



الملف التعريفي الأول للمستثمر

مجموعة WGS والفرصة الاستثمارية

مجموعة متعددة القطاعات مقرها إسطنبول وعملياتها في تركيا وفلسطين: الذهب والمجوهرات، السيارات، التعليم والخدمات الطلابية، الصيانة والديكور، وتقنية المعلومات والذكاء الاصطناعي.

طبيعة المستند

الإصدار ١٠ س ٢٦ أكتوبر ٢٠٢٦

المقر والعمليات

إسطنبول، الجمهورية التركية ·
فلسطين

الكيان القانوني

WGS İÇ VE DIŞ TİCARET LTD. ŞTİ.

مسار التعرف الاستثماري

هذا الملف هو **الدراسة الأولى**: تعريفية تعرض المجموعة وقطاعاتها وخبراتها واتجاهات التوسع، دون الإفصاح عن بيانات مالية.

الدراسة الأولى – التعريف (هذا الملف)

صورة واضحة عن تاريخ WGS والأنشطة القائمة والفرق المتخصصة وخطط التطوير المرحلية.

الدراسة الثانية – العرض الأولي

تُقدّم بعد إبداء اهتمام جاد، وتتضمن البيانات المالية الأولية وهيكل الفرصة التي يرغب المستثمر في مناقشتها.

الدراسة الثالثة – الدراسة التفصيلية

تُعرض بعد التفاهم المبدئي واجتماع الإدارة، وتتضمن التفاصيل التشغيلية والمالية والقانونية وآليات التنفيذ والتوثيق.

اختيار نطاق المشاركة

يمكن للمستثمر اختيار قطاع واحد أو عدة قطاعات أو المجموعة كاملة، وفق الفرصة وهيكل الشراكة التي يجري الاتفاق عليها.

فهرس العرض

١	نبذة عامة ومسيرة المجموعة	٤-٣
٢	الإطار القانوني والقيادة وخبرات الفرق	٦-٥
٣	قطاعات المجموعة التشغيلية	١٢-٧
٤	التكامل والحضور الجغرافي ولماذا تركيا	١٥-١٣
٥	خارطة الطريق ومبدأ البوابات	١٦
٦	طبيعة الشراكة الاستثمارية	١٧
٧	الحوكمة والرقابة وإدارة المخاطر	٢١-١٨
٨	لماذا WGS؟ والخطوات التالية	٢٣-٢٢

ترتيب إتاحة المعلومات

يُقدّم هذا الملف التعريفي أولاً دون أرقام مالية، ثم يُتاح العرض المالي الأولي بعد إبداء الاهتمام، ثم الدراسة التفصيلية والفحص والتعاقد وفق تقدّم النقاش.

نبذة عامة ورؤية المجموعة

WGS مجموعة تجارية متعددة القطاعات مقرها إسطنبول، تستند إلى نشاط وخبرات قائمة في تركيا وفلسطين، وتتجه نحو نمو مؤسسي مدروس.

المنطلق

نشاط قائم لا فكرة نظرية

نشاط تجاري قائم وخبرة في الأسواق والعمليات والشراكات، وليس مجرد فكرة استثمارية نظرية.

الرسالة المؤسسية

موثوقية وكفاءة وشراكة

تقديم منتجات وخدمات موثوقة، وتطوير الكفاءة التشغيلية، وبناء علاقات شراكة طويلة الأمد على أسس مهنية.

الرؤية الاستراتيجية

مجموعة قابضة متعددة القطاعات

تطوير مجموعة قابضة متعددة القطاعات تنطلق من تركيا، وتتوسع إقليمياً ودولياً وفق الجاهزية والجدوى.

مبادئ الإدارة

التخصص القطاعي

مدير متخصص ومسؤولية تشغيلية لكل قطاع.

التقييم قبل التنفيذ

دراسة الفرص وجدواها قبل الالتزام بها.

توثيق الإجراءات

سياسات وصلاحيات مكتوبة وواضحة.

متابعة الأداء

مؤشرات وتقارير دورية لكل نشاط.

الشفافية

إطلاع الشركاء وفق الاتفاقيات والصلاحيات.

منهج الإدارة

تجمع المجموعة بين أعمال قائمة وخبرات متخصصة، مع السعي إلى تحويل الخبرات والعلاقات التجارية إلى أنظمة عمل قابلة للقياس والتوسع. وتُبنى الشراكة على توثيق الصلاحيات، ووضوح نطاق المشاركة، والمتابعة التشغيلية والمراجعة المالية.

التمييز بين الواقع والخطة

تُذكر الأصول والعمليات الحالية بصفتها **قائمة**، بينما تُعرض المصانع الجديدة وورش التوسع والسكن الطلابي الخاص والمنصات التقنية الجديدة باعتبارها **خطط تطوير مستقبلية** تخضع للجاهزية والجدوى.

مسيرة WGS والامتداد التجاري للمجموعة

امتداد للخبرة التجارية من فلسطين إلى دبي ثم تركيا، وصولاً إلى تطوير WGS بصفتها مجموعة متعددة الأنشطة.



