



MASIRAT AL-FATH

marketing solutions

مسيرة الفتحة

من نحن

نقود تطوير القطاع الصحي بطول متكاملة
تجمع بين الإدارة، التشغيل، والاستثمار



تحليل SWOT – مصفوفة خبراتي

ما هو تحليل SWOT؟

تقنية تخطيط استراتيجي تستخدم لمساعدة المؤسسة في تحديد نقاط القوة والضعف والفرص والتهديدات المتعلقة بالمنافسة التجارية أو تخطيط المشروع.

نقاط القوة

1 خصائص المشروع أو الأعمال التي تعطيه ميزة على غيره

نقاط الضعف

2 خصائص المشروع أو الأعمال التي تضعه في وضع غير ملائم بالنسبة للآخرين

الفرص والتهديدات

3 عناصر في البيئة الخارجية يمكن استغلالها أو قد تعيق نجاح المشروع



الرؤية والرسالة

رسالتنا

تحقيق تأثير إيجابي من خلال تحسين جودة الخدمات وتقليل التكاليف الإجمالية وتقديم توصيات دقيقة وقابلة للتنفيذ

رؤيتنا

أن نكون شركة رائدة في مجال الاستشارات الصحية في المملكة العربية السعودية بحلول عام ٢٠٣٠

هدفنا

مساعدة عملائنا على اتخاذ أفضل القرارات وتحقيق نمو ناجح وتوسع لأعمالهم

مصفوفة تحليل SWOT

تحديد الأبعاد الاستراتيجية

- نقاط القوة والضعف مرتبطة بالعوامل الداخلية للمشروع
- الفرص والتهديدات تركز على البيئة الخارجية المحيطة
- تُستخدم المصفوفة لبناء استراتيجيات قابلة للتطبيق
- تُسهم في اتخاذ قرارات مدروسة ومبنية على بيانات حقيقية



العوامل الداخلية

نقاط القوة

التقييم الذاتي: تحليل موضوعي للواقع الحالي للمنظمة

خطط التحسين: مسارات واضحة لمعالجة نقاط الضعف وتعزيز نقاط القوة

المعايير والمقاييس: أدوات لقياس الأداء ومتابعة التقدم المحرز

نقاط الضعف

القيود الداخلية: العوامل التي تُضعف القدرة التنافسية للمشروع

الثغرات التشغيلية: المجالات التي تحتاج إلى تطوير وتحسين مستمر

الفجوات في الموارد: النقص في الكفاءات أو الأدوات اللازمة لتحقيق الأهداف

نقاط القوة

الميزة التنافسية: خصائص المشروع التي تمنحه تفوقاً واضحاً على المنافسين

الكفاءات الجوهرية: المهارات والموارد الداخلية التي تُعزز القدرة التشغيلية

الأصول الاستراتيجية: العناصر التي يصعب على المنافسين تقليدها أو مجاراتها

الفرص والتحديات

البيئة الخارجية

تحليل المحيط الخارجي يمنح المنظمة قدرة استباقية على اغتنام الفرص وتفادي المخاطر قبل تأثيرها.

3

التحديات

عناصر في البيئة قد تسبب مشاكل أو تعيق نجاح المشروع وتستوجب خطاً استباقية

2

الفرصة الثانية

توجهات السوق والتحولت القطاعية التي تتيح مجالات جديدة للتوسع والابتكار

1

الفرصة الأولى

عناصر في البيئة يمكن أن يستغلها المشروع لتحقيق ميزة تنافسية ونمو مستدام





الأهداف والقيم المؤسسية

النزاهة والمسؤولية

نحرص على القيام بالعمل الصحيح وتحمل المسؤولية الفردية والجماعية عن نتائج أعمالنا

التميز والتعاون

نسعى لتجاوز توقعات عملائنا باستمرار، ونعمل معاً لتحقيق أهدافنا المشتركة بروح الفريق

الشفف والتأثير

نكس طاقتنا والتزامنا لإحداث تأثير إيجابي طويل المدى في قطاع الاستشارات الصحية



ما طبيعة عملنا؟

فريق متخصص وذو خبرة كبيرة في إدارة المنشآت الطبية، نسعى لأن نكون الشركة الاستشارية الرائدة للحلول والرعاية الصحية وخدمات إدارة الجودة في المملكة العربية السعودية.

يتألف فريقنا من خبراء متخصصين في إدارة المستشفيات والمراكز الطبية والصيدليات ومراكز البصريات، ونعمل على تنمية سمعتنا لنصبح مزودًا موثوقًا لدى المنشآت الطبية في المملكة العربية السعودية.



