

TALA LINE

شركة تالا الجزيرة الطبية

Tala Al Jazirah Medical Company

ريادة في توزيع الأجهزة والمعدات والمستلزمات الطبية

فرصة الشراكة الاستراتيجية استثمار النمو في قطاع الرعاية الصحية السعودي



نسعى في تالا لاين إلى تمكين القطاع الصحي من خلال
توفير حلول طبية متكاملة تجمع بين الجودة العالية
والكفاءة التشغيلية، بما يضمن تلبية احتياجات عملائنا
بدقة، والمساهمة في رفع مستوى الرعاية الصحية
بشكل مستدام.



سعيد القرني
الرئيس التنفيذي لمجموعة
شركات أسس الثروة القابضة



ياسين بخش
الرئيس التنفيذي للعمليات
والتشغيل



د. محمد علاء حافظ
الرئيس التنفيذي لشركة
تالا الجزيرة الطبية



م. عبدالرحمن الكيالي
مستشار تطوير الاعمال



خالد إدريس
المدير المالي



خالد الحارثي
مدير الموارد البشرية
والشؤون الإدارية



د. محمد الغامدي
مدير المشاريع

تأسست تالا لاين عام 2006، وتعمل في مجال استيراد وتوريد وتوزيع المستلزمات الطبية، تم الاستحواذ عليها في 2022 لتبدأ مرحلة جديدة من التوسع عبر منظومة تشغيلية متكاملة تشمل التوريد، التخزين، والتوزيع.

1 مليار ريال

رأس المال المصرح به

100 مليون ريال

رأس المال المصدر

النشاط: استيراد وتوزيع الأجهزة الطبية بحصص سوقية واعدة.

لماذا الاستثمار في هذا القطاع الآن؟

سوق المستلزمات الطبية السعودي: نمو استراتيجي مدفوع برؤية 2030

1. تحليل الأرقام (The Quantitative Value):

حجم السوق المستهدف: يقدر بـ 4.2 مليار ريال في 2025، ويتوقع أن يقفز إلى 5.6 مليار ريال بحلول 2030.

1

معدل النمو السنوي المركب (CAGR): استقرار ونمو مستمر بنسبة 5.8% خلال هذه الفترة.

2

الميزانية الحكومية: تخصيص 138.4 مليار ريال لقطاع الصحة والتنمية الاجتماعية، مما يضمن تدفقاً استثمارياً مستداماً.

3

2. محركات الفرصة (The Strategic Drivers):

1 **التحول نحو التخصصية:** تستهدف الدولة رفع مشاركة القطاع الخاص من 40% إلى 65% بحلول 2030.

2 **طفرة الطلب:** التوسع الهائل في إنشاء المستشفيات والمراكز الطبية الجديدة يزيد من الطلب المباشر على تجهيزات غرف العمليات والتعقيم.

3 **الوعي الوقائي:** نمو متسارع في قطاع المستلزمات ذات الاستخدام الواحد (Single-use).

الرسالة الجوهرية:

نتحرك في سوق محمي بقرارات سيادية
واستثمارات حكومية ضخمة؛ استثمار
اليوم هو اقتناص لحظة في أكثر
القطاعات صموداً ونمواً.

نموذج أعمال مرّن

من التوريد العالمي إلى التميز المحلي

1. سلسلة القيمة المتكاملة (The Chain):

بدلاً من مجرد أسهم، نبرز القوة في كل حلقة:

التوريد الاستراتيجي: بناء شبكة موردين محليين ودوليين لضمان استمرارية الإمداد.

1

البنية اللوجستية: مستودعات مرخصة وفق معايير (SFDA) وأسطول توزيع يغطي كافة مناطق المملكة.

2

هندسة المبيعات: إستراتيجية بيع متعددة القنوات (B2B) للمستشفيات، B2G للقطاع الحكومي، وB2C للمستهلك.

3

2. الميزة التنافسية (The Edge):

1 **الحصرية الاستراتيجية:** شراكات حصرية مع علامات تجارية عالمية.

2 **الامتثال كقوة دفع:** القدرة على تسجيل المنتجات في السجل الوطني (MDNR) والحصول على أذونات التسويق (MDMA) بسرعة.

3 **التسعير الذكي:** توازن بين الجودة العالية والسعر التنافسي.

محفظة المنتجات الذكية

(الحلول الطبية المتكاملة)

1. الفئات الاستراتيجية ذات العائد المرتفع:

1 حلول مكافحة العدوى والتعقيم: مستلزمات الاستخدام الواحد وأجهزة التعقيم الحراري.

2 تجهيزات غرف العمليات والعناية المركزة: أدوات جراحية معقمة وملحقات تقنية.

3 الرعاية الصحية المنزلية وأجهزة القياس: القطاع الأسرع نمواً، ويشمل أجهزة قياس الضغط والسكري ومعدات طب الأسرة.

