



الدليل الإرشادي أساسيات دراسات الجدوى الاقتصادية للمشاريع الصغيرة والمتوسطة

1	مفهوم دراسة الجدوى الاقتصادية
2	أهمية إعداد دراسة الجدوى الاقتصادية
3	متى نحتاج الى اعداد دراسة الجدوى الاقتصادية
4	مصادر جمع المعلومات لإعداد دراسة الجدوى الاقتصادية
5	مراحل إعداد دراسة الجدوى الاقتصادية
6	دراسة الجدوى الاقتصادية القانونية
12-7	الأشكال القانونية للمشروعات الاستثمارية؟
13	دراسة الجدوى الاقتصادية التسويقية
21-14	عناصر دراسة الجدوى الاقتصادية التسويقية
40-22	دراسة الجدوى الاقتصادية الفنية
57-41	دراسة الجدوى الاقتصادية التمويلية والمالية

هي دراسة شاملة لكافة الجوانب الإدارية المتعلقة بالمشروع (قانونية – تسويقية – فنية – مالية) من خلال جمع المعلومات وتحليل هذه المعلومات لاتخاذ القرار في تنفيذ فكرة المشروع من عدمه.



متى نحتاج الى اعداد دراسة الجدوى الاقتصادية

- 1 إقامة مشروع جديد
- 2 تغيير في أساليب عمليات الإنتاج
- 3 صيانة مشروع قائم
- 4 توسيع مشروع قائم
- 5 دخول أسواق جديدة
- 6 إضافة خط جديد للإنتاج
- 7 عند إتخاذ أي قرار استثماري
- 8 المفاضلة بين المشاريع
- 9 إدخال منتجات جديدة
- 10 إنشاء فرع جديد أو فروع للمشاريع القائمة
- 11 دمج مع شركة أخرى

المصادر الأولية : -

- البيانات التي يمكن جمعها بشكل مباشر من السوق:
- سواء عمل استبيان وتوزيعه على الفئة المستهدفة لتحديد احتياجاتهم وملاحظاتهم
- المقابلات الشخصية
- الزيارات الميدانية للمنافسين والاطلاع على آلية عملهم وجودة المنتجات أو الخدمات المقدمة من قبلهم

المصادر الثانوية : -

- البيانات التي يتم جمعها من الجهات الرسمية مثل(المركز الوطني للإحصاء - وزارة التجارة - البلدية وزارة السياحة وغيرها)

دراسة الجدوى الاقتصادية القانونية



دراسة الجدوى الاقتصادية التسويقية



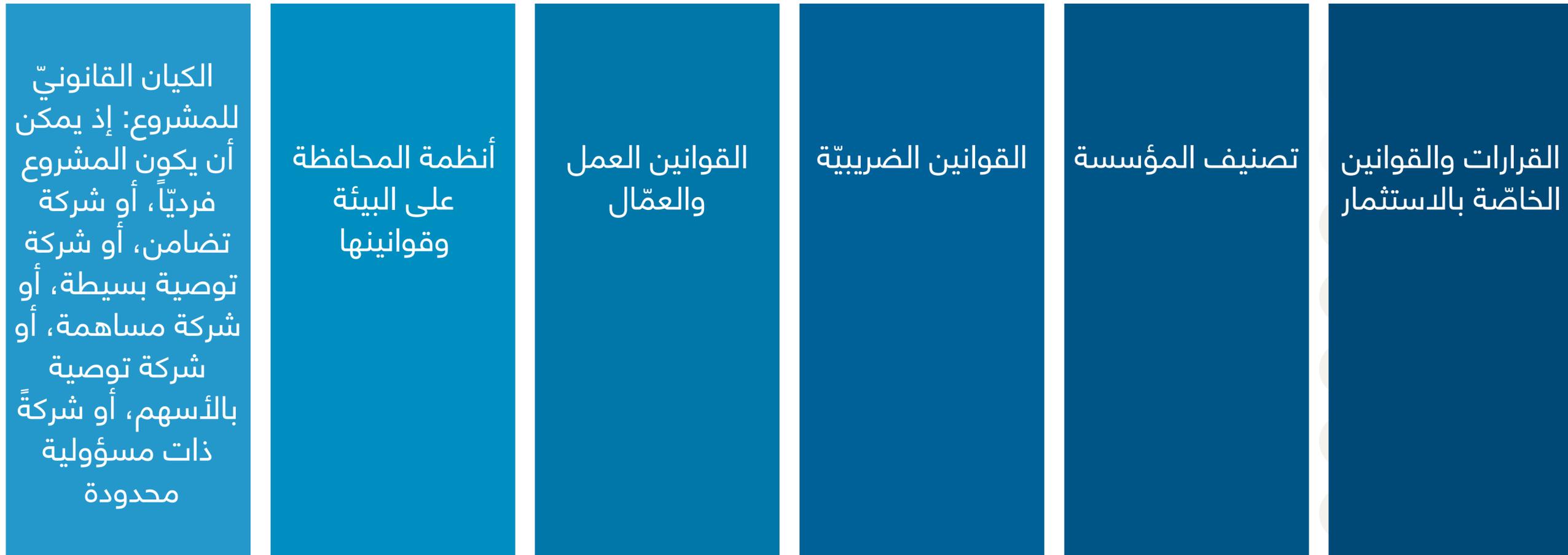
دراسة الجدوى الاقتصادية الفنية



دراسة الجدوى الاقتصادية المالية



تهدف هذه المرحلة إلى معرفة مدى توافق المشروع مع الأنظمة والقوانين المعمول بها، وذلك من خلال دراسة ما يلي:



هناك الكثير من الأشكال القانونية المختلفة التي يمكن أن يتخذها المشروع الجديد، والتي تختلف بناء على المعايير القانونية:

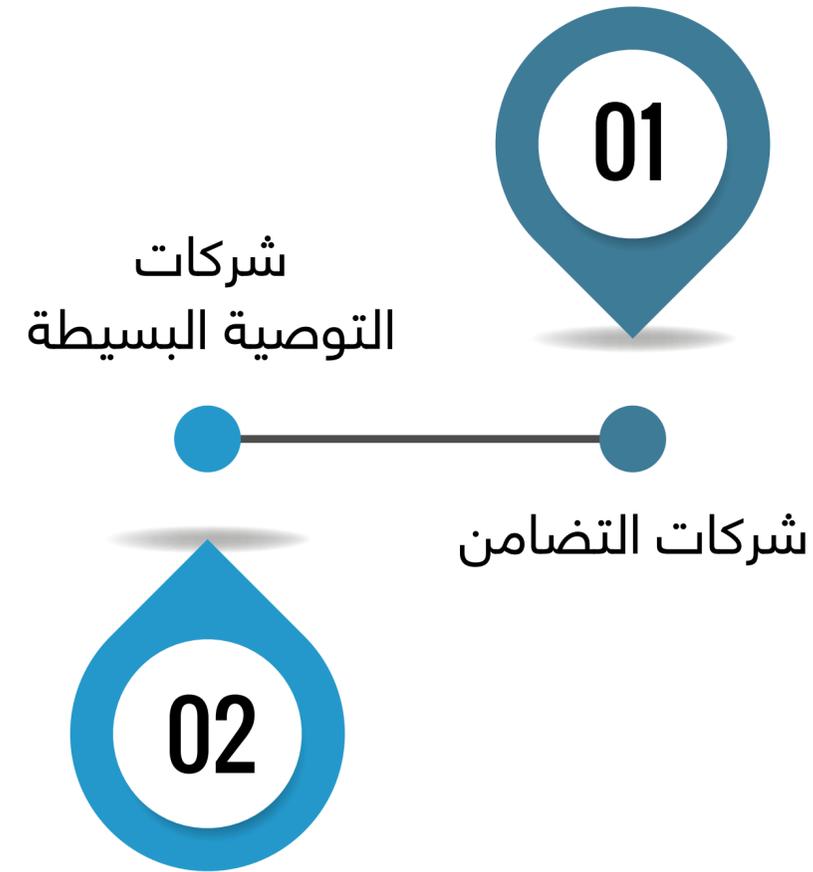
أولاً: للمشروعات الاستثمارية الفردية:

هو أبسط شكل من الأشكال القانونية، بحيث لا يمكن التفرقة بين صاحب المشروع والمشروع نفسه، فعدا عن كونه صاحب المشروع فهو مديره الذي يرسم سياساته، ويتحمل مسؤولياته، وتعد هذه المشاريع صغيرة الحجم ولا تناسب جميع الأنشطة.

مميزات المشروعات الاستثمارية الفردية:

- حرية صاحب المشروع في الإدارة والأموال وإنجاز الأعمال.
- عيوب المشروعات الاستثمارية الفردية.
- يقع على عاتق صاحب المشروع تحمل المخاطر أو ضياع الفرص والأموال.

