

الوحدة السادسة

دراسة جدوى الموضوع

أولاً/ جدوى المشروع الصغير

ماذا نقصد بالجدوى الاقتصادية؟ هي دراسة أولية للمشروع الجديد تهدف إلى ما يلي:

- . التأكد من أن فرصة الاستثمار في المشروع مشجعة.
- . التأكد من أن فكرة المشروع لا تتعارض مع القوانين الرئيسية.
- . التأكد من توفر الموارد المطلوبة اللازمة لتنفيذ المشروع.
- . التأكد من المكان المناسب لتنفيذ المشروع.

ثانياً/ مراحل الجدوى الاقتصادية الأولية؟

ماهي مراحل الجدوى الاقتصادية الأولية؟ يتطلب تقدير حجم سوق المشروع معرفة الآتي:

١. تحديد وتوصيف الزبائن (العملاء) للمشروع المقترح.
٢. تحديد احتياجاتهم ورغباتهم، وقدراتهم الشرائية.
٣. معرفة التوزيع الجغرافي للعملاء المقربين.
٤. تقدير الكميات المطلوبة من المنتج، والأسعار.
٥. تحديد وتوصيف المنافسين.
٦. معرفة نقاط القوة والضعف لدى كل منافس.
٧. تقدير الحصة السوقية لكل منافس.
٨. معرفة المنتجات والسلع البديلة لمنتجات المشروع.

❖ تحديد المزيج التسويقي

- تحديد وتوصيف المنتج أو المنتجات
- تحديد مكان بيع المنتجات
- تحديد أسعار بيع المنتج:
 - ✓ لموزع الجملة
 - ✓ لموزع التجزئة
 - ✓ للمستهلك
- تحديد الآليات لإيصال المنتج الى المستهلك
 - ✓ الإعلان والترويج الإعلاني

❖ تحديد الخطة التسويقية

- تحديد الكميات التي ستباع:
 - ✓ شهرياً
 - ✓ سنوياً
- تحديد الأسعار المتوقع البيع بها.
- تحديد طرق ووسائل جذب العميل المحتمل.

❖ تقدير الدخل المتوقع

الدخل المتوقع هو قيمة المبيعات المتوقعة في فترة محددة، حسب:

- . المنتج
- . سياسات الترويج
- . موقف المنافسين
- . تقدير حجم المبيعات لكل منتج على حده
- . تختلف المبيعات من شهر لآخر ومن فترة لآخرى.

❖ تقدير التكاليف المتوقعة

- ٢ المواد الأولية
- ٢ الإيجار
- ٢ الرواتب والأجور
- ٢ مصاريف الصيانة
- ٢ الكهرباء
- ٢ راتبك الشخصي
- ٢ الماء
- ٢ مصاريف التنقلات والسفر
- ٢ الهاتف
- ٢ الدعاية والإعلان
- ٢ القرطاسية

❖ تقدير التكاليف المتوقعة

تكاليف المواد الأولية التي ستستخدمها في إنتاج المنتج، يجب أن تتضمن تكاليف:

- الشراء والنقل والتخزين
- وغيرها من التكاليف التي تتعلق بالمواد الأولية.

❖ اختيارك للمورد أو الموردين

من الأهمية التركيز على:

- أفضل الموردين
- أفضل الأسعار
- أفضل المواصفات
- أفضل شروط دفع (تسهيلات الدفع)
- أفضل شروط التسليم/ التوريد

❖ تقدير الربح المتوقع

الربح المتوقع يساوي ناتج طرح إجمالي التكاليف المتوقعة من إجمالي الدخل المتوقع:
إجمالي الدخل المتوقع – إجمالي التكاليف المتوقعة = الربح المتوقع

مقدار الربح المتوقع يحدد نتيجة الجدوى الاقتصادية الأولية للمشروع:

- **المشروع المقترح مجدي اقتصادياً، إذا:**
 - ✓ كانت هذه القيمة موجبة (+)
 - ✓ تمثل نسبة مقبولة من إجمالي التكلفة المتوقعة.
- **المشروع المقترح غير مجدي اقتصادياً، إذا:**
 - ✓ كانت هذه القيمة سالبة (-)

ثالثاً/ اختيار موقع المشروع

❖ موقع المشروع

(١) إجراءات تحديد الموقع

- . تحديد الموقع المناسب للمشروع.
- . تحديد العناصر الاستراتيجية والمالية والفنية والتي ترتبط باستمرارية المنشأة.
- . تحديد الاتجاهات المستقبلية وأثرها على الموقع.

