



## الفصل الرابع: إنشاء وتقييم المشروع الصغير

العنوان	رقم الصفحة
<b>1. مراحل تأسيس المشروع. Stages of the project establishing</b>	<b>4</b>
<b>1.1. مرحلة التعرف على الفرص الاستثمارية</b>	<b>4</b>
Stage of identifying investment opportunities	
<b>2.1. مرحلة غربلة أفكار المشروعات</b>	<b>5</b>
Stage of Sifting the Projects Ideas	
<b>2. العناصر الأساسية لتقييم المشروع الصغير ودراسة الجدوى الأولية.</b>	<b>6</b>
<b>The basic elements of evaluation of the small project and the initial feasibility study</b>	
<b>3. الدراسة التسويقية. The marketing study</b>	<b>11</b>
<b>1.3. المنتج The product</b>	<b>11</b>
<b>2.3. السعر Price</b>	<b>12</b>
<b>3.3. الزبائن The customers</b>	<b>13</b>
<b>4.3. المنافسون The competitors</b>	<b>13</b>
<b>5.3. البيع والتوزيع Selling and distribution</b>	<b>14</b>
<b>6.3. الترويج The promotion</b>	<b>14</b>
<b>4. الدراسة الفنية. The technical study</b>	<b>16</b>
<b>1.4. تحديد موقع المشروع</b>	<b>16</b>
<b>2.4. العمليات الإنشائية The Construction Processes</b>	<b>17</b>
<b>3.4. العمليات الإنتاجية The Productive Processes</b>	<b>17</b>
<b>4.4. العمليات المساعدة The Help Processes</b>	<b>18</b>
<b>5.4. مستلزمات الإنتاج The Production Requirements</b>	<b>18</b>
<b>6.4. تخطيط القوى العاملة The Manpower Planning</b>	<b>19</b>
<b>5. الدراسة المالية. the financial study</b>	<b>20</b>
<b>1.5. التكاليف الاستثمارية أو الرأسمالية</b>	<b>21</b>
The Investment Costs (Or capitalism)	
<b>2.5. تكاليف التشغيل السنوية The Annual Operating Costs</b>	<b>21</b>
<b>3.5. التحليل المالي ومؤشرات المشروع الاقتصادية:</b>	<b>22</b>
The Financial Analysis and The Economic Indicators of the Project	
<b>أسئلة الفصل الرابع</b>	<b>29</b>

## كلمات مفتاحية:

المشاريع الصغيرة - خطة إنشاء المشروع الصغير - الفرصة الجيدة - دراسة جدوى المشروعات الصغيرة - الدراسة التسويقية - الدراسة الفنية - الدراسة المالية - المؤشرات الاقتصادية للمشروع - نقطة التعادل - مدة استرداد رأس المال - معدل العائد على الاستثمار - صافي القيمة الحالية - معدل العائد الداخلي - تحليل الحساسية.

## ملخص الفصل:

يتناول هذا الفصل الجانب التطبيقي في مخرجات عمل الريادي وهو انجاز المشروع من خلال مراحل الإنشاء والتقييم المطلوبة لمشروعه الصغير حيث يتناول أولاً موضوع فكرة المشروع الصغير وخطة العمل المطلوبة ومن ثم مراحل تأسيس المشروع والعناصر الأساسية لتقييم المشروع الصغير متضمناً مراحل إعداد الدراسة المتكونة من الدراسة التسويقية إلى الدراسة الفنية، وأخيراً الدراسة المالية التي تظهر من خلالها مؤشرات الربحية التجارية للمشروع.

## المخرجات والأهداف التعليمية: the output and the educational goals

1. التعرف على مراحل تأسيس المشروع الصغير.
2. العناصر المطلوبة لتقييم المشروع.
3. الوصول إلى تفاصيل دراسة الجدوى التسويقية.
4. التعرف على جوانب دراسة الجدوى الفنية.
5. التعمق في مراحل الدراسة المالية.
6. الحكم على مؤشرات ربحية المشروع.

### مخطط الفصل: the chapter scheme

1. مراحل تأسيس المشروع .Stages of the project establishing
2. العناصر الأساسية لتقييم المشروع الصغير ودراسة الجدوى الأولية.  
The basic elements of evaluation of the small project and the initial feasibility study
3. الدراسة التسويقية .The marketing study
4. الدراسة الفنية .The technical study
5. الدراسة المالية .The financial study

## 1. مراحل تأسيس المشروع Establishment stages of the project

### 1.1. مرحلة التعرف على الفرص الاستثمارية

#### Stage of identifying investment opportunities

الفرصة الاستثمارية: هي المجال الذي يتمتع فيه المشروع بميزة تنافسية في الأسواق التي يقوم بخدمتها عن باقي المنافسين.

(هناك العديد من الأفكار الجيدة والجديدة ولكنها قد لا تصلح لمشروع ناجح، لأسباب مالية – قانونية ..).

#### خصائص الفرصة الجيدة: The Properties of the Good Opportunity

1. توقع امتلاك عدد مقبول من الزبائن.
2. توقع تحقيق الربح المنتظم والمستمر.
3. توقع القدرة على سداد الالتزامات المالية بشكل منتظم.
4. توقع القدرة على الاستمرار في الظروف الصعبة.

#### مصادر أفكار المشروعات: Sources of the Projects Ideas

##### 1. مصادر داخلية: Internal Sources

- مبادرات القطاع العام (هيئات الاستثمار)
- مبادرات القطاع الخاص (غرف التجارة والصناعة والزراعة .....
- استقصاء آراء خبراء المكاتب الاستثمارية المحلية
- البحوث والدراسات في الجامعات ومراكز البحوث
- أفكار مشروعات مطروحة في الماضي وغير منفذة لعدم توفر مقومات نجاحها في الماضي
- دراسة ميزانية الأسرة ونمط الاستهلاك
- احتياجات المستهلكين من خلال الأبحاث السوقية
- العصف الفكري لأصحاب الأعمال

##### 2. مصادر خارجية: External Sources

- مسوحات ودراسات الهيئات الإقليمية والدولية المتخصصة
- دراسات فرص الاستثمار الإقليمية والدولية
- خبراء منظمات التمويل الدولية والإقليمية

## 2.1. مرحلة غربلة أفكار المشروعات: Stage of Sifting the Projects Ideas

وتهدف إلى إسقاط المشروعات التي لا يتوقع نجاحها بصورة مبدئية وثم الغريلة من خلال:

استبعاد فكرة المشروع إذا كانت تحتوي إحدى الخصائص التالية غير المرغوب بها:

1. عدم وجود سوق محتمل للسلعة محلياً أو خارجياً.
2. عدم توفر المواد الأولية وصعوبة وتكلفة استيرادها.
3. نقص المزايا التنافسية من الناحية السعرية أو المواصفات الفنية مقارنة بالمنتجات أو الخدمات المحلية أو المستوردة.
4. المشروع غير سليم فنياً وغير ملائم تكنولوجياً.
5. التعارض مع قوانين حماية البيئة المحلية.
6. عدم توفر كوادر فنية أو إدارية كافية.
7. عدم ملائمة السياسات الضريبية وسياسة الأسعار على نجاح المشروع.

### العوامل المؤثرة في تحديد مشروع معين:

1. المعرفة والخبرة من قبل صاحب العمل في نواحي متعددة من المشروع إنتاجاً وتسويقاً.
2. المهارة في مجال العمل من قبل الريادي صاحب الفكرة (مهنية- إدارية - مالية - تسويقية).
3. توفر الموارد المالية المطلوبة وإدراك الحاجة لبعض الوقت لتحقيق الإيرادات (تمويل ذاتي أو قرض).
4. القدرة على التميز في إنتاج سلعة أو خدمة بطريقة جديدة منافسة للآخرين.