ثانيًا: مشروعات استثمار للأشخاص ويوجد منها نوعين اثنين هما:



شركات التضامن:

- تتميز هذه الشركة بتضامن الشركاء في إدارتها، والالتزام بكافة ديونها وتعهداتها، و حسن اختيار الشركاء يؤثر تأثيرًا كبيرًا على نجاح أو فشل المشروع الجديد.

مميزات شركات التضامن:

- تعد المسؤولية الواقعة على عاتق الشركاء الدافع الأساسي لهم لمضاعفة جهودهم والقيام بواجباتهم، واتحادهم يساعد على مرونة العمل وسهولة الإجراءات التنفيذية.

عيوب شركات التضامن:

- يشكل انحراف أحد الشركاء عن خطة العمل يضع الجميع في دائرة الخطر.
- قد يحتاج توسع المشروع أحيانًا إلى مصادر تمويل غير موجودة بين الشركاء، وقد يلجؤون في هذه الحالة إلى شركاء أقل تميزًا. يتهدد هذه المشاريع دائمًا خطر وفاة أو إفلاس أحد الشركاء

شركات التوصية البسيطة:

- تتميز هذه الشركات بالجمع بين نوعين من الشركاء، أحدهما ضامن متضامن لديون وتعهدات المشروع، والآخر يشترك في رأس المال ولكن مسؤوليته تكون محدودة بمقدار ما يدفعه من أموال للمشروع، وليس عليه الالتزام بتعهدات المشروع، ومن هنا فإن الشريك المتضامن هو الذي يتولى إدارة المشروع، وتعد هذه المشاريع متوسطة الحجم.

مميزات شركات التوصية البسيطة:

- تفتح المجال للاستثمار أمام كلاً من الشركاء المخاطرين والشركاء الحريصين.

عيوب شركات التوصية البسيطة:

- تشبه عيوب شركات التضامن .

الأشكال القانونية للمشروعات

الشركات الخاصة:

- تتميز بأنها تقام ضمن عدد محدود من الأفراد لمدة معينة، وليس لها شخصية معنوية مستقلة.

الشركات المساهمة:

- هي أفضل أنواع الشركات، وتعرف بأنها الشركات التي تصلح لإنشاء المشاريع كبيرة الحجم والانتساع، بالتالي تتطلب عددًا أكبر من المساهمين في عملية التمويل التي قد تصل أحيانًا إلى المليارات.
- يدير هذه الشركات مجلس إدارة منتخب من المساهمين لمدة معينة، وبهذا لا يحق لهم التدخل في قراراته.

مميزات الشركات المساهمة:

- يمكن أن تكون متعددة الجنسيات، وهذا قد يعطيها مزايا أكثر من قبل الدول المضيفة لها.
- ضخمة الإمكانيات الإنتاجية والتسويقية.
- تستطيع تجميع أموال طائلة للاستثمار.

عيوب شركات المساهمة

- مسؤولية الشركاء تكون في حدود قيمة الاكتتاب دون أن تصل إلى أموالهم وممتلكاتهم الشخصية، ومن هنا تجذب الشركات المساهمة الشركاء المتحفظين دون مخاطرة.
- دراسة الجدوى بأنواعها وخاصة دراسة الجدوى القانونية، تعد أمرًا محتومًا وضروريًا لمثل هكذا شركات كبيرة

الشركات المختلطة:

هي الشركات التي تجمع بين شركات الأموال وشركات الأشخاص، وتتضمن نوعين من الشركات:

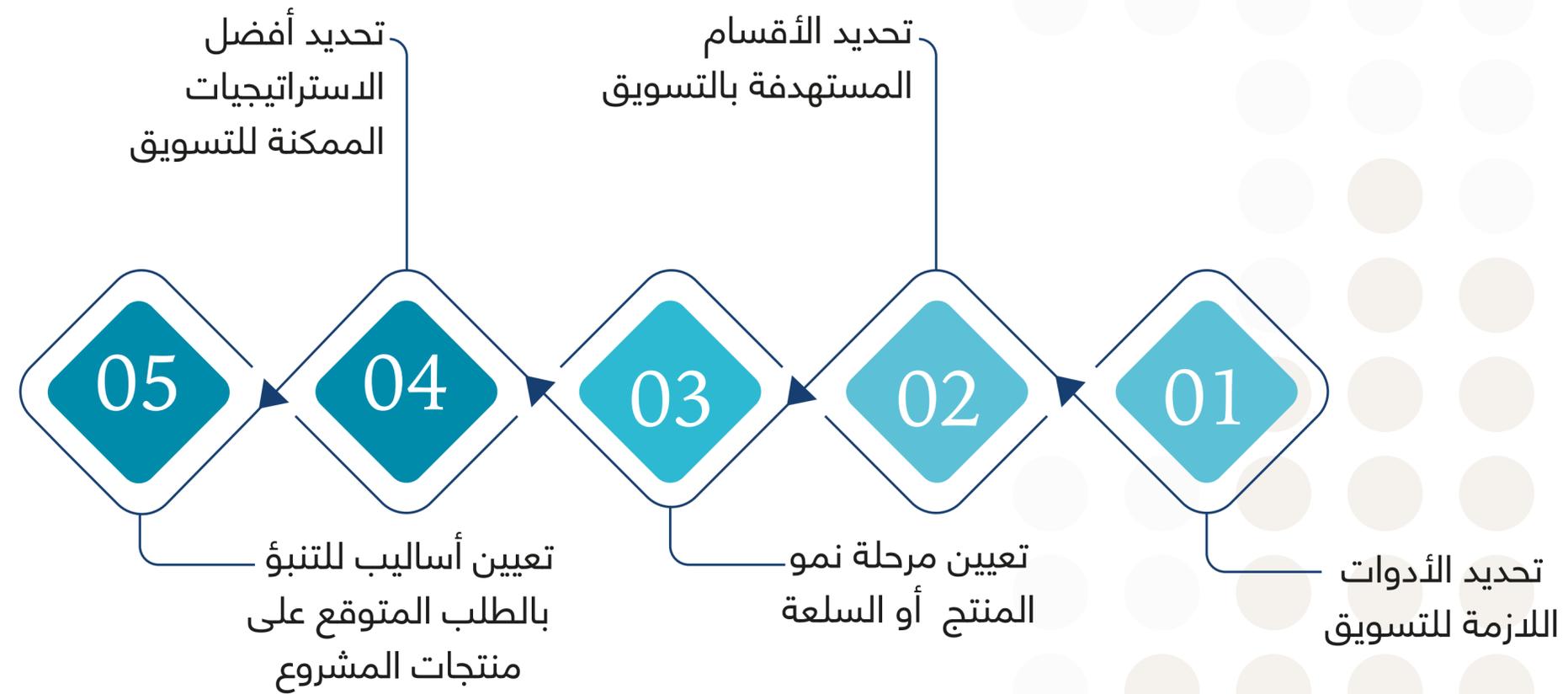
شركات المسؤولية المحدودة:

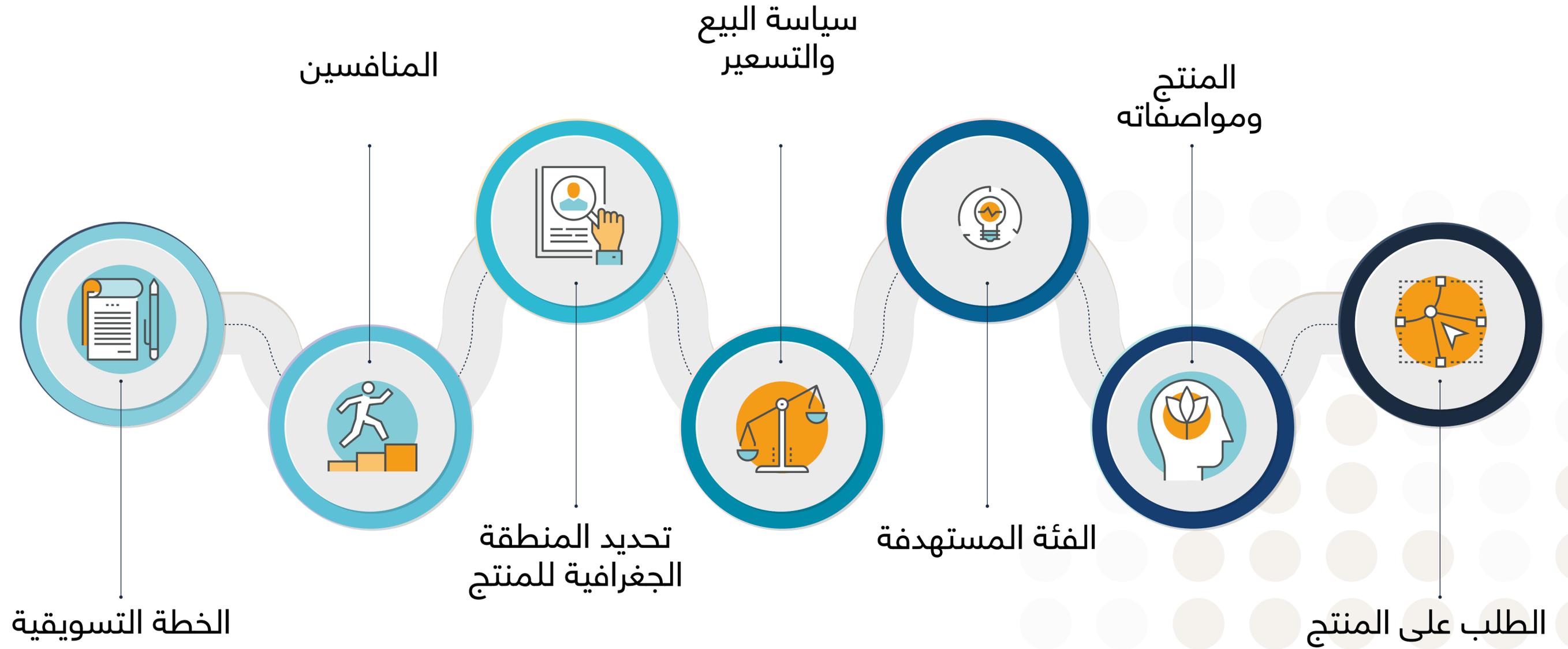
وتعني الشركات التي لا يزيد عددها عن خمسين شريك، ولا يقل شريكين اثنين.

