

إعداد دراسة جدوى كاملة لمشروع

إذا كنت بصدد تنفيذ مشروعك الخاص، فتوقف للحظة واسمح لي أن أسألك: هل قمت ب إعداد دراسة جدوى للمشروع قبل البدء فيه؟

دعني أطرح السؤال بطريقة أخرى،

. كيف تحققت من صحة فكرة مشروعك؟

. وهل المشروع قابل للتنفيذ؟

. وكيف اخترت أنه مُربح اقتصاديًا؟

وغيرها الكثير والكثير من الأسئلة الهامة والمحورية التي سوف تجد إجابة شافية عليها فقط عند عمل دراسة جدوى لمشروعك قبل البدء في تنفيذه.

وبما أنه لا توجد إجابة، فبالطبع سوف تسألني ما هي دراسة الجدوى؟ وما أهميتها لمشروعي؟ وأيضا كيف اعمل دراسة جدوى قبل تنفيذ مشروعي؟

ما هي دراسة الجدوى ؟

دراسة الجدوى هي أداة أو طريقة نستخدمها في تقييم فكرة مشروع أو خطة مقترحة أو أي أفكار تجارية أخرى قبل تنفيذها.

بمعنى آخر، أنت تسأل: "هل تنفيذ هذا المشروع مُمكنًا؟"، ودراسة الجدوى تُجيب بطريقة علمية محسوبة وقطعية .

فهي مجموعة من الدراسات والبحوث والاختبارات التي تُجريها على مشروعك قبل أن تبدأ في تنفيذه على أرض الواقع؛ بهدف التأكد من الآتي:

- . أن مشروعك قابل للتنفيذ على أرض الواقع.
- . ما إذا كان المشروع يستحق الاستثمار وبذل الوقت والمجهود والمال؟
- . هل المشروع سيكون مُربحًا اقتصاديًا؟
- . هل لديك أو يمكنك تمكين التكنولوجيا في أداء أعمالك؟
- . هل لديك الأشخاص والأدوات والموارد اللازمة؟
- . هل سيحقق المشروع الأهداف المرجوة منه في النهاية؟

قائمة تحقق المشاريع الناشئة قبل إطلاقها

- هل المشروع قابل للتنفيذ على أرض الواقع؟
- هل يستحق الاستثمار وبذل الوقت والمجهود والمال؟
- هل سيكون المشروع مُربحًا من الناحية الاقتصادية؟
- هل لديك أو يمكنك تمكين التكنولوجيا في أداء أعمالك؟
- هل لديك الأشخاص والأدوات والموارد اللازمة؟
- هل سيحقق المشروع الأهداف المرجوة منه في النهاية؟

في النهاية تمنحك الإجابات على كل هذه الأسئلة القدرة على اتخاذ القرار بشأن البدء في تنفيذ المشروع من عدمه.

وهنا تكمن أهمية دراسة الجدوى من الأساس، فهي تحميك من خسارة مالك وجهدك ووقتك في مشاريع لا تُجدي. ولهذا أيضًا تم تسميتها "دراسة جدوى" أو Feasibility Study بالإنجليزية.

ما هي فوائد دراسة الجدوى؟

تحقق دراسة الجدوى العديد والعديد من الفوائد لأصحاب الأعمال والشركات والمشاريع بشكل عام، من أهم مساعدة مديري المشاريع على اكتشاف إيجابيات وسلبيات تنفيذ المشروع قبل الاستثمار فيه.

وهو بدوره ما يوفر الكثير من الوقت والجهد وأيضًا الأموال التي كانت من الممكن أن يتم هدرها وخسارتها في مشروع لن يُكتب له النجاح.

بالإضافة إلى قدرة دراسات الجدوى على إمداد فريق إدارة الشركة بمعلومات مهمة قد تمنعهم من الدخول في مشروع تجاري محفوف بالمخاطر.

وعلى صعيد آخر، نجد أن دراسات الجدوى تدعم الشركات في تطوير أعمالها الجديدة، بما في ذلك تحديد كيفية عملها ، والعقبات المحتملة ، والمنافسة ، وتحليل السوق ، ومقدار ومصدر التمويل اللازم لتنمية الأعمال التجارية.

فائدة أخرى يحتاج إليها ويحققها معظم رواد الأعمال _إن لم يكن جميعهم_ من دراسات الجدوى وهي إقناع المستثمرين والبنوك بأن الاستثمار في مشروع أو عمل معين هو خيار حكيم.

وغيرها الكثير والكثير من الفوائد والمزايا التي لا تتحقق لأي عمل أو مشروع تجاري بدون إعداد دراسة جدوى دقيقة وتفصيلية عن كل ما يتعلق بالمشروع.

