

قسم إدارة المكاتب السياحية والإرشاد السياحي  
قسم الإدارة السياحية  
كلية السياحة  
السنة الرابعة



دراسة الجدوى الاقتصادية للمشروعات السياحية

د. أحمد خضر د. مؤيد شقره أ. محمد زاهر جمعه



FACULTY OF TOURISM كلية السياحة

# ما الذي قمنا بتعلمه خلال الفصل

يتضمن المقرر دراسة الجدوى لمشروع معين ومحدد. كيفية تأسيس وإدارة مشروع ريادي ناجح بدءاً من وضع خطة عمل ودراسة الجدوى الاقتصادية حتى انطلاق المشروع. بالإضافة إلى دراسة السوق والمنافسين والعملاء والعوامل الخارجية المؤثرة والقدرات المتوفرة والممكن تعلمها أو شرائها وتنتهي بالعائد المادي المتوقع.



# أهمية إعداد دراسة الجدوى الاقتصادية



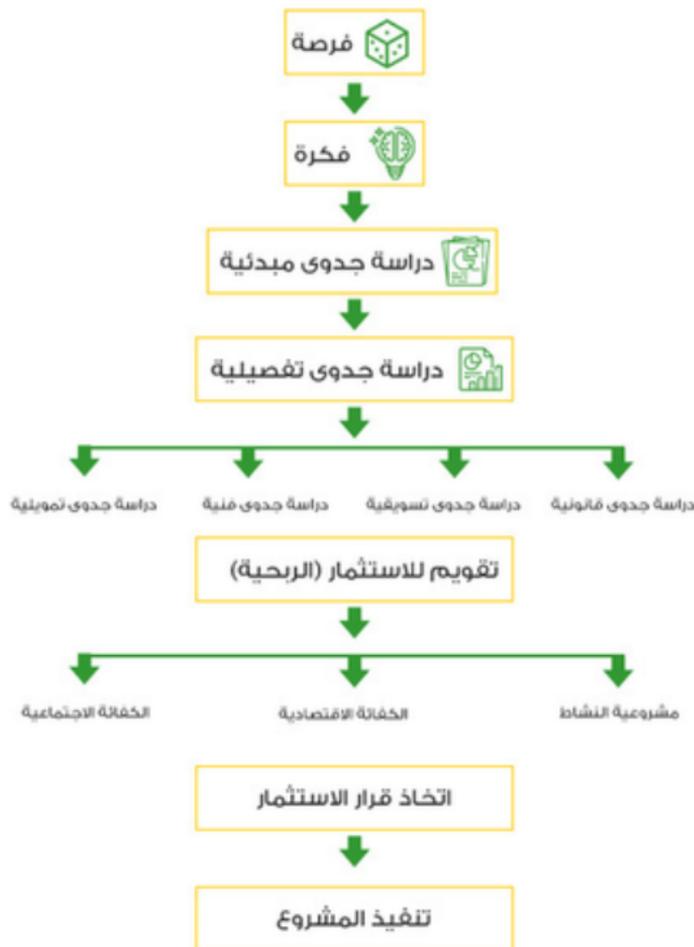
- 01 تقلل من احتمالية فشل المشروع إذا كان القرار الاستثماري سليم.
- 02 تقلل من هدر رأس المال من خلال تحديد التكاليف اللازمة لإقامة المشروع.
- 03 الحصول على التمويل .
- 04 تساعد في المفاضلة بين المشاريع.
- 05 تبين هل المشروع مجدي من عدمة.
- 06 تقدم فكرة المشروع للمستثمرين للاستثمار به.
- 07 تكون خطة طريق توضح كافة المستلزمات لإقامة المشروع.

# متى نحتاج الى اعداد دراسة الجدوى الاقتصادية

- 1 إقامة مشروع جديد
- 2 تغيير في أساليب عمليات الإنتاج
- 3 صيانة مشروع قائم
- 4 توسيع مشروع قائم
- 5 دخول أسواق جديدة
- 6 إضافة خط جديد للإنتاج
- 7 عند إتخاذ أي قرار استثماري
- 8 المفاضلة بين المشاريع
- 9 إدخال منتجات جديدة
- 10 إنشاء فرع جديد أو فروع للمشاريع القائمة
- 11 دمج مع شركة أخرى



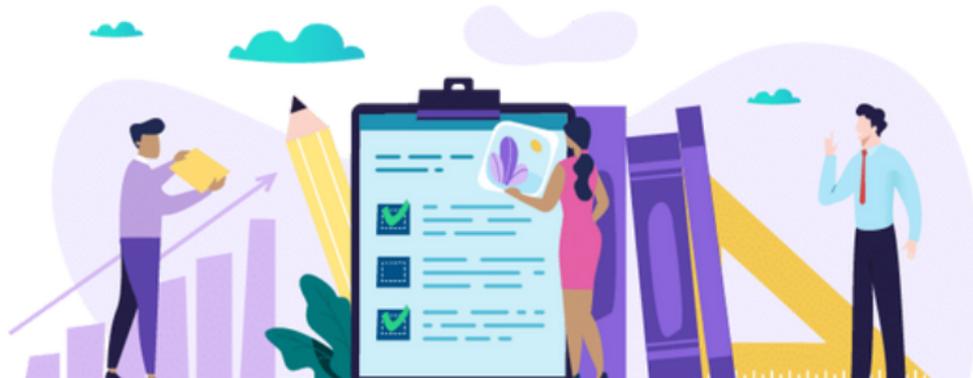
# مراحل دراسة الجدوى الاقتصادية



# دراسة الجدوى المبدئية



هي مجموعة من الدراسات التمهيديّة والمؤشّرات المبدئية التي توضح للمستثمر مدى نجاح أو فشل المشروع قبل الشروع في التفاصيل البيئية والتسويقية والفنية لهذا المشروع، كما أنها تتوقع إلى حد ما تكلفة المال المخصص للمشروع والعائد الإقتصادي المخمن، فتعمل الدراسة المبدئية على جمع وتحليل المعلومات من خلال البحث في الموانع الجوهرية سواء القانونية أو غير القانونية فمن الممكن وجود مناطق معينة ممنوع إقامة مشاريع عليها من خلال قانون حماية البيئة مثلاً، ومدى الحاجة إلى منتجات المشروع وهذا يتطلب معرفة حالة السوق كما يجب معرفة مدى توافر عناصر الإنتاج كالعمالة وهل هناك قيود على إستيراد العمالة أم لا، كما تعمل على التأكد من توافر عوامل الإنتاج الأساسية مثل المياه والطاقة للتأكد من توافرها



## ماهي أهمية الدراسة المبدئية للجدوى الاقتصادية

تصفية واستبعاد المشروعات الاستثمارية البديلة



تجنب تحمل تكاليف باهظة لدراسات الجدوى التفصيلية



مدى موائمة المشروع المقترح للقيم والعادات والتقاليد



مدى التعمق بالدراسات التفصيلية للجدوى



# خطوات الدراسة المبدئية



## 1\_ التعرف على فرص الاستثمار

الوصول للمنتج جديد

دراسة الاحتياج





## المرحلة الأولى

# 2\_ تصفية المشروعات

هل سينجح قيام المشروع الجديد اي مخالفة للنظم والقوانين والقواعد الحكومية والاجتماعية

