**ما هي دراسة الجدوى؟**

تعتبر دراسة الجدوى أداة تحليلية يتم استخدامها أثناء عملية تطوير الأعمال لإظهار كيف ستعمل المنشأة بموجب مجموعة من الافتراضات. غالبًا ما تتضمن هذه الافتراضات عوامل مثل التكنولوجيا المستخدمة (المرافق ، المعدات ، عملية الإنتاج ، إلخ) ، التمويل ، (احتياجات رأس المال ، الحجم ، تكلفة السلع ، الأجور ، إلخ) ، التسويق (الأسعار ، المنافسة ، إلخ). ، وما إلى ذلك.

**عملية تطوير الأعمال التعاونية \***

1. تحديد الحاجة الاقتصادية
* يحدد القادة وغيرهم من الأعضاء المحتملين الحاجة الاقتصادية التي قد تحققها التعاونية.
* يتم اختيار لجنة توجيهية من الأعضاء المحتملين للأعضاء لتوجيه المشروع.
1. متعمد
* صياغة لمحة عامة عن العمليات التجارية المقترحة.
* مسح الأعضاء المحتملين لتحديد الاستخدام المحتمل للتعاونية.
1. إجراء دراسة جدوى.
* الاقتصادية
* التسويق
* تقني
* الأمور المالية
* إدارة
1. وضع خطة عمل.
2. تنفيذ
* إعداد الأوراق القانونية وإدماجها.
* انتخب مجلس إدارة.
* تنفيذ خطة العمل.
* إجراءات تسجيل العضوية.
* الحصول على رأس المال وتطوير حزمة لطلب قرض.
1. بدء العمل
* تعيين المدير.
* الحصول على المرافق.
* بدأ العمليات.

**لماذا نقوم بإعداد دراسات الجدوى؟**

تطوير أي مشروع تجاري جديد يدخل في احتمالات الربح والخسارة.

وأخذ مشروع من الفكرة الأولية عبر المرحلة العملية هو جهد معقد ويستغرق وقتًا طويلاً.

وبدون دراسات جدوى ، ستكون النسبة المئوية للشركات الناشئة التي تفشل أعلى.

تعتبر دراسات الجدوى مفيدة وصالحة للعديد من أنواع مشاريع تطوير الأعمال. تقييم ما إذا كنت تريد بدء نشاط تجاري جديد ، سواء من قبل مجموعات جديدة أو شركات تجارية ، هو الأكثر شيوعًا ، ولكن ليس الاستخدام الوحيد. يمكن أن تساعد الدراسات المجموعات على اتخاذ قرار توسيع الخدمات القائمة ، أو بناء أو إعادة تصميم المرافق ، أو تغيير أساليب التشغيل ، أو إضافة منتجات جديدة ، أو حتى الاندماج مع شركة أخرى. تساعد دراسة الجدوى صناع القرار كلما احتاجوا إلى التفكير في فرص التنمية البديلة.

**أسئلة للافتراضات الأولية قبل تأسيس التعاونية**

1. كيف / لماذا تحتاج التعاونيات المقترحة (كما يحددها الأعضاء المحتملين)؟

* تحديد المنتجات و / أو الخدمات المفترض أن يتم التعامل معها أو تقديمها (يمكن أن يكون هناك أكثر من واحد ويجب تحديد كل منها بوضوح).
* شرح الميزة النسبية المقترحة للتعاونية (على سبيل المثال ، تحديد ما يطلبه السوق وما يقوم به المنتجون بشكل جيد).
* وصف فائدة التعاونية المقترحة للأعضاء (على سبيل المثال ، التسويق المعزز ، وارتفاع أسعار التسويق ، وانخفاض أسعار المنتجات المشتراة ، وخدمات أكثر كفاءة وأقل تكلفة ، وما إلى ذلك).

2. ما هي قاعدة العضوية المحتملة وحجم المنتج للمشروع؟ (يتم جمع هذه البيانات عادة عن طريق مسح للأعضاء المحتملين).

