**عناصر دراسة الجدوى**

**الدراسة والتحليل الأولي**

**يهدف التحليل الأولي لدراسة أفكار المشروع قبل استنفاذ الوقت، والجهد، والمال المستثمر فيه، ويتم دراسة الخدمات المتوقّعة، ومزاياها، والأسواق المُستهدفة، وتحديد الخدمة التي سيُقدّمها المشروع للزبائن على أن تكون غير مطروحة في الأسواق من قبل، ودراسة مستوى العرض والطلب للمشروع، وتقييم قُدرته على مُنافسة المشاريع الأخرى من حيث التصميم، والسعر، والموقع، كما تتضمّن الدراسة الأوليّة كل المشاكل والتحدّيات المُحتملة للمشروع، وفرصة نجاحه.**

**حساب التكاليف المالية**

**تُعتبر خطوة حساب التكاليف الماليّة المُتوقّعة للمشروع من أبرز خطوات دراسة الجدوى، وبغض النظر عن نوعيّة المشروع فإنّ حساب التكلُفة الماليّة المتوقّعة هي النقطة الرئيسيّة لتحديد مدى جدواه، وبما أنّ القاعدة الأولى لأيّ مشروع ناجح هي الحصول على دخل وأرباح كافية، فإنّ عدم احتساب التكاليف الماليّة قد تُفشل المشروع، لذا يجب تفحّص الآثار المُترتّبة على أيّ نشاط، لمعرفة عوائد المشروع إجمالاً.**

**مسح السوق**

**يُعتبر المسح الناجح للأسواق غايةً في الأهميّة، والهدف الأساسي له حصر الإيرادات المتوقّعة للمشروع، وإن لم يتمكّن من يُخطّط للمشروع من إجراء هذا المسح شخصيّاً، يُمكنه تفويض المهمّة لإحدى الشركات الخارجيّة المُختصّة، ويشمل مسح السوق النقاط التالية:**

* **تقييم المناطق الجغرافيّة المُستهدفة**
* **دراسة توجّهات السكّان، وبياناتهم الديموغرافيّة، وثقافاتهم، ومدى إقبالهم على الشراء**
* **تحليل الخدمات التي يُقدّمها المُنافسون لمعرفة نقاط قوّتهم، أو ضعفها، ومراقبة التسعيرات، وخُطوط الإنتاج، والحملات الترويجيّة لديهم، ومدى رضا الزبائن عنها**
* **تحديد الحجم الكلي للسوق والحساب التقريبي للحصة السوقيّة**
* **تقدير إمكانيّة التوسّع من خلال تقييم مدى استجابة الزبائن لخدمات جديدة**

**تحديد جدول زمني**

**يُمكن أن تتضمّن دراسة الجدوى مراحل المشروع التي قد تستغرق وقتاً طويلاً ، فإذا كانت نتيجة التحليل المبدئي تُظهر جودة المشروع فهذا يعني الحاجة للمزيد من الدراسة المُفصّلة حوله، ممّا يستدعي إنجاز المهام في بزمن محدّد تجنباً للمماطلة والتأخير، لذا يُمكن عمل جدول زمني للمشروع بمُخطط مرئي يتضمن مهام المشروع، بحيث تتم جدولتها حسب الترتيب، بيوم وتاريخ مُحدّد.**

**مراجعة وتحليل البيانات**

**يجب مراجعة دراسة الجدوى بتروٍ، ومناقشة النتائج في نهاية دراسة المشروع، حيث إنّ جوهر هذه الخطوة يكمُن بالتفكير قبل الاستنتاج، فيُعاد تقييم المخاطر المُمكنة، ومتغيّرات السوق بعين الاعتبار، ومُراجعة ظروف المشروع، والوضع الاقتصادي قبل التنفيذ.**

**كيفية عمل دراسة جدوى لمشروع**

**عناصر دراسة الجدوى**

**المشاريع التي يمكن دراسة جدواها الاقتصادية بصورة مبسطة هي المشاريع الصغيرة والمتوسطة، ويُفضل عمل دراسة الجدوى للمشروعات المتوسطة من خلال محترفين في النشاط مع العمل فيه، ولعمل دراسة جدوى ناجحة يجب تحقيق العناصر الأساسية اللازمة لها، وهي الدراسة السوقية، والدراسة الفنية، والدراسة المالية، وذلك بعد تحديد قيادة المشروع وفقاً للمهارة والخبرة التي يتمتّع بها، والمجال المحدد الذي سيعمل المشروع ضمنه.**

