

المحاضرة الأولى

مقرر دراسة الجدوى الاقتصادية

أهمية الجدوى الاقتصادية للمشاريع الاستثمارية

مقدمة:

يعتبر الإعداد للمشاريع الاقتصادية من أهم الخطوات لنجاح هذه المشاريع، حيث أن التخطيط السليم للمشاريع يضمن مدى نجاح وفعالية هذه المشاريع، بالإضافة إلى العائد المادي (الربح المادي) الجيد المتوقع من هذه المشاريع. لذا وقبل البدء بأي مشروع اقتصادي يجب عمل جدوى اقتصادية له.

الجدوى الاقتصادية: عبارة عن عملية جمع معلومات عن مشروع مقترح ومن ثم تحليلها لمعرفة إمكانية تنفيذ، وتقليل المخاطر وربحية المشروع. وبالتالي يجب معرفة مدى نجاح هذا المشروع أو خسارته مقارنة بالسوق المحلي واحتياجاته.

و يعتبر علم دراسات الجدوى المشاريع علما معقدا ومتشابكا لذلك ومن أجل إجراء بعض الغموض نبدأ من خلال فصل أول والذي نعتبره كمدخل لدراسات جدوى المشاريع وسوف نتناول فيه تعريف دراسات الجدوى ونحاول تقديم نبذة تاريخية عنها وعن تطورها والمراحل التي مرت بها حتى وصلت إلى ما هي عليه من إعطاء نتيجة دقيقة تبين صلاحية المشروع من عدمه ونتناول أبرز مميزات والعلاقة بينها وبين التنمية الاقتصادية، كما نتعرض في هذا الفصل للمشروع الاستثماري بوصفه المستهدف من كل هذه الدراسات وبوصفه كيانا هاما في الاقتصاد والمجتمع ودعامة مهمة لهما، فنتعرض هنا لتعريفه الذي نتوصل من خلاله لعناصره الأساسية وأهدافه ومراحله ومحدداته كما نتعرض أيضا للإطار العام لدراسة الجدوى من خلال متطلبات القيام بها وتفصيل مراحلها ونختتم هذا الفصل بأبرز مشاكل وتحديات دراسات الجدوى كغيرها من الدراسات وما تواجهه في عالم اليوم من معوقات تشكل تحديا كبيرا لها ولمصداقيتها.

المبحث الأول

مفهوم دراسة الجدوى الاقتصادية

أولاً-نبذة تاريخية

يقصد بكلمة الجدوى في هذا الموضوع 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 لمشكل البطالة أو تلبية احتياجات السوق المحلية من سلعة أو خدمة معينة.

ثانياً- تعريف وسمات دراسات الجدوى:

لقد أعطي لدراسات الجدوى عدد من التعريفات نذكر منها على سبيل المثال:

- أنها أداة عملية وليست عشوائية تستخدم لترشيد الاستثمارات الجديدة أو تقييم قرارات سبق اتخاذها في الماضي أو المفاضلة بين بدائل متعددة، وذلك على أساس فني ومالي واقتصادي وبيئي في ضوء معطيات محددة تتعلق بموقع المشروع وتكاليف تشغيله وإيراداته ونمط التكنولوجيا ومهارات بشرية متنوعة ويؤخذ على هذا التعريف أنه لا يشير إلى إمكانية التخلي عن المشروع في حالة ما إذا كانت النتيجة في غير صالح إقامته.

- تعريف آخر لها: من حيث هي سلسلة من الدراسات تقوم على افتراضات معينة وأهداف محددة، تنتهي إلى اتخاذ الموقف النهائي بقبول المشروع والمباشرة بإقامته أو برفضه، وذلك اعتماداً على مجموعة معايير تنطلق من مبدأ التكلفة لمعرفة مقدرة المشروع على بلوغ الأهداف التي أنشئ من أجلها.

لكن هذا التعريف أغفل جوانب مهمة لم يفصل أو لم يتعرض لها تتعلق بدراسة الجدوى التمهيدية ودراسة الجدوى التفصيلية.

