

المحتويات

المحاضرة 1: رؤية 5000Plus:

- اشباع الخمسة آلاف
- تدريبات عملية للطلاب

المحاضرة 2: الاستعداد للنجاح

- استهداف النجاح
- اختيار المشروع المناسب
- وضع الأسس السليمة
- التخطيط الجيد
- تدريبات عملية للطلاب

المحاضرة 3: تحضير خطة المشروع

- استطلاع السوق والاستراتيجية
- تقليل مخاطر الفشل
- تحضير الخطة المالية
- تدريبات عملية للطلاب
- نموذج خطة 5000Plus

المحاضرة 4: إدارة مشروعك

- الاحتفاظ بالسجلات
- تدريبات عملية للطلاب

المحاضرة 5: مصادر التمويل

- تدريبات عملية للطلاب
- إرشادات TRUST لمجموعات الادخار والاقتراض

المحاضرة 1: رؤية 5000Plus

الشعار: التغلب على الفقر بتمكين الناس

إشباع الخمسة آلاف

نستمد رؤيتنا من قصة إشباع الجموع في إنجيل مرقس 6:30-44.
الكلمات المفتاحية:

- الإشفاق
- التمكين
- المضاعفة

أ - الإشفاق

فَأَجَابَ وَقَالَ لَهُمْ: «أَعْطَوْهُمْ أَنْتُمْ لِيَأْكُلُوا». (مر 6:37)

- تحركات عملية – محبة الله ليست بالقول فقط لكنها تقود دائماً للفعل.
- توزيع المسؤولية – كلف الرب يسوع تلاميذه بمهمة تلبية احتياجات الناس.
- تحمل المسؤولية – تحمل التلاميذ مسؤولياتهم بإيمان وطاعة.
- الحركة – يظهر الله ما في قلبه من نحونا وينتظر منا تحركات عملية.

تعبئة الكنيسة المحلية حتى تصل للفقراء والمحتاجين في المجتمع المحلي هو أحد الجوانب الأساسية لرؤية 5000Plus.

ب - التمكين

فَقَالَ لَهُمْ: «كَمْ رَغِيفًا عِنْدَكُمْ؟ اذْهَبُوا وَانظُرُوا». وَلَمَّا عَلِمُوا قَالُوا: «خَمْسَةٌ وَسَمَكَتَانِ». (مر 6:38)

المشكلة هي:

- أننا لا نرى إلا ما لا نمتلكه فقط.
- أننا لا نفكر إلا فيما لا نستطيع القيام به.
- أن القليل الذي نملكه إذا وُضع في يد الله، يوفر الله لنا احتياجاتنا ويزيد.

يساعد التمكين المجتمعات على كسر دائرة الفقر التي تعيش فيها وذلك باستخدام مواردها الخاصة مهما بلغ تواضعها.

ت - التوزيع

فَأَكَلَ الْجَمِيعُ وَشَبِعُوا. ثُمَّ رَفَعُوا مِنَ الْكِسْرِ اثْنَتَيْ عَشْرَةَ فُقَّةً مَمْلُوءَةً، وَمِنْ السَّمَكِ. وَكَانَ الَّذِينَ أَكَلُوا مِنَ الْأَرْغِفَةِ نَحْوَ خَمْسَةِ آلَافِ رَجُلٍ. (مر 6:42-44)

- بدأ الأمر بما لديهم من موارد.
- النظر إلى الله.
- السير في حالة من الطاعة.
- الكل قد شبع.

المضاعفة تؤدي إلى وفرة في موارد المجتمع وتوفر له حماية من الفقر.
مضاعفة الموارد تعزز الاعتماد على النفس وتمنع خلق ثقافة الاعتماد على المساعدات.

ث- تدريبات عملية للطلاب

- أ) اقرأ قصة اشباع الجموع جيداً في إنجيل مرقس 6:30-44 وأجب عن الأسئلة التالية:
- 1 - وفقاً لما قرأت، ما الذي يجب أن تفعله حين تتعرف على احتياجات مجتمعك؟
 - 2 - ما هي الموارد التي وجدها التلاميذ لإطعام الجموع؟
 - 3 - هل كانت هذه الموارد كافية لإشباعهم إذا لم يتدخل الله؟
 - 4 - ما الذي نتعلمه من هذه القصة عن الصلاة؟
 - 5 - في اعتقادك، متى بدأ الطعام يتضاعف، هل قبل أن يقوم التلاميذ بتوزيعه أم أثناء التوزيع؟
 - 6 - ما الذي نتعلمه من القصة عن الإيمان؟
 - 7 - ما الذي نتعلمه من القصة عن تفعيل الإيمان؟
 - 8 - كيف يمكن استخدام القصة لتتشجع أو تشجع شخصاً آخر لبدء مشروع الخاص لكسب الأرباح؟
- ب) اشرح لشخص آخر الدروس التي تعلمنا إياها الرب يسوع من قصة إشباع الجموع.
- ت) هل تعتقد أن الله يريد للناس أن يعيشوا في فقر؟ اذكر 5 أسباب لإجابتك. بعد أن تجيب على هذا
- ث) السؤال فكر في الله كالأب المحب لأولاده ثم فكر في محبتك لأبنائك كأب.

