحو 2,785 ريال، فالزيادة وحدها تتجاوز 139 ألف ريال لم تكن محسوبة

في عرض السعر الأول، وهذا المبلغ يخرج من هامش ربحك. وفي تجاربنا مع شركات المقاولات، لا تكتشف بعض الشركات حجم هذا الفرق إلا بعد بدء المشروع، فتظن أن السبب في الموقع أو العمالة.

◆ ماذا تعني الزيادة لمشروعك؟

25 إلى 28%

ارتفاع سعر حديد التسليح من يناير إلى مايو

+139 ألف ريال

زيادة على مشروع يحتاج 200 طن حديد، لم تدخل عرض السعر

ثم تقرأ أن مؤشر تكاليف البناء الرسمي ارتفع 2.2% فقط في سبتمبر عن السنة الماضية، فتتساءل عن سبب اختلاف هذا الرقم عن الزيادة التي تراها في أسعار الحديد. والسبب أن المؤشر يجمع بنوداً كثيرة، مثل العمالة والطاقة والأخشاب والحديد، فيتوزع أثر ارتفاع الأسعار على هذه البنود، ولا يظهر ارتفاع بند

بعينه بالقدر نفسه في الرقم الإجمالي. وأثر الأسعار يختلف من مشروع إلى آخر بحسب المواد التي يحتاج إليها والكميات التي يستهلكها؛ فالإسمنت مثلًا تأثر بالشحن أقل من الحديد، لأن خاماته محلية، بينما يُستورد جزء من خامات الحديد ومدخلات إنتاجه.

◆ الحديد مقابل المؤشر الرسمي

25 إلى 28%	2.2%
حديد التسليح (يناير–مايو)	مؤشر تكاليف البناء الرسمي (سبتمبر مقارنة بالسنة الماضية)

الفترتان مختلفتان، والمؤشر يجمع بنوداً كثيرة منها الحديد.

◆ ثانياً: الشحن ووصول المواد

حين يخبرك المورد بتأخر الشحنة أو تغير سعرها، فأحد الأسباب اضطراب الملاحة في **مضيق هرمز**. فبعد الضربات على إيران في 28

فبراير 2026، أعلنت القوات الإيرانية إغلاق المضيق، وفشل الاتفاق المؤقت في يونيو في أن يعيد حركة السفن إلى طبيعتها. وحتى نهاية أكتوبر، ظلت حركة الملاحة أقل من **20%** مما كانت عليه قبل الحرب، فيما استمرت المفاوضات دون التوصل إلى اتفاق لفتحه.

وتغيرت حركة الحاويات في الموانئ السعودية بسرعة، فقد كانت في فبراير، قبل الحرب، أعلى من السنة الماضية، ثم تراجعت في مايو بنحو الربع. وزادت تكلفة الشحن أيضاً؛ ففي مارس أعلنت شركة هاباغ لويد رسماً إضافياً قدره **1,500 دولار** على كل حاوية 20 قدماً تصل إلى الدمام أو الجبيل أو تغادر منهما. فإذا كان المورد يستورد عشر حاويات لمشروعك، فإن هذه الرسوم وحدها تصل إلى 15 ألف دولار قبل ثمن المواد، وقد يضيفها المورد إلى السعر الذي يعرضه عليك. وغالباً تتأثر الشركات التي تعتمد على المواد

المستوردة بهذه الرسوم أكثر من الشركات التي تعتمد على المنتجات المصنعة داخل المملكة.

◆ رسوم الحرب على حاويات مشروعك

10 حاويات	×	**1,500** دولار رسم إضافي	=	**15 ألف** دولار قبل ثمن المواد

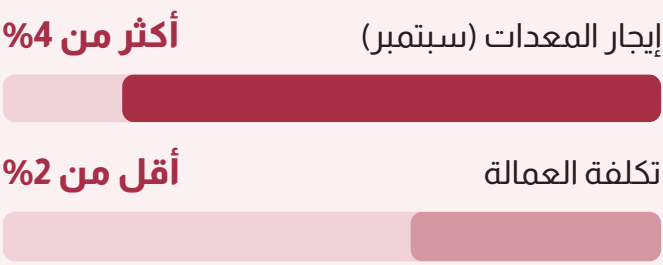
◆ ثالثاً: التمويل والمعدات والعمالة

من أين تموّل مصروفات المشروع خلال الشهور الأولى، قبل تحصيل المستخلصات؟ هذا السؤال أصبح أصعب على كثير من المقاولين هذه السنة. فقد وصل التمويل البنكي لقطاع البناء والتشييد إلى نحو **149 مليار ريال** في أغسطس 2026، لكن هذا الرقم لا يعني أن التمويل المتاح للمقاولين زاد بالمقدار نفسه؛ إذ ذهب جزء كبير من الزيادة في تمويل القطاع الخاص إلى الجهات

الحكومية. ومنذ مايو، احتفظت البنوك بجزء أكبر من رأس مالها احتياطاً، وقد يصعّب ذلك حصول بعض المقاولين الصغار على التمويل.

