

بمشروعي أصنع مستقبلي

دليل إرشادي لتصميم و إدارة المشاريع الصغيرة المدرة للدخل



جمعية الأسرة الاجتماعية للتنمية (فاد)



بمشروعني أصنع مستقبلني

دليل إرشادي لتصميم وإدارة المشاريع الصغيرة المدرة للدخل

2013

الطبعة الثانية

جمعية الأسرة الاجتماعية للتنمية (فاد)

www.fadfad.org

شكر وعرفان

تفقد جمعية الأسرة الاجتماعية للتنمية (فاد) بالشكر الجزيل لمبادرة الترانكة الأمريكية
الشرق اوسطية (MEPI)
لرعايتها الجمعية من اجل تطوير وطباعة هذا الدليل وكل من ساهم في اعداده حيث انه
يعتبر خطوة هامة من اجل مساعدة الشباب في انشاء مشاريعهم الخاصة المندرجة للدخل .

الفهرس

رقم الصفحة	الموضوع
١	- الخلفية
٢	- الفصل الأول المشاريع الصغيرة المدرة للدخل
٤	- خطوات إنشاء مشروع
٥	- الخطوة الأولى المقومات الشخصية
٦	- الخطوة الثانية فكرة وأهداف المشروع
٧	- خلق فكرة العمل الجديد
٨	- الخطوة الثالثة دراسة جدوى المشروع
٩	- الخطوة الرابعة السوق والتسويق
١٠	- تجزئة السوق:
١١	- التسويق :
١٢	- المزيغ التسويقي:
١٥	- الخطوة الخامسة المنافسة:
١٦	- الخطوة السادسة التقديرات المالية:
١٧	- التكاليف التشغيلية:
١٨	- إعداد الأرباح والخسائر:
٢١	- الخطوة السابعة التنفيذ:
٢١	- الخطوة الثامنة التقييم والمتابعة:
٢٢	- الفصل الثاني الإقتراض ومؤسسات التمويل الأصغر:
٢٧	- الفصل الثالث قصص نجاح لمشاريع شبابية:
٣٥	- معلومات عن جمعية الأسرة:

خلفية :

تعتبر المشاريع الصغيرة من اهم الطرق للتخفيف من الفقر خاصة في الدول النامية ، وذلك لأنها تسهم في ايجاد فرص عمل , وعليه كان على منظمات المجتمع المدني الاهتمام بذلك ، لذا سعت جمعية فاد للتنمية في تنفيذ عدة أنشطة في المجال الاقتصادي تستهدف الشباب والمرأة لتمكينهم اقتصاديا , ونظرا لان تأسيس وإدارة المشاريع الصغيرة تحتاج الى معرفة ومهارات، تم اصدار الطبعة الاولى من الدليل الإرشادي بتمويل من مشروع استجابة تحت إطار مشروع " توجه الشباب العاطلين عن العمل تجاه المشاريع الصغيرة " بهدف تقديم معلومات حول كيفية بناء مشروع صغير خطوة بخطوة بطريقة عملية تطبيقية للشباب , والتعرف على بعض جهات التمويل الاصغر في اليمن من اجل الحصول على تمويل لمشاريعهم الصغيرة, ونتيجة للمخرجات التي حققتها الطبعة الاولى للدليل الإرشادي توعية الشباب حول المشاريع الصغيرة ومساعدتهم في التغلب على الصعوبات التي واجهتهم اثناء تنفيذ مشاريعهم، يأتي اصدار الطبعة الثانية بعد تطويره وذلك بتمويل من مبادرة الشراكة الامريكية الشرق اوسطية MEPI ضمن مشروع " تحسين جودة الخدمات والبيئة التشريعية للتمويل الاصغر في اليمن " , ويتميز الدليل الإرشادي بسهولة استيعابه وإمكانية تطبيقه بشكل عمليحيث يتضمن الدليل تطبيقات وامثلة عملية , ويتكون الدليل من ثلاثة فصول رئيسية وهي :

- **الفصل الاول :** المشاريع الصغيرة المدرة للدخل
- **الفصل الثاني :** الاقتراض ومؤسسات التمويل الاصغر
- **الفصل الثالث :** قصص النجاح لمشاريع شبابية

منهجية اعداد وتطوير الدليل

تم اعداد الدليل باستخدام المنهجية التشاركية من حيث تصميم المفردات والمواضيع المدرجة في الدليل الإرشادي، حيث عقدت عدد من الجلسات النقاشية حضرها مجموعة من العاملون / العاملات في مجال الاقتراض، وكذلك شباب لديهم مشاريع ناجحة أو متعثرة للتعرف على أسباب النجاح والفشل، وايضاالتحديات التي يواجهونها بحيث يتم الاستفادة منها عند تصميم الدليل، بعد ذلك تم تقييم الطبعة الاولى للتعرف على جوانب الثغرات، وبناء على نتائج التقييم تم تطوير الطبعة الاولى وإصدار الطبعة الثانية .

وفي الختام اتوجه بالشكر الى كل من ساهم في اعداد وتمويل الدليل الإرشادي ونأمل بان يتم الاستفادة منه بشكل جيد .

أ / شادية الحبيشي

المديرة التنفيذية

الفصل الأول:

المشاريع الصغيرة المدرة للدخل

هل لديك مهارة أو خبرة معينة تريد استثمارها .. أفكار جديدة تتمنى تطبيقها .. هل فكرت في زيادة دخلك من خلال مشروع صغير ناجح..

تستطيع الآن أن تتعرف أكثر على المشروع الصغير , متطلبات نجاحه , وكيفية اختيار المشروع الأفضل وتفصيل أكثر عن المشروعات الصغيرة في هذا الفصل .

التعريف :

يمكن تعريف المشروع الصغير بأنه مجموعة أنشطة استثمارية يمارسها صاحب العمل لتحقيق عائد اقتصادي.

كما يمكن أن يطلق على أي مشروع بأنه صغير، إذا توافرت فيه الخصائص التالية:

- أن يكون عدد العاملين من 1-10 عامل
- أن يكون المديرون هم أصحاب المشروع
- أن تكون الملكية لفرد أو جماعة
- أن يمارس المشروع عملة في منطقة محلية
- أن يتسم المشروع بصغر الحجم ومحدودية النشاط

أنواع المشروعات الصغيرة من حيث النشاط:

1- إنتاجية:

أساسها التحويل، بمعنى تحويل خامة إلى منتج نهائي (مثلا تحويل قماش إلى ملابس).

2- خدمية:

أساسها القيام نيابة عن العميل بخدمة كان سيقوم بها بنفسه أو لا يستطيع القيام بها بنفسه (مكاتب العقارات، مكاتب التوظيف، مكاتب لتقديم الخدمات في القطاعات الحكومية).

3- تجارية:

أساسها شراء وبيع وتوزيع سلعة أو عدة سلع مختلفة (يكون الربح من اختلاف سعر البيع والشراء، بقالة، محل ملابس).

وتختلف طبقا لنوع المشروع الاحتياجات المالية اللازمة للقيام به، فمثلا تعتبر المشروعات الخدمية من المشروعات التي تتطلب أقل قدر من المال مقارنة بالأنواع الأخرى.

مميزات المشاريع الصغيرة والمتوسطة

علاوة على دور المشاريع الصغيرة والمتوسطة في تحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية، حيث تمثل جزءا كبيرا من قطاع الإنتاج في مختلف الدول سواء المتقدمة أو النامية، وتولي دولا عديدة اهتماما خاصا بها. فعلى سبيل المثال: تعد الصناعات الصغيرة والمتوسطة مفتاح التنمية في جمهورية الهند وقد أولتها دعما متميزا حتى أطلق عليها بالابن المدلل للحكومة، وتقدم المشاريع الصغيرة والمتوسطة العديد من المميزات التي يمكن تلخيصها بالآتي:

- سهولة تأسيسها نظرا لعدم حاجتها إلى رأس مال كبير أو تكنولوجيا متطورة، إضافة إلى قدرتها على الإنتاج والعمل في مجالات التنمية الصناعية والاقتصادية المختلفة.

- توفير فرص عمل بكلفة استثمارية منخفضة وذلك لطبيعة الفن الإنتاجي المستخدم، **حيث أسلوب الإنتاج** كثيف العمل خفيف رأس المال. فضلا عن تواضع مؤهلات العمالة المطلوبة مما يعزز دورها في امتصاص البطالة التي في الأغلب تتصف بتدني مستواها التعليمي والمهني وخاصة في البلدان النامية.
- نشر القيم الصناعية الإيجابية في المجتمع من خلال تنمية وتطوير المهارات لبعض الحرف والمهارات.
- استغلال مدخرات المواطنين والاستفادة منها في الميادين الاستثمارية المختلفة، بدلا من تبذير هذه المدخرات في الاستهلاك.

- تعظيم الاستفادة واستغلال المواد الأولية المتاحة محليا لإنتاج سلع تامة الصنع تساهم في تلبية احتياجات وأذواق المستهلكين، إضافة إلى قدرة هذه المشاريع على العمل في مجال إنتاج الصناعات الحرفية والسلع الغذائية والاستهلاكية الصغيرة والمتوسطة، التي يتم الحصول عليها من الخارج الأمر الذي يساعد في سد جانب من احتياجات السوق المحلي من هذه السلع مما يساهم في تخفيض العجز في ميزان المدفوعات.
- تغطية الطلب المحلي على المنتجات التي يصعب إقامة صناعات كبيرة لإنتاجها لضيق نطاق السوق المحلية نتيجة لانخفاض نصيب الفرد من الدخل القومي أو لمحدودية حجم التراكم الرأسمالي وخاصة في الدول النامية.