**الدراسة السوقية**

**تقوم دراسة السوق عادةً على طبيعة السلعة الخاصّة بالمشروع، فالسلع التجارية تتطلّب دراسات سوقيّة ميدانية إلى جانب الدراسة الإحصائية، أما السلع الخدمية كتوصيل الطلبات أو العمل الوسيط بين الشركات والأفراد فإنها تعتمد على الإحصاءات بالدرجة الأولى، وذلك من خلال الدراسة السوقية والإحصائية ويُمكن تحديد عدد المنافسين ومزايا وعيوب كلّ منافس وحصته من السوق، وبالتالي العمل على إيجاد الطريقة التي تمكن المشروع الناشئ من الحصول على حصّة في السوق في وقتٍ قصير من خلال مزايا غير موجودة لدى المنافسين وتفادي لعيوب أعمالهم.**

**الدراسة الفنية**

**يُمثّل موقع المشروع وآلات الإنتاج أو الأدوات والأجهزة المستخدمة في المشروع الأصول الفنيّة للمشروع، فيجب تحديد موقع العمل وضمان وجود الخدمات التي يتطلّبها المشروع في الموقع المُحدّد، والمتطلّبات التي تحتاجها السلعة في مراحل إنتاجها المختلفة من آلات وأجهزة، إلى جانب وجود مخزون من قطع الغيار والأدوات التي تُستخدم في حالات الأعطال الفنيّة المختلفة.**

**الدراسة المالية**

**ينظر المستثمر بالدرجة الأولى إلى الأرقام وحسابات المكسب والخسارة للمشروع، وتحدّد مدى ربحية المشروع بإيجاد الفارق بين المصاريف في مرحلة الإنتاج، والتي تشمل الإيجارات وفواتير الخدمات وأجور العاملين، وبين العائدات بعد تسويق وبيع المنتج للمستهلك، وذلك في المدى القريب والمتوّسط، كذلك يجب تحديد مصادر التمويل المختلفة في مراحل تأسيس وتسويق المشروع، والتأكّد من تنويع مصادر التمويل لعدم الوقوع في عثراتٍ مفاجئة نتيجة توقّف أحد المموّلين عن الدفع أو تعطّل وصول الأموال لأيّ سبب.**

**خطوات دراسة الجدوى الاقتصادية**

* **لا بدّ من تحديد فكرة وطبيعة المشروع التجاري ومداه والهدف منه، وكذلك تحديد بدقّة الإمكانات المتاحة ومنها الإمكانيات المادية بما في ذلك مصادر التمويل أو رأس المال المتوفر، وكذلك تحديد الموارد الطبيعيّة والبشرية والتي تتمثل في القوة العاملة أو قوة الفريق العامل من حيث العدد والخبرات والمهارات وغيرها.**
* **تحديد مدى قوة الفكرة، ومدى الحاجة للمشروع التجاري، وتتمثل في حاجة السوق المحلي والمستهلكين، ومدى توفره ووجوده، بما في ذلك تحديد المنافسين والتركيز على الأقوياء منهم، وطرح سؤال يتمثل في "هل تتوفّر لدينا خطة للقدرة على اقتحام السوق والوقوف في وجه المنافسين واكتساب ميزة تنافسيّة؟" وبناء على الإجابة يتم تحديد هل يمكن الاستمرار في المشروع أم لا.**
* **تحديد التصميم الكلي للمشروع وكافة احتياجاته ومدى توفّرها، والتي تتمثل في الموقع والمقر والمعدات والمواد الخام وغيرها، أي مدى توفر كافة الأدوات والأساليب اللازمة لتحويل الفكرة إلى الواقع.**
* **تحديد مواصفات الجودة المطلوبة ومدى ملائمة الإمكانيّات المتوفرة لتحقيق ذلك، وكذلك سبل التسويق والترويج لإقناع الزبائن بالمنتج أو الخدمة الجديدة التي يقدمها المشروع التجاريّ.**

