

منشآت

monsha'at

الهيئة العامة للمنشآت الصغيرة والمتوسطة
Small & Medium Enterprises General Authority

نموذج دراسة الجدوى

المعلومات العامة	03
الملخص التنفيذي	04
وصف المنتجات والخدمات	05
تأثير التقنية	06
اقتصاد الدولة	07
سوق المنتج أو الخدمة	08
استراتيجية التسويق	10
النشاط التجاري والموارد البشرية	11
الجدول الزمني	13
القسم الفني	14
نموذج الأعمال	15
عوامل المخاطر العامة	16
القدرة	17
التوقعات المالية	18
متطلبات رأس المال والاستراتيجية	20
النتائج والتوصيات	22

1- المعلومات العامة

- اسم النشاط التجاري

.....
.....

- اسم صاحب النشاط التجاري

.....
.....

- فكرة النشاط التجاري

.....
.....

- سبب اختيار الفكرة

.....
.....

- الشكل القانوني للنشاط التجاري: مؤسسة أو شركة

.....
.....
.....

- أسماء الشركاء (إن وجد) ودور كل شريك ونسبته:

م.	اسم الشريك	دوره	نسبته
1			
2			
3			
4			

معلومات إضافية:

تقدم في الملخص التنفيذي لمحة عامة عن محتوى دراسة الجدوى.
(يفضل كتابة هذا القسم بعد الانتهاء من جميع أجزاء دراسة الجدوى)

A series of horizontal dotted lines for writing the executive summary.

3- وصف المنتجات والخدمات

تقوم في هذا الجزء بتقديم وصف دقيق للمنتجات أو الخدمات التي سوف تقدمها، إذ أن الغرض من هذا الجزء تقديم شرح تفصيلي دقيق عن ما سوف تقدمه، ومن المهم أن يحرص هذا الوصف السمات المهمة للمنتجات أو الخدمات التي سوف تقدمها، بالإضافة إلى كيفية الاستفادة العملاء والشركة من المنتجات والخدمات.

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

م.	اسم المنتج	وصفه
1		
2		
3		
4		
5		
6		
7		

- ماهي الخصائص الفريدة لمنتجاتك أو خدماتك؟

م.	اسم المنتج	خصائصه الفريدة
1		
2		
3		
4		
5		
6		
7		

- ماهي القيمة المضافة لمنتجاتك؟

م.	اسم المنتج	القيمة المضافة
1		
2		
3		
4		
5		
6		
7		

- كيف سيستفيد العميل من منتجاتك أو خدماتك؟

م.	اسم المنتج	فائدته للعميل
1		
2		
3		
4		
5		
6		
7		

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

- هل للتقنية أي تأثيرات سلبية على منتجاتك أو خدماتك؟

.....

.....

.....

.....

- هل للتقنية أي تأثيرات ايجابية على منتجاتك أو خدماتك؟

.....

.....

.....

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

.....

.....

.....

.....

- كيف سوف توظف التقنية لصالحك وتستفيد منها؟

.....

.....

.....

.....

.....

هذا القسم يختص في شرح الوضع العام للاقتصاد

- ما هو 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؟

.....
.....

- ما هو إجمالي الناتج المحلي للسنوات الثلاث الأخيرة؟

.....
.....

- ماهي حالة القوة الشرائية للأفراد؟

.....
.....

- التصنيف الائتماني؟

.....
.....

- ماهي التوقعات الاقتصادية حول السوق؟

.....
.....

6- سوق المنتج أو الخدمة

هذا القسم يصف السوق الحالي للمنتجات أو الخدمات التي تقدمها الشركة، من يشكل الفئة المستهدفة لهذه المنتجات والخدمات، من هم المنافسون، كيفية توزيع المنتجات، سبب اختيار العملاء لشراء منتجاتك أو خدماتك.

- من هم الفئة المستهدفة؟

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

- من هم المنافسين المستقبليين؟

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

- كم حجم السوق الكلي؟ (محلي - مستورد)

حجم السوق المحلي	حجم السوق المستورد	حجم السوق الكلي

- كم تشكل المنتجات المحلية من السوق؟

.....

.....

.....

.....

- كم تشكل المنتجات المستوردة من السوق؟

.....

.....

.....

.....

- كم حجم الطلب في السنوات الماضية؟

.....

.....

.....

.....

- هل الطلب أكثر من العرض أو العكس؟

.....

.....

.....

.....

- ماهي دوافع الشراء للعميل؟

.....

.....

.....

.....

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

.....

.....

.....

.....

في هذا القسم ستشرح 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- النشاط التجاري والموارد البشرية

النشاط التجاري لابد 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 لطاقم إضافي أو إعادة هيكلة المنظمة من أجل تحقيق الكفاءة في تقديم الخدمات والمنتجات وتلبية احتياجات العملاء