المحاضرة 2: الاستعداد للنجاح

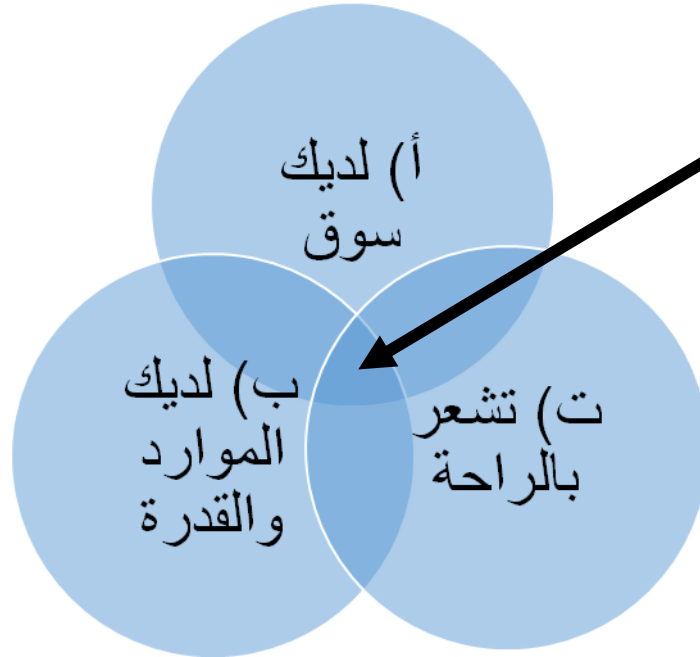
أ - استهداف النجاح

ما هو النجاح؟

النجاح	=	أن تعرف غرض الله من حياتك وتستهدف تحقيقه.
النجاح	=	أن تختار المشروع المناسب.
النجاح	=	أن تقدم شيئاً يحتاجه الآخرون بما يكفي ليدفعوا المال في مقابله.
النجاح	=	أن يفضل الناس منتجاتك عن المنتجات الأخرى.
النجاح	=	أن يتبقى لك هامش من الربح بعد سداد نفقاتك.
النجاح	=	أن تحسن التصرف في هذه الأموال ولا تضيعها.

ب - اختيار المشروع المناسب

سواء كان مُنتج ما تصنعه أو تزرعه، أو خدمة تقدمها للآخرين.



(أ) يجب أن يكون هناك احتياج لما توفره يجعل الآخرين يدفعون المال لشرائه.
(ب) يجب أن تكون لديك القدرة على توفير ما يحتاجه الناس، في الوقت المناسب وبالأسلوب المناسب.
(ت) يجب أن تشعر بالراحة تجاه ما تفعله.

اختيار المشروع الذي تشترك فيه كل الدوائر هو أفضل الاختيارات لتحقيق النجاح.

ت - وضع الأسس السليمة

يجب أن تبني مشروعك على أسس سليمة حتى تحقق النجاح.
ماهي الأسس السليمة؟
العمل الجاد، الالتزام، تحمل المسؤولية، الاهتمام بالزبائن، جودة الخدمة أو المُنتج، الأمانة، النزاهة،
المعاملة الجيدة للزبائن، الأصدقاء المخلصون، النصائح الجيدة، ترشيد صرف الأموال، الابتسام،
السلوك الإيجابي، المثابرة، الصلاة، الإيمان والتخطيط الجيد.

ث - التخطيط الجيد

لماذا الخطة؟

وضع خطة جيدة يساعدك على فهم:

- هدفك وكيفية تحقيقه.
- ماهية السوق المناسب بالنسبة لك.
- المهارات التي تحتاجها وأين يمكن أن تتعلمها.
- المخاطر وكيفية تقليلها.
- ما تحتاجه ومتى تحتاجه.
- تكاليف هذا الاحتياج.
- الفترة التي تحتاجها لتبدأ في تحقيق أرباح من بيع المنتج.

يمكنك قياس تقدمك على الخطة الجيدة.

الوقت الذي تنفقه في وضع خطة جيدة سوف يساعدك على النجاح.

ج - ابدأ بمشروع صغير وبسيط – مبدأ KISS:

K- ابتكر

I- شيء

S- صغير

S- بسيط

سوف يساعدك هذا على اكتساب الخبرة دون الوقوع في أخطاء باهظة التكاليف.

ح - تدريبات عملية للطلاب

- 1 - إذا كان غرضك هو النجاح، ما الذي يعنيه النجاح بالنسبة لك؟
- 2 - ما هو المشروع المُربح الذي يمكنك البدء فيه؟
- 3 - لماذا يجب أن تبدأ بمشروع صغير في البداية؟
- 4 - ما هو المشروع المناسب لك في مجتمع لا يملك أراضي؟
- 5 - ما هي الأسس التي عليك ان تتبناها في حياتك حتى ينجح مشروعك؟

المحاضرة 3: تحضير خطة المشروع

أ - هناك العديد من العوامل التي تحدد جودة الخطة ولكن الثلاثة الأهم هم كما يلي:

- استطلاع السوق والاستراتيجية
- تقليل مخاطر الفشل
- وضع الخطة المالية

سوف تجد أسئلة هامة في نموذج 5000Plus في آخر هذا الجزء عليك إجابتها لوضع خطة ناجحة.