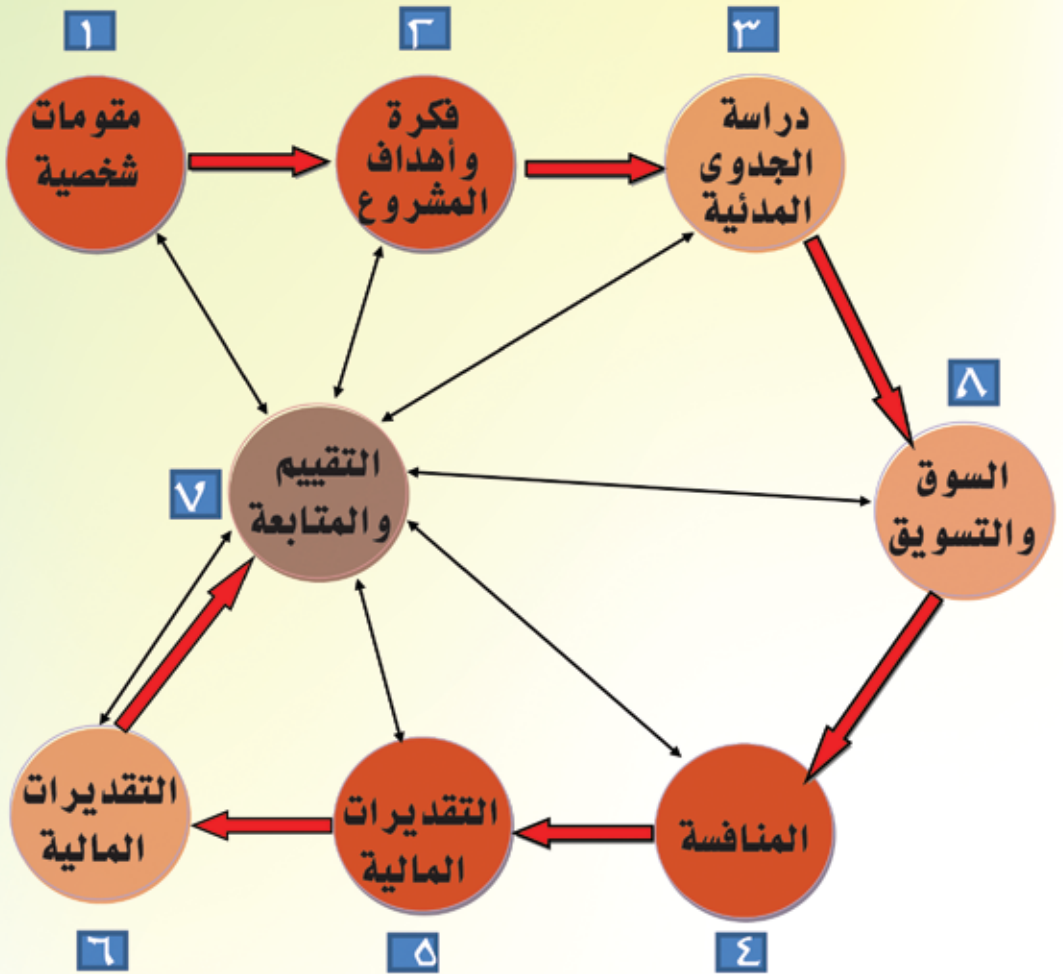
- تعد هذه المشاريع صناعات مغذية لغيرها من الصناعات ولها دورها في توسيع قاعدة الإنتاج المحلي، حيث تساهم في تلبية بعض من احتياجات الصناعات الكبيرة سواء بالمواد الأولية أو الاحتياطية، بالإضافة إلى قدرة هذه المشاريع على الاستفادة من مخلفات الصناعات الكبيرة.

- لا يحتاج العاملون إلى مستويات عالية من التدريب للعمل في هذه المشاريع لبساطة التكنولوجيا المستخدمة.

- توفر منتجات هذه المشاريع جزءا هاما من احتياجات السوق المحلي، مما يقلل من الاستيراد.
- توفير العملة الصعبة من خلال تعويض الاستيرادات والمساهمة في التصدير في أحيان كثيرة.
- تستطيع مواجهة تغيرات السوق بسرعة بعيدا عن الروتين، حيث تتمتع بقدر من التكيف وفقا لظروف السوق سواء من حيث كمية الإنتاج أو نوعيته، مما يعني القدرة على مواجهة الصعوبات في أوقات الأزمات الاقتصادية وفترات الركود.

خطوات إنشاء مشروع: _

يمكنك إنشاء مشروع صغير مدر للدخل من خلال اتباع الخطوات الآتية: (ثمان خطوات)
وضعت خطوة بخطو وبشكل مبسط في هذا الدليل كالتالي:



الخطوة الأولى : المقومات الشخصية

تعتبر هذه الخطوة أول وأهم الخطوات حيث ترتبط بشكل مباشر بالاستعداد والقناعة الشخصية لبدء مشروعك الخاص وأن تكون مالكا لمشروعك بدلا من العمل عند الغير. لذا يجب عليك التأكد من التالي:

المقومات الشخصية :

١- تقييم قدراتك:

إن إقامة مشروع ليس بالخطوة السهلة ولا يمكن التعامل معها بتهاون واستخفاف، بل من خلال التفكير الواضح السديد والتخطيط الجيد. ويجب عليك التأكد من توافر القدرات اللازمة لتشغيل مشروع تكون أنت صاحبه، ومن أنك قمت باختيار المشروع الذي يناسب قدراتك. ويجب أن تسأل نفسك الأسئلة التالية وأن ترد عليها بكل صدق:

عليك أن تسأل نفسك الأسئلة التالية:

- هل أنت شخص مثابر، يتمتع بالصبر والتحمل والقدرة على الحركة؟
- هل لديك فكرة ولو مبسطة عن دراسات الجدوى؟
- هل لديك خبرة في المشروع الذي تود إقامته؟
- هل لديك فكرة عن زبائنك؟
- هل لديك مهارة إدارة المشروعات الصغيرة؟
- هل لديك معرفة بالتسويق؟
- هل لديك معرفة بمصادر التمويل؟

فإذا أجبنا بمصادقية على هذه التساؤلات وكنا على قناعة بفكرة المشروعات الصغيرة فإنه يمكن البدء فوراً في دراسة مشروع صغير بالطبع قبل البدء بالتنفيذ.

٢- الدافع النفسي:

يجب أن تجد في المشروع كل عناصر التحفيز والإثارة كي تقوم بتشغيله، وإلا ستجد نفسك فريسة الشعور بالملل وفقدان الشعور بالحماس. واعلم أن لا أحد غيرك هو الذي ينفق أمواله وجهده ووقته في المشروع.

٣- التعهد والالتزام التام:

في المراحل الأولى من المشروع سوف يتطلب الأمر التعهد التام بتقديم كل المكاسب المالية لحساب المشروع، وقد يملكك ذلك عناء كبيراً بالنسبة لك ولأسرتك. فمن المحتمل أن تعيش على دخل منخفض في فترة بداية إقامة المشروع وتثبيت أقدامه.

٤- تحمل المسؤولية:

ينبغي أن تتجاوز الفوائد العديدة التي سوف تحظى بها من جراء كونك مدير نفسك كل العمل المضني المصاحب لبداية المشروع فلم تعد تتلقى أنت الأوامر من أي شخص آخر، بل أنت الشخص الذي سيصدر الأوامر، وفي النهاية أنت الشخص الذي سيكون مسؤولاً عن نجاح المشروع. بعد التأكد من استعدادك الشخصي، عليك انتقاء فكرة المشروع باتباع الخطوات التالية:



الخطوة الثانية: فكرة واهداف المشروع

أولاً: معايير اختيار فكرة المشروع:

قبل كل شيء لا بد من التأكيد على أن بقاء واستمرار العمل الجديد يتوقف كلية على مقدرة المشروع في مواجهة المنافسة في الأسواق التي سيدخلها وعلى هذا الأساس فإن صاحب المشروع يبحث عن المنتج / الخدمة التي تقابل المعايير التالية:

١- تخدم السلعة حاجة غير مخدمة حالياً:
ويظهر هذا الوضع نتيجة للتالي:

a. ليس هناك من يستطيع أن ينتج سلعة تشبع هذه الحاجة.

مثال: آيس كريم قليل الدسم، وعملت شركة بروكتر وجامبل على هذا المشروع وانتجت الخدمة.

b. الحاجة لم تكون موجودة أصلاً!

مثال: مسجلات الولكمان (وهي المسجلات الصغيرة التي توضع على الحزام)

وعليه فإن صاحب المشروع قد يحاول أن يظهر لجمهور المستهلكين حاجة معينة لم يشعروا بها ويقنعهم بأهميتها وضرورتها.

٢- تخدم السلعة سوقاً حالية يفوق فيها (الطلب) على (العرض):

بمعنى أن تتنافس السلعة مع سلع مماثلة في سوق لا يستطيع فيها المنتجون الحاليون أن يقابلوا الطلب الحالي بالكامل.

