

الجدوى الاقتصادية للمشروعات

تمهيد

إن الدراسات الخاصة باقتصاديات المشروع وجدواها من الموضوعات التي تنال اهتماماً متزايداً من جانب المستثمرين، ورجال البنوك، والشركات الاستثمارية، والأجهزة والمؤسسات القائمة على أمر الأنشطة الاستثمارية. وفي السنوات الأخيرة تزايدت أهمية دراسات الجدوى لأسباب عديدة منها أنه مع زيادة مستوى التقدم الفني تصبح المشروعات أكثر تعقيداً مما يتطلب ضرورة إجراء الدراسات اللازمة لتحليل مختلف الجوانب المتعلقة بمراحل الإنتاج والتسويق والربحية الخاصة بها، مع توفر بيانات كافية عنها تمكن من الحكم على جدواها في مرحلة متقدمة. كما أنه مع تزايد تطبيق اقتصاد السوق تتزايد المنافسة بين المشروعات، مما يتطلب زيادة الحاجة إلى دراسات متخصصة عن مختلف المشروعات للتعرف على أكثرها مقدرة على مواجهة المنافسة. يضاف إلى ذلك أنه مع تقدم مراحل التنمية الاقتصادية وعدم وضوح المشروعات الأكثر ربحية فإن الأمر يتطلب إجراء مجموعة دراسات تفصيلية لتوضيح مختلف جوانبها الاقتصادية والفنية. وعلى ذلك تتمثل أهمية دراسات الجدوى الاقتصادية في سعيها لإقامة الدليل العلمي وبأسلوب كمي على مدى جودة أو صلاحية المشروع المقترح إقامته أو القرار المطلوب اتخاذه بإنفاق استثماري معين وهو ما يتطلب فريق عمل من تخصصات مختلفة وعلى درجة عالية من المعرفة العلمية والخبرة العملية والذي يتوقف تكوينه على طبيعة وحجم المشروع.

مقدمة:

يعتبر علم دراسات جدوى المشاريع الاقتصادية علماً معقداً و متشابكاً. ويقصد بكلمة **الجدوى** بالنسبة للمشاريع الاقتصادية الفائدة أو العائد المتوقع حدوثه من المشروع وقد يكون هذا العائد مادياً أي ربحاً والذي سوف يعود على صاحب المشروع، وقد يكون اجتماعياً وهو الفائدة التي سوف تعود على المجتمع جراء القيام بالمشروع مثل: إشباع حاجة لدى المجتمع، تشغيل عدد من العمال كحل لمشكلة البطالة أو تلبية احتياجات السوق المحلية من سلعة أو خدمة معينة. وتمتد جذورها إلى تحليل المنافع - التكاليف " benefit cost- analysis"، وترجع أول ممارسة لتحليل المنافع التكاليف إلى عام ١٩٣٦ في الولايات المتحدة الأميركية وذلك بصور قانون التحكم في الفيضان. ويجيز هذا القانون إقامة مشروعات مقاومة الفيضان إذا تفوقت منافعها على تكاليفها. ولم يحتوي هذا القانون بالطبع على القواعد الأساسية التي يتعين إتباعها عند تقييم المشروعات وظهر أول عمل يحتوى على المبادئ الأساسية لتحليل المنافع - التكاليف

عام ١٩٥٠ في صورة كتاب كان عنوانه " الممارسات المقترحة للتحليل لاقتصادي لمشروعات حوض النهر.

كما وتعددت الآراء والتعاريف فيما يتعلق بتحديد معنى ومفهوم المشروع الاقتصادي. فهناك من يرى أن المشروع هو " كل تنظيم مملوك لمنظم قائم على التأليف بين عناصر الإنتاج بقصد إنتاج سلعة أو خدمة أو بيعها في السوق لتحقيق أكبر ربح نقدي ممكن " . ويرى البعض الآخر أن المشروع الاقتصادي : عبارة عن تنظيم أو وحدة اقتصادية تتمتع باستقلال إدارتها، ويتم من خلالها توجيه ما يحصل عليه المنظم من عناصر الإنتاج، لإنتاج سلعة (أو تقديم خدمة) تتجانس جميع وحداتها تجانساً مطلقاً، من أجل بيعها في السوق بقصد تحقيق أقصى ربح.

ومن التعريفات الأخرى للمشروع الاقتصادي أنه تنظيم يقوم بالإنتاج دون أن يعرف مقدماً على وجه التأكيد الربح الذي سيحصل عليه، فهو يجر إذن المخاطر على المنظمين.

