

دراسة إنشاء مركز للأسر المنتجة

أعدت الدراسة

فوزية عبدالرحمن الطاسان

مديرة الجمعية الفيصلية الخيرية النسوية بمدة

مقدمة :

بينت دراسة دعم وتطوير المشاريع التي تُدار من المنزل من قبل النساء في مدينة جدة التي قام بها معهد الملكة زين الشرف التنموي/ الصندوق الأردني الهاشمي للتنمية البشرية بالأردن بالتعاون مع مركز السيدة خديجة بنت خويلد في الغرفة التجارية والصناعية بجدة ، وجود العديد من نقاط الضعف في المشاريع التي تدار من المنزل في مدينة جدة ومنها :

- الافتقار إلى التنظيم
- محدودية سوق منتجات تلك المشاريع
- ضعف المهارات الإدارية والفنية لدى السيدات وتدني مستوى جودة المنتج
- ضعف آليات التشبيك مع قطاع الأعمال مع المؤسسات الأخرى

ومع أن الدراسة استهدفت النساء صاحبات الأعمال أو النساء الرياديات اللاتي يرغبن في تأسيس مشروعات صغيرة وهن من الحاصلات على الشهادة الجامعية ومن الطبقة المتوسطة ومافوق أوضحت هذه السليبات فهذا يعني أن نقاط الضعف ستكون أكبر فيما يخص الأسر محدودة التعليم وممن هم فقراء أو دون خط الفقر ، وهي الفئة المستهدفة في هذا المشروع ، وهو الأمر الذي يحتم وجود جهاز تنظيمي يدير تلك الأمور برؤية إدارية محترفة تعمل على التطوير والتدريب والتسويق وتخفيض تكلفة الانتاج .

مبررات المشروع :

وحيث أن أهم مشكلة تواجه الحرفيات من الأسر المنتجة هي التسويق والحاجة الى وجود مظلة تنظيمية حاضنة تقوم بتعليمهن مهارات البيع والتسويق والاعلان . وهذا التنظيم الذي سيشمل مقر للأسر المنتجة سيساعد بمشيئة الله الأسر للتفرغ للعمل الحرفي وتوفير الآلات والخامات التي يحتاجونها ويعمل على تكوين دخل شهري من خلال انتاجهم في هذا المكان وتسويقه بأسلوب محترف.

أهمية المشروع :

- فشل الكثير من المشروعات للسيدات المنتجات في منازلهن بسبب غياب الأرضية المناسبة لنجاح هذه المشروعات .
- وضع استراتيجية لتقديم برامج تأهيلية وحرف تساعد المرأة على تنمية مواردها المادية وكسب عيشها ، وتحويلها من أسر مستهلكة الى أسر منتجة قادرة على العيش دون مساعدة الغير
- المساهمة في تنظيم عمل الأسر المنتجة وإيجاد آلية تضبط الظروف المساعدة على استمرارية العمل وتطويره وجعله منظماً ومرتكزاً على أسس واضحة ليقود إلى مداخل أفضل بدلاً من العمل العشوائي.
- الاستفادة من خريجات الاقتصاد المنزلي في بعض برامج المشروع " التدريب ، التصميم "

أهداف المشروع :

يهدف مشروع الأسر المنتجة بشكل أساسي إلى :

- دعم الأسر محدودة الدخل لتحسين مواردها الذاتية وتحويلها من أسر معالة إلى أسر منتجة بما يساهم في تعزيز دورها في التنمية الاقتصادية والاجتماعية.
- تطوير الحرف والصناعات التقليدية والتراثية وزيادة قدرتها التنافسية مع المنتجات الأخرى المماثلة في السوق المحلية والعربية باستخدام التقنيات الحديثة والعمل على رفع مستوى المنتج من خلال العمل المصنعي والأساليب العلمية اللازمة لإدارة الوقت والانتاج مع الحفاظ على جودة المنتج .
- تمكين المرأة السعودية الفقيرة للقيام بمشروعها الإنتاجي من خلال مظلة حاضنه تعمل برؤيا تخطيطية منظمة .
- دراسة المشكلات التي تواجه السيدات في الانتاج والعمل على حلها من خلال جهاز تنظيمي متمكن .
- اعداد الدراسات والبحوث التي تضمن بإذن الله استمرارية المشروع وتطويره حسب المستجدات .
- توظيف التكنولوجيا لتطوير أداء ومنتجات السيدات الفقيرات .
- تفعيل دور خريجات أقسام الاقتصاد المنزلي بشراء الأفكار منهن وتدريبهن للسيدات عليها.
- مساهمة المشروع في تأهيل العديد من السيدات الفقيرات من خلال الدورات التدريبية في المركز.