أما بقية تكاليف التشغيل، فقد سجل إيجار المعدات زيادة تجاوزت **4%** في سبتمبر عن السنة الماضية، بينما ظلت زيادة تكلفة العمالة أقل من **2%**. ومن واقع تعاملنا مع شركات المقاولات، يأتي ضغط التمويل في مقدمة المشكلات التي تواجهها، يليه ارتفاع تكلفة المعدات، ثم العمالة.

◆ أين الضغط في تكاليف التشغيل؟



الزيادة عن السنة الماضية.

رابعاً: قرارات الملاك وحركة المشاريع

تسمع عن ترسيات بمليارات الريالات، وتقرأ في الوقت نفسه عن تأجيل مشاريع أخرى وإلغاء عقود قائمة. ففي أول تسعة شهور من 2026، رسا 119 مشروعاً بقيمة تقارب **124 مليار ريال**، منها 86 مشروعاً بنحو 102 مليار ريال في النصف الأول، و33 مشروعاً فقط بنحو **22 مليار ريال** في الربع الثالث؛ أي أن متوسط ما يرسو في الربع هبط من نحو 51 مليار ريال إلى 22 ملياراً.

الترسيات: متوسط الربع قبل الصيف مقابل الربع الثالث



قيمة المشاريع المسجلة رسمياً.

وهذه الأرقام تخص المشاريع المسجلة رسمياً، بينما تشير بيانات مجلة (MEED) إلى أن ترسيات المملكة حتى أكتوبر أقل من السنة الماضية بنحو الربع. ويختلف الرقمان لأن كل جهة تقيس نطاقاً مختلفاً، لكنهما يشيران إلى تراجع الترسيات في الفترة الأخيرة.

وتظهر التغيرات أيضاً في المشاريع الكبرى. ففي أبريل، قال صندوق الاستثمارات العامة إن نيوم لم تلغِ أي مشروع، لكنها أجّلت بعضها، وإن المشاريع المؤجلة لا تحتاج إليها مشاريع **إكسبو 2030** و**كأس العالم 2034**. ومع ذلك، انتهى عقد بحيرة تروجينا مع شركة ويبيلد بالإلغاء، ويقول المجلس الأولمبي الآسيوي إن مدينة ألماتي في كازاخستان ستستضيف الألعاب الآسيوية الشتوية 2029 بدلًا من نيوم، فيما ظلت أعمال ذا لاين متوقفة إلى ما بعد 2030.

وخلف هذا كله تراجع الاقتصاد في الربعين الثاني والثالث، وفق التقديرات الأولية الصادرة عن الهيئة العامة للإحصاء، والسبب الأول تراجع إنتاج النفط وتصديره. لكن تراجع الإنتاج لم يُنقص دخل الحكومة هذه السنة، لأن أسعار النفط ارتفعت؛ فالحكومة تنفق أكثر مما خططت له، ومع ذلك تراجعت الترسيات الجديدة. ومعنى ذلك أن الإنفاق يذهب إلى أولويات بعينها، وأن المقاول يجد مشاريع جديدة أقل يتنافس عليها.

◆ الخلاصة

المقاول هذه السنة واقع بين ضغطين في الوقت نفسه: تكاليف أعلى، من المواد إلى الشحن والتمويل والمعدات، ومشاريع جديدة أقل وأبطأ مع تغير أولويات الإنفاق الحكومي. ولا تتحمل كل الشركات هذا الضغط بالدرجة نفسها؛ فالشركة التي تشتري كميات كبيرة من المواد المستوردة أو تعتمد على التمويل أكثر تتأثر بدرجة أكبر من شركة تعتمد على مواد محلية وتمويل أقل.

02

الفصل الثاني

لماذا يحدث هذا؟

كل ما حدث في الفصل السابق، من حديد غلا وشحنة تأخرت وترسية تأجلت، وراءه سببان كبيران: مضيق مغلق، وأولويات إنفاق حكومي تغيرت. وفي هذا الفصل نتتبع الطريق من كل سبب منهما حتى يصل إلى مشروعك، بأرقام حتى نهاية أكتوبر 2026.