### طريقة تحديد الفرص الاستثمارية:

1. إعداد قائمة بالمنتجات أو الخدمات المفقودة في المنطقة.
2. إعداد قائمة بالمنتجات أو الخدمات التي توجد صعوبة في الوصول إليها أو غير ملائمة لحاجات الناس (مصبغة ملابس جيدة).
3. زيارة المنطقة التجارية أو البلدة والتعرف على المنشآت الصغيرة القائمة وإعداد قائمة بالمشاريع غير المتوفرة.
4. زيارة المعارض التجارية للحصول على أفكار وخدمات جديدة.

## 2. العناصر الأساسية لتقييم المشروع الصغير :

### The basic elements to evaluate the small project

#### 1. التفكير في المشروع واكتشاف الفرص التسويقية .... كيف؟

- دراسة اتجاهات الطلب على بعض السلع أو الخدمات
- اتجاهات الدولة نحو التنمية
- تقييم الأفكار الخاصة بتقديم سلع جديدة وتحديد مدى نجاحها

#### 2. الدراسة التسويقية:

وتتضمن:

- توصيف السوق
- تقدير حجم المعروض من السلعة (العرض = الإنتاج المحلي + الاستيراد - التصدير)
- تقدير حجم الفجوة بين العرض والطلب
- تقدير نصيب المشروع من الفجوة التسويقية
- تحديد البرنامج التسويقي اللازم لتسويق نصيب المشروع من الفجوة التسويقية

#### 3. الدراسة الفنية:

وتتضمن:

- اختيار موقع المشروع
- تحديد العمليات الصناعية والمعدات والآلات اللازمة
- تخطيط الطاقة الإنتاجية
- تحديد المواد الخام ومستلزمات الإنتاج اللازمة

#### 4. الدراسة المالية:

وتتضمن:

- دراسة التكاليف والاستثمارات اللازمة
- الإيرادات المتوقعة
- مصادر التمويل
- ربحية المشروع
- القرار هل يقبل
- البدء في إنشاء المشروع والحصول على التراخيص اللازمة

## 5. مرحلة التقييم:

يعتمد التقييم على معرفة مقدار صحة ونجاح المشروع من حيث التمويل والعائد المتوقع من قبل المستثمرين  
مرحلة التنفيذ والتشغيل: وتتضمن:

- المتطلبات البيئية للمشروع: غير مضرّة للبيئة
- المتطلبات القانونية: الشكل الذي تختاره لاكتساب الصفة القانونية للمشروع
  - منشأة فردية
  - شركات أشخاص (تضامنية – توصية بسيطة – محاصة)
  - شركات محدودة المسؤولية
  - شركات مساهمة

## العوامل المؤثرة على التمويل:

1. قيمة الفائدة وطريقة احتسابها.
2. شروط التسديد وما يترتب على عدم التسديد.
3. ضمانات القروض.
4. شروط أخرى (ضريبة استخدام القرض كضراء الأراضي والمعدات ....).

## إجراءات تأسيس الشركات في سورية وفق شركات الأشخاص:

### 1. شركات التضامن:

عقد تأسيس رسمي يتضمن:

- اسم الشركة ومركزها الرئيسي
- أسماء الشركاء وعناوينهم وجنسياتهم
- تاريخ العقد ومكانه
- الغرض من الشركة
- مقدار رأس المال وحصة كل شريك وحقوقه والتزاماته وإذا لم تحدد حصة كل شريك اعتبرت حصص الشركاء متساوية
- أسماء الشركاء المكلفين بإدارة الشركة والتوقيع عنها
- مدة الشركة

يتم شهر الشركة عن طريق إيداع نسخة من العقد في ديوان المحكمة البدائية المدنية في منطقة مكان الشركة بالإضافة للسجل التجاري.

يقدم طلب التسجيل وتصريح بتأسيس الشركة موقعاً من الشركاء المفوضين بالتوقيع إلى مديرية التجارة الداخلية التابعة لوزارة الاقتصاد وفق نموذج يضم معلومات مشابهة لعقد التأسيس



ويرفق بالطلب:

1. عقد إيجار المكان أو سند ملكية.
  2. قرار صناعة (سجل صناعي) إذا كانت المنشأة صناعية.
  3. سند تعهد غير موظف لكل شريك.
  4. لا حكم عليه.
  5. صورة عن البطاقة الشخصية.
- ثم بعد ذلك إجراء الكشف الحسي ومنح الشركة شهادة (سجل تجاري) نستطيع بعدها التسجيل في غرفة التجارة أو الصناعة.

- شركات التوصية البسيطة: مشابهة للسابق
- شركات المحاصة: لا تحتاج إلى توثيق أو شهر أو تسجيل في السجل التجاري وتعتبر قائمة بمجرد الاتفاق على تأسيسها

#### الوثائق المطلوبة للتسجيل في غرف التجارة للشركات:

1. عقد شركة مصدق.
2. سجل تجاري مصدق.
3. خلاصة سجل عدلي (غير محكوم) (لكل من الشركاء المتضامنين).
4. صورة عقد إيجار مصدق مرفق به سند ملكية أو إخراج قيد عقاري باسم المؤجر أو سند تملك باسم راغب التسجيل.
5. صورة البطاقة الشخصية.
6. صورة شخصية لكل شريك.
7. كتاب من نقابة مقاولي البناء (بالنسبة للمتعهدين).
8. كتاب من المؤسسة العامة للمعارض والأسواق الدولية (للذين يمارسون إقامة المعارض وتنظيم المعارض).
9. كتاب من وزارة السياحة (للذين يمارسون مهنة السياحة والسفر).
10. وثيقة من نقابة المهندسين (فيما إذا كان أحد الشركاء مهندساً).
11. طلب انتساب من الغرفة، ثم يتم إجراء الكشف من قبل موظف الغرفة وتسجل بعدها في الدرجات من 4 ولغاية الممتازة حسب ملء الشركة وقدمها.

## 6. دراسة الجدوى الأولية: the primary feasibility study

هي وسيلة عملية وعلمية توضح للمستثمر إمكانيات أو احتمالات النجاح أو الفشل المبدئي قبل الاستغراق في التفاصيل المختلفة القانونية التسويقية والمالية. إن الفرق الجوهرى بين الدراسة الأولية والنهائية يتركز بدرجة تفصيل المعلومات والتعمق في مناقشة بدائل المشروع.

### عناصر الدراسة الأولية: Elements of the Initial study

#### 1. تحليل الطلب ودراسة السوق: The Demand Analysis and the Market Study

- تحديد المستهلك المرتقب للسلعة أو الخدمة وتحديد خصائصه (نهائي - وسيط)
- وصف الخصائص الأساسية للسلعة أو الخدمة والعوامل المتوفرة والسلع المكملة
- وصف للسوق الحالية والمتوقعة
- مكان الإنتاج الحالي
- عدد المشاريع المماثلة
- حجم الإنتاج الكلي والصادرات والواردات
- حجم الاستهلاك المقدر منها حالياً والمتوقع مستقبلاً
- الأسعار

#### 2. تحديد مدى توفر المدخلات الأساسية (المواد الخام والوسيطه والمياه والطاقة) ومصادرها وأسعارها.

#### 3. تحديد طرق الإنتاج والتكنولوجيا المستخدمة والموقع المناسب (توفر الطاقة - القرب من الأسواق - تكلفة النقل).

#### 4. تقديرات التكلفة والإنتاج:

- تقدير مبدئي لتكلفة الأسعار (رأس المال العامل)
- التكاليف التشغيلية المطلوبة
- تقدير الأرباح المتوقعة استناداً للتقديرات وحصة المشروع من السوق
- اختبار معدل العائد البسيط = متوسط الربح السنوي / تكاليف الاستثمار = 100

ينصح بعدم الخوض بالمعايير المالية الأخرى.