٣- اختيار سلعة تستطيع أن تنافس السلع الحالية بنجاح بسبب توفر إحدى المزايا التالية:

a. تصميم أفضل: أداء أفضل، جودة أفضل، تكلفة أقل، مظهر أحسن، جودة أعلى.. الخ.

b. سعر أقل: تتوقف المقدرة على تحقيق أرباح مناسبة عند البيع بأسعار تقل عن أسعار المنافسين.

ثانياً: خلق فكرة العمل الجديد:

لاشك أن الأفكار الجديدة تعتبر المدخل السحري إلى النجاح. ولهذا السبب فإن الوصول إلى أفكار جديدة ليس بالأمر السهل. ويثار هنا سؤال في غاية الأهمية وهو: كيف يمكن التعرف على فرص الأعمال الجديدة؟ ويقترح اتباع مدخلين أساسيين كالآتي:

١- ابحث عن حاجة معينة ثم حدد السلعة التي تشبع هذه الحاجة:

تنبع الأفكار الجديدة طبقاً لهذا المدخل من المعلومات التي تشير إلى وجود حاجة معينة، والحاجة إما أن تكون مخدمة حالياً ولكن بكفاءة منخفضة وبتكلفة مرتفعة، أو تكون غير مخدمة اصلاً في الوقت الحالي.

مثال: التلفزيونات الجواله والخدمات التي تضيفها بين فترة وأخرى مثل إضافة الكاميرا. كثير من الناس يرغب أن يصور مشاهد معينة، ولكنه لا يفعل! لأن ذلك يتطلب حمل الكاميرا معه دائماً، لذا فإن اكتشاف هذه الحاجة ساهم في تقديمها عبر التلفزيون الجوال الذي هو بحوزة مستخدمه دائماً وبالتالي تم إرضاء هذه الحاجة.

٢- توصل إلى سلعة جديدة ثم حدد نطاق الحاجة:

نقطة التركيز في هذا المقترح هي السلعة أو الخدمة نفسها: فدراسة المهارات المحلية الموجودة في مجتمع معين، قد تساعد على ابتكار سلع جديدة تحقق أرباحاً مرتفعة.

مثال ١: المرأة التي عندها مهارة تفصيل الزي اليمني القديم وتقديمه بشكل يواكب العصر (في الأردن والمغرب تعتبر هذه الأزياء جاذبة لكل من السواح والسكان المحليين).

مثال ٢: البخور اليمني (العدني) إذا تم تسويقه بشكل جيد قد يغزو أسواق مجاورة تحب الروائح الجميلة

بعد الوصول إلى فكرة مشروع، إما باتباع الخطوات المذكورة أو غيرها، لا بد من التفكير والنقاش حول فكرة المشروع المناسبة والتي تبدو مجدية من خلال تحليلها والتأكد منها وعندها نقرر أي مشروع يجب دراسته وعمل جدواه الاقتصادية.



تذكر / تذكري: ما ذكر أعلاه هو بعض الطرق لمشروع جديدة وليست كلها. ومن الناحية العملية فإنه لأي فكرة كي تقود إلى عمل ناجح، لا بد لها من مواجهة للمتطلبات التالية:

- ١- أن يكون لها سوق حالية مناسبة.
- ٢- أن يتوقع لها النمو في المستقبل.
- ٣- أن تكون تكلفة الإنتاج والتوزيع في مستوى أو أقل من تكلفة المنافسين

الخطوة الثالثة: دراسة جدوى المشروع :

١. ما هي دراسة جدوى المشروع؟

نسمع من يقول "عملت مشروع وفشل! خسرت كل ما أملك!.." وأسباب الفشل عديدة ومتنوعة، منها أسباب فنية أو اقتصادية. وحقيقة الأمر أن الفشل سببه عادة إهمال دراسة جدوى المشروع قبل البدء فيه.

ودراسة جدوى المشروع هي طريقة تستخدم للتعرف على مدى توافر الإمكانيات اللازمة لتنفيذ المشروع وتسويق إنتاجه وهل هو مربح أم لا.

وللإجابة عن هذا السؤال يقوم أصحاب المشروع بعمل دراسة الجدوى الاقتصادية من خلال جمع المعلومات ونقاشها وتحليلها اعتماداً على الخطوات التالية (سيتم ذكرها في هذا الدليل) حيث تشكل هذه الخطوات أساس عمل دراسة جدوى اقتصادية لأي مشروع.

وينصح بالقيام بدراسة الجدوى المبدئية والتي يقوم بإعدادها صاحب المشروع، وهي غالباً تشمل أربعة أشياء: دراسة الجدوى الاقتصادية، دراسة الجدوى التسويقية، ودراسة الجدوى الفنية ودراسة الجدوى المالية.

هناك مصدران لجمع المعلومات الخاصة بدراسة الجدوى:

- ١- مصادر ميدانية: استبيان للرأي، مقابلات شخصية مع العملاء، الملاحظة، مقابلة أصحاب المشاريع المماثلة، استشارة أصحاب الخبرة
 - ٢- مصادر مكتبية: وهي الدراسات الإحصائية، أو الدراسات السوقية للمجال الذي يرغب صاحب المشروع الدخول فيه، وهذه بيانات يمكن الحصول عليها من الجهات الحكومية مثل وزارة الصناعة والتجارة، الغرفة التجارية.. الخ.
- في العادة يواجه صاحب المشروع صعوبة في الحصول على المعلومات المطلوبة من خلال المقابلات الشخصية حيث أن تحديد الأسئلة تتطلب مهارة وكذا غياب البيانات من الجهات الرسمية.

٢. دراسة الجدوى التسويقية:

تدور حول التأكد من وجود سوق كاف للمنتج أو السلعة أو الخدمة التي يقدمها المشروع أي أن هناك كمّ من المبيعات المتوقعة على مدار عمر المشروع تبرر قيامه اقتصادياً، لأن هذه المبيعات هي الإيرادات المتوقعة من المشروع وتشمل على التنبؤ بحجم الطلب على السلعة.

٣. دراسة الجدوى الفنية:

- تحديد موقع المشروع ويتطلب مراعاة القرب من مراكز الاستهلاك.
- تحديد الأصول الثابتة لمعرفة الموقع الملائم والبناء والمعدات اللازمة للتصنيع.
- تحديد متطلبات الإنتاج من مواد خام وعمال ومرافق عامة.
- تحديد عملية الإنتاج من حيث مراحل الإنتاج وخطواته.

٤. دراسة الجدوى المالية:

- وتبنى على دراسة الجدوى المالية على أساس الرؤية المالية للمشروع الاستثماري، فبعد أن حددت الدراسة التسويقية وحددت الدراسة الفنية تأتي الدراسة المالية لمعرفة ما إذا كان المشروع ذو جدوى مالية أي هل مربح ام لا؟
- وتشمل دراسة الجدوى المالية الإجابة عن الأسئلة التالية:
- نفقات بدء وتشغيل المشروع.
- الأرباح والخسائر.



تنويه!

سيتم ذكر الأسئلة التي يجب ان تسألها لنفسك فيما يخص دراسة الجدوى والرد عليها بعد كل خطوة من خطوات الدليل.

الخطوة الرابعة: السوق والتسويق

أولاً: السوق:

يُعرّف السوق بشكل بسيط بأنه مكان التقاء جانبي الطلب والعرض (مثال: سوق الملابس: هو السوق الذي يذهب إليه الناس لشراء الملابس).

وهو إجمالي الطلب على سلعة أو خدمة. أو بمعنى آخر هو كمية الإنفاق العام في عملية إرضاء الحاجة.

فمثلاً: عند ما نقول سوق الملابس طبقاً لهذا التعريف،

نعني أن سوق الملابس في مواسم الأعياد يكون الطلب عليه كبيراً لأن إجمالي الطلب والإنفاق على الملابس يكون مرتفعاً، وهنا يمكن أن نصف سوق الملابس بأنه منتعش. في حين يفقد هذا السوق انتعاشه في غير هذه المواسم، وعلى هذا الأساس يتم وصف السوق بأنه راكد. وينطبق هذا الكلام على أسواق أخرى مثل سوق العطور، الإلكترونيات، الإكسسوارات، فيحدث فيها انتعاش أو ركود طبقاً لزيادة الطلب أو انخفاضه.



أسئلة دراسة الجدوى:

- هل السوق الذي تنوي دخوله منتعش؟.
- هل السوق الذي تنوي دخوله قابل للنمو؟
- هل السوق الذي تنوي دخوله واعد؟

ثانيا: تجزئة السوق :

كل سوق يمكن تجزئتها إلى مجموعات من الزبائن المحتملين الذين لهم خصائص وحاجات متشابهة. ففي الملابس قد يستهدف أحد المحلات بيع ملابس الأطفال فقط، في حين تستهدف محلات أخرى بيع ملابس الرجال وأخرى ملابس النساء.. ويمكن أيضا تجزئة ملابس النساء إلى من يبيعون ملابس السهرة، الملابس اليومية، الملابس ذات السعر المعقول (لذوي الدخل المحدود)، وآخرين يبيعون الملابس ذات الأسعار الباهظة (لذوي الدخل المرتفع).

فلكل مجموعة رسائل إعلانية وترويجية وتسعيرة محددة، قد لا تناسب المجموعة الأخرى. وهنا يمكن لمنتج السلعة أن يقدم خدماته وأن يركز على جزء السوق الذي اختاره بشكل أفضل وبميزج ترويجي ملائم، ويصبح قادرا على الاستجابة لأية تقلبات في الجزء الذي اختاره. حيث من الصعب الاستجابة لتقلبات السوق العامة.