طريقة عمل دراسة جدوى خطوة بخطوة؟

دراسة جدوى مشروع صغير أو متوسط أو حتى كبير تمر بمراحل عديدة ومتعمقة من التحليل والدراسة والبحث والاختبار. ومن أجل التسهيل عليك، يمكننا تبسيط كل هذه المراحل والعمليات في الخطوات الخمس التالية :

1. إجراء التحليل الأولي
2. وضع المخطط التفصيلي
3. إجراء مسح / بحوث السوق
4. حساب التكلفة المالية والإيرادات المتوقعة
5. مراجعة وتحليل النتائج
- 6.

ولكل خطوة أو مرحلة من مراحل إعداد دراسة جدوى طبيعة خاصة وإجراءات خاصة بها. وفيما يلي شرح مُفضل لكل منهم على حدة...

1. إجراء التحليل الأولي

هو تحليل قد يقتصر عليك الكثير من الوقت والمجهود الذي كان من الممكن إهداره في إعداد دراسة جدوى كاملة لمشروعك.

بمعنى آخر، هو إجراء نقوم به قبل القفز مباشرة إلى عمل دراسة مستفيضة، إذ يمكنه اختبار الوضع بشكل مبدئي نستطيع منه أن نستشف ما إذا كنا بحاجة إلى الاستمرار في إنتاج الدراسة من الأساس أم لا، وبذلك يوفر علينا الخوض في التفاصيل المتعمقة.

ويقوم التحليل الأولي على أربع خطوات أساسية، وهي:

. وضع مُخطط فكرة المشروع

يجب أن تضع في هذا المخطط الأهداف التي تأمل تحقيقها من هذا المشروع، ولماذا تعتبر هذا المشروع مهم لك ولشركائك إن وجدوا.

. تقييم مساحة السوق لمشروعك

في هذه الخطوة تحتاج التأكد من أن مشروعك إذا تم طرحه بالسوق سوف يكون له مساحة أو حضور. لذا لا بد أن تبحث عن المشاريع المماثلة لمشروعك لتتحقق من إذا كانت قد حققت نجاحًا في التنفيذ على أرض الواقع أم لا.

. تحديد ميزات مشروعك التنافسية

ما الذي سوف تُضيفه بشكل حصري ومختلف في السوق من خلال مشروعك لضمان نجاحه وتفوقه على المنافسين؟ والميزات التنافسية هذه كثيرة ومتنوعة، قد تكون الجودة أو الأسعار أو الاعتماد على التكنولوجيا المتقدمة أو الموقع وغيرها من الميزات.

. تقييم المخاطر

تحديد مخاطر المشروع هي جزء أساسي من دراسة جدوى أي مشروع أيًا كان حجمه أو طبيعته. لذا لا بد لك من تقييم المخاطر للتعرف على أي شيء قد يُهدد نجاح مشروعك وتحقيق أهدافه في النهاية.

بعد إجراء الخطوات الأربع السابقة، سوف تكون لديك رؤية أوضح عما إذا كنت ستستمر في استكشاف جدوى مشروعك أم لا.

فإذا لم تجد من التحليل الأولي أي مخاطر كبيرة أو عقبات لا يمكن التغلب عليها في مشروعك، فدعني أهنئك بإمكانية الانتقال إلى دراسة الجدوى الكاملة. فيها بنا ...

نصيحة المحترفين

التحليل الأولي لا يمكن أن نعتبره الكلمة الأخيرة القاطعة في الحكم على ما إذا كان مشروعك ممكنًا أم لا؛ لأنها تُعتبر بحوث سطحية إلى حد ما وإن كانت تُعطي رؤية أفضل حول المشروع

فعلى سبيل المثال، هناك العديد من المخاطر أو المشكلات قد تظهر لك أثناء إعداد دراسة الجدوى المتعمقة والتي لم تظهر لك من قبل في التحليل الأولي.

لذا كن حذرًا في التعامل مع هذه الخطوة قبل اتخاذ القرار بشأن استكمال الطريق من عدمه

2. وضع المخطط التفصيلي

في الخطوة الأولى تكونت لديك رؤية أولية للمشروع، الآن حان الوقت لتكوين فهم أعمق من خلال المخطط التفصيلي.

ويستخدم المخطط التفصيلي في تحقيق الهدف منه أسئلة الجدوى الخمسة التالية :

1. هل المشروع قابل للتنفيذ من الناحية الفنية؟
2. هل المشروع قانوني؟

3. هل المشروع مُجدي من الناحية التشغيلية؟
4. هل المشروع مُجدي خلال فترة زمنية معقولة؟
5. هل المشروع مُربح اقتصاديًا؟



هكذا يمكنك الوقوف على الخطوط العريضة بشأن مشروعك والتعرف إلى الوضع الحالي أو المشكلات التي قد يواجهها ولابد من التخطيط لحلها.