من نحن؟

خبرتنا في خدمة المنشآت الطبية

١٠٠٪

وجّه كل خبراتنا لخدمة المنشآت الطبية ومراكز جراحة اليوم الواحد والمستشفيات الصغيرة والمتوسطة، نساعد أصحاب المنشآت على تحقيق رؤيتهم، والتوجه نحو النجاح في بيئة آمنة وتوقعات مدروسة، وتحقيق الأهداف الاستراتيجية والمالية والتشغيلية.

نقدم مجموعة واسعة من الخدمات متعددة التخصصات في مجالات استشارات الرعاية الصحية وأنظمة الإدارة.

ماذا نقدم لمنشأتك الطبية؟

نقدم مجموعة شاملة من الحلول والخدمات الاستشارية المتخصصة التي تُمكن المنشآت الطبية من تحقيق التميز التشغيلي والنمو المستدام وزيادة الأرباح.

النزاهة والمسؤولية

الاعتماد والجودة CBAHI

تشخيص المنشأة الطبية والتحضير للحصول على شهادة الاعتماد، وتأسيس فريق الجودة الداخلي، وإعداد السياسات والإجراءات اللازمة.

ملفات التأمين والمطالبات

مراجعة ملف شركات التأمين والمساعدة في حل المشكلات وتقييم آلية المطالبات والتسويات وتحصيل المدفوعات بكفاءة عالية.

المراجعة المالية والاستشارات

تقديم خدمات المراجعة المالية وتطيل المصاريف وإعداد السياسة المالية وإجراء الدراسات والتحليلات المالية المتخصصة.

الموارد البشرية والتدريب

إعداد اللوائح الإدارية، وتقييم الموارد البشرية، والمساهمة في تدريب الموظفين، وإعداد سياسة الحوافز والمكافآت للأطباء.

الاستشارات الهندسية والتشغيلية

تقديم استشارات هندسية في تصميم الأقسام والعيادات وتقييم الأجهزة الطبية وتجري تقييم شاملًا لآلية تشغيل المنشآت الطبية بما فيها تكنولوجيا المعلومات.

التخطيط الاستراتيجي والتسويق

إعداد خطة العمل والخطة التسويقية المستقبلية ومتابعة تنفيذها، ومراجعة لائحة الأسعار للخدمات الطبية واقتراح التعديلات.

لماذا تحتاج منشأتك الطبية إلى شريك استراتيجي؟

تعقيد بيئة الرعاية الصحية

1 تواجه المنشآت الطبية تحديات متصاعدة تشمل متطلبات الاعتماد والامتثال التنظيمي ومتطلبات شركات التأمين، مما يستلزم خبرة متخصصة لإدارتها بكفاءة وضمن استمرارية النمو.

الفجوة في الكفاءة التشغيلية

2 تعاني كثير من المنشآت الطبية من فجوات في الأداء التشغيلي تؤثر على جودة الخدمة ورضا المرضى والأطباء، وتؤدي إلى تسرب في الإيرادات وارتفاع في التكاليف غير المبررة.

الأثر المالي المباشر

3 غياب الحوكمة المالية والإدارية السليمة يُفضي إلى خسائر مباشرة في الإيرادات وضعف في تحصيل المطالبات التأمينية، مما يجعل الاستشارة المتخصصة ضرورة وليست ترفاً.

نهجنا المتكامل في تقييم منشأتك

النزاهة والمسؤولية

نقيّم منشأتك الطبية عبر تحليل الوضع المالي وأنظمة إدارة الجودة وتكنولوجيا المعلومات بطريقة فريدة لتحقيق الكفاءة التشغيلية بشكل احترافي.

تشخيص شامل للمنشأة

نجري تقييمًا شاملاً لآلية تشغيل المنشأة الطبية بما فيها الجانب المالي والإداري والتشغيلي وتكنولوجيا المعلومات، ونضع خارطة طريق واضحة للتحسين المستمر والنمو.

ما الذي تحققه منشأتك بالعمل معنا؟

نعمل على تحسين الأداء على المدى القصير ونضمن الاستخدام الأمثل للاستثمارات، مما يسهم في بناء سمعة جيدة وقوة مالية للمنشأة الطبية.

زيادة

الإيرادات وتحصيل المطالبات

تحسين آليات التحصيل من شركات التأمين وزيادة الإيرادات عبر مراجعة لائحة الأسعار

زيادة

السمعة والاعتماد المؤسسي

تحقيق اعتماد CBAHI وبناء سمعة راسخة تُعزز ثقة المرضى والشركاء في المنشأة

تحسين

جودة الخدمات الطبية

رفع مستوى جودة الرعاية المقدمة وتعزيز رضا المرضى والأطباء والموظفين

تخفيض

التكاليف والنفقات

الاستخدام الأمثل للموارد المتاحة وتقليل الهدر التشغيلي وتحقيق كفاءة مالية أعلى

كيف نعمل معك؟ منهجية التدخل الاستشاري المتكاملة



التنفيذ والمتابعة

الإشراف على تطبيق الحلول ومتابعة التنفيذ،
وتدريب الفريق الداخلي، وقياس النتائج وتعديل
المسار لضمان تحقيق الأهداف الاستراتيجية
والمالية.



