محاضرات مقياس المقاولاتية سنة ثالثة ليسانس انجليزية

2026/2025

ملخص محاضرة 6 — دراسة الجدوى (السوقية والفنية)

بعد بناء نموذج الأعمال، نحتاج إلى اختبار فرضيات المشروع على أرض الواقع: هل يوجد سوق حقيقي له؟ وهل يمكن تنفيذه فعليًا؟ هنا تأتي دراسة الجدوى التي تساعد على تقليل المخاطر واتخاذ قرار أكثر عقلانية قبل الانتقال إلى التنفيذ.

معنى دراسة الجدوى

دراسة الجدوى هي تحليل مسبق للمشروع قبل تنفيذه، يهدف إلى معرفة مدى قابليته للتطبيق. فهي لا تكتفي بوصف الفكرة، بل تختبر هل يمكن تحويلها إلى مشروع قابل للعمل من الناحية السوقية والفنية والتقنية والمالية.

ولا تخص دراسة الجدوى المشاريع الصناعية فقط، بل تشمل المشاريع الإنتاجية والخدمية والتقنية والمؤسسات الناشئة والمشاريع الصغيرة والمصغرة. والاختلاف لا يكون في وجود دراسة الجدوى، بل في مضمونها حسب طبيعة كل مشروع.

العلاقة بين نموذج الأعمال ودراسة الجدوى

نموذج الأعمال يضع منطق المشروع وفرضياته: كيف يخلق القيمة؟ وكيف يقدمها؟ وكيف يحقق الإيرادات؟ أما دراسة الجدوى فتختبر هذه الفرضيات في الواقع. بعبارة أبسط، نموذج الأعمال يشرح كيف نتصور عمل المشروع، بينما دراسة الجدوى تختبر هل هذا التصور قابل للتطبيق أم يحتاج إلى تعديل.

أنواع دراسة الجدوى ومحاورها

يمكن التمييز بين نوعين: الدراسة الأولية التي تقدم تقديرًا سريعًا ومبدئيًا للمشروع وتساعد على اختبار الفكرة في بدايتها، والدراسة التفصيلية الأعمق والأكثر دقة التي تُعتمد عليها قرارات التنفيذ أو طلب التمويل.

وتشمل دراسة الجدوى عادة ثلاثة محاور جوهرية: الدراسة السوقية، والدراسة الفنية والتقنية، والدراسة المالية. كما قد تشمل محاور مساندة كالجوانب القانونية والتنظيمية وإدارة المخاطر.

الدراسة السوقية

تجيب الدراسة السوقية عن سؤال أساسي: هل يوجد سوق حقيقي لهذا المشروع؟ فهي تساعد على معرفة الزبائن المحتملين وحاجاتهم وحجم الطلب والمنافسين والأسعار وقنوات التسويق والظروف الخارجية التي قد تؤثر في نجاح المشروع.

تحديد الفئة المستهدفة وحاجات الزبائن

تبدأ الدراسة السوقية بتحديد من هو الزبون المستهدف وما خصائصه وما حاجاته الفعلية. لا يكفي أن يعتقد صاحب المشروع أن فكرته جيدة، بل يجب أن يعرف ما المشكلة التي يعاني منها الزبون، وما المنفعة التي يبحث عنها، ولماذا قد يختار هذا المشروع دون غيره.

تحليل الطلب في السوق

يقصد بتحليل الطلب معرفة عدد الزبائن المحتملين ودرجة حاجتهم إلى المنتج أو الخدمة وقدرتهم واستعدادهم للدفع. كما يهتم هذا التحليل باتجاه الطلب مستقبلًا: هل هو في ارتفاع أم مستقر أم في تراجع؟ وهذا يساعد على معرفة هل المشروع يستند إلى حاجة حقيقية أم إلى توقع غير مؤكد.

تحليل العرض والمنافسين

لا يكفي وجود طلب في السوق، لأن هناك في الغالب مشاريع أخرى تقدم منتجات أو خدمات مشابهة. لذلك يجب دراسة المنافسين: من هم؟ وماذا يقدمون؟ وما هي أسعارهم؟ وما نقاط قوتهم وضعفهم؟ وما الفجوة التي يمكن أن يستغلها المشروع الجديد؟

ويساعد هذا التحليل على تحديد موقع المشروع داخل السوق وبناء ميزة تميزه عن الموجود، بدل أن يكون مجرد نسخة مكررة من عروض أخرى.

دراسة الأسعار وقنوات التسويق

تشمل الدراسة السوقية أيضًا فهم السعر المناسب للمنتج أو الخدمة، بحيث يكون مقبولًا لدى الزبون ومناسبًا لتكاليف المشروع. كما تشمل تحديد قنوات التسويق والوصول إلى الزبائن، مثل البيع المباشر أو المحلات أو المنصات الرقمية أو وسائل التواصل. وهذا العنصر يساعد على ربط الطلب الحقيقي بطريقة عملية للوصول إلى السوق.

تحليل SWOT في الدراسة السوقية

يساعد تحليل SWOT على تلخيص وضع المشروع من الداخل والخارج. فنقاط القوة والضعف ترتبط بما يملكه المشروع من قدرات أو نقائص داخلية، أما الفرص والتهديدات فترتبط بالسوق والبيئة الخارجية. ويفيد هذا التحليل في فهم موقع المشروع قبل الانتقال إلى التنفيذ، لأنه يوضح ما يمكن الاعتماد عليه وما يجب الحذر منه.