المرحلة اللاحقة

المسار القادم

توظيف خبرات فلسطين ودبي وتركيا في بناء أعمال مؤسسية متخصصة وتوسعات مرحلية داخل تركيا وخارجها.

المحور الرئيسي • نحو سبع سنوات

تركيا

تمتد خبرة المجموعة وحضورها التجاري في تركيا إلى نحو سبع سنوات، وتتخذ من إسطنبول مركزاً لإدارة الأعمال وتطوير القطاعات.

الامتداد الإقليمي • أربع سنوات

دبي

امتدت التجربة التجارية إلى دبي لمدة أربع سنوات، بما أتاح خبرة إضافية في الأسواق والعلاقات التجارية الإقليمية.

الجزر • منذ ١٩٨٧

فلسطين

بدأت الخبرة العائلية في تجارة الذهب والمجوهرات والصرافة والتجارة، ولا يزال نشاط الذهب قائماً في فلسطين.

استمرارية العلاقات

تستند مسيرة المجموعة إلى الخبرة في الذهب والصرافة والتجارة الدولية وإدارة المشاريع، وإلى شبكة علاقات تجارية تطورت عبر الأسواق الثلاثة.

تراكم الخبرة

تمتد الجذور التجارية للعائلة في فلسطين منذ عام ١٩٨٧، ثم خبرة تجارية لمدة أربع سنوات في دبي، وصولاً إلى نحو سبع سنوات من العمل والحضور في تركيا. ملاحظة: يشير عام ١٩٨٧ إلى امتداد الخبرة العائلية، ولا يعني أن الكيان القانوني التركي تأسس في ذلك العام.

الإطار القانوني والقيادة التنفيذية

السيد / منتصر عوض

المؤسس والمدير العام • خبرة ٣٩ سنة

خبرة في الذهب والصرافة والتجارة الدولية وإنشاء المشاريع وإدارتها؛ يتولى التوجه الاستراتيجي والشراكات الرئيسية.

السيدة / ربا صالح

نائبة المدير العام • خبرة ١٩ سنة

خبرة في الذهب والصرافة وإدارة المشاريع؛ تتابع الإدارة التشغيلية والتنسيق بين القطاعات.

الكيان القانوني والتحول المؤسسي

تعمل المجموعة تحت السجل التجاري في إسطنبول باسم:

WGS İÇ VE DIŞ TİCARET LTD. ŞTİ.

يُشرع في التحول من الشركة المحدودة إلى شركة مساهمة تركية (A.Ş.) بهيكل قابض مباشرة بعد دخول المستثمرين، مع استكمال التقييم والموافقات والتسجيل وتوثيق الملكية وفق القانون التركي، لتنظيم الملكية وحماية الحقوق.

الهيكل الإداري وتوزيع الصلاحيات

تحدد الإدارة العامة الاستراتيجية والتعاقدات الرئيسية والرقابة العليا، ويتولى مديرو القطاعات إعداد الخطط والتنفيذ والمتابعة. وتُحدّد الصلاحيات والتفويضات والحوافز الإدارية وفق النظام والاتفاقيات المعتمدة دون افتراض حقوق غير موثقة.

المسؤولية القيادية	نطاق الاختصاص والصلاحيات
المدير العام	التوجه الاستراتيجي، والشراكات والتعاقدات الرئيسية، والرقابة العليا
نائبة المدير العام	الإدارة التشغيلية، والتنسيق بين القطاعات، ومتابعة التنفيذ
مديرو القطاعات والفرق التنفيذية	إعداد الخطط والتنفيذ اليومي والمتابعة ضمن صلاحيات محددة ورفع تقارير الأداء

خبرات القيادة والفرق التنفيذية

تُعرض الخبرات بالسنوات لكل مستوى قيادي، مع فصل خبرة مدير القطاع عن خبرة فريقه التنفيذي.

منتصر عوض

المؤسس والمدير العام

الذهب، الصرافة، التجارة الدولية، إنشاء المشاريع وإدارتها؛ التوجه الاستراتيجي والشراكات الرئيسية.

٣٩

سنة خبرة المدير

ربا صالح

نائبة المدير العام

الذهب، الصرافة، إدارة المشاريع؛ الإدارة التشغيلية والتنسيق بين القطاعات.

١٩

سنة خبرة المدير

الذهب والمجوهرات · Durra

يوسف عوض

مدير القطاع ومؤسس علامة Durra

خبرة المدير

١١ سنة

امتداد عائلي في الذهب

منذ ١٩٨٧

السيارات

ملاك طاهر

مديرة قطاع السيارات

خبرة المديرة

١٣ سنة

خبرة الفريق التنفيذي

١٥ سنة

التعليم · Turvex

عمرو هادي

مدير قطاع التعليم

خبرة المدير

١١ سنة

خبرة الفريق التنفيذي

١٤ سنة

تقنية المعلومات والدكاء

الاصطناعي

محمد عوض

مدير القطاع

خبرة المدير

١٣ سنة

خبرة الفريق التنفيذي

١٤ سنة

الصيانة والديكور · EVÍZO

معاذ حسين

مدير القطاع

خبرة المدير

١٥ سنة

خبرة الفريق التنفيذي

١٧ سنة

قطاعات المجموعة التشغيلية

خمس قطاعات ضمن رؤية إدارية موحدة، مع الحفاظ على اختصاص كل قطاع وطبيعته التشغيلية، والتميز بين القائم حالياً وخطط التوسع.

