



قائمة تدقيق جدوى إقامة مشروع تجاري صغير

ملخص

هذه المطبوعة هي قائمة تدقيق موجهة إلى صاحب المشروع الذي يدير مشروعاً تجارياً صغيراً أو من يفكر في بدء عمل تجاري للمرة الأولى. ويجب أن تأخذ بعين الاعتبار وبجدية النقاط التي تركز عليها التساؤلات الواردة بها لكي تحدد ما إذا كان تصورك عن المشروع يمثل فرصة تجارية حقيقية وأنت تدرك ما أنت مُقدم عليه. وبإمكانك الاستعانة بالقائمة في تقييم خطة مشروع جديد تماماً أو فرصة ظاهرة في مشروع قائم تملكه.

وربما كانت أصعب المشاكل التي تواجهها بعد إبداء اهتمامك ببدء مشروع تجاري أو باستغلالك فرصة في مشروع قائم تملكه هي تحديد جدوى فكرتك عن المشروع. وإن كان يُنصح بالدخول في المشروع التجاري المناسب في الوقت المناسب، فإن تلك النصيحة يواجهها صعوبة شديدة في التنفيذ. وتشير نسبة الفشل المرتفعة في المشاريع التجارية والمنتجات الجديدة إلى أن أفكار قليلة جداً هي التي تقود إلى مشروعات تجارية ناجحة، حتى وإن قامت بها شركات راسخة. فما أكثر رجال الأعمال الذين يخوضون مشروعات تجارية وهم على قناعة شديدة بجدارتها إلى الحد الذي يخفون معه في تقييم قدرتها بصورة كاملة.

يجب الاستفادة من هذه القائمة في تقييم فكرة مشروعك، حيث أنها وضعت لمعاونتك على استبعاد الأفكار التي تحتل الفشل قبل أن تستثمر فيها وقتك وأموالك وجهدك.

التحليل الأولي

تتضمن دراسة الجدوى تجميعاً وتحليلاً وتقييماً للمعلومات بهدف الإجابة على السؤال الآتي: "هل أخوض هذا المشروع؟". ويندرج تحت الإجابة على هذا التساؤل تقييماً تمهيدياً لكل من الاعتبارات الشخصية واعتبارات المشروع.

الاعتبارات الشخصية العامة

تطلب منك الأسئلة السبع الأولى فحص بسيط لأفكارك. هل يمكن لسماكتك الشخصية أن تؤهلك للتكيف والاستمتاع بملكية وإدارة عملاً تجارياً صغيراً؟

نعم \ لا \

هل تحب اتخاذ قراراتك بنفسك؟ \

هل تستمتع بالمنافسة؟ \

هل أنت شخص ذو إرادة قوية وانتظام ذاتي؟ \

هل تخطط بنظرة مستقبلية للأشياء؟ \

هل تنجز الأشياء في وقتها؟ \

هل تتقبل نصيحة الآخرين؟ \

هل لديك القدرة على التكيف مع الظروف المتغيرة؟ \



\تركز مجموعة الأسئلة الآتية على المصاعب البدنية والانفعالية والمالية التي يواجهها العمل التجاري الجديد.

\ لا \ نعم \

- \ هل تدرك أن ملكية العمل التجاري قد تستلزم منك العمل ما بين 12 إلى 16 ساعة يومياً، وربما ستة أيام في الأسبوع، وقد يكون خلال العطلات؟ \
- \ هل لديك القدرة البدنية اللازمة لتولي مشروعاً تجارياً؟ \
- \ هل لديك المقدرة الانفعالية اللازمة لتحمل الإجهاد؟ \
- \ هل لديك استعداد أن تخفض مستوى معيشتك لعدة أشهر أو سنوات؟ \
- \ هل لديك استعداد أن تفقد ما لديك من مدخرات؟ \

\الاعتبارات الشخصية الخاصة\

\ لا \ نعم \

- \ هل تعرف ماهي المهارات ومجالات الخبرة المعرفية الهامة لإنجاح مشروعك؟ \
- \ هل لديك هذه المهارات؟ \
- \ هل فكرة المشروع تستغل بفعالية مهاراتك وقدراتك؟ \
- \ هل في استطاعتك الحصول على عمالة تتحلى بالخبرة المعرفية التي تفتقر أنت إليها؟ \
- \ أتعرف سبب تفكيرك في هذا المشروع؟ \
- \ هل مشروعك سيحقق تطلعاتك المهنية بصورة واقعية؟ \