* تحديد مستوى الدعم المحتمل من قبل المنتجين الذين قد تتاح لهم الفرصة للمشاركة.
* وصف العدد التقريبي وحجم المنتجين الذين هم على استعداد للمشاركة.
* تحديد حجم المنتجات أو الخدمات المحتملة.

لشرح إمكانية التوسع في العضوية والحجم في المستقبل.

3. ما مدى توافق التعاون مع السوق؟

* تحديد الأسعار المتوقعة لكل من المدخلات والمخرجات.
* تحديد حجم المبيعات المتوقع.
* شرح حجم السوق وكيف تتلاءم التعاونية في (على سبيل المثال ، حصة السوق).
* تحديد إمكانية التحالفات الاستراتيجية.

4. ما هي الاحتياجات المالية والتنظيمية للمشروع؟

* تقدير إجمالي احتياجات رأس المال ووصف المصادر المحتملة لهذا رأس المال.
* تحديد مستوى التمويل اللازم والمقرضين المحتملين.
* وصف المتطلبات القانونية أو الوثائق أو الاتفاقات والتصاريح وعمليات التفتيش.
* شرح المرافق والمعدات اللازمة وما إذا كان سيتم شراؤها أو بنائها أو تأجيرها ، وتقدير التكلفة التي ستكلفها.
* تقدير متطلبات الإدارة والمهارات ، وتكلفة الحصول على الإدارة المناسبة.

**مخطط مكونات دراسة الجدوى**

أولا: الملخص التنفيذي

* ملخص النتائج والتوصيات الهامة

ثانياً: مقدمة - وصف المشروع ومبرره

أ. وصف المشروع

ب. الإعداد العام والحاجة للمشروع

ج. الأعمال المنجزة بالفعل ، والتواريخ ذات الصلة ، والذين شاركوا في المشروع

ثالثاً: خلفية النشاط

معلومات أساسية أساسية عن النشاط الاقتصادي المستهدف

 الظروف الاقتصادية للنشاط الاقتصادي

آثار وجدوى دخول النشاط الاقتصادي

رابعاً: التسويق

إمكانات السوق للسلع أو الخدمات التي يتم التعامل معها

المنتجات المفترض تداولها أو انتاجها (الحالية والمستقبلية) وسماتها

قيود دخول السوق

خطة التسويق (الاستراتيجيات الواجب اتباعها ، ملخص الإجراءات الرئيسية)

التقييم العام لوضع و خطة التسويق

خامسا: الخصائص التشغيلية والتقنية

توفير العمالة ونوعيتها (بما في ذلك الإدارة)

توفير المدخلات الرئيسية اللازمة للعمليات

الخصائص والمواصفات الفنية للمنشآت والمعدات المطلوبة

تقييم القدرة والكفاءة التشغيلية المحتملة

اعتبارات الموقع (إذا لم يكن قد تم اختياره بالفعل) وتقييم (إذا تم اختيار واحد)

سادساً: البيانات المالية (بيانات أولية)

الإيرادات المتوقعة وتكاليف التشغيل وصافي الدخل

متطلبات رأس المال ، ومصادر الأسهم المحتملة والمحتملة ، وجدول التراكم ، وجدول الاستثمار

(المصنع ، المعدات ، الموارد البشرية ، إلخ.)

بيان التدفق النقدي

الإيرادات والميزانية العمومية والمصادر واستخدامات البيانات المالية

خطة تجميع الأسهم وتحليل النسبة المالية

موجز عن الخطة المالية (وصف للطريقة التي يتناسب بها كل ذلك معًا)

سابعاً: ملخص وتوصيات

موجز تلخيص للنتائج الرئيسية

التوصيات والتعليقات الختامية

الجدول الزمني للتنمية (الخطوات الرئيسية المتبقية والمواعيد المرافقة للعمل)

ثامناً: الملحق

الملاحق (جداول بيانات إضافية)

معلومات تكميلية هامة

الملاحظات ، أوراق الاعتماد والمراجع