



هشام خلف الله النسخة العربية

دراسة الجدوى: لماذا هي أهم خطوة قبل أي استثمار؟

المخلص: لماذا لا ينبغي أن يبدأ أي مشروع دون دراسة جدوى حقيقية، وما الأسئلة التي تجيب عنها الدراسة قبل أن ينفق المستثمر أمواله.

في سنوات عملي في الاستشارات وتطوير المشروعات، ثم بعد تأسيس Heaven International لإدارة المشروعات والاستشارات في الكويت عام 2019، قابلت مستثمرين كثيرين متحمسين لفكرة مشروع، ومقتنعين بنجاحها قبل أن يختبروها بالأرقام. بعضهم بدأ ثم اكتشف متأخراً أن السوق أصغر مما توقع، أو أن التكاليف أعلى بكثير.

وهناك نوع آخر أحرّ منه دائماً: المستثمر الذي تغريه تسهيلات التمويل، فيختار المشروع لأنه وسيلة للحصول على التمويل لا لأنه فرصة حقيقية، ثم يُعدّ دراسة جدوى هدفها الوحيد الحصول على موافقة الجهة الممولة. وفي هذه الحالة يتحول التمويل نفسه من فرصة إلى عبء، لأن المشروع لم يُختبر بصدق منذ البداية.

ومن هنا تظهر القيمة الحقيقية لدراسة الجدوى.

دراسة الجدوى ليست إجراءً شكلياً

يتعامل بعض المستثمرين مع دراسة الجدوى كأنها ورقة مطلوبة للحصول على تمويل أو ترخيص. لكن الدراسة الحقيقية أداة لاتخاذ القرار، وقد يكون أهم ما تقدمه أن تقول لك: «لا تبدأ الآن»، أو «ابدأ بحجم أصغر»، أو «غيّر الموقع أو الفئة المستهدفة».

الأسئلة التي تجيب عنها الدراسة

دراسة الجدوى الجيدة تجيب بوضوح عن أسئلة مثل:

- هل هناك طلب حقيقي على المنتج أو الخدمة؟ ومن هم العملاء تحديداً؟
- من المنافسون؟ وما الذي سيميز مشروعك عنهم؟
- ما الموارد التي يحتاجها المشروع من موقع ومعدات وكوادر وتراخيص؟
- كم يحتاج المشروع من رأس مال؟ ومتى يبدأ في تحقيق الأرباح؟
- ما المخاطر المتوقعة؟ وكيف يمكن التعامل معها؟

تكلفة الدراسة مقابل تكلفة الخطأ

قد يرى بعض المستثمرين أن تكلفة دراسة الجدوى عبء إضافي. لكن المقارنة الصحيحة هي بين تكلفة الدراسة وتكلفة قرار خاطئ قد يضيع فيه رأس المال كله. فدراسة جيدة تكشف خطأً واحدًا في التسعير، أو في تقدير حجم السوق، أو في اختيار الموقع، توفر أضعاف تكلفتها.

الدراسة تبني الثقة مع الشركاء والممولين

عندما يدخل المستثمر إلى بنك أو جهة تمويل أو شريك محتمل ومعه دراسة واضحة ومنهجية، فإنه يتحدث بلغة الأرقام لا بلغة الحماس. وهذا يرفع فرص الحصول على التمويل والشراكة، ويختصر كثيرًا من النقاشات.

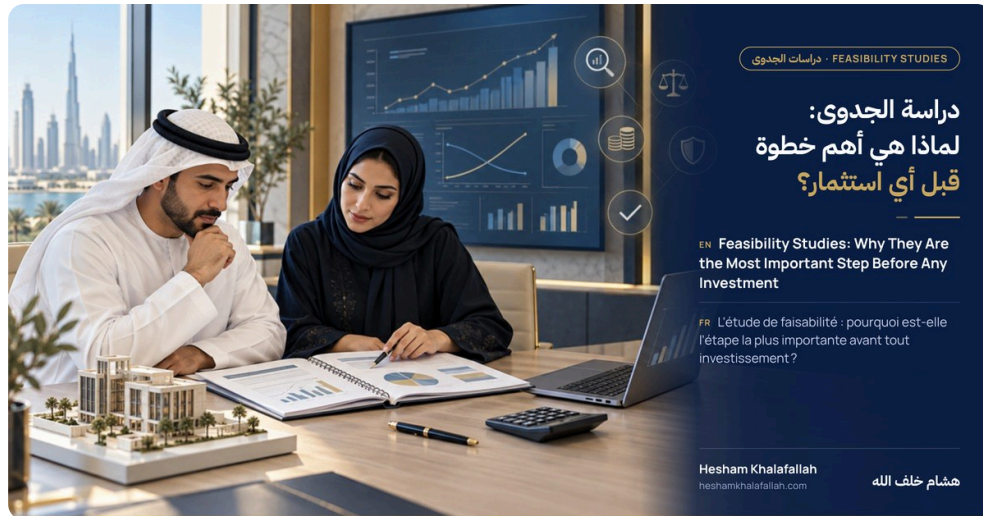
متى تحتاج إلى دراسة جديدة؟

لا تقتصر الحاجة إلى دراسة الجدوى على المشروعات الجديدة، بل تمتد إلى:

