

دبلومة دراسة الجدوي

الفئة المستهدفة

المديرين, المشرفين, التقنيين المحترفين, المستشارين, المحاسبين, المحللين, المخططين الماليين, و المهندسين.
هذا الكورس موجه علي نطاق واسع الي كل من يعمل بالادارة بمستوياتها و الاخرين المختصين بالتخطيط و التقييم المالي.

أهداف البرنامج

- للتعريف بالمباديء, و طرق و مؤشرات دراسة الجدوي.
- لتطوير قدرة المشتركين علي دراسة الجدوي بمختلف مجالاتها.
- لزيادة مهارة المشاركين في تحليل السوق, التحليل التقني و التحليل الاقتصادي.

محتويات البرنامج

وصف المشروع

- تحديد و استكشاف سيناريوهات و نماذج العمل.
- (1) تحديد السيناريوهات و النماذج لما يمكن ان يحتويه المشروع و كيف من الممكن تنظيمة. من الممكن ان ياتي هذا من منطلق تقييم الفكرة او تقييم السوق الذي من الممكن ان تكون قد اتمته.
- (2) حذف سيناريوهات و نماذج العمل التي لا تستند علي منطق.
- (3) التركيز علي السيناريوهات و النماذج التي يظهر بها امكانية لمزيد من الاستكشاف.
- تعريف المشروع و السيناريوهات و النماذج البديلة.
- (1) كتابة قائمة بالمنتجات و الخدمات من اجل تسويقها.
- (2) تحديد النموذج العام للعمل (مثل كيف سيؤدي العمل للمال)
- (3) اضمن العمليات التقنية, و حجم و موقع و نوع المدخلات.
- (4) تحديد النطاق الزمني منذ البدء بالمشروع و حتي يتم تشغيله بكل طاقته.
- العلاقة مع المنطقة الجغرافية المحيطة.
- (1) تحديد التأثير الاقتصادي و الاجتماعي علي المجتمعات المحلية.
- (2) تحديد التأثير البيئي علي المنطقة المحيطة.
- دراسة السوق (من الممكن القيام به علي ضوء تقييم للسوق قد تكون قد قمت به)
- وصف الصناعة.
- (1) تحديد حجم و مدي الصناعة/السوق او شرائح السوق.
- (2) تحديد الاتجاه المستقبلي للصناعة/السوق او شرائح السوق.
- (3) وصف طبيع الصناعة/السوق او شرائح السوق (مستقر ام من النوع الذي يمر بتغير سريع).
- (4) تحديد الدورة الزمنية للصناعة/السوق او شرائح السوق.

