

كيف تبدأين مشروعك الخاص!!

برنامج تنمية قدرات النساء العاملات في
النشاطات الحرفية واليدوية

POWER



Building a Better World



لمحة عن مؤسسة CHF الدولية

تمثل المهمة الرئيسية لمؤسسة CHF الدولية في السعي الدائم الى ان تكون مؤسسة رائدة في مجال المساعدة لاحداث التغييرات الايجابية طويلة المدى للمجتمعات ذات الدخل المحدود والمتوسط في كل أنحاء العالم، عبر مساعدتهم على تحسين مستواهم الاجتماعي والاقتصادي والبيئي. وفي كل يوم تعمل المؤسسة على تحويل الرؤيا الى حقيقة مثمرة.

منذ عام 1952، عملت مؤسسة CHF الدولية في أكثر من 100 بلد في مختلف أنحاء العالم. وفي الوقت الحالي يوجد لديها نحو 90 برنامج بأكثر من 30 دولة. كما تمتلك مؤسسة CHF الدولية صيتاً عالمياً بفضل عملها الفعال في مجال بناء المجتمعات.

وتتركز عوامل قوة المؤسسة في مجال تمويل وتطوير المشاريع متناهية الصغر، وتنمية القدرات الذاتية للمؤسسات المحلية، وتطوير مشاريع التنمية المجتمعية، وتوسيع دائرة المصادر الداعمة للمجتمعات المستهدفة، وبناء الشراكة ما بين القطاعين العام والخاص كذلك نقل التكنولوجيا والمهارات التقنية لتلك المجتمعات.

كما وتؤمن مؤسسة CHF بأن تقديم الخدمات التمويلية والشراكة مع المؤسسات والمجتمعات هما من أهم وسائل تحقيق التنمية الاقتصادية المحلية ودعم السلام والاستقرار. وتنظر الى برامجها على انها أساس في بناء مجتمعات تعيش بسلام وازدهار وديمقراطية. كما وتعمل على تقديم البرامج المناسبة مع الاحتياجات والاولويات المحلية، وتصمم مشاريعها على اساس اقتصادي متين ومحفز للاعتماد على الذات والمحافظة الدائمة على البيئة، وفي حال نجاح برامجها على مستوى المجتمع المحلي تعمل على تعميم النجاح على المستويات الوطنية والاقليمية.

لمحة عن MEPI

تم تأسيس المبادرة الأمريكية للشراكة في الشرق الأوسط (US-MEPI) عام ٢٠٠٢ كمبادرة رئاسية تهدف إلى تحقيق الحرية والديمقراطية وإيجاد الفرص التربوية والتعليمية والاقتصادية في الشرق الأوسط، ان المبادرة الأمريكية للشراكة في الشرق الأوسط (التي يشار لها باللغة الإنجليزية باسمها المختصر "ميبّي") هي استجابة الولايات المتحدة الأمريكية لاصوات في المنطقة تدعو إلى الانفتاح السياسي والاصلاح الاقتصادي وتدعو إلى تطوير برامج تعليمية تفي بتحديات الشباب والمستقبل، وتدعو كذلك إلى تمكين المرأة في هذه المجتمعات ومنحها كامل حقوقها وتمكينها من ممارسة تلك الحقوق بشكل كامل.

ان الأهداف والتطلعات الواردة ذكرها في المبادرة الأمريكية للشراكة في الشرق الأوسط هي نفس الأهداف والتطلعات المذكورة في التصريحات الصادرة عن قيادات الجمعيات المهنية والمدنية اثناء انعقاد مؤتمرات القمة في الاسكندرية وفي العقبة وفي صنعاء، وهي التصريحات التي وردت فيها بيانات تحدد لمنطقة الشرق الأوسط وشعوبها طريقاً يتسم بالطموح للمضي قدماً والتقدم نحو المستقبل.

الدعائم الأربعة للمبادرة الأمريكية للشراكة في الشرق الأوسط:

- الديمقراطية
- النمو الاقتصادي
- التفوق في مجال التعليم
- منح المرأة كامل حقوقها وتمكينها من ممارسة حقوقها

كيف تبدأين مهنتك الخاص؟

مقدمة

في إطار سعي مؤسسة CHF الدولية والمؤسسات الفلسطينية المشاركة في برنامج POWER لتعزيز القدرات التخطيطية والإدارية للمشاركات في البرنامج فقد تم وضع هذا الكراس، والذي يسعى لتمكين النساء من تطوير خطة واقعية لأعمالهن، وكذلك في حياتهن العملية ما بعد التأسيس.

يبدأ هذا الكراس بتقديم شرح لأهم القضايا القانونية والإدارية المتوقع أن تواجهها النساء الراغبات في تأسيس مشاريعهن الخاصة بشكل عام وفي إطار الإعداد للخطة بشكل خاص.

ومن ثم يتم إستعراض مجموعة من أسئلة التوجيه الأساسية والتي ستساعد صاحبات المشاريع في الوصول إلى المعلومات المطلوبة وكذلك في صياغة الأهداف الرئيسية وطرق الوصول لتحقيقها.

يختتم الكراس بتوفير معلومات أساسية عن مجموعة واسعة من المؤسسات العاملة في فلسطين والتي تعنى بتقديم المساعدة والإسناد للنساء وللحرف اليدوية والمشاريع الخاصة بشكل عام.



- ١٢ برنامج Power
١٥ ملخص تنفيذي

الفصل الأول

- ١٧ التسجيل والقضايا القانونية
١٨ أنواع المنشآت التجارية
١٨ الملكية الفردية
٢٠ الشراكة
٢٢ الشركة
٢٢ الشركات العادية
٢٣ الشركات المساهمة العامة المحدودة
٢٣ الشركات المساهمة الحصرية
٢٣ التراخيص والأذون
٢٣ ضرائب الدخل وإقتطاعات الموظفين
٢٥ ضريبة القيمة المضافة
٢٥ تراخيص المهن والحرف
٢٥ تراخيص أخرى

الفصل الثاني

- ٢٧ القضايا الإدارية المتعلقة بالمشروع التجاري
٢٨ أولاً: إدارة التسويق
٢٨ عناصر خطة التسويق
٢٩ قنوات التسويق
٣١ ثانياً: إدارة الإنتاج
٣٢ ضبط الجودة

٣٢	ثالثاً: الإدارة المالية
٣٥	مسك الدفاتر والمحاسبة
٤٠	الحساب البنكي
٤١	حسابات تكاليف المشروع
٤٢	حساب إيرادات المشروع والربحية
٤٤	التدفق النقدي

٤٧	رابعاً: مواضيع متفرقة
٤٧	التجارة الإلكترونية E-Commerce
٥٠	إختيار الموظفين
٥٠	المعدات المطلوبة
٥٠	الموردين
٥٢	التجارة الدولية
٥٣	الإجراءات المتعلقة بالتصدير والشحن
٥٣	الوثائق اللازمة

الفصل الثالث

٥٥	التخطيط لتأسيس المشروع
----	-------	------------------------

الفصل الرابع

٦٩	المؤسسات المساندة
----	-------	-------------------

٨٨	البنوك العاملة في الأراضي الفلسطينية
----	-------	--------------------------------------

١٠٠	نماذج وطلبات
-----	-------	--------------

برنامج POWER:

تقوم مؤسسة CHF الدولية وبالتعاون مع مؤسسات فلسطينية مختصة بشؤون المرأة وتمويل من المبادرة الامريكية للشراكة في الشرق الأوسط (US-MEPI) بتنفيذ مشروع تجريبي إبتداءً من شهر تموز ٢٠٠٥ ويهدف إلى تسهيل عمل سيدات الأعمال من خلال الإصلاحات السياسية والتأثير وبناء القدرات والتدريب في مجال إدارة الأعمال والنشاطات التشبيكية. كما تعكف مؤسسة CHF الدولية على العمل مع المؤسسات الفلسطينية المعنية ومؤسسات المجتمع المدني الفلسطيني والمنظمات الأهلية المحلية والدولية ومؤسسات القطاع الخاص الفلسطيني والمؤسسات العاملة في مجال الحرف اليدوية لتمكين النساء الفلسطينيات وزيادة مشاركتهن في الحياة الإقتصادية والإجتماعية في مجتمعهن.

وقد قام برنامج Power بالخطوات الأساسية التالية لضمان نجاح المشروع:

- التعاون مع معهد أبحاث السياسات الإقتصادية الفلسطينية (ماس) للقيام بدراستين لتحديد الإصلاحات المتعلقة بمشاركة النساء في مجال الأعمال والإقتصاد، ودراسة أخرى في التدريب المهني الموجه للنساء، بالإضافة الى ورشات عمل لمناقشة السياسات المتعلقة بالنشاطات الإقتصادية النسوية.
- تعميم ونشر المعلومات التي تم الحصول عليها نتيجة للدراسات من خلال القيام بعمل مطبوعات وبرامج تدريب وورشات عمل وحملات إعلامية. بالإضافة إلى إصدار دليل بعنوان "كيف تبدأين مشروعك الخاص"

- الإستعانة بالخبرات المثبتة عند المؤسسات الشريكة والتي ساهمت بتأسيس حاضنات أعمال توفر خدمات بناء علاقات بين سيدات الأعمال والقطاع المستهدف ومجتمع الأعمال المحيط، بالإضافة إلى توفير خدمات إدارية.
- مساعدة مهنية وإدارية مساندة للنساء المهتمات في مجال الأعمال الحرفية وتساهم في بناء علاقات والتشبيك بين سيدات الأعمال والقطاع المستهدف ومجتمع الأعمال المحيط.
- إنشاء الجمعية الفلسطينية للنساء العاملات في الحرف اليدوية والتي سوف تكون بمثابة حلقة وصل بين سيدات الأعمال الفلسطينيات والبيئة التجارية المحلية والدولية، والتي سوف تقوم مؤسسة سيدات الأعمال الفلسطينية (أصالة) بإحتضانها.
- التعاون مع مؤسسات إقليمية أخرى لإنشاء شبكة إقليمية للحرف اليدوية والتي سوف تقوم بتنسيق جهود مؤسسات الحرف اليدوية وتوفير مصادر المعلومات حول الأسواق العالمية المختلفة.
- توفير برامج تدريب متخصصة وإستشارات فنية في إدارة الأعمال وتصميم المنتجات اليدوية، وقد تم إرسال أكثر من ٤٠ سيدة إلى الاردن للمشاركة في برامج تدريب متخصصة بمساعدة الحرفيات على النهوض بحرفهن.

- تنظيم معرض محلي على مستوى عالمي شاركت فيه أكثر من ٥٠ سيدة من السيدات اللاتي شاركت في فعاليات برنامج Power المختلفة.
- تصميم وتطوير صفحة الكترونية خاصة بالنساء الحرفيات وتتضمن هذه الصفحة ادوات تسويق الكترونية لمنتجات النساء الحرفيات.
- تسهيل مشاركة مجموعة من النساء الحرفيات في معرض "الشبونة" الدولي للمنتجات الحرفية، والذي شاركت فيه أكثر من ١,٢٠٠ مؤسسة أهلية ودولية وحرفية.

ملخص تنفيذي

الملخص التالي يبين الخطوات الرئيسة الواجب اتباعها قبل وبعد تأسيس مشروعك، كما ويعقب هذا الملخص شرح تفصيلي لهذه الخطوات:

١. عمل دراسة للسوق يتم بموجبها تحديد الأمور التالية:
 - تحديد السلعة/السلع التي ترغبين العمل فيها
 - تحديد المنطقة الجغرافية التي ترغبين العمل فيها
 - دراسة العادات الشرائية للسكان
 - تحديد حجم السوق
 - تحديد اسماء السلع المنافسة وأسماء المنافسين ومناطق عملهم ونقاط قوتهم وضعفهم
 - تحديد أسعار السلع المنافسة
 - تحديد الحصة السوقية التي تودين الحصول عليها
 - تحديد الإستراتيجية التسويقية التي ستتبعينها للوصول الى الحصة السوقية المطلوبة
٢. تحديد مستلزمات الإنتاج:
 - الأرض والمباني
 - تمديدات الماء والكهرباء ووجود البنية التحتية
 - الآلات والمعدات
 - الأثاث
 - المواد الخام
 - العمالة اللازمة
 - الإدارة وتوزيع المسؤوليات والسلطات

٣. عمل اتفاق شركة أو تسجيل شركة إذا لزم ذلك.
٤. التسجيل في مكتب ضريبة القيمة المضافة والحصول على رقم مشتغل مرخص.
٥. الحصول على رخصة الحرف والمهن من المجلس المحلي أو البلدية.
٦. افتحي دفاتر حسابات لمشروعك، على أن تتضمن دفترين على الأقل، الأول لتسجيل الحركات اليومية، والثاني لتسجيل الذم المدينة والدائنة.
٧. استخرجي من دفتر الحركات اليومية شهرياً وبشكل دوري البيانات التالية:
 - حسابات التكاليف
 - حساب الأرباح والخسائر
 - رصيد الذم المدينة ورصيد الذم الدائنة
 - حسابات التدفق النقدي المتوقعة لثلاثة أشهر مستقبلية
 - حساب ضريبة القيمة المضافة، ولا تنسي تسديد هذا الرصيد شهرياً
٨. قومي بتجميع هذه الأرقام في نهاية كل عام لتحصلي على الحسابات الختامية للسنة.
٩. في حال رغبتك في التعامل مع البنك، من الضروري فتح حساب منفصل للمشروع وفصله عن الحساب الشخصي.



