



إعداد دراسة الجدوى الاقتصادية للمشاريع الصغيرة



إعداد : موزة الحرصي
(باحثة اقتصادية)
تصميم : أسماء الكاس

رؤيتنا

الريادة في المبادرة والأداء لتعزيز التنافسية وتحقيق التنمية الاقتصادية الشاملة والمستدامة.

رسالتنا

دعم و تنظيم قطاع الأعمال وتوفير الخدمات الاقتصادية المتكاملة لإرضاء متعاملينا ومجتمعنا من خلال التسخير الأمثل للإمكانات المالية والبشرية.

قيمنا

الاحترام—رام: نحيط موظفينا ومتعاملينا وشركائنا وموردنا بالعناية الكاملة في احترام متبادل.

الالتزام—زام: نحتكم إلى اللوائح والقوانين ونلتزم بها.
المبادرة و الإبداع: نشجع روح المبادرة والإبداع في إطار منهجي لتحسين العمل ورفع مستوى أدائنا.

العمل الجماعي: نؤمن بالعمل الجماعي و بروح الفريق في الدائرة ومع الجهات ذات الصلة.

الجودة—ودة: نرتقي بمستوى خدماتنا لنلبي طلبات واحتياجات متعاملينا.
التعلم المستمر: ندعم التعلم المستمر على المستوى الفردي والمؤسسي.
الشفافية—ة: نؤمن بالتواصل الصريح والواضح في نشر المعلومات والإجراءات.

المسؤولية الاجتماعية: نهتم بمسؤوليتنا إزاء المجتمع الذي نعيش فيه.

عزيزي المستثمر

إن رأيك هو مصدر إلهامنا فلا تبخل علينا بتقديم النصح والإرشاد أو إبداء ملاحظاتك عن الدائرة وخدماتها. فأنت المستشار.

طرق تقديم الاقتراحات والشكاوي

- عن طريق الخط الساخن: 8007333
- عن طريق البريد ص. ب: 10510 رأس الخيمة
- عن طريق البريد الإلكتروني: rakecon@emirates.net.ae
- عن طريق الحضور الشخصي لمقابلة مسؤولي الدائرة (سياسة الباب المفتوح)
- عن طريق مقابلة قسم العناية بالمتعاملين أو الاتصال بالرقم 2271222/07 أثناء الدوام الرسمي
- عن طريق صندوق الاقتراحات والشكاوي

إعداد دراسة الجدوى للمشاريع الصغيرة

مقدمة:

يعتبر الإعداد للمشاريع الاقتصادية الانتاجية أو الخدمية من أهم خطوات نجاحها. حيث أن التخطيط السليم لها يضمن نجاح وفاعلية هذه المشاريع. ويضمن تحقيقها العائد المادي المتوقع من هذه المشاريع. لذا وقبل البدء بأي مشروع اقتصادي لابد من عمل دراسة جدوى اقتصادية له.

دراسة الجدوى الاقتصادية:

يمكننا تلخيص دراسة الجدوى الاقتصادية بأنها: «عملية جمع المعلومات والبيانات عن مشروع مقترح ومن ثم تحليلها من النواحي المالية والاقتصادية والفنية إضافة إلى تحليل حساسية وذلك لمعرفة مدى نجاح هذا المشروع في ظل الوضع السائد في السوق. وبالتالي تقرير استمرار أو وقف المشروع. وعليه فإن إعداد دراسة جدوى تتطلب الأخذ بعين الاعتبار النقاط والخطوات التالية:

- 1- تحديد أهداف صاحب المشروع وشخصيته.
- 2- دراسة السوق - الدراسة الاقتصادية.
- 3- الدراسة الفنية والتنفيذية للمشروع.
- 4- الدراسة المالية للمشروع.
- 5- القرار النهائي أو النتائج والتوصيات الخاصة بالمشروع.