بينما يعرف البنك الدولي المشروع الاقتصادي: هو نشاط استثماري تنفق فيه الموارد المالية لخلق أصول رأسمالية تنتج منافع عبر فترة من الزمن، وهو نشاط ستنتفج فيه الأموال توقعاً للعائد، ويخضع بصورة منطقية للتخطيط والتمويل بوصفه وحدة اقتصادية مستقلة.

أشكال المشروعات

هناك صعوبة حقيقية في تصنيف المشروعات الاستثمارية، وهذه الصعوبة تعود لتعدد وتشعب المعايير التي من الممكن الاستناد إليها عند القيام بهذا التقسيم. وعلى هذا الأساس فبعض المشروعات تأخذ صفة معينة طبقاً لمعيار معين فإذا ما تغير المعيار تأخذ نفس المشروعات صفة أو تسمية أو تصنيف آخر. فعلى سبيل المثال إذا كان هناك مصنع لإنتاج نوع للخبز مثلاً من الألبان، فإذا كان هناك معيار لتقسيم المشروعات إلى صناعية وزراعية فسوف يقع هذا المشروع ضمن المشروعات الصناعية، وإذا استخدمنا معيار آخر مثل الصناعات الغذائية والمعدنية، فسوف يقع في قسم الصناعات الغذائية . وإذا جاز لنا استخدام معيار ثالث وهو الصناعات الاستهلاكية والصناعات الرأسمالية فسوف يقع في قسم الصناعات الاستهلاكية. وهكذا نجد أن نفس المشروع يدخل في أكثر من تقسيم واحد، كما أن المشروع نفسه يصلح لأن يدخل في تصنيفات متعددة ومعايير مختلفة. لأن كل معيار يلزم جانب واحد من جوانب المقارنة.

ويمكن الاكتفاء بمجموعة المعايير الآتية لتقسيم المشروعات:

❖ تقسيم المشروعات حسب طبيعة المشروع

تختلف المشروعات عادة باختلاف نوع النشاط الإنتاجي الذي يمارسه المشروع . وهناك، في الواقع، عدة أنواع من النشاط الإنتاجي منها:

مشروعات صناعية، ومشروعات زراعية، ومشروعات تجارية ومالية،

1- المشروعات الزراعية:

تنقسم المشروعات الزراعية إلى نوعين رئيسيين: مشروعات التوسع الرأسي ومشروعات التوسع الأفقي. أما مشروعات التوسع الرأسي فهي تلك التي تؤدي إلى زيادة الغلة أو الإنتاجية في الزراعة. ومنها زيادة الغلة الغذائية للمحصولات الحقلية (قطن - قمح - أرز) عن طريق ايجاد أصناف جديدة مقاومة للأمراض، ووقاية الثروة الحيوانية وعلاجها عن طريق الوحدات المجهزة وإقامة الوحدات البيطرية، وبرامج تجميع الاستغلال الزراعي وتنظيم الدورة الزراعية، ومقاومة الآفات وأمراض النباتات. أما مشروعات التوسع الأفقي في الزراعة، فهي تلك التي تؤدي إلى زيادة الرقعة الزراعية، وإضافة مساحات جديدة عن طريق استصلاح الأراضي، بما يصحبه ذلك من إنشاء مجتمعات ريفية متكاملة جديدة. وتتم برامج التوسع الأفقي بمرحلتين: مرحلة الاستصلاح ومرحلة الاستزراع، أما مرحلة الاستصلاح فإنها تشمل الدراسات الفنية للأرض، واختيار أنسب الأراضي للاستصلاح. وتسوية الأرض وما يتعلق بها من اصلاحات فنية، وأما مرحلة الاستزراع فتشمل عملية اختيار التربة لمعرفة مدى صلاحيتها لعملية الزراعة.

2- المشروعات الصناعية:

تضم المشروعات الصناعية مشروعات الصناعة التحويلية، وكل منهما يضم عدداً من الأنشطة الصناعية. ومن هذه الأنشطة: الصناعات الغذائية، وصناعة الغزل والنسيج، والصناعات الكيماوية، والصناعة المعدنية الأساسية، وصناعة المنتجات المعدنية، وصناعة التعدين، وصناعة الملابس الجاهزة والأحذية، وصناعة البترول الخام ومنتجاته.