تحليل البيئة الكلية للمشروع

لا يعمل المشروع داخل السوق فقط، بل يتأثر بعوامل خارجية أوسع، كالعوامل الاجتماعية والاقتصادية والقانونية والتنظيمية والتكنولوجية. وقد تخلق هذه العوامل فرصًا جديدة، أو تفرض تهديدات على المشروع، أو تؤثر في الطلب والأسعار وطريقة الوصول إلى الزبائن. لذلك يجب الانتباه إليها عند تقييم السوق.

اختلاف الدراسة السوقية حسب نوع المشروع

في **المشروع الإنتاجي أو التجاري** نركز على الطلب والأسعار وقنوات البيع والمنافسين. وفي **المشروع الخدمي** نركز على جودة الخدمة وحاجة الزبون ورضاه وتكرار الطلب. أما في **المشروع التقني أو المؤسسة الناشئة** فنركز على المستخدم المستهدف والمشكلة التي يعالجها التطبيق أو المنصة، واستعداد المستخدم للتجربة أو الدفع، والبدائل الرقمية الموجودة في السوق.

ماذا نستنتج من الدراسة السوقية؟

تساعد الدراسة السوقية على معرفة هل يوجد طلب حقيقي، ومن هم الزبائن وما حاجاتهم، ومن هم المنافسون، وهل السوق قادر على استيعاب المشروع. وإذا كانت النتيجة إيجابية، ننتقل إلى السؤال الثاني: هل يمكن تنفيذ المشروع عمليًا؟ وهنا تبدأ الدراسة الفنية والتقنية.

الدراسة الفنية والتقنية

تجيب الدراسة الفنية والتقنية عن سؤال: هل يمكن تنفيذ المشروع فعليًا؟ وتهتم بشروط التشغيل وحجم المشروع وموقعه أو بيئة تشغيله والموارد المطلوبة والتجهيزات والتكنولوجيا والتنظيم الداخلي. وهي تنقلنا من سؤال السوق إلى سؤال التنفيذ، أي من معرفة وجود الطلب إلى معرفة قدرة المشروع على تلبية هذا الطلب عمليًا.

الدراسة الفنية حسب نوع المشروع

في **المشروع الإنتاجي** نركز على الآلات والمواد الأولية والطاقة الإنتاجية والموقع الصناعي أو التجاري. وفي **المشروع الخدمي** نركز على طريقة تقديم الخدمة وعدد العاملين وكفاءاتهم والقدرة التشغيلية. أما في **المشروع التقني أو المؤسسة الناشئة** فنركز على التطبيق أو المنصة والبرمجة والتطوير والاستضافة والصيانة وأمن المعلومات وفريق العمل التقني.

حجم المشروع والطاقة الإنتاجية أو التشغيلية

يقصد بحجم المشروع مستوى النشاط المتوقع، أي كمية الإنتاج أو حجم الخدمة التي يمكن تقديمها. أما الطاقة الإنتاجية أو التشغيلية فهي القدرة القصوى للمشروع على الإنتاج أو تقديم الخدمة. ويجب أن يكون حجم المشروع منسجمًا مع حجم الطلب والموارد المتاحة وإمكانات التمويل، لأن الحجم الكبير جدًا قد يسبب تكاليف وضغطًا غير مبرر، والحجم الصغير جدًا قد يمنع المشروع من تحقيق عائد كافٍ.

اختيار موقع المشروع أو بيئة التشغيل

اختيار الموقع عنصر مهم في الدراسة الفنية. ففي المشروع التقليدي قد يتأثر الموقع بالقرب من السوق والموردين وتكاليف النقل وسهولة الوصول. أما في المشروع التقني فقد تصبح بيئة التشغيل الرقمية أهم من الموقع المادي، مثل جودة البنية الرقمية وسهولة وصول المستخدمين وتوفر فريق العمل وخدمات الاستضافة والدعم التقني.

التجهيزات والتكنولوجيا والموارد البشرية

تحدد الدراسة الفنية التجهيزات والوسائل المطلوبة كالآلات والمعدات والأدوات أو الوسائل التقنية، كما تحدد نوع التكنولوجيا المستخدمة ومدى ملاءمتها لطبيعة المشروع. وتحدد أيضًا الموارد البشرية المطلوبة من حيث عدد العاملين ونوع الكفاءات وتوزيع المهام. فنجاح المشروع لا يعتمد فقط على وجود سوق، بل يحتاج إلى موارد وقدرات تسمح بتنفيذه بكفاءة.

الخلاصة

دراسة الجدوى تساعد على اختبار المشروع قبل تنفيذه. تبدأ بالدراسة السوقية لمعرفة هل يوجد طلب حقيقي ومن هم الزبائن والمنافسون وما العوامل الخارجية المؤثرة، ثم تنتقل إلى الدراسة الفنية والتقنية لمعرفة هل يمكن تنفيذ المشروع عمليًا وما حجمه وموقعه وموارده وتجهيزاته المناسبة. وبهذا تُعدّ دراسة الجدوى خطوة أساسية لتقليل المخاطر وتصحيح الفكرة أو نموذج الأعمال قبل الانتقال إلى التنفيذ أو الدراسة المالية.