ومن التعريفين السابقين يمكن ان نستنتج تعريفاً أشمل لدراسة جدوى المشاريع:

هي مجموعة متكاملة من الدراسات المتخصصة تجرى لتحديد مدى صلاحية المشروع الاستثماري من عدة جوانب قانونية، تسويقية، إنتاجية، مالية، اقتصادية، اجتماعية لتحقيق أهداف محددة والتي تمكن في النهاية من اتخاذ القرار الاستثماري الخاص بإنشاء المشروع من عدمه بمعنى قبول أو رفض المشروع.

ومن أبرز السمات المميزة لدراسات الجدوى:

* النظرة المستقبلية: أي أنها تتعامل مع المستقبل فدراسة الجدوى تعنى بدراسة إمكانية تنفيذ فكرة استثمارية يمتد عمرها الى عدد من السنوات ويمتاز عنصر الوقت فيها بالأهمية البالغة نتيجة بالدرجة الأولى الى عدم ثبات الفرص التسويقية المتاحة أمام المشروع لفترات طويلة وذلك بسبب التطورات المستمرة في بيئة المشروع وهذا يتطلب ضرورة تحديث الدراسات باستمرار .

* طالما أن الدراسة تتعلق بالمستقبل فإن محتوياتها تمثل تقديرات احتمالية تحمل في طياتها احتمالات مطابقة الواقع والانحراف عنه الأمر الذي يعطي أهمية متزايدة لمراعات الدقة في هذه التقديرات.

* تعدد المراحل وترابطها: ان دراسة الجدوى لمشروع ما تتكون من عدة مراحل وخطوات متخصصة مترابطة ومتداخلة ومتتابعة ونتائج كل مرحلة تمثل مدخلات للمرحلة التي تليها وفي نهاية كل مرحلة يتم اتخاذ قرار إما بالانتقال الى المرحلة التالية أو التوقف ولذلك فإن أي خطأ في إعداد أية مرحلة ينعكس أثره بشكل مباشر في المرحلة اللاحقة لها

* أنها دراسة لا يمكن إنجازها من قبل خبير واحد وإنما من قبل فريق من الخبراء كل حسب تخصصه حيث يقوم خبراء التسويق بإعداد دراسة السوق، والمهندسون والخبراء الفنيون بإعداد الدراسة الفنية في حين يقوم الخبراء الماليون بإعداد الدراسة المالية والاقتصادية للمشروع.

وتنتهي دراسة الجدوى عند تنفيذ الاقتراح الاستثماري ولا يدخل فيها تنفيذ المشروع وتقييمه وإن كان ذلك يؤثر إذا ما ظهرت صعوبات فيلجئ الى إعادة دراسات الجدوى للتغلب على تلك الصعوبات.

ثالثاً- مفاهيم أساسية حول طبيعة الاستثمار

تحظى عملية الاستثمار من بين العديد من الفعاليات الاقتصادية بأهمية كبيرة كون الاستثمار يمثل العنصر الحيوي والفعال لتحقيق عملية التنمية الاقتصادية والاجتماعية، إذا أخذنا بعين الاعتبار أن أي زيادة أولية في الاستثمار سوف تؤدي إلى زيادات في الدخل من خلال مضاعف الاستثمار. كما أن أي زيادة في الدخل لا بد أن يذهب جزء منها لزيادة الاستثمار من خلال ما يسمى بالمعجل (المسارع). ومن ناحية أخرى يمكن القول أن كل عملية استثمار لا بد أن يرافقها مستوى معين من المخاطرة، ولا بد أيضاً أن تحقق مستوى معين من العائد.

في ظل التطور المستمر الذي نعيشه، وفيه يتسم العمل بالتخصص وتقسيم الأعمال وقد تراكمت المعرفة عبر القرون بحيث يتعذر على فرد واحد الإلمام بأحد فروعها الإلمام التام، وبصورة عامة أصبحت المشكلات العملية معقدة بدرجة تحتاج معالجتها إلى فريق عمل متكامل ويتضح ذلك بصورة خاصة في مجال البحوث ودراسات الجدوى والتقييم. حيث يتوقف نجاح المشروعات الاستثمارية على الدراسة الدقيقة والموضوعية الشاملة لهذه المشروعات حتى يمكن استخدام الموارد المتاحة أفضل استخدام ممكن ويتحقق ذلك من خلال دراسات جدوى المشروع الاستثماري