وضع الحلول والخطط

إعداد خطة عمل مخصصة تشمل السياسات
المالية والإدارية وخطط التسويق وبرامج
التدريب وآليات تحسين الجودة وفق احتياجات
المنشأة.



التشخيص والتقييم

تقييم شامل للوضع الراهن للمنشأة الطبية
ماليًا وتشغيليًا وإداريًا وتقنيًا، وتحديد الفجوات
والفرص المتاحة لتحقيق النمو والتطوير.

«نحن نساعد أصحاب المنشآت الطبية على تحقيق رؤيتهم في المستقبل القريب والتوجه نحو النجاح في بيئة آمنة وتوقعات مدروسة، وتحقيق الأهداف الاستراتيجية والمالية والتشغيلية، من خلال الاستفادة من خبراتنا التنفيذية والاستشارة الذكية وتطوير الحلول العملية.»

نقدم مجموعة متنوعة من الاستشارات والخدمات الفردية، تشمل تخطيطًا لاستراتيجية الأعمال الربحية، وفهم ميزة الخدمات الطبية والتسويق، وتطوير برامج التدريب وبرامج سلامة المرضى بهدف تعزيز رعاية المرضى وتحقيق النجاح المستدام.

خارطة الطريق: مراحل التعاون معنا

1

التشخيص الأولي

الشهر الأول

- زيارة ميدانية للمنشأة الطبية
- مراجعة الوضع المالي والتشغيلي
- تقييم الموارد البشرية والأنظمة
- رفع تقرير التشخيص الشامل

2

إعداد الحلول والسياسات

الشهران ٢-٣

- وضع اللوائح التنظيمية للموظفين
- إعداد خطة العمل والتسويق
- تطوير برامج الحوافز والمكافآت

3

التنفيذ والتدريب

الشهور ٤-٨

- تنفيذ مسار اعتماد CBAHI
- تدريب الفريق وتأسيس وحدة الجودة
- حل ملفات التأمين والمطالبات
- متابعة تنفيذ خطة التسويق

4

القياس والتحسين المستمر

الشهور ٩-١٢

- قياس مؤشرات الأداء والنتائج
- تحليل الأرباح ومراجعة لائحة الأسعار
- تعديل الخطط وفق المستجدات
- تقرير ختامي وخطة النمو المستقبلية



الخدمات

حلول متكاملة لتأجير وتشغيل وتطوير منشآتكم الطبية وفق أعلى معايير الجودة والاعتماد

تشغيل المنشأة الطبية



التقييم الميداني

نأتي إليك وتقييم المنشأة الطبية حسب جهوزيتها الحالية، ونفحص كافة الأقسام والخدمات المقدمة لضمان فهم شامل لواقع المنشأة.

دراسة الميزانيات

ندرس الميزانيات المالية لثلاث سنوات سابقة للحصول على صورة واضحة عن الوضع المالي واتجاهات الأداء خلال الفترات السابقة.

تقديم العرض

نقدم عرضنا بتشغيل المنشأة الطبية ونتفق معك على فترة التشغيل المقترحة وقيمة النسبة المئوية من صافي الأرباح التي يتم تقاسمها في بداية كل عام.

التشغيل الكامل

تتولى مؤسسة سوات المسؤولية الكاملة عن إدارة المنشأة وتشغيلها بكفاءة عالية، مع تقديم تقارير دورية منتظمة لمالك المنشأة.

إدخال مستثمر جديد

راحل العملية

نتفق مع المالك والمستثمر على الفترة المقترحة لاستلام الإدارة وعلى قيمة النسبة المئوية من صافي الأرباح التي تُقاسم في بداية كل عام.

ما الذي نقدمه لك؟

إذا كنت مالك منشأة طبية ولديك مشكلة مالية وتريد إدخال مستثمر أو شريك جديد معك في الملكية بهدف حل الأزمة المالية وتطوير العمل، نحن نساعدك في إيجاد الحل الأمثل.

تقييم شامل للمنشأة

نأتي إليك ونقوم بتقييم المنشأة الطبية حسب جهوزيتها الحالية ودراسة الميزانيات المالية لثلاث سنوات سابقة لتحديد القيمة الحقيقية.

