

عنوان المشروع

أثر تحليل السوق على جدوى إقامة المشروعات الاستثمارية
في دراسة حاله شركة نخبة العود في منطقة مكة، السعودية

أسم الطالب

سارة إبراهيم أحمد القصابغلي

2021203360

مشروع تخرج - ١

كلية الإدارة - جامعة ميدأوشن

إشراف

د. منى مصطفى العشري

عضو هيئة التدريس - كلية الإدارة - جامعة ميدأوشن

الفصل الدراسي الأول - ٢٠٢٤

الشكر والتقدير

الشكر والثناء لله عز و جل اولا على نعمة الصبر والقدرة على إنجاز العمل، فالحمد على هذه النعم و أتقدم بالشكر و التقدير إلى معلمي الفاضلة/ الدكتورة منى مصطفى العشري الذي تفضلت بإشرافها على هذا البحث ولكل ما قدمته لي من دعم وتوجيه و إرشاد لإتمام هذا العمل على ما هو عليه فلها اسمى عبارات الثناء و الشكر و التقدير.

اهداء

اهدي هذا البحث الى عائلتي الكريمة التي كانت الداعم الأول لي، والمصدر الرئيسي للإلهام والقوة في رحلتي العملية. والى والدي الذين علموني قيم العمل الجاد والصبر، ودعموني بالحب.

كما اهدي هذا البحث الى اختي واخواني وخطيبي الذين كانوا دائما بجانبني وقدموا ليا الدعم النفسي والتشجيع، كما أتقدم بالتقدير والامتنان لدكتورتي الفاضلة | منى مصطفى العشري على التوجيه والإرشاد الذي تلقينته خلال المرحلة العلمية، ونهدي هذا العمل إلى كل من ساهم بشتى الطرق في نجاح هذا المسعى العلمي

مستخلص الدراسة

الهدف:

المنهجية:

النتائج:

التطبيقات والاهمية:

الكلمات المفتاحية:

٨	١- مقدمة	الفصل العام: الإطار العام لدراسة
١٢	٣- أهمية البحث	
١٣	٥- أهداف البحث	
١٣	٧- نموذج الدراسة	
١٣	٨- مكان الدراسة:	
١٦		
١٦	١,٢- المقدمة	
	تحليل السوق يعتبر عنصراً حيوياً في عملية اتخاذ القرارات الاستثمارية، حيث يسهم بشكل كبير في تحديد جدوى ونجاح المشاريع الاستثمارية. يهدف هذا البحث إلى استكشاف العلاقة بين تحليل السوق وجدوى إقامة المشاريع الاستثمارية، وفهم كيف يؤثر تحليل السوق على عوائد الاستثمار والأرباح المتوقعة يتضمن تحليل السوق دراسة العديد من العوامل مثل الطلب والعرض، والمنافسة، والاتجاهات السوقية، واحتياجات العملاء. ومن خلال فهم هذه العوامل بشكل دقيق، يمكن تهدف هذه الدراسة إلى استعراض الأبحاث والدراسات السابقة المتعلقة بتحليل للمستثمرين تحديد الفرص الاستثمارية المناسبة وتوجيه الاستثمارات بشكل فعال السوق وجدوى المشاريع الاستثمارية، وتحليل كيفية تأثير عوامل السوق المختلفة على نجاح المشاريع الاستثمارية (تحليل السوق وإدارة المشروعات: دليل الممارسة ٢٠١٦) تحليل السوق يمثل عملية حيوية في سلسلة القرارات الاستثمارية، حيث يعتبر الأساس الذي يقوم عليه المستثمرون بتقييم الفرص واتخاذ القرارات هذا. الاستثمارية الصائبة. تتنوع مصادر وأساليب تحليل السوق، وتتضمن دراسة متطلبات العملاء، وتقدير حجم الطلب، وتحليل الاتجاهات السوقية، وتقييم المنافسة البحث يهدف إلى استكشاف كيفية تأثير تحليل السوق على جدوى إقامة المشاريع الاستثمارية، وكيف يمكن أن يسهم فهم عميق لديناميات السوق في تحقيق النجاح تحليل السوق يعتبر عملية أساسية في عملية التخطيط المالي للمشاريع (تحليل السوق وإدارة المشروعات: استراتيجيات النجاح في بيئة التنافس العالمية ٢٠١٧) والتفويض لأي مشروع استثماري، حيث يساهم بشكل كبير في فهم البيئة التنافسية واحتياجات العملاء وتوجيه الاستراتيجيات الاستثمارية بشكل أكثر فعالية. يعتبر ١٦ هذا البحث يهدف إلى استكشاف كيفية تأثير تحليل السوق على جدوى إقامة المشاريع الاستثمارية، ودوره في توجيه استراتيجيات الاستثمار وزيادة الفرص لتحقيق الأرباح (تحليل السوق وإدارة المشروعات: دليل الممارسة ٢٠١٦)	
١٦	١٨- النظرية والتطبيق	
	فهم جدوى المشروع يعتبر أمراً بالغ الأهمية لأي مستثمر أو مدير مشروع، حيث يمثل تحليل الجدوى الأساس لاتخاذ القرارات الاستثمارية الصحيحة. إن فهم . العوائد المالية المتوقعة وتقدير تكلفة المشروع يسهم بشكل كبير في تحديد إمكانية نجاح المشروع واستمراره في السوق (تقييم الجدوى الاقتصادية للمشاريع: النظرية والتطبيق ٢٠١٨)	
١٦	١٦- تحليل السوق هو عملية استقصاء ودراسة عن البيئة التجارية التي يعمل فيها المشروع أو العمل التجاري. تشمل هذه العملية جمع البيانات وتحليلها لفهم العوامل التي تؤثر على الطلب والعرض والتنافسية في السوق، وتقديم توقعات للاتجاهات المستقبلية	
١٦	١٦- يهدف تحليل السوق إلى توفير رؤية شاملة للبيئة التجارية والعملية، بما في ذلك العملاء المحتملين، والمنافسين، والاتجاهات السوقية، والمخاطر المحتملة والفرص. ويعتبر أداة أساسية لاتخاذ القرارات الاستراتيجية وتطوير استراتيجيات التسويق والنمو للمشاريع التجارية	
١٧	١٧- مع تطور التكنولوجيا والتغيرات السريعة في البيئة التجارية، أصبح تحليل السوق أكثر أهمية من أي وقت مضى لضمان نجاح المشاريع التجارية. ومن خلال استخدام أدوات التحليل الحديثة والتقنيات الاحصائية، يمكن للشركات والمشاريع تحديد الفرص الجديدة والتحديات المستقبلية وتطوير استراتيجيات مبتكرة للنمو والتنافسية في السوق	
١٧	١٧- في عالم الأعمال اليوم، لا يمكن لأي مشروع أن يكون ناجحاً دون أن يكون لديه جدوى اقتصادية ملموسة وموثوقة. إن فهم جدوى المشروع يمثل عنصراً أساسياً في اتخاذ القرارات الاستثمارية الصحيحة وضمان استمرارية العمل ونجاحه في السوق. تعتمد جدوى المشروع على تحليل متعمق للتكاليف والعائدات المتوقعة، وهو عملية معقدة تتطلب دراسة دقيقة ومعرفة شاملة بالسوق والظروف المحيطة (تقييم الجدوى الاقتصادية للمشاريع: النظرية والتطبيق ٢٠١٨)	
١٨	٢,٢- المبحث الأول : تحليل السوق تحليل السوق هو عملية استكشاف وتقييم العوامل المؤثرة على الطلب والعرض في سوق معينة، بهدف فهم ديناميكيات السوق وتحديد الفرص والتحديات التي قد تواجه اللاعبين في هذا السوق. يشمل تحليل السوق استخدام البيانات والمعلومات لفهم سلوك العملاء، وتحليل الاتجاهات السوقية، وتقدير الطلب والعرض، ودراسة المنافسة، وتحليل العوامل الاقتصادية والسياسية والاجتماعية التي قد تؤثر على السوق	
	٢,٢- تحليل السوق هو عملية استكشاف وفهم عميق للسوق في مجال معين، بهدف فهم سلوك المستهلكين والعملاء، وتحديد الفرص (Veronica Wong, 2016) والتحديات المتاحة في السوق، وتقدير الطلب والعرض، وتحليل المنافسين وتقدير الاتجاهات المستقبلية. يتضمن تحليل السوق استخدام البيانات والمعلومات لتقدير الحجم والنمو المتوقع للسوق، وتحليل سلوك المستهلكين وتفضيلاتهم، ودراسة المنافسين وتقدير قوتهم وضعفهم، وتحليل العوامل الاقتصادية والاجتماعية والسياسية التي قد تؤثر على السوق. يهدف تحليل السوق إلى تزويد الشركات والمستثمرين بالمعرفة والبيانات الضرورية لاتخاذ القرارات الاستراتيجية وتطوير استراتيجيات	

- تسويقية فعالة تتناسب مع احتياجات السوق وتطلعاتها تحليل السوق هو عملية استكشاف وتقييم العوامل المؤثرة في سوق معينة بهدف فهم وتحليل سلوك العملاء والمستهلكين، وتحديد الفرص والتحديات المتاحة في هذا السوق. تعتبر عملية تحليل السوق أساسية لنجاح أي مشروع أو منتج، حيث توفر للشركات والمستثمرين الرؤية اللازمة لاتخاذ القرارات الاستراتيجية المناسبة وتطوير استراتيجيات تسويقية فعالة، يمثل أساسية حيوية في عملية تقييم الاستثمارات واتخاذ القرارات الاقتصادية المستنيرة. يُعرف جدوى المشروع ببساطة على أنه القدرة التي يمتلكها المشروع على تحقيق العائد المالي المرجو وتحقيق الأهداف المحددة خلال فترة زمنية معينة. تتضمن عملية تقييم جدوى المشروع تحليل البيانات المالية والاقتصادية، وتقدير التكاليف والإيرادات المتوقعة، وتحديد المخاطر والفرص المحتملة
18. تعتمد أهمية جدوى المشاريع على القدرة على تحقيق الأرباح والاستدامة في الطويل الأجل، وهي تُعتبر عاملاً رئيسياً لجذب التمويل والاستثمارات ودعم النمو والتوسع. بالإضافة إلى ذلك، فإن فهم جيد لجدوى المشروع يمكن أن يساعد على تحديد الفرص الاستثمارية الجيدة وتفادي المخاطر الكبيرة التي قد تؤثر سلباً على العمل..... 18
- من المهم أن نلاحظ أن جدوى المشاريع ليست محصورة فقط على الجانب المالي، بل يجب أيضاً أخذ العوامل الاقتصادية والاجتماعية والبيئية في الاعتبار. فعلى سبيل المثال، يمكن أن تكون المشاريع ذات الجدوى الاجتماعية مهمة للمجتمع بشكل عام ولها تأثير إيجابي على البيئة أو المجتمع المحلي..... 18
33. قائمة المراجع.....