3- المشروعات التجارية المالية:

أما المشروعات التجارية والمالية فهي تلك التي تتعلق بالنشاط التجاري، أي توزيع السلع وتداولها، من المنتجين إلى تجار الجملة ثم إلى تجار التجزئة إلى أن تصل إلى أيدي المستهلكين النهائيين، وبالنشاط المالي وهو الذي يضم أنشطة المؤسسات المالية على اختلاف أنواعها، كبنوك الودائع، وبنوك الائتمان الزراعي والبنوك الصناعية وبنوك الادخار ومشروعات التأمينات الاجتماعية وشركات التأمين وغيرها.

❖ تقسيم المشروعات حسب حجم المشروع

ويتوقف حجم المشروع على بعض العوامل الاقتصادية التي يمكن أن نجملها فيما يلي:

1- طبيعة السلعة:

كذلك يتوقف حجم المشروع على طبيعة السلعة، إذ أن بعض السلع معقد التركيب، وتحتاج في صنعها إلى مهارات هندسية متعددة لإنتاج كل جزء من أجزاء السلعة، وتجميع هذه الأجزاء وتركيبها، لتصبح السلعة في شكلها النهائي. ومن أمثلة ذلك السيارات والطائرات والسفن وغيرها من وسائل النقل البرى والمائي والجوي. وفي هذه الحالة يحتاج كل جزء من أجزاء السلعة إلى آلات كبيرة معقدة التركيب تتميز بتخصصها وعدم قابليتها للتجزئة. وعلى ذلك، فمن المتعذر فنياً قيام وحدات إنتاجية صغيرة لصنع هذه السلع.

2- طبيعة الصناعة:

ويتوقف حجم المشروع على الطبيعة الفنية للصناعة، فبعض الصناعات تحتاج، في سبيل إنتاج المنتج، إلى وحدات كبيرة نسبياً من العمل، ووحدات صغيرة نسبياً من رأس المال، كما هو الحال في بعض الصناعات الاستهلاكية الخفيفة، وهنا يكون الإنتاج الصغير هو الأنسب. أما الصناعات الأخرى فإنها تحتاج لتشغيل وحداتها الإنتاجية إلى وحدات قليلة نسبياً من العمل ووحدات كبيرة، نسبياً من رأس المال، في مثل هذه الحالة يكون الإنتاج على نطاق كبير، وينطبق هذا الوضع على الصناعات الثقيلة كالصناعات التعدينية والهندسية.

3- طبيعة السوق:

إذا كان الطلب على السلعة موسمياً، أو متقطعاً، أو يتذبذب صعوداً وهبوطاً على نطاق واسع، فليس هناك مبرر للإنتاج الكبير في مثل هذه الأحوال. كذلك فإنه إذا كان الطلب على منتج المشروع قليلاً نسبياً، لاعتماده على الطلب المحلي فقط، فإنه من الملائم أن يكون المشروع صغيراً، ومن أمثلة ذلك المخابز، ومتاجر التجزئة، وورش الإصلاح، ومحطات الخدمة التي تدعو الحاجة إلى قربها من المستهلكين المحليين، أما إذا كان الطلب ثابتاً وكبيراً والسوق متسعاً، فإن الحجم الكبير في هذه الحالة يتناسب مع طبيعة هذه السوق.

أما لتحديد الحجم الأمثل للمشروع:

العوامل السابقة كانت هي من العوامل الرئيسية التي لا بد أن يسترشد بها المنظم في تحديد حجم المشروع. أما في صدد قياس هذا الحجم، فهناك أكثر من معيار لهذا القياس. المعيار الأول هو

قياس حجم الطاقة الإنتاجية للمشروع مقدراً بأقصى عدد الوحدات الممكن إنتاجها، وعدد الوحدات المنتجة فعلاً، أما المعيار الثاني فهو عدد العمال المشتغلين، وأما المعيار الثالث فهو مقدار رأس المال المستخدم. وهناك اختلاف في الرأي حول تفضيل معيار على آخر في قياس حجم المشروع.

خطوات تحليل الفرص الاستثمارية:

تمر عملية البحث عن الفرص الاستثمارية بعدة مراحل، فهي تبدأ بكيفية تحديد تلك الفرص و القيام بتصنيفها وفقاً لعدة أولويات و اعتبارات، ثم تقوم بدراسة المشروع دراسة تمهيدية في البداية، وبعد ذلك نقوم بدراسة تفصيلية للفرصة من كافة النواحي التسويقية ، المالية.....

تحديد الفرص الاستثمارية و تصنيفها:

إن اكتشاف الفرص الاستثمارية أو البحث عنها تعتبر نقطة البداية في عملية تحليل المشروع الاستثماري.