ب - استطلاع السوق والاستراتيجية

1 - سجل أهم المعلومات التي تخص المشروع مثل:

- من هم زبائنك؟
- كم عددهم؟
- ما الذي يمكن أن يقدموه؟
- ما هو تاريخ أسعار المبيعات؟
- من هم المنافسون؟
- ماهي أسباب نجاحهم؟
- ماهي أسباب فشلهم؟
- ما هي أسباب رغبة الزبائن في شراء منتجك؟
- ما الذي يميز منتجك؟
- ما هو أفضل مكان لبيع المنتج؟
- ما هو مستوى المبيعات التذي تريه في تحقيقه؟
- كيف ستحقق استقرارًا لسعر منتجك؟

2 - ضع خطة للعثور على المعلومات التي تريدها.

بعد أن سجلت كل هذه الأسئلة، فكر في كيفية الحصول على إجابات. تذكر أن هناك أمور سهلة يمكنك فعلها مثل الاضطلاع والسؤال والاستماع.

3 - ضع خطة تسويق لمنتجك.

بعد أن قمت بمسح شامل للسوق، ضع خطة للتسويق والدعاية. مثال: اللافتات، منشورات الدعاية، تناقل الكلام، العرض الجيد، الإضاءة الجيدة، التغليف والتعبئة، إلخ. تذكر أن الدعاية الأقل تكلفة تكون عن طريق تناقل الكلام بين الزبائن الذين يحصلون على خدمة جيدة.

ت-تقليل مخاطر الفشل (إدارة المخاطر)

- الخطوة 1: حدد الأمور التي يمكن أن تسبب مشاكل. (مخاطر)
 الخطوة 2: حدد كيفية حماية مشروعك من كل خطر. (تقليل المخاطر)
 الخطوة 3: توقع التكلفة لكل خطر من مخاطر الخطوة السابقة.

استخدم هذا الجدول للمساعدة

الخطر	ما تفعله لتقليل المخاطر	التكلفة

بعض إجراءات تقليل المخاطر قد تكون عالية التكلفة خصوصاً في المراحل الأولى لمشروعك.

وضع الخطة المالية

المصطلحات المستخدمة:

- **التكاليف الثابتة:** هي المبالغ المالية التي ستنفقها سواء حققت مبيعات أو لا.
- **التكاليف المتغيرة:** هي البالغ المالية التي ستنفقها على عملية الإنتاج.
- **دخل المبيعات:** الدخل المتوقع من بيع المنتج.
- **الربح:** هي عبارة عن حاصل طرح التكاليف من دخل المبيعات.
- **التدفق المالي:** هو كشف حساب المصروفات والدخل في فترة زمنية معينة.
- **نقطة التعادل:** هي النقطة التي يتوقف فيها المشروع عن الخسارة ليبدأ في تحقيق الأرباح.

كيفية وضع الخطة المالية:

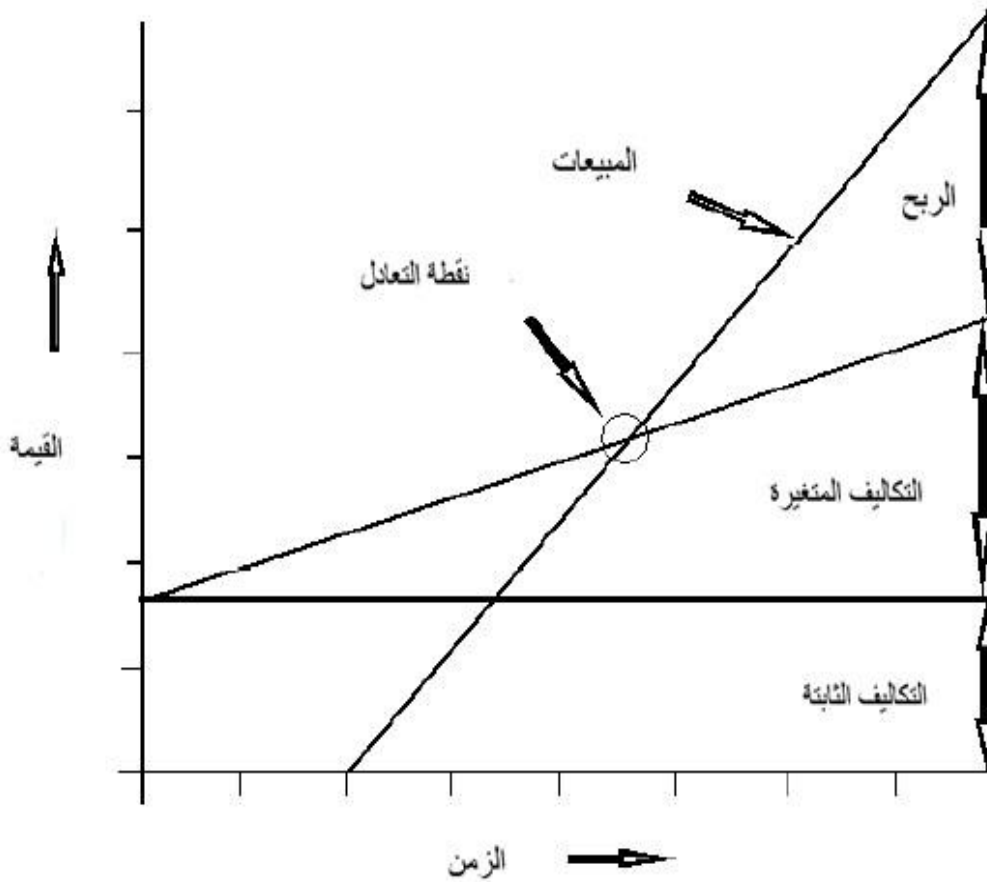
- سجل كل بنود الدخل والانفاق ثم ضع مقابلاً مادياً لكل بند.
- سجل توقعاتك للوقت الذي سنفق في والوقت الذي ستحقق في الأرباح.
- سجل التكاليف والأرباح المتوقعة في جدول كما في الشكل التالي. يمكنك قياس الزمن وفقاً لطبيعة مشروعك.
- لا تنسى سداد القرض إذا كنت قد قمت بالاقتراض.