جدول الاشكال

جدول الجداول

الفصل العام: الإطار العام لدراسة

١ - مقدمة

في عالم الأعمال المتغير بسرعة، تعتبر إقامة المشروعات الاستثمارية من أهم الخطوات التي يقوم بها رواد الأعمال والمستثمرون لتحقيق النمو والربحية القائمة على تحليل السوق وإن جدوى إقامة المشروعات الاستثمارية تعتبر عاملاً حاسماً في اتخاذ القرارات الاستثمارية السليمة وضمان نجاح الأعمال على المدى الطويل وتعتبر مرحلة إيجاد فكرة لمشروع استثماري جيد، من أصعب المراحل التي يمر بها صاحب المشروع سواء كانت الفكرة بحد ذاتها أو الأفكار المتعلقة في أي مكون من مكونات المشروع التي تؤثر فيه تأثيراً ملموساً؛ كالموقع الأفضل، أو الخدمة الأكثر ملاءمة، أو طريقة الترويج، أو مصادر الموارد الخام أو التركيز على تحليل السوق الذي لا يقل أهمية عن فكرة المشروع فإنه يتضمن دراسة العديد من العوامل المختلفة التي تؤثر على أداء السوق وسلوك المستهلكين، والمنافسين، والاتجاهات الصناعية، والتكنولوجية مهدي، م.ع (٢٠١٥). "أثر تحليل .. السوق على جدوى المشروع الاستثماري: منهج دراسة الحالة". المجلة الدولية للأعمال والإدارة، ١٠ (٨)، ٢١٧

إن فهم هذه العوامل وتقييمها بشكل صحيح يمكن أن يساهم في اتخاذ القرارات الاستراتيجية الصحيحة وتحقيق ميزة تنافسية للشركة (كتاب تأسيس وإدارة المشاريع الصغير) والحقيقة إيجاد الفكرة الجيدة لا يأتي من تقليد مشروع ناجح كما يعتقد بعضهم، فكل مشروع أسرار نجاحه:

فقد يكمن سر النجاح فيمن يدير المشروع، أو في تجارة لا يعلن عنها صاحب المشروع الذي يبدو ناجحاً، أو في مصادر الشراء، أو في تقنية وقدرات العاملين، أو في التكنولوجيا المستخدمة وغير المرئية، أو بأساليب الترويج، أو بطرق ومنافذ التوزيع، أو بالسمعة المتراكمة للمشروع مع الزمن أو بانتماء العملاء للمشروع، أو باختيار وتوقيت ساعات الدوام Acker, D.A. (2013). "تحليل السوق: تقييم فرص عملك. John Wiley & Sons)

أو بالاعتماد على سلعة رئيسة بين مجموعة سلع يقدمها المشروع الخ. (مدخل التسويق الشامل). "

أيضا يتطلب تقييم جدوى إقامة المشروعات الاستثمارية دراسة شاملة ومتعمقة للعديد من الجوانب المختلفة التي تؤثر على القرارات الاستثمارية، بما في ذلك الجوانب المالية، والاقتصادية، والاجتماعية، والبيئية. فهو يتطلب تقدير التكاليف والإيرادات المتوقعة، وتحليل السوق وتقدير الطلب، وتقييم المخاطر، وتحليل البيئة التنظيمية والقانونية، والكثير من الجوانب الأخرى وإن فهم جدوى إقامة المشروعات الاستثمارية يمكن أن يساهم في اتخاذ قرارات استثمارية مدروسة ومستنيرة، ويمكن أن يقلل من المخاطر المحتملة ويزيد من فرص النجاح والربحية، بالإضافة إلى ذلك، يمكن أن تساهم دراسات جدوى المشاريع في جذب التمويل الخارجي وتحقيق التمويل اللازم لتنفيذ المشاريع بنجاح. "ذكاء السوق والتحليل التنافسي: إطار عمل لصنع القرار". مجلة الإدارة الإستراتيجية، (Barney, J. B., & Mitchell, D. W. (1991)

فيما يبدو النجاح على مشروع معين يجب ألا يكون دافعا أو سببا في تقليده ابدأ، أو محاولة العمل بالطريقة الظاهرة التي يعمل بها (كتاب تأسيس وإدارة المشروع الصغير)

ولابد للباحث عن فكرة مشروع جيله وريادية ان يتمتع بالقدرة الكافية لأصحاب المشاريع الاستثمارية. وأن يكون لديه أسلوب مدروس ويقوم على مخطط واضح بحيث يكون على ذلك ملائماً للظروف التي تحكم نجاح او فشل المشاريع الاستثمارية، وعلى صاحب المشروع الجديد استخدام أساليب بحثية كافية، تعطي صورة واضحة عن فكرة المشروع من جميع الجوانب، وقد لا ينجح الجميع في إيجاد فكرة مشروع جيدة لذلك تجد أشخاصاً يلجؤون للمكاتب والهيئات والمنظمات الاستشارية لمساعدتهم في إيجاد فكرة مشروع جيدة وليس في هذا اي مشكلة، خاصة اذا كانت الفكرة تتلاءم مع قدرات صاحب المشروع وتنسجم مع تصوره عن العمل الذي يريد امتلاكه "دور تحليل السوق في نجاح المشاريع الاستثمارية". مجلة الأعمال والتنمية الاقتصادية، (4)(2)، ٧-١. (Liu, X., and Li, Y). 2019.

قد تواجه الدراسة تحديات في التعامل مع تغيرات سريعة في السوق، مثل تقلبات الطلب أو التكنولوجيا الجديدة التي يمكن أن تؤثر على جدوى المشاريع الاستثمارية وقد تواجه تحديات في تقييم المنافسة وتأثيرها على جدوى المشاريع الاستثمارية، خاصة في الأسواق ذات المنافسة الشديدة "تحليل السوق ودوره في اتخاذ القرارات الاستثمارية". مجلة الاقتصاد والأعمال، -A) Al-Sitrat Al-Khatir, F., & A) X(A), 220-235. Khatir, K (2018).

يشير استمرار الشركات في متابعة التغيرات في السوق والتكنولوجيا والتغيرات السياسية والاقتصادية بانتظام، "أبحاث السوق في الممارسة العملية: كيفية الحصول على رؤية أكبر من السوق الخاصة (Hague, B., and Koopman, J). (2006).

إلى ضمان تحديث البيانات والتقديرات بشكل منتظم كما يؤدي إلى الحصول على رؤية كاملة ومتكاملة للسوق والمنافسة والفرص المتاحة والتكيف مع التغيرات في السوق بسرعة، مما يساعدها على تقليل المخاطر واستغلال الفرص بشكل فعال. (Market research in practice كتاب)

"أبحاث السوق في عصر المعلومات: التحديات والفرص". مجلة أبحاث التسويق، (a) 54 (2017) (Broniarchik, S. M., and Vader, P.). 139-155.

(Van den Bulte, C., and Stremersch, S. (2004). "تحليل السوق للاقتصاد الجديد: خلق مقايضات أكثر فعالية". مطبعة هارفارد للأعمال

في تصميم المشاريع قد تواجه الدراسة تحديات في التعامل مع تغيرات سريعة في السوق، مثل تقلبات الطلب أو التكنولوجيا الجديدة التي يمكن أن تؤثر على جدوى المشاريع الاستثمارية وقد تواجه تحديات في تقييم المنافسة وتأثيرها على جدوى المشاريع الاستثمارية، خاصة في الأسواق ذات المنافسة الشديدة والتشبع.

٢،١- الفجوات النظرية

بدون دراسة للسوق، قد يفوت الشركة فرصاً مهمة للتوسع أو إطلاق منتجات جديدة تلبي احتياجات العملاء، مما يؤدي إلى تضييع الفرص وتقليل النمو الاستثماري و عند عدم دراسة تحليل السوق قد يكون سبباً في استهلاك زائد للموارد في تطوير منتجات أو خدمات لا تجد قبولاً في السوق، مما يؤدي إلى هدر المال والوقت بدون معرفة بالمنافسة، قد تجد الشركة نفسها غير قادرة على المنافسة بشكل فعال، مما يؤدي إلى فقدان حصة السوق وتدهور الأداء المالي.

٢،٢- الفجوات العملية

بدون تحليل سوقي، قد تفقد الشركة فهمًا دقيقًا لاحتياجات ورغبات العملاء. هذا يمكن أن يؤدي إلى تطوير منتجات أو خدمات غير ملائمة أو غير مطابقة لتوقعات العملاء وقد تقوم الشركة بتخطيط إنتاج يعتمد على تقديرات خاطئة للطلب، مما يؤدي إما إلى نقص في المنتجات أو فائض لا يستطيع السوق استيعابه وإذا تم اتخاذ قرارات خاطئة نتيجة عدم تحليل السوق، قد تحتاج الشركة إلى تصحيح هذه الأخطاء بعد فوات الأوان، مما يؤدي إلى تكاليف عالية وخسائر

تتناول هذي الدراسة التساؤل البحثي التالي:

" كيف يؤثر تحليل السوق على جدوى إقامة المشاريع الاستثمارية في ظل المنافسة الشديدة؟"

٣- أهمية البحث

تكمن أهمية البحث إلى أن استمرار الشركات في متابعة التغيرات في السوق والتكنولوجيا والتغيرات السياسية والاقتصادية بانتظام، إلى ضمان تحديث البيانات والتقديرات بشكل منتظم يؤدي إلى الحصول على رؤية كاملة ومتكاملة للسوق والمنافسة والفرص المتاحة والتكيف مع التغيرات في السوق بسرعة، مما يساعدها على تقليل المخاطر واستغلال الفرص بشكل فعال.