تأمين المستثمر المناسب

نقوم بتأمين المستثمر الجديد وإجراء الاتفاق بينكم على كيفية دفع المبلغ والالتزامات المقدمة، على أن تؤول إدارة المنشأة بالكامل إلى مؤسسة سوات.

التقييم والدراسة

تقييم المنشأة الطبية حسب جهوزيتها الحالية ودراسة الميزانيات المالية لثلاث سنوات سابقة لتحديد القيمة الفعلية للمنشأة.

إيجاد المستثمر

البحث عن المستثمر الملائم وتأمين اللقاء بينه وبين مالك المنشأة، وإعداد الاتفاقيات اللازمة وتحديد الالتزامات لكل طرف.

استلام الإدارة

تستلم مؤسسة سوات إدارة المنشأة الطبية بالكامل وتبدأ بتطوير العمل وتحقيق الأرباح، مع توزيع النسب المتفق عليها في بداية كل عام.

١

٢

٣

إندماج المنشآت الطبية

إذا كنت مالك منشأة طبية ولديك الرغبة في الإندماج مع منشآت أخرى في القطاع الصحي بناءً على رؤية ٢٠٣٠ التي تحفز إندماج المنشآت الطبية، نحن نرافقك في كل خطوة.

تأمين شركاء الإندماج

نقوم بتأمين لقاء لك مع أصحاب منشآت طبية أخرى من مناطق مختلفة لديهم نفس الرغبة في الإندماج، لتشكيل كتل قوي في سوق الرعاية الطبية.

التقييم والدراسة

نأتي إليك لشرح عملية الإندماج مع مستشفيات ومنشآت طبية أخرى، ونقيّم منشآتك حسب جهوزيتها الحالية وندرس الميزانيات المالية لثلاث سنوات سابقة.

التوسع والإدراج

يُمكن التكتل الناتج عن الإندماج من التوسع وإدراج المنشأة في سوق الأسهم المالية مع المحافظة على المنافسة الفاعلة في القطاع الصحي.

تجهيز ملف الإندماج

نعمل على تجهيز ملف الإندماج من الألف إلى الياء وتقديمه إلى الجهات المعنية ومتابعة الإجراءات حتى نهايتها مع الحفاظ على الاستقلال الإداري والمالي.

شهادة اعتماد سباهي

إذا كنت مالك منشأة طبية ولديك الرغبة في الحصول على «سباهي» التي أصبحت إجبارية لاعتماد المنشآت الطبية، نحن نوفر لك الحل الأمثل للحصول على هذه الشهادة.



تدريب الموظفين

نقوم بتدريب الموظفين وإعداد وتجهيز المنشأة الطبية للحصول على شهادة الاعتماد «سباهي» وفق البرامج المعتمدة لدينا.



تقييم المنشأة الطبية

نأتي إليك ونقوم بتقييم المنشأة الطبية حسب جهوزيتها الحالية وتحديد الفجوات والمتطلبات اللازمة للوصول إلى معايير الاعتماد المطلوبة.



المتابعة حتى الاعتماد

نرافقك في كل خطوات عملية التقديم والمراجعة من قبل الجهات المختصة حتى الحصول الفعلي على شهادة اعتماد «سباهي».



الاتفاق على الخطة

نتفق معك على الفترة الزمنية المطلوبة للحصول على الاعتماد وعلى قيمة البديل المالي وكيفية دفعه، مع متابعة مستمرة حتى الحصول على الشهادة.

دراسة الجدوى الاقتصادية

إذا كنت مالك منشأة طبية ولديك الرغبة في افتتاح أقسام أو عيادات جديدة، أو شراء جهاز جديد، أو تطوير الأعمال القائمة، نقدم لك دراسة جدوى متكاملة ومبنية على بيانات حقيقية.

شرح أهمية دراسة الجدوى

نأتي إليك ونشرح لك أهمية إجراء دراسة الجدوى قبل أي قرار توسعي، سواء لافتتاح قسم جديد أو عيادة أو شراء جهاز أو تطوير الأعمال القائمة.

إعداد الدراسة الكاملة

نتفق معك على الفترة الزمنية المطلوبة لإعداد دراسة الجدوى وعلى قيمة التبدل المالي وكيفية دفعه، مع تقديم تقرير تفصيلي شامل لاتخاذ القرار.

توصيات استثمارية

نقدم لك توصيات استثمارية مبنية على نتائج الدراسة تساعدك في اتخاذ القرار الصحيح بشأن توسعة منشأتك الطبية وتحقيق أفضل عائد.