شركات التوصية بالأسم:

تشبه شركات التوصية البسيطة ، إلا أن رأس المال يقسم إلى أسهم صغيرة متساوية، ولا تطرح هذه الأسهم للاكتتاب العام وإنما تطرح للأشخاص المعروفين لأصحاب المشروع

دراسة الجدوى التسويقية هي إحدى أهم الأركان التي تقوم عليها دراسة جدوى أي مشروع جديد، حيث يتوقف عليها قرار البدء في دراسة الجدوى الفنية من عدمه يتم خلالها دراسة السوق للتأكد من مدى إمكانية تسويق المنتج وتحديد الحصة السوقية وتحديد التدفقات النقدية المتوقعة للمشروع والهدف منها يتلخص فيما يلي:





الطلب على المنتج:.

- تقدير وتوصيف حجم الطلب المتوقع، وحجم المعروض حالياً.
- تقدير حجم الفجوة بين المطلوب والمعروض.
- اتجاهات الطلب الداخلي والخارجي ومعدلات نموه المتوقعة.
- يعتبر تقدير الطلب أحد المحاور الرئيسي لدراسة الجدوى، إذ على إثر نتائجها يتخذ صاحب المشروع القرارات اللازمة والمتعلقة بحجم الإنتاج، أو الحاجة إلى التوسع، أو إقامة مشاريع جديدة.

البيانات الضرورية لتقدير الطلب، ومن الأمثلة عليها:

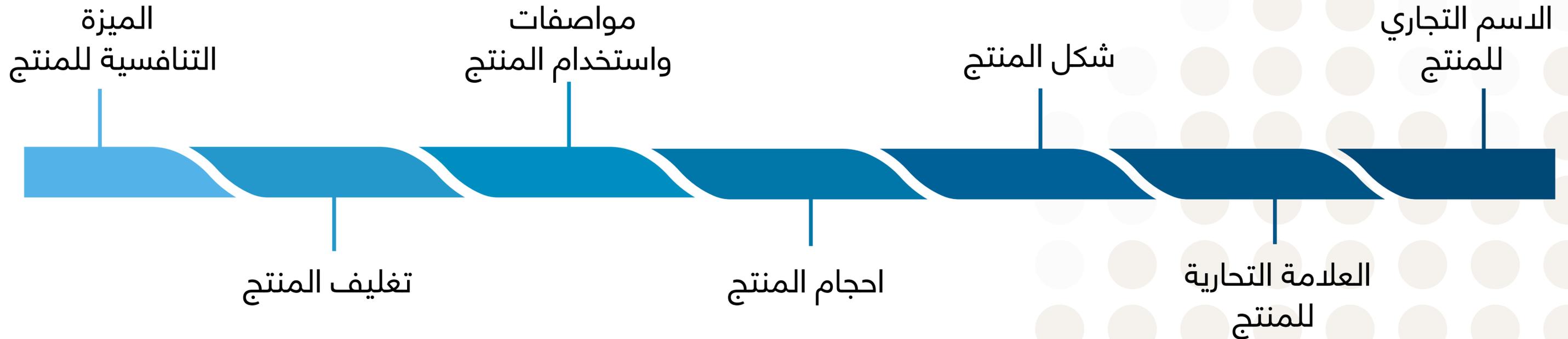
- عدد السكان والنمو السكاني.
- متوسط دخل الأفراد.
- الأسعار والتكاليف .
- الصادرات والواردات.
- معدلات الإنتاج، والاستهلاك الحالي و المرتقب.
- معلومات المنافسين ودرجة المنافسة.

عناصر دراسة الجدوى الاقتصادية التسويقية

العوامل المحددة للطلب والحجم الكلي للسوق، وتقسم إلى عدة مجموعات:

- العوامل المحددة للطلب المحلي، مثل: عدد المستهلكين، السعر، الدخل، وغيرها.
- العوامل المحددة للطلب الخارجي، مثل: الأسعار العالمية للسلعة، درجة المنافسة في السوق العالمية، وغيرها.
- العوامل المؤثرة على الرغبة في الشراء، مثل: جودة السلعة، الموضة، توقعات المستهلكين.
- العوامل المؤثرة على الشراء، مثل: الدخل، والسعر.

المنتج ومواصفاته:-



تحديد الفئة المستهدفة :-

دراسة خصائص الفئات المستهدفة من حيث:-

- أعداد المستهلكين الحاليين والمحتملين وتوزيعاتهم الجغرافية وأعمارهم.
- الدخل والقوة الشرائية
- أذواق وتفضيلات المستهلكين ودرجة حساسيتهم للأسعار.
- الخصائص الديموغرافية والثقافية والاجتماعية والمالية للمستهلكين.
- معدل الاستهلاك الحالي والمتوقع من المنتجات محل الدراسة.

● سياسة البيع والتسعير

– التسعير على أساس التكلفة

ففي هذه الطريقة يتم حساب النفقات المباشرة لإنتاج منتج واحد وتضاف إليها النفقات العامة لإنتاج ذلك المنتج الواحد، وبعد ذلك يتم إضافة هامش الربح المطلوب من إجمالي النفقات المباشرة والعامة.

سعر المنتج = (النفقات المباشرة للإنتاج + النفقات العامة + هامش الربح)

– التسعير على أساس أسعار المنافسين

في هذه الطريقة يتم تسعير المنتج أو الخدمة بناءً على الأسعار السائدة بالسوق والتي حددها المنافسون.

– التسعير على أساس القوة الشرائية للزبائن

عندما يكون السوق في وضعية السوق المفتوح وعدد المنتجين أو هناك عدد كبير من مقدمي الخدمة كُثر، عندها يكون للزبائن القدرة على فرض السعر المناسب لهم.

تحديد المنطقة الجغرافية للمنتج

دراسة التوزيع الجغرافي للمنتج، ويشمل ذلك تقسيم السوق إلى مناطق، وتحديد طريقة توزيع المنتج على تلك المناطق، ومنافذ التوزيع، ومواقع المنافسين،

تقسيمات السوق من حيث النطاق:-



تقسيمات السوق من حيث الكمية:-



المنافسين

تحديد درجة المنافسة السائدة في السوق من خلال:-

تحديد اهم المنافسين وأماكن تواجدهم

تحديد الفترة الزمنية لتواجد المنافسين في السوق

الاطلاع على الية عمل المنافسين في تقديم المنتج أو الخدمة

دراسة أسعار وجودة المنتجات أو الخدمات المقدمة من قبل المنافسين

تحديد نقاط القوة والضعف لدى المنافسين

الخطة التسويقية:-

تتضمن الخطة التسويقية تحديد عدة جوانب أهمها:



هي مرحلة تنفيذ المشروع أي تحليل كافة الجوانب الفنية المتعلقة بإنشاء المشروع من تحديد موقع المشروع - الآلات والمعدات - المواد الخام - الموارد البشرية - تقدير التكاليف الاستثمارية والتشغيلية

