

دراسة جدوى

[اسم المشروع]

[جملة واحدة: ما المشروع، ولمن، وأين]



أعدّ الدراسة	الاسم والصفة
التواصل	البريد الإلكتروني والهاتف
موقع المشروع	المدينة والدولة
التاريخ	الشهر والسنة
الإصدار	مثال: مسودة 1 للعرض على البنك

نموذج مجاني من [بزنس بلدر](#). استبدل كل نص بين [] أو باللون الرمادي ببيانات مشروعك، ثم احذف هذا السطر.



كيف تستخدم هذا النموذج

دراسة الجدوى تجيب عن سؤال واحد: هل يستحق هذا المشروع أموالك ووقتك؟ املأ الأقسام بالترتيب التالي، واستخدم ملف Excel المرفق للأرقام.

1. **اجمع الحقائق.** عروض أسعار المعدات، الإيجار، الرواتب، أسعار المنافسين.
2. **ادرس السوق أولاً.** املأ القسم 3 قبل أي أرقام، لأن الإيرادات تعتمد على الطلب الحقيقي.
3. **حدّد التشغيل.** الموقع والمعدات والعمالة في القسم 4 تحدد تكاليفك.
4. **احسب الأرقام في Excel.** اكتب مدخلاتك في ملف Excel، ثم انقل المؤشرات إلى القسم 5.
5. **قيّم المخاطر.** ماذا يحدث لو قلّ الطلب أو ارتفعت التكاليف؟
6. **اكتب النتيجة والملخص في النهاية.** القرار مبني على كل ما سبق.

نصيحة دراسة الجدوى المختصرة لمشروع صغير تكون عادةً من 8 إلى 15 صفحة مع الجداول المالية. اجعل الجمل قصيرة وضع التفاصيل في الجداول.

المحتويات

1. ملخص المشروع والتوصية
2. وصف المشروع والشكل القانوني
3. دراسة السوق
4. الدراسة الفنية والتشغيلية
5. الدراسة المالية
6. المخاطر وخطة التعامل معها
7. النتيجة والتوصية النهائية

1. ملخص المشروع والتوصية

صفحة واحدة يقرأها البنك أو المستثمر أولاً: ما المشروع، وكم يكلف، ومتى تسترد استثمارك، وما توصيتك.

أسئلة تجيب عنها

- ؟ ما المشروع وما الخدمة أو المنتج الذي يقدمه؟
- ؟ كم تبلغ التكاليف الاستثمارية الإجمالية؟
- ؟ ما الربح المتوقع في السنة الأولى، ومتى تسترد استثمارك؟
- ؟ هل المشروع مجدٍ؟ وما الشروط اللازمة لنجاحه؟

املأ الجدول

المشروع في جملة واحدة	نقدّم ... لـ ... في ...
إجمالي التكاليف الاستثمارية	المبلغ والعملية
صافي الربح المتوقع - السنة الأولى	من ملف Excel
فترة الاسترداد	بالأشهر
التوصية	مجدٍ / مجدٍ بشروط / غير مجدٍ

إجابتك

نصيحة لا تكتب في الملخص أي رقم لا يظهر في الدراسة المالية، حتى يجد القارئ الأرقام نفسها في القسم 5.

2. وصف المشروع والشكل القانوني

الحقائق الأساسية عن المشروع: النشاط، والمالكين، والشكل القانوني، والتراخيص المطلوبة.

أسئلة تجيب عنها

- ما النشاط بالتحديد، وما الخدمات التي ستقدمها؟
- من المالكون، وما نسبة كل شريك؟
- ما الشكل القانوني المناسب (منشأة فردية، شركة ذات مسؤولية محدودة...)?
- ما التراخيص والموافقات المطلوبة، ومتى تصدر؟

املأ الجدول

النشاط والخدمات	مثال: غسيل خارجي وداخلي وتلميع
المالكون ونسب الملكية	الأسماء والنسب
الشكل القانوني	النوع
التراخيص المطلوبة	النوع، الجهة، المدة المتوقعة
موعد بدء التشغيل	الشهر والسنة

إجابتك

نصيحة اسأل الجهة المختصة في مدينتك عن التراخيص قبل توقيع عقد الإيجار، فبعض الأنشطة تحتاج موافقات خاصة للموقع.

3. دراسة السوق

هل يوجد طلب كافٍ؟ من العميل، وكم عدده، ومن المنافسون، وبأي سعر يبيعون؟

أسئلة تجيب عنها

- من العميل المستهدف بالتحديد، وأين يوجد؟
- كم عدد العملاء المحتملين في منطقتك؟ وما مصدر هذا الرقم؟
- من المنافسون القريبون، وما أسعارهم ونقاط ضعفهم؟
- لماذا سيختارك العميل بدلاً منهم؟

املأ الجدول

المنافس	السعر	نقطة القوة	نقطة الضعف

إجابتك

نصيحة زُر المنافسين واسأل العملاء المحتملين بنفسك. عشرون محادثة حقيقية أفضل من أي تقدير مكتبي.

4. الدراسة الفنية والتشغيلية

ما الذي تحتاجه لتشغيل المشروع كل يوم: الموقع، والمعدات، والموردون، والعمالة، والطاقة التشغيلية.