(٢) البدائل المتاحة لاختيار الموقع

- . المناطق الصناعية (المدن الصناعية) **Industrial**
- . مناطق وسط المدينة **Downtown**
- . المراكز التجارية داخل المدينة **The shopping centers**

. مناطق اخرى

(٣) عوامل اختيار الموقع

١. القرب من مصادر المواد الأولية.
 - . الموقع للمشروع الزراعي
 - . المشروعات الصناعية
٢. القرب من المنشآت ذات العلاقة بالمنشأة
 - . في حالة ارتباط نشاط المنشأة بنشاط مشروعات أخرى، يفضل أن تقام المنشأة في مكان قريب من تلك المنشآت.
٣. القرب من مناطق تجمع العمال
 - . إذا كان عدد العمال كثيراً
 - . في حالة الإنتاج الموسمي
 - . حالة الإنتاج المتغير.
٤. القرب من مصادر القوة المحركة
 - . بعض المنشآت تفضل أن تكون مواقعها قريبة من مصادر القوى المتحركة
 - . المنشأة الصناعية تحتاج موقع قريب من خطوط الكهرباء
٥. القرب من طرق النقل والمواصلات
 - . تتوقف أهمية ذلك العامل على مقدار ما يمثله النقل كعنصر من عناصر نشاط المنشأة وتكلفته.
٦. توافر المرافق العامة
 - . توصيلات المياه والمجاري والطرق المرصوفة
 - . المرافق المتوافرة
٧. القرب من مواقع المتعاملين
 - . قطع الغيار لآلات النسيج ومصانع النسيج
 - . متاجر التجزئة ومتاجر السلع بالجملة
٨. القرب من مصادر التمويل
 - . عامل مهم بالنسبة للمشروعات التي تحتاج إلى اتصالات مستمرة مع البنوك والمنشآت المالية.
٩. القرب من الأماكن التي يقيم فيها المستهلكون
 - . تحديد الموقع الملائم للمشروعات التي تتعامل رأساً مع المستهلكين (متاجر التجزئة وفروع البنوك وشركات التأمين)
١٠. نوع المنتجات المتوقع توزيعها
 - . السلع الميسرة:
 - . وهي السلع التي يرغب المستهلك الحصول عليها من أقرب مكان وبالتالي فإن العملاء المتوقعين هم عدد السكان المقيمين في المنطقة أو العابرين عليها.
 - . سلع التسوق:
 - . وهي السلع التي يكون المستهلك على استعداد للذهاب إلى السوق للتعرف على الأصناف والأنواع المتوافرة منها.
 - . السلع الخاصة:
 - . وهي السلع التي تحتاج إلى معرفة فنية عند شرائها وهي تمتاز بارتفاع ثمنها وانخفاض معدل دورانها.
١١. العوامل الشخصية.
 - . رغبة صاحب المنشأة أن يكون قريب من مسكنه أو في المكان الذي نشأ فيه أو في موقع له به صلة اثبات وثيقة.

العوامل التي يجب أخذها بالاعتبار عند تحديد موقع المشروع

١. مدى توفر البنية التحتية المناسبة.
يجب تحديد ودراسة مدى توفر التسهيلات اللازمة لنجاح المشروع من مكونات البنية التحتية:
أمثله على تأثير كفاية وجودة البنية التحتية على أداء ونجاح المشروع:
خدمات النقل وتوريد منتجات المشروع.
جودة خدمات شبكة الاتصالات مع العملاء والموردين
انقطاع التيار الكهربائي على عملية الإنتاج.
٢. إمكانية وتكلفة الوصول إلى السوق المستهدف لمنتجات المشروع.
يفترض التأكد من سهولة واقتصاديات الوصول والتواصل مع الأطراف التالية:
 - . الموزعين للمنتج
 - . المشترين للمنتج
 - . المستخدمين للمنتج
 - . المستهلكين للمنتج
٣. إمكانية واقتصاديات الوصول والتواصل مع الموردين للمواد والخدمات اللازمة للمشروع.
التعامل والتواصل مع الموردين له تأثير قوي على إدارة الوقت والجهد والتكلفة.
٤. إمكانية وتكلفة توفير العمالة اللازمة للمشروع.
عند المقارنة بين المواقع البديلة يجب دراسة ما يلي:
تكاليف الاستقطاب والاختيار والتوظيف- تكاليف الإسكان- تكاليف الانتقال- جهد العمالة.
٥. اقتصاديات شراء أو إيجار الموقع.
 - . التكاليف الأقل لتوفير الموقع
 - . الإمكانيات المالية
٦. اشتراطات الترخيص.
 - . توفر الشروط الملانمة
 - . شروط وقواعد الترخيص في كل جهة من الجهات ذات العلاقة، مثل: (البلدية- وزارة التجارة والصناعية- وزارة الشؤون البلدية- الغرفة التجارية الصناعية)