بالإضافة إلى تحديد ما تخطط لإنجازه وما المطلوب منك تحديدًا لتحقيق أهداف المشروع ككل في النهاية.

3.- إجراء مسح / بحوث السوق

بحوث السوق هي إجراء لا غنى عنه عند وضع أي خطة عمل أو إعداد دراسة جدوى مشاريع صغيرة أو متوسطة أو كبيرة. فهي

عامل نجاح أي دراسة جدوى على الإطلاق، لذا كان من الضروري التركيز عليها وإعطائها حقه من الوقت والجهد.

وبحوث السوق هي عملية استقصائية بحتة، تساعد صاحب المشروع على تحقيق الآتي :

. تحديد فرص السوق الأخرى للمشروع الخاص به، مثل (عملاء جدد، استخدامات إضافية، إلخ).

. نظرة ثاقبة على المنافسين له بما في ذلك نقاط القوة والضعف ومنتجاتهم وخدماتهم وخياراتهم التسويقية وقاعدة العملاء وغيرها.

. معلومات عن السوق للمشروع بما في ذلك حجم واحتياجات العملاء المحتملين.

. استنتاجات حول ما إذا كان هذا المشروع قد نجح في الماضي أم لا، وتكلفة إكماله، وكيف يبدو النجاح.

. تكوين رؤية حول أفضل الطرق لتنفيذ هذا المشروع، وحول الإطار الزمني للتنفيذ، والموظفين المطلوبين، وكذلك أساليب الإدارة الناجحة في هذا الشأن.

وقد تسأل: "كيف يمكنني إجراء بحوث السوق؟"

هناك طرق عدة يمكنك الاعتماد عليها في مسح السوق من أهمها مجموعات التركيز، والدراسات الاستقصائية، واستطلاعات الرأي، والمقابلات الشخصية مع العملاء والخبراء، ومراقبة المنافسين، واستخدام التقييمات والاستبيانات.

وبغض النظر عن الطريقة المستخدمة، لابد وأن تُجيب في النهاية عن أسئلة الجدوى الخمسة التي أشرنا إليها في الخطوة الثانية.

4- حساب التكلفة المالية والإيرادات المتوقعة

الجدوى المالية عنصر مهم للغاية ورئيسي عند عمل دراسة جدوى لأي مشروع. ونقصد بالجدوى المالية تقييم مدى ربحية المشروع والإيرادات المتوقعة تحقيقها من تنفيذه.

لكن، يسبقها تحديد مصادر التمويل وشكل الهيكل التمويلي للمشروع وتقدير المصروفات وتكاليف المشروع.

بالنسبة لمصادر التمويل، فبالطبع تعرفها جيدًا، لكن ماذا عن التكاليف والمصروفات؟ يمكن حساب التكاليف عن طريق تقسيمها لثلاثة أنواع هي:

أ. تكاليف التأسيس

وهي تكاليف تدفعها لمرة واحدة ولا يمكن استرجاعها مرة أخرى، مثل تكاليف تراخيص المشروع ورسوم استخراج الأوراق اللازمة وهكذا.

ب. تكاليف رأس المال

وهي تكاليف تدفعها لمرة واحدة أيضًا لكن يمكنك استردادها أو استبدالها في أي وقت، مثل تكاليف شراء الموقع ومعدات العمل والآلات.

ج. تكاليف التشغيل

هي تكاليف يمكن أن نقول أنها تُدفع باستمرار مادام المشروع مستمر في العمل، فهي التكاليف الخاصة بتشغيل المشروع نفسه.

وبجمع أنواع التكاليف الثلاثة (التأسيسية والرأسمالية والتشغيلية) معًا يمكنك الوصول إلى قيمة التكاليف الكلية للمشروع بسهولة.

نصيحة المحترفين

تأكد من ادخار تكاليف تشغيل أول 6 شهور من المشروع، وألا تتوقع الصرف على التشغيل من أرباح المشروع في البداية.

ففي البداية قد لا تنجح في تحقيق أي ربح من المشروع لأن المراحل الأولى دائماً ما تتسم بالتخبط في مسار العمل.

وهناك مشاريع عدة لم تنجح في مواصلة العمل بسبب هذا الخطأ الشائع بعد أن فشلت في توفير تكاليف التشغيل في ظل عدم تحقيق مبيعات في الفترات الأولى لانطلاق المشروع.

5-مراجعة وتحليل النتائج

الآن جاء وقت الحصاد! في المراحل الأربع السابقة قمنا بالبحث وتقصي المعلومات، وحن الوقت لمراجعتها وتحليلها وتقييمها وتجميعها.