أولًا: مضيق هرمز

مضيق هرمز هو الباب الذي تدخل منه سفن البضائع إلى موانئ الخليج العربي، ومنها الدمام والجبيل، وتخرج منه ناقلات النفط. وقبل الأزمة كانت تعبره نحو 85 سفينة في اليوم الواحد، أما في الأسبوع من 5 إلى 11 أكتوبر فعبرته نحو 104 سفن فقط في الأسبوع كله، دون احتساب السفن المرتبطة بإيران، بينما يشمل رقم ما قبل الأزمة كل السفن، فالمقارنة تُظهر التراجع أكبر مما هو عليه. ولأن جزءاً كبيراً من نفط المملكة يخرج

من موانئ الخليج، لجأت إلى خط أنابيب شرق-غرب الذي ينقل الخام إلى ينبع على البحر الأحمر، وطاقته نحو 7 ملايين برميل في اليوم. لكن الخط توقف في 13 سبتمبر بعد هجوم بطائرات مسيّرة، وعاد يعمل بعد نحو أسبوع بمعدل منخفض.

سفن المضيق: يوم واحد مقابل أسبوع كامل

قبل الأزمة: يوم واحد — **85 سفينة**



5–11 أكتوبر: أسبوع كامل — **104 سفن**



الأسبوع كله بالكاد يساوي يوماً واحداً قبل الأزمة (دون السفن المرتبطة بإيران، بينما يشمل رقم ما قبل الأزمة كل السفن).

وارتفع كذلك سعر تأمين السفن. فتأمين مخاطر الحرب للسفينة التي تعبر المضيق كان قبل الحرب نحو ربع في المئة من قيمتها، وصار في يوليو نحو 5% في المعتاد. فالمضيق

يؤثر في مشروعك من طريقين: يرفع سعر ما يصلك بالبحر، ويضغط على ما تصدره البلاد من نفط.

◆ تأمين السفن ضد مخاطر الحرب

ربع في المئة
قبل الحرب

←

5%
يوليو

نسبة التأمين من قيمة السفينة العابرة للمضيق.

◆ ثانياً: أولويات الإنفاق والمشاريع الكبرى

أين ذهب المال الذي كانت الحكومة تنفقه على المشاريع؟ الاقتصاد نفسه تراجع، فتتوقع آخر تقديرات صندوق النقد الدولي في أكتوبر أن ينكمش الاقتصاد السعودي بنحو 3.3% في 2026 كله، وتتوقع وزارة المالية أن يتراجع النشاط النفطي 21.8% هذه السنة. لكن دخل الحكومة لم يتراجع، لأن أسعار

النفط ارتفعت: ففي النصف الأول من السنة زادت الإيرادات 6% وإيرادات النفط 9% عن الفترة نفسها من السنة الماضية، وزاد الإنفاق 15%، ومنه الإنفاق على البنية التحتية والنقل الذي زاد 21%. وفي البيان التمهيدي لميزانية 2027 الصادر في 30 سبتمبر، رفعت وزارة المالية تقدير إنفاق 2026 إلى 1.44 تريليون ريال بعد أن كان المخطط 1.31 تريليون، وصار العجز المتوقع 245 مليار ريال بدل 165 ملياراً، ويُغطّى بالاقتراض. فالمال لم ينقص، لكن الترسيات الجديدة تراجعت، أي أن الإنفاق يذهب إلى أولويات بعينها أكثر مما يذهب إلى عقود جديدة.

ميزانية 2026: المخطط مقابل التقدير المعدَّل

الإيرادات

المخطط **1.15 تريليون ريال**



المعدَّل **1.19 تريليون ريال**



الإنفاق

المخطط **1.31 تريليون ريال**



المعدَّل **1.44 تريليون ريال**



العجز

المخطط **165 مليار ريال**



المعدَّل **245 مليار ريال**



المخطط من ميزانية 2026، والمعدَّل من البيان التمهيدي لميزانية 2027 (30 سبتمبر 2026).

ولم يبدأ تقليص المشاريع الكبرى مع الحرب. فقد أقر مجلس إدارة صندوق الاستثمارات العامة، الذي يمول هذه المشاريع، في ديسمبر 2024 خفض الإنفاق بنسبة 20% على الأقل في محفظته. وفي فبراير 2026 قال وزير الاستثمار إن الأولويات تغيرت، وإن جدوى بعض المشاريع مثل ذا لاين قد تقل، فيما ارتفعت مشاريع إكسبو 2030 وكأس العالم 2034 إلى رأس القائمة. وكان دخل النفط قد انخفض في 2025، ففي الربع الثالث منها هبطت إيرادات النفط نحو 21% عن السنة التي قبلها. فقرار تقليص المشاريع الكبرى سبق الحرب، ولم يُعِد ارتفاع أسعار النفط بعدها تلك المشاريع إلى ما كانت عليه.