الخدمات الاستشارية

إذا كنت مالك منشأة طبية ولديك الرغبة في تحسين العمل في المنشأة الطبية والحصول على مزيد من الأرباح، تقدم مؤسسة سوات خدمات استشارية متخصصة ضمن برامج معتمدة تضمن لك النتائج المطلوبة.

الخطوة الثانية

تقديم الخدمات الاستشارية

نقدم عرضنا لتقديم خدمات استشارية في البرامج المعتمدة لدينا، ونتفق معك على الفترة الزمنية المطلوبة وعلى قيمة البدل المالي وكيفية دفعه لضمان تحقيق أفضل النتائج.



الخطوة الأولى

التقييم والتشخيص

نأتي إليك ونقوم بتقييم المنشأة الطبية حسب جهوزيتها الحالية لتحديد نقاط القوة والضعف، وتشخيص الفرص المتاحة لتحسين الأداء ورفع مستوى الأرباح.

برامجنا التخصصية

ترتكز برامجنا بشكل رئيسي على تسعة مجالات متكاملة لتطوير المنشآت الطبية وتحقيق التميز في الأداء

إدارة وتشغيل المنشآت الطبية

محاور البرنامج الرئيسية

يشمل البرنامج: إنشاء الإدارة العليا واللجنة التنفيذية
ووضع الرسالة والرؤية والقيم والهيكل التنظيمي -
مسؤوليات مالك المنشأة ومدير المجمع والمدير المالي
ورؤساء الأقسام - تحديد الخدمات الطبية المقدمة
ولائحة الأسعار - تحديد اللائحة الإدارية - مراجعة لائحة
التراخيص الحكومية - إعداد سياسة التعاقد للأطباء
- صياغة وبناء الخطة الاستراتيجية - تحسين الأداء
وسلامة المريض وتعزيز السلوك الأخلاقي المهني.

سياسات التوظيف

رسم خطة القوى العاملة مع توصيف الوظائف

إدارة المخازن

دورة المشتريات وآلية شراء الأصول الثابتة
والمتداولة

الإدارة المالية

السياسة المالية

وضع وتطوير السياسة المالية للمنشأة الطبية بما يضمن الحوكمة الرشيدة وفحص الدورة المستندية واشترطات حوكمة المالية.

تقييم الوضع المالي

تقييم الوضع المالي الشامل من خلال ميزانية السنوات الثلاث السابقة وتقييم نظام الحاسب الآلي المستخدم وملاءمته لمتطلبات التطوير.

كفاءة الموظفين

تقييم كفاءة موظفي قسم المالية وإعداد تقرير يبين متطلبات رفع الكفاءة، والعمل على تأهيلهم وفق المعايير المهنية المعتمدة.

الخطة المالية

إعداد الخطة المالية وخطة العمل والموازنة السنوية وفقاً لأهداف المنشأة الطبية الاستراتيجية وضمان الاستدامة المالية.



شركات التأمين والموارد البشرية

برنامج الموارد البشرية

يرتكز البرنامج على مبدأ: الرجل المناسب، في المكان المناسب، في الوقت المناسب يمكن أن يصنع الملايين.

برنامج شركات التأمين

يغطي البرنامج جوانب التعاقد مع شركات التأمين وإدارة المطالبات والتحصيل لضمان كفاءة العمليات وتعظيم الإيرادات.

التخطيط

معرفة ما تحتاجه المنشأة الطبية بالضبط في المستقبل القريب وبناء خطة القوى العاملة.

١

العقود ولوائح الأسعار

لائحة العقود مع شركات التأمين ولائحة الأسعار المتفق عليها، وتقييم نظام الحاسب الآلي وملاءمته لمتطلبات التطوير.

مسيرات الرواتب والتوظيف

جداول الدوام والبصمة والإجازات والإضافي والخصومات، واستقطاب أفضل المرشحين في الوقت المناسب وبطريقة فعالة من حيث التكلفة.

٢

المطالبات والتحصيل

تقرير شامل عن حجم مطالبات العام الماضي والتسويات والتحصيل لكل شركة تأمين، وتقييم كفاءة موظفي قسم الاستقبال والتأمين.

شؤون الموظفين

ملفات الموظفين وتقييم الأداء والمؤهلات والوصف الوظيفي وبرامج التدريب والتطوير المستمر.

٣

برنامج التسويق

يهدف برنامج التسويق إلى بناء هوية تنافسية قوية للمنشأة الطبية وتعزيز حضورها في السوق من خلال خطط تسويقية مدروسة وأهداف ذكية قابلة للقياس.

الحضور الرقمي

بناء وتطوير موقع الويب للمنشأة الطبية بما يضم الخدمات والتخصصات والأطباء، وإدارة وسائل التواصل الاجتماعي بفاعلية لتعزيز التواصل مع المرضى.