وعادة ما يتم تجزئة السوق في المشاريع الصغيرة وفقا للأسس التالية:

أسس تجزئة السوق بالنسبة للمستهلك :



أسئلة دراسة الجدوى :



- هل اخترت قطاع الزبائن الذي تنوي استهدافه؟
- هل القطاع الذي اخترته قادر على شراء منتجك؟
- هل القطاع الذي اخترته بحاجة لمنتجك أم لا؟
- هل القطاع الذي اخترته مستهلك جيد لمنتجك؟

ثالثا: التسويق :

1. التعريف:

- التسويق هو العملية التي تبني على تخطيط وتنفيذ المفاهيم أو التصورات الخاصة بالأفكار والسلع والخدمات وتسعيرها وترويجها وتوزيعها لخلق عمليات تبادل قادرة على إشباع حاجات الأفراد وتحقيق أهداف المؤسسات.
- يمكن وصف التسويق على نحو بسيط بأنه الوسيلة التي يمكن من خلالها تحقيق الربح من المشروع.
- التسويق هو نشاط يستهدف إلى معرفة احتياجات الزبون وإرضائها بشكل مربح.

2. أهمية التسويق:

- تكمُن أهمية التسويق في أنه يمكن صاحب المشروع من الأخذ في الاعتبار كل العناصر المهمة في المشروع التي تمكنه من النجاح والمنافسة بشكل جيد وتحقيق الربح.. وقد ظهرت أهمية التسويق في بدايات القرن العشرين للأسباب التالية:
- الإنتاج الكبير لوحدها متشابهة (نمطية) (مثال: التلفزيونات: تم إنتاج التلفزيونات من أكثر من مصنع وتحمل ماركات مختلفة مثل سوني، سانيو، شارب، توشيبا، إل جي... الخ. فكان لابد من اللجوء إلى التسويق حتى يتم تمييز كل منتج عن الآخر وإبراز الميزات التي يحتويها).
- الإنتاج المستمر الذي يسبق الطلب (في السابق كان السوق محكوم بقلّة الإنتاج، فكان من السهل بيع ما يتم إنتاجه.. ولكن بعد أن زاد الإنتاج مقارنة بالطلب أصبح لزاما استخدام التسويق لإنجاح المشروع).
- بُعد موطن الإنتاج عن المستهلك النهائي، وقلّة فرص الاتصال الشخصي به (مثلا تلفزيونات سوني تصنع في اليابان وتستهدف الناس في كل مكان في العالم).
- الانتباه إلى رضا العملاء والمحافظة عليهم (أصبح من المهم المحافظة على رضا العملاء والاحتفاظ بهم في هذا السوق التنافسي الذي يشهده العالم اليوم).
- شراسة المنافسة (كثرة المصنعين والمنتجين والكل يريد أن يبيع منتجه).

رابعاً: المزيج التسويقي:

هو مزيج من العناصر التالية:

١- المنتج ٢- السعر ٣- التوزيع / المكان ٤- الترويج



نصائح:

المنافسة الحقيقية بين المشروعات هي على أساس المزيج التسويقي وليس المنتجات أو الخدمات فقط. كما تجدر الإشارة هنا إلى أن الهدف النهائي للمزيج التسويقي هو رضا العميل. فرغم تشابه المنتجات مثلاً "عصير البرتقال المثلج" إلا أن الفارق يكمن في استخدام مزيج تسويقي مختلف من شركة إلى أخرى من حيث شكل المنتج، التسعير، الترويج والتوزيع. مثال: عصير البرتقال، عصير سيزر، راني، دلتا، الربيع، بيريز، سن توب ستجد أن كل المنتجات أعلاه تختلف في العبوة المستخدمة وفي السعر وفي الترويج وفي قسم السوق المستهدف. فمثلاً نجد بعضهم يستهدف ذوي الدخل المحدود بسعره المنخفض والآخر يستهدف ذوي الدخل الجيد وهكذا.. رغم أن المنتج هو نفسه "عصير البرتقال" ..



١. **المنتج:** هو أي فكرة أو خدمة أو سلعة محسوسة يمكن الحصول عليها من قبل المستهلك من خلال عملية مبادلة نقدية أو عينية. وهو (المنتج) قلب أي برنامج تسويقي وروحه.

مثال: يمكنك أن تباع ساعة بدون أي غلاف بسعر معين، وأن تباع الساعة بسعر أعلى لو وضعتها في غلاف بلاستيك، وأعلى لو وضعتها في غلاف مخملي، وأعلى لو وضعتها في علبة صغيرة، وأعلى لو وضعتها في علبة فخمة للغاية.

٢. **السعر:** هو الوسيلة التي يستطيع المشروع بواسطتها من تغطية تكاليفه وتحقيق الربح. ويجب الأخذ في الاعتبار عند التسعير النقاط الثلاث التالية:

- **التكلفة** (يقصد بها تكاليف الإنتاج أو السلعة التي سيتم بيعها).
- **المنافسون** (يجب الأخذ بعين الاعتبار أسعار المنافسين عند تسعيرك لمنتجك حيث يجب أن لا يكون أعلى بكثير من أسعارهم إن لم يكن أقل).
- **الزبائن** (يجب التأكد من قدرة زبائنك المستهدفين على دفع السعر الذي ستضعه لمنتجك).

٣. التوزيع ودرجة الانتشار: هو مجموع الأنشطة التي تنطوي على التحريك المادي للسلع

والخدمات من أماكن إنتاجها إلى أماكن استهلاكها. فبائع العصير الطازج يبيع مباشرة للمستهلك، بينما بائع العصير المعلب لا يصل إلى المستهلك مباشرة بل يتدخل بينه وبين المستهلك النهائي أكثر من وسيط مثل: بائع الجملة، بائع التجزئة (البقالة) ويقل تأثير المنتج على المستهلك كل ما زاد الوسيط لذا أصبح التسويق حاجة ملحة للتأثير على المستهلك النهائي.

مثال: تعتمد وسيلة التوزيع المستخدمة على طبيعة النشاط. إذا اردت أن تبيع إكسسوارات فعليك اختيار الأسواق التي تنزل إليها النساء وهكذا.

أما درجة الانتشار فعادة ما يكون إنتاج المشروع الصغير محدودا، وغالبا ما يكون مستهلكي هذا الإنتاج في إطار وحدود منطقة إقامة المشروع، وذلك يعني أن درجة الانتشار للمشروع الصغير ومتناهي الصغر: محدودة جداً.

٤. الترويج: هو الوسيلة التي تستخدمها لإعلام زبائنك بوجودك ويمكنك أن تستخدم وسائل عديدة

تعرف بالمزيج الترويجي مثل: الإعلان، البيع الشخصي، تنشيط المبيعات، العلاقات العامة.. ويمكنك أن تستخدم ببساطة علاقاتك الشخصية في أن تحصل على الزبائن. وطبقا لحجم المشروع والزبائن المستهدفين يتم اختيار طبيعة الترويج المطلوبة، ففي أغلب المشاريع الصغيرة قد يكفي استخدام لوحة قماشية.

اسئلة دراسة الجدوى:

- تحديد من هم زبائنك.
- طبيعة شرائهم للمنتج :
- عدد مرات الشراء في اليوم، الأسبوع، الشهر
- حجم الزبائن.
- تحديد وتقدير سعر البيع المتوقع للمنتج.
- تحديد القنوات التي سيتم من خلالها توزيع المنتج.
- تعيين الجهود الترويجية التي عليه أن يقوم
- بها من أجل التعريف بمنتجه.
- معرفة المنافسين.



— مثال تطبيقي للسوق والتسويق:

فاطمة شابة تجيد صنع الكعك المنزلي، ولاحظت بأن الكعك الذي تقوم بصنعه يلاقي استحسان من يتذوقه وأن معارفها يطلبون منها صنع الكعك لهم، خصوصا في المناسبات، لأنه يتميز بالجوده ونكهة المنزل التي تفتقدها محلات بيع الكعك التجارية.. من هنا جاءت فكرة إنشاء مشروع صغير لبيع الكعك. بدأت بجمع المعلومات عن زبائنها المحتملين ووجدت أن أكثر الزبائن المحتملين هن النساء العاملات، لأنهن لا يجدن الوقت الكافي لعمل الكعك، ولديهن عائد مالي يمكنهن من الشراء، بل ويمثلن قطاعا واسعا من النساء لابس به، وتتوقع أن يكون الطلب على الكعك من هذا القطاع مجديا (وهذا يمثل سوق الكعك بالنسبة لها والذي ينتعش خصوصا في المواسم والمناسبات)..

قامت فاطمة بتجزئة زبائنها كالتالي:

- نساء عاملات.

- ربات بيوت يفضلن الكعك المنزلي.

وهذا هو ما يسمى بتجزئة السوق وقررت استهداف النساء العاملات لأنهن بحاجة لهذه الخدمة ولديهن قدرة على الشراء (يعتبر هذا أول خطوات التسويق الذي يعتمد على معرفة الحاجة وإرضائها بشكل مريح).

قررت فاطمة أن تصنع تشكيلة من الكعك الذي لاحظت أنه أكثر طلبا من زبائنها وعملت على أن يكون الكعك الذي تنتجه بجودة ثابتة دائما، وذلك باستخدام مواصفات محددة يقمن العاملات معها باتباعها عند صناعة الكعك بحيث يقدم الكعك بنفس الجودة دائما (نقطة تميز عن كل من يصنعن الكعك في المنازل لغرض البيع).