أولاً: أهداف صاحب المشروع وشخصيته:

-الأهداف :

على صاحب المشروع أن يحدد أهدافه وتصوراته الشخصية للقيام بالمشروع. فإذا كان يرغب في بناء منزل، فقبل أن يضع حجر الأساس أو حتى قبل أن يشتري الأرض، يجب أولاً أن يكون لديه تصورا شبه كامل لطراز وتصميم المنزل (كبير أو صغير، طابق أو طابقين، عدد الغرف، ... الخ) كذلك الحال عند تأسيس أي مشروع يجب أن يكون لدينا تصور عن الاهداف التي نتمنى تحقيقها من خلال هذا المشروع.

فعندما تتخيل مشروعك، عليك التفكير بما تتطلع إليه؟ هل لكسب الكثير من المال؟ أم لاستخدام قدراتك الإبداعية؟ أم لتحقيق المزيد من المرونة في حياتك؟ وهل تتخيل نفسك وأنت تعمل بمفردك أم مع مجموعة؟ هل تريد أن تتوسع أم تبقي مشروعك صغيرا كما هو؟

لذلك تقسم الأهداف الشخصية إلى عدد من الأهداف من أهمها:

- 1- **الابتكار:** وسيلة لعمل شيء يحمل بصمتهم. منتج مبتكر. خدمة جديدة. أو ابتكار طريقة جديدة لإدارة المبيعات أو التعامل مع العملاء. ... وهكذا.
 - 2- **التحكم:** الرغبة في المزيد من التحكم في تطبيق الأفكار. التحكم في ساعات العمل. أو في ظروفه. كمية الإنتاج. ونوعه... الخ
 - 3- **التحدي:** مواجهة المشاكل والصعوبات التي تواجه المشروع دون تردد أو تراجع.
 - 4- **المال:** كسب مزيد من المال وتسخيره لتوسيع المشروع وتطويره.
- ولتحديد الأهداف الشخصية يمكن الاستعانة بورقة العمل [1].

- الشخصية:

تلعب شخصية صاحب المشروع دورا أساسيا في نجاح المشروع. لذلك فعلى صاحب المشروع التعرف على جوانب مهمة من شخصيته قبل البدء في التفكير بتنفيذ المشروع وهي:

- الخبرات والمهارات التي يمتلكها وتخدم المشروع. مثل (مهارات الاتصال. التصميم. الإشراف. التنظيم. التسويق. الرياضات).
- الدوافع الشخصية التي ستضمن نجاح المشروع.
- الصفات الشخصية التي ستعمل على قيادة المشروع. مثل (التعاون. الصدق. الحماسة للعمل. الدقة في المواعيد و الإلتزام بالعمل. بذل الجهد المناسب للعمل. المتابعة اليومية والمستمرة للعمل).

ثانيا: دراسة السوق:

أي الحصول على البيانات و المعلومات المهمة والتي تخص المشروع. وعن السوق المستهدف. والمنافسة التي تواجهه. والموردين.

- خصائص صناعتك:

التعرف على الصناعة التي يعتبر المشروع جزء منها. (هل المشروع صناعي أو تجاري أو مهني) . والبحث عن بيانات تعكس الأداء المالي لهذه الصناعة. ومعلومات عن اتجاهات هذه الصناعة.

- السوق المستهدف:

تحديد السوق المستهدف من الأمور المهمة لضمان نجاح المشروع. لتحديد إذا ما إذا كان هناك عدد كافي من العملاء أم لا. أي تقدير حجم الطلب على المنتج لضمان استمراره ونجاحه.

ومن المهم عمل إحصائيات سكانية للعملاء الذين تخطط للتعامل معهم (السن. الجنس. مستوى الدخل. المستوى التعليمي. الحالة الاجتماعية...) وأيضا تحديد

العملاء المستهدفين (المستخدم أو العميل النهائي، المشترون، بائعي التجزئة، بائعي الجملة...). وفي التمكن من تحديد الطاقة الانتاجية أو تحديد حجم العرض المطلوب لمواجهة الطلب المتوقع.