**مــــــــــــــــــــــــــــــــواد مســــــــــــــــــــــــاعدة**

**أسئلة دراسة الجدوى**

**هذه الأسئلة تعتبر دليل وخريطة للمخترعين يجب أن يجيب عليها عند انجاز دراسة الجدوى:**

1. **اكتب اسم الاختراع ( عنوان الدراسة )**
2. **اكتب تاريخ الدراسة**
3. **اكتب اسم منفذ الدراسة**
4. **اكتب اسم المشرف على الدراسة**
5. **اكتب اسم الجهة الطالبة للدراسة ( شركة حلويات سعد الدين برنامج المخترعون )**
6. **اكتب مدة تنفيذ الدراسة**
7. **اكتب المشرف القانوني على الدراسة ( إذا لا يوجد فلا تكتب شيء )**
8. **اكتب مقدمة في حدود صفحة عما فعلته في الدراسة**
9. **أذكر شرح لفكرة الاختراع**
10. **ماهي نتيجة الدراسة التجارية في حدود سطرين**
11. **اكتب المنطقة الجغرافية التي تغطيها الدراسة**
12. **اكتب المنطقة الجغرافية التي تغطيها السلعة**
13. **اشرح بالتفصيل فكرة المنتج أو الاختراع دون ذكر أسرار**
14. **اشرح بالتفصيل فائدة الاختراع بالنسبة للجمهور**
15. **اذكر هل يوجد منافس لهذا الاختراع في السوق . إذا نعم بما يتميز اختراعك ؟**
16. **اشرح بالتفصيل تصورك لتصنيع وعمل المنتج أو الاختراع**
17. **اشرح عدد الموظفين الذين نحتاجهم في التصنيع**
18. **ما هي المواد والمعدات التي تحتاجها للتصنيع . ومن أين ستوفرها**
19. **اذكر تكلفة الموارد البشرية ( الموظفين ) التي تحتاجها للتصنيع**
20. **اذكر تكلفة المواد التي تحتاجها للتصنيع**
21. **اذكر المواد الأخرى التي تحتاجها للتصنيع ( مكتب – أثاث – سيارات – إمدادات .. على سبيل المثال لا الحصر .. أكمل أنت )**
22. **ما هي قنوات التسويق التي تسوق فيها للمنتج بعد إنشاء الشركة**
23. **ما هي تكلفة التسويق المطلوبة بعد إنشاء الشركة**
24. **حدد أنواع وتكلفة القنوات التسويقية .. مثال ( اعلانات – لوحات – مطبوعات – تلفزيون - .. ألخ )**
25. **اذكر المواد اللازمة للإنتاج الحقيقي ( المنتج النهائي )**
26. **أذكر تكلفة السنة الأولى**
27. **اذكر تكلفة هذه المواد السنوية**
28. **اذكر الموظفين الذين تحتاجهم سنويا مع تكلفتهم للإنتاج**
29. **اذكر تكاليف الإنتاج السنوية للإمدادات الأحرى ( غير المواد – وغير الموظفين ) . مثل كهرباء سيارات أثاث .. إلخ .**
30. **أعد نفس الخطوات السابقة للسنة الثانية والثالثة للإنتاج**
31. **اذكر دول بيع المنتج**
32. **اذكر أماكن بيع المنتج**
33. **اذكر طرق البيع ( انترنت – وجه لوجه .. إلخ )**
34. **اذكر سعر البيع المتوقع للسنوات الاولى والثانية والثالثة**
35. **قدر المبيعات السنوية**
36. **اجمع التكاليف لكل سنة ( تسويق – انتاج – موظفين – مواد – خدمات - ... إلخ )**
37. **حدد نقطة التعادل( لا ربح ولا خسارة ) – والربح بناء على الفرق بين التكاليف والمبيعات . مع تحديد المدة الزمنية لكل منهما**
38. **اكتب توصية نهائية حسب الدراسة**
39. **حدد ما هي مخاطر التصنيع الأولي والإنتاج السنوي المتوقعة ( مشاكل وعقبات متوقعة لتفاديها )**
40. **حدد ما هي مخاطر المبيعات المتوقعة**
41. **المعادلات المحاسبية**

**أسئلة دراسة الجدوى**

**1. مقدمة وتعريف المشروع**

**2. نقاط المشروع وتعريف كل فرع**

**3. بنية وهيكل المشروع**

**4. الهيكل القانوني للمشروع والشركاء والمتطلبات القانونية**

**5. حدود المشروع الجغرافية**

**6. دراسة وتحليل السوق والمنافسة**

* **العرض والطلب**

**7. إدارة المشروع**

**8. الاحتياجات**

**9. المكان والمكاتب**

**10. الدراسة الفنية**

* **التقنيات المطلوبة**
* **عمليات المشروع و التشغيل العام ولكل فرع**
* **التحويل من مرئي لنصي والتواصل ونقل المعلومات والفهرسة**

**والتصنيف**

* **جمع المعلومات وتوقيع العقود**
* **التجهيزات**

**11. الموارد البشرية.**

**12. الدراسة التسويقية والاعلانية**

**13. الخطة الزمنية ومراحل التشغيل**

* **مدة التأسيس**
* **التشغيل الأولى**
* **التشغيل النهائي**

**14. التحليل المالي**

* **الأصول**
* **مصاريف التأسيس**
* **مصاريف التشغيل ل 3 سنوات**
* **حساب الدخل والأرباح**

**15. تحليل المخاطر**

**16. متابعة وتدقيق الجودة**

**17. مؤشرات النجاح للتأسيس والتشغيل**

**18. التشغيل الحقيقي والنتائج والتوصيات**

**19. مصادر الدراسة**

**كيف تكتب دراسة جدوى**

**ملخص المشروع (صفحة واحدة) :**

**يفضل أن يكون الملخص بعدما تنتهي تماماً من كتابة الدراسة , والملخص هو الذي يتم تقديمه لممولي المشروع من بنوك أو مستثمرين أو شركاء حتى تحافظ على أسرار الدراسة من السرقة أو الاقتباس.   
  