WGS Tech & AI

تقنية المعلومات والذكاء الاصطناعي

أنظمة وحلول رقمية لدعم قطاعات WGS، والتوجه إلى تطوير منتجات وبرمجيات وحلول ذكاء اصطناعي مستقلة للشركات والمؤسسات.

القائم: أنظمة للمجموعة.

التوسع: خدمات ومنتجات تقنية خارجية.

EVİZO

الصيانة والديكور

خدمات الصيانة والتجديد والديكور والتشطيبات وتنفيذ المشاريع، مع التوسع التدريجي في نطاق الخدمة.

القائم: خدمات صيانة وديكور ومشاريع.

التوسع: متدرج داخل تركيا ودولياً للديكور.

Turvex

التعليم والخدمات الطلابية

استقطاب الطلاب وتسجيلهم في الجامعات ومساعدتهم بالخدمات والسكن، مع تطوير المعهد التعليمي في إسطنبول بالتوازي.

القائم: خدمات القبول والتسجيل والخدمات الطلابية والسكن.
المخطط: المعهد في المرحلة الأولى.

WGS Automotive

السيارات

شراء مدروس من السوق التركي والمزادات داخل تركيا، ثم الفحص والتجهيز والتسويق وإعادة تدوير رأس المال.

القائم: شراء وتجهيز وبيع داخل تركيا.
التوسع: ورش متخصصة واستيراد لاحقاً.

Durra

الذهب والمجوهرات

نشاط قائم في فلسطين من خلال محل ومصنع، مع تعاون تصنيعي مع مصنع ذهب تركي مقرب.

القائم: محل ومصنع في فلسطين، وتعاون تصنيعي في تركيا.
التوسع: العلامة والبيع الرقمي ومصنع خاص لاحقاً.

قطاع الذهب والمجوهرات – Durra

الأصول والعمليات القائمة

- ◆ مصنع لتصنيع الذهب والمجوهرات – فلسطين
- ◆ محل لعرض وبيع الذهب والمجوهرات – فلسطين
- ◆ تعاون تصنيعي مع مصنع ذهب تركي مقرب
- ◆ علامة Durra للمجوهرات التي أسسها مدير القطاع

ضوابط المخاطر والتسعير

- ◆ منع المضاربة على سعر الخام بوصفها أساسًا لنموذج الربح
- ◆ مطابقة المشتريات مع الطلبات
- ◆ جرد دوري دقيق للأوزان والمخزون
- ◆ فصل واضح بين قيمة المعدن وأجور الصياغة والتصنيع

بداية الخبرة العائلية في الذهب والمجوهرات، وعلامة Durra امتدادها الحديث.

١٩٨٧

قطاع قائم على خبرة عائلية ممتدة منذ عام ١٩٨٧، مع عمليات فعلية في فلسطين وعلاقات تصنيع وتعاون في تركيا. يقوده يوسف عوض مدير القطاع بخبرة ١١ سنة ومؤسس علامة Durra.

النموذج التشغيلي المعتمد



الهدف بناء سلسلة قيمة تشمل التصنيع والعلامة التجارية والتوزيع، لا الاعتماد على حركة سعر الذهب.

خطوات التوسع

- ◆ تعزيز نشاط المصنع والمحل في فلسطين.
- ◆ تطوير منتجات وهوية علامة Durra.
- ◆ توسيع التصنيع بالتعاون مع مصنع تركيا.
- ◆ نقاط بيع وبيع إلكتروني في تركيا وأوروبا.
- ◆ دراسة مصنع خاص مؤتمت لصناعة المجوهرات ومستلزمات مصانع الذهب مثل الأقفال والسلاسل.

قطاع السيارات – نموذج التشغيل والتوسع

الأولوية للشراء من السوق التركي والمزادات داخل تركيا؛ والاستيراد من الخارج خيار لاحق يُفَعَّل وفق الجدوى التجارية والتنظيمية.

الدورة التشغيلية المعتمدة



يُستبعد الشراء لمجرد انخفاض السعر ما لم تثبت جدوى إعادة البيع.

القائم حاليًا

مصادر الشراء الحالية

البحث عن فرص مناسبة في السوق التركي والمزادات المحلية، مع تقييم حالة السيارة وتكلفة تجهيزها قبل قرار الشراء، والاستفادة من الفحص والتجهيز والصيانة والإكسسوارات لرفع جاهزية السيارة وتحسين تجربة العميل.