- المنافسين:

ينبغي معرفة المنافسين الرئيسيين للمشروع، وما الذي يهتم به المنافسين، وما نقاط قوتهم ونقاط ضعفهم، وما هي الوسائل التي يستخدمها المنافسين لجذب العملاء، ومواصفات منتجاتهم أو خدماتهم وأسعارهم، ويمكن تقسيم المنافسين إلى نوعين:

o المنافسون المباثرون: الشركات والمؤسسات الصغيرة التي تشبه مشروعك: من

حيث الإنتاج، و العملاء، الطموح، محاولة الوصول إلى نفس السوق المستهدف.

o الشركات الكبرى: الشركات المتوسطة والكبيرة العاملة في السوق، وتعتبر

المنافس الحقيقي، وخاصة إذا تخطط منافستها على أساس السعر.

يمكن الاستعانة بورقة عمل [2] لتحديد نقاط القوى لدى المنافسين المباثرين والمنافسين المستقبلين.

- الموردين:

إذا فتحت متجرًا لبيع الألعاب، فكيف ستحصل على الألعاب التي ستضعها على أرفف العرض؟ ومن ناحية أخرى، إذا كنت تصنع اللعب فكيف ستنجح في وضع

اللعب التي تصنعها على أرفف العرض؟

ففي عالم الأعمال، سواء كنت تبيع أو تشتري، تحتاج في الغالب إلى وسيط يتوسط بين البائع والمشتري، فينبغي معرفة نوع المواد والخدمات التي تحتاجها؟ من هم الوكلاء

الرئيسيين؟ ما الذي ستضمنه التكاليف؟

يمكن الاستعانة بورقة العمل [3] لعمل موازنة بين الموردين.

ثالثًا: الدراسة الفنية والتنفيذية للمشروع:

أين سيكون عملك أو تصنيعك أو بيع منتجاتك؟ وما هي نوع المعدات التي تحتاجها؟ وما هي متطلبات تصنيع السلع ومراحل إنتاجها؟ ومدى الحاجة للألات والمعدات الثابتة، كل هذه من الأمور تؤثر بشكل مباشر في نجاحك.

- آليات وأدوات التصنيع:

من الممكن أن تكون عملية التصنيع الرديئة تكبدك تكاليف باهظة أو ينجم عنها جودة أقل أو تلفيات كثيرة، فيجب اختيار آليات وأدوات التصنيع بعناية دقيقة ومن شركات مضمونة.

- المكان:

إذا كان مشروعك يعتمد على البيع بالتجزئة فالموقع يعتبر من أهم اعتبارات المشروع. حيث أن وجوده في مكان يمكن رؤيته بسهولة يوفر الكثير من تكاليف التسويق والإعلانات بشكل ملحوظ. وبالطبع تتطلب هذه المواقع دفع إيجار أعلى. إلا أن الحصول على موقع يمكن ملاحظته والوصول إليه بسهولة قد يكون أمراً يستحق دفع تكلفة مالية. وهذه ميزة تنافسية تتنافس عليها الشركات الأخرى. أما إذا كان المشروع يعتمد على التصنيع. فيأخذ بعين الاعتبار سهولة الحركة فيما يخص توصيل المواد والمنتج في الأسواق. وتوفر الماء والكهرباء والغاز وغيرها . ووجود طرق غير مكلفة للتخلص من النفايات.

رابعاً: الدراسة المالية للمشروع:

عندما تكون في مجال الأعمال التجارية، سوف تواجه بعض المصطلحات المالية التي ستكرر كثيراً من أهمها:

* **النفقات العامة أو الثابتة:** وتمثل في: الإيجار، التأمين، الهاتف، الرواتب، الماء، الكهرباء... الخ. فالنفقات الثابتة هي المبلغ الإجمالي لتلك النفقات.

* **النفقات المتغيرة:** هي التكاليف التي تتغير من حين لآخر. مثل نفقات الإعلانات، أو العروض الترويجية... الخ

* **معدل الإنفاق الشهري:** يشير إلى المبلغ الذي تنفقه شهرياً. سواء كانت نفقات ثابتة أو متغيرة.

* **العائدات:** هو مقدار المال الإجمالي الذي تحصل عليه من المبيعات.

* **الدخل:** هو مقدار المال الذي تحصل عليه من أي مصدر. مثل الديون العائدة لنا، أو الاستثمارات.

* **الأرباح:** هي مقدار المال المتبقي بعد استقطاع التكاليف وتنقسم إلى قسمين: إجمالي الربح وصافي الربح.

