

دراسة الجدوى ومعايير تقييم
المشاريع الاستثمارية
دراسة حالة
مؤسسة G.M.D LA BELLE
لصناعة الفريضة والسميد

_____ :
/

_____ :

..... :
..... :
..... :
..... :

السنة الجامعية
2006-2005

إهداء

أهدي هذا العمل المتواضع:

- إلى أمي رحمها الله
- إلى أبي حفظه الله و أطال الله في عمره
- إلى إخوتي و أخواتي
- إلى كل العائلة و الأقارب
- إلى كل الأصدقاء و الزملاء

تَشْكُرَات



الخطة

فهرس المنحنيات

فهرس الأشكال

فهرس الجداول

I مقدمة

.....

الفصل الأول: مفهوم و إطار دراسة الجدوى الاقتصادية

1 تمهيد

2 المبحث الأول: مفهوم، أهمية و أهداف دراسة الجدوى الاقتصادية

2 المطلب الأول: مفهوم دراسة الجدوى الاقتصادية

4 المطلب الثاني: أهمية دراسة الجدوى الاقتصادية

6 المطلب الثالث: أهداف دراسة الجدوى الاقتصادية

7 المبحث الثاني: ماهية المشروع الاستثماري

7 المطلب الأول: تعريف الاستثمار

8 المطلب الثاني: محددات الاستثمار

9 المطلب الثالث: تعريف المشروع الاستثماري

10 المطلب الرابع: المحاور الأساسية لتسيير المشروعات

13 المطلب الخامس: البيانات اللازمة لتقييم مشروع استثماري

16 المبحث الثالث: المشاكل المتعلقة بحساب صافي التدفق النقدي للمشروع الاستثماري

16 المطلب الأول: مفهوم التدفقات النقدية و مكوناتها

16 الفرع الأول: مفهوم التدفقات النقدية

16 الفرع الثاني: مكونات التدفقات النقدية

17 المطلب الثاني: المشاكل المتعلقة بحساب صافي التدفق النقدي

17 الفرع الأول: الإهلاك و الضريبة

20 الفرع الثاني: التضخم

20 الفرع الثالث: القيمة الحالية

22 المبحث الرابع: خطوات تحليل الفرص الاستثمارية

22 المطلب الأول: تحديد الفرص الاستثمارية و تصنيفها

25 المطلب الثاني: دراسة الجدوى التمهيديّة و الجدوى التفصيلية

28 المبحث الخامس: تصنيفات دراسة جدوى المشروعات

30 خلاصة

الفصل الثاني: دراسة الجدوى التسويقية للمشروع الاستثماري

تمهيد	30
المبحث الأول: مفهوم التسويق و إستراتيجيته	32
المطلب الأول: تعريف التسويق	32
المطلب الثاني: استراتيجيات التسويق	33
الفرع الأول: إستراتيجية المشروع	34
الفرع الثاني: إستراتيجية التسويق	35
المبحث الثاني: العوامل المحددة للطلب و العرض	40
المطلب الأول: العوامل المحددة للطلب	40
المطلب الثاني: العوامل المحددة للعرض	47
المبحث الثالث: مصادر و أساليب جمع المعلومات و البيانات	50
المطلب الأول: المصدر الغير ميداني (البيانات الثانوية)	50
المطلب الثاني: المصدر الميداني (البيانات الأولية)	52
المبحث الرابع: أساليب تقدير الطلب المستقبلي و تحديد خطة المبيعات	59
المطلب الأول: أساليب تقدير الطلب المستقبلي	59
الفرع الأول: الطرق الاقتصادية	59
الفرع الثاني: الطرق الإحصائية و الرياضية	61
الفرع الثالث: الطرق التي تعتمد على الخبرة و التقدير الشخصي	65
المطلب الثاني: تحديد خطة المبيعات	66
خلاصة	69

الفصل الثالث: دراسة الجدوى الفنية و الهندسية للمشروع الاستثماري

تمهيد	70
المبحث الأول: تحديد موقع المشروع	71
المطلب الأول: درجة التوطن	71
المطلب الثاني: العوامل المؤثرة في عملية اختيار موقع المشروع	71
المبحث الثاني: تحديد القدرة الإنتاجية و التكنولوجيا المختارة	75
المطلب الأول: تحديد الطاقة الإنتاجية	75
المطلب الثاني: تحديد التكنولوجيا المختارة	78
الفرع الأول: مفهوم التكنولوجيا و أهميتها	78
الفرع الثاني: نقل التكنولوجيا	79
المبحث الثالث: تخطيط العملية الإنتاجية	82
المطلب الأول: التخطيط الداخلي للمشروع	82
المطلب الثاني: تحديد احتياجات المشروع	86

89	المبحث الرابع: التكاليف الاستثمارية و تكاليف التشغيل
89	المطلب الأول: التكاليف الاستثمارية
91	المطلب الثاني: تكاليف التشغيل
94	خلاصة
الفصل الرابع: دراسة الجدوى المالية للمشروع الاستثماري	
95	تمهيد
96	المبحث الأول: مصادر تمويل المشاريع الاستثمارية و تكلفتها
97	المطلب الأول: مصادر التمويل القصيرة الأجل
103	المطلب الثاني: مصادر التمويل المتوسطة الأجل
105	المطلب الثالث: مصادر التمويل الطويلة الأجل
110	المطلب الرابع: التمويل بالمشاركة
110	المطلب الخامس: متوسطة تكلفة الأموال
المبحث الثاني: هيكل التمويل الأمثل	
113	المطلب الأول: الرفع المالي و أثره على ربح السهم
113	المطلب الثاني: الملائمة
114	المطلب الثالث: المرونة
114	المطلب الرابع: الضرائب و نمو و استقرار المبيعات
115	المطلب الخامس: تكلفة الأموال
115	المطلب السادس: المخاطرة
117	خلاصة
الفصل الخامس: معايير تقييم الربحية التجارية و القومية للمشروع الاستثماري	
118	تمهيد
119	المبحث الأول: معايير تقييم الربحية التجارية في ظل ظروف التأكد
119	المطلب الأول: معايير التقييم الغير مخصصة
127	المطلب الثاني: معايير التقييم مخصصة
المبحث الثاني: معايير تقييم الربحية التجارية في ظل ظروف عدم التأكد و المخاطرة	
136	المطلب الأول: مفاهيم حول المخاطرة و عدم التأكد
136	المطلب الثاني: معايير التقييم في ظل المخاطرة و عدم التأكد
المبحث الثالث: معايير تقييم الربحية القومية	
142	المطلب الأول: تأثيرات المشروع الاستثماري على الرفاهية الاقتصادية و الاجتماعية
142	الفرع الأول: التأثيرات المباشرة
142	الفرع الثاني: التأثيرات الغير مباشرة
143	المطلب الثاني: معايير تقييم الربحية القومية
151	خلاصة
152	دراسة حالة مؤسسة G.M.D LA BELLE لصناعة الفريضة و السميد
V	خاتمة
VII	المراجع

فهرس المنحنیات:

رقم المنحنى	عنوان المنحنى	رقم الصفحة
01	مراحل حياة منتج	37
02	العلاقة بين معدل الربحية والنصيب النسبي من السوق	38
03	العلاقة بين ثمن السلعة و الطلب عليها	41
04	أثر تغير الدخل على الطلب على السلعة	42
05	تبیین نقطة التوازن على المشروع	44
06	تأثر الطلب على السلعة بتغير ذوق المستهلك	47
07	تأثر خط الاتجاه العام بالتغيرات الدورية و الموسمية	62
08	تحديد نقطة التعادل بيانيا	76
09	تحديد نقطة التعادل بيانيا	77

فهرس الأشكال:

رقم الشكل	عنوان الشكل	رقم الصفحة
01	مراحل التخطيط	10
02	أسباب حدوث الصراع	12
03	مراحل تنفيذ المشروع	27
04	مكونات المفهوم التسويقي	33
05	العوامل المحددة للعرض والطلب	49
06	أنواع العينات	53
07	مصادر جمع المعلومات و أساليبها	58
08	العوامل المؤثرة في عملية اختيار موقع المشروع	74
09	عملية تخطيط الإنتاج في الإدارة	82
10	دور الوسطاء الماليين	96

فهرس الجداول:

رقم الصفحة	عنوان الجدول	رقم الجدول
19	حساب الربح السنوي	01
21	التدفقات النقدية الداخلة والخارجة	02
85	التكاليف الإنشائية	03
88	احتياجات المشروع	04
93	التكاليف الاستثمارية وتكاليف التشغيل	05
122	حساب فترة الاسترداد	06
125	حساب معدل العائد المحاسبي	07
127	حساب دليل الربحية	08
130	حساب صافي القيمة الحالية	09
131	حساب صافي القيمة الحالية	10
132	حساب دليل الربحية	11
134	حساب صافي القيمة الحالية	12
155	توزيع العمال داخل المشروع	13
160	كمية الإنتاج لسنة 2005	14
161	جدول الإهلاك	15
162	سعر بيع المنتجات	16
164	جدول حسابات النتائج لسنة 2003	17
165	جدول حسابات النتائج لسنة 2004	18
166	جدول حسابات النتائج لسنة 2005	19
167	جدول حسابات النتائج لسنة 2006	20
168	جدول حسابات النتائج لسنة 2007	21
169	جدول التدفقات النقدية	22

مقدمة

مقدمة:

تعتبر المشاريع الاستثمارية من بين الأدوات الحاسمة التي يتسنى عن طريقها للدول تعبئة و توجيه عناصر الإنتاج اللازمة و الكافية لمقتضيات الانتقال من الركود إلى التطور و التنمية. فالمشاريع الاستثمارية أهمية كبيرة بالنسبة للاقتصاد الوطني بصفة عامة، و بالنسبة للوحدات الاقتصادية بصفة خاصة.

فبالنسبة للاقتصاد الوطني يعتبر الاستثمار المحرك الرئيسي لعملية النمو الاقتصادي، و ذلك نظرا للدور الهام الذي يلعبه في رفع مستوى معيشة الأفراد نتيجة رفع مستوى التوظيف و التشغيل، و في تحقيق العدالة الاجتماعية و الرفاهية الاجتماعية و توزيع الدخل و القضاء على الفقر.

أما على مستوى الوحدات الاقتصادية فالاستثمار الفردي يعمل على تحقيق المردودية المالية للمستثمر و المردودية العامة للمجتمع، إذا ما كان توجيهه بصفة عقلانية نحو الأهداف المسطرة له.

كما أن خطط التنمية التي تعدها بعض البلدان ما هي إلا قائمة من المشاريع الاستثمارية المبرمجة لتحقيق الأهداف المخطط ضمنها.

لذا لا بد أن تكون عملية تخصيص حجم معين من الموارد المالية خاصة الصعبة منها، أو الموارد الطبيعية و البشرية خاصة المؤهلة منها لمختلف الاستعمالات تشكل عملية اقتصادية هامة، و تشكل موضوعا يتطلب العقلانية و الرشادة في اتخاذ القرار المناسب.

هذه الرشادة و العقلانية تكون بغية تحقيق الاستخدام الأمثل و التوزيع المناسب للموارد الاقتصادية المتاحة بين الاستخدامات المختلفة، و ذلك لزيادة معدلات النمو الاقتصادي و تحقيق الرفاهية الاقتصادية و الاجتماعية.

هذه الرشادة و العقلانية في اتخاذ القرار تكون وفق دراسة المشروع الاستثماري من مختلف الجوانب سواء من الناحية التسويقية و الفنية و المالية بصفة خاصة.

هذه الدراسات يمكن إدراجها ضمن موضوع من المواضيع الهامة في العصر الحديث الذي يمكن تسميته "بدراسة جدوى المشروعات"، و الذي يعمل على ترشيد القرارات الاستثمارية سواء كان على مستوى المشروعات أو على المستوى القومي.

هذه الأهمية المكتسبة للموضوع كانت نتيجة الارتباط الوثيق بين دراسة الجدوى و عملية التنمية الاقتصادية و الاجتماعية خاصة في العصر الحديث الذي أصبح العالم عبارة عن قرية صغيرة بفضل ثورة المعلومات و الاتصالات.

كما أن التنمية الاقتصادية المحققة في دولة لا تتوقف على حجم و نوعية الموارد المتاحة بل على كيفية تخصيص تلك الموارد، خاصة رأس المال الذي أصبح يمثل تحدياً أمام تحقيق الدول لبرامجها الإنمائية بما يتفق مع مبادئ الكفاءة الاقتصادية.

كما ان المشاريع المقامة يتم دراسة ربحيتها سواء من وجهة نظر المستثمر في حالة المشاريع الخاصة، و من وجهة نظر الدولة في حالة المشاريع العامة، فمن ناحية المستثمر هو تحقيق أكبر ربح تجاري، أما من ناحية الدولة فهو تحقيق أكبر ربح قومي أو اجتماعي.

إشكالية البحث:

يمكن لنا صياغة الإشكالية المطروحة في البحث في السؤال التالي:

- ما هي الدراسات السابقة لمشروع استثماري و ما هي المعايير المستعملة في تقييمه تجارياً و قومياً

كما أنه يمكن لنا طرح بعض الأسئلة الفرعية التالية:

- ما مدى تأثير التنبؤ بالطلب على إيرادات المشروع

- ما أهمية التقييم بالنسبة للمشروع الاستثماري

- ما هي العوامل المؤثرة في اختيار مكان المشروع

فروض البحث:

يمكن لنا صياغة الفروض فيما يلي:

- تمثل عملية دراسة الجدوى الأداة لمعرفة مدى صلاحية المشروع.

- تأثر عملية الاستثمار بالسياسات و التشريعات الحكومية فيما يتعلق بقوانين الاستثمار و ما تمثله من عراقيل لعملية الاستثمار.

- تأثر الاستثمار بشكل اختيار طرق التمويل لاختلاف تكاليف التمويل من طريقة لأخرى.

أهداف البحث:

إن الهدف من هذا البحث هو توضيح الإطار النظري لعملية دراسة جدوى المشروعات، وعملية تقييمها ، إضافة إلى تزويد المستثمر بآليات الدراسة ومستلزماتها من معلومات وبيانات مساعدة في الدراسة .

المنهج المستخدم:

لقد تم إختيار موضوع دراسة الجدوى ومعايير تقييم المشاريع الإستثمارية للدراسة وذلك مع استعمال المنهج التحليلي الوصفي للموضوع ، وذلك بتحليل كل جزء من أجزاء هذا الموضوع .

صعوبات البحث :

من الصعوبات التي واجهتنا عند القيام بالبحث هي عدم توفر البيانات والمعلومات الدقيقة المتعلقة بالبحث والتي تعكس لنا الواقع الإستثماري .. بالإضافة إلى العلاقات الشخصية التي تغطي على عملية منح رخصة القيام بدراسة حالة في أي مشروع، حفاظا على سرية المعلومات المتعلقة بالمشروع.

هيكل البحث : لقد تم تقسيم البحث إلى خمسة فصول :

الفصل الأول تم تقسيمه إلى خمسة مباحث :

المبحث الأول تعرضنا فيه إلى تحديد مفهوم وأهمية وأهداف دراسة الجدوى ، ثم تعرضنا في المبحث الثاني إلى تحديد تعريف للاستثمار مع تحديد محدداته، ثم محاولة تعريف المشروع الإستثماري مع المحاور الأساسية لتسييره والبيانات اللازمة لتقييمه.

أما المبحث الثالث فنحدد فيه خطوات تحليل الفرص الاستثمارية، انطلاقا من تحديد تلك الفرص إلى غاية الدراسة التمهيدية والتفصيلية عليها.

أما المبحث الرابع فنحدد فيه المشاكل المتعلقة بحساب التدفقات النقدية .

أما المبحث الخامس فنصنف فيه دراسة الجدوى.

الفصل الثاني الذي يقوم بدراسة الجدوى التسويقية للمشروع الإستثماري فتم تقسيمه

إلى أربعة مباحث :

المبحث الأول تعرضنا فيه إلى مفهوم التسويق وإستراتيجياته.

المبحث الثاني فحددنا فيه العوامل المؤثرة على كل من العرض والطلب.
أما المبحث الثالث فحددنا فيه الطرق والأساليب الشائعة في جمع المعلومات والبيانات التي نستعملها في تحديد الطلب المستقبلي الذي تعرضنا إليه في المبحث الرابع مع تحديد سياسة المبيعات المتبعة من طرف المؤسسة أو المشروع.
الفصل الثالث وهو خاص بدراسة الجدوى الفنية والهندسية للمشروع الاستثماري فتم تقسيمه إلى أربعة مباحث:

المبحث الأول حددنا فيه العوامل المؤثرة في إختيار موقع المشروع.
المبحث الثاني فقمنا فيه بتحديد القدرة الإنتاجية والتكنولوجيا المختارة .
أما المبحث الثالث فبيننا فيه عملية التخطيط الداخلي للمشروع والاحتياجات اللازمة للمشروع والمبحث الرابع والأخير فبيننا فيه التكاليف الاستثمارية وتكاليف التشغيل للمشروع .
الفصل الرابع وهو خاص بدراسة الجدوى المالية للمشروع الإستثماري فقد قسم إلى مبحثين.

المبحث الأول حددنا فيه كل مصادر التمويل الممكن إستخدامها في تمويل المشروع.
أما المبحث الثاني فبيننا فيه هيكل التمويل الأمثل على الآخذ بعين الإعتبار عدة عوامل في ذلك .

الفصل الخامس فتطرقنا فيه إلى طرق التقييم المستعملة تجاريا وقوميا وتم تقسيمه إلى ثلاثة مباحث:

المبحث الأول تطرقنا فيه إلى المعايير المستعملة في تقييم المشروع تجاريا في ظل ظروف التأكد.

أما المبحث الثاني في حالة ظروف عدم التأكد والمخاطرة.
والمبحث الثالث والأخير فهو خاص بمعايير التقييم القومية.

الفصول الخمسة النظرية قمنا بتزويدها بدراسة حالة لمؤسسة G.M.D LA BELLE لصناعة الفريضة و السميد.

مفهوم و إطار دراسة الجدوى الاقتصادية

- * مفهوم، أهمية و أهداف دراسة الجدوى الاقتصادية
- * ماهية المشروع الاستثماري
- * المشاكل المتعلقة بحساب صافي التدفق النقدي لمشروع استثماري
- * خطوات تحليل الفرص الاستثمارية
- * تصنيفات دراسة جدوى المشروعات

تمهيد:

إن قرار الاستثمار يعتبر من أهم القرارات الاقتصادية و أخطرها، و ذلك لارتباطه بالعديد من المتغيرات الاقتصادية الصعب التنبؤ بسلوكها.

لذا لا بد من القيام بدراسة الجدوى التي تعتبر كسلسلة متتابعة و متكاملة من الدراسات التي تساعد على اختيار القرار الاستثماري المناسب.

هذه الدراسة تتجلى أهميتها في تجنب المستثمر من الانزلاق إلى المخاطر، و تحمل الخسائر ، كما أنها تساعد في الوصول إلى أفضل تخصيص ممكن للموارد الاقتصادية التي تتصف بالندرة النسبية. و تساعد أيضا في معرفة التغيرات الاقتصادية و السياسية و القانونية المتوقع حدوثها خلال العمر الافتراضي للمشروع.

هذا الفصل تم تقسيمه إلى خمسة مباحث:

في المبحث الأول: نحاول صياغة تعريف لدراسة الجدوى الاقتصادية و تبين أهميتها بالنسبة للفرد، المشروع و المجتمع مع ذكر أهم أهدافها.

أما المبحث الثاني: فنقوم فيه بصياغة تعريف الاستثمار، و تحديد محدداته، ثم تحديد تعريف للمشروع الاستثماري، مع ذكر المحاور الأساسية لتسيير المشروعات، إضافة إلى تحديد البيانات اللازمة لتقييم مشروع استثماري.

أما المبحث الثالث: فنقوم بتحديد المشاكل المتعلقة بحساب التدفقات النقدية للمشروعات الاستثمارية، و بتحديد مراحل تحليل الفرص الاستثمارية بدءا من مرحلة تحديد الفرص و تصنيفها إلى غاية مرحلة دراسة الجدوى التمهيدية أو المبدئية و الجدوى التفصيلية في المبحث الرابع.

أما المبحث الخامس و الأخير: فنبين فيه التصنيفات الخاصة بدراسة الجدوى وظيفيا، نفعيا، تحليليا.

المبحث الأول: مفهوم، أهمية و أهداف دراسة الجدوى الاقتصادية

يشمل هذا المبحث ثلاث مطالب، ففي المطلب الأول نتعرض إلى جملة من التعاريف الخاصة بدراسة الجدوى الاقتصادية ، أما في المطلب الثاني فنحدد فيه أهمية دراسة الجدوى بالنسبة لكل من المستثمر ، المجتمع و المشروع ، أما في المطلب الثالث و الأخير فنتطرق فيه إلى تحديد أهداف دراسة الجدوى الاقتصادية.

المطلب الأول: مفهوم دراسة الجدوى الاقتصادية

هناك عدة تعاريف لدراسة الجدوى، نذكر منها:

التعريف الأول:

"دراسة الجدوى الاقتصادية هي أداة علمية تستخدم لترشيد القرارات الاستثمارية الجديدة أو لتقييم قرارات سبق اتخاذها، أو القيام بمفاضلة بين البدائل المتاحة و ذلك على أسس فنية ، مالية و على ضوء معطيات محددة تتصل بموقع المشروع ، تكاليف التشغيل ، طاقات التشغيل، الإيرادات ، نمط التكنولوجيا المستعملة و اليد العاملة الموظفة" (1).

من هذا التعريف يتضح لنا :

- أن دراسة الجدوى تتصف بأنها طريقة علمية تتصف بالابتعاد عن العشوائية في القرارات.
- أن دراسة الجدوى تستند على أسس و ركائز تستوجب دراسات وافية.
- لكن هذا التعريف لا يذكر فيه إمكانية التحلي عن المشروع كلية، في حالة ما إذا كانت الدراسات غير موثوقة.

التعريف الثاني:

"يقصد بدراسة الجدوى الاقتصادية مجموعة الاختبارات و التقديرات التي يتم إعدادها بنية الحكم على صلاحية المشروع الاستثماري المقترح، أو القرار الاستثماري و ذلك على ضوء توقعات التكاليف و الفوائد المباشرة و الغير مباشرة، و ذلك طوال العمر الافتراضي للمشروع" (2).

(1) أحمد تميم، " دور دراسات الجدوى و التحليل المالي في ترشيد القرارات الاستثمارية و الائتمان"، المستقبل، بور سعيد، 1996، ص 14.

(2) محمد قويدري، " أسس دراسات الجدوى و معايير تقييم المشروعات الاستثمارية"، رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية، فرع التحليل الاقتصادي، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، جامعة الجزائر 1997، ص 5.

من خلال هذا التعريف يتضح لنا :

- أن دراسة الجدوى تستند إلى جملة من الاختبارات و التقديرات (القياسات) وإلى نفقات وإيرادات متوقعة.

ولكن هذا التعريف لم يورد فيه نوعية القياسات الواجب القيام بها ، إضافة إلى إغفال عدم ذكر قبول المشروع أو القرار الاستثماري في حالة ما إذا كانت الدراسة غير إيجابية .

التعريف الثالث:

"يقصد بدراسة الجدوى بأنها سلسلة من الدراسات التي تقوم على افتراضات معينة و أهداف محددة، تؤدي إلى اتخاذ الموقف النهائي بقبول المشروع أو رفضه وذلك اعتمادا على مجموعة من المعايير التي تنطلق من مبدأ التكلفة بغية التعرف على قدرة المشروع في بلوغ الأهداف المنشئ من أجلها" (1).

من هذا التعريف نستنتج أن:

- دراسات الجدوى عبارة عن حلقات متصلة تهدف إلى قبول المشروع أو رفضه.
- ارتكاز الدراسة على تقييم التكاليف ومقارنتها بالإيرادات، وهذا من أجل التعرف على صلاحية المشروع .

لكن هذا التعريف أهمل عناصر دراسة الجدوى (التسويقية، المالية.....).

انطلاقا من التعاريف السابقة ، يمكن لنا صياغة التعريف التالي :

- دراسة الجدوى الاقتصادية هي تلك السلسلة المترابطة و المتكاملة من الدراسات التمهيديّة و التفصيلية و التي تتم على الفرص الاستثمارية، منذ أن تكون كفكرة إلى غاية إقرار قبول تلك الفرص المتاحة أو رفضها ، وهذه الدراسة تكون من مختلف الجوانب الإدارية و التسويقية والفنية ، هذه الدراسات يقوم بها فريق من المختصين ، كل واحد وفق اختصاصه (2) .

من خلال هذا التعريف نستنتج أن:

- دراسة الجدوى ضرورية لكل المشروعات، باختلاف أنواعها وأحجامها ولكن حجم الدراسة وتكلفتها تتوقف على حجم المشروع الاستثماري و الأموال المستثمرة فيه.
- وجوب القيام بدراسة استكشافية أو تمهيدية للحكم على المشروع وذلك قبل القيام بدراسة تفصيلية وهذا نظرا لارتفاع تكاليف الدراسة.

(1) يحيى أبو الفتوح، " دراسات جدوى المشروعات "، طباعة كلية التجارة، الإسكندرية، مصر، 1999، ص 10.

(2) عبد المنعم التهامي، " دراسات الجدوى الاقتصادية " ، مكتبة عين الشمس، القاهرة، مصر، 1984، ص 20.

- عدم ثبات الفرص التسويقية لفترات زمنية طويلة أمام المشروع ذلك ما زاد من أهمية الوقت بالنسبة لدراسة الجدوى، وذلك نظرا للتغير المستمر الذي تعرفه البيئة المحيطة بالمشروع، والتي تستلزم منا تجديد وتحديث الدراسات وفقا للتغيرات الحادثة في تلك البيئة.
- ترابط دراسات الجدوى والذي يستلزم منا التأكد من نتائج المرحلة الأولى قبل البدء في المرحلة الثانية من الدراسة، لأن أي خطأ في مرحلة من المراحل ، يؤدي إلى أخطاء في المراحل المتتالية.

المطلب الثاني: أهمية دراسة الجدوى الاقتصادية

يمكن لنا تلخيص هذه الأهمية فيما يلي :

I - بالنسبة للمستثمر الفرد:

- لدراسة الجدوى أهمية كبرى وبالغة بالنسبة للمستثمر الفرد وذلك للأسباب التالية: (1)
- ضخامة المبالغ المستثمرة في بعض الأحيان، كالمشروعات الصناعية الضخمة.
- البيئة الاقتصادية التي تعمل فيها المشروعات الاستثمارية، والتي تحمل في كثير من الأحيان متغيرات متعددة ومتنوعة، تؤكد وجود عنصر المخاطرة وعدم اليقين في تلك البيئة الاقتصادية.
- لذا لا بد من القيام بدراسة الجدوى، لأنها تحقق للفرد المستثمر ما يلي:
- تبين دراسات الجدوى المبدئية أو التمهيدية على مدى وجود فرص استثمارية أو أفكار جديدة تستحق المزيد من الدراسة التفصيلية.
- على ضوء نتائج دراسات الجدوى يمكن للمستثمر الفرد أن يفاضل بين الفرص الاستثمارية المتاحة لديه وترتيبها.
- نتائج دراسات الجدوى تمثل وتعتبر كمرشد للمستثمر الفرد، و الذي يمكنه إتباعه خلال مراحل تنفيذ المشروع، بحيث يمكن الرجوع إليه في مختلف مراحل التنفيذ.

(1) يحيى عبد الغني أبو الفتوح، " دراسات جدوى المشروعات " ، (بيئية، تسويقية، مالية) ، دار الجامعة الجديدة للنشر، الإسكندرية، مصر، 2003، ص 19.

II - بالنسبة للمشروع (المؤسسة):

- إن أهمية دراسة الجدوى بالنسبة للمؤسسة تتجلى فيما يلي : (1)
- تعتبر دراسة الجدوى الأساس في عملية اتخاذ القرارات المتعلقة بإقامة المشروع كإجراء الأراضي ، إقامة المباني ، توريد الآلات و المعدات ، وكل ما يلزم من دراسات وإجراءات وعقود وقرارات تنفيذية .
 - إظهار مدى قدرة المشروع في تحقيق الأهداف التي يقوم من أجلها، بحيث أن إقامة المشروع ليس هدفا في حد ذاته، و إنما هو بغرض الحصول على منافع مادية معينة للمؤسسة.
 - مساهمة الدراسة في تحديد المصادر المناسبة لتمويل الاحتياجات الخاصة بالمشروع ومدى توفرها وقدرتها على تزويد المشروع بالأموال عند الحاجة إليها، وإلى حد ما سوف يتحقق العائد من وراء استثمار هذه الأموال.

III- بالنسبة للمجتمع:

- تساهم دراسة الجدوى الاقتصادية في حل المشكلة العامة للندرة النسبية في الموارد وذلك لمواجهة الاحتياجات المتزايدة لأفراد المجتمع.
- فإذا علمنا بأن خطط التنمية التي تعدها بعض البلدان، ما هي إلا قائمة من المشاريع الاستثمارية لذا فإنه إذا ما أرادت الدول خاصة النامية منها تحقيق برامجها الإنمائية ، فلا بد عليها أن تعطي لدراسة الجدوى أهمية كبيرة وذلك لكونها تمثل الوسيلة الأساسية و اللازمة لتحقيق الاستخدام و التوزيع الأمثل للموارد الاقتصادية المتاحة لديها تلك الموارد التي تتميز بالندرة الحادة.
- لذا ولتجاوز المشروعات الفاشلة و التي تعني تجاوز هدر وتبذير الأموال فلا بد من الاهتمام بدراسة الجدوى التي تساعد على توفير مستوى من الأمان للأموال المراد استثمارها (2).

(1) فروخي أمين، " دراسات جدوى المشاريع الصناعية، حدود الدراسات في الجزائر"، رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية، فرع التخطيط ، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، جامعة الجزائر 2002، ص 8.

(2) كاظم جاسم العيساوي، " دراسات الجدوى الاقتصادية و تقييم المشروعات " ، دار المناهج للنشر و التوزيع، عمان، الأردن، 2002، ص 40-41.

كما أنه لابد على الدول من تحديد الأولويات في المشاريع الاستثمارية وذلك بوضع مجموعة من المعايير التي تساعد على ترتيب المشروعات وذلك وفقا لأهميتها وكفاءتها الاقتصادية ،ومدى توافر عناصر الإنتاج ، كما أنه يضمن الاعتماد على معايير موضوعية بغية المفاضلة بين المشروعات وبين متابعة تقييم تنفيذ برامج التنمية الاقتصادية تقييما كليا على مستوى الاقتصاد الوطني ، وتقييما جزئيا على مستوى المشروع (1).

المطلب الثالث: أهداف دراسة الجدوى الاقتصادية

هناك هدف عام لدراسة الجدوى، وأهداف فرعية تبرز أهمية دراسة الجدوى فدراسة الجدوى تهدف في إطارها العام إلى تقرير أفضلية القيام بالاستثمار في المشروع المقترح من عدمه. فمن أهم الأهداف الفرعية لدراسة الجدوى نجد: (2)

- تحديد الفرص المتاحة والبديلة للاستثمار
- وضع أساليب وأنماط مبتكرة لتقييم المشروعات وتطويرها، وذلك لمراعاة اقتصاديات دراسات الجدوى، أو جدوى دراسة الجدوى بمعنى أن دراسة الجدوى هي دراسة اقتصادية لا يتعين الإسراف فيها
- تعميق المفاهيم الخاصة بجميع النواحي الأساسية للمشروعات سواء كانت من الناحية التكنولوجية، الفنية، أو المالية وحتى الاقتصادية.
- التركيز على الدراسة التسويقية و الأساليب المتطورة المستعملة في التسويق وذلك بهدف تحديد حجم الطلب المحلي والخارجي .
- تحديد اختيار أنواع التقنيات المستخدمة في المشروعات.
- تحديد إمكانية توفير الخطط والبرامج التوسعية للصناعات القائمة.
- تحديد الآثار الاقتصادية للمقترحات الاستثمارية والآثار التبادلية بين تلك المقترحات والاقتصاد ومستوياته المختلفة إقليميا ودوليا.
- ومنه إبراز تلك المشروعات من خلال دورها في التأثير في اتجاهات السياسة الاقتصادية، المحلية والعالمية ودرجة التأثير بها.

(1) محمد سليمان هدى، "دراسات الجدوى و تقييم المشروعات الاستثمارية لشركات الملاحة و الموانئ البحرية و الترسانة"، دار الجماعات المصرية، مصر، 1982، ص 4-6.

(2) يحيى عبد الغني أبو الفتوح، مرجع سبق ذكره، ص 18.

المبحث الثاني : ماهية المشروع الاستثماري

ويشمل هذا المبحث على خمس مطالب ، ففي المطلب الأول نتعرض إلى جملة من التعاريف الخاصة بالاستثمار ،وبالمشروع الاستثماري في المطلب الثاني ،أما في المطلب الثالث فنحاول فيه تحديد المحاور الأساسية لتسيير المشروعات و أما المطلب الرابع و الأخير فنحاول فيه تحديد البيانات اللازمة لتقييم مشروع استثماري.

المطلب الأول: تعريف الاستثمار

"الاستثمار بصفة عامة هو سلسلة من المصروفات تليها سلسلة من الإيرادات وذلك في فترات زمنية متعاقبة، وهذا الاستثمار قد يكون على شكل مادي كالأراضي، المباني و الآلات وعلى شكل غير مادي كالنقود تحت الطلب كالسندات و الأسهم" (1).
أو "هو إحلال قيمة مالية أكيدة ومتاحة حاضرا، مقابل توقع الحصول على مدا خيل مالية مستقبلا، و أو بمعنى آخر تفضيل الاستهلاك المستقبلي عن الاستهلاك الآني أو الحاضر الذي يتم التخلي عنه" (2).
ويمكن أيضا تعريف الاستثمار ماليا ومحاسبيا.

المفهوم المالي للاستثمار:

ماليا "الاستثمار عبارة عن اكتساب الموجودات المالية ، أي التعامل بالأموال للحصول على الأرباح ،و التعامل بالأموال تعني التخلي عنها لفترة زمنية معينة قصد الحصول على تدفقات مالية في المستقبل تعوض لنا القيمة الحالية للأموال المستثمرة وعامل المخاطرة المرافق دائما للمستقبل".

المفهوم المحاسبي للاستثمار:

و "محاسبيا الاستثمار هو عبارة عن مجموعة الممتلكات و القيم الدائمة، مادية كانت أو معنوية، مكتسبة، أو منشأة من طرف المؤسسة، وذلك من أجل استعمالها كوسيلة دائمة الاستغلال وليس بهدف بيعها وتحويلها"(3).

(1) مفتي البشير، " الاستثمار الأجنبي المباشر "، رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية، فرع نقود و مالية، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، جامعة الجزائر، 2005، ص 2.

(2) Gvedj Norbert, « finance d'entreprise, les règles du jeu » les éditions d'organisations, France, 1997, p 273.

(3) شبايكي سعدان، "تقنيات المحاسبة حسب المخطط الوطني المحاسبي"، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 1997، ص 47.

المطلب الثاني: محددات الاستثمار

من أهم العوامل المحددة للاستثمار يمكن اختصارها فيما يلي: (1)

I- سعر الفائدة:

و المقصود بسعر الفائدة تكلفة رأس المال المستثمر، فالعلاقة بينها و بين حجم الأموال المستثمرة فهي علاقة عكسية.

فزيادة سعر الفائدة يؤدي إلى انخفاض حجم الاقتراض و بالتالي انخفاض الاستثمار، نتيجة ارتفاع تكلفة الاقتراض.

أما عند نقصان سعر الفائدة فذلك يؤدي إلى ارتفاع حجم الاقتراض، و بالتالي ارتفاع الاستثمار، نتيجة انخفاض تكلفة الاقتراض.

ففي حالة التضخم، من الأفضل للدولة أن تعمل على رفع سعر الفائدة، أما في حالة الركود، فمن الأفضل العمل على تخفيض سعر الفائدة.

II- الكفاية الحدية لرأس المال:

و المقصود بالكفاية الحدية لرأس المال هو الإنتاجية الحدية لرأس المال، أو العائد المتوقع الحصول عليه من استثمار حجم معين من الأموال.

فالعلاقة بين الإنتاجية الحدية لرأس المال و الأموال المستثمرة هي علاقة طردية لأنه عند ارتفاع الإنتاجية الحدية يعني ارتفاع المداخل و بالتالي التشجيع على الاستثمار و منه زيادة الأموال المستثمرة.

أما عند انخفاض الإنتاجية الحدية فذلك يعني انخفاض المداخل المتوقعة من ذلك الاستثمار، و منه انخفاض الأموال المستثمرة.

III- التقدم العلمي و التكنولوجي:

فالتقدم العلمي و التكنولوجي يؤدي إلى ظهور نوع جديد من الآلات المتطورة ذات الطاقات الإنتاجية العالية، و التي تعمل على دفع المنتج أو المستثمر إلى العمل على إحلال المكان القديم بأخرى جديدة، و ذلك في ظل المنافسة السائدة في السوق.

بالإضافة إلى التقدم في الآلات ، نجد التقدم في مجال البحث و التطوير، الذي يؤدي إلى ظهور مواد الطاقة أو مصادر الطاقة الجديدة محل القديمة.

(1) كاظم جاسم العيسوي، مرجع سبق ذكره، ص 33-35.

IV- درجة المخاطرة:

إن العلاقة بين درجة المخاطرة و الاستثمار هي علاقة عكسية، بحيث أنه كلما زادت درجة المخاطرة، انخفضت معها كمية الاستثمار، أما عندما تقل درجة المخاطرة ترتفع معها كمية الاستثمار.

و لكن من جهة ثانية نجد أن العلاقة بين درجة المخاطرة و العائد هي علاقة طردية.

و عليه فلا بد من توفير الحد الأدنى من الضمانات في إطار القوانين المشجعة للاستثمار خاصة في الدول النامية.

و هذه المخاطرة قد ترتبط بمدى توفر الاستقرار السياسي و الاقتصادي في الدولة فتوفر الاستقرار السياسي و الاقتصادي يؤدي إلى انخفاض درجة المخاطرة و الذي يعمل على تشجيع الاستثمار.

بالإضافة إلى العوامل السابقة نجد عوامل أخرى و هي تتمثل في :

- مدى توفر السوق المالية الفعالة و النشطة.

- مدى توفر الوعي الادخاري و الاستثماري لدى أفراد المجتمع.

المطلب الثالث: تعريف المشروع الاستثماري

حسب " (Bridie et michailof) فإن المشروع الاستثماري هو مجموعة كاملة من النشاطات و العمليات التي تستهلك موارد محدودة سواء كانت تجهيزات أو موارد بشرية و المتمثلة في اليد العاملة أو موارد مالية خاصة الصعبة منها..... حيث ينتظر من هذه العمليات تحصيل دخول أو منافع نقدية أو غير نقدية بالنسبة لأفراد المجتمع كله" (1).

و يمكن تعريف المشروع الاستثماري بأنه "اقتراح بتخصيص أو التضحية بمقدار معين من موارد المنشأة في الوقت الحاضر، وذلك على أمل الحصول على عوائد نقدية متوقعة في المستقبل وذلك خلال فترة زمنية طويلة نسبياً".

(1) Bridie manuel, Serge michailof « guide pratique d'analyse de projet (évaluation et choix des projets d'investissement) economica. Paris, France, 1995 p-01.

المطلب الرابع: المحاور الأساسية لتسيير المشروعات

إن نجاح أي مشروع استثماري يرتكز على طريقة تسييره و التي يجب أن تتصف بالعقلانية وذلك لأن عملية تسيير المشاريع الاستثمارية تعتبر عملية معقدة وذلك لما تتطلبه من المستثمر أن يأخذ بعين الاعتبار عدة عوامل نذكر منها:

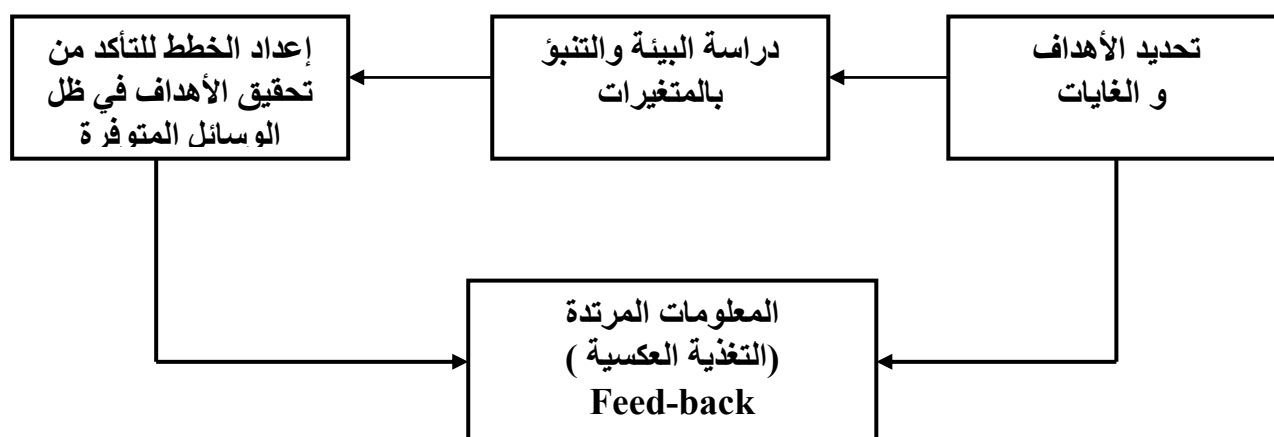
- العامل البشري أو العنصر البشري.
 - العامل التقني والمتمثل في التكنولوجيا المستعملة.
 - المخاطرة المحيطة بالمشروع ، وذلك نتيجة عدم ثبات البيئة الاقتصادية المحيطة بالمشروع و التي تتميز بالاستمرار.
 - العمر الاقتصادي للمشروع.
 - التكاليف الخاصة بالمشروع .
- ولهذا عند تسيير المشروع، لابد من مراعاة ثلاثة محاور أساسية وهي:

I - التخطيط:

التخطيط هو مجموعة من الأنشطة الإدارية المصممة والمحضرة بغية تمكين المنظمة أو المؤسسة على مواجهة المستقبل و التأكد من أن القرارات الخاصة باستغلال الأفراد أو موارد المؤسسة تساعد المنظمة أو المشروع الاستثماري من تحقيق أهدافها وغاياتها (1).

و التخطيط يتكون من عدة مراحل و يظهر ذلك في الشكل التالي:

الشكل "1": مراحل التخطيط



(1) محمد فريد الصحن، محمد سلطان، علي شريف، "مبادئ الإدارة"، الدار الجامعية، طبع، نشر و توزيع، الإسكندرية، مصر، 2000 ، ص 130.

- لذا فإن التخطيط تستعمله كل المؤسسات، لكون أنه: (1)
- يحدد مرجعية المشروع وذلك فيما يخص محتوياته و المسار الواجب إتباعه.
 - يضع أنظمة معلومات و آليات، و ذلك بهدف تسهيل عملية مراقبة وتسيير المشروع.

II - المراقبة:

يمكن اعتبار المراقبة بأنها وظيفة تختص بمراجعة ما تم تنفيذه ومقارنته، بما يجب تنفيذه، أي مقارنة النتائج بالأهداف و العمل على اتخاذ الإجراءات و التعديلات و ذلك في حالة الاختلاف بين ما تم التخطيط له و ما تم تحقيقه فعلا (2).

لذا فإن عملية أو وظيفة المراقبة تتمثل في:

- قياس حالة المشروع في جل الميادين ، بالمقارنة مع المدة الزمنية الضرورية ومقارنة حالته مع حالته المرجعية أو المخططة له.
- التنبؤ بعد المقارنة لحالة المشروع في نهاية مدة الإنجاز.
- تحديد العمليات الضرورية للرجوع إلى الحالة المرجعية وذلك في حالة الاستحالة و التي يغير فيها أو يوقف المشروع.

III - تسيير العنصر البشري:

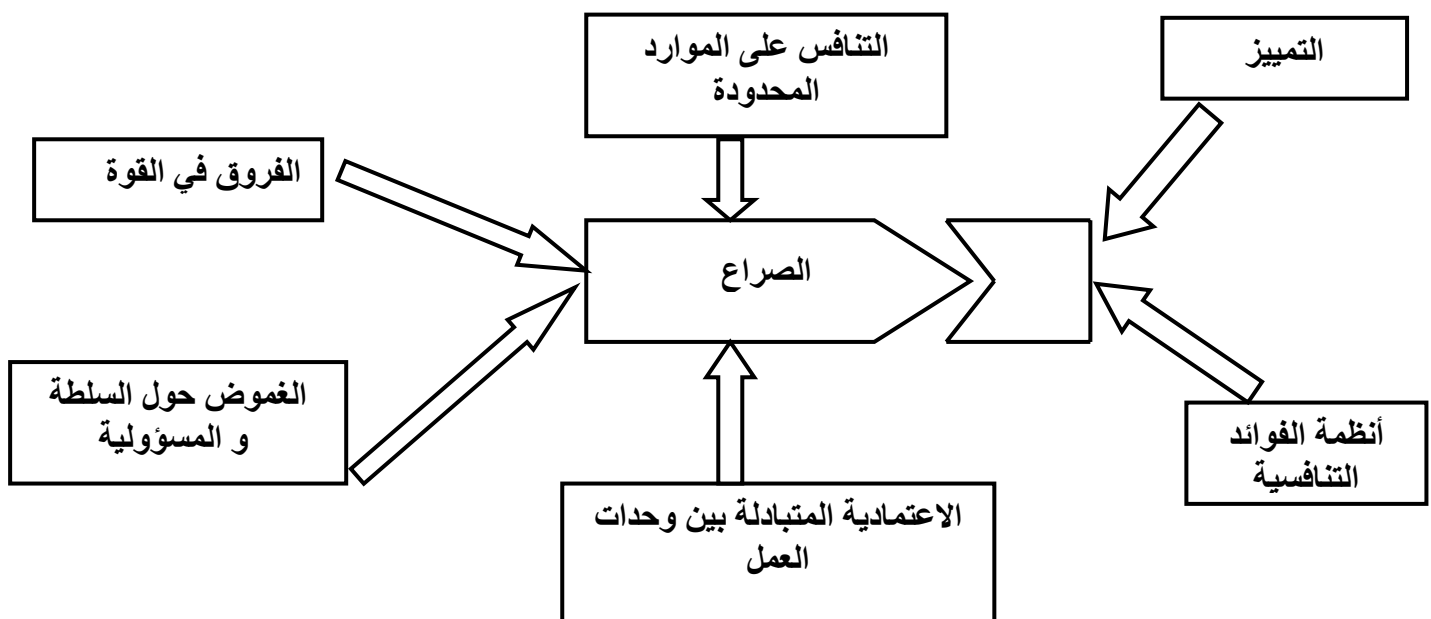
يعتبر العنصر البشري من أهم العناصر التي تتوفر عليها المؤسسة وذلك لصعوبة فهم سلوكها ته المختلفة وصعوبة التعامل معها، ولذا من أجل الاستفادة من العنصر البشري أو الموارد البشرية المتاحة للمؤسسة أو المشروع فلا بد من القيام بـ:

(1) A.F.I.T.P « le management des projets (édition nostram), paris France, 1997, p 02

(2) محمد فريد الصحن، محمد سلطان، علي شريف، مرجع سبق ذكره، ص 335.

- التحديد وبدقة للمسؤوليات و الصلاحيات، و ذلك على كل المستويات سواء على المستوى العملي أو المستوى التكتيكي أو المستوى الإستراتيجي وذلك لتجنب حدوث التداخل في الصلاحيات و المسؤوليات ومنه تجنب قيام صراع داخل المؤسسة و الذي يمكن أن نقسمه إلى صراع خفي وصراع ظاهر. فالصراع له حدين، إما أن يكون مدمرا وإما أن يكون إيجابي عن طريق شعور الأفراد بالخطر، ومنه دفعهم إلى العمل و بالتالي حدوث تغيير إيجابي داخل المؤسسة.
- كما أنه لا بد على المسؤولين معرفة الأسباب المؤدية إلى حدوث صراع داخل المؤسسة و العمل على تجنبها ووضع آليات للتعامل معه عند حدوثه.
- الشكل التالي يبين أهم الأسباب المؤدية إلى حدوث الصراع داخل المؤسسة:

الشكل "2": أسباب حدوث الصراع



المطلب الخامس: البيانات اللازمة لتقييم مشروع استثماري

إن عملية تقييم أي مشروع استثماري، تحتاج إلى توفر مجموعة بيانات نذكر منها:

I - تقدير حجم الاستثمار:

يقصد بحجم الاستثمار تلك التكاليف الاستثمارية، و التي يمكن حصرها في: (1)

- المبالغ المنفقة في شراء التجهيزات الخاصة بالمشروع، و المتمثلة في الآلات و المعدات، إضافة إلى النفقات المتعلقة بشراء الأراضي و إنشاء المباني و بالتالي كل هذه المصاريف تدخل في تكلفة الشراء و الحصول على الأصول الثابتة و تركيبها و التأمين عليها.
- التكاليف المرتبطة بتكوين العمال و تدريبهم .
- التكاليف التقنية للمشروع ، و المرتبطة بالرسوم الهندسية و التصميمات و تجارب التشغيل الخاصة بالآلات، إضافة إلى تكاليف الصيانة و الاحتياطات الواجب توفرها لمواجهة أو لمجابهة ارتفاع السوق.
- رأس المال العامل اللازم لتشغيل المشروع، وذلك خلال فترة حياته والذي يشمل على المخزون، المواد الخام اللازمة لدورة إنتاجية كاملة، والذي يتضمن المواد الأولية الرئيسية و المساعدة والوقود وقطع الغيار ومواد التعبئة والتغليف.
- التكاليف المتعلقة بتهيئة موقع المشروع خاصة إذا كان الموقع لا يتوفر على بعض التسهيلات كقنوات الصرف الصحي، قنوات الماء، الكهرباء، شبكات الصرف.
- و على ضوء هذه التكاليف فإن لحجم الاستثمار أهمية معتبرة لأن الأخطاء التي تحدث في تقييم المشاريع تكون معظمها نتيجة سوء تقدير التكلفة الاستثمارية.

