

الجمعية	الإنتاج والتسويق الزراعي	الوقت	٦٠ د	بداية الاجتماع	٢١:٠٠
نوع الاجتماع	مجلس الإدارة	المكان	عن بعد	نهاية الاجتماع	٢٢:٠٠
تاريخ الاجتماع	١٧/١٠/١٤٤٧ هـ	الموافق	٢٠٢٦/٠٤/٥ م	رقم الاجتماع	٩

الحضور

ت	الاسم	الصفة	رقم العضوية
١	م/ صالح بن محمد الغامدي	رئيس مجلس الإدارة	٧
٢	أ/ مستور بن محمد الغامدي	نائب رئيس مجلس الإدارة	٣٩
٣	أ/ صالح بن سعيد الغامدي	عضو مجلس الإدارة والمشرّف المالي	٣
٤	د/ صالح بن غرم الله الغامدي	عضو مجلس الإدارة	٢٠
٥	د/ محمد بن عبد الله الغامدي	عضو مجلس الإدارة	٢٩
٦	أ/ سعيد بن أحمد الغامدي	عضو مجلس الإدارة	١٤

المعتذرون عن الحضور

ت	الاسم	الصفة	رقم العضوية
	لا يوجد		

المتغيبون

ت	الاسم	الصفة	رقم العضوية
1			

جدول أعمال الاجتماع

رقم	البند	الوقت (د)	المقدم
١	افتتاح الاجتماع والترحيب بالحضور والتأكد من اكتمال النصاب .	٥	رئيس المجلس
٢	مناقشة المجالات المتاحة لاستثمار أرض مشروع مدينة اللوز وتحديد أنسبها والبدء بذلك	٥٠	جميع أعضاء مجلس الإدارة
٣	اختتام الاجتماع ومراجعة التوصيات	٥	رئيس المجلس



تفاصيل النقاشات

أولاً : افتتاح الاجتماع:

افتتح رئيس مجلس الإدارة الاجتماع مرحباً بالسادة الأعضاء، ومشيداً بحرصهم على الحضور والمشاركة، ثم استعرض الهدف الرئيس للاجتماع والمتمثل في مناقشة أفضل الخيارات الاستثمارية لأرض مشروع مدينة اللوز، تمهيداً لاتخاذ التوجه الاستراتيجي الأنسب.

ثانياً : مناقشة المجالات الاستثمارية:

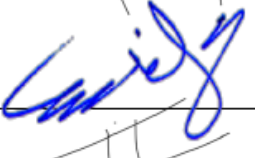
- (١) مداخلة عضو مجلس الإدارة – الأستاذ/ سعيد بن أحمد الغامدي
قدم عدة مقترحات ومواضيع ذات أهمية عالية تتعلق بالتحديات التي تواجه الجمعية ومشروع مدينة اللوز، مع تحليل هذه التحديات وتحويلها إلى فرص تطويرية. وقد تم إرفاق مداخلته التفصيلية في تقرير إلحاقى مكون من (٥) صفحات.
- (٢) مداخلة عضو مجلس الإدارة – الدكتور/ صالح بن غرم الله الغامدي
تحدث عن التوجه الاستراتيجي للجمعية ومشروع مدينة اللوز، وناقش الخيارات الممكنة للمرحلة القادمة، ومن أبرزها تشغيل المشروع ذاتياً أو استقطاب مستثمر أو الاندماج مع جمعية أخرى أو تأسيس شركة مستقلة تخدم الجمعية والمشروع مع توضيح مزايا وتحديات كل خيار، وأكد على أهمية ترجيح الخيار الأكثر استقلالية واستدامة وهو خيار تأسيس شركة مستقلة.
- (٣) مداخلة نائب رئيس مجلس الإدارة – الأستاذ/ مستور بن محمد الغامدي
طرح عدداً من المقترحات العملية، من أبرزها إنشاء مشتل حديث داخل أرض المشروع والاستفادة من طبيعة الأرض الجبلية في إنشاء المدرجات الزراعية ودراسة إمكانية حفر آبار لخدمة المشروع مستقبلاً.
- (٤) مداخلة عضو مجلس الإدارة والمشرى المالي – الأستاذ/ صالح بن سعيد الغامدي
أبدى دعمه للتوجه الاستباقي في الاستفادة من أصحاب المشاتل بالمنطقة، مع أهمية التنسيق المبكر لتوفير الشتلات واختيار مشاتل متخصصة في زراعة اللوز وتعزيز الشراكات المحلية لتقليل التكلفة ورفع الجودة.
- (٥) مداخلة عضو مجلس الإدارة – الدكتور/ محمد بن عبد الله الغامدي
ركزت مداخلته على بناء شراكات استراتيجية مع المزارعين والمشاتل في منطقة الباحة وإنتاج شتلات لوز محلية عالية الجودة وتسويق منتجات اللوز تحت علامة تجارية موحدة.
- (٦) عرض رئيس مجلس الإدارة:
قدم رئيس مجلس الإدارة عرضاً تقديمياً شاملاً عن مشروع مدينة اللوز، استعرض فيه مكونات المشروع والمراحل التنفيذية والرؤية المستقبلية والارتباط بالخطة التنفيذية المعتمدة.