* **إجمالي الربح:** هو كمية المال المتبقية بعد استقطاع تكاليف البضائع المباعة. ولكن قبل استقطاع النفقات العامة والإدارية.

* **صافي الربح:** هو صافي الأرباح المتحققة خلال السنة المالية للشركة.

* **صافي الخسارة:** استقطاع جميع النفقات من جميع العائدات. وتجد أنك خسرت أموالاً بدل من أن تربح.

التمويل:

ينقسم التمويل إلى قسمين:

-تمويل الدين:

عادة يكون قرضاً أو تمويلاً بالأجهزة. ويجب رد المال سواء ازدهرت التجارة أم لا.

وفي الغالب تبدأ بتسديد الدين بعد فترة قصيرة من الحصول عليه.

- تمويل الاستثمار:

الحصول على استثمار في ظل التمويل بالاستثمار. حيث يمنح المستثمر

جزءاً من ملكية المشروع ونصيها من الأرباح المستقبلية. وغالباً تمنحه الحق في اتخاذ القرار. ولكن إذا خسر المشروع فلا يجب عليك رد أية أموال.

وتأتي من بعدها المصادر الأساسية وهي:

- الأصول المالية الشخصية:

من الأفضل أن تبدأ مشروعك بمالك الخاص. فإذا كان لديك مالاً كافياً تكون في أفضل موقف مالي. حيث أنك لن تدخل في ديون أو استثمارات مع الغير.

- المبيعات والإيرادات:

أفضل طريقة لتمويل المشروع هي من خلال عوائد المبيعات. فإذا كنت تستطيع أن تطور مشروعك اعتماداً على الأموال التي تتلقاها من العملاء. فإنك حينئذ لن تحتاج إلى دين أو مشاركة أحد في استثمار.

- الأصدقاء والعائلة:

هل تريد أن تخسر صديقاً؟ اقترض منه مالاً أو اجعله يستثمر في شركتك. إن إشراك العائلة والأصدقاء في شؤون المشروع لهو أمر خطير. إلا إذا فهم هذا الشخص طبيعة المشروع واستوعب المخاطر فعلاً. وكان شخصاً يمكن التواصل معه جيداً. فعليك دائماً صياغة مستندات القروض أو الاستثمار مع وضع شروط الدفع أو الاستثمار بشكل واضح.

- البنوك:

بدأت البنوك في الآونة الأخيرة في عرض تمويل ميسر لأصحاب المشاريع الصغيرة. حيث تقوم بتقديم هذه القروض بنسب مرابحة أقل مع وضع شروط ميسرة وفترة سداد مرنة تصل لثلاثة سنوات. مع شرط مرور سنتين على الأقل من مزاولته العمل التجاري.

ومن خلال جمع المعلومات ومناقشتها و تحليلها يأتي هنا السؤال بجدوى المشروع ونقرر هل فكرة المشروع جيدة أم لا. وإذا كانت الفكرة جيدة نبدأ بتحضير وعمل خطة عمل. وإذا كانت غير جيدة نلقي الفكرة الأول ونبحث عن فكرة مشروع أجدى وأجبح.

المصادر والمراجع:

-كيف تبدأ مشروعك الصغير في ستة أسابيع. روندا أبرامز. السعودية. الطبعة الأولى. 2006.

-المرشد الكامل للمشروعات الصغيرة. ستيفن دي. شتراوس. السعودية. الطبعة الأولى. 2007

-دراسات الجدوى الاقتصادية وتقييم المشروعات. د. كاضم جاسم العيساوي. الأردن. الطبعة الثانية. 2005

-كيف تنشئ مشروعاً تجارياً وتديره وتحافظ عليه. جريجوري إف. كيشيل. باتريشيا جانتريكيشيل. السعودية. الطبعة الأولى. 2007.