الفصل الأول: التسجيل والقضايا القانونية

أول ما يجب أن تقوم به صاحبة المشروع بعد اتمام دراسة الجدوى الإقتصادية هو تحديد ملكية المشروع، هل هو ملكية فردية، أم شراكة ونوع الشركة وشكلها القانوني.

أنواع المنشآت التجارية

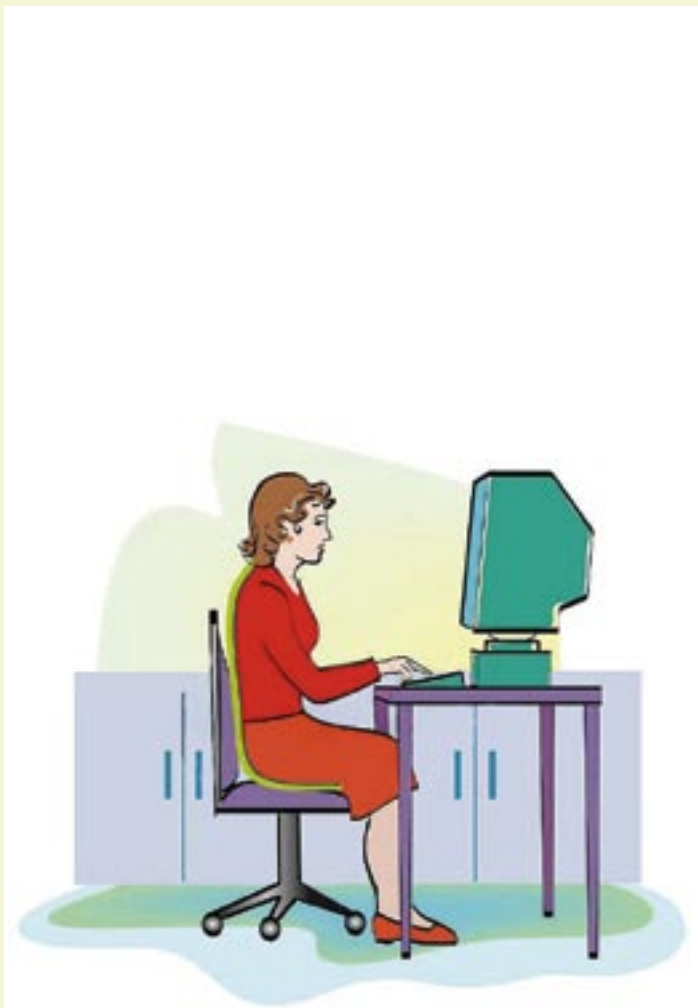
الملكية الفردية

وهي أقدم أنواع المنشآت التجارية وأكثرها شيوعاً. يتميز هذا النوع من المنشآت بما يلي:

- سهولة الإنشاء والإقفال
- سهولة الإدارة
- المالك صاحب القرار في منشأته

أما عن سلبياتها فهي:

- ذمة مالية غير محدودة للمالك، أي أنه لا يوجد هناك فرق قانوني بين الذمة المالية للمالك والذمة المالية للمنشأة ذات الملكية الفردية، وفي حالة عدم تمكن مالك المنشأة الفردية من تسديد ديونه ومستحاقته المالية مثلاً فإن أملاك المالك الشخصية تكون عرضة لخطر استخدامها في سداد الديون.
- ضغط العمل والمسؤولية الفردية على كاهل صاحب الملكية



الشراكة

الشراكة هي نوع من أنواع المنشآت التجارية بحيث تشمل أكثر من شخص واحد. ويتم عادة الإتفاق بين الشركاء على كيفية الإدارة، ونسب الأرباح في عقد التأسيس. ومن الجدير ذكره بأن هناك عدة أنواع من الشراكات التجارية، ولكن أهمها نوعان:

النوع الأول وهو الشراكة العادية بحيث يكون لجميع الشركاء ذمه مالية غير محدودة، أي أنه يمكن للدائنين التحفظ على الممتلكات الشخصية للشركاء في حال عدم تمكن الشركاء من الإلتزام بتسديد إلتزاماتهم المالية.



أما النوع الثاني من الشراكة هو الشراكة المحدودة، بحيث يكون لجميع الشركاء باستثناء شريك واحد على الأقل، ذمم مالية محدودة. وهذا النوع من الشراكة يضمن راحة البال للشركاء ذوي الذمم المالية المحدودة، ويشجع إنضمام شركاء آخرين إلى الشراكة، طالما أن هنالك شريكاً واحداً يتحمل كامل المخاطرة.
حسنتها:

- وفرة في رأس المال المتوفر للشركة
- إمكانية توزيع العمل على عدة أشخاص
- ذمة مالية محدودة لعدد من الشركاء



سلبياتها:

- ذمة مالية غير محدودة لعدد من الشركاء (حسب نوع الشراكة)
- إختلاف الشركاء فيما بينهم قد يؤدي إلى فسخ الشراكة.
- محدودية الموارد المالية التي يمكن توفيرها وذلك بناء على الوضع المالي للشركاء

الشركة

الشركة هي أكبر أنواع المنشآت التجارية وأطولها عمراً. والشركة لها شخصية إعتبارية يحق لها التملك والبيع والمقاضاه. وبموجب المادة ٨ من قانون الشركات الأردني رقم ١٢ لسنة ١٩٦٤ والمعمول به في الضفة الغربية، هناك نوعان من الشركات: الشركات العادية والشركات المساهمة، وتنقسم الشركات العادية إلى قسمين: الشركات العادية والشركات المساهمة المحدودة.

الشركات العادية

يشترط في الشركات العادية ألا يقل عدد الشركاء فيها عن ٢ وألا يزيد عن ٢٠ ويكون جميع الشركاء في الشركة العادية مسؤولين بصورة شخصية وبالتضامن والتكافل عن جميع ديون الشركة وعقودها والتزاماتها.

الشركات العادية المحدودة:

أما بالنسبة للشركات العادية المحدودة، تتميز هذه الشركات بوجود شريك عام واحد على الأقل بحيث يكون هذا الشريك مسؤولاً بصورة شخصية وبالتضامن والتكافل عن جميع ديون الشركة وعقودها والتزاماتها، ويكون هناك شركاء محدودين كل منهم مسؤول برأس ماله الذي دفعه في الشركة. هذا ولا يحق للشريك المحدود المشاركة في إدارة الشركة.

الشركات المساهمة المحدودة

أما النوع الثاني من الشركات فهو شركات المساهمة المحدودة وتنقسم الى نوعين: شركات المساهمة العامة المحدودة وشركات المساهمة الخصوصية.

الشركات المساهمة العامة المحدودة

الشركات المساهمة العامة المحدودة تتكون من عدد من الشركاء هو نفس عدد مالكي أسهم الشركة، وذلك لأن أسهم شركة المساهمة العامة المحدودة تطرح للإكتتاب العام وتشتري وتباع في السوق المالي ويكون كل مالك شريك بحصة أسهمه من مجموع عدد الأسهم المطروحة للإكتتاب.

الشركات المساهمة الخصومية

النوع الثاني من شركات المساهمة المحدودة هو شركات المساهمة الخصوصية، ويتميز هذا النوع من الشركات بأنه لا يمكن أن يزيد عدد الشركاء عن ٥٠، وتوزع المسؤولية القانونية حسب حصة مشاركة كل شريك في رأس المال ولا يحق لشركة المساهمة الخصوصية أن تبيع الأسهم في السوق المالي.

التراخيص والأذون

بعد الإنتهاء من التسجيل القانوني يمكن الشروع بالحصول على التراخيص المحلية المطلوبة من مكاتب الغرف التجارية أو الجهات المحلية الأخرى.

ضرائب الدخل وإقتطاعات الموظفين

أول ما يجب عمله عند البدء في مشروع جديد هو الحصول على نموذج طلب "البدء في مشروع" من وزارة المالية- قسم الضرائب. بعد تقديم الطلب، سيتم إعلامك برقم فتح ملف الضريبة الخاص بك، وستحصلين أيضاً على مجموعة من المعلومات الخاصة بالعمل.



إن مقدار اقتطاعات ضريبة الدخل للموظفين يعتمد على جدول خصميات الرواتب. وفي العادة تُعفى المشاريع المبتدئة أو الجديدة من الضريبة لفترة ثلاث سنوات أو لفترة استرجاع رأس مال المشروع.

ضريبة القيمة المضافة

إذا كان المشروع في مجال الحرف اليدوية، فيكون المشروع ملزم بدفع ضريبة على المبيعات (ضريبة القيمة المضافة)، لذا يجب أن يحصل على ترخيص ورقم للمشروع لدى دائرة الضريبة يسمى رقم المشتغل المرخص.

وهذا التسجيل لدى ضريبة القيمة المضافة يلزم المشروع بإضافة مقدار الضريبة على مشتريات الزبائن، وعلى مديرة المشروع تقديم نسخ عن الفواتير الصادرة مع تعبئة نموذج خاص كل شهر (بتاريخ ١٥ من كل شهر). كما سيحتاج الموردين على اختلافهم إلى رقم المشتغل المرخص قبل أن يقوموا بالتعامل مع المشروع للتأكد من أن المشروع يستطيع إصدار فاتورة ضريبة.

تراخيص المهنة والحرف

على الأشخاص الذين يدخلون في مجال عمل معين أن يحصلوا على رخصة المهنة والحرف من البلدية أو الغرفة التجارية في المنطقة.

تراخيص أخرى

إذا كان لديك أي شكوك حول التراخيص التي يجب أن تحصل عليها لمشروعك، أسألي أصحاب الأعمال المماثلة في المناطق والمدن المختلفة لتحصيلي منهم على المعلومات الكاملة حول الموضوع.

الفصل الثاني:

القضايا الإدارية المتعلقة بالمشروع التجاري

أهلاً: إدارة التسويق

يعرّف التسويق بأنه جميع النشاطات التي تقوم بها الشركة لتحديد حاجات ورغبات المستهلكين من حيث التطوير والتوزيع والتسعير والإعلان عن المنتجات أو الخدمات لجني الربح وضمان رضى المستهلك.

عناصر خطة التسويق

ترتكز أي خطة للتسويق على الربط ما بين العناصر التالية

- **السعر:** هل يباع المنتج بسعر مرتفع او منخفض؟
 - **المنتج:** ويعكس نوعية المنتج وتغليفه والمواد المكونة له. هل تكون نوعية المنتج ممتازة أو تكون جودة عادية؟
 - **المكان:** ويمثل مكان عرض المنتج وطريقة عرضة هل يعرض المنتج في المناطق الغنية أم المناطق ذات أصحاب الدخل المتوسط؟ هل يعرض المنتج في وجه المحل أم في آخر الحل؟ هل يعرض مع بقية المنتجات المنافسة أو يعرض في قسم خاص به ؟
 - **الدعاية:** فتتكون من كيفية عمل الدعاية للمنتج وكيفية الترويج له، وعلى ماذا تركز عند الدعاية للمنتج هل تركز الدعاية على نوعية المنتج أم على سعره أم على رمزيته وما يمثله المنتج؟
- العلاقة بين هذه العناصر الأربعة تحدد كيف يتم التسويق للمنتج.

من اجل الاجابة على هذه الأسئلة يجب جمع المعلومات عن الزبائن المحتملين المنتج. يتم هذا عن طريق البحث التسويقي، حيث يتم تحديد من هم الزبائن المحتملين للمنتج وماذا يريدون أن يروا في المنتج، فبعض الناس قد يفضلون لونا معيناً بينما البعض الآخر يفضلون شكلاً معيناً. البحث التسويقي يعطي أرقام عن هؤلاء الزبائن المحتملين لرؤية ما إذا كانت تلبية رغباتهم مجددة إقتصادياً.