خطة التسويق والأهداف

إعداد خطة التسويق الشاملة وتحديد الأهداف الذكية SMART وتحليل المنافسة وإعداد ميزانيات التسويق وتحليل نقاط القوة والضعف والفرص والتهديدات SWOT.

تقييم الأداء التسويقي

إعداد تقرير شامل عن إنجازات التسويق في العام الماضي والتكلفة المترتبة، وتقييم كفاءة موظفي قسم التسويق ورفع توصيات التطوير.

الشراكات المجتمعية

إعداد لائحة العقود مع الجمعيات الخيرية والشراكات المجتمعية لتوسيع نطاق الخدمات الطبية وتعزيز المسؤولية الاجتماعية للمنشأة.

إدارة المعلوماتية

يغطي البرنامج منظومة متكاملة من الأنظمة التقنية التي تضمن تدفق المعلومات وأمنها وسريتها وتكاملها في جميع أقسام المنشأة الطبية.



أنظمة المرضى والسجلات

نظام السجلات الطبية – نظام تسجيل ملفات المرضى والاستقبال – نظام حسابات وعقود المرضى مع ربط وصل وDHS – نظام حجز المواعيد للعيادات الخارجية.



أمن المعلومات وإدارة البيانات

تكنولوجيا المعلومات وإعداد الفواتير وتخزين البيانات – جمع وتحليل البيانات والتخطيط للمعلومات – أمن وتكامل وسرية المعلومات – نظام الحماية وإدارة الصلاحيات.



أنظمة الموارد البشرية والإدارة

نظام شؤون الموظفين – نظام المرتبات – نظام الحضور والانصراف – نظام المشتريات – نظام المخازن – نظام الحسابات العامة – نظام سطح المكتب للأطباء.



الأنظمة الطبية والمالية

نظام المختبرات الطبية – نظام تقارير الأشعة – نظام الصيدلية – نظام الأوامر والفواتير – نظام الحسابات النقدية – نظام حساب الموردين والعملاء.

الإدارة الطبية وإدارة المرافق والسلامة

يضمن البرنامجان معًا تقديم خدمات طبية عالية الجودة في بيئة آمنة ومطابقة للمعايير والاشتراطات التنظيمية.

السلامة والأمن

السلامة العامة – الأمن – السلامة من الحريق – إدارة حالات الطوارئ
للحفاظ على سلامة المرضى والعاملين.



المواد والمعدات

إدارة المواد الخطرة – صيانة وإدارة المعدات الطبية – إدارة المرافق والبنية التحتية للمنشأة.



المرافق والبنية التحتية

إدارة مرافق المنشأة الطبية بالكامل وضمان استمرارية تشغيلها وسلامة بيئة العمل وفق الاشتراطات التنظيمية.



إدارة الجودة وسلامة المرضى

يُعدّ برنامج إدارة الجودة وسلامة المرضى ركيزةً محوريةً تربط جميع البرامج التسعة، إذ يضمن منهجاً مخططاً وشاملاً يرتقي بأداء المنشأة الطبية إلى مستوى المعايير الدولية.

سلامة المرضى والمخاطر

الأهداف الدولية IPSC

إدارة المخاطر – تحديد وتحليل الأحداث الهامة – ضمان سلامة المرضى في جميع مراحل الرعاية – تبي الأهداف الدولية لسلامة المرضى (IPSC) كمرجع معياري عالمي.



بناء منهج الجودة

الهيكل واللجان والتدريب

منهج مخطط وشامل للمنشأة الطبية – بناء الهيكل المطلوب واللجان المختصة – تدريب الأطباء والموظفين على مفاهيم الجودة – جمع البيانات عن مؤشرات الجودة وتحديد الأولويات وتنفيذ التحسينات المناسبة.



Hospital Operational
98% Completed Medic
52% Non-sterile Waste
113% Post-Term 30/61

Patient bed availability



Private Occupancy: 55%
Procurement: 1.6%

Real-Time Medical Device Data



Floor plan



الخطوات المعتمدة لإجراء دراسة الجدوى

للمنشآت الطبية الجديدة أو قيد الإنشاء

Development Progress



Quality Standard



لماذا دراسة الجدوى؟

إذا كنت مالك منشأة طبية جديدة أو قيد الإنشاء، سنأتي إلى منشأتك ونشرح أهمية دراسة الجدوى— وهي عملية جمع كافة المعلومات عن مشروع مقترح وتحليلها لمعرفة إمكانية تطبيقه.

سنراجع التصميم ونقدم توصيات بشأن أي تغيير ضروري للاستخدام الأكثر فعالية للمساحة.