ورقة عمل (1)

الأهداف الشخصية: الأهداف الأربعة

الأهداف	مهم بشدة	مهم نوعا ما	ليس مهما إلى حد ما	ليس مهما أبداً
---------	----------	-------------	--------------------	----------------

الابتكار:				
				تطوير صفات أو شكل المنتجات
				ابتكار منتجات أو خدمات جديدة
				ابتكار إجراءات أو لوائح جديدة
				تطوير فرص إقامة مشاريع جديدة
				خلق أدوات عملية جديدة
				ابتكار طرق جديدة للاستفادة من الأشياء (القديمة)
				أشياء أخرى:

التحكم في:				
				مسؤوليات العمل الخاص
				الوقت الخاص. وساعات العمل. وهكذا
				قرارات وتوجيهات الشركة
				المنتجات/ الخدمات
				الموظفين الآخرين
				جو العمل
				الأثر الاجتماعي أو البيئي للمنتجات/ الخدمات
				المستقبل الخاص ومستقبل الشركة العام
				أشياء أخرى:

التحدي:				
				حل المشاكل على المدى الطويل
				حل المشاكل الخطيرة (حل المشاكل في مهدها)
				التعامل مع عدة قضايا في وقت واحد
				التعامل المستمر مع القضايا الجديدة باستمرار
				تحسين الحلول أو المنتجات أو الخدمات
				تنظيم المشروعات المختلفة والاستمرار على
				التركيز على الأهداف الجماعية
				أشياء أخرى:

الأهداف المالية:				
				الدخل المطلوب حالياً:
				الدخل المطلوب تحقيقه خلال سنة:
				الدخل المطلوب تحقيقه خلال 5 سنوات:
				الدخل المطلوب تحقيقه خلال 10 سنوات:

الإبتكار

إذا كانت لديك رغبة ملحة في الإبتكار، فاحرص أنك تكون مهتما بعملية الإبتكار في أثناء تكوير المشروع، وعليك تحديد توجه مشروعك حتى لا يكون مجرد وسيلة لكسب المال فقط، ولكن لتدعيم حافزك الإبداعي وتقديم خدمات جليلة للمجتمع، ولكن لا تغال في فرض شخصيتك في المشروع، خاصة لو كان ليد شركاء، وذلك لفتح المجال للآخرين في عملية الإبتكار.

التحكم

إذا كنت ترغب أو تحتاج لقدر كبير من التحكم في وقت، فانه على الأرجح أن خافظ على صغر مشروعك، لأن المشاريع الكبيرة يكون لديك القليل من التحكم المباشر في العديد من القرارات، أما إذا كنت شخصا يحتاج للمزيد من التحكم، فإنه بالإمكان الإستمرار في تطوير المشروع بشكل أكبر، لكن في هذه الحالة يجب إقامة شبكة اتصال وأنظمة تقارير تضمن الحصول على معلومات كافية، وتتحكم بالتطورات التي تحدث حتى تشبع رغبتك الشخصية.

التحدي

إذا كانت لديك رغبة ملحة في التحدي في حياتك العملية، فمن المهم أن تكتسب وسائل إيجابية لإشباع هذه الرغبة، وخاصة في بداية تأسيس المشروع، وتنجح في التحدي الأول الذي يتمثل في عملية التأسيس، وإلا فأنت جد نفسك تبدأ باستمرار في خوض مشاريع جديدة تصرف الانتباه عن الأهداف الرئيسية للمشروع.

الأهداف المالية

الرغبة في كسب المزيد من المال، غالبا ما تعني القليل من التحكم، والاستمرار في مركز عملية الإبتكار قد تعني وجود شريك أو النمو ببطء، ومرة أخرى عليك الاختيار بين التحكم والمال، فحاول فحص أهدافك الشخصية وأهداف شركائك ومن معك.