الآلات والمعدات

التصميم الفني
والهندسي للمشروع

موقع المشروع

التكاليف التشغيلية
والاستثمارية

الموارد البشرية

المواد الخام

محددات اختيار موقع المشروع

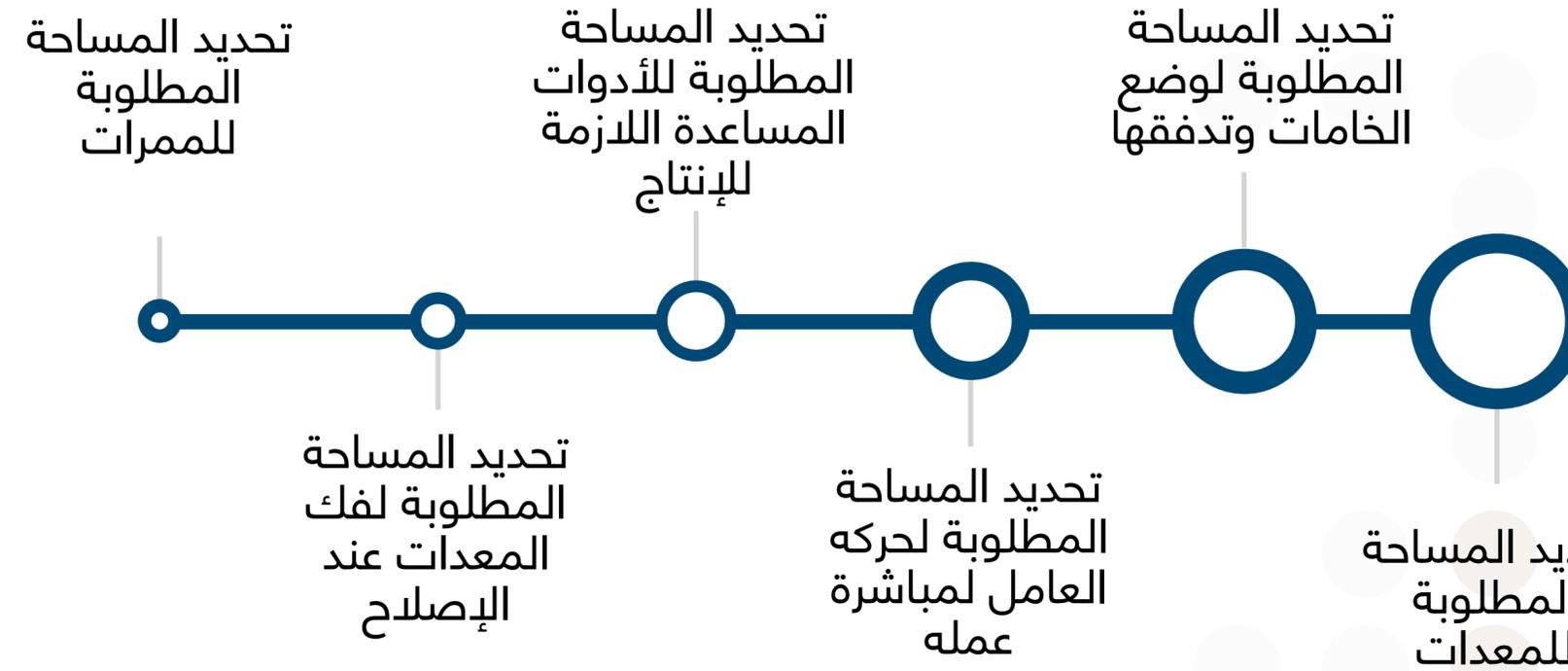


التصميم الفني والهندسي للمشروع

بناء على طبيعة العملية الانتاجية يتم إعداد التصميم الداخلي للمشروع بالاستناد إلى متطلبات كل قسم من أقسامه من الآلات ومن (حركة العمالة وحركة السلع المنتجة والمواد المستخدمة) شكل المباني والموصفات الخاصة بها. تضم جوانب تصميم المشروع تصميمات المباني، وخطوط الإنتاج، والمرافق والبنية الأساسية. وتكون مقسمة إلى: مباني أقسام الإنتاج - مباني أقسام الخدمات (مثل الكهرباء، المياه، مخازن الوقود،....) - مباني الإدارة - معامل البحوث (إن وجدت) - المطاعم والنوادي.....

يتيح تحديد المواصفات الفنية للمباني تقدير التكاليف الأولية المطلوبة للمباني، وتحديد مراحل تنفيذها.

تحديد المساحات المطلوبة لتشغيل معدات الإنتاج

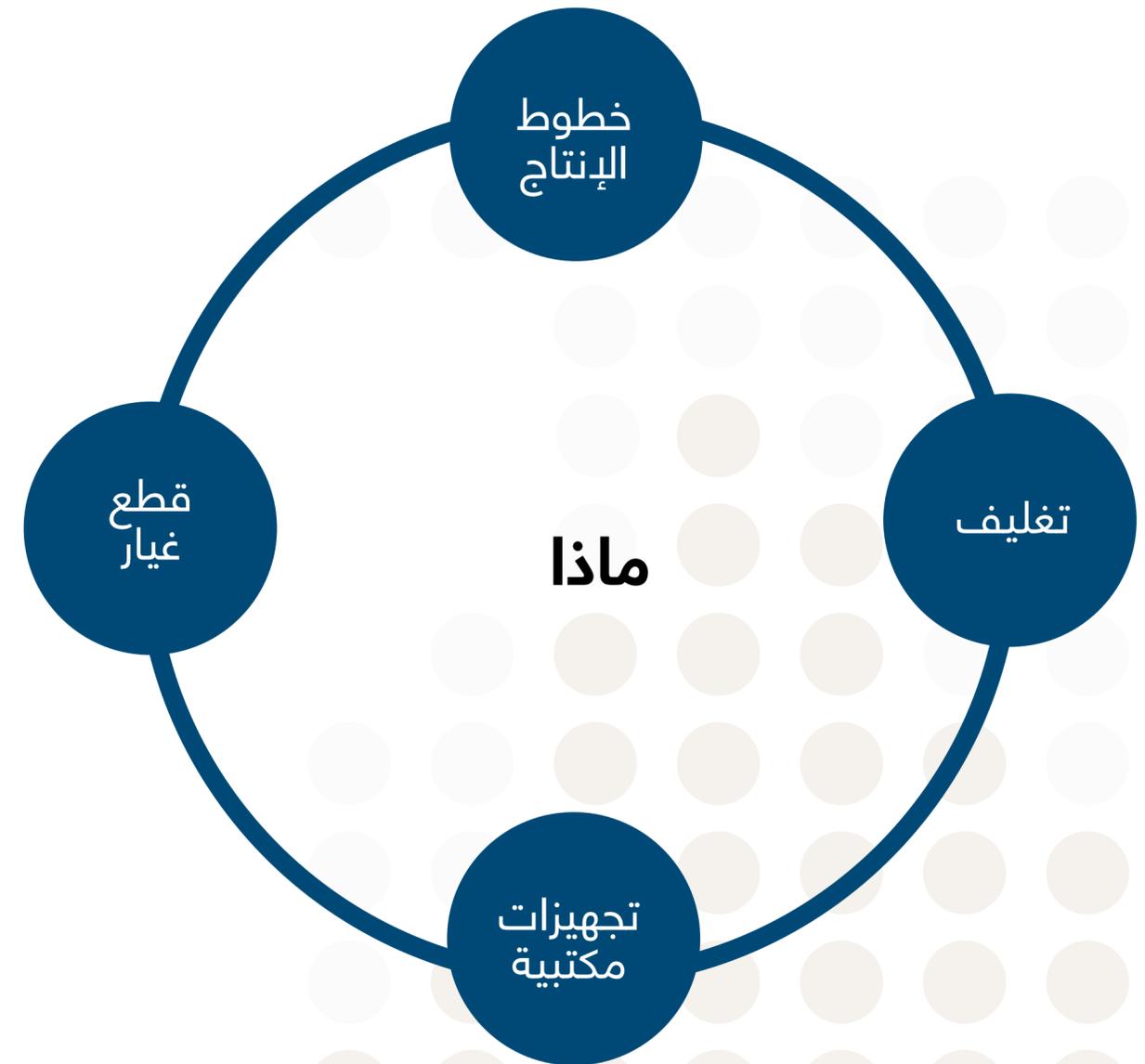
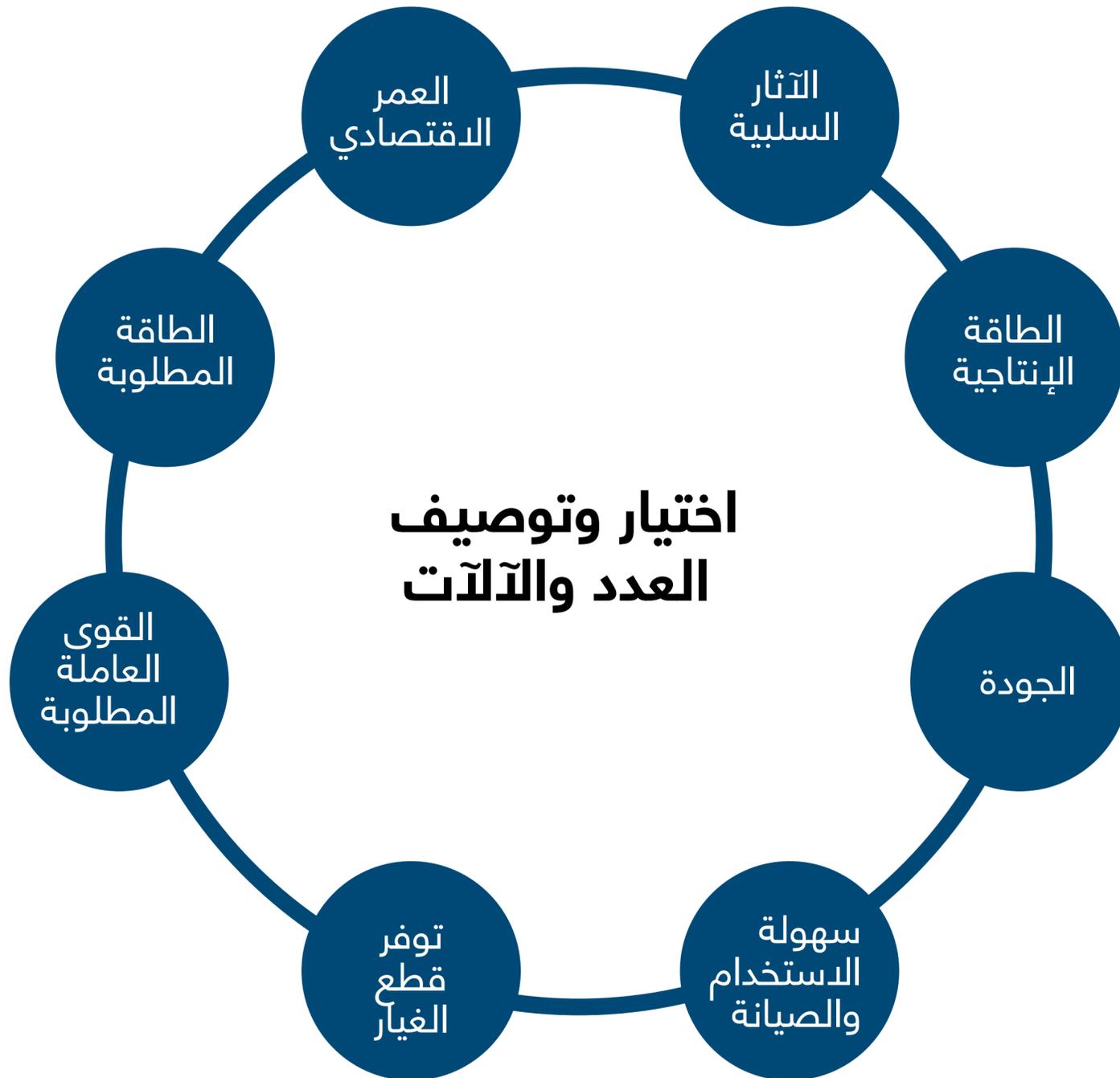