هل سيعارض المشروع الجديد مع الاهداف والسياسات القومية

هل هنالك اي قيود او احتكارات على عناصر الانتاج

هل لايوجد حاجة ماسة الى منتجات مشروع الاستثمار

هل راس المال المطلوب غير واقعي

هل لايساهم المشروع في حل المشكلات او ملئ الفجوات

هل هنالك منافسة قوية من الشركات المماثلة

هل هنالك عوامل تؤثر على التسويق





## خطوات القيام بدراسة الجدوى المبدئية

- وصف الخصائص الرئيسية للمنتج مع بيان البدائل المتاحة في السوق
- وصف سريع للسوق الحالية والمتوقعة وطبيعة المنافسة فيها
- وصف مختصر للمتغيرات التكنولوجية التي تحدد موقع الإنتاج
- فحص عوامل لتأكد من مدى توافرها
- إعداد تقديرات لتكاليف الاستثمار وتكاليف التشغيل بشكل مبدئي



# الدراسة التسويقية

# لتتعرف على اساسيات الدراسة التسويقية



تتمثل الدراسة التسويقية في التعرف على العوامل المؤثرة في الطلب , وتحديد المصادر المختلفة التي يتم من خلالها الحصول على البيانات التي تعين على الخطوة المحورية في الدراسة التسويقية والتي تتمثل في تقدير الطلب المبيعات على المنتج المزمع إنتاجه في المستقبل .

الدراسة التسويقية للمشروع السياحي هي عملية تحليل وتقييم السوق المستهدفة وتحديد الاحتياجات والرغبات والمتطلبات للعملاء المحتملين, وتحديد الخطط والاستراتيجيات اللازمة لتسويق المنتج السياحي بفعالية وجذب المزيد من السياح والضيوف.

تعد دراسة التسويقية للمشروع السياحي أمرًا حاسمًا لنجاح المشروع, فهي تساعد على تحديد المزايا التنافسية والفرص الجديدة وتقديم خدمات مبتكرة تلبى احتياجات الزبائن بشكل أفضل, كما تساعد في تحديد الأسواق الجديدة والمستقبلية وتطوير استراتيجيات التسويق المناسبة لها.

تساعد دراسة التسويقية في تحديد سعر المنتج السياحي بشكل مناسب وتقديم عروض وخصومات ترويجية تزيد من جاذبية المنتج وتزيد من حجم المبيعات والأرباح. وتساعد أيضًا في تحديد وسائل الترويج المناسبة للمشروع السياحي والتي تصل إلى الجمهور المستهدف بشكل فعال.

# أهمية دراسة الجدوى التسويقية



- تحديد طبيعة السوق من حيث المنافسة الكاملة , المنافسة الاحتكارية , المنافسة الكاملة
- تحديد حجم السوق الكلي على منتجات المشروع , فإذا تبين أن المشروعات القائمة لا توفر كافة احتياجات المستهلكين للخدمة , فإن المشروع الجديد يمكن أن يساهم في سد الفجوة التسويقية والتي تتمثل بالفرق بين الطلب الكلي والعرض الكلي .
- تقدير نصيب المشروع من الطلب الكلي على منتجات المشروع .
- تحديد الشريحة التسويقية فئة المستهلكين التي ستتوجه إليها منتجات المشروع .
- تحديد مواصفات منتجات المشروع القادرة على إشباع الحاجات والرغبات .
- تحديد السياسة السعرية للمشروع وذلك في ضوء دراسة أسعار المنافسين , وتكاليف الإنتاج .
- تحديد الأساليب التي يمكن الاعتماد عليها في ترويج وتوزيع منتجات المشروع . -
- تعد دراسة الجدوى التسويقية الأساس للدراسة الفنية للمشروع أو تحديد الطاقة الإنتاجية للمشروع وما يرتبط بذل من تقدير للتكاليف , كما أن القيام بدراسة الجدوى الفنية المرحلة التالية لدراسة الجدوى التسويقية لا يمكن أن تتم إلا بعد التأكد من وجود سوق أو طلب على المنتج

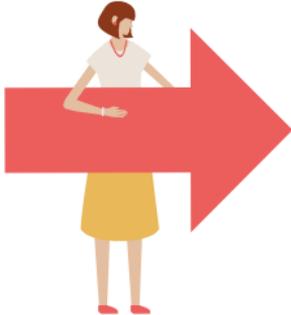


# خطوات دراسة الجدوى التسويقية



تمر دراسة الجدوى التسويقية بالخطوات التالية :

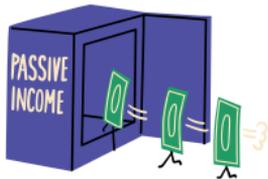
- تحديد العوامل المؤثرة في الطلب والعرض
- جمع البيانات اللازمة لإعداد دراسة الجدوى التسويقية .
- التنبؤ بالطلب على منتجات المشروع
- تحديد الفجوة التسويقية



الخطوة الأولى في دراسة الجدوى التسويقية هي دراسة العوامل المؤثرة في العرض والطلب . ويلاحظ أن هذه العوامل تختلف من مجال إلى آخر ومن سلعة أو خدمة إلى أخرى بل وتختلف الأهمية النسبية لتأثير هذ العوامل من منتج إلى آخر وان كان هنا تعد قاسما مشتركا .



# العوامل المؤثرة في الطلب



## الدخل القومي ونمط توزيعه

انماط توزيع  
الدخل القومي

العدالة في توزيع الدخل  
وزيادة نصيب الفقراء



## نماذج فلسفة الحياة

سلوك الأفراد

سيطرة النزعة الفردية  
في المجتمع

## الأمان الاقتصادي



## المتغير السكاني

زيادة السكان

التركيب العمري للسكان

تزايد معدل المواليد

توزيع السكان بين ريف وحضر

الجنس



# العوامل المؤثرة في الطلب



## هيكل السوق

سوق تنافس تام

سوق احتكار تام



## سعر السلعة

يوجد علاقة عكسية بين  
الطلب على سلعة  
وسعره

الاستهلاك المظهري

ارتفاع أو انخفاض السعر

السلع الأدنى منزلة



## أسعار السلع البديلة والمكملة

السلعة البديلة

السلعة المكملة



# العوامل المؤثرة في الطلب



درجة تدخل الدولة في  
النشاط الاقتصادي

الضرائب

الأعانة



النظرة إلى المستقبل

متفائل بشأن المستقبل

قلق بشأن المستقبل

نظرة الجمهور

*New*

التجديد والموضة  
وأوقات الفراغ

ظهور سلع جديدة

سلع تخضع للتقدم  
والتطور السريع

تغير الموضة وملاحقته

الترفيه





سعر المنتج



تكلفة عوامل الإنتاج



المستوى التقني



معدلات الفائدة



العوامل  
المؤثرة  
في  
العرض





# جمع البيانات اللازمة لإعداد الدراسة التسويقية

يعتبر تحديد البيانات اللازمة لإعداد الدراسة التسويقية الخطوة الثانية من خطوات دراسة الجدوى التسويقية , حيث تتحدد البيانات المعلومات المطلوبة في ضوء الهدف من الدراسة التسويقية, بالإضافة إلى تكلفة الحصول على البيانات والوقت المنفق في تجميعها .