٣,١- الأهمية النظرية

تحليل السوق يمكن أن يسهم في تطوير النماذج الاقتصادية التي تشمل عوامل الطلب، والعرض، والتكاليف، والأرباح. هذا يمكن أن يفتح المجال لإنشاء نماذج جديدة تعكس بشكل أكثر دقة الواقع الاقتصادي وتساعد في فهم مختلف جوانب تأثير السوق على المشاريع الاستثمارية.

٣,٢- الأهمية العملية

من خلال تحسين جدوى المشاريع الاستثمارية يمكن للشركات من خلال تحليل السوق تحسين جدوى مشاريعها الاستثمارية، حيث يتيح لها فهم أفضل لاحتياجات العملاء والمنافسة والتوجهات الصناعية. هذا يؤدي إلى زيادة فرص النجاح وتحقيق عوائد استثمارية أكبر، وتوجيه استراتيجيات التسويق والتسويق الفعال من خلال تحليل السوق، يمكنها تحديد استراتيجيات التسويق المناسبة والتي تستهدف الفئات المستهدفة بشكل أفضل هذا يمكن أن يزيد من فعالية الحملات التسويقية ونجاحها.

٤- أسئلة البحث:

١. ما هي العوامل المتغيرة في السوق التي يجب أخذها في الاعتبار عند تحليل جدوى مشروع استثماري؟
٢. كيف يؤثر تغيرات المنافسة في السوق على جدوى المشاريع الاستثمارية؟
٣. كيف يمكن لتغيرات الاتجاهات والتكنولوجيا أن تؤثر على جدوى المشاريع الاستثمارية؟
٤. كيف يمكن لتغيرات في اهتمامات وتفضيلات العملاء أن تؤثر على الاستثمارات و جدوى المشاريع؟
٥. كيف يمكن لتغيرات في العوامل البيئية والاجتماعية أن تؤثر على استثمارات الشركات و جدوى المشاريع؟

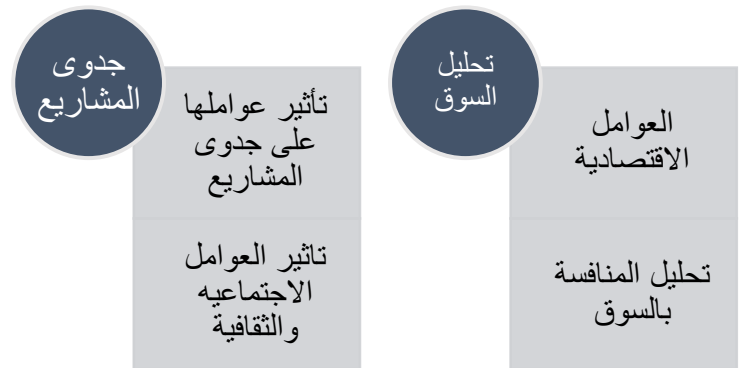
٥- أهداف البحث

١. تحليل العوامل المتغيرة التي تؤثر على تحليل السوق وجدوى المشاريع الاستثمارية.
٢. فهم كيفية تأثير التغيرات في السوق (مثل التكنولوجيا، الاقتصاد، والسياسة) على جدوى المشاريع الاستثمارية.
٣. دراسة كيفية تأثير التغيرات في التكنولوجيا والابتكار على تحليل السوق وجدوى المشاريع.
٤. فهم كيفية تأثير العوامل الثقافية والاجتماعية على تحليل السوق وجدوى المشاريع الاستثمارية.
٥. استكشاف كيفية تغير الاحتياجات والرغبات الاستهلاكية للعملاء يمكن أن يؤثر على جدوى المشاريع الاستثمارية.

٦- فرضيات البحث

١. فرضية العلاقة الإيجابية بين تحليل السوق وجدوى المشاريع.
٢. فرضية تأثير العوامل الاقتصادية على جدوى المشاريع.
٣. فرضية تأثير التكنولوجيا على جدوى المشاريع.
٤. فرضية تأثير المنافسة على جدوى المشاريع.
٥. فرضية تأثير العوامل الاجتماعية والثقافية على جدوى المشاريع.

٧- نموذج الدراسة



٨- مكان الدراسة: تأسست "نخبة العود للعطور" في السعودية، وهي شركة رائدة في صناعة العطور الفاخرة، الشركة تقدم مجموعة واسعة من العطور الفاخرة والمميزة، تشمل عطوراً للرجال والنساء تتميز منتجاتها بجودة عالية وتركيبات متقنة، مما يجعلها تحظى بشعبية كبيرة بين عشاق العطور

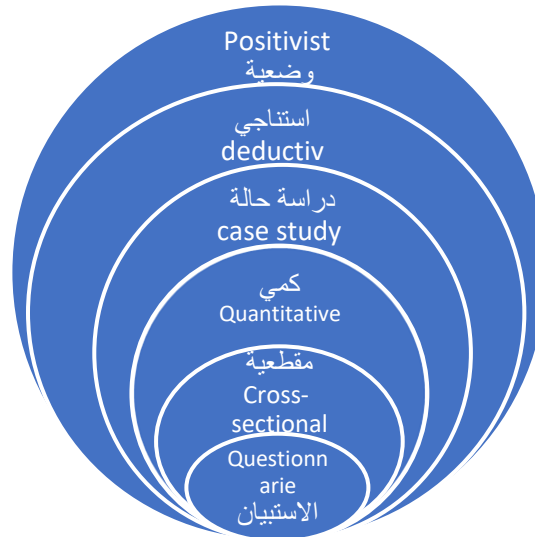
٨،١- رؤية الشركة: تهدف "نخبة العود للعطور" إلى تقديم منتجات عالية الجودة تلبي توقعات العملاء وتجذب الأذواق المختلفة.

٨،٢- رسالة الشركة: تسعى لتمييز في سوق العطور وتعزيز مكانتها مما استطاعت أن تكسب شهرة واسعة وتحظى بشعبية كبيرة بين عشاق العطور في المملكة العربية السعودية وخارجها، وأدى تميز منتجاتها بروائحها الفريدة وجودتها العالية بجعلها واحدة من العلامات التجارية المفضلة للكثيرين.

٩- منهجية الدراسة

- فلسفة الدراسة: الوضعية

- منهج الدراسة: استنتاجي
- استراتيجية الدراسة: دراسة حالة
- اختيارات الدراسة: كمي
- الأفق الزمني: مقطعية
- التقنيات وجمع المعلومات: استبيان



المصدر الطالبة.

١٠- هيكل الدراسة المقترح

- الفصل الاول: الإطار العام للدراسة
- الفصل الثاني: الإطار النظري
- الفصل الثالث: منهجية الدراسة
- الفصل الرابع: التحليل الإحصائي
- الفصل الخامس: مناقشة النتائج والخاتمة



المصدر الطالبة

٢- الفصل الثاني : الاطار النظري

تحليل السوق يعتبر عنصراً حيوياً في عملية اتخاذ القرارات الاستثمارية، حيث يساهم بشكل كبير في تحديد جدوى ونجاح المشاريع الاستثمارية. يهدف هذا البحث إلى استكشاف العلاقة بين تحليل السوق وجدوى إقامة المشاريع الاستثمارية، وفهم كيف يؤثر تحليل السوق على عوائد الاستثمار والأرباح المتوقعة يتضمن تحليل السوق دراسة العديد من العوامل مثل الطلب والعرض، والمنافسة، والاتجاهات السوقية، واحتياجات العملاء. ومن خلال فهم تهدف هذه الدراسة إلى استعراض هذه العوامل بشكل دقيق، يمكن للمستثمرين تحديد الفرص الاستثمارية المناسبة وتوجيه الاستثمارات بشكل فعال الأبحاث والدراسات السابقة المتعلقة بتحليل السوق وجدوى المشاريع الاستثمارية، وتحليل كيفية تأثير عوامل السوق المختلفة على نجاح المشاريع الاستثمارية (تحليل السوق وإدارة المشروعات: دليل الممارسة ٢٠١٦)

تحليل السوق يمثل عملية حيوية في سلسلة القرارات الاستثمارية، حيث يعتبر الأساس الذي يقوم عليه المستثمرون بتقييم الفرص واتخاذ القرارات الاستثمارية الصائبة. تتنوع مصادر وأساليب تحليل السوق، وتتضمن دراسة متطلبات العملاء، وتقدير حجم الطلب، وتحليل الاتجاهات السوقية، وتقييم هذا البحث يهدف إلى استكشاف كيفية تأثير تحليل السوق على جدوى إقامة المشاريع الاستثمارية، وكيف يمكن أن يساهم فهم عميق لديناميات المنافسة السوق في تحقيق النجاح المالي للمشاريع (تحليل السوق وإدارة المشروعات: استراتيجيات النجاح في بيئة التنافس العالمية ٢٠١٧)

تحليل السوق يعتبر عملية أساسية في عملية التخطيط والتنفيذ لأي مشروع استثماري، حيث يساهم بشكل كبير في فهم البيئة التنافسية واحتياجات العملاء وتوجيه الاستراتيجيات الاستثمارية بشكل أكثر فعالية. يعتبر تحليل السوق عاملاً رئيسياً في تحديد جدوى ونجاح المشاريع الاستثمارية

هذا البحث يهدف إلى استكشاف كيفية تأثير تحليل السوق على جدوى إقامة المشاريع الاستثمارية، ودوره في توجيه استراتيجيات الاستثمار وزيادة الفرص لتحقيق الأرباح (تحليل السوق وإدارة المشروعات: دليل الممارسة ٢٠١٦)

