



بتمويل من الاتحاد الأوروبي

منظمة
العمل
الدولية



إبدأ بالتعاون

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



تم إصدار هذه النسخة العربية من هذا الدليل بدعم مالي من الإتحاد الأوروبي. إن محتويات هذه النسخة هي مسؤولية منظمة العمل الدولية وحدها ولا تعكس بالضرورة وجهات نظر الإتحاد الأوروبي.

نموذج إبدأ بالتعاون Start.COOP الذي طورته منظمة العمل الدولية هو نموذج مرخص بموجب رخصة Creative Commons Attribution-Non-commercial-ShareAlike4.0 Unported.

START.COOP



جرى تطوير Start.COOP **إبدأ بالتعاون** 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 إبدأ بالتعاون 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 إبدأ بالتعاون 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. Boquieren.

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 وتمت مراجعته وتكييفه في مكتب منظمة العمل الدولية في اليمن والسودان والأردن وفلسطين ليتوافق مع السياق العام في هذه البلدان وأخيراً تم تكييف الوحدة الأولى والثانية للتوائم مع سياق العمل التعاوني في العراق لاهداف عقد تدريب المدربين في محافظة البصرة.

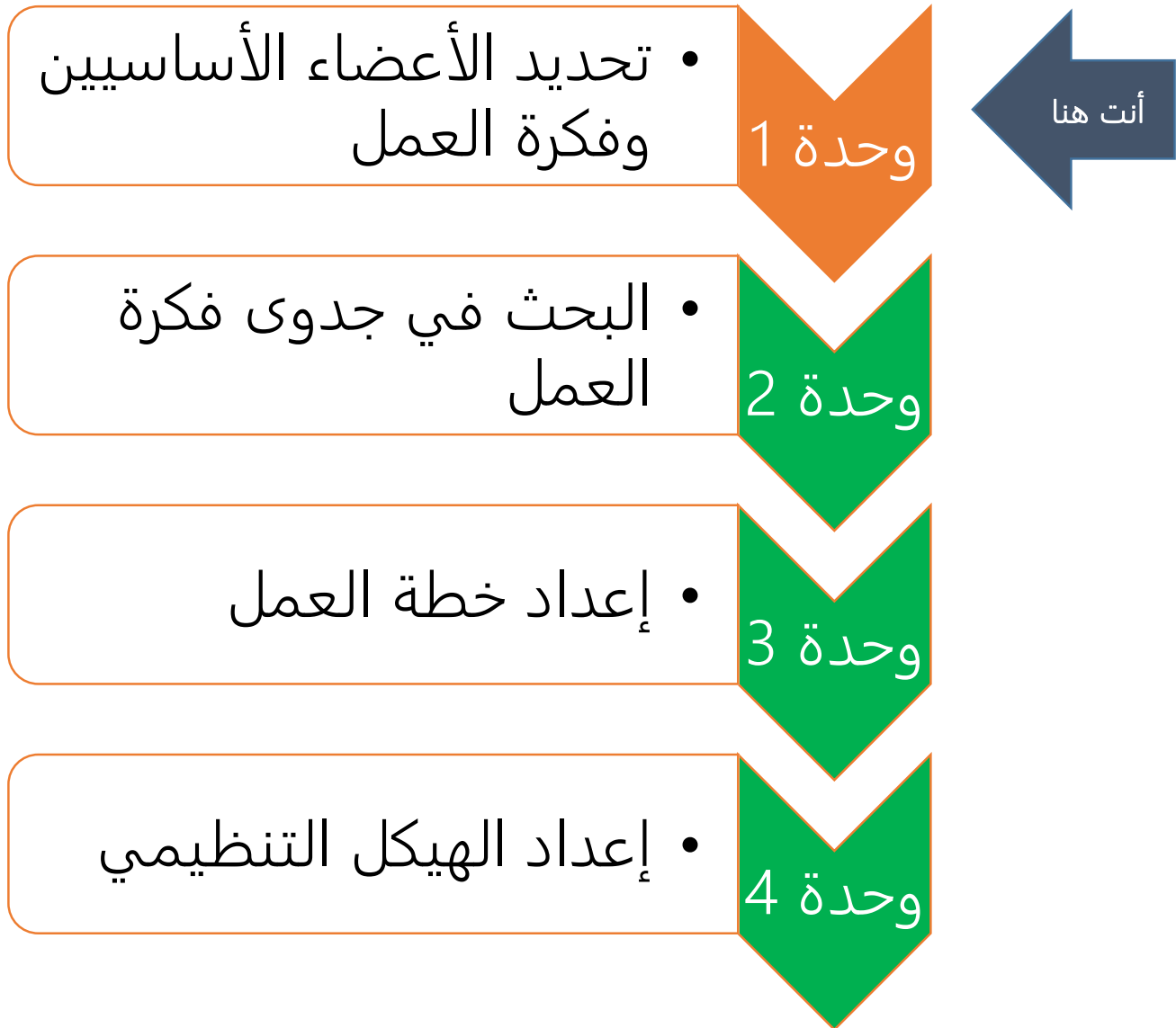
قائمة المحتويات

3	الترجمة
6	الوحدة الأولى، تحديد الأعضاء الأساسيين وفكرة العمل
6	وحدات إبدأ بالتعاون Start.COOP
7	رسالة إلى المجموعة
8	اتبع/ي العلامات
8	العلامات ومعانيها
9	البداء
9	عملية التعلم
10	الجلسة 1: إيجاد الأشخاص المناسبين لتأسيس التعاونية
10	النشاط 1(أ): التعرّف على بعضنا البعض
12	ورقة عمل النشاط 1(أ)
13	النشاط 1(ب): الكفاءات والمؤهلات اللازمة خلال مرحلة التأسيس
15	الجلسة 2: تحديد فكرة العمل
15	النشاط 2(أ): تحديد الحاجة المشتركة
15	الخطوات
22	النشاط 2(ب): تحديد الأسباب الجذرية والآثار
25	النشاط 2(ج): تعريف فكرة العمل
28	الوحدة الثانية
28	البحث في جدوى فكرة العمل
29	وحدات إبدأ بالتعاون Start.COOP
30	رسالة إلى المجموعة
31	اتبع/ي العلامات
31	العلامات ومعانيها
32	البداء
33	عملية التعلم
34	الجلسة 1: البحث عن الأعضاء المحتملين
34	النشاط 1(أ): كم عدد الأعضاء المتوقع انضمامهم
36	النشاط 1(ب): ما مدى استعداد الأعضاء للاستثمار في التعاونية؟

- النشاط 1(ج): ما مدى استعداد الأعضاء للاستثمار في التعاونية؟..... 36
- الجلسة 2: إجراء تحليل للسوق**..... 38
- النشاط 2(أ): من هم العملاء المستهدفون 38
- النشاط 2(ب): تقييم العملاء المستهدفين أو السوق 43
- الخطوات 43
- النشاط 2(ج): تقييم المنافسين 46
- النشاط 2(د): تقييم المنافسين 49
- الجلسة 3: دراسة الجدوى الفنية لفكرة عملك**..... 55
- النشاط 3(أ): العوامل التي يجب أخذها بعين الاعتبار عند اختيار هيكلية عمل تجاري 55
- الخطوات 56
- الجلسة 4: دراسة الجدوى المالية**..... 63
- النشاط 4(أ): حساب تكاليف بدء التشغيل 63
- الخطوات 63
- النشاط 4(ب): تقييم تنافسية الأسعار والربحية 71
- الخطوات 71
- الجلسة 5: هل يجب أن تمضي قدماً في تنفيذ المشروع؟**..... 74
- النشاط 5(أ): قائمة تقييم جدوى المشروع 74
- الخطوات 74
- الجلسة 6: خطة العمل**..... 77
- النشاط 6(أ): مراجعة الأنشطة من تأسيس المجموعة إلى تقييم الجدوى 77
- النشاط 6(ب): إعداد خطة العمل 80