مصادر ثانوية

مصادر اولية





البيانات الاولى

الملاحظة

ملاحظة الأحداث الحالية  
وتسجيلها

لاستقصاء

استقصاء الحقائق  
استقصاء الآراء  
استقصاء الدوافع

## البيانات الثانوية

- الإحصائيات السياحية السابقة التي تم جمعها من الجهات الحكومية أو المواقع السياحية.
- الدراسات والأبحاث السياحية السابقة التي تم إجراؤها في المناطق المشابهة أو المنافسة.
- معلومات العملاء السابقين، مثل الاهتمامات والأنشطة التي قاموا بها.
- تقارير السفر من الصحف والمجلات والمواقع الإلكترونية.
- البيانات الجغرافية والخرائط والصور الجوية.
- تقارير المنافسين والأسواق المماثلة.



## الفجوة التسويقية

في حل توفرت البيانات التالية:

عدد سكان المجتمع 20 مليون ، نسبة 70% من المجتمع من الاناث، نسبة 20% من الاناث فوق سن 70 ، و 30 % تحت عمر 18

فاذا كان المنتج سيقدم للسيدات واذا علمت ان الاستهلاك السنوي لكل

منتج 10 قطع سنويا وكان اجمالي الناتج المحلي يقدر ب25 مليون قطعة

ويستورد 5 ملايين قطعة ويصدر 2 مليون قطعة وهناك مخزون من السنة

السابقة يقدر ب 3 ملايين قطعة وسعر القطعة في السوق المحلي 15000

وسعر القطعة المستورد 25000 وسعر المصدر 15000 ونسبة النساء ذوي

الدخل المحدود 30%

المطلوب:

هل تنصح بانشاء مشروع لهضا المنتج وفقا لدراسة السوق وفي حال

الاجابة بنعم ماهو السعر الامثل



## الحل

حساب عدد السيدات

عدد الاناث  $20000 \times 70\% = 14000000$  اثنى

السيدات يمثلن  $50\%$  من اجمالي الاناث

$14000000 \times 50\% = 7000000$  سيدة

الشريحة المستهدفة هي  $70\%$  من السيدات

$7000000 \times 70\% = 4900000$  سيدة قادرة على الشراء

اجمالي الاستهلاك = عدد النساء القادرات على الشراء  $\times$  كمية الشراء السنوي

$4900000 \times 10 = 49000000$  قطعة سنوية

الطلب المتوقع

العرض = الانتاج المحلي + المستوردات الصادرات + المخزون

العرض المتوقع

$25000000 + 200000 - 5000000 + 3000000 = 31000000$  قطعة

$49000000 - 31000000 = 18000000$

الطلب- العرض

الفجوة التسويقية =

نعم ننصح بالمشروع لان الفجوة التسويقية موجبة

ماهو السعر الامثل

يجب ان يكون متوسط سعر السوق المحلي والمستورد

$\frac{25000 + 10000}{2} = 17500$



يقوم مكتب سياحي بالتواصل مع وفود خارجية للدخول الى السوق المحلية فاذا علمت أن عدد الوفود التي يستقطبها المكتب هي 5 وفد وكل وفد من 5 اشخاص

فاذا كان التواصل لاستقطاب السياح من فرنسا قدرت تكاليفه بمليون وتكاليف الوصول والعودة قدرت ب 20 مليون وتكاليف الاقامة للشخص الواحد قدرت ب 400 الف يومية ومصاريف الاطعام 300 الف يوميا و50 الف تنقلات للشخص الواحد

علما ان المكتب يدفع 2 مليون شهريا واجور موظفين 500 الف كل موظف ولديه 3 موظفين ونثریات بمقدار 200 الف شهريا

المطلوب:كم كلفة اجور الجولة السياحية للشخص اذا كان الوفد سيقوم 3 ايام واجرة الدليل السياحي لليوم 500 الف

## اجمالي التكاليف الثابتة

$$3700000 = 2000000 + (500000 \times 3) + 200000 \quad \text{اجار محل + اجور + نثريات}$$

يتم توزيعهم على عدد الوفود  $5 \setminus 3700000 = 740000$  ل.س

نصيب الشخص من التكاليف الثابتة  $5 \setminus 740000 = 148000$  ل.س

نصيب الشخص من التواصل  $5 \setminus 1000000 = 200000$  ل.س

نصيب الشخص من العودة والقدوم  $5 \setminus 2000000 = 400000$  ل.س

نصيب الشخص من الإقامة  $3 \times 300000 = 900000$  ل.س

نصيب الشخص من التنقلان  $3 \times 50000 = 150000$  ل.س

نصيب الفرد من الدلالة السياحية  $5 \setminus 500000 = 100000$  ل.س لليوم

الواحد  $3 \times 300000 = 900000$

**6898000** = الكلفة الجمالية مجموع ما سبق



## تكاليف المشروع



**التكاليف الرأسمالية** وهي التكاليف التي يحتاجها المشروع قبل البدء في التشغيل , ويمكن تقسيم هذه :

التكاليف إلى الأقسام الرئيسية التالية :

1. تكاليف دراسة المشروع, تكاليف إعداد الموقع, تكاليف المباني والخدمات والمعدات والتكاليف التأسيسية (مثل تكاليف أساسية لمشروع تكاليف الترخيص وبراءات الاختراع والتدريب والتوظيف والدعاية وإصدار التمويل
2. تكاليف رأس المال العامل وتشمل المخزون الاحتياطي والنقدية والمدينون
3. احتياطي الطوارئ

### تكاليف التشغيل أو التكاليف التشغيلية

هي تلك التي تنفق من أجل تشغيل المشروع وتشمل: تكاليف المستلزمات السلعية من مواد خام و وقود وقطع

غير واجور والمرتببات والمكافآت

نحديد مصادر الاموال المطلوبة لاستغلال فرصة الاستثمار ومن ثم معدلات

العائد المتوقع

إعداد تقديرات لأرباح مشروعات الاستثمار بصورة تقريبية



إذا كانت لدينا التكاليف المالية المرتبطة بمشروع سياحي

مباني 50 مليون

مكتب 7 مليون

تيجار محل 500 الف شهريا

رواتب 500 الف شهريا

فواتير ماء وكهرباء 100 الف

مصاريف بوفيه 50 الف

نثریات 200 الف

ماهي مصاريف التأسيس وماهي التكاليف الثابتة  
والمتغيرة علما ان الدورة الانتاجية هي 15 يوم

تكاليف التأسيس = الاصول الثابتة + اصول متداولة+لدورة انتاجية واجدة

$$50000000+7000000+525000= 57525000$$

تكاليف التشغيل = تكاليف ثابتة+ تكاليف متغيرة  
1050000

تكاليف متغيرة= فواتير+ بوفيه+نثریات  
350000

تكاليف ثابتة= ايجار+ رواتب  
700000

تكاليف الدورة =  $2 \times 1050000 = 2100000$



## التنبؤ بالطلب على منتجات المشروع :

- يساعد التنبؤ بالطلب على منتجات المشروع في تقييم ما إذا كان هذا الطلب كافياً لتحقيق عائد مناسب
- يساعد التنبؤ بالطلب على تحديد الطاقة الإنتاجية للمشروع , و أسلوب الانتاج والتكنولوجيا المستخدمة , و الموقع الجغرافي , وتصميم المنتج .
- يساعد التنبؤ بالطلب على وضع خطة الانتاج في المشروع , وتحديد احتياجاته من المواد الأولية , والمخزون , مع تحديد المكونات المصنعة
- تؤدي دقة التنبؤ إلى تحقيق التوازن بين الانتاج والطلب المتوقع , الذي يساعد في خفض التكلفة , و زيادة الربحية .
- يعتبر التنبؤ بالطلب على السلع والخدمات من الأمور الأساسية المحددة لكثير من سياسات واستراتيجيات المنظمة أو المشروع الخاصة بتطوير المنتجات , وتحديد الاسعار , و تحديد الاحتياجات من القوى العاملة
- يستخدم التنبؤ لتقدير درجة اختراق السوق التي يسعى المشروع لتحقيقها .