ورقة عمل (2)

المنافسون

نقاط قوتي	نقاط قوة المنافسين	نوع المنافسين
المنافسون المباثرون		
المنافسون المستقبليين		

ورقة عمل (3)

الموازنة بين الموردين

المورد الأول	المورد الثاني	المورد الثالث	
			اسم المورد
			مندوب المبيعات ومعلومات الاتصال
			مدى الخدمات والمنتجات المعروضة
			التكاليف المباشرة
			التكاليف الإضافية
			شروط الدفع
			وقت التسليم
			تكاليف الشحن
			خدمات/ موارد أخرى
			أشياء أخرى

Working Paper (3)
Balance Among Suppliers

	First supplier	Second supplier	Third supplier
Name of supplier			
Sales rep. and contact info			
Services and products provided			
Direct costs			
Additional costs			
Payment terms			
Delivery date			
Shipping costs			
Other services/ resources			
Other things			

Working Paper (2) Competitors

Type of competitors	Competitors' points of strength	My points of strength
Direct competitors		
Future competitors		

Innovation

If you have a pressing desire to innovate, you should focus on innovation upon setting up the project. You have to determine the aims of your project, not to be a mean for gaining money only, but to support your creative motive and presenting great services to the society. Don't overstate in imposing your personality on the project, even if influence on your partners, in order to pave the way in front of others for creation process.

Control

Should you desire in or need to great volume of time control, it is better for you to maintain the small size of your project, because in the large project, you will have little direct control of many decisions. IF you are person who need more control, you can continue the development of the project to be larger. In such case, you have to set up communication network and report systems which guarantee obtaining enough information and control the new development, in order to fulfill your personal desire.

Challenge

If you have a press desire in challenge in your practical life; it is important for your to obtain positive means to fulfill your desire, specially at the beginning of setting up the project and you should succeed in first challenge representing in the establishment process, otherwise you will find yourself persistently initiating new projects transferring your attention of the main goals of the project.

Financial goals

Desire in gaining a lot of money almost means little control and continue in the center of creation process may mean availability of a partner or slow development. Again, you have to have to choose between the control and money. Therefore, try to check your personal goals and goals of your partners.

future of the company				
Other things				
Challenge				
Solving problems on the long term				
Solving serious problems (solving nascent problems)				
Dealing with several issues at the same time				
Continually deal with new issues				
Improving solutions, products or services				
Organizing different projects and focusing on collective objectives				
Other things				
Financial goals				
Income needed at the moment				
Income needed within one year				
Income needed within 5 years				
Income needed within 10 years				

Working Paper (1)

Personal Goals: The Four Goals

Goals	Very Important	Important to some extent	Not Important to some extent	Not Important at all
Innovation				
Determining products specifications or shape.				
Innovating new or products or services.				
Developing new procedures and regulations				
Setting opportunities of new projects				
Creating new practical tools				
Developing new methods to make use of (old) things				
Other things				
Control				
Private business responsibilities				
Private time, working hours, etc				
Decisions and directions of the company				
Products/ services				
Other staff				
Work atmosphere				
Social or environmental impact of products/ services				
Special future and the general				

practicing the business.

Through collecting, discussing and analyzing the information, a question shall arise here in relation with the project feasibility and resolving whether the project is perfect or not. Should the idea be perfect, we shall initiate preparation and making work plan. If the idea is not perfect, we shall ignore the first idea and look for another beneficial and successful project idea.

Sources and References:

- How you can start your small project in two weeks, Ronda Apramz, Saudi Arabia, first edition 2006.
- Perfect Guide for small projects, Setephen D. Shetraws, Saudi Arabia, first edition 2007.
- Economic Feasibility Study and Projects Estimation, Dr. Kazem Gasem Al Esawi, Jordan, second edition, 2005.
- How to set up, manage and maintain commercial project, Jrejori F.kishil, Patrishia Jantrkishil, Saudi Arabia, first edition, 2007.

- Investment Finance:

To obtain Investment under investment finance, where the investor shall be granted a part of project possession and share in the future profits. He shall be often granted the right in taken the decision, but if the project exposed to loss, you shouldn't refund any money.

Thereafter, the main sources as follows:

- The Personal Financial Assets:

It is better to initiate your project by your own money. Should you have enough money; you shall be in the best financial situation, since you shall not enter into debts or investments with third parties.

-Sales and Revenues :

The best method for project finance is through sales revenues. If you can develop your project depending on the monies received by you from the customers; you shall not require debit or sharing any other party in your investment.

- Friends and family:

Do you want to loss your friend? Borrow money from him or let him to invest in your company. Sharing the family and friends in the project affairs is a critical matter, unless such person understands the project nature and actual risks and you can communicate easily with him. You should always drawing up the loan or investment documents determining clearly the payment and investment provisions.