الآلات والمعدات

في حالة بعض المشاريع الصغيرة المتوسطة يمكن الحصول على عروض مبدئية من الموردين، ويمكن الاستعانة بخبراتهم في تحديد الآلات اللازمة ونوع التكنولوجيا، كما يمكن الحصول على عروض الأسعار وشروط البيع والتوريد والتمويل والصيانة وقطع الغيار والمواعيد.

حصر الآلات اللازمة للمشروع، وتحديد نوعياتها ومواصفاتها، وما يلزمها من قطع غيار (التكلفة والجودة وحجم المشروع وشروط الدفع وتوافر قطع الغيار وسهولة إجراء الصيانات اللازمة، بالإضافة إلى نوع التكنولوجيا المناسبة).

الأصول الثابتة : الآلات والمعدات والأثاث

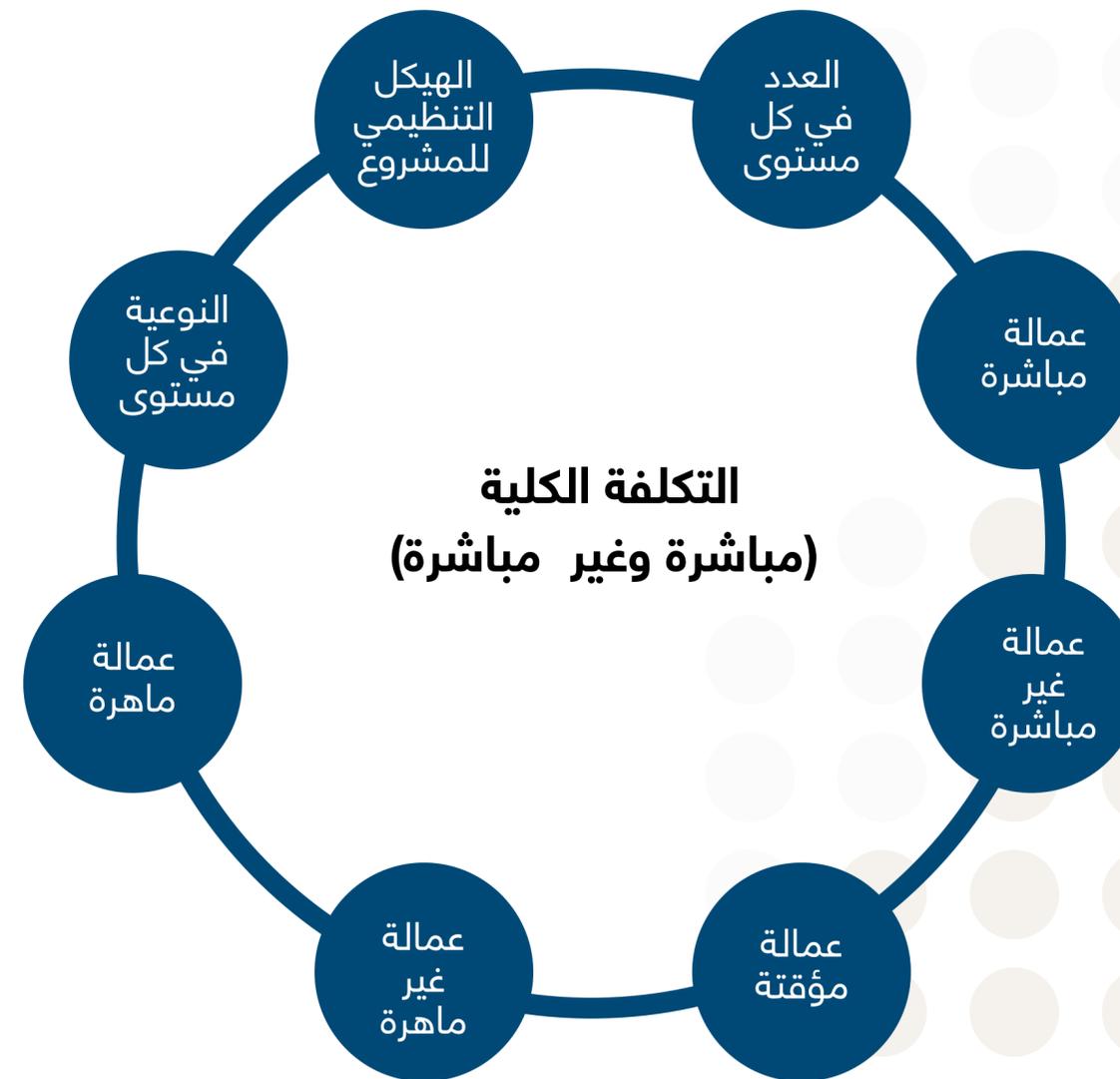


المواد الخام اللازمة للمشروع



الموارد البشرية اللازمة للمشروع:

