ما هي دراسة الجدوى الاقتصادية, وأهميتها, وأنواعها.

المقدمة:

إن عملية جمع معلومات عن مشروع مقترح ومن ثم تحليلها لمعرفة إمكانية تنفيذه، وتقليل المخاطر وربحية المشروع. وبالتالي يجب معرفة مدى نجاح هذا المشروع أو خسارته مقارنة بالسوق المحلي واحتياجاته ومن ثم توقع قدرة الشركات على البقاء كشركة أعمال ربحية خلال فترة محدد من الزمن, كل هذا يعبر عن دراسة الجدوى الاقتصادية.

ويعد الإعداد الجيد للجدوى الاقتصادية من أهم خطوات نجاح المشاريع، فنجاح وفعالية المشاريع تعتمد بالمقام الأول على التخطيط السليم، كما يمثل التخطيط الدقيق الركيزة الأساسية التي يعتمد عليها العائد المادي المتوقع من المشروع.

ولكي يتم تحديد الجدوى الاقتصادية يلزمنا عمل دراستين تحليليتين، هما: التحليل الإستراتيجي، والتحليل المالي.

إن التحليل الإستراتيجي لمشاريع الأعمال يُساعدنا على فهم النطاق التنافسي للشركة. ويركز

على مجال الصناعة الذي تعمل به الشركة وعلى الشركة نفسها كذلك.

إن التحليل المالي يُساعدنا على معرفة أداء الشركة في الواقع. وهناك جزءان للتحليل المالي هما: بيان العمليات (statement of operations) والميزانية العامة (balance sheet). ونلاحظ أن بيان العمليات يُخبرنا بالمقدار المالي أو الخسارة المحققة من قبل الشركة بناءً على التكاليف والمبيعات الحالية. أما الميزانية العامة تُخبرنا بمقدار الأصول لدى الشركة من أجل دعم عملياتها الحالية والمستقبلية، مما يُكون لمحة سريعة عن أصول الشركة وديونها قصيرة الأجل في تاريخ معين.

جدول المحتويات:

1. ما هي عملية دراسة الجدوى الاقتصادية وما هي أنواعها؟
2. أهمية دراسة الجدوى الاقتصادية.
3. ما هي أهداف الناتجة عن دراسة الجدوى الاقتصادية؟
4. ما هي الأسس التي يجب أخذها بعين الاعتبار عند عمل دراسة الجدوى الاقتصادية؟
5. ما هي الخطوات اللازمة لعمل دراسة الجدوى الاقتصادية؟
6. ما هي الفوائد الرئيسية لإجراء دراسة جدوى.

1.ما هي عملية دراسة الجدوى الاقتصادية وما هي أنواعها؟

هناك عدة تعريفات يتم تعريف دراسة الجدوى الاقتصادية لها، حيث يمكن أن تعرف بأنها: "أداة علمية تستخدم لترشيد القرارات الاستثمارية الجديدة أو لتقييم قرارات سبق اتخاذها، أو القيام بمفاضلة بين البدائل المتاحة وذلك على أسس فنية ، ومالية وعلى ضوء معطيات محددة تتصل بموقع المشروع ، وتكاليف التشغيل ، وطاقات التشغيل، والإيرادات، ونمط التكنولوجيا المستعملة و اليد العاملة الموظفة".

ويمكن تعريفها أيضًا بأنها "مجموعة الاختبارات والتقديرات التي يتم إعدادها بنية الحكم على صلاحية المشروع الاستثماري المقترح، أو القرار الاستثماري و ذلك على ضوء توقعات التكاليف و الفوائد المباشرة وغير المباشرة، وذلك طوال العمر الافتراضي للمشروع".

يمكن القول بأنه يتم في هذه الدراسة تحليل وقياس القدرة المالية للمشروع، واحتمالية استمراره بنجاح، بما في ذلك جميع العوامل التي يمكن أن تؤثر عليه، مثل: العوامل الاقتصادية، والتكنولوجية، والقانونية.

ومن جهة أخرى، فإن دراسة الجدوى الاقتصادية تستخدم لتحديد النتائج الإيجابية والسلبية

المحتملة للمشروع قبل استثماره، والتأكيد على المشاكل المحتملة، وتحديد إذا كانت فكرة المشروع فكرة جيدة أم لا بعد النظر إلى جميع العوامل الهامة.

أما عن انواعها فهي تتمثل ب:

1. الجدوى الفنية:

يركز هذا التقييم على الموارد الفنية المتاحة للمنظمة. يساعد المنظمات على تحديد ما إذا كانت الموارد الفنية تلبي القدرات وما إذا كان الفريق الفني قادرًا على تحويل الأفكار إلى أنظمة عمل. تتضمن الجدوى الفنية أيضًا تقييم الأجهزة والبرامج والمتطلبات الفنية الأخرى للنظام المقترح.