◆ الخلاصة

وراء ما يحدث سببان: سبب سريع يزول إذا انفتح المضيق، وسبب أبطأ وأعمق يتعلق بأولويات الإنفاق الحكومي ولا يزول بفتح المضيق وحده. ويختلف أثر كل منهما على شركتك بحسب ما تستورد، وبحسب من يدفع لك ومتى. وهناك أمور لم تنشر جهة رسمية أرقاماً عنها حتى نهاية أكتوبر، مثل تأخر الدفعات وطريقة تسعير عقود المقاولين، وما نعرفه عنها من تعاملنا مع السوق ملاحظات من واقع العمل، لا إحصاءات يمكن تعميمها.

03

الفصل الثالث

ماذا سيحدث؟

السؤال الذي يسأله كل مقاول اليوم هو: متى ينتهي هذا؟ والجواب الصادق أن أحداً لا يعرف. لكن هناك أرقاماً وتوقعات منشورة تساعدك على تصور 2027، ونعرضها هنا كما هي حتى نهاية أكتوبر 2026، وبعضها تغير أكثر من مرة هذه السنة.

أولًا: ثلاثة احتمالات للمضيق

توقعات فتح المضيق أخطأت أكثر من مرة هذه السنة. وفي أغسطس رفضت إيران محادثات مباشرة مع أمريكا، وتحدثت تقارير عن مفاوضات بينها وبين عمان على ممر ملاحي مؤقت وإزالة الألغام. ولهذا نكتفي بثلاثة احتمالات لسنة 2027 دون أن ننسب لأي منها نسبة: أن ينفتح المضيق في النصف الأول، أو أن يتأخر الفتح إلى النصف الثاني، أو أن يفتح ممر مؤقت يعبره عدد محدود من

السفن دون عودة كاملة. وكل احتمال من الثلاثة يعطي السنة شكلًا مختلفاً، كما سنرى في بقية الفصل.

◆ ثلاثة احتمالات لسنة 2027

1. ينفتح المضيق في النصف الأول
2. يتأخر الفتح إلى النصف الثاني
3. يفتح ممر مؤقت يعبره عدد محدود من السفن دون عودة كاملة

دون نسبة لأي منها.

◆ ثانياً: 2027 ربعاً بعد ربع

تقول التوقعات المنشورة إن 2027 ستكون سنة عودة بعد سنة انكماش: فصندوق النقد الدولي يتوقع أن يرتفع الناتج المحلي السعودي بنحو 7.9%، والبيان التمهيدي لميزانية 2027 الذي أُعلن في 30 سبتمبر يقدّر الإنفاق بنحو 1.39 تريليون ريال، أي أعلى بنحو

6% من ميزانية 2026 الأصلية، وأقل بنحو 3% مما يُتوقع إنفاقه فعلًا في 2026. لكن توقيت الارتداد مرتبط بالمضيق. فإذا بقي مغلقاً في الربع الأول، يبقى الضغط على الشحن والأسعار كما هو. وإذا انفتح، فلا تنخفض الأسعار فوراً، لأن إزالة الألغام وعودة التأمين وخروج السفن العالقة تحتاج شهوراً، ويقدّر (Rystad Energy) أن سوق النفط نفسه قد يحتاج من ستة إلى ثمانية أسابيع ليهدأ بعد أي اتفاق. ومن الربع الثاني فصاعداً يبدأ الارتداد في الطلب إن كان المضيق قد انفتح قبله.

- **2027 ربعاً بعد ربع**
- **الربع الأول**
  إن بقي المضيق مغلقاً يبقى الضغط على الشحن والأسعار كما هو
- **عند الفتح**
  لا تنخفض الأسعار فوراً: إزالة الألغام وعودة التأمين وخروج السفن العالقة تحتاج شهوراً
- **من الربع الثاني**
  يبدأ ارتداد الطلب إن كان المضيق قد انفتح قبله

