



خطوات تحليل الفرص الاستثمارية ودراسات الجدوى القانونية

إن عملية البحث عن الفرص الاستثمارية تقوم على عدة مراحل، فهي تبدأ بكيفية تحديد تلك الفرص والقيام بتصنيفها وفقا لعدة أولويات واعتبارات، ثم تقوم بدراسة المشروع دراسة تمهيدية في الأول، ثم بعدها تقوم بدراسة تفصيلية للفرصة من كافة النواحي التسويقية، المالية.....

أولاً// تحديد الفرص الاستثمارية وتصنيفها

إن اكتشاف الفرص الاستثمارية أو البحث عنها تعتبر نقطة البداية في عملية تحليل المشروع الاستثماري. ففي بعض الأحيان نجد أن الفرص الاستثمارية تكون عبارة عن زيادة نوع جديد من السلع إلى السلع الحالية المتوفرة في السوق، أو عبارة عن تطوير السلع الحالية , فلضمان استمرارية المشروع، بعد تنفيذه، ومدى قدرته على مواجهة المنافسة التي تتميز بها الأسواق التي سيدخلها، فلا بد من توفر بعض المعايير في السلعة المقترحة وهي:

- أن تخدم السلعة حاجات غير مخدومة حالياً، نتيجة عدم استطاعة أي مستثمر أن ينتج سلعا تخدم هذه الحاجة، أو نتيجة عدم اكتشاف هذه الحاجة بعد.
- أن يكون السوق الذي تستخدمه هذه السلعة يتميز بوجود فائض في الطلب، أي أن الطلب في هذه السوق أكبر من العرض أو أن تكون هذه الحاجة غير مخدومة بالكفاءة المنتظرة من طرف العملاء.
- قدرة هذه السلعة على المنافسة وذلك سواء بزيادة الجودة في السلعة المقدمة، أو من خلال تغيير تصميمها بما يجعلها مختلفة ومميزة عن السلع الأخرى الموفرة في السوق، أو بتخفيض سعرها مقارنة بأسعار السلع الأخرى.

وعلى ضوء هذه المعطيات، فإننا نجد مدخلين للتوصل إلى الفرص الاستثمارية و هي:

- **اكتشاف سلعة جديدة، ثم تحديد الحاجة التي تشبعها.**



المحاضرة ((الثالثة))

- اكتشاف الحاجة، ثم تحديد السلع التي تشبّعها.

1. البحث عن الحاجة التي تشبّع السلعة :

في بعض الأحيان يمكن أن تكون السلعة متوفرة ولكن بكفاءة منخفضة وبتكلفة مرتفعة , وللتوصل إلى الحاجات فلا بد من دراسة مجموعة من البيانات والمعلومات، والتي يمكن حصرها فيما يلي:

- دراسة الصناعات المتوفرة حالياً في السوق، والتي يمكن أن تبين بعض الحاجات التي لا يتم إشباعها أو ظهور عدم خدمة هذه الحاجة بكفاءة.

- دراسة البيانات الديمغرافية للسكان وذلك من حيث التركيب العمري والنوعي، بالإضافة إلى وظائفهم ومناطق توزيعهم الجغرافي، هذا ما يساعدنا على التنبؤ بالسلع والخدمات التي يحتاجها السوق، فمثلاً نجد أن الدراسة الديمغرافية تبين أن ميول السكان تتجه نحو قضاء أوقات فراغهم في التنزه، ذلك ما يولد الحاجة إلى توفير المركبات السياحية وأماكن التسلية والترفيه.

- بالإضافة إلى ضرورة دراسة البيئة الاجتماعية والسياسية والاقتصادية، بحيث أن التغيير الذي يحدث في قوانين وتشريعات الحكومة من قانون الضرائب والتعريفات الجمركية، يؤدي إلى التأثير في حجم ونوعية الاستثمارات، وبالتالي تغيير الطلب على السلع والخدمات.

- إمكانية الترابط مع المؤسسات الأخرى سواء كانت محلية أو دولية والمقصود به، إمكانية تبادل الخبرات والاستشارات مع هيئات التنمية المحلية والدولية.