### مصادر المعلومات اللازمة للدراسة الأولية:

#### The Necessary Information Sources For the Initial Study

بالنظر لكون الدراسة الأولية لا يتطلب إعدادها وقتاً طويلاً فإن البيانات والمعلومات التي يمكن تجمعها توصف بأنها معلومات موجزة ومختصرة ولكنها ذات دلالات كبيرة فمن خلالها سيتحدد مدى جاذبية الفكرة للاستثمار وبالتالي الاستمرار في الدراسة التفصيلية.

يمكن الاستفادة من: تقارير - نشرات غير رسمية من هيئات استثمار حكومية - غرف التجارة والصناعة - جمعيات علمية - مقابلات مع شركات مماثلة ومستهلكين محتملين.

### 3. الدراسة التسويقية The Marketing Study:

هي خطة متكاملة لتسويق السلعة.

لماذا نبدأ بالدراسة التسويقية لأن المشكلة الآن لم تعد مشكلة إنتاج بل مشكلة تسويق وبيع هذا الإنتاج.

لذلك الدراسة الفنية تعتمد على الدراسة التسويقية (لتصميم المشروع بالحجم الأمثل):

**التسويق:** هو البحث عن حاجات الزبون (المستهلك).

أما البيع فهو إقناع المستهلك أو الزبون بشراء السلعة، ويمر بـ 3 مراحل:

1. تسوق نفسك.

2. تسوق شركتك.

3. تسوق منتجك.

**الفرق بين التسويق والبيع:**

التسويق: تنظيم موارد الشركة بحيث تحقق حاجات الزبائن.

البيع: إقناع الزبون بشكل مباشر لشراء منتجك.

**عناصر الدراسة التسويقية:**

الطلب - العرض - المنافسة والمنافسين - الأسعار - البيع والتوزيع - الترويج والإعلان - الزبائن المنتج.

#### 1.3 المنتج: the product

خدمة أو سلعة محسوسة أو غير محسوسة يمكن أن يحصل عليها المستهلك من خلال عملية تبادل نقدية أو

عينية، وتصنف المنتجات إلى:

• منتج مادي (السلعة)

• منتج غير مادي (الخدمة)

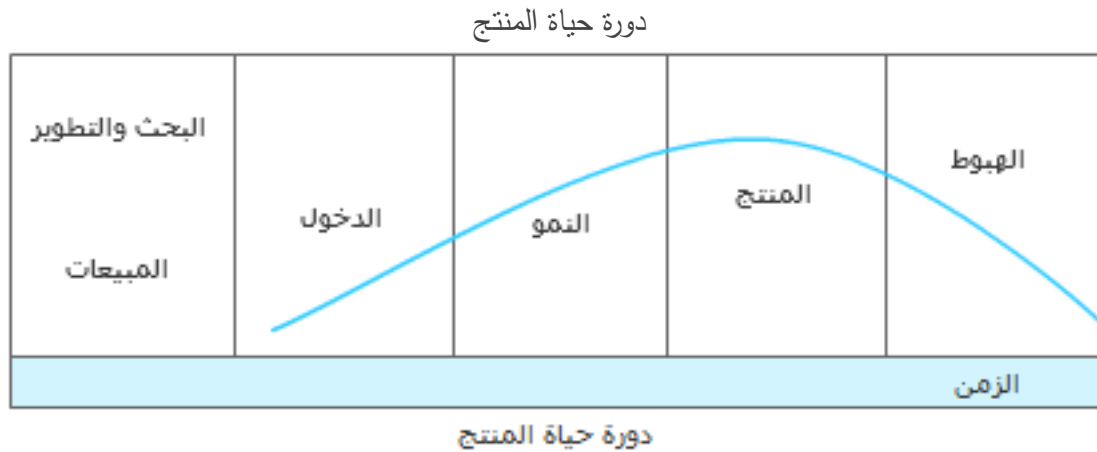
**دورة حياة المنتج the product lifecycle**

• المرحلة الأولى (إطلاق المنتج (الدخول))

• المرحلة الثانية (نمو المنتج)

• المرحلة الثالثة (استقرار المنتج)

• المرحلة الرابعة (موت المنتج (هبوط))



### تسويق الخدمة the service marketing

ما هي الخدمة؟

هي جهد مبذول لتزويد الآخرين بمنافع غير مادية (غير ملموسة).

هي أفكار... هي معلومات... هي منافع نستفيد منها عند استخدامها وتنتهي لحظة استهلاكها... كيف؟

- الإقامة في فندق: تتم الاستفادة من منافع الخدمة عند الإقامة وتنتهي الخدمة بعد المغادرة مباشرة
- المشاركة في المعرض: تتم الاستفادة طيلة فترة المعرض وتنتهي بنهايته

### أسباب فشل المنتجات:

- 18% أسباب مالية (ضعف التمويل)
  - 32% أسباب فنية (تقنية - مكائن يدوية قديمة لا تلبي حاجة المنتج والسوق)
  - 50% أسباب تسويقية (عدم دراسة السوق، عدم معرفة حاجات السوق، عدم دراسة المنافع، ضعف الدعاية، خطأ في تقدير التكاليف، أسعار غير مشجعة)
- إذن أصبح التسويق صمام الأمان.

### 2.3. السعر price

أي قيمة ما يدفعه المستهلك لشراء المنتج أو الخدمة، وعند التسعير تؤخذ الاعتبارات التالية:

1. تغطية التكاليف.
2. مناسبته لأكبر شريحة من المستهلكين ليحفزهم على الشراء.
3. أن لا يكون منخفض بشكل كبير حتى لا يعكس سمعة أو مستوى جودة متدني.
4. أن يتناسب مع أسعار السلع المشابهة.

### كيف نسعر منتجاتنا؟

دراسة أسعار المنتجات المماثلة والسعر الذي نبيع به منتجاتنا

هناك نظريتان في السعر:

**1. سياسة القشط (الحصد): (the skimming policy (reap)**

وهي طرح المنتج بسعر عالي في البداية وخفضه تدريجياً مع انخفاض تكاليف التصنيع (خبرة عالية في الإنتاج).

**2. سياسة الاختراق: (the penetration policy)**

تبدأ بسعر منخفض وتتبع عندما يكون الهدف البيع بكميات كبيرة.

### 3.3. الزبائن: the customers

هم مجموعة الأفراد أو الجماعات ممن لديهم احتياجات لمنتج معين ويرغبون في شرائه ولديهم القدرة على دفع ثمنه واتخاذ قرار الشراء.

#### كيفية المحافظة على الزبائن الحاليين من خلال:

(احترام المواعيد - بناء الثقة المتبادلة - الصدق والأمانة - الوفاء بالوعود - احترام الزبون - معالجة الشكوى فوراً - مساعدته في تطوير مبيعاته).

#### كيفية الوصول إلى زبائن جدد:

**1. تحديد الزبائن غير الفعالين.**

**2. تحديد الزبائن الجدد.**

**3. زيارة خاصة مع المسؤول المباشر إلى الزبائن.**

**4. عرض أصناف قوية ومشجعة.**

### 4.3. المنافسون: the competitors

هم الأشخاص أو المشاريع التي تنتج منتجات مشابهة لما ينتجه المشروع، وتقوم ببيع منتجاتها في المناطق نفسها التي يسوق فيها المشروع منتجاته.