-Banks:

Banks currently initiated offering facilitated finance to the small project owners, since it is providing these loans with less Murabah percentage, simplified provisions and flexible payment period up to three years, in addition to the provision of elapsing three years after

frequently repeated financial terms, including the following:

- * **General or Fixed Expenses:** represented in rent, insurance, telephone, salaries, water, electricity...etc and fixed expenses are the total amount of these expenses.
- * **Changed expenses:** represented in the changed expenses from time to time, such as advertisements, promotional offers...etc.
- * **Monthly expenses rate:** refers to the monthly expended amount by you, whether fixed or changed expenses.
- * **Revenues:** It is the total amount of money gained from sales.
- * **Income:** It is the amount of money obtained from any source, such as the debts due to us and investments.
- * **Profits:** it is the balance amount of money, after deducting the costs and divided into two section: Total profit and net profit.
- * **Total profit:** It is the balance amount of the money after deducting the costs of sold goods, but after deducting general and administrative costs.
- * **Net Profit:** it is the net achieved profits, during the fiscal year for the company.
- * **Net loss:** Deducting all expenses from all revenues and you shall find money lost by you, instead of achieving profits.

Finance:

Finance is divided into two sections:

- Debt Finance:

It is often a loan or equipments finance. The money should be re-funded, whether the trade is boomed or not. Almost, you should initiate debit settlement after short time from obtaining the same.

Third: Technical and Executive Study of the Project:

Where shall your work, manufacturing or selling your product be located? What is the type of equipments required by you? What are the commodities manufacturing requirements and phases of its manufacturing? What is the extent of requirement for fixed machines and equipments? All the aforesaid elements shall affect directly on your success.

-Manufacturing Machines and Equipments

It is possible that the evil manufacturing process shall encumber you high costs or results in less quality or more damages. Therefore, you should select manufacturing machines and tools carefully form well known companies.

-Place:

If your project depends on retail; location shall be the most important element in the project, since availability of the project in a clear location shall notably save a lot of costs related to marketing and advertisements. Consequently, this is considered as competition advantage on which the other companies enter into competition.

In case of the project depending on manufacturing; the facility of movement should be taken into consideration, in relation to items and product delivery to markets, availability of water, electricity, gas...etc and availability low cost means for getting rid of garbage.

Fourth: Financial Study for the Project:

While you are in the filed of commercial business, you hall meet some

the required offer in order to fulfill the required order.

-Competitors:

You should be aware of the main competitors, their interests, points of weakness and power and means utilized by the competitors for customer attraction, specifications of their products and prices. Competitors can be divided into two types as follows:

Director Competitors: Including companies, small establishments similar to your project, as for production, customers, ambition, trying to access the same targeted market.

Large Companies: Large and medium companies working in the market and considered as the real competitor, specially should it competition based on the price.

You can recourse to the working paper (2), in order to determine the point of power with the direct and future competitors.

- Supplier:

Should you open a toys store, how can you obtain the toys for put the same on the display shelves? On the other hand, if the toys are produced by you, how can you succeed in putting the toys, produced by you, on the display shelves?

In the world of business, whether you are purchasing or selling, you will almost require a broker to intermediate between the seller and purchaser. You should know the type of material and services required by, who are the main agents? And what are the things included in the costs?

You may recourse to the working paper No (3), for making comparison between the supplier.

cessfulness. Therefore, the project owner should be aware of important aspects in his personality before initiating the project execution, these aspects are:

- His experiences and skills that services the project (communication, design, supervision, organizing, marketing and sports kills).
- Personal motives that shall guarantee the project successfulness.
- Personal capacities that shall lead the project, such as (cooperation, honesty, work enthusiasm, accuracy of timings, doing the best efforts, daily and continued supervision of the work).

Second Market Study:

It means obtaining important data and information related to the project, targeted market, competition facing the same and dealers.

- Characteristics of Your Industry:

Being ware of the industry from which the project a part, (whether the project is industrial, commercial or professional), looking for information reflects the financial performance of this industry and information about the trends of this industry.