II - تقدير تكاليف تشغيل المشروع و إيراداته :

عند المفاضلة بين تكاليف المشروع "التدفقات الخارجة"، و الإيرادات "التدفقات الداخلة" ، فلا بد من معرفة عدة متغيرات و هي :

***تكاليف التشغيل:**

و الناتجة عن تشغيل المشروع و استغلال طاقته، هذه التكاليف يمكن تسميتها بالتدفقات الخارجة و يمكن حصرها في : (1)

- تكلفة شراء المواد الأولية اللازمة للإنتاج، إضافة إلى تكاليف نقلها و مصاريف التأمين عليها و تخزينها، و لكن الكميات اللازمة للمحافظة على مستوى المخزون لا تدخل ضمن هذه التكاليف لأنها تحسب ضمن رأس المال العامل.

- المصاريف المتعلقة بالكهرباء و المياه و مصاريف الإيجار "إذا كانت الأرض مستأجرة" إضافة إلى مصاريف الضرائب.

- أجور العمال و الموظفين بالإضافة إلى التأمينات الاجتماعية و الصحية .

***الإيرادات "التدفقات الداخلة":**

فتتمثل في كل ما يحققه المشروع من عائد أو دخل و الناتجة عن قيمة الإنتاج المحقق، و الدخول الأخرى الناتجة عن تأجير فائض طاقة الآلات و معدات المشروع للغير.

III - العمر الاقتصادي للمشروع :

قبل التطرق إلى مفهوم العمر الاقتصادي للمشروع، لا بد من التفرقة بينه و بين العمر الإنتاجي أو الفني للمشروع.

فالعمر الإنتاجي يشير إلى الفترة التي يكون فيها المشروع صالحا للإنتاج و ذلك باستمرار عملية الصيانة على التجهيزات و الآلات التي يتوفر عليها المشروع.

أما العمر الاقتصادي للمشروع فيشير إلى الفترة التي تكون فيها عملية تشغيل المشروع مجدية اقتصاديا، و بمعنى آخر الفترة الزمنية التي يحصل فيها المشروع على تدفقات نقدية موجبة (2).

(1) سعيد طه علام، "دراسات الجدوى و تقييم المشروعات"، دار طيبة للنشر و التوزيع و التجهيزات العلمية، القاهرة، مصر، 2003، ص 82.

(2) عبد القادر محمد عبد القادر عطية، "دراسات الجدوى التجارية و الاقتصادية و الاجتماعية مع مشروعات Bot"، الدار الجامعية، الإسكندرية، مصر، 2005، ص 127.

فالعمر الاقتصادي يتأثر بعاملين رئيسيين و هما : الاهتلاك المادي و الاهتلاك المعنوي.
فبالنسبة للاهتلاك المادي فيتمثل في انخفاض إنتاجية الأصول نتيجة اهتلاكها و ارتفاع تكلفة الصيانة، لذا ينصح بإحلال أصول جديدة مقابل الأصول القديمة، و ذلك لتفادي تكاليف الصيانة.

أما الاهتلاك المعنوي فيتمثل في تقادم الأصول المكونة للمشروع، هذا التقادم له صورتين :

- الأولى:

تكون نتيجة التقادم في منتجات المشروع، و ذلك نتيجة ظهور منتجات حديثة بفضل التقدم التكنولوجي و هي ذات نوعية أفضل من منتجات المشروع، ذلك ما يؤدي إلى تحول الطلب من المنتجات القديمة إلى المنتجات الحديثة، و منه انتهاء العمر الاقتصادي للمشروع، رغم قدرته على الاستمرار في الإنتاج. لذا و لإحلال المنتج الحديث محل القديم، فلا بد من تحقق الشرط التالي:

حيث:

$$H = \frac{P_2 - P_1}{T_2 - T_1} > 1$$

P_2 : سعر الوحدة من المنتج الحديث

T_2 : تكلفة الوحدة "ثابتة و متغيرة" من المنتج الحديث

T_1 : تكلفة الوحدة "ثابتة و متغيرة" من المنتج القديم

- الثانية:

تكون نتيجة تقادم طرق الإنتاج، فظهور الطرق الجديدة نتيجة التقدم التكنولوجي، تؤدي إلى إنتاج السلعة بتكلفة أقل من تكلفتها باستعمال الطرق القديمة.

لذا قد ينتهي العمر الاقتصادي للمشروع رغم قدرته في الاستمرار على الإنتاج و لإحلال الطريقة الجديدة، محل الطريقة القديمة فلا بد من تحقق الشرط التالي:

حيث:

$$H = \frac{C_1 - C_2}{A_2 - A_1} > 1$$

C_1 : تكلفة التشغيل و الصيانة للوحدة في ظل الطريقة القديمة

C_2 : تكلفة التشغيل و الصيانة للوحدة في ظل الطريقة الجديدة

A_1 : التكلفة الثابتة الصافية للوحدة في ظل الطريقة القديمة

A_2 : التكلفة الثابتة الصافية للوحدة في ظل الطريقة الجديدة

IV - القيمة المتبقية للمشروع :

يقصد بالقيمة المتبقية للمشروع قيمة الأصول المكونة للمشروع في نهاية عمره الاقتصادي.
و التي يمكن بيعها مقابل تدفقات نقدية محصلة، و التي تضاف إلى قيمة إيرادات السنة الأخيرة من حياة المشروع، و ذلك بعد اقتطاع الضرائب منها، و هذه القيمة يجب استبعادها من قيمة حجم الاستثمار و ذلك قبل حساب أقساط الاهتلاك.

المبحث الثالث: المشاكل المتعلقة بحساب صافي التدفق النقدي لمشروع استثماري

قد يتعرض المستثمر إلى عدة مشاكل منها ، المشاكل المتعلقة بالتدفقات النقدية فالتدفقات النقدية لمشروع استثماري قد تتعرض إلى عدة عوامل تؤثر فيها منها الإهلاك و الضريبة المفروضة على إيرادات المشروع ، و التضخم السائد في تلك الدولة إضافة على القيمة الحالية.

المطلب الأول : مفهوم التدفقات النقدية ومكوناتها

الفرع الأول : مفهوم التدفقات النقدية (1)

إن مفهوم التدفق النقدي يختلف من وجهة نظر المشروع و المساهمين فيه.

- **فمن وجهة نظر المساهمين:** التدفقات النقدية عبارة عن كل التدفقات النقدية سواء كان مصدرها القروض أو المساهمات ويتم إعدادها بهدف حساب العائد عليها.

- **أما من وجهة نظر المشروع،** فالتدفقات النقدية عبارة عن التدفقات النقدية الداخلة من المساهمين والخارجة منهم فقط ، و يتم استبعاد القروض المعاملة كتدفقات نقدية داخلة و الأقساط و الفوائد المترتبة كتدفقات نقدية خارجة حتى يمكن حساب العائد على أموال المساهمين.

الفرع الثاني : مكونات التدفقات النقدية (2)

يمكن التمييز بين نوعين من التدفقات النقدية :

التدفقات النقدية الداخلة : هذه التدفقات تتضمن البنود التالية :

- الإيرادات السنوية الجارية والتي تمثل قيمة المبيعات السنوية المتوقعة للمشروع المقترح خلال عمره الإنتاجي.

- قيمة رأس المال العامل في نهاية العمر الإنتاجي المتوقع، و الذي يتضمن قيمة المخزون المتبقي من المواد الخام ومستلزمات الإنتاج وقطع الغيار.

- قيمة ما تبقى من الأصول في نهاية العمر الإنتاجي المتوقع سواء كانت قابلة للاهلاك أو غير قابلة للاهلاك.

(1) حكمت أحمد الراوي، " البعد المحاسبي لجدوى تقييم المشروعات الاستثمارية "، مكتبة الفلاح للنشر و التوزيع، الكويت، 2000، ص 141.

(2) سعيد عبد العزيز عثمان، مرجع سبق ذكره، ص 227-235.

التدفقات النقدية الخارجة : هذه التدفقات الخارجة تتضمن البنود التالية :

- التدفقات النقدية المتعلقة بالتكاليف الاستثمارية و التي تتضمن كل ما يتعلق بالتكاليف الاستثمارية الملموسة و الغير ملموسة إضافة إلى رأس المال العامل لأول دورة تشغيلية وهذه التكاليف الاستثمارية ليس بالضرورة أن تكون إنفاقا نقديا كحق المعرفة، أو براءة الاختراع.

- الفوائد على القروض الاستثمارية و التي لا تدرج كتدفق نقدي خارج إذا كان الهدف هو قياس كفاءة الاستثمارات في المشروع المقترح.

- أقساط القروض.

- الضرائب المباشرة و التي تشمل الضرائب على الدخل و الثروات و التي تكون على صافي الربح المحاسبي.

المطلب الثاني: المشاكل المتعلقة بحساب صافي التدفق النقدي

الفرع الأول : الإهلاك و الضريبة

نقصد بالإهلاك التناقص السنوي لقيمة كل أصل من الأصول الثابتة للمشروع وذلك نتيجة دخولها في العملية الإنتاجية أو استعمالها ،لذا فلا بد على المستثمر أن يقوم بتقدير الإهلاك وذلك عن طريق أقساط سنوية.

لذا فإن المؤسسة عند شرائها للأصول الثابتة، فإنها تعتبرها كتكلفة رأسمالية، يتم توزيع عبئها على سنوات العمر الاقتصادي لكل أصل.

ولحساب الإهلاك لابد من معرفة :

- القيمة النقدية للأصل وعمره الإنتاجي، إضافة إلى قيمته المتبقية في نهاية المشروع أو العمر الإنتاجي لذلك الأصل.

ويسجل الإهلاك في دفاتر المشروع على أساس أنه تكلفة، تحمل على الإيراد في حساب الأرباح و الخسائر، ولا يمثل أي تدفق خارج باعتباره لا يمثل إلا قيد محاسبي في الدفاتر و العلاقات التالية تبين لنا الإهلاك : (1)

$$\text{القيمة المتبقية من الأصل} = \text{قيمة الأصل} - \text{القيمة المستهلكة}$$

$$\text{نسبة إهلاك الأصل} = \frac{\text{القيمة المستهلكة}}{\text{قيمة الأصل}} \times 100$$

$$\text{معدل الإهلاك السنوي} = \frac{\text{نسبة الإهلاك}}{\text{العمر الافتراضي}}$$

$$\text{قسط الإهلاك السنوي} = \frac{\text{القيمة المستهلكة}}{\text{العمر الافتراضي}}$$

- أما بالنسبة للضريبة فلا بد من طرح التدفق النقدي الخارج (المدفوعات أو المصاريف) من التدفق النقدي الداخل (المقبوضات أو الإيرادات)، فالتدفق النقدي الخارج يشمل على تكاليف التشغيل و الضريبة على الأرباح التي تحصل عليها الشركات الصناعية و التجارية والتي نسميها " الضريبة على أرباح الشركات " (2).

وبالتالي نستنتج العلاقة التالية:

$$\text{الربح المحاسبي} = \text{الإيرادات} - \text{تكاليف التشغيل} - \text{الإهلاك}$$

$$\text{الضريبة} = \text{الربح المحاسبي} \times \text{معدل الضريبة}$$

(1) سعيد طه علام، مرجع سبق ذكره، ص 84.

(2) محمد قويدري، مرجع سبق ذكره، ص 84.

ومنه :

$$\text{صافي التدفق النقدي السنوي} = \text{الإيرادات السنوية} - \text{تكاليف التشغيل} - \text{ضريبة الأرباح}$$

كما أنه يمكن لنا توضيح هذه العلاقة من خلال الجدول التالي:

الجدول "1": حساب الربح السنوي

البيان / السنوات	1	2	-----
1- الإيرادات			
2- التكاليف - تكاليف التشغيل - مستلزمات - الإهلاك - مجموعة تكاليف التشغيل			
3- هامش الربح - فوائد القرض			
4- صافي الربح قبل الضريبة - الضريبة			
5- الربح السنوي			

هذا الجدول يبين لنا أنه في حالة اقتراض المؤسسة للأموال بفوائد فإن علاقة الإيراد تصبح:

$$\text{صافي التدفق النقدي السنوي} = \text{الإيرادات السنوية} - \text{تكاليف التشغيل} - \text{فوائد القروض} - \text{ضريبة الأرباح}$$

الفرع الثاني: التضخم (1)

نقصد بالتضخم انخفاض القوة الشرائية للنقود، أو ارتفاع الأسعار في السوق و التضخم يرتبط بعدة ظواهر اقتصادية، كظاهرة عدم توفر العملات الصعبة أو الأجنبية.

و ارتفاع سعر الاقتراض ، وعدم السيولة المالية للمشروعات ، تدهور الأنظمة المصرفية للدولة و التدفقات النقدية المتأثرة بالتضخم نسميها التدفقات النقدية الاسمية.

وللحصول على التدفقات النقدية الحقيقية للمشروع نطبق العلاقة التالية :

التدفقات النقدية الحقيقية = التدفقات النقدية الاسمية / المستوى العام للأسعار.

المستوى العام للأسعار = (100 + نسبة التضخم).

الفرع الثالث: القيمة الحالية

إن قيمة النقود تختلف من سنة لأخرى ، لذا فالمستثمر يقوم بحساب القيمة الحالية قبل الاستثمار وذلك من أجل تقييم مدا خيله المستقبلية المنتظرة من هذا الاستثمار ، وهذا المعدل يحسب على أساس معدلات التوظيف الممكنة في السوق المالية لأنه يمثل تكلفة الفرصة المضاعة لرأس المال المستثمر في المشروع، وهذه التكلفة توافق أدنى معدل للمرد ودية واختيار هذا المعدل عند المؤسسات التي تقوم بالتمويل الذاتي، فإنه يؤخذ كمعدل خصم ويضاف إليه في بعض الأحيان معامل الخطر.

أما بالنسبة للمؤسسات التي تقوم بالاقتراض فإن هذا المعدل يكون عبارة عن معدل الفائدة السائدة في السوق.

وعليه فإن علاقة حساب القيمة الحالية:

$$S_n = S_0 (1+i)^n$$

$$S_0 = \frac{S_n}{(1+i)^n}$$

S₀: مبلغ نقدي مالي
S_n: مبلغ نقدي مستقبلي
n: عدد السنوات
I: معدل الخصم

(1) أحمد ماهر، "اقتصاديات الإدارة، دراسات الجدوى، الخصخصة الإنتاجية"، مركز الدلتا للطباعة والإسكندرية، بدون سنة نشر، مصر، ص 15.

و الجدول التالي يبين لنا التدفقات الداخلة والخارجة لمشروع استثماري :

الجدول "2": التدفقات النقدية الداخلة و الخارجة

البيان / السنوات			
التدفقات النقدية الخارجة			
<u>أ- التكاليف الاستثمارية</u>			
- قيمة الأراضي			
- قيمة الآلات والمعدات			
- قيمة الأصول غير الملموسة			
- رأس المال العامل لأول دورة تشغيلية			
- أثاث ومفروشات			
- مصاريف دراسة الجدوى			
<u>ب- التكاليف الجارية السنوية</u>			
- المواد الأولية ومستلزمات قطع الغيار			
- مصروفات الصيانة و الأجور			
- المصروفات البعينة والإدارية			
- أقساط وفوائد القروض			
- ضرائب على ما تبقى من أصول			
التدفقات النقدية الداخلة			
- القروض الاستثمارية			
- مبيع (سلع وخدمات)			
- متبقي الأصول			
- الإيرادات الأخرى			

المبحث الرابع : خطوات تحليل الفرص الاستثمارية

إن عملية البحث عن الفرص الاستثمارية تقوم على عدة مراحل، فهي تبدأ بكيفية تحديد تلك الفرص و القيام بتصنيفها وفقا لعدة أولويات و اعتبارات ، ثم تقوم بدراسة المشروع دراسة تمهيدية في الأول، ثم بعدها تقوم بدراسة تفصيلية للفرصة من كافة النواحي التسويقية ، المالية.....

المطلب الأول: 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. فلضمان 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: (1)

- أن تخدم السلعة حاجات غير مخدمة حاليا، نتيجة عدم استطاعة أي مستثمر أن ينتج سلعا 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 مخدمة بالكفاءة المنتظرة من طرف العملاء.
- قدرة هذه السلعة على المنافسة و ذلك سواء بزيادة الجودة في السلعة المقدمة، أو من خلال تغيير تصميمها بما يجعلها مختلفة و مميزة عن السلع الأخرى الموفرة 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.

(1) يحيي عبد الغني أبو الفتوح، مرجع سبق ذكره ، ص 56.

I- البحث عن الحاجة التي تشبع السلعة : (1)

في بعض الأحيان يمكن أن تكون السلعة متوفرة و لكن بكفاءة منخفضة و بتكلفة مرتفعة. و للتوصل إلى الحاجات 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 ظهور عدم خدمة هذه الحاجة بكفاءة 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.

بالإضافة إلى ضرورة دراسة البيئة الاجتماعية و السياسية و الاقتصادية، بحيث أن التغير الذي يحدث في قوانين و تشريعات الحكومة من قانون الضرائب و التعريفات الجمركية، يؤدي إلى التأثير في حجم و نوعية الاستثمارات، و بالتالي تغير الطلب على السلع و الخدمات.

- إمكانية الترابط مع المؤسسات الأخرى سواء كانت محلية أو دولية و المقصود به، إمكانية تبادل الخبرات و الاستشارات مع هيئات التنمية المحلية و الدولية.

II - البحث عن السلعة ثم تحديد الحاجة التي تشبعها: (2)

للتوصل إلى السلعة، لا بد من دراسة بعض البيانات و المعلومات، و التي يمكن إدراجها في:

- دراسة الخامات و الموارد المحلية، و مدى استغلالها و احتمالات استخدام التكنولوجيا الحديثة في إخراج سلع من هذه الموارد الطبيعية، و يتم تشكيلها وفقاً للتكنولوجيا المتوفرة، فنتائج هذه الدراسات نجدها متوفرة عند وزارة الطاقة و المناجم .

(1) محمد قويدري، مرجع سبق ذكره، ص 14.

(2) يحيى عبد الغني أبو الفتوح، مرجع سبق ذكره، ص 57.

الوصول إلى السلع الجديدة، و ذلك باستعمال المهارات المحلية، عوض التوجه باستمرار إلى الاستيراد من الخارج، هذا ما يوفر للبلد العملة الصعبة و مناصب شغل بغية امتصاص و التقليل من نسب البطالة المرتفعة و المخيفة.

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

فالمستثمر 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: (1)

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

وعدم توافق هذه الفرص مع سياسات الدولة المالية و النقدية، كالقيود التي تضعها الدولة المالية والنقدية كالقيود التي تضعها الدولة على تحويل الأموال الصعبة.

- القيود المالية المعرقة لتلك الفرص الاستثمارية والتي يمكن حصرها في عدم توفر عوامل الإنتاج المطلوبة واللازمة للعملية الاستثمارية أو توفرها ولكن بتكاليف كبيرة ومرتفعة لا تساعد على الاستثمار.

- صعوبة إمكانية تمويل المشروع برؤوس الأموال اللازمة للاستثمار.

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

- و من المعوقات التي يمكن أن نجدها في وجه الاستثمار في الجزائر هو عدم توفر العقار الذي يبني المستثمر فوّه مشروعه الاستثماري، بالإضافة إلى غياب البنوك الخاصة التي تساعد على تمويل المشاريع نظرا للبيروقراطية التي تتميز بها البنوك العمومية.

إضافة إلى نقص ومحدودية استعمال اللغة الإنجليزية ، وذلك حسب رأي المستثمرين الأمريكيين (2).

(1) آدم مهدي أحمد، " الدليل لدراسات الجدوى الاقتصادية " ، الشركة العالمية للطباعة والنشر، الخرطوم، السودان 1999 ، ص 12.

(2) جريدة الخبر اليومية، " الاثنين 6 جوان 2005 الموافق لـ 28 ربيع الثاني 1426 هـ " ، السنة الرابعة عشر، عدد 4414 ، ص 6.

المطلب الثاني: دراسة الجدوى التمهيدية و الجدوى التفصيلية

بعد التوصل إلى فكرة مشروع معين، تجرى دراسة جدوى مبدئية أو تمهيدية و التي قد يقوم بها المستثمر بنفسه، أو قد توكل إلى مكاتب الدراسات المتخصصة والتي لديها الخبرة الكافية في هذا المجال.

فالمعلومات التي تنتجها دراسة الجدوى التمهيدية أو المبدئية إلى توضيحها هي: (1)

- مدى الحاجة إلى منتجات المشروع وذلك ما يتطلب وصف السوق، أي القيام بعملية تقدير الاستهلاك الحالي واتجاهاته و الأسعار السائدة في السوق، إضافة إلى تحديد أذواق المستهلكين.
- مدى توافر عوامل الإنتاج الأساسية وهذا ما يتطلب دراسة للخامات التي سيحتاجها المشروع وذلك من حيث مدى توافرها باستمرار ومدى جودتها بالإضافة إلى العمالة التي سيعتمد عليها المشروع، وذلك من حيث كفاءتها ومستوى الأجور.
- تقدير حجم الاستثمار المطلوب وتكلفة التشغيل.
- تقدير الأرباح الصافية المتوقعة من المشروع.
- إعداد ملخص عن المشاكل التي يمكن أن يتعرض لها المشروع و أنواع المخاطر التي يمكن أن يواجهها المشروع.
- تقدير تكاليف الدراسة التفصيلية للمشروع .

*أما دراسة الجدوى التفصيلية فيقصد بها دراسة المشروع الاستثماري من جميع النواحي الفنية والتسويقية المالية والتي يتم على أساسها اتخاذ قرار تنفيذ المشروع.

وتتم دراسة الجدوى عادة من قبل مكاتب استشارية متخصصة أو من قبل موردي الآلات و المعدات الذين لديهم الخبرة الكافية ومنه فالنواحي التي تتطرق لها دراسة الجدوى التفصيلية هي:

*** القانونية:**

ونقصد بها مدى توافق المشروع مع قوانين وتشريعات الاستثمار في الدولة المراد الاستثمار فيها.

*** التسويقية:**

و نقصد بها التطرق إلى ظروف العرض والطلب السائدة في السوق ومستويات الأسعار السائدة فيها، و التنبؤ بتطور الطلب في المستقبل.

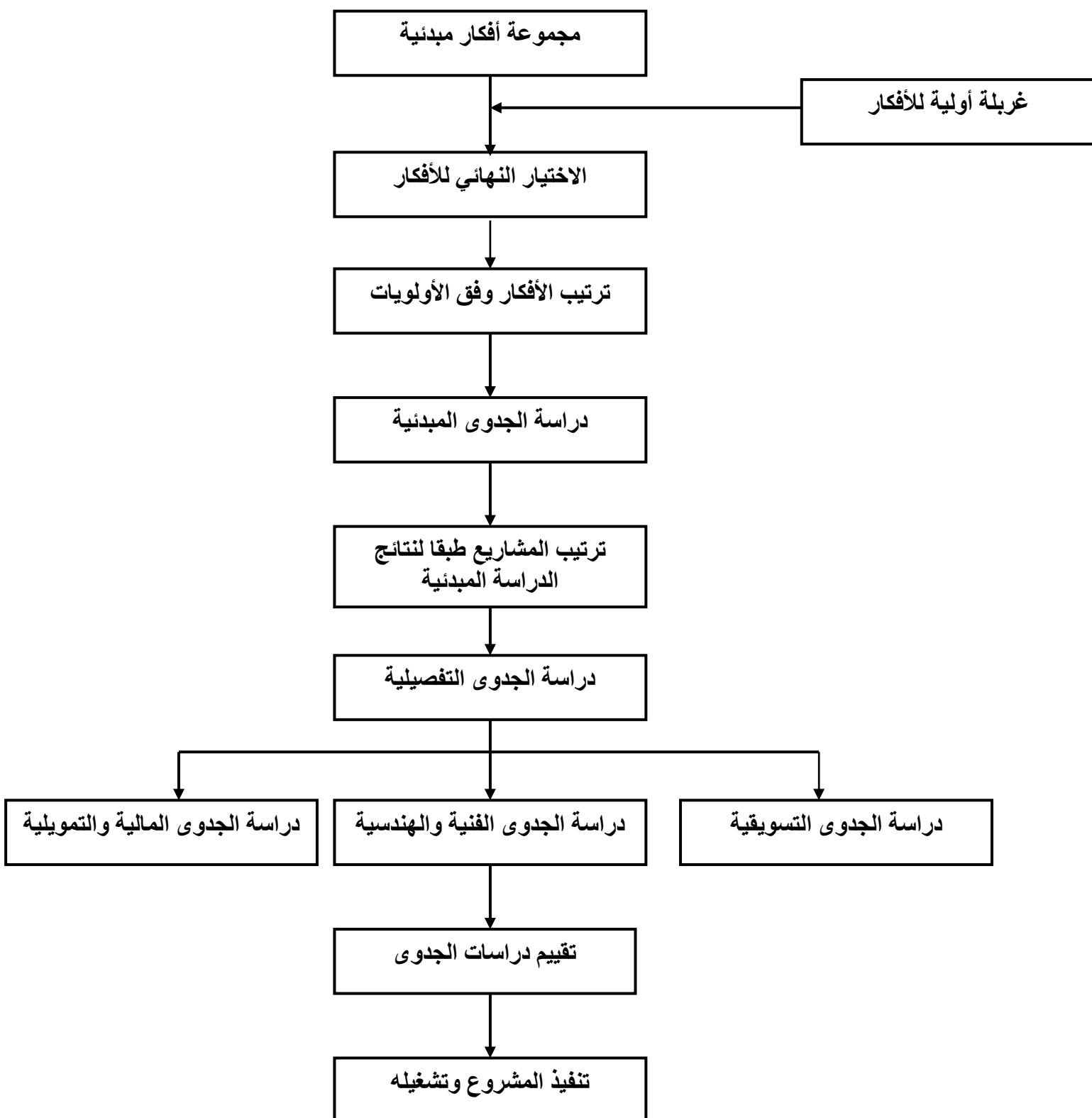
*** الفنية:**

و نقصد بها مدى إمكانية تنفيذ المشروع من ناحية تحديد موقع المشروع، ومدى ملائمة مساحة الأرض لإقامة مباني الإنتاج و التخزين وتسلسل العمليات الإنتاجية و الترتيب الداخلي للآلات.

*** المالية:**

و هي عبارة عن ترجمة للدراسة التسويقية و الفنية إلى تقديرات مالية ونقدية وهي تشمل على التكاليف الاستثمارية وتكاليف التشغيل و إيرادات المشروع على مدى عمره الافتراضي، لذا فإن مراحل تنفيذ المشروع الاستثماري يمكن التعبير عنه بالشكل التالي:

الشكل "3": مراحل تنفيذ المشروع



المصدر: آدم مهدي أحمد، مرجع سبق ذكره ، ص 91.

المبحث الخامس: تصنيفات دراسة الجدوى المشروعات

إن دراسة الجدوى لها عدة تصنيفات، فمنها التصنيف الوظيفي، ومنها التصنيف النفعي والتحليلي وسنتطرق إلى كل تصنيف على حدا (1).

أولاً: التصنيف الوظيفي

هذا التصنيف يعمل على التمييز بين دراسات جدوى المشاريع وفقاً لاختلاف طبيعة ونوعية الدراسة ، أي أننا نقوم بتصنيف دراسات الجدوى إلى دراسة الجدوى الفنية إذا تعلقَت الدراسة بالجوانب الفنية للمشروع،

أو إلى دراسة الجدوى التسويقية إذا تعلقَت الدراسة بالجوانب التسويقية للمشروع ودراسة السوق ، أو إلى دراسة الجدوى التمويلية إذا تعلقَت الدراسة بالجوانب التمويلية للمشروع وما تحتويه من مصادر تمويل المشروع.

ثانياً: التصنيف النفعي

هذا التصنيف يعمل على التمييز بين دراسات جدوى المشاريع وفقاً لاختلاف طبيعة المنفعة المستمدة من هذه الدراسة ، من حيث ما إذا كانت منفعة خاصة أو منفعة كلية أو قومية ، فإذا كانت الدراسة تهتم بتقييم الفرص الاستثمارية المتاحة من وجهة نظر المستثمرين الملاك أو المستثمرين الخواص، فإن هذا يدل على مدى الربحية المحققة للمستثمرين و بالتالي هذه الدراسة نسميها دراسة الجدوى الخاصة ، أما إذا كانت الدراسة تهتم بتقييم الفرص الاستثمارية المتاحة من وجهة نظر المجتمع أو النظرة القومية.

وما تحققه هذه الاستثمارات من أرباح على المستوى القومي، فإن هذه الدراسة نسميها دراسة الجدوى القومية.

(1) سعيد عبد العزيز عثمان، "دراسات جدوى المشروعات بين النظرية و التطبيق"، الدار الجامعية الإبراهيمية، مصر، 2003، ص 23-24.

ثالثاً: التصنيف التحليلي

هذا التصنيف يعمل على التمييز بين دراسات جدوى المشاريع وفقاً لاختلاف درجة التفصيل وعمق التحليل المستخدم في الدراسة، وفيها نميز بين دراسة الجدوى المبدئية ودراسة الجدوى التفصيلية.

و دراسة الجدوى نجدها تطبق في عدة مجالات تطبيقية نذكر منها: (1)

- إنشاء مشروعات جديدة ، وفيها يتم استعمال دراسة الجدوى لبيان التكاليف و الإيرادات المتوقعة و الأخذ بعين الاعتبار قيمة النفود و التضخم.
- التوسع الاستثماري وذلك من خلال الدراسة التسويقية التي تبين مدى ملائمة السوق للبيع ومنه وجود إمكانية الاستثمار وذلك عن طريق منح خطوط إنتاج جديدة.
- إنشاء فروع جديدة، والتي يتم فيها القيام بنفس النشاط ولكن بمنطقة جغرافية جديدة.

(1) حمدي عبد العظيم، "دراسات الجدوى الاقتصادية و تقييم المشروعات"، مكتبة النهضة المصرية، 1995 ص 21-23.

خلاصة:

ما يمكن قوله كخلاصة لما سبق هو أن:

- دراسات الجدوى عبارة عن علم تطبيقي يسمح للمستثمر باتخاذ القرار الاستثماري المناسب و الرشيد وذلك بناء على الدراسات التي يقوم بها.
- دراسات الجدوى عبارة عن سلسلة مترابطة و متكاملة من الدراسات الواجب القيام بها قبل الاستثمار في مشروع معين.
- أهمية القيام بدراسة الجدوى لكل المشروعات، مهما كان نوعها وحجمها وذلك نتيجة ظروف عدم الاستقرار التي تميز عالم القرن الحادي والعشرين.
- دراسة الجدوى تقوم بها مكاتب الدراسات المتخصصة المحلية والدولية أو من قبل المنظمة نفسها والتي يجب أن تتوفر لديها متخصصين في جميع النواحي المتعلقة بالمشروع الاستثماري.

دراسة الجدوى التسويقية للمشروع الاستثماري

* مفهوم التسويق و استراتيجياته

* العوامل المحددة للعرض و الطلب

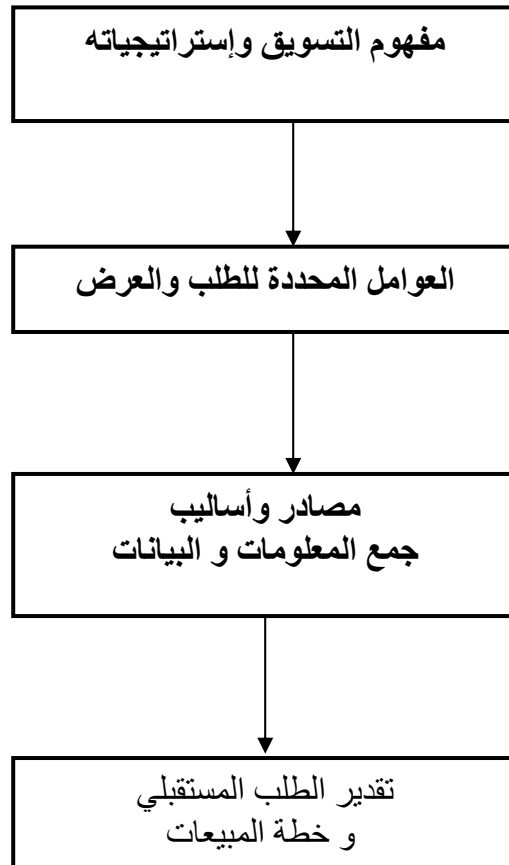
* مصادر و أساليب جمع المعلومات و البيانات

* أساليب تقدير الطلب المستقبلي و تحديد خطة المبيعات

تمهيد:

تعتبر دراسة الجدوى التسويقية من أهم الجوانب في دراسات الجدوى، وذلك نتيجة للتغيير المستمر و السريع في التكنولوجيا و أساليب الإنتاج إضافة إلى ظاهرة العولمة وتأثيراتها المختلفة اقتصاديا وسياسيا و اجتماعيا، بالإضافة إلى ذلك التغيير الكبير في ميول وأذواق المستهلكين لصالح سلع جديدة تتماشى وأفكار الأفراد، هذه الظروف تستوجب على المؤسسات القيام بدراسة جدوى تسويقية تساعد في التعرف على جميع هذه المتغيرات، كما أن نجاح أو فشل دراسات الجدوى يتوقف على مدى الدقة في الدراسات التسويقية.

ولقد تم تقسيم هذا الفصل وفق الدراسة التالية:



المبحث الأول: مفهوم التسويق و إستراتيجياته

لقد أصبح للتسويق دور كبير في المؤسسات أي كان نوعها، وذلك من خلال احتوائه على سياسات تساعد على الدخول في أسواق جديدة و اكتساب زبائن ، لذا أصبح للتسويق إستراتيجيات يتعامل معها.

المطلب الأول: تعريف (مفهوم) التسويق

من بين تعاريف التسويق نذكر:

التعريف الأول:

«التسويق هو جميع أوجه النشاط و الإجراءات المستمرة في المشروع ، والتي تهدف إلى إشباع احتياجات ورغبات الأفراد والمجتمع ، وإلى تحقيق أهداف المنظمة أو المنشأة ، وذلك من خلال بيع منتجاتها إلى المستهلكين» (1).

التعريف الثاني:

«يقصد بالتسويق تحقيق المؤسسة لأهدافها، وذلك من خلال مقابلة احتياجات وتوقعات المستهلك بأفضل طريقة وفي ظل المنافسة».

من خلال هذا التعريف نستنتج 3 مقومات أساسية:

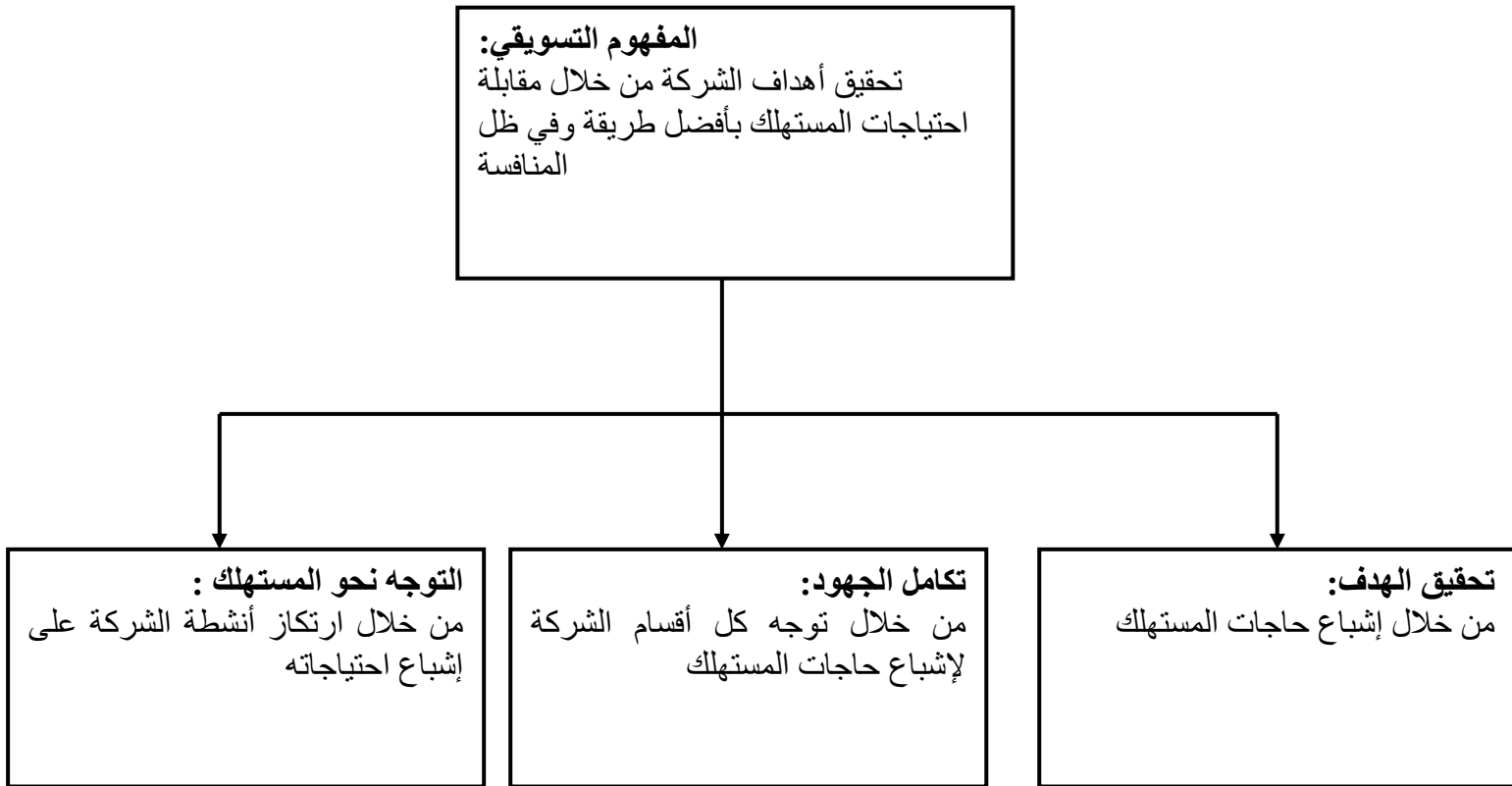
- التوجه نحو المستهلك، وذلك بارتكاز كل أنشطة الشركة لإشباع احتياجات المستهلك.
- تكامل جهود كل أقسام الشركة لإشباع احتياجات المستهلك.
- تحقيق أهداف الشركة يتم من خلال إشباع احتياجات المستهلك بأفضل طريقة وفي ظل المنافسة المفروضة من طرف المشاريع و المنتجات الأخرى (2).

(1) رضوان المحمود العمر، "مبادئ التسويق"، دار وائل للنشر و التوزيع، عمان، الأردن، 2003، ص 19.

(2) أمين عبد العزيز حسن، "استراتيجيات التسويق في القرن 21"، دار قباء للطباعة و النشر و التوزيع، القاهرة، مصر، 2001، ص 15-16.

والشكل التالي يبين لنا مكونات المفهوم التسويقي:

الشكل "4": مكونات المفهوم التسويقي



المطلب الثاني: إستراتيجيات التسويق

في البداية لابد من التفرقة بين الإستراتيجية و الهدف، فالإستراتيجية عبارة عن الوسائل و الأنشطة اللازمة لتحقيق هدف المشروع كإستراتيجية التميز في السوق، وإستراتيجية التركيز.

أما هدف المشروع فيقصد به الانصراف إلى توضيح اتجاه المشروع الاستثماري، كالاتجاه إلى إنتاج سلع بديلة للسلع المستوردة من الخارج.

و يعتبر وضع هدف المشروع كأساس أو قاعدة لتحديد الإستراتيجية، كما أنه لوضع إستراتيجية تسويقية فلا بد من وضع إستراتيجية للمشروع.

الفرع الأول: إستراتيجية المشروع

للموصول إلى إستراتيجية المشروع فلا بد من تحليل العناصر التالية: (1)

- الموقع و الذي يشير إلى الموقع الجغرافي الذي سيقام فيه المشروع.
 - التكنولوجيا والتي نقصد بها التكنولوجيا المستعملة في العملية الإنتاجية.
 - الموارد المالية والتي تتوفر عليها المنشأة (الشركة).
 - البيئة و التي نقصد بها المحيط الخارجي للمنشأة، و الذي يحتوي على البيئة الاقتصادية، السياسية، الاجتماعية و الثقافية.
 - الموارد والتي تتمثل في الموارد البشرية و الموارد الطبيعية التي تتوفر عليها المنشأة.
- هذه العناصر يتم تحليلها في حالة منشأة جديدة، و من خلال هذا التحليل يتم التوصل إلى الفرص و المخاطر (2).

*الفرص:

و هي العوامل الناتجة ايجابيا، و التي تسمح للمنشأة بالحصول على مميزات ايجابية للمناقشة.

*المخاطر:

و هي الحالات التي نجدها في محيط العمل، و التي من الممكن إدارتها في غير مصلحة المنشأة.

أما في حالة منشأة قائمة، فلا بد من إضافة تحليل العنصرين التاليين:

- التحليل الداخلي للمنشأة.

- تحديد أهداف المنشأة.

(1) يحيى عبد الغني أبو الفتوح، مرجع سبق ذكره.
(2) www.veingex.com

و من خلال هذا التحليل نتوصل إلى تحديد مواطن القوة و الضعف.

*** مواطن القوة:**

و هي المميزات الخاصة بالشركة، و التي تسمح بامتلاك موقع متميز أمام المنافسين، هذه المميزات يمكن أن تكون الموارد التي تمتلكها المنشأة مثلا.

*** مواطن الضعف:**

و هي العوامل التي تحرك مواقع غير مرغوب بتحريكها أمام المنافسين كشبكة توزيع غير آمنة.

الفرع الثاني: إستراتيجية التسويق

يقصد بإستراتيجية التسويق المنطق التسويقي La Logique Marketing، الذي تأمل وحدة النشاط أن تحقق أهدافها التسويقية من خلاله، فإستراتيجية التسويق لابد أن تحدد وبدقة وبشكل مفصل أجزاء السوق التي ستركز عليها الشركة (1).

وإستراتيجية التسويق تؤثر بالضرورة على محددات المشروع سواء من الناحية النوعية ، أو من ناحية التكنولوجيا المستعملة أو من موقع المشروع.

فإستراتيجية التسويق يمكن أن تهتم بالجوانب التالية:(2)

- العمل على إيجاد حاجيات السوق عن طريق طلبات الزبائن أو سبر الآراء بالإضافة إلى التقارير المعدة من طرف رجال البيع، بالإضافة إلى قسم الدراسات التسويقية الذي يوجد في المؤسسات.

- اختيار أهداف السوق من خلال الثنائية (منتوج، زبون).

- إيجاد قنوات التوزيع الملائمة و الأقل تكلفة.

(1) رضوان المحمود العمر، مرجع سبق ذكره، ص 41.

(2) www.perso.wanadoo.fr/pgreenfinch/mkting/fmktin.03.htm

وبصفة عامة إستراتيجية التسويق تتضمن ثلاثة أبعاد أساسية:

الأول: تحديد النصيب النسبي للمشروع من السوق (1):

فالعلاقة بين النصيب النسبي للمشروع من السوق ومعدل الربحية ليست طردية، فالارتكاز على جزء معين من السوق قد يؤدي إلى تحقيق ربحية أكبر من حالة الارتكاز على السوق كله. فإذا أراد المشروع التوسع للاستفادة من وفورات الحجم الكبير فإنه سيتحمل تكاليف أكبر من الإيرادات وذلك حتى فترة زمنية معينة وهذه التكاليف يمكن أن تكون الإنفاق الإعلاني البحث والتطوير.

*** إستراتيجية التمييز:**

ونقصد بها عمل المشروع على تطوير منتجاته من خلال تمييزها وتنويعها وجعلها مختلفة عن منتجات المشاريع المنافسة، وجعلها ذات إمكانية كبيرة في إشباع رغبات شريحة عريضة من المستهلكين، هذا ما يتطلب تكثيف برامج البحث والتطوير لتمييز المنتجات.

*** إستراتيجية التركيز:**

و نقصد بها تركيز عمل المشروع على منطقة جغرافية محددة أو قطاع معين من المستهلكين، وذلك تفاديا للمنافسة الواسعة.

الثاني: تحديد علاقة المنتج بالسوق (2)

في هذا البعد يمكن طرح السؤال التالي :

عن طريق ماذا سيتم تقديم السلعة أو الخدمة إلى السوق ؟

وللإجابة عن هذا السؤال سنتطرق إلى الإستراتيجيات التالية و هي:

*** إستراتيجية الاختراق:**

فهدف المشروع من الاختراق أو النفاذ إلى الأسواق هو بيع المزيد من المنتجات، لذا لابد عليه من تكثيف حملاته الإعلانية، وتخفيض أسعاره إلى مستويات لا يقدر المنافسون على منافسته.

(1) عبد القادر محمد عبد القادر عطية، مرجع سبق ذكره، ص 38.

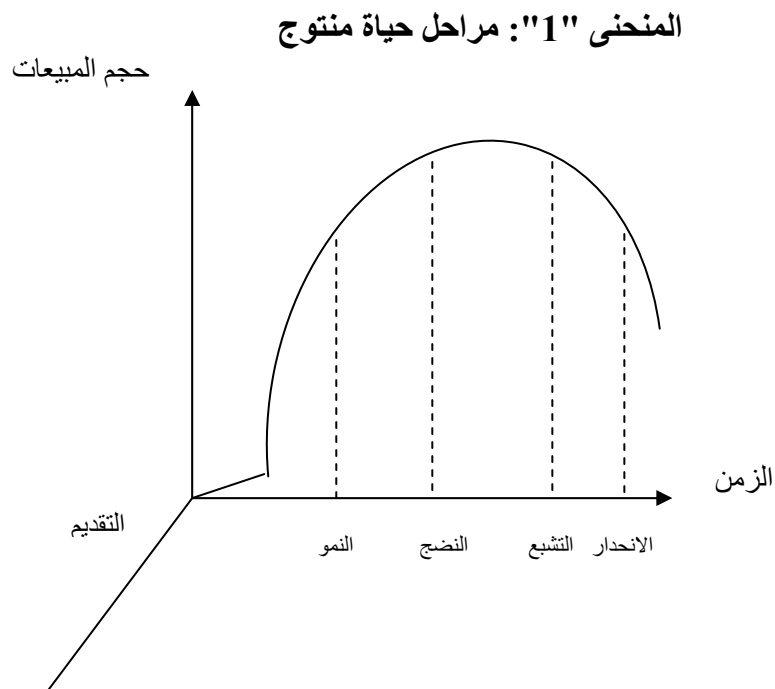
(2) أمين عبد العزيز حسن، مرجع سبق ذكره، ص 64.

* إستراتيجية تطوير السوق:

فمن خلال هذه الإستراتيجية يعمل المشروع على استهداف مناطق جغرافية جديدة بمنتوج قديم ، أو بيع ذلك المنتج القديم لفئة المستهلكين الغير معتادين على استهلاك تلك السلعة ، وهذا ما يتطلب توفير منافذ توزيع جديدة.

