



إبدأ بالتعاون

نموذج تدريبي منخفض التكلفة وسهل الاستخدام للأشخاص المهتمين
بتأسيس جمعية تعاونية أو الانضمام إليها





جرى تطوير إبدأ بالتعاون Start.COOP كدليل تدريبي منخفض التكلفة وسهل الاستخدام للراغبين في تأسيس تعاونية وإطلاقها بطريقة تشاركية وفعّالة، وتعتمد على المحتوى التقني للمواد المتاحة في مختلف أدوات التدريب التعاونية لمنظمة العمل الدولية ومنهجية التعلّم من الأقران والقائمة على الأنشطة ضمن برنامج تنمية المشاريع المجتمعية (C-BED) التابع لمنظمة العمل الدولية. وقد جرى تقسيم الدليل التدريبي Start.COOP إلى أربع وحدات خاصة بكل مرحلة من مراحل عملية تأسيس التعاونية لإعطائك الوقت الكافي للتفكير في أهمية ما تفعله في مرحلة معينة ورؤية مدى ملاءمته مع الصورة الكبيرة، في حين أنّ تركيز وحدات الدليل التدريبي ينصب على القرارات التي يجب اتخاذها في كل خطوة بهدف زيادة فرص النجاح.

وفي نهاية النموذج التدريبي الذي يُنفذ على يوم واحد، يُتوقع من المشاركين:

- تحديد الأعضاء الأساسيين في التعاونية الخاصة بك
- تحديد فكرة عملك
- البحث في جدوى فكرة عملك
- إعداد خطة عملك
- اتخاذ قرار بشأن الهيكلية التنظيمية للتعاونية الخاصة بك

لمعرفة المزيد حول عمل منظمة العمل الدولية في مجال التعاونيات، يرجى زيارة الموقع: www.ilo.org/coop أو مراسلتنا على عنوان البريد الإلكتروني: coop@ilo.org

ولمزيد من المعلومات حول منهجية منظمة العمل الدولية للتعلم من الأقران والقائم على الأنشطة، يرجى زيارة الموقع www.cb-tools.org

شكر وتقدير

لقد تم تطوير نموذج Start.COOP بشكل تعاوني من قبل فريق منظمة العمل الدولية المعني بالعمل اللائق في بانكوك ووحدة التعاونيات التابعة لدائرة المشاريع التجارية في منظمة العمل الدولية. وقد تم صياغة النص من قبل ماريان إي. بوكويرين Marian E. Boquiren.

Start.COOP
دائرة المشاريع التجارية
فريق العمل اللائق -بانكوك

الترجمة

تمت ترجمة وتنقيح هذا الكتاب من قبل المكتب الإقليمي لمنظمة العمل الدولية / مكتب عمان التابع لمنظمة العمل الدولية.



أنت هنا

• تحديد الأعضاء الأساسيين
وفكرة العمل

وحدة 1

• البحث في جدوى فكرة
العمل

وحدة 2

• إعداد خطة العمل

وحدة 3

• إعداد الهيكل التنظيمي

وحدة 4

رسالة إلى المجموعة

إنّ نجاح التعاونية، سواء في إطلاقها أو في استمرارية أعمالها وعملياتها، يتحدّد إلى حدٍ كبير من قبل أعضائها. لذلك من الأهمية بمكان تحديد الأشخاص المناسبين منذ البداية، بحيث تتكوّن المجموعة الأساسية من الأعضاء المالكين المحتملين من أشخاص يتشاركون الأفكار والاهتمامات والاحتياجات ذاتها، وأن تكون لديهم مشكلة متبادلة لحلّها أو فرصة للاستفادة منها، وأن تكون هذه المشكلات و/أو الفرص أساس فكرة العمل التي تقوم عليها التعاونية. وتسعى الجلستان في الوحدة الأولى إلى تحديد الأعضاء المالكين المناسبين وأفضل الأفكار للتعاونية الخاصة بك.

توفّر الجلسة الأولى المساعدة في تحديد الأشخاص المناسبين للانضمام إلى تشكيلة التعاونية، وتوضح كيفية العثور على أوجه التآزر والتآلف بين الأعضاء المالكين المحتملين، وكذلك الطرق المتوقع منهم مشاركتها لإنشاء التعاونية وتسيير عملياتها في المستقبل، فضلاً عن التعريف بالقدرات والكفاءات الواجب توافرها بين الأعضاء المالكين بهدف تأسيس التعاونية وتطويرها بشكلٍ ناجح ومتواصل.

أمّا في الجلسة الثانية، سوف يتم مناقشة كيفية تحديد فكرة العمل من خلال تحديد فرص العمل الجماعي عبر تحليل للمشاكل و/أو الفرص المشتركة التي تواجهها المجموعة، وسوف تتمكّن خلال هذه الجلسة من استكشاف الحلول العملية للمشكلات المحدّدة بشكل يمكن تحويلها إلى فرصة عمل. ويُتوقع منك في نهاية هذه الوحدة أن تكون قد حدّدت فكرة العمل التي سيتم تقييم جدواها في الوحدة الثانية.

يختلف الأسلوب المتّبع في هذا التدريب عن الأساليب التقليدية، حيث أنّك ستعمل مع الآخرين كفريق واحد لاتباع الإرشادات التفصيلية البسيطة الخاصة بالمناقشات والأنشطة في دليل التدريب، وسيكون هناك ميسر متاح للمساعدة في الإجابة على أيّة استفسارات حول محتوى التدريب والتمارين. ونظراً لعدم وجود قائد للمجموعة، يجب أن يتناوب كافة أعضاء المجموعة في قراءة المعلومات والتعليمات بصوت عالٍ وتقاسم مسؤولية تحديد الوقت. ومن خلال هذا الأسلوب الجديد في التدريب سوف يتعلّم أعضاء المجموعة من بعضهم البعض من خلال تبادل الأفكار والآراء والمهارات والمعرفة والخبرة، ويتعيّن على الجميع المشاركة في النقاشات العامة بهدف إنجاح هذا الأسلوب التدريبي.

قبل التدريب وبعده، سيُطلب منك إكمال استطلاع للمساعدة في فهم تأثير التدريب، وستبقى المعلومات التي تُدلي بها سرية وسيتم استخدامها لتعزيز المواد التدريبية وتنظيم البرامج المستقبلية. كما سيكون من المفيد أيضاً تحديد ماهية التدريبات الأخرى في مجال التعاونيات التي يمكن عقدها لاحقاً للمشاركين. وقد يتم الاتصال ببعض المشاركين من قبل منظمي التدريب في المستقبل بعد ثلاثة أو ستة أو اثني عشر شهراً بعد انتهاء التدريب لإجراء استطلاع آخر للتعرف على سير عملية تنفيذ خطط العمل الخاصة بهم.



اتبع/ي العلامات

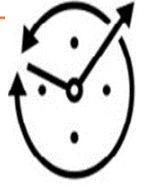
التعليمات الواردة في الدليل التدريبي هي تعليمات سهلة وهناك توقيت محدد لكل خطوة فيها. انتبه/ي لهذه العلامات:

العلامات ومعانيها

تشير هذه العلامة إلى المعلومات العامة التي سيتم قراءتها على المجموعة



تشير هذه العلامة إلى الوقت المقترح للنشاط



تشير هذه العلامة إلى بدء النشاط، وإلى أنه يجب قراءة التعليمات خطوة بخطوة بصوت مرتفع على المجموعة والتقيد بها حسب تسلسلها



تشير هذه العلامة إلى النقاش الجماعي

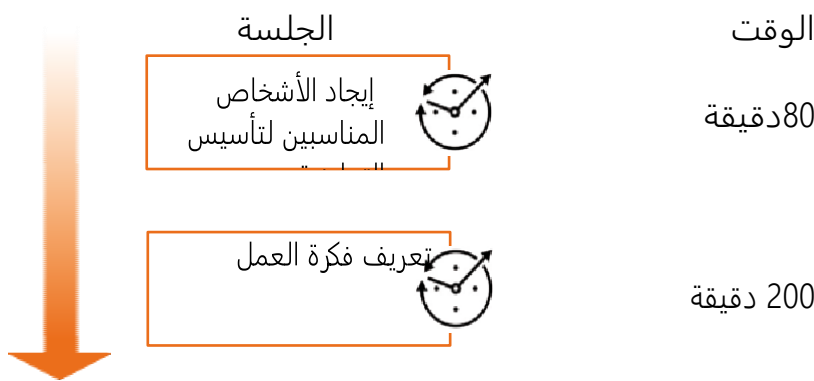


البدء

قبل البدء في التدريب، اتبع/ي الخطوات البسيطة أدناه للتنظيم:

- أملأ/ي الدراسة الاستقصائية السابقة للتدريب. اسأل/ي المنظمين إذا لم يكن لديك نسخة أو لم تملأها بالفعل.
- تنظيم المجموعات الى 5-7 مجموعات صغيرة بحد أقصى: سيرشدك المنظمون في أفضل الطرق للقيام بذلك.
- تحديد أحد أفراد المجموعات للتطوع للبدء بالتدريب كـ "قارئ/ة للمجموعة". يتمثل دور "قارئ/ة المجموعة" في قراءة المعلومات وتعليمات النشاط بصوت مرتفع على باقي أفراد المجموعة ممن يعرفون أسس القراءة والكتابة وإتاحة المجال للأخرين بالتشارك في هذا الدور في جميع مراحل التدريب.
- يتحمل جميع أفراد المجموعة مسؤولية مراقبة الوقت، يجب ترشيح شخص متطوع ينوب عن أفراد المجموعة في كل جلسة للتذكير عند الانتهاء من الوقت المسموح له للحفاظ على التوازن في الوقت سيحصل جميع أفراد المجموعة على الدليل التدريبي. ويمكن استكمال العمل الفردي في هذه الأدلة كذلك كعمل جماعي.

عملية التعلم



الجلسة 1: إيجاد الأشخاص المناسبين لتأسيس التعاونية

لمحة عامة حول الجلسة

5 دقائق 

الحصول على التزام الأقران للعمل معاً لبناء التعاونية



تتمثل المهمة الأولى في إنشاء تعاونية في تشكيل مجموعة أساسية من الأعضاء المالكين المحتملين التي يجب أن تتكوّن من أشخاص لديهم الأفكار والاهتمامات ذاتها وكذلك حاجة أو مشكلة مشتركة للتصدي لها. ويعتمد نجاح إنشاء التعاونية إلى حدٍ كبير على الأشخاص الذين يشكّلون تلك المجموعة التنظيمية، حيث أنّ التزامهم ومهاراتهم ودرجة انسجامهم في العمل معاً لا تقل أهمية عن فكرة العمل، وتصبح فيما تلك المجموعة الأساسية من الأشخاص "الأعضاء المؤسسين" للتعاونية. ومن الجيد أن

يكون من ضمن الأعضاء المؤسسين للجمعية رجال ونساء، في ظروف خاصة والتي تكون فيها بيانات ذكورية وأكثر تقييداً، قد يكون تشكيل تعاونيات نسائية فقط استراتيجية تستخدم في معالجة التفاوت الاجتماعية القائمة على النوع الاجتماعي.

في هذه الجلسة، سوف يتعرّف المشاركون على بعضهم البعض وعلى آلية الورشة التدريبية هذه، بالإضافة إلى اكتساب المعارف والإرشادات حول كيفية اختيار الأشخاص المناسبين للانضمام إليك في تأسيس التعاونية.

النشاط 1(أ): التعرّف على بعضنا البعض

45 دقائق 

قبل العمل سوياً، ينبغي على المشاركين معرفة بعضهم البعض وأن يكون بينهم فهم مشترك، لهذا يعدّ تحديد أوجه التآزر والانسجام بين الأعضاء المالكين المحتملين أمراً بالغ الأهمية لإنجاح عملية إنشاء التعاونية وإنجاح سير مختلف عملياتها المستقبلية، حيث أنّ العلاقة التي تجمع بين الأعضاء هي من الأمور الأساسية والهامة في نجاح التعاونية، وبشكل عام فإنّ من المرجح أن الأعضاء من ذوي الخلفيات المتشابهة أن يثقوا في بعضهم البعض ويقومون بالعمل سوياً وقبول المسؤولية المشتركة عن أنشطتهم. ومع ذلك في بعض الأحيان قد يقوم الأشخاص ذوو الخلفيات الأخرى بالمساهمة بمعارف وخبرات محدّدة أو تعريف أعضاء المجموعة بجهات اتصال مختلفة ذات صلة بالتعاونية، وبالتالي يمكن لهم أن يكونوا أعضاء في التعاونية طالما أنّهم على استعداد للمشاركة على قدم المساواة وبغض النظر عن النوع الاجتماعي. وفي كثير من الأحيان من المهم أيضاً أن يعيش الأعضاء مع بعضهم البعض أو أن يعملوا قريباً من بعضهم البعض لأنّهم يحتاجون إلى الاجتماع بانتظام لمناقشة الأنشطة وتنفيذها بشكل جماعي.



قد يقوم النساء والرجال بأنشطة مختلفة ولديهم معرفة وتجارب مختلفة. ولكن هذا لا يعني أنهم لا يستطيعون توحيد هذه الجهود لإقامة تعاون. هذا التنوع هو قيمة مضافة للتعاونية للحصول أداء أفضل.

الآن، تعرف على بعضكم البعض، وحدد الاختلافات والتشابه فيما بينكم، وقيم كيف يمكن أن تدفعك هذه الاختلافات والتشابه إلى العمل معًا لإنشاء تعاونيتك. كما يمكنك أيضًا استخدام هذا التمرين في إعداد قائمة طويلة من المالكين المحتملين للأعضاء.

بالنسبة لهذا النشاط، ستقوم بتنفيذ الخطوات عند قراءتها. سوف تستخدم ورقة العمل A1 في الصفحة ١٠.

الخطوات

الخطوة 1

في الدائرة الصغيرة التي تحمل عنوان "هذا أنا"، اكتب ما يلي: (5 دقائق)

- اسمك
- وظيفتك
- سبب (أسباب) رغبتك في تكوين تعاونية
- ما يمكنك تقديمه للتعاونية

الخطوة 2

بعد ذلك، قم بمشاركة ما كتبت مع المجموعة، حيث يتم منح كل عضو دقيقتين لتقديم نفسه، وعندما يقدم كل شخص بتقديم نفسه، قم بتدوين المعلومات التي شاركها في دائرة بعنوان "عضو #". (10 دقائق)

الخطوة 3

بناءً على ما شاركه كل عضو من الأعضاء، اكتب قائمة بكل شيء مشترك بين جميع أعضاء الفريق في الدائرة الكبيرة. (5 دقائق)

الخطوة 4

في أسفل الرسم، أجب عن الأسئلة التالية: (10 دقائق)

- كيف يمكن لأوجه التشابه التي تجمعكم المساعدة في التقريب بينكم لتأسيس التعاونية؟
- كيف يمكن للاختلافات بينكم إعاقة تأسيس التعاونية و/أو المساعدة في التقريب بينكم لتأسيسها؟

الخطوة 5

اقرأ بصوت عالٍ أوجه التشابه التي حدّتها وشارك إجاباتك على الأسئلة مع باقي أعضاء المجموعة. (10 دقائق)





كيف يمكن لأوجه التشابه التي تجمعكم المساعدة في التقريب بينكم لتأسيس التعاونية؟

كيف يمكن للاختلافات بينكم إعاقة تأسيس التعاونية و/أو المساعدة في التقريب بينكم لتأسيسها؟



النشاط 1(ب): الكفاءات والمؤهلات اللازمة خلال مرحلة التأسيس

30 دقيقة



يُتوقع أن يشارك الأعضاء الأساسيون في إنشاء التعاونية بالطرق التالية¹:

أ- ضماناً لتعملية إنشاء التعاونية تلتزم بالقيم التعاونية للمساواة والمساعدة الذاتية والمسؤولية الذاتية والتضامن
نوال مساواة والديمقراطية.

القيم التعاونية



الإنصاف: توفر التعاونية للفئات المحرومة والأشخاص الأقل حظاً معاملة وإجراءات وفقاً لاحتياجاتهم تؤسس لمعاملة عادلة على قدم المساواة مع الآخرين.



التضامن: يدعم الأعضاء بعضهم البعض داخل التعاونية الواحدة وكذلك أعضاء التعاونيات الأخرى.



المساعدة الذاتية: توفر التعاونية منصة للأفراد والجماعات للعمل على تحسين حياتهم والجماعات من حولهم من خلال عملهم وجهدهم.



المساواة: لكل عضو الحق بالتصويت بصوت واحد فقط بغض النظر عن عدد الأسهم التي لديه، ويتمتع الأعضاء بحقوق ومزايا متساوية.



المسؤولية الذاتية: جميع الأعضاء في موقع المسؤولية، وبالتالي يتعين على الأفراد تحمل المسؤولية عن أفعالهم وواجباتهم.



الديمقراطية: يتم التحكم في التعاونيات وإدارتها وتشغيلها من قبل أعضائها فقط، ويتم احترام وسماع كل صوت أو رأي.

مصدر الصور: دليل يرفوت

منقول عن http://cultivate.coop/wiki/Cooperative_Values

ب- المساهمة مالياً في التعاونية عن طريق شراء الأسهم و/ أو مساهمات عينية (تمنح القيمة العادلة ويجب أن تشكل جزءاً من حصة الأعضاء).

ج- تخصيص وقت لأعمال التعاونية وأنشطتها .

د- المشاركة في إعداد خطة العمل والهيكل التنظيمي وغيرها من الوثائق.

من الأهمية بمكان أن يتحلّى الأعضاء التأسيسيون بالواقعية فيما يتعلق بقدراتهم وكفاءاتهم للاضطلاع بالمسؤوليات المذكورة أعلاه حتى يتمكنوا في مرحلة مبكرة الاستعانة بدعم خارجي أو توظيف أعضاء يمكنهم توفير الموارد والمهارات التي يفتقرون إليها. يمكن أن تساعد الأسئلة الواردة في الجدول أدناه في تقييم الكفاءات والمحددات، ولهذا من المهم أن تكون صادقاً مع نفسك بشأن ما إذا كنت تفي بهذه المتطلبات، وإذا لم يكن كذلك، ما إذا كان يمكنك اكتساب المهارات المطلوبة. بالنسبة لهذا النشاط، يجب عليك تنفيذ الخطوات على الشكل الذي جرى فيه قراءتها بصوتٍ عالٍ.

¹ منظمة العمل الدولية / جاي تشامي، كتيب عن التعاونيات لاستخدام منظمات العمال، جنيف -سويسرا، مكتب العمل الدولي، 2007.

الخطوات

الخطوة 1

قرأ الأسئلة بعناية وبشكلٍ فردي وضع علامة في العمود الذي يتوافق مع إجابتك. (15 دقيقة)

لا	نعم	المهارات/الكفاءات/المعرفة
		هل أنت ملتزم بالعمل بشكل ديمقراطي ولصالح كافة الأعضاء بدلاً من تحقيق مكاسب شخصية بحتة؟
		هل أنت على استعداد لتبادل المخاطر والمكافآت مع الأعضاء الآخرين؟
		هل لديك فهم جيد للقيم والمبادئ التعاونية؟
		هل تلتزم بالالتزام بالقيم والمبادئ التعاونية؟
		هل أنت على استعداد لتخصيص بعض من وقتك للعمل التعاوني؟
		هل أنت على استعداد للمساهمة بموارد للمساعدة في تمويل إنشاء التعاونية؟
		هل لديك مهارات تواصل جيدة للترويج لعمل التعاونية؟
		هل لديك مهارات جيدة في صنع القرار؟
		هل لديك القدرة على تنظيم وتعبئة الموارد؟
		هل أنت على استعداد للعمل مع الآخرين لتحقيق هدف مشترك؟
		هل لديك الشجاعة لتجربة أشياء جديدة؟
		هل لديك خبرة سابقة في إدارة الأعمال؟
		هل تلتزم باستخدام خدمات و / أو منتجات التعاونية الخاصة بك؟
		هل لديك المهارات اللازمة لتقديم الخدمات المخطط لها؟
		هل تلتزم بممارسة حقوق التصويت الخاصة بك؟
		هل تلتزم بالترشح لمنصب الرئاسة؟
		هل أنت متاح للمشاركة في الاجتماعات والأنشطة التعاونية الأخرى؟
		هل لديك المهارات اللازمة لإدارة الموارد المالية بحكمة لتحقيق أهداف وغايات تعاونكم؟
		هل لديك مهارات وخبرات في مجال الإدارة المالية؟

الخطوة 2

قم بمشاركة الأسئلة التي أجبت عليها بـ "لا" مع بقية المجموعة، واعمل مع الباقي في تحديد الأسئلة التي كانت إجابة معظمكم عليها بـ "لا" ومناقشة كيف يمكن معالجة هذه الفجوات في المعرفة/المهارات. (10 دقائق)

الجلسة 2: تحديد فكرة العمل لمحة عامة حول الجلسة



5 دقائق

يجب أن يتواجد عنصران مترابطان لبدء تكوين تعاونية. العنصر الأول هو أن يشعر أصحاب وأعضاء التعاونية المحتملون بحاجة قوية إلى حل مشكلة شائعة أو الاستفادة من فرصة عمل مشتركة، بينما يكمن العنصر الثاني في أنّ المشكلة التي يواجهها أصحاب وأعضاء التعاونية المحتملون هي أمر يصعب معالجته بمفردهم وبالتالي هناك حاجة إلى ابتكار حلّ تعاوني. في هذه الجلسة، سوف يتم النظر في احتياجات الأعضاء المحتملين وتحديد حاجة ملحة واحدة يمكن أن تكون الأساس لتشكيل التعاونية، ستقوم بعد ذلك بتكوين صورة حول كيفية خدمة التعاونية لاحتياجات مجموعتك في السنوات القادمة. ويمكن استخدام المخرجات في هذه الجلسة كجزء من عرضك المبدئي على الأعضاء المحتملين من الرجال والنساء الآخرين، لكن لا تنسَ أنّه على جميع الأعضاء المحتملين الاتفاق على الحاجة المحددة والرؤية التعاونية.

النشاط 2(أ): تحديد الحاجة المشتركة

120 دقيقة



الخطوات

الخطوة 1

قم بإلقاء نظرة على الصور أدناه. اكتب جملة أو عبارة أسفل كل مجموعة من الصور لوصف المشكلات. (10 دقائق)

مجموعة ١ - تحديد المشكلة و/أو الفرصة



المشكلة:

لم أكن قادراً على كسب ما يكفي من المال هذا اليوم لدفع الرسوم الدراسية لطفلي غداً. كنت أأمل لو أنّ هناك مؤسسة يمكنها مساعدة العمال أمثالنا في أوقات الحاجة.



لقد كسرت ساق، ولن أستطع العمل لمدة أسبوعين. وكما تعلم فإنّ أسرتي تعتمد على الأموال التي أجنبيها من نقل الفواكه إلى السوق، لكنني أنفقت جميع الأموال التي كانت لدي لعلاج ساق. أنا حقا يائس الآن وأريد الحصول على المال لإطعام عائلتي. من فضلك ساعدني. سوف أسدد لك المبلغ بفض النظر عن مقدار الفائدة.



المشكلة:

شارك إجاباتك مع بقية المجموعة وفي حال كانت هناك اختلافات في الإجابات، فحاول التوصل إلى اتفاق، ذلك لأنّ إحدى الخصائص المهمة للتعاونيات الناجحة هي مقدرة الأعضاء على حل الاختلافات في الآراء وأن يبقوا في الوقت ذاته على ثقة ببعضهم البعض. (10 دقائق)

الخطوة 2

الآن وقد رأيت أمثلة على ما تعنيه المشكلات الشائعة، فلننظر الآن في احتياجاتك الخاصة. استخدم ورقة العمل 2(أ) في صفحة 16 وقم بكتابة أهم مشكلتين ذات صلة بعملك أو مصدر رزقك في المربع المعنون "مشكلاتي الأساسية". (10 دقائق)

الخطوة 3

ينبغي على كافة أعضاء المجموعة التناوب في قراءة مشاكلهم. عندما يتحدث كل عضو، قم بكتابة مشاكله الرئيسية في الصناديق المخصصة لذلك. يُرجى إلقاء نظرة على المثال بعد الخطوة 9. (3 دقائق لكل عضو)

الخطوة 4

انظر إلى جميع المشكلات التي ذكرها أقرانك وقم بإدراجها كمجموعة في العمود الأول من جدول التصنيف والأولوية (صفحة 17)، بحيث يتم إدراج المشكلات المتشابهة مرّة واحدة فقط، وتأكد من أنّ جميع أعضاء المجموعة قاموا بإدراج المشكلات في نفس الترتيب. يُرجى إلقاء نظرة على المثال بعد الخطوة 9. (15 دقيقة)

الخطوة 5

قم بترتيب المشكلات بحسب الأولوية وتصنيفها حسب أهميتها بالنسبة لك في العمود المعنون "تصنيفي" وذلك بإعطاء الرقم 1 للمشكلة الأهم والرقم 2 للمشكلة الثانية من حيث الأهمية والرقم 5 للمشكلة الأقل أهمية. يُرجى إلقاء نظرة على المثال بعد الخطوة 9. (10 دقائق)

الخطوة 6

الآن اقرأ بصوت عالٍ التصنيف الذي قمت به، واكتب ما يقرؤه كل عضو وذلك في العمود المخصص له. يُرجى إلقاء نظرة على المثال بعد الخطوة 9. (10 دقائق)

الخطوة 7

عندما يُنهي جميع الأعضاء قراءة التصنيف الخاص بهم، أضف الدرجات لكل مشكلة وضع المجموع في عمود "المجموع" وقم بقسمة المجموع على عدد الأعضاء للحصول على المتوسط واكتبه في عمود "المتوسط". يُرجى إلقاء نظرة على المثال بعد الخطوة 9. (15 دقيقة)

بمجرد تعبئة عمود "المتوسط"، حدّد المشكلة التي حصلت على أقل درجة، وهي بذلك تكون المشكلة ذات الأولوية بالنسبة للمجموعة، وقم بعد ذلك بعمل نقاش وجيز لترى فيما إذا كان أعضاء المجموعة يوافقون على هذه النتيجة. (5 دقائق)

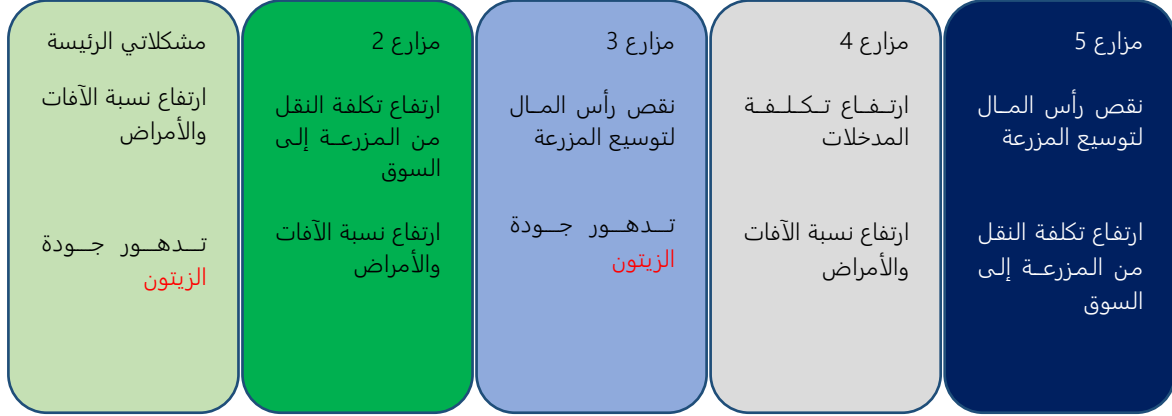


قد ترغب النساء في التعبير عن المشكلات الخاصة التي قد يواجهنها. يجب سماع هذه المشكلات والاعتراف بها وإعطائها نفس الأهمية والوزن اللذين حددهما الرجال.

بهدف مساعدة المجموعة في تنفيذ الخطوات من 3 إلى 9، يُرجى إلقاء نظرة على المثال أدناه، ويمكنك استخدام الآلة الحاسبة لإكمال هذه الخطوات. (15 دقيقة)

مثال: مجموعة من مزارعي الزيتون - 5 مزارعين

المشكلات



$$2.40 = 5 \text{ تقسيم } 12$$

$$12 = 3+4+1+3+1$$

المتوسط	المجموع	التصنيف					المشكلة
		مزارع 5	مزارع 4	مزارع 3	مزارع 2	أنا	
2.8	14	5	1	5	1	2	ارتفاع نسبة الآفات والأمراض
2.4	12	3	4	1	3	1	تدهور جودة الزيتون
2.6	13	1	3	4	2	3	ارتفاع تكلفة النقل من المزرعة إلى السوق
3.4	17	2	5	2	4	4	نقص رأس المال لتوسيع المزرعة
3.8	19	4	2	3	5	5	ارتفاع تكلفة المدخلات

المشكلة ذات الأولوية: انخفاض جودة الزيتون

ملاحظة: هذه طريقة بسيطة لتحديد المشكلات ذات الأولوية، ومع ذلك يجب أن تسأل دائماً ما إذا كان غالبية المشاركين يوافقون على النتائج.

المشكلات:

عضو 3	عضو 2	مشكلاتي الأساسية
عضو 6	عضو 5	عضو 4

ملاحظة:

يُرجى إضافة المزيد من المربعات في حال كان هناك أكثر من ستة أعضاء في المجموع، ويُرجى استخدام المساحة الفارغة لإضافة ملاحظتك وتعليقاتك.



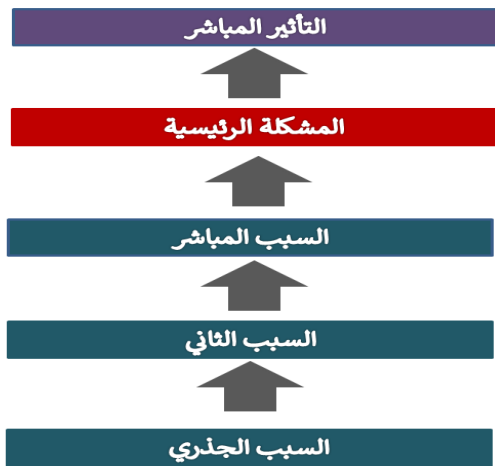
النشاط 2(ب): تحديد الأسباب الجذرية والآثار

30 دقيقة



سوف ننظر في هذه الجلسة في سبب وجود المشكلة، ويتضمن هذا النشاط طرح السؤال "ما هي أسباب المشكلة؟" بهدف الكشف عن العوامل الأساسية التي يجب معالجتها للتقليل إلى أدنى حد من آثار المشكلة أو التخلص منها بشكل كامل. علماً أنّ تحليلاً لأسباب الجذرية يعتمد على الموقف المحدد لكل مشكلة.

تحديد الأسباب والآثار



ما هو تأثير المشكلة؟

ما هو سبب المشكلة؟

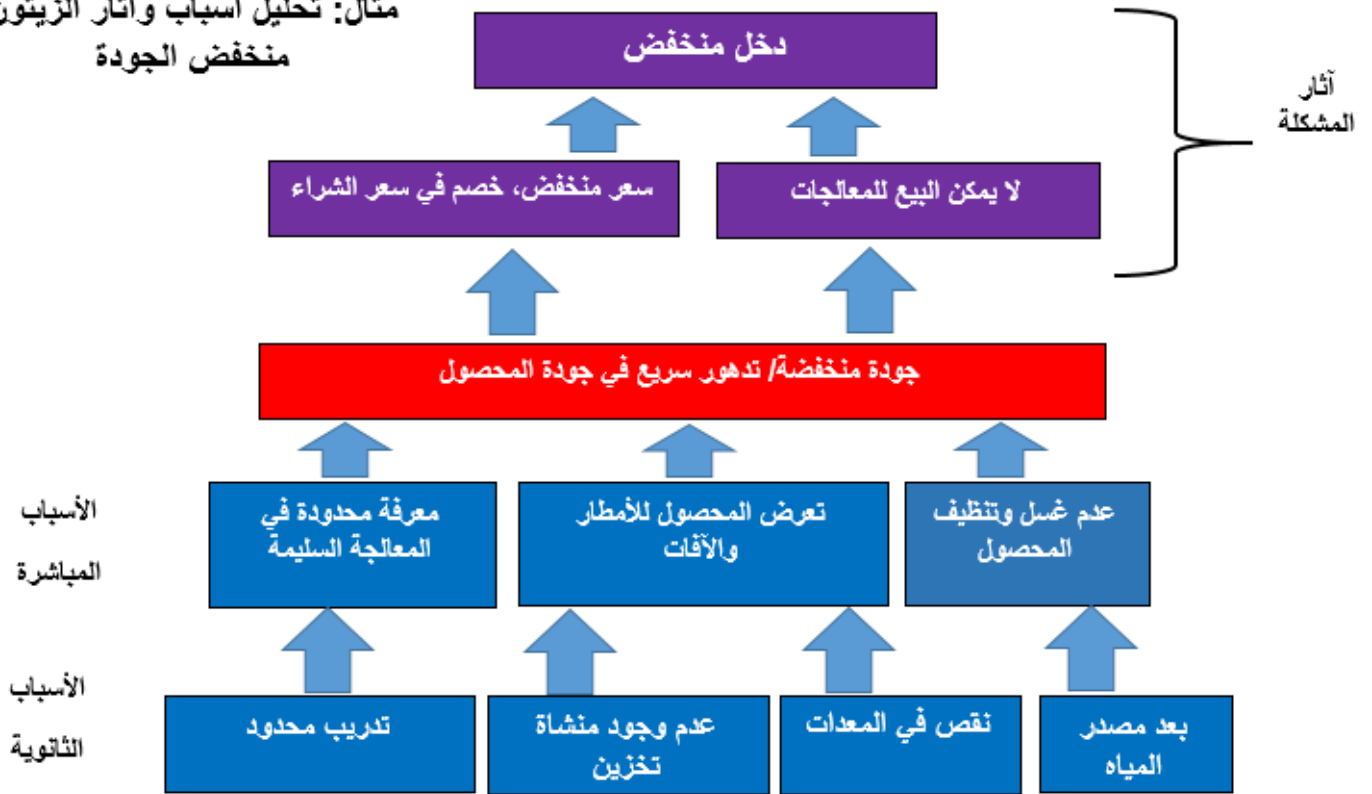
ما هو سبب السبب المباشر؟

ما هو سبب السبب الثاني؟

لتتعرف على عملية تحديد الأسباب الجذرية والآثار، فلنعد إلى المثال السابق المتعلق بمزارعي الزيتون الذين يواجهون مشكلة رئيسية تكمن في تدهور جودة محصول الزيتون بعد الحصاد. فبسبب التدهور السريع لجودة الزيتون بعد الحصاد، يضطر المزارعون إلى بيع محاصيلهم على الفور حتى ولو بسعر منخفض ويحصلون في معظم الحالات على

70% إلى 80% من السعر الأصلي لأنّ المحصول وفقاً للمشتريين مليئة بالأتربة والعيوب.