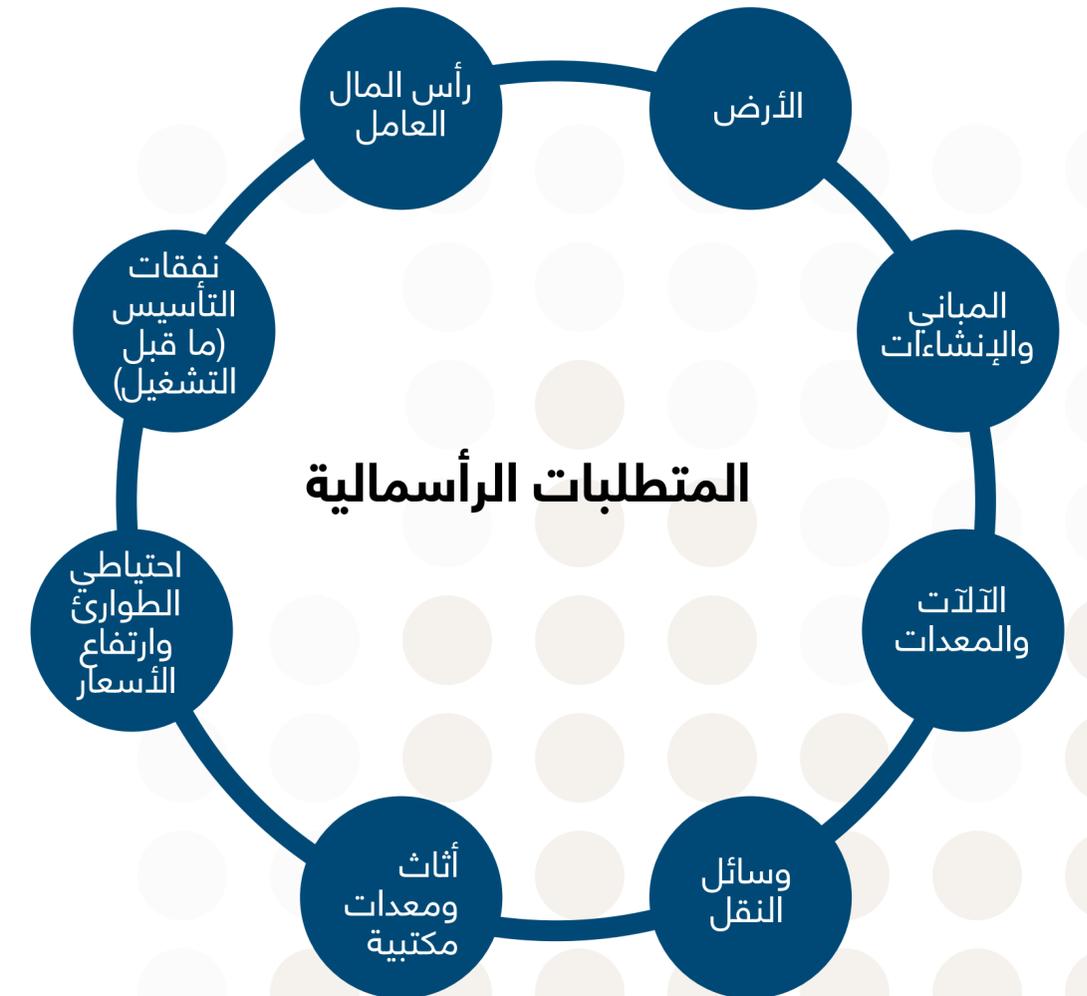
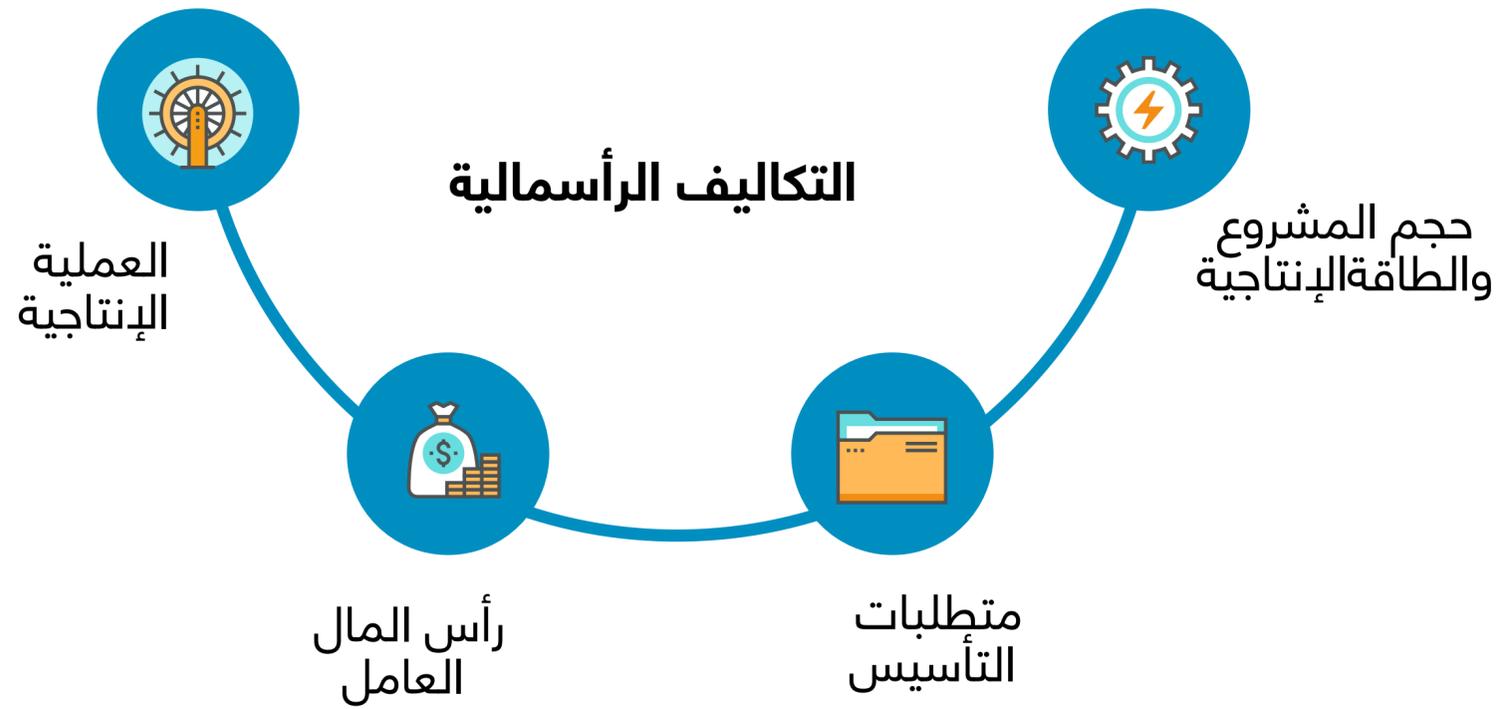
تحديد الاحتياجات اللازمة للمشروع من القوى العاملة ،فعدد العمال يعتمد على حجم المشروع وطبيعة العملية الانتاجية وعوامل أخرى .



تحديد احتياجات المشروع من الأراضي والمباني



ملخص باحتياجات ومتطلبات المشروع

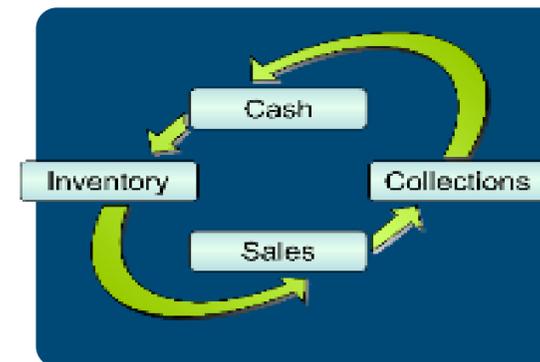


رأس المال العامل هو :

تكاليف التشغيل اللازمة لإنجاز دورة إنتاجية واحدة. وقد تكون دورة الإنتاج شهر أو شهرين أو أكثر وذلك حسب نوعية المنتج.

عناصر رأس المال العامل هي :

نفسها عناصر التكاليف التشغيلية ، ولكن التكاليف التشغيلية تكون سنوية أما رأس المال العامل يكون لدورة إنتاجية واحدة