* إستراتيجية تطوير المنتج:

إن إستراتيجية تطوير المنتج تعمل على تطوير المنتج الذي يمر بـ 4 مراحل وهي: (1)

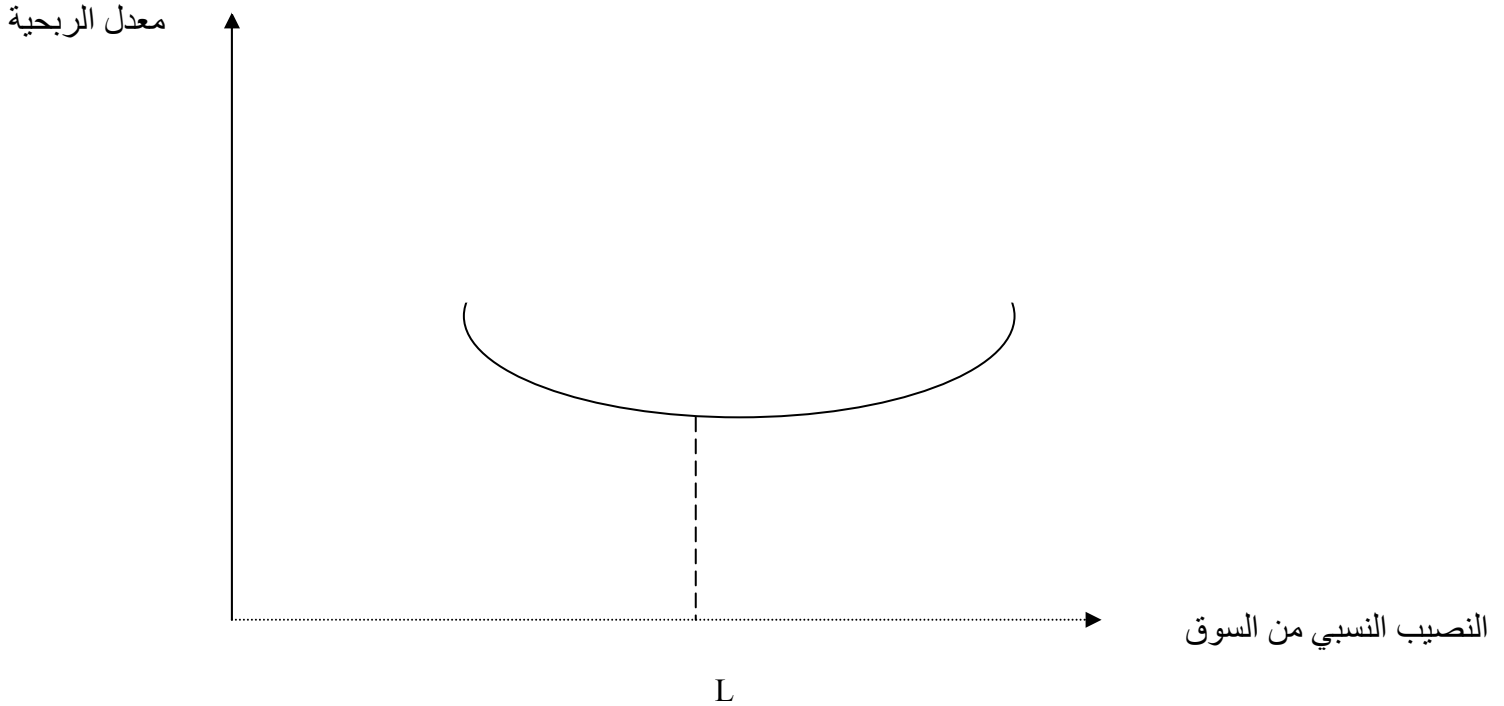


من خلال هذه الإستراتيجية يعمل المشروع على تكثيف البحث والتطوير بهدف تطوير سلعه وتقديمها بنوعيات جديدة قادرة على جذب المستهلكين إليها ولكن بعد تلك الفترة الزمنية يؤدي التوسع إلى زيادة معدل الربح دليل على تفوق وفورات الحجم على الزيادة في تكاليف التوسع.

(1) Pierre jac quenol, la firme multinationale, une introduction économique, édition économique, 1990, p 60.

ويمكن تبين ذلك في الشكل التالي:

المنحنى "2": العلاقة بين معدل الربحية و النصيب النسبي من السوق



من خلال هذا المنحنى نلاحظ أن معدل الربحية في انخفاض رغم زيادة نصيب السلعة في السوق، أي أن العلاقة بين معدل المردودية (الربحية) والنصيب النسبي من السوق عكسية، هذا دليل على أن التكاليف أكبر من الإيرادات، وبالتالي تكاليف التوسع أكبر من وفورات الحجم الكبير. وهذا حتى النقطة (L) ولكن انطلاقاً من النقطة (L) نلاحظ بداية ارتفاع معدل الربحية مع زيادة نصيب السلعة في السوق، أي أن العلاقة بين معدل الربحية و النصيب النسبي من السوق أصبحت طردية، هذا ما يدل على أن إيرادات المشروع (وفورات الحجم) أكبر من تكاليف التوسع.

وهذا النصيب النسبي للمشروع في السوق، تؤثر فيه الإستراتيجيات التالية :

* إستراتيجية قيادة التكلفة:

هذه الإستراتيجية تحتوي على عناصر تمكن المشروع من الاستفادة من وفورات الحجم الكبير وبالتالي تخفيض التكلفة مقارنة بالمشروعات المنافسة، هذا لما ينتج عنه زيادة نصيب المشروع في السوق. هذه العناصر تتمثل في تبيين نظام توزيع منخفض التكلفة و تطوير المنتج بما يحقق الانتشار الواسع.

الثالث: تحديد الموقف التنافسي للمشروع

و فيه يتعين حصر أهم المنافسين للمشروع في السوق وتحديد نصيب كل واحد منهم في السوق، وتحديد أهم أدوات التسويق المستخدمة من قبلهم و الأسلوب المناسب لمواجهة هذه المنافسة.

لذا و لمواجهة المنافسة نجد الإستراتيجيتان التاليتان:

* إستراتيجية المنافسة: (1)

تستعمل هذه الإستراتيجية عند حالة استقرار السوق أو إنكماشه، أين يتعين على السوق إتباع أساليب تمييزية تمكنه من تحويل جزء من زبائن المنافسين إليه، ونميز في هذه الإستراتيجية ما يلي :

- إستراتيجية التحدي وهي تتعلق بتحديد أسعار للسوق وذلك بغرض الإغراق.
- إستراتيجية المحاكاة وهي تتعلق باستفادة المنشآت الصغيرة من الجهود التسويقية التي يقوم بها المنافسون الكبار.
- إستراتيجية الملامح الجانبية والتي تتعلق بالتركيز على مجال جودة المنتج والعلاقة التجارية .

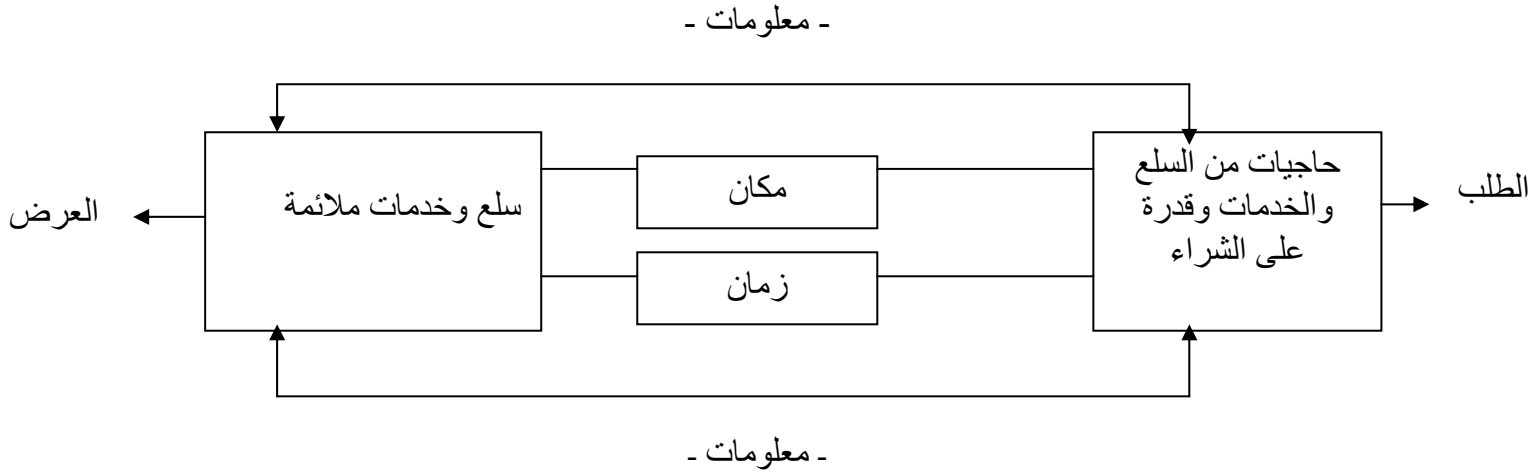
* إستراتيجية توسيع السوق: (2)

وهذه الإستراتيجية تستخدم عندما يكون المنتج في مرحلة النمو، أين يكون المشروع قادر على توسيع سوقه وإنشاء أسواق جديدة، وهذا يحتاج إلى تكثيف حملات الإعلان وذلك من أجل تغيير العادات الاستهلاكية.

(1) يحيى عبد الغني أبو الفتوح، مرجع سبق ذكره، ص 108.
(2) عبد القادر محمد عبد القادر عطية، مرجع سبق ذكره، ص 42.

المبحث الثاني: العوامل المحددة للطلب والعرض

عند القيام بدراسة العوامل المحددة لكل من الطلب والعرض، فذلك يعني القيام بدراسة السوق كمكان للتبادل، وذلك وفق الشكل التالي:



المطلب الأول: العوامل المحددة للطلب

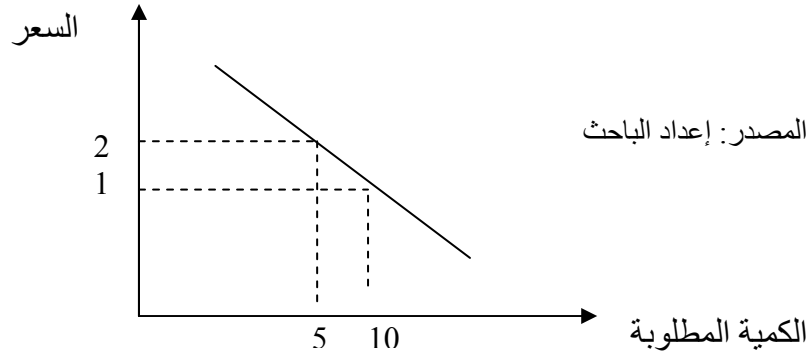
والتي يمكن إيجازها فيما يلي:

* ثمن السلعة:

فالثمن عبارة عن مقياس يعبر من خلاله عن قيمة سلعة أو خدمة في المبادلة مع السلع والخدمات الأخرى، وحسب قانون الطلب paw of demand فإن قاعدته العامة تنص على أنه كلما انخفض ثمن السلعة زادت الكمية المطلوبة، والعكس صحيح أي أنه كلما زاد الثمن انخفضت الكمية المطلوبة، أي أن العلاقة بين ثمن السلعة و الكمية المطلوبة هي علاقة عكسية، ولكن هناك استثناءات في بعض السلع التي نجد أنها تشتري نتيجة ارتفاع ثمنها كالذهب، وانخفاض سعرها قد يؤدي إلى التقليل من قدرتها على إشباع الرغبة منها ويمكن ترجمة العلاقة بالشكل التالي: (1)

(1) سمير محمد عبد العزيز، "الجدوى الاقتصادية للمشروعات الاستثمارية"، مكتبة و مطبعة الإشباع الفنية، الإسكندرية، مصر، 2000، ص 30.

المنحنى "3": العلاقة بين ثمن السلعة و الطلب عليها



من خلال هذا المنحنى نلاحظ أنه عند السعر 1 كانت الكمية المطلوبة 10 وحدات، وعند ارتفاع السعر إلى السعر 2 ون انخفضت الكمية المطلوبة لتصبح 5 وحدات، أي كلما زاد السعر انخفضت الكمية المطلوبة وذلك مع ثبات العوامل الأخرى. لكن درجة تأثر الطلب بتغير الثمن تختلف من سلعة إلى أخرى، وبالتالي لابد من دراسة مرونة الطلب Elasticity of demand والتي علاقتها كما يلي:

$$\text{مرونة الطلب السعرية} = \frac{\text{التغير في الطلب}}{\text{الطلب الأصلي}} \div \frac{\text{التغير في السعر}}{\text{السعر الأصلي}}$$

ولمرونة الطلب السعرية ثلاث حالات :

- الطلب المرن:

أي أن المرونة أكبر من الواحد ، معناه حدوث تغير طفيف في الثمن يؤدي إلى حدوث تغير كبير في الكمية المطلوبة.

- الطلب المتكافئ المرونة:

أي أن المرونة = 1 معناه مقدار التغير في الثمن يساوي مقدار التغير في الكمية المطلوبة.

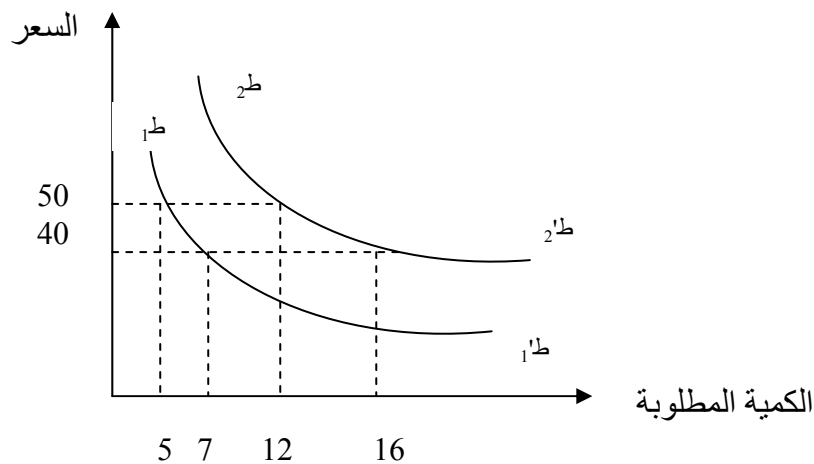
- الطلب الغير مرن:

أي أن المرونة أصغر من الواحد ، معناه ، حدوث تغيير كبير في الثمن يؤدي إلى تغير طفيف في الكمية المطلوبة .

* دخل المستهلك :

في حالة السلع العادية فإن الزيادة في دخل المستهلك تؤدي إلى الزيادة في الكمية المطلوبة و العكس صحيح ، أي عند انخفاض الدخل فإنه يؤدي إلى انخفاض في الكمية المطلوبة .
أي أن العلاقة بين الكمية المطلوبة ودخل المستهلك هي علاقة طردية عند السلع الكمالية ، المستهلك لا يطلب السلعة إلا إذا وصل دخله إلى حد معين يعرف بالحد الأدنى للدخل ، وابتداء من هذا الدخل يبدأ المستهلك في زيادة طلبه على السلعة بازدياد دخله ، حتى يصل إلى كمية معينة و يمكن ترجمتها في الشكل التالي :

المنحنى "4": أثر تغير الدخل على الطلب على السلعة



من خلال هذا المنحنى نلاحظ أنه عندما كان الدخل X كانت الكميات المطلوبة 5 عند السعر 50 و 7 عند السعر 40، و الذي شكل لنا منحنى الطلب $(ط_1, ط'_1)$ ولكن عند ارتفاع الدخل من X إلى Y فلقد أصبحت الكميات المطلوبة 12 عند السعر 50 ، و 16 عند السعر 40 والذي شكل لنا منحنى الطلب الجديد $(ط_2, ط'_2)$ ، وبالتالي فإنه كلما زاد دخل الفرد كلما زادت الكمية المطلوبة ، وذلك مع ثبات العوامل الأخرى ، لكن درجة تأثر الطلب بتغير الدخل تختلف من سلعة إلى أخرى و بالتالي لابد من دراسة مرونة الدخل والتي نوضحها بالعلاقة التالية :

$$\text{مرونة الطلب الدخلية} = \frac{\text{التغير في الطلب}}{\text{الطلب الأصلي}} \div \frac{\text{التغير في الدخل}}{\text{الدخل الأصلي}}$$

و لمرونة الطلب الدخلية 3 حالات:

- الطلب المرن $\hookrightarrow$ المرونة الدخلية < 1 ، معناه حدوث تغيير طفيف في الدخل يؤدي إلى حدوث تغيير كبير في الكمية المطلوبة.
- الطلب المتكافئ المرونة $\hookrightarrow$ المرونة الدخلية $= 1$ ، معناه مقدار التغيير في الدخل يساوي إلى مقدار التغيير في الكمية المطلوبة.
- الطلب الغير مرن $\hookleftarrow$ المرونة الدخلية > 1 ، معناه حدوث تغيير كبير في الدخل يؤدي إلى حدوث تغيير طفيف في الكمية المطلوبة.

* أسعار السلع البديلة و المكملة :

بالنسبة للسلع البديلة فإن أي زيادة في سعر السلعة المعنية يؤدي إلى زيادة الطلب على السلعة البديلة لها. أما بالنسبة للسلع المكملة، فإن أي زيادة في سعر السلعة المعنية يؤدي إلى نقص الطلب على السلعة المكملة لها، و لمعرفة ما إذا كانت العلاقة بين السلعتان مكملة أو تبادلية، فإننا نقوم بحساب المرونة السعرية التبادلية للطلب، و ذلك بالعلاقة التالية :

$$\text{المرونة التبادلية} = \frac{\text{التغير النسبي في الكمية المطلوبة من السلعة (A)}}{\text{التغير النسبي في سعر السلعة (B)}}$$

و فيها نجد الحالات التالية :

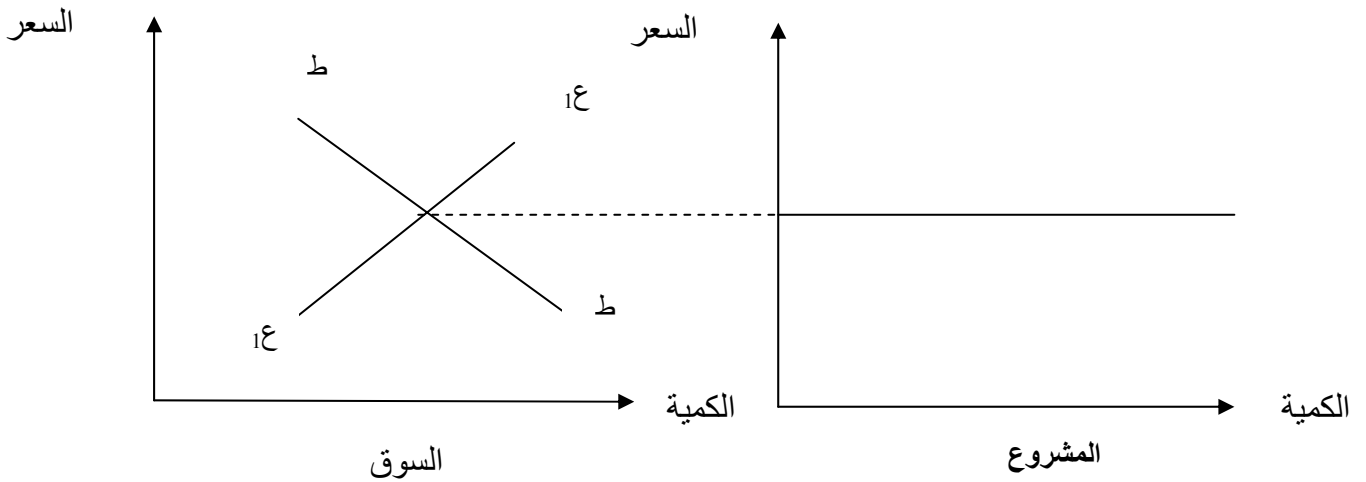
- إذا كانت المرونة < 1 ، ذلك يعني أن الطلب على السلعة (A) مرن بالنسبة لسعر السلعة (B) و أما إذا كانت المرونة أقل، فذلك يعني أن الطلب على السلعة (A) غير مرن بالنسبة لسعر السلعة (B).
- إذا كانت إشارة المرونة سالبة، فذلك يعني أن ارتفاع سعر السلعة (B) يؤدي إلى نقص الطلب على السلعة (A)، و منه فالسلعتان مكملتان.
- إذا كانت إشارة المرونة موجبة، فذلك يعني أن ارتفاع سعر السلعة (B) يؤدي إلى زيادة الطلب على السلعة (A)، و منه فالسلعتان بديلتان.
- إذا كانت المرونة $= 0$ ، فذلك يعني أن السلعتان مستقلتان.

* شكل السوق : (1)

إن شكل السوق يختلف من ناحية المنافسة السائدة فيه، حيث يمكننا التمييز بين سوق منافسة كاملة و سوق احتكار مطلق و سوق منافسة احتكارية.

ففي حالة الأسواق التي تسودها المنافسة الكاملة، فإن سعر البيع يتحدد وفق العرض و الطلب و ذلك وفق الشكل التالي:

المنحنى "5": تبين نقطة التوازن على المشروع



و وفق هذا السعر المحدد فإنه يمكن للمشروع بيع أي كمية ينتجها من السلعة في السوق، فمن أهم سمات الأسواق التي تسودها المنافسة الكاملة نجد:

- كبر عدد المشترين و البائعين في السوق و صغر الكمية التي يتعامل فيها كل منهم.
- حرية الدخول إلى الأسواق و الخروج منها، و تنقل السلع بينها إضافة إلى عدم وجود قيود على الأسعار.
- تجانس السلع المعروضة في السوق باختلاف البائع.
- توفر العلم التام بكل ظروف السوق لكل المتعاملين فيه.

(1) محمد عبد المنعم عفر، "الاقتصاد الإسلامي، الاقتصاد الجزئي"، دار البيان العربي للطباعة و النشر و التوزيع، جدة، المملكة العربية السعودية، 1985، ص 323.

أما الأسواق التي تسودها حالة الاحتكار المطلق، فإن السعر المحدد يتحدد من طرف البائع، و يقوم بإنتاج الكمية التي يرغب المستهلكون الحصول عليها، و يمكن له التأثير على أذواقهم عن طريق الحملات الإعلانية المكثفة.

أما الأسواق التي تسودها حالة المنافسة الاحتكارية فإن منحى الطلب يتحدد بناءا على الإنتاج المتميز لكل وحدة إنتاجية، و مدى ارتباط المستهلكين بنوع معين من المنتجات، أو بماركة معينة.

فمن أهم صفات الأسواق التي تسودها حالة المنافسة الاحتكارية نجد:

- كبر عدد البائعين و التي تتميز منتوجاتهم عن بعضها البعض، خاصة بالعلامات التجارية، و لكن تكاد تكون بديلة لبعضها البعض.

* خطة الاستثمار القومية و مكوناتها :

إن معرفة كيفية توزيع الاستثمارات حسب الأولوية التي أعطتها الدولة لكل قطاع، فإنها تساعد في التنبؤ بحجم الطلب، فمثلا إذا عرفنا حجم الاستثمار المخصص لقطاع السكن يساعدنا في تقدير الطلب على السلع المستعملة في البناء كالحديد و الاسمنت.

* الدخل القومي و نمط توزيعه :

إن حجم الطلب الكلي على سلعة معينة يتوقف على نمط توزيع هذا الدخل بين الطبقات لذا لا بد من معرفة شكل و نسب توزيع الدخل القومي حتى يمكن معرفة و تقدير حجم الطلب على السلعة التي نتيجة المشروع إلى إنتاجها.

* التدخل الحكومي:

يتمثل التدخل الحكومي في السياسة الضريبية التي تتبعها الدولة، إضافة إلى الإعانات و التسعير الجبري. فبالنسبة للسياسة الضريبية فتتمثل في الضرائب المباشرة المفروضة على دخول الأفراد ، ذلك ما يولد نقص في استهلاكهم، و تعديل استخداماتهم للدخل وفقا للمرونة بين الاستهلاك و الادخار.

و الضرائب الغير المباشرة المتمثلة في الضرائب و الرسوم المفروضة على السلعة، ذلك ما يولد ارتفاع في سعرها و بالتالي انخفاض الطلب عليه.

أما الإعانات فتقدمها الدولة لإعانة بعض السلع حتى تصل إلى فئات الدخل المنخفض، و بأسعار في متناولهم.

هذا من شأنه توسيع دائرة الطلب على تلك السلعة أما التسعير الجبري فهو وضع الدولة حد أعلى لسعر السلعة المعنية، لا ينبغي أن تعرض سلع المنتجين بسعر أكبر منه.

هذا ما يولد في بعض الأحيان حالة يكون فيها العرض أقل من الطلب و بالتالي عدم حصول كافة المستهلكين على تلك السلعة و بالتالي وجود سوق سوداء لتلبية الطلب بسعر أكبر بكثير من السعر المحدد.

* عدد السكان والمعدلات السكانية:

إن الطلب على السلع في مجتمعات تتميز بارتفاع معدل نمو السكان يكون أكبر بكثير من الطلب على السلع في المجتمعات التي تتميز بثبات أو انخفاض معدل نمو السكان.

كما أن معدل المواليد له أثر كبير في الطلب على بعض السلع ، بحيث أن زيادة نسبة المواليد تؤدي إلى زيادة الطلب على ملابس الأطفال ، والعكس صحيح، أي أن انخفاض نسبة المواليد تؤدي إلى انخفاض الطلب على ملابس الأطفال مثلا.

* ميول واتجاهات الجماعات المؤثرة :

ونقصد بالجماعات المؤثرة الطوائف الدينية ، والعلمية ،والسياسية، والتي قد تؤثر في سلوك الفرد الاستهلاكي ، فإذا كان للطوائف الدينية تأثير كبير في المجتمع فإن هذا يؤدي إلى نقص الطلب على الهوائيات و الملابس الخليعة .

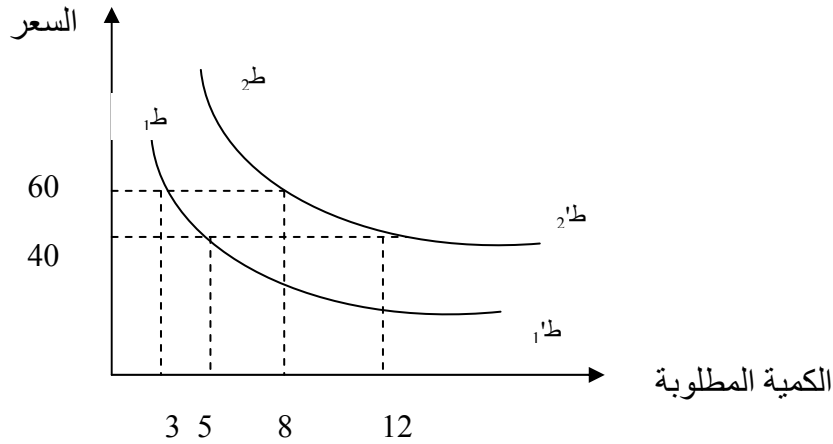
* جودة السلعة :

فالجودة هي القيمة التي يحددها المستهلك في سلعة معينة، أو درجة إشباع السلعة للمستهلك، لذا لابد أن تتضمن السلعة جودة من حيث التصميم بما يتوافق مع السلع البديلة.

* ذوق المستهلك:

إن أذواق المستهلكين تختلف من فرد لآخر، ومن أهم العوامل المؤثرة في أذواق المستهلكين، نجد الإعلان وحملات الدعاية على سلعة معينة، لذا فكلما زادت المصاريف المتعلقة بالإعلان تزداد الكمية المطلوبة على السلعة وذلك ما يوضحه الشكل التالي:

المنحنى "6": تأثير الطلب على السلعة بتغير ذوق المستهلك



في هذا المنحنى نلاحظ أن منحنى الطلب قد انتقل من الوضع (ط₁، ط₁) إلى الوضع (ط₂، ط₂) وهذا دليل على زيادة الكمية المطلوبة نتيجة زيادة حملات الإعلان والدعاية على السلعة فبعد أن كانت الكميات المطلوبة عند الوضع (ط₁، ط₁) 3 وحدات عند السعر 60 و 5 وحدات عند السعر 40، أصبحت 8 وحدات عند السعر 60 و 12 وحدة عند السعر 40 وذلك في الوضع (ط₂، ط₂) أي بزيادة الحملات الإعلانية.

المطلب الثاني: العوامل المحددة للعرض (1)

والتي يمكن حصرها في :

* أهداف المشروعات :

فإذا كان هدف المشروع هو اكتساب الأسواق الجديدة ، حتى لو كان على حساب الأرباح ، وذلك لفترة زمنية معينة ، فإن المشروع سوق يقوم بعرض كميات أكبر من المنتوجات التي تحقق له أقصى ربح ممكن.

* المستوى الفني و التكنولوجي:

لقد كان لاستعمال التقنيات الحديثة تكنولوجيا الأثر الإيجابي في عملية الإنتاج، فلقد تضاعف مستوى إنتاجية الفرد عدة مرات، نتيجة استعمال التكنولوجيا الحديثة و المتطورة في العملية الإنتاجية.

(1) محمد عبد الفتاح الصيرفي، "دراسة الجدوى الاقتصادية و تقييم المشروعات"، دار الفكر للطباعة و النشر و التوزيع، عمان، الأردن، 2002 ، ص 71.

*** سعر السلعة :**

إن العلاقة بين سعر السلعة والكمية المعروضة هي علاقة طردية ، فزيادة سعر السلعة يؤدي إلى زيادة الكمية المعروضة وذلك بغية تحقيق المزيد من الأرباح.

*** أسعار خدمات عوامل الإنتاج:**

إن العلاقة بين توفر عوامل الإنتاج و الكمية المعروضة هي علاقة طردية ، وذلك لكون توفر عوامل الإنتاج و بأسعار منخفضة تؤدي على زيادة الكمية المعروضة بغية تحقيق المزيد من الأرباح ، لأن انخفاض أسعار عوامل الإنتاج تؤدي إلى نقص التكاليف التي يتحملها المنتجون ومنه زيادة هامش الربح.

*** مرونة العرض :**

لحساب مرونة العرض أهمية في تبين مدى استجابة الكمية المعروضة وفقا للتغير في سعرها، كما أنها ترتبط بمرونة عرض خدمات عوامل الإنتاج ، التي تشترك في إنتاج السلعة و التي تزداد بزيادتها وتقل بانخفاضها.

*** التغيرات في المخزون والقدرة على التخزين :**

إن الكمية المعروضة من السلعة التي يستغرق إنتاجها مدة زمنية قصيرة تكون أكبر من الكمية المعروضة من السلعة التي يستغرق إنتاجها مدة زمنية كبيرة.

*** البيئة الاستثمارية:**

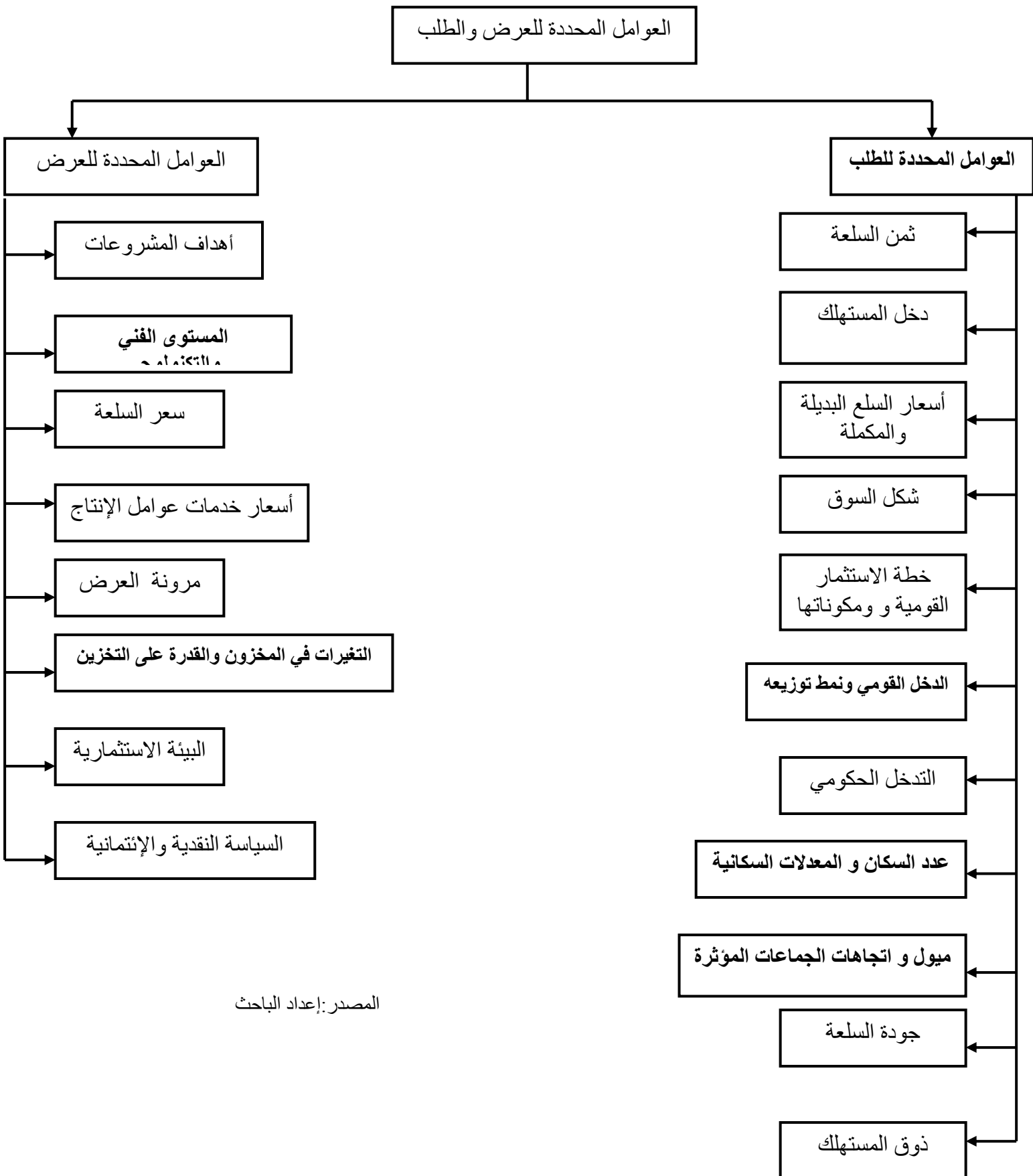
إن الاستقرار السياسي و توفير المناخ الملائم للاستثمار يعتبران من أهم العوامل المؤثرة في قرارات المستثمرين ، هذا ما يؤثر على الكمية المعروضة من السلعة ، فاستقرار البلاد السياسي يؤدي إلى زيادة المستثمرين و منه زيادة الإنتاج من السلع.

*** السياسة النقدية والائتمانية :**

تؤثر السياسة النقدية و الائتمانية في الكمية المعروضة من خلال تحكم البنك المركزي (بنك البنوك) في البنوك التجارية ، وفي قدرتها على خلق الودائع ، وذلك عن طريق تغيير نسبة الاحتياطي النقدي الواجب على البنوك الاحتفاظ بها ، هذا ما يترجم انخفاض القروض الممكن منحها للمشروعات وبالتالي عدم قدرة المشروعات على زيادة إنتاجها .

أما عند قيام البنك المركزي بعملية تخفيض سعر الخصم ، فإن ذلك يعتبر تشجيعا للبنوك التجارية على الاقتراض منه مقابل إقراضها للمشروعات ، وبالتالي زيادة قدرة المشروعات الإنتاجية ، هذا ما يؤدي إلى زيادة الكمية المعروضة من السلع.

الشكل "5": العوامل المحددة للعرض و الطلب



المصدر: إعداد الباحث

المبحث الثالث: مصادر وأساليب جمع المعلومات والبيانات

إن المشروع يحتاج إلى مجموعة من معلومات وبيانات تساعد على معرفة وضعيته في السوق ، كما أن دراسة الجدوى هي دراسة علمية ، فهي تتطلب مجموعة معلومات وبيانات تساهم في هذه الدراسة، هذه المعلومات تختلف مصادر وأساليب جمعها لذا فإن مصادر جمع المعلومات تختلف من ناحية جاهزيتها ، فهناك معلومات جاهزة وهناك معلومات لا بد على الباحث أن يجمعها بنفسه ، لذا نفرق بين مصدرين أساسيين لجمع المعلومات والبيانات وهما:

المطلب الأول: المصدر الغير ميداني (البيانات الثانوية) (1)

تعرف المعلومة حسب الحاجيات الإنسانية، فهي عبارة عن محتوى التبادلات بين الإنسان و محيطه. فمن مرادفات المعلومة نجد: معطية، حدث، ملاحظة. فمن المعلومة نجد:

- دور المعلومة هو إلغاء عدم التأكد.
- علاقة التبادل بين المعلومة و محيطها يسمح بتطور النظام الذي يستعمل المعلومة، و ذلك ما يؤدي إلى تشغيل النظام و تطوره.
- فالمعلومة تساعد متخذ القرار في المنظمة على استعمالها في اتخاذ قراراته و ترشيدها، و ذلك بعد معالجة تلك البيانات.
- إن المصدر الغير ميداني يحتوي على البيانات التي سبق جمعها بواسطة أجهزة خارجية وتكون معدة للاستخدام ،هذا الاستخدام يكون بسرعة وبأقل تكلفة ، كما أن هذه البيانات يمكن الحصول عليها من الأجهزة الداخلية للمشروع وبالتالي هذا المصدر الغير ميداني يحتوي على عدد من المصادر الفرعية .

I - البحوث السابقة : والتي يمكن الحصول عليها من:

- *البيانات التي تنشرها الصحف، وكالات الإعلان وأجهزة البحوث المتوفرة في التلفزيون.
- *البيانات التي تنشرها الاتحادات الصناعية والغرف التجارية.
- *البيانات التي تنشرها البنوك التجارية والصناعية، خاصة البنك المركزي (بنك البنوك).
- *البيانات والمقالات المنشورة في المراجع العلمية ،الدوريات و النشريات والمجلات العلمية المتخصصة ومراكز الأبحاث التي تتوفر عليها الجامعات والمعاهد العلمية.

(1) سمير محمد عبد العزيز، مرجع سبق ذكره، ص 52-54.

- * البيانات التي تنشرها شركات المعلومات التسويقية المتخصصة.
- *البيانات التي تنشرها إدارات البحث والتطوير و التمويل والإنتاج التي تتوفر عليها الشركة.

II - تقارير مندوبي البيع والموزعين والوسطاء :

قبل أن تعتمد المؤسسة على تقارير مندوبي أو رجال البيع لابد من أن يكون الاستثمار البشري للمؤسسة جيد وذلك من خلال : (1)

- 1- توظيف رجال البيع.
 - 2- نظام آجري مغري.
 - 3- إشعار وإعلام رجال البيع بالإستراتيجية المتبعة.
 - 4- وضع دورات تدريبية مستمرة.
- هذه التقارير تحتوي على تبين مدى إرضاء الزبائن عن السلعة واقتراحاتهم بخصوص تطويرها، وأخذ رأيهم ووجهة نظرهم بالنسبة للسلع المنافسة بعين الاعتبار، والعمل على معرفة نقاط القوة و الضعف في سلع المشروع و في السلع المنافسة، و العمل على تجاوز نقاط الضعف الموجودة في سلع المشروع و الاستفادة من نقاط قوة السلع المنافسة، وتبيين مدى نجاعة الطرق ، عرض السلع ومقارنتها بالسلع البديلة والاهتمام بشكاوى الزبائن.

III - الإحصاءات الرسمية:

وتشمل على كل التقارير التي تنشرها الهيئات و المؤسسات الاقتصادية والصناعية والتجارية والزراعية وأجهزة الإحصاء ومصالح الحكومة. وذلك في شكل إحصاءات كتعداد السكان ومعدلات الزواج وبيانات الخطط القومية وبيانات الصادرات و الواردات.

فالبيانات والمعلومات الثانوية تقدم لنا العديد من المعلومات التي تتعلق بالمتغيرات الاقتصادية التي تؤثر بصورة مباشرة وغير مباشرة على محددات نطاق السوق ، ومن أهم تلك المعلومات:

- بيانات ومعلومات عن السلعة والتكلفة.
 - بيانات ومعلومات عن الاستهلاك و الإنتاج في الفترات السابقة و الفترات المستقبلية.
 - بيانات عن ظروف التسويق الجارية.
 - بيانات عن الاقتصاد العام و السكان واليد العاملة.
- فالبيانات الثانوية لا يمكن الاعتماد عليها بصورة مباشرة، ففي بعض الأحيان تكون قديمة وغير ملائمة لاحتياجات الباحث، بالإضافة إلى عدم ثبات العوامل المؤثرة في البيانات الثانوية والتي تختلف من سنة لأخرى.

المطلب الثاني: المصدر الميداني أو البيانات الأولية: (1)

و هذه البيانات يتم جمعها لأول مرة من الميدان، وللحصول على البيانات الأولية، لابد من استعمال إحدى الطرق التي سنتطرق إليها.

قبل التطرق إلى هذه الطرق لابد من التطرق إلى العينات التي سنقوم بدراستها وتعميم الدراسة على المجتمع.

*** العينات العشوائية الاحتمالية :**

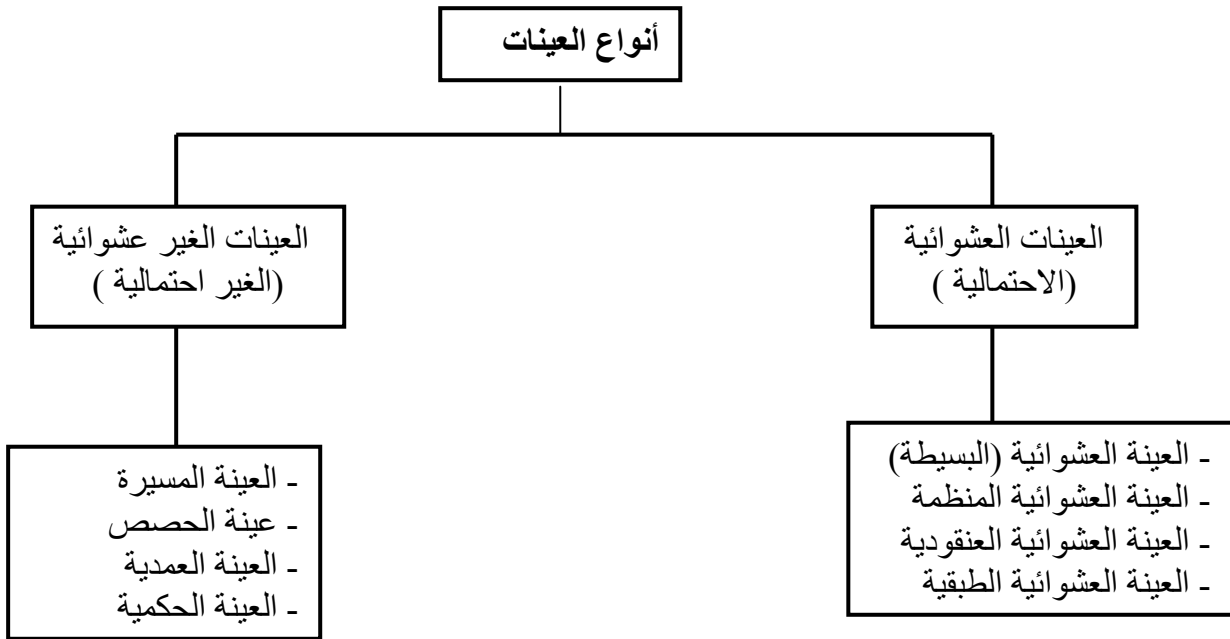
و نختار هذه العينة على أساس السحب العشوائي عن المجتمع المدروس، حيث تكون عناصر المجتمع لها فرص متساوية للظهور في العينة التي نقوم بتكوينها، وهذه الطريقة تعتبر من الطرق الأكثر علمية، لأنها تمكن من استخدام الوسائل و الأدوات الإحصائية المعروفة.

*** العينات الغير عشوائية (الغير احتمالية):**

وهذه العينة لا يستخدم في اختيارها قانون الصدفة و الشكل التالي يبين لنا أنواع العينات:

(1) محمد فريد الصحن، مصطفى أبو بكر، "بحوث التسويق، مدخل تطبيقي لفاعلية القرارات التسويقية"، الدار الجامعية للطبع و النشر و التوزيع، مصر، 2000 ، ص 124.

الشكل "6": أنواع العينات



الطرق المستعملة لجمع البيانات الأولية:

I- الاستقصاء:

و يستخدم هذا الأسلوب في جمع البيانات من خلال توجيه مجموعة من الأسئلة إلى المستقصين منهم، فمن خلال الاستقصاء هناك أربعة طرق لجمع المعلومات والبيانات وهي:

1/ المقابلة الشخصية:

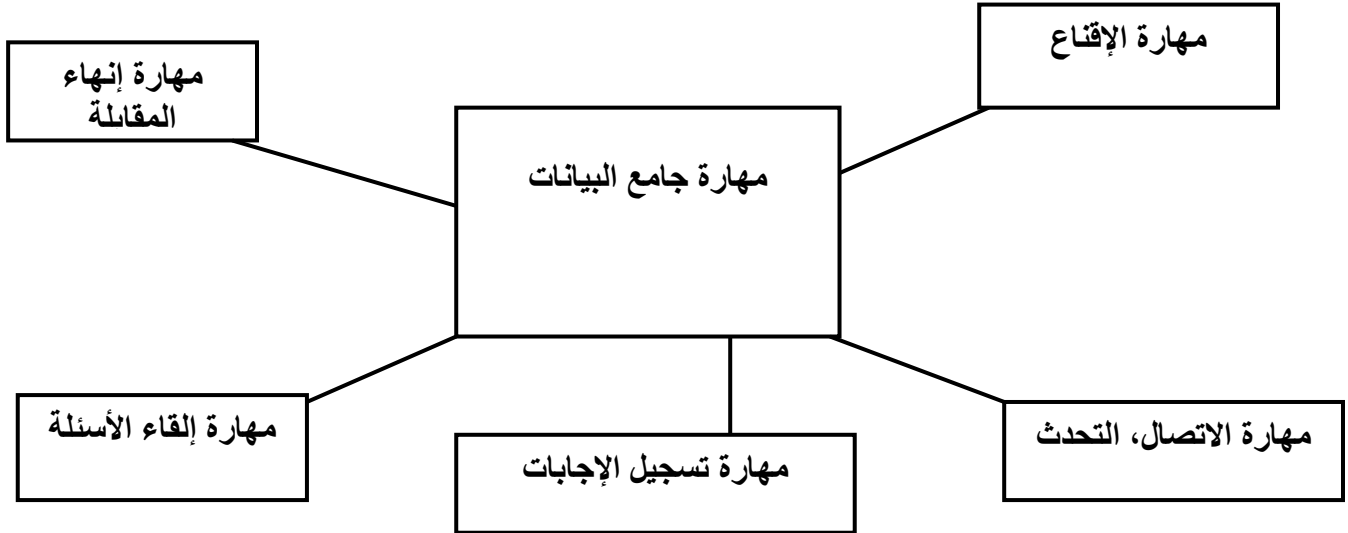
ويتم فيها تواجد الباحث مع المستقصين منهم وفيها : (1)

- المقابلة النمطية، وتتم باستخدام قائمة استقصاء نمطية توجه إلى مفردات العينة موضوع البحث، وبنفس الطريقة، وهي تعتمد على المقابلة الموجهة.

- المقابلة المتعمقة والتي تعتمد على المقابلة الموجهة و هي تعتمد على عناصر أساسية يراد إثارتها مع المستقصي منه، وطريقة توجيه الأسئلة تختلف من شخص لأخر، وهي تصلح مع الأفراد الذين لديهم الخبرات، وفي حالة دراسة الحالات.

(1) محمد فريد الصحن، مصطفى أبو بكر ، مرجع سبق ذكره، ص 125-130.

- المقابلة الجماعية ، والتي تعتمد على تقابل المستقصي مع المستقصين منهم الذين يتراوح عددهم بين 5 و30 مستقصي منهم ، وتستخدم في حالة قياس انطباعات الزبائن حول سلعة محددة أو رسالة إعلانية محددة و القائم بالمقابلة الشخصية لابد أن تتوفر فيه عدة صفات يمكن تبينها في الرسم التالي :



المزايا:

- تمكن هذه الطريقة الباحث من الحصول على أقصى قدر من المعلومات، كمعرفة رد فعل المستقصي منه عن السلع، و نستطيع فيها معرفة صدق المعلومات عن طريق الملاحظة خلال المقابلة.
- ارتفاع معدلات الاستجابة و الردود، نتيجة عدم قدرة المستقصي منه التهرب من الإجابة، بالإضافة إلى متعة بعض الأفراد، حين يتحدثون عن الموضوع، بدلا من الرد عن طريق البريد مثلا.

العيوب:

- تعتبر هذه الطريقة من أعلى الطرق من حيث التكلفة.
-
- عدم ملائمة الأسئلة الموجهة في بعض الأحيان ، وعدم ملائمة الوقت المخصص للمقابلة.

2/ أسلوب البريد:

و وفق هذه الطريقة يتم إرسال قائمة أسئلة بالبريد لمفردات العينة المختارة.