2. معايير اختيار المنتجات (The Quality Shield):

1 **الاعتماد التنظيمي:** مطابقة لمعايير هيئة الغذاء والدواء السعودية (SFDA) والمعايير الدولية.

2 **تنوع المصادر:** شبكة موردين دوليين ومحليين لضمان استمرارية الإمداد.

3 **الاستشارات والدعم الفني:** تقديم تدريبات للمستخدمين وصيانة دورية.

خارطة الطريق الاستراتيجية

طموح بلا حدود

المرحلة الأولى: تعميق الأثر المحلي (المدى القصير: 1-2 سنة):

1 **الانتشار الجغرافي:** افتتاح فروع ومستودعات في المناطق الوسطى، الغربية، والشرقية، لضمان تغطية المملكة بالكامل.

2 **توسيع الحصة السوقية:** إبرام شراكات جديدة مع كبرى مؤسسات الرعاية الصحية الحكومية والخاصة.

3 **إطلاق المنصة الرقمية:** البدء في التحول الرقمي الكامل لعمليات التوريد والمبيعات المباشرة لتدسين كفاءة الاستجابة.

المرحلة الثانية: الريادة الإقليمية والابتكار (المدى المتوسط: 3-5 سنوات):

1 **العبور نحو الأسواق الخليجية:** استهداف البحرين وعمان كبوابة للتوسع الإقليمي.

2 **توطيد المعرفة والقيمة:** البدء في توطيد بعض المنتجات الطبية لرفع هوامش الربح.

3 **تنويع المحفظة التخصصية:** التوسع في أجهزة طب العيون، الأسنان، والتعقيم الذكي.

إدارة المخاطر وحماية الاستثمار

1. استراتيجية التحوط التشغيلي

ضمان سلاسل الإمداد: تنويع مصادر التوريد محلياً ودولياً، مع بناء مخزون استراتيجي وإبرام عقود طويلة الأجل لتجنب أي انقطاع في التوريد.

1

الجودة واللوجستيات: تطبيق أنظمة حديثة لإدارة المخزون وتدريب الطواقم دورياً لمنع الأخطاء اللوجستية أو تلف المنتجات.

2

2 . مرونة الاستجابة للسوق

1
مواجهة التضخم والمنافسة: اعتماد استراتيجيات تسعير مرنة ومدرسة
تحافظ على هامش الربح المستهدف دون الإخلال بالجودة.

2
الولاء المؤسسي: بناء علاقات طويلة الأمد مع العملاء كبار
المستشفيات لترسيخ العلامة التجارية كشريك موثوق يصعب استبداله.

3 . الحصانة التنظيمية والبشرية

1 الامتثال التنظيمي الكامل: فريق متخصص لمتابعة تحديثات هيئة الغذاء والدواء (SFDA) لضمان الجاهزية الدائمة لمتطلبات التسجيل والتصاريح.

2 استدامة الكفاءات: توفير بيئة عمل جاذبة وبرامج تحفيزية لضمان استبقاء الكوادر المتخصصة وتقليل مخاطر فقدان الموظفين الأساسيين.

تفاصيل فرصة الشراكة الاستراتيجية

1. الهيكل المالي للفرصة (Financial Structure):

قيمة الاستثمار المطلوب: 50,000,000 ريال سعودي.

الحصة المعروضة للشراكة: 20% من إجمالي حقوق الملكية.

عدد الأسهم المطروحة للاستثمار: 20,000,000 سهم.

سعر السهم الاستثماري: 3 ريال سعودي.

تاريخ بدء فترة الطرح: 1 يوليو 2025م.

2. بيانات الأسهم ورأس المال (Capital Metrics):

إجمالي عدد الأسهم الحالي: 100,000,000 سهم.

عدد أسهم المؤسسين: 80,000,000 سهم.

رأس المال المصدر: 100,000,000 ريال.

رأس المال المصرح به: مليار ريال.

3. الحوكمة والتوثيق (Governance & Documentation):

الحقوق المكتسبة: حصة كاملة من حقوق الملكية مع حقوق التصويت وخطط التخرج.

آلية التوثيق: تسجيل إلكتروني عبر وزارة التجارة لضمان الشفافية وحماية الحقوق.

مرونة الدخول: باقات استثمارية متنوعة تبدأ من 5,000 سهم وصولاً إلى 10,000,000 سهم بخصومات تشجيعية.

استراتيجية توظيف رأس المال

1 التوسع التشغيلي والانتشار (40%): افتتاح فروع في الدمام وأبها ورفع الطاقة الإنتاجية.

2 تطوير المحفظة والحصرية (30%): اتفاقيات حصرية عالمية واستيراد منتجات عالية التقنية.

3 التحول الرقمي (20%): أنظمة (ERP) ومنصات تجارة إلكترونية (B2B & B2C).

4 الكفاءة البشرية والتدريب (10%): استقطاب كوادر مبيعات وتنفيذ برامج تدريبية.