مثال: تحليل اسباب وآثار الزيتون
منخفض الجودة



لا يمكن للمزارعين سوى توفير محصول منخفض الجودة من الزيتون لمعرفتهم المحدودة في التعامل السليم لأنهم لم يتلقوا أيّ تدريب في هذا الشأن، وهم غير قادرين على حضور التدريب لأنه نادراً ما يقوم موظفو الإرشاد والتوعية الحكومي بزيارة مناطقهم بسبب النقص في عدد الموظفين ومحدودية الميزانية. ويعود السبب في وجود الشوائب والتلف إلى التعرض للأمطار والآفات بسبب عدم وجود مرافق تخزين، كما لا يستطيع المزارع تنظيف الزيتون بشكل صحيح لعدم امتلاكه معدات كافية وبعده مصدر المياه عن منزله. ويبلغ متوسط حجم قطع الأرض المزروعة بالزيتون حوالي 0.25 هكتاراً فقط. وبالإضافة إلى كون المزارعين لا يستطيعون تحمل تكاليف الاستثمار، فإنه ليس من العملي أيضاً الاستثمار في نظام المياه والمرافق بشكل فردي لأن حجم إنتاجهم منخفض للغاية.

والآن دعونا نقوم بتحليل الأسباب الجذرية والآثار للمشكلة الرئيسية التي قمنا بتحديدتها في نشاط 2(أ)، وعلينا تنفيذ كل خطوة من الخطوات الموضحة أدناه كمجموعة ومن المهم أن يشارك كل عضو من الرجال والنساء بنشاط في الإجابة على الأسئلة وأن يتم التوصل إلى اتفاق حول كافة الأسباب والآثار.

ما هي الآثار الإيجابية أو
السلبية للمشكلة؟ (5
دقائق)

الخطوة 5

اكتب المشكلة ذات الأولوية
التي جرى تحديدها في
نشاط 2أ. (5 دقائق)

الخطوة 1

حدّد سبب (أسباب)
المشكلة التي قمت
بتحديدها. (5 دقائق)

الخطوة 2

ما هي أسباب المشكلات
في خطوة 2؟ (5 دقائق)

الخطوة 3

ما هي أسباب المشكلات
في خطوة 3؟ (5 دقائق)

الخطوة 4

في حالة احتياجك إلى مساحة أكبر للتحليل، يمكنك الكتابة على الصفحة التالية التي تركت فارغة لهذا الأمر.



الصفحة تُركت فارغة عمدًا



النشاط 2(ج): تعريف فكرة العمل

45دقيقة



إنّ فكرة العمل مستمدة من مشكلة أو فرصة مشتركة أو هي استجابة لها، وتحسين الوضع كمجموعة يوَقَّر السياق لمشروع تجاري تعاوني. على سبيل المثال، قادت رغب مجموعة من الحمّالين في مركز تجاري للخضروات في إنشاء جمعية تعاونية من أجل: جمع الموارد لشراء العربات لتقليل الحاجة إلى حمل سلال الخضروات يدوياً، والحصول على مزايا الضمان الاجتماعي، وإنشاء خدمات ائتمانية للأعضاء بدلاً من الاعتماد على المرابين. هذا ويجب أن يعالج مفهوم العمل إلى أقصى حد ممكن الأسباب الجذرية وليس فقط السبب (الأسباب) المباشرة. فأنت عندما يكون لديك معصم مكسور، عل سبيل المثال، يمكنك تناول مسكنات الألم لإيقاف الشعور بالألم لكنك تحتاج إلى علاج مختلف لعلاج العظام بشكل صحيح.

لإعطائك فكرة عن كيفية تحديد فكرة العمل، لنلقي نظرة على كيفية تعامل مزارعي الزيتون مع المشكلات المتعلقة بجودة محاصيلهم.

الأسباب الجذرية



ليس لدي مكان لتخزين المحصول بعد قطفها ولا اعرف كيفية إطالة عمرها الافتراضي، وتادرا ما يزور موظفو الارشاد مزرعتي



لا أستطيع تحمل تكاليف الاستثمار في منشأة للتخزين ونظام مياه للغسيل

حلول عملية لمعالجة الأسباب الجذرية للمشكلة



دعونا نقوم بإنشاء منشأة تخزين وعصر الزيتون بعد حصادة يملكها ويديرها مزارعو الزيتون في قريتنا، كما يمكننا أيضا البدء في انتاج المنتجات الأخرى مثل الصابون

منتجات وخدمات التعاونية المقترحة



إنتاج منتجات أخرى مثل الصابون وغيرها



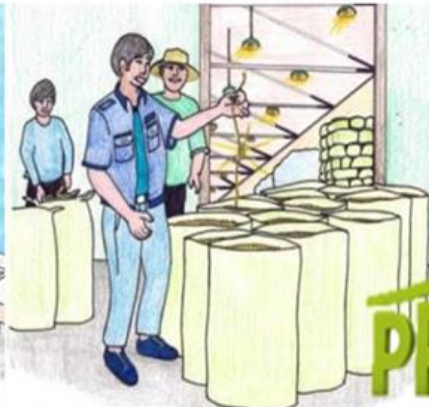
تدريب الأعضاء

مزايا الضمان الاجتماعي للأعضاء والعمال

النتائج والفوائد المتوقعة للأعضاء



الوصول إلى أسواق أكبر وأكثر ربحية



نسبة رفض أقل وسعر أعلى للمنتجات

زيادة في الدخل
الحصول على الماء
الحصول على الضمان الاجتماعي



لقد تعرفت من المثال على كيفية تحويل مزارعي **الزيتون** للقيود والمشكلات المشتركة إلى فرصة عمل يمكن أن يستفيد منها كل عضو. دعنا الآن نقوم بتعريف الحل العملي للمشكلة التي حدّناها في السابق، وقم بتنفيذ الخطوات كمجموعة ضمن التسلسل الموضح أدناه.

الخطوة 1

اكتب ما يصل إلى ثلاثة أسباب جذرية لمشكلتك. (10 دقائق)

الخطوة 2

ناقش كيفية معالجة الأسباب الجذرية المذكورة أعلاه على شكل عمل جماعي واكتب في الصندوق الفكرة (الأفكار) التي وافق عليها جميع الأعضاء. (10 دقائق)

الخطوة 3

ما هي الخدمات و/أو المنتجات الرئيسية للتعاونية المقترحة؟ يرجى التأكد من أن الخدمات و/أو المنتجات تعالج الأسباب الجذرية لمشكلتك. (10 دقائق)

الخطوة 4

ما هي النتائج والفوائد المتوقع أن يحصل عليها الأعضاء؟ استعرض تأثيرات المشكلة وتأكد ما إذا كانت النتائج والفوائد المتوقعة توفر وضعاً أفضل لجميع الأعضاء. (10 دقائق)



تهانينا! لقد أنهيت للتو تحديد مفهوم عملك، والآن تعلّم كيفية تقييم الجدوى من فكرة عملك في الجلسة الثالثة من الوحدة الثانية من الدليل التدريبي Start.COOP



استخدم هذه الصفحة لإجراء الحسابات وإبداء الملاحظات



الوحدة الثانية

البحث في جدوى فكرة العمل



• تحديد الأعضاء الأساسيين
وفكرة العمل

وحدة 1

• البحث في جدوى فكرة
العمل

وحدة 2

أنت هنا

• إعداد خطة العمل

وحدة 3

• إعداد الهيكل التنظيمي

وحدة 4

رسالة إلى المجموعة

لقد قمت في الوحدة الأولى بتعريف فكرة عملك، وسوف تتعلم من خلال الجلسات الست في الوحدة الثانية كيفية تقييم جدوى تلك الفكرة، والجدوى تعني بشكل أساسي الإجابة على السؤال الآتي: هل ستكون قادراً على إنتاج منتج أو تقديم خدمة يرغب الناس في شرائها ويمكن بيعها بشكل مربح؟ تتضمن دراسة الجدوى جمع المعلومات وتحليلها بهدف معرفة ما إذا كانت فكرة العمل جيدة أم لا، وتساعدك هذه الدراسة على تحديد ما إذا كان يمكن تطبيق فكرة العمل المقترحة بناءً على الموارد التي يمكنك الوصول إليها وما إذا كنت قادراً على المنافسة في السوق الذي ترغب في خدمته، فضلاً عن معرفة ما إذا كانت فكرة العمل المقترحة قادرة على معالجة المشكلة (المشاكل) المشتركة التي يواجهها الأعضاء المحتملون.

سوف تحصل في الجلسة الأولى على إرشادات وتوجيهات حول كيفية اختيار الأعضاء المحتملين عن طريق تحديد العدد المتوقع للأعضاء واستعدادهم للاستثمار والمساهمة في إنشاء التعاونية وتشغيل عملياتها. أما في الجلسة الثانية، سوف تتعلم كيفية إجراء تحليل للسوق من خلال تحديد وتقييم زبائنك المستهدفين والأسواق والمنافسين، فضلاً عن مساعدتك في فهم اتجاهات الأسعار حتى تتمكن من تحديد سعر عادل وتنافسي لمنتجاتك و/أو خدماتك، بينما تقدّم لك الجلسة الثالثة مساعدة في كيفية تقييم الجدوى التقنية والفنية لفكرة عملك. لهذا الغرض، عليك تحديد الأنشطة والموارد البشرية والمادية اللازمة لصنع ذلك المنتج أو تقديم تلك الخدمة.

تساعدك الجلسة الرابعة على تقييم الجدوى المالية للتعاونية المقترحة من خلال مساعدتك على حساب تكاليف بدء التشغيل، وتوفّر لك إرشادات عملية حول كيفية الحصول على الموارد اللازمة، إمّا من خلال الأعضاء المحتملين أو من خلال مصادر خارجية، كما توضح لك كيفية إنشاء سعر تنافسي وفي الوقت ذاته مربح لمنتجك أو خدمتك. أما الجلسة الخامسة، فهي تساعدك على تحليل ما إذا كان يجب عليك متابعة فكرة العمل أم لا. إذا كانت الإجابة نعم، فسوف يتم توجيهك في الجلسة السادسة نحو كيفية إعداد خطة عمل لاستكمال تشكيل المجموعة وتطوير مرحلة مفهوم العمل. ويتوقع منك في نهاية هذه الوحدة أن تعرف ما إذا كانت فكرة عملك ممكنة التحقيق بهدف إعداد خطة عمل يتم تنفيذها في الوحدة الثالثة.

قد يكون من الصعب إجراء بعض أجزاء دراسة الجدوى بمفردك، وبالتالي قد تحتاج إلى طلب مساعدة خارجية، لكن من الضروري أن تشارك المجموعة الأساسية في جمع المعلومات وتحليلها، وأن تتخذ القرار النهائي بشأن كيفية المضي قدماً وما إذا كانت ستواصل إنشاء التعاونية. خلال تنفيذك لكل نشاط من الأنشطة الواردة في هذه الوحدة، يُرجى ملاحظة الأجزاء التي تعتقد أنك ستحتاج إلى مساعدة خارجية و/أو إجراء مزيد من البحث فيها.

يختلف الأسلوب المتبع في هذا التدريب عن الأساليب التقليدية، حيث أنّك ستعمل مع الآخرين كفريق واحد لاتباع الإرشادات التفصيلية البسيطة الخاصة بالمناقشات والأنشطة في دليل التدريب، وسيكون هناك ميسر متاح للمساعدة في الإجابة على أية استفسارات حول محتوى التدريب والتمارين. ونظراً لعدم وجود قائد للمجموعة، يجب أن يتناوب كافة أعضاء المجموعة في قراءة المعلومات والتعليمات بصوت عالٍ وتقاسم مسؤولية تحديد الوقت. ومن خلال هذا الأسلوب الجديد في التدريب سوف يتعلم أعضاء المجموعة من



بعضهم البعض من خلال تبادل الأفكار والآراء والمهارات والمعرفة والخبرة، ويتعيّن على الجميع المشاركة في النقاشات العامة بهدف إنجاح هذا الأسلوب التدريبي.

قبل التدريب وبعده، سيطلب منك إكمال استطلاع للمساعدة في فهم تأثير التدريب، وستبقى المعلومات التي تُدلي بها سرية وسيتم استخدامها لتعزيز المواد التدريبية وتنظيم البرامج المستقبلية. كما سيكون من المفيد أيضاً تحديد ماهية التدريبات الأخرى في مجال التعاونيات التي يمكن عقدها لاحقاً للمشاركين. وقد يتم الاتصال ببعض المشاركين من قبل منظمي التدريب في المستقبل بعد ثلاثة أو ستة أو اثني عشر شهراً لإجراء استطلاع آخر للتعرف على سير عملية تنفيذ خطط العمل الخاصة بهم.

اتبع/ي العلامات

التعليمات الواردة في الدليل للتدريب هي تعليمات سهلة وهناك توقيت محدد لكل خطوة فيها. انتبه/ي لهذه العلامات:

العلامات ومعانيها

 <p>تشير هذه العلامة إلى المعلومات العامة التي سيتم قراءتها على المجموعة</p>	 <p>تشير هذه العلامة إلى الوقت المقترح للنشاط</p>
 <p>تشير هذه العلامة إلى بدء النشاط، وإلى أنه يجب قراءة التعليمات خطوة بخطوة بصوت مرتفع على المجموعة والتقيد بها حسب تسلسلها</p>	 <p>تشير هذه العلامة إلى النقاش الجماعي</p>

قبل البدء في التدريب، اتبع/ي الخطوات البسيطة أدناه للتنظيم:

- أملاً/ي الدراسة الاستقصائية السابقة للتدريب. اسأل/ي المنظمين إذا لم يكن لديك نسخة أو لم تملأها بالفعل.
- تنظيم مجموعات صغيرة من 5-7 أفراد كحد أعلى: سيرشدك المنظمون في أفضل الطرق للقيام بذلك.
- تحديد أحد أفراد المجموعات للتطوع للبدء بالتدريب كـ "قارئ/ة للمجموعة". يتمثل دور "قارئ/ة المجموعة" في قراءة المعلومات وتعليمات النشاط بصوت مرتفع على باقي أفراد المجموعة ممن يعرفون أسس القراءة والكتابة وإتاحة المجال للأخرين بالتشارك في هذا الدور في جميع مراحل التدريب.
- يتحمل جميع أفراد المجموعة مسؤولية مراقبة الوقت، يجب ترشيح شخص متطوع ينوب عن أفراد المجموعة في كل جلسة للتذكير عند الانتهاء من الوقت المسموح له للحفاظ على التوازن في الوقت سيحصل جميع أفراد المجموعة على نفس الدليل التدريبي. ويمكن استكمال العمل الفردي في هذه الأدلة كذلك كعمل جماعي.



الجلسة	الوقت
البحث عن الأعضاء المحتملين 	45 دقيقة
إجراء تقييم للسوق 	145 دقيقة
تقييم الجدوى الفنية لفكرة مشروعك 	80 دقيقة
تقييم الجدوى المالية لفكرة مشروعك 	90 دقيقة
هل يجب عليك أن تتابع هذا العمل؟ 	30 دقيقة
خطة العمل 	45 دقيقة



الجلسة 1: البحث عن الأعضاء المحتملين

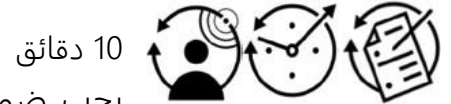
لمحة عامة حول الجلسة



5 دقائق

أنت تحتاج إلى التحدث مع الأعضاء المحتملين بغية معرفة المزيد عنهم، ويمكنك القيام بذلك عن طريق إجراء استطلاع و/أو عقد اجتماعات مصغرة، حيث أنّ الهدف من التحدث إليهم هو تحديد اهتمامهم بالعمل المحتمل، كما سيساعد ذلك في توضيح ماهية المنتجات والخدمات التي قد تقدمها التعاونية وسيوفر لك بعض الأفكار حول كيفية إدراك الآخرين لأهمية المنتجات أو الخدمات المقترحة.

النشاط 1(أ): كم عدد الأعضاء المتوقع انضمامهم



10 دقائق

يجب ضمان وجود عدد كافٍ من الرجال والنساء للمشاركة في أنشطة التعاونية، فالمنتج على سبيل المثال عليه أن يضمن أن يكون لديه عدد كافٍ من الأعضاء لتوفير المخزون، ومن المهم كذلك استشارة الجهة الحكومية المسؤولة عن التعاونيات لمعرفة الحد الأدنى لعدد الأعضاء المطلوبين لتسجيل التعاونية والمتطلبات الأخرى لإنشائها.

أعتقد أنه يمكنني توظيف 5 مزارعين من قريتي للانضمام إلينا.

نحتاج إلى تحديد المزارعين الذين يمكنهم الانضمام إلى تعاونيتنا.

لقد تحدثت إلى جارتني وقالت أنها مهتمة بالانضمام إلينا.



مصدر الصورة: مجموعة تشكيل الأعمال، منظمة العمل الدولية، ٢٠٠٨

كم عدد الأعضاء المتوقع انضمامهم؟

دعنا نجيب على الأسئلة التالية كمجموعة واحدة. بعد قراءة كل سؤال، قم بمناقشة الإجابة التي وافق عليها الجميع وأكتبها. أمّا بالنسبة للأسئلة التي لا تعرف إجابتها، ضع علامة (√) أمام الإجراء الذي يجب اتخاذه والذي يمكن أن يكون إما "للبحث" أو "مساعدة خارجية" وإضافة عمّا يجب القيام به. قد يتم طلب المساعدة الخارجية من الهيئات الحكومية، الحركة التعاونية، التعاونيات القائمة، وجهاء القرى، وغيرها، استخدم فكرة التعاونية الموضحة في الوحدة الأولى كأساس لإجاباتك.

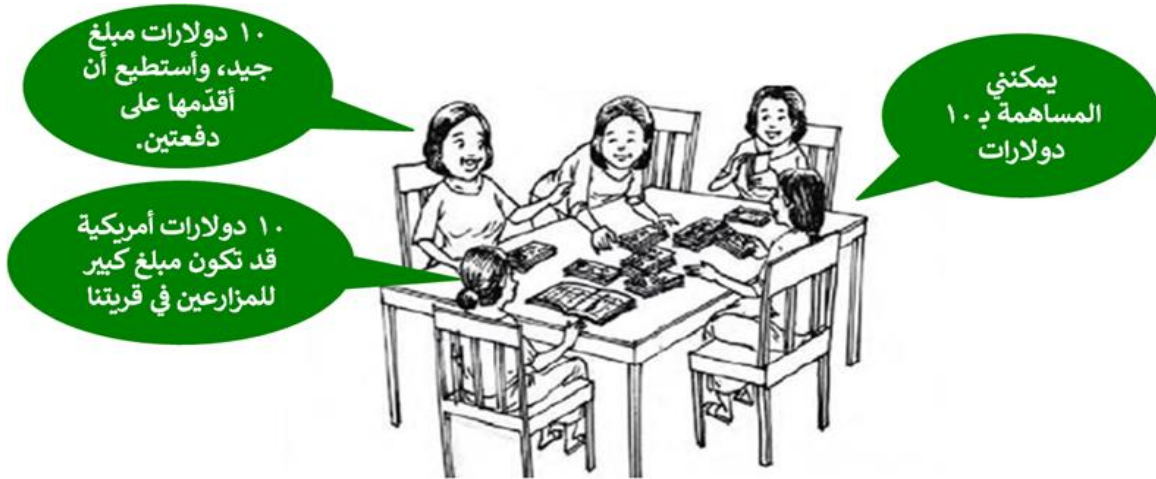
الأسئلة	إجابتك	للبحث	مساعدة خارجية
كم من الأشخاص تتوقع أن يستفيدوا من خدماتك و/أو منتجاتك المقترحة؟			مثال: √ الحصول على معلومات من مسؤول الإرشاد الزراعي
من بين العدد التقديري للأشخاص أعلاه، كم عدد الأشخاص المرجح انضمامهم إلى التعاونية خلال السنة الأولى؟ سيعطيك هذا فكرة عمّا إذا كان لديك العدد الكافي لإطلاق مشروعك.			مثال: √ طلب المشورة من موظف الإرشاد التعاوني
أين يتواجد هؤلاء الأعضاء المحتملين؟ إجابات ممكنة: في نفس القرية في مكان العمل بعيداً عن بعضهم البعض إنّ تواجد الأعضاء المحتملون في أماكن بعيدة عن بعضهم البعض قد يسبّب مشاكل في التنسيق والاستفادة من خدمات التعاونية، إلخ.			مثال: √ التشاور مع زعيم القرية

النشاط 1(ب): ما مدى استعداد الأعضاء للاستثمار في التعاونية؟

10 دقائق



يجب أن يكون لدى التعاونية التزام مالي كافٍ من أعضائها المحتملين للتنظيم (تكاليف بدء التشغيل) والعمل بنجاح (تكاليف التشغيل الأولية)، ويمكن أن يكون الاستثمار من الأعضاء نقدي أو عيني (القيمة تعادل المساهمة المتفق عليها).



ما مدى استعداد الأعضاء للاستثمار في التعاونية؟
وما مقدار ذلك الاستثمار؟

مصدر الصورة: مجموعة تشكيل الأعمال، منظمة العمل الدولية، ٢٠٠٨

دعنا نجيب على الأسئلة التالية كمجموعة واحدة وبتابع الطريقة ذاتها في نشاط 1(أ).

مساعدة خارجية	للبحث	إجابتك	الأسئلة
مثال: √ طلب مشورة التعاونيات القائمة أو الحركة التعاونية			ما مدى استعداد الأعضاء المحتملين للاستثمار، لا سيما خلال مرحلة البدء؟
			هل سيقوم الأعضاء المحتملون بتقديم استثماراتهم دفعة واحدة عند إنشاء التعاونية أم على فترات من 6 إلى 12 شهراً؟
			ما مقدار الاستثمار الإجمالي الذي يمكن أن تتوقعه التعاونية من الأعضاء؟
			المبلغ لكل عضو مضروب بعدد الأعضاء: 10 دولارات أمريكية/عضو × 50 عضواً = 500 دولار أمريكي كرأس مال لإنشاء التعاونية

النشاط 1(ج): ما مدى استعداد الأعضاء للاستثمار في

التعاونية؟

20 دقيقة

يجب أن يكون لدى التعاونية بعض الضمانات حول الحجم الكافي للعمل كمشروع تجاري، حيث أنّ معرفة حجم الأعمال المتوقع من الأعضاء ستساعد أيضاً الأعضاء الأساسيين على التخطيط للمرافق والمعدّات والموارد اللازمة.



ما هو حجم الأعمال المتوقعة من الأعضاء؟

مصدر الصورة: مجموعة تشكيل الأعمال، منظمة العمل الدولية، ٢٠٠٨

بالنسبة إلى تعاونيات التسويق والإنتاج، يشير هذا إلى حجم المنتجات التي سيقدمها الأعضاء للتعاونية لمزيد من المعالجة أو التسويق الجماعي. لكن من المهم أن تتذكر أنّه في كثير من الحالات قد يكون لدى المنتجين التزامات سابقة (على سبيل المثال على المزارع ديون من أحد التجّار وبالتالي فهو ملزم بتقديم جزء من محصوله كدفعة)، وبالتالي لا يمكن تسليم كل محصولهم أو إنتاجهم إلى التعاونية. كما تشير الممارسات الجيدة الناشئة إلى أنّ السماح للمنتجين ببيع جزء من إنتاجهم للمشتريين بخلاف التعاونية من شأنه أن يقلّل من حدوث عمليات بيع جانبية (على سبيل المثال 60% من الإنتاج للتعاونية و40% لمشتريين من اختيارهم).

أمّا بالنسبة للتعاونيات الائتمانية، يكون حجم الأعمال المتوقع هو مقدار المبلغ الذي يقترضه الأعضاء من الصندوق وعدد مرّات الاقتراض.

يرجى اتباع العملية ذاتها كما في نشاط 1(ب) لكن أجب فقط عن الأسئلة ذات الصلة بمنتجاتك أو خدماتك المقترحة.

الأسئلة	إجابتك	للبحث	مساعدة خارجية
تعاونية الادخار			
ما هو متوسط الغرض المتوقع لكل عضو في السنة؟			مثال: ✓ طلب مشورة التعاونيات القائمة أو الحركة التعاونية
ما هو متوسط سعر الفائدة الذي قد يدفعه الأعضاء؟			

الأسئلة	إجابتك	للبحث	مساعدة خارجية
للتعاوية التي ستشارك في شراء السلع بالجملة			
ما هي القيمة المتوسطة التي سيشتريها الأعضاء من التعاوية في السنة الواحدة؟			مثال: ✓ الحصول على معلومات من موردي السلع
ما هي الزيادة في سعر الشراء التي قد يوافق الأعضاء على دفعها؟			
مثال: اشترت التعاوية أسمدة بخمسة دولارات للكيلو الواحد، وقد وافق الأعضاء على دفع دولار للكيلو الواحد لتغطية تكاليف التعاوية وللربح. الزيادة هي: (دولار مقسوماً على 5 دولارات) $\times 100\% = 20\%$			
للتعاوية التي ستشارك في تسويق المنتجات أو الخدمات			
ما هو متوسط حجم المنتجات التي يمكن للأعضاء الالتزام بها خلال عام واحد؟			
مثال: يلتزم كل مزارع للزيتون بتوفير 10 أطنان من الزيتون في السنة، بينما يلتزم الحمال بتقديم خدمات لـ 200 شخص في اليوم بموجب التعاوية.			
ما هو مقدار العمولة التي سيدفعها الأعضاء للتعاوية؟			
يجب التعبير عن العمولة كنسبة مئوية من سعر البيع في التعاوية. مثال: قامت التعاوية ببيع الزيتون مقابل 60 سنتاً للكيلو، واتفق المزارعون على أن تحصل التعاوية على سنة سنتات للكيلو أو عمولة بنسبة 10%			
للتعاوية التي ستشارك في معالجة منتجات الأعضاء وتجهيزها			
ما هو متوسط حجم المنتجات التي يمكن للأعضاء الالتزام بها خلال عام واحد؟			مثال: الحصول على تمويل من برنامج إنمائي لإجراء مسح
ما هو السعر الذي يطلبه الأعضاء مقابل بيع منتجاتهم للتعاوية؟			
إجابات ممكنة: في سعر السوق السائد على الأقل ___% أعلى من سعر السوق السائد (يرجى الإشارة إلى النسبة المئوية)			

الجلسة 2: إجراء تحليل للسوق لمحة عامة حول الجلسة



5 دقائق

يتضمن إجراء تحليل للسوق التحدث إلى العملاء المحتملين من الرجال والنساء وفهم احتياجاتهم ورغباتهم، حيث أنّ تحليل السوق يساهم في تحديد ما إذا كان لديك المنتجات المناسبة للسوق الذي تستهدفه وتحديد الأسعار المقبولة لذلك السوق وتقدير الحصة المحتملة من السوق التي يمكنك الحصول عليها.

يرجى التمعن في المثال الوارد أدناه في الصف الأول من ورقة العمل الخاصة بالنشاط 3 (ب) للاسترشاد والتوجيه.

عند تحليل عملائك المحتملين، ستحتاج إلى مراعاة الاحتياجات العملية لعملائك من الرجال والنساء. على سبيل المثال، إذا كنت تبيع الأدوات الزراعية وتأتي جميعها بأحجام كبيرة فقط، قد لا تتمكن النساء من العثور على أدوات ذات أحجام أصغر تناسبهن. وفي هذه الحالة، لن تحرم النساء فقط من شراء منتجاتك، ولكن قد تفقد أيضًا العملاء المحتملين.

النشاط 2(أ): من هم العملاء المستهدفون

30 دقيقة



من الأفضل إنتاج منتج معين إذا كان هناك شخص مستعد لدفع ثمنه، ولا يمكن بيع المنتج أو الخدمة إلا في حال توقّر عميل يرغب في شرائه. لذلك، تعتبر معرفة مكان بيع منتجاتك أمراً ضرورياً لنجاح التعاونية المقترحة.

الخطوات

انظر إلى الرسم وقم بتحديد المنتجات/الخدمات والأسواق المستهدفة في كل مثال من الأمثلة.
(10 دقائق)

الخطوة 1

المنتجات النهائية للزيتون والمشتريين



منتجات/خدمات التعاونية

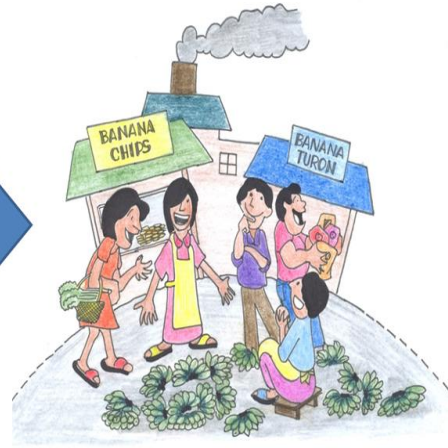
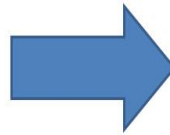
أسواق التعاونية:

التعاونية تتألف من عمال غير رسميين

أشخاص يقومون بنقل وحمل الفواكه والخضروات



خدمات النقل

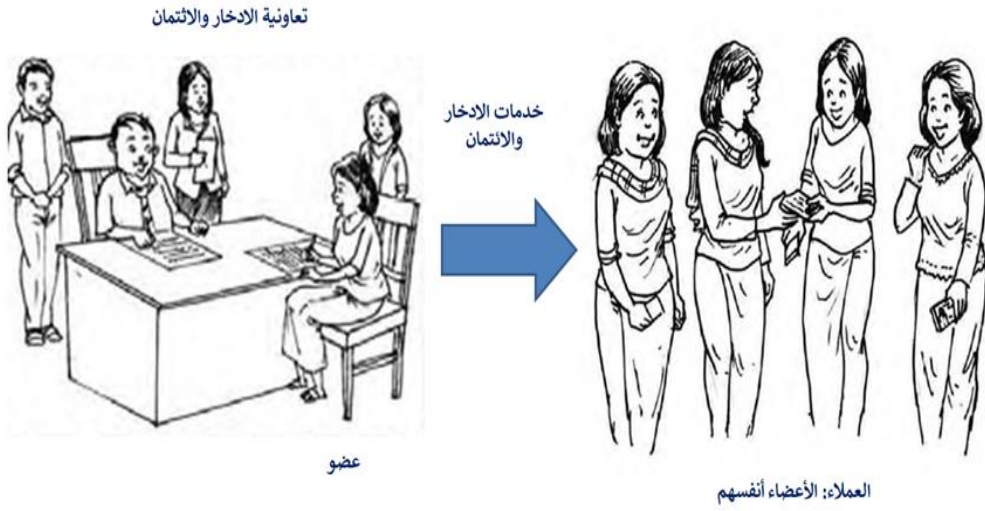


العملاء: باعة السوق، تجار الجملة، المعالجات، إلخ.