## أشكال التنبؤ

التنبؤ بنقطة والتنبؤ بمدى

التنبؤ بعد التحقق وقبل التحقق

لتنبؤ المشروط والتنبؤ غير المشروط



بعد الانتهاء من تجميع البيانات والمعلومات التسويقية اللازمة لتقدير الطلب المتوقع على منتجات المشروع و التأكد من صحتها , يمكن اتل اعتماد على العديد من أساليب التنبؤ التي يمكن استخدامها في التنبؤ بالطلب المستقبلي على منتجات المشروع , ويتوقف اختيار طريقة ما وتفضيلها على أخرى على كم البيانات المتوفرة ونوعها, وطبيعة السلعة أو الخدمة محل البحث , ظروف السوق, ومدى خبرة رجال الإدارة والتسويق وغيرها من العوامل. وبشكل عام يمكن التمييز بين أربع طرق مختلفة لتقدير الطلب وهي ؛

## **الأساليب الوصفية , الأساليب الاقتصادية , نماذج الساسل الزمنية , النماذج السببية**

**أساليب التنبؤ بالطلب**

## الاساليب الوصفية



تمتاز الأساليب الوصفية باعتمادها على الخبرة والتقدير الشخصي , ويفضل استخدامها في حالة تقديم منتج جديد, وفي حالة عدم وجود بيانات يمكن استخدامها في التنبؤ, وفي حالة عدم الاستقرار الاقتصادي والاجتماعي في المجتمع , وحذوب تطور تكنولوجيا سريع , ومن أهم هذ الاساليب التي تستخدم



**أسلوب استقصاء  
آراء المستهلكين**



**أسلوب استقصاء  
آراء رجال البيع**



تم تقسيم الخبراء إلى مجموعات صغيرة وطلب من كل مجموعة تحديد مستوى الطلب على الخدمة باستخدام مقياس من 1 إلى 10. تم تحليل النتائج وتقدير المتوسط لتحديد مستوى الطلب العام على الخدمة.



**طريقة آراء  
المديرين  
التنفيذيين**



# أسلوب المرونة

## مرونة الطلب الداخلية

**مرونة الطلب الداخلية = التغير النسبي في الطلب ÷ التغير النسبي في الدخل**

في ضوء البيانات التالية عن الدخل والطلب للمنتج **س** , المطلوب تقدير الطلب الفردي والكلي عام **2021**, باستخدام أسلوب مرونة الطلب الداخلية, علماً أن الدخل يتوقع أن يصل إلى 4400 في عام 2021

2021	2020	2019	العام
؟	2600	2000	الطلب
؟	3850	3500	الدخل

## مرونة الطلب السعرية

تبين مرونة الطلب السعرية مقدار التغير في الطلب على منتج نتيجة تغير سعر , وتقاس بقسمة التغير النسبي في الطلب على التغير النسبي في السعر, وبالتالي تحسب مرونة الطلب السعرية من خلال العلاقة التالية

نعود للمثال السابق ونستذكر سوياً

**مرونة الطلب السعرية = التغير النسبي في الطلب ÷ التغير النسبي في السعر**

### حالات مرونة الطلب السعرية

1

طلب متكافئ المرونة

طلب على منتج ردي

—

$1 <$

طلب مرن

طلب غير مرن

$1 >$

0

طلب عديم المرونة

طلب لا نهائي المرونة

$\infty$

# مثال



ليكن لدينا البيانات التالية عن عدد الرحل لشركة سياحية

السنة	2021	2022	2023
عدد الرحل	50	70	؟
السعر	100000	20000	250000

ماهي عدد الرحلات المتوقعة لعام 2023 اعتمادا على المرونة السعرية



ليكن لدينا البيانات التالية عن عدد الرحل لشركة سياحية

السنة	2021	2022	2023
عدد الرحل	50	70	؟
السعر	100000	20000	250000

ماهي عدد الرحلات المتوقعة لعام 2023 اعتمادا على المرونة السعرية

## 1. المرونة السعرية لعامي 2021\2022

(عدد الرحل في 2022 - عدد الرحل في 2021 \ عدد الرحل في 2021) ÷ (السعر في

2022 - السعر في 2021 \ السعر في 2021)

$$((20-50)÷50) ÷ ((10000-200000)÷100000)= 0.4$$

$0.4 < 1$  الطلب غير مرن

## 2. المرونة السعرية لعامي 2022\2023

(عدد الرحل في 2023 - عدد الرحل في 2022 \ عدد الرحل في 2022) ÷ (السعر في

2023 - السعر في 2022 \ السعر في 2022)

$$((x-70)÷70) ÷ ((200000-250000)÷200000)= 0.4$$

$$X=77$$



## للتذكرة

دراسة السوق هي تحديد الشريحة  
المستهدفة

الدراسة التسويقية: هي استراتيجية الدخول  
الى هذه الأسواق

# الدراسة الفنية





## مفهوم دراسة الجدوى الفنية وأهميتها

تعد دراسة الجدوى الفنية العمود الفقري والمحور الأساسي لدراسة الجدوى الاقتصادية فدراسة الجدوى الفنية تحدد مدى إمكانية تنفيذ المشروع من عدمه , أي مدى وجود وتوافر المقومات الأساسية لنجاحه, وذلك من الناحيتين التقنية والهندسية .

تكمن أهمية دراسة الجدوى الفنية من حيب أنها تساعد في تحديد كل من موقع المشروع , الطاقة الإنتاجية , كمية وأسلوب الإنتاج , كما أنها توفر البيانات الضرورية لعملية تقدير التكاليف الرأس مالية والتشغيلية , وبالتالي فإن أي خطأ فيها سيؤدي إلى خطأ في تقدير الاحتياجات التمويلية للمشروع من ناحية , وصافي التدفق النقدي الذي يتوقع أن يتولد عن المشروع من الناحية الأخرى .

يحتاج إعداد دراسة الجدوى الفنية لتوافر بيانات عن السوق , المنتج , التجهيزات , المواد الأولية , ويتم الحصول عليها من دراسة الجدوى التسويقية , الاتصالات مع الوكلاء والموردين , التصاميم الهندسية .