2. البحث عن السلعة ثم تحديد الحاجة التي تشبّعها:

للتوصل إلى السلعة لابد من دراسة بعض البيانات والمعلومات , والتي يمكن ادراجها في الآتي :



المحاضرة ((الثالثة))

- دراسة الخامات والموارد المحلية، و مدى استغلالها واحتمالات استخدام التكنولوجيا الحديثة في إخراج سلع من هذه الموارد الطبيعية، ويتم تشكيلها وفقا للتكنولوجيا المتوفرة، فنتائج هذه الدراسات نجدها متوفرة عند وزارة الطاقة و المناجم .
- الوصول إلى السلع الجديدة، وذلك باستعمال المهارات المحلية، عوض التوجه باستمرار إلى الاستيراد من الخارج، هذا ما يوفر للبلد العملة الصعبة ومناصب شغل بغية امتصاص و التقليل من نسب البطالة المرتفعة و المخيفة.
- متابعة المعارض التجارية والصناعية، بهدف اكتشاف أفكار جديدة حول السلع، فالإنترنت مثلا حولت العالم إلى قرية صغيرة و سهلت عملية الحصول على المعلومات، بالإضافة إلى الأفكار الناتجة عن الأبحاث المتواصلة في المجال العلمي.
- فالمستثمر يمكن أن يصادف عدة فرص استثمارية، لا يمكن قبولها كلها، لذا فلا بد عليه أن يقوم باستبعاد الفرص التي لا تتناسب معه وذلك إذا وقف في طريقها أحد من المعوقات التالية:
- **عدم توافق تلك الفرص الاستثمارية مع قوانين الحكومة،** كالقيود التي تضعها بعض دول الخليج على المشروعات التي تستهلك كميات كبيرة من المياه.
- وعدم توافق هذه الفرص مع سياسات الدولة المالية والنقدية، كالقيود التي تضعها الدولة المالية والنقدية كالقيود التي تضعها الدولة على تحويل الأموال الصعبة.
- **القيود المالية المعرّقة لتلك الفرص الاستثمارية والتي يمكن حصرها في:**
- عدم توفر عوامل الإنتاج المطلوبة واللازمة للعملية الاستثمارية أو توفرها ولكن بتكاليف كبيرة ومرتفعة لا تساعد على الاستثمار.
- صعوبة إمكانية تمويل المشروع برؤوس الأموال اللازمة للاستثمار.
- صعوبة تسويق المنتجات حاليا ومستقبليا، لاحتياج المشروع إلى قنوات توزيع مكثفة، لا يستطيع المستثمر توفيرها.



ثانيا//دراسة الجدوى التمهيدية و الجدوى التفصيلية

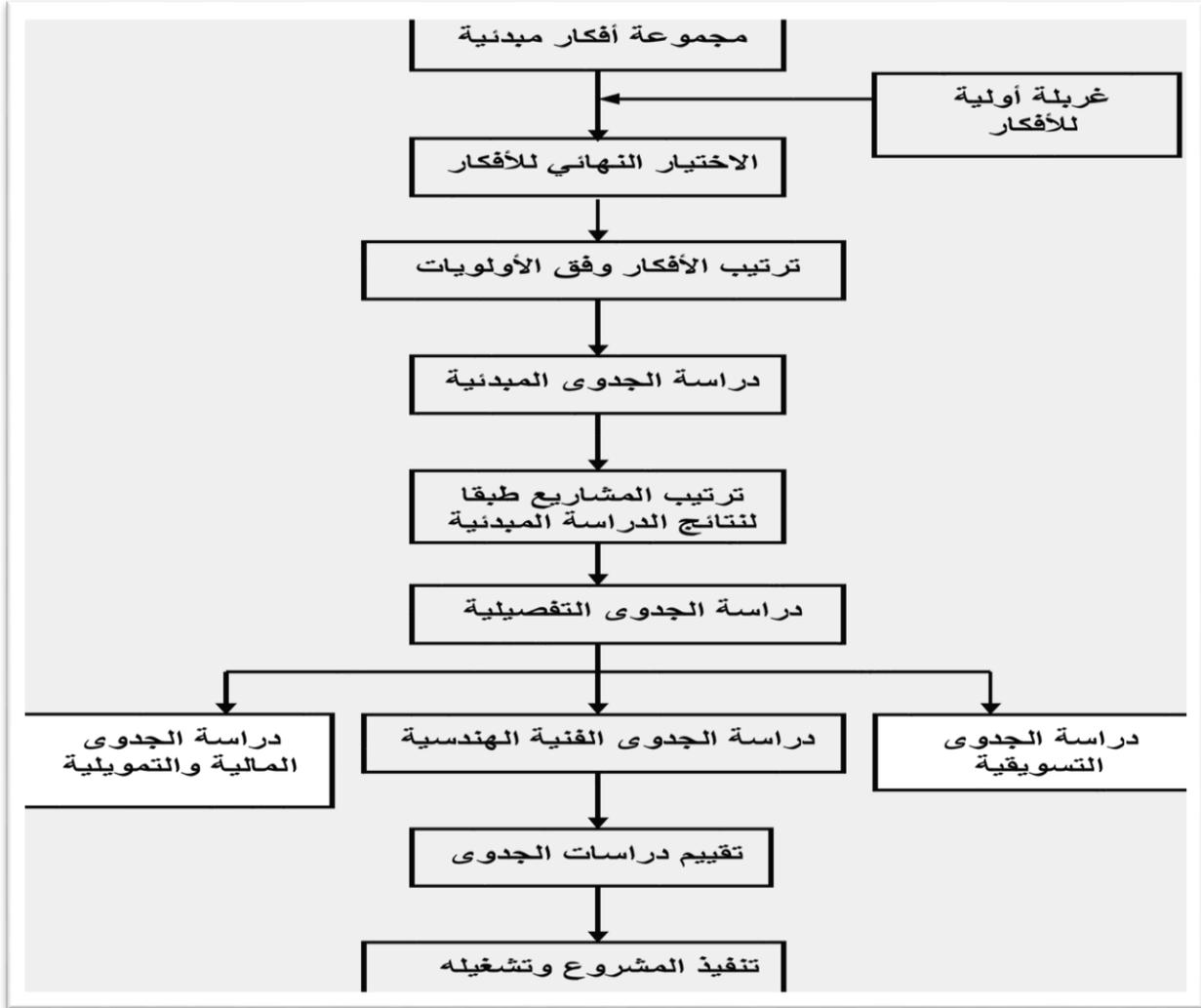
بعد التوصل إلى فكرة مشروع معين، تجرى دراسة جدوى مبدئية أو تمهيدية والتي قد يقوم بها المستثمر بنفسه، أو قد توكل إلى مكاتب لدراسات المتخصصة والتي لديها الخبرة الكافية في هذا المجال، فالمعلومات التي تنتجها دراسة الجدوى التمهيدية أو المبدئية إلى توضيحها هي:

