

نموذج دراسة جدوى

1- المعلومات العامة

• اسم المشروع

• اسم صاحب المشروع

• فكرة المشروع

• سبب اختيار الفكرة

• الشكل القانوني للمشروع: مؤسسة/ شركة

• أسماء الشركاء (إن وجد) دور كل شريك ونسبة

م.	اسم الشرك	دوره	نسبة
1			
2			
3			
4			

معلومات إضافية:

2- الملخص التنفيذي:

تقوم في الملخص التنفيذي لمحة عامة عن محتوى دراسة الجدوى. يفضل كتابة هذا القسم بعد الانتهاء من جميع اجزاء دراسة الجدوى.

3- وصف المنتجات والخدمات:

تقوم في هذا الجزء بتقديم وصف دقيق للمنتجات أو الخدمات التي سوف تقدمها. الغرض من هذا الجزء تقديم شروح تفصيلية دقيقة عن ما سوف تقدمه. ومن المهم أن هذا الوصف يحصر السمات المهمة للمنتجات أو الخدمات التي سوف تقدمها بالإضافة إلى كيفية استفادة العملاء والشركة من المنتجات والخدمات.

- ماهي المنتجات التي سوف تقدمها (شرح دقيق لكل منتج)؟

اسم المنتج	م.	وصفه
	1	
	2	
	3	
	4	

- ماهي الخصائص الفريدة لمنتجاتك او خدماتك؟

اسم المنتج	م.	خصائصه الفريدة
	1	
	2	
	3	
	4	

- ماهي القيمة المضافة لمنتجاتك؟

اسم المنتج	م.	القيمة المضافة
	1	
	2	
	3	
	4	

- كيف سيستفيد العميل من منتجاتك او خدماتك؟

اسم المنتج	م.	فائدة للعميل
	1	
	2	
	3	
	4	

هذا القسم تشرح فيه إذا ما كان للتقنية أي تأثيرات على عملك إما إيجاباً أو سلباً. وكيف يمكنك توظيف التقنية من أجل نجاح مشروعك.

• هل للتقنية أي تأثيرات سلبية على منتجاتك أو خدماتك؟

• هل للتقنية أي تأثيرات إيجابية على منتجاتك أو خدماتك؟

• هل سوف تتأثر منتجاتك أو خدماتك بسبب التقنية في المستقبل القريب؟

• كيف سوف توظف التقنية من صالحك وستفيد منها؟

5- اقتصاد الدولة

هذا القسم يتم فيه شرح الوضع العام للاقتصاد في الدولة.

• ماهو الوضع العام للاقتصاد خلال السنوات الثلاث الأخيرة

• ميزانية الدولة في السنوات السابقة وموازنة الدولة في العام الحالي. (الإنفاق العام والإيرادات والفائض أو العجز)

• هل الاقتصاد في انخفاض - ارتفاع - ثبات؟

• ماهو اجمالي الناتج المحلي للسنوات الثلاث الأخيرة؟

• ماذَا عن القوة الشرائية للأفراد؟

• التصنيف الائتماني

- ماهي التوقعات الاقتصادية حول السوق؟

6- سوق المنتج/ الخدمة

هذا القسم تصف السوق الحالى للمنتجات أو الخدمات التي تقدمها الشركة. وتصف من يشكل الفئة المستهدفة لهذه المنتجات والخدمات ومن هم المنافسون وكيفية توزيع المنتجات وسبب اختيار العملاء لشراء منتجاتك أو خدماتك.

- من هم الفئة المستهدفة؟

- من هم المنافسين المستقبليين؟

- كم حجم السوق الكلى؟ (محلي - مستورد)

حجم السوق المحلي	حجم السوق المستورد	حجم السوق الكلى

- كم تشكل المنتجات المحلية من السوق؟

- كم تشكل المنتجات المستوردة من السوق؟

- كم حجم الطلب في السنوات الماضية؟

- هل الطلب اكبر من العرض أو العكس؟

- ماهي دوافع الشراء للعميل؟

- لماذا سوف يختار العميل (ما الذي يميزك عن منافسيك)؟

7- استراتيجية التسويق

في هذا القسم تقوم بشرح كيفية تسويق المنتج أو الخدمة. يجب أن تركز جهودك التسويقية على الفئات المستهدفة الصحيحة وذلك من أجل كسب أكبر عائد على الاستثمار.

