

## المحاضرة السابعة عشر : دراسة الجدوى للمشروع الصغير

قائمة المحتويات :

- ١- المقدمة. ٢- لماذا دراسة الجدوى. ٣- مراحل دراسة المشروع ٤ - اسباب عدم نجاح اي مشروع. ٥- فكرة المشروع.
- ٦- مصادر جمع الافكار. ٧- اعداد دراسة الجدوى. ٨- الاسئلة والاجوبة.

### (١) مقدمة :-

- تعد دراسة الجدوى لفكرة مشروع استثماري صغير من أهم المراحل التي يتعين أن تمر بها عملية إنشاء المشروع الصغير، وقد سبق أن عرضنا بالتفصيل أن تحمل المخاطرة المحسوبة هي إحدى السمات المميزة للمستثمر الصغير، فضلا عن قدرته على مواجهة الغموض.
- وهذا الفصل يقدم الخطوات الرئيسية التي تساعد في الإجابة عن تساؤل هام هو: كيف اختار و أؤسس و أدير مشروع صغير بنجاح.

### (٢) لماذا دراسة الجدوى :-

- جمع معلومات عن المشروع المزمع تنفيذه
- معرفة التكاليف الاستثمارية للمشروع
- تحليل المعلومات التي تم جمعها
- الوصول الي قرار بشأن الاستمرار في المشروع او صرف النظر عنه .

### (٣) مراحل دراسة المشروع :-

١. مرحلة تحديد أو تشخيص المشروع ( الافكار )
٢. مرحلة إعداد أو صياغة المشروع ( دراسة الجدوى )
٣. مرحلة تقييم المشروع ( تقييم دراسة الجدوى للتوصل إلى قرار )
٤. مرحلة التنفيذ أو الاستثمار ( إقامة المشروع )
٥. مرحلة التشغيل ( حيث تبدأ مهمة إدارة الشركة )

- ✓ الخطوة الأولى : التعرف على الأفكار للمشروع واختيار فكرة أو أكثر من بينها ، ويتطلب ذلك إجراء فرز أولي سريع للأفكار المتاحة أو إعداد أفكار جديدة أفضل.
- ✓ الخطوة الثانية : إعداد دراسات جدوى مبدئية قبل الاستثمار تكفي لمجرد بيان مبررات اختيار المشروع وترتيب المشروعات المقترحة.
- ✓ الخطوة الثالثة : معايير انتقاء المشروع : - توافر المواد الخام والمهارات الفنية بدرجة كافية - ملائم تكنولوجيا . - تنطوي فكرة المشروع على درجة صغيرة من المخاطرة - المشروع له تكاليف اجتماعية وبيئية غير باهظة

### (٤) أسباب عدم نجاح أي مشروع :-

١. دراسة جدوى ضعيفة غير دقيقة.
٢. تقدير تكاليف المشروع أقل من القيمة الفعلية
٣. وضع جدول متفائل جدا لتنفيذ المشروع
٤. لا يأخذ في الاعتبار احتمال التأخير في تنفيذ المشروع
٥. التنبؤ المسرف في ناتج المشروع أو الأسعار

### (٥) فكرة المشروع :-

- تعتبر الفكرة هي اللبنة الأولى للمشروع ، وقد يكون لدى كل منا العديد من الأفكار التي يمكن أن تؤدي - في حالة دراستها جيدا - إلى مشروعات ناجحة.
- وتأملوا هذه الأفكار العشر للمساعدة في الحصول على فكرة مناسبة لقدراتك.
- أولاً: عندك هواية؟! ... حولها إلى مشروع.
- ثانياً: هل تبحث عن منتج أو خدمة ولم تجدها في بلدك؟! ... حاول توفير ما كنت تحتاجه و لا تجده.
- ثالثاً: فتش عن المشاكل .. وابحث عن الحلول بطريقتك. رابعاً: ابتكر فكرة جديدة.
- خامساً: قدم عملاً مفيداً . سادساً: ابدأ من حيث انتهى الآخرون.
- سابعاً: ابحث عن الأسواق الناشئة.
- ثامناً: نفذ فكرة قديمة بأسلوب جديد. ثاسعاً: ادخل تحسينات على ما يقدمه الآخرون. عاشراً: ابتكر أفكاراً جديدة.

### (٦) مصادر لجمع الأفكار :-

١. شبكة الإنترنت ٢. الزيارات الشخصية ٣. تحدث إلى العملاء ٤. إعلانات المنافس ٥. الخطب والعروض ٦. معارض البيع والعرض
١. المصادر المكتوبة:
٢. الصحف المحلية والمجلات التجارية ٣. النشرات التسويقية والإعلانية ٤. النشرات العامة المتعلقة بالنشاط
٥. نشرات الاتحادات التجارية والصناعية ٦. الأبحاث الصناعية والمسح الصناعي. ٧. قواعد البيانات الآلية (على الكمبيوتر)
٨. التقارير السنوية. ٩. دليل التليفون. .