المزايا:

- إمكانية وصول قائمة الأسئلة إلى جميع أنحاء العالم دليل على التوزيع الواسع الانتشار التي يتميز بها.
- تتميز هذه الطريقة بكونها تتطلب تكلفة أقل من تكلفة طريقة المقابلة.
- ملائمة هذه الطريقة لبعض الأفراد لأنها تترك لهم الوقت الكافي للبحث عن المعلومات وتتيح لهم فرصة الإجابة عن الأسئلة دون حرج.
- عدم تأثر المستقضي منه بالمقابل وبالتالي عدم تحيزه إلى جهة معينة عند إدلائه بالتصريحات.
- تسمح بإعداد قائمة أسئلة طويلة نسبياً.

العيوب:

- ضعف معدل الإجابات المحصل عليها.
- قلة الثقة من المعلومات التي نحصل عليها.
- صعوبة الحصول على عناوين بعض الأشخاص.
- التأخر في الحصول على المعلومات.

3/ أسلوب الهاتف:

- هذه الطريقة تصلح في الموضوعات التي تتطلب معرفة الآراء فوراً، وتستخدم في الحوارات التلفزيونية كمعرفة رأي محلل سياسي في قضية سياسية معينة.

المزايا:

- الحصول على الإجابات في وقتها.
- تكاليف هذه الطريقة أقل بالمقارنة مع المقابلة الشخصية أو البريد.
- إمكانية الاتصال بالأفراد الذي يصعب الوصول إليهم.
- المرونة في الاتصال (البيت، العمل، الشارع).
- إمكانية الإقناع في الإجابة.

العيوب:

- تفاوت درجة الترقية الهاتفية من بلد إلى آخر.
- عدم القدرة من التأكد من شخصية الفرد الذي يتكلم معنا.
- دليل الهاتف يمكن أن لا يحتوي على اسم أو رقم الهاتف الشخصي.
- حساسية استخدام الهاتف في بعض الحالات.
- عدم التمكن من استعراض الوثائق عبر الهاتف.

4/ أسلوب الحاسب الآلي:

وهذا الأسلوب يعتبر من أحدث الوسائل لجمع البيانات ميدانيا ، واستعمل عن طريق تثبيت الحاسب الآلي في المراكز التجارية و أماكن التسويق الكبرى ويطلب من الفرد الإدلاء أو الإجابة عن الأسئلة.

المزايا:

- إمكانية استعراض وسائل الإيضاح كالوثائق.
- السرعة في إجراء المقابلات .
- الدقة في عرض الأسئلة والحصول على الإجابات .

العيوب:

- ارتفاع التكاليف و المتمثلة في تكاليف الأجهزة والإنترنت.
 - عدم ملائمة هذا الأسلوب للعديد من الأفراد لعدم قدرتهم على التعامل مع الحاسوب.
 - عدم حصول كل الأفراد على حاسوب وعدم القدرة على الاشتراك بالإنترنت.
- كما أنه يمكن أيضا الحصول على المعلومات من خلال عملية سبر الآراء التي تقوم بها بعض الهيئات المتخصصة في ذلك.
- كعملية تكليف المعهد الفرنسي والدولي لعمليات سبر الآراء (إسبوس) من قبل DJEZZY بغية إنجاز دراسة حول سوق النقال الجزائري وتطورات وميول الزبائن في مجال الخدمات (1).

II-الملاحظة:

- وفق هذه الطريقة يقوم الباحث بملاحظة سلوك الفرد محل الدراسة، وذلك خلال مواقف معينة، وفي هذه الطريقة نجد عدة تقنيات وهي: (2)
- طريقة المرايا الغير العاكسة.
 - طريقة التتبع.
 - الملاحظة في المخابر.
 - المقابلات في مكان الملاحظة .

(1) جريدة الخبر اليومي، " الاثنين 26 ديسمبر 2005، الموافق لـ 24 ذي القعدة 1426 هـ"، السنة السادسة عشر، 4587، ص 10.

(2) عصام الدين أمين أبو علفة، "المعلومات و البحوث التسويقية"، مؤسسة طبية النشر و التوزيع القاهرة، مصر، 2002، ص 120.

المزايا:

- تمكن تسجيل العلاقات فور حدوثها.
- نقل احتمالات تحيز المستقصي منهم بالباحث.
- نقل احتمالات التميز نتيجة لمضي الوقت القصير، بين وقت حدوث الظاهرة ووقت تسجيلها.

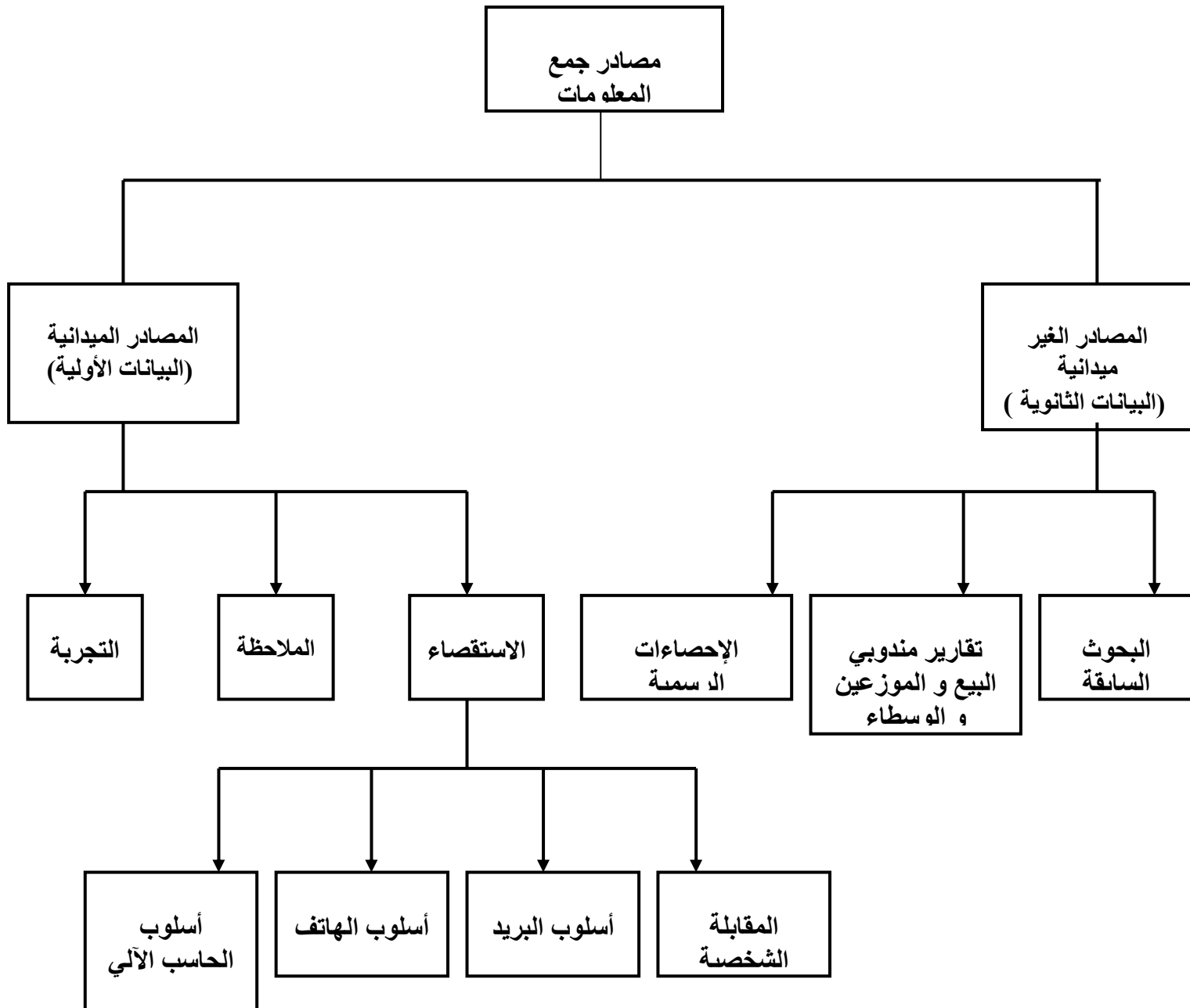
العيوب:

- تركز على التغيرات القصيرة الأجل فقط.
- تحتاج لدرجة عالية من التدريب من القائم بالملاحظة.
- أكثر تكلفة.
- يصعب الاعتماد عليها في دراسة الاتجاهات و الدوافع.

III- التجربة :

هذه الطريقة تستخدم في حالة الرغبة في معرفة العلاقة السببية و التأثيرية بين متغيرين، بحيث يكون أحدهما يمكن التحكم فيه، و الثاني يحدث تغيرات معينة، هذا الأسلوب يستعمل في اختبار الحملات الإعلانية في مناطق معينة، و اختبار التغير الذي سيحدث في منطقة معينة مقارنة بمنطقة مماثلة لا تطبق فيها هذه الحملة الإعلانية.

الشكل "7": مصادر جمع المعلومات وأساليبها



المصدر: إعداد الباحث

المبحث الرابع: أساليب تقدير الطلب المستقبلي و تحديد خطة المبيعات

لكي يخطط المشروع لعملياته الإنتاجية و تحديد احتياجاته من الآلات و المواد الأولية، فلا بد من أن تتوفر لديه معلومات تقديرية عن الطلب في السوق، خلال الفترة الزمنية القادمة، و هذه المعلومات يتحصل عليها باستخدام طرق التنبؤ الاقتصادية و الإحصائية و التي تعتمد على الخبرة، كما أنه لا بد على المشروع من وضع خطة مبيعات تهتم بجودة المشروع و قنوات التوزيع.

المطلب الأول: أساليب تقدير الطلب المستقبلي

هذه الأساليب أو الطرق هي:

الفرع الأول: الطرق الاقتصادية

و يمكن إنجازها فيما يلي:

1/ طريقة متوسط الاستهلاك الحالي: (1)

و فيها يتم تقدير الطلب على السلعة، اعتمادا على بيانات الاستهلاك الحالي للسلعة في السوق، و ذلك حسب الخطوات التالية.

أ- تقدير حجم الاستهلاك الفعلي للسلعة في السوق حاليا، و ذلك بالعلاقة التالية:

$$\text{حجم الاستهلاك الحالي} = \text{حجم الإنتاج الحالي للسلعة محليا} + \text{الواردات من السلعة} - \text{الصادرات من السلعة}$$

ب- معرفة متوسط الاستهلاك الفعلي الحالي و ذلك بالعلاقة التالية :

$$\text{متوسط الاستهلاك الفعلي الحالي} = \frac{\text{حجم الاستهلاك الحالي الفعلي}}{\text{عدد السكان الحالي}}$$

(1) أحمد سعيد بامخرمة، "اقتصاديات جدوى المشروعات الاستثمارية"، دار الزهراء النشر و التوزيع، الرياض، المملكة العربية السعودية، 2001، ص 20 .

ج- معرفة الطلب المستقبلي للسلعة:

و ذلك بضرب متوسط الاستهلاك الحالي الفعلي في عدد السكان المتوقع في السنوات القادمة من الدراسة. هذه الطريقة مفيدة بالنسبة للسلع الشائعة الاستخدام، و لكن تقل أهميتها بالنسبة للسلع التي تستهلكها فئة معينة من المستهلكين.

2/ طريقة مرونة الطلب السعرية و مرونة الطلب الدخلية : (1)

أ- مرونة الطلب السعرية :

و هي تبين مدى التغير النسبي في الكمية المطلوبة بالنسبة للتغيير في سعرها، و علاقتها كما يلي:

$$E_p = \frac{\frac{\Delta Q}{Q}}{\frac{\Delta P}{P}}$$

ΔQ : التغير في الكمية المطلوبة

ΔP : التغير في السعر

Q : الكمية الأصلية

P : السعر الأصلي

و تقوم هذه الطريقة بالمراحل التالية :

- انطلاقاً من البيانات المتوفرة لدى الشركة حول حجم الطلب على السلعة خلال فترات زمنية معينة ، و عند مستويات أسعار مختلفة، فإننا نقوم بحساب المرونة عند كل المستويات.
- بمعرفة المرونة و السعر الذي تباع به الوحدة، يمكننا تقدير الطلب المستقبلي.
- و هذا المعامل (المرونة السعرية) يفيد في دراسة الحساسية في اقتصاديات المشروع و في دراسة مستويات الأسعار التي قد تسود في المستقبل.

(1) محمد هشام خواجهكية، "دراسات الجدوى للمشروعات الصناعية"، مكتبة دار الثقافة للنشر و التوزيع، عمان، الأردن، 2004 ، ص 132.

ب- مرونة الطلب الدخلية :

فهي تنصرف إلى تبين درجة استجابة التغيير في حجم الطلب على السلعة للتغيير في دخل الفرد، أو التغيير النسبي للطلب بالنسبة للتغيير النسبي في الدخل، و علاقتها كما يلي :

حيث:

$$\frac{\Delta Q}{\Delta R} = \frac{R}{Q}$$

ΔQ : التغير في الكمية

ΔR : التغير في الدخل

Q : الكمية الأصلية

: الدخل الأصلي R

و هذه المرونة الدخلية تتبع نفس خطوات المرونة السعرية.

الفرع الثاني: الطرق الإحصائية و الرياضية

1/ طريقة تحليل السلاسل الزمنية:

هذه الطريقة تستعمل البيانات التاريخية للطلب على السلعة في توقع الطلب المستقبلي عليها، و ذلك من خلال رصد اتجاه تغيير هذه البيانات عبر الزمن السابق، و إسقاط هذا الاتجاه على نمط التغيرات في الطلب على السلعة في المستقبل، و منه فهذه الطريقة هي أسلوب يعالج الطلب على السلعة كمتغيرات ثابتة، و الزمن هو المتغير خلال فترات مستقلة (1).

و في هذه الطريقة هناك متغيرات لا بد من معرفتها، فمثلا زيادة المبيعات ب 10 % في الربع الثاني من السنة بالمقارنة مع الربع الأول، فهل هذه الزيادة ناتجة عن النمو الطبيعي، رواج اقتصادي دوري، تغير موسمي، لذا لا بد من دراسة التغيرات التالية:

***تغيرات الاتجاه العام:**

و هي تعكس التغيرات في سلوك الظاهرة في المدى الطويل نسبيا، و تأخذ اتجاهها صعوديا أو تنازليا. و يمكن التعبير عن الاتجاه العام بالمعادلة التالية :

(1) أحمد سعيد بامخرمة، مرجع سبق ذكره، ص 30-31.

حيث:

ط : الطلب على السلعة في السنة ز

أ: المعامل الثابت الذي يمثل حجم الطلب الذي لا يتغير

ب : معامل متغير الزمن

ز: الزمن و هو ممثل بالسنوات

$$ط ز = أ + ب ز$$

*التغيرات الموسمية:

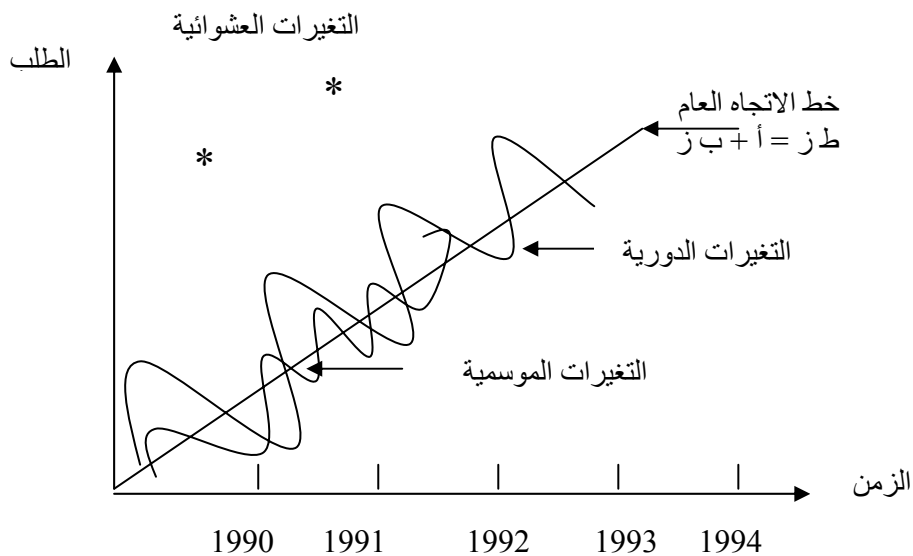
و هي التغيرات الحادثة في الطلب و التي تكرر نفسها خلال وحدة من الزمن كزيادة الكميات المباعة من سلعة ما خلال مواسم الأعياد و المناسبات.

*التغيرات الدورية:

و هي التغيرات التي تحدث في الطلب خلال فترة لا تتعدى السنة. و هذا النوع من التغيرات أكثر وضوحا في الاقتصاديات الرأسمالية التي ترتبط باقتصاد السوق و مدى الحالة الاقتصادية سواء كانت في حالة رواج أو كساد.

الشكل التالي يبين لنا كل التغيرات بالنسبة للاتجاه العام:

المنحنى "7": تأثر خط الاتجاه العام بالتغيرات الدورية و الموسمية



*التغيرات الغير منتظمة أو العرضية:

و هي التغيرات المفاجئة و التي ليس لها صفة الانتظام، و هي تحدث لظروف غير متوقعة.

و لقياس الاتجاه العام نستعمل الطرق التالية :

-تمهيد المنحنى باليد

- المتوسطات المتحركة

- شبه المتوسطات

- المربعات الصغرى

2/طريقة تحليل الارتباط و الانحدار: (1)

إن قياس الارتباط يعتمد على قياس العلاقة بين متغيرين أو أكثر، و تحديد اتجاهها.

و التحليل هنا يقوم على أساس وجود متغير تابع و مستقل، فالمستقل سيبقى في اتجاهه المتغير التابع، فعند تحديد العلاقة الرياضية بين المتغيرين و بمعرفة بيانات المتغير المستقل، فإنه يتم معرفة المتغير التابع.

فإذا كانت المبيعات تتأثر مثلاً بعدد السكان، فتحدد هذه العلاقة كمياً يمكن من التنبؤ بالمبيعات و ذلك بمجرد معرفة عدد السكان.

تندرج مقاييس الارتباط بين البسيط و الجزئي و المتعدد، و ذلك على النحو التالي :

- معامل بيرسون للارتباط البسيط " person product moment correlation " :

هو أسلوب للقياس الكمي للعلاقة بين المتغيرات المستقلة كعدد السكان، ثمن السلعة و المتغير التابع و هو المبيعات، و هذا الأسلوب يعتبر كخطوة أولية يتم الاعتماد عليها في حساب و تقدير معاملات الارتباط الجزئي و المتعدد.

- معامل الارتباط المتعدد multiple correlation coefficient :

و أهمية هذا المعامل تتجلى في تحديده للعلاقة بين المبيعات و العوامل التي تؤثر فيها مجتمعة، أي تأثر المبيعات بعدد من المتغيرات مع بعضها البعض، و مبيعات الشركة تتأثر بثمن السلعة.

و يتأثر ثمن السلعة بدوره بالمستوى العام للأسعار و أسعار السلع البديلة.

(1) سمير محمد عبد العزيز، مرجع سبق ذكره، ص 7.

- معامل الارتباط الجزئي partial correlation coefficient:

هذا المعامل يساعد على توضيح أثر العوامل المؤثرة في المبيعات، وذلك باستبعاد أثر العوامل الأخرى والإبقاء على عامل واحد فقط والعمل على معرفة تأثيره بمفرده على المبيعات كتحديد العلاقة بين كمية المبيعات و ثمن السلعة، وذلك بإلغاء العوامل الأخرى، كالمستوى العام للأسعار، وأسعار السلع البديلة. أما من الناحية الإحصائية ومقاييس الارتباط المحصل عليها تفيد في معرفة درجة العلاقة بين متغير أو أكثر وبين المبيعات، وهذه المعرفة لا تفيدنا كثيرا إلا إذا تمكنا من استخدامها في التنبؤ بقيمة المبيعات. أما بالنسبة لخطوط الانحدار فهي تحقق لنا الفائدة التي نرجوها من دراستنا للعلاقة بين مبيعات الشركة والعوامل المؤثرة فيها، وهي تصور في شكل بياني أو جبري وعلى ضوء هذه العلاقات الارتباطية، يكون لدينا ثلاث نماذج للانحدار.

* نماذج الانحدار الخطية linear regression :

و هذا النموذج يستعمل عندما تكون العلاقات بين المتغيرين على صورة خطوط مستقيمة، أي تربطها معادلات الدرجة الأولى للخط المستقيم:

حيث:

X : متغير مستقل

y : متغير تابع

a, b : ثوابت يتم تحديدها

$$Y = a + bx$$

* نماذج الانحدار المتعدد الخطي multiple linear regression :

و هذا النموذج يستعمل عندما يكون هناك أكثر من متغير مستقل، يعتمد عليهم المتغير التابع (المبيعات) و تربطهم جميعا علاقات خطية، و تكون المعادلة من الشكل التالي:

$$Y = a_1 + b_1x_1 + b_2x_2 + \dots + b_nx_n$$

حيث:

a, b₁, b₂,b_n : ثوابت يتم تحديدها.

* نماذج الانحدار الغير خطية non linear regression :

و هذا النموذج يستعمل عندما يكون هناك عدة متغيرات تربطها ببعضها البعض علاقات غير خطية، و ذلك على شكل منحنيات، و كل هذه النماذج فلا بد من استعمال الحاسبات الآلية.

الفرع الثالث: الطرق التي تعتمد على الخبرة و التقدير الشخصي

و هذه الطرق تسمى أيضا الطرق البسيطة، و التي يمكن حصرها في:

1/ المقارنات التاريخية: (1)

و هذه الطريقة تعتمد على بيانات سابقة، حيث يقوم القائم بالدراسة على تحليل تلك البيانات، و العمل على اكتشاف العوامل التي تؤثر في حجم المبيعات، و التي يكون تكرارها مستمر.

فإذا كان مثلا الإقبال على شراء الأجهزة الكهرومنزلية في الفترات السابقة مرتبط بسياسة البيع بالتقسيط ، فإن إدارة المشروع لن تتمكن من التنبؤ بمستوى المبيعات في السنة المقبلة إلا إذا عرفت اتجاهات الدولة بالنسبة لسياسة البيع بالتقسيط و لكن هذه الطريقة لا يمكن الاعتماد عليها بنسبة كبيرة، خاصة بما يتعلق بالتغير المستمر لتشريعات الحكومات و مواقفها.

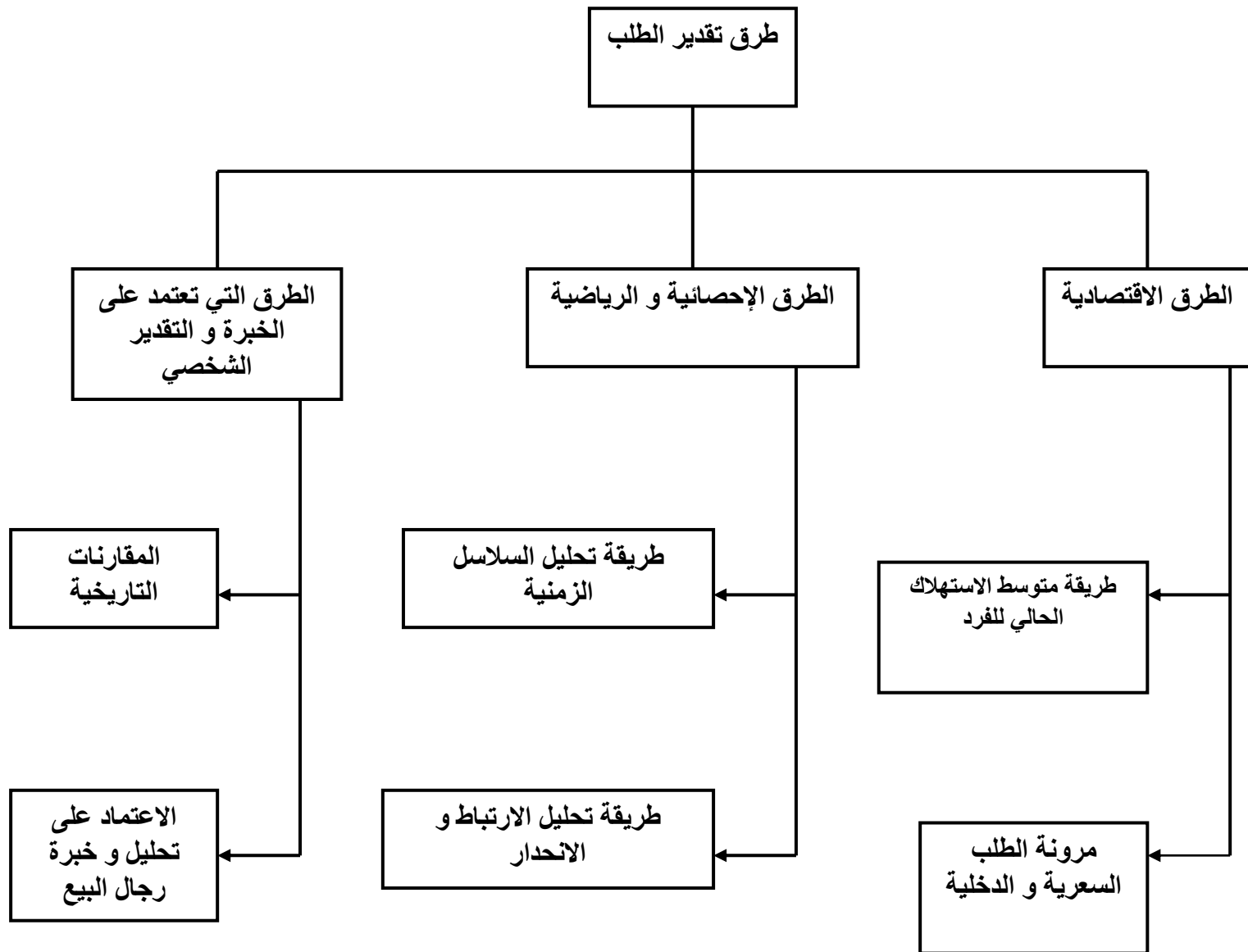
2/ الاعتماد على الخبرة و تحليل توقعات رجال البيع : (2)

يتم تقدير الطلب على منتجات المشروع، من خلال تكليف المسؤولين القائمين عليه بالتنبؤ لحجم الطلب المتوقع على المنتج خلال الفترة الزمنية المقبلة، و ذلك بالاستناد إلى بيانات و معلومات متاحة لديهم، و ذلك بالاعتماد على خبرتهم الشخصية الطويلة في ذلك الميدان ، كما أنه يمكن للمؤسسة الاستفادة من رأي رجال البيع المتوفرين لديها.

(1) يحيى عبد الغني أبو الفتوح، مرجع سبق ذكره، ص 134.
(2) محمد عبد الفتاح الصيرفي، مرجع سبق ذكره، ص 108.

و يمكن لنا توضيح الطرق المستعملة في تقدير الطلب بالشكل التالي :

طرق تقدير الطلب



المطلب الثاني: تحديد معالم خطة المبيعات

لا بد أن تتوفر لدى المؤسسة خطة مبيعات تساعد على طرح منتجاتها في الأسواق، و هذه الخطة تحتوي على مجموعة مبادئ و سياسات لا بد على الشركة من القيام بها، و نذكرها في ما يلي:

I - سياسة التسعير:

تؤثر السياسة التسعيرية على إيرادات الشركة ، بحيث أنه عند تسعير المنتجات يتم وفق استراتيجيتين: (1)

*** استراتيجية السعر الكاشط:**

و هذه الاستراتيجية تقوم على أساس بيع المنتجات للسوق بسعر مرتفع ، اخذين بعين الاعتبار مجموعة المستهلكين القادرين على دفع ذلك السعر ، ذلك ما يضمن مداخيل مهمة و بسرعة كبيرة، و ذلك لدفع نفقات البحث و التطوير المستعملة في تطوير التكنولوجيا المستعملة في تلك السلعة.

*** استراتيجية سعر النفاذ أو الاختراق:**

و هذه الاستراتيجية تقوم على أساس بيع المنتجات للسوق بسعر منخفض ، و ذلك ليكون في متناول المستهلكين بكل شرائحه ، و ذلك من أجل رفع مستوى المبيعات لاحقاً.

و عليه فالسياسة التسعيرية للشركة لا بد أن تتضمن على:

- تحديد السعر المناسب من وجهة نظر المستهلك.
- التعرف على أسعار المنافسين و ذلك لوضع سعر منافس لهم.
- تحديد أنواع الخصوم الممنوحة و سياستها.

II - سياسة الترويج:

و هذه السياسة تشمل على ما يلي:

- تحديد أنسب الوسائل الإعلانية التي تضمن أعلى تغطية.
- تحديد الأفكار الإعلانية المستخدمة في الإعلان.
- تحديد أنسب وسائل تنشيط المبيعات و التي يمكن استخدامها للتأثير في المستهلك.
- تحديد طريقة عرض السلعة في المتاجر.
- تحديد المهام المطلوبة من رجال البيع، و ذلك حسب ظروف السوق المستخدم.

(1) عفيفة دراج ، "دور نظام المعلومات المحاسبي في اتخاذ قرار التسعير، دراسة حالة وحدة، D.A.P.F ،" رسالة ماجستير ، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، جامعة الجزائر، 2002 ، ص 20.

III - سياسة التوزيع: (1)

- و هذه السياسة لا بد من أن تتضمن على:
- تحديد قنوات التوزيع المناسبة للمنتوج.
- أهمية مؤسسات التوزيع بالنسبة للمشروع.
- ما هو حجم النفقات الواجب تحملها لتطوير و تكثيف قنوات التوزيع؟
- ما هي المساعدة التي سيقدمها الوسطاء للمؤسسة؟

IV - خطة الأجور و الحوافز لرجال البيع:

- لا بد أن تقوم المؤسسة بتحديد خطة الأجور من حيث ما إذا كان إتباع نظام الأجر الثابت أو الأجر بالعمولة، بالإضافة إلى تصميم نظام حوافز سليم لرجال البيع و ذلك لدفعهم إلى العمل بدقة.

(1) عصام الدين أمين أبو علفة، "التوزيع"، مؤسسة طيبة للنشر و التوزيع، القاهرة، مصر، 2002.

خلاصة:

للدراصة التسويقية أهمية كبيرة في سلسلة دراسات الجدوى، و ذلك للدور الهام للمعلومات التي توفرها للدراسات اللاحقة، و عليه نستنتج أن:

- يتم تحديد الطلب على منتجات المشروع باستعمال عدة طرق، فمنها الاحصائية و منها الرياضية و الاقتصادية.

- التعرف على أذواق المستهلكين من خلال جمع البيانات باستعمال عدة طرق شائعة و تقليدية.

- استعمال سياسة ناجعة في خطة المبيعات ، سواء من خلال اختيار سياسة تسعير المنتجات ، أو من خلال وسائل الاعلان المتبعة للتعريف بالسلعة ، أو من خلال منافذ التوزيع المستعملة و التي يجب أن تتمتع بالسرعة في اىصال السلعة للسوق.

- لا بد أن تكون هذه الدراسة دقيقة، و ذلك لأن المعلومات المستنتجة منها يتم استعمالها في تقدير المواد الأولية المستعملة و عدد الآلات الواجب توفرها.

ومنه تأثيرها في الدراصة التمويلية للمشروع ، و منها التأثير في ايرادات الشركة.

دراسة الجدوى الفنية و الهندسية للمشروع الاستثماري

* تحديد القدرة الإنتاجية و التكنولوجيا المختارة

* تخطيط العملية الإنتاجية

* التكاليف الاستثمارية و تكاليف التشغيل

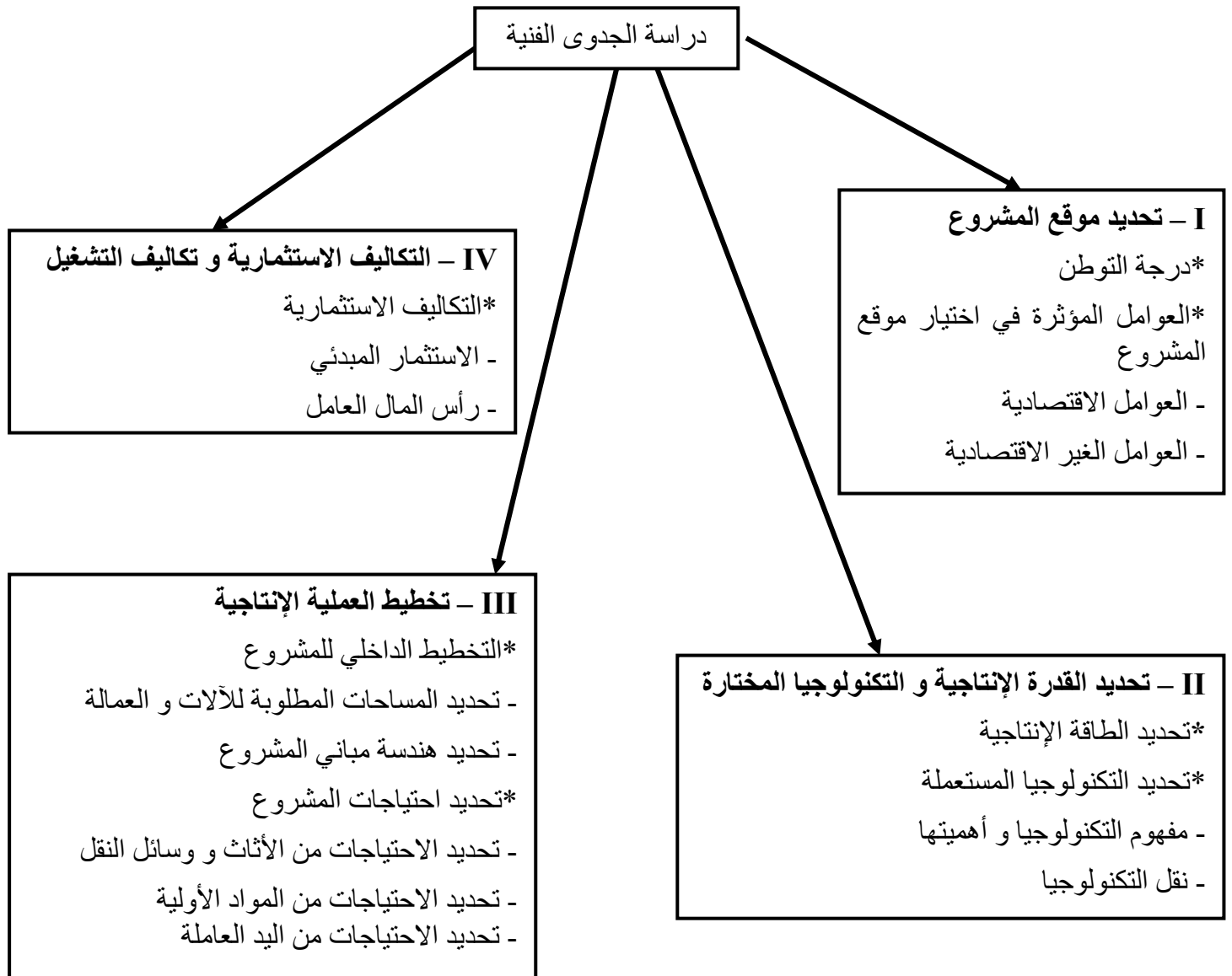
تمهيد:

تعتبر دراسة الجدوى الفنية العمود الفقري و المحور الأساسي لدراسة الجدوى الاقتصادية، فهي تمثل نقطة البداية في عملية تقديرات التكاليف الرأسمالية، المصروفات و التكنولوجيا المستعملة.

كما أن الدراسة الفنية تهدف إلى إثبات جدوى المشروع فنيا، أي مدى وجود و توفر المقومات الأساسية لنجاحه، و ذلك من الناحيتين التقنية و الهندسية.

و على أن التكنولوجيا المختارة لاستعمالها في العملية الإنتاجية هي الأمثل فنيا و اقتصاديا لتحقيق أهداف المشروع.

و لقد قمنا بتقسيم هذا الفصل إلى أربعة مباحث وفق الشكل التالي:



المبحث الأول: تحديد موقع المشروع

إن المشروع الاستثماري أي كان نوعه وحجمه فهو يحتاج إلى موقع جغرافي لإنشائه، وعملية اختيار هذا الموقع تحتاج إلى دراسة الموقع، وذلك من ناحية توفر العوامل المستعملة في العملية الإنتاجية، وعلى تحليلات التكلفة والعائد من كل بديل.

المطلب الأول: درجة التوطن

تقارن درجة التوطن بين نصيب الإقليم النسبي من صناعة معينة، إلى نصيبه النسبي من النشاط الاقتصادي، ويحسب معامل التوطن بالعلاقة التالية:

$$\text{معامل التوطن} = \frac{\text{عدد العمال في صناعة معينة في الإقليم}}{\text{مجموع عدد العمال في هذه الصناعة}} \div \frac{\text{عدد العمال في كل الصناعات في الإقليم}}{\text{عدد العمال الإجمالي في الاقتصاد الكلي}}$$

فمن خلال هذه العلاقة نجد الحالات التالية: (1)

- إذا كان الناتج أكبر من الواحد، فذلك يعني أن الإقليم يتوفر على الصناعة المراد القيام بها بكميات كبيرة، أي أن تلك الصناعة متوطنة بشكل كبير في هذا الإقليم.
- لذا ينصح المستثمر بعدم إنشاء مشروعات جديدة من هذه الصناعة في هذا الإقليم.
- إذا كان الناتج أصغر من الواحد، فذلك يعني أن الإقليم لا يتوفر على النصيب المتعادل من الصناعة المراد القيام بها، أي أن هذه الصناعة غير متوطنة بشكل كاف في هذا الإقليم، وعليه ينصح المستثمر بإنشاء مشروعات جديدة من هذه الصناعة في هذا الإقليم.

المطلب الثاني: العوامل المؤثرة في عملية اختيار موقع المشروع

يمكن لنا التمييز بين نوعين من العوامل المؤثرة في عملية اختيار موقع المشروع وهي: (2)

- العوامل الاقتصادية.
- العوامل الغير اقتصادية.

(1) عبد المطلب عبد الحميد، "دراسات الجدوى الاقتصادية لاتخاذ القرارات الاستثمارية"، الدار الجامعية، مصر، 2003، ص 196-197.

(2) عبد العزيز مصطفى عبد الكريم، "دراسات الجدوى و تقييم المشروعات"، دار مكتبة الحامد للنشر و التوزيع، عمان، الأردن، 2002، ص 84.

I - العوامل الاقتصادية:

وهذه العوامل تتمثل في:

*** القرب من مصادر المواد الخام:**

فالقرب من مصادر مواد الخام يوفر للمشروع تكاليف النقل بالإضافة إلى حصوله على أفضل المواد ، وهذا القرب يكون مهما جدا بالنسبة للمشاريع التي تستعمل مواد ثقيلة الوزن ، أو تستعمل مواد تستخرج من المناجم كالحديد و الفحم و الإسمنت ، والتي تكون تكاليف نقلها من مكان استخراجها إلى موقع المشروع كبيرة جدا، هذا ما يجعل المشروع يحقق وفورات خارجية من المواد الخام ، بالإضافة إلى تعدد الموردين في مواقع جغرافية متعددة.

*** مدى توافر مصادر الطاقة والكهرباء:**

فهذا العامل تزيد أهميته بالنسبة للمشروعات التي تلزمها كميات كبيرة من الوقود والكهرباء ، فالمشاريع التي تكون بعيدة نسبيا عن مصادر الوقود تضطر إلى تحمل تكاليف نقل الوقود إليها ، والتي تكون كبيرة جدا ، ونفس الشيء بالنسبة للمشاريع التي تحتاج إلى كميات كبيرة من المياه كالصناعات الغذائية ، الأمر الذي يجعل توفر المياه بموقع المشروع من الأمور الحيوية و الهامة جدا بالنسبة للمستثمر ، لكي لا يتحمل تكاليف نقل المياه من مصادر توفرها إلى موقع المشروع .

***مدى القرب من أماكن توفر اليد العاملة :**

فالمستثمر يبحث على أماكن توفر اليد العاملة ، وذلك من ناحية مهارتها في العمل ، ووفق التخصصات المطلوبة في المشروع بمستويات الأجور المناسبة للمستثمر، مع توافر النقابات التي تقدم خدمات عمالية ، مع التركيز على انتظام العمل وخطوط الإنتاج من خلال العمل على تخفيض عدد الغيابات بين العمال، ولتنمية مهارات العمال لابد من توفير مراكز التدريب والتأهيل ،وذلك لرفع مستوى العمال الإنتاجي.

*** مدى توافر البنية الأساسية و وفورات التعامل مع المشروعات الأخرى :**

و يقصد بالبنية الأساسية قنوات المياه و الصرف الصحي والطرق الرئيسية، فكلما توفرت هذه البنية الأساسية والمرافق الصناعية كلما زادت من أهمية الموقع. بالإضافة إلى ذلك ، مدى توفر أو قرب المشروع من المشروعات القائمة بنفس الموقع ،بالإضافة إلى مدى استفادة المشروع من تلك المشروعات القائمة بنفس الموقع ، وهذا ما يدخل في إطار علاقات التشابك الاقتصادي بين المشروعات.

*** تكلفة الأراضي :**

فتكلفة الأراضي تختلف من منطقة لأخرى ،فهذه التكلفة نجدها مرتفعة في المناطق الحضرية و منخفضة في المناطق النائية ، فهذا العامل له تأثير كبير عند اختيار الموقع في التجمعات الحضرية الجديدة ، كما أنه عند دراسة الأرض لابد من دراسة مدى كفاية مساحة الأرض للقيام بالمشروع ، وما مدى قابليتها للتوسع مستقبلا،بالإضافة إلى ذلك فلا بد من دراسة الخواص الطبوغرافية للأرض ، وذلك من ناحية مدى تحمل التربة لأنواع أو نوع المنشآت و المباني المزمع إنشائها ،خاصة إذا كان المشروع من الصناعات الثقيلة.

* مدى توافر خدمات النقل و القرب من أسواق التصريف:

هناك منتجات لا تتحمل نقلها لمسافات طويلة حتى تصل إلى المستهلك النهائي، وذلك لسرعة تلفها، ذلك ما يجعل قرب المشروع من مواقع أسواق التصريف ذو أهمية كبيرة ، وذلك لتجنب مصاريف النقل وإمكانية تلف المنتجات مع تقديم خدمات أفضل للمستهلكين.

كما أن المستثمر عند اختياره لموقع المشروع فهو يأخذ بعين الاعتبار مدى توفر الموقع على التسهيلات المتعلقة بوسائل النقل كالسكك الحديدية و المواني إذا كانت المنتجات قابلة للتصدير إلى مختلف أنحاء العالم.

* مدى القرب من رأس المال :

فالمشروعات التي تحتاج إلى سيولة نقدية كبيرة، فهي تفضل التوطن بالقرب من مصادر رأس المال وذلك بغية الحصول على تسهيلات ائتمانية و مصرفية من البنوك وهيئات التمويل، وذلك من خلال القروض المقدمة لها عند الحاجة إليها.

* مدى القرب من الوفورات الحضرية :

ونقصد بالوفورات الحضرية ، الوزارات والمصالح الحكومية والإدارات ومؤسسات التوريد ، فقرب المشروع منها تنتج عنه مزايا إيجابية كسرعة تخليص الأوراق الرسمية من طرف المصالح الحكومية و الرسمية، وسرعة وصول الطلبات من طرف الموردين ، هذا من جهة ، ولكن من جهة ثانية نجد أن هذه المواقع الحضرية قد تتميز بالسلبيات كارتفاع سعر الأراضي في تلك المناطق الحضرية ، وبالتالي فلابد من تحليل التكلفة و العائد بين البدائل وذلك لمعرفة وتحديد الوزن النسبي لهذا العامل.

II - العوامل الغير اقتصادية: (1)

هذه العوامل تتمثل في:

* العوامل الطبيعية والظروف المناخية :

فهذا العامل تزداد أهميته بالنسبة للمشروعات السياحية و الصناعات التي تتأثر بالعوامل الطبيعية، كتنقيط بعض المشروعات للمواقع التي تكون قريبة من مصادر المياه كالصناعات الغذائية.

كما أنه للتضاريس ونوعية التربة أهمية كبيرة في اختيار موقع المشروع، وذلك نتيجة تفاوت التكاليف الإنشائية من موقع لآخر، وذلك لاختلاف طريقة تنفيذ الأساسات و المواد المستعملة في البناء، إضافة إلى الاختلاف في مدة الإنجاز من مشروع لآخر.

(1) محمد هشام خواجكية، مرجع سبق ذكره، ص 285.

هذه التيسيرات و الحوافز يمكن أن تكون عبارة عن الإعفاءات الضريبية المقدمة من طرف الدولة وذلك لصالح المشاريع المنجزة في مناطق معينة تحددها الدولة.

وهذه التيسيرات تكون عادة بهدف إنماء مناطق جغرافية نائية ، أو بتخفيض نسبة البطالة في مناطق جغرافية أخرى وذلك من خلال تشغيل المشروع الاستثماري لليد العاملة المتوفرة في تلك المنطقة ولذلك نجد في بعض الأحيان أنه لا تعطى موافقة القيام بالمشروع الاستثماري إلا إذا كان موقع الإنشاء تابع لمناطق معينة تحددتها الدولة أو وكالة الاستثمار لذا لا بد على المستثمر حساب العائد من تلك الحوافز الاستثمارية و التكاليف الإجمالية للقيام بالاستثمار في تلك المناطق.

عند بحث المؤسسات عن مواقع ملائمة للقيام بمشاريعها، فهي تأخذ بعين الاعتبار الاستقرار الأمني والسياسي ومدى توافرها في الموقع المختار.

لكن العلاقة بين العائد والمخاطرة هي علاقة طردية ،لذا فلا بد من حساب العائد المتوقع عند المخاطرة بالاستثمار في موقع لا يتوفر على الاستقرار الأمني و السياسي والشكل التالي يبين لنا العوامل المؤثرة في اختيار موقع المشروع.

```

graph TD
    A[العوامل المؤثرة في اختيار موقع المشروع] --> B[العوامل الاقتصادية]
    A --> C[العوامل الغير اقتصادية]
    B --> C
    B --> D[القرب من رأس المال]
    B --> E[الوفورات الحضرية]
    B --> F[خدمات النقل والقرب من أسواق التصريف]
    B --> G[تكلفة الأرض]
    B --> H[توفر البنية الأساسية]
    B --> I[توفر اليد العاملة]
    B --> J[توفر مصادر الطاقة والكهرباء]
    C --> K[الاستقرار السياسي والأمني]
    C --> L[توافر التيسيرات وحوافز الاستثمار]
    C --> M[العوامل الطبيعية و الظروف المناخية]
    C --> N[درجة التوطن]
  
```

74

المبحث الثاني: تحديد القدرة الإنتاجية و التكنولوجيا المختارة

لكي يواجه المشروع الطلب المتوقع على منتوجاته عبر سنوات عمره الافتراضي، فلا بد أن يقوم بتحديد قدرته الإنتاجية الأكثر اقتصادية، مع تحديد التكنولوجيا الواجب استعمالها و المساعدة في عملية الإنتاج.

المطلب الأول: تحديد الطاقة الإنتاجية

تعرف الطاقة الإنتاجية بأنها : "حجم أو عدد الوحدات التي يمكن إنتاجها خلال فترة زمنية معينة، و التي تعتبر كمقياس لقدرة النظام الإنتاجي على تلبية احتياجات الزبائن من السلع والخدمات و التي تقاس سواء بعدد ساعات التشغيل أو بعدد الآلات المستعملة في الإنتاج خلال فترة زمنية معينة" (1).

أما الاقتصاديون فيعرفونها بأنها "حجم الإنتاج المتولد في مدة معينة، وذلك عند أدنى تكلفة إنتاجية ومتوسطة ممكنة، و اعتمادا على أسلوب إنتاجي معين".

ولذا يمكن التفرقة بين: (2)

*الطاقة الإنتاجية القصوى :

وهي تعني أقصى حجم للإنتاج يمكن أن يحصل عليه المشروع في ظل الاستخدام الكامل لكل الإمكانيات المادية والبشرية وتوافر مستلزمات الإنتاج ودون أي معوقات في العملية الإنتاجية.

*الطاقة الإنتاجية العادية :

وهي تعني حجم الإنتاج الذي يمكن الحصول عليه عمليا في مختلف الظروف السائدة، أو هي الطاقة القصوى مستبعدا منها الاختناقات أو المعوقات في مراحل الإنتاج.

*الطاقة غير المستغلة:

وهي تشمل الطاقة الزائدة أو الضائعة Excess capacity والتي تترجم وجود إمكانيات أكبر من الاستخدامات أو هي الطاقة العاطلة نتيجة وجود عطل في بعض الآلات أو نتيجة تخفيض في حجم الإنتاج نتيجة نقص في الطلب على منتوجات المشروع.

وعليه فلا بد على القائمين بدراسة الجدوى العمل على تحديد حجم الإنتاج الذي يؤدي إلى أفضل تشغيل اقتصادي للمشروع أي حجم الإنتاج الذي يمكن أن يعمل عنده المشروع دون التعرض إلى المخاطر، ويمكن حساب ذلك الحجم من الإنتاج باستعمال نقطة التعادل.