الوحدة الأولى، تحديد الأعضاء الأساسيين وفكرة العمل

وحدات إبدأ بالتعاون Start.COOP



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 الجلسة 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 إنجاز 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 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

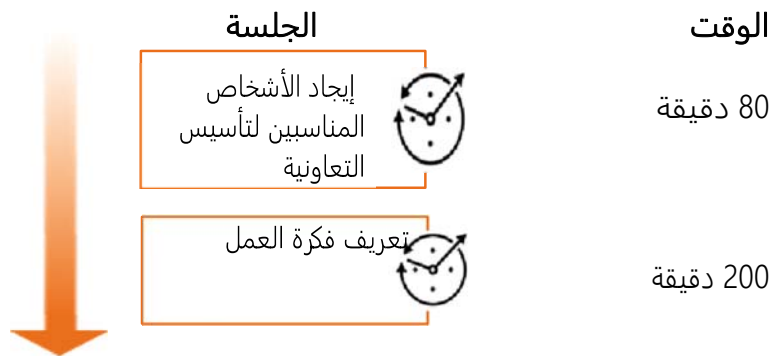


البدء

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 عن 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 للآخرين 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



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 حد 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 بيئات ذكورية وأكثر تقييداً، قد يكون تشكيل تعاونيات نسائية فقط استراتيجية تستخدم في معالجة التفاوتات 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 فإنّه من المرجح أنّ 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 ذو 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 _.

الخطوات

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

الخطوة 1

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

بعد ذلك، قم بمشاركة ما كتبته 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 رقم #". (10 دقائق)

الخطوة 2

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

الخطوة 3

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

الخطوة 4

- 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؟

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

الخطوة 5

ورقة عمل النشاط 1(أ)



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

30دقيقة



يُتوقع أن يشارك الأعضاء الأساسيون في إنشاء التعاونية بالطرق التالية¹:

أ- ضمان أنّ عملية إنشاء التعاونية تلتزم بالقيم التعاونية للمساواة والمساعدة الذاتية والمسؤولية الذاتية والتضامن والمساواة 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 والمجتمعات 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 الصورة: دليل يوفوت

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

ب- المساهمة مالياً في التعاونية عن طريق شراء الأسهم و/ أو مساهمات عينية (تُمنح 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 المتطلبات اللازمة للتأسيس.

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

اقرأ 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 بـ موارد 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 عضو لجنة إدارة أو رئيس لجنة إدارة؟
		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 حلٍ 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



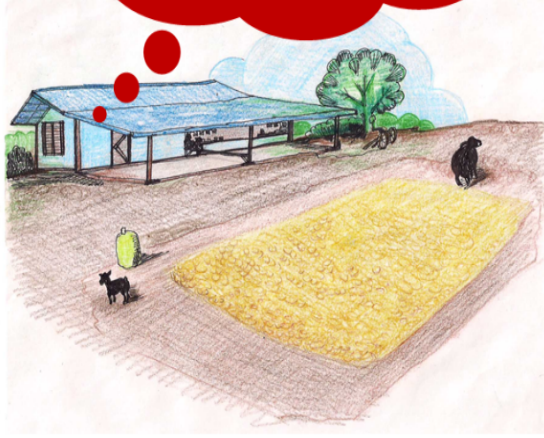
الخطوات

الخطوة 1
قم بإلقاء نظرة على الصور أدناه. اكتب جملة أو عبارة أسفل كل مجموعة من الصور لوصف المشكلات. (10 دقائق)

لقد فقدت ٥٠% من
محصولي بسبب القوالب
لأنني لم أتمكن من تجفيفها
بشكل صحيح قبل التخزين.



أيتها القطط والكلاب، أرجوك عودي في يوم
آخر للعب، فأنا أحتاج إلى تجفيف الرفائقي
تحت أشعة الشمس، والمشتري صارم للغاية
بشأن سلامة الأغذية.



كان بإمكانني كسب المزيد
من المال لو أنني تمكنت
من تحقيق محتوى
رطوبة بنسبة ١٢% بناءً
على طلب المشتري.



المشكلة:

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



لقد كسرت ساقى 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 ساقى. أنا حقا بالأسوأ 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 ثلاثة مشاكل 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 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 ورقم 3 للمشكلة من حيث الأهمية والرقم 4 في حال لم ترد المشكلة في قائمة المشاكلة. يُرجى إلقاء نظرة على المثال بعد الخطوة 9. (10 دقائق)

الخطوة
6

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

الخطوة
7

عندما يُنتهي 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)

الخطوة
8

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)

الخطوة
9



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)

النشاط 2(أ): تحديد الحاجة المشتركة

مثال: مجموعة من منتجي لحم فروج اللحم (تربية دواجن ...)

المشكلات



المتوسط	المجموع	التصنيف					المشكلة
		مزارع 5	مزارع 4	مزارع 3	مزارع 2	أنا	
1.8	9	2	1	2	3	1	ارتفاع أسعار الاعلاف
2	10	1	2	4	1	2	تدني أسعار بيع الفروج في السوق المحلي
3.2	16	4	3	1	4	4	ضعف فرص تمويل تطوير مزارع الفروج
3.6	18	3	4	4	4	3	ضعف خدمات الارشاد والبيطرة
3.4	17	4	4	3	2	4	تدني جودة الكتاكيت وارتفاع سعرها

المشكلة ذات الأولوية: هي ارتفاع اسعار الاعلاف : ملاحظة: هذه طريقة بسيطة لتحديد المشكلات ذات الأولوية، ومع ذلك يجب أن تسأل دائماً ما إذا كان غالبية المشاركين يوافقون على النتائج يمكن وضع اكثر من مشكلة ذات أولوية (ارتفاع أسعار الاعلاف، وتدني أسعار بيع الفروج)

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 ملاحظاتك وتعليقاتك.