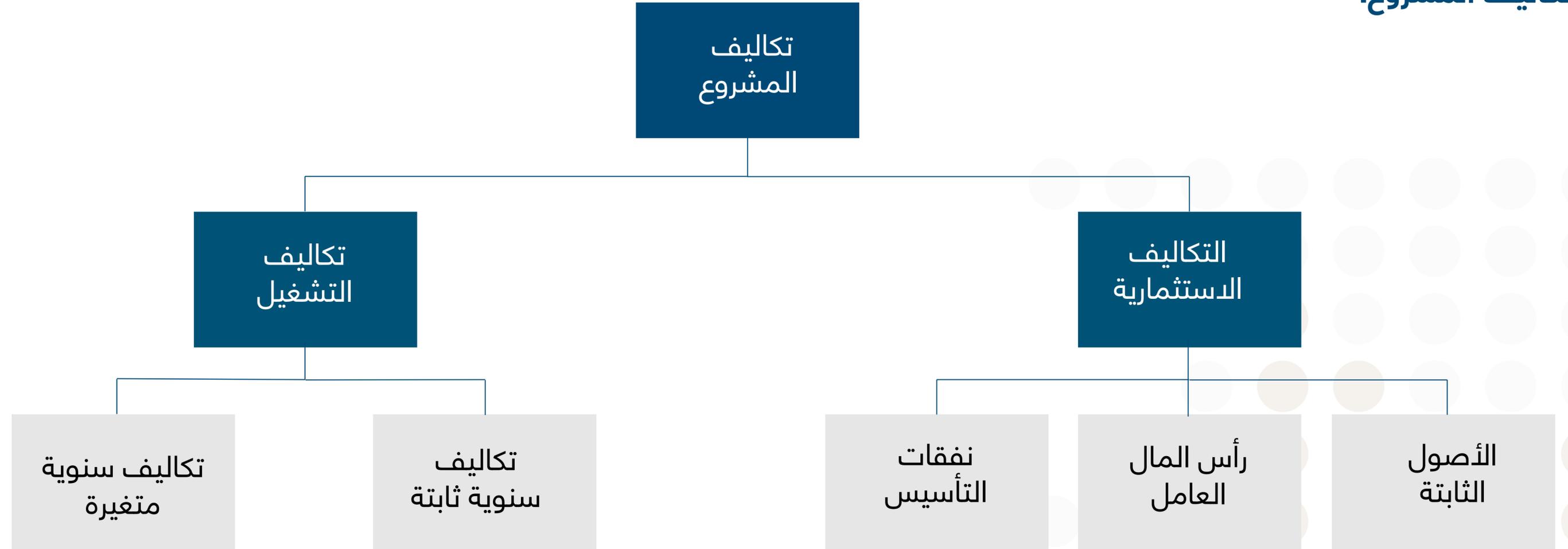
تكاليف تأسيس المشروع: ما قبل التشغيل



نتائج الدراسة الفنية

- تحديد الطاقة الإنتاجية ونسب التشغيل
 - تحديد موقع المشروع
 - وضع التصميم الداخلي للمشروع
 - تحديد نوعية الآلات والمعدات والتجهيزات ووسائل النقل
 - تحديد حجم ونوعية العمالة المطلوبة
 - تحديد مراحل عملية الإنتاج وتقنية وطريقة الإنتاج
 - تحديد الجدول الزمني لتنفيذ " تأسيس " المشروع
 - تحديد المتطلبات والتكاليف الرأسمالية والتشغيلية
- من هنا تتحدد التكاليف الرأسمالية (الكلية) والتشغيلية للمشروع**

تكاليف المشروع:



التكاليف الاستثمارية: الأصول الثابتة

1. التكاليف الاستثمارية الثابتة : رأس المال الثابت أو الأصول الثابتة	
التكلفة	البند
	شراء الأرض
	تهيئة الموقع وتطويره(البنية التحتية، كهرباء ، ماء، تلفون)
	أشغال الهندسة والإنشاءات والمباني
	الأثاث والمفروشات
	الآلات والمعدات
	وسائط النقل
	احتياطات الطوارئ
	أخرى
	مجموع التكاليف الاستثمارية الثابتة: الأصول الثابتة

2. تكاليف التأسيس

التكلفة	البند
	الدراسات الاستطلاعية والتمهيدية
	تكاليف ورسوم تأسيس المشروع
	مصروفات إدارية وعمومية تأسيسية
	التفاصيل الهندسية : الديكور والتصميم
	أتعاب محاماة وتدقيق
	التشغيل التجريبي
	احتياطات الطوارئ
	أخرى (الدعاية والإعلان)
	مجموع التكاليف التأسيسية

3. الاحتياجات من رأس المال العامل : الأصول المتداولة

التكلفة	البند
	النقد
	المخزون
	مواد أولية
	لوازم المشروع
	المنتجات التامة الصنع
	الحسابات المستحقة الدفع
	احتياطيات الطوارئ
	أخرى
	مجموع الاحتياجات من رأس المال العامل (المتداول)

4. التكاليف التشغيلية المتغيرة

التكلفة	البند
	المواد الأولية
	لوازم المشروع
	قطع غيار
	تكاليف الإصلاح والصيانة
	أجور اليد العاملة (الرواتب)
	تكاليف اليد العاملة
	الخدمات
	تأمين العمال والمخزون
	كهرباء، ماء، وقود
	مجموع التكاليف المتغيرة

5. التكاليف التشغيلية الثابتة

تكاليف التسويق	التكاليف الإدارية العامة
الرواتب والأجور	الرواتب والأجور
المواد الدعائية والخدمات	الإيجارات
الإعلانات	المواد والخدمات
تكاليف شركات التسويق	التأمين
أخرى	أخرى
مجموع تكاليف التسويق السنوية	مجموع التكاليف الإدارية

دراسة الجدوى الاقتصادية التمويلية والمالية

الدراسة التمويلية للمشروع

- تحديد الاحتياجات التمويلية.
- تحديد نوع القرض، طويل الأجل أم قصير الأجل.
- تحديد حجم القرض الأمثل .
- تحديد مصادر الاقتراض المحتملة- حكومي وخاص وإسلامي وتجاري.
- تحديد معايير المفاضلة بين هذه المصادر حسب رغبة المقترض وقدراته.
- حساب تكلفة الاقتراض والقسط السنوي من أجل استخدامها في الدراسة المالية وعملية المفاضلة.

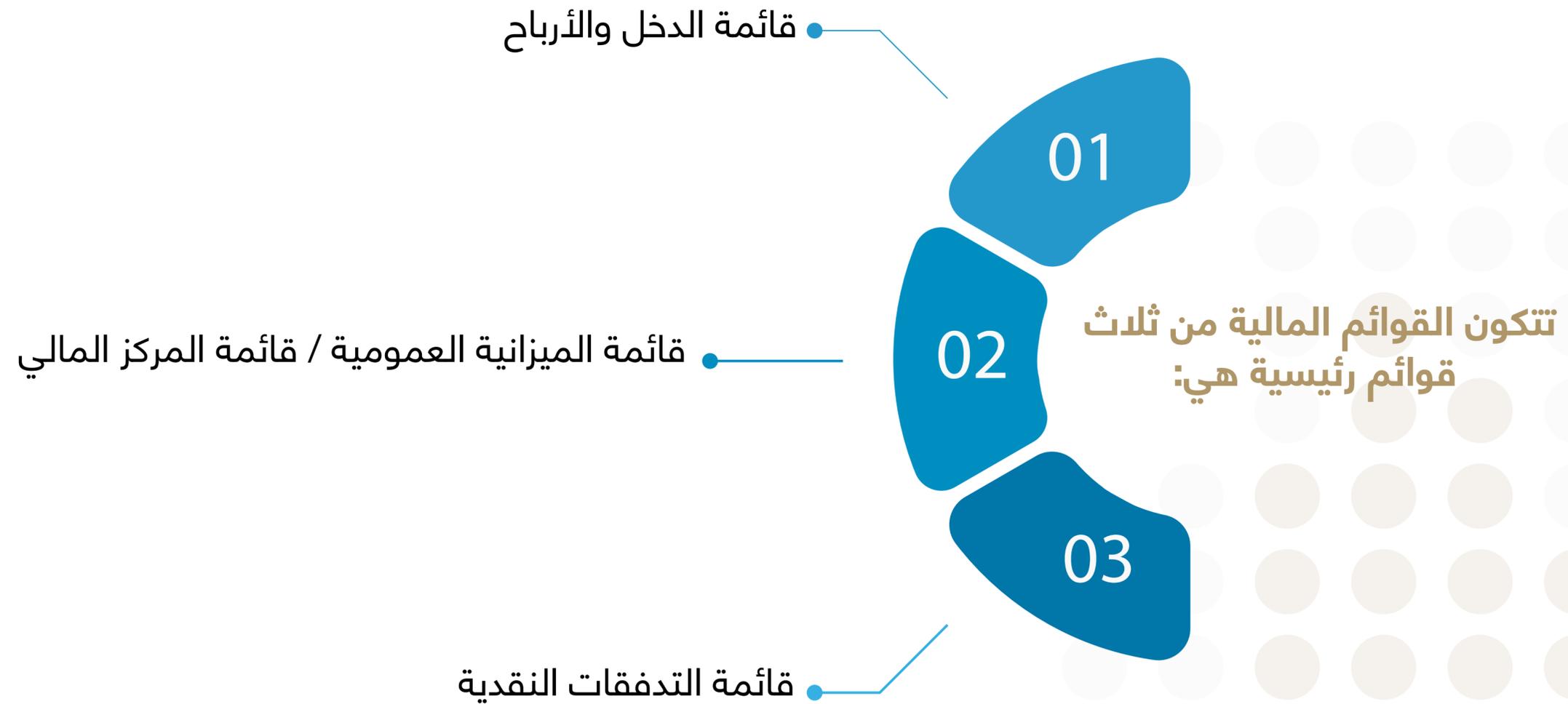
مصادر تمويل المشروعات الصغرى والصغيرة والمتوسطة



تتمثل أهداف الدراسة المالية في الآتي :

- إعداد القوائم المالية المتوقعة للمشروع (قائمة الدخل والأرباح، قائمة الميزانية العمومية / قائمة المركز المالي، قائمة التدفقات النقدية).
- حساب النسب المالية المختلفة (كالعائد على الأصول (ROA)، والعائد على حقوق المساهمين (ROE)، وهامش الربح الصافي (NPM) .
- حساب معايير إتخاذ قرار الاستثمار (كتقدير صافي القيمة الحالية (NPV)، ومعدل العائد الداخلي (IRR)، وفترة الاسترداد (Payback Period).
- تحليل الحساسية المالية للمشروع لسيناريوهات مختلفة.