(1) عبد المطلب عبد الحميد، مرجع سبق ذكره، ص 177.

(2) سعيد عبد العزيز عثمان، مرجع سبق ذكره، ص 103.

نقطة التعادل:

وهي تعبر عن أقل مستوى إنتاجي يمكن السماح به لاستخدام الطاقة الإنتاجية للمشروع. ويتم تحديد نقطة التعادل رياضيا بالعلاقة التالية : (1)

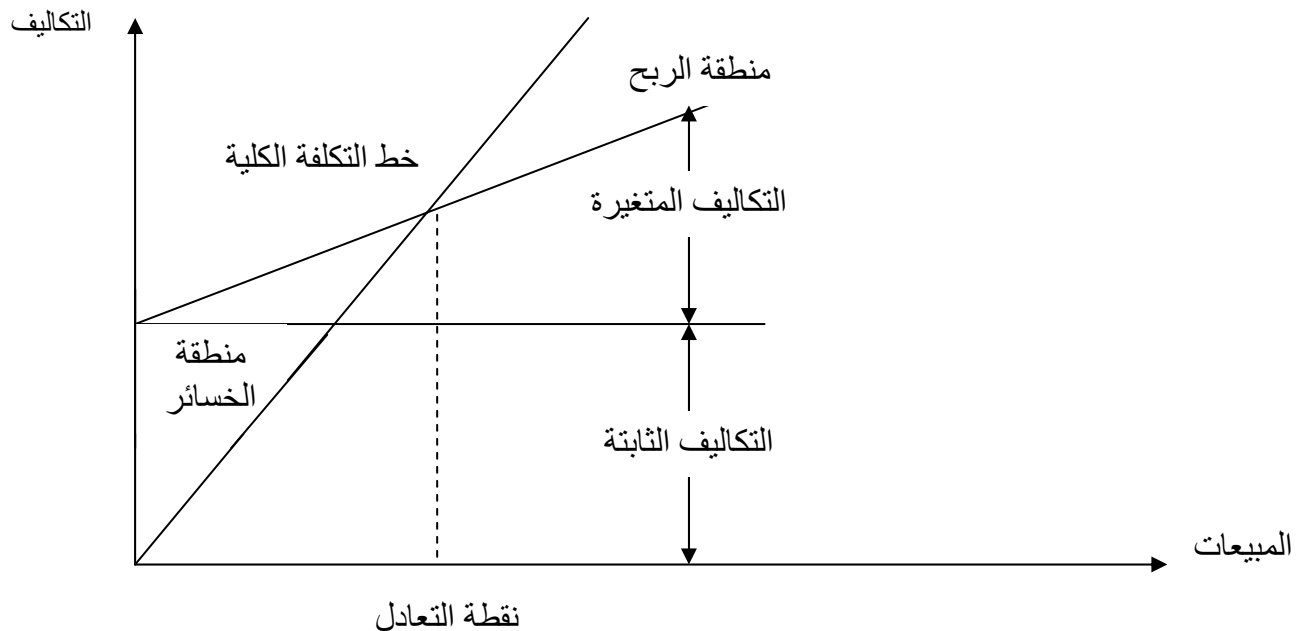
$$\text{نقطة التعادل} = \frac{\text{إجمالي التكاليف الثابتة}}{\frac{\text{إجمالي التكاليف المتغيرة}}{\text{إجمالي المبيعات}} - 1} \quad (A)$$

كما أنه يمكن لنا استخدام العلاقة التالية:

$$\text{نقطة التعادل} = \frac{\text{التكاليف الثابتة}}{\text{ثمن بيع الوحدة} - \text{التكلفة المتغيرة للوحدة}} \quad (B)$$

فوفق العلاقتين (A) و (B) يمكن لنا تحديد نقطة التعادل بيانيا بالعلاقة التالية :

المنحنى "8": تحديد نقطة التعادل بيانيا



(1) سمير محمد عبد العزيز، مرجع سبق ذكره، ص 150 - 151.

أما الطريقة الرياضية الثانية التي يمكن بواسطتها تحديد نقطة التعادل وهي: (1) لدينا :

التكلفة الثابتة

$$\text{حجم التعادل} = \frac{\text{الإيراد المتوسط} - \text{التكلفة المتوسطة المتغيرة}}{\text{الإيراد المتوسط هنا يمثل لنا سعر البيع المتوقع.}}$$

والتكلفة المتغيرة الكلية

$$\text{والتكلفة المتوسطة المتغيرة} = \frac{\text{التكلفة المتغيرة الكلية}}{\text{عدد الوحدات المنتجة}}$$

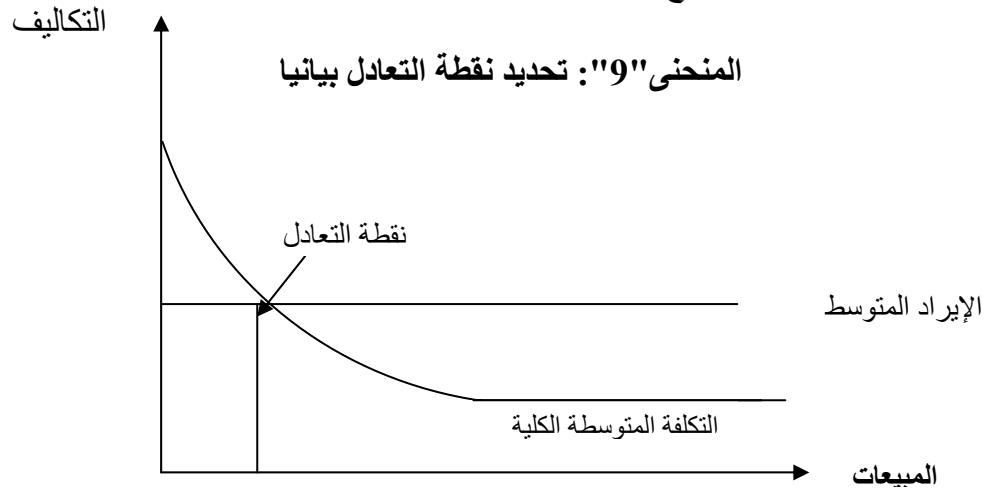
ووفق هذه الطريقة يصبح تحديد نقطة التعادل ببيانها كما يلي:

$$\text{الإيراد المتوسط} = \frac{\text{الإيراد الكلي}}{\text{حجم المبيعات}} = \frac{\text{كمية المبيعات} \times \text{السعر}}{\text{كمية المبيعات}}$$

ومنه الإيراد المتوسط = السعر ولدينا:

$$\text{التكلفة المتغيرة الكلية} = \frac{\text{التكلفة الكلية}}{\text{الكمية}}$$

فهذه التكلفة تتناقص باستمرار كلما زاد حجم الإنتاج، أما بالنسبة للإيراد المتوسط فهو يبقى ثابت مهما تغيرت كمية المبيعات، وذلك مع افتراض خطية دوال الإيراد و التكاليف.



(1) سعيد عبد العزيز عثمان، مرجع سبق ذكره، ص 107-110.

و عليه نجد حالتين :

- إذا كان حجم الإنتاج الواجب الوصول إليه وفق الدراسة التسويقية، أقل من حجم التعادل، فذلك يعني أننا في منطقة الخسارة، و عليه لا بد من توقف الدراسة و رفض المشروع.
- إذا كان حجم الإنتاج الواجب الوصول إليه وفق الدراسة التسويقية أكبر من حجم التعادل فذلك يعني أننا في منطقة الربح و عليه تستكمل دراسة الجدوى الاقتصادية.

المطلب الثاني: تحديد التكنولوجيا المختارة

الفرع الأول: مفهوم التكنولوجيا و أهميتها (1)

- التكنولوجيا حسب عناصرها المتداولة هي "حزمة من المعلومات" بما تحتويه من مخترعات و ابتكارات و علامات تجارية و حقوق الملكية الصناعية الأخرى، و التي تتناول المعرفة الفنية Know How و المهارات اللازمة لإنتاج السلع و الخدمات و تسويقها.
- التكنولوجيا حسب التشريعات المتعلقة بالاستثمار و نقل التكنولوجيا هي:
- "التطبيق العملي على نطاق تجاري أو إنتاجي أو خدمي للاستكشافات و الاختراعات و الابتكارات المختلفة و التي يتمخض عنها البحث العلمي و الخبرة، للمساعدة في التوسع السريع في الإنتاج و تحسين مستواه و العمل على خفض التكاليف بأكبر نسبة ممكنة بالإضافة إلى العمل على إتاحة مجموعات متزايدة من السلع على نطاق واسع و بأسعار معقولة".

و عليه:

فلقد أصبحت التكنولوجيا تعتبر من أهم العناصر الموجودة في خطط التنمية الاقتصادية و التي هي عبارة عن مشاريع استثمارية ضخمة، بحيث أنه هناك دراسة حديثة تؤكد أن التكنولوجيا تساهم في الإنتاجية بنسبة تصل إلى 75 % من مجموع مساهمة كل العناصر الداخلة في عملية التنمية الاقتصادية التي تتبعها الدولة، ذلك ما يعكس الأهمية الكبيرة و البالغة للتكنولوجيا في العملية الإنتاجية.

كما أن التكنولوجيا تعتبر من الركائز الثلاثة التي يستند إليها التطور الاجتماعي و الاقتصادي للدول النامية وذلك مع عنصري التجارة و التمويل. ولذا أصبح قياس معدل النمو *croissance taux* في دولة ما بالنسبة لغيرها من الدول يرجع إلى الاختلاف في الخبرة العملية، في العلم و التقنية.

(1) صلاح الدين جمال الدين، "عقود نقل التكنولوجيا، دراسة في إطار القانون الدولي الخاص و القانون التجاري الدولي"، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، مصر، 2004، ص 44-47.

كما أن الأهمية الكبيرة والبالغة للتكنولوجيا تظهر من خلال القانون الأمريكي للتكنولوجيا الصادر لسنة 1980 والذي ينص على أنه :

" تتيح الابتكارات والتجديدات التكنولوجية، الفرصة لرفع مستوى المعيشة وذلك من النواحي الاجتماعية والاقتصادية وتقوية الإنتاجية للقطاعين الحكومي والخاص، وإنشاء صناعات جديدة توفر المزيد من فرص العمل، وتحسين الخدمات العامة وتدعيم القوة التنافسية لمنتجات الولايات المتحدة في الأسواق العالمية".

الفرع الثاني: نقل التكنولوجيا

قبل نقل التكنولوجيا لابد من القيام باختيار التكنولوجيا المناسبة أولاً، والتي ترتبط عملية اختيارها بنوعية المنتج و الموارد المتاحة للمشروع إضافة إلى مدى قدرة المشروع على تدريب اليد العاملة الموفرة له وفق هذه التكنولوجيا ، وبالتالي فعملية المفاضلة بين البدائل التكنولوجية المتاحة لابد أن تكون وفق الموارد البشرية والفنية والاقتصادية المتوفرة لدى المشروع، مع الأخذ بعين الاعتبار البيئة والعمل على المحافظة عليها.

فالشركات الدولية نجدها تستعمل أحدث وآخر ما توصلت إليه الاختراعات التكنولوجية، وذلك لكي تقوي أنشطتها الاقتصادية، وما يضمن لها على المستوى الدولي تحقيق مزايا اقتصادية تقوي من قدراتها التنافسية ضد الشركات الأخرى.

وعليه فإن نقل التكنولوجيا يطلق على: (1)

- البيع و الترخيص لجميع أشكال الملكية الصناعية، وذلك باستثناء العلامة التجارية أو الصناعية أو علامات الخدمة أو الأسماء التجارية ما لم تكن جزءاً من صفقات نقل التكنولوجيا.
- توفير المعرفة العلمية و الخبرة الفنية على شكل دراسات جدوى أو وصفات تركيب مواء معينة، أو تصميمات هندسية أساسية و تفصيلية .
- مساهمة المتخصصين في تقديم المشورة الفنية والإدارية وتدريب العاملين.
- الخدمات الخاصة بتشغيل وإدارة المؤسسات وبرامج الحاسب الآلي.
- المساعدة الفنية المقدمة في شتى المجالات.

(1) جلال وفاء محمد، " الايطار القانوني لنقل التكنولوجيا في ظل الجهود الدولية و أحكام نقل التكنولوجيا في قانون التجارة الجديد" ، دار الجامعة الجديدة للنشر ، الإسكندرية، مصر، 2001، ص 31-32.

كما أننا نلاحظ في بعض الأحيان أن الدول المتقدمة هي التي تعرض على الدول المتخلفة نقل تكنولوجيتها إلى تلك البلدان.

كعرض الولايات المتحدة الأمريكية بعض آليات الدعم التقني التي يمكن أن تقدمها لفائدة المؤسسات الجزائرية وذلك بغية تطوير تكنولوجيات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

وتتم عملية نقل التكنولوجيا بالطرق التالية: (1)

1/ النقل بترخيص الاستغلال :

يقصد بترخيص الاستغلال " الإذن لمنشأة وطنية باستعمال حق مملوك لمشروع أجنبي، قد يكون طريقة استحدثتها في الصناعة أو تصميمها وضعه لآلة أو اختراع معين، كان ذلك حق مشمول أو غير مشمول بالحماية المقررة للملكية الصناعية ".

وفي هذا النوع من أنواع نقل التكنولوجيا يتم المرخص (الشركة الحائزة للحق أو التكنولوجيا) بمنح إذن للمرخص له (الطرف المورد للتكنولوجيا) باستعمال أو استغلال التكنولوجيا المملوكة للمرخص.

2/ النقل بتسليم المفتاح :

وفي هذه الطريقة يقوم صاحب التكنولوجيا بتجهيز مجمع صناعي وتسليمه جاهزا للتشغيل إلى الطرف المحلي أو المستورد للتكنولوجيا، وفي هذا النوع يتحمل الطرف الأجنبي كافة الالتزامات المتمثلة في تقديم المعدات والتشييد وتقديم المعارف الفنية للطرف المحلي ، وذلك ليكون قادرا على إدارة المصنع أو المشروع.

3/ النقل عن طريق التعاون الصناعي (المشروعات المشتركة):

من أهم الأسباب المؤدية إلى حدوث هذا التعاون هو نوع العلاقة بين المشروعات المتعددة الجنسيات، أي بين الدول الحائزة للتكنولوجيا والدول المستوردة لها، والتي تتسم بالاضطراب والخلاف وذلك نتيجة الاختلاف في أهدافهما.

فهدف الدول الحائزة للتكنولوجيا هو تحقيق السيطرة الكاملة والتامة على المشروع المستثمر فيه، وذلك بغية تعظيم هامش الربح واستمرار المشروع، أما هدف الدولة المستوردة للتكنولوجيا، فيتمثل في العمل على تحقيق أهداف التنمية وتقليل التكلفة ، ذلك ما يؤدي بالطرف الأجنبي إلى إظهار مرونة في التعامل والقبول بالدخول كطرف في المشروع المشترك ، وذلك بحصته والمتمثلة في التكنولوجيا التي يجلبها

معه، وجزء من رأس المال اللازم للمشروع بالإضافة إلى أنواع من الآلات اللازمة للإنتاج بالإضافة إلى معرفته الفنية.

أما الطرف المحلي فيدخل بحصته والمتمثلة في معرفته بالبيئة الاقتصادية وكل التغيرات التي قد تحدث فيها ، بالإضافة إلى درايته الكاملة بالسوق المحلي وكيفية التأثير فيه ، والعمل على توفير وسائل وقنوات التوزيع اللازمة والأيدي العاملة الماهرة ، والغير ماهرة ، وجزء من رأس المال اللازم. هذا النوع من المشروعات يطلق عليها اسم "زواج المصالح " mariage d'intérêts.

(1) صلاح الدين جمال الدين، مرجع سبق ذكره، ص 94- 132 .

المبحث الثالث: تخطيط العملية الإنتاجية

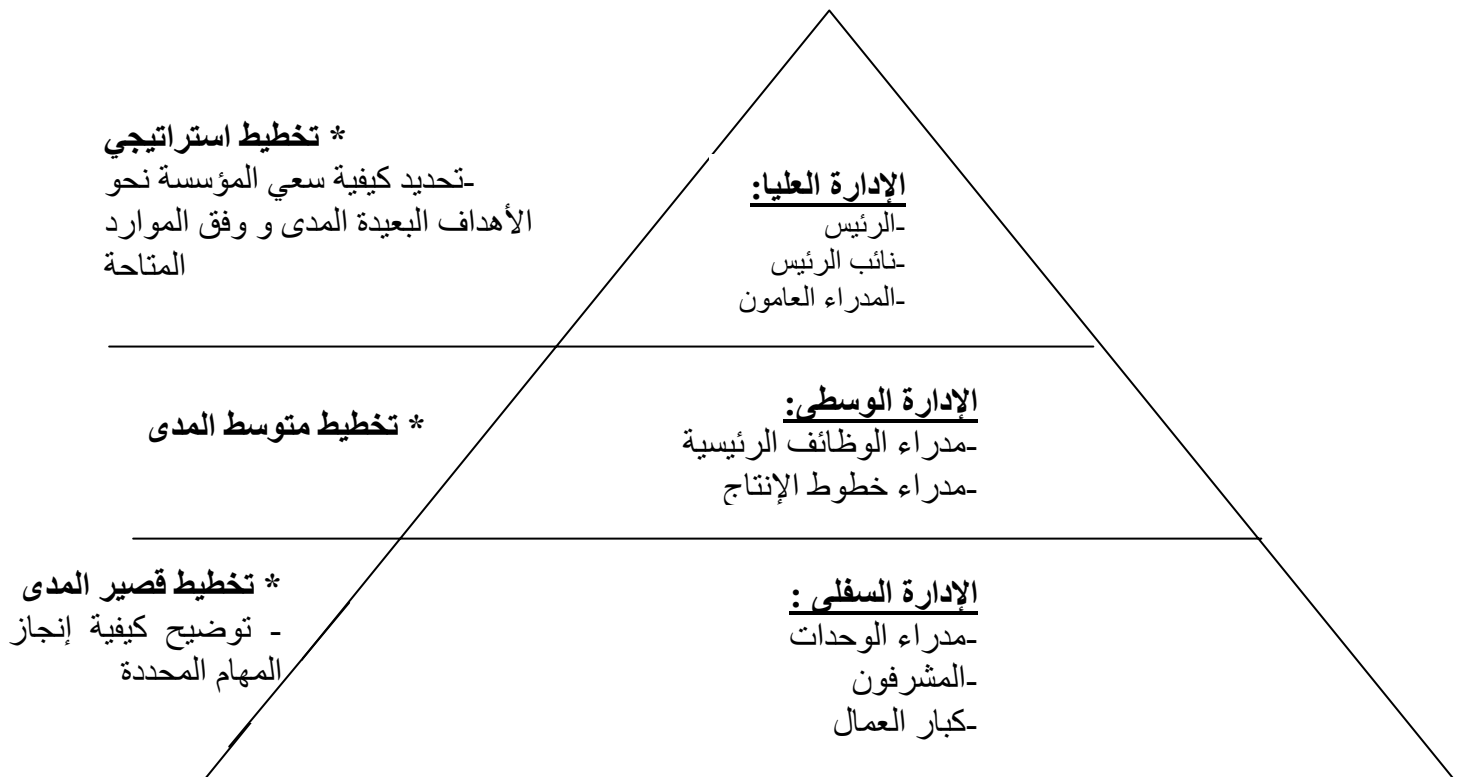
إن أي مشروع استثماري لابد من أن تتوفر لديه مجموعة رسوم هندسية تبين له كيفية إنشاء المباني والتصميمات الداخلية لها، وكيفية ترتيب الآلات وفقا للعمليات الإنتاجية الواجب القيام بها، ومنه تحديد كافة المستلزمات الضرورية للعملية الإنتاجية.

المطلب الأول: التخطيط الداخلي للمشروع (1)

يمكننا تعريف تخطيط الإنتاج أنه العملية التي بموجبها يتم تحديد ما يجب القيام به في المستقبل وذلك من خلال تحديد التسهيلات «مكائن ، أجهزة » المطلوبة للإنتاج إضافة إلى وضع الخطط التفصيلية لهذه التسهيلات، وكيف يمكن أن تستخدم لتصنيع منتجات معينة.

وتخطيط الإنتاج هي عملية متتابعة من الإدارة العليا إلى الإدارة الوسطى ثم إلى الإدارة السفلى وذلك وفق الشكل التالي :

الشكل "9": عملية تخطيط الإنتاج في الإدارة



(1) سعاد و خديجة، " أثر الترتيب الداخلي للمصنع على تخطيط الإنتاج"، رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، جامعة الجزائر، 2001، ص 30.

يتم تحديد العمليات الإنتاجية الواجب القيام بها فنيا بأسلوب الإنتاج والذي ينقسم إلى أسلوب الإنتاج بالطلب، وأسلوب الإنتاج بالدفعات والإنتاج المستمر، وعلى نوعية التكنولوجيا المختارة كذلك. فتحدد العمليات الإنتاجية يعني مخطط سريان العمليات للمنتج product flow chart والتي نقصد بها تدفق المنتج أو السلعة، والتي تحدد العمليات الواجب إجراؤها على السلعة المطلوبة من المراحل الإنتاجية المتتابعة.

فبعد تحديد العمليات الإنتاجية، نقوم بتحديد الآلات الواجب توفرها للقيام بتلك العمليات الإنتاجية، ويمكن لنا التمييز بين عدة أنواع من الآلات نذكر منها:

- الآلات المستعملة في العملية الإنتاجية.
- المعدات الميكانيكية.
- المعدات الكهربائية.
- أجهزة القياس والتحكم.
- وعند القيام بالمفاضلة بين البدائل المختلفة و المتاحة من الآلات، فلا بد من إتباع أسس ومعايير تساعدنا في المفاضلة وهي: (1)
- الطاقات الإنتاجية المقدرة للمشروع.
- مدى التطور التكنولوجي في هذا النوع من المشروعات.
- مدى التطور التكنولوجي في هذا النوع من الآلات والمعدات.
- مدى إمكانية الحصول على الآلات والمعدات من مصادر إنتاجها.
- العمر الإنتاجي المتوقع للآلات والمعدات.
- تكاليف تركيب و إنشاء واختبار هذه الآلات والمعدات.
- تكاليف تشغيل وصيانة هذه الآلات.
- عدد العمال اللازمين لتشغيل الآلة.
- مدى الاحتياج إلى نوع معين من العمالة المدربة .
- أعباء الاستهلاك.
- القوة المحركة اللازمة لتشغيل هذه الآلات والمعدات وتكلفتها ومدى توفرها.
- قيمة الآلات التجريدية في نهاية العمر الإنتاجي.

هذه الآلات يتم ترتيبها بشكل يتمشى مع نوع الصناعة" الإستراتيجية، التحويلية، التجميعية" والترتيب يتم بالطرق التالية:

(1) عقيل جاسم عبد الله، "تقييم المشروعات، إطار نظري و تطبيقي" الطبعة الثانية، دار مجدلاوي للنشر، عمان، الأردن، 1999، ص 58.

* الترتيب المتسلسل:

وهذا الترتيب خاص بالإنتاج المتسلسل والذي يضمن تدفق المواد الأولية، والنصف المصنعة من مرحلة لأخرى دون توقف أو تأخير وذلك بصورة تمكن من سير العملية الإنتاجية بتسلسل منتظم حتى النهاية وفي هذا الترتيب تكون المواد الأولية للمرحلة الثانية هي المواد المصنعة في المرحلة الأولى.

* الترتيب الوظيفي:

وهذا الترتيب خاص بالعمليات الإنتاجية التي قد تتكرر خلال فترات متباعدة، وهنا يتم جمع الآلات التي تقوم بنفس الوظيفة، أي بنفس النوع من العمليات الإنتاجية في أقسام خاصة.

* الترتيب في شكل مجموعات:

وهذا الترتيب يستعمل عندما يكون الإنتاج على شكل دفعات والذي يتكرر بأزمة متقاربة ، وبكميات كبيرة نوعا ما ، وفيه تجمع الآلات والمعدات المختلفة واللازمة للإنتاج في قسم واحد ، وذلك دون نقل المواد الأولية و المواد النصف مصنعة من قسم لآخر بغية إتمام العملية الإنتاجية. لذا فالأعمال الهندسية، لابد أن تتضمن الشكل التفصيلي للمباني وإلى المساحات الواجب توفرها للآلات والعمال، وطريقة تصريف المخلفات والطرق الداخلية والخدمات الأخرى للمشروع. لذا فالتخطيط الداخلي للمشروع لابد أن يتضمن على ما يلي:

I - تحديد المساحات المطلوبة للآلات والعمالة : (1)

وذلك بتحديد ما يلي :

- المساحة اللازمة لوضع الآلات والمعدات داخل الأقسام الإنتاجية.
- المساحة الضرورية لوضع المواد الخام بعد جلبها من المخازن.
- المساحة الضرورية لحركة العامل أمام الآلة أثناء تشغيلها وتحرك الأدوات المساعدة في النقل والتفريغ.
- المساحة المطلوبة لوضع المحركات الكهربائية المشغلة للآلات.
- المساحة اللازمة والضرورية لوضع واستخدام الأدوات والمعدات المساعدة في عملية الإنتاج.
- المساحة اللازمة لعمليات الصيانة العامة والدورية.
- المساحة اللازمة لوضع المنتج النهائي.

(1) يحيى عبد الغني أبو الفتوح، مرجع سبق ذكره، ص 224 - 225.

II - تحديد هندسة مباني المشروع:

- فهندسة مباني المشروع يقصد بها كيفية إقامة مباني المشروع، سواء الخاصة بمباني العمليات الإنتاجية أو المباني الإدارية، أو مباني الخدمات الاجتماعية الخاصة بالعمال مع مراعاة المساحات الواجب أن تكون لكل قسم على حدا وتلك المباني:
- المباني المخصصة للصيانة وإصلاح الآلات والمعدات.
 - المباني الخاصة بالاختبارات و البحث والتطوير.
 - المباني الإدارية المختلفة " المالية، التسويق....." مع مراعاة تجاورها مع بعضها البعض وذلك لتسهيل عملية تنقل الأفراد والعمال بينها ، ومع وضع ممرات بينها.
 - مبنى الإدارة العامة، والذي لا يجب أن يكون معزولا عن الإدارات والأقسام الأخرى، بل لابد أن يكون في موقع يسهل على أفرادها التنقل إلى كافة الأقسام بهدف الإشراف والمراقبة والمتابعة.
 - مباني المرافق الإنتاجية التابعة كالمسابك ، وورش الحدادة.
 - المستودعات ومخازن المواد الأولية، و المنتجات النهائية.
 - مباني الخدمات الاجتماعية، والتي تحتوي على المباني المخصصة للعمال أثناء فترة راحتهم، ومباني إقامتهم أيضا، دون إغفال مرافق الترفيه والمباني المخصصة للمرافق الطبية كالعيادة الطبية.
 - وعلى ضوء الرسومات الهندسية التي تعكس المباني الواجب بناؤها ، يتم تحديد تكاليف الإنشاء والبناء .
- وهذه التكاليف الإنشائية يمكن التعبير عنها في الجدول التالي:

الجدول "3": التكاليف الإنشائية

البيان	سنة الاستثمار	الوحدة	تكلفة الوحدة
1/ الأشغال الممهدة للبناء - تقوية التربة - الأساسات - تصريف المياه الجوفية 2/ مباني المصنع - المباني الإنتاجية - المباني الإدارية 3/ مباني مرافق الإنتاج - مباني الصيانة - مباني البحث والتطوير 4/ المخازن ومستودعات المواد الأولية والتامة الصنع 5/ مباني الخدمات الاجتماعية - مباني الراحة والترفيه - مباني الإقامة - المباني الطبية			

المصدر: إعداد الباحث

المطلب الثاني: تحديد احتياجات المشروع

بعد التخطيط الداخلي للمشروع يتم تحديد احتياجات المشروع والتي يمكن إيجازها فيما يلي :

I - تحديد احتياجات المشروع من الأثاث و وسائل النقل : (1)

فلا بد من تحديد وسائل النقل التي يحتاج إليها المشروع و التي تشمل الوسائل الخاصة لنقل مستلزمات التشغيل و المستلزمات الخدمية من المخازن إلى مباني الإنتاج، و الإنتاج التام من مباني الإنتاج إلى مستودعات المواد التامة الصنع، إضافة إلى وسائل نقل العمال من مكان الإقامة إلى مكان العمل، و يتم التفضيل بين وسائل النقل المقدمة ضمن عروض الموردين.

كما أنه يتم تحديد احتياجات المشروع من الأثاث و المعدات المكتبية، و ذلك بالاعتماد على التخطيط الداخلي للمشروع، التي يبين التصميم الهندسي التفصيلي لكل بنايات الأقسام الإدارية الذي يتوفر عليها المشروع.

II - تحديد احتياجات المشروع من المواد الأولية والخامات : (2)

إن أي عملية إنتاجية تحتاج إلى المواد الأولية التي تدخل بشكل أساسي في العملية الإنتاجية وإلى المواد الأخرى كموايد التعبئة والتنظيف ، وهذا الاحتياج يتم تحديده بناء على حجم الطلب والسياسة الإنتاجية المتبعة من طرف المشروع ، وإلى الطاقة الإنتاجية له ، فعند تحديد الاحتياجات ، لابد من تحديد صنف المواد الأولية التي يحتاج إليها المشروع (زراعية ، حيوانية ، معدنية) بالإضافة إلى تحديد نوع وكمية المواد المحتاج إليها ، فنوع وكمية المدخلات من المواد الأولية تؤثر في عملية اختيارها عدة عوامل وهي :

*** العوامل الاقتصادية والاجتماعية:**

و التي نقصد بها البيئة الاجتماعية والعادات الثقافية للمجتمع والتي قد لا تتماشى مع أنواع المواد الأولية، بالإضافة إلى اللوائح والقوانين الحكومية التي قد تمنع استعمال نوع معين من المواد الأولية، بالإضافة إلى مدى توفر وسائل النقل والمواصلات.

*** العوامل التجارية والمالية:**

والتي تتمثل في حجم المشروع ومدى قدرته المالية على طلب نوع معين من المواد الأولية، إضافة إلى شدة المنافسة في السوق التي تتطلب عملية استعمال أنواع معينة من المواد الأولية.

فالمستثمر عند تحديده للمواد الأولية الواجب توفرها فهو يعمل على تقليل تكلفة الحصول عليها إلى أدنى مستوياتها ، وذلك من خلال دراسة كل العروض المقدمة من طرف الموردين وعند الاختيار، فيتم وضع برنامج توريد بما يضمن استمرارية تدفق المواد الأولية وفق الخطة الإنتاجية والتي تشمل على كمية التوريد في كل مرة.

(1) عبد المطلب عبد الحميد، مرجع سبق ذكره، ص 208.

(2) يحيى عبد الغني أبو الفتوح، مرجع سبق ذكره، ص 227.

III - تحديد احتياجات المشروع من الموارد البشرية أو اليد العاملة:

حيث يتم توظيف الموارد البشرية التي يكون المشروع بحاجة إليها عن طريق: (1)

1/ الإعلان في الجرائد و التلفزيون والراديو.

2/ المنظمات الرسمية والاجتماعية والتي نذكر منها:

- مكاتب العمل.

- الجمعيات الاجتماعية لتشغيل الإطارات.

- المدارس والجامعات.

- النقابات العمالية.

إن المشروع الاستثماري يحتاج إلى اليد العاملة المؤهلة والغير مؤهلة ، ففي مرحلة ما قبل التشغيل أو مرحلة تنفيذ المشروع يحتاج المشروع فيها إلى عمال فنيين ومهندسين يتولون مهمة الإشراف على تنفيذ المشروع ، وينتهي دورهم بانتهاء التنفيذ وفي هذه المرحلة نجد مشاركة بعض الإداريين والعمال في تنفيذ المشروع وهم من سيتولون تشغيل الآلات فيما بعد ، ويتم تعيينهم في هذه المرحلة بغية تدريبهم.

أما في مرحلة الإنتاج فإن الاحتياجات من اليد العاملة تختلف حسب الطلب على السلعة وحسب كيفية استغلال الطاقات الإنتاجية للمشروع ونوع التكنولوجيا المستعملة ، وهذه الاحتياجات يتم تحديدها طبقا للوظائف المطلوبة ومستويات المهارة المطلوبة في هذه الوظائف ، كما أنه يتم تحديد عدد العاملين المطلوبين في كل قسم على حدا.

ولزيادة وتنمية معارف ومهارات العمال لابد من وضع برنامج تدريبي واسع النطاق وهذه البرامج التدريبية لابد أن تكون في مرحلة ما قبل التشغيل وفي مرحلة التشغيل أيضا.

فالعمالة المدربة أو الماهرة والعمالة الفنية يجب أن ينتهي برنامجهم التدريبي قبل بداية عملية التشغيل أو الإنتاج وذلك ليكونوا هم المسؤولين عن تشغيل المشروع.

أما العمالة الغير ماهرة فيدوم برنامجهم التدريبي حتى في مرحلة التشغيل بالإضافة لذلك فإن البرامج التدريبية لا تنتهي بانتهاء توظيف العمال وإنما تدوم طوال فترة حياة المشروع، وذلك لتدريب العمال على استعمال التكنولوجيا الجديدة والتي يمكن استعمالها في المشروع.

(1) عبد القادر قرش، "دراسة سياسة التوظيف و تكاليفها في المؤسسة"، رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، جامعة الجزائر، 1997، ص 81.

والجدول التالي يبين احتياجات المشروع:

الجدول "4": احتياجات المشروع

البيان	الوحدة	تكلفة الوحدة	التكلفة الكلية
1-الاحتياجات من الآلات و المعدات: - الآلات الإنتاجية - الآلات المساعدة - المعدات الميكانيكية - المعدات الكهربائية 2-الاحتياجات من المواد الأولية: - مواد زراعية - مواد بحرية 3-الاحتياجات من الأثاث و وسائل النقل: - المعدات المكتبية - الأثاث المكتبي - وسائل نقل المواد - وسائل نقل العمال 4-الاحتياجات من الموارد البشرية: - الفنيون الإداريون (محلين، أجانب) - عمال غير مهرة (محلين، أجانب)			

المصدر : إعداد بحث

المبحث الرابع : التكاليف الاستثمارية وتكاليف التشغيل

عند الاستثمار في مشروع معين ، فإن ذلك يكون على مراحل ، وذلك بدءا بعملية إنشاء المشروع كإقامة المباني الإنتاجية والإدارية والمخازن وما يلزم بناءها من تكاليف مالية إلى غاية مرحلة تشغيل ذلك المشروع وما يلزمها من مواد أولية ويد عاملة ووقود وطاقة وما يلزم حصولها من تكاليف.

المطلب الأول: التكاليف الاستثمارية

تتمثل التكاليف الاستثمارية في المبالغ التي تجمد في صورة أصول لازمة لإتمام العملية الإنتاجية وذلك لمدة دورة إنتاجية على الأقل كآلات والمعدات و المباني.

فالتكاليف الاستثمارية تتكون من عنصرين أساسيين و هما:

- الاستثمار المبدئي.

- رأس المال العامل.

I-الاستثمار المبدئي "تكاليف الإنشاء":

و يطلق عليها عادة اسم تكاليف رأس المال الثابت أو التكلفة الرأسمالية، و من أهم خصائصه هو خضوعه لكل من الاهتلاك و التقادم فالاهتلاك نعني به انخفاض القيمة الحقيقية للأصل نظرا لاستعماله، أما التقادم فنعني به انخفاض القيمة الحقيقية للأصل نظرا للتقدم التكنولوجي.

و في هذا الاستثمار المبدئي نجد :

-الأصول الثابتة الملموسة.

-الأصول الثابتة الغير ملموسة.

الأصول الثابتة الملموسة:

و هذه الأصول تتضمن كافة التكاليف التي يتم إنفاقها على شراء الأصول و التجهيزات المادية الملموسة، الطويلة الأجل، و التي تتضمن: (1)

- تكاليف الحصول على الأرض و تجهيزها كتقوية تربتها، و هذه التكاليف تتمثل في ثمن شراء تلك الأرض مضاف إليها مصاريف التسوية و التقوية، و إقامة شبكة مجاري تصريف المياه.

و في بعض الأحيان نجد مصاريف حفر الآبار بالإضافة إلى رسوم و مصاريف نقل الملكية و التسجيل العقاري (2).

(1) سعيد عبد العزيز عثمان، مرجع سبق ذكره، ص 130.

(2) في بعض الأحيان نجد المؤسسات التي تستعمل كميات كبيرة من المياه في المشروعات، فهي تعتمد على حفر الآبار ، ذلك لتخفيض تكلفة استعمال المياه.

- تكاليف المباني و الأعمال الإنشائية و تكاليف توصيل المرافق، و هذه التكاليف تشمل تكاليف إقامة المباني الأساسية في المشروع، إضافة إلى تكاليف إنشاء المباني المكملة كالمخازن و مستودعات المنتجات النهائية، إضافة إلى تكاليف بناء مباني الخدمات الاجتماعية كمساكن العمال و مراكز الترفيه و المراكز الطبية.

- تكاليف الحصول على الآلات و المعدات الضرورية في العملية الإنتاجية أو التي تدخل مباشرة فيها، إضافة إلى المعدات المساعدة في العملية الإنتاجية كمعدات المناولة و النقل الداخلي و التخزين و هذه التكاليف تشمل ثمن شرائها يضاف إليها مصاريف نقلها و تركيبها و التأمين عليها، و الضرائب الجمركية إذا كانت الآلات مستوردة من الخارج.

- تكاليف الأثاث و المعدات المكتبية الخاصة بكل الأقسام الإدارية التي يحتويها المشروع بالإضافة إلى تكاليف تركيبها و نقلها.

- احتياطات أو احتياطي الطوارئ، و هذا الاحتياطي يضعه المشروع لمواجهة أي تغيرات غير متوقعة في دراسات الجدوى. و هذا الاحتياطي نقسمه إلى: (1)

* الاحتياطي المادي:

و الذي يضعه المشروع لمواجهة الطوارئ المادية و التي قد تنتج عن خطأ في تقدير المبيعات و منه الخطأ في تقدير المواد الأولية، و لذا يضع المشروع نسبة احتياطي يتراوح بين 5 % و 10 % من كمية هذه الأصول.

* الاحتياطي المالي:

و الذي يضعه المشروع لمواجهة الطوارئ المالية و التمس قد تنتج عن تغيرات غير متوقعة في أسعار بعض الأصول نتيجة التضخم مثلا ، لذا يضع المشروع نسبة احتياطي يتراوح بين 5 % و 10 % من الأسعار و يمكن تسمية هذا الاحتياطي باحتياطي ارتفاع الأسعار.

الأصول الثابتة غير الملموسة:

البعض من هذه الأصول يكون له قيمة بيعية، و البعض الآخر لا تكون له قيمة بيعية، و هذه الأصول الغير ملموسة تتضمن ما يلي: (2)

- تكاليف دراسة الجدوى التمهيدية أو المبدئية.
- تكاليف دراسة الجدوى التفصيلية بكل مكوناتها التسويقية، المالية، الفنية....
- تكاليف الدعاية و الإعلان عن المشروع قبل الافتتاح أو قبل تشغيل المشروع.
- تكاليف التجارب المقامة على المشروع و تكاليف إصدار الأسهم بما تحتويه من مصاريف التسجيل و الرسوم القانونية.

(1) عبد القادر محمد عبد القادر عطية، مرجع سبق ذكره، ص 137.

(2) سعيد عبد العزيز عثمان، مرجع سبق ذكره، ص 131.

- تكاليف السنويات، التنقلات و الحفلات خلال فترة دراسة المشروع.
- تكاليف براءات الاختراع و الحصول على الاسم التجاري أو العلامة التجارية.
- تكاليف تدريب العمال خلال فترة الإنشاء و التجهيز أي خلال فترة ما قبل التشغيل.
- تكاليف دراسة عروض التوريد للأصول و مستلزمات الإنتاج، و تكاليف التعاقد مع الموردين و هذه الاستثمارات الغير ملموسة تدرج تحت اسم الأصول المعنوية.

II – رأس المال العامل :

- و يتضمن مجموعة الأصول القصيرة الأجل و التي يتم تقديرها للوفاء بمتطلبات دورة تشغيلية أو إنتاجية من حياة المشروع، و هو يتكون من جميع الأصول الجارية أو المتداولة اللازمة للتشغيل و تتضمن:
- المخزون من السلع، و الذي يتضمن المواد الخام و السلع الوسيطة و المنتجات تحت التشغيل و قطع الغيار و مستلزمات الصيانة.
- الأصول النقدية التي تحتفظ بها لمواجهة أية أعباء نقدية خلال فترة التشغيل الأولى كالمصروفات الصناعية و الإدارية و البيعية و التشغيلية و أجور العمال و الطاقة و خدمات المرافق الاجتماعية.
- ما يمكن ملاحظته في التكاليف الاستثمارية بصفة عامة هو أن فترة التشغيل تختلف من أصل استثماري إلى آخر، فجدد مثلا أن مخزون المواد الأولية لا بد أن يكفي لمدة 4 أشهر، و مخزون قطع الغيار لمدة 5 أشهر و الاحتياطات النقدية لا بد أن تكفي لمدة 8 أشهر.

المطلب الثاني: تكاليف التشغيل

- فتكاليف التشغيل يقصد بها جميع الأصول التي تدخل في العملية الإنتاجية خلال فترة معينة و نجدها تتضمن ما يلي: (1)
- تكاليف الاحتياجات من المواد الأولية و مستلزمات الإنتاج و تكاليف الصيانة و قطع الغيار اللازمة ، إضافة إلى المنتجات الوسيطة.
- تكاليف اليد العاملة أو الموارد البشرية التي يشغلها المشروع، حيث يمكن تبينها فيما يلي: (2)

(1) أحمد سعيد بامخرمة، مرجع سبق ذكره، ص 47-48.

(2) قرش عبد القادر، مرجع سبق ذكره، ص 135-144.

*** تكلفة الحصول على الأفراد و المتمثلة في:**

1/ تكلفة الاستقطاب و التي تشمل:

- الإعلانات و الاستدعاءات.
- أتعاب الترخيم و التوظيف و التي تقدم لمكاتب الدراسات التي تقوم بشرح أولي عن الوظائف الموجودة و المتوفرة.
- تكاليف السفر و التنقلات.
- المصاريف الإدارية.

2/ تكلفة الاختبارات و التي تتمثل في:

- المقابلات و ذلك بحضور اختصاصيين في المجال.
- تكاليف الاختبار إذا كانت كتابية بما تتمثل من أوراق و تصحيحات.

*** قيمة البضاعة المرفوضة :**

- تكاليف الخدمات من إشراف و مراقبة للجودة و تكاليف النقل الداخلية و الاستشارات الهندسية مع مكاتب الهندسة المحلية أو الأجنبية.
- تكاليف استغلال التكنولوجيا أو شرائها.
- تكاليف إيجار المباني الإنتاجية و الإدارية و آلات الإنتاج في بعض الأحيان.
- تكاليف تخزين المنتجات في الأماكن العمومية كغرف التبريد الخاصة.
- الخدمات الإدارية كالاتصالات و الخدمات البريدية و الكهرباء.
- تكاليف تجديد التراخيص و التسجيل .
- تكاليف أقساط التأمين على المشروع و على اليد العاملة.
- مصروفات انتقال العمال الوظيفية.
- تكاليف البحث و التطوير التي يقوم بها المشروع.
- فالتكاليف السابقة يمكن التمييز بينها من حيث كونها ثابتة و متغيرة:

*** فالتكاليف الثابتة يطلق عليها اسم "تكاليف الفترة" أي أنها لا ترتبط بحجم النشاط و إنما ترتبط بفترة زمنية معينة، كالمرتبات و الأجور الشهرية.**

* أما التكاليف المتغيرة فهي تتغير بتغير حجم النشاط كتكلفة المياه و الطاقة و العلاوات التي يقدمها المشروع بناء على كمية الإنتاج.

- الاهتلاكات و التي تتغير من أصل إلى أصل.

و الجدول التالي يبين التكاليف الاستثمارية و تكاليف التشغيل:

الجدول "5": التكاليف الاستثمارية و تكاليف التشغيل

		البيان
		<u>I – التكاليف الاستثمارية</u> *الاستثمار المبدئي: - مصاريف الحصول على الأرض و تهيئتها من شبكات مجاري - المباني الإنتاجية و الإدارية و الخدمات الاجتماعية - الآلات و المعدات - وسائل النقل الداخلي - الأثاث و المعدات المكتبية - احتياطي الطوارئ المادي و المالي - تكاليف دراسة الجدوى المبدئية و التفصيلية - نفقات التجارب و الدعاية و الإعلان - تكاليف تدريب العمال *رأس المال العامل: - المواد الخام - الأصول النقدية المحتفظ بها - مستلزمات الصيانة <u>II – تكاليف التشغيل:</u> - تكاليف الصيانة - قطع الغيار - اليد العاملة - الاهتلاك - إيجار المباني و المعدات - أقساط التأمين

المصدر: إعداد الباحث

خلاصة:

- ما يمكن قوله كخاتمة لهذا الفصل أن دراسة الجدوى الفنية التي يقوم بها المستثمر تساعد في:
- اختيار الموقع الملائم للقيام بمشروعه و الذي يحتوي على كل المقومات المساعدة كالطاقة و المياه و اليد العاملة.
- وضع التصميمات الهندسية التفصيلية للمشروع، من حيث المباني الإنتاجية و المباني الإدارية و كيفية إنشائها، و التكاليف اللازمة لذلك.
- تحديد الآلات و المعدات الواجب توفرها في المشروع و ما مدى التكنولوجيا الواجب توفرها فيها و التي لا بد أن تكون ملائمة مع الطاقة الإنتاجية للمشروع و مع نوع الصناعة المستثمر فيها.
- الدراسة الفنية تساعد المستثمر على تحديد التكاليف الاستثمارية و التي تكون في مرحلة ما قبل تشغيل المشروع أي تكاليف إنشاء المشروع من مباني و تكاليف تدريب اليد العاملة و على تحديد تكاليف التشغيل و التي تكون في مرحلة تشغيل المشروع و التي تشمل على تكاليف استهلاك الوقود و الكهرباء و تكاليف الأجور و المرتبات المدفوعة للعمال.

دراسة الجدوى المالية للمشروع الاستثماري

* مصادر تمويل المشاريع الاستثمارية و تكلفة الحصول عليها

* هيكل التمويل الأمثل

تمهيد:

للقيام بأي مشروع استثماري، فلا بد من توفر الأموال اللازمة لتغطية التكاليف الاستثمارية، هذه الأموال يمكن أن تكون متوفرة لدى المؤسسة القائمة بالاستثمار، و ذلك ما يدعى بالتمويل الداخلي أو الذاتي.

كما أنه يمكن أن تكون الأموال متوفرة أو تحصل عليها المؤسسة عن طريق الاقتراضات الخارجية التي تقوم بها من المؤسسات المالية الخارجية، و هذا ما نسميه بالتمويل الخارجي و الذي يكون مقابل سعر فائدة تقدمه المؤسسة المقترضة للمؤسسات المالية المقرضة.

و عليه يمكن لنا تقسيم هذا الفصل إلى مبحثين:

- ففي المبحث الأول نبين فيه مصادر التمويل الممكن اللجوء إليها، سواء كانت متوسطة، قصيرة أو طويلة الأجل، و تكلفة الحصول على الأموال من كل مصدر.
- أما في المبحث الثاني فنبين فيه كل العوامل المؤثرة أو المحددة على عملية اختيار الهيكل التمويلي المثالي بالنسبة للمؤسسة أو المنشأة.

المبحث الأول: مصادر تمويل المشاريع الاستثمارية و تكلفة الحصول عليها

إن المؤسسة المستثمرة تقوم بتمويل مشاريعها سواء ذاتيا، أو عن طريق القروض التي تحصل عليها من المؤسسات المالية.

فبالنسبة للقروض التي تحصل عليها المؤسسة، يكون الحصول عليها بطريقتين:

- الطريقة المباشرة.