أسئلة تجيب عنها

- ؟ أين الموقع، وما مساحته وتكلفته؟
- ؟ ما المعدات المطلوبة، وما أسعارها حسب عروض الموردين؟
- ؟ كم عاملاً تحتاج، وما رواتبهم؟
- ؟ ما أقصى طاقة تشغيلية (مثلاً: عدد السيارات في اليوم)؟

املأ الجدول

البند	الكمية	التكلفة	المورد
المعدات			
التجهيزات			
المستلزمات			
العمالة			

إجابتك

نصيحة اطلب عرضي سعر على الأقل لكل معدة رئيسية، وأرفقهما في الملاحق.

5. الدراسة المالية

الأرقام التي تحدد القرار: كم تحتاج للبدء، وكم ستكسب، ومتى تسترد أموالك. احسبها في ملف Excel المرفق، ثم انقل النتائج إلى الجداول التالية.

أسئلة تجيب عنها

- ؟ كم تبلغ التكاليف الاستثمارية، ومن أين سيأتي التمويل؟
- ؟ ما الإيرادات المتوقعة شهرياً في السنة الأولى؟
- ؟ ما التكاليف الثابتة والمتغيرة؟
- ؟ متى يصل المشروع إلى نقطة التعادل، ومتى تسترد استثمارك؟

5.1 التكاليف الاستثمارية

البند	المبلغ	ملاحظات
المعدات		
التجهيزات		
التراخيص والتأمينات		
مستلزمات بداية التشغيل		
رأس المال العامل		
الإجمالي		

5.2 الإيرادات والتكاليف المتوقعة

البند	السنة 1	السنة 2	السنة 3
الإيرادات			
التكاليف المتغيرة			
التكاليف الثابتة			
الإهلاك			
صافي الربح قبل الضريبة			
صافي الربح بعد الضريبة			

5.3 التدفقات النقدية

البند	البداية	السنة 1	السنة 2	السنة 3
صافي التدفق النقدي				
التدفق النقدي التراكمي				

5.4 مؤشرات الجدوى

من ورقة «المؤشرات»	نقطة التعادل (عدد الوحدات في الشهر)
بالأشهر	فترة الاسترداد
%	العائد على الاستثمار - السنة الأولى
المبلغ	صافي القيمة الحالية (3 سنوات)
%	معدل العائد الداخلي

5.5 تحليل الحساسية

صافي الربح الشهري	لو انخفض الطلب بنسبة 20%
صافي الربح الشهري	لو انخفض السعر بنسبة 10%
هل يغطي المشروع تكاليفه؟	أسوأ حالة (الاثنان معًا)

نصيحة اكتب كل افتراض بجانب الرقم الذي يعتمد عليه. البنك يسأل دائمًا: من أين جاء هذا الرقم؟

هل تريد اختبار جدوى فكرتك بشكل أسرع؟

في بزنس بلدر تمنحك «النظرة الواقعية» درجة جدوى من 100 مقارنة بمؤشرات مجالك، مع أهم المخاطر والخطوات التالية. ثم تبني توقعاتك المالية الكاملة: قائمة الأرباح والخسائر، والميزانية العمومية، وقائمة التدفقات النقدية. جرّب مجانًا 7 أيام دون بطاقة ائتمان.

ابدأ «النظرة الواقعية» على bznsbuilder.com

6. المخاطر وخطة التعامل معها

ما الذي قد يؤدي إلى فشل المشروع، وماذا ستفعل لو حدث؟

أسئلة تجيب عنها

- ما أكبر ثلاثة مخاطر على المشروع؟
- ما احتمال كل خطر، وما أثره على الأرباح؟
- ما الإجراء الذي ستتخذه لتقليل كل خطر؟

املأ الجدول

الخطر	الاحتمال	الأثر	خطة التعامل
انخفاض الطلب			
ارتفاع التكاليف			
تأخر التراخيص			

إجابتك

نصيحة اربط كل خطر بنتيجة في تحليل الحساسية (القسم 5.5)، حتى يرى القارئ أنك اختبرت الأرقام.

7. النتيجة والتوصية النهائية

قرارك المبني على الدراسة: هل تنفذ المشروع، وبأي شروط؟

أسئلة تجيب عنها

- هل المشروع مجدٍ تسويقيًا وفنيًا وماليًا؟
- ما الشروط اللازمة لنجاحه (حد أدنى من العملاء، سعر معين، تمويل)؟
- ما الخطوة التالية خلال الثلاثين يومًا القادمة؟

املأ الجدول

الجدوى التسويقية	نعم / لا ولماذا
الجدوى الفنية	نعم / لا ولماذا
الجدوى المالية	نعم / لا ولماذا
القرار	تنفيذ / تنفيذ بشروط / عدم التنفيذ

الملاحق

- ☐ عروض أسعار المعدات والتجهيزات
- ☐ عقد الإيجار أو عرض الإيجار
- ☐ التراخيص والسجل التجاري
- ☐ ملف Excel للدراسة المالية
- ☐ السير الذاتية للمالكين

إجابتك