قنوات التسويق

يمكن التسويق عبر عدة قنوات، ولكن قبل القيام بذلك يجب معرفة من هم الزبائن المراد إستهدافهم ومعرفة ما هي أكثر القنوات فاعلية في الوصول اليهم. فمثلاً إذا أردنا إستهداف طلاب المدارس في الصفوف الإعدادية، سيكون من غير المجدي الإعلان عن المنتج المراد تسويقه على قناة الجزيرة مثلاً أو في مجلات رجال الأعمال، بل يجب البحث عن وسائل الإتصال التي يستخدموها وإستهدافها، فإذا علمنا مثلاً بأن طلاب الصفوف الإعدادية يقرؤون مجلة تعنى بأمور الفن وأخرى أخبار الفنانين والفنانات، يتوجب إذا الإعلان في تلك المجلة.



قنوات التسويق المتعارف عليها هي :

- التلفاز والراديو
- الصحف اليومية
- صحف الدعاية الأسبوعية
- المجلات المتخصصة
- المواقع الإلكترونية
- الرسائل الخطية القصيرة على الهاتف المحمول
- المنشورات الدعائية والبروشورات
- الأفلام الدعائية
- البريد العادي
- البريد الإلكتروني
- المعارض
- اللوحات الإعلانية

ومن الضروري بمكان أن تقومي بدراسة السوق قبل بدء المشروع ومن اجل ذلك فلا بد من تحديد القضايا التالية:

- حددي السلعة التي ترغبين العمل بها بدقة متناهية.
- حددي المنافسون في السوق وأماكن عملهم كما هو مبين في الجدول التالي:

المنطقة الجغرافية التي يغطيها	موقع مشروعهم المنافسين	المنافسون
		1.
		2.
		3.

- حددي أسعار المنافسين التي يبيعون بها للسلع المشابهة لسلعتك، وجودة هذه السلعة.

- حددي نقاط القوة والضعف لدى المنافسين
- حددي نوعية وحجم المستهلكين
- حددي إستراتيجيتك التسويقية، وهل سترتكز على السعر أم الجودة
- حددي أماكن شراء المنافسين لمنتجاتهم والمواد الخام
- حددي حصتك السوقية والسعر المقترح للسلعة كما في الجدول التالي:

المنتج/السلعة/ الخدمة	عدد الوحدات في السنة	السعر للوحدة	المجموع
1.			
2.			
مجموع المبيعات السوية المتوقعة			

- حددي طرق الترويج التي ترغبين باستعمالها للترويج لسلعتك.

ثانياً: إدارة الإنتاج

يجب معرفة إحتياجات ومتطلبات السوق أولاً قبل الشروع في الإنتاج لأي سوق، وكذلك المواصفات والمقاييس المقبولة حسب إرشادات مؤسسات المواصفات والمقاييس وهي الجهات الرسمية المخولة لإصدار المواصفات والمقاييس لمجموعة كبيرة من البضائع والسلع في جميع الدول. فمثلاً في بعض الاسواق هناك قياسات متعارف عليها من حيث شكل ووزن وحجم المنتج التي يجب أن تؤخذ بعين الاعتبار قبل البدء بعملية الإنتاج وإلا إعتبر المنتج غير مطابق للمواصفات وقد يحرم من دخول السوق.

ضبط الجودة

من أجل ضمان النجاح في عملية الإنتاج يجب العمل على التأكد من أن بقاء جودة المنتج على مستوى واحد وضمان عدم تذبذب مستوى الجودة. وهذا الأمر ضروري لضمان عودة الزبائن للشراء مرة أخرى.

يجب أيضاً أن يتم التأكد من أن المنتج متوافق مع الشروط الصحية والجمركية في البلد المستهدف، حيث أن بعض البلدان تطبق سياسات صحية وجمركية أشد صرامة من دول أخرى، ولهذا يجب التأكد من أن المنتج مطابق لتلك الموصفات قبل البدء بالإنتاج للسوق المستهدف.

وفي حال وصولك لقناعة بأن سلعتك ستكون مطابقة للمواصفات والمقاييس، وذات جودة عالية ومنافسة لجودة الآخرين، عليك الانتقال إلى تحديد متطلبات الإنتاج وهي:

- الأرض والمباني
- الآلات والمعدات
- المواد الخام
- العمال
- البنية التحتية اللازمة (ماء، كهرباء ... الخ)

ثالثاً: الإدارة المالية

- قبل البدء في المشروع:
- من الضروري تحديد المستلزمات المالية للمشروع قبل البدء فيه، والقائمة التالية تلخص هذه المستلزمات، وبإمكانك إضافة بنود جديدة أو شطب بنود لا تنطبق على مشروعك:

• تكاليف المشروع الكلية:

المجموع	قرض	ملك خاص	
			١. مصاريف قبل التشغيل
			رسوم رخصة/تسجيل
			رسوم توصيل ماء
			رسوم توصيل كهرباء
			رسوم توصيل هاتف
			رسوم خلو البناء
			مواصلات
			تدريب العاملين
			مصاريف أخرى قبل التشغيل
			مجموع المصاريف قبل التشغيل
			٢. الأصول الثابتة
			ثمن الأرض أو تحسينات عليها
			ثمن المباني أو تحسينات عليها
			الألات والمعدات
			أثاث ومعدات المكتب
			أصول ثابتة أخرى
			مجموع الأصول الثابتة

			٣. التكاليف التشغيلية/دورة تشغيلية
			أ. التكاليف التشغيلية الثابتة
			راتب المالك
			رواتب الموظفين
			الإيجار
			صيانة الآلات
			تكاليف ثابتة أخرى
			مجموع التكاليف التشغيلية الثابتة
			ب. التكاليف التشغيلية المتغيرة
			مواد خام
			أجور عمال
			تكاليف متغيرة أخرى
			مجموع التكاليف التشغيلية المتغيرة
			المجموع العام ٣+٢+١

- بعد البدء في المشروع:

مسك الدفاتر والمحاسبة

دفتر اليهومية:

يجب أولاً وقبل كل شيء، عمل دفتر تسجيل اليومية يتضمن كافة الحركات اليومية التي تقومين بها، سواء كانت عمليات بيع نقدية أو آجلة، أو شراء بالنقد أو الأجل، أو مصاريف يومية أو دورية... الخ. فالقيود اليومية ستكون أساس المراجعة في المستقبل، كما أنك ستقومين بترحيلها لاحقاً، إلى دفتر الذمم، وحساب الأرباح والخسائر... الخ.

دفتر الذمم:

وهو عبارة عن دفتر لتسجيل الذمم التي لك والتي عليك، بحيث يتم فتح صفحة لكل زبون ومورد، وتقسيم الصفحة إلى 4 أعمدة كما هو مبين أدناه، وترحل الذمم إلى دفتر الذمم يومياً.

إسم الزبون

البيان	منه	له	الرصيد

دفتر الشيكات:

عادة لا يكون هناك سبب لعدم قدرتك على مسك دفاتر على الأقل في البداية. يمكن استخدام دفتر تسجيل شيكات وحساب البنك لمشروعك

بحيث يكونان منفصلين عن حسابك الشخصي. استخدمى دفتر لتسجيل الشيكات يكون مرتبا على شكل حواشي عامودية. قومي بترحيل قيم الشيكات المعطاة من قبلك للعمود المناسب مؤرخة بتاريخ الشيك وقيمته، وقيم الشيكات المستلمة على النحو نفسه. ثم قومي بعمل قوائم لحسابات الشيكات هذه، وابقى على متابعة مستمرة بين ما تقومين بتسجيله في دفتر تسجيل الشيكات مع موازنة البنك.

إذا لم يكن لديك ماكينة حساب النقد، يمكنك تسجيل الإيصالات من "مجموع الخارج" في سجلات التسجيل النقدي في نهاية كل يوم وترحيلها إلى سجلات يومية أو شهرية.

باستخدام السجلين السابقين بالإضافة إلى "دفتر الحسابات اليومية" لتسجيل أي حسابات أو صفقات غير اعتيادية أخرى، ودفتر "الأستاذ" الذي يتم ترحيل الأرصدة إليه من السجلات الثلاث السابقة (دفتر تسجيل الشيكات، دفتر تسجيل المبالغ النقدية، ودفتر تسجيل الحسابات غير الاعتيادية) عند نهاية كل شهر، هكذا تكونين قد طبقت أبسط أنواع النظم المحاسبية. وهذا النظام المحاسبي النقدي يمكن تحويله إلى النظام المحاسبي الرئيسي أو المتراكم وذلك بعمل تسجيل قيود لحسابات الإيرادات، المستحقات، التراكمات، الإيجار المدفوع سلفا... الخ. وبعد ترحيل هذه المدخلات ستكون الموازنة العامة وبيان حساب الدخل قد استُكملا.

حساب الأرباح والخسائر:

بإمكانك ان تقومي بترحيل الحسابات اليومية إلى حساب يبين أرباحك وخسائرک لهذا الشهر، والجدول التالي يبين نموذج لقائمة الأرباح والخسائر أخذين بعين الإعتبار إمكانية إضافة بنود حيثما ترينه مناسباً وبما يتناسب مع خبرتك وطبيعة عملك.

حساب الأرباح والخسائر

شيكل

	أ. المبيعات
	ب. المصاريف التشغيلية
	المواد الخام
	الراتب الشخصي
	مصاريف تشغيلية أخرى
	إيجارات
	مواصلات
	قرطاسية
	مصاريف غير منظورة
	الإستهلاكات
	مجموع المصاريف التشغيلية
	ج. الأرباح (الخسائر) التشغيلية (أ - ب)
	د. الفوائد البنكية
	هـ. الربح الصافي (الخسائر) (ج - د)



بعد تحضير التقرير المالي، اعكسي المتراكمات (الأرصدة المتراكمة) وبذلك تصبح جاهزة لإدخال حسابات الشهر القادم. يمكن إدخال إجمالي الرواتب، خصومات الرواتب، وصافي المبلغ في دفتر تسجيل الشيكات. اعطي موظفيك بيان رواتبهم والذي يُظهر جميع التفاصيل واحتفظي لنفسك بورقة الرواتب الإضافية التي توضح جميع المعلومات الخاصة بكل موظف.

بوجود سجلات الرواتب الفردية والحسابات المسجلة في "دفتر الأستاذ"، فإنه سيكون لديك جميع المعلومات اللازمة لإكمال تقارير ضريبة الدخل وقيم العائدات في الوقت المناسب لها.

في نهاية كل سنة حسابية، ستكون جميع المعلومات اللازمة لحفظ عائدات ضريبة الدخل في الملفات جاهزة وتحت تصرفك.

إذا لم يكن لديك أي معلومات عن مسك الدفاتر تستطيعين أن تستعيني بمحاسب ليقوم بالعمل بناء على الطريقة التي قمنا بذكرها، يمكنك أن تعتمد عليه في الاحتفاظ بالدفاتر في الأشهر القليلة الأولى في حين يمكنك أن تقومي تستمري في تعلم طريقة عمل الحسابات، وإذا أردت يمكنك أن تقومي باستلامها بعد ذلك مع الاستعانة بالمحاسب كمستشار، وبعد فترة بسيطة ستكونين قادرةً على أن تقومي بعمل حساباتك دون استعانة خارجية.

الحساب البنكي:

يجب ان تتعرفي على أفضل البنوك التي ستتعاملين معها. اسألِي أصدقاءك والمستشارين والمتخصصين بهذا الموضوع للتأكد من أفضل البنوك التي يمكن أن تتعاملي معها في منطقتك .

اجمعي معلومات كافية عن الخدمات والتسهيلات التي يقدمونها، ثم ادرسي جميع الخيارات لاختيار البنك الذي يناسبك. عندما تأخذين قرارك بشأن البنك الذي تريدان أن تتعاملي معه، تشاوري مع إدارة البنك بخصوص مشروعك، فهناك دائماً مستشارين متخصصين في مجال الأعمال والمشاريع الجديدة.

بإمكانك أيضاً أن تحصلي على المساعدة والنصيحة الجيدة في الأمور المالية من هؤلاء المستشارين مما يعطيك فرصة جيدة لكي يتعرف المستشارون عليك وعلى عملك.

ضعي سقفاً لتغطية رصيدك الائتماني أو مبلغ لتحديد الحد الأعلى للاعتماد المفتوح. لا تترددي بطلب قرض من البنك فالبنوك أصلاً وجدت لمثل هذه الأمور. وإذا كنت تتعاملين مع بضائع ذات تكلفة عالية، فإن البنك سيكون على استعداد لتوفير خدمة الدفع بالتقسيط لربائتك.