الخدمات التي يقدمها المشروع :

- مقر لعمل الأسر المنتجة والذي سيساعد في توفير البيئة المناسبة للإنتاج وتبادل الخبرات وتحفيزهن للعمل كفريق عمل جماعي.
- خدمات تدريبية قبل العمل وأثناء العمل .
- خدمات تسويقية .
- خدمات نقدية " تشمل مساعدتهن في قروض من صندوق الفقر أو صندوق المؤوية "

المستفيدات من المشروع :

يستفيد من هذا المشروع الأسر السعودية ذات الدخل المنخفض الذي يقل عن (٥٠٠٠) خمسة الاف ريال مع إعطاء الأولوية للفئات التالية :

- ١- خريجات معاهد التعليم المهني والبرامج التدريبية والتأهيلية في الجمعيات الخيرية بمحافظة جدة .
- ٢- الأسر ذات الدخل المنخفض وكذلك المستحقة لمساعدات الضمان الاجتماعي .
- ٣- المرأة التي لديها وقت الفراغ الكافي للإنتاج على أن لا يقل عمرها عن ١٨ عاماً .

أعداد المستفيدات :

- ١- من ٥٠-٧٠ سيدة يعملن في المشروع.
- ٢- عدد ٦٠ متدربة سنوياً على برامج تأهيلية ونتاجية لا يعملن في المشروع.

مدة المشروع وتوقيته :

بعد الموافقة على المشروع وتحديد رأسماله.

الإمكانيات المتوفرة :

- الموارد البشرية اللازمة لتدريب النساء بكفاءة عالية .
- المقر المناسب للتدريب " موقع الجمعية الفيصلية الخيرية النسوية .
- منهج البرنامج التدريبي والذي يشمل التدريب على البرامج التالية:
 - ١- برنامج الخياطة العادية.
 - ٢- الخياطة الصناعية.
 - ٣- التطريز اليدوي.
 - ٤- التدريب على السيراميك والموزاييك.
 - ٥- التطريز الآلي.

نماذج من الإنتاج الذي سيكون عليه مستوى الدراسات ملحق رقم (١).

الإمكانيات المطلوبة :

- أرض لإنشاء مقر الأسر المنتجة بالمواصفات التالية :

الموقع : وسط مدينة جدة في حي الشرفية ٣ لوجود مساحات شاسعة من الأراضي وفي منطقة عملية جداً تساعد في وصول السيدات من الأسر الفقيرة بسهولة ويسر من أحياء جنوب جدة وأحياء شمال جدة "

مساحة الأرض : ٢٥٠٠٠٠م^٢.
- إنشاء مبنى على الأرض " وفق المخطط في الملحق رقم (٢) " .
- التجهيزات الخاصة ببعض مرافق المبنى كقاعات التدريب وقاعات استقبال ضيوف الدولة وقاعات العرض للمنتجات

المشاركات وأوراق العمل

دراسة إنشاء مركز للأسر المنتجة

ميزانية المشروع :

ميزانية التدريب:

اولا. التجهيزات الفنية اللازمة للتدريب*:

البيان	قيمة الوحدة	العدد المطلوب	الاجمالي	ملاحظات
مكائن عادية/ جوكي ياباني	٣٧٥٠	٢٥	٩٣٧٥٠	
مكائن تطريز بالكمبيوتر	٣٧٥٠٠	٢	٧٥٠٠٠	
مكائن تنظيف	٧٠٠٠	٣	٢١٠٠٠	
مقص كهربائي قياس ١٠ بوصة	٤٠٠٠	٢	٨٠٠٠	لقص كميات كبيرة من القطع بنفس المقاس
ابرة كبيرة كهربائية	٤٠٠٠	١	٤٠٠٠	لتحديد مكان تركيب الجيوب والاحزمة على مجموعة القطع
دريل كهربائي	٨٠٠	٣	٢٤٠٠	قابل للحركة وتغيير الترتيب
جهاز كي بالبخار كهربائي	١٩٦٠٠	١	١٩٦٠٠	
طاولات	٦٠٠	٢٥	١٥٠٠٠	
الإجمالي			(٢٣٨,٧٥٠)	فقط مائتان وثمان وثلاثون ألف وسبعمائة وخمسون ريال لا غير

* (هذه التجهيزات ستكون مهيأة لأي برامج تدريبية للعاملات في المركز أو لأي مجموعات تدريبية اخرى من خارج المركز بهدف تفعيل دور المشروع في التأهيل وزيادة إيراداته).