جدول الترتيب وتحديد الأولويات

المتوسط	المجموع	التصنيف									المشكلة
		عضو 9	عضو 8	عضو 7	عضو 6	عضو 5	عضو 4	عضو 3	عضو 2	تصنيفي	

المشكلة ذات الأولوية:

النشاط 2(ب): تحديد الأسباب الجذرية والآثار

30 دقيقة



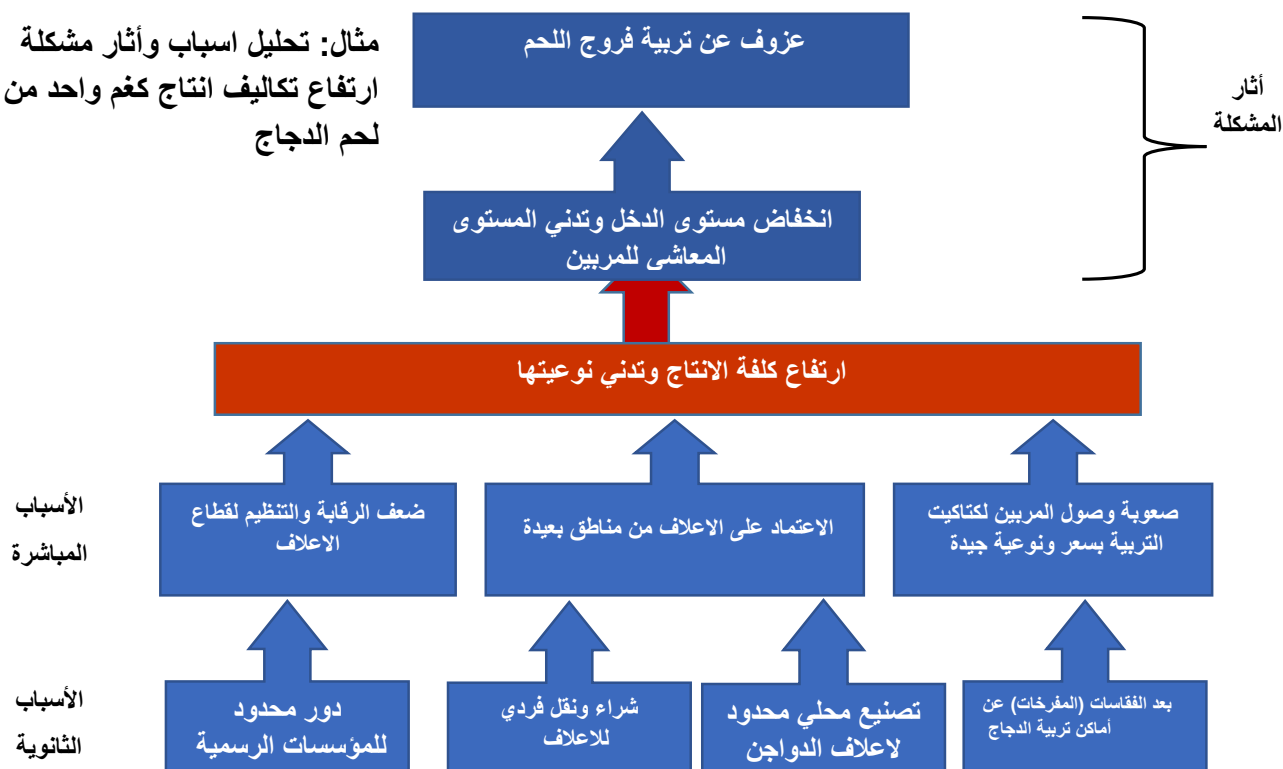
سوف ننظر في هذه الجلسة في سبب وجود المشكلة، ويتضمن هذا النشاط طرح السؤال "ما هي أسباب المشكلة؟" بهدف الكشف عن العوامل الأساسية التي يجب معالجتها للتقليل إلى أدنى حد من آثار المشكلة أو التخلص منها بشكل كامل. علماً أنّ تحليلاً لأسباب الجذرية يعتمد على الموقف المحدد لكل مشكلة.

لتتعرف على عملية تحديد الأسباب الجذرية والآثار، فلنعد إلى المثال السابق المتعلق بمزارعي العنب الذين يواجهون مشكلة رئيسية تكمن في تدني أسعار المنتجات مما يضطر المزارعون إلى بيع محاصيلهم بسعر منخفض.

تحديد الأسباب والآثار



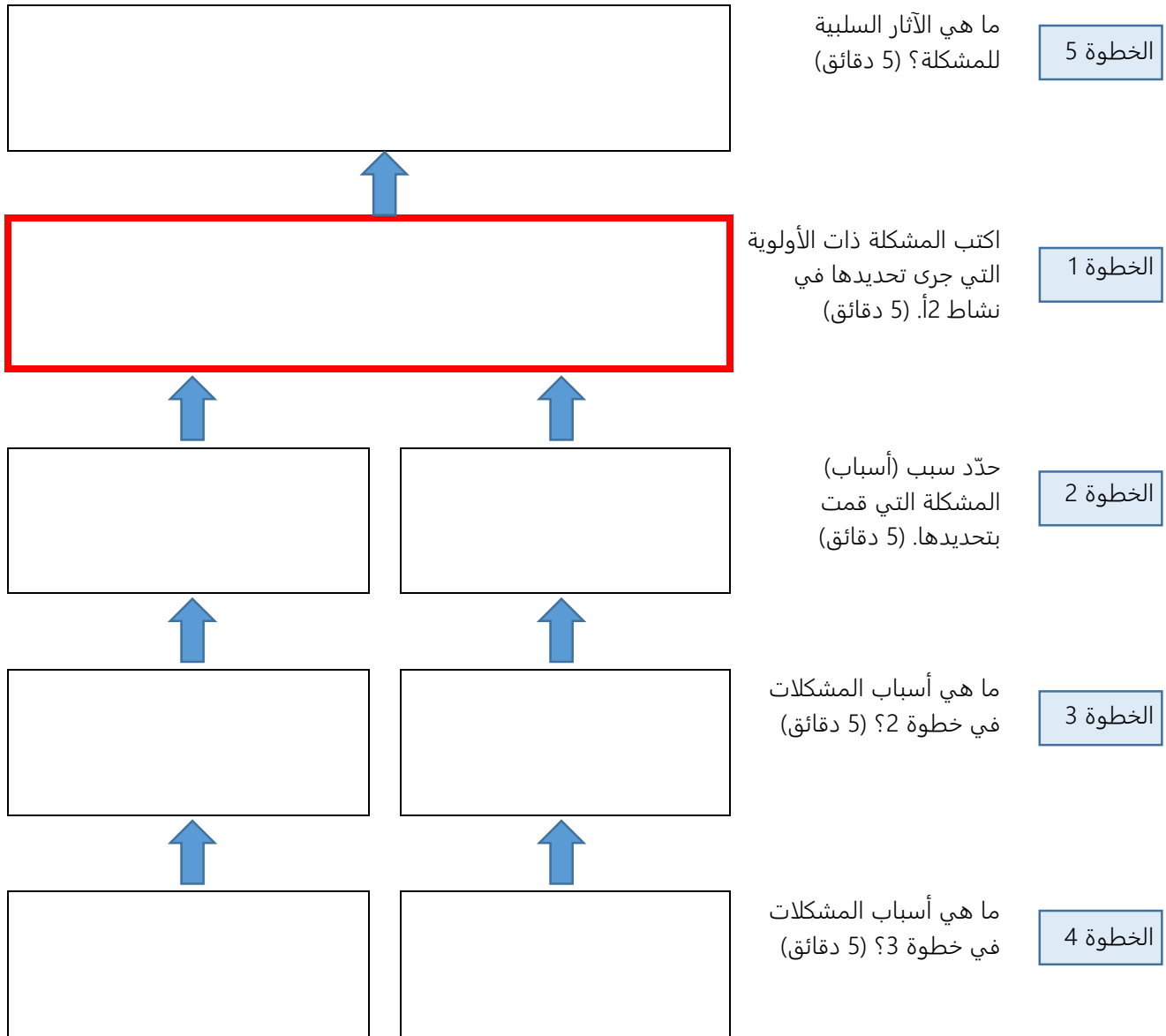
مثال: تحليل أسباب وأثار مشكلة ارتفاع تكاليف إنتاج كغم واحد من لحم الدجاج



يقودنا تحليل شجرة المشكلات أعلاه الى ان تدني نوعية الاعلاف المخصصة للدواجن وارتفاع سعرها يساهم بشكل ملموس في تدني مستوى معيشة مربيين الدواجن في المنطقة مما يساهم في تراجع الإنتاج وخروج المربيين من قطاع تربية الدواجن والحاق الضرر في اسرهم والنتاج المحلي. يقودنا تحليل شجرة المشكلات أعلاه ايضاً الى ان الاعتماد على العمل الفردي في شراء الكتاكيت والاعلاف من مناطق بعيدة يؤثر على سعر ونوعية المنتجات ويرافق ذلك ضعف سياسات ضبط الجودة والاسعار وان دور المربيين والمؤسسات الرسمية محدود في ذلك.