ولكي تتمكني من فتح حساب في البنك فإنك تحتاجين إلى الهوية الشخصية أو جواز السفر مع رخصة تحمل اسم المشروع.

حسابات تكاليف المشروع:

تقسم تكاليف المشروع إلى كلفتين أساسيتين: التكاليف الثابتة والتكاليف المتغيرة.

التكاليف الثابتة:

التكاليف الثابتة هي التكاليف التي تدفع على المشروع بغض النظر عن عدد الوحدات المنتجة، والتي تدفع كمتطلب سابق لعملية الإنتاج. مثلاً إيجار المحل الذي يدفع شهرياً، يدفع سواءً كان هناك إنتاج أو بيع أو عدمه. عادةً ما تكون البنود التالية ضمن التكاليف الثابتة للمشروع:

إيجار المحل، رسوم الإشتراك للكهرباء، الماء، الهاتف، رخصة المحل ورسوم الإشتراك في الغرفة التجارية، ثمن أدوات الإنتاج مثل مواكن الخياطة والكمبيوتر، ويدخل أيضاً ضمن التكاليف الثابتة أجرة العمال والموظفين الغير متصلين بالإنتاج الفعلي كالمدبر، المحاسب، الحارس، أما فيما يتعلق بأجور العمال المنتجين مباحةً فهذه تعتبر تكاليف متغيرة.

التكاليف المتغيرة:

وهي التكاليف المرتبطة بعدد الوحدات التي يتم إنتاجها. فمثلاً إذا تمت محاسبة العامل على عدد القطع التي ينتجها، تكون تكلفة العامل تكلفة متغيرة تتغير بحسب القطع التي ينتجها، فإذا أنتج ١٠ قطع في اليوم وكان العامل يتقاضى ١٠ شواكل على القطعة، يكون راتب العامل $10 \times 10 = 100$ شيكل. البنود التالية عادة ما تكون متغيرة:

الكهرباء، الماء والهاتف (بعد دفع رسوم الإشتراك والتي تكون تكاليف ثابتة) تكاليف وصيانة ادوات الإنتاج والتي غالباً ما تحتاج إلى تعبئة وصيانة بعد عدد محدد من الوحدات المنتجة، مثلاً ماكنات الخياطة بحاجة إلى خيوط بعد إنتاج ١٠ وحدات مثلاً.

حساب إيرادات المشروع والربحية:

إيرادات المشروع هي المردودات المادية الناتجة عن عملية بيع المنتجات التي يقوم المشروع بإنتاجها.

ولكي ينجح أي مشروع يجب على مدير المشروع القيام بحساب مجموع التكاليف المتغيرة والثابتة، وحساب عدد الوحدات التي يمكن إنتاجها ضمن هذه التكاليف، وإحتساب نسبة الربح التي يريد المدير تقاضيها.

بعد القيام بإحتساب هذه التكاليف يجب تحديد الكمية المباعة التي تكون فيها التكاليف الإجمالية (مجموع التكاليف المتغيرة والثابتة) مساوية لمجموع إيرادات القطع المباعة.

وعند هذه النقطة تكون نقطة بداية ربح المشروع، أي أن المشروع يجب أن يقوم بإنتاج العدد المحدد من القطع بالسعر المحدد لكي يغطي تكاليف الإنتاج.

لحساب نقطة بدء المشروع بالربح نقوم بالعملية الحسابية التالية :
التكاليف الثابتة \ (سعر القطعة - التكلفة المتغيرة للقطعة).

مثال توضيحي :

مشروع معين حسبت التكاليف الثابتة له ب ١٠٠٠ شيكل، وكانت التكلفة المتغيرة له ١٠ شيكل للقطعة. قرر مدير المشروع أن يبيع القطعة الواحدة بسعر ٢٠ شيكل للقطعة. لحساب نقطة بدء المشروع بالربح نقوم بالعملية الحسابية التالية : التكاليف الثابتة \ (سعر القطعة - التكلفة المتغيرة للقطعة) وتساوي $1000 \div (20 - 10) = 100$ قطعة. أي أن المشروع ضمن التكاليف الحالية عليه إنتاج ١٠٠ قطعة كحد أدنى لتغطية جميع تكاليفه، فيما كل قطعة تنتج وتباع بعد ١٠٠ قطعة، يتحول ثمنها إلى ربح للمشروع.

من الجدير ذكره بأنه كلما زاد عدد القطع المنتجة تقل التكلفة المتغيرة للقطعة وبالتالي يزيد هامش الربح. والمجدول التالي يسهل إجراء حسابات التكلفة:

بند التكاليف	المصدر	الكمية	التكلفة
المواد الخام:			
1.			
2.			
3.			
العمالة			
1.			
2.			
3.			
مجموع المصاريف المتغيرة			
المصاريف الإدارية والعمومية:			
1.			
2.			
3.			
المجموع			

تكلفة القطعة الواحدة = المصاريف المتغيرة للقطعة + التكاليف الثابتة \ عدد القطع المنتجة.

التدفق النقدي:

في أي مشروع تجاري يكون هناك تدفق للأموال، تدفق للأموال إلى الخارج، وتدفق للأموال إلى الداخل. لضمان نجاح المشروع يتوجب على المدير تتبع هذا التدفق النقدي والتأكد من التدفق المالي الداخل إلى المشروع يفوق التدفق المالي الخارج من المشروع، وإلا فإن الوضع المالي للمشروع سيكون في خطر.

تكمُن أهمية تدفق الأموال في أن جني الأرباح لا يعني بالضرورة توفر الموارد المالية. مثلاً تصوروا لو أن شركة "س" كانت تبيع بالدين وعن طريق إستلام الشيكات، ولنفترض أيضاً بأن الشركة كانت تدفع نقداً لموظفيها ودائنيها.

في هذه الحالة يكون تدفق الأموال الخارج من شركة "س" أكبر من تدفق الأموال الوارد إليها بالرغم من أن الشركة تحقق أرباحاً.

بعد مدة لن تكون الشركة قادرة على الدفع نقداً للدائنين والموظفين مما يؤدي إلى عمليات تأخير في الإنتاج نتيجة الإضراب الموظفين، والتأخر في إستلام المواد اللازمة للإنتاج بسبب التأخر في الدفع للدائنين، وكذلك سوف يؤدي إلى فرض غرامات تأخير على الشركة نتيجة التأخر في الدفع.

كل هذه العوامل سوف تقلص من أرباح الشركة أو حتى أن تُخسرها.

لتسهيل عملية حساب التدفق المالي، ينصح المدير بعمل جدول بسيط يَجْمَل فيه الإيرادات والنفقات حتى يسهل على المدير تتبع التدفق المالي.



أ. آذار	ب. شباط	ج. ثاني	ك. ثاني
			أ. رصيد أول المدة
			ب. الداخلى إلى الصندوق
			المبيعات النقدية
			المبيعات الآجلة
			القروض
			مجموع الداخلى إلى الصندوق
			ج. رصيد الصندوق قبل المصاريف (أ + ب)
			د. الخارج من الصندوق
			المواد الخام
			الرواتب
			الإيجارات
			مواصلات
			قرطاسية
			مصاريف أخرى
			مجموع الخارج من الصندوق
			هـ. رصيد آخر المدة (ج - د)

إبعاً: مواضيع متفرقة

التجارة الإلكترونية E-Commerce:

وهي عملية بيع، شراء، توزيع، وتسويق للخدمات والمنتجات على الشبكة العنكبوتية العالمية (الإنترنت) وعلى شبكات الحاسوب.

أنواع المتاجر

تنقسم المتاجر إلى ثلاثة أنواع:

- المتاجر العادية: وهي المتاجر التقليدية الموجودة في كل مكان ولا تباع إلا في داخل المحل وليس على شبكة المعلومات.
- المتاجر العادية التي يوجد عندها موقع إلكتروني تباع من خلالها: وهي متاجر تقليدية لديها موقع جغرافي معين ولكن بالإضافة إلى ذلك لديها موقع إلكتروني على شبكة المعلومات تباع من خلاله منتجاتها أو خدماتها. تتميز هذه المتاجر بأنها تجمع بين حسنات وجود موقع جغرافي والتي تتمثل بمعرفة الزبائن للمكان، علاقات قديمة مع الموزعين والموردين، تمكن الناس الذين لا يستخدمون الشبكة الإلكترونية من الشراء من هذه المحلات، وحسنات الموقع الإلكتروني حيث يتمكن الزبائن من كافة أنحاء العالم من التبع دون الحاجة لزيارة المكان، ويتمكن الزبائن من إستلام البضائع التي إشتروها إما عن طريق البريد أو عن طريق زيارة المتجر نفسه وإستلام البضاعة من هناك.

• المتاجر الإلكترونية

هي متاجر إلكترونية فقط، ولا توجد لها فروع خارج شبكة المعلومات. تتميز هذه المتاجر بأن أسعارها غالباً ما تكون أقل من مثيلاتها في المتاجر التقليدية، وذلك لعدم وجود تكاليف عادة ما تكون مرتبطة بالمتاجر التقليدية مثل أجرة المحل، فواتير الكهرباء والماء والهاتف، خلو المحل، بالإضافة إلى رواتب موظفي المحل. ولكن مقابل ذلك يوجد مصاريف تتكبدتها المتاجر الإلكترونية التي لا تملك متاجر تقليدية مثل رسوم تسجيل الموقع الإلكتروني، تكاليف إدارة وصيانة الحاسوب المركزي الذي يحتوي على الموقع الإلكتروني بالإضافة إلى رواتب موظفي إدارة الموقع، ولكن معظم هذه التكاليف تكون أقل بكثير من تكاليف المتجر التقليدي.

انواع التجارة الإلكترونية:

تنقسم التجارة الإلكترونية إلى ثلاثة أنواع اساسية وهي:

- التجارة بين التاجر والمستهلك: وهي أي علاقة تجارية تتم بين المستهلك والمتجر، مثلاً عند قيام شخص بشراء كتاب من موقع Amazon.com الإلكتروني.
- التجارة بين التاجر والتاجر وهي أي علاقة تجارية تتم بين متجرين مختلفين، مثلاً عند قيام متجر Amazon.com الإلكتروني بشراء منتوجات فلسطينية من موقع palestineonlinestore.com.
- التجارة بين المستهلكين: وهي أي علاقة تجارية بين المستهلكين أنفسهم، مثل قيام شخص ببيع حاسوبه على موقع Ebay.com لمستهلك آخر.

أخيراً من المهم ملاحظة أن التجارة الإلكترونية تلعب دوراً كبيراً في تسويق المنتجات الحرفية. حيث أنها تفتح مجالات واسعة لعرض وتسويق المنتجات الحرفية، إذ أن كل صفحة إلكترونية على شبكة الإنترنت يمكن الإطلاع عليها من شتى أنحاء العالم. للأسف النظام البنكي الموجود حالياً في فلسطين غير مهيب لدعم التجارة الإلكترونية، حيث لا يستطيع البائع الحصول على ربح مبيعاته إلكترونياً كما يحصل في العديد من الدول. ولكن هذا لا يعني بأنه لا يمكن البدء بالتجارة الإلكترونية إذ أنه بالإمكان عرض المنتجات المراد بيعها على الصفحة الإلكترونية، ومن ثم إستقبال طلبات الشراء عبر البريد الإلكتروني، ويتم الدفع عن طريق تحويلات مالية يتم الإخطار بها عبر البريد الإلكتروني أيضاً.

إختيار الموظفين:

إن عملية تحضير وأرشفة تقارير الأجور المختلفة وغيرها من الاستمارات الحكومية تحتاج الكثير من الوقت والساعات الطويلة لإنجازها، وسيكون من الصعب عليك شخصياً القيام بجميع هذه الأعمال. لذا وعندما تشعرين أن الأعمال قد تراكمت عليك، يجب أن لا تترددي في اللجوء إلى توظيف موظفين أو حتى إداريين. فالطاقم المدرب جيداً سيعود عليك بأرباح أكبر مقارنة بقيامك بمفردك بإدارة مشروعك. قومي بوضع إعلان توظيف في الصفحات المبوبة، وبعد حصولك على الطلبات وإجراء المقابلات يمكنك أن تقومي بتعيين الأفضل لمشروعك.

المعدات المطلوبة:

تختلف نوعية التجهيزات والمعدات المستخدمة طبقاً لطبيعة المشروع المراد البدء فيه. من الممكن أن تقومي في بعض الأحيان بتوفير السيولة الموجودة لديك للاستفادة منها في تخزين السلع أو لرأس المال الذي تقومين بتشغيله، وذلك بشراء تجهيزات وأثاث مستعمل بسعر أقل على أن يكون بحالة جيدة.