التكلفة مصروفات (سالب)، واردة (موجب)				
البند	خطة الشهر الأول	خطة الشهر الثاني	خطة الشهر الثالث	خطة الشهر الرابع
التكاليف الثابتة تكاليف رأس المال	-20000	-3000	-3000	-3000
التكاليف المتغيرة	-4000	-1500	-5000	-4000
دخل المبيعات	0	0	0	+105000
التدفق المالي هذا الشهر	-24000	-4500	-8000	+98000
التدفق المالي التراكمي	-24000	-28500	-36500	+61500

- عليك أن تقوم بعمل نفس الجدول السابق بثلاث توقعات مختلفة لمستوى المبيعات: منخفضة، متوسطة، مرتفعة.
- سوف يوضح لك الجدول المدة والمبلغ الذي عليك استثماره قبل أن تستطيع تحقيق الأرباح. (نقطة التعادل)
- إذا كنت ستحتاج لقرض، سوف يوضح لك الجدول ما هو المبلغ الذي تحتاجه.

1 - حساب نقطة التعادل

يمكن توضيح التدفق المالي بالرسم التالي:



عندما تصل مبيعاتك إلى نقطة التعادل عندها يمكنك أن تستعيد استثمارك. ولو إستمررت بنفس المعدل في مبيعاتك ستجني أرباحاً.

ث - تدريبات عملية للطلاب

1 - اختر مشروعاً بسيطاً (يقدم منتجاً أو خدمة) وضع الخطة وقم بتقسيمها إلى ثلاثة أجزاء:

(أ) استطلاع السوق والاستراتيجية

- 1) اكتب أهم المعلومات التي تحتاج لمعرفة حول المشروع، واذكر أين وكيف ستحصل عليها.
- 2) اختر المكان الذي ستروج فيه لمنتجك أو خدمتك وكيفية الدعاية.

(ب) تقليل مخاطر الفشل

صمم جدولاً لتقليل المخاطر يُظهر كيفية إدارة هذه المخاطر وتعظيم فرص نجاح مشروعك.

ت) الخطة المالية

سَجَل التدفقات المالية في جدول مُدون فيه كل بنود الصرف والدخل التي تتوقعها والمبالغ المالية المتوقعة لكل منها. واذكر المبلغ المالي الذي ستحتاجه لتبدأ المشروع وكم من الوقت ستحتاج لتبلغ نقطة التعادل.

استخدم نموذج خطة 5000Plus لتنفيذ مشروعك كما يلي:

نموذج خطة 5000Plus

ماهي الخدمة أو المنتج الذي تنوي الترويج له؟

.....
ما هي أهدافك؟ هل هذا لأجل ذاتك أم لأجل المجموعة أم لهدف العمل في حد ذاته أم من أجل الزبائن؟

.....
ما الذي سوف يجعلك تحقق النجاح؟

.....
من سيكون طرفاً في المشروع؟

.....
إذا كنت جزءاً من فريق:

كيف ستتم إدارة المشروع؟

.....
كيف ستقسمون العمل فيما بينكم؟ (كل بحسب مهاراته):

.....
أ - العمالة:

.....
ب -السجلات:

.....
ت -الأرباح:

.....
ث -مسئوليات أخرى:

.....
كم مرة سيجتمع الفريق؟

.....
كيف سيتم تسجيل مشاركة الأعضاء والتأخير والكسل والعمل الجاد؟

.....
كيف ستقوم بتقسيم الأرباح (والخسائر)؟

.....
ما هي المهارات التي تحتاجها؟

هل لديك المهارات المطلوبة؟ إذا لم تكن لديك تلك المهارات، أين ستحصل عليها وما هي تكاليفها؟

.....

ما الذي أظهرته دراستك للسوق؟

أ - من هم الزبائن؟

ب - ما هو حجم الأموال التي سيدفعونها؟

ت - من هم المنافسون؟

ث - ما هي أسباب رغبة الزبائن في شراء منتجك؟ (ما هي نقاط قوة منتجك: الجودة، الملائمة،

الاستمرارية، السعر إلخ)

ما هو مستوى المبيعات الذي ترغب في تحقيقه؟ وكيف ستحقق استقرارًا لسعر منتجك؟

.....