- العوامل الواجب مراعاتها عند اعداد دراسة الجدوى الفنية

الوقت والجهد المبذول



التحليل الدقيق والمتكامل



- البيانات والمعلومات المطلوبة لإجراء دراسة الجدوى الفنية



بيانات ومعلومات عن السوق

بيانات ومعلومات عن الموارد البشرية



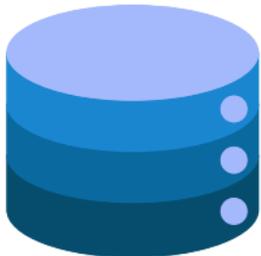
بيانات ومعلومات عن المواد الأولية

بيانات ومعلومات عن المنتج



## مكونات دراسة الجدوى الفنية

- تقدير الطاقة الإنتاجية للمشروع
- اختيار موقع المشروع
- تخطيط العمليات الإنتاجية
- تقدير تكاليف المشروع

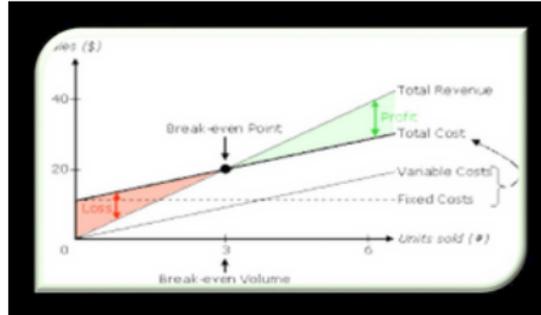


# نقطة التعادل



يعد تحليل نقطة التعادل أمر هام في دراسات جدوى المشروعات الاستثمارية, وذلك باعتبار  
يُمكننا من معرفة المستوى الأدنى من النشاط الذي يمكن للمنشأة عند الاستمرار في  
نشاطها دون الخروج من السوق.

يتطلب تحديد نقطة التعادل لمشروع استثماري ما تقدير المبيعات من خلال الدراسة  
التسويقية وتقدير التكاليف من خلال الدارسة الفنية للمشروع, حيث كلما انخفضت نقطة  
التعادل ازدادات فترة المشروع لتحقيق الأرباح وانخفضت في تحقيق الخسارة.  
يمكننا تعريف نقطة التعادل بأنها النقطة التي لا يحقق المشروع عندها ربحاً أو خسارة, حيث  
تساوى عند هذ النقطة الإيرادات الكلية والتكاليف الكلية (التكاليف الثابتة + التكاليف  
المتغيرة) .



# نقطة التعادل



التكاليف الثابتة

نقطة التعادل

سعر بيع الوحدة الواحدة - التكلفة المتغيرة للوحدة الواحدة

التكاليف الثابتة + (كمية التعادل × التكلفة المتغيرة للوحدة)

السعر

كمية التعادل

التكاليف الثابتة + مستوى الأرباح المطلوب

حجم المبيعات اللازم لتحقيق مستوى معين من الأرباح

المساهمة الحدية للوحدة



# نقطة التعادل



تبيع إحدى المنشآت الوحدة الواحدة من منتجها بسعر 15 ليرة سورية, وتبلغ قيمة مبيعاتها 3,000,000 ل.س, والتكاليف الثابتة 1,000,000 ل.س, أما التكاليف المتغيرة فتبلغ 200,000 ل.س. كما علمنا أن الطاقة الإنتاجية القصوى لهذه المنشأة = 300,000 وحدة إنتاج.

المطلوب: حساب ما يلي:

- كمية التعادل وقيمتها.

- ربح المنشأة عند مستوى مبيعات 180,000 وحدة.

- ربح المنشأة عند مستوى مبيعات 220,000 وحدة.

- حجم المبيعات الذي يضمن للمنشأة تحقيق صافي ربح قدره 100,000 ل.س وقيمة المبيعات التي تحقق ذلك .



# نقطة التعادل



## كمية التعادل وقيمتها

$$\text{كمية التعادل} = \frac{١,٠٠٠,٠٠٠}{١٠-١٥} = 200,000 \text{ وحدة}$$

$$\text{قيمة التعادل} = 15 \times 200,000 = 3,000,000 \text{ ل.س.}$$

ويمكننا الحصول على قيمة نقطة التعادل أيضاً بالشكل الآتي:

$$\text{قيمة نقطة التعادل} = \frac{١,٠٠٠,٠٠٠}{(3,000,000/2,000,000) - ١} = 3,000,000 \text{ ل.س.}$$



# نقطة التعادل



ربح المنشأة على مستوى مبيعات 180,000 وحدة

نعوض في العلاقة الآتية:

الإيرادات	=	التكاليف الثابتة + الأرباح المستهدفة
		سعر بيع الوحدة الواحدة - التكلفة المتغيرة للوحدة
الإيرادات	=	1,000,000 + الأرباح المستهدفة
		10 - 15
الأرباح المستهدفة	=	$\frac{(5 \times 180,000)}{1,000,000}$ - 1,000,000 ل.س



# نقطة التعادل



## ربح المنشأة على مستوى مبيعات 220,000 وحدة

$$\frac{1,000,000 + \text{الأرباح المستهدفة}}{10 - 15} = 220,000$$

$$\text{الأرباح المستهدفة} = 1,000,000 - (5 \times 220,000) = 100,000 \text{ ل.س}$$

هذا يعني أن المنشأة عندما تبيع فقط 220,000 وحدة من منتجها ستربح 100,000 ل.س. حجم المبيعات الذي يضمن للمنشأة تحقيق صافي ربح قدره 200,000 ل.س وقيمة المبيعات التي تحقق ذلك.

$$\text{حجم المبيعات} = \frac{200,000 + 1,000,000}{10 - 15} = 240,000 \text{ ل.س}$$

هذا يعني أن المنشأة يجب أن تبيع 240,000 وحدة من منتجها لكي تربح 200,000 ل.س. أي ما قيمته  $15 \times 240,000 = 3,600,000$  ل.س.





## حالات استخدام تحليل نقطة التعادل

- حالة ربحية المنشأة بتحديد كمية الإنتاج وعلاقته بالتكاليف والأرباح في الأجل القصير.
- حالة تحديد كمية الأرباح المتوقعة عند كل مستوى من مستويات الإنتاج.
- حالة وضع برمج بديلة واستراتيجيات مختلفة للمنشأة كتجديد الآلات مثلاً. حالة اتخاذ قرار بإضافة سلعة بديلة

# الدراسة المالية

## مقدمة:

تشكل دراسة الجدوى المالية مرحلة مفصلية في دراسات الجدوى التفصيلية، فتعمل هذه الدراسة للإجابة على سؤال ما إذا كان المشروع مجدي من الناحية المالية أم لا؟، وتعتمد دقة وموثوقية تحليل الجدوى المالية على دقة المعلومات المستخدمة في التحليل. ويتوقف مستوى تفصيل المعلومات الملائم على المرحلة التي وصل إليها الاستثمار. ففي المراحل المبكرة تكون درجة عدم التأكد مرتفعة، ولكن مع تطور مراحل الفرصة الاستثمارية تصبح المعلومات المطلوبة أكثر تفصيلاً وموثوقية. كما قد يؤثر عدم التأكد على نتائج التحليل، ولا بد من الأخذ بالحسبان مستوى تفاصيل المعلومات عند اتخاذ القرارات استناداً إلى النتائج التي تم التوصل إليها. فقد يتم الاعتماد في بدايات الفرصة الاستثمارية على مؤشرات عامة حول الاقتصاد والناس، مثل سعر الصرف ومستوى الدخل والأنماط الاستهلاكية، ومع الموافقة على الفرصة الاستثمارية والبدء بالتنفيذ، يتطلب الأمر معلومات أكثر تفصيلاً حول الأسعار والتكاليف والمنافسين وغيرها.