كما أنها بحثت عن علب مناسبة لتغليف الكعك الذي تعمله واختارت له اسما تجاريا (المنتج). بدأت فاطمة بمقارنة تكاليفها والسعر الذي تنوي طرحه مقارنة بسعر المحلات التجارية آخذة في الاعتبار قدرة زبائنها على دفع المبلغ الذي ستقرره (التسعير).

بعدها استخدمت كل علاقاتها الشخصية وكروت تعريفية لتعريف زبائنها بالمنتج، كما قامت بعدة زيارات لأماكن تواجد زبائنها المحتملات في إطار سكنها مثل: مدرسة البنات التي بجوارها والمركز الصحي وبعض الجمعيات (الترويج).

أوضحت فاطمة لزبائنها المحتملات بأنها تبيع الكعك من منزلها كما أن لديها خدمة التوصيل إلى المنازل (التوزيع / المكان).

وهكذا حققت فاطمة نجاحا جيدا باتباعها الخطوات التسويقية اللازمة لإنجاح المشروع.



الخطوة الخامسة: المنافسة

يحتاج المبتدئ في أي مشروع إلى معلومات دقيقة عن منافسيه.. المنافس الأكثر تهديدا هو المنافس المشابه (يبيع في نفس السوق المستهدف ويستعمل نفس المزيج التسويقي). ويجب أن تعرف المعلومات التالية عن كل منافس: (السعر الذي يقدمه، وسائل الدعاية التي يستخدمها، زبائنه، مدى رضا زبائنه عن الخدمات التي يقدمها، عددهم إن أمكن، عدد الزبائن المستعدين لترك المنافس والتعامل معك). ينبغي دائما التعامل مع المنافسة بكل حرص، فمن ناحية يمكنك اعتبار المنافسين أعداء لك، إذ أنهم لا يفضلون شيئا غير رؤيتك خارج السوق.. ومع ذلك، يمكن في الجانب الآخر الاستفادة منهم واعتبارهم أفضل الأصدقاء، فيمكن من خلالهم تعلم الكثير من الأشياء بالقدر الذي لا يمكن الحصول عليه من أي مصدر آخر، مثل الكيفية التي يديرون بها مشاريعهم بنجاح، لذا يجب أن تكون قريبا من المنافسين على نحو يمكنك الاستفادة منهم.

أسئلة دراسة الجدوى:

- عدد المنافسين المباشرين (الذين يبيعون نفس منتجك)
- وغير المباشرين (الذين يبيعون منتجا يقدم نفس خدمات منتجك بالرغم من عدم التشابه).
- أسعار بيع منتجاتهم.
- عدد زبائنهم.
- مدى رضا زبائنهم.
- عدد الزبائن الغير راضين عن التعامل مع منافسيك الحاليين.
- عدد الزبائن المستعدين للتعامل معك.
- مدى انتشارهم.



الخطوة السادسة: التقديرات المالية

يجب على كل من يرغب في إنشاء مشروعه الخاص أن تكون لديه المهارات المالية اللازمة لحساب تكاليف إنتاجه أو السلعة التي ينوي بيعها وتحديد السعر الذي سيبيع به المنتج وتحديد أرباحه.. فعليه أن يلتزم بمسك الدفاتر والقيام بحساب إيراداته ومصروفاته، وعلى أساسه يستطيع أن يعرف الربح / الخسارة المحققة.



تذكر / تذكري:

المشروع الصغير ومتناهي الصغر هو مشروع يمتلكه شاب يبدأ أولى خطواته في الحياة العملية، وبالتالي فاستثماراته محدودة.. كما أن رأس المال في أصوله الثابتة منخفض (أراضي - مباني - معدات). وفي حقيقة الأمر فإن المشروع الصغير يسعى إلى استرداد الأموال في أقل وقت ممكن.

أهمية مسك الدفاتر:

١. الدفاتر تخبرنا كيف هو أداء مشروعنا.
 ٢. الدفاتر توضح لنا أين تذهب أموالنا.
 ٣. الدفاتر تساعدنا على زيادة ربح مشروعنا وتقليل مصروفاته.
 ٤. باستخدام الدفاتر يمكننا إعداد حساب الأرباح والخسائر.
 ٥. لا يمكن الحصول على قرض من إحدى المؤسسات المالية بدون مسك دفاتر منظمة.
- لابد من مسك دفاتر تعكس الحسابات الدقيقة لربح مشروعنا من أجل تحديد الضريبة المستحقة للحكومة.

مفاهيم مالية عامة يجب على كل مبتدئ معرفتها:

الإيراد أو الدخل: هو المال الذي تحصل عليه عندما تبيع منتجاتك دون أن تطرح منه المصروفات
 = عدد الوحدات المباعة X سعر الوحدة

مثال: لو بعث ١٠٠ دجاجة في اليوم وسعر الدجاجة ١٠٠٠ ريال فأيرادك اليومي هو ١٠٠ ألف ريال.

صافي الدخل = الدخل أو الإيراد - ثمن التكلفة

الربح: هو صافي الدخل - المصروفات

ما هو صافي الدخل:

لو اشترت الدجاجة ب ٨٠٠ ريال فتكلفة الشراء تكون ٨٠ ألف ريال والبيع ١٠٠ ألف ريال، فصافي الدخل أو الربح الإجمالي يكون ٢٠ ألف ريال. فعندما تطرح منها المصروفات مثل إيجار العامل اليومي، إيجار المكان اليومي، مصاريفك اليومية... الخ، ما تبقى يكون هو الربح.

التكاليف المباشرة أو المتغيرة: هي التكاليف المرتبطة مباشرة بالإنتاج والتي تتغير بتغير حجم الإنتاج مثل: المواد الخام، التعبئة والتغليف، المواصلات... الخ.

التكاليف غير المباشرة أو الثابتة: وهي التكاليف التي يجب على صاحب المشروع دفعها سواء باع منتجه أو لم يبيع، **مثل:** الإيجار، الكهرباء، الماء، الأجر، الرسوم الحكومية.

إعداد الأرباح والخسائر:

ويجب إعداده بشكل دوري على الأقل كل ٣ أشهر في بداية المشروع ويحتوي على النقاط التالية:

إيراد المبيعات يطرح منه تكلفة المشتريات أو الإنتاج = الربح الكلي

الربح الكلي - المصروفات الأخرى = الربح الصافي

حساب الأرباح والخسائر (٦ أشهر) للنصف الأول من العام ٢٠١؟

أولاً: عليك حساب إيراد المبيعات.

إيراد المبيعات (أ) - التكاليف المتغيرة (ب) = الربح الكلي

بعدها يتم حساب بقية النفقات: مثل إيجار المكان + إيجار العمال + التلفون + الكهرباء + الماء ويطرح بقية

النفقات من الربح الكلي تحصل على الربح الصافي، على هيئة جدول بالشكل التالي لكل ٦ أشهر أو للعام:

الشهر	يناير	فبراير	مارس	أبريل	مايو	يونيو
إيراد المبيعات (أ)	200,000 ريال					
التكاليف المتغيرة (ب):	80,000 ريال					
إجمالي الربح (ج) = (أ - ب)	120,000 ريال					
النفقات الأخرى (التكاليف الثابتة):						
الإيجار	30,000 ريال					
الرواتب	40,000 ريال					
كهرباء / ماء / تلفون	10,000 ريال					
مواصلات نقل البضائع	5000 ريال					
إجمالي النفقات (د)	80,000 ريال					
الربح الصافي = ج - د	35,000 ريال					

إذا من خلال العمليات السابقة والجدول يتضح بأن صافي الربح عن شهر يناير هو ٣٥,٠٠٠ ريال.

التكاليف التشغيلية: هي إجمالي التكاليف الثابتة + المتغيرة

التدفق النقدي: هو الذي يبين نهاية كل شهر المبلغ النقدي المتوفر لديك والذي يكون في بداية الشهر الثاني الرصيد الافتتاحي، وحركة التدفق النقدي تعطيك وتعطي ممولك صورة على قدرتك على سداد الالتزامات المالية تجاه الغير.

الآن أصبح لديك كل معايير السوق والتسويق وإدارة المال الذي يسمح لك بإدارة مشروعك بنجاح. ويجب أن تعرف أن هناك نوعان من المشروعات، أحدهما مشروعات تحقق الربح والأخرى تفشل في تحقيق الربح. وبتطبيقك للمعلومات المذكورة أعلاه تصبح قادرا على تقليل نسبة الفشل في المشروع.

أسئلة دراسة الجدوى:

تهدف الأسئلة إلى إثبات أو معرفة ما إذا كان المشروع ذا جدوى مالية مربحة أم لا؟؟



اسئلة دراسة الجدوى:

- هل حددت تكاليف المشروع (التكاليف الثابتة

+ التكاليف التشغيلية)؟

- هل عملت تقديرات الإيرادات السنوية (الكمية التي يمكن بيعها

من خلال للمشروع خلال فترة زمنية معينة وبعدها عند البيع)؟

- تقدير الأرباح الشهرية، النصف سنوية، السنوية؟

- تقدير التدفق النقدي (والذي يحدد مقدار السيولة

المالية التي تتوفر لديك نهاية كل شهر وعلى أمابه

يمكنك الوفاء بالتزاماتك المالية تجاه الغير)

مصادر التمويل

من خلال قراءتك ما تقدم سنفترض أنك قررت المضي قدما في بدء مشروعك الصغير، وسيساعدك ما تبقى من الدليل في كيفية تقدير الأموال اللازمة للبدء في مشروعك ومن أين يمكنك الحصول على التمويل اللازم للبدء في المشروع..