◆ ثالثاً: أرقام تعرف منها الاتجاه مبكراً

هناك أرقام تنشر كل أسبوع أو شهر وتعطي إشارة قبل أن تصل الأخبار. أولها عدد السفن العابرة للمضيق، وهو اليوم نحو 17% مما كان قبل الحرب، دون احتساب السفن المرتبطة بإيران، فإذا ارتفع بثبات خلال أسابيع فهذه أول علامة على الفتح. وثانيها سعر تأمين مخاطر الحرب على السفن، فإذا انخفض عن مستواه الحالي فمعناه أن شركات التأمين ترى الخطر يقل. وثالثها الترسيات الشهرية: رست 25 مشروعاً في يونيو، و11 في يوليو، و22 في أغسطس وسبتمبر معاً، أي أن المتوسط الشهري بقي عند نحو 11 مشروعاً بعد يونيو. فإذا عادت الأعداد للارتفاع فهذا يعني أن الإنفاق على العقود الجديدة عاد. ورابعها الميزانية النهائية لسنة 2027 التي تصدر عادة في ديسمبر، لأنها تحدد ما سيذهب فعلًا للمشاريع.

◆ أربع إشارات تعرف منها الاتجاه

1

السفن العابرة للمضيق

نحو 17%

مما كان قبل الحرب

2

تأمين مخاطر الحرب

↓

انخفاضه يعني أن الخطر يقل

3

الترسيات الشهرية

يونيو 25، يوليو 11، أغسطس وسبتمبر 22

مشروعاً

4

ميزانية 2027 النهائية

ديسمبر

تحدد ما سيذهب للمشاريع

◆ الخلاصة

لا يملك أحد جواباً واحداً عن 2027. والاتجاه العام في التوقعات المنشورة أنها سنة ارتداد بعد سنة انكماش، لكن توقيت الارتداد مرتبط بفتح المضيق، وفتحه نفسه لا يعني عودة سريعة إلى الوضع القديم.

04

الفصل الرابع

أين الفرص؟

في كل أزمة يتحرك المال من مكان إلى آخر ولا يختفي كله. وقد رأيت في الفصول السابقة من أين خرج هذا المال، وفي هذا الفصل ننظر إلى أربعة أماكن ما زال يدخلها: المصانع، والمستشفيات والبنية الرقمية، ومحلات التجزئة والمراكز التجارية، ومشاريع إكسبو وكأس العالم. ولا يكفي أن نقول إن المال يدخل مكاناً ما، فالسؤال الأهم عند صاحب كل شركة مقاولات صغيرة: من أي طريق يصلني هذا المال، ومتى؟

أولًا: المقاولات الصناعية

المقاولات الصناعية هي بناء المصانع والمستودعات والمناطق الصناعية، وهي من أوضح الأماكن التي ما زال المال يدخلها، لأن المملكة تعمل منذ سنوات على أن تصنع داخلها ما تستورده، وقد رأيت في الفصل

الثاني كيف جعلت الحرب الاستيراد أغلى وأبطأ. فقد قدمت هيئة المدن الصناعية (مدن) في 2025 أكثر من **400 مصنع** جاهز للتشغيل، وجذبت الهيئة استثمارات تتجاوز **30 مليار ريال**، وقال رئيسها التنفيذي إن أهداف 2026 تركز على جذب الشركات التي تخدم الصناعات الكبرى لرفع المحتوى المحلي. وفي فبراير افتتح وزير الصناعة مصانع جديدة في سدير، منها مصنع ألواح بناء وعزل، وتعمل (مدن) مع شركة أرابيان ديار على أكثر من 90 مصنعاً جاهزاً في جدة.

والعقد يرسو عادة على مطور واحد لعشرات المصانع معاً، فيصل إلى الشركة الصغيرة جزء منه بالباطن، وقد تبني لمستثمر فرد مصنعه الخاص. ويتوزع العمل داخل المصنع الواحد على نطاقات عمل أساسية، وكل نطاق منها عقد قائم بذاته تقدر شركة صغيرة على أخذه: الأعمال المدنية، والهياكل المعدنية، والأعمال الكهروميكانيكية من تكييف

وسباكة، والتشطيبات. والفرصة هنا للشركة الصغيرة التي تأخذ نطاق عمل واضحاً أو بنوداً محددة.

◆ كيف يصل العمل إلى شركة صغيرة؟



◆ ثانياً: المستشفيات والبنية الرقمية

في المستشفيات ما زالت العقود ترسو، وقيمة المستشفيات قيد الإنشاء تزيد على **4.8 مليار دولار**. رسا في يونيو عقد بنحو **994 مليون ريال** لحرم جامعي فيه مستشفى متخصص في الخبر، ووقعت شركة الموسى

الصحية في سبتمبر عقد الأعمال الكهروميكانيكية لمستشفاها بنحو **782 مليون ريال** مع شركة (بي إي سي العربية). ويتوسع القطاع الخاص أيضاً، فأعلنت مجموعة (حياة) خطة للوصول إلى 15 مستشفى بحلول 2030، وافتتحت شركة (السعودي الألماني الصحية) مجمع عيادات خارجية في الرياض.