فهم جدوى المشروع يعتبر أمراً بالغ الأهمية لأي مستثمر أو مدير مشروع، حيث يمثل تحليل الجدوى الأساس لاتخاذ القرارات الاستثمارية الصحيحة. إن فهم العوائد المالية المتوقعة وتقدير تكلفة المشروع يساهم بشكل كبير في تحديد إمكانية نجاح المشروع واستمراره في السوق (تقييم الجدوى الاقتصادية للمشاريع: النظرية والتطبيق ٢٠١٨)

تحليل السوق هو عملية استقصاء ودراسة عن البيئة التجارية التي يعمل فيها المشروع أو العمل التجاري. تشمل هذه العملية جمع البيانات وتحليلها لفهم العوامل التي تؤثر على الطلب والعرض والتنافسية في السوق، وتقديم توقعات للاتجاهات المستقبلية

يهدف تحليل السوق إلى توفير رؤية شاملة للبيئة التجارية والعملية، بما في ذلك العملاء المحتملين، والمنافسين، والاتجاهات السوقية، والمخاطر المحتملة والفرص. ويعتبر أداة أساسية لاتخاذ القرارات الاستراتيجية وتطوير استراتيجيات التسويق والنمو للمشاريع التجارية

مع تطور التكنولوجيا والتغيرات السريعة في البيئة التجارية، أصبح تحليل السوق أكثر أهمية من أي وقت مضى لضمان نجاح المشاريع التجارية. ومن خلال استخدام أدوات التحليل الحديثة والتقنيات الاحصائية، يمكن للشركات والمشاريع تحديد الفرص الجديدة والتحديات المستقبلية وتطوير استراتيجيات مبتكرة للنمو والتنافسية في السوق

في عالم الأعمال اليوم، لا يمكن لأي مشروع أن يكون ناجحًا دون أن يكون لديه جدوى اقتصادية ملموسة وموثوقة. إن فهم جدوى المشروع يمثل عنصراً أساسياً في اتخاذ القرارات الاستثمارية الصحيحة وضمان استمرارية العمل ونجاحه في السوق. تعتمد جدوى المشروع على تحليل متعمق للتكاليف والعائدات المتوقعة، وهو عملية معقدة تتطلب دراسة دقيقة ومعرفة شاملة بالسوق والظروف المحيطة (قييم الجدوى الاقتصادية للمشاريع: النظرية والتطبيق ٢٠١٨)

تعتبر دراسة جدوى المشروعات الاستثمارية أمراً بالغ الأهمية في عالم الأعمال، حيث تمثل الأساس الذي يقوم عليه اتخاذ القرارات الاستثمارية الصائبة وضمان نجاح المشاريع في السوق. إن فهم الجدوى الاقتصادية للمشروعات يعتبر أمراً حيوياً للمستثمرين والمدراء على حد سواء، حيث يساعدهم على تحديد الفرص الاستثمارية الواعدة وتقدير العائدات المتوقعة وتحليل المخاطر المحتملة

تأتي أهمية دراسة جدوى المشاريع الاستثمارية من دورها الحيوي في اتخاذ القرارات الاستثمارية الصحيحة وتحديد إمكانية نجاح المشاريع في السوق. يمكن تلخيص أهمية دراسة الجدوى

يساعد تحليل جدوى المشروع على تقدير الفرص الاستثمارية المتاحة وتحديد التحديات والمخاطر المحتملة التي قد تواجه المشروع في السوق

يتيح تحليل الجدوى تقدير العائدات المتوقعة من المشروع وتقدير قيمته المالية على المدى الطويل، مما يساعد في اتخاذ القرارات المالية بشكل مدروس

يساعد تحليل الجدوى في تقدير التكاليف اللازمة لإقامة وتشغيل المشروع، مما يساعد في تحديد مدى استدامة وجدوى المشروع في المستقبل

يعتبر تحليل الجدوى أداة هامة في جذب التمويل من المستثمرين والبنوك والجهات المالية الأخرى، حيث يقدم صورة واضحة عن مدى جدوى المشروع وقابليته للنجاح

يساعد تحليل الجدوى في اتخاذ القرارات الاستراتيجية المدروسة وتحديد اتجاهات النمو والتوسع المستقبلية للمشروع (تقييم جدوى المشاريع الاستثمارية: النظرية والتطبيق ٢٠١٩)

دراسة جدوى المشاريع الاستثمارية تعتبر خطوة أساسية قبل اتخاذ أي قرار استثماري، حيث تساهم في تقدير الفرص والمخاطر والعائدات المتوقعة من المشروع. يعتبر فهم جدوى المشروع أمراً بالغ الأهمية للمستثمرين والمدراء، حيث يساعدهم على اتخاذ القرارات الاستراتيجية بشكل مدروس ومستنير

يمثل جدوى المشروع معياراً رئيسياً لتحديد إمكانية نجاح المشروع واستمراريته في السوق

يساهم في تقدير العائد المالي المتوقع من المشروع وتحديد مدى جاذبيته للمستثمرين

يعتبر أداة فعالة لتقدير التكاليف المالية وتحديد الاستثمارات اللازمة لإقامة وتشغيل المشروع

يساعد في تحديد الفرص الاستثمارية الواعدة وتقدير مدى تنافسية المشروع في السوق

يعتبر عاملاً حاسماً في جذب التمويل والدعم المالي للمشروع من قبل المستثمرين والجهات المالية الأخرى (تقييم جدوى المشاريع الاستثمارية: النظرية والتطبيق ٢٠١٩).

٢,٢- المبحث الأول : تحليل السوق

تحليل السوق هو عملية استكشاف وتقييم العوامل المؤثرة على الطلب والعرض في سوق معينة، بهدف فهم ديناميكيات السوق وتحديد الفرص والتحديات التي قد تواجه اللاعبين في هذا السوق. يشمل تحليل السوق استخدام البيانات والمعلومات لفهم سلوك العملاء، وتحليل الاتجاهات السوقية، وتقدير الطلب والعرض، ودراسة المنافسة، وتحليل العوامل الاقتصادية والسياسية والاجتماعية التي قد تؤثر على السوق

Veronica Wong. (2016)

تحليل السوق هو عملية استكشاف وفهم عميق للسوق في مجال معين، بهدف فهم سلوك المستهلكين والعملاء، وتحديد الفرص والتحديات المتاحة في السوق، وتقدير الطلب والعرض، وتحليل المنافسين وتقدير الاتجاهات المستقبلية. يتضمن تحليل السوق استخدام البيانات والمعلومات لتقدير الحجم والنمو المتوقع للسوق، وتحليل سلوك المستهلكين وتفضيلاتهم، ودراسة المنافسين وتقدير قوتهم وضعفهم، وتحليل العوامل الاقتصادية والاجتماعية والسياسية التي قد تؤثر على السوق. يهدف تحليل السوق إلى تزويد الشركات والمستثمرين بالمعرفة والبيانات الضرورية لاتخاذ القرارات الاستراتيجية وتطوير استراتيجيات تسويقية فعالة تتناسب مع احتياجات السوق وتطلعاتها

تحليل السوق هو عملية استكشاف وتقييم العوامل المؤثرة في سوق معينة بهدف فهم وتحليل سلوك العملاء والمستهلكين، وتحديد الفرص والتحديات المتاحة في هذا السوق. تعتبر عملية تحليل السوق أساسية لنجاح أي مشروع أو منتج، حيث توفر للشركات والمستثمرين الرؤية اللازمة لاتخاذ القرارات الاستراتيجية المناسبة وتطوير استراتيجيات تسويقية فعالة، يمثل أساسية حيوية في عملية تقييم الاستثمارات واتخاذ القرارات الاقتصادية المستنيرة. يُعرف جدوى المشروع ببساطة على أنه القدرة التي يمتلكها المشروع على تحقيق العائد المالي المرجو وتحقيق الأهداف المحددة خلال فترة زمنية معينة. تتضمن عملية تقييم جدوى المشروع تحليل البيانات المالية والاقتصادية، وتقدير التكاليف والإيرادات المتوقعة، وتحديد المخاطر والفرص المحتملة

تعتمد أهمية جدوى المشاريع على القدرة على تحقيق الأرباح والاستدامة في الطويل الأجل، وهي تُعتبر عاملاً رئيسياً لجذب التمويل والاستثمارات ودعم النمو والتوسع. بالإضافة إلى ذلك، فإن فهم جيد لجدوى المشروع يمكن أن يساعد على تحديد الفرص الاستثمارية الجيدة وتفادي المخاطر الكبيرة التي قد تؤثر سلباً على العمل

من المهم أن نلاحظ أن جدوى المشاريع ليست محصورة فقط على الجانب المالي، بل يجب أيضًا أخذ العوامل الاقتصادية والاجتماعية والبيئية في الاعتبار. فعلى سبيل المثال، يمكن أن تكون المشاريع ذات الجدوى الاجتماعية مهمة للمجتمع بشكل عام ولها تأثير إيجابي على البيئة أو المجتمع المحلي

أنواع نظم المعلومات الاستراتيجية:

تحليل السوق يمكن تقسيمه إلى عدة أنواع رئيسية تتناسب مع الأهداف والاحتياجات المختلفة، ومن بين هذه الأنواع

١- تحليل الطلب والعرض:

يركز هذا النوع من التحليل على فهم وتقدير حجم الطلب والعرض في السوق، وتحليل العوامل التي تؤثر على كل منهما يساعد في تحديد الفجوات بين الطلب والعرض وتوجيه الجهود لسد هذه الفجوات

٢- تحليل العملاء والمستهلكين:

يهدف إلى فهم متطلبات العملاء وتفضيلاتهم وسلوكياتهم في السوق يتضمن دراسة عوامل التأثير على قرارات الشراء والعوامل النفسية والاجتماعية والاقتصادية التي تؤثر على تفاعل العملاء مع المنتجات والخدمات

٣- تحليل المنافسة:

يركز على فهم اللاعبين في السوق وتقييم قوتهم وضعفهم واستراتيجياتهم يساعد في تحديد مواطن القوة والضعف للشركة مقارنة بالمنافسين، وتطوير استراتيجيات تنافسية فعالة

٤- تحليل الاتجاهات السوقية:

يشمل فحص الاتجاهات والتغيرات التي تحدث في السوق مع مرور الوقت يتضمن دراسة الاتجاهات الاقتصادية والتكنولوجية والاجتماعية والسياسية التي قد تؤثر على سلوك السوق

٥- SWOT تحليل:

(Threats) والتهديدات (Opportunities) والفرص (Weaknesses) والنقاط الضعيفة (Strengths) يعتمد على تحليل النقاط القوية للشركة أو المنتج في السوق

يساعد في تحديد المزايا التنافسية والمخاطر المحتملة التي قد تواجه الشركة في بيئة السوق
Kotler, P., & Keller, K. L. (2016)

٢- مراحل تطوير تحليل السوق :

تطوير تحليل السوق يتبع عادة سلسلة من المراحل التي تضمن الحصول على نتائج دقيقة ومفيدة لاتخاذ القرارات الاستراتيجية الصائبة. هذه هي المراحل الأساسية لتطوير تحليل السوق مع بعض المراجع الموثوقة:

١- تحديد الأهداف والمتطلبات

تحديد أهداف التحليل والمعلومات المطلوبة لتحقيق هذه الأهداف

Kotler, P., & Keller, K. L. (2016). "Marketing Management". Pearson Education Limited.