- القدرة التنافسية للصناعة.
 - (1) التحقيق في تركيز الصناعة (بعض المنتجين الكبار او الكثير من المنتجين الصغار)
 - (2) تحليل اكبر المنافسين.
 - (3) اكتشاف معوقات و العوامل المساعدة لدخول منافسين جدد اهذه الصناعة او للسوق.
 - (4) تحديد تركيز او القدرة التنافسية للموردين و مشتريين المنتج او الخدمة.
 - (5) تحديد القدرة التنافسية للسعر الخاص بالمنتج/الخدمة.
- السوق المحتملة.
 - (1) هل سيتم بيع المنتج ضمن السلع الاساسية ام المتميزة؟
 - (2) تحديد متطلبات و اتجاهات السوق فيما يختص بالشريحة التي سيساهم بها المنتج/الخدمة.
 - (3) دراسة الإمكانيات الناشئة ، والفرص المتاحة في الأسواق المتخصصة.
 - (4) استكشاف الفرص و الامكانيات لمنتج جديد.
 - (5) تقييم الاستخدام المحتمل للسوق و الحصة المحتملة من السوق.
- توقعات المبيعات.
 - (1) نسبة البيع المحتملة.
 - (2) تحديد و تقييم نسبة البيع المحتملة بشكل دقيق.
 - (3) نسبة البيع المحتملة تحت مختلف الافتراضات (سعر البيع، الخدمة المقدمة).
- الوصول لمنافذ السوق.
 - (1) تحديد المشتريين المحتملين للمنتج/الخدمة و ما يرتبط به من تكاليف للتسويق.
 - (2) التحقق من نظام توزيع المنتج/الخدمة و ما يرتبط به من تكاليف.
- دراسة الجدوي التقنيّة.
 - تحديد احتياجات المنشأة.
 - (1) تحديد حجم و نوع احتياجات المنشأة.
 - (2) التحقق من احتياجات المباني الملحقة و المعدات.
 - مدي ملائمة تكنولوجيا الانتاج.
 - (1) التحقق من و مقارنة مزودوا التكنولوجيا.
 - (2) تحديد مدي الوثوق و القدرة التنافسية للصناعة (ثبت أو لم تثبت جدواها و مدي تطورها)
 - (3) تحديد حدود التكنولوجيا.
 - مدي اتاحة و ملائمة الموقع.
 - (1) الوصول للسوق.
 - (2) الوصول للمواد الخام.
 - (3) الوصول للمواصلات.
 - (4) الوصول للعمالة المؤهلة.
 - (5) الوصول لمدخلات الانتاج (الكهرباء، الغاز الطبيعي، المياه،...)
 - (6) التحقق من الانبعاثات المحتملة.

- (7) تحليل الاثر البيئي.
 - (8) تحديد المتطلبات التنظيمية.
 - (9) استكشاف ما يحفز التنمية الاقتصادية.
 - (10) اكتشاف كيف سيستقبل المجتمع وجود هذا العمل.
- المواد الخام.
- (1) تقدير كمية المواد الخام المطلوبة.
 - (2) التحقق من مدى اتاحة المواد الخام الان و بالمستقبل.
 - (3) تحديد مدي جدوي و تكلفة المواد الخام و الاسواق التي تتوفر فيها.
- مدخلات اخري.
- (1) التحقق من مدي اتاحة العمالة و دراسة المرتبات و المهارة و ما الي ذلك.
 - (2) تقدير مدي امكانية الوصول و اجتذاب العمالة ذات الكفاءة العالية.
- دراسة الجدوي الاقتصادية.**
- تقدير الاحتياجات من إجمالي رأس المال.
- (1) تقييم الاحتياجات من "راس المال الاولي" و كيفية الوفاء بها.
 - (2) تقدير الاحتياجات من رأس المال للمرافق والمعدات والمخزونات.
 - (3) تحديد متطلبات رأس المال و توقيت للمرافق والمعدات.
 - (4) تقدير احتياجات راس المال بالنسبة للعمالة.
 - (5) تقدير راس المال الخاص بمرحلة البداية و حتي تحقيق العائدات.
 - (6) تقدير احتياجات راس المال لحالات الطوارئ (تأخير البناء ، و عطل بالتكنولوجيا، وتأخر الوصول إلى الأسواق، وما إلى ذلك).
 - (7) تقدير بعض الاحتياجات الاخرى.
- تقدير الاحتياجات الائتمانية و المالية.
- (1) التعرف على مصادر بديلة لتوافر رأس المال (المنتجين والمستثمرين المحليين والمستثمرين الملاك وأصحاب رؤوس الأموال، وما إلى ذلك).
 - (2) تحديد وتقييم مصادر بديلة للائتمان -- المصارف ، والحكومة (كالقروض أو ضمانات القروض المباشرة) والمنح والحوافز المحلية من الدولة للتنمية الاقتصادية.
 - (3) تقييم الاحتياجات المتوقعة، ومصادر تمويل بديلة - أسعار الفائدة، والشروط والظروف والعهود، والامتيازات، وما إلى ذلك.
 - (4) مقابلة راس المال بالديون.
- موازنة التكاليف والعوائد المتوقعة للبدائل المختلفة.
- (1) تقدير التكاليف والإيرادات المتوقعة.
 - (2) تقدير هامش الربح وصافي الربح المتوقع.
 - (3) تقدير المبيعات بما يحقق التوازن.
 - (4) تقدير العوائد في ظل مستويات مختلفة من الانتاج و الأسعار والمبيعات. هذا قد ينطوي على تحديد سيناريو في "افضل الحالات" و "النمطي" و "اسوا الحالات" او تحليل اكثر تكلفا كحاكاة مونت كارلو.