والآن دعونا نقوم بتحليل الأسباب الجذرية والآثار للمشكلة الرئيسية التي قمنا بتحديددها 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.

ورقة النشاط 2 (ب):



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 يؤقّر السياق لمشروع تجاري تعاوني. على سبيل المثال، قد ترغب 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 مربّي الدجاج مع المشكلات المتعلقة بجودة محاصيلهم.

الأسباب الجذرية

الاعتماد على شراء الاعلاف من مصانع وتجار من خارج المحافظة بشكل فردي وشراء الكتاكيت بسعر عالي ونوعية سيئة وضعف الرقابة على قطاع الاعلاف

حلول عملية لمعالجة الأسباب الجذرية للمشكلة

1) توفير الاعلاف والكتاكيت بنوعية جيدة وسعر عادل وطريقة دفع مناسبة

منتجات وخدمات التعاونية المقترحة

1. إقامة منشأة لتنصيع الاعلاف 2. إقامة مفرخة للكتاكيز

النتائج والفوائد المتوقعة للأعضاء

- تقليل تكاليف الإنتاج وزيادة ربيحة مربّي الدجاج
- التوسع في اعمال مربّي الدواجن

لقد تعرفت من المثال على كيفية تحويل المشكلات المشتركة لمربّي الدواجن إلى فرصة عمل يمكن أن يستفيد منها كل عضو. دعنا الآن نقوم بتعريف الحل العملي للمشكلة التي حدّدها في السابق، وقم بتنفيذ الخطوات كمجموعة ضمن التسلسل الموضح أدناه.

الخطوات

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

وحدات إبدأ بالتعاون Start.COOP

• 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

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. أمّا 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. أمّا 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 أنك 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 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



البداء

قبل البداء 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 مجموعات صغيرة من 5-7 أفراد كحد أعلى:** سيرشدك المنظمون عن أفضل الطرق للقيام بذلك.
- **تحديد أحد أفراد المجموعات للتطوع للبداء 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 للآخرين 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.

عملية التعلم

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 جاري وقالت أنها مهتمة بالانضمام إلينا.



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

كم عدد الأعضاء المتوقع انضمامهم؟

الحد الأدنى لتأسيس جمعية تعاونية زراعية في القانون العراقي 10

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، الاتحاد التعاوني الزراعي، 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 المجلس المحلي

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).

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 الاتحاد التعاوني الزراعي			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: 1000 شيكل / عضو × 20 عضواً = 20,000 شيكل كرأس مال لإنشاء التعاونية

النشاط 1(ج): ما حجم تعاملات الأعضاء مع

خدمات 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 والمعدات 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 أنه في كثير من الحالات قد يكون لدى المنتجين التزامات سابقة (على سبيل المثال على المزارع ديون من أحد التجار وبالتالي فهو ملزم بتقديم جزء من محصوله كدفعة)، وبالتالي لا يمكن تسليم كل محصولهم أو إنتاجهم إلى التعاونية. كما تشير الممارسات الجيدة الناشئة إلى أن السماح للمنتجين ببيع جزء من إنتاجهم للمشتريين بخلاف التعاونية من شأنه أن يقلل 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 مزارع الاقتراض.

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

مساعدة خارجية	للبحث	إجابتك	الأسئلة
			تعاونية الادخار ما هو متوسط القرض المتوقع لكل عضو في السنة؟
مثال: ✓ طلب مشورة التعاونيات القائمة أوالاتحاد التعاوني الزراعي			ما هو متوسط سعر الفائدة الذي قد يدفعه الأعضاء؟
			الأسئلة
			للتعاونية التي ستشارك في شراء السلع بالجملة ما هي القيمة المتوسطة التي سيشتريها الأعضاء من التعاونية في السنة الواحدة؟
مثال: ✓ الحصول على معلومات من موردي السلع			ما هي الزيادة في سعر الشراء التي قد يوافق الأعضاء على دفعها؟ مثال: اشترت التعاونية أسمدة بـ 400 دينار للكيلو الواحد، وقد وافق الأعضاء على دفع 500 دينار للكيلو الواحد لتغطية تكاليف التعاونية ولتحقيق فائض. الزيادة هي: (100 مقسومة على 400) × 100% = 25%
			للتعاونية التي ستشارك في تسويق المنتجات أو الخدمات ما هو متوسط حجم المنتجات التي يمكن للأعضاء الالتزام بها خلال عام واحد؟ مثال: يلتزم كل مزارع بشراء لا يقل عن 100 كيلو أسمدة ما هو مقدار العمولة التي سيدفعها الأعضاء للتعاونية؟ في حال بيع المنتج

			للتعاونية التي ستشارك في معالجة منتجات الأعضاء وتجهيزها
مثال: الحصول على تمويل برنامج إئتماني لإجراء مسح			ما هو متوسط حجم المنتجات التي يمكن للأعضاء الالتزام بها خلال عام واحد؟
			ما هو السعر الذي يطلبه الأعضاء مقابل بيع منتجاتهم للتعاونية؟

الجلسة 2: إجراء تحليل للسوق لمحة عامة حول الجلسة



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 تباع 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 أيضاً 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)

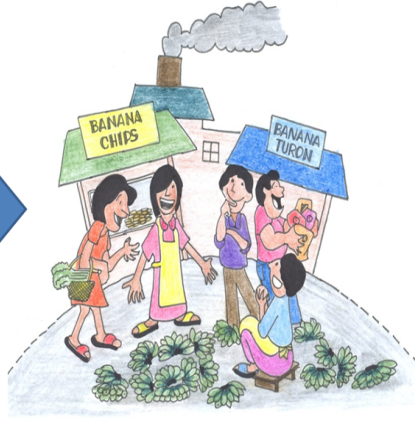
الخطوة 1

التعاونية تتألف من عمال غير رسميين

أشخاص يقومون بنقل وحمل الفواكه والخضروات



خدمات النقل



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

منتجات/خدمات التعاونية

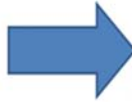
أسواق التعاونية:

الأعضاء هم المالكون والمستخدمون وعملاء التعاونية

تعاونية الادخار والائتمان



خدمات الادخار
والائتمان



العملاء: الأعضاء أنفسهم

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

منتجات/خدمات التعاونية

أسواق التعاونية:

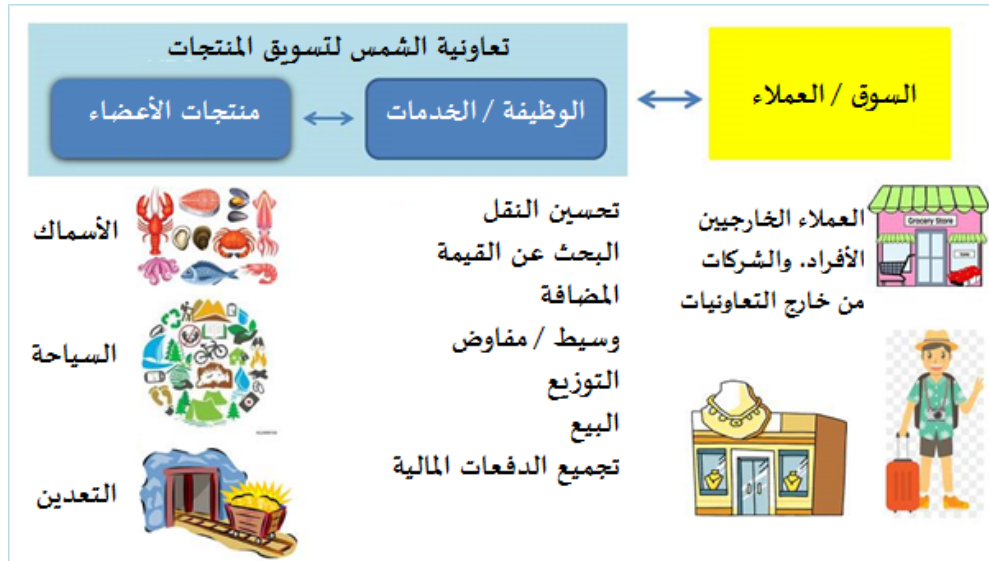
الخطوة 2 باستخدام المثال أدناه كمرجع، قم برسم نموذج أعمال التعاونية المقترحة وتحديد المنتجات و/أو الخدمات والأسواق المستهدفة. (15 دقيقة)

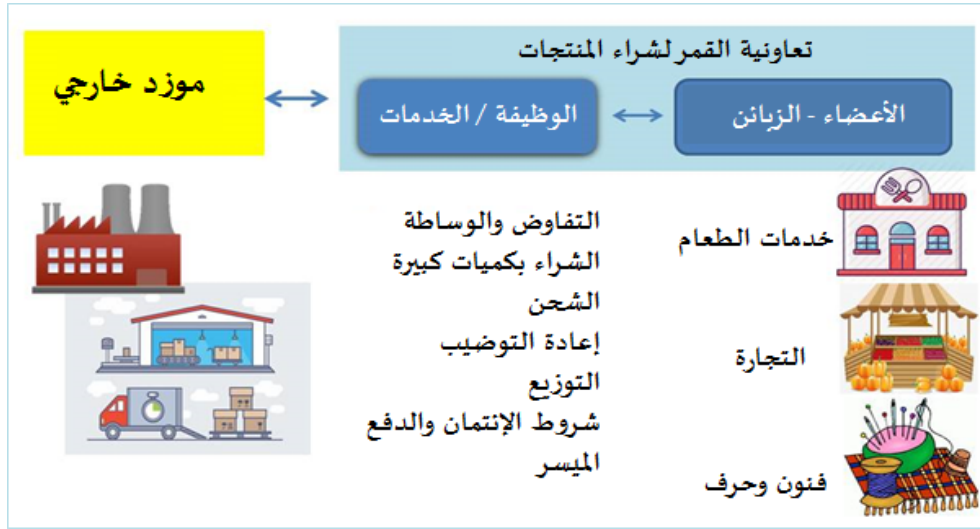
نموذج أعمال التعاونية المقترحة:

العملاء /الأسواق	المنتجات
تجار الجملة	عنب
السوبر ماركت	دبس العنب
معامل تصنيع العنب	

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

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





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 تلبيةها لبيع منتجاتك للعملاء المستهدفين. لكن تذكر أنّ البحث مطلوب لجمع المعلومات اللازمة للإجابة على الأسئلة. وعلى هذا النحو وبالنسبة للأسئلة التي لاتعرف 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

(15 دقيقة)

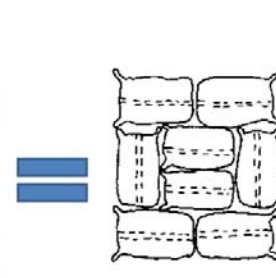
الخطوة 1



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.

إجابتك للبحث مساعدة خارجية	الأئلة
	من هم المشتريين الرئيسيين لمنتجك (منتجاتك)؟
	كم عدد المشتريين الذين يمكن أن تباع 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؟ يُرجى 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؟

الخطوة 2 (10 دقيقة)

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 منافسك، ويُنظر إلى الموردين المفضلين 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 (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

الخطوة 1

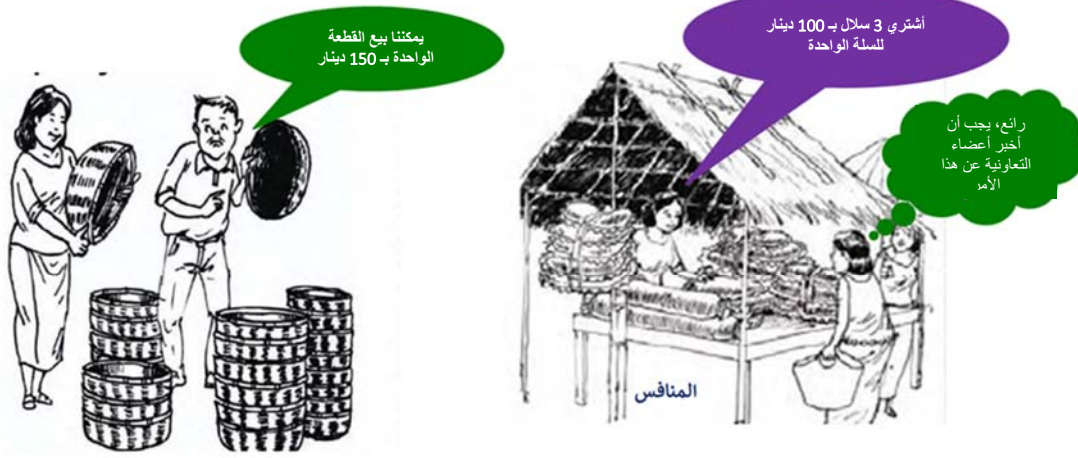
(10 دقائق)



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؟

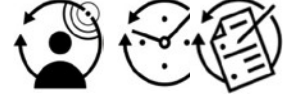
مصدر الصورة: مجموعة تشكيل الأعمال، منظمة العمل الدولية، ٢٠٠٨

مساعدة خارجية	للبحث	إجابتك	الأسئلة
			هل يسهل 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 والتمايز. أن تكون أكثر استجابة لاحتياجات العملاء من النساء قد يساعدك أيضاً 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. 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> <p>المشترين المستهدفين مصدرهم حالياً من التجار. قم بتوظيف المزيد من الأعضاء للانضمام إلى التعاونية- كلما زاد عدد المشاركين في التعاونية، كلما كانت القوة</p>

التفاوضية أقوى. ساعد الأعضاء على إنتاج منتجات بأسعار تنافسية وفقًا لمواصفات المشترين للفوز بحصة السوق. قد ترغب أيضًا في استكشاف التعاون المريح 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):فهم توجهات الأسعار

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 تخطط 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 لاتعرف 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؟

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

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

الخطوة 2 (10 دقيقة)



كيف يتم تحديد الأسعار؟

ما هي الممارسات الشائعة في تحديد أسعار المنتجات الشبيهة بمنتجاتك؟

إجابات ممكنة:

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.