إعداد القوائم المالية



حساب النسب المالية

بعد إعداد القوائم المالية، ينبغي حساب بعض النسب المالية التي تتعلق بأداء وربحية المشروع مثل:

- 01 صافي الأرباح (NI): هو الربح الصافي بعد خصم جميع المصروفات والفوائد والضرائب.
- 02 العائد على حقوق المساهمين (ROE): هو صافي الأرباح مقسوماً على مساهمة الشركاء المالية بالمشروع.
- 03 هامش الربح الصافي (NPM): هي نسبة صافي الأرباح مقسوماً على إجمالي الإيرادات.

فترة الاسترداد

فترة الاسترداد "عدد السنوات أو الفترة الزمنية التي يحتاجها المشروع المراد تقييمه لاسترداد قيمة الاستثمارات المبدئية (الأصلية) التي تم دفعها عليه". ويمكننا احتساب فترة الاسترداد من خلال القوانين التالية:

فترة الاسترداد = قيمة الاستثمار المبدئي ÷ التدفقات النقدية السنوية المتوقعة من المشروع

$$\text{Pay Pack Period} = \frac{\text{Initial Investment}}{\text{Cash Inflow}}$$

القيمة الحالية

- يقوم أسلوب القيمة الحالية بقياس التدفقات النقدية المتوقع حدوثها في المستقبل بإرجاعها إلى قيمتها في الوقت الحاضر بمعنى أنه يتضمن على عملية خصم الفوائد (Discounting) من المبلغ المستقبلي وإرجاعه إلى قيمته الأصلية.
- يمكن تحويل التدفقات المالية للسنوات القادمة إلى صافي القيمة الحالية عن طريق المعادلة الآتية:

$$PV = C \left[\frac{1}{(1+i)^t} \right]$$

القيمة الحالية

الدفعة المستقبلية

عدد السنوات

سعر الفائدة

صافي القيمة الحالية

هو مقدار الفرق بين التكاليف المبدئية للمشروع وبين القيمة الحالية للتدفقات النقدية المتوقعة بعد خصمها بمعدل تكلفة رأس المال كالتالي:

صافي القيمة الحالية = - التكلفة المبدئية + القيمة الحالية للتدفقات النقدية الداخلة
 $NPV = -\text{Initial Investment} + PV(\text{PMI})$

حيث أن :

التكلفة المبدئية:

هي التكلفة أو التدفق النقدي الخارج الذي لا بد من أن تدفعه الشركة لغايات الاستثمار، مثل شراء مصنع أو مشروع قائم أو شراء آلات ومعدات وغيرها.

القيمة الحالية للتدفقات النقدية:

هي عبارة عن خصم كل تدفق نقدي متوقع من المشروع بمعدل تكلفة رأس مال الشركة.

Net Present Value (NPV)

$$NPV = \sum_{t=1}^T \frac{\text{Cash Flow}_t}{(1+i)^t} - \text{Initial Cash Investment}$$

t = Cash Flow Period
i = Interest Rate Assumption

صافي القيمة الحالية

تُعتبر طريقة صافي القيمة الحالية من أكثر طرق استخداماً وشيوعاً بالمقارنة مع الطرق الأخرى، ويعود ذلك إلى عدة أسباب أهمها أنها تأخذ بعين الاعتبار حجم التدفقات النقدية المتوقعة من الاستثمار وتوقيتها وخصمها بالإضافة لعامل المخاطرة.

قاعدة اتخاذ القرار:



إذا كان صافي
القيمة الحالية
للمشروع أكبر من
صفر نقوم بقبول
المشروع



إذا كان صافي
القيمة الحالية
للمشروع أقل من
صفر نقوم برفض
المشروع

في حال المفاضلة بين عدة مشاريع نقوم باختيار المشروع الذي يحقق أعلى صافي قيمة حالية موجبة.

صافي القيمة الحالية:

يتم احتساب القيمة الحالية لأي تدفق نقدي يمكن استخدام المعادلة التالية:

$$NPV = -\text{Initial Investment} + CF_1 \frac{1}{(1+K)^1} + CF_2 \frac{1}{(1+K)^2} + \dots + CF_n \frac{1}{(1+K)^n}$$

التكلفة المبدئية
للمشروع

القيمة الحالية
للدفعة الأولى

القيمة الحالية
للدفعة الثانية

k : يعبر عنها بسعر الخصم أو بسعر الفائدة أو بتكلفة رأس المال.

معدل العائد الداخلي

معدل الخصم الذي يجعل صافي القيمة الحالية للمشروع تساوي صفر بمعنى آخر فإن معدل العائد الداخلي هو معدل الخصم الذي تتساوى عنده التكاليف المبدئية للمشروع مع القيمة الحالية للتدفقات النقدية المتوقعة منه. ومن الجدير بالذكر هنا أنه لا يوجد صيغة معينة لاحتساب معدل العائد الداخلي، حيث يتم احتسابه باستخدام التجربة والخطأ .

يمكن استخراج قيمة معدل العائد الداخلي من خلال استخدام برنامج إكسل

معدل العائد الداخلي
Internal Rate of Return

قاعدة اتخاذ القرار:



إذا كان معدل العائد الداخلي (IRR) أكبر من معدل الخصم، نقوم بقبول المشروع .



إذا كان معدل العائد الداخلي (IRR) أصغر من معدل الخصم نقوم برفض المشروع .

في حالة المفاضلة بين عدة مشاريع نقوم باختيار المشروع الذي يحقق أعلى معدل عائد داخلي .



نقطة التعادل

Break Even Point

- هي النقطة (كمية الإنتاج) التي يتحقق عندها التساوي بين الإيرادات الكلية والنفقات التشغيلية الكلية (الثابتة والمتغيرة) لمشروع ما، أي النقطة التي يكون عندها حالة لا ربح لا خسارة.
- كلما حققت الإيرادات نقطة التعادل بسرعة وعند مستوى منخفض من الإنتاج كلما كان ذلك أفضل وزادت فرص الربحية.
- قد تستخدم نقطة التعادل لتحديد كمية من المبيعات المطلوب تحقيقها لتحقيق مستوى معين من الأرباح واعتبارها كهدف مطلوب الوصول إليه.
- وتحسب نقطة التعادل بقسمة التكاليف الثابتة على سعر الوحدة الواحدة مطروحاً منه كلفة الوحدة المتغيرة أي قسمة التكاليف الثابتة على الفرق بين سعر الوحدة ومتوسط التكلفة المتغيرة.

نقطة التعادل Break Even Point

كمية التعادل = $\frac{\text{التكاليف الثابتة}}{\text{سعر بيع الوحدة} - \text{كلفة الوحدة المتغيرة}}$

قيمة التعادل النقدي = $\frac{\text{التكاليف الثابتة}}{\text{سعر بيع الوحدة} - \text{كلفة الوحدة المتغيرة}}$

قيمة التعادل النقدي = $\frac{\text{قيمة التعادل النقدي}}{\text{الطاقة الإنتاجية الكلية} * \text{السعر}}$

حجم المبيعات اللازم لتحقيق مستوى معين من الأرباح = $\frac{\text{التكاليف الثابتة} + \text{الأرباح}}{\text{المساهمة الحدية للوحدة}}$

الحد الأدنى لسعر البيع الذي يمكن أن يتحمله المشروع دون أن يحقق لا ربح و لا خسارة :

السعر = $\frac{\text{التكلفة الثابتة} + \text{كمية التعادل} * \text{معدل التكلفة المتغيرة}}{\text{كمية التعادل}}$

اختبار الحساسية The Sensitivity Test

- يقصد بتحليل أو اختبار الحساسية مدى استجابة المشروع للتغيرات التي قد تحدث في أحد المتغيرات المستخدمة في تقييمه أو مدى حساسية المشروع للتغيرات التي تؤثر بالمشروع.
- يقيس كيف ستتغير قيمة معيار ما مثل صافي القيمة الحالية أو معدل العائد الداخلي نتيجة لتغير قيمة أحد المتغيرات المستخدمة في قياسهما.
- من التغيرات التي قد تؤثر في عملية تقييم المشروعات : تغير الأسعار بالتالي الإيرادات، تغير التكاليف، تغير حجم الاستثمار. إذا كان صافي القيمة الحالية حساساً تجاه المتغيرات المستخدمة، فإن المشروع المقترح يكون حساساً لظروف عدم التأكد.

   **riyadaom**