من النواحي التسويقية، الفنية، الهندسية، المالية، الاقتصادية، الربحية والاجتماعية وذلك لتقرير مدى نجاح المشروع في تحقيق الأهداف المطلوبة منه سواء كانت عوائد اقتصادية أو اجتماعية وتأتي أهمية دراسة الجدوى وتقييم مشروعات الاستثمار والتوصل إلى ما هو أنسب إلى المستثمر من توضيح جوانب استثمارية أهمها:

- التعريف بالفرص الاستثمارية المتاحة في بلد المشروع عن طريق إجراء البحوث والدراسات الاقتصادية وخريطة الاستثمار المقدمة من الدولة والتقييم والتحليل.
- إعداد دراسات الجدوى الاقتصادية للمشروعات المختارة والقائمة والجديدة في مختلف المجالات.
- تقديم الخدمات الاستشارية والاقتصادية اللازمة لإقامة ومتابعة وتقييم المشروعات الاستثمارية سواء كانت مشروعات جديدة أو قائمة.
- دراسة إعادة الهيكلة التمويلية للشركات وإعادة تقييم عناصر وخصوم الشركة موضوع الدراسة بغرض احتساب القيمة الحقيقية لصافي أصول الشركة.
- تحديد القيمة السوقية للسهم بطرق التقييم المختلفة مع الاسترشاد بالأسهم المتداولة بالأسواق المالية وقت إعداد الدراسة واقتراح سعر وسياسات البيع.
- دراسة وتحليل الهياكل الاستثمارية التمويلية.
- دراسة خطة التطوير الإداري واللوائح والنظم والهيكل التنظيمي بغرض تحديد مشاكل وعيوب النظم وطرح كيفية علاجها.

الجدوى الاقتصادية لأي مشروع هي عبارة عن عملية جمع معلومات عن مشروع مقترح ومن ثم تحليلها لمعرفة إمكانية تنفيذ وتقليل مخاطر، وربحية المشروع، والنتائج الرئيسي لدراسة الجدوى هو الإجابة على السؤال "هل المشروع مجدي للاستثمار؟" بنعم أو لا. إن قيام واستمرارية أي مشروع يتطلب الأخذ بعين الاعتبار احتياجاته ومتطلباته المختلفة من النواحي التسويقية والفنية والمالية ودراسة الجدوى تهدف من خلال عناصرها الثلاثة: دراسة السوق، والدراسة الفنية، والدراسة المالية إلى التعرف على تلك المتطلبات والاحتياجات. يعتبر الإعداد للمشاريع الاقتصادية من أهم الخطوات لنجاح هذه المشاريع، حيث أن التخطيط السليم للمشاريع يضمن مدى نجاح وفاعلية هذه المشاريع، بالإضافة إلى العائد المادي (الربح المادي) الجيد المتوقع من هذه المشاريع. لذا وقبل البدء بأي مشروع اقتصادي يجب عمل جدوى اقتصادية له.

ومن هنا يجب عمل دراسة للسوق المحلي من حيث احتياجاته ومتطلباته وذلك بدراسة العناصر التالية:

1. دراسة السوق.

2. الدراسة الفنية.

3. الدراسة المالية.

ولعمل أي جدوى اقتصادية على صاحب العمل الأخذ بعين الاعتبار النقاط والخطوات التالية:
1- على صاحب / أصحاب المشروع معرفة الأمور التالية حول أنفسهم قبل البدء بتنفيذ المشروع، وهي:

ما هي الخبرات والمهارات التي يمتلكونها وتخدم المشروع.

ما هي الدوافع الشخصية والتي ستضمن نجاح المشروع.

ما هي الصفات الشخصية والتي ستعمل على قيادتك للمشروع.

وبالتالي يجب معرفة الأشخاص المشاركين بالمشروع ومعرفة المهارات التي يمتلكونها (مهارات الاتصال، التصميم، الإشراف، التنظيم، وغيرها) كما يجب معرفة الصفات التي يتحلون بها مثل (التعاون، اللباقة، الصدق، الحماسة للعمل، الدقة في المواعيد والعمل، بذل الجهد المناسب للعمل وغيرها) ومعرفة الخبرات السابقة والمستوى التعليمي.