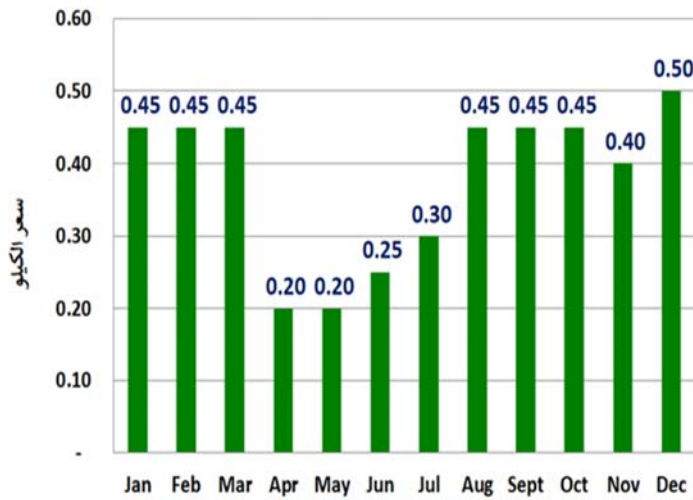
هل السعر هو السبب الرئيسي الذي يعتمد عليه العملاء لتحديد من يشترون منه؟

الخطوة 3 (10 دقيقة)



إجابتك للبحث مساعدة خارجية			الأسئلة
			هل تختلف أسعار المنتجات خلال السنة الواحدة
			ما هي العوامل التي تفسر ارتفاع الأسعار وهبوطها؟ أمثلة: يرتفع سعر الدجاج في شهر رمضان لزيادة الطلب وينخفض في فصل الربيع بسبب ملائمة الطقس لتربية الدواجن .

الخطوة 4 (10 دقيقة)



كيفية حساب متوسط السعر في السنة

أضف جميع الأسعار خلال فترة معينة

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

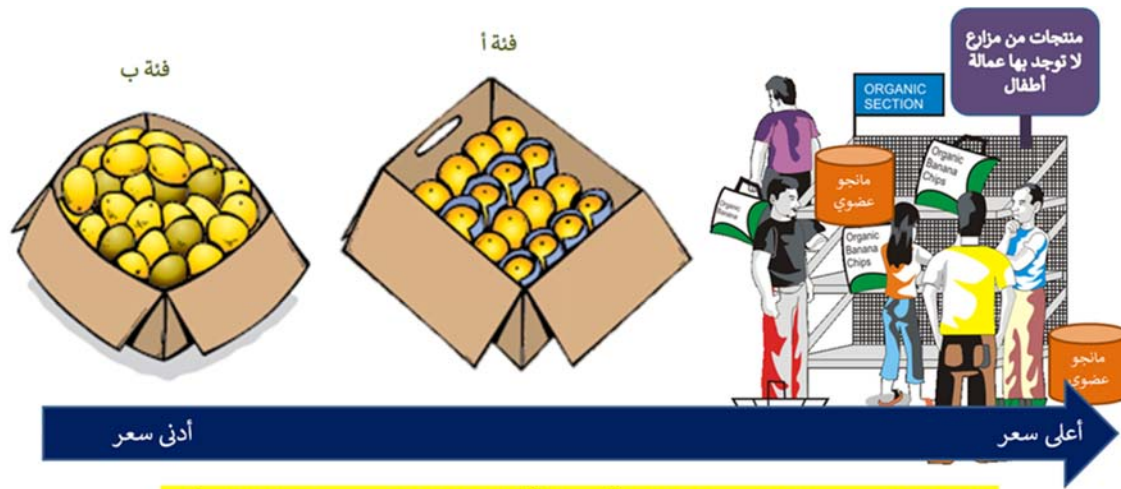
اقسم المجموع على عدد الأشهر

$$4.55 \div 12 \text{ أشهر} = 0.38$$

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؟

الخطوة 5 (10 دقيقة)



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 كلّ خطوة قبل تعبئة الجدول بناءً على عملك المقترح.

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

الخطوة 1 قم بتحديد الأنشطة الرئيسية لإنتاج المنتجات النهائية، وقم بتحديد العوامل الرئيسية لكل الأنشطة اللازمة للوفاء بمتطلبات المشترين والامتثال للمعايير واللوائح. (30 دقيقة)

مثال: تعاونية تصنيع الدبس (عصير التمر)

النشاط	عوامل النجاح الرئيسية
توفير التمر للتصنيع	ضمان حصول التعاونية على مواصفات التمر المطلوبة ضمان توريد الكميات اللازمة من التمر المناسب
فحص طلبية التسليم من المورد	فحص وضبط الجودة وفق المعايير المتفق عليها تقييم عادل وشفاف
غسيل التمر	يتم غسل التمر لإزالة الاتربة والأوساخ وبقايا المبيدات الحشرية وتصفيتها من الشوائب
عصر التمر	عصر التمر بعد تنفيعه لفترة محدودة
تسخين اولى وتصفية	يتم تسخين التمر فى اواني كبيرة
غلي خليط التمر	يتم غلي التمر لساعات مع الماء على النار
العزل	بعد ان تم غلي التمر يتم عزلة بقطع قماش تسمى شاش بعد عصره لعزل النوى والاعلفة او بجهاز عزل في المعمل
الغلي الاخير	بعد عزل الدبس وتصفيته هناك طريقتين لاكمال اما يعاد على نار ويغلى لساعتين تقريبا او يترك باواني مفتوحة ليتجانس على الشمس . الطريقة الثانية تسمى الطريقة الباردة لكنها تحتاج ايام ومساحة وقد يتعرض للاتربة والحشرات لكن لون الدبس بالطريقة الشمسية يكون اقل سوادا ومائل للاحمرار . لكن الطريقة الاولى اكثر عملية وتلائم الكميات الكبيرة
التبريد	يترك الدبس فترة للتبريد ويمكن ضمن جهاز تبريد
التعبئة والتغليف والتخزين	تتم في المعمل ويتم استخدام عبوات بلاستيكية او زجاجية وفي حال استخدام عبوات زجاجية يجب تعقيم العبوات بعد التعبئة ايضاً بعد تبريد العبوات يتم وضع بيان المنتج والعبئة في كراتين. يجب ان يتم تخزين المنتج النهائي في مخزن ذات تهوية مناسبة بعيدا عن أشعة الشمس وبعيدا عن الروائح.
التسليم إلى المشتري	التسليم في الوقت المحدد الوضع في عبوات ملائمة للمشتري التعامل السليم مع النقل

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 تصنيع دبس التمر

النشاط	ما يلزم من الأشخاص لإنتاج المنتج	هل يوجد لدى الأعضاء أو العمّال المهارات أو لمعرفة اللازمة؟		
		نعم	لا	لا أعرف
توفير التمر للتصنيع	مسؤول مشتريات	✓		
فحص طلبية التسليم من الموردين	الفاحص/المستلم	✓		
غسيل التمر	عمّال الغسل الفرز	✓		
عصر التمر	عمال العصير			
تسخين اولي ونصفية	عمال التسخين والغلي	✓		
			✓	
		✓		
		✓		شخص له خبرة
غلي خليط التمر	عمّال		✓	
العزل	عمال عزل	✓		
		✓		
الغلي الاخير	اعمال	✓		
التبريد	عمال		✓	
التعبئة والتغليف والتخزين	عمال تعبئة وتغليف	✓		
			✓	