2. الجدوى الاقتصادية:

يتضمن هذا التقييم عادةً تحليل التكلفة / الفوائد للمشروع ، مما يساعد المؤسسات على تحديد الجدوى والتكلفة والفوائد المرتبطة بالمشروع قبل تخصيص الموارد المالية. كما أنه بمثابة تقييم مستقل للمشروع ويعزز مصداقية المشروع - مما يساعد صانعي القرار على تحديد الفوائد الاقتصادية الإيجابية للمنظمة التي سيوفرها المشروع المقترح.

3. الجدوى القانونية:

يتحقق هذا التقييم مما إذا كان أي جانب من جوانب المشروع المقترح يتعارض مع المتطلبات القانونية مثل قوانين تقسيم المناطق أو قوانين حماية البيانات أو قوانين وسائل التواصل الاجتماعي. لنفترض أن إحدى المنظمات تريد إنشاء مبنى مكاتب جديد في موقع محدد. قد تكشف دراسة الجدوى أن الموقع المثالي للمؤسسة ليس مخصصًا لهذا النوع من الأعمال. لقد وفرت هذه المنظمة وقتًا وجهدًا كبيرين من خلال معرفة أن مشروعها لم يكن ممكنًا منذ البداية.

4. الجدوى التشغيلية:

يتضمن هذا التقييم إجراء دراسة لتحليل وتحديد ما إذا كان - وإلى أي مدى - يمكن تلبية احتياجات المنظمة من خلال استكمال المشروع. تدرس دراسات الجدوى التشغيلية أيضًا كيفية تلبية خطة المشروع للمتطلبات المحددة في مرحلة تحليل المتطلبات لتطوير النظام.

5. جدولة الجدوى:

هذا التقييم هو الأهم لنجاح المشروع ؛ بعد كل شيء ، سيفشل المشروع إذا لم يكتمل في الوقت المحدد. في جدولة الجدوى ، تقدر المنظمة مقدار الوقت الذي سيستغرقه المشروع لإكماله.

2.أهمية دراسة الجدوى الاقتصادية.

تنطوي أهمية دراسة الجدوى الاقتصادية بأهميتها على الفرد المستثمر و أهميتها بالنسبة للمشروع وأيضا أهميتها بالنسبة للمجتمع.

بالنسبة للفرد المستثمر:

1. تبين مدى وجود فرص استثمارية جديدة تحتاج المزيد من الدراسة التفصيلية.

2. تمكن المستثمر أن يختار بين الفرص الاستثمارية المتاحة، وكيفية ترتيبها.

3.تعتبر نتائج دراسة الجدوى الاقتصادية المرشد للمستثمر، بحيث يمكنه الرجوع إليه في أي مرحلة من مراحل عملية التنفيذ.

بالنسبة للمشروع:

1. تكمن أهمية دراسة الجدوى في عملية اتخاذ القرارات المرتبطة بإنشاء المشروع، مثل: شراء العقارات، وإقامة المباني، وتوريد الآلات.

2. تظهر مدى قدرة المشروع على تحقيق أهدافه.

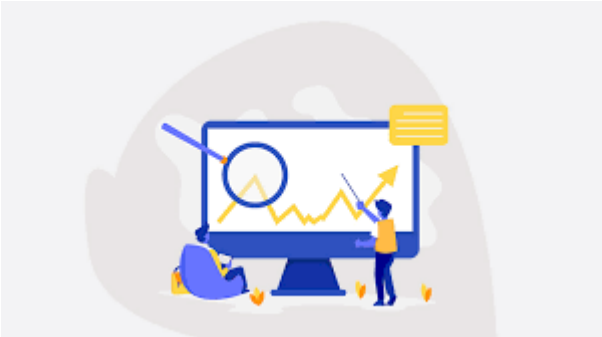
3. تساهم في تحديد مصادر التمويل التي يحتاجها المشروع.

بالنسبة للمجتمع:

1. تساهم في حل مشكلة ندرة الموارد النسبية، ومواجهة احتياجات المجتمع المتزايدة.

2. تجاوز المشاريع الفاشلة عن طريق الاهتمام بتفاصيل ودقة تقرير دراسة الجدوى، بالتالي تجاوز هدر الأموال.

3. تساهم في توفير مستوى من الأمان للأموال المستثمرة.



3. ما هي أهداف الناتجة عن دراسة الجدوى الاقتصادية؟

تهدف دراسة الجدوى الاقتصادية بشكل عام إلى تحديد إمكانية القيام بالاستثمار في المشروع أم لا، وهناك عدة أهداف فرعية لدراسة الجدوى الاقتصادية، فهي, قد يهمك الاطلاع على المهارات اللازمة في التسويق الالكتروني.

1. تحدد الفرص المتاحة أو البديلة للاستثمار.
2. تراعي اقتصادية دراسة الجدوى، فلا يجب الإسراف في هذه الناحية.
3. تحدد الآثار الاقتصادية والتبادلية للمقترحات الاستثمارية، سواء محليًا أو دوليًا.
4. تحدد إمكانية توفر الخطط التوسعية للمنتجات القائمة.
5. تعميق فهم المصطلحات الأساسية للمشروع سواء من الناحية الاقتصادية أو غيرها من النواحي التكنولوجية، والفنية، والمالية.