المهاريين:

في أغلب الأحيان يتردد الموردون في التعامل مع المشاريع الجديدة، ولكن عليك أن تقومي بإقناعهم بمدى صدقك وجديتك في العمل وأن مشروعك لديه الفرص الجيدة للنجاح. ويجب أن تكوني على دراية منذ تأسيس مشروعك وتحضير الخطة المالية أنك قد تضطرين إلى الدفع نقداً. ومع توطد العلاقة بينك وبين الموردين من الممكن أن يقوموا بإعطائك الفرصة لتقسيط المبالغ المترتبة عليك مقابل مشترياتك.



اعلمي مع الموردّين للحصول على مميّزة العروض الخاصة، برامج الترويج للشركات، الخصومات التجارية والنقدية، فواتير مؤرّخة (مؤجلة الدفع)... الخ

التجارة الدولية:

والمقصود بها عمليات الإستيراد والتصدير والتي من الممكن أن توفر حلاً لكثير من إشكالات صغر السوق المحلي، بحيث توفر أسواقاً كبيرة ومستقرة، ولكن في المقابل يجب أن تتوقعي المنافسة المفتوحة مع منتجين ذوي خبرة ودراية، وعليه ننصحك بالتالي:

- دراسة امكانية تصدير بضائعك للخارج، التميز والسعر.
- مراجعة كل ما يتعلق ويحتاجه التسجيل من نماذج لإمكانية التصدير والشحن مثل نموذج التسجيل في وزارة الاقتصاد والتجارة والغرفة التجارية وفي مؤسسات أخرى إذا لزم.
- التعامل والاشتراك في مؤسسات متخصصة لتسهيل ودعم عملية التصدير مثل "بالتريد" (Paltrade).
- دراسة سبل تطوير الآليات اللازمة في عمليتي الترويج والإعلان في السوق الدولية.
- قومي بتقييم مستوى المخاطرة التي يمكن التعرض لها من خلال التجارة الدولية.

الإجراءات المتعلقة بالتصدير والتشحن:

يجب على كل صاحبة عمل التأكد من التالي:

- العمل من خلال شركات أعمال مسجلة، حيث يتم تسجيل الشركات لدى مسجل الشركات في وزارة الاقتصاد والتجارة ويعتبر هذا الاجراء شرطاً أساسياً للحصول على بطاقة تعامل بالتجارة الخارجية.
- الحصول على بطاقة التعامل بالتجارة الخارجية والتي تصدر لمرة واحدة من قبل وزارة الإقتصاد والتجارة وبدون أي رسوم تسجيل (مرفق نسخة عن الطلب)
- “Foreign Trade Dealing Certificate” الحصول على جميع الوثائق اللازمة للتصدير وتعبئتها وفقا للمنتجات المراد التجارة بها (تصديرها)
- التأكد من وجود اتفاقيات وترتيبات تجارية موقعة من قبل السلطة الوطنية الفلسطينية والتي تمنح المصدر معاملة تفضيلية -اعفاء جمركي أو تخفيض جمركي- عند التصدير من البلد المختار

الهئاتف اللازمة:

- بوليصة الشحن Bill of Lading (مرفق نسخة عن البوليصة) للشحن الجوي أو البحري، وتصدر هذه الوثائق عند توصيل البضائع المراد شحنها الى المطار أو الميناء. وبوليصة الشحن حسب تعريف غرفة التجارة والصناعة لمحافظة رام الله والبيرة هي كما يلي:

"وثيقة تصدرها الشركة الناقلة وهي عبارة عن عقد نقل بين المصدر والشركة الناقلة وتبين ميناء الشحن وميناء الوصول ووسيلة النقل وأجرة الشحن وكيفية دفعها، وتعتبر بوليصة الشحن إقراراً من قبل الشركة الناقلة باستلام البضاعة في عنابر السفينة، وهي أيضاً عقد تملك للجهة المصدرة إليها حيث تصف البوليصة البضاعة والجهة المرسله إليها."

- الفاتورة التجارية تظهر اسم وعنوان المرسل اليه، نوع البضاعة، الكميات، والسعر الكلي.
- شهادة المنشأ Certificate of Origin (مرفق نسخة من الشهادة) مصدرة من قبل الغرفة التجارية في حالة التصدير الى أية بلد عربية أو الولايات المتحدة الأمريكية.
- شهادة مخرجة من قبل قسم الضرائب في وزارة المالية.
- قائمة التعبئة تحوي على اسم المستورد، وصف البضائع، الوزن الصافي والكامل، عدد الصناديق، العلب الكرتونية، الناقلات، ومحتوى كل واحدة منها.

الفصل الثالث: التحضير لوضع خطة المشروع

تعريف المشروع:

المشروع هو أي مبادره فردية أو جماعية للقيام بعمل إنتاجي معين يهدف إلى تحقيق هدف معين.

تعريف خطة المشروع:

تقدم خطة المشروع وصفاً دقيقاً لمشروعك، وأهدافه، وطرق الوصول إليها. وأهم عناصرها الرئيسية: الحسابات الجارية والمتوقعة للدخل وتحليلاً للتدفق النقدي. إما فوائدها فتشمل مساعدتك في تخصيص مواردك (المالية والبشرية) بشكل مبرمج، فيما تؤهلك لمواجهة الظروف الطارئة واتخاذ القرارات السليمة. وبشكل خاص تخدم الخطة صاحبته في تسهيل إجراءات الحصول على التمويل والقروض، حيث يسهل على الممولين معرفة التوقعات المستقبلية للمشروع.

والآن وبعد أن قمنا باستعراض أهم القضايا المتوقعة مواجهتك لها في مرحلة التأسيس، يمكنك الشروع في التحضير للخطة عن طريق توفير المعلومات المطلوبة وذلك بالإجابة على مجموعة من الأسئلة الأساسية التالية:

- ماذا عنك ... هل أنت من الأشخاص الذين يستطيعون البدء في مشروع والاستمرار فيه؟
- إن من أولويات بداية المشروع هو تحديدك إن كنت تحتاجين لشخص آخر يساعدك في البداية، أو أنك واثقة من أنك تستطيعين أن تقومي بالأعمال بنفسك.
- هل تحبين أن تتعاملي مع الآخرين وهل بإمكانك أن تعاملي معهم.
- هل تستطيعين قيادة الآخرين؟ هل تستطيعين أن تؤثرين على الأشخاص ليتبعونك عند بداية أي عمل، أم أنك تحتاجين أنت شخصياً إلى أن تتبعي قيادة أشخاص آخرين لتتمكنين من البدء بعملك.



- هل تحبين أن تتحكمي بالأشياء وأن تكوني مسئولةً عن كيفية سيرها؟
- إلى أي حدّ تعتبرين نفسك جيدةً في تنظيم الأعمال؟ هل لديك خطة للعمل قبل أن تبدئي به، وهل أنت التي تحددين لأعضاء الفريق ماذا يجب عليهم أن يعملوا.
- هل لديك القدرة على الاستمرار ومواصلة العمل لتحقيق الشيء الذي تتطلعين إليه؟
- هل أنت قادرة على أخذ القرار السليم في معظم الأوقات، حتى لو اضطررت لأخذه بسرعة؟
- هل أنت بصحة جيدة؟
- فكري بشكل جدي في سبب رغبتك بامتلاك مشروعك الخاص وإذا ما كنت تريدينه بالحاح ومستعدة للعمل فيه لساعات طويلة دون معرفة المبلغ الذي ستجنيه في النهاية؟
- هل سبق و عملت في مشروع شبيه بالمشروع الذي تعزمين البدء فيه؟
- هل سبق و عملت مع شخص آخر في مجال يتطلب قدرات إدارية؟
- هل سبق وحصلت على تدريب في مجال إدارة الأعمال؟
- هل وفرت مبلغ من المال لمغامرتك التي تنوين البدء بها؟
- هل تعرفين كم من المال تريدين لتبدئي مشروعك؟

للإجابة على هذه الأسئلة، يجب أولاً تحديد نوعية الأثاث، الأدوات والمعدات التي تحتاجينها. حددي الثمن، الدفعة الأولية أو الثمن النقدي، ومبلغ الدفعة الشهرية أو الدورية إذا كنت ستدفعين الثمن على شكل أقساط.

التكلفة:

\$ _____
الدفعة الأولية\$ _____
قيمة كل دفعة

إن الأثاث، الأدوات والمعدات المطلوبة قد تكون عبارة عن: مكاتب طويلة للاستقبال، أو رفوف للمخازن، خزائن، مستلزمات العرض، طاوولات، ماكينة تسجيل الدفعات النقدية، خزنة، مواقع العرض الخارجية (فترينات)، إضاءة خاصة، لافتات خارجية، أدوات تسليم البضائع.

الآن سجلي التكلفة الأولية التي ستدفعينها مرة واحدة على النحو التالي:

الأثاث، الأدوات والمعدات:

\$ _____
إعادة تصميم وترتيب المكان وطرق العرض\$ _____
ترتيب الأدوات والمعدات\$ _____
الموجودات التي ستبدئين بها العمل\$ _____
المبالغ التي ستدفعينها مقابل الخدمات العامة\$ _____
الأجور القانونية والمهنية الأخرى\$ _____
التراخيص والأذون\$ _____
الإعلانات والترويج للافتتاح\$ _____
دفعات مقدمة للإيجار\$ _____
متطلبات نقدية أخرى

مجموع المبلغ النقدي المتوقع للبدء في المشروع =

الآن سجلي المصروفات الشهرية المتوقعة:

- \$ _____ راتب المالك - المدير
- \$ _____ جميع الرواتب والأجور الأخرى
- \$ _____ ضريبة الرواتب والمصروفات
- \$ _____ الإيجار
- \$ _____ الإعلان
- \$ _____ مصاريف التوصيل
- \$ _____ التجهيزات
- \$ _____ الهاتف
- \$ _____ المرافق الأخرى
- \$ _____ التأمين
- \$ _____ ضرائب الأملاك
- \$ _____ كلفة الفائدة
- \$ _____ التصليح والصيانة
- \$ _____ مصاريف قانونية ومحاسبة
- \$ _____ متفرقات
- مجموع المصاريف الشهرية المتوقعة = _____

- \$ _____ مضروب القيمة السابقة $\times 4$ (4 شهور)
- \$ _____ اجمعي مجموع المبلغ النقدي المتوقع للبدء
في المشروع
- \$ _____ مجموع المبلغ النقدي المطلوب للبدء بالمشروع



بعدها تكونين قد حصلت على المجموع التقريبي للمبلغ النقدي الذي تحتاجينه لتبديئي به مشروعك، حددي المبلغ الذي تستطيعين شخصياً أن تستثمريه في المشروع.

- من أين ستحصلين على المال المتبقي والذي تحتاجينه للبدء بالمشروع؟
- هل تعرفين شروط الائتمان (شروط الدفع) لدى الموردين؟
- هل أعددتِ كشف بالإيرادات المتوقعة لمعرفة الأرباح التي يمكن تحقيقها؟
- هل الأرباح المتوقعة بالإضافة إلى راتبك كافيين بالنسبة لك لتعتاشي منها وفي الوقت نفسه أن تصرفي على مشروعك للمساعدة في تنميته وتوسيعه؟
- ماذا عن الشريك؟
- إذا كنت تريدين شريك من أجل المال أو المساعدة في العمل، فهل تعرفين شخصاً تستطيعين العمل معه كشريك؟
- هل أنت على علم بالنقاط السلبية والإيجابية لكون مشروعك فردي الملكية، شركة، أو شركة مساهمة؟
- ماذا عن الزبائن؟
- هل تعمل معظم المشاريع في محيطك بشكل جيد؟
- هل تعمل المشاريع أو الأعمال الشبيهة بعملك بشكل جيد على الصعيدين المحلي والوطني؟
- هل تعرفين نوعية الناس الذين يريدون شراء ما تخططين لبيعه؟
- هل يوجد طلب جيد على نوع العمل الذي تنوين البدء فيه؟