ضوابط وميزات القطاع

إدارة السيارات كأصول قابلة للتداول

- ◆ الوصول المباشر إلى المزادات المحلية متى توافر
- ◆ تجهيز داخلي بسعر التكلفة عند إنشاء القدرة الفنية
- ◆ تأمين شامل على المركبات بحسب المتاح والمناسب
- ◆ جرد وتصفية دورية للمخزون

مراحل لاحقة

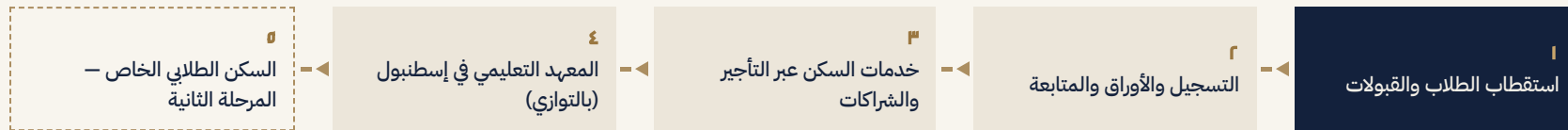
التوسع المرحلي

زيادة حجم التشغيل تدريجيًا، ثم إنشاء ورشة متخصصة للصيانة والتجهيز والتعديل، والتوسع في استيراد وتجارة الإكسسوارات والتجهيزات.

مصادر مستقبلية: دراسة الاستيراد من الولايات المتحدة والصين ودول الخليج وأوروبا عند توافر الجدوى.

قطاع التعليم والخدمات الطلابية

في المرحلة الأولى بنى قاعدة طلابية واسعة عبر الخدمات الجامعية والسكنية، وفتحت المعهد التعليمي بالتوازي؛ أما السكن الطلابي الخاص في المرحلة الثانية.



مسار Turvex المتكاملان

المسار الأول: خدمات القبول الجامعي والتسجيل والأوراق والمتابعة، واختيار الجامعة والتخصص، والخدمات المساندة.

المسار الثاني: افتتاح المعهد التعليمي في إسطنبول خلال المرحلة الأولى لتقديم برامج اللغات والتأهيل والدورات التدريبية.

السكن وبناء قاعدة الطلب

في المرحلة الأولى: تأجير وتجهيز شقق مناسبة عند الحاجة، أو التنسيق مع مكاتب وشركات عقارية موثوقة مقابل عمولة أو رسوم خدمة. وثُوِّقَ احتياجات الطلاب ومناطق الدراسة والمدة والميزانيات لتكوين قاعدة عملاء وبيانات طلب حقيقية.

ضوابط النشاط

- ◆ الاستفادة من الشراكات الجامعية القائمة
- ◆ حجز مسبق ودفعات مقدمة عند ملامتها لطبيعة الخدمة
- ◆ دراسة عقود اشتراك سنوية متكررة للخدمات التعليمية

رحلة الطالب المعتمدة

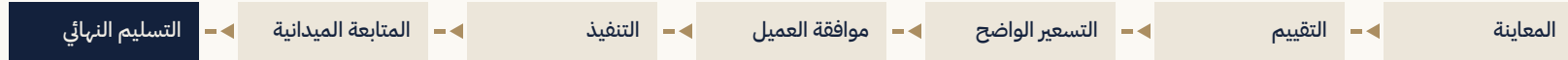
دراسة حالة الطالب ← اختيار التخصص والجامعة ← القبول والتسجيل ← متابعة الإجراءات ← تأمين احتياجات الطالب ← السكن والاستقرار ← المتابعة عند بدء الدراسة.

قطاع الصيانة والديكور والتشطيبات

قطاع خدمات متكامل يغطي أعمال الصيانة اليومية والتجديد والديكور والتشطيبات، مع إدارة منظمة للطلبات والمشاريع.

الصيانة	التجديد	الديكور	التشطيبات	المقاولات والتنفيذ
الكهرباء، السباكة والمياه، التكييف، الأجهزة، مع عقود صيانة دورية.	التجديد الكامل وإعادة تأهيل الوحدات القائمة.	التصميم الداخلي، الدهان والجبس، الأرضيات والباركيه، النجارة والأبواب والخزائن.	السيراميك والرخام، الزجاج والألومنيوم، الحدادة والأعمال المعدنية.	تنفيذ المشاريع والمقاولات وتسليم المشاريع الجاهزة.

نموذج تشغيلي منظم من المعاينة إلى التسليم



داخل تركيا

التوسع في تركيا

توسيع نطاق خدمات الصيانة والتجديد والتعاقدات
والمقاولات وتسليم المشاريع الجاهزة وفق جاهزية الفرق
والشركاء.

خارج تركيا

الديكور للسوق الدولي

استقبال الصور والمخططات والقياسات من أي دولة عبر
الموقع، وإعداد التصميم واختيار المواد، والتنفيذ في الخارج
عبر شركاء مناسبين.

مستقبلاً

تجارة المواد

استيراد وتجارة مواد التشطيب والديكور والتجهيز
والإكسسوارات، بما يدعم سلسلة التوريد وجودة التنفيذ
وتنوع النشاط.

تقنية المعلومات والذكاء الاصطناعي

نطاق الأنظمة المركزية للمجموعة

■ العمليات	■ المخزون	■ المبيعات	■ إدارة العملاء
■ دعم القرار	■ مؤشرات الأداء	■ التقارير	■ المتابعة

مع مستويات وصول وصلاحيات للمديرين والشركاء.