منتجات/خدمات التعاونية

أسواق التعاونية:

الأعضاء هم المالكون والمستخدمون وعملاء التعاونية



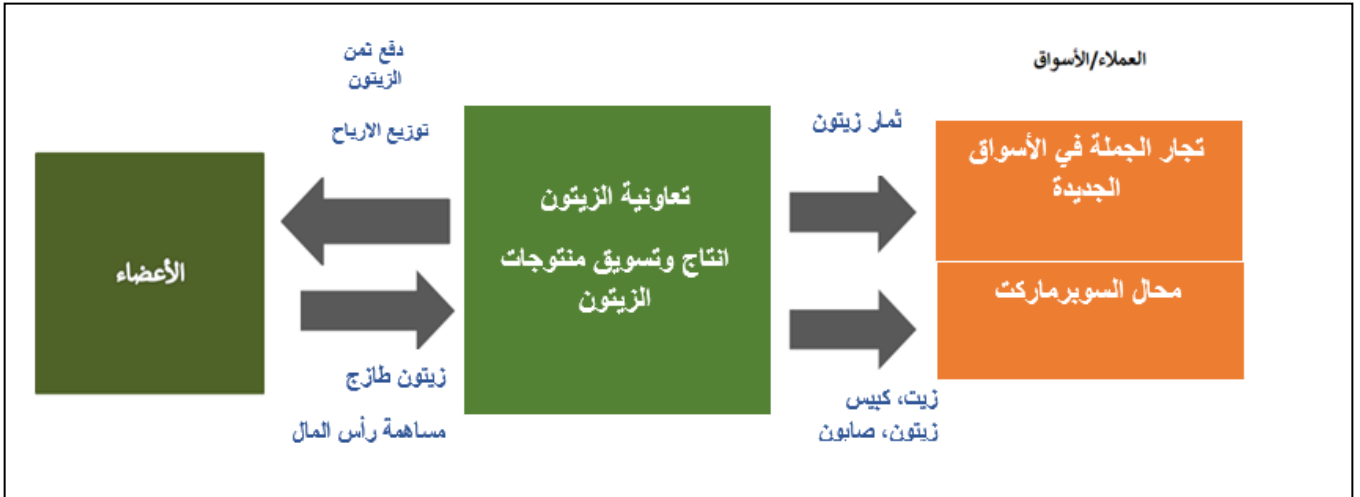
مصدر الصورة: مجموعة تشكيل الأعمال، منظمة العمل الدولية، ٢٠٠٨

منتجات/خدمات التعاونية

أسواق التعاونية:

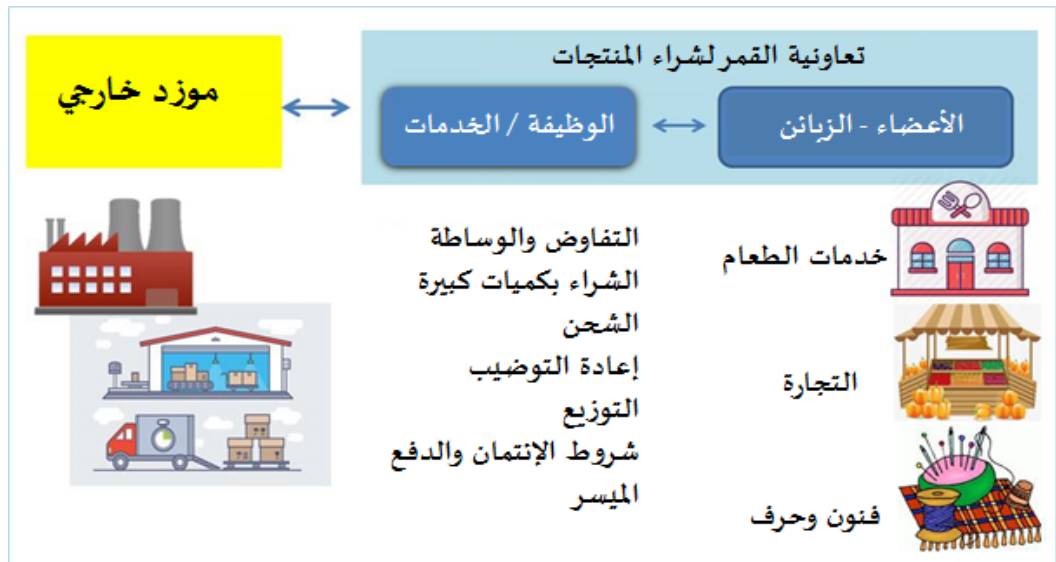
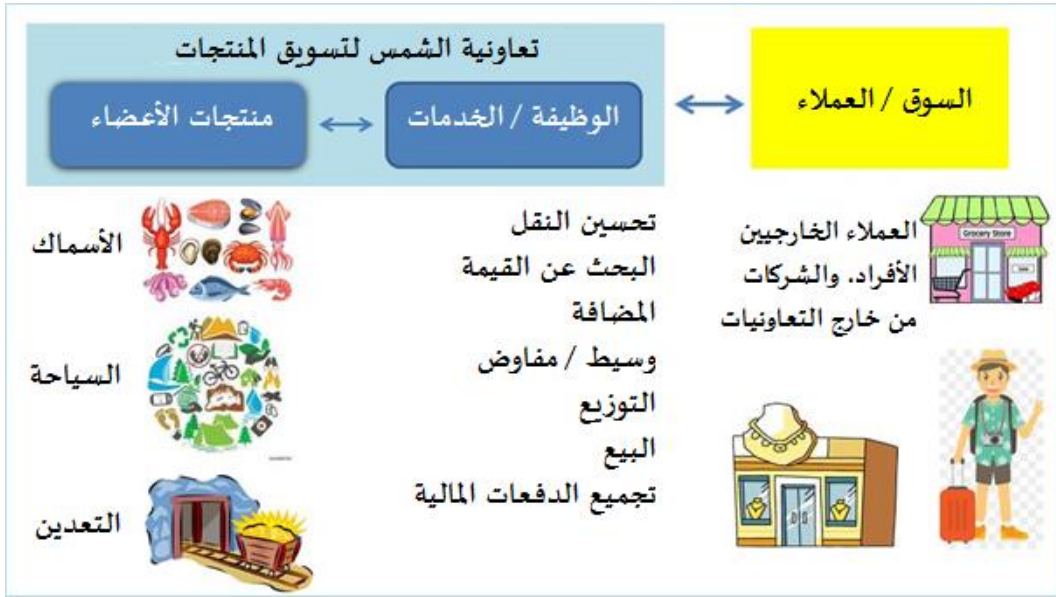
الخطوة 2 باستخدام المثال أدناه كمرجع، قم برسم نموذج أعمال التعاونية المقترحة وتحديد المنتجات و/أو الخدمات والأسواق المستهدفة. (15 دقيقة)

نموذج أعمال التعاونية المقترحة:



فيما يلي أمثلة عامة أخرى لتلهمك عند التفكير في نموذج عملك.

تذكر أن التعاونية يمكن أن توفر مجموعة من الخدمات حسب الاحتياجات المحددة للأعضاء المحتملين والموارد التي يمكنك الوصول من خلال رأس المال إليها.



قم برسم المخطط هنا:



النشاط 2(ب): تقييم العملاء المستهدفين أو السوق

30 دقيقة



يُرجى من المجموعة قراءة كل سؤال ومناقشة الإجابات، ثم كتابة تلك الإجابات التي وافقت عليها المجموعة، حيث تشكّل الإجابات المعلومات الأساسية التي تحتاج إليها لتحديد ما إذا كان هناك سوق أو عملاء كافيين للعمل المقترح والمتطلبات التي عليك تلبيتها لبيع منتجاتك للعملاء المستهدفين. لكن تذكّر أنّ البحث مطلوب لجمع المعلومات اللازمة للإجابة على الأسئلة. وعلى هذا النحو وبالنسبة للأسئلة التي لا تعرف إجاباتها أو ليس لديك معلومات كافية حولها، قم بوضع إشارة (v) أمام الإجراء التالي الذي يمكن اتخاذه والذي قد يكون إما "للبحث" أو "مساعدة خارجية" وإضافة تعليق حول ما يجب القيام به.

دعنا الآن نقوم بتنفيذ كل خطوة من الخطوات التالية كمجموعة بحسب التعليمات الواردة فيها.

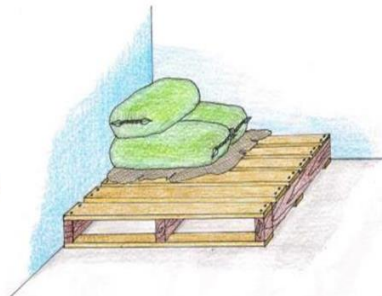
الخطوات

(15 دقيقة)

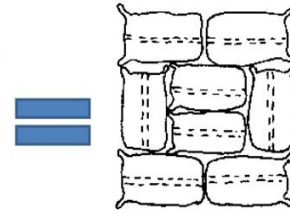
الخطوة 1



الطلب في السوق: كمية المنتجات التي يرغب العملاء في شرائها ولديهم القدرة على شرائها.



العرض في السوق: كمية المنتجات التي يمكن للمنتجون نقلها إلى السوق لبيعها



النقص في الكمية: الكمية المطلوبة من قبل العملاء التي هي أقل من العرض الحالي

ما هي الكمية المقدرة من المنتج أو الخدمة التي هي أقل من العرض الحالي؟

في حال كان لدى المجموعة العديد من المنتجات، يُرجى اختيار منتج واحد فقط لأغراض التدريب، في حين أنّ تحليل المنتجات الأخرى سيكون جزءاً من خطة العمل.

مساعدة خارجية	إجابتك للبحث	الأسئلة
		من هم المشتريين الرئيسيين لمنتجك (منتجاتك)؟
		كم عدد المشتريين الذين يمكن أن تبيع لهم منتجاتك؟
		ما هو إجمالي الطلب أو الكمية التي يحتاجها المشترون المستهدفون؟
		ما هي الكمية المقدرة التي يمكن للمشتريين المستهدفين حالياً الحصول عليه؟
		ما هي الكمية غير المتوفرة؟ الكمية غير المتوفرة = إجمالي الطلب ناقص إجمالي العرض
		متى يطلب المشترون كمية أكبر من المنتج؟ يرجى ذكر الأشهر
		ما هو اتجاه الطلب لهذا المنتج؟ اختر أحد الإجابات التالية: مستقر، مرتفع، منخفض
		هل سيرغبون في شراء منتجك أو خدمتك في السنوات الخمس المقبلة؟

(10 دقيقة)

الخطوة 2

نحن نشترى فقط الموز الطازج الذي يلي المواصفات التالية:

النوع: Cardava
النضج: غير ناضج
اللون: اخضر
الحجم: ٣ بوصات فما فوق
المظهر: خال من الشوائب
بقايا المبيدات: خال من بقايا المعادن الثقيلة. تحليل الاختبارات المخبرية

الأفضلية للموز العضوي المعتمد
عدم وجو عمالة من الأطفال في المزارع
يجب تسليم كمية لا تقل عن ١٥٠ كيلوغرام

شركة اي بي سي بنانا شيبس



ما هي مواصفات السلع أو الخدمات (كالنوع والجودة) التي يطلبها العملاء؟

إجابتك للبحث مساعدة خارجية		الأسئلة
		ما هي مواصفات السلع أو الخدمات (كالنوع ونسبة النضج واللون والحجم وطريقة التعبئة، الخ) التي يطلبها المشترون؟
		بالإضافة إلى ما ذكر أعلاه، ما هي المتطلبات الأخرى (شهادة منتجات عضوية، عدم وجود عمالة أطفال، وما إلى ذلك) التي يجب على المجموعة الامتثال لها لبيع المنتجات للمشتريين المستهدفين؟
		ما هي أصغر كمية يمكن للمشتريين شراءها من الموردين؟
		كم مرة سيقوم المشترون المستهدفون بشراء المنتج؟ اختر من التالي: يوميًا أسبوعيًا شهريًا لا يوجد جدول زمني غيرها _____ (حدّد)
		كيف يمكن أن تصبح التعاونية المورد المفضل لديك؟ أن تكون المورد المفضل للمشتري يعني أنّ يفضّل المشتري الشراء منك بدلاً من منافسيك، ويُنظر إلى الموردين المفضّلين على أنّهم قيمة إضافية لأعمال المشتري، والوصول إلى هذه المكانة يعدّ أحد أفضل الاستراتيجيات لضمان وجود علاقة طويلة الأجل مع المشتريين الرئيسيين الذين يشكّلون دخلاً للتعاونية.



النشاط 2(ج): تقييم المنافسين

25 دقيقة



سوف ننظر في هذا النشاط إلى منافسك وطريقة قيامهم بأعمالهم، حيث ستساعدك المعلومات التي تجمعها على تحديد ما إذا كانت التعاونية المقترحة يمكن أن تكون منافساً قوياً في السوق، فضلاً عن مساعدتها على تحديد القدرات والإمكانات اللازمة التي تحتاجها التعاونية لتكون قادرة على المنافسة في السوق. وبالنسبة للأسئلة التي لا تعرف إجاباتها أو ليس لديك معلومات كافية حولها، قم بوضع إشارة (√) أمام الإجراء التالي الذي يمكن اتخاذه والذي قد يكون إما "للبحث" أو "مساعدة خارجية" وإضافة تعليق حول ما يجب القيام به.

دعنا الآن نقوم بتنفيذ كل خطوة من الخطوات التالية كمجموعة بحسب التعليمات الواردة فيها.

الخطوات

(10 دقائق)

الخطوة 1



المنافسون هم مؤسسات تنتج المنتجات ذاتها التي تخطط لإنتاجها ويقومون ببيعها للجهات ذاتها التي تخطط لبيع منتجاتك لها.

من هم منافسوك؟

مساعدة خارجية	إجابتك للبحث	الأسئلة
		من أين يشتري المشترون المستهدفون منتجاتهم في الوقت الحالي؟
		ما هي أوجه التشابه بين عملك المستقبلي وعمل منافسك؟
		إذا قامت شركات أخرى ببيع منتج/خدمات مماثلة، فلماذا يشتري العميل منك بدلاً من تلك الشركات؟ كيف يمكنك أن تكون مختلفاً؟



كيف يقوم منافسوننا بتسويق منتجاتهم؟

مصدر الصورة: مجموعة تشكيل الأعمال، منظمة العمل الدولية، ٢٠٠٨

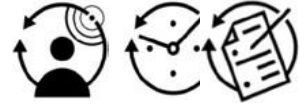
إجابتك للبحث مساعدة خارجية	الأسئلة
	هل سهل أو يصعب عليك دخول السوق؟
	ما هي الميزات الرئيسية لمنتجات منافسيك الرئيسيين التي يحبها العملاء كثيراً؟
	ما هي نقاط قوة منافسيك؟
	ما هي نقاط ضعف منافسيك؟
	ماذا يمكنك أن تتعلم من منافسيك لتحسين منتجاتك أو خدماتك؟
	<p>نصائح:</p> <p>فكر في كيف يمكن أن تكون تعاونيتك أفضل من منافسيها. في كثير من الأحيان، يمكن أن تكون مبادئ التعاونية مصادر القوة والتميز. أن تكون أكثر استجابة لاحتياجات العملاء من النساء قد يساعدك أيضًا في أن تصبح المورد المفضل.</p> <p>أمثلة:</p> <p>يقوم الأعضاء المحتملين للتعاونية الخاصة بك للتجار: حدد سبب عدم رغبة الأعضاء المحتملين في البيع للتجار. يمكن ألا يقوم التجار بتصنيف المنتجات بشكل صحيح مما يؤدي إلى تسعير غير صحيح.</p> <p>يمكن التعاونية وضع سياسة أن الفرز والتصنيف سوف تستند إلى المعايير المتفق عليها. سيتم التصنيف الفعلي أمامهم ويجب أن يتم الاتفاق على النتائج بشكل متبادل.</p>

المشتريين المستهدفين مصدرهم حالياً من التجار. قم بتوظيف المزيد من الأعضاء للانضمام إلى التعاونية - كلما زاد عدد المشاركين في التعاونية، كلما كانت القوة التفاوضية أقوى. ساعد الأعضاء على إنتاج منتجات بأسعار تنافسية وفقاً لمواصفات المشتريين للفوز بحصة السوق. قد ترغب أيضاً في استكشاف التعاون المربح للجانبين مع التجار بدلاً من "الاستغناء عنهم" - أي أن تقوم بالدمج بما في ذلك خدمات النقل والخدمات اللوجستية بأسعار عادلة بدلاً من الاستثمار التعاوني في شاحنة وما إلى ذلك أثناء بدء التشغيل.



النشاط 2(د): تقييم المنافسين

55 دقيقة



السعر هو الثمن الذي يدفعه العميل مقابل السلعة أو الخدمة، والعمل الناجح هو العمل الذي يبيع شيئاً يحتاجه أو يريده العميل بسعر يرغب في دفعه مع ضمان أنّ هذا السعر أعلى من تكاليف توفير المنتج². في هذا النشاط، سننظر في الثمن الذي سيدفعه العملاء مقابل منتجات مماثلة لما تخطّط لإنتاجه والعوامل التي تؤثر على الأسعار.

بعد الانتهاء من قراءة كل خطوة والأسئلة المرتبطة بها، قم بمناقشة إجاباتك وتدوينها في عمود "إجابتك". وبالنسبة للأسئلة التي لا تعرف إجاباتها أو ليس لديك معلومات كافية حولها، قم بوضع إشارة (V) أمام الإجراء التالي الذي يمكن اتخاذه والذي قد يكون إما "للبحث" أو "مساعدة خارجية" وإضافة تعليق حول ما يجب القيام به.

الخطوات

الخطوة

(10 دقائق)

1



بأيّ سعر تبيع الشركات الحالية المنتج أو الخدمة؟

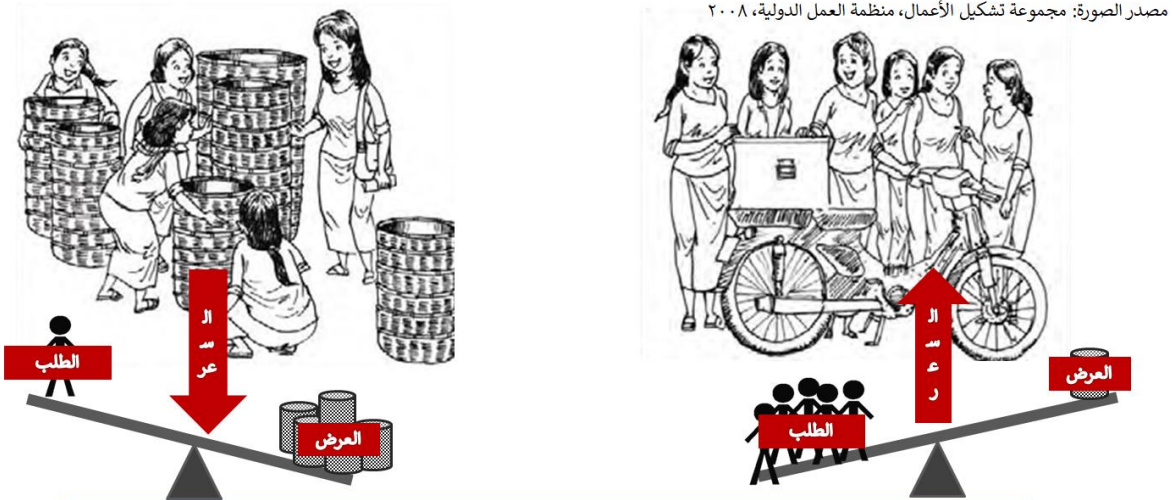
مساعدة خارجية	للبحث	إجابتك	الأسئلة
			بأيّ سعر تبيع الشركات الحالية المنتج أو الخدمة؟
			ما هو أساس السعر؟ إجابات ممكنة: الجودة المهارات الكمية غيرها _____ (حدّد)

² منظمة العمل الدولية - الأسيان - القدرة التنافسية للأعمال التجارية الصغيرة ، تطوير المشروعات المجتمعية (C-BED) لرواد الأعمال الطموحين في قطاع السياحة



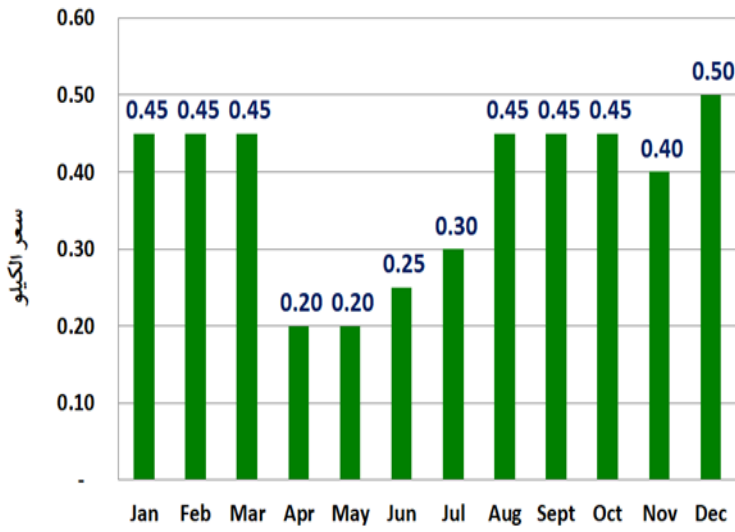
كيف يتم تحديد الأسعار؟

إجابتك للبحث مساعدة خارجية	الأسئلة
	<p>ما هي الممارسات الشائعة في تحديد أسعار المنتجات الشبيهة بمنتجاتك؟</p> <p>إجابات ممكنة:</p> <p>المشتري هو من يحدّد السعر البائع هو من يحدّد السعر اتفاق بين البائع والمشتري على السعر وقت الشراء اتفاقية تسويق بين المشتري والبائع تتضمن السعر وشروط الدفع المحددة مسبقاً الحكومة هي من تحدّد السعر غير ذلك (حدّد) من الممكن الحصول على إجابات متعددة.</p>
	<p>هل السعر هو السبب الرئيسي الذي يعتمد عليه العملاء لتحديد من يشترون منه؟</p>



كيف تختلف الأسعار خلال العام؟
ما هي العوامل التي تفسر ارتفاع الأسعار وهبوطها؟

إجابتك للبحث مساعدة خارجية	الأسئلة
	هل تختلف أسعار المنتجات خلال السنة الواحدة
	ما هي العوامل التي تفسر ارتفاع الأسعار وهبوطها؟ أمثلة: ينخفض سعر الطماطم خلال موسم ذروة حصادها، بينما يرتفع سعرها بشكل ملحوظ في غير موسمها . ينخفض سعر الموز الأصلي خلال الإجازة، حيث يقوم بائعو الطعام في الشوارع بطهي وجبات موز أقل بسبب عدم وجود أطفال المدارس.



كيفية حساب متوسط السعر في السنة

أضف جميع الأسعار خلال فترة معينة

$$0.25 + 0.20 + 0.20 + 0.25 + 0.45 + 0.45 + 0.45 + 0.40 + 0.50 + 0.45 + 0.45 + 0.45 + 0.30 + 0.40 + 0.50 = 4.55$$

اقسم المجموع على عدد الأشهر

$$4.55 \div 12 \text{ تقسيم } 12 \text{ شهر} = 0.38$$

هل هناك أنماط موسمية واضحة؟

مساعدة خارجية	إجابتك	للبحث	الأسئلة
			هل يوجد نمط محدد لارتفاع الأسعار أو انخفاضها؟
			في أي شهر من السنة تكون الأسعار أعلى ما يمكن؟
		اليوم: العام الماضي: منذ عامين: منذ ثلاثة أعوام:	ما هو متوسط الأسعار لهذا اليوم؟ العام الماضي؟ قبل عامين؟ قبل ثلاث أعوام؟
			خلال السنوات الخمس الماضية، هل ارتفعت الأسعار أم انخفضت أم بقيت في نفس المستوى؟



هل هناك مجال للحصول على أسعار أفضل بناءً على جودة المنتج أو خصائص محددة له؟

إجابتك للبحث مساعدة خارجية			الأسئلة
			هل يعتمد نظام التسعير على الجودة؟

			هل يدفع المشترون أكثر للموردين الذين يمكنهم توصيل كميات كبيرة؟
			هل هناك مميزات أو خصائص محددة يبحث عنها المشترون ويرغبون في دفع سعر أعلى مقابلها؟ إذا كانت الإجابة بنعم، يُرجى ذكر تلك الميزات أو الخصائص . مثال: قد يكون العميل على استعداد لدفع 5% أكثر من السعر الأصلي للخضروات المنتجة دون استخدام المواد الكيميائية أو للخضروات التي يمكنهم شراؤها من أماكن قريبة من مكان السكن. أيّ من العملاء على استعداد أن يدفع أسعار أعلى؟



الجلسة 3: دراسة الجدوى الفنية لفكرة عملك

لمحة عامة حول الجلسة

5 دقائق 

الآن وقد أصبح لديك بالفعل بعض الأفكار حول الأسواق المستهدفة، فقد حان الوقت للتفكير في كيفية صنع المنتجات أو تقديم الخدمات، فأنت تحتاج إلى تحديد الموارد البشرية والوقت والمعدّات وكذلك المواد الخام والأدوات المساعدة اللازمة، بالإضافة إلى التفكير في نقاط القوة والضعف الخاصة بك فيما يتعلق بهذه العوامل.

مثال: تعاونية رقائق الموز



ما هي المهارات والموارد التي قد تحتاجها التعاونية لصنع منتج أو تقديم خدمة ما؟

النشاط 3(أ): العوامل التي يجب أخذها بعين الاعتبار عند اختيار هيكلية عمل تجاري

75 دقيقة 

الآن دعونا نحدّد تدفق العمل خطوة بخطوة لتقديم خدمة ما للعملاء، بالإضافة للمهارات الأساسية والمعدّات والموارد الأخرى اللازمة لأداء النشاط.

سيتم توفير مثال على كل خطوة لتكون بمثابة دليل ومرجعية لحلّ النشاط.

يُرجى تنفيذ الخطوات كمجموعة من خلال أولاً الرجوع إلى المثال في كل خطوة قبل تعبئة الجدول بناءً على عمل كالمقترح.

قم بتحديد الأنشطة الرئيسية لإنتاج المنتجات النهائية، و قم بتحديد العوامل الرئيسية لكل نشاط اللازمة للوفاء بمتطلبات المشترين والامتثال للمعايير واللوائح. (30 دقيقة)

مثال: تعاونية رقائق الموز

النشاط	عوامل النجاح الرئيسية
تأمين الموز وزيت جوز الهند	ضمان حصول التعاونية على إمدادات الموز وزيت جوز الهند معرفة المورّد بمتطلبات الجودة ولديه القدرة على الامتثال لها
فحص طلبية التسليم من المورّدين	فحص وضبط الجودة وفق المعايير المتفق عليها تقييم عادل وشفاف
قياس وزن الموز وغسله وتقسيره	سياسة "الوصول أولاً والخروج أولاً" استخدام المياه النظيفة للغسيل استخدام مقاشر وصناديق جرى تعقيمها مسبقاً وغير قابلة للصدأ استخدام سكاكين ومقاشر مصممة بشكلٍ صحيح وبحالة جيدة منطقة راحة مخصصة لطاغم الغسيل للراحة لمدة 15 دقيقة كل أربع ساعات التقشير في وضع جلوس مريح تقليل رفع الأحمال الثقيلة إلى أقصى حد ممكن
تقطيع الموز المقشر	حجم الرقائق موحد وحسب المواصفات معايرة آلة القطع قبل وبعد الإنتاج. استخدام آلات قطع مصممة بشكل صحيح وبحالة جيدة
قلي رقائق الموز	مراقبة نسبة زيت جوز الهند إلى رقائق الموز استخدام أواني طهي مصممة تصميماً جيداً ونظيفة وآمنة على العمال استخدام معدّات الحماية الشخصية
تحلية رقائق الموز	استخدام مياه نظيفة خلو السكر أو الشراب من الأوساخ والملوثات الأخرى على العمال التقيد بضوابط النظافة الشخصية
التعبئة ووضع العلامات والتخزين	خلو الرقائق من الأوساخ والمعادن وغيرها من الملوثات تعبئة صحيحة وقياس الأوزان تخزين الرقائق بشكل صحيح. على العمال التقيد بضوابط النظافة الشخصية تهوية وإضاءة جيدة لمنطقة العمل
التسليم إلى المشتري	التسليم في الوقت المحدد الرقائق حسب المواصفات المطلوبة من قبل المشتري التعامل السليم مع الرقائق تعبئة الرقائق وتحميلها بطريقة تقلّل من الرفع الثقيل

باستخدام المثال أعلاه كمرجع، قم الآن بتحديد الأنشطة وعوامل النجاح الرئيسية الخاصة بك. إذا كنت لا تعرف عوامل النجاح الرئيسية، قم بإضافة إشارة (✓) في عمود "للبحث"، كما يمكنك طلب مساعدة الميسر في تحديد الخطوات أو الأنشطة الرئيسية لإنتاج المنتج أو تقديم الخدمة.

النشاط	عوامل النجاح الرئيسية	للبحث



استخدم المثال أدناه كمرجعية لحل النشاط. (15 دقيقة)

الخطوة 2

بالرجوع إلى الأنشطة وعوامل النجاح الرئيسية المحددة أعلاه، قم بتحديد الأشخاص والمهارات والمعارف المقابلة اللازمة لصنع المنتج أو تقديم الخدمة، فضلاً عن تقييم ما إذا كانت المعرفة والمهارات موجودة بالفعل لدى الأعضاء والعمّال في منطقة العمليات. استخدم المثال أدناه كمرجعية لحل النشاط. (15 دقيقة)



فكر في المعرفة والمهارات التي قد تجلبها النساء إلى تعاونيتك كأعضاء أو عمال محتملين. لا تفترض أن المرأة قادرة فقط على أداء وظائف معينة. على سبيل المثال، لا تفترض أن المرأة ستكون جيدة لغسل الموز فقط. بدلاً من ذلك، يمكنك إدراك قدرتها على أداء العديد من الوظائف، بدءًا من تشغيل آلة التقطيع إلى إدارة تعاونية.

مثال: تعاونية رقائق الموز

النشاط	ما يلزم من الأشخاص لإنتاج المنتج	ما يلزم من مهارات ومعرفة أساسية	هل يوجد لدى الأعضاء أو العمّال المهارات أو المعرفة اللازمة؟ لا أعرف لا نعم
تأمين الموز وزيت جوز الهند	مزارعو الموز	معرفة ممارسات الزراعية الجيدة	✓
فحص طلبية التسليم من الموردين	الفاحص/المستلم	المهارة في تحديد الدرجات المقبولة من الموز للمعالجة	✓
		القراءة والكتابة وتنفيذ العمليات الحسابية الأساسية	✓
قياس وزن الموز وغسله وتقسيره	عمّال الفرز	القراءة والكتابة وتنفيذ العمليات الحسابية الأساسية	✓
	عمّال الغسيل	معرفة ممارسات التصنيع الجيدة	✓
	عمّال التقشير	مهارة وسرعة في تقشير الموز	✓
		معرفة ممارسات التصنيع الجيدة	✓
تقطيع الموز المقشر	عمّال آلة التقطيع	خبرة في تشغيل المعدات الميكانيكية وخاصة آلة التقطيع	✓
		معرفة ممارسات التصنيع الجيدة	✓
		قراءة قياسات المعيار لقطر وسمك الرقائق	✓
		خبرة في صيانة الآلات واكتشاف الأخطاء وإصلاحها	✓
		خبرة في إنتاج الموز	✓

✓	معرفة ممارسات التصنيع الجيدة	عمّال الطبخ/القلي	قلي رقائق الموز تحلية رقائق الموز
	✓ القراءة والكتابة وتنفيذ العمليات الحسابية الأساسية		
✓	خبرة في تشغيل الفرن وكيفية التعامل معه	عمّال الفرن	
	✓ معرفة ممارسات التصنيع الجيدة	عمّال التعبئة والنقل	التعبئة ووضع العلامات والتخزين
	✓ القراءة والكتابة وتنفيذ العمليات الحسابية الأساسية		
	✓ مهارات التعامل مع الآخرين والتفاوض	موظفو التسويق	التسليم إلى المشتري
	✓ القراءة والكتابة وتنفيذ العمليات الحسابية الأساسية		
	✓ خبرة في إدارة محطة معالجة	المدير	الإشراف والإدارة
✓	مهارات القيادة والتعامل مع الآخرين		



والآن قم بتحديد الموارد البشرية التي تحتاجها التعاونية المقترحة.

هل يوجد لدى الأعضاء أو العمّال المهارات أو المعرفة اللازمة؟			ما يلزم من مهارات ومعرفة أساسية	ما يلزم من الأشخاص لإنتاج المنتج	النشاط
لا أعرف	لا	نعم			



قم بتحديد المعدّات والمرافق التي قد تحتاجها لصنع المنتج أو تقديم الخدمة من خلال نسخ الأنشطة التي حدّدتها في الخطوة الأولى لتحديد المعدّات والمرافق اللازمة لكل نشاط، فضلاً عن تحديد ما إذا كنت ستتمكن من الحصول على هذه الموارد بنفسك أم لا. (15 دقيقة)

مثال: تعاونية رقائق الموز

هل يمكنك الحصول عليها؟		المعدّات والمرافق اللازمة	النشاط
لا	نعم		
✓		شاحنة لنقل قشور الموز والأرز	تأمين الموز وزيت جوز الهند
	✓	صناديق بلاستيكية	
	✓	آلة وزن	
	✓	منطقة استقبال - حوالي 30 متر مربع	فحص طلبية التسليم من الموردين
	✓	آلة وزن	
	✓	منطقة استقبال - حوالي 30 متر مربع	
✓		مياه/نظام مياه	قياس وزن الموز وغسله وتفشيره
✓		منطقة للتقشير - حوالي 50 متر مربع	
	✓	صناديق بلاستيكية	
✓		منشأة لإعادة تدوير النفايات (قشور الموز)	
	✓	كراسي	
✓		آلة تقطيع	تقطيع الموز المقشر
✓		منطقة عمل - حوالي 20 متر مربع	
	✓	طاقة/كهرباء	
	✓	أحواض كبيرة	قلي رقائق الموز
✓		فرن مع موقد لطهي قشور الأرز	
✓		منطقة عمل - حوالي 40 متر مربع	
	✓	طاولات غير قابلة للصدأ	تحلية رقائق الموز
✓		منطقة عمل - حوالي 30 متر مربع	
✓		آلة كشف المعادن	التعبئة ووضع العلامات والتخزين
	✓	آلة وزن	
	✓	منصات ورفوف	
✓		مناطق عمل وتخزين - حوالي 30 متر مربع	
	✓	عربات	
✓		شاحنة نقل	التسليم إلى المشتري

والآن كمجموعة قم بتحديد المعدّات والمرافق اللازمة للتعاونية المقترحة.

هل يمكنك الحصول عليها؟		المعدّات والمرافق اللازمة	النشاط
لا	نعم		



قم بإدراج السلع أو المواد الرئيسية أو المواد التي تحتاجها في عملك، وقم بتحديد مصادر هذه المواد في العمود الثاني، مع الإشارة إلى سهولة أو صعوبة الحصول عليها. (10 دقائق).