ثانياً. تكلفة الرواتب والاجور:

ملاحظات	التكلفة الإجمالية " ستة اشهر "	التكلفة الشهرية	البيان
	٣٠٠٠٠	٥٠٠٠	المديرة العامة لتدريب الخياطة والخياطة المصنعية
	٣٠٠٠٠	٥٠٠٠	مدرسة برنامج التطريز اليدوي
	١٨٠٠٠	٣٠٠٠	مساعدة مشرفة
	١٨٠٠٠	٣٠٠٠	مدرسة على مكائن التطريز والتصميم عليها
لمدة شهرين	٦٠٠٠	٣٠٠٠	مدرسة سيراميك
	٢٤٠٠٠	٤٠٠٠	مشرفة ادارية
	١٥٠٠٠	٢٥٠٠	سكرتيرة
	٢١٦٠٠	٣٦٠٠	عاملات نظافة (عدد ٣) براتب ١٢٠٠ ريال
	١٥٠٠٠٠	٢٥٠٠	مصاريف انتقال للمتدربات ٥٠×٥٠٠
	٣١٢٦٠٠	٣١٦٠٠	الاجمالي

ثالثاً. المصروفات العامة:

التكلفة الإجمالية " ستة اشهر "	التكلفة الشهرية	البيان
٨١٠٠٠	١٣٥٠٠	خيوط واقمشة وسيراميك ومواد لازمة للخياطة والتطريز والسيراميك
٢٧٠٠٠	٤٥٠٠	كهرباء . مياه
٧٢٠٠	١٢٠٠	تنقلات
٣٠٠٠	٥٠٠	صيانة
١٥٠٠٠	٢٥٠٠	متنوعة
١٣٣,٢٠٠	٢٢,٢٠٠	الإجمالي

ميزانية التدريب لستة أشهر = ٦٩٦,٥٥٠ ريال

مراحل التنفيذ :

المرحلة التمهيدية :

- ١- حصر أعداد السيدات اللاتي سيستفدن من المشروع وإجراء المقابلة الشخصية لمعرفة مدى انطباق الشروط عليهن وقياس مستوى مهارتهن ومدى قدرتها ورغبتها في زيادة المهارات المهنية .
- ٢- إعداد خطة ومنهج البرنامج التدريبي .
- ٣- مخاطبة الجهات المختصة المانحة للقروض ومعرفة التسهيلات التي يمكن أن تقدمها لمنح القروض في فترة وجيزة ، والشروع في توقيع الاتفاقية .
- ٤- تحديد مسمى المشروع والبدء في تسجيله كعلامة تجارية .
- ٥- تحديد الشكل التجاري القانوني للمشروع .

المرحلة الإنشائية :

شراء الأرض لإقامة المشروع بمساحة خمسة آلاف متر مربع.
بناء المشروع وتجهيزه .

التكلفة التقديرية للمشروع:

الأرض إن لم تكن مقيمة يمكن تقديرها بمبلغ ٣٠٠٠٠,٠٠٠ ثلاثة مليون ريال.
الإنشاءات بتكلفة تقديرية ١٠٠٠ ريال للمتر المربع = ٥٠٠٠,٠٠٠ خمسة مليون ريال.
الحد الأعلى للأرض والمباني عشرة ملايين ريال.

المرحلة التنفيذية :

- ١ . تنفيذ الدورة التدريبية لمن تنطبق عليها الشروط ولمن تملك الدوافع الشخصية للتعلم والاستمرار في الانتاج .
- ٢ . وضع خطة شراء التجهيزات الخاصة بكل مستفيدة " من القرض الخاص بها " والمتوافقة مع مهاراتها التدريبية وتحديد مسؤوليتها عن هذه التجهيزات باعتبارها ملك خاص لها .
- ٣ . تعبئة الاستثمارات والعقود التي تبين العلاقة التعاقدية بين المستفيدات من المشروع والجهة التي ستدير المشروع وتوضيح حقوق وواجبات كل طرف .
- ٤ . وضع خطة المنتجات الأولية من مواد خام وتحديد مصادر الشراء
- ٥ . تحديد المنتجات المراد انتاجها ووضع التصميمات الخاصة من خلال جهاز فني محترف ، وشراء الأفكار من خريجات أقسام الاقتصاد المنزلي وتفعيل أدوارهن في التدريب على هذه الأفكار مقابل مبالغ مالية متفق عليها .
- ٦ . فتح حساب بنكي للمشروع ورصد رأسمال المشروع .

خطة إدارة المشروع:

أولاً. ادارة المشروع والتسويق:

وضع رأسمال للمشروع لا يقل عن ٢ مليون ريال.
نسبة ٢٥% من رأسمال المشروع للجمعية التي ستدير المشروع. ٧٥% يتم تدوير ارباحها في اعمال المشروع.