ذراع رقمي وقطاع أعمال مستقل

يمثل القطاع الذراع الرقمي الداعم لمجموعة WGS، وفي الوقت نفسه قطاع أعمال مستقلاً يستهدف الشركات والمؤسسات بمنتجات وخدمات تقنية قابلة للتوسع.

أسلوب النمو

بدء مشاريع محددة، والتحقق من جدواها واحتياجات العملاء، ثم تطوير حلول قابلة للتكرار والتوسع.

الأسواق المستهدفة

الشركات والمؤسسات، والجهات الحكومية حيث تسمح الأنظمة والجدوى، مع إمكانية التوسع إلى أسواق ودول مختلفة.

منتجات ومنصات مملوكة

تحديد مشكلات فعلية في الأسواق، ثم تطوير برامج ومنصات وأنظمة ذكاء اصطناعي مملوكة للمجموعة، قابلة للبيع أو الترخيص.

خدمات الشركات B2B

تطوير مواقع وأنظمة أعمال وتطبيقات، وحلول أتمتة وذكاء اصطناعي مخصصة لرفع الكفاءة وتحسين سير العمل وخدمة العملاء.

الأولوية: التحقق قبل التوسع

تُستخدم الأنظمة داخل WGS لإثبات فعاليتها وتشغيلها، ثم يجري توسيع التسويق التجاري للمنتجات القابلة للتكرار، دون حصر القطاع في الدعم الداخلي للمجموعة.

التكامل بين القطاعات

تعمل قطاعات WGS تحت إدارة واحدة، مع اختصاص واضح لكل قطاع؛ ويُستفاد من فرص التكامل دون خلط المسؤوليات أو نتائج الأعمال.



الضابط الأساسي

التكامل أداة لرفع كفاءة التشغيل، وليس بديلاً عن مساءلة كل قطاع عن جودة التنفيذ ونتائجه.

استقلال المساءلة

تُحدّد التكاليف والعقود والمسؤوليات والنتائج لكل نشاط وفق الهيكلية المتفق عليها، دون إلغاء استقلال القرار التشغيلي.

الحضور الجغرافي ومسار الخبرة

إسطنبول مركز الإدارة والتطوير، وفلسطين قاعدة نشاط الذهب القائم، مع امتداد تجاري سابق إلى دبي.

تركيا

مقر الإدارة والمحور الرئيسي للتطوير

- ♦ الإدارة المركزية – إسطنبول
- ♦ السيارات · التعليم والخدمات الطلابية · EVIZO
- ♦ التقنية والذكاء الاصطناعي
- ♦ تعاون صناعي قائم مع مصنع ذهب تركي مقرب

٧ سنوات تقريبًا من الحضور والخبرة التجارية في تركيا

فلسطين

قاعدة نشاط الذهب القائم

- ♦ مصنع ذهب ومجوهرات قائم
- ♦ محل عرض وبيع قائم
- ♦ خبرة عملية في التصنيع والتجارة

١٩٨٧ جذور الخبرة العائلية في الذهب

دبي

خبرة تجارية سابقة

أربع سنوات من الخبرة التجارية في سوق إقليمي مهم ضمن المسيرة المهنية للإدارة، ولا تمثل مقرًا تشغيليًا حاليًا للمجموعة.

٤ سنوات خبرة

الانتشار المستقبلي

الأسواق الأوروبية والدولية فرص للتوسع في بيع المجوهرات وخدمات التصميم والمنتجات التقنية، وفق خصائص كل قطاع وحجم الطلب والجدوى؛ ولا تُعرض على أنها فروع قائمة قبل تنفيذها.

التنوع الجغرافي كأداة لإدارة المخاطر

تعمل تركيا مركزًا للإدارة والتشغيل والتوسع، بينما تمثل فلسطين قاعدة قائمة لقطاع الذهب؛ ويدعم التعاون الصناعي في تركيا ربط العمليات والخبرات بين السوقين.

لماذا تركيا؟ السوق الرئيسي ومنصة الانطلاق

تُعد تركيا سوقًا محوريًا للمجموعة لما تجمعها من قاعدة سكانية كبيرة، وموقع استراتيجي، وتنوع اقتصادي وتجاري وصناعي.

عدد سكان تركيا

٨٦,٠٩٢,١٦٨

نسمة، منهم ١٥,٧٥٤,٠٥٣ في إسطنبول.

المصدر: هيئة الإحصاء التركية (TÜİK) — نظام تسجيل السكان القائم على العناوين (ADNKS)، بيانات ٣١ ديسمبر ٢٠٢٥.

الموقع الاستراتيجي

موقع يربط أوروبا وآسيا والشرق الأوسط، ويساعد على بناء علاقات تجارية ولوجستية مع أسواق متعددة.

حجم السوق المحلي

قاعدة سكانية تبلغ نحو ٨٦,١ مليون نسمة، منها نحو ١٥,٨ مليون في إسطنبول.

إسطنبول مركز الإدارة

قاعدة مناسبة لإدارة أعمال المجموعة والتوسع المحلي، مع حضور تجاري للمجموعة في تركيا منذ نحو سبع سنوات.