- ماهي الطرق التسويقية التي ستستخدمها؟

- هل الطرق التسويقية المستخدمة تتناسب مع الفئة المستهدفة؟

- كيف تتمكن من تمييز نفسك عن منافسيك؟

8- الشركة والطاقة

المشروع لا بد أن يضم أيدي عاملة وفي هذا القسم تقوم بوضع العدد المطلوب من العاملين ولا بد من وضع خطط مستقبلية للتماشي مع ظهور العديد من المنتجات أو الخدمات الجديدة ستزداد الحاجة لطاقة إضافي أو إعادة هيكلة المنظمة من أجل الاستيعاب والتكيف مع التغيير.

- كم العدد الذي سوف تحتاجه من الموظفين في الثلاث شهور الاولى؟

م.	المسمي الوظيفي	العدد
1		
2		
3		
المجموع		

- كم العدد الذي سوف تحتاجه من الموظفين في الست شهور الاولى؟

م.	المسمي الوظيفي	العدد
----	----------------	-------

		1
		2
		3
	المجموع	

- كم العدد الذي سوف تحتاجه من الموظفين في السنة الأولى؟

العدد	المسمي الوظيفي	م.
		1
		2
		3
	المجموع	

- ما هو الهيكل التنظيمي للشركة؟
-
-

- ماهي المهام الخاصة بكل موظف؟

المهام	المسمي الوظيفي	م.
		1
		2
		3
	المجموع	

- مات نوع الكفاءات التي سوف تحتاجها لكل وظيفة؟

الكفاءات المطلوبة	المسمي الوظيفي	م.
		1
		2
		3
	المجموع	

9- الجدول الزمني

يهدف هذا القسم إلى تقديم إطار زمني للعمل بدقة واتقان لتنفيذ المنتج أو الخدمة المقدمة. لا يهدف هذا القسم إلى شمل جداول تفصيلية حيث سيتم تطويرها خلال تخطيط المشروع. يشمل هذا القسم بعض المعالم والإطارات الزمنية المستهدفة لغرض الإنجاز وهي أدلة إرشادية فقط.

النوع / المدة المتوقعة	المهمة	م.
الانتهاء من خطة العمل التشغيلية	1	
الحصول على تمويل	2	
بدء التوظيف	3	
الافتتاح التجريبي	4	
الافتتاح النهائي	5	
	المجموع	

10- القسم الفني

يهدف هذا القسم إلى تقديم نظرة عامة حول عملية إنتاج المنتج أو الخدمة.

- ما هو مكان المشروع؟

- هل مكان المشروع مناسب؟

- هل مكان المشروع يتناسب مع الفئة المستهدفة؟

- ما هي المواد التي سوف تحتاجها لإنتاج المنتج أو تقديم الخدمة؟

الموردين	طريقة الحصول عليها	المادة	م.
			1
			2
			3
			4
			5

- ما هي الأدوات والآلات التي سوف تحتاجها للعمل؟

- تأثير القرارات الحكومية المتوقعة على المشروع على سبيل المثال (رسوم البلدية وضريبة القيمة المضافة... الخ)

11- نموذج الأعمال

يهدف هذا القسم إلى وصف نموذج أعمال الشركة المقترن. وكيف سيحصل العمل الأرباح من المنتج أو الخدمة المقدمة.