التمويل: هو عملية الحصول على المبالغ اللازمة لبدء المشروع من الأشخاص، المؤسسات، البنوك. تستعمل الأموال الممنوحة للأغراض المبينة عند طلبها.

اعتمادا على حجم المشروع الذي تنوي القيام به يترتب عليه المصادر التي تبحث عنها وعليك دائما عند طلب التمويل أن تعرض فكرة واضحة للممول عن طبيعة مشروعك وفرصة نجاحه وأرباحه المتوقعة، مما يعطي صورة واضحة له باحتمالية نجاح مشروعك وبقدرة المشروع على استرداد المبلغ المأخوذة بالإضافة إلى الأرباح التي تتوقع جنيها من المشروع.

عليك قبل أن تبدأ طلب التمويل تحديد النقاط التالية لمعرفة مبلغ القرض الذي تحتاجه:

- 1- **تكاليف بداية المشروع** : وهي التكاليف التي تحتاجها مرة واحدة لتغطية احتياجات البدء بالمشروع مثل التراخيص اللازمة، الأثاث، المعدات اللازمة).
- 2- **التكاليف التشغيلية**: (وهي إجمالي التكاليف المباشرة وغير مباشرة): وهي المبالغ التي تحتاجها لتشغيل المشروع (إيجار المكان، رواتب الموظفين، المواد الاستهلاكية اللازمة، الكهرباء، الماء ولا تنس أن تحسب في هذا البند إضافة التزامات القرض مع فوائده).

مثال:

أحمد يرغب في فتح محل لبيع الشبس للمارة، فبدأ بعمل حساباته للمبالغ التي يحتاجها لبدء المشروع:

تكاليف بداية المشروع: رخصة بلدية ٨٠٠٠

طاولة أمامية لعرض الشبس ١٠٠٠٠

قلابة شبس ٢٠٠٠٠

آلة تقطيع البطاط إلى أصابع ٥٠٠٠

آلة تقشير البطاط ١٠٠٠

التكاليف التشغيلية:

التكاليف المباشرة:

جونية بطاط ٦٠٠٠

٢ علب زيت ٥٠٠٠

أكياس علاقي ١٠٠٠

شطة ٥٠٠

التكاليف غير المباشرة:

إيجار المكان ١٥٠٠٠

عامل ٣٠٠٠٠

كهرباء ٢٠٠٠

ماء ١٠٠٠

إجمالي ١٠٤,٥٠٠ ريال

هناك مصادر عدة للتمويل:

- ١- استخدام المبالغ الوفرة لديك ومصادرك الأخرى.
- ٢- الاستدانة من الأقارب أو الزملاء.
- ٣- المؤسسات التي تقوم بتمويل المشاريع الصغيرة مثل: البنوك، مؤسسات التمويل الأصغر
برامج التمويل الأصغر (التفاصيل في الفصل الثاني).

الخطوة السابعة: التنفيذ

هناك لدى الكثير أفكار جميلة وعظيمة ولكن هناك قلة من يحولونها إلى ثروة عظيمة. هؤلاء هم من يقومون بتنفيذ أفكارهم وتحويلها من مجرد فكرة إلى عمل حقيقي، وكثيرون يترددون في إقامة مشاريعهم الصغيرة رغم أفكارهم الجميلة لعدة أسباب: أهمها الخوف من الفشل، والخوف عادة ما يأتي نتيجة للجهل وعدم التأكد. ونحن عبر هذا الدليل نحاول أن نقلل من الخوف الذي ينتاب أي شخص بإمداده بالمعرفة اللازمة والخطوات الأساسية التي يجب اتباعها عند بدء أي مشروع.

الخطوة الثامنة: التقييم والمتابعة

على كل من يبدأ مشروعه الصغير أن يلتزم بمتابعة خطوات التنفيذ وأن يتمسك بالخصائص التي أدت إلى قدرته على البدء بالمشروع، والخصائص التي أدت إلى نجاحه. فكثيرون يتخلون غالباً عن الخصائص التي أدت إلى نجاح مشاريعهم، حيث يغيرهم النجاح المؤقت بالتخلي عن الالتزام اللازم أو عن الالتزام الذي أدى إلى نجاحهم، وبالتالي يصاب المشروع بالفشل. كما عليه أن يقوم بمتابعة وتقييم أداء مشروعه بشكل شهري إن أمكن وملاحظة فرص تحسين المشروع وتجنب الأخطاء التي قد تؤدي إلى فشله.

مثال:

(صاحب بقالة) بدأ مشروعه الصغير في حي من أحياء العاصمة صنعاء وكان ملتزماً بفتح المحل من الساعة السابعة صباحاً وحتى الحادية عشرة ليلاً بشكل متواصل وكان يحرص على تقليل مصاريفه الشخصية ويحرص على توفير المواد الأساسية مثل الخبز والمواد الأخرى اللازمة للمنازل بشكل جاد، كما كان يتابع احتياجات زبائنه ويحرص على توفيرها ويقوم بمراجعة دقيقة لمصروفاته ودخله وبعد أن بدأ بالعمل بشكل جيد، فإذا به بدأ يقلل ساعات الدوام ويزيد من مصاريفه الشخصية، ولم يعد يهتم بتوفير كل المتطلبات اللازمة مما أدى في الأخير إلى تخلي الزبائن عنه والذهاب إلى بقالة أخرى توفر لهم احتياجاتهم.

أخيراً..

هذه الخطوات التي تم ذكرها في هذا الدليل يمكن اتباعها في إنشاء مشاريع أكبر من الصغيرة حيث مع فارق الحجم تظل الخطوات هي نفسها اللازمة لإقامة أي مشروع ناجح.

الفصل الثاني

الاقتراض و مؤسسات التمويل الأصغر

أولاً: التعريف

الاقتراض هو الحصول على قدر معين من المال وفقاً لشروط يتفق عليها بين المقرض والمقرض لإعادة المال في فترة لاحقة.

ثانياً: مؤسسات التمويل

هناك أنواع عدة من مؤسسات التمويل التي تقدم قروضا للمشاريع الصغيرة مثل:

١- البنوك: وهناك نوعان أيضاً.. بنوك غرضها فقط تقديم الخدمات للمشاريع الصغيرة مثل بنك الأمل.. وبنوك عامة لديها وحدات لتمويل المشاريع الصغيرة مثل بنك التضامن وتتسم هذه البنوك بطلب ضمانات من المقرض.

٢- مؤسسات التمويل الأصغر:

وهي مؤسسات تقوم بإقراض أصحاب المشاريع الصغيرة حيث تكون إجراءات القرض بسيطة وغير معقدة.

٣- برامج تمويل المشاريع الصغيرة:

وهي برامج موجهة إلى فئة محدودة ولفترة محددة، وتنتهي بمجرد انتهاء غرض البرنامج.

فإذا قررت الذهاب إلى إحدى مؤسسات التمويل فيجب أن تتحرى معرفة النقاط التالية من الجهة المقرضة:

التعرف على الإجراءات المتبعة لدى جهة التمويل للحصول على القرض (استمارة طلب القرض).

١- فترة سداد القرض والأقساط الشهرية المطلوبة + الفائدة الشهرية.

٢- طريقة السداد (الأقساط الشهرية + الفائدة الشهرية على القرض).

٣- الفترة التي تمنحها الجهة قبل بدء تحصيل الأقساط الشهرية.

٤- مبلغ القرض التي تقدمه الجهة.

٥- طريقة احتساب الفائدة على القرض (مراجعة أو فوائد شهرية).

٦- معرفة حقوقك كمقرض.

٧- قراءة وفهم العقد الموقع بينك وبين الجهة المقرضة وأن يكون لديك نسخة من العقد.

٨- معرفة الضمانات المطلوبة من الجهة مقدمة القرض.

٩- الخدمات (تدريب، دعم فني واستشارات) التي تقدمها مؤسسة الإقراض.





أولاً: يجب أن تتأكد من أن القرض يغطي احتياجاتك لبدء المشروع وتشغيله
مالم فستقع في مأزق صرف مبلغ القرض لأغراض أخرى، مما سيؤدي إلى تحملك عبء القرض
وسداده دون البدء بالمشروع.

ثانياً: يجب أن تتأكد من أنك قادر على البدء بمشروعك بمجرد استلام القرض مباشرة حتى
تتجنب صرف مبلغ القرض لأغراض أخرى، وتكون قادراً على الوفاء بالتزامك تجاه الأقساط
الشهرية التي ربما يجب عليك دفعها بعد شهر من تاريخ الاقتراض (بحسب نظام جهة الإقراض).

ثالثاً: طرق احتساب الفائدة على القرض

على المقرض أن يكون على دراية تامة بالطريقة التي تتبعها الجهة المقرضة باحتساب فوائدها على
القرض.. فهناك طريقتان لاحتساب الفائدة على القرض:

١- الفائدة العادية (البسيطة).

٢- المربحة.

الفائدة العادية (البسيطة):

هي الفائدة المحددة مسبقاً بين المقرض والمقرض خلال فترة سداد القرض.

مثال: إذا اقترضت ١٠٠ ألف ريال بفائدة محددة بـ ١٠٪ فأنت ملزم بدفع ١١٠ ألف ريال خلال فترة السداد
المتفق بينك وبين المقرض.