وتستخدم العديد من الاساليب والنماذج في إطار دراسة الجدوى المالية، منها ما يأخذ بالقيمة الزمنية للنقود ومنها ما لا يأخذ بهذه القيمة، كما قد تختلف الأساليب من نواحي درجات عدم التأكد المرافقة للمشروع للاستثماري. لذلك يجب بذل العناية الواجبة في اختيار معايير التقييم الملائمة، كما أنه ونظراً لأهمية نتائج دراسة الجدوى المالية من حيث توقف المشروع أو الاستمرار فيه، يتطلب الأمر مراعاة الدقة في إجراء حسابات الجدوى المالية، ودرجة تعقد وتنوع الحسابات المستخدمة، فقد تتغير الأرقام والحسابات مع انتقال المشروع من مرحلة لأخرى، خاصة إذا كانت البيئة التي يعمل فيها المشروع بيئة تتسم بدرجة عالية من المخاطر وعدم التأكد، لذلك قد يتطلب الأمر إجراء تحديث مستمر للحسابات والنتائج بناء على ذلك. ويتوقف قبول أو رفض المستثمر الدخول في مشروع استثماري على جدوى المشروع من الناحية المالية بشكل عام. فيجب أن يكون رأس المال المستثمر قادراً على توليد عائداً اقتصادياً يكون مساوي على الأقل للعائد الذي يمكن أن تولده الاستثمارات الأخرى البديلة المتاحة، بحيث يكون العائد الذي يحققه المشروع يساوي على الأقل أو أكبر من العائد الذي يمكن تحقيقه من الاستثمارات الأخرى. مثلاً، يتوقع المستثمر من المشروع أن يولد تدفقات نقدية تكفي لسداد النفقات التشغيلية الجارية إضافة إلى التجديدات الرأسمالية، إضافة إلى تحقيق عائد مجزي بالنسبة له. فتقديرات نفقات التشغيل وتنفيذ الخطة الإنتاجية والدخل الناتج، هي أمور أساسية في تحديد مدى الجدوى المالية للمشروع.

## 1. تمويل المشروع:

يستخدم مصطلح "تمويل المشروع" بشكل متقارب من قبل الاكاديميين والمهنيين لوصف مجال الترتيبات المالية لمشروع محدد. ويتناول مجال تمويل المشروعات مصادر الأموال المختلفة لتأمين الاحتياجات المالية للمشروع ومزايا وعيوب كل مصدر منها. وقد يختلف الأمر عند الحديث عن المشروعات الجديدة عنه عند الحديث عن المشروعات القائمة. فتمويل مشروع جديد قد يتطلب الحصول على قرض إضافة إلى رأس مال أصحاب المشروع أو ترتيبات أخرى مماثلة، بينما في حالة المشروعات القائمة قد يتناول الموضوع المفاضلة بين مصادر التمويل الداخلية والخارجية. فقد ترغب إحدى الشركات القائمة في دراسة تمويل مشروع جديد مثل إقامة خط إنتاجي أو استبدال مجموعة آلات أو غير ذلك، هنا قد تفاضل بين تمويل المشروع من الأموال الذاتية من خلال الاحتياطيات أو الأرباح المحتجزة أو من خلال المصادر الخارجية مثل زيادة رأس المال أو الاقتراض مثلاً أو أي

شكل آخر من أشكال التمويل الخارجي كالتأجير التمويلي. والسؤال الرئيس المطروح هنا، هو كيفية التعرف على تمويل المشروعات؟، وما هي التفاصيل التي يمكن أن نتوقعها في كل عملية تمويل؟، ويمكن بيان أهم القضايا المتعلقة بتمويل المشروعات من خلال ما يلي

## 1.1 . تكاليف المشروع:

من خلال ما سبق تبين لنا أن التكاليف في أي مشروع تتق سم إلى:

**1- تكاليف استثمارية:** وهي كل ما ينفق على المشروع منذ بداية التفكير في عملية الاستثمار حتى دورة التشغيل العادية الأولى. وتمثل هذه التكاليف إنفاق استثماري يستفيد منه المشروع لأكثر من سنة خلال عمر المشروع. وتشمل جميع تكاليف تأسيس وإنشاء المشروع التي سبق ذكرها في الجدوى الفنية بالإضافة إلى فوائد القروض طويلة الأجل.

**2- تكاليف جارية:** وتشمل جملة التكاليف قصيرة الأجل، تكاليف مستلزمات التشغيل لدورة واحدة وتكاليف الأجور والمرتببات والوقود والطاقة.

## 2.1. تجهيز القوائم المالية اللازمة للتقييم:

تمثل هذه المرحلة نقطة الانطلاق الأساسية عند القيام بالدراسة المالية للمشروع والتي تعتمد اعتماداً كلياً على هذه القوائم المالية التي يتم إعدادها في هذه المرحلة. ويمكن القول أن القوائم المالية المطلوب تجهيزها في هذه المرحلة تنحصر في أربعة قوائم مالية هي بترتيب إعدادها على النحو التالي:

1- قائمة الدخل التقديرية

2- قائمة التدفقات النقدية التقديرية

## 1- قائمة الدخل التقديرية:

تعد هذه القائمة لإظهار صافي الأرباح المتوقعة سنوياً لتغطي فترة زمنية قدرها 10 سنوات من التشغيل، وغالباً ما يتم إعدادها بشكل يغطي فترة حياة المشروع المتوقعة بأكملها، حيث تهدف إلى مقارنة تكاليف التشغيل السنوية بإيرادات التشغيل السنوية. ويظهر الجدول التوضيحي التالي كيفية إعداد هذه القائمة التقديرية.

سنوات تشغيل							البيان
السنة الأخيرة	6	5	4	3	2	1	
xx							إيراد المبيعات
xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	القيمة التخريدية لأصول المشروع
xx							قيمة متبقية من رأس العامل
xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	إجمالي إيراد متوقعة
x	x	x	x	x	x	x	تكاليف التشغيل السنوية المتوقعة
x	x	x	x	x	x	x	صافي ربح التشغيل
x	x	x	x	x	x	x	يطرح: التكاليف الثابتة
x	x	x	x	x	x	x	صافي الأرباح قبل الضرائب
x	x	x	x	x	x	x	(الضرائب)
x	x	x	x	x	x	x	صافي الأرباح بعد الضرائب

### ملاحظة هامة:

**تلاحظ أن** إعداد هذه القائمة يقتصر على سنوات التشغيل فقط دون سنوات الإنشاء، وهو أمر منطقي لأن

الدخل المقدر يرتبط بالضرورة بسنوات التشغيل.

## 2- قائمة التدفقات النقدية:

وهي قائمة تضم المقبوضات والمدفوعات النقدية الخاصة بالمنشأة خلال فترة معينة، هذه المقبوضات والمدفوعات النقدية تأتي من مزاوله المنشأة السياحية لنشاطها في صورة عمليات بيع وشراء للمنتج السياحي، وشراء وبيع اصول ثابتة، واقتراض وعداد ديون وغيرها، ومن ثم فإن هذه القائمة توضح كيفية إدارة المنشأة للنقدية التي امكناها الحصول عليها خلال الفترة المالية،

ويتطلب اعداد هذه القائمة وجود ميزانيتين عموميتين أحد هما للسنة المطلوب اعداد قائمة التدفقات النقدية عنها والثانية للسنة السابقة لها مباشرة، كذلك قائمة دخل الفترة المطلوب اعداد قائمة التدفقات النقدية عنها، بالإضافة لذلك ينبغي توافر بعض المعلومات الاضافية الاخرى التي حدثت خلال الفترة المالية.