مثال: تعاونية رقائق الموز

هل يمكنك الحصول عليها؟	المصدر	المواد
✓	المزارعون - الأعضاء وغير الأعضاء	الموز
✓	شركة زيت جوز الهند في البلدة، الحد الأدنى من الكمية لشرائها مباشرة من قبل التعاونية	زيت جوز الهند
✓	طواحين الأرز داخل القرية	قشور الأرز
✓	البقالة	السكر
✓	شركة التغليف	أكياس أو صناديق فرز الأغذية

والآن قم بمناقشة وكتابة المواد التي قد تحتاجها للمنتج أو الخدمة المقترحة باستخدام المثال أعلاه كمرجعية.

هل يمكنك الحصول عليها؟	المصدر	المواد

الجلسة 4: دراسة الجدوى المالية

لمحة عامة حول الجلسة

5 دقائق 

يجب أن تدرّ التعاونية دخلاً لكي تبقى قائمة، ومن هنا لابد من إجراء دراسة الجدوى المالية من خلال تقدير المبالغ المالية اللازمة لبدء المشروع وإدارته قبل أن تبدأ التعاونية في كسب الدخل، ومصدر تلك الأموال وتكلفة الإنتاج المتوقعة والأرباح. وهذا سيعطيك أيضاً فكرة عن حجم العمل المطلوب لجعل التعاونية مشروعاً ناجحاً. من الأفضل لك استشارة محاسب لمراجعة عملك بعد الانتهاء من إجراء دراسة الجدوى المالية.

النشاط 4(أ): حساب تكاليف بدء التشغيل

60 دقيقة 

ستقوم في هذا النشاط بحساب الأموال التي ستحتاجها التعاونية لبدء أعمالها وتشغيلها حتى تحقق أرباح. يُرجى تنفيذ الخطوات كمجموعة على النحو المذكور في كل خطوة.

الخطوات

الخطوة 1 15 دقيقة

لبدء مشروعنا، نحتاج إلى



كم يكلف المشروع التعاوني المقترح الحصول على المعدّات والمرافق الأساسية اللازمة لتطوير المنتج أو تقديم الخدمة؟

قمت في نشاط 3(أ) بتحديد المعدّات والمرافق التي تحتاجها، والآن دعنا ننظر في الطرق الممكنة للحصول على هذه المرافق والمعدّات. قد يكون من الممكن وجود برامج دعم مالي أو برامج تطوير في منطقتك يمكنها تقديم المساعدة في هذا المجال، وبالمثل قد يكون لدى أحد الأعضاء عقار أو أرض شاغرة يمكنك استئجارها لبدء مشروعك. عليك استكشاف جميع الوسائل الممكنة لخفض تكاليف الاستثمار في المشروع. للحصول على بعض الأفكار حول كيفية تنفيذ هذه الخطوة، إليك المثال التالي.



في العديد من المجالات، تكون إمكانية وصول المرأة إلى الأرض و / أو الموارد المالية ومراقبتها وملكيته محدودة بسبب المعايير الاجتماعية أو حتى التشريعات. يجب ألا تمنع هذه المواقف النساء من الانضمام إلى جمعية تعاونية أو تشكيلها. يمكن للمرأة أن تساهم بعدة طرق مختلفة، بما في ذلك من خلال مهاراتها ومعرفتها، والوقت، وما إلى ذلك. وينبغي إعطاء مساهمات النساء نفس قيمة مساهمات الرجال.

مثال:

المعدّات/المرافق	الوحدة	عدد الوحدات	كيفية تأمينها	تكلّفها (بالدولار)
قطعة أرض	متر مربع	250	أحد الأعضاء سيسمح باستخدام أرضه	2000
مبنى	متر مربع	150	منحة من الحكومة المحلية	4000
آلة تقطيع	وحدة	2	تقديم اقتراح لوحدة برامج التطوير	3000
كراسي	وحدة	10	شراء	100
ميزان	وحدة	2	شراء	400
طاولة مقاومة للصدأ	وحدة	3	شراء	600
نظام مياه	وحدة	1	الطلب من الحكومة المحلية تحديث نظام المياه الحالي	10000
قدور طبخ وغيرها من الأواني	مجموعة	2	شراء	2000
معدّات الحماية الشخصية	مجموعة	10	شراء	500
التكلفة الإجمالية				22600
مخصوماً منه: الأموال من أنشطة جمع الأموال / مساهمة الأطراف الثالثة غير القابلة للسداد				19000
المبلغ الذي يتعين على التعاونية جمعه				3600

والآن قم بتنفيذ هذه الخطوة من خلال معلومات عن مشروعك التعاوني من خلال أولاً نسخ قوائم المعدّات والمرافق التي حدّدتها في نشاط 3(أ)، وهذا يوفّر لك فرصة لمراجعة تلك القائمة، ومن ثم قم بتقدير عدد الوحدات التي ستحتاج إليها وكيفية الحصول عليها والتكلفة الإجمالية. لا تقلق إذا كانت معظم إجاباتك مجرد تقديرات، فالمهم هنا هو أن تتعلم كيفية القيام بذلك، ولاحقاً عندما تضع خطة لعملك، ستقوم بالتحقق من صحة هذه المسائل كجزء من المهام الخاصة بك. كما ويمكنك استخدام الآلة الحاسبة لإكمال هذه الخطوة.

مثال: إنتاج رقائق الموز

حجم الإنتاج المستهدف: 15 طن من رقائق الموز شهريا

يعتمد حجم الإنتاج على: (1) الكمية المطلوبة من العملاء، (2) توريد المواد الخام

فترة ما قبل توليد الدخل: ستبدأ التعاونية في كسب دخل بعد شهر واحد أو بعد إنتاج أول 15 طن من رقائق الموز، أي أنّ التعاونية سوف تحتاج إلى رأس مال عامل لمدة شهر واحد من بدء المشروع.

افتراضات:

- كيلو واحد من رقائق الموز = 4 كيلو من الموز الطازج
- لإنتاج 15 طن (15000 كيلوغرام) من رقائق الموز، ستحتاج التعاونية إلى 60000 كيلوغرام من الموز الطازج
- الاستهلاك من زيت الطهي: 10% من وزن الموز الطازج، 10% من 60000 كيلوغرام من الموز الطازج = 6000 كيلوغرام من زيت الطهي
- السكر: 4.5% من وزن الموز الطازج، 4.5% من 60000 كيلوغرام من الموز الطازج = 2700 كيلوغرام من السكر
- التعبئة بالجملة - سيتم بيع رقائق الموز للمصدّرين
- عمّال التقشير: يتقاضون أجراً للكيلو الواحد
- عمّال التشغيل (2) /القلي (3) /الفرز والتعبئة (3): أجرة يومية

تكلفة الإنتاج لدورة واحدة قبل تحقيق الربح.

المواد	الوحدة	عدد الوحدات	كلفة الوحدة (بالدولار)	التكلفة (بالدولار)
الموز	كيلو	60,000	0.16	9,600.00
زيت الطهي	كيلو	6,000	0.90	5,400.00
السكر	كيلو	2,700	0.80	2,160.00
كرتون مقوى	قطع	3,000	0.40	1,200.00
بطانات	قطع	3,000	0.06	180.00
شريط التعبئة والتغليف	لقّة	150.00	0.80	120.00
أيدي عاملة مباشرة				3,020.00
عامل تقشير	كيلو	60,000	0.03	1,800.00
عامل تشغيل آلة التقطيع	شخص لليوم	40	8	320.00
عامل قلي	شخص لليوم	60	8	480.00
عامل فرز/تغليف	شخص لليوم	60	7	420.00
النقل				150.00
استئجار شاحنة النقل + عمّال النقل	رحلة	1	150	150.00

تكاليف ثابتة			
900.00			
300.00	300	1	شهري
200.00	200	1	شهري
150.00	150	1	شهري
100.00	100	1	شهري
20.00	20	1	شهري
30.00	30	1	شهري
100.00	100	1	شهري
22,730.00			إجمالي النفقات

والآن يُرجى منك حساب التكاليف التي يتطلبها تطوير منتجك أو تقديم خدمتك باتباع المثال أعلاه.

ما هي الكمية المستهدفة شهرياً بناءً على طلب المشتري (المشتريين) وقدرة التعاونية؟

بعد أيّ شهر من بدء المشروع ستحقق أرباحاً؟

ما هي الافتراضات الرئيسية للإنتاج الأولي (على سبيل المثال، حجم المواد أو البنود اللازمة لـ xxx أشهر من الإنتاج قبل أن تبدأ التعاونية بتحقيق الأرباح، وعدد العمّال لإنتاج كمية xxx من المنتجات، كمية الإنتاج لكل عامل، كيفية تسديد أجور العمّال - بحسب عدد القطع، بشكل يومي، شهري، إلخ)؟

يُرجى بعد ذلك إكمال الجدول أدناه. قد لا تتوفر لديك في الوقت الحالي كافة المعلومات المتعلقة بالمواد والأيدي العاملة والتكاليف الثابتة، لكن من المهم أن تتعلّم عملية حساب تكاليف بدء الإنتاج، ويمكنك طلب المساعدة والتوجيه من الميسر واستخدام الآلة الحاسبة لإكمال هذه الخطوة.

المواد	الوحدة	عدد الوحدات	كلفة الوحدة (بالدولار)	التكلفة (بالدولار)
مجموع كلف المواد				
إجمالي تكاليف العمالة المباشرة (أجور العمال المنتجين أو مقدمي الخدمة)				
النقل				
إجمالي التكاليف الثابتة (التكاليف التي ستتحملها التعاونية بغض النظر عن مستوى الإنتاج- رواتب المدير، موظفي التسويق، أمين الصندوق، وغيرهم من الموظفين غير المشاركين مباشرة في الإنتاج، والمرافق، واستئجار الأراضي والمباني، وما إلى ذلك)				
إجمالي النفقات				



إجمالي تكاليف بدء التشغيل



تكاليف المعدات والمرافق



تكاليف الإنتاج/التشغيل (قبل أن تحقق التعاونية أرباحاً أو أن الأرباح غير كافية)



نفقات أخرى: تراخيص، تسجيل، تسويق، دراسات السوق، إلخ.

لتحديد المبلغ الإجمالي للأموال التي تحتاج إليها لإنشاء التعاونية وبدء تشغيلها، قم بإضافة كلفة المعدات والمرافق (خطوة 1) وكلفة الإنتاج والتشغيل (خطوة 2) وغيرها من النفقات التي لم تدرج بعد في الخطوتين الأولى والثانية.

مثال: تعاونية رقائق الموز

المواد	التكلفة المتوقعة
معدات ومرافق	22,600
كلفة الإنتاج والتشغيل لشهر واحد	22,730
نفقات أخرى	600
التسجيل	100
التراخيص	100
الحملات التسويقية	200
أبحاث ونفقات أخرى	200
إجمالي تكاليف بدء التشغيل	45,930

والآن قم بالخطوة ذاتها لاحتساب إجمالي كلفة بدء التشغيل لمشروعك الخاص، ويمكنك الاستعانة بآلة حاسبة لتنفيذها.

المواد	التكلفة المتوقعة
معدات ومرافق	
كلفة الإنتاج والتشغيل لشهر واحد	
نفقات أخرى	
إجمالي تكاليف بدء التشغيل	

مصادر محتملة لتأمين رأس مال بدء التشغيل



يمكن لكل عضو تقديم 1,000 كيلوغرام من الموز بمعدل 50% للمعالجة و 50% لبيعها للتجار، بحيث تشكل المبيعات جزءاً من رأس المال العامل.



في حال قمت بتوقيع اتفاقية تسويق معنا، فيمكن لشركتنا أن تمنحك دفعة مقدمة بنسبة 30%.



يمكن أن نقدم لك منحة، لكننا نحتاج أولاً إلى مراجعة دراسة الجدوى وخطة العمل الخاصة بك.

يا إلهي ... هذا مبلغ كبير. أعتقد أننا يجب أن ننسى المشروع.

أرجوك اهناً ... هذا هو بالضبط السبب وراء قيامنا بذلك كجمعية تعاونية، فنحن لا يمكننا القيام به بشكل فردي لكن يمكننا القيام به من خلال الجهود الجماعية.

تكاليف بدء التشغيل:
45,930 دولار

كيف يمكننا جمع الأموال لتأمين رأس مال لبدء التشغيل؟

قد يسأل الكثير منكم الآن كيف يمكنكم جمع الأموال اللازمة لبدء مشروعك التعاوني، وفي الواقع أنك إذا قمت بذلك بشكل فردي فقد يستغرق الأمر حياتك بأكملها وما وراءها لجمع رأس المال، لكن إذا عملتم معاً كمجموعة عندئذٍ يمكنك القيام بذلك وإطلاق التعاونية. فيما يلي مثال على كيفية جمع مزارعي الموز المال لإنشاء تعاونيتهم.

مثال: تعاونية رقائق الموز

المبلغ (بالدولار)	الوصف	المصدر
9.600 10.000	2000 كيلو من الموز (حوالي 20% من الموسم) / الأعضاء*50 عضو 15,000 - جرى تخزينه للمعالجة 15,000 - جرى بيعه للتجار	الأعضاء
9.000	دفعة مسبقة بمقدار 30%	المشتررون
20.000	مساهمة الجهات الخارجية / الأموال التي يتم جمعها من أنشطة جمع الأموال	الحكومة / برنامج التنمية / المساهمة الخارجية
48.600	المبلغ المتوقع من التعاونية جمعه	
45.930	المبلغ المتوقع اللازم لإنشاء الجمعية	
2.670	الرصيد لنفقات الطوارئ	

قم الآن كمجموعة بمعرفة كيفية جمع المال اللازم لإنشاء الجمعية التعاونية. كن مبدعاً وواسع الحيلة واستعن بآلة حاسبة للقيام بالأمر.

المبلغ (بالدولار)	الوصف	المصدر
		المبلغ المتوقع من التعاونية جمعه
		المبلغ المتوقع اللازم لإنشاء الجمعية
		الرصيد لنفقات الطوارئ



النشاط 4(ب): تقييم تنافسية الأسعار والربحية

25 دقيقة



لتكون قادراً على المنافسة في السوق، يجب أن تكون قادراً على توفير منتجات بنفس سعر منتجات منافسيك. وبالمثل عليك التحقق مما إذا كان السعر الذي من المتوقع أن تحصل عليه لمنتجك أو خدمتك سيمكنك من تغطية التكاليف وجني الأرباح، علماً أنّ حساب سعر التعادل يساعد الشركة في تحديد السعر الذي ستحتاج إلى تحصيله مقابل منتجاتها.

يُرجى تنفيذ الخطوات التالية كمجموعة بحسب التعليمات الواردة في كل خطوة.

الخطوات

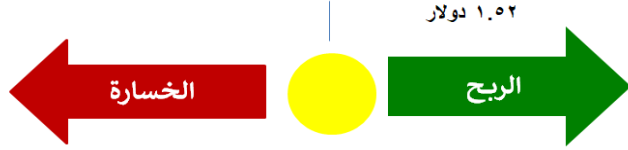
10 دقيقة

الخطوة 1

سعر التعادل: ما يكفي من المال فقط لتغطية تكلفة الإنتاج عند مستوى معين من الإنتاج أو حجم الإنتاج

سعر التعادل:

إجمالي تكلفة الإنتاج
الناتج الإجمالي



مثال:

تكلفة الإنتاج: ٢٢,٧٣٠ دولار

إجمالي الإنتاج: ١٥,٠٠٠ كغم من رقائق الموز

سعر التعادل: ١.٥٢ دولار

سعر السوق

يجب أن يكون سعر السوق أعلى من
سعر التعادل لكي تكون الأعمال مربحة

ما هو سعر التعادل مقارنة بسعر السوق السائد؟

لنقوم الآن بحساب سعر التعادل لمنتجك أو خدمتك، ويمكنك استخدام الآلة الحاسبة لإكمال هذه الخطوة.

السؤال	إجابتك
ما هي تكلفة الإنتاج الإجمالية؟	
نسخ من نشاط 4(أ) خطوة 2	
بالنسبة لتكلفة الإنتاج أعلاه، ما هو حجم الإنتاج المتوقع؟	
ما هو سعر التعادل؟	
اقسم إجمالي تكلفة الإنتاج على إجمالي الإنتاج.	
ما هو متوسط السعر الذي يرغب المشتري في دفعه؟	
هل سعر التعادل أقل من السعر الذي يرغب المشتري في دفعه؟	

الربح = إجمالي المبيعات أو الدخل - إجمالي النفقات



إنّ كل عمل يولد دخل أو إيرادات من خلال بيع السلع أو الخدمات، والإيرادات هي المبلغ الإجمالي الذي يدفعه العملاء مقابل المنتج أو الخدمة وتعتمد الإيرادات الناتجة عن نشاط تجاري على كمية السلع أو الخدمات التي جرى بيعها وسعر البيع، ويجب أن توقّر الأموال التي تأتي من المبيعات ربحاً معقولاً حتى تتمكن التعاونية من مواصلة النمو والتطور. ويتم الحصول على الربح عن طريق طرح إجمالي النفقات من إجمالي المبيعات. إليك المثال الآتي والذي يفترض أنّ التعاونية تتوقع مستوى إيرادات أكثر أو أقل كل شهر.

مثال: تعاونية رقائق الموز

السؤال	إجابتك
الإيرادات	
ما هو السعر الذي سيتم بيع المنتج به؟	2.00 دولار
كم عدد الوحدات المتوقع بيعها في السنة؟	$12 \times 15000 = 180000$ كيلو
إجمالي المبيعات أو الإيرادات	$2 \times 180000 = 360000$ دولار
النفقات	
كم تبلغ تكلفة الوحدة لك منتج؟	1.52 دولار
نفقات التشغيل السنوية	$180000 \times 1.52 = 272760$
الأرباح	
إجمالي الأرباح	$360000 - 272760 = 87240$
هامش الربح الإجمالي	$87240 / 360000 = 24\%$

الآن قدر الأرباح التي يمكن أن تجنيها التعاونية الخاصة بك. يرجى اتباع التعليمات. افعل النشاط مع المجموعة.

السؤال	إجابتك
الإيرادات	
ما هو السعر الذي سيتم بيع المنتج به؟ يرجى الرجوع إلى سعر التعادل في الخطوة 1 وسعر السوق السائد. يجب أن يكون السعر الذي حددته أعلى من سعر التعادل ولكن ليس أكثر مما يرغب السوق في دفعه.	
كم عدد الوحدات المتوقع بيعها في السنة؟ يجب أن يستند ذلك إلى الطلب في السوق والعرض المتاح وقدرة التعاونية.	
إجمالي المبيعات أو الإيرادات سعر البيع × عدد الوحدات المتوقع بيعها	
النفقات	
كم تبلغ تكلفة الوحدة لك منتج؟ انسخ سعر التعادل في الخطوة 1	
نفقات التشغيل السنوية عدد الوحدات المتوقع بيعها × تكلفة الوحدة لكل منتج	
الأرباح	
إجمالي الأرباح إجمالي المبيعات - نفقات التشغيل السنوية	
هامش الربح الإجمالي إجمالي الأرباح مقسومة على إجمالي المبيعات	



الجلسة 5: هل يجب أن تمضي قدماً في تنفيذ المشروع؟

لمحة عامة حول الجلسة



5 دقائق

ستساعدك هذه الجلسة في تحديد ما إذا كنت ستتابع تنفيذ فكرة المشروع استناداً إلى نتائج دراسة الجدوى الخاصة بك (الجلسات من 1 إلى 4)، فضلاً عن مساعدتك في تحديد المعلومات التي قد تحتاج إلى جمعها لاتخاذ قرارات جيدة.

النشاط 5(أ): قائمة تقييم جدوى المشروع



25 دقيقة

تلخص قائمة المراجعة العوامل الرئيسية التي يجب دراستها عند تحليل فكرة العمل. قم بتنفيذ الخطوات بحسب التعليمات الواردة فيها.

الخطوات

الخطوة 1

أجب عن الأسئلة التالية بشكل فردي، وضع علامة (√) في العمود الذي يمثل أفضل إجابتك، وقد يكون من الضروري مراجعة ما جرى نقاشه في الجلسات الأولى إلى الرابعة أثناء الإجابة على كل سؤال. (10 دقائق)

السؤال	نعم	لا	لا أعرف
هل هناك اهتمام والتزام كافيين لإطلاق التعاونية؟ (جلسة 1)			
هل المجموعة الأساسية والأعضاء المحتملين على استعداد لتوفير رأس المال لبدء التعاونية وتشغيلها؟ (جلسة 1)			
هل لدى أعضاء المجموعة الأساسية والأعضاء المحتملين وقت فراغ كافٍ لتكريسه للتعاونية؟ (جلسة 1)			
هل هناك دافع قوي بين الأعضاء المحتملين لتشغيل التعاونية؟ (جلسة 1)			
هل سيكون للتعاونية سوق ثابت وموثوق به لمنتجاتها أو خدماتها؟ (جلسة 2)			

لا أعرف	لا	نعم	السؤال
			هل ستكون التعاونية قادرة على التنافس مع المنافسين الحاليين؟ (جلسة 2)
			هل ستكون التعاونية قادرة على تقديم سعر تنافسي في السوق؟ (جلسة 2)
			هل سيشتري العملاء المستهدفون منتجاتك أو خدماتك بدلاً من شراء منتجات وخدمات منافسيك؟ (جلسة 2)
			هل هناك أعضاء في المجموعة الأساسية لديهم القدرة على إنتاج المنتج أو الخدمة؟ (جلسة 3)
			هل هناك أعضاء في المجموعة الأساسية لديهم مهارات إدارية لتسيير الأعمال؟ (جلسة 3)
			هل هناك برامج أو مقدمو خدمات يمكنهم مساعدة التعاونية في بناء قدراتها على تطوير المنتج أو الخدمة وفقاً للمعايير المطلوبة من قبل المشتريين واللوائح القانونية؟ (جلسة 3)
			هل ستكون التعاونية قادرة على تأمين الموارد المالية اللازمة لإطلاق أعمالها وتحقيق مستويات الدخل المرغوبة؟ (جلسة 4)
			هل يمكن أن تجد التعاونية مباني مناسبة للعمل فيها؟ (جلسة 3)
			هل يمكن الوصول إلى الموقع المقترح للتعاونية بواسطة سيارة دفع رباعي؟ (جلسة 3)
			هل تستطيع التعاونية الحصول على الأدوات والمعدات والتكنولوجيا التي تحتاجها؟ (جلسة 3 وجلسة 4)
			هل المواد الخام اللازمة متاحة للتعاونية بشكل منتظم؟ (جلسة 3)
			إذا كانت الأعمال بحاجة إلى ماء وكهرباء، فهل تستطيع التعاونية الحصول على هذه الخدمات؟ (جلسة 3 وجلسة 4)
			هل ستحقق التعاونية أرباحاً كافية لاسترداد تكاليف بدء التشغيل وتوفير الأموال للتوسع والنمو؟ (جلسة 4)



إذا لم تكن قادراً على الإجابة بـ "نعم" على معظم الأسئلة، فيجب عليك إعادة النظر في فكرة عملك المقترحة. أما بالنسبة للأسئلة التي أجبت عليها بـ "لا أعرف"، يجب عليك جمع المعلومات اللازمة حولها.

الخطوة 2

شارك وناقش إجاباتك مع المجموعة للتوصل إلى إجماع حول ما إذا كان يجب على المجموعة المضي قدماً في تنفيذ فكرة العمل. (10 دقائق)

هل يجب على المجموعة المضي قدماً في تنفيذ فكرة العمل؟

نعم ____ لا ____



بعد التأكد من جدوى فكرة عملك، سترشدك الوحدة الثالثة من الدليل التدريبي **Start.COOP** حول كيفية إعداد خطة العمل



الجلسة 6: خطة العمل

لمحة عامة حول الجلسة



5 دقائق

سوف تقوم في هذه الجلسة بوضع خطة لمشروعك المستقبلي لإكمال مرحلة تشكيل المجموعة الأساسية وتنمية مفهوم الأعمال لإطلاق التعاونية.

النشاط 6(أ): مراجعة الأنشطة من تأسيس المجموعة إلى تقييم الجدوى



10 دقائق

توضح الصور أدناه الأنشطة المختلفة التي يجب القيام بها للتوصل إلى قرار بشأن ما إذا كانت فكرة عملك قابلة للتحقيق، وعلى أعضاء المجموعة تحديد كيفية ترتيبها عند القيام بها وذلك من خلال وضع الرقم 1 للنشاط الأول المراد تنفيذه والرقم 2 للنشاط الثاني، وهكذا.



تحديد المشكلة أو الحاجة المشتركة

مصدر الصورة: مجموعة تشكيل الأعمال، منظمة العمل الدولية، ٢٠٠٨



تحديد المالكين والأعضاء المحتملين

مصدر الصورة: مجموعة تشكيل الأعمال، منظمة العمل الدولية، ٢٠٠٨



خطوة
رقم

معرفة ما إذا كان هناك سوق للمنتج

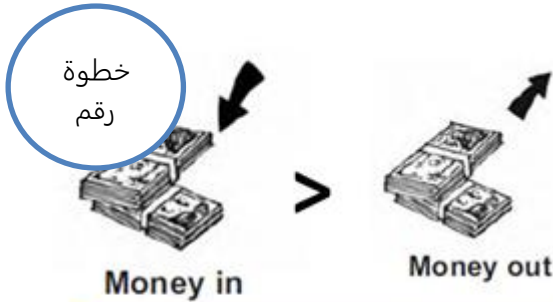
مصدر الصورة: مجموعة تشكيل الأعمال، منظمة العمل الدولية، ٢٠٠٨



خطوة
رقم

تقييم دعم الأعضاء لفكرة العمل المقترحة
والالتزام بها

مصدر الصورة: مجموعة تشكيل الأعمال، منظمة العمل الدولية، ٢٠٠٨



خطوة
رقم

Money in

Money out

تقييم الجدوى المالية والمصاريف الأولية (القدرة على تحمل
التكاليف - القدرة على الوصول للمساعدات)

Photo Source: Business Group Formation, ILO, 2008



خطوة
رقم

تحديد الحلول العملية التي يمكن أن تقدمها المجموعة
لمعالجة المشكلة الأكبر

مصدر الصورة: مجموعة تشكيل الأعمال، منظمة العمل الدولية، ٢٠٠٨



خطوة
رقم

تقييم منافسيك

مصدر الصورة: مجموعة تشكيل الأعمال، منظمة العمل الدولية، ٢٠٠٨



خطوة
رقم

تقييم الأسعار

مصدر الصورة: مجموعة تشكيل الأعمال، منظمة العمل الدولية، ٢٠٠٨



تقييم الجدوى الفنية

مصدر الصورة: مجموعة تشكيل الأعمال، منظمة العمل الدولية، ٢٠٠٨



قرار بشأن المضي قدماً في تنفيذ فكرة العمل

مصدر الصورة: مجموعة تشكيل الأعمال، منظمة العمل الدولية، ٢٠٠٨

الإجابات في صفحة 84

النشاط 6(ب): إعداد خطة العمل

30 دقيقة



كمجموعة، انظر إلى أوراق العمل الخاصة بك وحدد العناصر التي تفتقر إليها من المعلومات. حدد ما تحتاج إلى القيام به لإكمال جميع الأنشطة المشار إليها في النشاط 6 (أ)

المساعدة الخارجية اللازمة	من سيقوم بها	متى سيتم القيام بها	ما هي الأنشطة التي يجب القيام بها
1. تحديد المالكين والأعضاء المحتملين			
	المجموعة الأساسية بقيادة عارف	الأسبوع الأول من يناير 2018	مثال: إجراء مسح للمزارعين في قريرتك
2. تحديد المشكلة أو الحاجة المشتركة			
	المجموعة الأساسية بقيادة محمود	الأسبوع الثالث من يناير 2018	مثال: دعوة للقاء مع الأعضاء المحتملين
3. تحديد الحلول العملية التي يمكن أن تقدّمها المجموعة لمعالجة المشكلة الأكبر			
	المجموعة الأساسية بقيادة محمود	الأسبوع الثالث من يناير 2018	مثال: دعوة للقاء مع الأعضاء المحتملين
4. تقييم دعم الأعضاء لفكرة العمل المقترحة والتزامهم بها			
	المجموعة الأساسية بقيادة فاطمة	الأسبوع الثالث من يناير 2018	مثال: الطلب من الأعضاء المحتملين التوقيع على نموذج التزام
5. معرفة ما إذا كان هناك سوق للمنتج			
	نور و سامر	الأسبوع الرابع من يناير 2018	مثال: اجتماع مع شركات المعالجة

المساعدة الخارجية اللازمة	من سيقوم بها	متى سيتم القيام بها	ما هي الأنشطة التي يجب القيام بها
6. تقييم المنافسين			
سؤال الحكومة المحلية عن الجهات المعنية	سامر	الأسبوع الرابع من يناير 2018	مثال: اجتماع مع شركات المعالجة
7. تقييم الأسعار			
الطلب من موظف الإرشاد والتوعية مراجعة التحليل	عالية و سليم مع أعضاء المجموعة الأساسية	الأسبوع الأول من فبراير 2018	مثال: تحليل البيانات التي تم جمعها
8. تقييم الجدوى الفنية			
طلب المشورة الفنية من موظف البرنامج الإنمائي	المجموعة الأساسية بقيادة إدريس	الأسبوع الثاني من فبراير 2018	مثال: الأنشطة والمهارات الأساسية
9. تقييم الجدوى المالية			
طلب المشورة الفنية من موظف البرنامج الإنمائي	عالية وسليم مع أعضاء المجموعة الأساسية	الأسبوع الثالث من فبراير 2018	مثال: وضع اللمسات الأخيرة على تكاليف بدء التشغيل
10. التعرف على الإطار التنظيمي لإنشاء التعاونيات			
طلب الإرشاد والتوجيه من موظف التوعية	المجموعة الأساسية بقيادة سامر	الأسبوع الثالث من فبراير 2018	مثال: الحصول على معلومات من هيئة تطوير التعاونيات
11. اتخاذ قرار بشأن المضي قدماً في تنفيذ فكرة العمل			
	المجموعة الأساسية بقيادة سامر	الأسبوع الرابع من فبراير 2018	مثال: تقديم نتائج دراسة الجدوى والتحقق من قائمة المراجعة

- 2 تحديد المشكلة أو الحاجة المشتركة:
- 1 تحديد المالكين والأعضاء المحتملين:
- 5 معرفة ما إذا كان هناك سوق للمنتج:
- 4 تقييم دعم الأعضاء لفكرة العمل المقترحة والتزامهم بها:
- 9 تقييم الجدوى المالية:
- 3 تحديد الحلول العملية:
- 6 تقييم المنافسين:
- 7 تقييم الأسعار:
- 8 تقييم الجدوى الفنية:

استخدم هذه المساحة لإجراء الحسابات وإبداء الملاحظات



الوحدة الثالثة

إعداد خطة العمل



• تحديد الأعضاء الأساسيين
وفكرة العمل

وحدة 1

• البحث في جدوى فكرة
العمل

وحدة 2

• إعداد خطة العمل

وحدة 3

• إعداد الهيكل التنظيمي

وحدة 4

أنت هنا

تعلمنا في الوحدة الثانية كيفية إجراء دراسة الجدوى، وحين الوقت في الوحدة الثالثة للشروع في إعداد خطة العمل، ففي حين أنّ دراسة الجدوى قد أجابت على السؤال "هل سينجح هذا المشروع"، تجيب خطة العمل على السؤال "كيف سينجح هذا المشروع"، حيث تتضمن الوحدة الثالثة سبعة جلسات حول إعداد خطة عمل أساسية تهدف إلى توفير إرشادات حول كيفية إدارة المشروع خلال المراحل الأولى من إنطلاقه.

سوف تتعلّم في الجلسة الأولى خطة العمل وهيكلتها، بينما تساعدك الجلسة الثانية على كتابة ملف تعريفى بالمشروع يتضمن المعلومات الأساسية عن التعاونية، وستتعرف في الجلسة الثالثة على عناصر الخطة التسويقية مثل وصف المنتجات و/أو الخدمات والسوق وكذلك الاستراتيجية التسويقية، في حين تقدّم لك الجلسة الرابعة لمحة عامة عن خطة العمليات التي تصف كيفية إعداد منتجك أو تقديم خدماتك وتتضمن معلومات عن الموارد المادية اللازمة والمتطلبات ذات العلاقة بآلية العمل والأنظمة. أمّا الجلسة الخامسة، فهي تشمل الخطة الإدارية التي تركّز على الموارد البشرية اللازمة وإرشادات لكيفية وضع مخطط تنظيمي وتحديد الموظفين الذين ستحتاج إليهم لإدارة التعاونية وإعداد الوصف الوظيفي. والجلسة السادسة مخصصة لمساعدتك في تقدير ربحية العمل من خلال إعداد بيان الدخل وإجراء توقعات التدفق النقدي وإنشاء ميزانية عمومية. وأخيراً يمكنك في الجلسة السابعة الحصول على مساعدة حول كيفية إعداد ملخص تنفيذي لخطة عملك بعد أن قمت بصياغة خطة عملك من أجل تحديد الاحتياجات من حيث الموارد البشرية التي سيتم تنفيذها في الوحدة الرابعة.

في مرحلة ما من عملية تطوير خطة عملك، قد تحتاج إلى طلب بعض المساعدة الخارجية، لكنّ المهم هو أنّ الأفكار الواردة في خطة العمل ومحتواها قد أتت من المجموعة الأساسية أو الأعضاء المحتملين في التعاونية. لذلك، من المهم أن تتعلّم كيفية إعداد خطة العمل، ويُتوقع أن يكون لديك مخطط تفصيلي لخطة عملك في نهاية هذه الوحدة.

