إجابات أسئلة الدرس

السؤال الأول:

ما أهمية إجراء دراسة جدوى للمشروع؟

إن دراسة الجدوى الاقتصادية تعكس الصورة الحقيقية للمشروع قبل تنفيذه على أرض الواقع، كما أنها تجيب عن السؤال الأهم لصاحب المشروع، وهو: هل المشروع مجدٍ للاستثمار أم لا؟، وذلك عن طريق:

- استقصاء الحاجة إلى نشاط المشروع (إمكانية إقامة المشروع من الناحية التسويقية).
- تعرف إمكانية إقامة المشروع من الناحية الفنية.
- تعرف إمكانية إقامة المشروع من الناحية المالية.
- المحافظة على الموارد، خاصة المالية، وعدم إنفاقها قبل التثبت من نجاح المشروع نظريًّا.
- التحقق من إمكانية استمرار نجاح المشروع مستقبلاً.

السؤال الثاني:

تعتمد الدراسة التسويقية على دراسة عنصرين مهمين، وضّحهما.

الزبائن (المستهلكون): هم المجموعة المستهدفة بالمنتج الذي يقدمه المشروع، ولا بُدّ للمشروع من معرفة عددهم، وخصائهم؛ تمهيداً لتحديد مواصفات السلعة، وسعرها، وأماكن بيعها.

المنافسون: هم الذي يتداولون منتج المشروع نفسه في السوق؛ سواء أكان بالاسم التجاري نفسه (الماركة)، أم بأسماء تجارية أخرى. إن معرفة هؤلاء المنافسين، وأماكن وجودهم، ومدى انتشار سلعهم في السوق، والأسعار التي يعرضون بها سلعهم، ستسهم – حتماً – في تحديد سعر منتج المشروع، ومواصفاته على نحو يميزه من غيره.

السؤال الثالث:

قارن بين التكاليف الرأسمالية والتشغيلية من حيث: زمن دفعها، والبنود التي تدفع لتسديدها.

بند المقارنة	التكاليف الرأسمالية	التكاليف التشغيلية
– زمن الدفع.	– منذ بدء التفكير في المشروع وحتى إعداده وتجهيزه لبدء العمل.	– بعد إقامة المشروع وتشغيله؛ أيّ بعد بدء العمل.
– البنود التي تغطيها.	– جميع ما يتم شراؤه أو دفعه كي يكون المشروع جاهزًا للعمل، من مثل: الأرض، وإعداد الموقع، والمبنى، والأشغال الإنشائية، والآلات والمعدات، والأدوات، وتكلفة دراسات المشروع، وتدريب العاملين، وصاحب المشروع، وإعلانات المشروع قبل التشغيل، ورسوم تسجيل المشروع، وغيرها.	– جميع ما يتم شراؤه أو دفعه كي يستمر المشروع في عمله، وهي نوعان: ثابتة، ومتغيّرة، كما تختلف من مشروع إلى آخر؛ فما يُعَدّ تكلفة ثابتة في مشروع ما قد يكون تكلفة متغيّرة في مشروع آخر. ومن الأمثلة على التكاليف الثابتة: إيجار المحل، ورواتب بعض العاملين. ومن الأمثلة على التكاليف المتغيّرة: تكلفة المواد الخام، وتكلفة الكهرباء، والمياه، وغيرها.

السؤال الرابع:

هل تعتقد أنّ هناك حدّاً أدنى للكميّة التي يجب أن يبيعها المشروع كي لا يخسر؟ برّر إجابتك. برأيك، ما هذا الحدّ؟

يوجد حدّ أدنى للكمية التي يجب أن يبيعها المشروع خلال مدة زمنية معينة، وإلا فإنه سيعد خاسراً خلال تلك المدة، ويمكن تحديد هذه الكمية بحساب تكلفة الكمية المنتجة خلال المدة الزمنية نفسها. وبمعنى آخر، فإن الحدّ الأدنى الذي يلزم للمشروع بيعه من السلعة، هو نقطة التعادل؛ وهي الكمية التي تكون عندها العائدات الناتجة من بيع كمية معينة من السلعة المنتجة مساوية لتكاليفها الكلية؛ أي مستوى المبيعات الذي لا ربح فيه ولا خسارة، وأي مشروع يرغب في تحقيق أرباح ومكاسب يجب أن يتخطى تلك النقطة؛ أي يجب أن يبيع أكثر من الكمية التي حددتها نقطة التعادل لدى احتسابها.