٢- جمع البيانات

استخدام مجموعة متنوعة من الأدوات والمصادر لجمع البيانات اللازمة، مثل الاستطلاعات، والمقابلات، والبحث الثانوي

Brown, M., & Fraser, M. (2006). "Market Research and Analysis". Palgrave Macmillan.

٣- تحليل البيانات

استخدام أدوات التحليل المناسبة لفهم البيانات واستخلاص النتائج الرئيسية

Hair, J. F., Wolfinbarger, M., Money, A. H., Samouel, P., & Page, M. J. (2015). "Essentials of Business Research Methods". Routledge.

٤- تقديم التقارير والتوصيات

إعداد تقارير شاملة تلخص النتائج وتوفر التوصيات لاتخاذ القرارات الاستراتيجية

Malhotra, N. K. (2018). "Marketing Research: An Applied Orientation". Pearson Education India.

٥- المتابعة والتقييم

مراقبة تنفيذ الخطط وتقييم النتائج بانتظام لضمان الاستمرارية والتحسين المستمر

Kotler, P., & Keller, K. L. (2016). "Marketing Management". Pearson Education Limited

٣- ابعاد تحليل السوق:

تحليل السوق يتناول عادة عدة ابعاد مختلفة لفهم السوق بشكل شامل وتحديد الفرص والتحديات المتاحة. إليك بعض الأبعاد الرئيسية لتحليل السوق مع بعض المراجع المرجعية

البعد الديموغرافي

يتضمن تحليل العوامل الديموغرافية مثل العمر، والجنس، والدخل، والتعليم، والموقع الجغرافي للعملاء

المرجع: Brown, M., & Fraser, M. (2006). "Market Research and Analysis". Palgrave Macmillan.

البعد السلوكي والنفسي

يركز على فهم سلوك وتفضيلات العملاء، والعوامل النفسية التي تؤثر على قراراتهم، مثل الاحتياجات، والرغبات، والمواقف

المرجع: Kotler, P., & Keller, K. L. (2016). "Marketing Management". Pearson Education Limited.

البعد التقني والتكنولوجي

يشمل تحليل التكنولوجيا المستخدمة في السوق، وكيفية تأثيرها على سلوك العملاء وتوجهاتهم

المرجع: Hair, J. F., Wolfinbarger, M., Money, A. H., Samouel, P., & Page, M. J. (2015). "Essentials of Business Research Methods". Routledge.

البعد الاقتصادي

يتعلق بتقدير حجم السوق، ونموه، وتحليل الدخل، والأسعار، والتكاليف المتعلقة بالمنتجات أو الخدمات

المرجع: Malhotra, N. K. (2018). "Marketing Research: An Applied Orientation". Pearson Education India.

البعد الاجتماعي والثقافي

يدرس تأثير العوامل الاجتماعية والثقافية على سلوك العملاء وتفضيلاتهم في السوق

المرجع: Kotler, P., & Keller, K. L. (2016). "Marketing Management". Pearson Education Limited.

٤- نظريات تحليل السوق:

تحليل السوق يعتمد على عدة نظريات ونماذج تساعد في فهم وتفسير سلوك السوق واتخاذ القرارات الاستراتيجية. إليك بعض النظريات الشهيرة في تحليل السوق مع بعض المراجع المرجعية

(General Market Theory) نظرية السوق العامة

تركز على دراسة العوامل التي تحدد سلوك السوق وتقديرات الطلب والعرض

المرجع: Friedman, M. (1953). "The Methodology of Positive Economics". University of Chicago Press.

(Economic Expectations Theory) نظرية التوقعات الاقتصادية

تقترح أن سلوك السوق يتأثر بتوقعات اللاعبين في السوق بشأن المستقبل

المرجع: Keynes, J. M. (1936). "The General Theory of Employment, Interest, and Money". Macmillan.

(Price Response Theory) نظرية الاستجابة للأسعار

تشير إلى أن تغيرات الأسعار تؤثر على الطلب والعرض في السوق

المرجع: Samuelson, P. A. (1948). "Economics: An Introductory Analysis". McGraw-Hill.

(Need and Want Theory) نظرية الحاجة والرغبة

تقترح أن سلوك العملاء يتأثر بحاجاتهم ورغباتهم، وبالتالي فإن فهم هذه الحاجات والرغبات يمكن أن يساعد في تحليل السوق

المرجع: Maslow, A. H. (1943). "A Theory of Human Motivation". Psychological Review.

(Economic Model Theory) نظرية النموذج الاقتصادي:

تقوم على استخدام النماذج الاقتصادية المختلفة لتوقع سلوك السوق وتقدير الطلب والعرض

المرجع: Varian, H. R. (2014). "Intermediate Microeconomics: A Modern Approach". W. W. Norton & Company.

٢,٣ – المبحث الثاني: جدوى إقامة المشروعات

مفهوم "إقامة جدوى المشروعات" يشير إلى عملية تقدير وتحليل الفوائد المالية والاقتصادية المتوقعة من تنفيذ مشروع معين. يهدف هذا التحليل إلى تقدير ما إذا كان المشروع يستحق الاستثمار فيه أم لا، وذلك من خلال تقييم التكاليف المتوقعة للمشروع مقابل العائدات المتوقعة منه.

يتضمن تحليل جدوى المشروعات عدة جوانب منها

تقدير التكاليف الرأسمالية والتشغيلية المتوقعة للمشروع، مثل التكاليف الأولية للإنشاء والتجهيز، وتكاليف التشغيل اليومية

تقدير الإيرادات المتوقعة من المشروع، وذلك من خلال دراسة الطلب على المنتج أو الخدمة المقدمة

لتقييم جاذبية الاستثمار (IRR) أو معدل العائد الداخلي (ROI) حساب معدل العائد المالي المتوقع

، أي المدة الزمنية المطلوبة لاستعادة رأس المال المستثمر في المشروع (Payback Period) تقدير فترة استرداد رأس المال

Brigham, E. F., & Houston, J. F. (2012)

يتم تسليط الضوء في هذا القسم على أهمية تحليل جدوى المشروعات في اتخاذ القرارات الاستثمارية الصحيحة. يمكن ذكر كيف أن هذا التحليل يساعد الشركات والمستثمرين على تقدير العائد المالي المتوقع وتقييم مدى جاذبية المشروع من الناحية المالية يتم توضيح الأهداف التي يسعى إليها تحليل جدوى المشروعات، مثل تقييم الاستثمارات المحتملة، وتحديد المشاريع ذات العائد المرتفع، وتقدير المخاطر المالية المرتبطة بالمشاريع

يمكن ذكر العناصر الأساسية التي يشملها تحليل جدوى المشروعات، مثل تقدير التكاليف والإيرادات، وحساب معدلات العائد المالي المتوقعة

يتم تسليط الضوء على الدراسات السابقة والأبحاث التي أظهرت أهمية تحليل جدوى المشروعات في تحقيق النجاح في الأعمال والاستثمارات

١- العوامل المؤثرة على أقامه جدوى المشروعات:

- السوق والطلب:** يتعلق هذا بدراسة السوق المستهدفة وتحديد مدى الطلب على المنتج أو الخدمة التي يقدمها المشروع. يجب تحليل حجم السوق ومدى نموه وتوقعات الطلب في المستقبل.
- التكاليف والاستثمارات اللازمة:** يشمل ذلك تقدير التكاليف اللازمة لتأسيس وتشغيل المشروع، بما في ذلك التكاليف الرأسمالية والتشغيلية، وتكاليف الموارد البشرية والتسويق والتسويق وغيرها.
- العائدات المتوقعة:** يجب تقدير العائدات المتوقعة من المشروع، بما في ذلك الإيرادات المتوقعة من مبيعات المنتجات أو الخدمات وأي عوائد أخرى محتملة.
- المخاطر المحتملة:** يجب تقدير وتقييم المخاطر المحتملة التي قد تواجه المشروع، مثل المخاطر التشغيلية والمالية والقانونية والبيئية، وتحليل تأثيرها المحتمل على جدوى المشروع.
- البيئة الاقتصادية والسياسية:** يمكن أن تؤثر الظروف الاقتصادية والسياسية المحلية والعالمية على إقامة جدوى المشروع، مثل التغيرات في السياسات الحكومية أو الأحداث الاقتصادية العالمية.
- المنافسة:** يجب دراسة منافسي المشروع وتقييم موقف المشروع في السوق مقارنة بالمنافسين الآخرين، وتقدير كيفية تأثير المنافسة على جدوى المشروع.
- التكنولوجيا والابتكار:** يجب النظر في كيفية استخدام التكنولوجيا والابتكار في المشروع لتعزيز جدواه، وتقييم مدى تأثير التكنولوجيا على تكاليف وعوائد المشروع.
- التوجيهات القانونية والتنظيمية:** يجب الامتثال للتشريعات واللوائح المحلية والدولية، وتقدير تأثيرها على جدوى المشروع.