يختلف الأسلوب المتّبع في هذا التدريب عن الأساليب التقليدية، حيث أنّك ستعمل مع الآخرين كفريق واحد لاتباع الإرشادات التفصيلية البسيطة الخاصة بالمناقشات والأنشطة في دليل التدريب، وسيكون هناك ميسر متاح للمساعدة في الإجابة على أيّة استفسارات حول محتوى التدريب والتمارين. ونظراً لعدم وجود قائد للمجموعة، يجب أن يتناوب كافة أعضاء المجموعة في قراءة المعلومات والتعليمات بصوت عالٍ وتقاسم مسؤولية تحديد الوقت. ومن خلال هذا الأسلوب الجديد في التدريب سوف يتعلّم أعضاء المجموعة من بعضهم البعض من خلال تبادل الأفكار والآراء والمهارات والمعرفة والخبرة، ويتعيّن على الجميع المشاركة في النقاشات العامة بهدف إنجاح هذا الأسلوب التدريبي.

قبل التدريب وبعده، سيطلب منك إكمال استطلاع للمساعدة في فهم تأثير التدريب، وستبقى المعلومات التي تُدلي بها سرية وسيتم استخدامها لتعزيز المواد التدريبية وتنظيم البرامج المستقبلية. كما سيكون من المفيد أيضاً تحديد ماهية التدريبات الأخرى في مجال التعاونيات التي يمكن عقدها لاحقاً للمشاركين. وقد يتم الاتصال ببعض المشاركين من قبل منظمي التدريب في المستقبل بعد ثلاثة أو ستة أو اثني عشر شهراً لإجراء استطلاع آخر للتعرف على سير عملية تنفيذ خطط العمل الخاصة بهم.



اتبع/ي العلامات

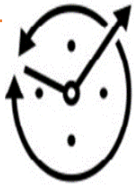
التعليمات الواردة في الدليل للتدريب هي تعليمات سهلة وهناك توقيت محدد لكل خطوة فيها. انتبه/ي لهذه العلامات:

العلامات ومعانيها

تشير هذه العلامة إلى المعلومات العامة التي سيتم قراءتها على المجموعة



تشير هذه العلامة إلى الوقت المقترح للنشاط



تشير هذه العلامة إلى بدء النشاط، وإلى أنه يجب قراءة التعليمات خطوة بخطوة بصوت مرتفع على المجموعة والتقيد بها حسب تسلسلها



تشير هذه العلامة إلى النقاش الجماعي



قبل البدء في التدريب، اتبع/ي الخطوات البسيطة أدناه للتنظيم:

- أملاً/ي الدراسة الاستقصائية السابقة للتدريب. اسأل/ي المنظمين إذا لم يكن لديك نسخة أو لم تملأها بالفعل.
- تنظيم مجموعات صغيرة من 5-7 أفراد كحد أعلى: سيرشدك المنظمون في أفضل الطرق للقيام بذلك.
- تحديد أحد أفراد المجموعات للتطوع للبدء بالتدريب كـ "قارئ/ة للمجموعة". يتمثل دور "قارئ/ة المجموعة" في قراءة المعلومات وتعليمات النشاط بصوت مرتفع على باقي أفراد المجموعة ممن يعرفون أسس القراءة والكتابة وإتاحة المجال للأخرين بالتشارك في هذا الدور في جميع مراحل التدريب.
- يتحمل جميع أفراد المجموعة مسؤولية مراقبة الوقت، يجب ترشيح شخص متطوع ينوب عن أفراد المجموعة في كل جلسة للتذكير عند الانتهاء من الوقت المسموح له للحفاظ على التوازن في الوقت سيحصل جميع أفراد المجموعة على نفس الدليل التدريبي. ويمكن استكمال العمل الفردي في هذه الأدلة كذلك كعمل جم



الجلسة	الوقت
ما هي خطة العمل 	15 دقيقة
الملف التعريفي للتعاونية 	25 دقيقة
الخطة التسويقية 	105 دقيقة
خطة العمليات 	115 دقيقة
خطة المخاطر 	50 دقيقة
الخطة الإدارية 	35 دقيقة
الخطة المالية 	105 دقيقة
ملخص تنفيذي 	35 دقيقة

الجلسة 1: خطة العمل

لمحة عامة حول الجلسة



5 دقائق

- خطة عملك**
- جلسة 1: خطة العمل**
- 1(أ): هيكلية خطة العمل الأساسية
 - 2(أ): ملف تعريفى للتعاونية
 - 2(أ): كتابة ملف تعريفى لعملك
 - 3(أ): الخطة التسويقية
 - 3(ب): وصف المنتج و/أو الخدمة
 - 3(ب): وصف السوق
 - 3(ج): استراتيجية التسويق
 - 4(أ): خطة العمليات
 - 4(أ): الموارد المادية: المرافق والمعدات
 - 4(ب): آلية العمل والنظام
 - 4(ج): مبادئ التعاونية وعملياتها
 - 5(أ): خطة المخاطر
 - 4(أ): تحديد المخاطر وتدابير التخفيف
 - 6(أ): الخطة الإدارية
 - 6(أ): إعداد المخطط الهيكلي
 - 6(ب): الوصف الوظيفي
 - 7(أ): الخطة المالية
 - 7(أ): إعداد كشوفات الدخل
 - 7(ب): إعداد توقعات التدفق النقدي
 - 7(ج): إعداد الميزانية العمومية
 - 8(أ): ملخص تنفيذي
 - 8(أ): كتابة الملخص التنفيذي

خطة العمل هي خارطة طريق توضح بالتفصيل مسار التعاونية وكيفية الوصول إلى ذلك المسار، وتوضح ما هو عمل التعاونية وكيف إدارتها وتشغيلها، ووجود خطة عمل جيدة سوف تساعد التعاونيات على تقليل مخاطر الفشل، كما يمكن للتعاونيات الاستعانة بها عند التقدم للحصول على الدعم من برامج التنمية.

النشاط 6(أ): هيكلية خطة العمل الأساسية



10 دقائق

تتألف خطة العمل من أقسام مختلفة هي:

- ملخص تنفيذي
 - ملف تعريفى بالمشروع
 - خطة تسويق
 - خطة عمليات
 - خطة المخاطر
 - خطة إدارية
 - خطة مالية
- وعلى الرغم من أنّ الملخص التنفيذي هو القسم الأول من خطة العمل، إلا أنّه يكتب بعد إعداد جميع الأقسام الأخرى، والسبب في ذلك يعود إلى أنّه يقدم خلاصة بكافة المعلومات الهامة التي وردت في الأقسام الأخرى..

أنت على الأرجح على دراية بالفعل بعناوين الأقسام الأخرى، حيث كانت هذه هي المجالات التي قمت بدراستها ومناقشتها عندما أجريت دراسة الجدوى الخاصة بك، لكن من المراجعة دعونا نلقي نظرة على الصور أدناه لتحديد القسم من خطة العمل الذي تمثله (باستثناء الملخص التنفيذي). على سبيل المثال، تُظهر الصورة الأولى المعلومات التي يجب تضمينها في قسم ملف تعريف المشروع.

قم بمشاركة إجاباتك مع المجموعة ومناقشتها.

تتوقع التعاونية أن تجني أرباحاً بمقدار ٦,٠٠٠ دولار أمريكي شهرياً بهامش ربح قدره ١٥%.



صورة ٢

تتكوّن التعاونية الخاصة بنا من عمال في مجال تربية الأحياء البحرية، ونقدم مجموعة واسعة من الخدمات من بينها تجهيز البركة قبل موسم الصيد وما بعده، ونأمل من خلال التعاونية في الحصول على خدمات الضمان الاجتماعي وأجور أفضل.



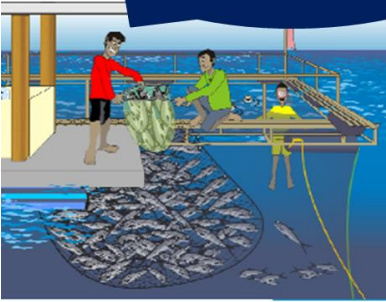
صورة ١

الجواب: ملف تعريف

بالمشروع

الجواب:

سيقوم أصحاب مزارع الأسماك بحجز الخدمات من خلال التعاونية الخاصة بنا، ويقوم بعد ذلك المدير بتجميع مجموعة من العمال لتنفيذ المهمة وتوفير قارب ومعدات السلامة لهم.



صورة ٤

سوف نقوم بإرسال منشورات إلى جميع مزارع الأسماك لإبلاغها بخدماتنا، وسوف نتقاضى ١٠٠ دولار مقابل كل دورة، كما أننا نهدف لخدمة ٦٠% من مزارع الأسماك في منطقتنا.



صورة ٣

الجواب:

الجواب:

يجب أن يكون لدينا ثلاثة إلى أربعة مشترين على الأقل مع عدم وجود أكثر من ٦٣% كحصة للمشتري.

كما يقول المثل "يجب الأتضع بيضنا في سلة واحدة"

أت على صواب، وهذه الطريقة، لا تضع تعاونيتنا في خطر فيما إذا قرر مشتر واحد التوقف عن الشراء معنا.



الجواب:

سنقوم في السنة الأولى بتعيين مدير يكون مسؤولاً أيضاً عن توزيع الوظائف وسوف يتناوب جميع الأعضاء على تنظيف الأدوات والمرافق.



صورة ٥

الجواب:

يمكن الرجوع للأسئلة في صفحة



الجلسة 2: ملف تعريفى بالتعاونىة

لمحة عامة حول الجلسة



5 دقائق

عادةً ما يأتي الملف التعريفى بالمشروع بعد الملخص التنفيذى، حيث أنه يوضّح التفاصيل الحيوية حول التعاونىة من موقع وجهة اتصال وحجم الأعمال وطبيعتها والأهداف التى تسعى إلى تحقيقها.

النشاط 2(أ): كتابة الملف التعريفى للتعاونىة



20 دقيقة

عليكم كمجموعة تعبئة الملف التعريفى لمشروعكم التعاونى من خلال الإجابة على الأسئلة المدرجة أدناه، حيث يوفر العمود الثانى أمثلة بهدف الإرشاد والتوجيه. يُرجى الإجابة عن الأسئلة بعد قراءتها وكتابة الإجابة فى العمود الثالث، ويمكن إيجاد العديد من الإجابات فى مخرجات دراسة الجدوى.

العمود الأول الأسئلة	العمود الثانى الأمثلة	العمود الثالث الإجابة
معلومات خلفية		
اسم التعاونىة	تعاونىة مزارعى التين	
العنوان	شارع رغدان، عمان، الأردن	
بيانات جهة الاتصال	اسم رئيس الجمعية رقم الهاتف	
عدد ونوع الأعضاء	200 مزارع	
غايات وأهداف التعاونىة		
ما هى أهداف تشكيل التعاونىة؟	لتقليل خسائر ما بعد الحصاد والمشاركة فى أنشطة القيمة الإضافية من خلال إنتاج التين باستخدام تقنيات محسنة وفى ظل ظروف عمل صحية وآمنة.	
ملاحظة: مراجعة نواتج الوحدة الأولى من هذا الدليل		
ما الذى ترغب المجموعة فى تحقيقه من خلال العمل معاً؟	زيادة الدخل الوصول إلى أسواق أكبر وأكثر ربحية	

العمود الأول الأسئلة	العمود الثاني الأمثلة	العمود الثالث الإجابة
	وظائف مستقرة لأفراد العائلة بما في ذلك الحصول على الضمان الاجتماعي الوصول إلى نظام المياه	
المنتجات و/أو الخدمات نوع التعاونية	✓ إنتاج	إنتاج
	تسويق	تسويق
ضع علامة أمام الخيار الصح	خدمات	خدمات
	أخرى (حدّد)	أخرى (حدّد)
ما هو المنتج/الخدمة الذي ستقدمه التعاونية ؟	إنتاج التين	
لماذا يقوم العملاء بشراء منتجاتك أو استخدام خدماتك ؟	يمكننا تقديم إمدادات منتظمة من ثمار التين عالية الجودة بأسعار تنافسية والتي يتم إنتاجها في ظل ظروف آمنة وصحية. كما ستدافع التعاونية عن ظروف عمل لائقة وآمنة ليس فقط في مصنع المعالجة الخاص بها ولكن أيضاً لدى مورديها.	
الأسواق		
من هم عملاؤك ؟	سيتم بيع ثمار التين لشركات تصنيع الأغذية الموجودة في المنطقة، وسنقوم بإبرام اتفاقية توريد مع شركتين أو ثلاث شركات لتقليل المخاطر.	



الجلسة 3: ملف تعريفى بالتعاونىة لمحة عامة حول الجلسة



5 دقائق

يقدم هذا القسم وصفاً للمنتجات و/أو الخدمات مع التركيز على القيمة التي ستقدمها لعملائك، بالإضافة إلى تقديم ملخص لنتائج تحليل السوق (التي أجريت كجزء من دراسة الجدوى) مع التركيز على فرص السوق لمنتجاتك و/أو خدماتك، وهناك أيضاً وصف لاستراتيجياتك بشأن كيفية وصولك إلى العملاء المستهدفين وتمييز عملك عن عمل المنافسين.

خطة عملك
جلسة 1: خطة العمل
1(أ): هيكلية خطة العمل الأساسية
جلسة 2: ملف تعريفى للتعاونىة
2(أ): كتابة ملف تعريفى لعملك
جلسة 3: الخطة التسويقية
3(أ): وصف المنتج و/أو الخدمة
3(ب): وصف السوق
3(ج): استراتيجية التسويق
جلسة 4: خطة العمليات
4(أ): الموارد المادية: المرافق والمعدات
4(ب): آلية العمل والنظام
4(ج): مبادئ التعاونىة وعملياتها
جلسة 5: خطة المخاطر
4(أ): تحديد المخاطر وتدابير التخفيف
جلسة 6: الخطة الإدارية
6(أ): إعداد المخطط الهيكلى
6(ب): الوصف الوظيفى
جلسة 7: الخطة المالية
7(أ): إعداد كشوفات الدخل
7(ب): إعداد توقعات التدفق النقدى
7(ج): إعداد الميزانية العمومية
جلسة 8: ملخص تنفيذى
8(أ): كتابة الملخص التنفيذى

النشاط 3(أ): وصف المنتج و/أو الخدمة



30 دقيقة

يصف هذا النشاط ميزات المنتج أو الخدمة ونقاط البيع المميزة التي يقدمها المنتج أو الخدمة وكيف يلبى المنتج أو الخدمة احتياجات العميل وتوقعاته. هذا نشاط جماعى، لذا يرجى تنفيذه كمجموعة وبحسب التعليمات الواردة والأمثلة المقدمة.

الخطوات

20 دقائق

الخطوة 1

وصف المنتج:



مثال: تعاونية مزارعي الزيتون

سوف تقوم بإنتاج محصول الزيتون ذو جودة عالية، ولن يتم تقديم زيت الزيتون إلا خلال السنة الثانية لإتاحة الوقت أمام التعاونية لجمع الأموال لاعتماد آلية عصر ميكانيكي.

فيما يلي بعض الملامح الرئيسية لمحصول الزيتون.

المواصفات	الوصف
المواد الخام: محصول الزيتون ذو الجودة العالية	
النضوج	إنتاج 10-12 شهر
موعد الحصاد	حصدت حديثاً
المظهر	لا يوجد دليل على إصابتها بالآفات لا توجد أجزاء فاسدة أو تالفة
ثمار الزيتون	
محتوى الرطوبة	12% إلى 14% - جرى فحصها من قبل خبير
المظهر واللون	أسود - اخضر لا يوجد دليل على إصابتها بالآفات لا توجد أجزاء فاسدة أو تالفة خلوها من الأتربة أو الطين
حجم الثمرة	مختلف حسب الصنف
الرائحة	خلوها من روائح مخمرة أو كريهة
الملمس	هشة وتتكسر بسهولة عند سحقها
التعبئة والتغليف	صندوق بلاستيكي ونظيف ولا يستخدم للمكونات التي يمكن أن تؤثر على سلامة الغذاء
حجم الإنتاج	1,800 طن في السنة
مستخدمو المنتج	صالح للاستهلاك خلال سنة من إنتاجه

وصف المنتج و/أو الخدمة

استخدم الأسئلة الإرشادية لمساعدتك في وصف منتجك و/أو خدمتك. في حال كان لديك العديد من المنتجات أو الخدمات، فقم بوصف أحدها فقط خلال النشاط ومن ثم يمكنك استكمال وصف المنتجات أو الخدمات الأخرى عند الاجتماع مرة أخرى لوضع اللمسات الأخيرة على خطة العمل.

1. ما هو منتج أو خدمة التعاونية الخاصة بك؟

2. ماهي المواصفات الرئيسية للمنتج أو الخدمة؟

3. ماهي كمية الإنتاج في شهر أو سنة؟

4. ماهي الاستخدامات الرئيسية للمنتج أو الخدمة؟

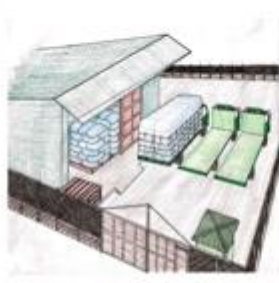


ما الذي يجعل منتجاتنا تحمل صفة تنافسية لما هو متوفر بالسوق:

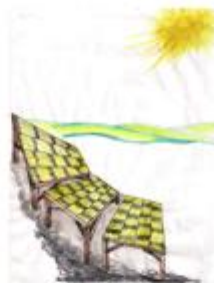
ما الذي يجعل منتجاتنا أفضل مما هو متوفر فعلياً في السوق؟



منتجات طازجة وخالية من المواد
الكيميائية تزرع في مزارع ملتزمة
بالممارسات الزراعية الجيدة



منتجات عالية الجودة وبأسعار
تنافسية
وتنظيم صارم في مراقبة الجودة



منتجات نظيفة وآمنة



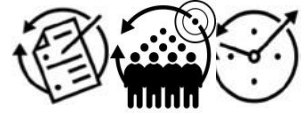
بيئة عمل آمنة وعمال سعداء
ومنتجات: تضمن التعاونية مستوى
عال من الأمان والسلامة في كل خطوة
من عملياتنا

عندما تجيب على السؤال أدناه، تخيّل أنك في اجتماع مع أحد العملاء المحتملين وترغب في إقناعه بالشراء من التعاونية الخاصة بك.

ما الذي يجعل منتجك أو خدمتك أفضل مما هو متوفر فعلياً في السوق؟

النشاط 3(ب): وصف السوق

30 دقيقة



يوضّح هذا النشاط طبيعة العملاء المستهدفين وسبب اختيارك لهذا السوق من غيره، كما يجب عليك تحديد سبب احتياج العملاء المستهدفين إلى المنتج أو الخدمة المزمعة توفيرها، وكذلك إجراء تحليل للمنافسين.

- عند استهداف عملائك، فكر في النساء والرجال على حد سواء.
- من المرجح أن تكون النساء من بين زبائنك المستهدفين. وغالبًا ما لا يكونون معيّلين فقط ولكن في بعض الحالات يكونون المعيل الرئيسي.
- فكر في الاحتياجات الخاصة التي قد تكون لدى زبائنك من النساء المحتملات وكيف يمكن لمنتجك أو خدمتك تلبية تلك الاحتياجات.

عليكم كمجموعة القيام بهذا النشاط من خلال الإجابة على الأسئلة المدرجة أدناه في العمود الأوّل، في حين أنّ العمود الثاني يوفّر عينة من الإجابات للرجوع إليها، كما يمكنك الرجوع إلى مخرجات جلسة تحليل السوق في الوحدة الثانية.

العمود الثالث إجابتك	العمود الثاني مثال: تعاونية مزارعي الزيتون معاصر الزيتون: عدد كبير على مستوى البلاد شركات تصنيع الأغذية: شركتان في مرحلة البدء المطاعم: شركة واحدة فقط تستخدم زيت الزيتون شركة تصنيع الصابون: جزء صغير فقط من الإنتاج مخصص لصناعة الصابون سوق التصدير والسعودية كأكثر مستورد معاصر الزيتون	العمود الأوّل أسئلة إرشادية من هم العملاء المحتملين؟ أشر إلى الأنواع المختلفة من العملاء أو مستخدمي منتجاتك أو خدماتك من بين كافة العملاء المحتملين الذين قمت بتحديدهم، ما نوع العملاء أو القطاع الذي ستركز عليه تعاونيتك؟ لماذا اخترت التركيز على هذا القطاع من السوق؟
	تضم أكبر 5 معاصر مرافق في المنطقة يمكن الوصول إليها من خلال التعاونية هناك سوق مضمون وسعر أدنى من خلال عقد اتفاقية توريد تقدم الشركات أيضاً دفعات مقدماً ومساعدة للموردين	

العمود الثالث إجابتك	العمود الثاني مثال: تعاونية مزارعي الزيتون	العمود الأول أسئلة إرشادية
	<p>هناك نقص في امدادات محصول الزيتون، حيث أنّ المعاصر الأوتوماتيكية تعمل حالياً بنسبة 60% من الطاقة الإنتاجية</p> <p>كما أنّ جودة الإمدادات الحالية من المحصول غير متناسقة وذات محتوى رطوبة عالٍ ولا تتوافق مع معايير سلامة الأغذية</p> <p>سنكون قادرين كذلك على تلبية الطلب على زيت الزيتون المنتج من ثمار الخالية من المواد الكيميائية</p>	<p>لماذا يحتاج العملاء المستهدفون منتجك أو خدمتك؟</p> <p>ما هي الاحتياجات المحددة في السوق التي سوف يستهدفها المنتج أو الخدمة؟</p>
	<p>المنافسون المباشرون هم من يجمعون المحصول من مزارعهم الخاصة ومن المزارعين ويقومون بتحويلها إلى زيت زيتون</p>	<p>من هم منافسوك؟</p>
	<p>نحن نقوم بزراعة المنتج ومعالجته وبيعه، وبالتالي لا حاجة لنا بالموردين. وعلى الرغم من أنّ يجمع محصولهم لديهم مزارعهم الخاصة، إلا أنهم يعتمدون على المزارعين الراغبين في البيع لهم ومعظمهم يقومون بالحصاد مرة واحدة فقط في السنة. أمّا في نظام الإنتاج المقترح لدينا، سنعمل على تشجيع زراعة أراضٍ محددة واعتماد الزراعة الطبيعية بين أعضائنا حتى نحصل على ثمار على فترة أطول وخالية من المواد الكيميائية</p> <p>من يجمع المحصول لا يستثمر في التكنولوجيا، ثمار الزيتون التي ينتجونها هي من فئة ب وفئة ج، أما نحن فسوف ننتج ثمار من فئة أ.</p>	<p>كيف يمكنك التنافس مع منافسيك؟</p>
	<p>يبلغ إجمالي الطلب في المنطقة حوالي 200 ألف طن سنوياً، وهناك نقص بحوالي 50 ألف طن سنوياً</p>	<p>ما هو كمية الطلب المحتملة على منتجك أو خدمتك؟</p>
	<p>حجم الإنتاج السنوي المتوقع من التعاونية: 1,800 طن وهذا يمثل حوالي 1% من إجمالي الطلب، وبالتالي سوف تقوم التعاونية بسد النقص بحوالي 4%.</p>	<p>ما هي النسبة المئوية من السوق التي تأمل في دخولها؟</p>
	<p>يجب على الأعضاء زيادة إنتاجية المزارع، حيث أنّ العائد الحالي هو فقط حوالي 70% من العائد المطلوب</p> <p>نحن بحاجة إلى تحسين إنتاجية المزارع والمعالجة حتى تتمكن من المنافسة مع سوق زيت الزيتون المستورد</p> <p>كذلك يجب علينا زيادة طاقتنا الإنتاجية من الزيتون</p>	<p>كيف يمكنك زيادة حصتك في السوق مع مرور الوقت؟</p>
	<p>من المتوقع أن ينمو سوق زيت الزيتون وخاصة أمام المعاصر الحديثة بسبب الزيادة في أعداد المستهلكين، وذلك بنسبة 5% سنوياً بناءً على مقابلات مع تجار الكميات في منطقتنا</p>	<p>هل من المحتمل أن ينمو السوق الخاص بك، وكم سينمو؟</p>

النشاط 3(ج): استراتيجية التسويق

40 دقيقة 

لقد عملت على تحديد أسواقك ومنتجاتك أو خدماتك والتي من الواضح أنها يمكن أن تساعد في تلبية أهدافك المشتركة. سوف تقوم في هذا النشاط بتحديد آلية إقناع عملائك بشراء منتجاتك و/أو خدماتك. هذا نشاط جماعي يجب على الجميع المشاركة فيه من خلال أفكارهم والاستماع إلى بعضهم البعض.

الخطوات

15 دقيقة

الخطوة 1

استراتيجية الترويج: كيف سيصل منتجك أو خدمتك إلى العملاء المستهدفين؟



القيام بزيارة المشترين المحتملين



رسائل نصية/وسائل التواصل الاجتماعي



المشاركة في معارض تجارية



الإعلانات

يشمل تطوير استراتيجية الترويج التفكير في كيفية إبلاغ العملاء بمنتجاتك أو خدماتك والتأثير عليهم لشراؤها. يُرجى قراءة الأسئلة أدناه (العمود الأول) والأمثلة (العمود الثاني) ومشاركة الأفكار والإجابة عليها (العمود الثالث).

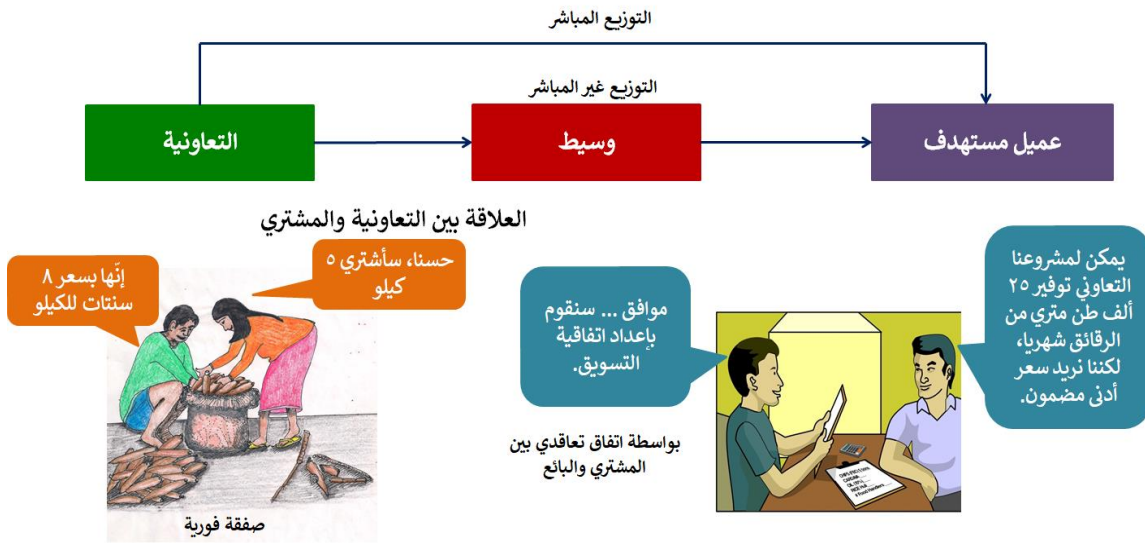


- عند الترويج لبيع منتجاتك وبيعها، فكر في القنوات التي يمكن أن تصل بسهولة إلى العملاء المحتملين من النساء أيضا. على سبيل المثال، يمكنك التفكير في تنفيذ أنشطتك الترويجية في الأماكن التي تعرف أن النساء يجتمعن بها.
- قد ترغب في التفكير بعناية في الرسالة الترويجية المراد استخدامها، ويجب أن توضح كيف يمكن للمنتج أو الخدمة أن تستجيب لاحتياجات العملاء المحتملات من النساء.

العمود الثالث إجابتك	العمود الثاني مثال: تعاونية مزارعي الزيتون	العمود الأول أسئلة إرشادية
	<p>سئلتني مع عملائنا المحتملين ونقدّم لهم عينات ونبذة عن أعمالنا، ونقوم بدعوتهم لزيارة مزارع الزيتون لأعضائنا المعاصر الحديثة الخاصة بنا من أجل كسب ثقتهم.</p>	<p>كيف ستقوم بإبلاغ عملائك المستهدفين بمنتجك أو خدمتك ومشروعك التعاوني؟</p>
	<p>إنّ استخدام زيت الزيتون الذي ننتجه سيساعد المطاعم على تقديم منتج ذات جودة أفضل.</p> <p>يمكننا أن نساعد المطاعم والشركات التي تتعامل معنا على اختراق سوق زيت الزيتون الطبيعي من خلال استخدام المحصول الذي نوفره والخالي من المواد الكيميائية.</p> <p>من خلال قاعدة عضوية تضم 200 من مزارعي الزيتون الذين يعتمدون على الزراعة النموذجية، سوف يكون المشتري مطمئناً للحصول على زيت زيتون على مدار السنة.</p>	<p>ما هي الرسالة (الرسائل) الرئيسية التي ستوصلها عبر أنشطتك الترويجية؟</p>



استراتيجية التوزيع: كيف ستوصل منتجك لعملائك المستهدفين؟



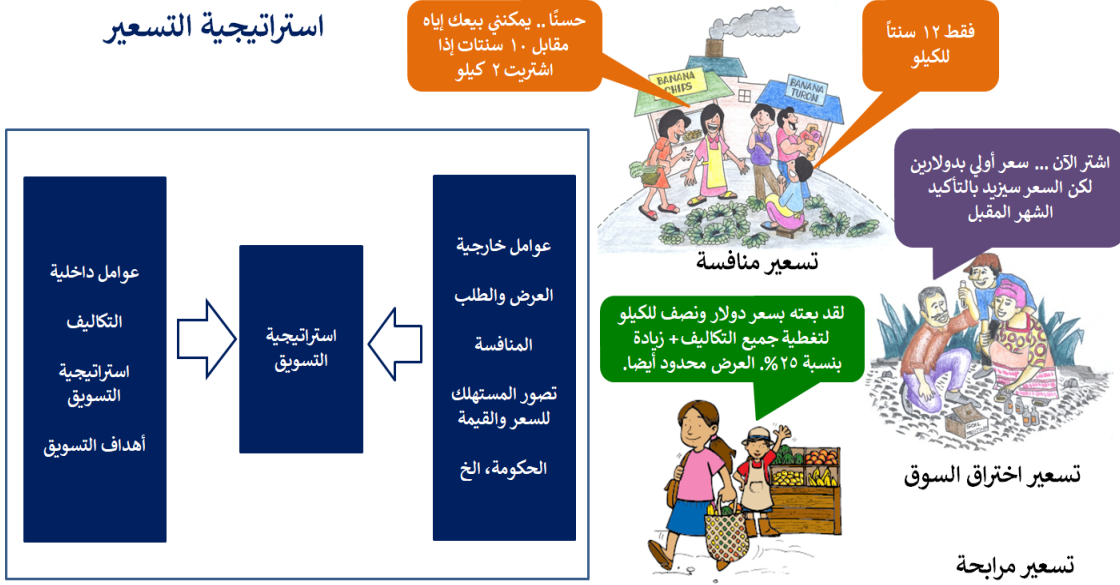
عليك في هذه الخطوة شرح كيفية إيصال منتجاتك أو خدماتك لعملائك المستهدفين من خلال قراءة الأسئلة أدناه (العمود الأول) والأمثلة (العمود الثاني) ومشاركة الأفكار والإجابة عليها (العمود الثالث).



- في بعض الحالات، يمكن للنساء استخدام منتجاتك أو خدماتك ولكن لا يمكنهم الوصول إليها، في مثل هذه الحالات، قد ترغب في التفكير الإبداعي في كيفية إتاحتها.
- على سبيل المثال، قد ترغب في التفكير في التوصيل للمنزل / مكان العمل أو ترتيب نقاط لقاء بجانب الأماكن التي تذهب فيها النساء بانتظام مثل المدارس والمراكز المجتمعية والعيادات الصحية إلخ
- قد ترغب أيضًا في التفكير في إنشاء مدفوعات مرنة لمنتجاتك أو خدماتك.

العمود الثالث إجابتك	العمود الثاني مثال: تعاونية مزارعي الزيتون	العمود الأول أسئلة إرشادية
	ستقوم التعاونية ببيع المنتج مباشرة إلى المطاعم الثلاثة في المنطقة والتي تبعد أقل من 30 كلم عن الموقع المقترح للمعصرة، وذلك عبر استئجار شاحنة لتسليم زيت الزيتون.	كيف سيصل منتجك أو خدمتك إلى العميل؟ صف كيف سيتم بيع منتجاتك - سواء مباشرة إلى العملاء المستهدفين أو عبر الوسطاء، إلخ.
	ستوقع التعاونية عقد تسويق غير حصري مع المطاعم الثلاثة من خلال تقديم سعر أدنى مضمون ودفعة مقدماً تتراوح بين 20% و30% من الحجم المتفق عليه	ما هي العلاقة التعاقدية بينك وبين عملائك المستهدفين؟

استراتيجية التسعير



تتضمن استراتيجية التسعير تحديد كيفية تسعير منتجك أو خدمتك. يُرجى العمل معاً للإجابة على الأسئلة الإرشادية أدناه.