أما البنية الرقمية فأوضحها مراكز البيانات، وهي مبانٍ تحتوي خوادم الإنترنت والذكاء الاصطناعي ويقاس حجمها بالميغاواط، وكلما زادت زاد المبنى وزادت تجهيزاته. فقد أسندت شركة (هيوماين) توسعة تصل بقدرة مراكزها إلى 250 ميغاواط لشركة المعمر، وفازت شركة حسن علام المصرية في أكتوبر بعقد بنحو **750 مليون ريال** للمرحلة الأولى من مركز بيانات للذكاء الاصطناعي في الرياض. وفي الاتصالات

اتفقت (إريكسون) و(stc) على توسيع شبكة الجيل الخامس بمواقع جديدة تبدأ هذه السنة.

ويكون دخول الشركة الصغيرة إلى هذه الفرصة بالباطن. فالعقد الرئيسي بمئات الملايين ويذهب لشركة كبرى، لكنه يتفرع إلى نطاقات عمل مستقلة تحتاج عملًا كثيراً، وتأخذ الشركة الصغيرة منها نطاقاً أو أكثر من المقاول الرئيسي: التشطيبات، والتمديدات الكهربائية، والتكييف، والأعمال المدنية لمواقع الاتصالات.

◆ من العقد الكبير إلى الباطن

العقد الرئيسي
بمئات الملايين لشركة كبرى

التشطيبات | التمديدات الكهربائية | التكييف | الأعمال المدنية لمواقع الاتصالات

الشركة الصغيرة
نطاق عمل أو أكثر من المقاول الرئيسي

◆ ثالثاً: القطاع التجاري والتجزئة

محلات التجزئة هي المجال الذي يناسب الشركات الصغيرة أكثر من غيره: سلاسل معارض السيارات والأثاث والعطور، ومحطات الوقود، والعيادات والصيدليات، والمطاعم والمقاهي. وكل علامة تجارية من هذه تفتح فروعاً جديدة باستمرار، والمشروع الواحد صغير نسبياً لكنه يتكرر بعدد جيد. وفي

تجاربنا مع شركات المقاولات، وقّع أحد عملائنا عقداً لتنفيذ خمسة فروع لعلامة عطور تجارية مرة واحدة، فصارت الشركة تعمل على خمسة مشاريع بمواصفات واحدة بعقد واحد. والفرصة هنا مناسبة لشركة صغيرة، لأن العلامة التجارية الواحدة تفتح فروعاً جديدة باستمرار، وكل فرع مشروع كامل له أعماله من أرضيات وجبس ودهان وكهرباء وتكييف، فمن يدخل مع علامة تجارية واحدة يجد عملًا متكرراً بالمواصفات نفسها.

◆ **عقد واحد... خمسة مشاريع**



أحد عملائنا وقّع تنفيذ خمسة فروع لعلامة عطور تجارية بمواصفات واحدة وعقد واحد.

ولم يتأثر هذا النوع كثيراً بالوضع الحالي، لأن أغلب بنود التشطيبات من أرضيات وجبس ودهان وإنارة ونجارة موجود داخل المملكة

فلا يتعطل بالشحن، ولأن المشروع صغير فلا يحتاج تمويلًا كبيراً ولا مدة طويلة.

والطلب على هذه الفروع مرتبط بنمو المراكز التجارية، فتتوقع شركة نايت فرانك (Knight Frank) أن تصل مساحة مراكز نمط الحياة (Lifestyle Retail)، وهي التي تجمع المحلات والمطاعم والترفيه، في الرياض وجدة إلى نحو **1.3 مليون متر مربع** بحلول 2027، بزيادة نحو 600 ألف متر مربع، وكل مركز يضم مئات المحلات التي يجهز كل منها بعقد خاص.

المراكز التجارية الحديثة في الرياض وجدة

1.3 مليون م²
المساحة المتوقعة بحلول 2027

+600 ألف م²
الزيادة المتوقعة

وكل مركز يضم مئات المحلات، ولكل محل عقد تجهيز خاص.