### 5.3. البيع والتوزيع selling and distribution:

- يعرف البيع على أنه العرض المقنع للسلعة أو الخدمة والذي يدفع المستهلك للشراء، ومن إجراءات البيع الهامة:
1. معرفة حاجات زبائن المنشأة من تجار جملة وتجزئة وتلبية طلباتهم بأسرع وقت ممكن.
  2. تزويد المستهلكين بخصائص السلعة وحسناتها.
  3. معرفة أساليب التغليف والتعبئة المناسبة.
  4. المقدرة على جذب الانتباه وإثارة الرغبة لدى المستهلكين.
  5. التعرف على الشكاوى المقدمة من الزبائن ومعالجتها بسرعة.
  6. تقديم خدمات ما بعد البيع.
  7. توفير الصفات الشخصية التي تلعب دوراً أساسياً في نجاح مهمة البيع وتتضمن (المظهر الحسن، البشاشة، الثقة بالنفس، القدرة على الاستماع، القدرة على الإقناع).

### 6.3. الترويج the promotion:

هو مجموعة من الأنشطة التي تهدف إلى تشجيع المستهلكين على شراء منتجات المشروع.

أهداف الترويج:

1. لإثارة رغبة المستهلك.
2. خلق صورة جميلة لدى المستهلك عن المنتج أو الخدمة.
3. إقناع الزبون بالشراء.
4. تعزيز الولاء للماركة.

من أهم وسائل الترويج:

1. الإعلان: تكرار الرسالة يؤدي إلى إقناع المستهلك بعملية الشراء.
2. البيع الشخصي: حيث تكون المعلومات أكثر تفصيلاً وأكثر قدرة على الإقناع.
3. الدعاية (الإشهار والنشر): يتم غالباً دون دفع أجر.
4. المعارض: عن طريق المشاركة بالمعارض المحلية والأجنبية وتوزيع الكatalوجات الخاصة بالمنتج.
5. التغليف: كأداة الدعاية حيث يجذب شكل الغلاف انتباه المستهلكين ويزيد من طريق إعادة استخدامه في عدة أغراض.
6. الحسومات العينية المجانية، الهدايا.

### ما هو الإعلان؟

هو نشاط أو أسلوب ترويجي عن سلعة أو خدمة للتأثير في الآخرين.

### لماذا الإعلان؟

1. التعرف بالاسم والمواصفات والخدمات.
2. استمالة مشاعر الزبون وإثارة اهتمامه.
3. ترغيب الزبون للتعامل مع المنتج.
4. إعطاء انطباع جيد عن قوة الشركة وسمعتها.
5. تنشيط المبيعات.
6. دفع الزبون للشراء أو التعامل.

### وسائل الاتصال

مندوبي المبيعات ← شخصي  
غير شخصي: الإعلان - الترويج - العلاقات العامة



## 4. الدراسة الفنية the technical study

1. تأتي بعد الدراسة التسويقية وتعتمد عليها لتصميم المشروع بالحجم الأمثل.
  2. تشمل على دراسة الجانبين الإنتاجي والفني للحكم على قدرة المشروع فنياً على إنجاز المطلوب منه (إنتاج سلعة أو خدمة أو الأهداف الأخرى التي أقيم المشروع من أجل أجلها).
  3. تحديد التكاليف التي ينبغي أن ينفقها المشروع للحصول على مخرجاته من سلع وخدمات.
  4. تقدير العمر الاقتصادي للمشروع، ويتعين التفرقة بين العمر الإنتاجي (الافتراضي) للمشروع والعمر الاقتصادي له.
  5. العمر الإنتاجي: يشير إلى الفترة التي يكون فيها المشروع قادراً على الإنتاج مع استمرار عملية الصيانة بغض النظر عن العائد الاقتصادي الصافي المحقق منه.
  6. العمر الاقتصادي: يشير إلى الفترة التي يكون فيها تشغيل المشروع مجد اقتصادياً.
- وتتضمن الدراسة العناصر التالية: (موقع المشروع - العمليات الإنشائية - العمليات الإنتاجية - العمليات المساعدة - مستلزمات الإنتاج - تخطيط القوى العاملة).

### 1.4. تحديد موقع المشروع:

- يرتبط تحديد موقع المشروع بشكل وثيق ومباشر بنوعية الصناعة وطبيعة المنتجات المراد تصنيعها
- يجب تحديد أهم الخصائص المطلوب توافرها في الموقع إضافة إلى تقدير التكاليف المرتبطة بها
- تقوم الجهات الحكومية في بعض الدول بتحديد مواقع المشاريع ومساحاتها (مدن صناعية، مدن سياحية،.....)، وفي دول أخرى يتحتم على المستثمر الصناعي أو السياحي تدبير الأرض اللازمة له بنفسه

### أهم العوامل المؤثرة في تحديد الموقع الملائم للمشروع:

The most important influencing Factors in Determining the Appropriate Location for the Project

1. طبيعة المشروع نفسه:
- يتم اختيار الموقع بحسب طبيعة المشروع فالمشروعات السياحية عادة ما تقام في مناطق معينة كالشواطئ أو المناطق الأثرية، أما المشروعات الملوثة للبيئة فنقام في مناطق بعيدة عن العمران السكاني حيث لا يتأثر السكان بالملوثات الناتجة عنها (مشروعات الثروة الحيوانية).
2. طبيعة التربة:
- تتطلب بعض المشاريع تربة من نوع خاص كالمشاريع الزراعية، أو المشاريع الضخمة التي تعتمد على آلات ومعدات ثقيلة، تحتاج إلى أرض صلبة قادرة على حملها دون مشاكل. لذا لابد من اختيار التربة التي تتلاءم مع طبيعة المشروع.

### 3. القرب من مصادر الطاقة:

فالمشاريع التي تعتمد بشكل كبير على الطاقة الكهربائية يجب أن تكون بالقرب من محطات توليد الطاقة (مشروعات التعدين، الصناعات الكيماوية،...).

### 4. القرب من المواد الأولية:

يوفر بناء المشروع القريب من المواد الخام والمواد الأولية اللازمة للإنتاج كثيراً من تكاليف النقل والشحن، وكذلك بالنسبة.

### 5. القرب من اليد العاملة:

توافر العمالة المؤهلة والمدرية والقرب منها.

### 6. القرب من أسواق التصريف (التسويق):

هناك بعض المنتجات التي لا تحتل التخزين أو البقاء لفترات طويلة، وبالتالي شحنها لفترات طويلة قد يؤثر على جودتها ونوعيتها.

## 2.4. العمليات الإنشائية The Construction Processes:

وتشتمل هذه المرحلة على وصف الأصول التي سيقنتها المشروع لإتمام عملياته الإنتاجية من أبنية وإنشاءات ومرافق، وتقسم على النحو التالي:

1. المباني الإنتاجية: وتكون مخصصة للآلات والمعامل.
2. المباني الخدمية: مثل الورش والمستودعات والمخازن.
3. مباني ومرافق إدارية.
4. مباني ومرافق سكنية: للعاملين وملحقاتها.

## 3.4. العمليات الإنتاجية The Productive Processes:

ويتم في هذه المرحلة تحديد الأعمال الصناعية اللازمة للإنتاج (الفن الإنتاجي)، ومن ثم يبدأ اختيار الآلات والمعدات والتجهيزات التي يحتاجها المشروع، يليها التصميم الداخلي للمشروع.