التوقعات المالية ومسار النمو (2026 - 2030)

الإيرادات المتوقعة:

63.4 مليون ريال	96.7 مليون ريال	151.2 مليون ريال
2026	2028	2030

الإيرادات المتوقعة:

49.8 مليون ريال	30% - 35%	2 - 3 سنوات
صافي الربح	معدل العائد الداخلي (IRR)	فترة الاسترداد (Payback Period)

كفاءة الاستثمار ومؤشرات العائد (Investment Metrics)

1. العوائد الرأسمالية المستهدفة Strategic Returns

معدل العائد الداخلي: (IRR) نستهدف تحقيق عائد يتراوح بين 30% - 35%، مما يضع هذه الفرصة ضمن الفئات الاستثمارية الأعلى أداء في القطاع الطبي.

مضاعف العائد على الاستثمار: (MoIC) نتوقع مضاعفة رأس المال المستثمر بمعدل $\times 2.5$ إلى $\times 3.0$ خلال الفترة الاستثمارية.

2. الأمان الزمني والنمو Security & Growth:

فترة استرداد رأس المال: بناءً على التدفقات النقدية المتوقعة، سيتم استرداد كامل رأس المال المستثمر خلال 2 - 3 سنوات فقط.

توقعات القيمة السوقية للاسهم: من المقدر أن يقفز سعر السهم من (3 ريال) عند الطرح ليصل إلى 26 ريال سعودي بحلول عام 2029م.

3. ملاحظات الموثوقية: Reliability Note

تم احتساب هذه المؤشرات بناء على خطط النمو والتدفقات النقدية المتوقعة، مع افتراض خلو السوق من الصدمات المفاجئة، والتزام الشركة بال خطة التشغيلية الطموحة والمعتمدة لعام 2026-2030م.

باقات الاستثمار

(Investment Tiers):

تشمل باقات التميز والنخبة
 بخصومات تبدأ من 17.5%
 وتصل إلى 25%، بالإضافة
 للباقات الأساسية (البرونزية،
 الفضية، الذهبية).

الباقية	عدد الاسهم	سعر السهم	القيمة قبل الخصم	نسبة الخصم	قيمة الخصم	سعر السهم بعد الخصم	قيمة الاسهم بعد الخصم
الأساسية	30,000	3.00	90,000	1%	900	2.97	89,100
المتقدمة	50,000	3.00	150,000	2%	3,000	2.94	147,000
البرونزية	100,000	3.00	300,000	3%	9,000	2.91	291,000
الفضية	250,000	3.00	750,000	4%	30,000	2.88	720,000
الذهبية	500,000	3.00	1,500,000	5%	75,000	2.85	1,425,000
الماسية	1,000,000	3.00	3,000,000	6%	180,000	2.82	2,820,000
البلاتينية	5,000,000	3.00	15,000,000	7%	1,050,000	2.79	13,950,000
النخبة	10,000,000	3.00	30,000,000	8%	2,400,000	2.76	27,600,000

استراتيجية التخرج وتعظيم العوائد (The Exit Strategy)

عوائد الاستثمار المتوقعة (Investment Returns)

1 عوائد الاستثمار: استهداف تنامي قيمة السهم من 3 ريال عند الاكتتاب ليصل إلى قيمة تقديرية 26 ريال سعودي بحلول عام 2029م.

2 مضاعف العائد المتوقع: (MoIC) نسعى لتحقيق عائد إجمالي يتراوح بين 2.5 إلى 3.0 أضعاف رأس المال المستثمر.

3 توزيعات الأرباح: الحصول على حصص سنوية من صافي الأرباح (Dividends) بما يتناسب مع حصة الملكية، مما يضمن تدفقاً نقدياً للمستثمر قبل التخرج النهائي.

مسارات التخرج الآمنة (Exit Paths)

1 الاندماج والاستحواذ (M&A): التخرج عبر بيع الحصص لشركات رعاية صحية كبرى أو صناديق ملكية خاصة تبحث عن أصول طبية ناضجة.

2 إعادة الشراء أو جولات لاحقة: إمكانية تسهيل الحصص في جولات تمويل مستقبلية بتقييمات أعلى تعكس التوسع الجغرافي والإقليمي للشركة.

3 الإدراج العام (IPO): دراسة طرح الشركة في الأسواق المالية مثل سوق نمو كخيار استراتيجي طويل الأمد لتعظيم قيمة حقوق المساهمين.

الأفق الزمني (Investment Horizon)

الفترة المستهدفة: دورة استثمارية تتراوح بين 3 إلى 5 سنوات لتحقيق الأهداف المالية والتشغيلية المرسومة.

شركاء النجاح



☎ 920032226

✉ info@talaline.sa

📍 kingdom of Saudi Arabia - Jeddah - Al Shati District,
King Road Tower, Floor 8, Office 801

🌐 www.talaline.sa

in Talaline.sa

🎵 Talaline1.sa

✂ Tala_line_sa

تالا لاين
نستثمر اليوم في صحة الغد.