- كيف سوف تقدم منتجاتك أو خدماتك؟

طريقة التقديم	اسم المنتج/ الخدمة	م.
		1
		2
		3
		4
		5

- كيف سوف تقوم بتوزيعها؟

طريقة التوزيع	اسم المنتج/ الخدمة	م.
		1
		2
		3
		4
		5

- كيف سوف تقوم بتسعيرها؟

طريقة التسعير	اسم المنتج/ الخدمة	م.
		1
		2
		3
		4
		5

- كيف سوف تحصل على الارباح؟

- ما هي القيمة التي سوف تحصل عليها؟ فقط اربح؟

12- عوامل الخطر الهامة

شرح للمخاطر الهامة التي تواجهه المشروع (في الوقت الحالي أو في المستقبل). أغلب هذه المكونات ناتجة من التحاليل العلمية والعملية مثل TOWS و SWOT

- ماهي الخصائص الداخلية للشركة؟

- ماهي الخصائص الخارجية للسوق؟

- ماهي التوقعات الاقتصادية؟

- متأثراً التغير في الأنظمة والقوانين؟

** ملاحظة: تأكيد أن تشرح كيفية الحد أو التقليل من كل خطر.

13- القدرة

يهدف هذا القسم الى معرفة مدى صعوبة تنفيذ المشروع وقدرتك على تنفيذه بنجاح

- هل لديك المهارات الكافية لتنفيذ المشروع؟

- هل يمكنك توفير المواد والادوات لتنفيذ المشروع؟

- هل تمتلك الخبرة الكافية لإتمام المشروع؟

- هل يمكنك توفير المال الكافي لبدء المشروع؟

14- التوقعات المالية

- ماهي توقعات الميزانية (المركز المالي) - ثلاثة سنوات ومصادر التمويل؟

توقعات المركز المالي:	
الخصوص	الأصول
خصوم متداولة	الأصول المتداولة
خصوم طويلة الأجل	الأصول الثابتة
حقوق الملكية	
إجمالي الخصوم وحقوق الملكية	إجمالي الأصول

* ملاحظة: يجب أن تكون قيم إجمالي الأصول متساوية لقيمة إجمالي الخصوم وحقوق الملكية

توقعات الميزانية ومصادر التمويل للسنوات الثلاث:			
مصدر التمويل	الميزانية	السنة	م.
		الأولى	1
		الثانية	2
		الثالثة	3
		المجموع	

- ماهي توقعات الدخل- السنة الأولى: شهري أو فصلي؛ السنستان الثانية والثالثة: سنوي؟

قائمة الدخل			
السنة الثالثة	السنة الثانية	السنة الأولى	المبيعات
			(تكلفة المبيعات)
			صافي المبيعات
			(المصاريف الإدارية والتسويقية)
			الربح التشغيلي
			(الزكاة)
			صافي الربح

* ملاحظة: كل بند يكون بين قوسين يعتبر مخصوم (-) من القيمة أعلاه/ التي تسبقها

- ماهي توقعات التدفقات النقدية - السنة الأولى: شهري أو فصلي؛ السنستان الثانية والثالثة: سنوي؟

قائمة التدفقات النقدية			
السنة الثالثة	السنة الثانية	السنة الأولى	التدفقات النقدية من الأنشطة التشغيلية
			التدفقات النقدية من الأنشطة الاستثمارية
			التدفقات النقدية من الأنشطة التمويلية
			رصيد النقدية لأول مدة
			صافي التدفقات النقدية

- متى يبدأ المشروع بجني الارباح؟ -تحليل نقطة التعادل -

- ما مدى إمكانية استمرارية واستقرار المشروع؟ تحليل التكلفة/ العائد

15- متطلبات رأس المال والاستراتيجية

- كم ستحتاج الشركة من التمويل (رأس المال) ومتى؟

م.	التوقيت	المبلغ	المجموع
1			
2			
3			

- ماهي الإيرادات أو الأصول المتوقعة للأعمال المقترحة من أجل تأمين التمويل؟

- ما هي المصادر التمويل التي سوف تعتمد لها؟

م.	المصدر	المبلغ	المجموع
1			
2			
3			

- ماهي نسبة الديون إلى حقوق الملكية التي سيقع عليها التمويل؟

- متى يبدأ المستثمرون بحصد العوائد؟ وما هو العائد المتوقع على الاستثمار؟

16- النتائج والتوصيات

هذا القسم يلخص نتائج دراسة الجدواى ويوضح إذاً ما كان المشروع ذا جدواى اقتصادياً. هذا القسم يشمل وصف لإيجابيات وسلبيات المشروع الذي سوف تقدمه. يجب أن يوضح هذا الجزء احتماليات نجاح العمل الذي سوف تقوم به.