1. اختيار الفن الإنتاجي: تكمن أهميته في المقارنة بين كافة البدائل والحلول المقترحة للعمليات الإنتاجية، ودراستها واختيار الأفضل منها؛ بهدف الحصول على أعلى عائد ممكن من الاستثمارات الموظفة في ظل الظروف المحيطة بالمشروع، ويتم بناءً عليه اختيار الآلات والمعدات اللازمة.

2. اختيار الآلات والمعدات: طاقتها الإنتاجية، مرونتها، توافقها وعدم حدوث اختناقات في الإنتاج...

**3. التصميم الداخلي للمصنع:** يبدأ الترتيب الداخلي للمصنع بعد اختيار الآلات وفق طريقة من الطرق التالية:

- الترتيب حسب خط الإنتاج المتسلسل:  
توضع التجهيزات وفقاً لتتالي العمليات، بحيث تتحرك المواد الأولية من بداية الخط وتتقدم إلى الآلة التالية حتى تصل في نهايته على شكل سلعة نهائية.
- الترتيب الوظيفي:  
ويتم من خلال تحديد أقسام متخصصة، يتضمن كل قسم نوع من العمليات، وكل مجموعة من الآلات ذات الوظائف المتشابهة تشكل قسماً واحداً.
- الترتيب المجموعي:  
ويتم ترتيب الآلات على شكل مجموعات تمثل الوضع الوسط بين النوعين السابقين.

#### 4.4. العمليات المساعدة: The Help Processes

ويتم في هذه المرحلة:

1. إعداد الجدول الزمني اللازم لتركيب الآلات والبدء بإنتاج السلعة التجريبية.
2. إجراءات الأمن الصناعي، والصحة والسلامة المهنية.
3. تأمين المصنع ضد السرقة والحريق والكوارث الأخرى.

#### 5.4. مستلزمات الإنتاج: The Production Requirements

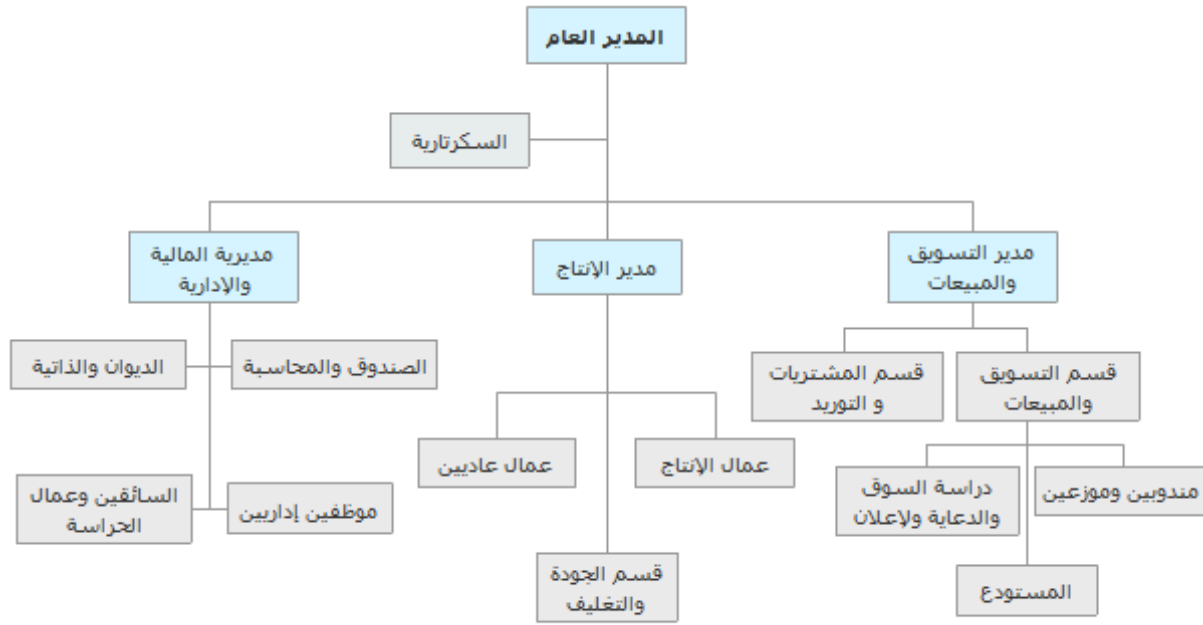
لتحديد مستلزمات الإنتاج لابد من الأخذ بالاعتبارات التالية:

1. تصنيف المواد والمدخلات المطلوبة لعملية الإنتاج:
  - سلعية (أولية، نصف مصنعة، مصنعة)
  - خدمية (ماء، كهرباء، وقود، ..)
2. اليد العاملة.  
تحديد خصائص ومواصفات مستلزمات الإنتاج من حيث: الكميات المطلوبة، الخصائص، الجودة، مصادرها محلية أم خارجية، سهولة أو صعوبة الحصول عليها، سعر الوحدة. طرق الإمداد، والعدم المتوقع منها، الإحلال والبدائل. وقت التوريد، وطاقة التخزين...

#### 6.4. تخطيط القوى العاملة: The Manpower Planning

ويتم تخطيط القوى العاملة وفق المراحل التالية:

1. تصميم الهيكل التنظيمي للمشروع: وصف التنظيم ووضع خريطة له (الهيكل الإداري للمشروع) وتحديد أهدافه.
2. توصيف الوظائف في المشروع: تحديد مواصفات وشروط شغل الوظائف الإدارية والقيادية والفنية في المشروع، وتحديد الأجور لكل وظيفة وميزاتها.
3. تحديد احتياجات المشروع من الكفاءات الإدارية والفنية من حيث: العدد، والكفاءة، والمؤهلات والخبرة، وذلك بالنسبة لمختلف المستويات الإدارية للمشروع. مدى توفر العمالة المطلوبة في السوق المحلية أو جلبها من الخارج.
4. خطط التدريب والتأهيل المطلوبة.



الهيكل الإداري للمشروع

## 5. الدراسة المالية: The Financial Study

- تعد مرحلة الدراسة المالية آخر مرحلة من مراحل دراسات الجدوى الاقتصادية
- تشمل على مقارنة الإيرادات السنوية مع التكاليف السنوية توصلاً إلى تحديد المؤشرات الاقتصادية والمالية للمشروع، ومعرفة هل هو رابح أم لا
- الفرق بين الدراسة المالية والتقويم المالي:
- إن الدراسة المالية كما هو الحال في الدراسة التسويقية والفنية تتم قبل بدء الاستثمار في المشروع، أما إذا أجريت بعد إقامة المشروع أو البدء به؛ فإنها تسمى تقويماً مالياً أو اقتصادياً للمشروع، والحقيقة أن المفهومين متداخلان إلى درجة يصعب الفصل بينهما.

### تهدف الدراسة المالية إلى الإجابة عن الأسئلة التالية:

- ما هي تكاليف المشروع الاستثمارية وكذلك تكاليف التشغيل السنوية الثابتة والمتغيرة له؟
- هل المشروع مربح أم لا (هناك جدوى من الاستثمار به أم لا)؟
- من خلال مؤشرات اقتصادية دقيقة وتحليلات حساسية
- ما هي مصادر تمويل المشروع والتدفقات النقدية المتوقعة خلال العمر الافتراضي للمشروع؟
- ذاتي - مشاركة - قروض - مساهمة
- قروض: حكومية وأوربية - خاصة: تقليدية وإسلامية

### عناصر الدراسة المالية: Elements of the Financial Study

- على الرغم من اختلاف المعلومات والبيانات وتداخلها من مشروع إلى آخر، وأن ما يستخدم أو يطبق في مشروع قد لا يستخدم في مشروع آخر، إلا أن عناصر الدراسة المالية تبقى متشابهة، ويمكن تصنيفها على النحو التالي:
1. التكاليف الاستثمارية أو الرأسمالية.
  2. تكاليف التشغيل السنوية.
  3. التحليل المالي ومؤشرات المشروع الاقتصادية.