بدء العمل في المشروع

- ماذا عن موقع المشروع؟
- هل حددت إذا كانت منطقتك جيدة؟
- هل حددت كمية السلع المطلوبة لكي تتمكني من افتتاح مشروعك؟
- هل وجدت الموردين المناسبين الذين تستطيعين الاعتماد عليهم عند احتياجك لبضائع جيدة وبالسعر الذي يناسبك؟
- هل قارنت أسعار البضائع التي ستحصلين عليها من الموردين وشروط الدفع لديهم؟
- هل تفقدت جميع منافسيك بمختلف الأساليب الممكنة لتتمكني من تحديد السعر، السمة الحسنة، حجم العمل... الخ؟
- ماذا عن الاحتفاظ بالسجلات: هل تعلمين كيف تتابعين دخلك ونفقاتك، حسابات المدفوعات والإيرادات؟
- هل تعلمين كيفية السيطرة على مخزونك من السلع، بحيث يمكنك تلبية احتياجات زبائنك؟ لا تقومي بشراء سلع فائضة عن الكمية التي تتوقعين أن تبيعها.
- هل تستطيعين حساب الرواتب، تحضير تقارير الضرائب... أو أنك على معرفة بمحاسب يستطيع مساعدتك في متطلبات وأموال الحسابات مقابل أجره معقولة؟
- هل أنت على علم بما تحتاجينه من البيانات المالية التي تمكنك من توجيه وإدارة عملياتك؟
- هل تمكنت من معرفة التراخيص التي تحتاجين لها، وهل سنحت لك الفرصة للإطلاع على قانون المشاريع العام؟
- ماذا عن الموردين للشركة؟

الانطلاق بالمشروع

الإعلان

- هل قررت كيف ستعلنين عن مشروعك؟
- هل تابعت إعلانات منافسيك؟
- ما هو المبلغ الذي يمكنك أن ترصديه للإعلان؟

السعر

- هل تعلمين كيفية حساب السعر الذي يجب أن تضعيه لسلعك التي ستبيعينها؟
- هل تعرفين أسعار المحلات الأخرى؟

الشراء

- هل لديك خطة تتمكنين من خلالها معرفة احتياجات زبائنك بشكل محدد؟
- هل خطتك لمراقبة مخزونك من البضائع تمكنك من معرفة الكمية المطلوبة من البضائع والوقت المناسب للحصول عليها؟
- هل تخططين لشراء كميات كبيرة من مخزونك من موردين محددين، أم أنك تفضلين أن تشتري كميات قليلة من عدد أكبر من الموردين لكي تتمكنين من الاستفادة من هذا العدد الكبير في دعم مشروعك وبمحاظه؟

البيع

- هل تعرفين كيفية تحفيز الزبائن ليقوموا بالشراء منك؟
- هل فكرت بقنوات التوزيع المحتملة لسلعتك؟
- الموظفين أأذين يعملون لديك:
- كيف ستعملين على تدريب الأشخاص الذين يعملون على مساعدتك في عملك؟
- هل تعرفين أين وكيف ستجدين الموظفين الجيدين؟
- هل تعرفين أي نوعية من الأشخاص أنت بحاجة إليها في التوظيف؟

الرصيد الدائن

- هل أخذت قراراً بشأن توسيع رصيدك من الدين؟

ماذا أيضاً؟

- هل تستطيعين أن تحققي مبلغاً أكبر من النقود إذا عملت لدى شخص آخر، وما هي الفرص لتحقيق فوائد مستقبلية أكبر من خلال عملك الخاص بك؟
- هل تدعم عائلتك خططك للبدء في مشروعك الخاص؟
- هل تعلمين أين بإمكانك أن تجدي أفكاراً جديدة وسلعاً جديدة؟
- هل لديك "خطة عمل" لإدارة عملك وعمل الموظفين على حدّ سواء؟
- هل تفحصت إذا كانت هنالك أية مشاريع حكومية؟
- هل بحثت عن وكالات تستطيع أن تساعدك على البدء بمشروعك؟

إذا أجبتِ على جميع هذه الأسئلة المذكورة أعلاه، فإنكِ قمتِ بالتفكير الجديّ.

عند الاستمرار في إدارة مشروعك الخاص، لا تترددي بطلب المساعدة من الآخرين.

إنّ إدارة مشروع تحتاج إلى قوة تصميم. حدّدي ما هي احتياجاتكِ ثم واصلِي العمل لتحقيقها والحصول عليها.



الفصل الرابع: المؤسسات المساندة

الاتحاد العام للصناعات الفلسطينية

الإتحاد العام للصناعات الفلسطينية هو المؤسسة الوطنية التي تمثل القطاعات الصناعية الفلسطينية من خلال اتحاداتها التخصصية.

تأسس الاتحاد في العام 1999 كمؤسسة قطاع خاص، يعمل الاتحاد على تمكين عملية التطوير الصناعي باعتبارها اساس تطوير الاداء الاقتصادي. يتمثل دور الاتحاد العام التمثيلي في التعليم والتدريب والتمثيل والدفاع وتوصيل قيم التطوير والمسؤولية الاجتماعية والصناعة المنافسة على المستوى العالمي.

رام الله

ص . ب : 574 فلسطين

هاتف : 02 240 7334

فاكس : 02 240 7335

غزة

هاتف : 08 283 8664

فاكس : 08 283 8674

بريد الكتروني : info@p .ps

الصفحة الالكترونية : www.p .ps

رئيس الهيئة الإدارية:

السيد نادر التميمي

جمعية السموه الخيرية

تحتوي الجمعية على مركز الخياطة و النسيج و حياكة الصوف الذي يعمل على تدريب النساء الخياطة و حياكة الصوف

مشروع البساط البلدي السموعي:

يعتبر مشروع البساط البلدي من المشاريع الحيوية في الجمعية وذلك بسبب اعتبار هذا المشروع مشروعاً تراثياً فلسطينياً، يكاد ان يندثر مع تعاقب السنين.

استيعاب أصواف أغنام المنطقة (البلدة وما يجاورها من بلدات) وحماية المزارعين ومربي الأغنام من استغلال التجار عند شرائهم لأصواف الأغنام تشغيل أكبر عدد ممكن من القطاع النسوي خاصة السيدات كبيرات السن والأرامل والفقيرات وذوات الدخل المحدود وتوفير دخل ثابت لهن ويعمل في المشروع حالياً 150 سيدة وفتاة من البلدة والبلدات المجاورة، وهؤلاء النسوة يعملن في مختلف مراحل تصنيع البساط البلدي.

ص.ب. 182

قرية السموه- الخليل

تلفاكس: 02 226 8006

هاتف: 02 226 9208

بريد الكتروني: samou—cs@yahoo.com

الموقع الالكتروني: www.scs-org.ps

رئيس الهيئة الادارية:

السيد : عبد النبي الحوامدة

جمعية الأراضي المقدسة التحاوية للحرف اليدوية

تمثل الجمعية الحرفيين الفلسطينيين في مناطق الضفة الغربية، حيث تضم أكثر من 36 عضو من المعامل التي تعمل في مجال خشب الزيتون والصدف.

تقوم الجمعية بدعم اعضائها من خلال توفير قنوات التسويق مثل بعض المؤسسات التجارية.

شارع حقل الرعاة

بيت ساحور

فلسطين

ص.ب.: 20

هاتف: 02 277 3087

فاكس: 02 277 3088

البريد الإلكتروني: hlcs@p-ol.com

مركز التراث

يقع مركز التراث في مدينة بيت لحم التاريخية، في قلب المدينة القديمة وعلى بعد دقيقتين فقط من كنيسة المهد في ميدان المنجر. ويقع المنزل في ضاحية الأناثره على ممر قصير للمشاة من شارع مغارة الحليب.

لقد تولدت فكرة مركز التراث لدى البطريركية اللاتينية في القدس. وأصبح المشروع حقيقة واقعة نتيجة لتضافر الجهود ومشاركة كل من الوكالة الأمريكية للتنمية الدولية من خلال برنامج تنمية القطاعات الإنتاجية التابع لها وبرنامج الأمم المتحدة للتنمية والمؤسسة المسيحية المسكونية في الأرض المقدسة بهدف دعم الحرفيين ووصول منتجاتهم إلى الأسواق العالمية.

كما يهدف المركز إلى زيادة التنافس في الأسواق ورفع معايير الجودة وزيادة الإنتاجية بالإضافة إلى بناء القدرة الإنتاجية في قطاع الصناعات اليدوية في فلسطين، كما سيقوم مركز التراث بترويج التراث الثقافي الفلسطيني من خلال إقامة صالات العرض وتسويق الفنون والتصاميم ضمن عدة أنواع من المنتجات.

المدير الإداري: جورج غطاس

بريد الكتروني: gghattas@turathcenter.org

مسؤول المبيعات والعلاقات العامة: جورج جحا

بريد الكتروني: gjuha@trurathcenter.org

مسؤول المشتريات: عيسى سخلة

بريد الكتروني: isakhleh@turathcenter.org

مسؤول التغليف ومراقبة الجودة: ميشيل حنانيا

بريد الكتروني: mhanania@turathcenter.org

دار الندوة الدولية

يسعى مركز الكهف للحرف والفنون: الى ترسيخ الهوية الثقافية الفلسطينية وابرار المواهب الفنية واعادة احياء الحس الجمالي في المجتمع الفلسطيني.

جاليري الكهف ويشمل:

(١) مركز الكهف: والذي يستضيف فنانيين محليين وعالميين من خلال المعارض الفنية ويعمل كحلقة وصل بين مختلف الفنانين.

(٢) ورش الكهف: لاستعمال الحرفيين والفنانين وهي مجهزة بالمعدات اللازمة لفنون الخزف، الزجاج المعشق، نفخ الزجاج، الفسيفساء، وصناعة خشب الزيتون.

(٣) معرض الكهف: والذي يتم من خلاله الترويج والتسويق لمنتجات الحرفيين والفنانين. يمكن زيارة موقع المعرض على الشبكة الالكترونية على العنوان التالي: www.annadwa.org

شارع بولس السادس 109

صندوق بريد 162

بيت لحم- فلسطين

هاتف: 02 277 0047

فاكس: 02 277 0048

بريد الكتروني: info@annadwa.org

الموقع الالكتروني: www.annadwa.org

المدير العام:

القس د. متري الراهب

نائبية المدير:

الانسة رنا خوري

المؤسسة الفلسطينية للتبادل الثقافي

تعمل المؤسسة على دعم وترويج الثقافة الفلسطينية من خلال التعليم، المحافظة على التراث الثقافي، البحث، وبرامج التبادل الثقافي.

تدعم المؤسسة الحرف اليدوية الفلسطينية من خلال معرضها القائم بعنوان "الحرف اليدوية والفن الفلسطيني التراثي"، حيث يحتوي المعرض على عدد كبير من منتجات الحرف اليدوية مثل التطريز، السيراميك، السجاد، الفضة، بطاقات بريدية وكتب، ويدعم المعرض بعض الجمعيات النسائية في المنطقة.

شارع القدس مقابل جامع العين

صندوق بريد 841

البيرة

رام الله

هاتف: 02 240 7611

فاكس: 20 240 7610

بريد الكتروني: pace@p-ol.com

الموقع الالكتروني: www.pace.ps

سنبله

هي مؤسسة غير ربحية تهدف لترويج الأعمال الحرفية النسائية والمعاقين من خلال التسويق للمنتجات وقنوات بيع لعمهم في تطوير خبراتهم و قدراتهم.

تعمل سنبله حاليا مع مؤسسة 12 حرفية في الضفة الغربية، غزة واسرائيل حيث تدعم ماديا ما يقارب 1800 فنان من تسويق المنتجات من خلال سنبله.

توفر سنبله الخدمات التالية:

- التسويق، البيع والترويج للحرف اليدوية الفلسطينية
- توفير قنوات للبيع للجماعات التي ليس لديها الدعم المالي الكافي
- المساعدة في تطوير نوعية وتصميم المنتج
- توفير تدريب في الخبرات العملية، الادارة والدعم المالي
- الحصول على الدعم المالي المناسب لهم

1 شارع ديفيد رميمز

صندوق بريد 8619

القدس 91086

اسرائيل

هاتف: 02 672 1707

فاكس: 02 671 4605

بريد الكتروني: info@sunbula.org

الموقع الالكتروني: <http://www.sunbula.org>

جمعية إنعاش الأسرة

الجمعية أهداف ومسيرة

تأسست جمعية إنعاش الأسرة في قلب مدينة البيرة عام 1965 بمبادرة خيرة من المرحومة سميحة خليل (أم خليل) رئيسة الجمعية السابقة ومجموعة من زميلاتنا . وهي مؤسسة نسائية تعمل في ميدان النضال الوطني في كافة الاتجاهات ومنها الرفع من مستوى المرأة في جميع المجالات لتكون إحدى المؤسسات الاجتماعية التي كان الاهتمام بالمرأة الفلسطينية تثقيفاً وتأهيلاً أحد أهدافها إلى جانب مشاركتها كل قطاعات شعبنا الفلسطيني في ميادين النضال والعلم وتنمية المجتمع لتحقيق أهدافنا الوطنية في التحرر والاستقلال.