٢- أنواع الأداء:

تتنوع أنواع الأداء في السياق العملي والتنظيمي، ويمكن تصنيفها بشكل عام إلى عدة فئات. إليك بعض الأنواع الرئيسية للأداء:

- الأداء الفردي:** يشير إلى أداء كل فرد على حده في إتمام مهامه وواجباته في المنظمة. يمكن قياس الأداء الفردي باستخدام معايير مثل جودة العمل، الإنتاجية، والالتزام بالمواعيد النهائية.
- الأداء الجماعي:** يتعلق بأداء مجموعة من الأفراد معًا لتحقيق هدف مشترك أو إنجاز مهمة محددة. يمكن أن يتم قياس الأداء الجماعي من خلال تحقيق الفريق لأهدافه المحددة وكفاءته في العمل معًا.
- الأداء التنظيمي:** يتعلق بأداء المنظمة بشكل عام في تحقيق أهدافها الاستراتيجية والمؤسسية. يتم قياس الأداء التنظيمي باستخدام معايير مثل الربحية، والنمو السنوي، والتقييمات الإدارية.
- الأداء المالي:** يشير إلى أداء المنظمة من حيث الأداء المالي، مثل الإيرادات، والأرباح، والتكاليف، والتدفقات النقدية.

الأداء الوظيفي: يعبر عن أداء الفرد أو الفريق في مجال محدد من المهارات أو الوظائف. على سبيل المثال، يمكن أن يكون الأداء الوظيفي للموظف مرتبطاً بمدى فعاليته في استخدام برامج معينة أو تحقيق الأهداف الفردية المحددة.

الأداء الاستراتيجي: يشير إلى قدرة المنظمة على تحقيق أهدافها الاستراتيجية على المدى الطويل. يمكن أن يتم تقييم الأداء الاستراتيجي باستخدام معايير مثل النمو العضوي، وتوسيع السوق، وزيادة الحصة السوقية.

٣- مستويات الأداء:

مستويات الأداء تشير إلى درجة تحقيق الأفراد أو المنظمات لأهدافها أو معايير الأداء المحددة. يمكن تقسيم مستويات الأداء إلى عدة مستويات، تتضمن:

يتمثل في تحقيق الأهداف بشكل متفوق وتوقع، وتقديم الجهد الإضافي والإبداع: (Excellent Performance) الأداء الممتاز في العمل.

يتمثل في تحقيق الأهداف بشكل مرضٍ أو كما هو متوقع، دون تميز إضافي أو تفوق: (Satisfactory Performance) الأداء المتوسط عن الحد اللازم.

يتمثل في عدم تحقيق الأهداف بشكل كافٍ أو في الأداء بشكل سيء، مما: (Unsatisfactory Performance) الأداء غير المقبول يتطلب تحسناً فورياً لتحقيق الأداء المطلوب.

يتمثل في تحقيق الأهداف بشكل استثنائي وتوقع بشكل كبير عن المتوقع، ويعتبر هذا: (Outstanding Performance) الأداء الفائق النوع من الأداء نموذجاً للتميز والإبداع.

٤- محددات الأداء :

محددات الأداء هي العوامل التي تؤثر على أداء الفرد أو المنظمة وتحدد مدى تحقيق الأهداف والمعايير المحددة. وتشمل هذه المحددات: عوامل داخلية وخارجية. إليك بعض المحددات الشائعة للأداء:

المهارات والقدرات: تتضمن مهارات الفرد وقدراته الفنية والمهنية التي يحتاجها لأداء الوظيفة بكفاءة. فعلى سبيل المثال، قدرة العامل على استخدام الأدوات والتقنيات المطلوبة، وفهم العمليات والإجراءات، تؤثر بشكل كبير على أدائه.

المعرفة والتدريب: يؤثر مستوى المعرفة والتدريب في تأثير كبير على أداء الفرد. فالتدريب المناسب والمستمر يمكن أن يحسن المهارات ويزيد من الفعالية والكفاءة.

المحفزات والتحفيز: تشمل المحفزات العوامل التي تشجع الأفراد على بذل المزيد من الجهد والتفاني في أداء مهامهم. من هذه المحفزات: المكافآت المادية وغير المادية، والترقيات، والتقدير.

البيئة العملية: تشمل ظروف العمل والمحيط المؤسسي الذي يعمل فيه الفرد، بما في ذلك الثقافة التنظيمية والعلاقات بين الزملاء والمديرين، وجودة التوجيه والدعم من الإدارة

الأهداف والتوقعات: يؤثر توضيح الأهداف والتوقعات المحددة بشكل كبير على أداء الفرد، حيث يمكن للأهداف الواضحة والملموسة أن تلهم وتحفز على التفاني وتحقيق النتائج

الموارد المتاحة: تشمل الموارد المادية والبشرية والتقنية التي توفرها المنظمة للفرد لأداء مهامه بشكل كامل وفعال

التكنولوجيا والأدوات: يؤثر استخدام التكنولوجيا والأدوات المناسبة على كفاءة العمل والإنتاجية، وبالتالي يؤثر على أداء الفرد أو المنظمة بشكل عام

التوازن بين الحياة الشخصية والعملية: يمكن أن يؤثر التوازن الصحي بين الحياة الشخصية والمهنية على أداء الفرد، حيث أن الإرهاق والتوتر في الحياة الشخصية يمكن أن ينعكس سلبًا على أداء العمل والتركيز

٥- معوقات الأداء:

معوقات الأداء هي العوامل التي تقف عائقًا أمام تحقيق الأهداف أو تأثيرها سلبًا على أداء الفرد أو المنظمة. وتشمل هذه المعوقات عدة عوامل من بيئة العمل، والدوافع الشخصية والعوامل النفسية والاجتماعية. إليك بعض العوامل الشائعة التي قد تكون معوقات للأداء

قلة الموارد: عدم توفر الموارد اللازمة مثل الوقت والمال والموظفين قد يقيد القدرة على إنجاز المهام بكفاءة

التدريب غير الكافي: قد يؤدي نقص التدريب أو التأهيل إلى عدم كفاية المهارات والمعرفة اللازمة لأداء المهام بشكل جيد

الضغوط الزمنية: الضغوط الزمنية الشديدة قد تؤثر على القدرة على التركيز والإنتاجية وتقلل من جودة العمل

قلة الدعم الإداري: عدم الحصول على الدعم الكافي من الإدارة قد يؤثر على الدافعية والتحفيز ويؤثر سلبًا على الأداء

المشاكل الشخصية: قد يؤثر الضغط النفسي، أو المشاكل الشخصية مثل الصحة النفسية أو العوائق الشخصية الأخرى على الأداء

نقص التواصل: سوء التواصل بين الأفراد أو الإدارة قد يؤدي إلى سوء التنسيق والفهم الخاطئ ويقيد القدرة على التعاون والعمل بشكل فعال

التوتر والضغوطات: تعرض الأفراد للتوتر والضغوطات النفسية الناتجة عن ضغوطات العمل والحياة الشخصية قد تؤثر سلبًا على أدائهم

عدم الوضوح في الأهداف: عدم وضوح الأهداف أو تضاربها قد يؤدي إلى الارتباك وعدم الاتجاه ويمكن أن يعوق الأداء الفعال.

٦- العوامل المؤثرة بأداء جدوى المشاريع :

عوامل عديدة قد تؤثر على أداء جدوى المشاريع، وتشمل

التحليل السوقي: فهم السوق وتحليله بشكل صحيح يساهم في تحديد فرص السوق وتحديد الاحتياجات والمتطلبات، مما يؤثر بشكل كبير على جدوى المشروع.

التكنولوجيا والابتكار: استخدام التكنولوجيا والابتكار في المشروع يمكن أن يعزز الكفاءة ويقلل التكاليف، مما يؤدي إلى تحسين جدوى المشروع.

التكاليف والموارد: ضبط التكاليف وإدارة الموارد بشكل فعال يمكن أن يساهم في تحقيق جدوى أفضل للمشروع.

المنافسة: دراسة المنافسة وفهمها وتحليل موقف المشروع بالمقارنة مع المنافسين يمكن أن يساعد في تحديد استراتيجيات تنافسية تؤثر إيجاباً على جدوى المشروع.

التوجهات القانونية والتنظيمية: الامتثال للتشريعات واللوائح المحلية والدولية يمكن أن يقلل من المخاطر القانونية والتنظيمية وبالتالي يساهم في تحسين جدوى المشروع.

المخاطر: تحديد المخاطر المحتملة وتقييمها وتطبيق استراتيجيات للحد منها يمكن أن يؤثر بشكل كبير على جدوى المشروع.

الاقتصاد العام: تأثير الظروف الاقتصادية العامة على السوق والاستهلاك والإنفاق يمكن أن يؤثر على جدوى المشروع.

المتغيرات الاجتماعية والثقافية: فهم التغيرات الاجتماعية والثقافية في السوق المستهدفة يمكن أن يساعد في تحديد الاحتياجات والاتجاهات التي تؤثر على جدوى المشروع.