\تؤكد الثلاث أسئلة التالية على أحد النقاط، وهي أن عدد قليل جداً من الأشخاص هم الذين يدعون الخبرة المعرفية في كافة جوانب دراسة الجدوى. عليك أن تكون مدركاً لحدود قدراتك الشخصية، وأن تطلب المساعدة (تسويقية أو قانونية أو مالية) عندما يستلزم الأمر.

\ لا \ نعم \

- \ هل لديك القدرة على إعداد دراسة الجدوى الاقتصادية؟ \
- \ هل لديك الوقت لإعداد دراسة الجدوى؟ \
- \ هل عندك ما يكفي من مال لإتمام دراسة الجدوى؟ \

\الوصف العام للمشروع\

\صف بإيجاز المشروع الذي تريد دخوله.

\أذكر المنتجات و/أو الخدمات التي تريد بيعها

\وضح من هم مستخدمي منتجاتك أو خدماتك



\ ما الذي يجعل المرء يشتري منتجك أو خدمتك المعروضة؟

\ ما الموقع الذي تريده من حيث الجوار، والكثافة المرورية، والشركات المجاورة .. الخ.

\ أذكر أسماء موردي منتجاتك أو خدماتك

\ أذكر كبار منافسيك - من يبيعون منتجات أو خدمات مشابهة

\ أذكر العاملين والموظفين الذين تريدهم أن يقدموا منتجاتك أو خدماتك

\ متطلبات النجاح

\ لكي تحدد ما إذا كان مشروعك يفي بالمتطلبات الأساسية للمشروع التجاري الجديد الناجح، يجب أن تكون إجابتك "بنعم" على سؤال واحد على الأقل من الأسئلة التالية:

\ لا \ نعم

\ هل المشروع يلبي حالياً احتياج لمنتج أو خدمة لم تكن متوافرة؟ \
\ هل مشروعك الذي تقدم فيه منتجاً أو خدمة يخدم سوقاً قائماً يزيد فيه الطلب على العرض؟ \
\ هل يمكن للمنتج أو الخدمة التي يقدمها المشروع أن تشترك في المنافسة الحالية بنجاح بسبب توافر "وضع مميز"، كإتاحة سعر أو موقع أفضل .. الخ؟ \

\ نواقص خطيرة

\ الإجابة "بنعم" على أسئلة كالأسئلة التالية سيشير إلى أن فكرة المشروع أمامها فرصة ضئيلة للنجاح.

\ لا \ نعم

\ هل توجد أية أسباب (قيود أو احتكارات أو شحة) من شأنها أن تمنع إتاحة عنصر من عناصر الإنتاج اللازمة (كالتكاليف المتجاوزة الحد، أو ندرة المهارات، أو الطاقة، أو المواد الأولية، أو المعدات، أو عمليات التصنيع، أو التكنولوجيا، أو الموظفين)؟ \
\ هل المتطلبات التأسيسية لبدء أو استمرار عمليات التشغيل عالية الكلفة؟ \
\ هل من الصعب الحصول على التمويل المناسب؟ \
\ هل من تأثيرات بيئية ضارة محتملة الحدوث؟ \
\ هل من عوامل تمنع التسويق الفعال؟ \

\ الدخل المرغوب



\ يجب أن تذكر الأسئلة التالية بضرورة تحقيق عائداً من استثمارك في مشروعك التجاري وأيضاً راتباً معقولاً في نظير الوقت الذي تقضيه في تشغيل عملك التجاري.

