

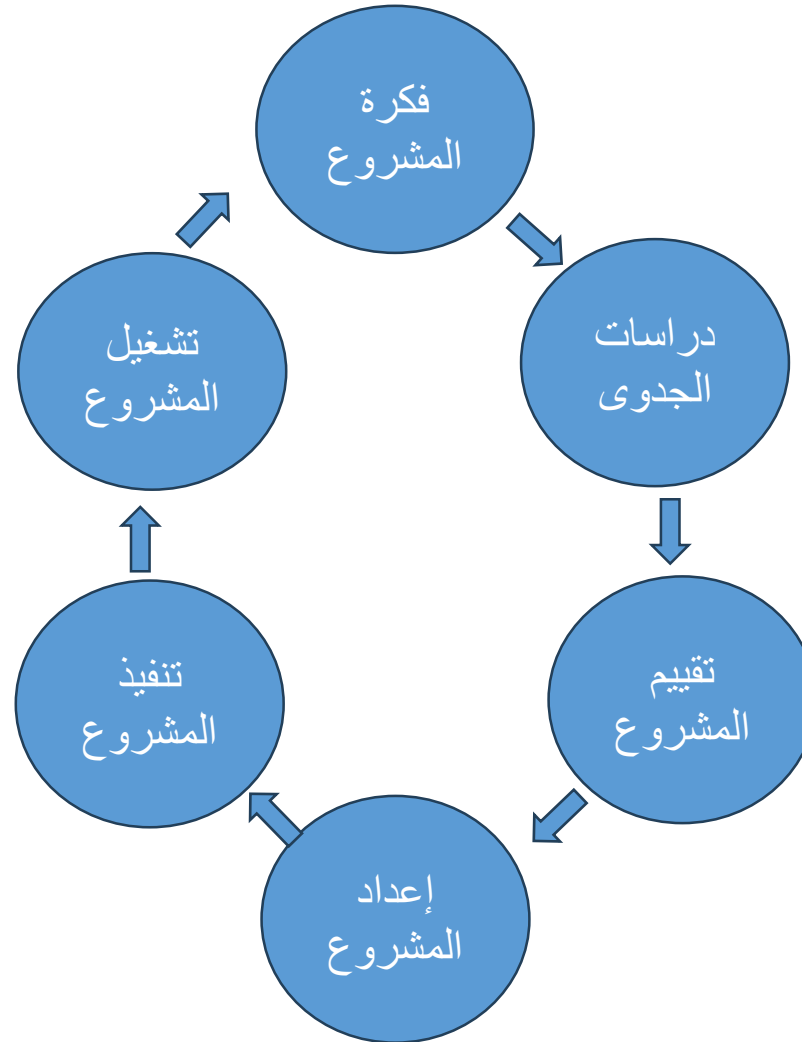
دراسة الجدوى الاقتصادية





دراسة الجدوى للشركات

مراحل تكوين أي مشروع



جميع الحقوق محفوظة - إعمل بيزنس

ماذا تعني دراسات الجدوى للشركات؟

هي كافة الدراسات التي تتم على الفرصة الاستثمارية (ما زالت فرصة حتى هذه اللحظة) في جميع مراحلها منذ أن كانت فكرة وحتى اتخاذ القرار بقبول الفكرة (تنفيذ المشروع) أو رفضه

ماذا تعني دراسات الجدوى للشركات؟

• تعني الإجابة على السؤال التالي

هل هناك جدوي وفائدة من البدء في هذا المشروع

دراسات الجدوى

تشتمل على:

- الدراسة التسويقية للمشروع
- الدراسة الفنية للمشروع
- الدراسة المالية للمشروع

أولاً: الدراسة التسويقية

تتضمن على الآتي:

1. دراسة السوق
2. تقدير الطلب على المنتج

الدراسة التسويقية

أولاً: دراسة السوق

1. جمع البيانات الأولية

2. جمع البيانات الثانوية

الدراسة التسويقية

يتم جمع البيانات الأولية عن طريق:

- الاستقصاء (الحقائق- الآراء- الدوافع)
- المصادر الميدانية للبيانات
- الملاحظة: زيادة المراكز المنافسة لمشروعك

الدراسة التسويقية

يتم جمع البيانات الثانوية عن طريق:

- البيانات التي تنشرها كل من الحكومة ومراكز البحث مثل (معدلات المواليد – متوسط الأجور – عدد السكان- إلخ)
- المعلومات والبحوث السابقة

الدراسة التسويقية

ثانيًا: تقدير الطلب على المنتج ويتم بأكثر من طريقة:

- طريقة آراء رجال البيع والتسويق (المنافسين)
- طريقة آراء المستهلكين
- طريقة دلفي (تعتمد على اخذ رأي 4 خبراء في نفس المجال)

