



المحاضرة الثالثة

خطوات تحليل الفرص الاستثمارية

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.



المحاضرة ((الثالثة))

- 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.
 - اكتشاف الحاجة، ثم تحديد السلع التي تشبعها.
١. البحث عن الحاجة التي تشبع 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 وفي بعض الأحيان نجد ظهور حاجة فرعية من حاجات أصلية تحتاجها تلك الصناعات.
- 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, فمثلا 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 تغير الطلب على السلع والخدمات.



المحاضرة ((الثالثة))

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

٢. البحث عن السلعة ثم تحديد الحاجة التي تشبّعها:

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

- دراسة الخامات و الموارد 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 و الصناعية، 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:



المحاضرة ((الثالثة))

- 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 المعرقة 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 حالياً ومستقبلياً، لاحتياج المشروع إلى قنوات توزيع مكثفة، لا يستطيع المستثمر توفيرها.

ثانياً//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 تتجه 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.



المحاضرة ((الثالثة))

- 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 تنطرق لها دراسة الجدوى التفصيلية هي:

*** القانونية:**

ونقصد بها مدى توافق المشروع مع قوانين وتشريعات الاستثمار في الدولة المراد الاستثمار فيها.

*** التسويقية:**

و نقصد بها التطرق إلى ظروف العرض والطلب السائدة في السوق ومستويات الأسعار السائدة .



المحاضرة ((الثالثة))

*** الفنية:**

و تقصد بها مدى إمكانية تنفيذ المشروع من ناحية تحديد موقع المشروع، ومدى ملائمة مساحة الأرض لإقامة مباني الإنتاج و التخزين وتسلسل العمليات الإنتاجية و الترتيب الداخلي للألات.

*** المالية:**

و هي عبارة عن ترجمة للدراسة التسويقية و الفنية إلى تقديرات مالية ونقدية وهي تشمل على التكاليف الاستثمارية وتكاليف التشغيل و إيرادات المشروع على مدى عمره الافتراضي، لذا فإن مراحل تنفيذ المشروع الاستثماري يمكن التعبير عنه بالشكل التالي:



مراحل تنفيذ المشروع الاستثماري