### (٧) اعداد دراسة الجدوى :-

- يمكننا تلخيص دراسة الجدوى الاقتصادية بأنها " عملية جمع المعلومات والبيانات عن مشروع مقترح ومن ثم تحليلها من النواحي المالية والاقتصادية والفنية إضافة إلى تحليل حساسية وذلك لمعرفة مدى نجاح هذا المشروع في ظل الوضع السائد في السوق. وبالتالي تقرير استمرار أو وثق المشروع.
- وعليه فإن إعداد دراسة جدوى تتطلب الأخذ بعين الاعتبار النقاط والخطوات التالية :
- ١. تحديد أهداف صاحب المشروع وشخصيته.
- ٢. دراسة السوق - الدراسة الاقتصادية.
- ٣. الدراسة الفنية والتنفيذية للمشروع.
- ٤. الدراسة المالية للمشروع.
- ٥. القرار النهائي أو النتائج والتوصيات الخاصة بالمشروع.

أولاً: أهداف صاحب المشروع وشخصيته:

الأهداف : على صاحب المشروع أن يحدد أهدافه وتصوراته الشخصية للقيام بالمشروع. فإذا كان يرغب في بناء منزل، فقبل أن يضع حجر الأساس أو حتى أن يشتري الأرض، يجب أولاً أن يكون لديه تصورا شبه كامل لطرز وتصميم المنزل (كبير أو صغير، طابق أو طابقين، عدد الغرف،... الخ) كذلك الحال عن تأسيس أي مشروع يجب أن يكون لدينا تصور عن الأهداف التي نتمنى تحقيقها من خلال المشروع. فعندما تتخيل مشروعك عليك التفكير بما تتطلع إليه؟ هل لكسب الكثير من المال؟ أم لاستخدام قدراتك الإبداعية؟ أم لتحقيق المزيد من المرونة في حياتك؟ وهل تتخيل نفسك وأنت تعمل بمفردك أم مع مجموعة؟ هل تريد أن تتوسع أم تبقي مشروعك صغيرا كما هو؟.

لذلك تقسم الأهداف الشخصية إلى عدد من الأهداف من أهمها :-

- (١) **الابتكار** : وسيلة لعمل شيء يحمل بصمتهم، منتج مبتكر، خدمة جديدة، أو ابتكار طريقة جديدة لإدارة المبيعات أو التعامل مع العملاء، ... وهكذا.
  - (٢) **التحكم** : الرغبة في المزيد من التحكم في تطبيق الأفكار، التحكم في ساعات العمل، أو في ظروفه، كمية الإنتاج، ونوعه، ... الخ.
  - (٣) **التحدي** : مواجهة المشاكل والصعوبات التي تواجه المشروع دون تردد أو تراجع.
  - (٤) **المال** : كسب مزيد من المال وتسخيره لتوسيع المشروع وتطويره.
- ولتحديد الأهداف الشخصية يمكن الاستعانة بورقة العمل {١}.

### الأهداف الشخصية: الأهداف الأربعة

الأهداف	مهم بشدة	مهم نوعا ما	ليس مهما إلى حد ما	ليس مهما أبداً
---------	----------	-------------	--------------------	----------------

الابتكار:				
				تحديد صفات أو شكل المنتجات
				ابتكار منتجات أو خدمات جديدة
				ابتكار إجراءات أو لوائح جديدة
				تحديد فرص إقامة مشاريع جديدة
				خلق أدوات عملية جديدة
				ابتكار طرق جديدة للاستفادة من الأشياء (القديمة)
				أشياء أخرى:

التحكم في:				
				مسؤوليات العمل الخاص
				الوقت الخاص، وساعات العمل، وهكذا
				قرارات وتوجيهات الشركة
				المنتجات / الخدمات
				الموظفين الآخرين
				جو العمل
				الأثر الاجتماعي أو البيئي للمنتجات / الخدمات
				المستقبل الخاص ومستقبل الشركة العام
				أشياء أخرى:

التحدي:				
				حل المشاكل على المدى الطويل
				حل المشاكل الخطيرة (حل المشاكل في مهدها)
				التعامل مع عدة قضايا في وقت واحد
				التعامل المستمر مع القضايا الجديدة باستمرار
				تحسين الحلول أو المنتجات أو الخدمات
				تنظيم المشروعات المختلفة والاستمرار على
				التركيز على الأهداف الجماعية
				أشياء أخرى:

الأهداف المالية:	
	الدخل المطلوب حالياً:
	الدخل المطلوب تحقيقه خلال سنة:
	الدخل المطلوب تحقيقه خلال 5 سنوات:
	الدخل المطلوب تحقيقه خلال 10 سنوات:

اعداد دراسة الجدوى: ٢ / دراسة السوق :-

• تعد دراسة السوق النقطة الأساسية لتوضيح إمكانية نجاح أي مشروع ( تجارياً ، صناعياً أو خدمياً ) في تقديم منتجاته أو خدماته لأكبر عدد من المستهلكين، وقدرة المشروع في الاستمرارية ومواصلة العمل .