- (5) تقييم مدى موثوقية افتراضات التحليل المالي (الأسعار والإنتاج، والكفاءة، والوصول إلى الأسواق، واختراق الأسواق، الخ).
 - (6) إنشاء مقارنة مع المنافسين (التكلفة، والهامش، والأرباح والعائد على الاستثمار، الخ).
 - (7) تحديد حدود التحليل الاقتصادي.
 - (8) تحديد التدفق النقدي المتوقع خلال فترة بدء المشروع.
 - (9) تحديد بيان الدخل المتوقع والميزانية العمومية، وما إلى ذلك عند الوصول إلى التشغيل الكامل.
- دراسة الجدوي علي المستوي المؤسسي/الاداري.

- هيكل الاعمال.

- (1) تحديد نموذج بديل للعمل (مثل كيف سيؤدي العمل للمال).
- (2) تحديد الهيكل القانوني المقترح للعمل.
- (3) التعرف على أي من الشركاء المحتملين في المشروع، أو غيرهم من أصحاب المصلحة في تحالفات هامة.
- (4) تحديد توافر المديرين ذوي الخبرة والمهارة بالعمل.
- (5) التعرف على مدي توافر الخبراء الاستشاريين ومقدمي الخدمات والمهارات اللازمة لتحقيق المشروع، بما فيها الخبراء في القانون، والمحاسبة والصناعة، الخ.
- (6) تحديد الادارة، وخطوط السلطة و هيكل صنع القرار.

- مؤسسي الاعمال.

- (1) هل الناس المعنيين من الشخصيات المتميزة؟
- (2) هل لدي المؤسسين الحماس اللازم لإنجاز المشروع؟
- (3) هل المؤسسين لديهم المهارات والقدرة على إنجاز هذا المشروع؟
- (4) من من الشخصيات الاساسية سيقود هذا المشروع؟
- (5) هل هناك نظام مكافأة للمؤسسين؟ هل سيقوم على تقييم مستوي أداء الأعمال؟
- (6) هل قام المؤسسين بانشاء اعمال ناجحة اخري؟

- نتيجة الدراسة.

- ستشتمل نتيجة الدراسة علي القرار فيما اذا ستستكمل في المضي قدما في هذا العمل. الاجزاء الاساسية التي ستشتمل عليها الدراسة:

- (1) تحديد ووصف السيناريوهات ونماذج الأعمال البديلة.
- (2) مقارنة البدائل علي اساس جدواها التجارية.
- (3) مقارنة البدائل علي اساس اهداف المنتج.
- (4) تحديد المعايير لعملية صنع القرار من بين البدائل.

الخطوة التالية.

- بعد اكتمال و تقديم دراسة الجدوى ، يجب أن تدرس بعناية وتحلل النتائج والافتراضات. ثم سيكون عليك اخذ قرار باي مسار ستتبعه.

القرارات المتبعة ستشمل:

- (1) اختيار النموذج الأكثر جدوى ، ووضع خطة عمل والمضي قدما في إنشاء وتشغيل العمل.
- (2) تحديد سيناريوهات إضافية لمزيد من الدراسة.
- (3) اتخاذ قرار بأن الفرصة غير متوفرة ، والتحرك لوضع حد لعملية تقييم العمل.
- (4) اتخاذ قرار اخر.

هذه الشهادة تتطلب حضور لا يقل عن 90% من مجموع المحاضرات.

المواد : مذكرات باللغة الانجليزية

المدة : 24 ساعة