الدراسة التسويقية

هنالك بعض العوامل التي تؤثر على تقدير الطلب على المنتج:

- المتغير السكاني
- معدلات الزواج
- متوسط دخل الفرد
- سعر المنتج
- السلع البديلة
- القدرة الإنتاجية
- شكل السوق
- الزمن

الدراسة التسويقية

دراسة الشركات المنافسة من حيث:

(الشريحة المستهدفة من العملاء – عدد الشركات – المقر- الموقع المناسب- جودة الأثاث المكتبي –
نوع المنتج أو الخدمة – جودة ونوعية الموظفين.. إلخ)

الدراسة التسويقية

2. التأكد من أن الشريحة المستهدفة في احتياج لهذا النوع من المشاريع أو (تغيير الشريحة المستهدفة- تقليل أو زيادة رأس المال – نبدل أو نلغي المشروع إلخ)
3. ماهي نقاط القوة ونقاط الضعف الخاصة بالمنافسين؟
4. اختيار أفضل المحافظات والمناطق وأحياناً تحديد الشوارع والمساحات المناسبة للإقامة المشروع بالتحديد
5. ماهي نقاط تميز مشروعك عن غيره من مشروعات المنافسين؟
(القيمة المضافة للمشروع) add value

كيفية تقسيم الشرائح

- التقسيم وفقًا للجنس (الرجل والمرأة)
- التقسيم وفقًا للفئات النقابية
- التقسيم وفقًا للمحافظات
- التقسيم وفقًا لشكل الدين (السلفيون – العلمانيون – الإخوان – الملحدون – المحجبات وغير المحجبات)

كيفية تقسيم الشرائح

- التقسيم تبعًا لطبيعة المجتمع: (ريفي - حضري - عرب وأجانب)
- التقسيم تبعًا لرجال الأعمال: (المصانع - شركات السياحة - شركات التأمين)
- التقسيم وفقًا للوضع المادي: (الفئة الفقيرة - المتوسطة - الغنية) - (ما بين الفقيرة والمتوسطة - ما بين المتوسطة والغنية - طبقات الأثرياء أو الصفوة)

ثانيًا: الدراسة الفنية

تشتمل:

- تحديد واختيار موقع الشركة
- تحديد العملية الإنتاجية (كم قاعة – كم مدرب)
- تحديد الاحتياجات من العمالة والمهمات والمواد الأولية
- تحديد طريقة الإنتاج واختيار التكنولوجيا (اشتغل ازاى؟)

الدراسة الفنية

تحديد الموقع:

- الخصائص الطبيعية والفنية للموقع
- تكلفة الحصول ع الموقع
- عوامل اقتصادية أخرى

معايير اختيار موقع الشركة

1. القرب من الموردين: يوفر من تكاليف النقل والشحن
2. القرب من العملاء: يسهل من نقل البضائع إلى مكان العميل
3. القرب من الموظفين: لسهولة وصول الموظفين إلى مقر عملهم
4. القرب من البنية التحتية العصرية: مثل الطرق السريعة، خطوط المياه والغاز
5. القرب من مباني الدوائر الحكومية
6. القرب من وسائل المواصلات: لسهولة نقل البضائع من وإلى الموردين
7. القرب من المنافسين

الدراسة الفنية

تحديد الطاقة الإنتاجية:

1. الموارد الاقتصادية المتاحة
2. حجم السوق
3. عوامل اقتصادية أخرى

الدراسة الفنية

تحديد طريقة الإنتاج:

1. طريقة كثافة العمالة
2. طريقة كثافة استخدام رأس المال

ثالثًا: الدراسة المالية

تحديد التكلفة الإجمالية للمشروع:

1. تكاليف تأسيسية: المبنى والمكان

2. تكاليف تشغيلية: الأجور، المرتبات والفواتير. إلخ

ثالثًا: الدراسة المالية

التكلفة التأسيسية للمشروع:

1. "هي مجموعة المدفوعات التي يتم دفعها في مرحلة التأسيس للمشروع وتبدأ من فكرة المشروع"
2. (هي أي مصروف يدفع لمرة واحدة فقط)

الدراسة المالية

أمثلة للتكلفة التأسيسية للمشروع:

- دراسات المشروع
- الأجهزة والمعدات
- الديكور
- المراسلات الإبتدائية
- الاشتراكات (خط تليفون- خط محمول... إلخ)
- المباني والسيارات
- الأثاث
- التراخيص

الدراسة المالية

التكلفة التشغيلية للمشروع:

- هي ما تملكه الشركة من الأصول المتداولة التي يتم من خلالها
- توليد سيولة نقدية بسهولة نتيجة مزاولة نشاطها (هي أي مصروف يدفع لأكثر من مرة)
- مقال: البضاعة في المستودعات