خطوات دراسة الجدوى الست



تمر دراسة الجدوى بست مراحل متسلسلة تبدأ باختيار المشروع وتنتهي بتقرير مدى جدوى الفكرة اقتصادياً.

دراسة الموقع

تشمل دراسة الموقع المحاور التالية:

- السكان والقوى العاملة
- المدينة والمحافظه
- التحديات والفرص الاقتصادية
- اشتراطات افتتاح المنشأة الطبية

دراسة سوق الخدمات الطبية

مقدمو الخدمات

إعداد لائحة بكافة مقدمي الخدمات الطبية في المنطقة

تحليل المنافسين

تحليل نقاط القوة والضعف للمنشآت الطبية الحالية

حجم الطلب

عدد المراجعين سنوياً وشهرياً والاختصاصات المطلوبة

الكادر الطبي

تقييم الكادر الطبي والتمريضي المتاح في السوق

الدراسة الفنية – البنية التحتية



المصاريف الرأسمالية

إنشاء المبنى وتجهيزه بالكامل



المصاريف الرأسمالية

إنشاء المبنى وتجهيزه بالكامل



المصاريف الرأسمالية

إنشاء المبنى وتجهيزه بالكامل

الدراسة الفنية – التكاليف التشغيلية

الأجهزة الطبية

الأجهزة والأدوات الطبية
المتخصصة

مصاريف التأسيس

التكاليف قبل التشغيل
والإعداد الأولي

مصاريف التشغيل

القوى العاملة، الإدارة،
التسويق، الصيانة، والتأمين

إهلاكات الأصول

الاستهلاك السنوي للأصول
الثابتة

التحليل المالي والاقتصادي



الإيرادات المتوقعة

تحليل تقديرات المبيعات والنمو



المصاريف التشغيلية

تتبع التكاليف اليومية للأعمال



صافي التدفق النقدي

الفرق بين التدفقات الداخلة والخارجة



قائمة الدخل التقديرية

ملخص للأرباح والخسائر المتوقعة

يشمل التحليل المالي أربعة محاور رئيسية:

الإيرادات المتوقعة

المصاريف التشغيلية العمومية

صافي التدفق النقدي المتوقع

قائمة الدخل التقديرية

إجمالي المصاريف الاستثمارية

تُجمع كافة التكاليف في إجمالي المصاريف الاستثمارية الشاملة:



مصاريف التشغيل
السنوية



الأجهزة والمعدات
الطبية



تكاليف الإنشاء
والتجهيز

النتيجة النهائية

في نهاية دراسة الجدوى، ستكون على بينة تامة من فائدة المشروع الذي ستقدم عليه، وستمتلك المعطيات اللازمة لمراقبة الإنتاجية بعد التنفيذ.

نجاح مستدام

أسس متينة لمنشأة طبية ناجحة

مراقبة الأداء

معطيات لقياس الإنتاجية بعد التشغيل

قرار مدروس

بيانات كافية لاتخاذ القرار الصحيح

نموذج تسجيل الكوادر الطبية

شركة مسيرة الفتح للخدمات الطبية

أولاً: البيانات الشخصية

الاسم الكامل

رقم الهوية / جواز السفر

الجنسية

تاريخ الميلاد

الحالة الاجتماعية

رقم الجوال

البريد الإلكتروني

عنوان السكن الحالي

ثانياً: الحالة الحالية

هل لديك إقامة سارية داخل
المملكة؟

نعم / لا

الدولة الحالية

مكان التواجد

داخل المملكة / خارج المملكة

هل أنت على رأس العمل حالياً؟

نوع الإقامة (إن وجدت)

ثالثاً: البيانات المهنية

التخصص

المسمى الوظيفي

استشاري □ / أخصائي □ / طبيب عام □ / أخصائي تمريض □ /
فني تمريض □ / أخرى □

الرقم المهني

سنوات الخبرة داخل المملكة

سنوات الخبرة خارج المملكة

إجمالي سنوات الخبرة

رابعاً: التراخيص والاختبارات

هل لديك تصنيف هيئة
التخصصات الصحية؟

نعم / لا

هل لديك داتا فلو
(DataFlow)؟

نعم / لا

هل حاصل على البرومتراك؟

نعم / لا

رقم التسجيل المهني

درجة التصنيف (إن وجد)

خامساً: معلومات إضافية

الدورات أو الشهادات الإضافية

اللغات

المهنة المسجلة في جواز السفر

أماكن العمل السابقة

هل سبق لك العمل في
السعودية؟

نعم / لا

سادساً: الراتب والتفضيلات

الراتب المتوقع

الراتب الحالي

نوع العقد المفضل

دوام كامل / جزئي / زيارات

المدينة المفضلة للعمل

هل تقبل الاستقدام؟

نعم / لا

هل تقبل نقل كفالة؟

نعم / لا

سابعاً: المرفقات المطلوبة

- السيرة الذاتية
- صورة المؤهل العلمي
- شهادات الخبرة
- صورة جواز السفر
- صورة التصنيف المهني (إن وجد)

ثامناً: الإقرار

أقر أنا الموقع أدناه بأن جميع البيانات المذكورة صحيحة، وأتحمل كامل المسؤولية في حال ثبوت خلاف ذلك، وأوافق على مشاركة بياناتي مع الجهة الطبية لغرض التوظيف.