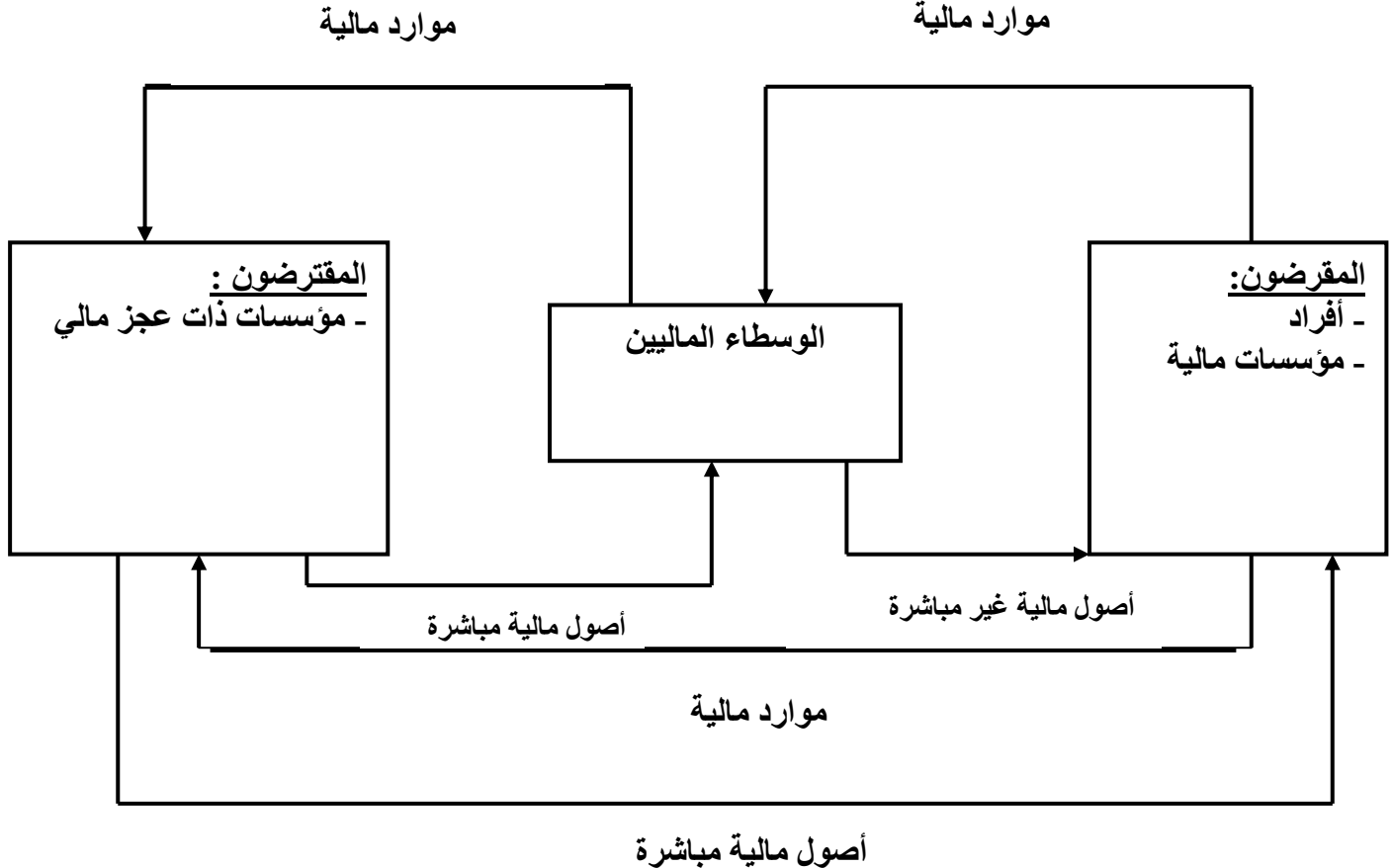
- الطريقة الغير مباشرة.

فبالنسبة للطريقة المباشرة، تقوم فيها المؤسسة المقترضة على إصدار حقوق مالية على نفسها كالأسهم و السندات، و العمل على بيعها للمقرضين (الأفراد الذين لديهم فائض) على أن يقوم المقرضين بتحصيل مستحقاتهم المالية مباشرة من طرف المقترض .

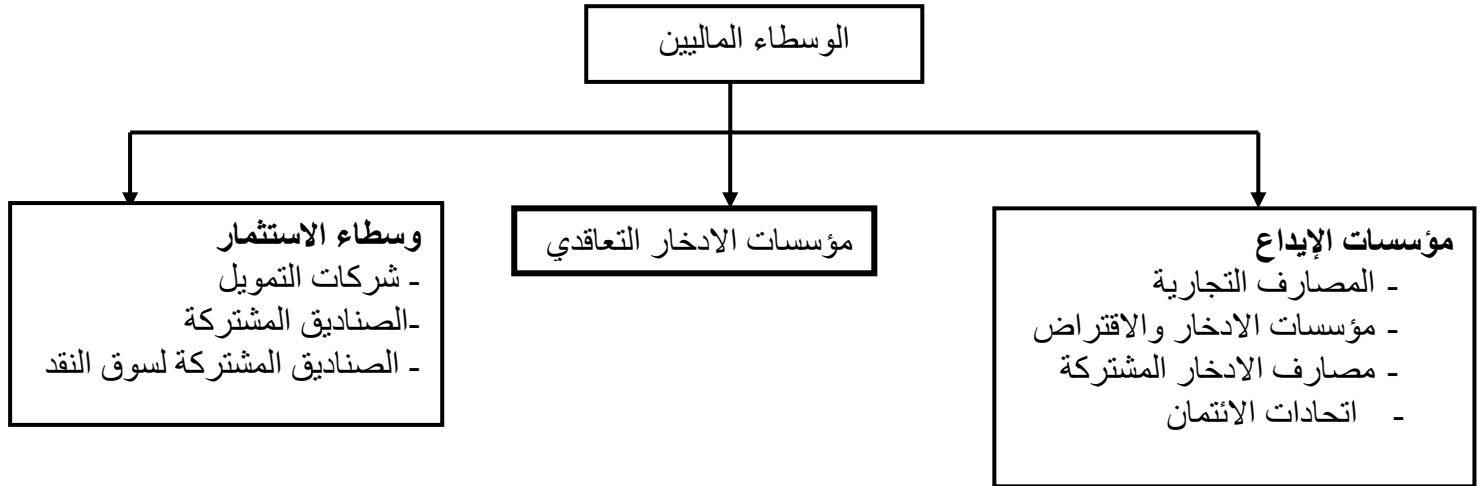
أما الطريقة الغير مباشرة فيدخل فيها طرف ثالث ويتمثل في الوسطاء الماليين وفي هذه الطريقة تقوم المؤسسات المالية بإصدار أصول مالية والقيام ببيعها للمقرضين مقابل موارد مالية ، على أن تقوم تلك المؤسسات المالية (الوسطاء) باقتراض تلك الموارد المالية للمؤسسات المقترضة أو ذات العجز المالي مقابل أصول مالية مباشرة تقدمها المؤسسات المقترضة للوسطاء الماليين.

ويمكن لنا توضيح هاتين الطريقتين في الشكل التالي :

الشكل "10": وظيفة الوسطاء الماليين



ويمكن لنا توضيح أنواع الوسطاء الماليين في الشكل التالي: (1)



ويجب على المؤسسات الاستثمارية الأخذ بعين الاعتبار عدة اعتبارات عند تحديد مصادر التمويل ونسبها ومن هذه الاعتبارات نجد :

- طبيعة وحجم المشروع وذلك من ناحية التكاليف الاستثمارية الخاصة به.
- ربحية المشروع .
- التدفقات النقدية من حيث توقيتها ومن حيث درجة سيولة المشروع .
- درجة المخاطرة والتي تعتبر مهمة جدا ، لأننا نجد فيها المخاطر المالية المتعلقة بهيكل رأس المال ، والمخاطر التشغيلية .

المطلب الأول: مصادر التمويل القصيرة الأجل

الأموال القصيرة الأجل هي تلك الأموال التي يجب تسديد قيمتها في مدة تتراوح ما بين أسبوع وسنة واحدة و من مصادر هذه الأموال نجد:

I - الائتمان التجاري:

» يقصد به الائتمان قصير الأجل والذي تحصل عليه المنشأة لشراء مستلزمات الإنتاج والمنتجات الوسيطة أو هي قيمة المشتريات الآجلة التي يحصل عليها المشتري من الموردين والتي لا تتجاوز مدة تسديدها السنة « (2).

و لكن هذه المدة يمكن أن تتجاوز في بعض الأحيان السنة إذا تعلق الأمر ببعض الأصول الثابتة كما أن الائتمان يتم عن طريق كمبيالات.

(1) محمد هشام خواجكية، مرجع سبق ذكره ،ص 398.
(2) سعيد عبد العزيز عثمان، مرجع سبق ذكره ،ص 152.

فهذا الائتمان يكون جيد ومناسب في حالة عدم ربط الأسعار الحالية بالأسعالا المستقبلية، أما إذا كان هناك ربط بينهما و بنسب كبيرة فإنه يصبح هذا المصدر التمويلي مكلف للغاية بالنسبة للمؤسسات المقترضة ، وذلك لارتفاع التكاليف الحالية بالمستقبل أو إرتفاع الأسعار الحالية مستقبلا. فالمؤسسات ترجع إلى هذا النوع من الائتمان عندما يكون رأس المال العامل غير قادر على تلبية الإحتياجات التشغيلية للمؤسسة.

وتكلفة الحصول على الائتمان التجاري السنوي يمكن تبينها في العلاقة التالية: (1)

$$\text{تكلفة الائتمان التجاري السنوي} = \frac{\text{ثمن الشراء الآجل} - \text{ثمن الشراء النقدي}}{\text{ثمن الشراء النقدي}} \times (1 - \text{معدل الضريبة}) \times \frac{360}{\text{فترة الائتمان}} \times 100\%$$

وللفهم أكثر يمكن الاستعانة بالمثال التالي:

قدر مستثمر قيمة مشترياته المتوقعة الآجلة ب 1500 دج ، في حين قدرت قيمة المشتريات نقدا ب 1300 دج وأن مدة الائتمان حددت ب 45 يوما مع معدل الضريبة المقدرة ب 40 % .
فما هي التكلفة الناتجة عن الائتمان ؟

$$\text{لدينا: تكلفة الائتمان} = \frac{1500-1300}{1300} \times (1-0.40) \times \frac{360}{45} \times 100\%$$

$$\leftarrow \text{تكلفة الائتمان التجاري} = 73.84\%$$

II - الائتمان المصرفي :

والمقصود به هو « تلك العملية التي يقوم بمقتضاها بنك على منح عميلا سواء كان فردا أو شركة تسهيلات مصرفية سواء كانت في شكل نقود أو صور أخرى ، وذلك لتغطية العجز المسجل في السيولة لدى المؤسسة ، وذلك لمواصلة نشاطها المعتاد ، وهذه التسهيلات تكون مقابل فائدة يحصل عليها البنك» (2).

أو هو «عملية إقراض العميل لأغراض استثمارية ، تكون في شكل تعهد متمثل في كفالة البنك للعميل لدى الغير».

و لكي يقوم البنك بإقراض أو تقديم تسهيلات للعميل، فلا بد من توفر بعض الضمانات التي يجب أن يقدمها العميل للبنك.

(1) عبد المطلب عبد الحميد، مرجع سبق ذكره، ص 253.

(2) حمزة محمود الزبيدي، "إدارة الائتمان المصرفي والتحليل الائتماني"، مؤسسة الوراق للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2002، ص 18 .

فالضمانة الأساسية بالنسبة للبنك هي الثقة في العميل، وذلك من حيث قدرته على السداد ومدى سمعته الجيدة في السوق.

أما الضمانات الأخرى فتتمثل في: (1)

الضمانات الشخصية :

و هي كفالة شخص أو أشخاص آخرين معروفين لدى البنك للعميل وذلك من حيث مدى سمعته المالية الحسنة، مقابل أن يقوم هؤلاء الأشخاص الضامنين بتنفيذ التزامات المدين في حالة الامتناع عن السداد.

الضمانات العينية : والتي تشمل مايلي :

- الرهن العقاري.
- التسهيلات بضمان وديعة نقدية .
- التسهيلات مقابل كمبيالات تجارية.
- التسهيلات مقابل أوراق مالية.
- التسهيلات مقابل البضائع .

فالائتمان المصرفي لابد أن يكون متوازناً، لأنه في حالة الانكماش يؤدي إلى الكساد ، وفي حالة الإفراط يؤدي إلى التضخم .

فعند المنح للعميل ائتمان مصرفي فذلك يكون بشروط منها سعر الفائدة على القروض فالفائدة نجدها أو نجد فيها نوعين من هذا النوع من الائتمان.

الفائدة البسيطة والتي تدفع في نهاية مدة القرض مع قيمة القرض نفسه، وفي هذه الحالة تكون تكلفة الأموال المقترضة وفق العلاقة التالية:(2)

$$\text{تكلفة الأموال المقترضة} = \text{سعر الفائدة} \times (1 - \text{معدل الضريبة})$$

أما النوع الثاني فهي الفائدة المخصومة مقدماً، أي أن البنوك تقوم بخصم الفوائد المستحقة على القروض ليحصل العميل على قيمة القرض مخصوماً منه الفوائد ومنه تكون تكلفة الأموال المقترضة وفق العلاقة التالية:

$$\text{تكلفة الأموال المقترضة} = \frac{\text{قيمة القرض} \times \text{سعر الفائدة}}{\text{قيمة القرض} - \text{مبلغ الفائدة}} \times (1 - \text{معدل الضريبة}) \times 100$$

(1) عبد الحليم كراجه ، "محاسبة البنوك "، دار صفاء للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2000 ، ص 93-94.
(2) عبد المطلب عبد الحميد، مرجع سبق ذكره، ص 254.

ولقبول المصرف تقديم هذا الائتمان أو رفضه فإنه يقوم بدراسة للعميل وذلك باستعمال عدة نماذج وهي: (1)

- نموذج SCS
- نموذج SPS
- نموذج PRISM

أولاً : نموذج S.C.S

هذا النموذج تستعمله البنوك للإحاطة بالمخاطر التي ستعرض لها وهو يحتوي على العناصر التالية :

القدرة على الاستدانة CAPACITY :

- فماهي القدرة هنا حددت لها إدارة الائتمان 3 اتجاهات هي :
- اقتراب القدرة من الشخصية والتي تعني أهلية الشخص على الاقتراض.
- قدرة الشخص على إدارة أعماله إدارة حسنة سليمة بما يضمن للمصرف سلامة أمواله.
- قدرة الشخص على خلق عائد متوقع كافي لضمان تسديد ما عليه من قروض بفوائدها.

شخصية العميل Caractère :

ويتم تحديدها بدقة وذلك من حيث خصائص الفرد الأخلاقية والقيمية ، وذلك من حيث أمانة ومصداقية العميل ، والتي تمثل أو تبين شعور الفرد بالمسؤولية اتجاه تسديد ما عليه من ديون .

رأس المال Capital :

و المقصود به ثروة العميل من أصول منقولة وغير منقولة، والتي تعبر عن قوة العميل المالية والتي تعبر عن قدرته على السداد.

الضمان Collateral :

والذي يعتبر كحماية للمخاطر التي يمكن أن يتعرض لها البنك وهذا الضمان لابد من ان يكون غير قابل للتغير بشكل سريع وأن يكون هذا الضمان ملك للعميل وحده وتكون قيمته كافية لتسديد قيمة القرض والفوائد.

(1) حمزة محمود الزبيدي ، مرجع سبق ذكره ، ص 142 - 158.

المناخ العام Condition:

ويقصد به الظروف الاقتصادية والبيئية المحيطة بالعميل بما تشمله من منافسة وظروف البيع والتوزيع ووفقا لهذا النموذج يقوم البنك بترتيب العملاء إلى:

- الشخصية + القدرة + رأس المال = مخاطرة ائتمانية منخفضة جدا.
- الشخصية + القدرة - رأس المال = مخاطرة ائتمانية منخفضة إلى متوسطة.
- الشخصية + رأس المال + قدرة غير كافية = مخاطرة ائتمانية منخفضة إلى متوسطة.
- القدرة + رأس المال - شخصية ضعيفة = مخاطرة ائتمانية متوسطة.
- القدرة + رأس المال - الشخصية = مخاطرة ائتمانية عالية.
- الشخصية + رأس المال - القدرة = مخاطرة ائتمانية عالية.
- الشخصية - رأس المال - القدرة = مخاطرة ائتمانية عالية جدا.
- رأس المال - الشخصية - القدرة = مخاطرة ائتمانية عالية جدا.
- القدرة - الشخصية - رأس المال = العميل مخادع.

ثانيا : نموذج S.P.S

هذا النموذج لديه نفس وظائف النموذج السابق ولكن بإستعمال معايير أخرى وهي:
العميل PEOPLE :

وذلك بتكوين شخصيته وحالته الإجتماعية ومؤهلاته وأخلاقه وذلك عن طريق المقابلة به.

الغرض من الائتمان PURPOSE:

أى مدى ملائمة إحتياجات العميل مع سياسة البنك.

القدرة على السداد PAYEMENT:

ويتم تقديرها عن طريق التدفقات النقدية الداخلة للعميل.

الحماية PROTECTION:

وهذه الحماية تتمثل في الضمانات التي يقدمها العميل للبنك.

النظرة المستقبلية PERSPECTIVE:

والمقصود بها الظروف البيئية المستقبلية التي قد تؤثر في العميل كمعدلات النمو العام و التضخم.

ثالثا : نموذج P.R.I.S.M

وهذا النموذج يعتبر أحدث ما توصلت إليه المصارف في مجال التحليل الائتماني فهو يتكون من :

التصور PERSPECTIVE:

- ويشمل على تصور المخاطر والعوائد التي يمكن تحقيقها من الائتمان.

القدرة على السداد REPAYEMENT .

الغاية من الائتمان Intention or purpose.

الضمانات أو الحماية safeguards .

الإدارة management :

وذلك من خلال دراسة أسلوب العمل في إدارة أعماله ، وما مدى تنوع منتوجاته بغية تعظيم التدفقات النقدية الداخلة ودراسة إدارة المنشأة.

وفيما يخص هذه الدراسات التي تقوم بها البنوك قبل تقديم القروض ورفض الكثير منها نجد أن صندوق ضمان القروض للمؤسسات المتوسطة والصغيرة قد ارتفع إلى 50 مليون دينار، وذلك لمواجهة الضمانات، وفق الاتفاقية الموقعة مع برنامج ميذا للإتحاد الأوروبي.

و هذه القيمة لتغطية قيمة القروض المقدمة إلى المشاريع، بالإضافة إلى الائتمان التجاري والائتمان المصرفي نجد هناك طرق أخرى للتمويل القصير الأجل وهي:

- السحب على المكشوف:

و هذا النوع يستعمل بكثرة في شركات الأعمال و به يتم السماح للشركة بإصدار شيكات بقيمة أكبر من قيمة رصيدها في البنك على أن يتم التعامل مع ذلك الفرق كأنه قرض يستحق عليه فائدة على أساس يومي.

- التمويل بضمان الحسابات المدينة :

و فيه تقوم الشركة بالاقتراض مع البنك بضمان حسابات المدينة، حيث تقوم بتخصيص مستحقات تلك الحسابات لفائدة البنك أو قيام الشركة ببيع فواتير حساب المدين للبنك وذلك بخصم من قيمتها الاسمية ولكن تكاليف التمويل بهذه الطريقة تكون مرتفعة.

- التمويل بضمان المخزون:

و وفقا له يقوم البنك بتحديد النسبة من قيمة المخزون التي سيمنحها كقرض مشتركة، وذلك حسب نوعية المخزون، وذلك وفق عدة عوامل وهي:

- درجة نمطية المادة
- القابلية للتسويق
- مدى الاستقرار في سعرها

المطلب الثاني: مصادر التمويل المتوسطة الأجل

من خلال هذه المصادر يتم الحصول على الأموال التي يتم تسديد قيمتها في فترة تتراوح ما بين السنة و العشر سنوات، و من هذه المصادر نجد:

I - القروض المتوسطة الأجل:

هذه القروض يتم الحصول عليها من البنوك وشركات التأمين وتكون عملية تسديدها غالبا على مدى عدة سنوات ، وذلك وفق ما يسمى جدول الاستهلاك ، وليس دفعة واحدة ، ففي هذه الطريقة من طرق التمويل نجد أن تكلفة الأموال تكون محددة وثابتة نسبيا وليست متعلقة أو مرتبطة بمقدار الأرباح المحققة ، كما أن هذه الطريقة في معظم الأنظمة الضريبية تتمتع بالإعفاء من الضريبة وعليه تكون تكلفة الأموال المحصل عليها بهذه الطريقة كما يلي: (1)

$$\text{تكلفة التمويل} = 100 \times \frac{\text{س ف (1-ض)}}{\text{ل (ع+1)}}$$

حيث أن:

س: عدد مرات دفع الأقساط سنويا.

ف: مبلغ الفائدة المدفوع سنويا.

ض: معدل الضريبة.

ل: مبلغ القرض المستلم.

ع: العدد الإجمالي لمرات دفع الأقساط لسداد القرض.

II - التمويل التأجيري :

ويقصد به قيام المشروعات باستئجار الآلات والأصول الأخرى بدلا من امتلاكها.

و هذا النوع من طرق التمويل له أهمية بالغة، خاصة إذا كان المشروع في حالة يصعب عليه زيادة السندات ومن أنواع هذا التمويل نجد: (2)

(1) أحمد سعيد بامخرمة ، مرجع سبق ذكره ، ص 62.

(2) أمين السيد أحمد لطفي، مرجع سبق ذكره، ص 58.

* الاستئجار التشغيلي :

وهذا النوع من الاستئجار يشمل استخدام آلات ومعدات لمدة معينة ، وهذا النوع يتمتع بعدة بخصائص من أهمها :

- إمكانية إلغاء العقد من قبل المستأجر.
- أن يوفر المؤجر خدمات الصيانة والتأمين على الأصل .
- فهذا النوع من الإستهجار لا يمكن أن نقول بأنه قرار تمويلي بقدر ما هو استثماري، لأن الهدف منه استخدام أصل لمدة معينة دون المخاطرة في اقتناء آلة بثمن كبير و ذوتقنية عالية وتتميز بإحلال سريع، كما أنه يوفر وفورات ضريبية.

* الإستهجار التمويلي :

الإستهجار التمويلي هو قيام المشروع باختيار الأصول المراد إستهجارها من السوق ،بل أن يقوم البنك بعملية شرائها وإستهجارها للمشروع على أن يدفع كامل ثمنها بالتقسيط للبنك ولا تنتقل ملكية ذلك الأصل إلى المستأجر إلى غاية إتمام دفع كل المستحقات المالية وعليه فهذا النوع من الإستهجار يتميز ب : (1)

- لا يمكن إلغاء عقد الإستهجار قبل انتهاء مدة العقد.
- أن يقوم المستأجر بصيانة الأصل والتأمين عليه .
- أن تغطي أقساط الإستهجار قيمة الأصل مع الربح من التأجير وفي هذا النوع نجد:
- ✦ التأجير المباشر وفيه تتم إعادة الأصل إلى حالته بعد انتهاء التأجير.
- ✦ التأجير مع الاحتفاظ بحق شراء الأصل.
- و عليه يمكن حساب تكلفة الأموال بالعلاقة التالية:

$$\text{تكلفة الأموال} = 100 \times \frac{2 \times \text{م ك} - (\text{ق ش} - \text{ق ن})}{\text{ف} (\text{ق ش} + \text{ق ن})}$$

حيث:

م ك: المدفوعات الإيجارية الكلية.

ق ش: القيمة عند الشراء.

ق ن: قيمة الأصل في نهاية الإيجار.

ف: فترة الإستهجار.

(1) أحمد سعيد بامخرمة ، مرجع سبق ذكره ، ص 73.

كما أنه يمكن حساب التكلفة بالعلاقة التالية:

$$\text{تكلفة الأموال} = \sum_{1}^z \frac{د(1-ض) + هـ(ض)}{(1+ت)^z}$$

حيث: z = عدد سنوات عقد الإيجار.
 $د$ = قيمة الدفعة السنوية من الإيجار.
 $هـ$ = قسط الإهلاك السنوي.
 $ض$ = الضريبة.
 $ت$ = التكلفة السنوية للاستثمار (نسبة مئوية).

المطلب الثالث : طرق التمويل الطويلة الأجل

و هي تلك الطرق المستعملة للحصول على الأموال التي يتم تسديد قيمتها في مدة تتراوح ما بين 10 و 25 سنة، و هي تنقسم إلى:

I - الأسهم:

"السهم هو أداة دين طويلة الأجل، و هو يمثل حقا لحائزه على أرباح و أصول الشركة المصدرة له"، و عليه فإن عملية إصدار الأسهم تعتبر مهمة جدا بالنسبة للمؤسسات و الشركات و ذلك لزيادة أموالها، و ذلك بهدف زيادة قدرتها على تمويل نفقاتها الاستثمارية، فارتفاع قيمة السهم يؤدي إلى زيادة الأموال التي تحصل عليها المنشآت. (1)

و عائد السهم يعتبر جزء من الأرباح الصافية القابلة للتوزيع، و التي تحققها الشركة المصدرة له.

و السهم نوعان:

- سهم عادي
- سهم ممتاز

أ- الأسهم العادية:

و هي تمثل مستند ملكية لحاملها، لذا فهي تسمى بحقوق الملكية، و هذه الأسهم يتم طرحها من قبل الشركة، و ذلك للحصول على الأموال الضرورية لتمويل نفقاتها الاستثمارية.

و لذا فهي تعتبر بمثابة استثمار مباشر، و لحامل السهم الحق في أرباح و خسائر الشركة، فالسهم له 4 قيم و هي: (2)

(1) محمود يونس عبد النعيم مبارك، "النقد و أعمال البنوك و الأسواق المالية"، الدار الجامعية، الإسكندرية، مصر، 2003، ص 16-17.

(2) غالب عوض الرفاعي، عبد الحفيظ بلعربي، "اقتصاديات النقد و البنوك (الأساسيات)"، دار وائل للنشر و التوزيع، عمان، الأردن، 2002، ص 38.

- القيمة الاسمية و تكون مدونة في صك السهم.
 - القيمة السوقية و تكون وفق العرض و الطلب على النقود.
 - القيمة الدفترية و هي ناتج قسمة حقوق الملكية على عدد الأسهم.
 - القيمة المصدرة و هي القيمة التي على أساسها يتم إصدار السهم.
- و عليه فإن تكلفة الحصول على الأموال عن طريق الأسهم العادية يمكن تبينها بالعلاقة التالية:

$$\text{تكلفة الأموال} = \frac{\text{التوزيعات المتوقعة للسهم}}{\text{القيمة السوقية الحالية للسهم}} + \text{معدل النمو المتوقع في التوزيعات}$$

أو:

$$\text{تكلفة الأموال} = \frac{\text{التوزيعات المتوقعة للسهم}}{\text{قيمة إصدار السهم} - \text{تكلفة الإصدار}} + \text{معدل نمو الأرباح المتوقعة}$$

أما إذا كانت هناك عملية خصم التوزيعات من الأرباح الخاضعة للضريبة، هذا ما يحقق وفرا ماليا للمشروع قيمته تساوي إلى قيمة التوزيعات X معدل الضريبة.

و عليه تصبح علاقة تكلفة الأموال كما يلي: (1)

$$\text{تكلفة الأموال} = \frac{\text{التوزيعات المتوقعة (1 - معدل الضريبة)}}{\text{قيمة إصدار السهم} - \text{تكلفة الإصدار}} + \text{معدل نمو الأرباح المتوقعة}$$

عند تمويل المؤسسة لنفسها عن طريق إصدار الاسهم العادية ، فإنها قد تقلل من تكلفة الحصول على الاموال ، وذلك لكونها مرتبطة بمستوى الأرباح المحققة هذا من جهة ولكن من جهة ثانية نجد أن التمويل بإصدار الأسهم العادية لا يتمتع بإعفاء ضريبي في أغلب الأحيان ، كما أن لحاملي الأسهم العادية الحق في الجمعية العامة للإدارة ، و عليه يمكن لهم الحد من حرية الإدارة في إتخاذ القرارات.

ب- الأسهم الممتازة:

يمكن لنا القول بأن السهم الممتاز هو مزيج بين السهم العادي والسند ، هذا السهم الممتاز يختلف عن العادي بمايلي : (2)

(1) عبد القادر محمد عبد القادر عطية، مرجع سبق ذكره، ص 162.
(2) أحمد سعيد بامخرمة، مرجع سبق ذكره، ص 67.

- صاحب السهم الممتاز يحصل على عائد ثابت لا يتأثر بأرباح المشروع ، عكس السهم العادي الذي يتأثر بأرباح المشروع وخسارته .
- أصحاب الأسهم الممتازة لهم الأولوية في استرداد قيمة أسهمهم عند التصفية وذلك قبل حملة الأسهم العادية.
- أصحاب الأسهم الممتازة ليس لهم الحق في التصويت، بينما أصحاب الأسهم العادية فلهم الحق في ذلك و عليه يمكن القول بأن تكلفة الأموال بالأسهم الممتازة اقل من تكلفة التمويل بالأسهم العادية، وذلك لأنها لا تحتوي على معدل نمو الأرباح المتوقعة.

و عليه يمكن الحصول على تكلفة الأموال بالأسهم الممتازة بالعلاقة التالية :

$$\text{تكلفة الأسهم الممتازة} = 100 \times \frac{\text{قيمة العائد السنوي}}{\text{قيمة الإصدار} - \text{تكلفة الإصدار}}$$

$$= \frac{\text{العائد الموزع للسهم الممتاز (معدل العائد X القيمة الاسمية للسهم)}}{100 \times \frac{\text{السعر الدفئري للسهم} - \text{تكلفة الإصدار}}{\text{قيمة الإصدار} - \text{تكلفة الإصدار}}}$$

II- الأرباح المحتجزة :

تلجأ إليها المنشأة عندما ترغب في زيادة رأسمالها دون إصدار المزيد من الأسهم، وهذه الطريقة تتمثل في لجوء المنشأة إلى إجتياز الأرباح الناتجة عن الأسهم وعدم توزيعها بغية إعادة استثمارها في فرص استثمارية جديدة ، على أن يكون العائد من هذه العملية بالنسبة للحملة أكبر من الحد الأدنى للعائد المتحصل عليه.

هذه الطريقة يمكن قبولها للإعتبارات التالية :

- هذه الطريقة تساعد المنشأة على زيادة طاقتها الإقتراضية دون اللجوء إلى إصدار المزيد من الأسهم ومنه تقليل المصاريف
 - هذه الطريقة مقبولة بالنسبة للمؤسسات المستقرة في أرباحها
 - هذه الطريقة مقبولة بالنسبة للمؤسسة إذا كان العائد الذي يحصل عليه من إستعمال هذه الأرباح أكبر من العائد الذي يحصل عليه حملة الأسهم
- ويتم الحصول على تكلفة الأموال بالعلاقة التالية :

$$\text{تكلفة الأموال} = \text{معدل تكلفة الاسهم العادية} (1 + \text{الضريبة})$$

أو بالعلاقة التالية: (1)

$$\text{تكلفة الأموال} = \frac{\text{التوزيعات المتوقعة للسهم (1- الضريبة)}}{\text{القيمة السوقية الحالية للسهم}}$$

ومن عناصر الأرباح المحتجزة نجد : (2)

* الاحتياطي القانوني:

وهو أدنى حد من الاحتياطي الذي لابد للشركة من تكوينه وهو يمثل نسبة معينة من الأرباح الصافية العامة للشركة ، وتتوقف الشركة عن تكوينه عندما يصل إلى نصف رأس المال المدفوع ، ويستخدم في تغطية خسائر الشركة وفي زيادة رأس المال .

* الاحتياطي النظامي:

ويتم إنشائه وفق النظام الأساسي للشركة ولا تستطيع الشركة العدول عن تكوينه ، مالم يعدل نظام الشركة.

* الأرباح المرحلة:

وهي أرباح متبقية بعد توزيعات الأرباح السنوية ويتم ترحيلها إلى سنة تالية ويستخدم كاحتياطي لمواجهة أية انخفاضات قد تحدث في السنوات المقبلة .

III - السندات:

تعتبر السندات ضمانات دين طويلة الأجل، وعليه يمكن التمييز بين نوعين من السندات: (3)

السندات الحكومية:

و يتم إصدارها عن طريق البنك المركزي، والقيام ببيعها للأفراد والمؤسسات بغرض تمويل بعض المشاريع مقابل دفع سعر الفائدة وتكون مدتها الزمنية محددة.

سندات الشركات المساهمة :

و هي سندات يتم إصدارها عن طريق الشركات وبيعها للأفراد والمؤسسات الأخرى بغرض الحصول على الأموال اللازمة لتمويل أنشطتها الاقتصادية مقابل سعر فائدة محدد.

تتأثر تكلفة أموال السندات بعدة عوامل منها :

(1) سمير محمد عبد العزيز، مرجع سبق ذكره، ص 118.

(2) سمير محمد عبد العزيز، "التأجير التمويلي ومدخله"، مكتبة ومطبعة الإشعاع الفنية، الإسكندرية، مصر، 2000، ص 57.

(3) غالب عوض الرفاعي، عبد الحفيظ بلعربي، مرجع سبق ذكره، ص 14 .

* معدل الفائدة والذي يعتبر كحق لحامل السند أن يطلب به مع القيمة الاسمية للسند في تاريخ الاستحقاق، وهو يعتبر ثابت ولا يرتبط بمقدار الأرباح المحققة من المشروع.

* خصم الإصدار وهو عامل يتمثل في الفرق الموجود بين القيمة الاسمية والمصدرة للسند، وفيه تكون القيمة الاسمية أكبر من القيمة المصدرة، وهو موجب بالنسبة للأفراد أما إذا كانت القيمة الاسمية أصغر من قيمة الإصدار فإنه يعتبر كعلاوة للمؤسسة وعليه تكلفة الاقتراض في الحالتين يمكن تبينها بالعلاقة التالية :

الحالة 1:

$$\text{تكلفة الاقتراض} = 100 \times \frac{\text{قيمة الفائدة} + \frac{\text{خصم الإصدار}}{\text{سنوات الاستحقاق}}}{2 / (\text{القيمة الاسمية} + \text{قيمة الإصدار})}$$

الحالة 2:

$$\text{تكلفة الاقتراض} = 100 \times \frac{\text{قيمة الفائدة} - \frac{\text{خصم الإصدار}}{\text{سنوات الاستحقاق}}}{2 / (\text{القيمة الاسمية} + \text{قيمة الإصدار})}$$

ولكن عندما يتمتع هذا الاقتراض بالإعفاء من الضريبة، تكون معادلة الاقتراض كمايلي :

$$\text{تكلفة الاقتراض} = \text{معدل الفائدة} (1 - \text{معدل الضريبة})$$

وبالتالي يمكن لنا بلورة تكلفة الاقتراض في المعادلة التالية :

$$\text{تكلفة الاقتراض} = 100 \times \frac{\text{الفائدة} (1 - \text{معدل الضريبة})}{\text{القيمة الاسمية} - \text{تكلفة الإصدار}}$$

نظرا للأهمية الكبيرة للسندات كطريقة من طرق التمويل التي تعول عليها المؤسسات في تمويل مشاريعها نجد أن السندات التي تم طرحها من طرف إتصالات الجزائر والتي كانت بقيمة 40 مليار دينار بنسبة تتراوح ما بين 3 و 3.4 % وذلك لتطوير وتحديث الهاتف النقال دون الحاجة للقروض.

IV - القروض الطويلة الأجل:

وهي تلك القروض التي تحصل عليها المؤسسة من البنوك والمؤسسات المالية الأخرى وذلك بغية تمويل نشاطاتها الإقتصادية وهذه القروض يتم سداد قيمتها على مدى عدة سنوات (ما بين 10 و 25 سنة). وهذه القروض تكون بسعر فائدة تقدمه المؤسسة المقترضة للمؤسسة المقرضة .

المطلب الرابع: التمويل بالمشاركة (1)

إن طرق التمويل السابقة الذكر هي طرق تمويل تأخذ بعين الاعتبار سعر الفائدة الذي يقدمه المقرض للمقرض ، وبما أننا مجتمع يسود فيه الدين الإسلامي فإن ذلك يعتبر حرام ، لأن الفائدة تعتبر ربا. لذا نلاحظ ظهور البنوك الإسلامية التي وضعت بهدف تمويل مشاريع المستثمرين الراضين لدفع الفائدة، وذلك التمويل يكون بإستعمال طرق متعددة من أهمها نجد : التمويل بالمشاركة الذي يعتبر مشاركة البنك للمستثمر في رأس المال المشروع وفي الناتج المتوقع سواء كان ربحا أو خسارة.

هذه المشاركة بين البنك والمستثمر يمكن أن تأخذ صفتين:

- المشاركة الثابتة وفيها يكون البنك شريكا للمستثمر في رأس المال المشروع وفي إدارته وتشغيله وفي الخسائر والأرباح المتحصل عليها ، وذلك لمدة غير منتهية أي مدى حياة المشروع، وذلك ما نسميه بالمشاركة الثابتة المستمرة أو لمدة معينة ، وذلك مانسميه بالمشاركة الثابتة المنتهية.
- المشاركة المتناقصة وهي مشاركة البنك للمستثمر في رأس المال المشروع على أن يحل المستثمر محل البنك بصورة جزئية وإما بصورة كلية وفيها يتم تحويل حصة البنك للمستثمر بالكامل.

المطلب الخامس: متوسط تكلفة الأموال

في الطرق السابقة من طرق التمويل ، قمنا بإفترض أن المستثمر يقوم بتمويل مشاريعه من مصدر مالي واحد ، لذا قمنا بإستعمال العلاقات السابقة في حساب تكلفة الأموال. ولكن إذا كانت الأموال التي يحصل عليها المستثمر تكون من عدة مصادر، فإن تكلفة الأموال يتم حسابها بعدة طرق منها:

(1) سمير عبد العزيز عثمان، مرجع سبق ذكره، ص 202.

I - متوسط التكلفة المرجحة:

ويتم حسابها باستخدام الخطوات التالية : (1)

- تحديد مصادر التمويل التي يحتويها الهيكل التمويلي
- تحديد تكلفة الأموال لكل مصدر من مصادر التمويل
- تحديد الوزن النسبي لكل مصدر من مصادر التمويل
- ويتم تحديد الوزن النسبي لكل مصدر بالعلاقة التالية :

$$\text{الوزن النسبي} = \frac{\text{قيمة أموال المصدر}}{\text{القيمة الكلية للأصول}}$$

وبالتالي تكون علاقة متوسط تكلفة الأموال كمايلي :

$$م ت = ت1 و + ت2 و2 + + ت ن و ن$$

حيث:

ت: تكلفة أموال المصدر الأول

و1: الوزن النسبي لأموال المصدر الأول

ت2: تكلفة أموال المصدر الثاني

و2: الوزن النسبي لأموال المصدر الثاني

ويمكن لنا الاستعانة بالمثل التالي : لتمويل نفقاته الإستثمارية ،اعتمد مستثمر على عدة مصادر تمويل

وهي :

أسهم عادية بقيمة 2500 وتكلفة 17 %.

أسهم ممتازة بقيمة 3000 وتكلفة 13 %.

قروض بقيمة 8400 وتكلفة 12 %.

(1) سمير محمد عبد العزيز، مرجع سبق ذكره، ص 120.

القيام بتحديد الوزن النسبي لكل مصدر تمويلي :

$$\begin{aligned} & \text{الأسهم العادية} = \frac{2500}{13900} = 0.17 \\ & \text{الأسهم الممتازة} = \frac{3000}{13900} = 0.21 \\ & \text{القروض} = \frac{8400}{13900} = 0.60 \end{aligned}$$

$$\text{وعليه متوسط التكلفة المرجحة} = (0.17 \times 17\%) + (0.21 \times 13\%) + (0.60 \times 12\%) = 2.89 + 2.73 + 7.2 =$$

$$\text{ومنه متوسط التكلفة المرجحة} = 12.82\%$$

II - تكلفة رأس المال الحدية: (1)

التكلفة الحدية لرأس المال هي تكلفة الجنيه الإضافي من الأموال الجديدة التي يتم الحصول عليها. وهذه الطريقة تستعمل لمعرفة تكلفة الأموال المراد القيام بتمويلها مستقبلاً.

(1) سمير محمد عبد العزيز، مرجع سبق ذكره، ص 122.

المبحث الثاني : هيكل التمويل الأمثل

في بعض الأحيان لا يعتمد المستثمرون في تمويل مشاريعهم على مصدر واحد للتمويل وإنما يعملون على تنويع تلك المصادر، ذلك مانسميه بهيكل التمويل الذي يمكن أن نقول بأنه "توليفة مصادر التمويل المختلفة والتي في ظلها تتحقق الموازنة بين العائد وبما يسمح في النهاية بتعظيم القيمة السوقية للأسهم". لكن هذه التوليفة تتحكم عدة معايير في قرار اختيارها و هي:

المطلب الأول: الرفع المالي وأثره على ربح السهم

يقصد بالرفع المالي نسبة مجموع القروض إلى مجموع الأصول ، فالرفع المالي يعتبر من الاعتبارات الهامة في تخطيط الهيكل التمويلي للشركة وعليه فلا بد من إيجاد العائد الصافي للسهم العادي في ظل كل هيكل تمويلي مقترح وعليه فلا بد من المستثمرين القيام باختيار مصادر التمويل التي تدر أكبر قدر من الأرباح ، فنجد أن تكلفة الحصول على القروض أقل من تكلفة الأسهم الممتازة وذلك لأن الفائدة المدفوعة على القروض تكون معفية من الضريبة(1).

فإذا كان العائد المتوقع الحصول عليه من الإقراض أكبر من الفائدة المطبقة على القروض ، فذلك يؤدي إلى ترغيب سعر السهم السوقى ، ومنه زيادة أرباح السهم العادي والعكس صحيح .

المطلب الثاني: الملائمة

و نقصد بالملائمة هنا ارتباط مصادر التمويل التي يلجا إليها المستثمر من أنواع الأصول المستخدمة في المشروع وطبيعتها، وعليه فلا بد من مراعاة النقاط التالية عند اللجوء إلى التمويل (2).

- تمويل الأصول الثابتة والدائمة فلا بد من اللجوء إلى القروض طويلة الأجل وأموال الملكية (الأسهم العادية) .

- عدم استعمال واستخدام القروض طويلة الأجل في تمويل الأنشطة الموسمية، لأن الأنشطة الموسمية تنتهي بانتهاء موسم معين ، وعليه يكون للمشروع القدرة على تسديد القروض لوجود تدفقات نقدية ، ولكن الفائدة تبقى مستمرة لأنه قرض طويل الأجل ، هذا ما قد يولد مشكلة في السيولة بالنسبة للمشروع .

- عدم تمويل الأصول المتداولة بواسطة أموال الملكية ، لأنه بانتهاء النشاط الموسمي تكون المؤسسة ملزمة على دفع التوزيعات لحملة الأسهم وذلك ما قد يؤثر على الربحية .

(1) سمير محمد عبد العزيز، مرجع سبق ذكره، ص 127.

(2) يحيى عبد الغنى أبو الفتوح ، مرجع سبق ذكره، ص 290 .

المطلب الثالث: المرونة

ونقصد بالمرونة قدرة المشروع على تكيف هيكله المالي مع الاحتياجات التي تنشأ بتغير الظروف المحيط به ، فدرجة المرونة في الشركة (الهيكل المالي) تتوقف على :

* المرونة في التكاليف الثابتة للمشروع .

* الشروط المقيدة في إتفاقيات القروض .

* الطاقة الإستيعابية للشركة على الإقتراض .

فالمرونة تفيد جدا في تكوين الهيكل المالي الأمثل لعملها على توفير عدد من البدائل المختلفة للتمويل وعليه ففائدة المرونة يمكن إظهارها في : (1)

- في شروط الإقتراض وإذا أصر المشروع على أن يتضمن عقد القرض شرطا يعطي لها الحق في رد السندات وقتما تشاء ، تزداد للمشروع فرص إنهاء القرض ، وعمل قرض جديد بما يحقق للمشروع فائدة أكبر

- إذا توفرت المرونة زادت قوة المشروع على المساومة والتفاوض مع مصادر الأموال المختلفة ولكن لتوفر المرونة في الهيكل المالي يستلزم تكلفة إضافية فإذا أرادت المؤسسة مثلا الحصول على قروض مسيرة فهي ملزمة على دفع فائدة أعلى ، وعليه لابد على المؤسسة دراسة مقارنة بين التكاليف الإضافية ومزايا التمتع بالمرونة .

المطلب الرابع : الضرائب ونمو وإستقرار المبيعات

تؤثر الضرائب على الهيكل التمويلي من خلال الوفورات الضريبية التي تحققها ، وبالتالي عند إختيار هيكل تمويلي يتم تفصيل الهيكل المالي ، الذي يتضمن نسبة عالية من الإقتراض وذلك للاستفادة من الخصم الضريبي ، بحيث أن الوفر الذي تحققه تلك الإعفاءات الضريبية هي :

سعر الفائدة x معدل الضريبة ، هذه الوفورات تؤدي على زيادة قدرة المنشأة في مقابلة التزاماتها الثابتة، أما التقلبات في المبيعات فتؤدي إلى زيادة المخاطر التجارية ، ذلك ما يؤدي إلى إمتناع المنشآت على الإقتراضات الكبيرة الحجم ، خوفا من عدم قدرتها على السداد ، أما إذا كانت المبيعات تتجه نحو النمو و الارتفاع ، فذلك أمر يستلزم زيادة التمويل الخارجي للمنشأة ، وفي هذه الحالة تعتبر القروض من أنسب مصادر التمويل لرخصها.

(1) يحي عبد الغني أبو الفتوح ، مرجع سبق ذكره ، ص 286.

المطلب الخامس: تكلفة الأموال

وفق هذا العامل يتم تفضيل الهياكل التمويلية التي تعرف انخفاض في تكلفة الحصول على الأموال ، هذه التكلفة تختلف وفق نسبة الاقتراض على حقوق الملكية ، ولقد تمت دراسة هذه التكلفة وفق المداخل التالية: (1)

1- مدخل صافي الربح والذي نقصد به تغير متوسط التكلفة وفق إختلاف نسبة الاقتراض ، فكلما زادت نسبة الاقتراض في الهيكل التمويلي كلما زادت التكلفة في الإنخفاض وعليه يكون الربح مرتفع.

2 - مدخل صافي ربح العمليات والذي يفترض ثبات متوسط التكلفة بوجود علاقة بين زيادة الاقتراض داخل الهيكل التمويلي وبين درجة المخاطرة المرتبطة بذلك ، ذلك مايزيد من تكلفة الأموال الخاصة بأموال الملكية.

3 - المدخل التقليدي والذي يفترض تغير متوسط التكلفة بتغير نسبة الاقتراض داخل الهيكل التمويلي ، فهذا المدخل يفترض انخفاض متوسط التكلفة بارتفاع نسبة الاقتراض داخل الهيكل التمويلي وذلك حتى الوصول إلى أدنى مستوى لها وذلك في نقطة الاقتراض المثلى، وإذا استمرت نسبة الاقتراض في الإرتفاع فذلك ما يؤدي إلى إرتفاع متوسط التكلفة مجددا

4 - مدخل مدجيلياني وميلر والذي يفترض ثبات متوسط التكلفة مهماى تغيرت نسبة القروض إلى حقوق الملكية

المطلب السادس: المخاطرة

إن المنشأة عند اختيارها للهيكل التمويلي فهي تعمل على اختيارها أو على اختيار الهيكل التمويلي الذي يتميز بأقل درجة من المخاطرة ، ولذا يمكن لنا التمييز بين :

- المخاطر العامة وهي تلك المخاطر التي تكون مرتبطة بالاقتصاد الوطني ، ولايمكن للمنشأة تجاوزها، كتغير أسعار الفائدة.

- المخاطر الخاصة و هي تلك المخاطر التي تكون المنشأة قادرة على مواجهتها كتتنوع المخاطر المالية.

- مقاييس المخاطر الكلية وهي تلك المخاطر التي تتضمن المخاطر العامة والخاصة ويمكن لنا قياسها بمعامل الاختلاف وفق العلاقة التالية: (2)

الانحراف المعياري

معامل الاختلاف = $\frac{\text{الانحراف المعياري}}{\text{القيمة المتوقعة}}$

(1) سعيد عبد العزيز عثمان، مرجع سبق ذكره، ص 189.

(2) محمد قويدري، مرجع سبق ذكره، ص 70.

* أما المخاطر العامة فيتم قياسها وفق علاقة أو معامل BETA وهو يفترض إمكانية قياس المخاطر المرتبطة بالإقتصاد الوطني بتحديد درجة الارتباط بين تغير العائد الصافي للفرص الإستثمارية محل التقييم ، وتغير متوسط عائد السوق.

وعلاقتها كمايلي:

$$B = \frac{\delta r \times \delta i \times RIM}{\delta r^2} = \frac{\delta i \times RIM}{\delta r^2}$$

حيث أن:

RIM = الارتباط بين عائد الفرص الاستثمارية وعائد السوق.

δr^2 = تباين العائد المتوقع.

δi = الانحراف المعياري للفرص الاستثمارية.

* أما المخاطر المالية التي ترتبط بقرارات التمويل فهي تعبر على أن جزءا من التقلبات التي يتعرض لها العائد المتوقع من الأسهم ويمكن إرجاعه إلى المخاطر المالية ويمكن لنا قياس هذه المخاطر بتعديل معامل BETA .

فإذا كان البديل يحتوي على حقوق ملكية فقط فيمكن لنا قياس هذه المخاطرة المالية وفق المعادلة التالية :

$$B = \frac{\delta i \times RIM}{\delta r}$$

حيث أن:

δi = الانحراف المعياري للفرص الاستثمارية.