رابعاً: مشاريع إكسبو 2030 وكأس العالم 2034

هل في الأعمال المرتبطة بإكسبو وكأس العالم فرص جيدة؟ الجواب نعم، لكن الطريق إليها طويل. فهي من أهم أولويات الدولة، وقد رأيت في الفصل الثاني أنها ارتفعت إلى رأس القائمة حين تغيرت الأولويات، ولذلك هي أقل المشاريع عرضة للتأجيل. وفي إكسبو الرياض رست عقود فعلًا: ففي يناير فازت شركة نسما وشركاه بعقد الأعمال الأولى للمرافق والأعمال المدنية بنحو مليار ريال، وفي أبريل رست على شركة اليمامة عقود لشبكات الطرق والمياه والصرف والكهرباء والاتصالات وشحن السيارات الكهربائية، وفي سبتمبر رسا عقد محطة المترو على شركة (فريسينيه) بنظام التصميم والبناء، أي أن المقاول يصمم وينفذ معاً. وما زالت عقود أخرى في الطريق، فقد قدمت شركات اهتمامها في يوليو بالأعمال الأولية

والأساسات لعدة منشآت، وفي سبتمبر بمركز المؤتمرات، وكان مقرراً أن يبدأ العمل في المباني الرئيسية، ومنها الجناح السعودي، في الربع الثالث من هذه السنة، لكن عقد الجناح السعودي ما زال في مرحلة العروض، فقد قدمت الشركات عروضها عليه في 25 أكتوبر.

أما كأس العالم فبدأت بملاعب كبيرة بعقود بمليارات رست في 2024: ملعب أرامكو في الخبر نحو مليار دولار، وملعب جدة المركزي نحو 6.7 مليار ريال، وملعب القدية نحو مليار دولار، وفتحت وزارة الرياضة التأهيل للمقاولين لأعمال ملعب الملك سلمان الدولي الذي يتسع لنحو 92 ألف متفرج. والمخطط خمسة عشر ملعباً: ثمانية في الرياض وأربعة في جدة وواحد في كل من الخبر وأبها ونيوم، ومعظمها مقرر اكتماله في **2032**، ومعها عشرات من مراكز التدريب.

◆ خمسة عشر ملعباً مخططاً

الرياض	8
جدة	4
الخبر	1
أبها	1
نيوم	1

ومعظمها مقرر اكتماله في 2032.

ونصيب الشركة الصغيرة هنا يأتي بالباطن أيضاً: فعقد الملعب بمليار دولار يتفرع إلى عشرات نطاقات العمل من تشطيبات وكهرباء وتكييف وأرضيات ومقاعد وتشجير، ومراكز التدريب والمرافق المساندة أصغر حجماً وأكثر عدداً. لكن الوقت طويل، فأغلب الملاعب يكتمل في 2032، ولذلك يتوزع العمل على سنوات، وكثير من الأعمال لم يطرح بعد. وحول هذه المشاريع فنادق ومطاعم ومحلات ستحتاج إلى بناء أيضاً.

◆ الطريق إلى 2034

2024	2026	2030	2032	2034
رست عقود الملاعب الكبرى	تتوالى عقود إكسبو الرياض	إكسبو الرياض	اكتمال معظم الملاعب	كأس العالم

◆ المجالات الأربعة في جدول واحد

المقاولات الصناعية	
طريق الدخول	بالباطن من المطور، أو مباشرة مع مستثمر فرد
طبيعة المشروع	نطاقات عمل متكررة في مصانع متشابهة
سرعة الوصول	سريعة
الأفق الزمني	الآن

المستشفيات والبنية الرقمية	
طريق الدخول	بالباطن من المقاول الرئيسي
طبيعة المشروع	عقود كبيرة تتفرع إلى نطاقات عمل
سرعة الوصول	متوسطة
الأفق الزمني	الآن حتى 2030

التجزئة والمراكز التجارية	
طريق الدخول	مباشرة مع العلامة التجارية
طبيعة المشروع	فروع صغيرة متكررة بالمواصفات نفسها
سرعة الوصول	سريعة
الأفق الزمني	الآن حتى 2027

إكسبو وكأس العالم	
طريق الدخول	بالباطن من المقاول الرئيسي
طبيعة المشروع	عقود ضخمة تتوزع على سنوات
سرعة الوصول	بطيئة
الأفق الزمني	حتى 2032–2034

مستخلص من هذا الفصل.

◆ الخلاصة

في ثلاثة من هذه المجالات تذهب العقود الرئيسية لشركات كبيرة، ويصل لشركتك ما يأتي بالباطن، أما في التجزئة وبعض المصانع الخاصة فتتعاقد مباشرة مع صاحب المشروع. وأسرع الفرص وصولًا وأكثرها تكراراً في المصانع وفروع التجزئة، لأن المشروع فيها صغير ومتكرر ولا يحتاج تمويلًا كبيراً.