القدرة التشغيلية

أسواق للسيارات والذهب والتعليم والخدمات والعقارات والصيانة، وشبكات موردين ومهنيين وشركات مساندة وقنوات توريد ولوجستيات.

المرحلة الثانية: الأصول والتوسع

توسيع الأصول والبنية والمصادر والقنوات، ثم الأسواق الإقليمية والدولية، بعد مراجعة نتائج المرحلة الأولى.

المرحلة الأولى: التشغيل وتنمية العملاء

استثمار الخبرة والحضور القائمين في إسطنبول لتنظيم التشغيل وتنمية قاعدة العملاء وتثبيت النماذج التشغيلية للقطاعات.

خارطة الطريق – مرحلتان واضحتان

تسير خطة التطوير على مرحلتين، مع مراجعة نتائج التشغيل وجاهزية الفرق قبل الانتقال إلى التوسع الأكبر.

المرحلة الأولى

التشغيل وتوسيع العملاء

- ◆ تعزيز نشاطي الذهب والسيارات القائمين
- ◆ خدمات Turvex للطلاب والسكن عبر التأجير والشراكات
- ◆ افتتاح المعهد التعليمي
- ◆ تنظيم توسع EVIZO



بوابة
الانتقال

المرحلة الثانية

الأصول والبنية

- ◆ ورش السيارات والإكسسوارات
- ◆ تطوير التصنيع في الذهب
- ◆ إنشاء أو تشغيل سكن طلابي خاص
- ◆ توسيع خدمات الصيانة والديكور

مبدأ بوابات الانتقال (Stage-Gate)

لا يُعتمد أي توسع في الأصول قبل مراجعة الطلب الفعلي، وجودة التنفيذ، والسيولة، ونتائج التشغيل، وجاهزية الإدارة، وتوافر الموردين والشركاء والقدرات المناسبة.

أولوية الشركاء

يجوز النص في اتفاقية الاستثمار النهائية على أولوية مشاركة شركاء المرحلة الأولى في فرص المرحلة الثانية، مع تحديد شروطها ونطاقها صراحة.

التحول القانوني ليس مؤجلاً

تبدأ إجراءات التحول إلى شركة مساهمة (A.S.) بهيكل قابض مباشرة بعد دخول المستثمرين، ولا تنتظر انتهاء المرحلة الأولى.

طبيعة الشراكة الاستثمارية

تقوم الشراكة على الاتفاق الواضح بشأن نطاق الاستثمار والحصص والحقوق والالتزامات، وعلى اقتسام صافي الأرباح الفعلية المدققة.

المتابعة عن بُعد الشفافية والمتابعة

إتاحة تقارير ومؤشرات تشغيلية ومالية وآليات اطلاع للمستثمر وفق صلاحيات متفق عليها، إلى جانب آليات المراقبة المستقلة الموضحة في محور الحوكمة.

خيارات المستثمر طريقتان للدخول

حصة ملكية في الشركة وفق تقييم مستقل والإجراءات القانونية، أو **مشاركة في الأرباح** بصيغة تعاقدية وفق الأنظمة المعمول بها – في قطاع محدد أو عدة قطاعات أو المجموعة كاملة.

أساس توزيع الأرباح المشاركة في الأرباح الفعلية

تُحتسب حصة المستثمر من **صافي الأرباح الفعلية المدققة** وفق النسبة المتفق عليها في العقود النهائية؛ ويتحدد العائد بنتائج الأداء الفعلية، دون عائد مضمون.

الرقابة والخطوة المؤسسية

اتفاقية سرية عند الحاجة، وتقييم مستقل عند الدخول في الملكية، وبدء التحول إلى شركة مساهمة بهيكل قابض مباشرة بعد دخول المستثمرين.

استخدام رأس المال

يُوجَّه التمويل إلى التشغيل والأصول المادية والبنية المطلوبة للأنشطة بحسب خطة كل قطاع، مع ربط الصرف بالأهداف والاعتمادات المتفق عليها.

توثيق الحقوق

يحدد العقد القطاع المستهدف والحصص والصلاحيات والحقوق والالتزامات وآلية احتساب الأرباح وتوزيعها، في العقود والسجلات الرسمية وبما يتوافق مع القانون التركي.

تُعرض تفاصيل هيكل الاستثمار وآليات العائد والتوزيع في الدراستين الثانية والثالثة، بعد اجتماع الإدارة وتوقيع اتفاقية السرية عند الحاجة.



الحوكمة والرقابة المؤسسية

تقوم الحوكمة على وضوح المسؤوليات والصلاحيات، والفصل بين التنفيذ والرقابة، والمراجعة الدورية للأداء، وإمكان الرقابة المستقلة وفق الاتفاق.

أربعة مستويات للرقابة – تنتقل الملاحظات الجوهرية صعودًا عبر مستويات التصعيد



تعارض المصالح والأطراف ذات العلاقة

تجمع بعض القيادات صلة عائلية تمثل مصدر استمرارية وثقة، وتُضبط بسياسة واضحة: إفصاح مسبق عن أي مصلحة شخصية، وامتناع صاحب المصلحة عن الاعتماد، وتوثيق التعاملات مع الأطراف ذات العلاقة بشروط السوق وعرضها على الجهة الرقابية.