2- دراسة السوق من حيث:

ما هي خصائص سوق سلعتك.

كم حصتك بالسوق.

كيف يمكن أن تبيع سلعتك بحيث تستطيع أن يكون لك حصة في السوق.

3- عمل دراسة فنية للمشروع من حيث:

ما هي الأصول الثابتة التي سيحتاجها المشروع.

ما هي متطلبات إنتاج السلعة.

ما هي مراحل إنتاج السلعة.

وبالتالي يجب معرفة الموقع المقرر للمشروع، توفر المياه والكهرباء، والمواصلات، ومعرفة مدى الحاجة للألات والمعدات الثابتة، أجور العمال ومراحل الإنتاج وغيرها من الأمور المتعلقة بالنواحي الفنية.

4- عمل دراسة مالية للمشروع من حيث:

هل فكرة المشروع مربحة أم لا.

من أين سنحصل على النقود.

ما هي تكلفة المشروع المالية.

وبالتالي يجب تحديد التكلفة الكلية للمشروع، والربح الشهري والإجمالي، والقيام ببعض الاختبارات المالية لقياس جدوى المشروع.

رابعاً- دراسة الجدوى المالية والاقتصادية للمشروع من منظور الاقتصاد القومي

فيما سبق تركّز تحليلنا لعناصر دراسة الجدوى الاقتصادية للمشروع الاستثماري على جانب الربحية التجارية وهي قد لا تعطي صورة صادقة عن مدى مساهمة المشروع الاستثماري المزمع القيام به في الاقتصاد القومي. أي بعبارة أخرى مدى مساهمة المشروع واتساقه مع توجهات الخطط التنموية وآثاره المتوقعة على الرفاهية الاجتماعية. للتعرف على تلك الأمور فإنه يفضل إجراء دراسة جدوى المشروع من ناحية الاقتصاد الكلي.

وتتشابه دراسة جدوى المشروع على مستوى الاقتصاد الكلي من حيث الشكل والمضمون مع دراسة الجدوى التجارية للمشروع فكلاهما يسعى إلى تحديد للمنافع والتكاليف من ثم تقدير مؤشرات الربحية للمشروع الاستثماري المقترح. بل أنه يذهب البعض إلى القول بأن "تحليل الربحية ما هو إلا خطوة على طريق تحليل الربحية القومية". وفي حقيقة الأمر فإن تحليل الربحية التجارية والربحية القومية تختلفان في عدة أمور. فالهدف من تحليل الربحية التجارية هو تقدير صافي النتائج المالية للمشروع في حين يهدف تحليل الربحية القومية إلى تقدير مساهمة المشروع في تحقيق أهداف التنمية الاقتصادية والاجتماعية المنظورة. من جهة أخرى فإنه يجب ملاحظة أن تحليل الربحية التجارية يأخذ في الاعتبار فقط الآثار التي تكون والتي يمكن التعبير عنها بقيمة نقدية مباشرة في حين يدخل في تحليل الربحية القومية الآثار المباشرة وأيضاً غير المباشرة القابلة وغير القابلة للقياس النقدي. ولهذا نجد أن تحليل الربحية التجارية يعتمد على أسعار السوق في حين تقوم دراسة تحليل الربحية القومية على أساس استخدام أسعار الظل (Shadow Prices) أو الأسعار المحاسبية وهي التي تعتبر تقريباً للتكلفة الاجتماعية التي يتحملها الاقتصاد القومي.

ولا جدال فإن هذه الاختلافات في المفاهيم تنعكس بصورة أو بأخرى على البنود المختلفة للمنافع والتكاليف وفي تقييم كل منها- التجاري والقومي. فبعض أنواع المدفوعات التي تظهر ضمن بنود التكاليف عند إجراء التحليل المالي للمشروع لا تمثل عبئاً مباشراً على موارد الاقتصاد القومي بل تعتبر مجرد تحويل أو إعادة تخصيص للموارد المتاحة من قطاع إلى قطاع حيث تكون منفعة أو عائد استخدام تلك الموارد أعلى في القطاع الجديد من تلك في القطاع القديم وبالتالي فإن هناك تحسن في استخدام الموارد ينعكس سلباً أو إيجاباً على المنافع والتكاليف الاجتماعية.