٧- مؤشرات أداء المنظمات:

مؤشرات أداء جدوى المشاريع هي المقاييس التي تُستخدم لتقييم أداء المشروع وقياس النجاح في تحقيق الأهداف المالية وغير المالية. تشمل هذه المؤشرات عدة جوانب، من بينها

يقيس العائد الذي تحققه المشروع مقابل الاستثمار الأصلي، ويُعتبر مؤشرًا رئيسيًا لجدوى المشروع: (ROI) العائد على الاستثمار

يقيس القيمة الصافية لتدفقات النقدية المتوقعة للمشروع بعد خصم التكاليف اللاحقة لتحديد ما إذا كانت (NPV) صافي القيمة الحالية الاستثمارات مجدية من الناحية المالية

يقيس معدل العائد المتوقع على الاستثمار في المشروع، ويساعد في تحديد جاذبية المشروع من الناحية (IRR) معدل العائد الداخلي المالية

يحدد الوقت الذي يستغرقه المشروع لاسترداد تكاليف الاستثمار الأولية من التدفقات النقدية: (PBP) فترة استرداد الاستثمار

يقيس العائد المتوقع على الاستثمار بناءً على تدفقات النقدية المتغيرة والمعدلة: (MIRR) مؤشر الدخل الداخلي

يقيس الربحية الصافية للمشروع بعد خصم جميع التكاليف بما في ذلك التكاليف الثابتة والمتغيرة: (Net Profit) الربحية الصافية

مؤشرات الإنتاجية: تشمل عدة مؤشرات مثل متوسط عدد الوحدات المنتجة في الوقت الفعلي، ومتوسط الإنتاجية اليومية، ومعدل الفشل والإصلاح

مؤشرات الجودة: تقييم جودة المنتجات أو الخدمات المقدمة من خلال المشروع وتقييم رضا العملاء

٨- ابعاد أداء جدوى ادارة المشروعات:

أبعاد أداء جدوى إدارة المشاريع تتنوع وتشمل عدة جوانب تُقيّم من خلالها فعالية ونجاح إدارة المشروعات. إليك بعض الأبعاد الرئيسية

:الجودة

تقييم جودة المخرجات والمنتجات التي يقدمها المشروع ومدى تلبيةها لمتطلبات العملاء والمشاركين.
مراقبة جودة عمليات التطوير والتصنيع والتسليم وضمان تحقيق المعايير المحددة

:التكلفة

تقدير ومراقبة تكاليف المشروع وضمان الامتثال للميزانية المحددة
تحديد المخاطر المالية وتخطيط لإدارتها بشكل فعال للحفاظ على جدوى المشروع

:الوقت

تحديد المهام والمواعيد النهائية وضمان الالتزام بها
تقييم تقدم المشروع وتحديث الجداول الزمنية والجدول الزمني عند الضرورة

:النطاق

تحديد متطلبات المشروع وضمان تسليم كل المتطلبات المحددة بشكل مرضٍ
تقييم وإدارة التغييرات وضمان تكييف النطاق بشكل مناسب مع المتطلبات الجديدة

:المخاطر

تحديد وتقييم المخاطر المحتملة ووضع استراتيجيات لإدارتها
التنبؤ بالمشكلات المحتملة ووضع خطط الطوارئ للتعامل معها بشكل فعال

:المشاركة والتواصل

تعزيز التواصل الفعال داخل الفريق ومع أطراف المشروع الأخرى
ضمان مشاركة جميع أعضاء الفريق في عمليات اتخاذ القرار وتحقيق أهداف المشروع

:الرضا عن العملاء

تقييم رضا العملاء عن المنتجات أو الخدمات التي تم تقديمها من خلال المشروع

تطبيق التغذية الراجعة من العملاء لتحسين الأداء وتحسين تجربة العملاء

:الموارد البشرية

تحديد احتياجات الموارد البشرية وتوفير فريق عمل متميز وملتزم بأهداف المشروع

تطوير مهارات الفريق وتحفيزهم ودعمهم لضمان أداء متفوق

٩- نظريات أداء جدوى ادارته المشاريع:

تقترح هذه النظرية أن أداء المشروع يتأثر بمدى تناسب مهام المشروع وهيكله مع (Cognitive Fit Theory) نظرية العقلية الناجحة مهارات وقدرات أعضاء الفريق ومعرفة

تنص هذه النظرية على أن تحقيق الأداء الجيد في (Classical Project Management Theory) نظرية إدارة المشروع الكلاسيكية المشاريع يتطلب التركيز على مجموعة من العوامل الرئيسية مثل التخطيط الجيد والمتابعة المنتظمة وإدارة المخاطر بشكل فعال

تعتمد هذه النظرية على التكامل بين مختلف (Integrated Project Management Theory) نظرية إدارة المشروع المتكاملة جوانب إدارة المشروع مثل التخطيط والتنفيذ والمراقبة والتقييم لتحقيق أداء جدوى متميز

تشير إلى أن رضا أعضاء الفريق عن بيئة العمل وتجربتهم في المشروع يؤثر (Job Satisfaction Theory) نظرية الرضا الوظيفي بشكل كبير على أداء المشروع وجدواه

تشير إلى أن القدرة على تطبيق التعلم وتحسين الأداء بناءً على الخبرة (Organizational Learning Theory) نظرية التعلم التنظيمي والمعرفة المكتسبة من مشاريع سابقة تسهم في تحقيق أداء جدوى مستدام

تعتمد على تحديد الهياكل التنظيمية وآليات اتخاذ القرار التي (Project Governance Theory) نظرية الحوكمة في إدارة المشاريع تؤثر على السلوك والأداء في المشاريع

تؤكد على أهمية توحيد الرؤية والأهداف والتفاعل الفعال بين أعضاء الفريق (Collective Mindset Theory) نظرية العقلية الجماعية في تحقيق أداء جدوى للمشروع

١٠- الدراسات السابقة لتطوير دراسات جدوى المشاريع:

لدراسات السابقة التي تركز على تطوير جدوى المشاريع تشمل مجموعة واسعة من المواضيع والمناهج، وتعكس التطور الدائم في مجال إدارة المشاريع والاستثمار. إليك بعض الدراسات السابقة المهمة التي قد تكون ذات أهمية في هذا السياق:

تركز هذه الدراسات على تحليل الجوانب المالية للمشروع وتقدير (Economic Feasibility Studies) دراسات الجدوى الاقتصادية قيمة الاستثمار المطلوبة والعائد المتوقع ومدة استرداد الاستثمار وتكاليف التشغيل، وتشمل عادة تحليل تكلفة-فائدة وتحليل القيمة المالية للمشروع.

تتناول هذه الدراسات تأثيرات المشروع على البيئة والمجتمع (Environmental and Social Analysis) التحليل البيئي والاجتماعي المحلي، وتحديد المخاطر البيئية والاجتماعية وتطوير استراتيجيات للتعامل معها.

تركز على دور التكنولوجيا والابتكار في تحسين جدوى (Technology and Innovation Studies) دراسات التكنولوجيا والابتكار المشاريع، بما في ذلك استخدام التكنولوجيا الجديدة وتطبيقاتها الابتكارية.

تهدف إلى فهم السوق المستهدفة وتحليل المنافسة وتحديد الفرص (Market and Competitive Studies) دراسات السوق والتنافسية والتهديدات، وتطوير استراتيجيات التسويق والتسعير لتعزيز جدوى المشروع.

تركز على تحليل وتقييم المخاطر المحتملة التي قد تؤثر على جدوى (Risk Management Studies) دراسات إدارة المخاطر المشروع وتطوير استراتيجيات لإدارتها والتعامل معها بشكل فعال.

تتعلق بتحليل السياسات الحكومية (Governmental and Regulatory Policy Studies) دراسات السياسات الحكومية والتنظيمية والقوانين واللوائح ذات الصلة وتقديم توصيات لتعزيز بيئة الأعمال وتحسين جدوى المشاريع.

تركز على تحسين جودة المنتجات أو الخدمات المقدمة من خلال (Quality Management Studies) دراسات إدارة الجودة المشروع، وتطوير استراتيجيات لضمان تحقيق الجودة وتلبية توقعات العملاء.

٤, ٢- العلاقة بين تحليل السوق وجدوى إقامة المشروعات الاستثمارية:

العلاقة بين تحليل السوق وجدوى إقامة المشروعات الاستثمارية تعتبر حاسمة لنجاح المشروع واستمراريته في السوق. إليك بعض النقاط التي توضح هذه العلاقة:

فهم السوق والفرص

يساعد تحليل السوق على فهم البيئة التنافسية واحتياجات العملاء والاتجاهات السوقية، مما يسهل تحديد الفرص الاستثمارية المناسبة

تحديد الطلب والمنافسة

يمكن لتحليل السوق مساعدة المشروع في تحديد حجم الطلب على المنتجات أو الخدمات المقدمة وفهم مدى المنافسة في السوق، مما يؤثر على تقديرات الإيرادات والتكاليف المرتبطة بالمشروع

تحديد استراتيجيات التسويق

بناءً على تحليل السوق، يمكن للمشروع تحديد استراتيجيات التسويق المناسبة للوصول إلى العملاء المستهدفين بشكل أكثر فعالية، مما يؤثر بشكل مباشر على جدوى المشروع

تحديد التوزيع والسعر

يساعد تحليل السوق في تحديد القنوات المناسبة لتوزيع المنتجات أو الخدمات وتحديد سياسات التسعير الصحيحة، مما يؤثر على الإيرادات والتكاليف وبالتالي على جدوى المشروع

التنبؤ بالطلب والتغيرات في السوق

يمكن لتحليل السوق أن يساعد في التنبؤ بتغيرات الطلب واتجاهات السوق المستقبلية، مما يمكن المشروع من اتخاذ القرارات المناسبة مسبقاً لتحقيق أداء جيد وجدوى مستدامة

٢,٥ - الخاتمة

ختامًا، يمثل تحليل السوق ركيزة أساسية في عملية تطوير وإدارة المشاريع الاستثمارية، حيث يساهم بشكل كبير في تحديد جدوى إقامة المشروعات. من خلال فهم عميق للاحتياجات والاتجاهات في السوق والمنافسة المحيطة، يمكن للمشروع تحديد الفرص والتحديات التي تنطوي عليها بدقة أكبر.

تحليل السوق يوفر البيانات والمعلومات الضرورية لاتخاذ قرارات استراتيجية صائبة، بما في ذلك تحديد استراتيجيات التسويق والتسعير والتوزيع، وتحديد الفرص التنافسية وتقدير الطلب والمخاطر المالية المحتملة. بالتالي، يمكن لتحليل السوق أن يساهم بشكل كبير في تحقيق النجاح والاستدامة للمشاريع الاستثمارية.