من ناحية اخرى تفسر هذه القائمة على نحو تفصيلي التغير الذي طرأ على رصيد النقدية خلال فترتين ماليتين متتاليتين، حيث يفسر التغير في رصيد النقدية تحت ثلاثة أقسام الاساسية هي:

- التدفقات النقدية من أنشطة التشغيل.

- التدفقات النقدية من أنشطة الاستثمار.

- التدفقات النقدية من أنشطة التمويل.

وفيما يلي نعرض بشكل أكثر تفصيلاً لمتضمنات كل قسم من الأقسام الثلاثة لقائمة التدفقات النقدية:

### القسم الاول : التدفقات النقدية من أنشطة التشغيل:

وهي التدفقات النقدية الناجمة عن نشاط الشركة الاساسي أو التشغيلي، وبالتالي فهي تشمل المتحصلات النقدية من الحسابات المدينة كالعملاء واوراق القبض والمدفوعات النقدية للحسابات الدائنة كالدائنين واوراق الدفع والتي تمت خلال الفترة المالية، وذلك بغض النظر عن كون هذه المقبوضات والمدفوعات النقدية تخص الفترة الحالية أم لا. إن ما يعنينا بشأن هذه التدفقات أنها حصلت أو دفعت نقدا خلال الفترة الحالية أي أننا نتبع الاساس النقدي وليس أساس الاستحقاق في تحديد التدفقات النقدية التي تخص الفترة.

### القسم الثاني: التدفقات النقدية من أنشطة الاستثمار:

وتشمل المقبوضات والمدفوعات النقدية التي تمت خلال الفترة المالية وتتعلق بالاستثمار وفيما يلي نعرض لأهم البنود التي يشملها هذا القسم:

- المدفوعات النقدية الناجمة عن شراء الاصول الثابتة.

- المدفوعات النقدية على شكل سلف واستثمارات.

- المقبوضات النقدية الناشئة عن بيع الاصول الثابتة.

- المقبوضات النقدية الناشئة عن بيع الاستثمارات وتحصيل السلف.

### القسم الثالث: التدفقات النقدية من أنشطة التمويل:

وتشمل المقبوضات والمدفوعات النقدية التي تمت خلال الفترة المالية وتعمق بالتمويل مثل تلك التدفقات النقدية الناجمة عن الاقتراض الجديد أو سداد القروض أو توزيع ارباح أو اصدار اسهم. الخ.

وفيما يلي نعرض لأهم البنود التي يشملها هذا القسم:

-المقبوضات النقدية من اصدار اسهم جديدة أو سندات جديدة.

-المقبوضات النقدية الناشئة عن الحصول على قروض مالية قصيرة أو طويلة الاجل.

-المدفوعات النقدية لسداد القروض أو السندات.

-التوزيعات النقدية لأرباح الاسهم على المساهمين.

## 2. معايير التقييم في ظل ظروف التأكد:

تتمثل أهم المعايير هنا في:

- 1- فترة الاسترداد
- 2- معدل العائد المحاسبي
- 3- مؤشر الربحية

بالتالي، يمكن قياس الجدوى المالية على أساس الأرباح المحاسبية (من القوائم المالية) أو التدفقات النقدية المتوقعة للمشروع. فالقوائم المالية تعكس ما تم تسجيله في الدفاتر والسجلات المحاسبية التي بدورها تعكس ما يقوم به المشروع من أنشطة وعمليات، بكلمات أخرى، تكون هذه المعلومات تاريخية تمثل أحداث مضت وانقضت، إلا أنها مهمة في عمليات التنبؤ ويمكن استخدامها للحصول على فهم أفضل لتمويل المشروع، ويمكن التنبؤ بالتدفقات النقدية للمشروع من خلال تحليل أداء المشروع، وأحياناً قد تفضل طريقة التدفقات النقدية على طريقة الأرباح المحاسبية، من نواحي أنها تأخذ بحسبانها القيمة الزمنية للنقود، أضف إلى ذلك، تعكس الأرباح المحاسبية الأداء وتتأثر بالسياسات والطرق المحاسبية المستخدمة في قياس العمليات التي تقوم بها المنشأة أو المشروع، وهذه الطرق والسياسات تتصف بالتعدد والمرونة، فهناك مثلاً أكثر من طريقة للاستهلاك، كما أنه هناك أكثر من طريقة لتسعير المنصرف من المخزون، ... الخ. بالنتيجة قد تختلف الأرباح المحاسبية باختلاف الطرق والسياسات المحاسبية المستخدمة، وهذا ما يجب أن يدركه المحلل أو القائم على دراسة الجدوى المالية ويأخذ بحسبانته آثاره ونتائجه.

## 1. فترة الاسترداد:

تعتبر فترة الاسترداد عن الزمن المطلوب لاسترداد الاستثمار المبدئي في مشروع معين، وذلك من خلال التدفقات النقدية التي يحققها هذا المشروع خلال حياته الإنتاجية. فإذا كان الاستثمار المبدئي يبلغ 500000 ل.س، فما هي عدد الفترات المطلوبة لاسترداد هذا الاستثمار؟. ولحساب فترة الاسترداد يتم التمييز بين ما إذا كانت التدفقات النقدية السنوية الناتجة عن المشروع متساوية من سنة لأخرى، أم غير متساوية.

- إذا كانت التدفقات النقدية السنوية متساوية فإن:

$$\text{فترة الاسترداد} = \frac{\text{الاستثمار المبدئي}}{\text{التدفق النقدي السنوي}}$$

مثال:

تدرس إحدى الشركات اتخاذ قرار بشراء آلة بمبلغ 4,550,000 ل.س، يبلغ عمرها الإنتاجي المتوقع خمس سنوات، وتقدر التدفقات النقدية الناتجة عن استخدامها بـ 1,300,000 ل.س سنوياً.

$$\text{وبالتالي فإن فترة الاسترداد} = \frac{4,550,000}{1,300,000} = 3.5 \text{ سنة}$$

- إذا كانت التدفقات النقدية غير متساوية، فإن فترة الاسترداد تتحدد على أساس جميع التدفقات النقدية الداخلة حتى النقطة التي تتساوى فيها مع الاستثمار المبدئي.
- مثال: فيما يلي البيانات الخاصة بأحد الاستثمارات:

التدفقات النقدية				الاستثمار المبدئي
السنة 4	السنة 3	السنة 2	السنة 1	
2000000	2500000	2500000	3000000	8000000

وتكون فترة الاسترداد 3 سنوات، فيتم استرداد مبلغ 8000000 ل. س خلال ثلاث سنوات. من ناحية أخرى، يجب الأخذ بالاعتبار عند حساب فترة الاسترداد إمكانية التخلص من المقترح الاستثماري في إحدى سنوات عمره الإنتاجي المستقبلية. وهنا يتم حساب فترة الاسترداد على أساس التدفقات النقدية الناتجة عن المقترح الاستثماري، إضافة إلى التدفقات النقدية الداخلة الناتجة عن بيع المشروع في أي فترة مستقبلاً.