جمعية إنعاش الأسرة

البيرة - فلسطين

ص.ب 3549

هاتف : 02 240 2876

02 240 1123

تلفاكس: 02 240 1544

بريد إلكتروني : usra@palnet.com

الموقع عبر الانترنت: www.inash.org

قرية الفنون و الحرف

تهدف القرية الى الحفاظ على الحرف الفلسطينية التقليدية، وتجمع بين الماضي والحاضر من خلال بيوت الحرفيين التي تتضمن: حرفة تشكيل النحاسيات، حرفة صناعة البسط، حرفة التطريز، وحرفة الحفر والحرق على الخشبيات

شارع جمال عبد الناصر - الرمال

أرض الكتيبة - غزة - فلسطين

ص.ب: 5351

هاتف: 08 284 6405

فاكس: 08 284 6405

البريد الإلكتروني: artvlg@palnet.com

الموقع عبر الانترنت: www.gazavillage.org

مؤسسة أطفالنا للصم

جمعية أطفالنا للصم هي جمعية فلسطينية غير حكومية تقع في مدينة غزة، وهي تقدم خدمات تعليمية ومهنية للصم منذ العام 1992، حيث توجد بها مدرسة متخصصة لتعليم الصم، وبرامج مهنية عديدة ومتنوعة.

إن الآلاف من الأطفال والبالغين الصم وعائلاتهم الفقيرة ينتفعون من خدمات الجمعية التعليمية، والخدمات المقدمة عبر قسم السمعيات، ووحدة العلاج بالكلام، والمشاريع المدرة للدخل للصم، وبرنامج التدريب المهني، وبرنامج تدريب الآباء والأمهات، وبرنامج التوعية المجتمعية. كما تنظم الجمعية وبشكل دوري ومنتظم دورات تدريبية لمعلمي الصم.

رسالة الجمعية

إن الطفل المعاق أولاً، وقبل كل شيء طفل، ومن الواجب علينا منحه نفس الحقوق التي يتمتع بها الطفل السوي. ورسالة أطفالنا هي مساعدة الأطفال والبالغين الصم في الحصول على فرصهم في التعليم والتأهيل والتدريب المهني

شارع فلسطين 72

ص.ب: 44

غزة - فلسطين

هاتف: 08 282 8495

فاكس: 08 286 5468

البريد الإلكتروني: للمعلومات العامة info@atfaluna.net

لطلب المنتجات support@atfaluna.net

الموقع عبر الانترنت: www.atfaluna.net

الاتحاد النسائي العربي- كافة المناطق

تعمل افرع الاتحاد على دعم النساء اللواتي يعملن في مجال الحرف اليدوية وخصوصا مجال التطريز وذلك من خلال دعمهن في:

- توفير المواد الخام
 - فتح ابواب التسويق
- توفير التدريب المناسب لتطير انفسهن وبالتالي الحرفة التي يعملن بها

بيت لحم: 02 274 2453

بيت ساحور: 02 277 5507

خان يونس: 08 205 4272

غزة: 08 286 2586

الخليل: 02 221 7661

القدس: 02 628 1961

جمعية الشابات المسيحية

تهدف الجمعية على تقوية ودعم النساء من خلال فتح آفاق جديدة، دعم استقلاليتهن الاقتصادية، وتحريرهن من جميع اشكال الاستغلال والمشاكل الاجتماعية والظلم والتي تحد من تطوير المرأة. وأيضاً تهدف لدعم مشاركة النساء في بناء مجتمع حر والذي يضم النساء في عملية أخذ القرار و المساواة مع الرجل.

من خلال مشروع خلق فرص عمل، تقوم الجمعية بتوفير التدريب للنساء في مجال التطريز التراثي وصنع الدمى وذلك لدعم النساء اقتصادياً. وأيضاً تقوم الجمعية بفتح باب التسويق للمنتوجات داخل وخارج البلاد من خلال معارض وبازار.

جمعية الشابات المسيحية- القدس

ص.ب.: 20044

خارج شارع نابلس

وادي الجوز/ القدس

هاتف: 970 2 628 2593

فاكس: 970 2 628 4654

البريد الإلكتروني: ywca@ywca-palestine.org

جمعية الشابات المسيحية-رام الله

ص.ب.: 50

رام الله - فلسطين

هاتف: 970 2 295 1285

فاكس: 970 2 295 1285

البريد الإلكتروني: yw-ramallah@palnet.com

جمعية الشابات المسيحية-أريحا

شارع العطرة

أريحا- فلسطين

هاتف: 970 2 232 2784

فاكس: 970 2 232 2784

البريد الإلكتروني: ywcajericho@ywca-palestine.org

الموقع الإلكتروني: www.ywca-palestine.org

الرئيسة لمكتب القدس:

السيدة عبلة ناصر

مؤسسة فاتن

"فاتن" هي مؤسسة فلسطينية غير ربحية تعمل في مجال تقديم خدمات الاقراض صغيرة ومتوسطة الحجم للنساء اللواتي يرغبن في تنمية عملهن او اقامة اعمال جديدة. حيث انشأت هذه المبادرة بدعم وتمويل من مؤسسة انقاذ الطفل الامريكية. حيث تعمل هذه المبادرة على تقديم خدمات وتسهيلات الاقراض الصغيرة ومتوسط الحجم لمساندة المشاريع الناشئة و تطويرها.

تعمل مؤسسة "فاتن" في جميع انحاء الضفة الغربية وقطاع غزة بمكاتب ومراكز تمثيل منتشرة في 11 مدينة (6 في الضفة و 5 في قطاع غزة)

تمكين الاتصال بمؤسسة فاتن على العنوان التالي:

رام الله : 02 296 1470

فاكس : 02 296 1472

بريد الكتروني: faten@faten.org

صفحة الكترونية: www.faten.org

مركز التجارة الفلسطيني- بال تريد:

يتمثل الهدف الرئيسي لبال تريد بالمشاركة في قيادة مسيرة تنمية التجارة الفلسطينية والمساهمة كعنصر فاعل لتحقيق تنمية مستدامة للاقتصاد الوطني.

وبصفته المؤسسة الوطنية لتنمية التجارة، وكونه يحتوي على قاعدة عضوية تضم أكثر من ٢١٥ شركة فلسطينية رائدة؛ فإن بال تريد يعمل على تعزيز خلق بيئة تنافسية وممكنة للعمل التجاري، كما يلتزم بتحسين التنافسية التجارية من خلال ترويج التجارة وبناء القدرات لدى شركات القطاع الخاص.

إن نشاطات وخدمات بال تريد؛ تقوم وفق استراتيجيات موجهة على أساس قطاعي للتنمية التجارية، وتعزيزها عملية تقييم للفرص والمعوقات عبر مختلف القطاعات.

ويتم العمل بهذه الاستراتيجيات من خلال مجموعة متكاملة من الخدمات والنشاطات بهدف تنشيط القطاعات الأساسية، بحيث تصبح قادرة على التصدير للأسواق المستهدفة.

ترتكز رسالة بال تريد على تطوير التجارة من خلال:

١. حشد التأييد لتطوير بيئة تنافسية وممكنة للأعمال التجارية
٢. تحسين القدرة التنافسية التجارية من خلال ترويج التجارة وبناء القدرات
٣. تبني الممارسات المثلى و المقاييس العالمية للتجارة الدولية لدى المختصين والشركات والمؤسسات التجارية
٤. توفير المعلومات التي تضمن تحسين الأداء التجاري

للاتصال:

رام الله

هاتف: 970 2 240 8383

فاكس: 970 2 240 8370

ص. ب. 883، رام الله - فلسطين

غزة

هاتف: 970 8 283 3539

فاكس: 970 8 283 3549

ص. ب. 5180، غزة - فلسطين

عمان

هاتف: 962 6 561 9963/4

فاكس: 962 6 581 9965

ص. ب. 144057، عمان - الاردن

الجمعية الفلسطينية لصاحبات الأعمال "أصالة"

بدأت الجمعية الفلسطينية لصاحبات الأعمال "أصالة" عملها منذ عام 1997. جمعية أصالة مؤسسة رائدة في الإقراض الصغير ومتناهي الصغر، تعمل على تقديم خدمات تساعد النساء اللواتي يعشن في حالة الفقر في تغيير حياتهن ووضعهن الاجتماعي من خلال مشاركة ناجحة في النشاطات الاقتصادية.

أهداف الجمعية:

تهدف الجمعية الفلسطينية لصاحبات الأعمال "أصالة" إلى تمكين المرأة في المجتمع الفلسطيني وتعزيز دورها ودعم مكانتها، وذلك من خلال تشجيع انخراطها بالنشاطات الاقتصادية وتوفير الفرصة لها للوصول إلى الاستقلال الاقتصادي. ويتم العمل للوصول إلى هذا الهدف من خلال تشجيع المرأة الفلسطينية على امتلاك وإدارة المشاريع المدرة للدخل بتوفير القروض المالية المناسبة لعمل ذلك وتقديم خدمات التدريب والاستشارة للنساء باستمرار.

برامج أصالة

برنامج الإقراض المتناهي الصغر (Micro Lending) / قروض ضمان جماعي وقروض فردية، برنامج الإقراض الصغير (Small Lending) / قروض فردية، برنامج الإقراض الإسلامي / قروض فردية.

مكاتب أصالة

المكتب الرئيسي: رام الله - البيرة
حي الإذاعة / عمارة صابر الطويل / الطابق الثاني / بجانب وزارة السياحة والآثار

العنوان البريدي: رام الله ص.ب 2316

تلفون: 02/2400532

فاكس: 02/2402433

asala@palnet.com

مكتب فرع قطاع غزة: الرمال
تقاطع الجلاء مع الوحدة / عمارة بسيسو

ص.ب 5099

تلفون: 08/2827165

فاكس: 08/2843778

asala-g@palnet.com

مكتب جنين

دوّار يحيى عيّاش، عمارة البساتين، قرب محكمة الصلح،

تلفاكس: 04-2505480

مكتب نابلس

عمارة عالول وأبو صالحه، الطابق الثالث.

تليفاكس: 09/2398117 – 09/2398175

مكتب بيت لحم

شارع القدس الخليل، عمارة عابدة، فوق شركة المشرق للتأمين

تلفاكس: 02-2753919

مكتب دير البلح

بجوار مسجد أبو سليم، عمارة ماهر المصري

تلفون: 08-2538240

مكتب بيت حانون

الشارع العام، مقابل مدارس الوكالة، عمارة سلطان المصري

تلفون: 08-2456370

مكتب النصيرات

الشارع العام، عمارة ماهر الطّباع

تلفون: 08-2551240

مكتب جباليا

الشارع العام، عمارة عطا الله أبو جلاله

تلفون: 08-2450650

بنك الاردن

اسم الفرع	المدينة	الشارع
الادارة الاقليمية	البيرة	نابلس
المركز الرئيسي / رام الله - البيرة	البيرة - رام الله	نابلس
نابلس	نابلس	شارع ظافر المصري
جنين	جنين	الرئيسي
الخليل	الخليل	فيصل
غزة	غزة	عمر المختار / ميدان فلسطين
غزة- المكتب	غزة	عمر المختار
فرع الرام	مدينة الرام	شارع اللرام الرئيسي
فرع	مدينة العزيزية	الشارع الرئيسي

البريد الإلكتروني	تلفون	فاكس	
	02-2952702	02-2952705	
bojram@palnet.com	02-2958686	02-2958684	
bojnab@zaytona.com	09-2381120	09-2381126	
bojjen@rannet.com	06-2505403	06-2505402	
bojheb@palnet.com	02-2224351	02-2224350	
bojgaz@palnet.com	07-2865281	07-2824241	
	2826628	07-2826539	
	02-2343842	02-2343840	
	02-2790245	02-2790243	

بنك فلسطين المحدود

الشارع	المدينة	الفرع
عمر المختار	غزة	الادارة العامة
عمر المختار	غزة	المكتب الرئيسي
شارع الهندي	خان يونس	خان يونس
الشارع الرئيسي	جباليا	جباليا
مقابل السرايا	غزة	(مكتب الرمال)
المغطس	اريجا	اريجا
الشارع الرئيسي	دير البلح	دير البلح
ش قشنة	رفح	رفح
ش سفيان	نابلس	نابلس
عمارة طنوس	رام الله	رام الله
عمر المختار	غزة	مكتب ٢ البلد
النصر	غزة	غزة - النصر
شارع السلام	الخليل	الخليل
عمر المختار	غزة	الرمال / الجندي المجهول
العام	النصيرات	النصيرات
ابو بكر	جنين	جنين
المهد	بيت لحم	بيت لحم
معبر رفح	رفح	(مكتب معبر رفح)
الجسر	اريجا	(مكتب معبر الكرامة)
نابلس / الحسبة الجديدة	نابلس	(مكتب الحسبة)
عبد الرحيم السبع	قلقيلية	قلقيلية
شارع الارسال - عمارة فرمند	رام الله	(مكتب نقل الارسال)
شارع المنطار	غزة	مكتب معبر كارني