العمود الثالث إجابتك	العمود الثاني مثال: تعاونية مزارعي الزيتون	العمود الأول أسئلة إرشادية
	<p>سنفاوض مع المشترين للحصول على سعر أدنى مضمون يغطي جميع التكاليف وبزيادة لا تقل عن 15%. وإذا كان سعر السوق السائد في وقت التسليم أعلى من السعر الأدنى، فسوف تحصل التعاونية على السعر الأعلى.</p> <p>تحدّد معاصر الزيتون سعر محصول الزيتون بناءً على الجودة. فمثلاً الرقائق التي تحتوي على نسبة رطوبة أعلى من 14% تحصل على خصم في سعر الشراء. للحصول على القيمة المثلى لمنتجاتنا، ستعمل التعاونية على زيادة حجم الإنتاج لتكون مؤهلة للحصول على الحوافز المقدمة من المعاصر القادرة على توفير كميات كبيرة من الزيت شهرياً. كما سنضمن أيضاً تقديم جودة من الفئة أ فقط.</p>	<p>كيف ستحدد سعر منتجك أو خدمتك؟</p>
	<p>هذا لا ينطبق علينا لأنّ المعاصر هي من تحدّد السعر بناءً على العرض المتاح من المحصول. من أجل أن تظل تعاونيتنا قابلة للحياة، سوف نستثمر في التحسين المستمر للإنتاجية للحفاظ على تكاليف الإنتاج المنخفضة لكل من الزيتون والزيت.</p>	<p>كيف يقارن سعر منتجك أو خدمتك بسعر السوق للمنتجات أو الخدمات المماثلة؟</p>

الجلسة 4: خطة العمليات

لمحة عامة حول الجلسة



5 دقائق

تصف خطة العمليات كيفية صنع منتجك أو تنفيذ خدمتك، فضلاً عن توفير تفاصيل حول الموقع الفعلي والمرافق والمعدّات التي ستكون ضرورية لإنتاج المنتج أو تقديم الخدمة. وأخيراً وليس آخراً، تعرض خطة العمليات كيف ستضمن التعاونية جودة المنتج أو الخدمة والإنتاجية وسلامة العمليات بأكملها. يمكن العثور على معظم المعلومات التي ستحتاجها في إكمال خطة العمليات الخاصة بك في المخرجات في الوحدة الثانية.

النشاط 4(أ): الموارد المادية: المرافق والمعدّات



25 دقيقة

تشمل الموارد المادية كلاً من الأرض والمبنى وغيرها من الهياكل والآلات والمعدّات، وهذه هي الأصول الملموسة التي ستستخدمها التعاونية لإنتاج المنتج أو تقديم الخدمة.



- عند اتخاذ قرار بشأن الموقع، قد ترغب في التفكير في إمكانية وسهولة الوصول للتعاونية بالنسبة إلى النساء الأعضاء.
 - هل ستكون المرأة قادرة على الوصول بسهولة إلى مبنى التعاونية وغيرها من المباني؟
 - هل سيكون من الآمن لهم الوصول إلى مباني التعاونية؟
 - هل سيتم تجهيز هذه المباني بمرافق محددة للنساء؟

يُرجى تنفيذ الخطوات كمجموعة والاستماع إلى أفكار أعضاء المجموعة.

الخطوات

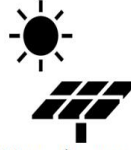
الموقع: حيث سيكون مقر العمل



اعتبارات أساسية عند اختيار الموقع



إمدادات الكهرباء/الطاقة



إمدادات المياه



وسائل الاتصالات



طرق للوصول للمشتريين والموردين

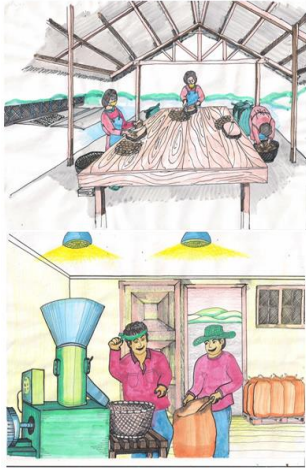


قانوني بموجب القوانين والتشريعات

قم بقراءة الأسئلة أدناه (العمود الأول) والأمثلة (العمود الثاني) ومشاركة الأفكار والإجابة عليها (العمود الثالث).

العمود الثالث إجابتك	العمود الثاني مثال: تعاونية مزارعي الزيتون	العمود الأول أسئلة إرشادية
	سيكون موقع التعاونية في وسط اربد التي تعدّ أكبر منتج للزيتون في البلاد.	أين سيكون موقع العمل؟
	يقع الموقع المقترح بالقرب من مزارع الزيتون والمشتريين المحتملين، ويمكن الوصول إليه بواسطة المركبات ذات الدفع الرباعي، والمنطقة متصلة بشبكة الكهرباء وإمدادات المياه النظيفة الوفيرة، والموقع المقترح ليس عرضة للفيضانات. لا تحتوي المنطقة على شبكة هاتف أرضي أو اتصال بالإنترنت، لكن يمكن الوصول إليها عبر الهاتف الخليوي.	ما هي مزايا وعيوب الموقع؟

الموارد المادية: المرافق والمعدات اللازمة لإنتاج المنتج أو تقديم الخدمة



نحتاج إلى منطقة عمل مفتوحة لعملية التقطيع اليدوي لأن السياند الذي ينطلق خلال هذه العملية ضار.

حسناً، سأطلب من التجارين تقديم أسعارهم للسقيفة ومنطقة التخزين.



ينبغي عليك تحديد المعدات والمرافق التي ستحتاجها التعاونية وكيفية الحصول عليها. في الوقت الحالي يفترض أن المجموعة قد أنهت مسألة التحقق من إمكانية طريقة الاستحواذ المخطط لها والتي تم تحديد هافي دراسة الجدوى، وتذكر أنه يمكنك أيضاً الاستفادة من الأصول والتسهيلات الحالية للأعضاء لخفض تكلفة الاستثمار في المشروع.

مثال: تعاونية مزارعي الزيتون

المعدات/المرافق	الوصف	كيفية الحصول عليها
الأرض	250 متر مربع	سوف يسمح أحد الأعضاء للتعاونية باستخدام أرضه
المبنى	150 متر مربع، تصميم ومخطط متوافقين مع ممارسات التصنيع الجيدة	منحة من الحكومة المحلية
منطقة عمل مفتوحة	حوالي 50 متر مربع، للتقطيع اليدوي	سيتم التبرع بالمواد من قبل الأعضاء ليتم بناؤها
آلة عصر	وحدة	شراء
الوزن	وحدتان	شراء
اختبار الرطوبة	وحدة	شراء
منصات مرتفعة	لتجفيف المحصول	سيتم التبرع بالمواد من قبل الأعضاء ليتم بناؤها
قدور للغسل مقاومة للصدأ	وحدتان	شراء
شاحنة	لنقل الرقائق	استئجار

والآن قم بإكمال الجدول أدناه للمشروع التعاوني الخاص بك.

المعدات/المرافق	الوصف	كيفية الحصول عليها



النشاط 4(ب): آلية العمل والنظام

40 دقيقة 

يصف هذا الجزء من خطة العمليات كيفية تشغيل المشروع من خلال مصادر المدخلات وصولاً إلى خدمات ما بعد البيع، وستختلف العملية حسب طبيعة عملك، وستحتاج أيضاً إلى إظهار كيفية ضمان جودة المنتج أو الخدمة وصحة العمال وسلامتهم.



- قد ترغب في النظر في المنتجات أو الخدمات التي يقدمها كل من الرجال والنساء.
- ينبغي منح النساء نفس الفرص التي يتمتع بها الرجال ليصبحوا موردين للتعاونية.
- يجب اتخاذ قرار اختيار الموردين بناءً على جودة المنتجات والخدمات وليس على جنس المورد.
- قد ترغب التعاونية أيضاً في تطوير سياسة للمشتريات الحساسة للنوع الاجتماعي

يُرجى العمل معاً لإكمال كافة الخطوات الموضحة أدناه والرجوع إلى الأمثلة والرسوم التوضيحية كدليل للإجابة على الأسئلة.

الخطوات

15 دقيقة

الخطوة 1

تجهيز المدخلات/المواد الخام اللازمة لإنتاج المنتج أو تقديم الخدمة



حملة ترويجية لتجنيد الموردين وتدريبهم



الاستلام وفحص الجودة والفرز



الوزن والدفع

العمود الثالث
إجابتك

العمود الثاني
مثال: تعاونية مزارعي الزيتون
ثمار الزيتون الطازجة - 375 طن سنوبيا

العمود الأول
أسئلة إرشادية

ما هي البنود/المواد الخام الرئيسية اللازمة لإنتاج المنتج أو تقديم الخدمة؟ كم تحتاج شهرياً؟

العمود الثالث إجابتك	العمود الثاني مثال: تعاونية مزارعي الزيتون	العمود الأول أسئلة إرشادية
	الأعضاء وغير الأعضاء	من أين سو تأتي بهذه البنود والمواد؟
	<p>سيطلب من الأعضاء تخصيص 60% على الأقل من الموسم للتعاونية.</p> <p>ستقوم التعاونية بانتظام بحملات ترويجية لجذب مزارعي الزيتون للحصول على محصولهم لصالح المصنع ويصبحوا أعضاء في نهاية المطاف.</p> <p>سوف نشجع الزراعة المعيارية، وسنقوم بإجراء تدريب لمساعدة المزارعين على تحسين الإنتاجية والامتثال لمعايير الجودة.</p>	كيف ستضمن حصولك على إمدادات كافية من المواد الخام؟
	<p>مستوى صفر إلى الحد الأدنى للغاية من استخدام المواد الكيميائية، ويجب وضع علامات مناسبة على الزيتون الخالي من المواد الكيميائية.</p> <p>عدم وجود عمالة أطفال في مزارعهم.</p> <p>مراعاة إجراءات السلامة الأساسية.</p>	ما هي المتطلبات الرئيسية لتصبح المورد؟
	<p>يتمتع الأعضاء بسعر مضمون قدره 5 سنتات للكيلو الواحد. إذا كان سعر السوق أعلى من 5 سنتات وقت التسليم، فسيحصل الأعضاء على السعر الأعلى.</p> <p>سيتم الدفع لغير الأعضاء على أساس سعر السوق السائد.</p> <p>سيتم تطبيق خصم سعر بنسبة 10% على الثمار غير الناضجة.</p> <p>الدفع عن الاستلام.</p>	ما هي شروط الدفع؟





25 دقيقة

الخطوة 2

عمليات الإنتاج وتدابير ضمان الجودة

في العمود 1، قم بتدوين الأنشطة الرئيسية التي ينطوي عليها صنع المنتج أو تقديم الخدمة. في العمود 2 حدد التدابير الرئيسية لضمان جودة المنتج وسلامة العمال. في العمود 3، حدد ملف تعريف الأشخاص اللازمين لأداء النشاط.

مثال: تعاونية مزارعي الزيتون

ملف العامل	تدابير ضمان الجودة والسلامة	النشاط
عمال الغسل عمال التقطيع	استخدام مياه نظيفة في عملية الغسل ستكون معظم الثمار ذات لون اسود لضمان الحصول على جودة عالية . قبل استخدام ماكينة العصر ، سيقوم عامل التشغيل بالتحقق من: (1) نظافة الشفرات والمقامع، (2) معايرة الشفرات بشكل صحيح وفقاً للسلك المطلوب، (3) المحرك بحالة تشغيل جيدة. كما سيتم فحص وصيانة ماكينة العصر بشكل شهري وسوف يرتدي عامل التشغيل معدات الحماية الشخصية في كل الأوقات. سيتم العصر في مكان نظيف وجاف بعيداً عن الحيوانات والآفات.	تنظيف الثمار وغسلها عملية التقطيع
قائد فريق عمال العصر/عمال العصر	سوف تستخدم أوعية نظيفة لوزن الزيت ، لن يتجاوز سعة الواحد منها 15 كيلوغراماً لتقليل الضغط البدني على عمال النقل.	وزن الزيت

ملف العامل	تدابير ضمان الجودة والسلامة	النشاط
العمّال/عمّال التجفيف	سيتم تخزين المنتج في منصات نظيفة خالية من جزيئات الأتربة والغبار وسيتم نشرها بالتساوي ضمن 12 كغم للمتر المربع الواحد. سيتم ترتيب الأوعية للحصول على مكان منتظم، وسيتم تزويد العمّال بحماية مناسبة من أشعة الشمس.	تجفيف الثمار
عمّال الاستلام	سيتم اختبار درجة الحموضة الأكثر جودة من بين العينات المنتجة لتحديد محتوى الأحماض باستخدام جهاز اختبار خاص	اختبار درجة الحموضة
العمّال التحميل	سيتم تعبئتها في عبوات نظيفة خالية من الثقوب والشقوق، ويتم إغلاقها عن طريق أغطية خاصة لتجنب دخول الآفات.	تعبئة زيت الزيتون
عمّال الاستلام	سيتم وزن العبوات باستخدام موازين، وسوف تحتوي كل عبوة على 15 كغم من الزيت. سيتم تسجيل الوزن وعدد العبوات بما في ذلك تاريخ المعالجة في سجل الجرد وسيشار إلى تاريخ المعالجة على العبوات .	وزن العبوات
عمّال الاستلام	سيتم تخزين العبوات في مناطق تخزين نظيفة وجيدة الإضاءة، وسيتم وضع العبوات على منصات نقالة بعيدة عن الأرضية والجدران. التراص المناسب لتسهيل المراقبة السهلة وتقليل خطر السقوط والتهوية المناسبة. سياسة "من يصل أولاً يحصل على خدمة أولاً" عند تسليم عبوات زيت الزيتون .	تخزين العبوات
عمّال المستودع	سيتم فحص مركبة التسليم للتأكد من نظافتها، ولن يتم استخدام المركبات المستخدمة في نقل السماد الحيواني والأسمدة والمبيدات الضارة لتوصيل عبوات زيت الزيتون . سيتم استخدام العربات في تحميل وتنزيل العبوات لحماية المنتجات والعمّال.	نقل العبوات وتسليمها

النشاط 4(ج): مبادئ التعاونية وعملياتها

45 دقيقة



التعاونيات ليست مجرد أعمال تجارية. وهي تستند إلى مجموعة من القيم والمبادئ. كمؤسسات يديرها الأعضاء، فإنها تسعى لضمان الصدق والانفتاح والعدالة والنزاهة. في هذا النشاط، سوف تصف كيف ستحقق تعاونيتك المبادئ السبعة التعاونية.

سوف تقوم بهذا النشاط كمجموعة. يمكنك أيضًا طلب مساعدة الميسر في إكماله

الخطوات

ناقش كيف ستعمل التعاونية الخاصة بك وفقا لمبادئها في عملياتها. استخدم الأمثلة كدليل لك.

الخطوة 1

اكتب في العمود الثالث الإجراءات والتدابير التي وافقت عليها المجموعة.

الخطوة 2

المبدأ	تدابير لتطبيق المبدأ	إجابتك
(1) التطوع والعضوية المفتوحة	مثال الانتساب لعضوية التعاونية مفتوحة لجميع الأشخاص القادرين على استخدام خدماتها وعلى استعداد لقبول مسؤولياتهم العضوية. لا تميز التعاونية على أساس الجنس أو النوع الاجتماعي أو السياسي أو الديني. تقوم التعاونية بتوظيف الأعضاء وإجراء توجيه حول عضوية التعاونية. الحقوق ومسؤوليات الأعضاء ستوضع من قبل الأعضاء أنفسهم. جميع السياسات والممارسات تطبق على جميع الأعضاء بالتساوي وستكون خالية من التمييز. سيتم توفير فترة اختبار وتدريب على العضوية لجميع الذين يريدون أن يصبحوا أعضاء.	
(2) نظام التصويت الديمقراطي	سوف يصوت الأعضاء على القرارات الرئيسية. سيتم عقد جمعية عامة سنويًا. التصويت على قدم المساواة للجميع. سيتم استخدام تقنية المعلومات والاتصالات (ICT) ومنافذ الوسائط الاجتماعية للترويج للمحادثات المستمرة مع الأعضاء، حسب توفرها. سوف يشارك الأعضاء بشكل فعال في التخطيط طويل الأجل.	
(3) المشاركة الاقتصادية للأعضاء	سيملك الأعضاء التعاونية: سيكونون شغوفين لرأس مال التعاونية. يشمل هيكل تمويل التعاونيات الناشئة أسهم الأعضاء وقروض الأعضاء وجمع الأموال. ستستخدم استثمارات حصص الأعضاء ضمن خطط دفع لاستيعاب المواقف المالية المختلفة.	

	<p>سيتم إرجاع الفائض بالتساوي إلى حد ما لجميع الأعضاء الذين يدعمون التعاونية سيتم استخدام جزء من الفائض لتحقيق أهداف التعاونية طويلة الأجل سيتم تعزيز التطوير المستمر للخدمات / المنتجات لضمان ملاءمتها لاحتياجات الأعضاء</p>	
	<p>التعاونية هي منظمة مستقلة ذاتيا تساعد نفسها بنفسها ويديرها أعضاؤها تدخل التعاونية في ارتباطات مع الحكومات أو المنظمات الأخرى فقط عندما تحترم شروط استقلاليتها وسيطرة العضو الديمقراطي سيتم استكشاف التمويل الجماعي كوسيلة لزيادة رأس المال من مساهمين متنوعين حتى لا تؤثر على سيطرة التعاونية على العضوية. ستتجنب التعاونية الاعتماد على واحد أو عدد قليل من كبار الممولين / العملاء لتقليل خطر المساس بالاستقلالية. ستنشئ التعاونية نظامًا ماليًا شفافًا وضوابط مالية فعالة</p>	<p>(4) الحكم الذاتي والاستقلالية</p>
	<p>سيتلقي جميع الأعضاء والأعضاء المحتملين تدريباً على العضوية وكيفية المساهمة بشكل أفضل في التعاونية. سيتلقي جميع الأعضاء والمسؤولين، بغض النظر عن جنسهم، تدريباً على الاحتياجات الحالية والمستقبلية. سيتم تنظيم الدورات التدريبية في أوقات مناسبة للسماح بمشاركة جميع الأعضاء، بمن فيهم النساء سيتم إجراء حملات توعية منتظمة حول فوائد نموذج الأعمال التعاوني. ستقوم التعاونية بإبلاغ عامة الناس، وخاصة النساء والشباب وقادة الرأي حول طبيعة وفوائد التعاونية.</p>	<p>(5) التعليم والتدريب والمعلومات</p>
	<p>سيتم متابعة التواصل مع التعاونيات وتعزيز الروابط بين الأعضاء بنشاط. سيتم متابعة التجارة التعاونية. سيتم متابعة التعاون مع التعاونيات الأخرى لتحقيق مقياس اقتصادي. سيتم متابعة فرص العمل مع التعاونيات الأخرى من خلال الهيئات المحلية والوطنية والدولية بنشاط.</p>	<p>(6) التعاون بين التعاونيات</p>
	<p>ستضمن التعاونية خلو عملياتها وعمليات أعضائها من عمل الأطفال والعمل القسري. سيتم الالتزام بمعايير السلامة والصحة المهنية في جميع العمليات. سيتم إنشاء برامج وأنظمة للحد من مخاطر الآثار البيئية والاجتماعية السلبية للعمليات. ستسعى التعاونية للحصول على شهادة التجارة العادلة وغيرها من المبادرات الأخلاقية والمستدامة.</p>	<p>(7) الاهتمام بالمجتمع</p>

الجلسة 5: خطة المخاطر

لمحة عامة حول الجلسة



5 دقائق

خطة عملك
جلسة 1: خطة العمل
1(أ): هيكلية خطة العمل الأساسية
جلسة 2: ملف تعريفى للتعاونية
2(أ): كتابة ملف تعريفى لعملك
جلسة 3: الخطة التسويقية
3(أ): وصف المنتج و/أو الخدمة
3(ب): وصف السوق
3(ج): استراتيجية التسويق
جلسة 4: خطة العمليات
4(أ): الموارد المادية: المرافق والمعدات
4(ب): آلية العمل والنظام
4(ج): مبادئ التعاونية وعملياتها
جلسة 5: خطة المخاطر
5(أ): تحديد المخاطر وتدابير التخفيف
جلسة 6: الخطة الإدارية
6(أ): إعداد المخطط الهيكلي
6(ب): الوصف الوظيفي
جلسة 7: الخطة المالية
7(أ): إعداد كشوفات الدخل
7(ب): إعداد توقعات التدفق النقدي
7(ج): إعداد الميزانية العمومية
جلسة 8: ملخص تنفيذي
8(أ): كتابة الملخص التنفيذي

كمؤسسات تتعامل مع موارد الشعوب، عليك أن تؤكد لأعضائك أن استثماراتهم المكتسبة بصعوبة هي استثمارات محمية. ويمكن القيام بذلك من خلال المعالجة الاستباقية للتهديدات المحتملة التي تأتي من داخل وخارج التعاونية.

يؤدي الفشل في إدارة المخاطر بشكل كاف إلى تعريض التعاونيات ليس فقط إلى احتمال تعرضهم للخسائر، ولكن الأهم من ذلك إلى احتمال أنهم قد لا يحققون أهدافهم. في أسوأ الحالات، قد يؤدي عدم الاهتمام الكافي بإدارة المخاطر إلى إغلاق التعاونيات وفقدان استثماراتهم.

الخطوات

كجموعة، فكر في كل الأشياء التي يمكن أن تسير بشكل خاطئ في تعاونيتك. أدرجهم أسفل في العمود 1.

الخطوة 1

قيم احتمال حدوث ذلك:

الخطوة 2

- من المرجح أن يحدث
- قريب من الحدوث
- ليس من المرجح أن يحدث

قيم تأثيرها المحتمل على التعاونية:

الخطوة 3

- سيء جدا
- سيء
- ليس بهذا السوء

حدد ما يمكنك فعله لمنع حدوث ذلك و/أو إذا حدث، وما يمكنك القيام به لتقليل الضرر.

الخطوة 4

الخطر	احتمالية الحدوث	تأثير الحدوث	تدابير لمنع حدوث و / أو تقليل الضرر في حالة حدوثه
توقف المشتري عن الشراء منا	من المرجح أن يحدث	سيء جدا	<p>السياسة التي تنص على ألا يحصل المشتري الواحد من أكثر من 35% من المبيعات. هذا لتجنب الإفراط في الاعتماد على مشتر واحد (عدم وضع البيض في سلة واحدة). هذا سوف يقلل أيضا من خطر المساومة على استقلالية التعاوية.</p> <p>تقوم التعاوية بإنشاء روابط مع التعاويات التي تعمل في أعمال مماثلة لتبادل معلومات السوق، وإجراء أنشطة تسويقية مشتركة، ومساعدة بعضها البعض في تحقيق حجم أو التخلص من المخزون الزائد، إلخ.</p> <p>التواصل المستمر مع المشتريين لاستباق التغييرات</p> <p>التطوير المستمر للمنتجات والسوق</p> <p>تنويع قاعدة العملاء من خلال الاستثمار بنشاط في الترويج لسلع والخدمات التي تقدمها بالتعاون</p> <p>إذا حدث ذلك: قلة الإنتاج على الفور حتى يتم تأمين عملاء / مشتري نحدد. إذا لم يكن ذلك ممكناً، حدد الطرق التي يمكن بها التخلص من المخزونات الزائدة على الفور، خاصةً إذا كانت قابلة للتلف أو إطالة العمر الافتراضي إن أمكن.</p>

الجلسة 6: الخطة الإدارية

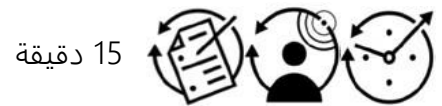
لمحة عامة حول الجلسة



5 دقائق

يوضّح قسم الخطة الإدارية كيفية تنظيم المشروع التعاوني وتحديد الموارد البشرية والمهارات التي سوف تحتاجها التعاونية لتلبية متطلبات العملاء.

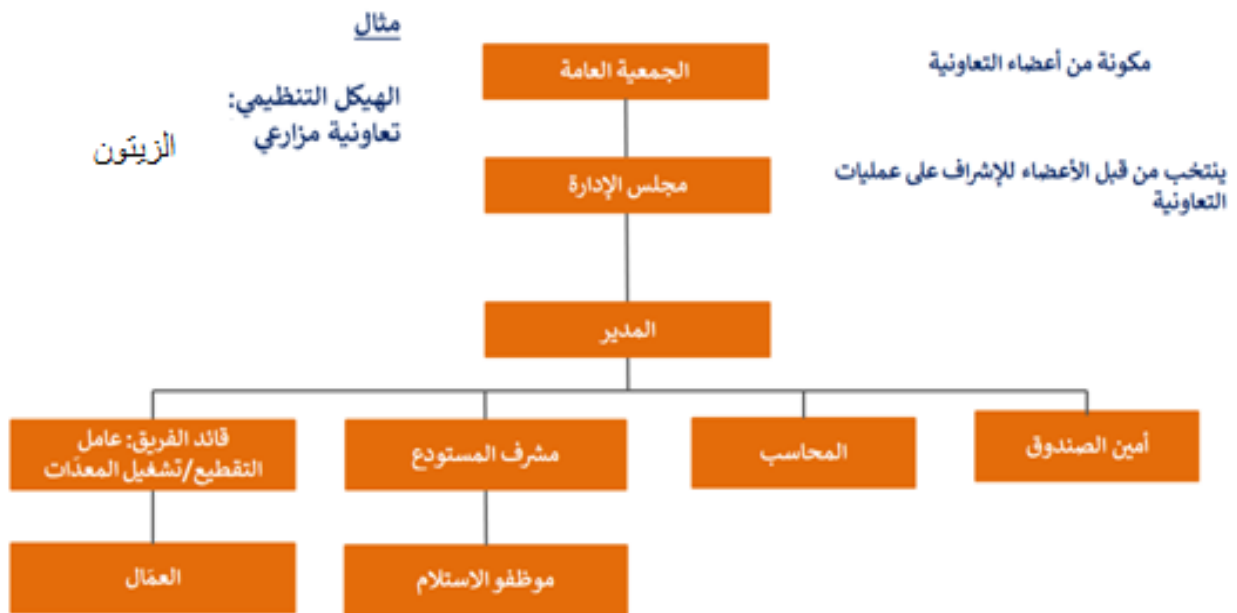
النشاط 6(أ): إعداد الهيكل التنظيمي



15 دقيقة

المخطط التنظيمي هو مخطط يوضّح هيكلية المشروع التعاوني، ويتم وضعه باستخدام المربعات للإشارة إلى الوظائف أو المهام الرئيسية، بينما تشير الخطوط الرأسية لمهام الإبلاغ بين المشرفين وموظفي الإبلاغ. يوضح المثال أدناه مخطط هيكل تنظيمي لإحدى التعاونيات.

الهيكل التنظيمي الخاص بك



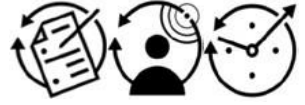
سوف تتعلّم عن الجمعية العامة ومجلس الإدارة في الوحدة الرابعة، لكن في الوقت الحالي دعنا نركز على الأشخاص الذين يشاركون مباشرة في العمليات اليومية للمشروع.

والآن على أعضاء المجموعة رسم الهيكل التنظيمي للجمعية التعاونية الخاصة بهم، ويمكن الحصول على المساعدة من خلال مراجعة خطة الإنتاج لتحديد الوظائف الذين تحتاجهم التعاونية بمجرد تحديد الوظائف التي تحتاجها، حدد بعد ذلك التسلسل الإداري،



النشاط6(ب): الوصف الوظيفي

15 دقيقة



بعد الانتهاء من رسم المخطط الهيكلي، قم بوصف الواجبات والمسؤوليات المحددة لكل منصب من الوظائف والمهارات المطلوبة والخبرة والمؤهلات الأخرى، بدءاً من المدير ووصولاً إلى العمال.



عند القيام بهذا التمرين، قد ترغب في التفكير في المؤهلات والمهارات اللازمة، بدلاً من جنس الشخص.

مثال: تعاونية مزارعي الزيتون

المؤهلات	الوصف الوظيفي	المسمى الوظيفي
على الأقل 3 سنوات من الخبرة في إدارة منشأة المعالجة معرفة بإنتاج زيت الزيتون (أو ما شابه) مهارات جيدة في الإدارة والتسويق	إدارة العمليات في منشأة المعالجة الإشراف على العمليات المالية رفع تقارير إلى مجلس الإدارة	المدير
معرفة كيفية تشغيل آلة عصر الزيتون خلفية في صيانة المعدات واستكشاف الأخطاء وإصلاحها سنتان من الخبرة في إنتاج زيت الزيتون مهارات قيادة جيدة	تشغيل الآلات تنظيف الآلات وصيانتها مراقبة الجودة مراقبة إنتاجية العمال	عامل تشغيل المعدات/التقطيع - قائد الفريق
خبرة لا تقل عن سنتين في عمليات المستودعات وإنتاج زيت الزيتون معرفة في مسائل الرياضيات الأساسية	مسؤول عن المستودعات وعمليات التخزين بما في ذلك ضمان النظافة مسؤول عن شراء اللوازم تسجيل ومراقبة المخزون من المواد الخام والمنتجات النهائية مراقبة الجودة	مشرف المخزن
معرفة في إنتاج زيت الزيتون معرفة في مسائل الرياضيات الأساسية	فرز الزيتون الطازج وترتيبه تسجيل كافة الإمدادات والواردات للمشتريين الاحتفاظ بسجل للمخزون	موظفو الاستلام
خلفية في مسك الدفاتر	تسجيل المعاملات المالية توطيد العلاقات مع الموردين فحص ومعالجة المدفوعات للموردين	محاسب/موظف مالي
خبرة سابقة في مجال العمل	تحصيل المدفوعات من العملاء الدفع للموردين حفظ الأموال النقدية/أموال التعاونية	أمين الصندوق

الجلسة 7: الخطة المالية

لمحة عامة حول الجلسة



5 دقائق

- خطة عملك
جلسة 1: خطة العمل
1(أ): هيكلية خطة العمل الأساسية
جلسة 2: ملف تعريفى للتعاونية
2(أ): كتابة ملف تعريفى لعملك
جلسة 3: الخطة التسويقية
3(أ): وصف المنتج و/أو الخدمة
3(ب): وصف السوق
3(ج): استراتيجية التسويق
جلسة 4: خطة العمليات
4(أ): الموارد المادية: المرافق والمعدات
4(ب): آلية العمل والنظام
4(ج): مبادئ التعاونية وعملياتها
جلسة 5: خطة المخاطر
5(أ): تحديد المخاطر وتدابير التخفيف
جلسة 6: الخطة الإدارية
6(أ): إعداد المخطط الهيكلي
6(ب): الوصف الوظيفي
جلسة 7: الخطة المالية
7(أ): إعداد كشوفات الدخل
7(ب): إعداد توقعات التدفق النقدي
7(ج): إعداد الميزانية العمومية
جلسة 8: ملخص تنفيذي
8(أ): كتابة الملخص التنفيذي

يوفر قسم الخطة المالية من خطة العمل تفاصيل حول مدى الأرباح المتوقع أن تجنيها الجمعية التعاونية، كما ستحتاج إلى تقديم توقعات من شأنها أن تظهر أنّ الجمعية سوف تستمر بالعمل من خلال رأس المال الأولي إلى أن تحقق ربحاً. باختصار، عليك أن تثبت في هذا القسم أنّ المشروع المقترح هو استثمار جيد.

بالإضافة إلى ذلك، تحتاج إلى توضيح الأموال اللازمة لبدء التعاونية وكيفية تأمين التمويل المطلوب، لكن يمكنك تخطي هذه المسألة هذا اليوم نظراً لأنك درست هذا بالفعل في الوحدة الثانية، لكن يُوصى بمراجعة تكاليف البدء قبل الانتهاء من خطة عملك.

النشاط 7 (أ): إعداد بيان العمليات الخاص بك



30 دقيقة

يُظهر بيان الدخل بيانات العمليات لمشروع جديد المبلغ الذي ستكسبه أو تخسره خلال فترة زمنية معينة، ويوضّح المبالغ المتوقعة للمبيعات وتكلفة السلع أو الخدمات التي جرى بيعها ونفقات إدارة أو تشغيل المشروع والفائض (الأرباح) المحققة لفترة معينة.

لإعداد قائمة الدخل بيانات العمليات، عليك معرفة كيفية حساب الربح والخسارة، وهو أمر قد تعلمته بالفعل في نشاط 4(ب) في الوحدة الثانية. بالنسبة لهذا النشاط، عليك مراجعة مخرجاتك السابقة وكتابتها في نموذج بيانات العمليات لديك.