علاوة على ذلك، فإن تحليل السوق ليس عملية مرة واحدة، بل يجب أن تكون عملية مستمرة ودورية، مع تحديث البيانات وتقييم الاتجاهات الجديدة في السوق. من خلال ذلك، يمكن للمشروع الاستجابة بفعالية للتغيرات في السوق وضمان استمرارية نجاحه وجدواه.

بالتالي، فإن العلاقة بين تحليل السوق وجدوى إقامة المشروعات الاستثمارية تمثل أساسًا حيويًا لتحقيق أهداف الاستثمار وتحقيق النجاح في السوق. إذا تم تنفيذ تحليل السوق بشكل جيد واستخدام البيانات بشكل فعال، فإنه يمكن أن يكون له تأثير كبير على جدوى المشروع وقدرته على تحقيق العائد المرغوب والنمو المستدام في المستقبل، يمثل تحليل السوق ركيزة أساسية في عملية تطوير وإدارة المشاريع الاستثمارية، حيث يساهم بشكل كبير في تحديد جدوى إقامة المشروعات. من خلال فهم عميق للاحتياجات والاتجاهات في السوق والمنافسة المحيطة، يمكن للمشروع تحديد الفرص والتحديات التي تنطوي عليها بدقة أكبر.

تحليل السوق يوفر البيانات والمعلومات الضرورية لاتخاذ قرارات استراتيجية صائبة، بما في ذلك تحديد استراتيجيات التسويق والتسعير والتوزيع، وتحديد الفرص التنافسية وتقدير الطلب والمخاطر المالية المحتملة. بالتالي، يمكن لتحليل السوق أن يساهم بشكل كبير في تحقيق النجاح والاستدامة للمشاريع الاستثمارية.

علاوة على ذلك، فإن تحليل السوق ليس عملية مرة واحدة، بل يجب أن تكون عملية مستمرة ودورية، مع تحديث البيانات وتقييم الاتجاهات الجديدة في السوق. من خلال ذلك، يمكن للمشروع الاستجابة بفعالية للتغيرات في السوق وضمان استمرارية نجاحه وجدواه.

بالتالي، فإن العلاقة بين تحليل السوق وجدوى إقامة المشروعات الاستثمارية تمثل أساسًا حيويًا لتحقيق أهداف الاستثمار وتحقيق النجاح في السوق. إذا تم تنفيذ تحليل السوق بشكل جيد واستخدام البيانات بشكل فعال، فإنه يمكن أن يكون له تأثير كبير على جدوى المشروع وقدرته على تحقيق العائد المرغوب والنمو المستدام في المستقبل.

توضح دراسة جدوى المشروعات أهمية استثمارية لأي عمل أو مشروع. فهي تساعد في تقييم الجوانب المالية والاقتصادية والتنافسية للمشروع قبل بدء التنفيذ، وتقديم توقعات دقيقة بشأن قدرة المشروع على تحقيق العائد المرجو وتحمل التكاليف.

باعتبارها أداة تحليلية متعددة الأبعاد، تتطلب دراسة جدوى المشاريع تقديرًا دقيقًا للمخاطر المحتملة والعوائق المحتملة التي قد تواجه المشروع، بالإضافة إلى استيعاب تأثير العوامل الخارجية مثل التغيرات السياسية والاقتصادية والاجتماعية.

ومع ذلك، فإن جدوى المشروع ليست مجرد مسألة حسابية، بل تعتمد بشكل كبير على الرؤية والتخطيط الاستراتيجي، وقدرة الفريق على التكيف مع التحديات والتغيرات في البيئة الداخلية والخارجية.

باختصار، فإن دراسة جدوى المشاريع تمثل خطوة أساسية لضمان نجاح واستمرارية المشروع في السوق، وهي تساعد على تحقيق الأهداف المالية والاقتصادية والاستراتيجية للمشروع بشكل شامل ومستدام.

يعد تحليل السوق أساسيًا لنجاح أي مشروع أو عمل تجاري. فهو يوفر رؤية عميقة لاحتياجات العملاء، والاتجاهات السوقية، ومستوى المنافسة، مما يمكن المشروع من اتخاذ القرارات الاستراتيجية الصائبة والتكيف مع التحديات والتغيرات في البيئة السوقية.

باستخدام البيانات والمعلومات الناتجة عن تحليل السوق، يمكن للمشاريع تحديد الفرص الجديدة وتحديد استراتيجيات التسويق والتوزيع، وتقييم الطلب المتوقع وتحديد التهديدات والمخاطر المحتملة. كما يمكن أيضًا استخدام تحليل السوق لتحديد توجهات الاستثمار المستقبلية وتطوير الابتكارات والمنتجات الجديدة التي تلبي احتياجات السوق.

ومع تغيرات البيئة التنافسية والتكنولوجية المستمرة، يظل تحليل السوق عملية مستمرة ومتكررة، تتطلب البقاء على اطلاع دائم بتطورات السوق وتغيرات الاحتياجات والمتطلبات. إذا تم تطبيقه بشكل جيد، يمكن أن يكون تحليل السوق السبب الرئيسي وراء نجاح المشاريع وازدهارها في السوق.

٣- الفصل الثالث: منهجية الدراسة

٣, ١ - المقدمة

٣, ٢ - التعريفات الإجرائية لمتغيرات البحث:

٣, ٣- تصميم البحث (بصلة البحث)

٣, ٤- مجتمع البحث وطرق وتقنيات أخذ العينات

٣, ٥- طريقة جمع البيانات

٣, ٦- أنواع البيانات

٣, ٧- إجراءات التحليل الاحصائي

٣,٨- الخاتمة

الفصل الرابع: التحليل الإحصائي ومناقشة النتائج

٤,١- المقدمة

٤,٢- توصيف عينة الدراسة (الاحصائيات الوصفية لعينة البحث)

٤,٣- اختبارات الصدق والثبات للاستبيانات

٤,٤- الإحصاء الوصفي لمتغيرات البحث (الإجابة على أسئلة البحث)

٤,٥- اختبار الفرضيات ومناقشة النتائج

٤,٦- الخاتمة

٥ الفصل الخامس: حدود البحث والتوصيات والاستنتاجات

قائمة المراجع

- ١- إبراهيم باش. (٢٠١٨). تأسيس وإدارة المشروع الصغير: دليل عملي لأصحاب المشاريع. Byronic for
- ٢- شيرين أبو وردة. (٢٠٢٠). التسويق المستدام: مدخل التسويق الشامل وتطبيقاته في المنظمات العربية والأجنبية. دراسات في الاقتصاد والتجارة، ٣٩. <https://doi.org/10.37376/deb.v39i.1240>
- ٣- Hague, P. N., Hague, N., & Morgan, C. A. (2013). Market research in practice: How to get greater insight from your market. Kogan Page Publishers

- 4- Kotler, P., Keller, K. L., Ang, S. H., Tan, C. T., & Leong, S. M. (2018). Marketing management: an Asian perspective. London: Pearson
- 5- Core, J. E., Guay, W. R., & Van Buskirk, A. (2003). Market valuations in the new economy: An investigation of what has changed. Journal of Accounting and Economics, 34(1-3), 43-67.
<https://doi.org/10.51703/bm.v3i2.51>
Brigham, E. F., & Houston, J. F. (2012). "Fundamentals of Financial Management". Cengage Learning.
- 6- Lasher, W. R. (2016). "Practical Financial Management". Cengage Learning.
- 7- Ross, S. A., Westerfield, R. W., & Jordan, B. D. (2018). "Fundamentals of Corporate Finance". McGraw-Hill Education.
- 8- Gitman, L. J., & Zutter, C. J. (2019). "Principles of Managerial Finance". Pearson
- 9- Varian, H. R. (2014). "Intermediate Microeconomics: A Modern Approach". W. W..

Dr. Mona Moustafa Elashry



- 10- Maslow, A. H. (1943). "A Theory of Human Motivation". Psychological Review.
- 11- Samuelson, P. A. (1948). "Economics: An Introductory Analysis". McGraw-Hill
- 12- Keynes, J. M. (1936). "The General Theory of Employment, Interest, and Money
- 13- Friedman, M. (1953). "The Methodology of Positive Economics". University of Chicago Press.
- 14- Kotler, P., & Keller, K. L. (2016). "Marketing Management". Pearson Education Limited.

- 15- Brown, M., & Fraser, M. (2006). "Market Research and Analysis". Palgrave Macmillan.
- 16- Kotler, P., & Keller, K. L. (2016). "Marketing Management". Pearson Education Limited.
- 17- Malhotra, N. K. (2018). "Marketing Research: An Applied Orientation". Pearson Education India.
- 18- Hair, J. F., Wolfinbarger, M., Money, A. H., Samouel, P., & Page, M. J. (2015). "Essentials of Business Research Methods". Routledge.
- 19- Philip Kotler, Gary Armstrong, John Saunders, Veronica Wong. (2016). "Principles of Marketing". Pearson Education Limited.
- 20- Malhotra, N. K. (2018). "Marketing research: An applied orientation". Pearson Education India.
- 21- Paul Baines, Chris Fill, Sara Rosengren. (2017). "Marketing". Oxford University Press.
- 22- "Principles of Marketing Engineering and Analytics" by Gary L. Lilien, Arvind Rangaswamy, and Arnaud De Bruyn - This book offers a quantitative approach to marketing analysis, covering topics such as customer lifetime value and market simulation.
- 23- "Marketing Analytics: Data-Driven Techniques with Microsoft Excel" by Wayne L. Winston - This resource focuses on using data analysis techniques to understand market trends and consumer behavior.
- 24- "Market Research in Practice: How to Get Greater Insight From Your Market" by Paul Hague and Julia Cupman - This practical guide offers insights into market research techniques and how to effectively analyze market data.
- 25- "Marketing Analytics: Data-Driven Techniques with Microsoft Excel" by Wayne L. Winston - This resource focuses on using data analysis techniques to understand market trends and consumer behavior.