نظرة على الشركة (المشروع) (صفحة واحدة تقريباً) :  
يتضمن هذا الجزء رسالة الشركة التي تريد تحقيقها , وصف مبسط للمشروع , مراحل تطور المشروع إذا كان قائماً أو مراحل التطور التي سيمر بها المشروع إذا كان حديثاً , الأهداف , عوامل نجاح المشروع , الموقع والتجهيزات التي سيتم الاعتماد عليها.  
  
المنتج أو الخدمة المقدمة:**

**وصف الخدمة أو المنتج , صفاته , فوائده للمستهلك , الفرق بينه وبين الموجود حالياً في الأسواق , مراحل تطور المنتج أو الخدمة.  
  
تحليل القطاع والسوق:  
تعريف كامل بالسوق , حجم السوق , عوائق الدخول للسوق , قنوات إمداد السوق وقنوات التوزيع , السوق المستهدف والشرائح المستهدفة, المحيط التنافسي والمنافسون وحصتهم في السوق , المنافسون المتوقعون مستقبلاً , الميزة التنافسية للمشروع.  
  
الدراسة التسويقية:**

**استراتيجية السوق المستهدف , إيجاد موضع لمنتجك أو الخدمة في السوق في ذهن العميل , استراتيجية المزيج التسويقي (المنتج أو الخدمة المقدمة , التسعير , التوزيع , الترويج ويشمل الاعلانات أو التخفيضات أو المعارض أو غيرها) , التجارة الالكترونية , استراتيجية المبيعات (توظيف المندوبين وتدريبهم , ارسال المندوبين , ارسال رسائل البريد , التلفزيون......) , توقعات المبيعات.  
  
الدراسة الفنية التشغيلية:  
استراتيجية التشغيل (خطوات الانتاج ونقل المنتج , القيمة المضافة للزبون , التكلفة , الجودة ,الوقت .....) , نطاق التشغيل (ما الذي ستقوم به وما الذي سيقوم به غيرك , التقنية المستخدمة......) ,العمليات التشغيلية: الشراء، التربية، البيع، الذبح، التبريد، التصدير، الأمراض، الرعاية الصحية، العلف، الماء، تكلفة كل ذلك، حالات الطوارئ.**

**تشغيل السنة الأولى (التأسيس) ، تشغيل السنوات الخمس التالية.**

**الدراسة التطويرية والتوسعية:  
استراتيجية التطوير لمدة 2-3 سنوات متضمنة تطوير المنتج أو عمليات الإنتاج , الدراسة التسويقية , العملاء , الموظفين , التحالفات الاستراتيجية.**

**الإدارة و الموارد البشرية:  
الهيكل التنظيمي للشركة , الفريق الإداري , الموظفين والأشخاص المهمين وأدوارهم , الملاك ونسبة كل واحد منهم.  
  
الدراسة المالية:**

**وهي من أهم الأجزاء في الدراسة حيث أن المشروع إذا لم يستطع إقناع القارئ بأن هناك عوائد مالية فسيؤدي ذلك إلى فشل الدراسة بالكامل. وتتضمن الدراسة المالية تكاليف التأسيس، وتكاليف التشغيل لخمس سنوات، التوقعات المالية للمشروع (إنشاء قائمة للدخل وقائمة للربح والخسارة وقائمة التدفقات النقدية لمدة 5 سنوات) ,نقطة التعادل, الفرضيات (تكلفة المنتج , السعر , حجم المبيعات , هامش الربح .....) , المخاطر وكيفية تلافيها.  
  
التمويل:**

**تحديد التمويل المطلوب , استراتيجية التمويل (العائلة , الأصدقاء , مستثمرين , شريك مغامر , بنوك .  
  
 الملاحق :  
أي ملاحق يمكن إضافتها كالرسومات البيانية والجداول والقوائم المالية والسير الذاتية للفريق الإداري وغيرها**

**1428**

إعداد

باسم الغلاييني - ماجستير إبداع