التوصيات والقرارات

١. توجيه المدير التنفيذي بإعداد محضر اجتماع مجلس الإدارة .
٢. توجيه المدير التنفيذي بإعداد تقرير إلحاقى يتضمن محاور النقاش، والنقاط الجوهرية، والمقترحات التي طُرحت في الاجتماع، واعتماده باسم (التقرير الإلحاقى لاجتماع مجلس الإدارة رقم ٩)
٣. الدعوة لعقد اجتماع مجلس إدارة لاحق لمناقشة المحضر والتقرير الإلحاقى، واتخاذ التوجه الاستراتيجي الأنسب للمشروع.



أعضاء مجلس الإدارة

رقم	الاسم	الصفة	التوقيع
١	م/ صالح بن محمد الغامدي	رئيس مجلس الإدارة	
٢	أ/ مستور بن محمد الغامدي	نائب الرئيس	
٣	أ/ صالح بن سعيد الغامدي	المشرف المالي	
٤	د/ صالح بن غرم الله الغامدي	عضو	
٥	د/ محمد بن عبد الله الغامدي	عضو	
٦	أ/ سعيد بن أحمد الغامدي	عضو	



بسم الله الرحمن الرحيم

مواضيع مقترحة للعصف الذهني حول التحديات التي تواجه الجمعية الزراعية للإنتاج والتسويق الزراعي ببني كبير.

لقد طرحت على نفسي- مجموعة من التحديات وحاولت تحليلها من أجل تحويلها إلى فرص وذلك على النحو التالي:

1. التحدي الأول: مصادر التمويل (كيف نتجاوز شح الموارد؟)

بما أننا جمعية تعاونية، فلدينا قنوات تمويلية لا تتوفر للأفراد مثل:

- **صندوق التنمية الزراعي:** يقدم الصندوق قروضاً تنموية ميسرة، وهناك مسارات خاصة للجمعيات التعاونية لتمويل التقنيات الحديثة والمشاريع التشغيلية.
 - **برنامج "ريف":** يستهدف صغار المنتجين والجمعيات في قطاعات محددة منها الفواكه (اللوزيات). يمكن للجمعية الحصول على دعم مادي غير مسترد لتطوير قطاع اللوز.
 - **الشركات الاستثمارية (B.O.T):** بما أن الأرض مستأجرة لمدة 15 سنة، يمكن طرح جزء من الموقع لمستثمرين من القطاع الخاص لبناء المطاعم أو المقاهي مقابل نسبة من الدخل أو إيجار يغطي بعض تكاليف الزراعة.
 - **المسؤولية الاجتماعية للبنوك وشركات المنطقة:** التقديم على صناديق المسؤولية الاجتماعية في شركات كبرى (مثل أرامكو أو سابك) لدعم مشاريع التنمية المجتمعية.
- بالإضافة إلى مصادر أخرى ذاتية / اقراضية / استثمارية.