كيف ستروج لمنتجك؟ (الترويج والتعبئة والمكان إلخ)

.....

ما هي المخاطر؟ وكيف ستعمل على تقليلها؟

.....

الخطر المحتمل	ما تفعله لتقليل الخطر

ما هي الموارد التي تحتاجها؟ ومتى ستحتاجها؟ (التراخيص، الأموال، المعدات، مكان العمل، الاتصالات، النصيحة المتخصصة، الموردون، الثقة في النفس وفي الله، الوقت، إلخ) قم بكتابة هذه الأشياء على ورقة الملحق.

ما هي التكاليف؟ (الثابتة والمتغيرة) قم بكتابة هذه الأشياء على ورقة خارجية والحقها بالخط.

ما هي الأرباح؟ قم بكتابة هذه الأشياء على ورقة خارجية والحقها بالخط.

ما هو حجم الاحتياطي المالي الذي تحتاجه؟ قم بكتابة هذه الأشياء على ورقة خارجية والحقها بالخط.

كيف ستتابع وتراقب المشروع وتمويله؟

هل تحتاج إلى قرض؟ إذا كنت تحتاج كيف ستقوم بسداده؟ قم بكتابة هذه الأشياء على ورقة خارجية والحقها بالخطأ.

المحاضرة 4: إدارة مشروعك

أ - الاحتفاظ بالسجلات

تسجيل المعلومات يساعدك على:

- معرفة مدى التقدم الذي تحققه في ضوء الخطة التي وضعتها مثال: بمقارنة الدخل والمصروفات، هل ينمو المشروع كما كنت تتوقع؟
- حساب نقطة التعادل والتدفق المالي.
- معرفة مدى ربحية المشروع.
- اتخاذ القرارات المالية مبكرًا مثل شراء مخزون إضافي أو توظيف عمالة إضافية، إلخ.
- انتهاز فرص التجارة مثال: إذا كان هناك حقل منتج مبيعات أعلى من المنتجات الأخرى قم بتخزين كميات كبيرة من هذا المنتج.
- وضع خطة للمرحلة التالية من مشروعك.

(1) أنواع السجلات:

- العقود المكتوبة
- سجلات أوقات العمل
- سجلات الإنتاج
- الحسابات
- التدفق المالي

(أ) الاتفاقات المكتوبة بين الأطراف المختلفة

- 1 - عقود العمل – المجموعات
- 2 - عقود القروض
- 3 - عقود الإيجار
- 4 - عقود التوظيف

1 - عقود العمل – المجموعات

لتقليل مخاطر الخلاف بين الأطراف العاملة بالمشروع يجب الاتفاق أولاً على قواعد العمل قبل بداية المشروع. هذه الاتفاقات يجب أن تحتوي على الشروط والمسئوليات والمساهمات المالية وال من الأرباح ونسبة المساهمة في الخسائر.

2 - عقود القروض

يجب ان تكون هناك شروط واضحة لسداد أي قرض. قم بتسجيل توقيت استلام القرض وقيمته والتأكد من توقيع إيصال الاستلام.

قم بتسجيل توقيت سداد القرض والقيمة التي تم سدادها والتأكد من توقيع إيصال الاستلام.

3 - عقود الإيجار

يجب أن يكون هناك عقدًا واضحًا مكتوبًا لإيجار العقار أو الأرض يحتوي على المدة الزمنية لسريان هذا العقد.
قم بتسجيل قيمة الإيجارات المدفوعة وتأكد من توقيع إيصال الاستلام.

4 - عقود التوظيف

إذا قمت بتوظيف شخص ما أو تم توظيفك في جهة ما، عليك أن تحصل على عقد توظيف مكتوب فيه الشروط والأحكام الخاصة بالوظيفة بما في ذلك المهام التي عليك القيام بها.
قم بتسجيل قيمة الأجور المصروفة وتأكد من توقيع إيصال الاستلام.

(ب) سجلات أوقات العمل – من؟ ماذا فعل؟ متى؟

يجب تسجيل ساعات العمل والمهام المكلف به كل موظف في المشروع. هذا سوف يساعد على تحديد الأفراد الذين يساهمون بشكل فعال في نجاح المشروع وبالتالي يجب مكافأتهم. وتُظهر السجلات أيضًا مدى فاعلية العمل بالمشروع وما إذا كانت هناك طرقًا أكثر فاعلية لإدارته.