التفعيل: تُعتمد هذه الدورية والسياسات ضمن النظام الذي يُفَعَّل عند دخول المستثمرين، مع التفريق بين الإجراءات القائمة حاليًا والإجراءات التي تُضاف ضمن ترتيبات الشراكة.

المراقبة المستقلة وآلية التصعيد

يجوز الاتفاق على تمثيل رقابي للمستثمر عبر مراقب مستقل، أو محاسب أو مدقق، أو ممثل مفوض، مع إبقاء الإدارة اليومية لدى الفريق التنفيذي.

صلاحيات الممثل الرقابي – ضمن حدود الاتفاق

١. الاطلاع على التقارير المتفق عليها
٢. مراجعة الحسابات
٣. مراجعة التدفقات المالية
٤. مراجعة المصروفات الجوهرية
٥. مراجعة المخزون والأصول
٦. طلب توضيحات من الإدارة
٧. رفع الملاحظات للإدارة العليا أو المجلس
٨. حضور اجتماعات المراجعة
٩. الحصول على البيانات اللازمة لمهمته

مسار التصعيد عند الخطأ الجوهرى – ثماني خطوات

١. رصد الملاحظة أو الانحراف
٢. توثيقها بالأدلة والبيانات
٣. إشعار الإدارة التنفيذية
٤. مهلة للتوضيح أو المعالجة
٥. رفع الجوهرى للإدارة العليا أو المجلس
٦. تعليق مؤقت عند خطر مالي أو قانوني
٧. توثيق النتيجة والإجراء التصحيحي
٨. متابعة التنفيذ وإغلاق الملاحظة

التعليق المؤقت

يجوز طلب تعليق إجراء أو عملية مؤقتًا لحين المراجعة، فقط متى كانت صلاحية التعليق منصوبًا عليها تعاقدًا أو مقررة بقرار من الجهة المخولة.

الحقوق الخاصة

التمثيل في مجلس الإدارة أو لجنة رقابية، أو التوقيع المشترك، أو حسابات مستقلة لأموال الشركاء — تُحدّد صراحة في الاتفاق النهائي.

المعالجة وفصل الأدوار

لكل ملاحظة مسؤول وخطة ومدة وسجل قابل للمراجعة. والرقابة لحماية المصالح ومراجعة الالتزام، لا للتدخل في الإدارة اليومية.

لا تصبح أيّ من هذه الصلاحيات حقًا تلقائيًا إلا بعد اعتمادها في الاتفاق النهائي والنظام الأساسي وفق القانون المعمول به.

مصفوفة إدارة المخاطر

تُقيّم المخاطر بحسب طبيعة كل قطاع، وتُربط بإجراءات وقائية ومؤشرات متابعة ومسؤوليات واضحة؛ فالمجموعة لا تفترض غياب المخاطر بل تديرها وتراقبها باستمرار.

المخاطر التشغيلية الجودة، الموردون، التأمين، السلامة، التأخر	المالية والسيولة التدفقات، الالتزامات، لا توسع قبل الجاهزية	السوق والتوريد تنويع المصادر ومراقبة الطلب والأسعار	القانونية والتعاقدية توثيق الصلاحيات والامتثال والترخيص	السمعة وخدمة العملاء الشكاوى ورضا العملاء وجودة التنفيذ
مخاطر العملات التسعير والتقييم بالعملات المناسبة، والاحتفاظ بسيولة مناسبة.	تقلبات أسعار الذهب الاعتماد على أجور الصياغة والتصنيع لا المضاربة على المعدن، ومطابقة الشراء مع الطلبات.	المخاطر التشغيلية سياسات مكتوبة للشراء والتسعير والصرف، وتقارير وصلاحيات واضحة.	ركود المخزون تصفية دورية عبر المزادات ومنصات التجار، وجرد منتظم للمخزون.	
التغيرات التنظيمية متابعة مستمرة مع محاسب قانوني ومستشار قانوني معتمدين في تركيا.	فقدان أو تلف الأصول التأمين المناسب على المركبات ومخزون الذهب والمصنع، وجرد دوري للأصول.	الاعتماد على الموردين تنويع مصادر الشراء والتوريد، والاستفادة من شبكة العلاقات التجارية للمجموعة.	جودة التنفيذ تشغيل منظم من المعاينة إلى التسليم، ومراجعة الأداء قبل أي توسع.	

تُراقب هذه المخاطر عبر مستويات الرقابة الأربعة والتقارير الدورية ومبدأ بوابات الانتقال بين المراحل، وتُعرض المخاطر السياسية والجيوسياسية المرتبطة بفلسطين في الصفحة التالية. 

المخاطر السياسية والجيوسياسية – فلسطين

منهجية الحد من المخاطر

الإقرار بالمخاطر

تُدار أنشطة فلسطين ضمن رؤية واقعية للظروف المحيطة. فقد تتأثر العمليات والأصول المرتبطة بفلسطين بالظروف السياسية والأمنية والجيوسياسية، بما ينعكس على الحركة التجارية وسلاسل التوريد والسيولة ونقل البضائع.