- التوسع إلى فرع جديد أو مدينة أو دولة أخرى.
- إضافة خط إنتاج أو خدمة جديدة.
- الدخول في شراكة أو استحواذ.
- إعادة هيكلة مشروع قائم يواجه صعوبات.

الخلاصة

دراسة الجدوى هي المرحلة التي تختبر فيها فكرتك على الورق قبل أن تجربها بأموالك. وهي استثمار في القرار الصحيح، لا مصروف إضافي. وإذا كانت لديك فكرة مشروع أو خطة توسع، فيسعدني أن نناقشها معًا ونحدد نوع الدراسة المناسبة لها.



English version Hesham Khalafallah

Feasibility Studies: Why They Are the Most Important Step Before Any Investment

Summary: Why no project should start without a genuine feasibility study, and the questions a study answers before an investor commits their money.

Over my years in consulting and project development, and later after founding Heaven International for Project Management & Consulting in Kuwait in 2019, I have met many investors who were excited about a project idea and convinced it would succeed before testing it against the numbers. Some went ahead, only to discover too late that the market was smaller than expected, or that costs were far higher.

There is another type I always warn against: the investor drawn in by easy financing, who picks a project as a way to obtain funding rather than because it is a real opportunity, and then prepares a feasibility study whose only purpose is to win the lender's approval. In that case, the financing itself turns from an opportunity into a burden, because the project was never honestly tested from the start.

This is where the real value of a feasibility study lies.

| A feasibility study is not a formality

Some investors treat a feasibility study as a document required to obtain financing or a license. But a real study is a decision-making tool, and perhaps the most valuable thing it can tell you is: "Don't start now," "Start smaller," or "Change the location or the target segment."

| The questions a study answers

A good feasibility study gives clear answers to questions such as:

- Is there real demand for the product or service? And who exactly are the customers?
- Who are the competitors? And what will set your project apart?
- What resources does the project need in terms of location, equipment, staff and licenses?

- How much capital does the project need? And when will it start making a profit?
- What are the expected risks? And how can they be managed?

| The cost of a study versus the cost of a mistake

Some investors see the cost of a feasibility study as an extra expense. But the right comparison is between the cost of the study and the cost of a wrong decision that could wipe out the entire capital. A good study that uncovers a single error in pricing, market size or location saves many times its cost.

| A study builds trust with partners and lenders

When an investor walks into a bank, a funding body or a meeting with a potential partner carrying a clear, well-structured study, they speak the language of numbers, not enthusiasm. This improves their chances of securing financing and partnerships, and cuts many discussions short.

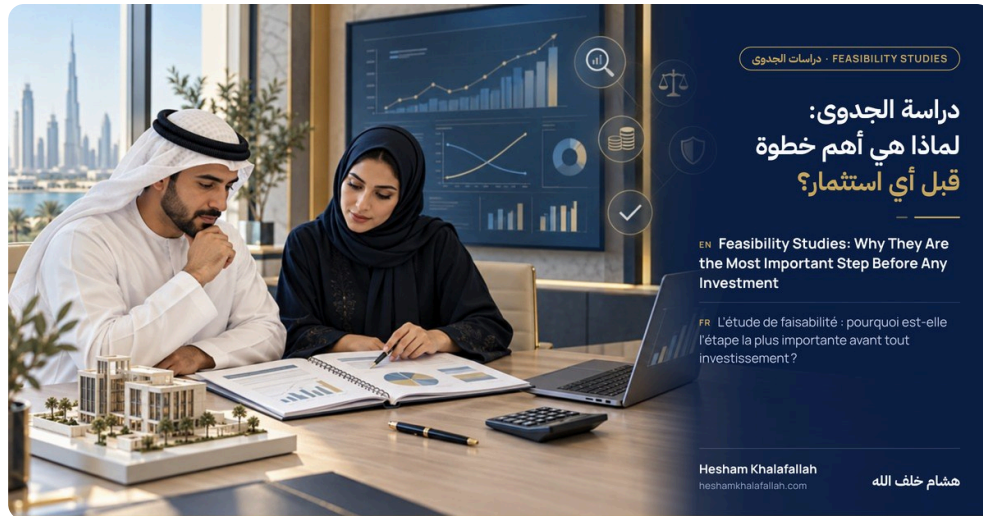
| When do you need a new study?