- Targeted Market:

-Determining the targeted market is one of the important elements for confirming the project successfulness, in order to determine whether or not there are enough number of customers, i.e. evaluating the volume of orders for the project to guarantee its continuation and successfulness.

It is necessary to make population statistics to the intended customer that you are planning to deal with, (age, gender, income threshold, qualification, marital status...etc). Also, to determine the targeted customers (End user or customer, buyers, retailers and wholesalers...etc). Moreover, to determine the product capacity or volume of

First: Goals and Personality of the Project owner.

-Goals:

Project owner should determine his goals and personal concept for carrying out the project. Should he desire to construct a house; he must have conception, before laying down the foundation stone of the house style and design (whether large or small, one or two floors, number of rooms....etc). Also, upon constructing any project we should have conception of the goals that we hope to achieve through such project.

While you are imagining your project, you have to think of your aims, is this project for gaining a lot of money, using your creative abilities or achieving more flexibility in your life? Are you aiming at expanding the project or keeping the same small as it is?

Therefore, the personal goals are divided into number of goals, including the following:

1-Innovation: It is a mean for carrying out something bearing their impression, innovated product, new service or innovating new method for sales management or dealing with customers.... etc.

2-Control: Desire in more control for applying the ideas, ideas applying control, work hours or circumstances control or production quantity and type....etc.

3-Challenge: To face problems and difficulties that facing the project without hesitation or wavering.

4-Money: gaining more money and utilizing the same for the project expanding and development.

-Personality:

Personality of the project owner plays vital role in the project suc-

Preparing Feasibility Study For Small Projects

Preface:

Preparation for economic, production and service projects is considered the most important step for their success. Perfect planning for these projects shall guarantee their success and effectiveness, in addition to achieving the expected financial profit from such projects. Therefore, feasibility study should be made before embarking on any project.

Economic Feasibility Study:

Economic feasibility study can be summed up in the following: "It is a process of collecting information and data about a proposed project, then analyzing the same from the financial, economic and technical aspects, in addition to sensitivity analysis, in order to be aware of the extent of such project success, under the prevailing circumstances in the market. Therefore, a decision should be made to continue or cease such project.

In view of the above, making a feasibility study requires the consideration of the following points and steps:

- 1-To determine the goals and personality of the project owner.
- 2-Market study- economic study.
- 3-Technical and executive study of the project.
- 4-Financial study of the project.
- 5-The final decision or results and recommendations related to the project.

Dear Investor

Your opinion is our source of inspiration, so please do not hesitate to provide us with your comments and suggestion about the Department and its services, you are our advisor.

How to submit suggestion or complaints

- Call our hotline number **8007333**
- By Post via P.O. Box 10510 Ras Al Khaimah
- E-mail us on rakecon@emirated.net.ae
- Visit us in person and meet with the Department Officers (open door policy)
- Contact the Customer Service Unit or call the number **+9717 2271222** during the official working hours.
- Drop your suggestion / complaint in the complaints and suggestion box

Our Vision

Lead in initiative and performance to promote competitiveness and achieve comprehensive and sustainable economic development.

Our Mission

Support and organize business sector and provide integrated economic services to the satisfaction of our transactors and community through optimal utilization of financial and human capabilities.

Our Values

- Respect** : We take full care of our employees, transactors, partners and suppliers in mutual respect.
- Compliance** : We are governed by and comply with regulations and laws.
- Initiative and Creativity** : We encourage initiative and creativity in a systematic frame to enhance work and raise performance level.
- Teamwork** : We believe in teamwork and team spirit in the Department and with the relevant authorities.
- Quality** : We enhance our services to fulfill requests and needs of our transactors.
- Continuous learning**: We support continuous learning at individual and corporate levels.
- Transparency** : We believe in express and clear communication in spreading of information and procedures.
- Social responsibility**: We attend to our responsibility towards the community where we live.

حكومة رأس الخيمة
Government of Ras Al Khaimah
دائرة التنمية الاقتصادية
Department Of Economic Development



Preparing Feasibility Study For Small Projects

www.economic.rak.ae

2009

Done by: Moza Alehremi
(Economic Researcher)

Designed by: Asma Al Kas