الخطوات

بيان العمليات لتعاونية مزارعي الزيتون
للفترة من يناير إلى ديسمبر 2018

المبلغ (بالدولار)	سعر الوحدة	عدد الوحدات	الوحدة	البند
360,000				إجمالي الدخل الدخل: الأموال المدفوعة مقابل الحصول على خدماتك أو منتجاتك
360,000	200	1,800	طن	مبيعات زيت الزيتون
282,520				إجمالي النفقات النفقات: الأموال المنفقة أو التكاليف لتوليد الدخل
282,520				المواد
225,000	50	4,500	طن	ثمار زيتون طازجة
1,200	2 سنت	6,000	قطع	أكياس
50,400				رواتب/أجور
6,000	4	1,500	طن متري	عمّال التقطيع اليدوي
4,500	375	12	شخص /شهر	عمّال تشغيل الآلة
2,400	200	12	شخص /شهر	عمّال الغسيل
12,000	200	60	شخص /شهر	عمّال المعصرة (5 عمّال)
4,500	375	12	شخص /شهر	مشرف المستودع
2,400	200	12	شخص /شهر	موظف الاستلام
2,400	200	12	شخص /شهر	المحاسب
4,200	350	12	شخص /شهر	أمين الصندوق
6,000	500	12	شخص /شهر	المدير
6,000	500	12	شخص /شهر	مزايا الضمان الاجتماعي
4,500				خدمات ونفقات أخرى
600	50	12	شهر	كهرباء
300	25	12	شهر	مياه
2,400	200	12	رحلة	مواصلات
1,200	100	12	شهر	نفقات أخرى
				الاهتلاك واستهلاك الدين
200	200	1	سنوي	الاستهلاك: بناء سعر الشراء مقسومًا على عدد سنوات الاستخدام المتوقعة للبناء: عادة ما يكون عدد سنوات الاستخدام 20 عامًا سعر الشراء: راجع تكاليف بدء تشغيل الوحدة 2 للمعدات والمرافق

بيان العمليات لتعاونية مزارعي الزيتون
للفترة من يناير إلى ديسمبر 2018

المبلغ (بالدولار)	سعر الوحدة	عدد الوحدات	الوحدة	البند
				مثال: تكلفة البناء: 3000 دولار أمريكي عدد سنوات الاستخدام المتوقع: 20 الاستهلاك: $200 = 20/4000$
1220	1220	1	سنوي	لاستهلاك: المعدات والأدوات الصغيرة سعر الشراء مقسومًا على عدد سنوات الاستخدام المتوقعة بالنسبة للمركبات والأثاث والمعدات الصغيرة والأدوات: عادة ما يكون عدد سنوات الاستخدام المتوقعة 5 سنوات
				مثال: إجمالي سعر الشراء لجميع المعدات الصغيرة والأثاث وغيرها: 6100 دولار أمريكي العدد المتوقع لسنوات الاستخدام: 5 الاستهلاك: $1220 = 5/6100$ دولار أمريكي
0				اهتلاك الدين يشير هذا إلى الدفع مقابل الأموال التي اقترضتها التعاونية. إذا كنت تخطط للاقتراض من أحد البنوك ، احصل على معلومات حول دفعتك الشهرية.
77,480				الفائض الإجمالي (الربح) إجمالي الفائض: إجمالي الدخل - إجمالي المصروفات
6,198.40				أقل: ضرائب (حسب الدولة)
71,281.6				الربح / صافي الدخل الدخل الإجمالي - الضرائب ملحوظة: تعيد التعاونية صافي الفائض إلى مالكيها. ويمكن للتعاونية أن توزع المبلغ على كل مالك كقند أو يحتفظ بجزء منه كاستثمار إضافي في التعاونية. سوف تتعلم المزيد عن استرداد المستفيدين في Manage.COOP الوحدة 5.

يُرجى الرجوع إلى مخرجاتك من النشاط 4(ب) من الوحدة الثانية.

الخطوة 2

قم بتعبئة نموذج بيان الدخل أدناه بناءً على البيانات من مخرجاتك في نشاط 4(ب) من الوحدة الثانية، وحدد ما إذا كانت هناك تغييرات ترغب في إجرائها. (20 دقيقة)

نموذج بيان الدخل

بيان الدخل لتعاونية _____				
للفترة _____				
المبلغ (بالدولار)	سعر الوحدة	عدد الوحدات	الوحدة	البند
إجمالي الدخل				
الدخل: الأموال المدفوعة مقابل الحصول على خدماتك أو منتجاتك				
إجمالي النفقات				
النفقات: الأموال المنفقة أو التكاليف لتوليد الدخل				
المواد				
رواتب/أجور				
خدمات ونفقات أخرى				
الاهتلاك واستهلاك الدين				

بيان الدخل لتعاونية _____ للفترة _____				
المبلغ (بالدولار)	سعر الوحدة	عدد الوحدات	الوحدة	البند
الدخل الإجمالي				
الربح: إجمالي الدخل - إجمالي النفقات				
أقل: ضرائب (في حال عدم معرفة قيمة الضرائب، يرجى ترك فراغ وإدراجها لاحقاً في خطة العمل)				
الربح / صافي الدخل				
الدخل الإجمالي - الضرائب				

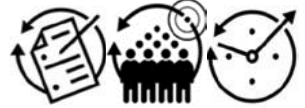


استخدم هذه الصفحة لإجراء أيّ حسابات قد تحتاج إلى إجرائها.



النشاط 7(ب): إعداد توقعات التدفق النقدي

40 دقيقة



يوضّح بيان توقعات التدفق النقدي مقدار الأموال التي تتوقع أن تجنيها وتلك التي ستنفقها، وهو أمر ضروري لتحديد إمكانية استمرارية التعاونية، لا سيما قدرتها على دفع المصاريف اللازمة لإنتاج المنتج أو تقديم الخدمة والعمليات الإجمالية، حيث يرصد البيان تدفق النقد ضمن فترة زمنية (بشكل سنوي أو فصلي أو شهري) ويوضّح لك مقدار النقد الموجود لديك خلال فترة معينة، فضلاً عن توضيح ما إذا كان وضعك النقدي قد تحسّن ومقدار التحسن خلال فترة معينة (عند بدء العمل وبعد 12 شهر من بدء العمل).

التدفق النقدي

تدفق نقدي داخلكم من المال دخل إلى عملك؟



عبر إنتاج وبيع السع



عبر تقديم خدمة ما



عبر الحصول على قرض



عبر الحصول على منحة

تدفق نقدي خارجكم من المال خرج من عملك؟



شراء مواد خام



الرواتب والأجور



استئجار أكشاك نقل ومواصلات ونفقات أخرى



استئجار أكشاك

يُرجى الاطلاع على هذه الخطوات في الصفحة التالية، وهذا نشاط جماعي ويجب تنفيذه بحسب التعليمات الواردة في كل خطوة.

الخطوات

يرجى الاطلاع على المثال أدناه. (10 دقائق)

الخطوة 1

تعاونية مزارعي الزيتون

توقعات التدفق النقدي

للفترة من يناير إلى ديسمبر 2018

ديسمبر	نوفمبر	أكتوبر	سبتمبر	أغسطس	يوليو	يونيو	مايو	أبريل	مارس	فبراير	يناير	البنود
67.525	60.850	54.175	47.800	41.125	34.450	28.075	21.400	14.725	8.350	1.675		النقد الأولي - انسخ نهاية النقدية للشهر السابق
											20.000	مساهمات الأعضاء
											15.000	منح
30.000	30.000	30.000	30.000	30.000	30.000	30.000	30.000	30.000	30.000	30.000	30.000	مبيعات: زيت الزيتون (بناءً على الدخل في بيان الدخل)
30.000	30.000	30.000	30.000	30.000	30.000	30.000	30.000	30.000	30.000	30.000	35.000	إجمالي النقدية الداخلة (أدرج بنود النقدية الداخلة)
18.850	18.850	18.850	18.850	18.850	18.850	18.850	18.850	18.850	18.850	18.850	18.850	المواد
4.200	4.200	4.200	4.200	4.200	4.200	4.200	4.200	4.200	4.200	4.200	4.200	الرواتب/الأجور
275	275	275	275	275	275	275	275	275	275	275	275	الخدمات العامة
30			300			300			300			إصلاح/صيانة
											6.000	معدات/آلات
											4.000	تشبيد المرافق
0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	إهلاك القرض (سداد القرض)
23.625	23.325	23.325	23.625	23.325	23.325	23.625	23.325	23.325	23.625	23.325	33.325	إجمالي النقدية الخارجة (أدرج بنود النقدية الخارجة)
6.375	6.675	6.675	6.375	6.675	6.675	6.375	6.675	6.675	6.375	6.675	1.675	صافي التدفق النقدي (النقدية الداخلة - النقدية الخارجة)
73.900	67.525	60.850	54.175	47.800	41.125	34.450	28.075	21.400	14.725	8.350	1.675	النقد النهائي (النقد الأولي + صافي التدفق النقدي)

أكمل جدول توقعات المبيعات النقدية للتعاونية الخاصة بك من خلال العمل كمجموعة وطلب المساعدة من الميسر. (30 دقيقة)

تعاونية مزارعي الزيتون												
توقعات التدفق النقدي												
للفترة من يناير إلى ديسمبر 2018												
ديسمبر	نوفمبر	أكتوبر	سبتمبر	أغسطس	يوليو	يونيو	مايو	أبريل	مارس	فبراير	يناير	النود
												النقد الأولي - انسوخ نهاية النقدية للشهر السابق
												تدفقات نقدية داخلية
												أدرج مصادر النقد
												إجمالي النقدية الداخلة (أدرج بنود النقدية الداخلة)
												النقدية الخارجة
												أدرج النفقات المتوقعة (حسب النفقات في بيان الدخل)
												إجمالي النقدية الخارجة (أدرج بنود النقدية الخارجة)
												صافي التدفق النقدي (النقدية الداخلة - النقدية الخارجة)
												النقد النهائي (النقد الأولي + صافي التدفق النقدي)

النشاط 7 (ج): إعداد الميزانية العمومية

30 دقيقة 

يوضّح بيان الدخل ما تكسبه التعاونية، في حين تظهر الميزانية العمومية القيمة الإجمالية للتعاونية من خلال إضافة كل شيء تملكه التعاونية وطرح كل ما تدين به التعاونية وبيان الفرق كقيمة صافية للتعاونية، وهي تعكس الوضع المالي للشركة أو المؤسسة في فترة معينة (على سبيل المثال نهاية العام).



الخطوات

اقرأ المثال التالي وادرسه بعناية. (10 دقائق)

الخطوة 1

تعاونية مزارعي الزيتون			
الميزانية العمومية في (اذكر الفترة)			
الالتزامات + حقوق الاعضاء		الأصول	
الالتزامات		أدرج كافة الأشياء التي سوف تمتلكها الشركة والقيمة المقابلة لها حسب التاريخ الموضح أعلاه	
أدرج كافة الديون والقيمة المقدرة بحلول 31 ديسمبر 2018			
صفر دولار	حسابات دائنة	73,900 دولار	السيولة في متناول اليد
صفر دولار	القروض	10 آلاف دولار	المعدات والمرافق
	العوائد (لهذا النشاط، افترض أن رد العوائد سيبدأ العام المقبل)	30 ألف دولار	دفعات لشهر ديسمبر

صفر دولار	إجمالي المطلوبات أدرج كافة البنود		
	حقوق الاعضاء ما مقدار رأس المال الذي ستحصل عليه الشركة بحلول 31 ديسمبر 2018؟		
35,000 دولار	بداية رأس المال مساهمة من الأعضاء، المنح، وما إلى ذلك - راجع التدفق النقدي		
78,900 دولار	صافي الربح الرجوع إلى بيان الدخل		
113,900 دولار	رأس المال النهائي أضف كافة البنود في قائمة القيمة المالية		
113,900 دولار	إجمالي المطلوبات + حقوق الاعضاء	113,900 دولار	إجمالي الأصول أضف كافة البنود في قائمة الأصول

الأرقام يجب أن تكون مطابقة

ملاحظة: ملاحظة: سيتم تقسيم حقوق الأعضاء في البيانات الفرعية إلى رأس مال الأعضاء، وائتمانات الأسهم المخصصة، والأرباح المحرزة، وصندوق التعليم والتدريب، وصندوق تنمية المجتمع. ستعرف المزيد عنها في Manage.COOP Module 5.

والآن قم بعمل ميزانية عمومية للتعاونية الخاصة بك. (20 دقيقة)

الخطوة 2

اسم التعاونية	
الميزانية العمومية في (اذكر الفترة)	
المطلوبات + القيمة المالية	الأصول
المطلوبات	أدرج كافة الأشياء التي سوف تمتلكها الشركة والقيمة
أدرج كافة الديون والقيمة المقدرة بحلول 31 ديسمبر 2018	المقابلة لها حسب التاريخ الموضح أعلاه
أموال أنفقتها التعاونية ولم تُدفع بعد	السيولة في متناول اليد
القروض	الأصول الثابتة
	الدفعات التي لم يتم جمعها
	مقابل البضائع أو الخدمات
	التي تم بيعها أو تسليمها
إجمالي المطلوبات	
أدرج كافة البنود	
القيمة المالية	
ما مقدار رأس المال الذي ستحصل عليه الشركة بحلول الفترة	
الذكرة اعلاه	
بداية رأس المال	

	مساهمة من الأعضاء، المنح، وما إلى ذلك - راجع التدفق النقدي		
	صافي الربح الرجوع إلى بيان الدخل		
	رأس المال النهائي أضف كافة البنود في قائمة القيمة المالية		
	إجمالي المطلوبات + القيمة المالية		إجمالي الأصول أضف كافة البنود في قائمة الأصول

تأكد من أن الأرقام متطابقة

الجلسة 8: الملخص التنفيذي لمحة عامة حول الجلسة



5 دقائق

هذا ملخص لكل قسم من أقسام خطة العمل، وعادةً ما يكون القسم الأول من الخطة كما أسلفنا الذكر في الجلسة الأولى، لكن لا يمكن إكماله إلا بعد إكمال جميع الأقسام، والذي يقدّم نظرة عامة قصيرة وموجزة ومتفائلة عن المشروع بطريقة تجذب انتباه القراء وتجعلهم مهتمين في الحصول على المزيد من المعلومات والتفاصيل.

النشاط 8 (أ): كتابة الملخص التنفيذي



30 دقيقة

أسهل طريقة لكتابة الملخص التنفيذي هي مراجعة خطة العمل وكتابة جملة أو جملتين لتلخيص كل قسم.

الخطوات

يُرجى قراءة المثال التالي ومناقشته. (10 دقائق)

الخطوة 1

مثال على الملخص التنفيذي
اسم التعاونية
جمعية مزارعي الزيتون
الموقع
تقع جمعيتنا التعاونية في اربد - اقليم الشمال، أكبر منطقة لإنتاج الزيتون في البلاد - الأردن.
الأعضاء
أبدى حوالي 200 مزارع من مزارعي الزيتون اهتمامهم بالانضمام إلى التعاونية، وهذا يمثل حوالي 40% من إجمالي عدد مزارعي الزيتون في المقاطعة، ونتوقع أن يزداد العدد بنسبة 5% كل عام.
المنتج/الخدمة والاستخدامات

ستقوم التعاونية بمعالجة **محصول الزيتون** الطازجة التي تأتي من أعضاء التعاونية وتحويلها إلى **زيت الزيتون** عالي الجودة لاستخدامها كمادة غذائية، لكن لن يتم إنتاج **ألواح الصابون** إلا خلال السنة الثانية لإتاحة الوقت للتعاونية لجمع الأموال من أجل شراء آلة تصنيع ميكانيكية.

السعة الإنتاجية

في السنة الأولى سيكون حجم الإنتاج المستهدف 1,800 طن من **زيت الزيتون**، ونخطط لزيادة حجم الإنتاج بنسبة 5% سنوياً.

عملية الإنتاج

سنشجع زراعة قطع أرض معيارية والزراعة الطبيعية بين أعضائنا كي نحصل على **ثمار ممتازة وخالية من المواد الكيميائية**، وسوف تكون المعالجة شبه آلية وسيكون مصنعنا متوافقاً مع ممارسات التصنيع الجيدة، وسلامة العمال ستكون أولوية قصوى.

العملاء

ستوقع التعاونية عقد تسويق غير حصري مع **مطاعم ذات سلاسل عدد ثلاثة، و شركات تصدير**، حيث يبلغ إجمالي الطلب على **زيت الزيتون** في المنطقة حوالي 200 ألف طن سنوياً، ويبلغ النقص حوالي 50 ألف طن سنوياً.

إدارة الموارد البشرية

سوف يشرف مجلس الإدارة على عمليات مصنع المعالجة، بالإضافة إلى تعيين مدير لإدارة العمليات اليومية والإشراف عليها، وسيتم تدريب عمالنا على ممارسات التصنيع الجيدة وسلامة العمال وصحتهم.

التوقعات المالية

سنحتاج إلى 35 ألف دولار لبدء أعمالنا، حيث من المتوقع أن تصل مساهمة الأعضاء إلى 20 ألف دولار، ونأمل في الحصول على الـ 15 ألف دولار المتبقية من جمع التبرعات. أمّا الدخل السنوي، فهو يقدر بحوالي 360 ألف دولار ويبلغ إجمالي النفقات 282,520 دولار، بينما يقدر الربح السنوي بحوالي 77,480 دولار.

قم بإعداد ملخص تنفيذي لخطة عملك بالرجوع إلى المخرجات في الأقسام السابقة وتعيين اثنين إلى ثلاثة أعضاء للعمل على كل موضوع. (20 دقيقة)

الخطوة 2

اسم التعاونية

الموقع

الأعضاء

المنتج/الخدمة والاستخدامات

السعة الإنتاجية

عملية الإنتاج

العملاء

إدارة الموارد البشرية

التوقعات المالية





تعلم كيفية إطلاق مشروعك التعاوني من خلال الوحدة الرابعة من الدليل
التدريبي Start.COOP



الإجابات: نشاط 1(أ)

صورة 1 - ملف تعريف العمل

صورة 2 - الخطة المالية

صورة 3 - خطة التسويق

صورة 4 - خطة العمليات

صورة 5 - الخطة الإدارية

صورة 6 - خطة المخاطر

استخدم هذه المساحة لإجراء الحسابات وإبداء الملاحظات.



الوحدة الرابعة

إعداد الهيكل التنظيمي



• تحديد الأعضاء الأساسيين
وفكرة العمل

وحدة 1

• البحث في جدوى فكرة
العمل

وحدة 2

• إعداد خطة العمل

وحدة 3

• إعداد الهيكل التنظيمي

وحدة 4

أنت هنا

رسالة إلى المجموعة

كما سبق أن رأيت في الوحدات السابقة، فإنّ من يسيطر على التعاونية ويملكها ويستخدمها هم الأعضاء أنفسهم الذين يتحملون مسؤولية دعمها من خلال تحولهم إلى أعضاء فعّالين ونشطين. في المقابل، يجب أن تسعى التعاونية إلى خدمة احتياجات أعضائها وعملائها في كافة الأوقات لكي تبقى وتستمر. سوف تتعلم خلال الجلسات السبع للوحدة الرابعة كيفية إعداد هيكلية التعاونية وحكمها وإدارتها بهدف تنفيذ خطة العمل بفعالية، فضلاً عن تحديد الهيكل التنظيمي الذي قمت بإعداده في قسم الخطة الإدارية في خطة عملك وصياغة القواعد واللوائح اللازمة لضمان حسن إدارة شؤون التعاونية وأعضائها.

تقدّم لك الجلسة الأولى نظرة عامة على الهيكلية الأساسية للتعاونية، بينما توفر لك الجلسات الثانية والثالثة والرابعة مزيداً من التفاصيل حول أدوار ومسؤوليات الهيئات الرئيسية والموظفين الذين جرى تحديدهم في الجلسة الأولى، بما في ذلك الأعضاء والجمعية العامة ومجلس الإدارة والمدير. أمّا في الجلسة الخامسة، سوف تتعرف على محتويات عقد التأسيس، حيث ستكون هناك حاجة إلى هذا المستند لتسجيل شركتك ككيان قانوني، وتشدّد الجلسة السادسة على أهمية اللوائح وترشدك أثناء صياغة اللوائح الخاصة بالتعاونية، في حين توضّح الجلسة السابعة كيفية وضع خطة عمل لإطلاق التعاونية، وتشمل عناصر خطة العمل تلك العمل التحضيري المطلوب والتواريخ والأعضاء المسؤولين للقيام بالعمل التحضيري. ويتوقع منك في نهاية هذه الوحدة أن تكون قد حدّدت الاحتياجات من حيث الموارد البشرية والهيكل التنظيمي للتعاونية الخاصة بك.

يختلف الأسلوب المتّبع في هذا التدريب عن الأساليب التقليدية، حيث أنّك ستعمل مع الآخرين كفريق واحد لاتباع الإرشادات التفصيلية البسيطة الخاصة بالمناقشات والأنشطة في دليل التدريب، وسيكون هناك ميسر متاح للمساعدة في الإجابة على أية استفسارات حول محتوى التدريب والتمارين. ونظراً لعدم وجود قائد للمجموعة، يجب أن يتناوب كافة أعضاء المجموعة في قراءة المعلومات والتعليمات بصوت عالٍ وتقاسم مسؤولية تحديد الوقت. ومن خلال هذا الأسلوب الجديد في التدريب سوف يتعلّم أعضاء المجموعة من بعضهم البعض من خلال تبادل الأفكار والآراء والمهارات والمعرفة والخبرة، ويتعيّن على الجميع المشاركة في النقاشات العامة بهدف إنجاح هذا الأسلوب التدريبي.


قبل التدريب وبعده، سيطلب منك إكمال استطلاع للمساعدة في فهم تأثير التدريب، وستبقى المعلومات التي تُدلي بها سرية وسيتم استخدامها لتعزيز المواد التدريبية وتنظيم البرامج المستقبلية. كما سيكون من المفيد أيضاً تحديد ماهية التدريبات الأخرى في مجال التعاونيات التي يمكن عقدها لاحقاً للمشاركين. وقد يتم الاتصال ببعض المشاركين من قبل منظمي التدريب في المستقبل بعد ثلاثة أو ستة أو اثني عشر شهراً من التدريب لإجراء استطلاع آخر للتعرف على سير عملية تنفيذ خطط العمل الخاصة بهم.

اتبع/ي العلامات


التعليمات الواردة في الدليل التدريبي هي تعليمات سهلة وهناك توقيت محدد لكل خطوة فيها. انتبه/ي لهذه العلامات:

العلامات ومعانيها


تشير هذه العلامة إلى المعلومات العامة التي سيتم قراءتها على المجموعة




تشير هذه العلامة إلى الوقت المقترح للنشاط



تشير هذه العلامة إلى بدء النشاط، وإلى أنه يجب قراءة التعليمات خطوة بخطوة بصوت مرتفع على المجموعة والتقيد بها حسب تسلسلها



تشير هذه العلامة إلى النقاش الجماعي



قبل البدء في التدريب، اتبع/ي الخطوات البسيطة أدناه للتنظيم:

- أملاً/ي الدراسة الاستقصائية السابقة للتدريب. اسأل/ي المنظمين إذا لم يكن لديك نسخة أو لم تملأها بالفعل.
- تنظيم المجموعات الى 5-7 مجموعات صغيرة كحد أعلى: سيرشدك المنظمون في أفضل الطرق للقيام بذلك.
- تحديد أحد أفراد المجموعات للتطوع للبدء بالتدريب كـ "قارئ/ة للمجموعة". يتمثل دور "قارئ/ة المجموعة" في قراءة المعلومات وتعليمات النشاط بصوت مرتفع على باقي أفراد المجموعة ممن يعرفون أسس القراءة والكتابة وإتاحة المجال للأخرين بالتشارك في هذا الدور في جميع مراحل التدريب.
- يتحمل جميع أفراد المجموعة مسؤولية مراقبة الوقت، يجب ترشيح شخص متطوع ينوب عن أفراد المجموعة في كل جلسة للتذكير عند الانتهاء من الوقت المسموح له للحفاظ على التوازن في الوقت سيحصل جميع أفراد المجموعة على الدليل التدريبي. ويمكن استكمال العمل الفردي في هذه الأدلة كذلك كعمل جماعي.



عملية التعلم

الجلسة	الوقت
الهيكلية الأساسية للتعاونية 	20 دقيقة
الأعضاء والجمعية العامّة 	60 دقيقة
مجلس الإدارة 	80 دقيقة
المدير 	30 دقيقة
عقد التأسيس 	30 دقيقة
اللوائح والقوانين الداخلية 	105 دقيقة
خطة العمل 	35 دقيقة

الجلسة 1: الهيكلية الأساسية للتعاونية

لمحة عامة حول الجلسة



5 دقائق

التعاونية هي وحدة أعمال مملوكة للأعضاء، مما يعني أن الأعمال تخضع لسيطرة وملكية نفس الأشخاص الذين يستخدمون خدماتها. يقوم أصحاب التعاونيات بتمويل وإدارة الأعمال، والسعي لتحقيق المنفعة المتبادلة من خلال العمل معًا. من المتوقع أن يشارك جميع الأعضاء ويتقاسمون مسؤولية إدارة المؤسسة. الهيكل التنظيمي موجه نحو السيطرة الديمقراطية وصنع القرار المشترك.

إنّ المجموعات الأربع من الأشخاص اللازمة لبدء عمليات التعاونية هي الأعضاء ومجلس الإدارة والمدير والموظفين، ويعتمد الهيكل التنظيمي للتعاونية على مبادئ ديمقراطية.

النشاط 1 (أ): الهيئات الأساسية في التعاونية



15 دقيقة

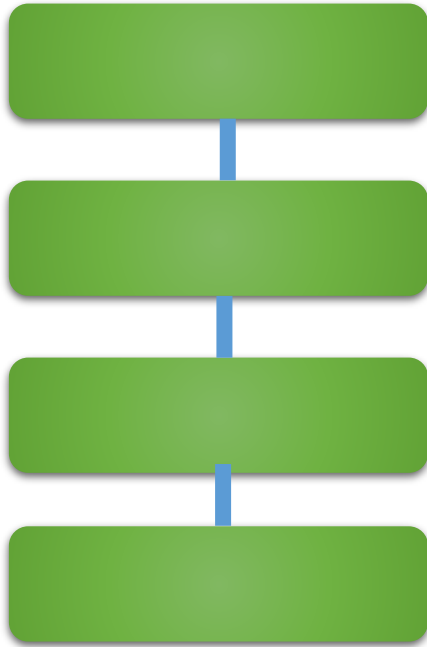
الهيئات الأساسية للتعاونية هي الجمعية العامة ومجلس الإدارة والمدير والعمال. كأصحاب للعمل فإن الأعضاء هم صناع القرار. يتم اتخاذ القرارات في المقام الأول من خلال الجمعية العامة. يتحكم الأعضاء في تعاونيتهم من خلال مجلس الإدارة الذي ينتخبونه من بينهم. مجلس الإدارة يجعل السياسات خاضعة لموافقة الأعضاء من خلال الجمعية العامة. يقوم مجلس الإدارة بتعيين مدير للإشراف على العمليات اليومية للتعاونية. يعتمد التشغيل الناجح للتعاونية وإدارتها على التعاون الفعال للأعضاء مع مجلس الإدارة والمدير والموظفين.



- ينبغي لجميع أعضاء الجمعية التعاونية، بصرف النظر عن جنسهم، المشاركة بنشاط في الجمعية العامة.
- وبالمثل، ينبغي إعطاء جميع النساء والرجال المؤهلين اعتبارًا متساويًا على مهاراتهم ومؤهلاتهم عند انتخاب أعضاء مجلس الإدارة وعند تعيين المدير والموظفين الآخرين في التعاونية.

في هذا النشاط، قم بملء المربعات في المخطط التنظيمي باسم الجسم الصحيح. يمكنك أيضًا تسمية الصور من خلال قراءة وصف التلميحات. هذا نشاط جماعي

الهيئات الأساسية للتعاونية: الجمعية العامة ومجلس الإدارة والمدير والموظفين.



أصحاب التعاونية.
دعم التعاونية من خلال الرعاية واستثمار رأس المال.
أعلى هيئة تعاونية وصاحبة الكلمة الأخيرة في إدارة شؤون التعاونية ومراقبة أعمالها.



يتم انتخابه من قبل الأعضاء
تشرع سياسات تشغيل التعاونية
توظيف المدير
الإشراف على الميزانية والعمليات المالية
توجيه التعاونية نحو تحقيق الأهداف العامة



يتم تعيينها من قبل مجلس الإدارة
مسؤولة عن العمليات اليومية للتعاونية
توظيف الموظفين والإشراف عليهم



يتم توظيفهم من قبل المدير
العمل على إنتاج وتسويق منتجات أو خدمات التعاونية

لمساعدة مجلس الإدارة والمسؤولين في إدارة التعاونية، من المهم تشكيل لجان مختلفة للتعامل مع الشؤون المختلفة للتعاونية مثل الانتخابات والتدقيق والائتمان والتحصيل والعضوية والتمويل والتعليم والتدريب. سيكون لكل لجنة عضو مجلس إدارة تم تعيينه لهم كجهة اتصال. سوف تتعلم المزيد حول كيفية تشكيل اللجان ومهامها إذا شاركت في تدريب Manage.COOP بعد قيامك بإنشاء تعاونيتك.



يجب أن يكون جميع الأعضاء المؤهلين قادرين على المشاركة في اللجان التعاونية، بغض النظر عن جنسهم.

الجلسة 2: الأعضاء والجمعية العامة

لمحة عامة حول الجلسة

الهيكل التنظيمي الأساسي للتعاونية



5 دقائق

كما تعلمت في الجلسة الأولى، فإنّ الجمعية العامة هي أعلى هيئة لصنع القرار في التعاونية وتتمتع بالسلطة النهائية في إدارة شؤون التعاونية، وتتكون من أعضاء يتمتعون بوضع جيد، أي الامتثال للواجبات والمسؤوليات كما هو منصوص عليه في اللوائح التعاونية. في هذه الجلسة، سوف تعمل على صياغة حقوق وواجبات الأعضاء والتي ستشكل لاحقاً جزءاً من قواعد التعاونية أو اللوائح.

النشاط 2(أ): حقوق الأعضاء

30 دقيقة

يصبح لك حقوق بمجرد انتسابك إلى التعاونية دون تمييز، حيث تشير حقوق الأعضاء إلى القواعد الأساسية لما هو مسموح أو مستحق للأعضاء استناداً إلى لوائح التعاونية، ويتم تعريفها بواسطة الأعضاء أنفسهم وتستند أيضاً إلى تشريعات التعاونيات الحالية في البلد. في هذا النشاط، سنتظر في الحقوق الأساسية للأعضاء للحصول على بعض الأفكار حول ما يجب أن تدرجه في اللوائح الداخلية للتعاونية الخاصة بك،

علماً أنّ نشاط جماعي ويجب تنفيذه بحسب التعليمات الواردة في كل خطوة.

أ- قم بتحديد الحق الأساسي الموضح في الصور من خلال اختيار إجاباتك من القائمة الواردة أدناه ويُرجى فقط كتابة الرقم المقابل لإجاباتك. (15 دقيقة)

بعض حقوق الأعضاء	
1. الحق في اقتراح مسائل للمناقشة/المشاركة في الاجتماعات	2. الحق في انتخابه في مجلس الإدارة
3. الحق في الاطلاع/الوصول إلى المعلومات المتعلقة بشؤون التعاونية	4. الحق في الاستفادة من مرافق وخدمات التعاونية
5. الحق في التصويت	6. الحق في تعديل اللوائح
7. الحق في الانسحاب طواعية من التعاونية	8. الحق في الحصول على استرداد تكاليف الرعاية

لقد تم ترشيحي لشغل مقعد
في مجلس الإدارة.



الجواب:

سوف أقترح خلال الاجتماع
أن نبيع أيضاً إلى محلات
السوبر ماركت لتوسيع
سوقنا



الجواب:

علينا مراجعة التقارير المالية للتعاونية
لمعرفة ما إذا كنا نجني المال.



الجواب:

بالإضافة إلى بيع الموز للتعاونية، أود أيضاً
الاستفادة من خدمات التدريب لتحسين
جودة الموز.



الجواب:

لست راضياً عن التعاونية
وأعتقد أنني سوف أسحب
عضويتي.



الجواب:

أنا سعيد لقدومي باكراً من
أجل التصويت



الجواب:

كل من يوافق على التغييرات
المقترحة على لوائحنا الداخلية،
يُرجى رفع يدك اليمنى.



الجواب:

كلما ارتفعت الكمية التي
يمكنني توصيلها إلى التعاونية،
كلما ارتفع المبلغ المسترد
مقابل عملي.



الجواب:

الإجابات في صفحة 29

ب- اكتب الحقوق الأخرى للأعضاء التي ترغب في أخذها في الاعتبار عند إعدادك للوائح
التعاونية. (10 دقائق)

النشاط 2(ب): واجبات الأعضاء

25 دقيقة



بالإضافة إلى الحقوق، يقع على عاتق الأعضاء واجبات ومسؤوليات ينبغي توضيحها في لوائح التعاونية. سوف تحدّد في هذا النشاط الواجبات الرئيسية للأعضاء كمجموعة واحدة.



كما في حالة الحقوق، يتحمل جميع الأعضاء بغض النظر عن جنسهم، واجبات الامتثال للتعاونية. ومع ذلك، قد تكون هناك حالات معينة لا تستطيع فيها النساء الامتثال لواجبات معينة. على سبيل المثال، قد لا يتمكن من حضور أنشطة تعاونية خلال ساعات عندما يتعين عليهن رعاية أطفالهن. في هذه الحالات، قد ترغب التعاونية في وضع ساعات ملائمة للأنشطة حتى تتمكن المرأة من المشاركة والامتثال لواجباتها كأعضاء تعاونيين.

الخطوات

الخطوة 1

قم بتحديد الواجب الموصوف في كل صورة من خلال اختيار إجابة من القائمة الواردة أدناه ويُرجى فقط كتابة الرقم المقابل لإجابتك. (10 دقائق)

بعض واجبات الأعضاء

- (1) رعاية خدمات أو منتجات التعاونية
 - (2) دفع الحصة المتفق عليها من رأس المال والمستحقات الأخرى
 - (3) حضور التدريبات المطلوبة
 - (4) المشاركة في تقييم واختيار أعضاء مجلس الإدارة/ممارسة الحق في التصويت
- الامتثال لمتطلبات الإنتاج والاتفاقيات المبرمة (كماً ونوعاً)

أنا سعيد لحضوري التدريب،
فقد أصبحت الآن أعرف
المزيد حول كيفية دعم
التعاونية.



الجواب:

أنا الآن جزء من التعاونية وقد
قدّمت الدفعة الأولى من
مساهمتي في رأس المال.



الجواب:

أخبرت السيدتان بالاتصال
بالتعاونية إذا كان يريد
الاستفادة من خدماتنا.



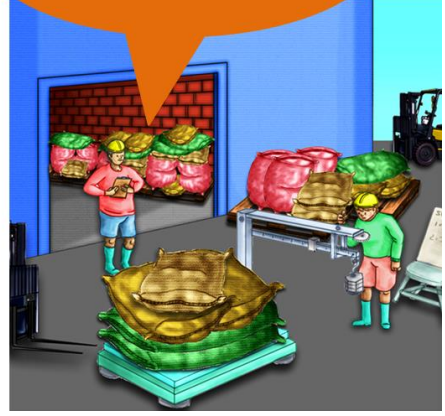
الجواب:

بناءً على ما قرأته وسمعته،
يمكن أن يكون ثين عضواً جيداً
في مجلس الإدارة.