\ ما مقدار الدخل الذي ترغبه؟

\ هل لديك استعداد أن تحصل على دخل أقل ما بين السنة الأولى والثالثة؟

\ ما هو الحد الأدنى للدخل الذي تريده؟

\ ما قيمة الاستثمار المالي المطلوب لمشروعك التجاري؟

\ ما المبلغ الذي يمكنك أن تحققه من استثمارك هذه القيمة؟ (أ)

\ ما المبلغ الذي يمكنك أن تحققه إذا عملت لدى شخص آخر؟ (ب)

\ اجمع المقدارين (أ) و (ب). إذا كان هذا الدخل يفوق ما تتوقعه عملياً من مشروعك التجاري، فهل سيكون لديك استعداد بأن تتنازل عن ذلك الدخل الإضافي لكي تصبح سيد نفسك في العمل مع وجود احتمال تحقيق المزيد من الربح أو الدخل الكبير في السنوات المقبلة؟

\ الإمداد

\ لا \ نعم

\ أيمكنك عمل قائمة بكل بند في مخزونك وإمدادات التشغيل المطلوبة؟
\ هل تعرف الكمية، والنوعية، والمواصفات الفنية، ونطاق الأسعار المطلوبة؟

\ هل تعرف اسم ومكان كل مصدر مادة من الإمدادات المحتملة المطلوب؟
\ هل تعرف نطاق السعر المتاح لكل منتج لدى كل مورد؟
\ هل تعرف جدول التسليم لكل مورد؟
\ هل تعرف شروط البيع لدى كل مورد؟
\ هل تعرف شروط الائتمان لدى كل مورد؟
\ هل تعرف الوضع المالي لكل مورد؟
\ هل يوجد ما يهدد بحدوث نقص لأي مادة من المواد أو المشتريات الأساسية الضرورية؟
\ أتدري أي من الموردين عنده ميزة تختص بتكاليف النقل؟

\ المصروفات



- \ لا \ نعم \
- \ هل تعرف كيف ستكون مصروفاتك من حيث الإيجار، وأجور العاملين، والتأمين، والخدمات، والفوائد، الخ؟ \
- \ هل يستلزم الأمر أن تعرف أي المصروفات مباشرة أو غير مباشرة، أو ثابتة؟ \
- \ هل تعرف قيمة المصروفات العامة؟ \
- \ هل تعرف قيمة مصروفات البيع؟ \

\ متفرقات \

- \ لا \ نعم \
- \ أتعلم بوجود أية مخاطر جسيمة مقترنة بما تقدمه من منتج أو خدمة و/أو مشروعك التجاري؟ \
- \ هل في استطاعتك تقليل أي من تلك الأخطار الجسيمة؟ \
- \ هل توجد مخاطر جسيمة خارج نطاق سيطرتك؟ \
- \ هل يمكن أن تتسبب هذه المخاطر في إفلاسك؟ \

\ جدوى المشروع \

- \ لا \ نعم \
- \ هل مازالت هناك أسئلة أساسية باقية تتعلق بمشروع منشأتك المقترح؟ \
- \ هل تثار تلك الأسئلة المشار إليها أعلاه بسبب وجود نقص في البيانات؟ \
- \ هل تثار تلك الأسئلة المشار إليها أعلاه بسبب وجود نقص في المهارات الإدارية؟ \
- \ هل تثار تلك الأسئلة المشار إليها أعلاه بسبب وجود "عيب شديد الخطورة" في فكرة مشروعك؟ \
- \ هل في مقدورك أن تحصل على البيانات الإضافية المطلوبة؟ \
- \ هل يمكنك أن تحصل على المهارات الإدارية المطلوبة؟ \
- \ أتدري بأن نسبة احتمال مباشرتك لعملك التجاري بعد عامين من الآن تقل عن نسبة النصف؟ \

\ يقدم مركز \ الخدمات \ التجارية \ كندا- أونتاريو \ (COBSC/CSECO) معلومات \ تتعلق \ بالتجارة والشركات \ باللغتين الرسميتين لكندا وهما الإنجليزية والفرنسية. وقد ترجمت \ بعض أهم وثائقنا \ إلى \ لغات أخرى وذلك \ مراعاة منا للأقليات اللغوية. \ إذا رغبتم \ في \ الحصول على مزيد من المعلومات التجارية فيرجى الإتصال \ برقم الهاتف \ 4444-576-1-888 \ أو التكم مع الموظف المسؤول عن إعطاء المعلومات في المركز \ (COBSC/CSECO).