## 2. نموذج معدل العائد المحاسبي:

يمثل هذا الأسلوب أحد المقاييس التي تعتمد على صافي الربح كمقياس للتقييم. ويقوم بقسمة متوسط الربح المحاسبي السنوي للمشروع المقترح على قيمة الاستثمار المبدئي، أو متوسط الاستثمار المبدئي، حيث يتم الأخذ بالحسبان التدفقات النقدية الداخلة والخارجة، أو النفقات والأعباء التي تستوجب على المقترح الاستثماري، أما في حالة تقييم مقترح استثماري متعلق بأصل ثابت أو عمل معين ضمن مشروع قائم فيؤخذ بمتوسط الزيادة السنوية في الدخل الناتجة عن المقترح الاستثماري مقسوماً على الاستثمار المبدئي أو متوسط الاستثمار المبدئي، حيث يتم الأخذ بالحسبان التدفقات النقدية الداخلة والخارجة، أو النفقات والأعباء التي تستوجب على المقترح الاستثماري، ففي حالة المقترحات الاستثمارية المتعلقة بالأصول الثابتة، يتم استبعاد الاستهلاك السنوي من التدفقات النقدية الناتجة عن استخدام الأصل الثابت.

ويحسب معدل العائد المحاسبي كما يلي:

$$\text{معدل العائد المحاسبي على الاستثمار المبدئي} = \frac{\text{متوسط الزيادة في الدخل السنوي}}{\text{الاستثمار المبدئي}}$$

أو باستخدام متوسط الاستثمار المبدئي، فإن:

$$\text{معدل العائد المحاسبي على متوسط الاستثمار المبدئي} = \frac{\text{متوسط الزيادة في الدخل السنوي}}{\text{متوسط الاستثمار المبدئي}}$$

مثال (1):

مطلوب تقييم المشروع (س) والمتاح عنه البيانات التالية باستخدام معيار معدل الربح المحاسبي:

1. عمر المشروع المتوقع 5 سنوات، وإنفاقه الاستثماري 2,500,000 ل.س.
2. تبلغ الأرباح المتوقعة خلال عمر المشروع المفترض (الأرقام بالليرة السورية):

السنوات	الأولى	الثانية	الثالثة	الرابعة	الخامسة	السادسة
صافي الربح المتوقع	300,000	280,000	290,000	270,000	310,000	1,450,000

متوسط الربح المحاسبي =  $1450,000 \div 5 = 290,000$  ل.س.

معدل الربح المحاسبي =  $290,000 \div 2,500,000 = 0,17$  (17%).

مثال (2): تدرس إحدى الشركات شراء بتكلفة 5,000,000 (صافي الاستثمار المبدئي) بعمر إنتاجي يقدر بـ 5 سنوات، وكان صافي الدخل المتوقع خلال كل سنة كما يلي:

1,750,000	مجمّل الربح
(1,000,000)	ناقصاً: الاستهلاك
750,000	صافي الربح قبل الضرائب
(150,000)	الضرائب (20%)
600,000	صافي الربح

وبالتالي يكون معدل صافي الربح ومتوسط قيمة الاستثمار المبدئي

متوسط	5	4	3	2	1	السنة
600000	600000	600000	600000	600000	600000	صافي الربح
3,000,000	1,000,000	2,000,000	3,000,000	4,000,000	5,000,000	الاستثمار المبدئي

600,000

معدل العائد المحاسبي =  $\frac{600,000}{3,000,000} = 20\%$

3,000,000

أما إذا كانت التدفقات النقدية الناتجة من الأصل مختلفة من سنة لأخرى، ويفرض أنها كانت بعد الضرائب على التوالي: 1,300,000, 1,500,000, 1,700,000, 1,850,000, 2,000,000. فإنه يجب حساب متوسط الزيادة السنوية في الدخل والتي تساوي: متوسط صافي التدفقات النقدية - الاستهلاك السنوي.

**1. متوسط صافي التدفقات النقدية سنويا:**

$$= \frac{1,300,000 + 1,500,000 + 1,700,000 + 1,850,000 + 2,000,000}{5 \text{ سنوات}} = 1,670,000 \text{ ل.س.}$$

**2. متوسط الزيادة السنوية في الدخل =**  $1,000,000 - 1,670,000 = 670,000 \text{ ل.س.}$

**3. متوسط معدل العائد المحاسبي =**  $\frac{670,000}{3,000,000} = 22.33\%$

وعلى الرغم من أن معدل العائد المحاسبي يوفر مقياساً للربح، إلا أنه لا يأخذ بالحسبان توقيت التدفقات النقدية، مما يترتب عليه أن مشروعين متساويين يحققان نفس معدل العائد المحاسبي، إلا أنه يفضل أحدهما على الآخر من منظور أسلوب آخر، مثلاً من منظور الأساليب التي تأخذ بالقيمة الزمنية للنقود، أو حتى من منظور فترة الاسترداد. وللتوضيح نأخذ المثال التالي:

صافي التدفقات النقدية						الاستثمار المبدئي	
إجمالي	5	4	3	2	1		
8500000	500000	1000000	1000000	3000000	3000000	6000000	أ
8500000	1700000	1700000	1700000	1700000	1700000	6000000	ب

الاستهلاك السنوي لكلاهما =  $6000000 \div 5$  سنوات = 1200000 ل.س.  
متوسط التدفقات النقدية لكلاهما 1700000 ل.س.

$$1200000 - 1700000$$

$$\text{معدل العائد المحاسبي} = \frac{\quad}{6000000} = 8.33\%$$

وبالتالي من منظور معدل العائد المحاسبي لا فرق بين المشروعين، حيث يحققان نفس معدل العائد المحاسبي، إلا أنه من منظور فترة الاسترداد يفضل المشروع الأول، حيث يمكن استرداد الاستثمار المبدئي خلال السنتين الأولى والثانية، بينما يتطلب المشروع الثاني حتى السنة الرابعة.

يتميز معيار المعدل المتوسط للعائد بالبساطة والسهولة إضافة إلى توافر المعلومات المطلوبة لحسابه. لهذا يستخدم بواسطة عدد كبير من المنشآت كأداة لتقييم استثماراتها الرأسمالية. إلا إنه يؤخذ على هذا المعيار أنه ينطوي على كثير من نقاط الضعف التي أهمها الآتي:

1. تجاهل القيمة الزمنية للنقود والتضخم.
2. تجاهل توقيت مكونات المكاسب النقدية.
3. تجاهل العمر الافتراضي للمشروع.
4. يقوم هذا المعيار على الأساس الدفترتي وليس على أساس التدفقات النقدية (يتجاهل التدفقات النقدية).

3- مؤشر الربحية:

ويمكن توضيح هذه العلاقة كما يلي:

$$\text{مؤشر الربحية} = \frac{\text{التدفقات الداخلة}}{\text{مبلغ الاستثمار الأصلي}}$$

مثال:

بافتراض أن المبلغ الأصلي للاستثمار يبلغ 200000 ل.س، وينتج عن هذا الاستثمار تدفقات نقدية داخلية لمدة أربع سنوات مبيّنة كما يلي:

80000	السنة الأولى
60000	السنة الثانية
100000	السنة الثالثة
40000	السنة الرابعة

والمطلوب:

حساب مؤشر الربحية

الحل:

$$\text{مؤشر الربحية} = \frac{280000}{200000} = 1.4$$

ومن هذه النسبة نقبل بالمشروع لأنها تزيد على الواحد الصحيح.

# Thank You



مع التوفيق في الحياة العملية