المربحة:

وهي مبنية على عملية البيع والشراء مضافاً عليها ربح من المقرض (أي أن يقوم المقرض بشراء المواد
التي تريد شراءها وفق المواصفات التي ترغب بها كمقرض، ثم يقوم ببيعها لك بإضافة ربح يحدده
المقرض) أي أنه لا يتم تسليمك مبالغ نقدية.

م	اسم المنظمة	نوعها	موقع المقر الرئيسي	الضروع	رقم الهاتف	رقم الفاكس
١	التضامن للتمويل الصغير والأصغر	بنك	الأمانة - الزبيري - عمارة السعيد - الدور الثامن	<p>الأمانة - الإدارة العامة شارع الزبيري - مركز السعيد التجاري</p> <p>الأمانة - شارع هائل جوار بريد 22 مايو</p> <p>الأمانة - شارع تعز مقابل دار الايتام</p> <p>الأمانة - الحصبة جوار جولة الحباري</p> <p>الأمانة - شارع جمال مركز التضامن التجاري</p> <p>عدن - كريتر - العقبة شارع الملكة أروي</p> <p>عدن - الشيخ عثمان - السيلة</p> <p>الحديدة - شارع الميناء</p> <p>إب - شارع العدين مقابل البنك العربي</p> <p>المكلا - حي السلام - الجسر البحري</p> <p>سيئون - شارع الكمبيوتر - خلف البنك الأهلي</p>	01537104	01537107
٢	مصرف الكريمي للتمويل الأصغر الإسلامي	بنك	الأمانة - عمارة الكريمي	<p>الأمانة</p> <p>عدن</p> <p>تعز</p> <p>الحديدة</p> <p>إب</p> <p>حضر موت</p>	01503888	01266202

رقم الفاكس	رقم الهاتف	الضروع	موقع المقر الرئيسي	نوعها	اسم المنظمة	م
	01450813	صنعاء - شارع بغداد - أمام المعهد الأمريكي (يالي)				
	01255576	الأمانة - فرع الثورة - شيراتون - تقاطع شارع مارب				
	01603462	الأمانة - فرع الوحدة - شارع تعز مقابل - الشارقة مول				
	01294577	الأمانة - فرع التحرير - جوار جريدة 26 سبتمبر دائرة التوجيه المعنوي				
	01342942	الأمانة - فرع المطار - جوار سوق دارس				
	01372505	الأمانة - فرع الجامعة الجديدة - جوار جولة مذبح				
01449721	04222494	تعز - فرع 26 سبتمبر - النقطة الرابعة شارع القيادة جوار مستشفى السعيد	صنعاء - شارع بغداد - أمام المعهد الأمريكي (يالي)	بنك	بنك الأمل للتمويل الأصغر	٢
	04253177	تعز - فرع 22 مايو - شارع جمال أمام فتحة وادي القاضي				
	04288845	تعز - فرع 14 أكتوبر - مفرق الحويان جوار شركة MTN				
	04408003	إب - شارع المحافظة جوار فندق فلسطين جوار مبنى المحافظة				
	023981666	عدن - كريتر - الميدان جوار سوق البلدية				
	02264307	عدن - المنصورة - شارع السجن				
	02346634	الحديدة - شارع النخيل - جوار فندق جوهرة الحديدية				

م	اسم المنظمة	نوعها	موقع المقر الرئيسي	الفرع	رقم الهاتف	رقم الفاكس
٤	برنامج صنعا للتمويل - آزال	منظمة غير حكومية	صنعا شارع تعز - جوار بنك التضامن	الأمانة فرع السبعين الأمانة شميلة الأمانة غيمان الأمانة معين	01602254 771976858 700057102 01628119 01308690 01469921	01601286
٥	صندوق تمويل الصناعات والمنشآت الصغيرة	حكومي		الأمانة عدن تعز إب ذمار المكلا الحديدة	01206642 02388810 04280092 04458309 06507086 05353477 03253581	
٦	برنامج نماء للتمويل الأصغر	مختلط	الأمانة - شارع هائل - الروني للتجارة	الأمانة تعز الحديدة إب	01208611 01405663 04272562 03251512 04407608	01405663
٧	المؤسسة الاجتماعية للتنمية المستدامة	مؤسسة غير رسمية	الأمانة - شارع 16 قبل تقاطع جولة 20 مع شارع 16	الأمانة	01472657	01539845
٨	مؤسسة الأوائل للتمويل الأصغر	مؤسسة غير رسمية	تعز - أمام مستشفى الكندي	جوار محطة صينة جولة الأخوة أمام مستشفى الكندي القاعدة / أمام مؤسسة الكهرباء الراهدة / أمام مؤسسة المياه	04221171 04244419 04231261 04221171 04331719 04312170	01513924

الفصل الثالث

قصص نجاح لمشاريع شبابية

من خلال الاستطلاع الميداني الذي أجرته الجمعية للمشاريع الشبابية، فقد لوحظ ان هناك مشاريع شبابية كانت متعثرة نتيجة لعدة أسباب، كان اهمها قلة خبرة الشباب في ادارة المشاريع الصغيرة ، وبالمقابل كانت هناك مشاريع ناجحة، وفي هذا الفصل سيتم استعراض قصص نجاح لمشاريع شبابية حيث تم اختيار اربع نماذج مختلفة من قصص النجاح يحكون فيها كيف بدءوا تجربتهم واسباب نجاحهم وماهي الصعوبات التي واجهتهم وكيف تم التغلب عليها وبعض النصائح للشباب التي يمكن الاستفادة منها وتطبيقها، وذلك بهدف تعريف الشباب بامكانية تنفيذ مشاريع صغيرة ناجحة والتي يمكن ان تصبح في المستقبل مشاريع كبيرة تسهم في تحسين الوضع الاقتصادي للمجتمع ، و النماذج هي :

- قصة نجاح : فؤاد السواري صاحب محل مستلزمات منزلية خزفية وحجرية .
- قصة نجاح : سميرة علي حمود الطويلي لديها مشروع خياطة وبيع الملابس والاعمال الحرفية التراثية .
- قصة نجاح : فاتن علي لديها مشروع معمل خياطة وتأجير الدراجات النارية .
- قصة نجاح : أمين القرمانى صاحب محل معصرة زيت .

قصة نجح فؤاد السواري



قصة نجاح

الاسم: فؤاد السواري.

العمر: 34 عاماً.

المهنة: محل مستلزمات منزلية خزفية وحجرية.

المكان: باب اليمن خلف الجامع الكبير.

نبذة عن المشروع

يقول فؤاد "بدأت مشروع عملي منذ أكثر من خمس سنوات بهمة وحرفية في باب اليمن، منطقة لا تخلو من زوار (مواطنين وسياح) وبالرغم من الإقبال الكبير على المحل، إلا أنه كان يفتقر لبعض متطلبات المواطنين والسياح. ولكن صعوبة وضعي وحالتي المادية الشحيحة شكلت عوائق تمنعني من استكمال النقص والتوسع. وفي يوم من الأيام مر على المكان أحد موظفي بنك الأمل يحمل معه منشورات توضح إمكانيه الحصول على قرض لزيادة رأس المال دون تعقيدات".

منذ تلك اللحظة ارتسمت ابتسامة أمل في وجه فؤاد وبدأ بالتحرك إلى فرع بنك الأمل في التحرير ليبدأ المعاملة التي وصفها بأنها سهلة وبسيطة.. حصل فؤاد المسوري على التمويل الأول 80,000 ريال، لتكون الخطوة الأولى في مشوار الألف ميل، اشترى بها بعض البضائع المرغوبة للزبائن خاصة السياح، ليبدو المحل بعد ذلك في حلة جديدة لم يعرفها من قبل. وفي فترة السداد المحددة كان فؤاد على موعد جديد مع قرض جديد يطمح من خلاله إلى التوسع فحصل على مبلغ 80,000 ريال آخر، ليكون بمثابة زيادة في رأس ماله، وبالمثل قام بتسديد الدين في وقته، ليحصل على تمويل آخر بمبلغ 200 ألف ريال لتدعيم بقالة ينوي فتحها في حارته.

أسباب نجاح المشروع

- الحصول على أفضل أنواع المواد الخام لكسب ثقة الزبون.
- قاعدة سجلات توضح الدخل والخرج والمكسب وغيره.
- موقع المحل استراتيجي ودائم الحركة.
- دقة في مواعيد فتح وإغلاق المحل.
- تسديد القروض في مواعيدها.
- التوفير وزيادة رأس المال من الفائدة.

نصائح للشباب

- أنصح الشباب وخاصة من لا يعمل في القطاع الحكومي بالتوجه إلى فتح أو تطوير مشاريعهم عن طريق التوجه إلى برامج التمويل الأصغر.
- الإخلاص والعمل بجهد واجتهاد.
- عمل دراسة للمشروع.