النشاط القائم: مصنع ومحل ذهب في فلسطين، مع تعاون تصنيعي مع مصنع ذهب تركي مقرب، وتبقى تركيا مركز الإدارة والتوسع.

مبدأ التعرض الرأسمالي

يُحدّد حجم الالتزامات الجديدة وفق تقييم المخاطر والقدرة على التشغيل والمتابعة، ولا يُزاد التعرض الرأسمالي في المناطق الأعلى مخاطرة إلا بعد مراجعة الوضع.

التوزيع الجغرافي والبدائل

- ♦ توزيع العمليات والأصول بين تركيا وفلسطين بحسب طبيعة النشاط
- ♦ تطوير العلاقات التصنيعية والتجارية في تركيا لتخفيف الاعتماد على مسار واحد
- ♦ دراسة نقل جزء من التوريد أو التصنيع إلى تركيا عند الحاجة

رأس المال والسيولة

- ♦ عدم تركيز رأس المال الجديد في منطقة واحدة
- ♦ تجنب تجميد سيولة كبيرة في أصول يصعب نقلها
- ♦ لا زيادة في التعرض قبل مراجعة الوضع

الاستمرارية والمراجعة

- ♦ خطط استمرارية الأعمال (Business Continuity)
- ♦ التأمين حيث يكون متاحًا ومجددًا
- ♦ مراجعة دورية للمخاطر، وإبلاغ الإدارة والشركاء
- ♦ بالتطورات المؤثرة وفق قنوات التقارير المتفق عليها

التوريد والمخزون

- ♦ تنويع الموردين والأسواق
- ♦ إدارة المخزون بحذر
- ♦ خطط بديلة للتوريد والشحن والتوزيع

لماذا WGS؟

١. أنشطة قائمة لا أفكار

قطاعات تعمل فعليًا بعملاء وأصول وسجل تشغيلي.

٢. خبرة طويلة للإدارة

٣٩ سنة للمؤسس في الذهب والصرافة والتجارة الدولية، و١٩ سنة لنائبة المدير العام.

٣. فرق تنفيذية متخصصة

مدير وفريق متخصص لكل قطاع بخبرات تراكمية.

٤. تعدد القطاعات

الذهب والسيارات والتعليم والصيانة والتقنية.

٥. أصول وعمليات فعلية

مصنع ومحل ذهب في فلسطين، وتعاون تصنيعي في تركيا.

٦. مسيرة عبر ثلاثة أسواق

جذور في فلسطين منذ ١٩٨٧، وأربع سنوات في دبي، ونحو سبع سنوات في تركيا.

٧. قابلية التوسع المرحلي

مرحلتان واضحتان تحكمهما بوابات انتقال.

٨. التكامل بين القطاعات

قطاعات تخدم بعضها وتتبادل الخبرات بمساءلة مستقلة.

٩. الحوكمة والرقابة

أربعة مستويات رقابة وآلية تصعيد ومراقبة مستقلة.

١٠. مرونة الاختيار

الاستثمار في قطاع محدد أو أكثر أو في المجموعة ككل.

١١. المتابعة عن بُعد

اطلاع على المؤشرات والتقارير وفق الصلاحيات.

١٢. التقنية والذكاء الاصطناعي

ذراع رقمي للمجموعة وقطاع أعمال مستقل.

التقييم الواقعي: تُعرض عناصر التميز بوصفها مقومات للنمو ومجالات تطوير، مع تمييز الموجود فعليًا عن الاستثمارات والتوسعات المخطط لها.

الخطوات التالية للمستثمر

يمثل هذا الملف المرحلة الأولى من التعارف؛ وتُعرض التفاصيل المالية والتشغيلية الأعمق في المراحل التالية عند وجود اهتمام جاد، وفق الخطوات المنظمة التالية:

١	الاطلاع على الملف التعريفي (الدراسة الأولى)	٦	الانتقال إلى الدراسة التفصيلية (الثالثة)
٢	إبداء الاهتمام وتحديد القطاع أو القطاعات	٧	الفحص القانوني والمالي والتشغيلي
٣	عقد اجتماع أولي مع الإدارة	٨	مناقشة هيكل الاستثمار
٤	توقيع اتفاقية سرية عند الحاجة	٩	توقيع الاتفاق النهائي
٥	الاطلاع على العرض المالي الأولي (الدراسة الثانية)	١٠	بدء التنفيذ والمتابعة

للتواصل المباشر — الإدارة العامة لمجموعة WGS

الهاتف +90 539 603 51 11	البريد الإلكتروني wgs@wsgroups.com	المقر إسطنبول، تركيا
-----------------------------	---------------------------------------	-------------------------



إخلاء مسؤولية: هذه الوثيقة للتعريف المبدئي فقط، ولا تمثل عرضاً لبيع أوراق مالية أو دعوة عامة للاكتتاب. وتخضع أي شراكة للاتفاقية النهائية بعد الفحص القانوني والمالي والتشغيلي اللازم.