- مدى الحاجة إلى منتجات المشروع وذلك ما يتطلب وصف السوق، أي القيام بعملية تقدير الاستهلاك الحالي واتجاهاته والأسعار السائدة في السوق، إضافة إلى تحديد أذواق المستهلكين.
 - مدى توافر عوامل الإنتاج الأساسية وهذا ما يتطلب دراسة للخامات التي سيحتاجها المشروع وذلك من حيث مدى توافرها باستمرار ومدى جودتها بالإضافة إلى العمالة التي سيعتمد عليها المشروع، وذلك من حيث كفاءتها ومستوى الأجور.
 - تقدير حجم الاستثمار المطلوب وتكلفة التشغيل.
 - تقدير الأرباح الصافية المتوقعة من المشروع.
 - إعداد ملخص عن المشاكل التي يمكن أن يتعرض لها المشروع وأنواع المخاطر التي يمكن أن يواجهها المشروع.
 - تقدير تكاليف الدراسة التفصيلية للمشروع .
- *أما دراسة الجدوى التفصيلية** فيقصد بها دراسة المشروع الاستثماري من جميع النواحي الفنية والتسويقية المالية والتي يتم على أساسها اتخاذ قرار تنفيذ المشروع.

وتتم دراسة الجدوى عادة من قبل مكاتب استشارية متخصصة أو من قبل موردي الآلات و المعدات الذين لديهم الخبرة الكافية ومنه فالنواحي التي تنطبق لها دراسة الجدوى التفصيلية هي: ***القانونية: *التسويقية: *الفنية:** لذا فإن مراحل تنفيذ المشروع الاستثماري يمكن التعبير عنه بالشكل التالي:



مراحل تنفيذ المشروع الاستثماري



دراسة الجدوى القانونية للمشروع الاستثماري

تمهيد: تعبر دراسة الجدوى القانونية عن تلك التحليلات والاستنتاجات والتقديرات التي يقوم بها الخبراء المتخصصون في مجال قوانين وتشريعات الاستثمار، لتحديد الشكل القانوني للمشروع الاستثماري؛ ومن هنا نجد أن الجدوى القانونية تهدف إلى بحث قوانين الاستثمار



المحاضرة ((الثالثة))

التمثلة في التشريع المالي والضريبي وتشريعات العمل والأجور والمرتببات والتأمينات الاجتماعية وغيرها من القوانين التي تؤثر على أداء المشروعات الاستثمارية؛ ومن هنا يعتبر التعرف على هذه القوانين والتشريعات من الأمور الهامة في دراسة الجدوى القانونية .