قصة نجاح سميرة علي حمود الطويلي



قصة نجاح

سميرة على حمود الطويلي تبلغ من العمر ٣٢ عاما، أمية لم تعرف المدرسة نهائيا.. تقول "زوجي عسكري والمعاش ما كان يكفيننا، والحالة المعيشية سيئة جدا، وكانوا بيتنا هم اللي يصرفوا علينا، وأيضا هم اللي شجعوني أعمل مشروع. أعطوني في البداية ٥٠ ألف ريال، فقمت اشتريت مسدس تخريم، وبدأت أسير إلى البيوت الميسورة، وأخرم لهم (أذان وزمام) وكانوا يعطوني ويكرموني بالفلوس. ولكن آلة التخريم سرقت، ومع مرور الأيام وصلين إلى بيتي بنات من برنامج "أزال" وكلموني على القروض، وعلى طول بدون أي انتظار توجهت للبرنامج واقترضت منهم ٢٠ ألف أول قرض واشترت بضاعة، وبعد السداد أخذت ٥٠ ألف واشترت بها أقمشة وخيطة سجافات للوالدات واعملي لهم الديكور كمان واشترت عصب راس وأجرتهم. وبعدين أخذت قرض ثالث واشترت مواد غذائية للبيت حيث لم تسمح لنا الظروف بالشراء، وبدأت أشتري بضاعة بدل اللي أبيعها من المكسب وكثر مجهودي للدلالة في البيوت وتعرفوا الناس عليا وبدأوا يشتروا مني.. كمان أخذت قروض أخرى لشراء قماش وخياطة مصاون للأطفال وأشياء تراثية حلوة وبدأت أطور نفسي وبمساعدة برنامج أزال اللي ساعدوني وعملوا لي دورات تدريبية من خلالها تعرفت على كيفية عمل حسابات الصادر والوارد ومن المكسب اللي آخذه من البيع أشتري فيه ذهب عشان الظروف وآخر قرض أخذته كان ١٥٠ ألف ريال، اضطررت لأخذه لأن الناس كانوا يشتروا مني بالآجل واشترت به بضاعة...".

أسباب النجاح

١. الدعم المادي والفني من برنامج أزال.
٢. استغلال الوقت لبيع أكثر بضاعة ممكنة.
٣. عمل دفتر صادر ووارد لحساب المكسب والخسارة.
٤. المثابرة والجد والاجتهاد.
٥. التسويق الجيد للبضاعة.
٦. الأخلاق الحسنة والتعامل الجيد مع الناس.
٧. الصبر على الزبائن.

نصائح للشباب

١. البدء بمشروع حتى لو كان رأس ماله ٢٠ ألف!!.
٢. الجد والاجتهاد وعدم تضييع الوقت بما لا ينفع.
٣. الحرص الجيد على حساب الصادر والوارد.
٤. الابتعاد عن الأسباب المهذرة للمال.
٥. التوجه إلى أي برنامج دعم لتكبير المشروع أو بدء مشروع جديد.

قصة نجاح "فاتن علي"



قصة نجاح

فاتن علي تبلغ من العمر ٢٦ عاما أوقفت دراستها عند الصف الرابع الأساسي عندما انتقلت إلى عش الزوجية مباشرة. "لم يدم زواجي سوى ٢ أشهر ومن ثم تطلقت ورجعت بيتنا.. واجهتني صعوبة لقمة العيش حتى أنني احتجت من يعيلني ويصرف عليا لأنني بعد طلاقي أصبحت ثقيلة بنظر العائلة. فكرت بالعمل وعندما ذهبت للبحث عن عمل عرض ابن عمي علي العمل عنده، وكان يعمل في خياطة وبيع أحزمة الجنبابي وما كنت أحصل عليه من الخياطة قليل جدا لا يكفي لتغطية مصاريفي، لكنني صبرت حتى تعلمت، ومن ثم توجهت إلى برنامج أزال أنا ومجموعة من النساء للاقتراض، وكان أول قرض ٢٠ ألف وددنا عشر نساء (اقترضن لي) فحصلت على مبلغ وقدره ٢٠٠ ألف اشترت بها أدوات خياطة وخشب وجلود لعمل أحزمة الجنبابي بالرغم من معارضة أهلي لي إلا أنني أصريت على العمل وكان العمل معي لا بأس به، لأنني أول مرة أصنع وأبيع".

تضيف فاتن "طورت العمل وكنت أشترى أدوات وأعطيتها للنساء يخيطين وأنا أبيع للأسواق والحمد لله تطور العمل معي حتى فتحت أكثر من مشروع، وبدأت أشترى مكائن الخياطة من مكسبي، وجهزت غرفة متكاملة للخياطة، اقترضت ٣٦٠ ألف ريال لشراء أقمشة وبدأت أخيط أنا وبعض النساء فساتين أطفال ونبيعها للتجار وبأسعار مناسبة جدا حيث كان الربح يعود علينا بالفائدة"

بالإضافة إلى ذلك تؤكد فاتن علي "ومن المشاريع اللي فعلتها شراء أقمشة وتطريزها وبيعها للمحلات وكذلك تفصيل دروع نسائية وكان المكسب بعد المشاريع كبير جدا حيث أنني اشترت مَترَ (دراجة نارية) وأجرته لأحد الشباب للعمل فيه واشترت مَترَ آخر وأعطيته أخي لفتح بيت ومصاريف العائلة، مع العلم بأنني لم أعد أقترض حاليا إلا عند الحاجة فقط عند نقص البضاعة عندما أبيع لبعض النساء بالأجل ويتأخر السداد لي".

أسباب النجاح

١. الجهد والاجتهاد في العمل.
٢. عمل دفتر صادر ووارد لحساب الربح والخسارة.
٣. دعم برنامج أزال.
٤. ثقتي بنفسني هي أول أسباب نجاحي.
٥. محاولتي لبدء مشروع صغير.
٦. عمل جمعيات بأكثر من سهم.

نصائح للشباب

١. عدم الانتظار لفضل الناس.
٢. الجهد والاجتهاد.
٣. المحاولة حتى لو خسرت وعدم اليأس.
٤. ضرورة حساب الصادر والوارد لمعرفة المدخول.
٥. استغلال الوقت للعمل.
٦. الابتعاد عن رفقاء السوء.
٧. تعلم أكثر من حرفة لزيادة المدخول وعدم الاقتصار على عمل واحد.
٨. التوكل على الله.
٩. عدم الاستماع لانتقادات الناس.

قصة نجاح أمين القرماني



قصة نجاح

أمين القرماني

"بدأت مشروعي (معصرة زيت) بمبلغ بسيط لا يتجاوز شراء وصرفيات أساسية في المحل، كان هناك عجز في رأس المال منذ فتحت المحل لأن المواد الجيدة والتي يستخلص منها الزيت مكلفة، فكرت في عمل خطة ومحاولة رفع رأس المال لكن دون فائدة، علما بأن الدافع موجود فالمحل في أجمل وأنشط منطقة في صنعاء ألا وهي صنعاء القديمة. مسألة المندوبين التابعين لبنك الأمل ووجودهم في المنطقة لخدمة الناس وإطلاعهم على فكرة التمويل كان لها الدور الأكبر. زرت البنك واطلعت على التفاصيل الصغيرة والمتعلقة بالتسديد وغيره من الإجراءات، وأخذت قرضا بمبلغ ٨٠,٠٠٠ ريال فقط، وهو الذي مكنتني من أخذ المواد الخام الأساسية ومتعلقات أخرى لمزاولة نشاطي بطريقة سلسة وفعالة حيث نشط المحل بطريقة جديدة، وقمت بتسديد البنك على أقساط شهرية بمبلغ ١٠,٠٠٠ ثم قمت بترتيب أوراقتي وتسجيل الإيرادات والمصروفات والتي حسنت معرفتي بالدخل وغيره،

- أسباب النجاح:

- * افتناء الحبوب ذات النوعية الجيدة للحصول على أفضل أنواع الزيت.
- * الابتعاد عن الديون.
- * تدعيم رأس المال من نسبة الأرباح.
- * الالتزام بمواعيد فتح وإغلاق المحل.

- نصيحة للشباب:

دراسة جيدة لمشاريعهم سواء كانت فكرة جديدة أو موجودة من قبل أو تحتاج إلى تطوير والتوجه للحصول على قرض لتحقيق النجاح والذي لا يأتي إلا عن طريق العمل الجاد.

معلومات عن جمعية الأسرة الاجتماعية للتنمية (فاد)

شعارنا

فاد تبني الحاضر.. وتخطط للمستقبل

رؤيتنا

جيل متمكن اقتصادياً واجتماعياً وسياسياً، قادر على مواكبة عجلة التنمية وصناعة القرار

رسالتنا

جمعية الأسرة الاجتماعية للتنمية (فاد) جمعية غير حكومية، غير ربحية، مستقلة. تأسست عام ٢٠٠٣ تسعى إلى بناء جيل متمكن اقتصادياً، واجتماعياً، وسياسياً قادر على مواكبة عجلة التنمية من خلال البرامج والأنشطة وفق مبادئ حقوق الإنسان والعدالة الاجتماعية.

مبادؤنا

حرية..

مساواة..

عدالة..

العضوية

١. عضو مؤسس ومنسق لشبكة " أنهر العربية " لحقوق الانسان في اليمن .
٢. عضو مؤسس ومنسق لشبكة التمكين الاقتصادي (بدعوى من الجمعية)
٣. عضو مؤسس لشبكة التعزيز المدني لمنظمات المجتمع المدني .
٤. عضو مؤسس ومنسق لشبكة زواج بلا مخاطر .
٥. عضو ائتلاف التعليم للجميع .
٦. عضو التحالف الوطني للأمانة الوطنية .
٧. عضو شبكة منظمات المجتمع المدني .



عنوان الجمعية: بيت معياد، شارع 16 - عمارة غراب

تلفاكس: 00967-1-636849، البريد الإلكتروني: fad.association@gmail.com

www.fadfad.org