بريد الكتروني	تلفون	فاكس	
palbank@palnet.com	08-2843059	08-2828973	
-	07-2823272	07-2865667	
-	08-2067320	08-2052932	
-	08-2455072	08-2456180	
-	07-2825519	08-2865787	
-	02-2321083	02-2321085	
-	07-2532032	07-2532031	
-	08-2138550	08-2136071	
-	09-2382031	09-2382923	
-	02-2985924	02-2985920	
-	08-2823272	08-2865786	
-	08-2854711	07-2854717	
-	02-2250001	02-2250004	
-	08-2825519	08-2861755	
-	08-2535933	08-2535922	
-	06-2439969	06-2439520	
-	02-2765515	02-2765517	
-	6713439	-	
-	9944640	-	
-	09-2330694	09-2330695	
-	09-294792	09-294794	
-	02-2966861	02-2966864	
-	08-2803466	08-2803466	

البنك العربي

اسم الفرع	المدينة	الشارع
ادارة اقليمية	رام الله	عمارة الحرجة- موقف باصات رام الله القديم
المكتب الرئيسي / رام الله البلد	رام الله	-
غزة	غزة	ميدان فلسطين
نابلس	نابلس	دوار الحسين
اريحا	اريحا	شارع قصر هشام
بيت لحم	بيت لحم	دوار الحسين
الرمال	غزة	عمر المختار
جنين	جنين	شارع ابو بكر
مكتب رام الله - المنارة	رام الله	المنارة
طولكرم	طولكرم	-شارع الملك حسين
قلقيلية	قلقيلية	عبد الرحيم السبع
الخليل	الخليل	السلام
خان يونس	خان يونس	شارع القسام
العيصرية	-العيصرية	العيصرية - القدس
البيرة	رام الله	شارع النهضة
الخليل - مكتب الشلالة	الخليل.	الشلالة
الرام	-	شارع القدس - رام الله
طولكرم	طولكرم	نابلس - طولكرم الرئيسي
مكتب ساحة المهدي	بيت لحم	ساحة المهدي
مكتب نقد المنطقة الصناعية	نابلس	شارع الحسبة
مكتب نقد دورا	الخليل	يافا
مكتب نقد المنطقة الصناعية	غزة	

بريد الكتروني	تلفون	فاكس	
arabbank@palnet.com	02-2982400	02-2982444	
-	02-2986480	02-2986488	
-	07-2866288	07-2820704	
-	09-2382340	09-2382351	
-	02-2921310	02-2921319	
-	02-2770080	02-2770088	
-	07-2824729	07-2824719	
-	04-2436280	06-2436288	
-	02-2954822	02-2954824	
-	09-2670601	09-2670606	
-	09-2942710	09-2942718	
-	02-2926416	02-2926418	
-	07-2054775	07-2054745	
-	02-2746671	02-2746677	
-	02-2959581	02-2959588	
-	02-2226044	02-2226044	
-	02-2348710	02-2348717	
-	09-2676630	09-2676638	
-	09-2765780	09-2765788	
	09-2330694	09-2330695	
	02-2283892	02-2283893	
	08-2800029	08-2800028	

بنك الاسكان للتجارة والتمهيد

اسم الفرع	المدينة	الشارع
ادارة اقليمية	رام الله	شارع ركب / البريد
المكتب الرئيسي	رام الله	شارع ركب/ البريد
غزة	غزة	شارع الشهداء/ برج فلسطين
نابلس	نابلس	أول شارع فلسطين
الخليل	الخليل	وادي التفاح

البنك العربي الاسلامي

اسم الفرع	المدينة	الشارع
الادارة العامة	رام الله	شارع نابلس
المكتب الرئيسي	رام الله	-شارع نابلس
غزة	غزة	شارع عمر المختار
طولكرم	طولكرم	شارع جمال عبد الناصر
جنين	جنين	شارع المحطة
خان يونس	خان يونس	شارع جلال
الخليل	الخليل	شارع الملك عبدالله

البنك الاسلامي الفلسطيني

اسم الفرع	المدينة	الشارع
ادارة عامة	غزة	شارع عمر المختار
المكتب الرئيسي	غزة	شارع عمر المختار
الخليل	الخليل	سوف باب الزاوية

بريد الكتروني	تلفون	فاكس	
hbr@palnet.com	02-2986270	02-2986275	
hbram@palnet.com	02-2986270	02-2986276	
hbg@palnet.com	07-2826342	07-2861143	
hbn@palnet.com	09-2386060	09-2386066	
hbh@palnet.com	050-2250055	02-2250056	

بريد الكتروني	تلفون	فاكس	
aib@p-ol.com	02-2407060	02-2407065	
-	02-2405935	02-2959940	
-	07-2825955	07-2825945	
-	09-2676311	09-2676316	
-	06-2437080	06-2437086	
-	07-2065540	07-2065590	
-	02-2254151	02-2254159	

فاكس	تلفون	
08-2825269	08-2827360	
07-2825269	07-2825259	
02-2226780	02-2226778	

بنك القاهرة - عمان

اسم الفرع	المدينة	الشارع
الادارة الاقليمية	رام الله	الكلية الاهلية
المركز الرئيسي / نابلس	نابلس	دوار الحسين
رام الله - شارع القدس	رام الله	شارع القدس
الخليل - واد التفاح	الخليل	وادي التفاح
جنين	جنين	أبو بكر الصديق
بيت لحم	بيت لحم	ساحة المهدي
طولكرم	طولكرم	شارع المستشفى
قلقيلية	قلقيلية	عبد الرحيم السبع
اريحا	اريحا	الساحة العامة
رفح	رفح	شارع البحر
خان يونس	خان يونس	الجندي المجهول
غزة السرايا	غزة	عمر المختار
فيصل / نابلس	نابلس	شارع الملك فيصل
رام الله الكلية الاهلية	رام الله	شارع الكلية الاهلية
دير البلح	دير البلح	جانب محطة بهلول
غزة - الرمال	غزة	شارع عمر المختار
الخليل - الشلالة	الخليل	شارع الشلالة

البريد الالكتروني	فاكس	تلفون	
cabl@attmail.com	02-2952764	02-2985794	
-	09-2381590	09-2381301	
-	02-2951433	02-2986008	
-	02-2225358	02-2225357	
-	06-2503110	06-2503393	
-	02-2744974	02-2744971	
-	09-2672773	09-2672770	
-	09-2941119	09-2941118	
-	02-2323582	02-2323628	
-	07-2136251	07-2136250	
-	07-2054084	07-2054074	
-	07-2824830	07-2824952	
-	09-2383256	09-2383250	
-	02-2955437	02-2983500	
-	07-2531221	07-2531220	
-	07-2821077	07-2826097	
-	02-2229327	02-2229803	

البنك التجاري الفلسطيني

اسم الفرع	المدينة	الشارع
الإدارة العامة	رام الله	شارع العودة
المركز الرئيسي	رام الله	شارع العودة
غزة	غزة	شارع عمر المختار
نابلس	نابلس	المركز التجاري
الرام	الرام	عمارة اسحق غوشة
العيصرية	العيصرية	الشارع الرئيسي

بنك الاقصى الاسلامي

اسم الفرع	المدينة	الشارع
الإدارة العامة	البييرة	نابلس / القدس
المكتب الرئيسي	رام الله / البييرة	نابلس / القدس

البريد الإلكتروني	فاكس	تلفون	
cbp@cbpal.palnet.com	02-2953888	02-2954141	
-	02-2954145	02-2954141	
cbpalgaz@palnet.com	08-2825816	08-2825806	
-	09-2385169	09-2385162	
cbram@palnet.com	02-2347242	02-2347240	
-	02-2799258	02-2799886	

تلفون	فاكس	
02-2407150	02-2408446	
02-2407150	02-2408446	

نماذج وطلبات



بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ



اسم الدولة : فلسطين

شهادة منشأ

بموجب اتفاقية تيسير وتنمية التبادل التجاري بين الدول العربية

أهياً إلى السيد/هذه/هذه/ (المنشأ) رقم

المنشأ :
 المولد :
 القرية/المنطقة :
 المسكن :
 المهنة :
 رقم الهاتف : تاريخها :

المنشأ بالاسم المنشأ	المنشأ	نوع المنشأ		نوع المنشأ	عدد وكواع وزاكن وعلامات المرور
		المنشأ	المنشأ		

المنشأ بالمنشأ :

بين عناصر الإنتاج

المنشأ	المنشأ	عناصر الإنتاج بالمنشأ
		1.
		2.
		3.
		4. عائدات المنشأ بالمنشأ
		المجموع
		المنشأ بالمنشأ

- توقيع المنشأ : * تصريح المنشأ : أصرح بصحة المعلومات الواردة أعلاه وبأن الإنتاج من منشأ فلسطيني وأن نسبة المنشأ بالمنشأ للمنشأ نسبة من ثلث الإنتاج الكلية.
- تاريخ تعبئة الشهادة : * تعبئة ورقة تعبئة المنشأ : بأن المنتج المنتج بالمنشأ أعلاه من منشأ فلسطيني وأن نسبة المنشأ بالمنشأ للمنشأ من ثلث الإنتاج الكلية.
- خاتم وتوقيع الوزارة : * الختام وزارة الاقتصاد والتجارة على أن هذه الشهادة هي من منشأ فلسطيني وأن نسبة المنشأ بالمنشأ للمنشأ بالمنشأ للمنشأ من ثلث الإنتاج الكلية.

PALESTINIAN AUTHORITY
Ministry of National Economy



السلطة الفلسطينية
وزارة الاقتصاد الوطني

الرجاء : السيد / _____

الموضوع : التعامل بالتجارة الخارجية
SUBJECT : DEALING WITH FOREIGN TRADE

بمناخ طلبكم بتاريخ

ACCORDING TO YOUR REQUEST DATED / /

وعملاً بالمصلاحيات المبثورة لي بخصوص التعامل بالتجارة الخارجية
AND THE AUTHORITIES GIVEN TO ME CONCERNING DEALING WITH FOREIGN TRADE

أرجو إعلامكم بأنه قد صدر باسمي
I WOULD LIKE TO INFORM YOU THAT, IT HAS BEEN GRANTED TO _____

في منطقة _____ رقم التجارة الخارجية _____
ADDRESS _____ A FOREIGN TRADE NO. _____

التاريخ :

DATE: _____

خاتم وواقيع الوزارة
SIGNATURE AND SEAL OF THE MINISTRY

PALESTINIAN AUTHORITY
Ministry of National Economy



السلطة الفلسطينية
وزارة الاقتصاد الوطني

السيد / السيد / Ms./: _____

الموضوع : التعامل بالتجارة الخارجية
SUBJECT : DEALING WITH FOREIGN TRADE

بناء على طلبكم بتاريخ

ACCORDING TO YOUR REQUEST DATED / /

وتمت بالصلاحيات المبثورة لي بخصوص التعامل بالتجارة الخارجية
AND THE AUTHORITIES GIVEN TO ME CONCERNING DEALING WITH FOREIGN TRADE

أرجو إعلامكم بأنه قد صدر باسم
I WOULD LIKE TO INFORM YOU THAT, IT HAS BEEN GRANTED TO _____

في منطقة رقم التجارة الخارجية
ADDRESS _____ A FOREIGN TRADE NO. _____

التاريخ :

DATE: _____

ختم و توقيع الوزارة
SIGNATURE AND SEAL OF THE MINISTRY

لاستخدام الغرفة فقط

رقم التسجيل		رقم سنة النشر		رقم التسجيل
<input type="checkbox"/> المعمارية	<input type="checkbox"/> الأولى	<input type="checkbox"/> الثانية	<input type="checkbox"/> النائية	التصنيف حسب الموضوعات
<input type="checkbox"/> عدد الكرار	<input type="checkbox"/> هوية المؤلف رقم كتاب	<input type="checkbox"/> هوية المؤلف رقم كتاب	<input type="checkbox"/> هوية المؤلف رقم كتاب	
<input type="checkbox"/> رسالة الخريف	<input type="checkbox"/> نظام التقييم وفقاً للمؤلفين	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
ملاحظات مدير الغرفة				
<hr/> <hr/> <hr/> <hr/>				
توقيع مدير الغرفة <hr/>				
توقيع رئيس اللجنة <hr/>				