أولاً// الأشكال القانونية للمشروعات الاستثمارية:

تقسم المشروعات حسب المعيار القانوني إلى الأشكال التالية:

1. المشروعات الفردية

وهو أبسط الأشكال القانونية حيث يصعب التفرقة بين المشروع وصاحبه فهو مديره غالباً والذي يرسم سياسته و يتحمل مسؤولياته وتكون أملاكه ضامنة لتعهداته التجارية ويتميز هذا النوع من المشروعات بحرية صاحبة التامة في الإدارة والتصرف في الأموال وانجاز الأعمال ويقابل ذلك عيب يتمثل في انه مسئول مسؤولية كاملة أيضا عن تحمل مخاطر المشروع أو ضياع أمواله ، وعموما تعتبر المشروعات صغيرة الحجم ويتناسب أنشطة معينة .

2. مشروعات الاشخاص

حيث يوجد نوعين من المشروعات تأخذ شكل شركات أشخاص وهما:

- **1. شركات التضامن:** حيث يتضامن الشركاء في إدارة الشركة وفي الوفاء بكل ديونها وتعهداتها، وبذلك فان لاختيار الشركاء اثر كبير علي نجاح المشروع فمسؤوليتهم غير محدودة وتعتمد تلك المشروعات على حسن سمعة الشركاء في السوق ومقدار ممتلكاتهم الشخصية لاكتساب ثقة الجمهور المتعاملين .ومن أهم مزايا هذا النوع من المشروعات الاستثمارية المسؤولية التي تقع علي عاتق الشركاء التي تعتبر بمثابة أهم دافع لهم علي مضاعفة جهودهم و القيام بواجباتهم، وأيضا اتحادهم حيث يوجد مرونة في العمل



المحاضرة ((الثالثة))

وسهولة الإجراءات ومسؤوليتهم المطلقة تساعد علي مساعدة المشروع في الحصول علي ما يحتاجه من أموال ،ومن أهم عيوبها أن مجرد انحراف أي شريك من الشركاء عن الخطة الموضوعية يؤدي إلى وجود خطر علي المشروع, بالإضافة إلي أن توسع المشروع قد يحتاج لرؤوس أموال غالبا ما يعجز الشركاء عن امداد المشروع بها مما يضطرهم للاستعانة بآخرين قد يكونوا اقل سمعة ، بالإضافة إلى أن كيان المشروع مهددا دائما بوفاة احد الشركاء أو إفلاسه.

- **ب. شركات التوصية البسيطة :** وهذا النوع من الشركات يجمع بين نوعين من الشركاء الأول ضامن متضامن لديون المشروع وتعهداته ،**والثاني** يشترك برأس ماله ومسؤوليته محدودة بمقدار ما يدفعه من حصة في أموال المشروع ولا يلتزم بالوفاء بتعهدات المشروع من أمواله الخاصة لذلك فان الشريك المتضامن هو الذي يقوم بالإدارة **و من مزايا هذه المشروعات :**

✚ بساطة الإجراءات وسهولة التكوين مثل شركات التضامن والمنشآت الفردية.

✚ الشركاء الموصين يكون هدفهم استثمار أموالهم في الشركة ولا يمكنهم تحمّل المسؤولية والأخطار، إلا بالأموال التي قدموها للشركة، حيث أنهم يقدمون قدر كبير من المال للشركة.

✚ الإدارة المرنة، شركة التوصية تمتلك المرونة في عملية الإدارة؛ لأن الشركاء المتضامنون في يعملون فيها دون تفويض رسمي وهذا يحقق السرعة في العمل وإنجاز المهام.

✚ كلما زاد عدد الأشخاص المشاركين في الشركة، كلما كبر رأس المال. وبالتالي سوف يزيد نسبة الحصول على ائتمان أكبر وهذه ميزة تميزها عن المنشآت الفردية.

✚ تشاور الشركاء المتضامين فيما بينهم لاتخاذ القرارات يحقق لهم فرص أكبر لنجاح القرار وتطور الشركة.

✚ يوجد دافع شخصي للعمل لدى الشركاء ولو أنّ الدافعية في شركة التضامن تكون أعلى.