وتشتمل دراسة السوق المقترحة على عدد من العناصر الرئيسية وهي:

١. تحديد السوق المستهدف
٢. المنتج واحتياجات السوق
٣. الحصة السوقية
٤. التسعير
٥. الممارسات التجارية
٦. الخطة التسويقية

- خصائص صناعتك :

التعرف على الصناعة التي يعتبر المشروع جزء منها، (هل المشروع صناعي أو تجاري أو مهني)، والبحث عن بيانات تعكس الأداء المالي لهذه الصناعة، ومعلومات عن اتجاهات هذه الصناعة

- السوق المستهدف :

تحديد السوق المستهدف من الأمور المهمة لضمان نجاح المشروع، لتحديد إذا ما إذا كان عدد كافي من العملاء أم لا، أي تقدير حجم الطلب على المنتج لضمان استمراره ونجاحه، ومن المهم عمل إحصائيات سكانية للعملاء الذين تخطط للتعامل معهم (السن، الجنس، مستوى الدخل، المستوى التعليمي، الحالة الاجتماعية....) وأيضاً تحديد العملاء المستهدفين (المستخدم أو العميل النهائي، المشترون، بائعي التجزئة، بائعي الجملة، ...) وفي التمكن من تحديد الطاقة الانتاجية أو تحديد حجم العرض المطلوب لمواجهة الطلب المتوقع.

- المنافسين :

ينبغي معرفة المنافسين الرئيسيين للمشروع، وما الذي يهتم به المنافسين وما نقاط قوتهم ونقاط ضعفهم، وما هي الوسائل التي يستخدمها المنافسين لجذب العملاء، ومواصفات منتجاتهم أو خدماتهم وأسعارهم، ويمكن تقسيم المنافسين إلى نوعين:

- ❖ المنافسين المباشرين : الشركات والمؤسسات الصغيرة التي تشبه مشروعك: من حيث الإنتاج، والعملاء، الطموح، محاولة الوصول إلى نفس السوق المستهدف.
  - ❖ الشركات الكبرى : الشركات المتوسطة والكبيرة العاملة في السوق ، وتعتبر المنافس الحقيقي، وخاصة إذا تخطت منافستها على أساس السعر.
- ويمكن الاستعانة بورقة عمل {٢} لتحديد نقاط القوى لدى المنافسين المباشرين والمنافسين المستقبليين.

" المنافسون "

نقاط قوتي	نقاط قوة المنافسين	نوع المنافسين
		المنافسون المباشرين
		المنافسون المستقبليين

- الموردین :

إذا فتحت متجراً لبيع الألعاب، فكيف ستحصل على الألعاب التي ستضعها على أرفف العرض؟ ومن ناحية أخرى، إذا كنت تصنع اللعب فكيف ستنتج في وضع اللعب التي تصنعها على أرفف العرض؟

ففي عالم الأعمال، سواء كنت تبيع أو تشتري، تحتاج في الغالب إلى وسيط يتوسط بين البائع والمشتري، فينبغي معرفة نوع المواد والخدمات التي تحتاجها؟ من هم الوكلاء الرئيسيين؟ ما الذي ستضمنه التكاليف؟

يمكن الاستعانة بورقة العمل {٣} لعمل موازنة بين الموردین .



- الخطة المالية :

• إن الإدارة السليمة للموارد المالية هي إحدى الطرق الأساسية لنجاح العمل وضمان ربحيته وقدرته على سداد التزاماته المالية، في هذا الجزء يجب التفكير في بعض الموضوعات المالية التي سوف تتضمنها خطة العمل لإدارة مواردك المالية بفعالية، ويجب عليك وضع ميزانية علمية وواقعية وذلك بتحديد حجم الموارد المالية المطلوبة عند بداية العمل (تكاليف البداية) وتلك المطلوبة لتسيير العمل (التكاليف التشغيلية).

التمويل :

ينقسم التمويل إلى قسمين:

- ❖ **تمويل الدين** : عادة يكون قرضاً أو تمويلاً بالأجهزة، ويجب رد المال سواء ازدهرت التجارة أو لا، وفي الغالب تبدأ بتسديد الدين بعد فترة قصيرة من الحصول عليه.
- ❖ **تمويل الاستثمار** : الحصول على استثمار في ظل التمويل بالاستثمار، حيث يمنح جزءاً من ملكية المشروع ونصيباً من الأرباح المستقبلية، وغالباً تمنحه الحق في اتخاذ القرار، ولكن إذا خسر المشروع فلا يجب عليك رد أية أموال.