تعريف آخر:

- تشمل جملة التكاليف القصيرة الأجل، تكاليف مستلزمات التشغيل لدورة واحدة، تكاليف الأجور والمرتببات والوقود والطاقة

الدراسة المالية

التكلفة الإجمالية للمشروع (رأس مال المشروع)

«هى كل ما يدفعه صاحب المشروع من نفقات ومصاريف ابتداءً من فكرة المشروع ودراستها وحتى وصول المشروع لنقطة تغطية جميع المصاريف وتحقيق ربح مرحلى للمشروع وهى عبارة عن مجموع التكلفة التأسيسية والتكلفة التشغيلية»

الدراسة المالية

أنواع الأصول

الأصول: هي ماتملكه الشركة من موجودات وتقسم إلى:

1. الأصول النقدية: أرصدة حسابية في المصارف والبنوك والشيكات المقبوضة غير المحصلة
- الأصول الثابتة الملموسة: مثل الأراضي والأثاث والمعدات
3. الأصول الثابتة غير الملموسة: شهرة المحل
4. الأصول المتداولة : البضاعة في المستودعات

الميزانية الافتتاحية (الأولية)

الخصوم

- هي مجموع قيم رأس المال للشركاء
- ملحوظة هامة: يجب أن يتساوى مجموع الأصول مع مجموع الخصوم

الميزانية الافتتاحية (الأولية)

النقدية (سواء الصندوق أو البنك) تقسم إلى عدة أقسام:

- مصاريف غير متوقعة
- المصاريف الثابتة الشهرية لمدة تتراوح من 6 شهور إلى ..
- بضاعة أول المدة

طبيعة الأرباح

- الربح الصافي = سعر البيع – التكلفة (ثابتة ومتغيرة)
- التكاليف الثابتة: مصاريف تدفع بشكل دوري: (الإيجارات – الرواتب – فواتير شهرية متنوعة – الإهلاكات)
- التكاليف المتغيرة (تكلفة المبيعات): تتغير بتغير حجم الإنتاج والمبيعات وتُدفع بشكل غير دوري (عمولات – حوافز – مكافآت - إلخ...)

الدراسة المالية

كيفية حساب قيمة المستهدف البيعي للشركة
المطلوب تحقيقه من إدارة المبيعات؟

الدراسة المالية

حساب المستهدف البيعي:

- بافتراض أن رأس مال الشركة (...)
- رأس المال مقسم على النحو التالي:
- أولاً: الأصول الثابتة بالشركة = (1000000)
- ثانيًا: البضاعة بالشركة = (600000)
- والسيولة النقدية بالشركة = (300000)
- إجمالي المصروفات الثابتة السنوية = 450000

الدراسة المالية

حساب المستهدف البيعي:

المصروفات المتغيرة بالشركة:

1. المكافآت السنوية الخاصة بالموظفين جميعًا وهي نسبة 5% من صافي الأرباح السنوية للشركة
2. العمولات السنوية لموظفي البيع بالشركة بالإضافة إلى مدير المبيعات = 2 % من المبيعات السنوية
3. المكافآت السنوية للإدارة = 10 % من صافي الأرباح السنوية
4. مصروفات الدعايو والتسويق السنوية = (5000) أو نسبة المستهدف البيعي

الدراسة المالية

حساب المستهدف البيعي:

لو افترضنا أن متوسط الأرباح من المبيعات = 20 %

إهلاك الأصول يتم على 5 سنوات (يعني قيمة الإهلاك السنوي تساوي 20000)

الدراسة المالية

"المستهدف البيعي من قسم المبيعات يجب أن يكون إجمالي الأرباح منه يزيد عن المصروفات الثابتة للشركات مضافاً إليها المصروفات المتغيرة وكذلك إهلاك الأصول الثابتة ومصروفات التسويق"

الدراسة المالية

محاولات للوصول للمستهدف البيعي

لو افترضنا أن المستهدف البيعي = 4000000

إجمالي الأرباح على المبيعات = 800000

عمولات المبيعات = 80000

إهلاك الأصول السنوية = 20000

الدراسة المالية

محاولات الوصول إلى المستهدف البيعي

الأرباح = 800000 - 450000 - 80000 - 50000

تساوي 200000

المكافأة السنوية لجميع موظفي الشركة = 10000

نسبة الإدارة في الأرباح = 20000

صافي الأرباح السنوية = 170000 (17%)

الدراسة المالية

توقع إجمالي المبيعات وإجمالي المصروفات للشركة لمدة 5 سنوات قادمة وبالتالي تتوقع قيمة الأرباح والخسائر المتوقعة 5 سنوات قادمة



شكراً لكم