4.ما هي الأسس التي يجب أخذها بعين الاعتبار عند عمل دراسة الجدوى الاقتصادية؟

1. تحديد الخبرات والدوافع والصفات الشخصية لمدير المروع، للتأكد من قدرته على إدارة المشروع بنجاح, قد يهمك الاطلاع على القمع التسويقي هل هو من أهم أسرار التسويق الالكتروني.
2. حجم العملاء المرتقبين للسلع أو الخدمات المزمع تقديمها للسوق بواسطة المشروع قيد الدراسة.
3. تحديد نوع السوق، هل هو سوق مستهلك أخيراً وسوق سلع صناعية أو سوق سلع جديدة أو

سلع استهلاكية أو سلع محلية؟ وهل هو سوق محلية أو سوق خارجية؟ وما هي حصة المنتج الجديد في السوق؟

4. دراسة الجدوى الفنية للمشرع، من حيث الأصول الثابتة ومتطلبات ومراحل إنتاج السلعة.

5. تحديد خصائص السوق المختلفة.

6. تحديد العوامل المؤثرة على الطلب على منتجات المشروع.

7. تحديد درجة المنافسة في السوق ووضع تقديرات لعدد المنافسين وحجم العرض من المنتجات المماثلة.

5.ما هي الخطوات اللازمة لعمل دراسة الجدوى الاقتصادية؟

1. اختيار السلعة أو المنتج المراد إنتاجه من المشروع المقترح ويتم ذلك من خلال التفكير والاستطلاع حول فكرة المشروع المناسبة وتحليلها والتأكد منها وعندها نقرر أي مشروع يجب دراسة وعمل جدواه الاقتصادية, قد يهمك الاطلاع على ما هو التسويق بالإحالة وما هي ميزاته.

2. معرفة ما إذا كان الناس سيشترون السلعة أم لا ويتم ذلك بالتعرف على احتياجات وطلب الزبائن المحتملين أو الحقيقيين ودراسة ما إذا كان الناس سيشترون ما نخطط نحن لإنتاجه وبيعه في السوق المحتمل.

3. تحديد كيفية عمل المشروع إذ يجب توفر قرار مدروس حول كيفية تشغيل المشروع ودراسة طريقة عمله بشكل كامل.

4. تقدير الدخل الوارد من المشروع أي من المبيعات وذلك من خلال تقدير الكمية المتوقع إنتاجها خلال فترة زمنية معينة وسعرها المتوقع عند البيع وبالتالي توقع الربح العائد من المشروع.

5. اتخاذ القرار هل فكرة المشروع جيدة أم لا فيجب التأكد من أن فكرة المشروع مفيدة أم لا وذلك من خلال الإجابة عن بعض الأسئلة مثل:

- ما حجم أرباح المشروع؟
- كيف يمكن حساب الأرباح والتدفق المالي؟

- ما هي الفوائد الأخرى الناتجة من المشروع؟

إن وضع دراسة جدوى تفصيلية للمشروع، ومن بينها دراسة الجدوى الاقتصادية للمشروع، لا تعد رفاهية قدر ما هي ضرورة لتحديد الهدف من إقامة وتنفيذ المشروع، وكذلك نجاحه واستمراره فيما بعد، وتعمل أيضًا على ضبط جميع التفاصيل الخاصة بالمشروع من الناحية الاقتصادية، وارتباطها بالأجزاء التفصيلية الأخرى لدراسة الجدوى، وأخيرًا فإن دراسة الجدوى التنفيذية هي بمثابة أداة المبيعات للمنتج الجديد.

6.ما هي الفوائد الرئيسية لإجراء دراسة جدوى.

فيما يلي بعض الفوائد الرئيسية لإجراء دراسة جدوى, قد يهمك الاطلاع على ما هو المنتج الناجح وطرق التسويق له.

- يحسن تركيز فرق المشروع
- يحدد الفرص الجديدة
- يوفر معلومات قيمة لاتخاذ قرار "اذهب / لا تذهب"

. يضيق بدائل العمل

- يحدد سبب وجيه للقيام بالمشروع
- يعزز معدل النجاح من خلال تقييم معلمات متعددة
- يساعد في اتخاذ القرار بشأن المشروع
- يحدد أسباب عدم المتابعة

الخاتمة:

إذا كنت ترغب في الاستعانة بأي من شركات التسويق الإلكتروني و إعلانات سوشيال ميديا المحترفة يمكنك التواصل مع فريق بصمة محارف

حيث نقدم لكم مجموعة من المتخصصين في خدمات تصميم المواقع الإحترافية وخدمات السوشيال ميديا و العديد من خدمات التسويق الرقمي المتنوعة.

سارع بالتواصل معنا عبر منصاتنا الرقمية المختلفة، أو قم بزيارة موقع بصمة محارف الرسمي على الإنترنت.

مقالات قد يهمك الاطلاع عليها عبر مدونتنا:

التسويق الاكتروني- الدليل الارشادي.

بناء استراتيجيات التسويق

التسويق بالمحتوى.

مجموعة خطوات تسويقية ضرورية لأصحاب المشاريع.

التسويق عبر محركات البحث.

© 2021 Digitsmark. All Rights Reserved.