الاسم	التاريخ	المدة الزمنية	طبيعة العمل
روب	2013 – 8 – 22	12:00 – 8:00	تنظيف وتطهير بيت الدجاج
جين	2013 – 8 – 22	16:00 – 8:00	بيع الدجاج في السوق
كين	2013 – 8 – 22	18:00 – 17:00	تحديث الحسابات

سجلات الإنتاج (يوميّات)

التاريخ	الوصف	التكلفة	ملاحظات
2013 - 6 - 22	تم شراء 100 من فراخ الدجاج عمرهم عامان من رونجو وهو أحد مُوردي الدجاج	50 لكل دجاجة	
2013 - 6 - 24	نفوق دجاجتين		لا يوجد سبب واضح
2013 - 7 - 22	تم خلع منقار 98 دجاجة وتطعيمهم	5 لكل دجاجة	بواسطة الطبيب البيطري الحكومي من ميجوري
2013 - 8 - 22	تم بيع 98 دجاجة في سوق ميجوري	300 لكل دجاجة	أعجب الزبائن بالجودة. وكانوا يرغبون في شراء الدفعة التالية من الدجاج بأكملها - محمول 0727593876
2013 - 8 - 22	تم تنظيف وتطهير بيت الدجاج وأصبح جاهزاً للدفعة التالية	900 لكل عبوة مطهر	تم بيع الروث بحوالي 1200

الحسابات (يُنصح بتخصيص صفحة لكل جدول)

الدخل الشهري

التاريخ	المصدر	الحساب
	رأس المال في بداية المشروع	
	مثال: الأموال الخاصة	
	مثال: القرض	
	مثال: المبيعات	
	مثال: المدخرات مستقطعة من الأرباح	
		مجموع الدخل

المصروفات الشهرية

التاريخ	الوصف	الحساب
	مثال: المخزون	
	مثال: الأدوات والمواد الخام	
	مثال: الرواتب	
	مثال: الإيجار	
	مثال: الكهرباء	
	مثال: المدخرات	
	مثال: سداد القرض	
		مجموع المصروفات

الدخل - المصروفات = الربح

يمكنك ترحيل الربح لبداية الصفحة التالية

- تذكر أنه عليك ادخار جزء من الأرباح من أجل الموسم التالي أو شراء المعدات على سبيل المثال.
- تذكر أنك في حالة الاقتراض، عليك أن تسدد هذا القرض لذلك كن حريصًا عند التصرف في الأرباح.

التدفق المالي

قارن بين التدفق المالي الحالي والتدفق المالي المخطط له كل شهر.
استخدم جدول التدفق المالي الذي قمت بتحضيره لمشروعك. (يمكنك إضافة خانة جديدة) وسجل ما يحدث لمشروعك في الوقت الحالي.
سوف يساعدك ذلك على تصحيح المسار إذا وجدت خطأ ما.
وسوف يقدم لك المعلومات اللازمة التي تحتاجها للتخطيط للفترة المقبلة

التكلفة مصروفات (سالِب)، واردة (موجب)								البند
الشهر الرابع		الشهر الثالث		الشهر الثاني		الشهر الأول		
الحالي	المخطط	الحالي	المخطط	الحالي	المخطط	الحالي	المخطط	
	-3000		-3000		-3000		-20000	التكاليف الثابتة تكاليف رأس المال
	-4000		-5000		-1500		-4000	التكاليف المتغيرة
	+105000		0		0		0	دخل المبيعات
	+98000		-8000		-4500		-24000	التدفق المالي هذا الشهر
	+61500		-36500		-28500		-24000	التدفق المالي التراكمي

تذكر أن النجاح = أن يتبقى لديك مبالغ مالية بعد أن قمت بصرف تكاليفك.
عندما تنتهي من مليء الجدول، ضع خطة جديدة وتدفق مالي مُتوقع لمشروعك في الفترة المقبلة.

2) تدريبات عملية للطلاب

اذكر كل طرق تسجيل المعلومات التي سوف تساعدك على تحقيق النجاح.

المحاضرة 5: مصادر التمويل

- 1) تذكر أن استخدام ما تمتلكه هو بداية المعجزة.
و حين تفكر في تمويل مشروعك، عليك أن تفكر في الاحتمالات التالية بالترتيب:
- أ - مدخراتك ومبيعات المنتجات الزائدة
 - ب - العائلة والأصدقاء
 - ت - جمعيات مجتمعية (مجموعات الادخار والقروض، الاتحادات المالية، نموذج مجموعات TRUST برعاية 5000Plus)
 - ث - مؤسسات التمويل متناهي الصغر
 - ج - البنوك. لا تقدم عادة قروضاً صغيرة ولا تتعامل في الديون غير الآمنة. - فائدة مرتفعة
 - لا فائدة وبالتالي لا ديون
 - فائدة منخفضة أو لا فائدة
 - فائدة مرتفعة/مدى قصير
 - فائدة منخفضة

تذكر أنك تحتاج لخطة جيدة لأنها ستظهر للآخرين (العائلة، مستثمر، مجموعات الادخار والقروض، منظمة غير حكومية، مدير بنك) أنك تمتلك وجهة نظر واقعية ومقنعة.

2) تدريبات عملية للطلاب

- أ - اقرأ مَثَل الزنات في متى 25:15-28. ما الذي نتعلمه من هذا الجزء حول الموارد التي يعطيها إيانا الله؟
- ب - اقرأ قصة أرملة صرفة صيدون في ملوك الأول 17:7-16 وقصة الزيت في ملوك الثاني 4:1-7. ما الذي تعلمنا إياه هذه القصص عن الإيمان والطاعة والتوزيع؟
- ت - كيف تغير القصص السابقة في إدراك الحقيقة بالنسبة لك حول الموارد التي لديك حين تخطط لمشروعك؟

إرشادات TRUST لمجموعات الادخار والاقتراض

T: الحقيقة

R: الاحترام

U: الوحدة

S: الاستدامة

T: التحول

الهدف: مساعدة المجموعات المحلية على الادخار من مواردهم الخاصة، حتى يكون بمقدورهم:

- أ) مواجهة أزمة تتسبب في استهلاك العضو لرأس ماله أو تُهدد مشروعه المُدر للأرباح.
- ب) الاقتراض عند الرغبة في بدء مشروع جديد أو توسيعه أو تنويع مصادر الدخل.