The need for a feasibility study is not limited to new projects. It also applies to:

- Expanding to a new branch, city or country.
- Adding a new product line or service.
- Entering a partnership or an acquisition.
- Restructuring an existing project that is facing difficulties.

| Conclusion

A feasibility study is the stage where you test your idea on paper before testing it with your money. It is an investment in the right decision, not an extra expense. If you have a project idea or an expansion plan, I would be glad to discuss it with you and identify the type of study that suits it.



Version française

Hesham Khalafallah

L'étude de faisabilité : pourquoi est-elle l'étape la plus importante avant tout investissement ?

Résumé : Pourquoi aucun projet ne devrait démarrer sans une véritable étude de faisabilité, et les questions auxquelles elle répond avant que l'investisseur n'engage ses fonds.

Au fil de mes années dans le conseil et le développement de projets, puis après avoir fondé Heaven International for Project Management & Consulting au Koweït en 2019, j'ai rencontré de nombreux investisseurs enthousiastes à l'idée d'un projet et convaincus de sa réussite avant même de l'avoir confrontée aux chiffres. Certains se sont lancés, pour découvrir trop tard que le marché était plus petit que prévu, ou que les coûts étaient bien plus élevés.

Il existe un autre profil contre lequel je mets toujours en garde : l'investisseur séduit par les facilités de financement, qui choisit un projet comme moyen d'obtenir un financement plutôt que parce qu'il s'agit d'une véritable opportunité, puis fait réaliser une étude de faisabilité dont le seul but est d'obtenir l'accord de l'organisme financeur. Dans ce cas, le financement lui-même passe du statut d'opportunité à celui de fardeau, car le projet n'a jamais été honnêtement mis à l'épreuve dès le départ.

C'est là que se révèle la vraie valeur de l'étude de faisabilité.

| L'étude de faisabilité n'est pas une formalité

Certains investisseurs considèrent l'étude de faisabilité comme un document exigé pour obtenir un financement ou une licence. Mais une véritable étude est un outil d'aide à la décision, et le plus précieux qu'elle puisse vous dire est peut-être : « Ne démarrez pas maintenant », « Commencez plus petit » ou « Changez d'emplacement ou de cible ».

| Les questions auxquelles répond l'étude

Une bonne étude de faisabilité répond clairement à des questions telles que :

- Existe-t-il une demande réelle pour le produit ou le service ? Et qui sont précisément les clients ?
- Qui sont les concurrents ? Et qu'est-ce qui distinguera votre projet ?
- De quelles ressources le projet a-t-il besoin en termes de site, d'équipements, de personnel et de licences ?
- De quel capital le projet a-t-il besoin ? Et quand commencera-t-il à être rentable ?
- Quels sont les risques attendus ? Et comment les gérer ?

| Le coût de l'étude face au coût de l'erreur

Certains investisseurs voient le coût d'une étude de faisabilité comme une charge supplémentaire. Mais la bonne comparaison se fait entre le coût de l'étude et celui d'une mauvaise décision qui pourrait engloutir tout le capital. Une bonne étude qui révèle une seule erreur de prix, d'estimation de la taille du marché ou de choix de l'emplacement rapporte plusieurs fois son coût.

| L'étude renforce la confiance des partenaires et des financeurs

Lorsqu'un investisseur se présente devant une banque, un organisme de financement ou un partenaire potentiel avec une étude claire et méthodique, il parle le langage des chiffres et non celui de l'enthousiasme. Cela augmente ses chances d'obtenir un financement et des partenariats, et abrège bien des discussions.

| Quand faut-il une nouvelle étude ?

Le besoin d'une étude de faisabilité ne se limite pas aux nouveaux projets ; il concerne aussi :

- L'ouverture d'une nouvelle agence, ou l'extension à une autre ville ou un autre pays.
- L'ajout d'une nouvelle gamme de produits ou d'un nouveau service.
- La conclusion d'un partenariat ou d'une acquisition.
- La restructuration d'un projet existant en difficulté.

| Conclusion

L'étude de faisabilité est l'étape où vous testez votre idée sur le papier avant de la tester avec votre argent. C'est un investissement dans la bonne décision, et non une dépense supplémentaire. Si vous avez une idée de projet ou un plan d'expansion, je serai heureux d'en discuter avec vous et de définir le type d'étude qui lui convient.