الخاتمة

ماذا يعني هذا لشركتك؟

رأيت في هذه الرسالة أن ما يضغط على السوق سببان: مضيق مغلق يرفع تكلفة ما يصلك بالبحر، ويزول أثره تدريجياً بعد فتحه، وأولويات إنفاق تغيرت قبل الحرب ولن تعود بفتحه. ورأيت أن المال لم يختفِ؛ فالحكومة تنفق هذه السنة أكثر مما خططت له، لكن الترسيات الجديدة تراجعت، أي أن المال يذهب إلى أماكن بعينها لا إلى السوق كله.

ومن هذا تخرج ثلاث نتائج لشركتك. الأولى أن تسعير العقود الجديدة يحتاج أن يحسب تقلب أسعار المواد والشحن حتى تتضح حال المضيق. والثانية أن أقرب الفرص للشركة الصغيرة الآن في المصانع وفروع التجزئة، لأن المشروع فيها صغير ومتكرر ولا يحتاج تمويلًا كبيراً. والثالثة أن الشركة التي تعتمد على مصدر واحد للعمل، سواء كان العلاقات أو

مقاولًا رئيسياً واحداً، هي أول من يشعر بالضغط حين يتأجل هذا المصدر؛ فالباطن طريق إلى المشاريع الكبرى، لكنه حين يكون الطريق الوحيد يعيد المشكلة نفسها.

أما متى يتغير الاتجاه، فالإشارات الأربع في الفصل الثالث تخبرك قبل أن تخبرك الأخبار.

بناء للنمو — وكالة متخصصة في بناء منظومات المبيعات والنمو لشركات المقاولات في السوق السعودي.

المصادر

الفصل الأول

رسم مخاطر الحرب 1,500 دولار للحاوية القياسية — هاباغ لويد — إشعار العملاء — 2 مارس 2026.

متوسط سعر طن الحديد في يناير 2026 (2,785 ريال) — الهيئة العامة للإحصاء، نقلًا عن «معلومات مباشر» — متوسط أسعار الحديد — يناير 2026.

انتقال استضافة الألعاب الآسيوية الشتوية 2029 من نيوم إلى ألماتي — المجلس الأولمبي الآسيوي — إعلان الاستضافة — فبراير 2026.

الفصل الثاني

انكماش 3.3% في 2026 ونمو 7.9% في 2027 — صندوق النقد الدولي — تقرير آفاق الاقتصاد العالمي — أكتوبر 2026.

إيرادات النصف الأول ونفقاته وعجزه (160 مليار ريال)، وزيادة الإنفاق على البنية التحتية والنقل 21% — وزارة المالية — تقرير الأداء الفعلي للميزانية للربع الثاني 2026 — يوليو 2026.

نفقات 2027 (1,392 مليار ريال)، وتقديرات 2026 المعدّلة (إنفاق 1.44 تريليون، إيرادات 1.19 تريليون، عجز 245 مليار)، وتراجع النشاط النفطي 21.8% — وزارة المالية — البيان التمهيدي لميزانية 2027 — 30 سبتمبر 2026.

ميزانية 2026 الأصلية (إيرادات 1.15 تريليون، نفقات 1.31 تريليون، عجز 165 مليار) — وزارة المالية — بيان الميزانية العامة للدولة 2026 — ديسمبر 2025.

هبوط إيرادات النفط 21% في الربع الثالث 2025 — وزارة المالية — تقرير الأداء الفعلي للميزانية للربع الثالث 2025.

نحو 85 سفينة في اليوم قبل الأزمة، وعبور السفن في المضيق — صندوق النقد الدولي (PortWatch)، نقلًا عن موقع (GlobalMilitary.net) — بيانات عبور مضيق هرمز — 2025 وأكتوبر 2026.

الفصل الثالث

ستة إلى ثمانية أسابيع لعودة تدفقات النفط بعد اتفاق — شركة (Rystad Energy) — تقدير تدفقات النفط بعد الاتفاق — مايو 2026.

الفصل الرابع

1.3 مليون متر مربع من مراكز نمط الحياة في الرياض وجدة بحلول 2027 — نايت فرانك — تقرير التجزئة الحياتية في الرياض وجدة — سبتمبر 2025.

تقديم الشركات عروضها على الجناح السعودي في إكسبو الرياض 2030 — مجلة ميد (MEED) — خبر تقديم عروض الجناح السعودي — أكتوبر 2026.

في قلب المضيق

ما تخفيه الأزمة من فرص
في سوق المقاولات السعودي