### 1.5. التكاليف الاستثمارية أو الرأسمالية: The Investment Costs (Or capitalism)

(وهو ما يعرف عادة برأس المال) ويشير إلى الأصول الثابتة والمتداولة في المشاريع، ويتألف في دراسات الجدوى من:

#### 1. رأس المال الثابت (الأصول الثابتة).

ويصرف لمرة واحدة قبل بداية الإنتاج، ويخضع للاهلاك ولا يمكن استرجاعه إلا عن طريق بيع هذه العناصر أو تجديدها.

يتكون رأس المال الثابت من مجموع القيم التالية:

- الأراضي والمباني
- الآلات والتجهيزات
- وسائل النقل والانتقال
- الأثاث والمفروشات
- نفقات التأسيس

#### 2. رأس المال العامل:

التكاليف التي يحتاجها المشروع لدورة إنتاجية واحدة.

يتكون رأس المال العامل من مجموع القيم التالية:

- المستلزمات السلعية أو الإنتاجية
- السيولة النقدية اللازمة للتمويل الجاري (م. خدمة وأجور)
- المخزون من المنتجات النهائية والذمم المدينة
- احتياطي طوارئ وارتفاع الأسعار
- مصاريف أخرى بحسب طبيعة المشروع

### 2.5. تكاليف التشغيل السنوية: The Annual Operating Costs

يمكن تصنيفها بأشكال كثيرة منها (التكلفة المباشرة، والتكلفة غير المباشرة. التكلفة الثابتة والمتغيرة..... الخ) ووفقاً لنظام المحاسبة الموحد المطبق في سورية فإن هذه التكاليف تصنف إلى:

1. المستلزمات السلعية: وهي التكلفة التي ترتبط بالعملية الإنتاجية مباشرة مثل: مواد أولية، وقود وقوى محركة للتشغيل، قطع غيار وتبديل، مياه وإنارة، مواد تعبئة وتغليف. وتكون كتلة هذه المستلزمات هي الأكبر في المنشآت الصناعية.

2. المستلزمات الخدمية: وتشمل المصروفات المساعدة وغير المباشرة مثل: مصروفات الصيانة، نقل وانتقال وسفر، بريد وهاتف وفاكس، تكاليف أبحاث وتجارب. خدمة متنوعة. وتكون هذه المستلزمات الأكبر في المنشآت الخدمية.

**3. الأجر والعمالة:** وتشمل رواتب وأجر العاملين في المشروع من إداريين وفنيين، الحوافز والمكافآت، أجر العمالة الموسمية، وتكون هذه الكتلة هي الأكبر في المؤسسات التعليمية والتدريبية.

**4. المصروفات التحويلية:** وتضم الضرائب والاهتلاكات وفوائد القروض.

تصنيف آخر لتكاليف التشغيل السنوية:

- **التكاليف الثابتة:** وهي التكلفة اللازمة لتشغيل المشروع، أي أنها لا تتغير بتغير حجم الإنتاج كإيجار الأرض، الاهتلاكات والرواتب الثابتة، ومصاريف التأمين إن وجدت
- **التكاليف المتغيرة:** وهي عبارة عن التكاليف المرتبطة بوحدة الإنتاج نفسها، حيث تتغير مع تغير حجم الإنتاج مثل المواد الأولية، حيث أنه كلما زاد الإنتاج ازدادت كميات المواد الأولية المستخدمة؛ وبالتالي تكاليفها، والعكس صحيح، وهذا الكلام ينطبق أيضاً على الأجر المباشرة وكافة التكاليف المتغيرة الأخرى. (ما الفائدة من هذا التقسيم؟)

### 3.5. التحليل المالي ومؤشرات المشروع الاقتصادية:

#### The Financial Analysis and The Economic Indicators of the Project

ليبيان الجدوى الاقتصادية من الاستثمار في مشروع ما لا يمكن الاكتفاء باحتساب تكاليفه الاستثمارية والتشغيلية، وإنما هناك مجموعة من المؤشرات والنسب، إضافة إلى بعض الحسابات والقوائم المالية التي تهئ القاعدة والأسس لاستخلاص المؤشرات الاقتصادية للمشروع، وتحديد جدواه الاقتصادية بدقة، ومن مضامين التحليل المالي:

**1. الحسابات الختامية في المنشآت القائمة.**

**2. القوائم المالية.**

**3. المؤشرات الاقتصادية.**

#### 1. الحسابات الختامية (في المنشآت القائمة)

وهي حسابات تظهر نتائج أعمال المؤسسات بشكل دقيق ومنظم وتنسق على النحو التالي:

- **حساب التشغيل:** وهو الحساب الذي يظهر تكاليف التشغيل، في حال كانت هناك تكاليف مفصلة للإنتاج وبخاصة تكلفة إنتاج الوحدة الواحدة
- **حساب المتاجرة:** يعتمد على حساب التكاليف ويضم تكلفة المبيعات والبضاعة وما يحمل عليها. وينتج عن هذا الحساب الأرباح أو الخسائر الإجمالية
- **حساب الأرباح والخسائر:** يعتمد على حساب المتاجرة في تحديد الأرباح أو الخسائر الإجمالية، ويعالج التكاليف الإدارية والعامة والأجر والاهتلاكات والفوائد والضريبة... وصولاً إلى الربح الصافي
- **الميزانية العمومية:** وهي رصد أو صورة عن وضع المنشأة أو المشروع في وقت ما (غالباً في آخر العام) وتضم الأصول والخصوم، ويلاحظ أن نتيجة حساب الأرباح والخسائر ترحل إليها

**2. القوائم المالية:**

وهي تنظيم آخر لدخل المنشأة والتدفق النقدي الداخل والخارج إليها، وهي أدوات أو قوائم لغرض التخطيط المالي وحساب المؤشرات وهي كما يلي:

- بيان أو قائمة الدخل income list.

## قائمة الدخل

المبلغ	البيان
XXXXXX	صافي المبيعات
XXXXXX	إجمالي المبيعات - (مردودات المبيعات)
(XXXXXX)	(تكلفة البضاعة المباعة)
XXXXXX	المشتريات - (مردودات المبيعات)
XXXXXX	المخزون أول المدة - المخزون نهاية المدة
XXXXXX	الربح الإجمالي
(XXXXXX)	(المصاريف التشغيلية)
XXXXXX	مصاريف إدارية + عامة + اجور
XXXXXX	اهتلاكات + فوائد وعمولات
XXXXXX	الربح الصافي قبل الضريبة
(XXXXXX)	(الضريبة)
XXXXXX	الربح الصافي بعد الضريبة
XXXXXX	الأرباح الموزعة



● قائمة التدفق النقدي cash flows.

التدفقات النقدية

البيان	القيم
<b>التدفق النقدي الداخل</b>	
صافي المبيعات النقدية	xxxx
الاهتلاكات	xxxx
قروض	xxxx
النقدية من مصادر أخرى بيع استثمارات أو أصول	xxxx
مجموع النقد الداخل	Xxxx xxxx
<b>التدفق النقدي الخارج</b>	
مواد أولية + تكاليف إنتاج أخرى	xxxx
تكاليف تمويل وقروض	xxxx
فوائد قروض وعمولات	xxxx
شراء استثمارات أو أصول	xxxx
مجموع النقد الخارج	Xxxx xxxx
صافي التدفق النقدي	Xxxx xxxx
التدفق النقدي المتراكم	Xxxx xxxx

● قائمة الميزانية budget list.