ويتضح مما سبق أن هناك اختلافات كبيرة بين تحليل الربحية التجارية وتحليل الربحية على مستوى الاقتصاد القومي. فالأخير يتضمن عمليات أكثر تعقيداً من الأول ويتطلب معرفة

وخبرة بالأساليب الفنية المستخدمة لتقدير الأسعار (التكاليف بما في ذلك أسعار الظل) والمنافع. وهو بذلك يتطلب أيضاً توفير قدر أكبر من المعلومات وبالتالي عادةً ما تكون تكلفة إجراء ودراسة تحليل الربحية على مستوى الاقتصاد القومي أكبر من تكلفة إجراء دراسة تحليل الربحية التجارية. ولهذا في حالات دراسات الجدوى للمشروعات الاستثمارية الصغيرة الحجم أو المتوسطة قلما ما تتضمن الدراسة تحليل الربحية على مستوى الاقتصاد القومي غير التعرض لبعض التقديرات لفرص العمل الجديدة المتوقعة التي سوف يخلقها المشروع للكوادر الوطنية. ويجدر التأكيد هنا على أنه رغم الأهمية الكبيرة لتحليل الربحية التجارية للمشروع الاستثماري ومن أجل اتخاذ القرارات الاستثمارية بشكل أكثر فاعلية ولضمان تحقيق الاستغلال الأمثل للموارد المتاحة فلا مناص من إجراء دراسة تحليل الربحية من منظور الاقتصاد القومي.

ولا شك في أن من أهم مراحل تقييم المشروعات الاستثمارية هي مرحلة تحديد سعر أو قيمة مدخلات ومخرجات المشروع الاستثماري المزمع القيام به. فهذا التحديد يعتبر من أكبر المشكلات التي تواجه الباحثين خصوصاً عند إجراء دراسة تحليل الربحية على مستوى الاقتصاد القومي، لأن اختيار الأساس الذي سيتبع في التسعير سوف يلعب دوراً كبيراً في نتائج التقييم التي نحصل عليها. ولذلك نجد أن مشكلة التسعير من أكثر المشاكل إثارة للجدل في تقييم المشروعات على المستوى المنهجي وكذلك على المستوى التطبيقي وتتسم بوجود تباين كبير في وجهات النظر. وسوف نحاول من خلال العرض الموجز التالي للوقوف على أهم جوانب تقييم المشروعات الاستثمارية على مستوى الاقتصاد القومي.

خامساً - الهدف من دراسة الجدوى الاقتصادية:

وفيما يلي بعض الأسئلة التي يجب أن تشتمل دراسة الجدوى على أجوبة شافية وشاملة

لها:

- هل هناك حجم طلب كافي على السلعة أو المنتج؟ يجب تحديد مواصفات السلعة أو المنتج المطلوب من حيث الحجم والكمية المطلوبة وكمية الطلب عليه في السوق.
- من هم المنتجون الآخرون (المنافسون) للسلع والخدمات ذات الصبغة المشابهة؟ وهنا يجب تحديد عدد ونوعية المنافسين ومستواهم، وقدرتهم المالية والسوقية والتنافسية.
- ما هي المتطلبات لتسويق المنتج أو السلعة؟ وهنا يتحتم علينا التعرف على مواقع تواجد العمالة المطلوبة وتكلفتها، الأجهزة، الخدمات، المواد الخام، المكونات، وسائل النقل وأسطول الحركة... إلخ).
- ما هي تكلفة إنتاج / تصنيع السلعة أو المنتج؟ وهنا علينا أن نحسب التكاليف الرأسمالية للبدء في التشغيل إضافة إلى المصاريف التشغيلية للإنتاج.

• ما هو الربح المقدر؟ وهنا يجدر بنا أن نحسب الفرق بين العائد المتوقع من المبيعات في السوق وتكاليف الإنتاج.

إن الإجابة على كل نقطة من النقاط المذكورة أعلاه يجب أن ينظر إليها بعناية فائقة، وعندما تجمع المعلومات والإجابات المفصلة لها تأتي عملية التحليل، وهذه المرحلة التي يتم فيها تجميع المعلومات وتحليلها يمكننا أن نتخذ القرار المناسب والذي هو متعلق أساساً بمدى إمكانية نجاح المشروع والاستثمار فيه، أو إذا لم نكن على يقين من نجاح المشروع، أن يتم توجيه الأموال المستثمرة إلى وجهة أخرى ذات فائدة أفضل.