2. التحدي الثاني: الحصول على عائد سريع عن طريق زراعة المحاصيل ذات الدورة الإنتاجية القصيرة.

اللوز يحتاج لسنوات ليبدأ الإنتاج (3-5 سنوات)، لذا نحتاج لمحاصيل "بينية أو جانبية" توفر سيولة في أقل من سنة مثل:

- **النباتات العطرية:** (البرك (البعيثران)، الريحان، الكادي، والورد الحجازي). هذه النباتات تنمو سريعاً، وتحمل الأجواء الجبلية، ولها طلب عالٍ في المنطقة.
- **الخضار الموسمية:** زراعة الفراولة (بنظام الهيدروبونيك أو البيوت المحمية المصغرة) توفر عائداً خلال أشهر وتعتبر عامل جذب سياحي.
- **المناحل (عسل الباحة):** وضع خلايا نحل في الموقع. النحل سيسرع عملية تلقيح أشجار اللوز، وإنتاج العسل يتم في مواسم قصيرة ويدر دخلاً ممتازاً للجمعية.

3. التحدي الثالث: الجانب التسويقي

- **محاولة خلق العلامة التجارية الخاصة بالجمعية (Brand):** لن نبيع لوزاً فقط بل سنبيع "قصة بني كبير". يجب تصميم هوية بصرية تعكس عراقة المنطقة وجاذبية المرتفعات.
- **التسويق التجريبي:** ربط التسويق بالسياحة؛ بحيث يشتري الزائر المحصول من "أرضه" مباشرة.
- **التعاقدات المسبقة:** توقيع مذكرات تفاهم مع مقاهي مختصة (Specialty Coffee) في المملكة لتوريد اللوز المحلي كمنتج فاخر للحلويات. (المدى الطويل).

4. التحدي الرابع: التطوير السياحي (المطل والموقع)

- **المقاهي "المفتوحة":** بدلاً من المباني الخرسانية، باستخدام المنصات الخشبية (Decks) تطل على السد وعلى وادي المرزوق الذي يمثل أفضل ما في وادي بني كبير (وفي كل خير). هذا يقلل التكلفة الإنشائية ويزيد الجمالية.

- نزل ريفية بسيطة: أكواخ خشبية صغيرة للإقامة القصيرة، تطل على مزارع اللوز، فالسياح الآن يبحثون عن "التجربة الريفية" أكثر من الفنادق الفاخرة.
- مسارات الهايكنج: استغلال الطبيعة الجبلية للمشروع لعمل مسار رياضي ينتهي بالمقهى / المطعم المطل على الوادي والسد، مما يجذب فئة الشباب والرياضيين.

5. التحدي الخامس: "الماء" (التحدي الأكبر)

نجاح المشروع مرهون بحل مشكلة المياه في هذه الأرض الجبلية وذلك عن طريق:

1. حصاد (مصادر) مياه الأمطار: إنشاء خزانات أرضية عملاقة (مطوي) لتجميع مياه الأمطار من المرتفعات.
2. الري بالتنقيط الذي: استخدام تقنيات توفر 70% من المياه.
3. صهاريج المياه: كحل مؤقت بدعم من وزارة الزراعة.
4. المياه المعالجة ثلاثياً: تستخدم لغرض التخضير وليس لسقيا المحاصيل الغذائية (ليس مجدياً في الوقت الحاضر).

6. التحدي السادس (مدة العقد مع الجهة الحكومية)

مدة 15 سنة قد تكون قصيرة لمشروع شجري مثل اللوز (الذي يعمر طويلاً). ينصح بالتواصل مع الجهة المؤجرة لمحاولة تمديد العقد لـ 25 أو 30 سنة، أو وضع بند يسمح بالتجديد التلقائي، لضمان استرداد رأس المال الاستثماري في الإنشاءات السياحية.