التاريخ

التوقيع

الاسم

نموذج اتفاق / طلب توفير كوادر طبية

صادر من شركة مسيرة الفتح للخدمات الطبية

التاريخ: _____

شركة مسيرة الفتح للخدمات الطبية تقدم حلولاً متكاملة في القطاع الصحي، وتشمل خدماتها التوظيف والاستقدام والتسويق الطبي وإدارة المجمعات الطبية.

أولاً: نبذة عن الشركة الخدمات التي نقدمها



الاستقدام

الاستقدام من خارج المملكة ونقل الكفالات بكفاءة



التوظيف

توفير الكوادر الطبية المؤهلة من أطباء وتمريض وفنيين وأخصائيين



التأهيل والاعتماد

تأهيل المنشآت للحصول على اعتماد سباهي



التسويق الطبي

الترويج للمنشآت الصحية وجذب العملاء المستهدفين



التطوير

إعداد خطط تطوير المنشآت الصحية



دراسات الجدوى

إعداد دراسات الجدوى للمجمعات الطبية قبل الإنشاء

ثانياً: هدف النموذج

يُستخدم هذا النموذج كوسيلة رسمية لتحديد احتياج المنشأة الصحية م الطبية، بهدف تسريع عملية البحث والترشيح، ولا يُعد هذا النموذج عقد الطرفين.

ثالثاً: التزامات الشركة

التأكد من التراخيص

التأكد من التراخيص المهنية وصحة الكفاءات الطبية

إجراءات الاستقدام

إنهاء إجراءات الاستقدام أو نقل الكفالة بكفاءة وسرعة

توفير الكوادر المؤهلة

توفير كوادر طبية مؤهلة حسب الطلب والمعايير المحددة

خيارات متعددة

توفير خيارات متعددة من المرشحين لإتاحة الاختيار الأفضل

الاستبدال عند الحاجة

استبدال الكادر في حال عدم الكفاءة خلال فترة التجربة

رابعاً: آلية العمل

تعبئة النموذج

يقوم المجمع بتعبئة النموذج بالبيانات المطلوبة بدقة



الترشيح

تقوم الشركة بترشيح الكوادر المناسبة وفق المعايير المحددة



إرسال السير الذاتية

يتم إرسال السير الذاتية وإجراء المقابلات مع المرشحين



الاتفاق النهائي

يتم الاتفاق النهائي مع المرشح المختار وتوقيع العقد



خامساً: المقابل المالي

طريقة السداد

يتم السداد دفعة واحدة بعد الاتفاق النهائي مع الطبيب/المرشح واعتماد التعاقد

تحديد الأتعاب

يتم تحديد الأتعاب حسب التخصص ونوع الكادر المطلوب

سادساً: ملاحظات هامة

غير ملزم قانونياً

هذا النموذج غير ملزم قانونياً ولا يُعد عقداً رسمياً

عقد رسمي منفصل

يتم إعداد عقد رسمي منفصل عند الاتفاق النهائي

سابعاً: بيانات الطلب

يُعبأ من قبل المجمع

التاريخ: _____
اسم المجمع: _____
رقم الملف: _____
المدينة: _____

تفاصيل الوظيفة المطلوبة

- التخصص المطلوب: _____
- المسمى الوظيفي: (استشاري / أخصائي / طبيب عام / أخصائي ترميز / فني ترميز / أخرى)
- المؤهل العلمي: _____
- عدد الكوادر المطلوبة: _____
- سنوات الخبرة: _____
- الجنسية المطلوبة (إن وجدت): _____

تفاصيل العرض الوظيفي

- الراتب المتوقع: _____
- السكن: (على المجمع / على الموظف)
- مدة التعاقد: _____
- أقصى مدة لتوفير الكادر: _____
- مزايا إضافية: _____



MASIRAT AL-FATH

marketing solutions

مسيرة الفتح

Phone



+966 53 599 0609 - 059 263 0417

Location

Kingdom of Saudi Arabia, Nagran

WEBSITE

<https://masiratalfath.com/>