لا	نعم		
✓		سيارة حمل لنقل التمر الى المعمل	توفير التمر للتصنيع
	✓	اكياس خاصة لتجميع التمر	
	✓	ميزان خاص	فحص طلبية التسليم من المورد
	✓	مساحة او مكان لفرش التمر	
✓		ماكينة لغسل التمر	غسيل وفرز التمر
✓		ماكينة لفرز التمر sorting mashine	
✓		ماكينة عصر التمر	عصر التمر
		منطقة لا تقل عن 100 م2 لعمليات الطبخ	تسخين اولي ونصفية و غلي عصير العنب
	✓	اواني ستانليس ستيل دبل	
✓		ماكينة او طباقات كبيرة لغلي الخليط الدبس	غلي خليط التمر
✓		ماكينة للعزل	العزل
✓		ماكينة غلي او طباقات كبيرة	غلي
	✓	ماكينة تبريد او اواني كبيرة	تبريد
		غرفة فيها تهوية مناسبة مساحتها لا تقل عن 100 م2.	التعبئة والتغليف والتخزين
✓		خزانات لتخزين الدبس	
✓		ماكينة تعبئة الدبس	
✓		ماكينة لتغليف العبوات	
✓		سيارات خاصة لنقل الدبس	التسليم إلى المشتري

والآن كمجموعة قم بتحديد المعدّات والمرافق اللازمة للتعاونية المقترحة.

هل يمكنك الحصول عليها؟		المعدّات والمرافق اللازمة	النشاط
لا	نعم		

الخطوة 4

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 تصنيع دبس التمر

هل يمكنك الحصول عليها؟			المصدر	المواد
نعم	لا	لا أعرف		
✓			اصحاب البساتين - الأعضاء وغير الأعضاء	التمر
✓			مصنع العبوات في مدينة البصرة	العبوات

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

هل يمكنك الحصول عليها؟			المصدر	المواد
نعم	لا	لا أعرف		

الجلسة 4: دراسة الجدوى المالية

لمحة عامة حول الجلسة



5 دقائق

يجب أن تدرّ التعاونية دخلاً لكي تبقى قائمة، ومن هنا لا بد 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

15 دقيقة

الخطوة 1



كم يكلف المشروع التعاوني المقترح الحصول على المعدات 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	تكاليفها (بالدينار العراقي)
سيارة مبردة لنقل التمر الى المعمل	سيارة	1	منحة او راس مال التعاونية	14000000
اكياس خاصة لتجميع التمر او صناديق	كيس	600,	راس مال التعاونية	90000
ميزان خاص للتمر	ميزان	2	رأس مال التعاونية	500000
مساحة لاستلام التمر	2م	100	ايجار شهري	200000
ماكينة لغسل التمر	ماكينة	2	راس مال التعاونية	500000
ماكينة لفرز التمر sorting mashine	ماكينة	1	راس مال التعاونية	5000000
ماكينة عصر التمر	ماكينة	1	راس مال التعاونية	20000000
منطقة لا تقل عن 100 م ² لعمليات الطبخ	2م ² بناء	100	ايجار شهري او ضمن مساحة المعمل	200000
تنك طبخ ستانليس ستيل دبل جاكيت سعة 3 طن مع 3 ماء	ماكينة	1	منحة من التنمية الصناعية	5000000
ماكينة لتبريد الدبس	ماكينة	1	راس مال التعاونية	3500000
غرفة فيها تهوية مناسبة مساحتها لا تقل عن 100 م ² .	2م ²	1	امتلاك	7000000
خزانات لتخزين الدبس	خزان	2	راس مال التعاونية	2000000
ماكينة تعبئة الدبس	ماكينة	1	راس مال التعاونية	9000000
ماكينة لتغليف العبوات	ماكينة	1	منحة	9000000
سيارات خاصة لنقل الدبس	سيارة	1	راس مال تعاونية	13000000
المجموع				68990000

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.

من الضروري تقدير تكلفة الإنتاج أو التكلفة التشغيلية ثم تحديد الفترة أو عدد الدورات قبل أن تبدأ التعاونية في توليد الدخل. إليك المثال التالي.

مثال: تعاونية دبس التمر

حجم الإنتاج المستهدف: 10 طن دبس تمر سنوياً

يعتمد حجم الإنتاج على: (1) الكمية المطلوبة من العملاء، (2) توريد التمر من الأعضاء

فترة ما قبل توليد الدخل: ستبدأ التعاونية في كسب دخل بعد شهر واحد أو بعد إنتاج أول 10 طن من دبس التمر، أي أنّ التعاونية سوف تحتاج إلى رأس مال عامل لمدة شهر واحد من بدء المشروع.

افتراضات:

- كيلو واحد من دبس التمر = 2 كيلو من التمر
- لإنتاج 10 طن (10,000 كيلو غرام) من دبس التمر، ستحتاج التعاونية إلى 20,000 كيلوغرام من التمر
- يستهلك إنتاج 10 طن دبس كهرباء ووقود ما قيمته 100,000 دينار
- التعبئة - عبوات حجم كيلو غرام وحجم 5 كيلو غرام
- عمال: عمال وعاملات في الموسم

تكلفة الإنتاج لدورة واحدة قبل تحقيق الربح والفائض

الاهمية النسبية %	تكلفة الكيلو الواحد المصنع بالدينار	تكلفة الطن الواحد المصنع بالدينار العراقي	بنود التكاليف المتغيرة	ترتيب
76.0	460	460000	تكاليف الكميات المشتراة من التمور	1
2.5	15	15000	تكاليف النقل والتحميل والتفريغ	2
4.4	44	44117	العمل المؤجر	3
2.3	23	23529	تكاليف الطاقة (الكهرباء والمولدة)	4
7.8	78	78692	تكاليف الوقود والزيوت	5
0.4	3	3921	تكاليف الصيانة	6
6.2	62	62487	تكاليف علب البيع والعلامة التجارية	7
0.5	5	5000	تكاليف النقل الى السوق	8
100	1009	1009415	المجموع	9
			بمعنى كغم واحد من الدبس يكلفنا 1009 دينار عراقي كلفة متغيرة	

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

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

بعد أيّ شهر من بدء المشروع ستحقق أرباحاً او فائضاً ؟

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 (بالجنيه)	التكلفة (بالشيكل)
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 المال، 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 بالدينار
معدات ومرافق	22,600,000
كلفة الإنتاج والتشغيل لشهر واحد	22,730,000
نفقات أخرى	000,600
التسجيل	100,000
التراخيص	100,000
الحملات التسويقية	200,000
أبحاث ونفقات أخرى	200,000
إجمالي تكاليف بدء التشغيل	45,930,000

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 ١٤٠٠٠ كيلوغرام من الموز بمعدل ٥٠% للمعالجة و ٥٠% لبيعها للتجار، بحيث تشكل المبيعات جزءاً من رأس المال العامل.