البيان	القيم
<b>الموجودات</b>	
موجودات ثابتة	XXXX
موجودات متداولة – ذمم مدينة	XXXX
موجودات غير ملموسة	XXXX
النقد	XXXX
المخزون	XXXX
إجمالي الموجودات	Xxxx xxxx
<b>المطلوبات</b>	
قروض قصيرة الأجل	XXXX
قروض طويلة الاجل	XXXX
المطلوبات المتداولة – ذمم دائنة	XXXX
أرباح محتجزة	XXXX
صافي حقوق المساهمين – رأس المال	XXXX
إجمالي المطلوبات	Xxxx xxxx

### 3. المؤشرات الاقتصادية للمشروع: economic indicators for the project

- إن الحكم على العائد الاقتصادي للمشروع، واتخاذ القرار بشأن مدى جدواه أو ربحيته، يتطلب قياس عناصره (الاستثمارية والتشغيلية) من خلال معايير أو نسب لتعطي صورة واضحة عن جدوى المشروع
- إن المؤشرات الاقتصادية كثيرة جداً وعادة ما يشتق بعض منها بحسب حاجة المشروع، وكثرة المؤشرات تدفع إلى عرض بعضها الذي يستخدم في مجال دراسات الجدوى الاقتصادية:

#### أولاً: الربح الإجمالي: The Gross Profit

وهي العوائد أو الفوائد الزائدة عن النفقات بالنسبة للاستثمار، وتحسب العائدات ثم التكاليف خلال العمر الافتراضي للمشروع ثم تطرحان من بعضهما.

الربح الإجمالي = إجمالي الإيرادات – التكاليف (بدون الاهتلاكات)

وهي الأرباح القابلة للتوزيع حيث يستثنى منها الاحتياطات

### ثانياً: الربح الصافي The net profit

الربح الصافي = الربح الإجمالي - الاهتلاكات  
ويمكن احتسابه لكل سنة من سنوات المشروع أو لسنوات المشروع كلها.

### ثالثاً: مدة استرداد رأس المال: Retrieval Period of Share Capital

هي المدة التي تسترد فيها المشاريع تكاليفها الاستثمارية (عدد السنوات اللازمة لاسترداد رأس المال المستثمر).

$$\text{فترة الاسترداد} = \frac{\text{رأس المال المستثمر}}{\text{إجمالي الربح السنوي}}$$

يعتبر هذا المعيار من أكثر المعايير شيوعاً واستخداماً نظراً لسهولة وتوافر المعلومات اللازمة لاستخدامه، كما يعتبر أكثر ملائمة في حالة المشروعات التي تخضع لعوامل التقلب السريعة وعدم التأكد، أو في حال عدم وجود شعور بالأمان الاقتصادي.

### رابعاً: معدل العائد على الاستثمار (رأس المال):

#### The Rate of Return on Investment (The Share Capital)

يعبر هذا المؤشر عن مقدار العائد المتحقق نتيجة وضع رأس مال المشروع في الاستثمار.

$$\text{معدل العائد على الاستثمار} = \frac{\text{إجمالي الربح السنوي}}{\text{رأس المال المستثمر}}$$

المهم في هذا المعيار هو فيما يتعلق بضرورة مقارنة النتيجة المتحصلة مع سعر الفائدة السائدة في السوق. يعتبر المشروع مقبول اقتصادياً عندما تكون النتيجة أكبر من سعر الفائدة السائدة في السوق والعكس صحيح.

### خامساً: صافي القيمة الحالية (NPV): The Net Present Value

وهي الفرق بين القيمة الحالية للتدفقات النقدية الداخلة والقيمة الحالية للتدفقات النقدية الخارجة بعد خصمها بسعر الخصم المناسب (معدل الخصم).

صافي القيمة الحالية = القيمة الحالية للتدفقات النقدية الداخلة (الإيرادات) - القيمة الحالية للتدفقات النقدية الخارجة (التكاليف).

- ويكون المشروع مجدياً اقتصادياً إذا كان صافي القيمة الحالية موجباً.
- يتصف هذا المؤشر بالدقة والموضوعية، إضافة إلى أنه يعتمد على خصم التدفقات النقدية وصولاً إلى القيم الحالية. كما يعتبر أحد المعايير الدولية التي تستخدم في تقييم المشروعات. إلا أن نقطة الضعف فيه، أنه ينظر إلى العوائد المتحققة، دون الأخذ بعين الاعتبار مقدار رأس المال المستثمر الذي استخدم في تحقيق تلك العوائد.

- كيفية تحديد (معدل الخصم) في دولة أو لمشروع ما؟

- معدل التضخم

- معدل الفائدة
- نسبة المخاطرة
- نسبة خاصة متعلقة بصاحب المشروع

#### سادساً: معدل العائد البسيط (على المبيعات): Simple Return Rate (on Sales)

يقيس هذا المعدل معدل الربح المحقق على كل ليرة سورية من المبيعات.

$$\text{معدل العائد البسيط} = \frac{\text{إجمالي الربح السنوي}}{\text{إجمالي الإيرادات}}$$

كما تشير إلى نسبة ما تحققه المبيعات من أرباح بعد تغطية تكلفتها وكافة المصروفات الأخرى من مصاريف إدارية وعمومية ومصاريف تمويلية أخرى.

#### سابعاً: معدل الربحية: The Profitability Rate

يشير هذا المعدل إلى مدى عائدة وحدة التكلفة المنفقة للحصول على العائد.

$$\text{معدل الربحية} = \frac{\text{إجمالي الإيرادات} - \text{التكاليف}}{\text{إجمالي التكاليف}}$$

ويشتق من هذه النسبة نسبة أخرى هي:

$$\text{دليل الربحية} = \frac{\text{القيمة الحالية للتدفقات النقدية الداخلة}}{\text{القيمة الحالية للتدفقات النقدية الخارجة}}$$

#### ثامناً: نقطة التعادل: The Equality Point

يقصد بنقطة التعادل، النقطة التي يكون فيها المشروع متعادلاً؛ أي لا ربح فيه ولا خسارة، وعليه أن يجتاز الخسارة إلى الربح إن وجدت.

$$\text{نقطة التعادل} = \frac{\text{التكاليف الثابتة}}{\text{إجمالي الإيرادات} - \text{التكاليف المتغيرة}}$$

يركز هذا الأسلوب على دراسة العلاقات بين الإيرادات والتكاليف والأرباح عند مستويات مختلفة من الإنتاج والمبيعات.

#### تاسعاً: معدل العائد الداخلي (IRR): Internal Rate of Return

- يعرف هذا المعيار بأنه معدل الخصم الذي تتساوى عنده قيمة التدفقات النقدية الداخلة مع قيمة التدفقات النقدية الخارجة. أو هو عبارة عن سعر الخصم الذي يعطي قيمة حالية للمشروع تساوي الصفر. يمكن التعبير عن معدل العائد الداخلي بالصيغة التالية:  

$$\text{القيمة الحالية للتدفقات النقدية الداخلة} = \text{القيمة الحالية للتدفقات النقدية الخارجة}$$
- ويعد من أفضل وأدق المؤشرات لحساب عائدية الاستثمارات لأنه يأخذ بالحسبان عناصر المشروع كافة، ولا يحتاج إلى معدل خصم محدد يعبر عن تكلفة الفرصة البديلة.