ونفس مجموعة الأسئلة يمكن أن توضع وأن تجمع لها المعلومات ويتم تحليلها في فترات مستقبلية تالية عندما يرى صاحب رأس المال أن عليه أن ينوع من خطوط إنتاجه لخلق أو تصنيع سلعة أو منتج جيد، وقد يكون من المهم أن نتذكر بأن خطة العمل ما هي إلا وثيقة يجب استخدامها كإطار عام يوجهنا لتطوير وتحسين التجارة أو المشروع الصناعي، إلا أنه يجب تجديده بشكل منتظم بحسب التغيرات الحادثة في السوق.

وعندما يقرر صاحب الفكرة البدء بالعمل فإن أول ما يتحتم عليه القيام به هو التعرف على نوعية وكمية ومقاييس الطلب للمنتج أو السلعة المستهدفة وذلك بإجراء ما يطلق عليه مسح سوقي مختصر.

وبالرغم من أن هناك العديد من المؤسسات التي تختص بمثل هذه الأعمال من بحوث التسويق إلا أنه قد يكون من الأفضل على أصحاب الأعمال أن يقوموا به بأنفسهم، وإذا تطلب الأمر مساعدة من شركاء ومستشارين فليهم بذلك، حيث أنهم وبهذا الأسلوب يقتربوا من المستهلكين واحتياجاتهم وأن يقرروا بعد هذه التجربة العملية الحقيقية لكيفية إنشاء وتشغيل العمل الذي سيقومون بتأسيسه، وإذا ما وجد بأن الفكرة مجدية اقتصادياً فإن المعارف التي تم اكتسابها من الخبرات المذكورة ستقدم لهم الثقة بالنفس في البدء الفعلي، بعد التعرف على المشاكل التي سيتم مواجهتها ومعرفة أن السلعة أو الخدمة ذات حجم طلب معقول ومقبول في السوق.

ويمكن وضع بعض الاستبيانات لهذا الغرض، إلا أنه في معظم البلدان الصناعية يفضلون إجراء مسح للسوق يتم فيه الذهاب إلى مناطق تواجد المستهلكين وتلك التي يتوقع منها المنتج أن يتوفر عدد من هؤلاء المستهلكين، وأن يسأل الناس عن آرائهم، وفي هذا الصدد هناك نوعان من المعلومات المطلوبة:

1. المعلومات المتعلقة بالسلعة ونوعيتها ومواصفاتها المطلوبة.
2. المعلومات المتعلقة بكمية وعدد الأفراد الذين سيقبلون على الشراء وتكرار فترات الشراء ونوعية الأسعار.

من الضروري بمكان أن نفكر جيداً بنوعية المعلومات المطلوبة وأن نقوم بسؤال الناس والأفراد نفس الأسئلة في كل مرة نلتقي بهم حتى يمكننا أن نقارن إجاباتهم وردود أفعالهم وأن يتم اختصار كل ما أورده من معلومات، وهنا يجدر بنا القول بأنه كلما كان عدد الأفراد الذين يتم توجيه الأسئلة لهم أكبر عددا كلما اقتربت معلوماتنا إلى الصحة والدقة.

إلا أنه علينا أيضاً أن ندرك أنه يجب أن نقتصد في المصاريف والتكاليف، كما أنه ليس من الضروري في هذه المرحلة أن يجري بحث سوقي متعمق لمعظم المنتجات والسلع، والأسلوب السهل لإجراء ما ذكر هو تحضير عينة استبيان مكونة من عدة استفسارات وأسئلة كما سيوضح فيما بعد، وعلى أصحاب المشاريع أو من ينوب عنهم التذكير بالأسئلة التي يجب أن توجه لعموم الناس، وللتعرف على كل ما سبق فإننا سوف نقسم هذا الفصل إلى ثلاثة أقسام هي:

- مسح نوعية المنتج / السلعة
- مسح حجم السوق والقيمة
- والحصة من السوق المنافس