- كم عدد الموظفين الذين ستحتاجهم في الثلاثة شهور الأولى؟

م.	المسمى الوظيفي	العدد
1		
2		
3		
4		
		المجموع

- كم عدد الموظفين الذين ستحتاجهم في الست شهور الأولى؟

م.	المسمى الوظيفي	العدد
1		
2		
3		
4		
5		
		المجموع

- كم عدد الموظفين الذين ستحتاجهم في السنة الأولى؟

م.	المسمى الوظيفي	العدد
1		
2		
3		
4		
5		
6		
7		
		المجموع

8- النشاط التجاري والموارد البشرية

- ما هو الهيكل التنظيمي للنشاط التجاري؟

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

- ما المهام الخاصة بكل موظف؟

م.م	المسمى الوظيفي	المهام
1		
2		
3		
4		
5		
6		
7		
8		
	المجموع	

- ماهي الكفاءات التي تحتاجها لكل وظيفة؟

م.م	المسمى الوظيفي	الكفاءات المطلوبة
1		
2		
3		
4		
5		
6		
7		
8		
	المجموع	

9- الجدول الزمني

يهدف هذا القسم إلى تقديم إطار زمني للعمل بدقة وإتقان لتنفيذ المنتج أو الخدمة المقدمة بدون إضافة جداول تفصيلية حيث سيتم تطويرها خلال تخطيط المشروع، ويكتفى بإضافة بعض المعالم والإطارات الزمنية المستهدفة لغرض الإنجاز وهي أدلة إرشادية فقط

م.م	المهمة	التاريخ أو الموعد المتوقع
1	الانتهاء من خطة العمل التشغيلية	
2	الحصول على تمويل	
3	بدء التوظيف	
4	الافتتاح التجريبي	
5	الافتتاح النهائي	
	المجموع	

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

- ما هو مكان للنشاط التجاري ؟

.....

.....

- هل مكان النشاط التجاري مناسب؟ وقريب من الفئة المستهدفة؟

.....

.....

- ماهي المواد التي سوف تحتاجها لإنتاج المنتج أو تقديم الخدمة؟

م.	المادة	طريقة الحصول عليها	الموردين
1			
2			
3			
4			
5			
6			
7			
8			

- ماهي الأدوات والآلات التي سوف تحتاجها للعمل؟

.....

.....

.....

.....

.....

- تأثير القرارات الحكومية المتوقعة على النشاط التجاري (مثل رسوم البلدية وضريبة القيمة المضافة)

.....

.....

.....

.....

.....

يهدف هذا القسم إلى وصف نموذج أعمال النشاط التجاري المقترح، وكيف سيحصل العمل الأرباح من المنتج أو الخدمة المقدمة.

- كيف سوف تقدم منتجاتك او خدماتك؟

م.	اسم المنتج أو الخدمة	طريقة التقديم
1		
2		
3		
4		
5		
6		
7		

- كيف سوف تقوم بتوزيعها؟

م.	اسم المنتج أو الخدمة	طريقة التوزيع
1		
2		
3		
4		
5		
6		
7		

- كيف سوف تقوم بتسعيورها؟

م.	اسم المنتج أو الخدمة	طريقة التسعير
1		
2		
3		
4		
5		
6		
7		

- كيف سوف تحصل على الأرباح؟

.....

.....

.....

.....

- ماهي القيمة التي سوف تحصل غير الأرباح؟

.....

.....

.....

12- عوامل المخاطر العامة

- ماهي الخصائص الداخلية للشركة؟

.....

.....

.....

.....

.....

.....

- ماهي الخصائص الخارجية للسوق؟

.....

.....

.....

.....

.....

.....

- ماهي التوقعات الاقتصادية؟

.....

.....

.....

.....

.....

.....

- ما تأثير التغيير في الأنظمة والقوانين على نشاطك التجاري؟

.....

.....

.....

.....

.....

.....

*ملاحظة: في هذه المرحلة تحقق من تحديد كيفية الحد أو التقليل من كل خطر

يهدف هذا القسم إلى مساعدتك في معرفة التحديات التي قد تواجهك أثناء تأسيس وتشغيل النشاط التجاري

- هل لديك المهارات الكافية لتنفيذ النشاط التجاري؟

.....

.....

.....

.....

- هل يمكنك توفير المواد والأدوات لتنفيذ النشاط التجاري؟

.....

.....

.....

.....

- هل تمتلك الخبرة الكافية لإتمام النشاط التجاري؟

.....

.....

.....

.....

- هل يمكنك توفير المال الكافي لبدء النشاط التجاري؟

.....

.....

.....

.....

14- التوقعات المالية

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

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

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

توقعات الميزانية ومصادر التمويل لثلاث سنوات:			
م.	السنة	الميزانية	مصادر التمويل
1	الأولى		
2	الثانية		
3	الثالثة		
	المجموع		

- ماهي توقعات الدخل للسنة الأولى؟ تعد بشكل شهري أو فصلي، والسنة الثانية والثالثة تعد بشكل سنوي

قائمة الدخل			
	السنة الأولى	السنة الثانية	السنة الثالثة
	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 تسبقه)

14- التوقعات المالية

- ماهي توقعات التدفقات النقدية؟ للسنة الأولى تعد بشكل شهري أو فصلي، والسنة الثانية والثالثة تعد بشكل 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

- تحليل نقطة التعادل، متى يبدأ النشاط التجاري بجني الأرباح؟

.....

.....

.....

.....

.....

.....

- تحليل التكلفة والعائد، ما مدى إمكانية استمرارية واستقرار النشاط التجاري؟

.....

.....

.....

.....

.....

.....

15- متطلبات رأس المال والاستراتيجية

• كم سيحتاج النشاط التجاري من التمويل (رأس المال) ومتى؟

م.	التوقيت	المبلغ
1		
2		
3		
4		
5		
	المجموع	

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

.....

.....

.....

.....

.....

.....

م.	المصدر	المبلغ
1		
2		
3		
4		
5		
	المجموع	

15- متطلبات رأس المال والاستراتيجية

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

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

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

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

منشآت

monsha'at

الهيئة العامة للمنشآت الصغيرة والمتوسطة
Small & Medium Enterprises General Authority