#### عاشراً: تحليل الحساسية: The Sensitivity Analysis

- ينطوي تقييم أي مشروع استثماري على عدد كبير من التقديرات بما فيها التدفقات النقدية التي يتم على أساسها احتساب مؤشرات الربحية أو معايير تقييم المشروع. وتتأثر التدفقات النقدية بالعديد من العوامل منها: تغيرات أسعار المواد الأولية، حجم الإنتاج، مستوى الطاقة الإنتاجية، والعمر الإنتاجي للمشروع، زيادة التكاليف، انخفاض الإيرادات، أو أي تغيير يحدث على هذه العوامل سوف تؤثر على نتائج المعايير التي تم حسابها. لذلك يجري تحليل الحساسية لمعرفة مدى حساسية نتائج التقييم (ربحية المشروع) للتغيرات في مختلف العوامل على المشروع.
  - بناءً على هذا التحليل يمكن لمتخذ القرار أن يحصل على إجابة عن عدة تساؤلات منها:
    - ماذا يحدث لو انخفض سعر البيع للوحدة، عما هو متوقع ؟
    - ماذا يحدث إذا ارتفعت تكلفة الوحدة المتغيرة عن توقع معين ؟
    - ماذا يحدث لو زادت كلفة الاستثمار المبدئية عن التقدير المتوقع ؟....
- أخيراً يمكن القول أن دراسة الجدوى بمراحلها الثلاث التسويقية والفنية (الإنتاجية) والمالية، تؤلف منظومة محكمة تتناول دراسة مدخلات المشروع، عملياته، وتنظيمها من أجل الوصول إلى مخرجات محددة (أهداف محددة) فالدراسة التسويقية تعنى بتحليل سوق السلع المتوقع إنتاجها توصلاً إلى إيرادات المشروع السنوية خلال عمره الإنتاجي، والدراسة الإنتاجية تتناول الجوانب والعمليات الفنية المطلوبة توصلاً إلى تحديد التكاليف التي ينبغي إنفاقها للحصول على مخرجات المشروع (سلع وخدمات)، والدراسة المالية والتحليل المالي يعالجان بيانات الدراستين السابقتين للوصول إلى جدوى المشروع ومؤشراتها الاقتصادية.

## أسئلة الفصل الرابع

### 1. أسئلة صح/ خطأ (TRUE/ FAISE):

خطأ	صح	السؤال
		1. من المصادر الداخلية لأفكار المشروعات خبراء المنظمات الإقليمية
		2. التسويق هو إقناع الزبون بشكل مباشر لشراء المنتج
		3. سياسة القشط في الأسعار هي طرح المنتج بسعر عالي في البداية وحفظه تدريجياً
		4. من أهم وسائل ترويج المنتج (التغليف)
		5. من أنواع التصميم الداخلي للمصنع الترتيب المصفوفي
		6. التكاليف الاستثمارية هي نفسها رأس المال المستثمر
		7. يتكون رأس المال الثابت من التكاليف التي يحتاجها المشروع لدورة إنتاجية واحدة
		8. فترة استرداد رأس المال = إجمالي الربح السنوي رأس المال المستثمر
		9. نقطة التعادل = <u>التكاليف الثابتة</u> الإيرادات - التكاليف المتغيرة
		10. يتم تحديد معدل الخصم من معدل التضخم ومعدل الفائدة ونسبة المخاطرة

الأجوبة الصحيحة:

أجوبة صح/ خطأ (TRUE/ FALSE)

رقم السؤال	صح	خطأ
1		√
2		√
3	√	
4	√	
5		√
6	√	
7		√
8		√
9	√	
10	√	

2. أسئلة خيارات متعددة (MULTIPLE CHOICES):

1. من المصادر الخارجية لأفكار المشروعات:

- A. مبادرات القطاع العام
- B. مبادرات القطاع الخاص
- C. مراكز البحوث
- D. مسوحات الهيئات الدولية

2. تتألف دورة حياة المنتج من:

- A. خمسة مراحل
- B. أربعة مراحل
- C. ثلاثة مراحل
- D. ستة مراحل

3. 50% من أسباب فشل المنتجات:

- A. أسباب مالية
- B. أسباب فنية
- C. أسباب تسويقية
- D. أسباب إنتاجية

4. يتكون رأس المال العامل من:

- A. المستلزمات السلعية
- B. وسائل النقل
- C. الأثاث
- D. أراضي

5. تضم المصروفات التحويلية:

- A. الأجور والرواتب
- B. الضرائب والاهتلاكات والفوائد
- C. المستلزمات الخدمية
- D. المستلزمات السلعية



6. الربح الإجمالي:

- A. الإيرادات - التكاليف الثابتة
- B. الإيرادات - الاهتلاكات
- C. الإيرادات - التكاليف
- D. الربح الصافي - التكاليف

7. معدل العائد على الاستثمار:

- A. إجمالي الربح السنوي  
رأس المال المستثمر
- B. رأس المال الثابت  
إجمالي الربح
- C. رأس المال العامل  
إجمالي الربح
- D. رأس المال المستثمر  
إجمالي الربح السنوي

8. يكون المشروع مجد اقتصادياً إذا كان:

- A. صافي القيمة الحالية سالبة
- B. صافي القيمة الحالية موجبة
- C. صافي القيمة الحالية = الصفر
- D. لابد من قيمة حالية

9. معدل العائد البسيط:

- A. إجمالي الربح السنوي  
إجمالي الإيرادات
- B. إجمالي الإيرادات  
إجمالي الربح السنوي
- C. إجمالي التكاليف  
إجمالي الإيرادات
- D. إجمالي الأرباح  
إجمالي التكاليف

**10. معدل العائد الداخلي IRR:**

**A.** هو سعر الخصم الذي يعطي قيمة حالية للمشروع = 0

**B.** هو سعر الخصم الذي يعطي فيه حالية للمشروع  $< 0$

**C.** هو سعر الخصم الذي بعض منه حالية  $>$

**D.** هو سعر الخصم التعادلي

أجوبة اختيار من متعدد:

الإجابة الصحيحة	رقم السؤال
D	1
B	2
C	3
A	4
B	5
C	6
A	7
B	8
A	9
A	10

### 3. أسئلة قضايا للمناقشة:

#### السؤال الأول:

ما هي خصائص الفرصة الاستثمارية الجيدة؟.

مدة الإجابة /5/ دقائق - الدرجات /10/ من 100 توجيه الإجابة الفقرة /1/

#### السؤال الثاني:

ما هي طريقة تحديد الفرص الاستثمارية؟.

مدة الإجابة /5/ دقائق - الدرجات /10/ من 100 توجيه الإجابة الفقرة /1/

#### السؤال الثالث:

ما هي وسائل الترويج؟.

مدة الإجابة /10/ دقائق - الدرجات /20/ من 100 توجيه الإجابة الفقرة /3/

#### السؤال الرابع:

ما هي أهم العوامل المؤثرة في تحديد الموقع الملائم للمشروع؟.

مدة الإجابة /10/ دقائق - الدرجات /20/ من 100 توجيه الإجابة الفقرة /4/

#### السؤال الخامس:

ما هي طرق التصميم الداخلي للمصنع؟.

مدة الإجابة /5/ دقائق - الدرجات /10/ من 100 توجيه الإجابة الفقرة /4/

#### السؤال السادس:

ما هي عناصر الدراسة المالية؟.

مدة الإجابة /5/ دقائق - الدرجات /10/ من 100 توجيه الإجابة الفقرة /5/

#### السؤال السابع:

ممن يتكون رأس المال العامل؟.

مدة الإجابة /10/ دقائق - الدرجات /20/ من 100 توجيه الإجابة الفقرة /5/