ففي بعض الأحيان نجد أن الفرص الاستثمارية تكون عبارة عن زيادة نوع جديد من السلع إلى السلع الحالية المتوفرة في السوق، أو عبارة عن تطوير السلع الحالية.

ولضمان استمرارية المشروع، بعد تنفيذه و مدى قدرته على مواجهة المنافسة التي تتميز بها الأسواق التي سيدخلها، فلا بد من توفر بعض المعايير في السلعة المقترحة و هي:

- أن تخدم السلعة حاجات غير مخدومة حالياً، نتيجة عدم استطاعة أي مستثمر أن ينتج سلعاً تخدم هذه الحاجة، أو نتيجة عدم اكتشاف هذه الحاجة بعد.

- أن يكون السوق الذي تستخدمه هذه السلعة يتميز بوجود فائض في الطلب، أي أن الطلب في هذه السوق أكبر من العرض أو أن تكون هذه الحاجة غير مخدومة بالكفاءة المنتظرة من طرف العملاء.

- قدرة هذه السلعة على المنافسة و ذلك سواءً بزيادة الجودة في السلعة المقدمة، أو من خلال تغيير تصميمها بما يجعلها مختلفة و مميزة عن السلع الأخرى المتوفرة في السوق، أو بتخفيض سعرها مقارنة بأسعار السلع الأخرى.

و على ضوء هذه المعطيات، فإننا نجد مدخلين للتوصل إلى الفرص الاستثمارية و هي:

- اكتشاف سلعة جديدة، ثم تحديد الحاجة التي تشبعها.

- اكتشاف الحاجة، ثم تحديد السلع التي تشبعها.

وللتوصل إلى هذه الفرص فلا بد من دراسة مجموعة من البيانات و المعلومات، و التي يمكن حصرها فيما يلي:

- دراسة الصناعات المتوفرة حالياً في السوق، و التي يمكن أن تبين بعض الحاجات التي لا يتم إشباعها أو عدم تلبية هذه الحاجة بالكفاءة المطلوبة، و في بعض الأحيان نجد ظهور حاجة فرعية من حاجات أصلية تحتاجها تلك الصناعات.

- دراسة البيانات الديمغرافية للسكان و ذلك من حيث التركيب العمري و النوعي، بالإضافة إلى وظائفهم و مناطق توزيعهم الجغرافي، هذا ما يساعدنا على التنبؤ بالسلع و الخدمات التي يحتاجها السوق.

فمثلاً نجد أن الدراسة الديمغرافية تبين أن ميول السكان تتجه نحو قضاء أوقات فراغهم في التنزه، ذلك ما يولد الحاجة إلى توفير المركبات السياحية و أماكن التسلية و الترفيه.

- متابعة المعارض التجارية و الصناعية، بهدف اكتشاف أفكار جديدة حول السلع، فالانترنت مثلاً حول العالم إلى قرية صغيرة و سهّل عملية الحصول على المعلومات، بالإضافة إلى الأفكار الناتجة عن الأبحاث المتواصلة في المجال العلمي.

- الوصول إلى السلع الجديدة، و ذلك باستعمال المهارات المحلية، بدلاً من التوجه باستمرار إلى الاستيراد من الخارج، وهذا ما يوفر للبلد العملة الصعبة و فرص عمل بغية التقليل من نسب البطالة المرتفعة و المخيفة.

كما أن المستثمر يمكن أن يصادف عدة فرص استثمارية، لا يمكن قبولها كلها، لذا فلا بد عليه أن يقوم باستبعاد الفرص التي لا تتناسب معه و ذلك إذا وقف في طريقها أحد من المعوقات التالية:

- عدم توافق تلك الفرص الاستثمارية مع قوانين الحكومة، كالقيود التي تضعها بعض دول الخليج على المشروعات التي تستهلك كميات كبيرة من المياه.

- عدم توافق هذه الفرص مع سياسات الدولة المالية و النقدية، كالقيود التي تضعها السلطة المالية و النقدية على عمليات تحويل الأموال الصعبة.

- صعوبة إمكانية تمويل المشروع برؤوس الأموال اللازمة للاستثمار.

- صعوبة تسويق المنتجات حالياً و مستقبلياً، لاحتياج المشروع إلى قنوات توزيع مكثفة، لا يستطيع المستثمر توفيرها.

وفي ضوء الفرص المتاحة يتولد لدى المستثمر فكرة عن أي المشاريع التي سيختار من بينها مشروعه الاستثماري، لتبدأ عملية الدراسة التمهيديّة والتفصيلية للمشروع المقترح.