-ومن عيوب شركة التوصية البسيطة:

✚ اعتماد الشريك الموصي على الثقة بينه وبين الشركاء، خاصة الشركاء المتضامنين الذين يقومون بإدارة الشركة. وقد يكون هذا أحد أسباب الاحتيال وهذا يوقع الضرر بكل الشركاء الموصين.

✚ إذا كان الشريك المتضامن صاحب رأس مال صغير في الشركة، قد يجازف في عملية اتخاذ القرارات ويخوض المغامرة وهذا قد يلحق الضرر بالشركاء الموصين.

✚ الشريك الموصي عند انسحابه من الشركة يجب أن يأخذ الموافقة من الشركاء المتضامنين.

3.المشروعات المساهمة: وهو نوع من الشركات الذي يصلح عادة لتكوين المشروعات الكبيرة الحجم ذات حجم أعمال علي درجة هائلة من الاتساع مما يتطلب دعوة اكبر عدد ممكن من المساهمين للاشتراك في عملية التمويل تصل إلي ملايين ومليارات في بعض الأحيان، ويقوم علي إدارة هذه المشروعات مجلس إدارة ينتخبه المساهمين لمدة معتبرة وبالتالي لا يحق للمساهمين حق التداخل في الإدارة وتطرح أسهم هذه الشركات للاكتتاب العام وتعتبر هذه الشركات أفضل أنواع المشروعات في مجال أحداث المزيد من التنمية وتوزيع الدخل .

وقد تنشأ الشركات المساهمة بين مستثمرين من أبناء البلد وبعض المستثمرين الأجانب الذين يريدون الحصول علي مزايا تسهيل الإجراءات وإمكانية الافتراض أو توفير التمويل اللازم من مصادر نابعة من الدول المضيفة للاستثمار وذلك بالإضافة إلى الرغبة في تجنب المخاطر التي تنشأ في حالت التأميم أو المصادرة للأموال الأجنبية .وفي مثل هذه الشركات المساهمة المشتركة يجب إعداد دراسة لجدوى المشاركة مع الغير وبيان إمكانية تحقيق المنافع المتبادلة والاتفاق علي أهداف موحدة في كل من الأجل القصير والأجل الطويل، وإذا للشركات المساهمة مزايا كبيرة في إنها تستطيع تجميع أموال كبيرة للاستثمار إلا أن الأمر لا



المحاضرة ((الثالثة))

يخل من بعض القيود مثل تدخل المساهمين من خلال الجمعية العامة في أعمال الإدارة و المراجعة والرقابة ولوان ذلك من جانب آخر هو احد المزايا التي تكفل تحقيق الكفاءة الاقتصادية لهذه الشركات.

4.المشروعات المختلطة: وهي تلك التي تجمع بين شركات الأشخاص وشركات الأموال حيث يوجد نوعين وهما:

• **ا. الشركات ذات المسؤولية المحدودة:** وهي تلك الشركات التي لا يزيد فيها عدد الشركاء عن ٥٠ شريك ولا يقل عن ٢، ولا تمارس هذه الشركات بعض الأنشطة مثل النشاط المصرفي كتلقي الودائع ويكون الشركاء من الأشخاص الطبيعيين وليسوا من الأشخاص الاعتباريين.

• **ب. شركات التوصية بالأسهم:** وهي تشبه شركات التوصية البسيطة غير أن رأس المال فيها يقسم في شكل أسهم صغيرة القيمة ومتساوية وأسهمها لا تطرح عادة للاكتتاب العام وإنما تطرح للاكتتاب بواسطة الأشخاص الذين يكونوا معروفين لدى القائمين بالمشروع. وتضم هذه الشركات بجوار المساهمين شركاء متضامنين وحقوق المساهمين من موصيين ومتضامنين وواجباتهم تشبه تماما حقوق وواجبات الشركاء في شركة التوصية البسيطة، وتدرس كل هذه الأشكال القانونية للبحث عن أفضل شكل قانوني ممكن للمشروع الاستثماري المقترح.