ثانياً. خطة الانتاج:

١- المنتجات التي يجب أن ينتجها المصنع مثل :

- ثياب تقليدية محلية لكافة المناطق (للنساء والأطفال) عمل مصنعي .
- ثياب مطورة مستوحاة من الثياب التقليدية (للنساء والأطفال) عمل مصنعي.
- أطقم عرايس باثواب تقليدية .
- مناشف بتطريز محلي .عمل مصنعي .
- شراشف بتطريز محلي . عمل مصنعي.
- أطقم سفرة بتطريز محلي . عمل مصنعي.
- ملابس للعاملات المنزليات من التراث المحلي . عمل مصنعي.
- حدوديات بتطريز محلي .
- أغطية كراسي حفلات بتطريز محلي مع مفارش الطاومات (للأفراح والحفلات) .
- أقمشة مطرزة لتكون جاهزة لتفصيلها كأثواب ويمكن إنتاج كميات كبيرة مطرزة تطريز يدوي.
- شنت نسائية مطرزة يدوياً .
- خطط إنتاج للطلبات الخاصة بعد تقدير فائدتها .

٢- تحديد كميات الإنتاج المطلوبة في الشهر لما لذلك من أهمية في الرقابة .

ثالثاً . التصميم:

من المهم أن يكون هنالك قسم للتصميم اختيار الألوان والأقمشة والموديلات وتكون مهامه :-

- ١ . تصميم الملابس وإنتاج عينة من كل تصميم تكون نموذج في المصنع .
- ٢ . عمل كتالوجات تصميم للملابس والمنتجات الأخرى . مع شرح مفصل لكل تصميم والألوان المستخدمة والخيوط ووضع عدة مقترحات لألوان القماش والتطريز .

رابعاً . خطة التسويق:

يجب ان تكون هنالك أكثر من خطة تسويقية وفق التالي:

- ١ . التسويق عن طريق البيع المباشر للمحلات وذلك يتطلب عقد اتفاقيات رسمية معهم . ويمكن أن نتوسع في ذلك في مناطق متعددة من المملكة ودل الخليج .
- ٢ . التسويق عن طريق الاتفاق مع بعض المحلات في الأسواق بتوفير كميات للبيع لتسويقها مقابل نسبة يتم الاتفاق معهم (نقطة ١-٢ لا تكلف المشروع قيمة الإيجار كما أنها لا تكلفه رواتب بائعين ومحاسبين في المحلات) .
- ٣ . التسويق عن طريق المعارض كالمشاركة في المعارض التي تقوم بها الغرفة التجارية او المعارض التي تنظمها المؤسسات الخيرية .
- ٤ . التسويق عن طريق الكتالوجات وذلك بإعداد كتيب تسويقي وبإخراج جيد يشمل صوراً للقطع واسم كل قطعة ومقاساتها وألوانها وسعرها .
- ٥ . التسويق عن طريق الإنترنت مع مقابل نسبة لمن يقوم بالتسويق .
- ٦ . التسويق عن طريق معرض في مقر المشروع .
- ٧ . التسويق عن طريق معرض في مقر المشروع .
- ٨ . الاتفاق مع مؤسسة لتسويق المنتجات مقابل نسبة معينة على أن يشمل التسويق مايلي :-
 - الاتفاق مع البنوك والشركات لشراء الهدايا التي تقدم لكبار عملاءها من منتجات المشروع .
 - مخاطبة الجهات الحكومية لشراء الهدايا التي يتم تقديمها للوفود الأجنبية والزوار الرسميين للدولة من المشروع .

خامساً . خطة التسعير .

- ١ . احتساب التكلفة لكل قطعة ووضع آلية ثانية لكيفية الاحتساب وإعداد ورشة عمل فيها لجميع العاملات في المركز.
- ٢ . وضع هامش الربح (الحد الأدنى - والحد الأقصى) مع توضيح المواسم أو المسببات أو الزبائن التي يمكن أن يتم التعامل فيها مع الحد الأدنى وصوراً للحد الأقصى من هامش الربح .

سادساً . المبيعات :

يقوم هذا القسم بمراقبة المبيعات ودراسة الاسباب الايجابية او السلبية في البيع وتوضيح مايلي :

- ١ . تأثير الخطة التسويقية ايجاباً او سلباً في عملية البيع.
- ٢ . تأثير التصميم ايجاباً او سلباً في عملية البيع.
- ٣ . تأثير خط الانتاج في توفير الكميات المطلوبة للبيع ومدى تأثيرها.
- ٤ . ارتفاع الأسعار وعدم تقبل المستهلك لها مقارنة بمنتجات مستوردة اخرى.