نموذج: يقوم الفريق بإنشاء صندوق من خلال مدخراته الخاصة، ويجب أن تكون أموال الصندوق متاحة لاقتراض أعضاء الفريق. ويجب أن تُبنى المجموعة على الثقة والتشجيع المتبادل والمساءلة. والتزام أعضاء المجموعة ضروري بعضهم تجاه البعض، والتزامهم بالنزاهة وبالانفتاح والعمل الشاق.

إرشادات

(المبادئ التوجيهية التالية يُقترح استخدامها من قبل الأعضاء حين يقومون بتشكيل مجموعات TRUST. ويجوز إجراء تغييرات أو إضافات إلى هذه التوجيهات بشكل ديمقراطي مُتفق عليه بين الأعضاء.)

- 1 - يجب تعيين قائد للمجموعة وأمينًا للصندوق وسكرتير (الأعضاء الموظفون) بالإضافة للأعضاء العاديين. يتم تعيين الموظفين لمدة ستة أشهر قابلة للتجديد بتصويت الأغلبية في اجتماع عام للمجموعة ينعقد بصورة دورية، شريطة أن يكون الحد الأدنى للحضور هو ستة أعضاء. (يُنصح بأن يكون الحد الأدنى للمجموعة 7 أعضاء والحد الأقصى 30 عضوًا. ويفضل تقسيم المجموعة أو تكوين مجموعات جديدة إذا زاد عدد الأشخاص الراغبين في الانضمام).
- 2 - يشترك الأعضاء بمبالغ مالية إدارية صغيرة وفقًا لما تحدده المجموعة. تستخدم هذه الأموال في نفقات المجموعة مثل دفتر التسجيل ودفتر الدفع. يُستخدم دفتر الدفع لتسجيل المبالغ المدخرة.
- 3 - يجب أن يجتمع الفريق مرة كل الأسبوع أو مرة كل أسبوعين بناء على اتفاق الأعضاء وذلك بغرض التشجيع والتدريب المتبادل. ويجب على السكرتير أن يقوم بتدوين الملاحظات الهامة.

- 4 - على كل عضو أن يدفع مبلغ معين من المدخرات يُحدد وفقاً لقرار المجموعة. ويجب تسجيل هذا المبلغ في دفتر المجموعة والدفتر الخاص بالعضو.
- 5 - يجب فتح حساب بنكي تودع فيه أموال المجموعة. ويقوم قائد المجموعة وأمين الصندوق بإدارة الصندوق. ويجب الإفصاح عن المبلغ في كل مرة يجتمع فيها الفريق.
- 6 - عندما يتم ادخار قدر كافي من الأموال، يمكن للأعضاء طلب قرض بحد أقصى معين وفقاً لما قرره الفريق وذلك في خلال السنتين الأوليين من المجموعة. بعد ذلك يمكن التصويت على زيادة هذا الحد الأقصى. سوف يحتاج العضو لتقديم سجل مساهمته المستمرة في الادخار لمدة ثلاثة أشهر على الأقل قبل أن يتمكن من الاقتراض.
- 7 - يجب على العضو المُقترض إبراز خطة التدفق النقدي لمشروعه (إلا إذا كان القرض لمواجهة أزمة صحية أو أزمات أخرى). وهذه الخطة يجب أن تُفحص، وتُعدل (إذا لزم الأمر) وتتم الموافقة عليها من قبل موظف وعضو عادي من الفريق.
- 8 - تتم الموافقة على القرض بأغلبية بسيطة للأصوات عند اجتماع الفريق (أكثر من 50%)، بشرط حضور ستة أعضاء. (إذا كان هناك أزمة تحتاج إلى اتخاذ إجراءات عاجلة ولا يمكن الانتظار للاجتماع التالي يمكن الموافقة على القرض من أي موظفين اثنين وعضو عادي).
- 9 - إذا رُفض طلب القرض يمكن للعضو إعادة الطلب بعد شهر واحد.
- 10 - إذا لم تستطع المجموعة توفير القرض بسبب العجز المالي تكون أولوية صرف الإيرادات الجديدة للمشروعات من الأقدم للأحدث بمعنى أن تُقدم الأموال للمشروعات التي تعثرت أولاً ثم تأتي بعدها المشروعات المتعثرة حديثاً بشرط أن يكون المشروع قد تمت الموافقة عليه.
- 11 - إذا لم تتم الموافقة على المشروع بسبب ضعف الخطة المقترحة، على الأعضاء الآخرين أن يساهموا في تعديلها.
- 12 - الموافقة على قرض يجب أن توقع من أي موظف إلى جانب المُقترض ويكون شاهداً عليها عضو متقدم في العمر أو مسئول من المجتمع المحلي (انظر النقطة 19).
- 13 - يجب تجهيز جدول سداد القرض بتفاصيله وشروط سداده (بما في ذلك فتره السماح السابقة على بداية تسديده) وإعطاء نسخ منه للسكربتير وللمُقترضين.
- 14 - يتم سحب القرض من الحساب البنكي للمجموعة ويُقدم للمُقترض. ويجب أن يوقع المُقترض وأحد موظفي المجموعة على التحويل البنكي.