ثانيا//محددات جدوى الشكل القانوني للمشروع الاستثماري

بالإضافة إلى ما سبق تحليله من الأشكال القانونية للمشروعات واهم مزايا وعيوب كل شكل، فان البحث في جدوى الشكل القانوني يستكمل بتناول أهم المحددات التي يمكن علي أساسها اختيار شكل قانوني معين للمشروع والذي يكون من وجه نظر المستثمر أو خبير دراسة الجدوى هو الأنسب والأفضل للمشروع الاستثماري المقترح ومن أهم هذه المحددات ما يلي:



المحاضرة ((الثالثة))

1. **نوع وطبيعة النشاط:** حيث توجد أنواع معينة من الأنشطة الاقتصادية تفرض بطبيعتها شكل معين من أشكال المشروعات القانونية وغالبا ما ينص علي ذلك تحديدا في القوانين كان يشترط القانون أن يتم إنشاء المشروع علي أساس أن يكون شركة مساهمة فقط وفي هذه الحالة لا يوجد اختيار أمام المستثمر لشكل بديل ويصبح هذا المحدد هو العامل المسيطر مثال ذلك في مصر .
 2. **مدى مساهمة الحكومة في راس المال المستثمر :** فإننا نجد في هذه الحالة أن اشتراك الحكومة أو جهة تمثل الحكومة في التمويل أو في رأس المال للمشروع يعني إنشاء مشروع مشترك بين القطاع العام و القطاع الخاص ويسمي المشروع في هذه الحالة **بالمشروع المختلط** وهذا النوع من المشروعات توجد له نصوص قانونية تحدد الشكل القانوني ونسب المساهمة لكل من الحكومة والقطاع الخاص وغالبا المشروع يكون في شكل شركة مساهمة أيضا، أي انه لا يمكن اختيار شكل قانوني آخر خلاف ذلك بسبب الاشتراك مع الحكومة في التمويل .
 3. **حجم الاعمال المرغوب تنفيذها:** فكلما زادت الأعمال كلما تطلب ذلك قدرا كبيرا من التمويل لا يستطيع شخصا واحدا أو عددا من الأشخاص على توفير هذا التمويل المطلوب مما قد يتطلب الاستعانة بالجمهور العام للاكتتاب العام أو المساهمة في التمويل ،وفي هذه الحالة يكون شكل الشركة المساهمة هو المناسب.
- أما في حالة المشروعات الصغيرة فان التمويل اللازم لأنشطته عادة ما يكون محدودا و يمكن في هذه الحالة المفاضلة بين أشكال قانونية مناسبة مثل شركات التوصية البسيطة أو شركات الأشخاص أو شركات المحاصة التي تنشأ لتنفيذ عملية معينة وتنتهي بمجرد انتهاء العملية، إما كانت الأعمال المطلوب تنفيذها متوسطة القيمة فيمكن اختيار شكل شركات التوصية بالأسهم أو غيره ويكون المعيار في كل هذه الحالات هو حجم المشروع وحجم النشاط المطلوب القيام به .



المحاضرة ((الثالثة))

4. احكام القوانين المنظمة للمشروعات : ويعني ذلك دراسة القوانين التي تنظم أعمال المشروعات وتحدد الأشكال القانونية المناسبة وحقوق وواجبات المساهمين في المشروع بحيث تتم الموازنة بين المزايا التي تعود على المستثمر من اختيار شكل معين من الأشكال القوانين عليه والواجبات التي يجب عليه والواجبات التي يجب عليه القيام به، ومثال ذلك القوانين التي تفرض نسب معينة من الضرائب أو القوانين التي تنظم عملية الإفلاس أو التصفية وتحديد مسؤولية كل مساهم عن أعمال المشروع.

فخطاب النوايا intent of letter احد الوثائق القانونية المتبادلة ، وهو يعبر كتابة عن التصورات التي يمكن أن يكون عليها شكل المعاملات أو العلاقات بين المستثمر والغير سواء كان هذا الغير جهة حكومية أو شركة محلية أو مشروع أجنبي أو موردين أو عملاء مرتقبين ويقوم المستثمر بالكتابة إلى الطرف الثاني موضحاً أهم المجالات التي يمكن التعامل فيما بينهما و كيفية التعامل والحقوق والواجبات والالتزامات المتبادلة بين كل طرف وأخر إذا ما تحولت النوايا إلى أفعال في المستقبل ولا يرتب خطاب النوايا أي التزام قانوني للأطراف المتبادلة وكل اتجاه الآخر .

والبروتوكول عبارة عن اتفاق يوقع عليه الأطراف المعنية بالأحرف الأولى بصفة مبدئية ويتضمن أهم مجالات التعاون الفني والإنتاجي والإداري والهيكل التنظيمي المقترح للمشروع ومصادر التمويل المتاحة و غيرها ويترتب على التزامات من حيث المبدأ للأطراف المختلفة لكنه لا يترتب النزاعات القانونية لأحد تجاه الآخر إلا بعد التوقيع على العقود النهائية لتنفيذ ما جاء في البروتوكول المتفق عليه .