RIM = الارتباط بين عائد السوق والفرص الاستثمارية.

δr = الانحراف المعياري لعائد السوق.

أما إذا كان البديل يحتوي على حقوق الملكية وقروض فيمكن لنا حساب هذه المخاطرة المالية وفق العلاقة التالية:

$$B = B' + B' (k/c) (1-T)$$

حيث أن:

(k/c): نسبة القروض إلى حقوق الملكية.

T: الضريبة.

أما:

$$B = B' (k/c) (1-T)$$

في ظل البديل الثاني فإن التقلبات في عائد السهم أو عائد الفرص الإستثمارية ترجع جزئيا إلى مخاطر التشغيل وجزئيا إلى المخاطر المالية .

خلاصة:

ما يمكن استنتاجه كخلاصة لما سبق ، هو أنه في الدراسة المالية أو التمويلية التي تقوم بها أي منشأة استثمارية فهي تقوم على عدة مراحل.

- في البداية لابد على المنشأة من تحديد مصادر التمويل الملائمة سواء كانت قصيرة أو متوسطة أو طويلة الأجل ، وذلك حسب الأصول المراد تمويلها كما أنه لابد على المنشأة التفضيل بين مصادر التمويل وفق الاختلاف بين التكلفة لكل مصدر من مصادر التمويل.

- إذا كانت المنشأة لا تعتمد في عملية التمويل على مصدر واحد للتمويل فلا بد من أن تقوم [بإختيار هيكل تمويلي ملائم لها ، وذلك سواء حسب ربحية الهيكل ، أو درجة المخاطرة السائدة في ذلك الهيكل.

معايير الربحية التجارية و القومية للمشروع الاستثماري

* معايير تقييم الربحية التجارية في ظل ظروف التاكّد

* معايير تقييم الربحية التجارية في ظل ظروف عدم التاكّد و المخاطرة

* معايير تقييم الربحية القومية

تمهيد:

يتم تقييم المشروع الاستثماري تجاريا وقوميا:

فمن الناحية التجارية يتم تبين مدى صلاحية المشروع ماليا، أو ما مدى الربحية المتوقع الحصول عليها من الاستثمار.

أما من الناحية القومية فيتم تبين مدى صلاحية المشروع قوميا، أو ما مدى الربحية الاجتماعية التي يمكن الحصول عليها من هذا المشروع .

فالتقييم التجاري يكون بإتباع حالات التأكد السائدة في ظروف الاستثمار، حيث أننا نجد ظروف تسودها حالات التأكد، وأخرى تسودها ظروف المخاطرة وعدم التأكد.

و عليه فقد تم تقسيم هذا الفصل إلى ثلاث مباحث:

ففي المبحث الأول تعرضنا إلى ذكر أهم المعايير المستعملة في تقييم المشروعات تجاريا وذلك في حالات التأكد.

أما في المبحث الثاني فتعرضنا إلى ذكر معايير التقييم المستعملة في تقييم المشروعات في ظل ظروف عدم التأكد و المخاطرة.

أما في المبحث الثالث و الأخير فنتعرض إلى ذكر المعايير المستعملة في تقييم المشروعات من وجهة النظر القومي أو تقييم المشروعات اجتماعيا.

المبحث الأول: معايير تقييم الربحية التجارية في ظل ظروف التأكد

في بعض الأحيان تتوفر لدى المؤسسات الاستثمارية كافة المعلومات المتعلقة بكل البدائل المقترحة لديها ، ذلك مايجعل استثمار المؤسسة يتسم بالتأكد والمعايير التي تستعملها المؤسسة لتقييم المشاريع الاستثمارية المقترحة عليها من ناحية الربحية التجارية فهي تتسم بالبساطة والسهولة.

كما أن البعض منها يأخذ الزمن بعين الاعتبار والبعض الآخر لا يأخذ الزمن بعين الاعتبار.

المطلب الأول: معايير التقييم الغير مخصصة

و نقصد بها تلك المعايير التقليدية المستعملة في التقييم، أو تلك المعايير التي لا تأخذ الزمن بعين الاعتبار، أو المعايير الغير معدلة بالوقت.

I - معيار فترة الاسترداد :

نقصد بفترة الاسترداد الفترة اللازمة لتعادل التدفقات النقدية الصافية مع التكاليف الاستثمارية للمشروع، أو هي المدة الزمنية اللازمة ليتمكن المشروع من استرداد تكاليفه الاستثمارية (1).

و وفقا لهذا المعيار فإن المشروع الذي يقوم باسترجاع أمواله أو تكاليفه الاستثمارية في أقل مدة زمنية ممكنة يكون هو الأحسن والمرغوب فيه.

كما أن طريقة حساب فترة الاسترداد تختلف باختلاف التدفقات النقدية ، والتي نجد فيها التدفقات النقدية المتساوية والغير متساوية.

وعليه يمكن التمييز بين الحالتين التاليتين في حساب فترة الاسترداد:

أ/ حالة التدفقات النقدية المتساوية :

في هذه الحالة يتم حساب فترة الاسترداد بالعلاقة التالية:

$$\text{فترة الاسترداد} = \frac{\text{الاستثمار المبدئي (التكلفة الاستثمارية)}}{\text{التدفقات النقدية}}$$

مثال : قدرت التكاليف الاستثمارية لمشروع ب 800000 دج وكانت تدفقاته النقدية الداخلة على مدى 5 سنوات متساوية ومساوية ل 25000 دج للسنة.

1- فما هي فترة الاسترداد ؟

2- وإذا كانت المدة التحكيمية من قبل المستثمر هي 4 سنوات فماذا يكون القرار ؟ هل يكون بقبول المشروع أو برفضه ؟

(1) جلال الملاح، "تخطيط وتقييم المشروعات الزراعية"، دار المريخ للنشر، الرياض، المملكة العربية السعودية، 1991، ص 116.

الحل :

$$\text{لدينا: } \frac{\text{الاستثمار المبدئي}}{\text{فترة الاسترداد}} = \frac{\text{التدفقات النقدية}}{800000} = \frac{25000}{3.2 \text{ سنة}}$$

$$\text{ومنه: } \text{فترة الاسترداد} = 3 \text{ سنوات و } 2 \text{ أشهر و } 12 \text{ يوم}$$

$$\text{و: } \text{المدة التحكيمية} = 4 \text{ سنوات}$$

فبما أن فترة الاسترداد أقل من المدة التحكيمية فإن القرار يكون بقبول المشروع، فمن خلال هذا المثال يمكن أن نستنتج أن فترة الاسترداد لا تستعمل فقط في معرفة المدة اللازمة لاسترداد الأموال أو التكاليف الاستثمارية فقط وإنما تستعمل أيضا في معرفة ما إذا كان المشروع مقبول أو مرفوض، وذلك عندما تكون هناك مدة تحكيمية، وهي مدة زمنية يحددها المستثمر، وهي تمثل أقصى مدة زمنية يمكن أن تصلها فترة الاسترداد في نظره، ونجد الحالات التالية :

- إذا كانت فترة الاسترداد أقل من المدة التحكيمية فإن المشروع يكون مقبولا.
- إذا كانت فترة الاسترداد أكبر من المدة التحكيمية فإن المشروع مرفوضا.
- إذا كانت فترة الاسترداد تساوي المدة التحكيمية فإن المشروع يكون مقبولا.

ب/ حالة التدفقات النقدية الغير متساوية : (1)

في بعض الأحيان نجد أن التدفقات النقدية الداخلة للمشروع تكون مختلفة ومتباينة من سنة لأخرى، وفي هذه الحالة تكون معادلة حساب فترة الاسترداد مختلفة عن معادلتها في حالة التدفقات النقدية المتساوية و علاقتها كما يلي:

$$\text{فترة الاسترداد} = \frac{\text{الاستثمار المبدئي}}{\frac{\text{مجموع التدفقات النقدية}}{\text{عدد السنوات}}} = \frac{\text{الاستثمار المبدئي}}{\text{متوسط التدفقات النقدية}}$$

(1) بريش عبد القادر، "دراسة أثر الضريبة على التسيير المالي للمؤسسة"، رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية، فرع نقود و مالية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 1999، ص 54.

مثال:

مشروع استثماري قدرت تكاليفه الاستثمارية بـ 40000 دج ، وكانت تدفقاته النقدية لمدة 5 سنوات على النحو التالي :

السنوات	1	2	3	4	5
التدفقات النقدية	10000	12000	8000	11000	14000

ما هي فترة الاسترداد ؟
الحل: لدينا

السنوات	التدفقات النقدية	التدفقات النقدية المتراكمة
1	10000	10000
2	12000	22000
3	8000	30000
4	11000	41000
5	14000	55000

$$\frac{55000}{3} = \frac{\text{التدفقات النقدية المتراكمة}}{\text{عدد السنوات}} = \text{متوسط التدفقات النقدية الداخلة}$$

$$\boxed{\text{متوسط التدفقات النقدية الداخلة} = 11000} \quad \leftarrow$$

$$\frac{40000}{11000} = \frac{\text{الاستثمار المبدئي}}{\text{متوسط التدفقات الداخلة}} = \text{فترة الاسترداد} \quad \text{و منه :}$$

$$\boxed{\text{فترة الاسترداد} = 3.54 \text{ سنة}} \quad \leftarrow$$

بالإضافة إلى الطريقتين السابقتين هناك طرق أخرى يمكن استعمالها في حساب فترة الاسترداد، وذلك سواء في حالة التدفقات النقدية المتساوية أو الغير متساوية أو المفاضلة بين البدائل المختلفة المتاحة للمشروع.

ج / طريقة التدفقات النقدية الجارية : (1)

وفي هذه الطريقة يتم حساب فترة الاسترداد على أساس صافي التدفقات النقدية ، أي بعد خصم الإهلاك والضريبة وعلاقتها كمايلي :

$$\boxed{\frac{\text{الاستثمار المبدئي}}{\text{صافي التدفقات النقدية}} = \text{فترة الاسترداد}}$$

(1) كاظم جاسم العيسوي ، مرجع سبق ذكره ، ص 121.

مثال: لاقتناء آلة جديدة للمصنع، تحصلت المؤسسة على 3 عروض مختلفة وكانت العروض تحمل المعلومات المدونة في الجدول التالي:

البيان	البديل (أ)	البديل (ب)	البديل (ج)
- التكلفة الاستثمارية	7000	5000	3000
- قيمة الآلة كخردة	1500	1000	0
- الإهلاك	1100	1000	1000
- العائد السنوي قبل الضريبة و الإهلاك	1500	1200	1100

وقد رت الضريبة على الدخل ب 15 % .
- ما هي فترة الاسترداد لكل بديل ؟ وما هو البديل الأفضل ؟

الحل:

الجدول "6": حساب فترة الاسترداد

البيان	البديل (أ)	البديل (ب)	البديل (ج)
العائد السنوي الخاضع للضريبة = العائد السنوي - الإهلاك	1100-1500 400 =	1000-1200 200 =	1000-1100 100 =
العائد السنوي الخاضع للضريبة - الضريبة 15 %	400 60	200 30	100 15
العائد السنوي بعد الضريبة (صافي الربح) + الإهلاك	340 1100	170 1000	85 1000
العائد السنوي الصافي	1440	1170	1085
الاستثمار المبدئي فترة الاسترداد = صافي التدفق النقدي	7000 4.86 = سنة 1440	5000 4.27 = سنة 1170	3000 2.76 = سنة 1085

و منه فالبديل الأفضل هو العرض 3 وذلك لأن فترة استرداده أقل من فترة الاسترداد لدى العرضين (1) و (2).

لمعيار فترة الاسترداد مزايا و عيوب وهي :

المزايا:

ويمكن تلخيصها فيما يلي :

- السهولة والبساطة في الفهم والتطبيق.
- هذا المعيار مهم جدا بالنسبة للمشروعات التي تتميز بالتطور التكنولوجي والتقدم الفني والتي تحتاج إلى إحلال سريع، لذا نجدها تهتم بفترة الاسترداد والتي تفضل أن تكون قصيرة.
- هذا المعيار مهم جدا بالنسبة للمنشآت التي تتعرض للتغيرات الموسمية، وعليه تكون مهمة باسترجاع الأموال المستثمرة خلال فترة نموذجية.
- هذا المعيار مهم جدا بالنسبة للمنشآت التي تعاني من مشكلة السيولة، والتي نجدها مهمة جدا باسترداد الأموال المستثمرة وذلك بغية إعادة استثمارها في مجالات أخرى.

العيوب:

- ويمكن تلخيصها فيما يلي:
- إن معيار فترة الاسترداد يتجاهل القيمة الزمنية للنقود، وذلك لأن قيمة النقود تختلف من سنة لأخرى، وذلك لتعرضها لعدة تأثيرات من أهمها التضخم.
 - إن معيار فترة الاسترداد يستعمل لقياس المدة اللازمة لاسترداد المبلغ أو الأموال المستثمرة وليس في حساب الربحية، وهذا معارض تماما لأهداف المشروعات والمتمثلة في تحقيق الربحية من الاستثمار.
- فعلى سبيل المثال :
- لدينا مشروعين:

الأول: بتكلفة 38000 و ن وتدفعه النقدي يساوي 10000 و ن على مدى 5 سنوات.

الثاني: بتكلفة 30000 و ن وتدفعه النقدي يساوي 10000 و ن على مدى 3 سنوات.

فأي المشروعين أفضل:

$$\text{لدينا: فترة الاسترداد } 1 = \frac{38000}{10000} = 3.8 \text{ سنة.}$$

$$\text{فترة الاسترداد } 2 = \frac{30000}{10000} = 3 \text{ سنوات.}$$

و عليه فإن المشروع المقبول وفق هذا المعيار هو المشروع الثاني لأن فترة استرداده أقل من فترة الاسترداد للمشروع الأول.

و لكن إذا رأينا من ناحية الربحية فإن المشروع الأول هو الأفضل، لأنه قد استرد أمواله المستثمرة في 3.8 سنة من أصل 5 سنوات التي تمثل العمر الإنتاجي لديه، وهو يحصل على الربح من خلال 1.2 سنة الباقية من عمره، عكس المشروع الأول الذي تساوي فيه فترة استرداده إلى عمره الإنتاجي.

إن فترة الاسترداد تتجاهل تكلفة الأموال المستثمرة، أي أنها تتجاهل سعر الفائدة المطبق على الأموال المستثمرة.

II - معيار معدل العائد المحاسبي :

هذا المعيار لديه عدة تسميات ، منها نموذج الاستحقاق المحاسبي أو القوائم المالية ويمكن تعريفه بأنه "عبارة عن النسبة المئوية بين متوسط العائد السنوي إلى متوسط التكاليف الاستثمارية" (1).

أو هو "سعر الفائدة الذي يساوي بين القيمة الحالية للتدفقات النقدية التي ينتجها المشروع وبين التكاليف التي يتطلبها المشروع المقترح".

(1) كاظم جاسم العيسوي، مرجع سبق ذكره، ص 127.

الفصل الخامس معايير تقييم الربحية التجارية والقومية للمشروع الاستثماري

ولحساب هذا المعدل هناك عدة طرق من أهمها:

$$\text{معدل العائد المحاسبي} = 100 \times \frac{\text{الدخل السنوي}}{\text{التكلفة الاستثمارية}}$$

مثال: مشروع استثماري، قدرت تكلفته الإستثمارية بـ 240000 دج، وكانت تدفقاته النقدية على مدى 5 سنوات، وفق الجدول التالي:

السنوات	1	2	3	4	5
التدفقات النقدية	60000	95000	135000	150000	100000

- 1/ ما هو معدل العائد المحاسبي ؟
 2/ إذا كان معدل العائد الأمثل يساوي 30 % فماذا يكون القرار الاستثماري، هل بالقبول أو بالرفض ؟
الحل:

السنوات	التدفقات النقدية	التدفقات النقدية المتراكمة
1	60000	60000
2	95000	155000
3	135000	290000
4	150000	440000
5	100000	540000

لدينا:

$$\text{معدل العائد المحاسبي} = 100 \times \frac{\text{متوسط الدخل السنوي}}{\text{التكلفة الاستثمارية}}$$

$$45\% = \frac{540000}{240000} =$$

معدل العائد المحاسبي = 45 %.

2- لدينا معدل العائد المحاسبي = 45 % .

ومعدل العائد الأمثل = 30 % .

بما أن معدل العائد المحاسبي أكبر من معدل العائد الأمثل فإن المشروع مقبول وبصفة عامة هناك 3 حالات :

- * إذا كان معدل العائد المحاسبي = معدل العائد الأمثل فإن المشروع يعتبر مقبولا.
 - * إذا كان معدل العائد المحاسبي أصغر من معدل العائد الأمثل فإن المشروع يعتبر مرفوضا.
 - * إذا كان معدل العائد المحاسبي أكبر من معدل العائد الأمثل فإن المشروع يعتبر مقبولا.
- كما أنه يمكن حساب معدل العائد المحاسبي بالطريقة التالية:

$$\text{معدل العائد المحاسبي} = 100 \times \frac{\text{الدخل السنوي بعد الضريبة و الإهلاك}}{\text{التكلفة الاستثمارية}}$$

أما إذا وجدت قيمة متبقية للاستثمار فلا بد من تطبيق العلاقة التالية:

$$\text{معدل العائد المحاسبي} = 100 \times \frac{\text{متوسط التدفق النقدي الداخلي}}{\text{التكلفة الاستثمارية - القيمة المتبقية} / 2}$$

مثال: لدينا 3 بدائل مختلفة والمعلومات المتعلقة بها موضحة في الجدول التالي:

البيان	البديل (أ)	البديل (ب)	البديل (ج)
التكلفة الاستثمارية	18000	24000	30000
القيمة المتبقية	4000	5000	6000
مجموع التدفقات النقدية	20000 على مدى 4 سنوات	12000 على مدى 5 سنوات	18000 على مدى 6 سنوات

- ما هو العائد لكل بديل ؟ وما هو البديل المناسب ؟

الحل:

الجدول "7": حساب معدل العائد المحاسبي

البيان	البديل 1	البديل 2	البديل 3
متوسط العائد السنوي مجموع التدفقات النقدية =	20000 4 5000 =	12000 5 2400 =	18000 6 3000 =
متوسط التكلفة التكلفة الاستثمارية + القيمة المتبقية =	4000+18000 2 11000 =	5000+ 24000 2 14500 =	6000+30000 2 18000 =
معدل العائد متوسط العائد =	5000 11000 % 45.45 =	2400 14500 % 16.55 =	3000 1800 % 16.66 =
الترتيب	الأول	الثالث	الثاني

لمعدل العائد المحاسبي مزايا وعيوب :

المزايا:

- * ويمكن تلخيصها فيما يلي :
- * سهولة هذا المعيار في الفهم والتطبيق
- * يعتبر من أحد الوسائل الرقابية الذاتية عند تنفيذ المشروع، وذلك بمقارنته مع معدل تكلفة رأس المال مثلاً.
- * يأخذ بعين الاعتبار القيمة المتبقية من المشروع.
- * يحدد قيمة العائد الاقتصادي المتوقع تحقيقه من المشروع .

العيوب:

- * ويمكن تلخيصها فيما يلي :
- * تجاهل معدل العائد المحاسبي لتوقيت الأرباح أي تجاهل القيمة الزمنية للنقود.
- * تجاهل هذا المعيار لافتراض إعادة استثمار العائد المحقق من المشروع في عمليات استثمارية أخرى.

III - دليل الربحية الغير مخصص:

ويمكن تعريفه بأنه " نسبة التدفقات النقدية الداخلة إلى التدفقات النقدية الخارجة".
وهذا المعيار يعبر عن نسبة الأرباح المحققة من استثمار وحدة نقدية و علاقته كالتالي:

$$\text{الدليل الربحية الغير مخصص} = \frac{\text{التدفقات النقدية الداخلة}}{\text{التدفقات النقدية الخارجة}}$$

وفيه نجد 3 حالات:

- * إذا كان دليل الربحية = 1 فإن الوحدات النقدية لا تحقق لا ربح ولا خسارة.
- * إذا كان دليل الربحية أكبر من الواحد فإن ذلك يعني أن كل وحدة نقدية تحقق ربحاً.
- * إذا كان دليل الربحية أصغر من الواحد فإن ذلك يعني أن كل وحدة نقدية تحقق خسارة.

مثال:

لدينا البديلين التاليين:

السنة	1	2	3	4
البديل (أ)	28000	30000	40000	40000
البديل (ب)	8000	50000	42000	30000

وقد قدرت تكاليفهما الاستثمارية ب 100000 دج لكل واحد منهما.
- ما هو دليل الربحية لكل منهما ؟ وأي البديلين أفضل ؟

الحل:

الجدول "8": حساب دليل الربحية

السنوات		البديل (أ)		البديل (ب)	
		التدفقات النقدية	المجموع	التدفقات النقدية	المجموع
1		28000	28000	8000	8000
2		30000	58000	50000	58000
3		40000	98000	42000	100000
4		40000	138000	30000	130000
دليل الربحية		$1.38 = 100000 / 138000$		$1.3 = 100000 / 130000$	
الترتيب		الأول		الثاني	

نلاحظ أنه عند استثمار وحدة نقدية في المشروع الأول نحصل على 0.38 و ن كرباح.

أما عند استثمار وحدة نقدية في المشروع الثاني فنحصل على 0.30 و ن كرباح.

فلدليل الربحية الغير مخصص مزايا و عيوب:

المزايا:

ويمكن تلخيصها فيما يلي :

* سهولة الفهم والتطبيق.

* هذا المعيار يساعد ويوضح عملية معرفة ربحية وحدة نقدية مستثمرة.

* يساعدنا هذا المعيار في ترتيب المشاريع أو البدائل المتاحة وفق أعلى ربحية محققة من استثمار وحدة نقدية.

العيوب:

ويمكن تلخيصها فيما يلي:

* إهمال هذا المعيار للقيمة الزمنية للنقود ، وذلك لافتراضه تساوي كل التدفقات النقدية الداخلة للمشروع.

* هذه الطريقة تعتبر كطريقة مكتملة وليست طريقة أساسية.

* صعوبة استخدام هذا المعيار عندما يختلف العمر الإنتاجي بين البدائل المتاحة.

المطلب الثاني: معايير التقييم المخصصة

ونقصد بها تلك المعايير التي تأخذ الزمن بعين الاعتبار عند التقييم، أو هي تلك المعايير المعدلة بالوقت.

I - معيار صافي القيمة الحالية:

يقصد بالقيمة الحالية كم يساوي مبلغ معين حاليا في المستقبل بعد سنة أو أكثر (1).

(1) أمين السيد أحمد لطفي، " دراسة جدوى المشروعات الاستثمارية " الدار الجامعية، الإسكندرية، مصر، 2005، ص 223.

أما: صافي القيمة الحالية = القيمة الحالية للتدفقات النقدية الداخلة - القيمة الحالية للتدفقات النقدية الخارجة

أو:

حيث:

CI_t : التدفق النقدي المتوقع الحصول عليه في السنة t .
 N : العمر الإنتاجي للمشروع.
 K : معدل الخصم.
 C_0 : الاستثمار المبدئي.

$$V_{AN} = \sum_{t=0}^n \frac{C_t}{(1+k)^t} - C_0$$

و في هذا المعيار نجد 3 حالات:

- إذا كانت صافي القيمة الحالية أكبر من الصفر، فذلك ما يعني أن التدفقات النقدية الداخلة أكبر من التكلفة الاستثمارية، و عليه يقبل المشروع.
 - إذا كانت صافي القيمة الحالية أصغر من الصفر، فذلك ما يعني أن التدفقات النقدية الداخلة أصغر من التكلفة الاستثمارية، و عليه يرفض المشروع.
 - إذا كانت صافي القيمة الحالية تساوي الصفر، فذلك ما يعني أن التدفقات النقدية الداخلة تساوي التكلفة الاستثمارية، و عليه هذا ما يمثل الحد الأدنى لقبول المشروع.
- أما بالنسبة لمعامل الخصم المستخدم فإنه يهدف إلى:
- إزالة تأثير الزمن على التدفقات النقدية للمشروع من بداية تنفيذه حتى نهايته.
 - في حالة تمويل المشروع بقروض مسيرة فيفضل الاعتماد على سعر الفائدة الذي يحدده البنك المركزي على الديون (القروض) الطويلة الأجل.
- و لحساب صافي القيمة الحالية هناك طريقتين:
- الطريقة الجبرية.
 - طريقة الجداول المركبة.

مثال:

لدينا مشروعين (أ) و (ب)، قدرت التكاليف الاستثمارية لكل منهما 10000 و كانت التدفقات النقدية موضحة في الجدول التالي:

السنوات	1	2	3	4	5
المشروع (أ)	6000	5000	4000	3000	2000
المشروع (ب)	1000	2000	3000	7000	7000

إذا كان معدل الخصم هو 7 %.

1/ احسب صافي القيمة الحالية للمشروعين باستخدام الطريقة الجبرية و طريقة الجداول المركبة و أي البديلين أفضل ؟

الحل:

1- حساب صافي القيمة الحالية بالطريقة الجبرية:
لدينا:

$$V_{AN} = \sum_{t=1}^n \frac{C_t}{(1+k)^t} - C_0$$

$$\frac{1000}{1.07} + \frac{5000}{(1.07)^2} + \frac{4000}{(1.07)^3} + \frac{3000}{(1.07)^4} + \frac{2000}{(1.07)^5} - 10000$$

$$= (5607.47 + 4367.19 + 3265.30 + 2288.85 + 1426.02) - 10000$$

$$\Rightarrow V_{AN_1} = 6954$$

$$\frac{1000}{1.07} + \frac{2000}{(1.07)^2} + \frac{3000}{(1.07)^3} + \frac{7000}{(1.07)^4} + \frac{7000}{(1.07)^5} - 10000 \quad (V_{AN2} =$$

$$= (934.57 + 1746.87 + 2448.97 + 5340.65 + 4991.08) - 10000$$

$$\Rightarrow V_{AN_2} = 5462$$

نلاحظ أن صافي القيمة الحالية للمشروع الأول أكبر من صافي القيمة الحالية للمشروع (ب) و منه فالمشروع (أ) أفضل من المشروع الثاني.

2/ حساب صافي القيمة الحالية بطريقة الجداول المركبة:

الجدول "9": حساب صافي القيمة الحالية

السنوات	القيمة الحالية للون عند 7 %	البديل (أ)		البديل (ب)	
		التدفقات النقدية	القيم الحالية	التدفقات النقدية	القيم الحالية
1	0.934	6000	5604	1000	934
2	0.873	5000	4365	2000	1746
3	0.816	4000	3264	3000	2448
4	0.763	3000	2289	7000	5341
5	0.713	2000	1426	7000	4991
مجموع القيم الحالية		16948		15460	

$$VAN_1 = 16948 - 10000 \rightarrow VAN_1 = 6948$$

$$VAN_2 = 15460 - 10000 \rightarrow VAN_2 = 5460$$

و منه فالمشروع (أ) أفضل من المشروع (ب).
هاتين الطريقتين تستعملان في حالة تساوي التكلفة الاستثمارية، أما في حالة اختلاف التكاليف الاستثمارية فإنه يستعمل مؤشر الربحية، و الذي يبين الأرباح التي تدرها المشروعات و علاقتها كما يلي:

$$(1) \quad \text{مؤشر الربحية} = 100 \times \frac{\text{صافي القيمة الحالية للمشروع}}{\text{رأس المال المستثمر (التكلفة الاستثمارية)}}$$

مثال:

لدينا مشروعين استثماريين (أ)، (ب) و كانت تكاليفهما الاستثمارية 100000 ون و 200000 ون على التوالي، بينما التدفقات النقدية لكل منهما موضحة في الجدول التالي :

السنوات	المشروع (أ)	المشروع (ب)
01	40 000	30 000
02	50 000	50 000
03	40 000	70 000
04	20 000	90 000
05	-	70 000

فإذا كان معدل الخصم المستخدم هو 10 %، فأَي البدلين أفضل؟

(1) محمد قويدري، مرجع سبق ذكره، ص 107.

الحل:

الجدول "10": حساب صافي القيمة الحالية

السنوات	معامل الخصم 10 %	المشروع (أ)		المشروع (ب)	
		التدفقات النقدية	القيم الحالية	التدفقات النقدية	القيم الحالية
01	0.909	40000	36360	30000	27270
02	0.826	50000	41300	50000	41300
03	0.751	40000	30040	70000	52570
04	0.683	20000	13660	90000	61470
05	0.620	-	-	70000	43400
مجموع القيم الحالية		121360		226010	

لدينا:

صافي القيمة الحالية للمشروع (أ) = $100000 - 121360 = -21360$ دج.

صافي القيمة الحالية للمشروع (ب) = $200000 - 226010 = -26010$ دج.

و عليه فإن المشروع المقبول هو المشروع الثاني لأن صافي قيمته الحالية أكبر من صافي القيمة الحالية للمشروع الأول.

و لكن من جهة ثانية فإن التكلفة الاستثمارية مختلفة، وعليه فلا بد من حساب مؤشر الربحية:

$$\text{مؤشر الربحية (1)} = \frac{21360}{100000} = 21.36\%$$

$$\text{مؤشر الربحية (2)} = \frac{26010}{200000} = 13.005\%$$

وعليه فإن المشروع المقبول هو المشروع الأول.

لمعيار صافي القيمة الحالية مزايا وعيوب :

المزايا: (1)

ويمكن تلخيصها فيما يلي :

* يعتبر هذا المعيار مهم جدا ومفضل في عملية التقييم لمراعاته لعامل الوقت أو القيمة الزمنية للنقود.

* يأخذ هذا المعيار قيمة بدائل الاستثمار بعين الاعتبار، كشراء أسهم شركات أخرى، شراء سندات وذلك باستخدام سعر الخصم الذي يمثل تكلفة رأس المال.

(1) أحمد سعيد بامخرمة، مرجع سبق ذكره، ص 127.

العيوب: (1)

ويمكن تلخيصها فيما يلي :

* صعوبة اختيار سعر خصم مناسب ، لأنه يمثل سعر أو تكلفة الأموال، وهو يخضع لتوقعات متباينة بحيث أنه يمكن أن يكون خاطئاً.

* هذا المعيار يعبر عن العائد الاقتصادي و يهمل العائد الاجتماعي المتوقع من هذه المشاريع.

II - معيار دليل الربحية :

وهو "نسبة القيمة الحالية للتدفقات النقدية الداخلة إلى التدفقات النقدية الخارجة".

وفيه نجد 3 حالات:

* إذا كان الناتج أكبر من الواحد فذلك يعني أن المشروع ذو ربحية وبالتالي فهو مقبول اقتصادياً.

* إذا كان الناتج أصغر من الواحد فذلك يعني أن المشروع ليست له ربحية ، وبالتالي فهو مرفوض اقتصادياً.

* إذا كان الناتج يساوي الواحد، فذلك يعني أن المشروع ليس له لا ربح ولا خسارة.

مثال:

لدينا بديلين استثماريين (أ) ، (ب) ، قدرت تكلفتهم الاستثمارية ب 100000 دج، 130000 دج على التوالي ، وكانت التدفقات النقدية على النحو التالي:

السنوات	1	2	3	4	5
المشروع (أ)	25000	10000	30000	40000	70000
المشروع (ب)	10000	50000	40000	60000	80000

- إذا كان معامل الخصم هو 14 % ، فما هو البديل الأفضل ؟

الحل:

الجدول "11": حساب دليل الربحية

السنوات	معامل الخصم		المشروع (أ)		المشروع (ب)	
	14 %		التدفقات النقدية	القيم الحالية	التدفقات النقدية	القيم الحالية
0	1		(100000)	(100000)	(130000)	(130000)
1	0.877		(25000)	(21925)	(10000)	(8770)
2	0.769		(10000)	7690	50000	38450
3	0.674		30000	20220	40000	26960
4	0.592		40000	23680	60000	35520
5	0.519		70000	36330	80000	41520
صافي القيمة الحالية			50615		133680	

(1) أمين السيد أحمد لطفي، مرجع سبق ذكره، ص 228.

ومنه:

$$0.50 = \frac{50615}{100000} = \text{دليل الربحية (أ)}$$

$$1.02 = \frac{133680}{130000} = \text{دليل الربحية (ب)}$$

ومنه فالبدليل (ب) أحسن من البدليل (أ) لأن دليل الربحية أكبر من الواحد. لدليل الربحية المخصوص مزايا وعيوب:

المزايا:

- ويمكن تلخيصها فيما يلي:
- * سهولة الفهم والتطبيق.
- * أخذه بعين الاعتبار القيمة الزمنية للنقود.

العيوب:

- ويمكن تلخيصها فيما يلي:
- * إن هذا المعيار يظهر القيمة الحالية ودليل الربحية فقط ، فبالتالي هذان الرقمان لا يسمحان للمستثمر باتخاذ قرار الاستثمار.
- * اعتماده على معدل خصم يمكن أن يكون تقديري وبالتالي احتمال الخطأ.

III - معدل العائد الداخلي :

ويقصد به المعدل الذي يخفض صافي القيمة الحالية إلى الصفر أي هو ذلك المعدل الذي يجعل القيم الحالية للتدفقات النقدية الداخلة مساوية على القيمة الحالية للاستثمار المبدئي. وذلك وفق العلاقة التالية :

القيمة الحالية للتدفقات النقدية الداخلة = القيمة الحالية للاستثمار المبدئي
--

وفيه نجد حالتين :

* إذا كان معدل العائد أكبر من معدل الحصول على الأموال فإن المشروع يكون مقبول.

* إذا كان معدل العائد أصغر من معدل الحصول على الأموال فإن المشروع يكون مرفوض.

ويتم حساب معدل العائد الداخلي بالعلاقة التالية : (1)

$$\text{معدل العائد الداخلي} = \frac{\text{الحد الأدنى لمعدل الخصم} + \text{الفرق في معدل الخصم}}{\text{صافي القيمة الحالية عند معدل الخصم}} \times \text{المجموع في صافي القيمة الحالية}$$

مثال :

لدينا مشروع استثماري قدرت تكاليفه المبدئية 100000 دج وكان معدل تكلفة الأموال يقدر بـ 14 % وكانت التدفقات النقدية مبينة في الجدول التالي :

السنة	1	2	3	4	5
التدفقات النقدية	20000	40000	30000	40000	20000

- ما هو معدل العائد الداخلي ؟

الحل:

نفترض عدة معدلات، ونوضح ذلك في الجدول التالي:

الجدول "12": حساب صافي القيمة الحالية

السنوات	التدفقات النقدية	معدل العائد 10%	معدل العائد 15%	معدل العائد 20%	القيمة الحالية عند 10%	القيمة الحالية عند 15%	القيمة الحالية عند 20%
1	20000	0.909	0.870	0.833	18180	17400	16660
2	40000	0.826	0.756	0.694	23040	30240	27760
3	30000	0.658	0.658	0.579	22530	19740	17370
4	40000	0.683	0.572	0.482	27320	22880	19280
5	20000	0.621	0.497	0.402	12420	9940	8040
		صافي القيمة الحالية			3490	200	10890

(1) أمين السيد أحمد لطفي، مرجع سبق ذكره، ص 233.

$$\text{معدل العائد الداخلي} = \frac{\text{الحد الأدنى لمعدل الخصم} + \text{الفرق في معدل الخصم}}{\text{صافي القيمة الحالية عند معدل الخصم المنخفض}} \times \text{المجموع الصافي للقيم الحالية}$$

$$15.09\% = \frac{200}{10890+200} \times 15 = 15.09\%$$

بما أن معدل العائد الداخلي أكبر من معدل تكلفة الأموال فإن المشروع مقبول اقتصادياً. لمعدل العائد الداخلي مزايا وعيوب :

المزايا:

ويمكن تلخيصها فيما يلي :

- * أخذه بعين الاعتبار للقيمة الزمنية للنقود، أي أنه يأخذ تأثير الزمن في النقود بعين الاعتبار.
- * تمييز هذا المعيار بالموضوعية بحيث أنه يوضح المعدل الذي يوضح كل المعلومات المتعلقة بالاقتراح الاستثماري.
- * يشير إلى ربحية الاقتراح وقوته الإرادية بطريقة واضحة.
- * يتيح إمكانية المتابعة ومقارنة التنفيذ الفعلي.

العيوب:

ويمكن تلخيصها فيما يلي :

- * من الصعب الاعتماد على الأسلوب في حالات استثمارات التجديد.
- * صعوبة هذا المعيار عند المقارنة بين مشروعات أو أكثر.

المبحث الثاني: معايير تقييم الربحية التجارية في ظل ظروف عدم التأكد والمخاطرة

في بعض الأحيان لا تتوفر لدى المؤسسات الاستثمارية المعلومات المتعلقة بالبدائل المقترحة، ذلك ما يجعل الاستثمار في تلك البدائل تتميز بعدم التأكد والمخاطرة.

المطلب الأول: مفاهيم حول المخاطرة و عدم التأكد

يمكن تعريف المخاطرة بأنها " مقياس نسبي لمدى تقلب العائد الصافي حول القيمة المتوقعة لصافي العائد، أو أنها تصف موقفا يتوافر فيه لمتخذي القرار الاستثماري، بيانات و معلومات كافية تسمح لهم بتقدير توزيع احتمالي موضوعي".

أو هي " الانحراف المعياري النسبي لعوائد الاستثمار المتوقعة و تعني درجة التقلب في عوائد الاستثمارات المتوقعة، و تزداد درجة هذه المخاطرة كلما زادت درجة التقلب في الإيرادات و العوائد المتوقعة" (1).

و المخاطرة يمكن لنا قياسها بالانحراف المعياري أو بمعامل الاختلاف.

أما عدم التأكد فيمكن تعريفها بأنها " الحالات الطبيعية التي تحدث في المستقبل و التي تؤثر على اتخاذ القرارات، و فيها يتعذر التنبؤ بوضع التوزيعات الاحتمالية لذلك، و لكن يتم استخدام الحكم الشخصي لمتخذ القرار و الذي يتوقف على مدى ميوله و توقعاته للمستقبل إذا كان متفائلاً أو متشائماً".

أو هي " حالة تصف موقفا لا يتوافر فيه لمتخذي القرار الاستثماري بيانات و معلومات تاريخية كافية لتقدير توزيع احتمالي موضوعي، الأمر الذي يتطلب من المستثمر أن يضع تصورات معينة للتوزيعات الاحتمالية (2).

المطلب الثاني: معايير التقييم في ظل المخاطرة وعدم التأكد

إن المعايير المستعملة في تقييم المشاريع الاستثمارية في حالات المخاطرة وعدم التأكد تنقسم إلى معايير إحصائية ومعايير تعتمد على نظرية القرار.

فبالنسبة للمعايير الإحصائية فيمكن لنا ذكر :

* الانحراف المعياري.

* معامل الاختلاف.

* معيار القيمة النقدية المتوقعة.

(1) سعيد عبد العزيز عثمان، مرجع سبق ذكره، ص 289.

(2) سعيد عبد العزيز عثمان، مرجع سبق ذكره، ص 182.

I - الانحراف المعياري:

هذا المعيار يستعمل لقياس درجة الاختلاف الموجود بين التدفقات النقدية المتوقعة الخاصة بكل بديل من البدائل المقترحة والتدفقات الحقيقية ويمكن حسابه باستخدام العلاقة التالية :

$$\text{الانحراف المعياري} = \sqrt{\sum (ت ن - ت ن م)^2 / ل ن}$$

حيث:

ت ن: التدفق النقدي.

ت ن م: التدفق النقدي المتوقع = قيمة التدفق x الاحتمال.

ل ن: الاحتمال الموافق لحدوث التدفق النقدي.

ن: السنوات.

و وفقا لهذا المعيار فكلما كانت قيمة الانحراف المعياري أقل كلما كانت درجة المخاطرة أقل و عليه كلما كان البديل أفضل.

II - معامل الاختلاف:

ويسمى المقياس النسبي للمخاطرة، ويساوي ناتج قسمة الانحراف المعياري على القيمة المتوقعة وعلاقته كما يلي :

$$\text{معامل الاختلاف} = \frac{\text{الانحراف المعياري}}{\text{القيمة المتوقعة}}$$

وهذا المعيار يقيس كمية المخاطرة المتوقعة حدوثها عن كل وحدة نقدية من العائد المتوقع، وفيها يفضل البديل الذي يقل معامل اختلافه.

III - معيار القيمة النقدية المتوقعة:

و هذا المعيار يعتمد على نظرية الاحتمالات التي يمكن أن نفرق بين نوعين منها:

الاحتمالات المتنافية:

وهي الاحتمالات التي يمنع وقوع إحداها وقوع الحدث الآخر وهي الاحتمالات التي يكون مجموعها لا يساوي 1 صحيح، و عليه للمفاضلة بين المشروعات في هذه الحالة نستعمل:

حيث:

ت ن م = التدفق النقدي المحتمل

ت ن = التدفق النقدي

ل = الاحتمال

$$ت ن م = 3 ت ن x ل$$

فمن مزايا هذا الأسلوب نجد :

- سهولة الحساب ومن أكثر الأساليب استعمالاً عند حساب مخاطر الاستثمار.

أما عيوبه فتتمثل في:

- إهمال أو إهماله لدرجة المخاطرة والتركيز على القيمة النقدية المتوقعة من كل بديل استثماري.

الاحتمالات المستقلة:

أما بالنسبة للنوع الثاني من الاحتمالات فهي الاحتمالات المستقلة وهي الاحتمالات التي يعتمد وقوع بعضها على البعض الآخر، ويكون مجموع تلك الاحتمالات يساوي 1 صحيح.

أما المعايير الأخرى فهي المعايير التي تستعمل القرار وهي :

I - أشجار القرار:

عملية القرار هي عملية تتطلب لاستعمالها إما قراراً أو مجموعة متتالية من القرارات وكل قرار مسموح به مكسب أو خسارة تتحدد بالاشتراك مع الظروف الخارجية المحيطة بالعملية.

أما شجرة القرار فهي شجرة موجهة تمثل عملية القرار، بحيث أنها تساعد في تحديد القرارات المثلى الخاصة بالعمليات المعقدة (1).

ووفقاً لشجرة القرار نجد الحالات التالية:

* معيار أقصى أقصى:

ويدعى بمعيار التفاؤل التام، وهو يعمل على اختيار أقصى قيمة حالية لكل بديل، ثم اختيار أقصى قيمة حالية بين تلك القيم.

* معيار أقصى الأدنى:

و هو يعمل على اختيار أدنى قيمة حالية لكل بديل ثم اختيار أقصى قيمة حالية بينهما.

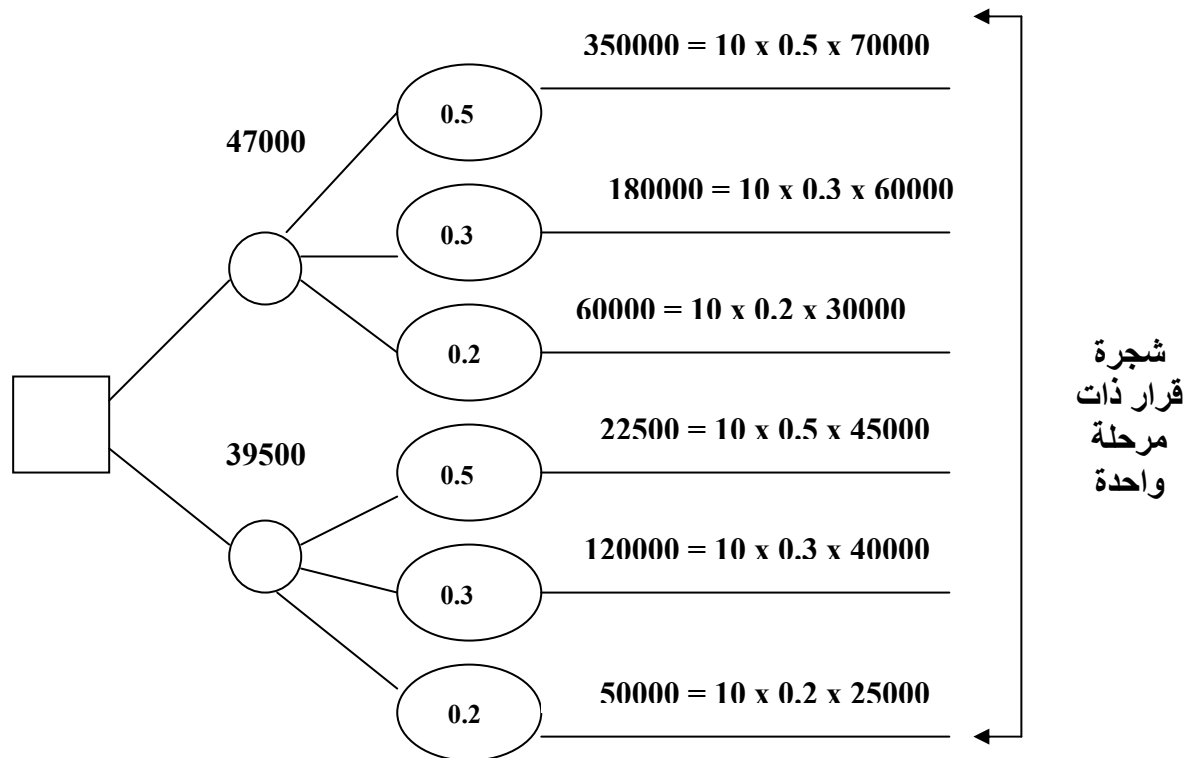
* معيار أدنى الأدنى:

أو معيار التشاؤم التام، ويعمل على اختيار أدنى قيمة حالية لكل بديل، ثم اختيار أدنى أو أصغر قيمة بينها. وفي شجرة القرار نجد أشجار القرار ذات مرحلة واحدة، و أشجار قرار متعددة المراحل.

(1) ريتشارد برونسون، ترجمة حسن حسيني الغباري، "نظريات و مسائل في بحوث العمليات"، الدار الدولية للاستثمارات الثقافية، مصر، 2003، ص 258.

وعلى سبيل المثال، لدينا الجدول التالي:

الطلب	الطلب		التكلفة	الإستراتيجية
	منخفض	متوسط		
30000	60000	70000	15000	- بناء فرع كبير
25000	40000	45000	10000	- بناء فرع صغير
0.2	0.3	0.5	-	- احتمالات الطلب



ومنه البديل الأفضل بناء فرع كبير.
أما شجرة القرار متعددة المراحل فنأخذ المثال التالي:

مستويات الطلب			التكلفة	الإستراتيجية
منخفض	متوسط	عالي		
0.3 0.9 مليون	-	0.7 4.5 مليون	18 مليون	بناء كبير الحجم
			9 مليون	بناء صغير الحجم تكلفة التوسع 13.5 مليون قبل التوسع
0.3 0.9 5 سنوات		0.7 5.4 مليون 5 سنوات		بعد التوسع

لشجرة القرارات مزايا وعيوب :

فبالنسبة للمزايا فيمكن تلخيصها فيما يلي:

- تسهل للمدير عملية معرفة نتائج الاستراتيجيات المطروحة ومخاطرها.
- تبين لنا تسلسل القرارات و الأحداث التي تنتج عنها أرباح وخسائر.
- تناسب هذا المعيار مع المشاكل التي تحتاج إلى قرارات متعاقبة.
- أما العيوب فيمكن لنا تلخيصها فيما يلي :
- صعوبة الفهم والإستعمال.

II - معيار تحليل الحساسية :

تحليل الحساسية يقصد بها مدى تأثير ربحية المشروع المقترح بالتغيرات التي تحدث في أحد العوامل المستخدمة في تقييم تلك المتغيرات وتلك العوامل هي:

- كمية المبيعات.
 - أسعار المواد والمنتجات .
 - مستوى الطاقة الإنتاجية المستغلة .
 - العمر الإقتصادي للمشروع .
 - مدى التغير الحادث في تكلفة رأس المال.
- فتحليل الحساسية يعمل على قياس صافي العائد النقدي المتوقع على صافي القيمة الحالية أو معدل العائد الداخلي.

وفي تحليل الحساسية نستعمل عدة طرق:

* الطريقة التقليدية.

* دليل الحساسية .

● فبالنسبة للطريقة الثانية وهي دليل الحساسية وعلاقتها كما يلي:

$$د س = \frac{(\Delta م ع أ) \times ق م}{(ق ن - ق م) \times 100}$$

حيث:

($\Delta م ع أ$): التغير المطلق في معدل العائد الداخلي

ق م : القيمة المبدئية للعنصر محل التحليل

ق ن : القيمة النهائية للعنصر محل التحليل

وكلما ارتفع دليل الحساسية كلما ارتفعت درجة حساسية معدل العائد الداخلي المتوقع للتغيرات التي تحدث في قيمة العنصر محل التحليل.

• أما الطريقة الثالثة وهي معامل الحساسية فعلاقتها كما يلي:

$$\text{معامل الحساسية } \emptyset = \frac{\Delta L}{L} \times \frac{M}{\Delta M}$$

حيث:

ل: المتغير المستقل

م: المتغير التابع

و وفقا لهذه الطريقة نجد الحالات التالية:

* إذا كان $\emptyset < 1$: ذلك يعني أن المتغير التابع حساس للتغيرات في المتغير المستقل.