وحتى نتأكد من أن ما توصلنا إليه يُجيب على أسئلة الجدوى الخمسة التي طرحناها في بداية الدليل.

وهذا بدوره ما يساعدنا على اتخاذ القرار بشأن استكمال تنفيذ المشروع أم إلغائه.

بشكل أوضح، إذا تمت الإجابة على كل سؤال بالإيجاب، فهذا يعمل بمثابة توصية بالموافقة على وتنفيذ هذا المشروع.

ومع ذلك، إذا كانت هناك بعض المخاوف بشأن جوانب معينة في الدراسة، فهذا لا يعني أنه يتعين عليك إلغاء المشروع تمامًا.

فدائمًا هناك فرصة لتصحيح المسار وإجراء تعديلات على النهج والأسلوب والميزانية وكافة مدخلات مشروعك بشكل عام.

أنت الآن على وشك اتخاذ قرار بشأن ما إذا كان المشروع ممكنًا أم لا. قد يبدو ذلك بسيطًا، لكن كل الخطوات السابقة نقودها إلى لحظة اتخاذ القرار هذه.

هذه كانت الخطوات الأساسية التي تحتاج إليها في إنشاء دراسة جدوى دقيقة يمكن من خلالها تقييم ما إذا كانت مشروعك مشروع ناجح أم لا.

وكذلك التنبؤ بما إذا كان مشروع مربح أيضًا ويستحق الاستثمار فيه أم لا. بعدها تستطيع اتخاذ قرارك نحو التنفيذ من عدمه بأمان كبير ودون خوف.

ولا تنسى لقد أرفقنا لك نموذج دراسة جدوى جاهز مجانًا في بداية المقال يمكنك تحميله والتعديل عليه بما يتناسب مع معطيات ومعلومات عملك أو مشروعك الخاص.

ما هي عناصر دراسة الجدوى؟

قد تعثر على نماذج متعددة لدراسات جدوى جاهزة، وقد تختلف خصائص أو شكل أو معلومات كل منهم، إلا أنه هناك عناصر أساسية لا تخلو منها أي دراسة جدوى.

وفيما يلي نسرد لك العناصر الأساسية التي تتكون منها دراسات الجدوى بشكل عام وأبرز الإرشادات بشأن كل عنصر:

1. **الملخص التنفيذي:** قم بصياغة سرد يصف تفاصيل المشروع أو المنتج أو الخدمة أو الخطة أو العمل..
 2. **الاعتبارات التكنولوجية:** اسأل ما الذي يتطلبه الأمر. هل تمتلكه؟ إذا لم يكن كذلك، هل يمكنك الحصول عليه؟ ماذا سيكلف؟
 3. **السوق الحالي:** افحص الأسواق المحلية والأوسع للمنتج أو الخدمة أو الخطة أو العمل.
 4. **استراتيجية التسويق:** صفها بالتفصيل.
 5. **التوظيف المطلوب (بما في ذلك الهيكل التنظيمي):** ما هي احتياجات رأس المال البشري لهذا المشروع؟
 6. **الجدول الزمني:** قم بتضمين علامات مؤقتة مهمة لتاريخ اكتمال المشروع.
 7. **تمويل المشروع.**
 8. **النتائج والتوصيات:** قسم إلى مجموعات فرعية من التكنولوجيا والتسويق والتنظيم والشؤون المالية.
- كانت هذه هي أهم عناصر دراسة الجدوى والتي لا يمكن أن تخلو منها على الإطلاق.

وفي النهاية...

دراسات الجدوى لا تعطي الضوء الأخضر دائماً أو تقتل المشاريع أو الأفكار بشكل قاطع تماماً، ومع ذلك، فهي مهمة للغاية ولا يمكن تجاهلها عند اقتراح أفكار جديدة لمشاريع قائمة بالفعل أو المشروع في تنفيذ مشروع جديد.

فدراسة الجدوى في جميع الحالات يمكنها أن تمنحك رؤية أفضل حول ماهية مشروعك وقابليته للتنفيذ على أرض الواقع، وأيضاً

قدرته على النجاح وما إذا كان مربحًا أم لا وما إذا كان يستحق الاستثمار فيه من الأساس أم لا.

وهو ما تناولناه في هذا المقال الذي تضمن شرح ما هي دراسة الجدوى وتعريفها الدقيق، وما أهميتها بالنسبة لرواد الأعمال وأصحاب المشاريع قبل إطلاق مشاريعهم؟

وشرحنا بالتفصيل أيضًا كيفية عمل دراسة جدوى مفصلة لعملك أو مشروعك التجاري في 5 خطوات أساسية.