- 15 - يتم سداد القرض وإيداعه في الحساب وتسجيله بمعرفة الموظف والمُقترض.
- 16 - يتوجب دفع فائدة بنسبة 1% في الشهر (أو حسبما تقرره المجموعة) ويتم تفعيلها في اليوم الأخير من الشهر، وإضافتها إلى مجموع المبالغ غير المسددة في اليوم الأول من الشهر التالي. ويتم حساب الفائدة على المبالغ غير المسددة فقط. يُذكر أن السداد المبكر يخفض من قيمة الفائدة المُستحقة كما أن تأخر الدفع يزيد قيمة الفائدة المُستحقة حيث تستمر إضافة قيمة الفائدة المُستحقة (1%) في أول كل شهر.
- 17 - يؤثر المتعثرين على كل أعضاء الفريق وتتم مسألتهم أمام المجموعة. ويحدث التعثر في سداد القرض حين يعجز الشخص عن سداد المبالغ المُستحقة لأكثر من شهرين.
- 18 - وتتم معاقبة المتعثرين بالعقوبات التالية: بُحرم من الاقتراض حتى يُسدد المبالغ المستحقة عن ثلاثة أشهر بعد تسديد القرض الأصلي كما يحرم من حق التصويت في المجموعة للمدة ذاتها. إذا تعثر العضو في سداد قرض تتم مصادرة القيمة الذي عجز عن تسديدها من مدخرات العضو وتُرد باقي المدخرات (إن وجدت) للعضو ويتم إنهاء عضويته.
- 19 - يجب إخطار أحد المتقدمين في العمر أو المسؤولين المحليين بتكوين المجموعة حتى يقوم بالتوقيع على كل الاتفاقات السابقة. وإذا حدثت خلافات لا يمكن حلها بسهولة وأمان داخل المجموعة يجب طلب الوساطة من أحد المتقدمين في العمر أو المسؤولين في المجتمع المحلي.
- 20 - على الفريق وضع قواعده الخاصة عند تكوينه.

نموذج اقتراض

مجموعة TRUST للادخار والاقتراض

المكان: رقم القرض: التاريخ:

أقر أنا..... باقتراض مبلغ بقيمة..... من فريق الادخار
بفائدة.....% في الشهر بغرض..... وسوف
أقوم بسداد المبلغ وفقاً للشروط والقواعد وسأحيط المجموعة علماً بالتقدم الذي أحققه.

توقيع..... المُقترض (الاسم بالكمبيوتر)

توقيع..... المُقترض (الاسم بالكمبيوتر)

توقيع..... موظف المجموعة (الاسم بالكمبيوتر)

توقيع..... عضو المجموعة (الاسم بالكمبيوتر)

توقيع أو ختم أحد المتقدمين في العمر أو المسؤولين في المجتمع المحلي:

هذا القرض يتم سداه بالكامل بفائدة.....% في الشهر بتاريخ.....

توقيع المُقترض أو المقترضين.....

توقيع الموظف.....

نموذج تسديد القرضمجموعة TRUST للاقتراض والادخار

رقم القرض:

تاريخ القرض: قيمة القرض:

يجب تسديد مبلغ قدره في الشهر في خلال أشهر بنسبة فائدة..... % في الشهر
بداية من تاريخ.....

توقيع المُقترض أو المقترضين.....

توقيع الموظف.....

الشهر	تاريخ السداد المُقرر	تاريخ السداد الفعلي	المبلغ الذي تم سداه	توقيع الموظف الذي تسلم المبلغ	قيمة الفائدة لنسبة 1%	المبلغ المطلوب غير المسدد

مثال:

إذا تم اقتراض مبلغ 12000 بتاريخ 1 مايو 2013 بفائدة نسبتها 1% في الشهر، وسوف يتم سداه على 6 أشهر بقسط شهري قدرة 2070 وفي الشهر السادس 2074 ليكون مجموع المبلغ الذي تم سداه 12424.

الشهر	تاريخ السداد المُقرر	تاريخ السداد الفعلي	المبلغ الذي تم سداه	توقيع الموظف الذي تسلم المبلغ	قيمة الفائدة لنسبة 1%	المبلغ المطلوب غير المسدد
1	13/05/31	-	0		120	12120
2	13/06/30	13/06/30	2070	*****	121	10171
3	13/07/31	13/07/31	1500	*****	102	8773
4	13/08/31	13/08/31	2070	*****	88	6791
5	13/09/30	-	0		68	6859
6	13/10/31	13/10/31	2000	*****	69	4928

بسبب عدم الدفع أو التعثر تم تسديد 7640 فقط في نهاية السنة أشهر وتبقى مبلغ 4928 غير مسدد بالإضافة لفوائده.