الجواب:

قام هيات بتسليم ٥٠ كيلوغراما من
الزنجبيل وفقاً للمعايير المتفق عليها
خلال الاجتماع. أمل أن يحدو
الأعضاء الآخرون حذوه.



الجواب:

الإجابات في صفحة

اكتب الواجبات الأخرى للأعضاء التي ترغب في أخذها في الاعتبار عند إعدادك للوائح
التعاونية. (10 دقائق)

الخطوة 2

الجلسة 3: مجلس الإدارة

لمحة عامة حول الجلسة

5 دقائق 

الهيكل التنظيمي الأساسي للتعاونية



يقوم مجلس الإدارة بإدارة عمليات التعاونية والتحكم بها نيابة عن أعضائه، فهو من يقود التعاونية، حيث يضع الأعضاء ثقتهم واحتياجاتهم وسلطتهم في هذا المجلس الذي يختارونه ويقومون بانتخاب أعضائه.

في هذه الجلسة، ستقوم بصياغة واجبات ومسؤوليات مجلس الإدارة وكيفية اختيار أعضائه وانتخابهم، حيث ستشكّل مخرجات هذه الجلسة أيضاً الأساس لصياغة اللوائح أو القواعد الداخلية للتعاونية فيما بعد.

النشاط 3(أ): مسؤوليات مجلس الإدارة

25 دقيقة 

يصبح لك حقوق بمجرد انتسابك إلى التعاونية، حيث تشير حقوق الأعضاء إلى القواعد الأساسية لما هو مسموح أو مستحق للأعضاء استناداً إلى لوائح التعاونية، ويتم تعريفها بواسطة الأعضاء أنفسهم وتستند أيضاً إلى تشريعات التعاونيات الحالية في البلد. في هذا النشاط، سنتنظر في الحقوق الأساسية للأعضاء للحصول على بعض الأفكار حول ما يجب أن تدرجه في اللوائح الداخلية للتعاونية الخاصة بك، علماً أنه نشاط جماعي ويجب تنفيذه بحسب التعليمات الواردة في كل خطوة.

لنعمل سويةً على تحديد واجبات مجلس الإدارة ومسؤولياته.

الخطوات

الخطوة 1

توضّح الصور أدناه المسؤوليات الأساسية لمجلس الإدارة، قم بتحديد المسؤولية التي تصفها كل صورة من خلال اختيار إجابتك من قائمة المسؤوليات وكتابة الرقم المقابل لإجابتك. (15 دقيقة)

المسؤوليات الأساسية لمجلس الإدارة	
1. الإشراف على حفظ أصول التعاونية وإدارتها	2. وضع سياسات التعاونية
3. اطلاع الأعضاء على سير الأعمال	4. تعيين المدير/فريق الإدارة والإشراف عليهم
5. الحفاظ على الطابع التعاوني للمؤسسة	6. تمثيل الأعضاء
7. تقييم أداء التعاونية	

أوافق على أننا بحاجة إلى وضع سياسة بشأن سلامة العمال وتقديمها إلى الجمعية العامة للموافقة عليها.



الجواب:

سوف نناقش في اجتماع مجلس الإدارة المقبل كيفية دعم التعاونية للأعضاء للتصدي لتفشي المرض.



الجواب:

تمكنت التعاونية من جني أرباح بقيمة 9800 دولار في الشهر الماضي، لكن يمكننا تحسين الأداء إذا قمنا بصيانة المعدات بانتظام تجنباً لوقوعها وتعطلها.



Illustration by: Esteban Idrovo

الجواب:

تهانينا، لقد اختارك مجلس الإدارة لتكون مدير التعاونية.



الجواب:

بناءً على الدراسة الاستقصائية التي أجرتها التعاونية، ارتفعت أرباح البائعين الأعضاء بنسبة ١٥% بينما زاد دخل التعاونية بنسبة ١٠%.



الجواب:

دعونا نتأكد من أن السياسات التي نقترحها تتفق مع القيم والمبادئ التعاونية.



الجواب:

يحدّد مجلس الإدارة سياسة
التعاونية. وعلى هذا النحو،
يجب على كل عضو ضمان
أنّ تُدار التعاونية بطريقة
ديمقراطية وأن تكون كافة
الانتخابات علنية ونزيهة
ومفتوحة لمشاركة النساء
والرجال على حد سواء.



الجواب:

الإجابات في صفحة

اذكر الواجبات الأخرى التي تعتقد أنّها مهمة للغاية ويجب مراعاتها أثناء إعداد اللوائح.

الخطوة 2

(10 دقائق)

النشاط 3(ب): أعضاء مجلس الإدارة



25 دقيقة

وفقاً لقوانين الدولة المتعلقة بالتعاونيات واللوائح الداخلية للتعاونية، يمكن أن يضمّ أعضاء مجلس الإدارة رئيس ونائب رئيس وسكرتير وأمين الصندوق، وعادةً ما يتم انتخاب الرئيس ونائبه من أعضاء مجلس الإدارة، ويجوز تعيين أو انتخاب السكرتير وأمين الصندوق والمناصب الأخرى التي قد تحتاجها التعاونية من قبل مجلس الإدارة، بحيث يكون لكلّ موظف واجبات محدّدة على النحو المفصل في اللوائح الداخلية للتعاونية.

من أجل فهم واضح لواجبات الموظفين الأساسيين في التعاونية، أجب على الأسئلة التالية. عند قراءة كل سؤال، قم بوضع إجابتك بشكلٍ فردي ثم شاركها مع المجموعة، على أن تتوصل المجموعة إلى إجماع حول الإجابة قبل الانتقال إلى السؤال التالي

1. من الذي يؤدّي واجبات الرئيس في حال تغيب الرئيس أو لم يتمكن من أداء واجباته؟

- المدير
- نائب الرئيس
- السكرتير
- أمين الصندوق

2. من يحتفظ بالقائمة الكاملة للأعضاء وسجّلات كافة اجتماعات مجلس الإدارة والجمعية العامة؟

- الرئيس
- نائب الرئيس
- السكرتير
- أمين الصندوق

3. من الذي يدفع كافة المعاملات المالية بناءً على توصية المدير أو مجلس الإدارة ويصادق على صحة الوضع النقدي للتعاونية في جميع البيانات المالية والتقارير المقدمة إلى مجلس الإدارة؟

- الرئيس
- نائب الرئيس
- السكرتير
- أمين الصندوق

4. من الذي يعدّ إشعارات ومحاضر الاجتماعات؟

- الرئيس
- نائب الرئيس
- السكرتير
- أمين الصندوق

5. من يترأس الاجتماعات ويتأكد من اتباع جميع القواعد والسياسات والإجراءات؟

- الرئيس
- نائب الرئيس
- السكرتير
- أمين الصندوق

6. من يحتفظ بكافة الأموال وغيرها من الوثائق المالية للتعاونية؟

- الرئيس
- نائب الرئيس
- السكرتير
- أمين الصندوق

7. من يحتفظ بشكل رسمي بلوائح التعاونية وسجلات العضوية وغيرها من الوثائق الرسمية؟

- الرئيس
- نائب الرئيس
- السكرتير
- أمين الصندوق

الإجابات في صفحة



النشاط 3(ج): مؤهلات مجلس الإدارة



35 دقيقة

يعتمد عدد أعضاء مجلس الإدارة على قوانين التعاونية وقوانين التأسيس للدولة بالإضافة إلى طبيعة التعاونية ونطاق عملها. وكقاعدة عامة، يحتاج مجلس الإدارة الفعال إلى خمسة مدراء على الأقل، ومن الأفضل أن يكون عدد فردي (مثل 5 أو 7 أو 11 أو 13 وهكذا) لتجنب تعادل الأصوات، يجب أن يشجع مجلس الإدارة التكافؤ وأن يتألف من رجال ونساء. وعادة ما يشمل انتخاب أعضاء مجلس الإدارة على العملية التالية:

- يجب على عضو آخر ترشيح الشخص لهذا المنصب.
- يجب على الشخص المرشح أن يعلن استعداداه للتنافس على هذا المنصب.
- يجب على الجمعية العامة انتخاب الشخص لهذا المنصب.

يعتمد نجاح التعاونية إلى حد كبير على نوعية قادتها، ولهذا من المهم للغاية اختيار أعضاء مجلس الإدارة بعناية.

الخطوات

الخطوة 1

قم بشكل فردي بدراسة المؤهلات المدرجة في العمود الأول ومراجعتها، وضع علامة اختيار لأعلى 5 مؤهلات تعتقد أنّ الأعضاء يجب أن يمتلكوها ليكونوا مؤهلين لانتخابهم في مجلس الإدارة للتعاونية. (10 دقائق)

مؤهلات المرشحين لمجلس الإدارة	ضع √ لأعلى 5 مؤهلات
صادق وعادل	
معروف بين الأعضاء بحسن تقديره وحسّه التجاري	
يتحلّى بالولاء للتعاونية	
قائد مجتمعي وقادر على العمل مع الناس	
ناجح في عمله التجاري الخاص به	
ليس لديه تضارب في المصالح	
معرفة بالتعاونيات ووظيفة المدير، بما في ذلك الاستماع إلى الأعضاء	
الاستعداد لحضور اجتماعات مجلس الإدارة المجدولة والخاصة وأي ندوات تدريبية للمدراء	
خبرة في أعمال التعاونية	
المشاركة الفعّالة في شؤون التعاونية كعضو	
خبرة في المجالس الأخرى والعمل مع المنظمات المجتمعية	
معرفة بمسائل التمويل والقدرة على قراءة البيانات المالية	
الحساسية للمساواة والإدماج بين الجنسين	

الخطوة 2

اذكر المؤهلات الأخرى غير المدرجة في القائمة أعلاه التي تعتقد أنّها مؤهلات مهمة للغاية لمرشحي مجلس الإدارة. (10 دقائق)

الخطوة 3

شارك وناقش إجاباتك مع المجموعة بهدف التوصل إلى توافق في الآراء بشأن المؤهلات التي ينبغي أن تتواجد لدى أعضاء مجلس الإدارة المحتملين. (10 دقائق)



الجلسة 4: المدير

لمحة عامة حول الجلسة



5 دقائق

الهيكل التنظيمي الأساسي للتعاونية



يتم اختيار مدير التعاونية من قبل مجلس الإدارة ويكون مسؤولاً أمامه، وتقع على عاتقه تنفيذ السياسة التي وضعها مجلس الإدارة ومسؤول عن التشغيل الكلي للتعاونية كما هو مفوض من قبل المجلس. كما أنه يشارك في العديد من الحالات في اجتماعات مجلس الإدارة كمشارك فعال لكن لا يحق له التصويت. ويتم التعاقد مع المدير لإدارة التعاونية والتأكد من خدمة الأعضاء والعملاء، وغالباً ما يكون ذات مؤهلات كافية لكن ليس عضواً.

النشاط 4(أ): إعداد الوظيفي



25 دقيقة

عندما تقرّر التعاونية تعيين مدير، يجب على مجلس الإدارة إعداد وصف وظيفي لهذا المنصب، وهو مستند يوضح المهام والمسؤوليات العامة لأيّ منصب بما في ذلك المؤهلات أو المهارات التي يحتاجها الشخص ليكون قادراً على أداء الوظيفة.



- يتم في بعض الأحيان وضع افتراضات حول قدرات النساء عندما يتعلق الأمر بأداء نوع معين من الوظائف التي تتطلب مهارات قيادية، على سبيل المثال، مناصب إدارية.
- لهذا السبب، من المهم عند التفكير في صياغة أي وصف وظيفي، أن تأخذ في الاعتبار المؤهلات والمهارات اللازمة للوفاء بالوظيفة بدلاً من جنس الشخص الذي يمكنه القيام بذلك.
- تؤدي النساء بصفتهن مديرات وقادة تعاونيات مسؤولياتهن بفعالية عبر القطاعات والمناطق في جميع أنحاء العالم.

قم أنت وأعضاء المجموعة بإعداد مخطط تفصيلي لوصف وظيفة مدير التعاونية بحسب التعليمات الواردة في كل خطوة.

الخطوات

الخطوة 1

بناءً على مشروعك المقترح، قم بتحديد مهام المدير بالرجوع إلى الأمثلة في العمود الأول.
(10 دقائق)

العمود الأول أمثلة على مهام المدير	العمود الثاني إجابتك
تنظيم العمل - يقرر من يفعل ماذا	
الموافقة على تسلّم الإمدادات من الموردين	
الإشراف على الجودة والانتاج	
تجهيز الاقتباسات/الأسعار	
تلقي الطلبات	
تجهيز الفواتير	
استلام الدفعات	
اختيار العمّال وتوظيفهم	
مراقبة المخزون	
التأكد من أنّ جميع المعدات في حالة جيدة وآمنة	
إجراء التدريب حول سلامة العمّال ومراقبة اعتماد إجراءات السلامة	
المشاركة في كافة اجتماعات مجلس الإدارة	
المساعدة في توظيف أعضاء جد	



بناءً على المهام التي حدّدتها، قم بتحديد المهارات أو المؤهلات الأساسية اللازمة للمدير. (10 دقائق)



الجلسة 5: عقد التأسيس

لمحة عامة حول الجلسة



5 دقائق

تطلب معظم البلدان من التعاونيات تقديم عقد تأسيس قبل أن تعمل ككيان قانوني، وهو عقد يجب أن يتم توثيقه قبل إرساله إلى الجهة المسؤولة عن تسجيل التعاونيات.

يعد التسجيل جزءًا من عملية إضفاء الطابع الرسمي على تعاونيتك.

إضفاء الطابع الرسمي على الوسائل التعاونية الخاصة بك يعني:

- التسجيل والترخيص مع السلطات المختصة في بلدك
- الوصول إلى الضمان الاجتماعي للأعضاء التعاونيين والموظفين
- الامتثال للإطار القانوني، بما في ذلك الضرائب والضمان الاجتماعي وقوانين العمل.

إضفاء الطابع الرسمي على التعاونية الخاصة بك سوف تسهل الوصول إلى التمويل، وخدمات تطوير الأعمال، والتقنيات من الحكومة والمؤسسات المالية ومنظمات التنمية. وسوف يقلل من تعرضك للغرامات الحكومية ومخاطر السمعة.

تتمتع التعاونيات المسجلة أيضًا بوصول أفضل إلى الأسواق حيث أنها تتمتع بالشخصية القانونية للدخول في العقود. معظم المشترين المؤسسيين يتعاملون فقط مع الشركات المسجلة. التسجيل يحمي قانونيًا حصة أو استثمار الأعضاء.

النشاط 5(أ): محتويات عقد التأسيس



25 دقيقة

لدى معظم البلدان نموذج محدد خاص بعقد التأسيس، وينبغي التماس المساعدة من الجهة المسؤولة عن تطوير التعاونيات و/أو محام عند إعدادها. سوف تتعلم في هذا النشاط المعلومات الأساسية التي تحتاج إلى تقديمها لتسهيل إعداد عقد التأسيس.

يجب تنفيذ هذا النشاط كمجموعة وعلى الأعضاء مساعدة بعضهم البعض في توفير المعلومات اللازمة، وقد جرى توفير مثال لإرشادك. إذا لم يكن لديك المعلومات بعد، فاكتب "سيتم تحديدها" وأدرجها في خطة العمل الخاصة بك (الجلسة السابعة).

المعلومات المطلوبة في عقد التأسيس	مثال	إجابتك
الاسم القانوني للتعاونية	تعاونية مزارعي الزيتون	
الغرض ونطاق العمل	تمكين الأعضاء من الوصول إلى مرافق الخدمة المشتركة معالجة جماعية لزيت الزيتون وبيعها	
شروط التأسيس	50 سنة	
عدد السنوات التي ستعيشها التعاونية. أسأل الجهة المسؤولة عن التعاونيات إذا كان هناك قانون في هذا الصدد		
الموقع	اربد - إقليم الشمال - الأردن	
الأعضاء المؤسسون (الاسم والعمر والعنوان)	سيتم تحديدهم	
يشمل أعضاء المجموعة الأساسية ومجلس الإدارة. راجع قانون التعاونيات في بلدك لمعرفة الحد الأدنى والحد الأقصى لعدد الأعضاء المؤسسين.		
الرابطة المشتركة للعضوية	أعضاء الجمعية التعاونية هم جميعاً مزارعي الزيتون في إقليم الشمال.	
الشيء المشترك بين الأعضاء - على سبيل المثال جميع الأعضاء هم سائقو سيارات الأجرة ويعيشون في نفس القرية، إلخ.		
قائمة بأسماء مجلس الإدارة	سيتم تحديدهم فيما بعد	
مقدار رأس المال وأسماء وعناوين المساهمين	سيتم تحديده فيما بعد	
قائمة بمساهمات الأعضاء		



الجلسة 6: اللوائح الداخلية للتعاونية

لمحة عامة حول الجلسة

5 دقائق 

اللوائح الداخلية للتعاونية هي القواعد التي تحكم الإجراءات اليومية للتعاونية وتحول دون وقوع نزاعات داخلية وتوضّح مسؤوليات كل هيئة، ويجب أن تعكس طبيعة أنشطة التعاونية وأن تتوافق مع قوانين التعاونيات في بلدك. خلال إعداد اللوائح الداخلية، سيكون من الجيد طلب المساعدة من الجهة المسؤولة عن التعاونيات في منطقتك، وتهدف هذه الجلسة إلى تعريفك بشكلٍ عام على محتويات اللوائح الداخلية حتى تتمكن من اتخاذ قرارات مستنيرة بشأن محتوياتها.

النشاط 6(أ): أهمية اللوائح الداخلية

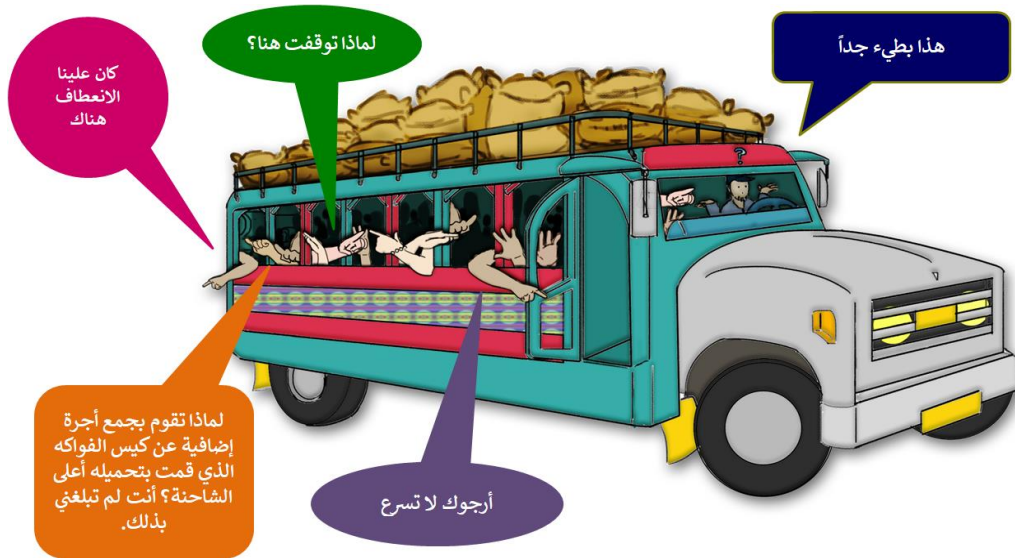
40 دقيقة 

يجب فهم القيم والمبادئ وقبولها والالتزام بها من قبل أعضاء التعاونية. حتى لو كنت صاحب العمل، فأنت بحاجة إلى قواعد وتعليمات لإرشادك حول الطريقة التي تدير بها الأعمال. للحصول على فهم أفضل لأهمية اللوائح الداخلية، يُرجى تنفيذ الخطوات التالية بحسب التعليمات الواردة فيها.

الخطوات

الخطوة 1

بناءً على المهام التي حدّدتها، قم بتحديد المهارات أو المؤهلات الأساسية اللازمة للمدير. (10 دقائق)



الخطوة 2

بناءً على المهام التي حدّدتها، قم بتحديد المهارات أو المؤهلات الأساسية اللازمة للمدير. (10 دقائق)

الخطوة 3

إذا حدث مثل هذا الموقف في التعاونية، كيف سيؤثر ذلك على العمل؟ اكتب إجابتك وشاركها مع المجموعة. (10 دقائق)

الخطوة 4

كيف يمكن للقواعد واللوائح أن تقلّل من خطر النزاع وعدم الرضا عن المجموعة؟ اكتب إجابتك وشاركها مع المجموعة. (10 دقائق)



النشاط 6(ب): إعداد الخطوط العريضة للوائح



60 دقيقة

جرى تصميم اللوائح الداخلية لتأسيس حقوق وواجبات الأعضاء، وفي الوقت نفسه تحديد مسؤوليات الهيئات الأساسية في التعاونية، وكذلك الإجراءات التي يجب اتباعها لضمان إدارة شفافة وديمقراطية لأعمال التعاونية. لذلك، من الأهمية بمكان أن يشارك الأعضاء في وضعها وتطويرها لضمان فهم القواعد وقبولها، ومن الأهمية بمكان أيضاً أن تدعم تلك القواعد واللوائح تحقيق أهدافك وأهداف التعاونية، ويجب اعتمادها بشكل رسمي من قبل الجمعية العامة، وقد تكون هناك حاجة إلى اصطحاب نسخة من اللوائح المعتمدة لتسجيل التعاونية بحسب قوانين التعاونيات في بلدك.



- قد ترغب في النظر في إدراج بند المساواة بين الجنسين في لوائحك الداخلية ينص على المساواة في المعاملة بين المرأة والرجل، بما في ذلك المساواة في الوصول إلى مناصب مجلس الإدارة واللجان داخل التعاونية.
- هذا البند هو عنصر حاسم في ضمان المساواة بين الجنسين في التعاونية الخاصة بك.

سوف تتعرّف في هذا النشاط على الأسئلة الأساسية التي يجب الإجابة عليها في اللوائح الداخلية، لذا حاول الإجابة بالقدر الذي تستطيع، واكتب "سيتم تحديدها" في عمود الإجابات إذا كنت لا تعرف الإجابة في الوقت الحالي. يمكن العثور على مثال على اللوائح التعاونية في الملحق أ لإرشادك.

الإجابة	الأسئلة
	1. ما هي أهداف التعاونية؟ يرجى الرجوع إلى خطة عملك
	2. من يستطيع أن يصبح عضو في التعاونية؟ قائمة المؤهلات (مثل سائقي سيارات الأجرة في بنوم بنه)
	3. كم عدد أعضاء التعاونية؟ ترغب بعض التعاونيات بعدد محدّد وقليل من الأشخاص للانضمام لعضويتها.
	4. كيف يمكن لشخص مهتم التقدم بطلب للحصول على العضوية؟ مثال: إجراءات التقديم

الإجابة	الأسئلة
	<ul style="list-style-type: none"> - تعبئة استمارة العضوية - مقابلة مع مجلس الإدارة - تقييم الطلب من قبل لجنة العضوية - حضور جلسة التوجيه إذا ما تمّت الموافقة - دفع رسوم العضوية
	<p>5. هل يمكن لغير الأعضاء الاستفادة من خدمات التعاونية؟ إذا كانت الإجابة نعم، تحت أي ظروف؟</p> <p>مثال: هل سيتم قبول مزارعي الزيتون غير الأعضاء كموردين؟</p>
	<p>6. ما هي حقوق الأعضاء؟</p> <p>يُرجى الرجوع إلى نشاط 2(أ)</p>
	<p>7. ما هي واجبات الأعضاء؟</p> <p>يُرجى الرجوع إلى نشاط 2(ب)</p>
	<p>8. ما مقدار رأس المال وبأي شكل يمكن دفعه وما هي آلية الدفع؟</p> <p>قد تقبل التعاونية مساهمات عينية (مثل الزيتون الطازج) بدلاً من النقد كرأس مال للأعضاء.</p>
	<p>9. تحت أي ظرف يمكن إقالة عضو من التعاونية أو إنهاء عضويته؟</p> <p>أمثلة:</p> <p>العضو الذي لا يسلم الزيتون إلى التعاونية ويفضّل بيع كل الموسم لتاجر آخر.</p> <p>العضو الذي لا يحضر الاجتماعات.</p>
	<p>10. ما هو إجراءات إنهاء العضوية؟</p> <p>مثال:</p> <p>سيتم توجيه تحذير للعضو، وسيتم إنهاء عضويته بشكل تلقائي في حال تلقى ثلاثة تحذيرات. يمكن للأعضاء الذين تم إنهاء عضويتهم سحب رأس مالهم على أن يكون أقلّ ممّا يدينون به للتعاونية.</p>
	<p>11. كم مرة ستجتمع الجمعية العامة؟</p> <p>يجب أن تجتمع الجمعية العامة مرة واحدة في السنة على الأقل.</p>
	<p>12. كيف سيتم إطلاع الأعضاء بالاجتماع؟</p>

الإجابة	الأسئلة
	<p>مثال: سيتم إرسال رسائل إلى الأعضاء وسيتم الإعلان عن الاجتماع في إحدى الصحف المحلية</p>
	<p>13. ما هو عدد ونسبة الأعضاء لتشكيل نصاب قانوني؟</p> <p>هذا مهم --- النصاب القانوني مطلوب لإقرار سياسة أو اتخاذ قرار ليتم اعتماده من قبل الجمعية العامة.</p>
	<p>14. ما هي المؤهلات اللازمة لتكون مؤهلاً للانتخاب في مجلس الإدارة؟</p> <p>يُرجى الرجوع إلى نشاط 3(ج)</p>
	<p>15. كم عدد أعضاء مجلس الإدارة؟</p> <p>يجب أن يتراوح العدد المثالي بين 15 و15 وأن يكون عدد فردي.</p>
	<p>16. ما هي عملية اختيار وانتخاب أعضاء مجلس الإدارة؟</p> <p>مثال: - تقديم الترشيحات خلال اجتماع الجمعية العامة - التصويت بعد نشر قائمة المرشحين - التصويت من خلال الاقتراع السري - الاقتراع خلال اجتماع الجمعية العامة</p>
	<p>17. ما هي المناصب في مجلس الإدارة وواجباتهم؟</p> <p>يُرجى الرجوع إلى نشاط 3(ب)</p>
	<p>18. كيف يتم اختيار أعضاء مجلس الإدارة؟</p> <p>مثال: ينتخب أعضاء المجلس الأعضاء أنفسهم أو يمكن للجمعية العامة انتخاب الرئيس من أعضاء مجلس الإدارة.</p>
	<p>19. ما هي مدة ولاية مجلس الإدارة؟</p> <p>تشير مدة العضوية إلى عدد السنوات التي يشغلها الأعضاء في مجلس الإدارة، والمدة المثالية هي 2-3 سنوات.</p>
	<p>20. كم دورة يمكن للمدير أن يشغل منصبه؟</p> <p>على سبيل المثال، هل يمكن انتخاب المدير الحالي مرة أخرى في الانتخابات القادمة؟</p>

الإجابة	الأسئلة
	<p>21. ما هي أسباب إقالة أو تعليق أعضاء مجلس الإدارة؟</p> <p>أمثلة: فساد أمين الصندوق، تضارب المصالح</p>
	<p>22. ما هو الإجراء الخاص بإقالة أو تعليق أعضاء مجلس الإدارة؟</p> <p>مثال: تحدّد الجمعية العامة اجتماعاً استثنائياً للتصويت على عزل عضو في مجلس الإدارة بناءً على وقائع مؤكدة في القضية، ويمكن إقالة العضو مجلس بتصويت ثلثي أعضاء الجمعية العامة.</p>
	<p>23. هل سيحصل أعضاء مجلس الإدارة على تكريم مادي؟ إذا كانت الإجابة بنعم، ما مقداره؟</p> <p>مثال: سيحصل أعضاء مجلس الإدارة على تكريم بقيمة 100 دولار في نهاية العام بشرط أن تكون التعاونية في وضع مالي جيد.</p>
	<p>24. كيف سيتم استخدام أرباح التعاونية وتوزيعها؟</p> <p>مثال: 30% من ربح التعاونية ستستخدم لتدريب الأعضاء. 40% للاحتياجات / المدخرات والنفقات الرأسمالية؛ 30% للتوزيع على الأعضاء عوائد.</p>
	<p>25. من الذي يقرر الجزء أو النسبة المنوبة من صافي الفائض الذي سيتم توزيعه مرة أخرى على الأعضاء كعوائد؟</p> <p>العوائد هو مبلغ يتم إرجاعه إلى الأفراد الذين يرعون سلع وخدمات التعاونية بما يتناسب مع رعايتهم الفردية.</p> <p>في بعض التعاونيات، يتم تحديد النسبة بواسطة مجلس الإدارة، بناءً على تحليلهم للصحة المالية للتعاونية.</p> <p>يحدد البعض الآخر نسبة التوزيع في لوائحهم. تقرر بعض التعاونيات النسبة كل عام في اجتماعها السنوي بناءً على التقارير المالية.</p>
	<p>مثال:</p> <p>يجب ألا يقل المبلغ المخصص لاسترداد الرعاية عن ثلاثين بالمائة (30%) من صافي الفائض بعد خصم الاحتياطات القانونية بناءً على مبدأ حقوق الملكية.</p> <p>في أي حال من الأحوال يجب أن يكون معدل استرداد الرعاية أكثر من ضعف سعر الفائدة على رأس المال.</p> <p>يتاح المبلغ المخصص لاسترداد أموال الرعاية بنفس المعدل لجميع أعضاء الجمعية التعاونية بما يتناسب مع رعايتهم الفردية، شريطة أن:</p> <p>أ) في حالة وجود عضو له مساهمة رأسمالية مدفوعة، فيجب أن يدفع لها / له المبلغ المتناسب لاسترداد رعايته / ها إذا لم يوافق / توافق على اعتماد المبلغ لحسابه / مساهمة رأسمالية إضافية.</p> <p>في حالة العضو غير المسدد في رأس المال ، يضاف إلى حسابه المبلغ المتناسب لاسترداد رعايته إلى أن يتم دفع رأس ماله بالكامل.</p>
	<p>26. مسائل أخرى تتعلق بالأنشطة الأساسية للتعاونية</p>



مثال: تشكيل لجان – لجنة التعليم والتدريب، لجنة الانتخابات، لجنة التدقيق، إلخ.



يُرجى الاستفسار من أقرب جهة مسؤولة عن تطوير التعاونيات في منطقتك حول متطلبات تسجيل التعاونية.



الجلسة 7: إعداد خطة العمل لمحة عامة حول الجلسة



5 دقائق

تهانينا لكم جميعا على إكمال كافة وحدات هذا الدليل التدريبي، وبقي عليكم إكمال جميع الأعمال التحضيرية وإطلاق مشروعكم التعاوني. وكنشاط جماعي أخير، عليكم إعداد خطة العمل الخاصة بالتعاونية.

النشاط 7 (أ): أهمية اللوائح الداخلية



40 دقيقة

ينبغي عليكم الآن كمجموعة إكمال خطة العمل من خلال إدراج المهام الرئيسية في العمود الأول. إذا كنت قد أكملت المهمة بالفعل، فانتقل إلى الصف التالي، وحدّد متى سيتم تنفيذ هذه المهام في العمود الثاني ومن سيقوم بتنفيذها في العمود الثالث وطبيعة المساعدة الخارجية التي قد تحتاجها في العمود الرابع.

المهام التي يجب إكمالها	متى سيتم تنفيذها	من سيقوم بتنفيذها	المساعدة الخارجية التي سوف تحتاجها
تحديد أعضاء المجموعة الأساسية			
وضع اللمسات الأخيرة على فكرة العمل			
أجراء دراسة الجدوى			
إعداد خطة العمل			
إعداد اللوائح الداخلية			
فتح باب العضوية			

المهام التي يجب إكمالها	متى سيتم تنفيذها	من سيقوم بتنفيذها	المساعدة الخارجية التي سوف تحتاجها
عقد اجتماع الجمعية العامة الأول وانتخاب مجلس الإدارة: جدول أعمال: اعتماد اللوائح. اعتماد خطة العمل. تعيين مدقق خارجي. انتخاب أعضاء مجلس الإدارة			
إعداد عقد التأسيس			
إعداد الوصف الوظيفي			
تسجيل التعاونية			
تحصيل مساهمات الأعضاء (رأس المال المشترك)			
جمع أموال إضافية			
التفاوض مع المشترين			
التفاوض مع الموردين			
شراء المرافق والمعدات/إنشاء المرافق			
توظيف المدير			
توظيف العمال			
إطلاق المشروع			





بمجرد إطلاق مشروع التعاونية الخاص بك، يُرجى المشاركة في التدريب Manage.COOP لمساعدتك في إدارة الأعمال والمهام اليومية للتعاونية!



الإجابات: نشاط 2(أ)

- صورة 1:1
- صورة 2:5
- صورة 3:6
- صورة 4:2
- صورة 5:3
- صورة 6:4
- صورة 7:8
- صورة 8:7

الإجابات: نشاط 2(ب)

- صورة 1:2
- صورة 2:3
- صورة 3:4
- صورة 4:1
- صورة 5:5

الإجابات: نشاط 3(أ)

- صورة 1:6
- صورة 2:4
- صورة 3:5
- صورة 4:1
- صورة 5:3
- صورة 6:7
- صورة 7:2

الإجابات: نشاط 3(ب)

- 1. نائب الرئيس
- 2. السكرتير
- 3. أمين الصندوق
- 4. السكرتير
- 5. الرئيس
- 6. أمين الصندوق
- 7. السكرتير



استخدم هذه الصفحة لإجراء الحسابات وإبداء الملاحظات