بعد استعراض ما تقدم من التحديات يظهر تحدياً آخر لكنه من نوع مختلف يتمثل في السؤال الآتي:

ماهي الخطوة التي تنوي الجمعية البدء بها أولاً: تأمين التمويل ام البدء في استصلاح الأرض؟ وقد اجتهدت في الإجابة الآتية وهي "الاثنتين معاً":

وفيما يلي تصوري لكيفية البدء في المسارين في وقت واحد:

بناءً على طبيعة المشاريع الزراعية الكبرى، فإن البدء فيهما معاً هو القرار الاستراتيجي الصحيح، لكن بشرط "التناغم" المبني على التخطيط المالي

والاستراتيجي والإداري، فالتمويل يحتاج إلى "إثبات جدية" على الأرض، واستصلاح الأرض يحتاج إلى "ضخ مالي" لاستمراره، [معادلة صعبة ومعقدة ليس كذلك؟ "نعم" لكنها ليست مستحيلة.]

كيف ندير المسارين في وقت واحد لضمان عدم استنزاف موارد الجمعية المحدودة:

1. المسار الميداني: (الاستصلاح "الذي")

لا نبدأ بتمهيد الـ 700 ألف متر كاملة؛ فهذا سيهلك المتاح وربما أكثر من المتوفر من الموارد ولكن السير وفقاً للخطوات التالية:

- **أسلوب المراحل: (Phasing)** البدء باستصلاح "المنطقة الذهبية" فقط (وهي المنطقة المطلة على السد والوادي).
- **الهدف:** تجهيز مساحة صغيرة (مثلاً 50 ألف متر) لتكون "نموذجاً" (Prototype). هذا الجزء هو الذي سيحتوي على المقهى والمطعم المؤقت والمشاتل الأولى.
- **إثبات المفهوم:** عندما يرى الممول أو المستثمر شتلات بدأت تنمو وإطالة تم استغلالها، ستتضاعف فرصتنا في بيع فكرة جدوى المشروع وبالتالي الحصول على التمويل.

2. المسار التمويلي (صناعة "الملف الاستثماري")

- بينما تتحرك الجرافات في المنطقة المطلة، يجب أن يتحرك مجلس إدارة الجمعية بملف متكامل يتضمن:
- **دراسة الجدوى:** يتم فيها التركيز على "العائد السياحي" السريع وليس فقط "العائد الزراعي" المتأخر.
- **الدعم الحكومي:** البدء فوراً في إجراءات القرض الزراعي (صندوق التنمية الزراعية) و"ريف"، لأن هذه الإجراءات تأخذ وقتاً طويلاً (بيروقراطية التمويل).
- **الاستثمار بالامتياز: (Outsourcing)** البحث عن مشغل مقاهي / مطاعم معروف في الباحة / خارج الباحة، والعرض عليه استئجار "المطل" وتجهيزه مقابل إيجار مقدم (هذا الإيجار المقدم هو الذي سيمول زراعة الأشجار أو جزء منها وأهم من ذلك إثبات وجود مشروع ملموس على الأرض).

أخيراً فإنه من نافلة القول ان هناك تحديات أخرى تخص الجمعية ككل ولا تقل أهمية عما ذكر أعلاه (أدارة الجمعية وصورتها الذهنية لدى جمهورها، عدد أعضائها، ادارتها ...الخ) ولكن ووفقاً لأسلوب تجزئة التحديات حسب طبيعتها وأهدافها فاني اقترح ان تكون هي الخطوة التالية وان تنحى جانباً في الوقت الحاضر.

وفق الله الجميع لما يحقق اهدافنا / اهداف الجميع النبيلة في خدمة وطننا ومجتمعنا.

اخوكم / سعيد الساروق