* إذا كان $\emptyset = 1$ ذلك يعني أن حدوث أي تغير في المتغير المستقل بنسبة معينة يترتب عليه حدوث نفس التغير في المتغير التابع وب نفس النسبة.

* إذا كان $0 < \emptyset < 1$: فذلك يعني أن المتغير التابع غير حساس نسبيا للتغيرات في المتغير المستقل.

* إذا كان $\emptyset = 0$: فذلك يعني أن المتغير التابع غير حساس بالنسبة للمتغير المستقل.

• أما الطريقة التقليدية لفهمها لابد من الاستعانة بالمثال التالي:

لدينا المعلومات التالية :

مشروع استثماري تكلفته المبدئية قدرت ب 1000000 دج، وتكلفة رأس المال 18 % بعمر اقتصادي 5 سنوات ، وسعر البيع 10 دج، تكلفة الوحدة الواحدة قدرت ب 8 دج، وكمية المبيعات 200000 وحدة مع توقع ارتفاع سعر البيع ب 20 % وتراجع حجم المبيعات ب 10 %.

* حساب التدفق النقدي قبل التغير :

$$= [(كمية المبيعات \times \text{سعر البيع}) - (كمية المبيعات \times \text{تكلفة الوحدة})] \\ = [(10 \times 200000) - (8 \times 200000)] = 400000 \text{ دج}$$

* حساب التدفق النقدي بعد التغير:

$$= [(12 \times 180000) - (8 \times 8000)] = 720000 \text{ دج}$$

المبحث الثالث: معايير تقييم الربحية القومية

هناك مشاريع استثمارية لا تهدف إلى تحقيق أهداف تجارية فقط ، و إنما تهدف أيضا إلى تحقيق أهداف قومية تتمثل في ضرورة تحقيق مشاريعها الاستثمارية لربحية اجتماعية على المستوى القومي.

المطلب الأول: تأثيرات المشروع الاستثماري على الرفاهية الاقتصادية والاجتماعية

إن أي مشروع استثماري سواء كان زراعي، صناعي، خدماتي، تكون له تأثيرات على القطاع الذي يعمل فيه و على القطاعات الأخرى، و ذلك بتأثيرات مباشرة و غير مباشرة (1).

الفرع الأول: التأثيرات المباشرة

و نقصد بالتأثيرات المباشرة تأثير المشروع المباشر على القطاع الذي يعمل فيه، سواء كان قطاع زراعي، صناعي، خدماتي، و عليه فالتأثيرات التي سيحدثها المشروع في قطاعه يمكن أن تظهر فيما يلي:

- الزيادة في دخل القطاع و الذي يساوي إلى حجم الإنتاج الذي يحققه المشروع X سعر المنتج.
- زيادة عدد العاملين الموظفين في ذلك القطاع.
- الزيادة في ادخار ذلك القطاع نتيجة زيادة دخله.

الفرع الثاني: التأثيرات الغير مباشرة

و هذه التأثيرات الغير مباشرة، تتمثل في التأثيرات المتوقعة أن يحدثها المشروع في القطاعات الأخرى، و ذلك نتيجة الارتباطات و العلاقة الموجودة بين القطاعات، كدخول مادة زراعية كمادة أولية في إنتاج سلعة صناعية، و عليه نجد أن المشروع قد أثر على القطاع الزراعي و قطاع النقل و عليه يمكن لنا تلخيص هذه التأثيرات الغير مباشرة لهذا المشروع فيما يلي:

- الزيادة في دخل القطاعات المتعاملة معه.
- الزيادة في عدد العمال الموظفين في القطاعات التي تتعامل مع هذا المشروع.
- التوفير في أرصدة التحويل الخارجي، نتيجة زيادة الإنتاج.

* أما فيما يخص الأثر القومي أو التقييم القومي للمشروع، نجد الدراسة التي قام بها مركز التنمية الصناعية للدول العربية و التي كانت تحت تسمية "مدخل إيدكاس" ، و التي كانت تركز على استخدام صافي القيمة المضافة القومية كمعيار أساسي في تقييم أثر المشروع على الرخاء الاقتصادي، و هذه القيمة تتمثل في الأجور و الفائض الاجتماعي. فالأجور تعني زيادة القدرة الشرائية لأفراد المجتمع، و عليه تحقيق زيادة في الرفاهية للمجتمع.

(1) عقيل جاسم عبد الله، مرجع سبق ذكره، ص 135.

* أما الفائض الاجتماعي فهو الجزء من القيمة المضافة، و الدولة تنصرف فيه عن طريق عدة قنوات للتوزيع القومي كـ:

- ذهاب جزء من هذا الفائض كضرائب للخزانة العامة للدولة.
- الحصص المخصصة للتوسعات و الاحتياطات للشركات.
- الفوائد على القروض المقدمة و التي تذهب إلى المؤسسات المالية، و هذا الفائض الاجتماعي يعتبر كمصدر أساسي لزيادة التنمية الاجتماعية و الاقتصادية.

المطلب الثاني: معايير تقييم الربحية القومية

للتطرق إلى معايير التقييم يمكن لنا الاستعانة بالجدول التالي:

الأهداف الاقتصادية	الأمر المراد قياسه	معايير تقييم الربحية الاجتماعية على المستوى القومي
1-هدف زيادة الدخل القومي	الناتج و الدخل	معييار القيمة المضافة
2-زيادة التوظيف الكامل	الأثر على العمالة	معييار التوظيف
3-توازن ميزان المدفوعات	الأثر على ميزان المدفوعات	معييار ميزان المدفوعات
4-الحفاظ على قيمة العملة الوطنية و استقرار سعر الصرف	الأثر على القيمة الوطنية للعملة	معييار سعر الصرف
5-حماية البيئة	الأثر على البيئة	معييار حماية البيئة

I- معيار صافي القيمة المضافة القومية :

يمكن تعريف القيمة المضافة بأنها"ما يتولد نتيجة استخدام مستلزمات الإنتاج في العملية الإنتاجية من إضافة إلى قيمتها الأصلية".

و هذا المعيار يستعمل لقياس أثر المشروع على الدخل القومي أو الناتج المحلي الإجمالي و للقيمة المضافة عدة حالات:

- القيمة المضافة بعد تكاليف التصنيع = قيمة الإنتاج الإجمالي – التكاليف الفنية للتصنيع (التكاليف الفنية للتصنيع= تكاليف المواد الأولية و الخدمات الصناعية المؤداة بواسطة الغير).

- القيمة المضافة الإجمالية = القيمة المضافة بعد تكاليف التصنيع – قيمة الخدمات المؤداة بواسطة الصناعات الأخرى.

= قيمة الإنتاج بسعر البيع – قيمة مستلزمات الإنتاج.

و القيمة المضافة المعنية هنا نجد القيمة المضافة الصافية التي تتكون من جزأين:

- الأجور و المرتبات و التي تعتبر من مكونات الدخل القومي التي يتم توحيدها في شكل دخل شخصي نقدي للأفراد و المجتمع، و عليه كلما كانت هذه الأجور أكثر كلما دل على مقدرة المشروع على توفير عدد أكبر من فرص العمل، الأمر الذي يعكس زيادة القدرة الشرائية و زيادة الرفاهية الاجتماعية.

- الفائض الاجتماعي و هو ذلك الجزء من القيمة المضافة الذي يتم استخدامه في الاستهلاك الحالي أو توجيهه نحو الاستثمار، و عليه تتبين أهمية هذا المشروع من خلال قدرته على تحقيق كميات متزايدة من حصة الفائض الاجتماعي.

و عليه لحساب القيمة المضافة نجد طريقتين لتبيين الكفاءة المطلقة للمشروع :

- الأسلوب البسيط.

- أسلوب الخصم.

***الأسلوب البسيط:**

فوفقا لهذا الأسلوب نجد العلاقة التالية:
القيمة المضافة = إيرادات المبيعات – (القيمة المتوقعة للمدخلات المستوردة من الخارج + قسط الاستهلاك السنوي لرأس المال الثابت).

$$E = O - (M I + D) W$$

بحيث أن:

E: الكفاءة المطلقة للمشروع.

M I: القيمة المتوقعة للمدخلات المادية الجارية من مواد و خدمات.

O: القيمة المتوقعة للمخرجات السنوية.

D: الاهتلاك الثابت رأس المال لسنة عادية.

W: الأجور المتوقعة لسنة عادية.

و عليه و وفقا لهذه العلاقة نجد:

- إذا كانت العلاقة أكبر من الأجور فذلك يعني أن المشروع له ربحية اجتماعية أي له فائض اجتماعي إضافة إلى الأجور المدفوعة.

- و إذا كانت العلاقة تساوي لقيمة الأجور فذلك ما يعني أنه ليس للمشروع فائض.

- و إذا كانت العلاقة أقل من الأجور فذلك ما يعني أن المشروع ليس مقبول من وجهة النظر القومية.

و الأسلوب البسيط من الأفضل استعماله عند المشاريع الصغيرة ذات التدفق الثابت و الموحد من القيمة المضافة.

و المشاريع الكبيرة عندما تكون في الأطوار الأولى من إعدادها.

*** أسلوب الخصم:**

و هذا الأسلوب يستعمل في المراحل اللاحقة لإعداد المشروعات أو عندما لا تكون تدفق القيمة المضافة المتساوية.

و أسلوب الخصم يكون على المراحل التالية:

$$NDVA_t = O_t - (M I + I) t$$

حيث:

NDVA: القيم الاسمية لصافي القيمة المضافة المحلية لكل سنة.
 Ot: قيمة المخرجات الاسمية (إيراد المبيعات و الإعانات و القيمة المتبقية).
 M I_t: القيم الاسمية للمدخلات لسنة معينة.
 I_t: القيم الاسمية للاستثمارات.

و في المرحلة الثانية لا بد من خصم أو طرح القيم السنوية للمدفوعات المحمولة للخارج R_{Pt} و ذلك وفق العلاقة التالية:

$$NDVA = (NDVA)_t - R_{Pt}$$

و في المرحلة الموالية نقوم بتطبيق سعر الخصم الذي يظهر في جداول القيم المالية لنحصل على العلاقة التالية:

$$\sum_{t=0}^n (VA)_t * at = \sum_{t=0}^n [Ot - (M I_t + I_t + R_{Pt})] at \geq 0$$

بشرط أن تكون القيمة الحالية للقيمة المضافة موجبة.
 و عليه فاختيار الكفاءة المطلقة تكون وفق العلاقة التالية:

$$E = \sum_{t=0}^n (VA)_t * at \geq \sum_{t=0}^n W_t * at$$

حيث:

E: الكفاءة المطلقة بعد خصم الأجور و القيمة المضافة.

$\sum_{t=0}^n (VA)_t * at$: القيمة الحالية للقيمة المضافة خلال العمر الكلي للمشروع.

$\sum_{t=0}^n W_t * at$: القيمة الحالية للأجور خلال العمر الكلي للمشروع.

at: معامل الخصم عند السنة المعنية

و نجد:

- المشروع مقبول نظرا لتساوي القيمة المضافة تغطي الأجور المدفوعة.

$$(W_t) at (VA)_t * at >$$

- المشروع مقبول بالكاد نظرا لتساوي القيمة المضافة مع الأجور المدفوعة.

$$(Wt)_{at} = (VA)_t * at$$

- المشروع مرفوض لأن القيمة المضافة أقل من الأجور $(Wt)_{at} < (VA)_t * at$ فبعد دراسة الكفاءة المطلقة للمشاريع يتم ترتيب المشاريع وفقا لندرة الموارد و ذلك ما يدعى باختبار الكفاءة النسبية وفقا للحالات التالية:

1. عند ندرة رأس المال:

$$\text{فنسبة الكفاءة} = \frac{\text{القيمة الحالية للقيمة المضافة}}{\text{القيمة الحالية للاستثمارات الكلية}}$$

كلما زادت هذه النسبة كلما كان المشروع أفضل.

2. عند ندرة العملات الأجنبية:

$$\text{فنسبة الكفاءة} = \frac{\text{القيمة الحالية للقيمة المضافة}}{\text{القيمة الحالية لصافي تكلفة المشروع من العملات الأجنبية}}$$

3. عند ندرة العمال المهرة:

$$\text{فنسبة الكفاءة} = \frac{\text{القيمة الحالية للقيمة المضافة}}{\text{القيمة الحالية للأجور و المرتبات للعمال المهرة}}$$

فكلما زادت هذه النسبة كلما كان المشروع مغظلا، نتيجة الزيادة التي تضيفه للاقتصاد القومي.

الأثر على توزيع الدخل:

و فيه يتم البحث عما يتم توزيعه من القيمة المضافة بين الأجور و الأرباح و بين ما تحصل عليه الدولة أو الحكومة، و نجد فيه نوعين من التوزيع:

- التوزيع الفئوي أو على الفئات الاجتماعية.

- التوزيع الإقليمي على مناطق الدولة.

* التوزيع الفئوي:

و وفقا له يتم توزيع القيمة المضافة على النحو التالي:

- الأجور و المزايا العينية التي يحصل عليها العمال نظير عملهم.

- نصيب المساهمين من الأرباح أو الفائدة على رأس المال الخاص.
- العائد الذي تحصل عليه الدولة كالضرائب و الفوائد على القروض الممنوحة للمشاريع، و هناك عوائد غير موزعة.
- و يمكن لنا تبين كيفية التوزيع بالنسبة للمجموعات الاجتماعية كالتالي.
- * التوزيع الإقليمي:**
- هذا التوزيع يقوم بتقسيم الدولة إلى أقاليم و دراسة كل إقليم على حدا فيما يلي:
- أجور العمال في كل إقليم.
- الأرباح المتحصل عليها في كل إقليم.
- الفوائد التي تحصل عليها البنوك في كل إقليم معني.
- و لمعرفة مدى الربط بين القيمة المضافة و صافي القيمة القومية المتولدة نجد هناك مجموعة من معاملات التوزيع كما يلي:

$$1. \text{معامل التوزيع لأصحاب الأجور} = \frac{V_{AW}}{V_A}$$

حيث:

V_{AW} : القيمة الاسمية المتوقعة للأجور و المزايا العينية للمشروع خلال سنة عادية
 V_A : القيمة الاسمية للقيمة المضافة المتوقعة و المتوفرة من المشروع

$$2. \text{معامل التوزيع لأصحاب الأرباح} = \frac{V_{AC}}{V_A}$$

حيث:

V_{AC} : القيمة الاسمية المتوقعة للأرباح و المزايا العينية لأصحاب الأرباح المحليين.

$$3. \text{معامل التوزيع للحكومة} = \frac{V_{Ag}}{V_A}$$

حيث V_{Ag} = القيمة الاسمية للضرائب ومختلف الإيرادات المتوقع الحصول عليها.

$\text{معامل التوزيع الإقليمي} = \frac{\text{القيمة الاسمية للمنافع المتحصل عليها لإقليم معين}}{\text{القيمة الاسمية لصافي القيمة المضافة المتوقعة}}$

II - معيار التوظيف:

فمن الأهداف الرئيسية للتنمية نجد زيادة عدد العمال الموظفين و لا بد من التفرقة بين العمالة المباشرة و الغير مباشرة، فالعمالة المباشرة هي المرتبطة بفرص العمل داخل المشروع نفسه أما العمالة الغير مباشرة فهي المرتبطة بفرص العمل داخل المشاريع المرتبطة بالمشروع.

و بالنسبة للأثر على العمالة نجد الحالات التالية:

$$* \frac{\text{العدد الكلي لفرص العمالة المباشرة و الغير مباشرة}}{\text{الأثر على العمالة الكلية}} = \frac{\text{الاستثمارات الكلية المباشرة و الغير مباشرة}}{\text{الاستثمارات الكلية المباشرة و الغير مباشرة}}$$

أما لحساب الأثر على العمالة المباشرة فنستعمل العلاقة التالية:

$$* \frac{\text{عدد فرص العمل المباشرة الجديدة}}{\text{الاستثمارات المباشرة}} = \frac{\text{الأثر على العمالة المباشرة}}{\text{الاستثمارات المباشرة}}$$

أما بالنسبة للأثر على العمالة الغير مباشرة فنستعمل العلاقة التالية:

$$* \frac{\text{عدد فرص العمل الغير مباشرة}}{\text{الاستثمارات الغير مباشرة}} = \frac{\text{الأثر على العمالة الغير مباشرة}}{\text{الاستثمارات الغير مباشرة}}$$

III - معيار ميزان المدفوعات:

ميزان المدفوعات يعبر عن صافي قيمة التعاملات المنظورة والغير منظورة مع العالم الخارجي وعليه هناك مشاريع تكون لها آثار إيجابية على ميزان المدفوعات عن طريق زيادة إيرادات الدولة من العملات الأجنبية.

وعليه فميزان المدفوعات = (الصادرات السلعية + المتحصلات والتحويلات من النقد الأجنبي من مصادر أخرى) - (الواردات السلعية + المدفوعات والتحويلات الأخرى من النقد الأجنبي) (1).

وميزان المدفوعات نجد فيه التدفقات النقدية الداخلة (مباشرة وغير مباشرة) وتدفقات نقدية خارجة (مباشرة وغير مباشرة)، وكلها تكون بالعملة الأجنبية.

(1) يوسف عبد الباقي، " دور سعر الصرف في تعديل ميزان المدفوعات للدول النامية"، رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية، فرع التسيير، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، جامعة الجزائر، 2001، ص 21.

ويمكن لنا توضيح ذلك في الجدول التالي :

التدفقات النقدية الداخلة	التدفقات النقدية الخارجة
التدفقات المباشرة - رأس المال، الصادرات، القروض النقدية - قروض في شكل سلع وبضائع التدفقات الغير مباشرة - صادرات - قروض نقدية، رأس المال	التدفقات المباشرة - واردات السلع والبضائع - سداد أقساط القروض والفوائد - أجور مدفوعة بالعملة الأجنبية التدفقات الغير مباشرة - واردات من البضائع - واردات من الخارج

وعليه ولتحليل أثر المشروع على ميزان المدفوعات يتطلب تحليلا دقيقا لإجمالي التدفقات الخارجة والداخلية من الطرف الأجنبي.

وعليه ووفق لمعيار ميزان المدفوعات نجد أنه إذا كان الفرق بين التدفقات النقدية الداخلة والخارجة موجبا فذلك يعني أن المشروع سلم في توفير مقدار من العملة الأجنبية في البلاد.
ومنه:

$$\text{القيمة الحالية لصافي التدفقات من النقد الأجنبي} = \frac{\text{القيمة الحالية للاستثمارات الكلية}}{\text{معامل الأثر على ميزان المدفوعات}}$$

$$\text{معيار النقد الأجنبي} = \frac{\text{صافي الوفرة من العملات الأجنبية}}{\text{رأس المال الثابت في العملات الأجنبية}}$$

وهناك معاملات أخرى تستعمل لتقييم الأثر القومي للمشروع.

IV - معيار سعر الصرف :

فهذا المعيار يبين لنا تأثير المشروع على قيمة العملة الوطنية، وذلك من خلال مقارنة سعر الصرف المعلن وسعر الصرف الضمني.

وسعر الصرف الضمني نحصل عليه بالعلاقة التالية :

$$\text{سعر الصرف الضمني} = \frac{\text{التكاليف المحلية الجارية بالعملة الوطنية}}{\text{القيمة المضافة للمشروع بالعملة الأجنبية}}$$

والتكاليف الاقتصادية الجارية تتكون من :

* الأجور ، المواد الخام ، والوسيطية.

* الصيانة والإحلال والتجديد.

* تكاليف العمالة الأجنبية .

* تكاليف الفرصة البديلة للتمويل الخارجي.

فإذا كان سعر الصرف الضمني أقل من سعر الصرف فإن المشروع له أثر إيجابي على قيمة العملة الوطنية وبالتالي له تأثير إيجابي للقومي.

وإذا كان سعر الصرف الضمني أكبر من سعر الصرف فإن المشروع له تأثير سلبي على قيمة العملة الوطنية.

V - المعيار البيئي :

ووفقا للمعيار البيئي فقد تم تقييم المشروعات إلى:

* مشروعات القائمة البيضاء وهي مشروعات ليس لها أثر على البيئة.

* مشروعات القائمة الرمادية و هي مشروعات لها أثر على البيئة يمكن إزالته بزيادة مواد معينة تؤثر تكاليفها على الربحية التجارية للمشروع.

* مشروعات القائمة السوداء وهي مشروعات لها تأثيرات بيئية كبيرة على البيئة وبالتالي تكون مرفوضة في الأول.

فوفق هذا المعيار يتم دراسة أثر المشروع بإدراج الجوانب المتعلقة بالبيئة مرة ودون إدراجها مرة أخرى، والعمل على تغيير موقع المشروع إذا كان الموقع غير ملائم ، أو تركيب معدات تساعد في تقليل الأثار السلبية للمشروع على البيئة وذلك عن طريق الإعانات والمساعدات التي قد تقدمها الدولة والهيئات الدولية للمشروع حفاظا على البيئة.

خلاصة:

كخلاصة لما سبق، يمكن القول بأن:

* يتم تقييم المشروع من وجهة النظر التجارية، أي مدى الربحية التجارية المحققة من المشروع، و هذا التقييم يتم وفق ظروف الاستثمار، التي نجدها تنسم أحيانا بالتأكد و أحيانا أخرى بالمخاطرة و عدم التأكد.

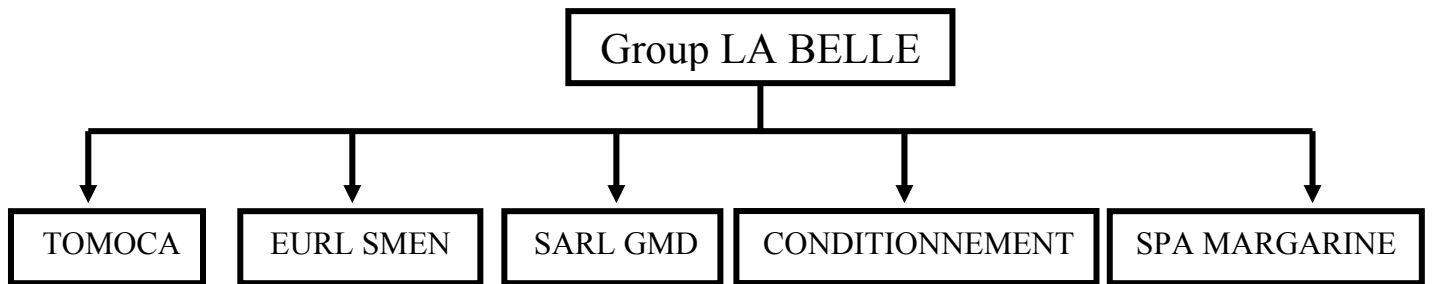
ففي حالات التأكد، يستعمل في التقييم معايير سهلة التطبيق و الفهم، على عكس المعايير المستعملة في حالات عدم التأكد، و التي تنسم بالصعوبة و الغموض في الفهم و التطبيق.

* يتم تقييم المشروع من وجهة النظر القومية أي الربحية الاجتماعية المحققة، و ذلك بأخذ الهدف القومي و ليس الهدف المؤسسي للمشروع، و ذلك بما تحققه من إضافات في الدخل القومي عن طريق تعديل ميزان المدفوعات و حماية البيئة مع زيادة التوظيف الذي يعمل على رفع مستوى معيشة الأفراد.

دراسة حالة مؤسسة **G.M.D LA BELLE** لصناعة الفريضة و السميد

1999

"GROUPE LA BELLE "



LA BELLE

: SPA MARGARINE -

: CONDITIONNEMENT -

:SARL GMD -

LA BELLE

:EURL SMEN -

:TOMOCA -

Group LA BELLE
Hai El Moulha Zone Industrielle

⋮

SARL GMD

.Ouled Moussa Alger

⋮

*

▪

*

▪

*

▪

*

▪

*

▪

10

_____:

2003.

:

- Ménoterie _____:

1 -

25 -

50 -

- Semoulerie _____:

50 -

25 -

25 -

25 -

10 -

10 -

5 -

:

" Blé Tendre

=

" Farine

+

Son Blé Tendre

" Blé dur

=

" Semoule

+

Son Blé Dur

+

3 Sf

6

8

63

:

:"13"

	-I
01	-
01	-
01	-
01	-
04	-
04	-
03	-
04	-
05	-
05	-
03	-
	-II
01	Ménoterie -
01	Semoulerie -
02	-
02	-
11	Ménoterie -
10	Semoulerie -
01	-
03	-
63	

:

1998/12/31		1998
-	-	-
-	-	-
68.957.613,82	68.957.613,82	-
-	-	-
-	-	-
-	-	-
68.957.613,82	68.957.613,82	

1999/12/31	1999	1998	
-	-	-	-
39.455.781,59	39.455.781,59		-
-	-	-	-
263.827.867,57	194.870.253,75	68.957.613,82	-
2.843.011,47	2.843.011,47	-	-
125.069.857,22	125.069.857,22	-	-
-	-	-	-
-	-	-	-
-	-	-	-
431.196.517,85	362.238.904,03	68.957.613,82	

2000/12/31	2000	1999	
41.341.121,35	1.885.339,76	39.455.781,59	-
385.736.490,31	190.866.236,56	194.870.253,75	-
308.151.768,51	239.194.154,69	68.957.613,82	-
-	-	2.843.011,47	-
7.836.811,77	7.836.811,77	-	-
130.956.883,31	5.887.026,09	125.069.857,22	-
68.957.613,82	68.957.613,82	-	-
-	-	-	-
945.823.700,54	514.627.182,69	431.196.517,85	

2001/12/31	2001	2000	
199.064.222,42	157.723.101,07	41.341.121,35	-
389.661.357,23	3.924.866,92	385.736.490,31	-
351.864.820,24	43.713.051,73	308.151.768,51	-
7.836.811,77	-	7.836.811,77	-
68.957.613,82	-	68.957.613,82	-
14.063.183,05	14.063.183,05	-	-
393.441.704,10	393.441.704,10	-	-
138.165.815,60	138.165.815,60	-	-
2.843.011,00	-	2.843.011,00	-
130.956.883,31	-	130.956.883,31	-
5.115.812,68	5.115.812,68	-	-
945.823.700,54	514.627.182,69	431.196.517,85	

_____ :

1.363.991.305,81 :

199.064.222,42 :

133.799.894,31 :

5.115.812,68 :

: **2005**

Blé Tendre - :

" "	" "	" "	
257.633.050,30	1.851,47	139.150,54	
275.812.996,09	1.852,63	148.876,46	
59.015.092,99	1.547,15	38.144,39	
T=334.828.089,08		T=187.020,85	
228.234.360,32	1.447,32	157.694,47	
190.867.177,82	1.498,97	127.332,22	
29.816.363,33	1.398,20	21.324,82	
159.683.012,18	1.547,51	103.187,73	
T=189.499.375,51		T= 124.512,55	
205.815.410,01	1.547,51	132.997,79	
3.306.291,56	1.487,98	2.222,00	
186.173.196,63	1.513,32	123.023,02	
144.069.960,32	1.538,88	93.839,00	
6.901.075,44	1.312,99	5.256,00	
161.106.821,80	1.283,54	125.517,57	
217.150.065,22	1.332,80	162.927,72	
1.981.516.358,38	-	1.381.493,73	

- : Blé Dur :

" "	" "	" "	
107.956.668,01	2.179,58	49.530,95	
19.167.039	1.829,92	10.474,25	
T=127.123.707,57		T=60.005,20	
114.029.972,85	2.179,80	52.310,75	
18.507.591,30	2.179,80	8.490,50	
6.043.136,55	1.285,00	4.702,83	
20.601.239,36	1.829,92	11.258,00	
T=45.151.967,81		T=24.451,33	
2.951.863,45	1.285,00	2.297,17	
74.475.274,55	1.985,00	37.519,03	
6.911.150,36	1.829,92	3.776,75	
T=84.338.288,36		T=43.592,95	
118.645.945,91	1.854,77	63.968,01	
114.626.587,32	1.928,88	59.426,50	
	1.984,07	100.610,42	
109.440.382,74	1.972,30	55.488,71	
34.013.102,42	1.972,30	17.245,40	
T=143.453.485,16		T=72.734,11	
188.601.258,24	1.972,80	95.600,80	
272.501.749,91	1.943,50	140.211,66	
118.356.589,96	1.960,23	60.378,93	
284.728.707 ,02	1.960,23	145.252,71	
1.811.173.376,12	-	918.543,57	

الوحدة: قنطار

2005 :"14"

14.403,00	12.016,50	16.174,98	1.788,50	14.961,24	15.945,00	17.132,40	16.475	12.193,20	13.833,49	10.731,24	9.092,25	1
6.836,25	2.731,00	7.522,00	6.068,50	18.748,25	1.407,00	3.014,50	5.670,25	10.148	7.209,75	15.609,50	3.582,75	25
100.654,50	77.827,50	64.725,50	48.400,00	62.180,25	83.187,40	79.274	70.373	72.965	98.104,50	127.364,20	94.005,50	50
42.679,00	34.210,00	37.940	38.538,50	38.991,20	30.021,40	34.919,80	33.252	33.312,20	40.319,50	35.205,94	33.875,60	Son Blé Tendre
8.262,50	4.824,00	6.488,50	5.016,00	2.235,00	3.401,50	2.200,00	8,00	8,00	1.400,00	1.767,25	5.430,00	50
-	6.536,25	6.536,25	4.659,25	692,25	964,00	578,75	259,50	638,75	614,50	24.311,25	937,00	25
33.633,50	45.467,50	45.467,50	24.926,00	24.127,00	23.358,50	24.088,00	28.095,50	22.552,00	22.601,50	12.663,50	24.160,50	25
263,00	26.917,00	26.917,00	4.569,00	10.305,85	11.665,50	13.779,25	17.477,50	17.741,75	16.173,50	2.107,70	12.667,75	25
2.337,30	1.936,50	1.936,50	939,80	1.150,00	964,00	1.898,30	1.656,00	1.697,10	2.130,30	623,90	1.269,00	10
	1.858,00	1.858,00	7.655,20	448,30	82,25	516,00	616,00	815,20	1.042,40	388,75	472,60	10
201,20	61,95	61,95	113,80	-	-	-	-	-	-	-	-	5
11.947,00	28.358,36	28.358,36	15,422,24	12,724,2	12,425,70							Son Blé Dur
7.071,00	9.472,24	9.472,24	5.395,54	4.366,0	3.599,12	-	-	-	-	-	-	3 SF

الفصل الخامس معايير تقييم الربحية التجارية والقومية للمشروع الاستثماري

15:

:

الاستثمار	نسبة الاهتلاك	السنة الأولى	السنة الثانية	السنة الثالثة	السنة الرابعة	السنة الخامسة	السنة السادسة	السنة السابعة	السنة الثامنة	السنة التاسعة
آلات و معدات	10%	136.399.130,581	136.399.130,581	136.399.130,581	136.399.130,581	136.399.130,581	136.399.130,581	136.399.130,581	136.399.130,581	136.399.130.130,58 0
وسائل النقل	2%	26.759.978,87	26.759.978,87	26.759.978,87	26.759.978,87	26.759.978,87	-	-	-	-
منشآت و مباني	5%	9.953.211,13	9.953.211,13	9.953.211,13	9.953.211,13	9.953.211,13	9.953.211,13	9.953.211,13	9.953.211,13	9.953.211,13
أثاث و معدات مكتب	20%	1.023.162,54	1.023.162,54	1.023.162,54	1.023.162,54	1.023.162,54	-	-	-	-
المجموع		174.135.483,1 1	174.135.483,1 1	174.135.483,11	174.135.483,1 1	174.135.483,11	146.352.341,72	146.352.341,72	146.352.341,7 2	146.352.341,72

المصدر: إعداد الباحث

سعر بيع المنتجات:

GMD

:

:"16"

9	230.00	1
	510.00	25
	950.00	50
	1100.00	SON Blé Tendre
	1300.00	50
	710.00	25
	680.00	25
	730.00	25
	305.00	25
	295.00	10
	150.00	5
	1100.00	Son Blé Dur
	1300.00	3 SF

المصدر: إعداد الباحث

⋮

%100

.

: 2003 :17_____

-	1128654546.50		71
747.983.912,25	-		61
146.873.592,25	-		62
-	233.797.042,00		81
-	233.797.042,00		81
1.385.478,58	-		63
22.573.690,33	-		64
-	-		65
1354.210,89	-		66
174.135.483,12	-		68
-	34.348.178,48		83
-	34.348.178,48		83
-	-		889
-	34.348.178,48		88

: 2004 :18

-	2.607.562.422,07		71
2.261.230.518,83	-		61
2.504.861,91	-		62
-	243.827.042		81
-	243.827.042		81
2.030.690,00	-		63
52.151.248,44	-		64
-	-		65
2.374.351,52	-		66
174.135.483,12	-		68
-	13.135.268.92		83
-	13.135.268,92		83
-	-		889
-	13.135.268,92		88

: **2005** **:19**_____

-	4.281.281.593,73		71
3.792.689.734,50	-		61
37.199.151,55	-		62
-	451.392.708		81
-	451.392.708		81
3.115.719,94	-		63
85.625.631,87	-		64
-	-		65
12.385.654,53	-		66
174.135.483,12	-		68
-	176.130.218,54		83
-	176.130.218,54		83
-	-		889
-	176.130.218,54		88

: **2006** **:20**_____

-	4.472.593.776,23		71
3.970.931.826,19	-		61
37.360.054,50	-		62
-	464.301.895,54		81
-	464.301.895,54		81
3.191.695,54	-		63
89.451.875,52	-		64
-	-		65
12.518.456,27	-		66
174.135.483,12	-		68
-	185.004.385,09		83
-	185.004.385,09		83
-	-		889
-	185.004.385,09		88

: **2007** **:21**_____

-	4.682.730.536,23		71
4.155.730.980,11	-		61
37.525.784,54	-		62
-	489.473.771,58		81
-	489.473.771,58		81
3.511.069,03	-		63
93.654.610,71	-		64
-	-		65
12.655.242,06	-		66
174.135.483,12	-		68
-	205.539.366,65		83
-	205.539.366,65		83
-	-		889
-	205.539.366,65		88

:22 _____

السنة البيان	الأولى	الثانية	الثالثة	الرابعة	الخامسة
نتيجة السنة المالية	34348178,48	13135268,92	176130218,54	185004385,09	205539366,65
مصاريف الاهتلاك	174135483,12	174135483,12	174135483,12	174135483,12	174135483,12
التدفق النقدي الخام	208483661,60	187270752,04	350265701,66	359139868,21	379674849,77

المصدر: إعداد الباحث

$$\begin{aligned}
 & \text{5} = \frac{22}{8} \times 100 = 275\% \\
 & \text{15} = \frac{22}{17.45} \times 100 = 126.08\%
 \end{aligned}$$

⋮
⋮

•

⋮
⋮

•

⋮
⋮

•

خاتمة

خاتمة:

لدراسة الجدوى أهمية كبيرة بالنسبة للمشاريع الخاصة التي يقوم بها المستثمرون الخواص أو بالنسبة للمشاريع العامة التي تقوم بها الدولة.

فبالنسبة للاستثمارات الخاصة نجد أن دراسة الجدوى تجنب المستثمر خطر صرف الأموال في مشاريع لا جدوى لها، خاصة إذا كانت الأموال مقترضة و ما يرتبط بها من ضمانات و التزامات اتجاه الجهات المقدمة لها.

أما بالنسبة للاستثمارات العامة التي تقوم بها الدولة، فنجد أن دراسة الجدوى تجنب الدولة القيام باستثمارات تلتهم أموال لا جدوى لها تجاريا و لا قوميا، مع العلم أن الأموال التي تدخل الخزينة في الدول النامية ما هي إلا أموال النفط التي تعتبر طاقة زائلة لذلك وجب الحفاظ عليها.

و ما يمكن استخلاصه من الدراسة هو:

- يتم التنبؤ بالطلب على منتجات المشروع بإتباع أساليب متعددة، فمنها الأساليب الإحصائية و الأساليب الاقتصادية و الرياضية، كما أن عملية التنبؤ تستلزم دراسة مستوى الإنتاج المحلي للسلعة و مستوى تصدير السلعة إلى الخارج مع معرفة مستوى الاستيراد من الخارج.

كما أنه لتعظيم الطلب على منتجات المشروع، فلا بد من وضع سياسة مبيعات ناجعة سواء فيما يتعلق بتسعير المنتجات أو اختيار طرق الترويج و التوزيع الملائمين.

هذا ما يتم استخلاصه من الدراسة التسويقية للمشروع.

- يتم تحديد موقع المشروع على ضوء عدة عوامل، فمنها الاقتصادية و الغير اقتصادية. كما أن التنبؤ على الطلب على المنتجات يساعد متخذ القرار من تحديد الكمية الواجب توفرها من المواد الأولية، و العدد الإجمالي من الآلات اللازمة للعملية الإنتاجية و ذلك وفقا لأسلوب الإنتاج المتبع، ذلك ما يساعد على وضع الرسومات الهندسية للمباني الإنتاجية.

هذا ما يتم استخلاصه من الدراسة الفنية و التسويقية للمشروع.

- يتم تحديد تكلفة المشروع الاستثمارية و التشغيلية على ضوء المعطيات المتوفرة في الدراسة الفنية، و عليه يتم تحديد أو اختيار مصدر التمويل الأفضل و الأمتثل للمشروع بالأخذ بعين الاعتبار الأموال المراد تمويلها و تكلفة تلك الأموال المقترضة.
- يتم تقييم المشروعات في حالات التأكد و في حالات عدم التأكد و المخاطرة، لذا نلاحظ أن المعايير المستخدمة في حالات التأكد أسهل من المعايير المستخدمة في حالات عدم التأكد سواء في الفهم و التطبيق.
- كما أنه بالنسبة للمشاريع الحكومية لا بد من الأخذ بعين الاعتبار أثرها على المستوى القومي، أي مدى ربح المجتمع من المشروع.
- مما سبق يمكن التوصل إلى جملة من التوصيات التي قد تعتبر كمنهج لعملية دراسة الجدوى و تقييم المشروعات، و ذلك بغية دراسة كافة الجوانب المحيطة بالمشروعات.
- هذه التوصيات يمكن تلخيصها فيما يلي:
- * ضرورة توفير قوانين و تشريعات محفزة للاستثمار في الدول، لا القوانين المعرقلة لها مع توفير المرونة في مصادر التمويل.
- * ضرورة توفير المناخ الاستثماري الملائم، خاصة بتقديم ضمانات للمستثمرين نتيجة عدم استقرار الوضع السياسي و الأمني في بعض الدول.
- * ضرورة توفير دليل يساعد المستثمر في إتباع الدراسات الواجب القيام بها على المشروع قبل تنفيذه، مع إلزامية تقديم نتائج الدراسات إلى وكالة ترقية الاستثمار التي تصدر قرارها إما بقيام المشروع أو برفضه.
- * ضرورة توفير المعطيات و البيانات اللازمة للمستثمرين تساعدهم على إعداد دراسة الجدوى للمشروعات المقترحة.
- * ضرورة استبعاد أو عدم قبول المشاريع الضخمة لتكاليفها التشغيلية و الاستثمارية لتكون المرونة في منح القروض متمشية مع المشاريع ذات الربحية التجارية و القومية، و ليس التي الهدف منها هو الحصول على القروض.
- و في الأخير نعتبر هذه الرسالة كانطلاقة لأهل الدراسة لإكمال ما عجزنا عن تحقيقه و وفقهم الله.

المراجع

المراجع:

الكتب بالعربية:

- أحمد تميم، "دور دراسات الجدوى والتحليل المالي في ترشيد القرارات الاستثمارية والائتمان"، المستقبل، بور سعيد، مصر، 1996.
- أحمد سعيد بامخرمة، "اقتصاديات جدوى المشروعات الاستثمارية"، دار الزهراء للنشر والتوزيع ، الرياض ، المملكة العربية السعودية ، 2001
- أحمد ماهر ، "اقتصاديات الإدارة ، دراسات الجدوى ، الخصخصة الإنتاجية "، مركز الدلتا للطباعة ، الإسكندرية ، مصر ، بدون سنة نشر .
- آدم مهدي أحمد، "الدليل لدراسات الجدوى الاقتصادية"، الشركة العالمية للطباعة والنشر ، الخرطوم ، السودان ، 1999.
- أمين السيد أحمد لطفي، "دراسة جدوى المشروعات الاستثمارية"، الدار الجامعية، الإسكندرية، مصر، 2005.
- أمين عبد العزيز حسن، "إستراتيجيات التسويق في القرن 21 " ، دار قباء للطباعة والنشر والتوزيع ، القاهرة ، مصر ، 2001 .
- جلال الملاح، "تخطيط وتقييم المشروعات الزراعية"، دار المريخ للنشر، الرياض، المملكة العربية السعودية، 1999.
- جلال وفاء محمد، "الإطار القانوني لنقل التكنولوجيا في ظل الجهود الدولية وأحكام نقل التكنولوجيا في قانون التجارة الجديد"، دار الجامعة الجديدة للنشر، الإسكندرية، مصر، 2001 .
- حكمت أحمد الراوي، "البعد المحاسبي لجدوى تقييم المشروعات الاستثمارية"، مكتبة الفلاح للنشر والتوزيع، الكويت، 2000.
- حمدي عبد العظيم، "دراسات الجدوى الاقتصادية وتقييم المشروعات"، مكتبة النهضة المصرية، مصر، 1995.
- حمزة محمود الزبيدي، "إدارة الائتمان المصرفي والتحليل الائتماني"، مؤسسة الوراق للنشر والتوزيع ، عمان ، الأردن ، 2002 .
- ريتشارد برونسون، ترجمة حسن حسني الغباري، "نظريات ومسائل في بحوث العمليات"، الدار الدولية للاستثمارات الثقافية ، مصر ، 2003
- رضوان المحمود العمر، "مبادئ التسويق"، دار وائل للنشر والتوزيع ، عمان ، الأردن، 2003 .

- سعيد طه علام ، "دراسات الجدوى وتقييم المشروعات"، دار طبية للنشر والتوزيع والتجهيزات العلمية ، القاهرة ، مصر ، 2003 .
- سعيد عبد العزيز عثمان، "دراسات جدوى المشروعات بين النظرية والتطبيق "، الدار الجامعية الإبراهيمية، مصر، 2003.
- سمير محمد عبد العزيز ، "التأجير التمويلي ومدخله "، مكتبة ومطبعة الإشعاع الفنية ، مصر ، 2000.
- شبايكي سعدان ، "تقنيات المحاسبة حسب المخطط الوطني المحاسبي "، ديوان المطبوعات الجامعية ، الجزائر ، 1997 .
- صلاح الدين جمال الدين، "عقود نقل التكنولوجيا، دراسة في إطار القانون الدولي الخاص والقانون التجاري الدولي "، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، 2004.
- عبد الحليم كراجة ، "محاسبة البنوك "، دار صفاء للنشر والتوزيع ، عمان ، الأردن ، 2000.
- عبد العزيز مصطفى عبد الكريم، «دراسة الجدوى وتقييم المشروعات» ندار ومكتبة الحامد للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2002.
- عبد القادر محمد عبد القادر عطية، «دراسات الجدوى التجارية والاقتصادية والاجتماعية مع مشروعات BOT "، الدار الجامعية، الإسكندرية، مصر، 2005.
- عبد المطلب عبد الحميد، "دراسات الجدوى الاقتصادية لاتخاذ القرارات الاستثمارية "، الدار الجامعية، مصر، 2003.
- عبد المنعم التهامي، «دراسات الجدوى الاقتصادية "، مكتبة عين الشمس، القاهرة، مصر، 2003.
- عقيل جاسم عبد الله ، "تقييم المشروعات ، إطار نظري وتطبيقي "، الطبعة الثانية ، دار مجدلاوي للنشر ، عمان ، الأردن ، 1999.
- عصام الدين أمين أبو علفة ، "المعلومات والبحوث التسويقية "، مؤسسة طبية للنشر والتوزيع ، القاهرة ، مصر ، 2002 .
- عصام الدين أمين أبو علفة ، "التوزيع " ، مؤسسة طبية للنشر والتوزيع ، القاهرة ، مصر ، 2002.
- غالب عوض الرفاعي ، عبد الحفيظ بلعربي ، "اقتصاديات البنوك (الأساسيات)"، دار وائل للنشر والتوزيع ، عمان ، الأردن ، 2002.

- كاظم جاسم العيساوي ، "دراسات الجدوى الاقتصادية وتقييم المشروعات"، دار المناهج للنشر والتوزيع ، عمان ، الأردن ، 2002 .
- محمد سليمان هدى، "دراسات الجدوى وتقييم المشروعات الاستثمارية لشركات الملاحة والموانئ البحرية والترسانة "ن دار الجماعات المصرية، مصر، 1982.
- محمد عبد الفتاح الصيرفي ، "دراسة الجدوى الاقتصادية وتقييم المشروعات "، دار الفكر للطباعة والنشر والتوزيع ، عمان ، الأردن ، 2002.
- محمد عبد المنعم عفر ، "الاقتصاد الإسلامي ، الاقتصاد الجزئي"، دار البيان العربي للطباعة والنشر والتوزيع ، جدة ، المملكة العربية السعودية ، 1985.
- محمد فريد الحصن، مصطفى أبو بكر، "بحوث العمليات، مدخل تطبيقي لفاعلية القرارات التسويقية"، الدار الجامعية، طبع، نشر، توزيع، مصر، 2000.
- محمد هشام خواجكية ، "دراسات الجدوى للمشروعات الصناعية"، مكتبة دار الثقافة للنشر والتوزيع ، عمان ، الأردن ، 2004
- محمد يونس ، عبد المنعم مبارك ، "النقد وأعمال البنوك والأسواق المالية"، الدار الجامعية ، الإسكندرية ، مصر ، 2003.
- يحي أبو الفتوح ، "دراسات جدوى المشروعات "ن طباعة كلية التجارة ، الإسكندرية ، مصر، 1999.
- يحي عبد الغني أبو الفتوح ، "دراسات جدوى المشروعات ، بيئية ، تسويقية ، مالية " ، دار الجامعة الجديدة للنشر، الإسكندرية ، مصر ، 2003.

الكتب بالفرنسية:

- A.F.I.T.P le management des projets , edition nortum , Paris, France, 1997.
- Bridie Manuel , Serge Michailof, « guide pratique d'analyse de projet l'évaluation et choix des projets d'investissement » economica, Paris, France, 1995.
- guedjnorbert, « finance d'entreprise, les regles du jeu » ,les éditions d'organisation, France, 1997.
- Pierre Jac Quenol , « la firme multinationale », une introduction économique , édition économique , Paris , France, 1990.

المذكرات:

- بريش عبد القادر، «دراسة أثر الضريبة على التسيير المالي للمؤسسة»، رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية، فرع نقود ومالية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 1999.
- سعاد و خديجة، «أثر الترتيب الداخلي للمصنع على تخطيط الإنتاج»، رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2001.
- عبد القادر قرش، «دراسة سياسة التوظيف وتكاليفها في المؤسسة»، رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 1997.
- عفيفة دراج، «دور نظام المعلومات المحاسبي في اتخاذ قرار التسعير»، دراسة حالة وحدة D.A.P.F، رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2002.
- فروخي أمين، «دراسات جدوى المشروعات الصناعية، حدود الدراسات في الجزائر»، رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية، فرع التخطيط، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2002.
- مسيكة بوفامة، «نماذج تقييم المشاريع الاستثمارية بين النظرية والتطبيق وانعكاسات ذلك على الاقتصاديات النامية، مثال الجزائر»، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2001.
- مفتي البشير، «الاستثمار الأجنبي المباشر»، رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية، فرع نقود ومالية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2005.
- محمد قويدري، «أسس دراسات الجدوى ومعايير تقييم المشروعات»، رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية، فرع التحليل الاقتصادي، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 1997.
- يوسف عبد الباقي، «دور سعر الصرف في تعديل ميزان المدفوعات للدول النامية، دراسة حالة الجزائر»، رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية، فرع التسيير، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2001.

الجرائد والمجلات:

- جريدة الخبر اليومي، الاثنين 6 جوان 2005 الموافق لـ 28 ربيع الثاني 1426هـ، السنة السادسة عشر، العدد 4414.
- جريدة الخبر اليومي، الأربعاء 28 سبتمبر 2005 الموافق لـ 24 شعبان 1426 هـ، السنة السادسة عشر، العدد 4512.
- جريدة الخبر اليومي، الاثنين 12 ديسمبر 2005 الموافق لـ 10 ذي القعدة 1425 هـ، السنة السادسة عشر، العدد 4575.
- جريدة الخبر اليومي، الاثنين 26 ديسمبر 2005 الموافق لـ 24 ذي القعدة 1426 هـ، السنة السادسة عشر، العدد 4587.

المواقع الإلكترونية:

- www.arab.op.org
- www.arab.op.org
- www.vein gex.com
- www.perso.wanadoo.fr/pg_reen_finch/mkting/fmkting.03.htm
- www.perso.wanadoo.fr/pg_reen_finch/mkting/fmkting.09.htm