في حال قمت بتوقيع اتفاقية تسويق معنا، فيمكن لشركتنا أن تمنحك دفعة مقدمة بنسبة ٣٠%.

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

أرجوك أهناً ... 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 جنيه

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

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 عملت معاً كمجموعة عندئذٍ يمكنك القيام بذلك وإطلاق التعاونية. فيما يلي مثال على كيفية جمع مزارعي الموز المال لإنشاء تعاونيتهم.

مثال: تعاونية تصنيع ديس العنب التمر

المبلغ (بالدينار العراقي)	الوصف	المصدر
7000000 40000000	توفير 20,000 طن من التمر (من انتاجهم) مساهمة مالية في رأسمال التعاونية (40 عضو* 1000000 دينار لكل عضو)	الأعضاء
10000000	30% دفعة على الحساب عند بداية الموسم	شركات تسويق الدبس
14000000	منحة مقدمة في اطار مشروع تنموي	مؤسسة أهلية معنية في خلق فرص عمل للنساء
25000000	من المصرف الزراعي او من مبادرة البنك المركزي لدعم المشاريع الصغيرة	قرض حسن من دون فوائد
101000000	المبلغ المتوقع اللازم لإنشاء التعاونية	
5000000		الرصيد لنفقات الطوارئ

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

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

النشاط 4(ب): تقييم تنافسية الأسعار والربحية

25 دقيقة



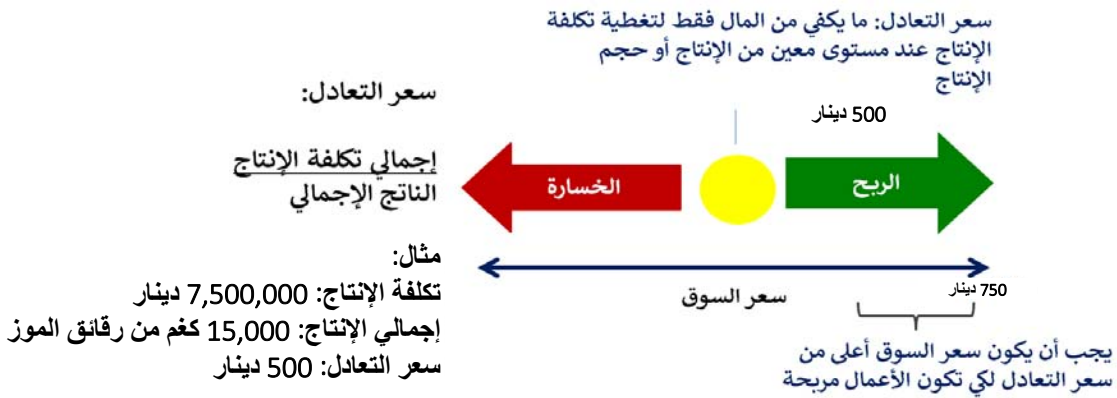
لتكون قادراً على المنافسة في السوق، يجب أن تكون قادراً على توفير منتجات بنفس سعر منتجات منافسيك. وبالمثل عليك التحقق ممّا إذا كان السعر الذي من المتوقع أن تحصل عليه لمنتجك أو خدمتك سيمكنك من تغطية التكاليف وجني الأرباح، علماً أنّ حساب سعر التعادل يساعد الشركة في تحديد السعر الذي ستحتاج إلى تحصيله مقابل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

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

الخطوات

10 دقيقة

الخطوة 1



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 توفّر 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:

السؤال	إجابتك
الإيرادات	
ما هو السعر الذي سيتم بيع المنتج به؟	2 د/كيلو
كم عدد الوحدات المتوقع بيعها في السنة؟	$180,000 = 12 \times 15,000$ كيلو
إجمالي المبيعات أو الإيرادات	$360,000 = 2 \times 180,000$ د
النفقات	
كم تبلغ تكلفة الوحدة لك منتج؟	1.520 د
نفقات التشغيل السنوية	$273,600 = 180,000 \times 1.520$ د
الأرباح	
إجمالي الفائض والأرباح	$86,400 = 360,000 - 273,600$ د
هامش الربح والفائض الإجمالي	$24\% = 360,000 / 86,400$

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 حدده 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

أجب عن الأسئلة التالية بشكل فردي، وضع علامة (v) 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)

الخطوة 1

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)			

لا أعرف	لا	نعم	السؤال
			هل سيكون للتعاونية سوق ثابت وموثوق به لمنتجاتها أو خدماتها؟ (جلسة 2)
			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 المشترين 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 إبدأ بالتعاون **Start.COOP** حول كيفية إعداد خطة العمل

الجلسة 6: خطة العمل

لمحة عامة حول الجلسة



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



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

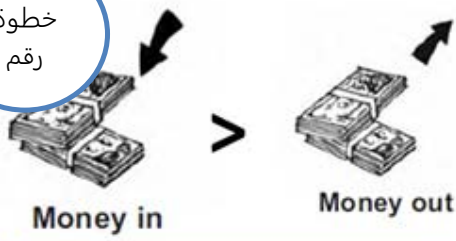
خطوة
رقم



تقييم دعم الأعضاء لفكرة العمل المقترحة
والالتزام بها

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

خطوة
رقم



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

خطوة
رقم



تقييم الجدوى الفنية

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

خطوة
رقم



قرار بشأن المضي قدماً في تنفيذ فكرة العمل

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

الإجابات في صفحة 82

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 كانون اول 2023	مثال: إجراء مسح للمزارعين في قريرتك
2. تحديد المشكلة أو الحاجة المشتركة			
	المجموعة الأساسية بقيادة محمود	الأسبوع الثالث من آذار 2023	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 آذار 2023	مثال: دعوة للقاء مع الأعضاء المحتملين
4. تقييم دعم الأعضاء لفكرة العمل المقترحة والتزامهم بها			
	المجموعة الأساسية بقيادة فاطمة	الأسبوع الثالث من آذار 2023	مثال: الطلب من الأعضاء المحتملين التوقيع على نموذج التزام
5. معرفة ما إذا كان هناك سوق للمنتج			
	نور وسامر	الأسبوع الرابع من آذار 2023	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 الأول من ايار 2023	مثال: اجتماع مع شركات المعالجة
7. تقييم الأسعار			
الطلب من موظف الإرشاد والتوعية مراجعة التحليل	عالية وسليم مع أعضاء المجموعة الأساسية	الأسبوع الأول من حزيران 2023	مثال: تحليل البيانات التي تم جمعها
8. تقييم الجدوى الفنية			
طلب المشورة الفنية من موظف الهيئة	المجموعة الأساسية بقيادة إدريس	الأسبوع الثاني من حزيران 2023	مثال: الأنشطة والمهارات الأساسية
9. تقييم الجدوى المالية			
طلب المشورة الفنية من موظف الهيئة	عالية وسليم مع أعضاء المجموعة الأساسية	الأسبوع الثالث حزيران 2023	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 الرابع من حزيران 2023	مثال: الحصول على معلومات من هيئة العمل التعاوني
11. اتخاذ قرار بشأن المضي قدماً في تنفيذ فكرة العمل			
	المجموعة الأساسية بقيادة سامر	الأسبوع الأول من تموز 2023	مثال: تقديم نتائج دراسة الجدوى والتحقق من قائمة المراجعة

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

استخدم هذه المساحة لإجراء الحسابات وإبداء الملاحظات