

Chart 1

رؤية +5000

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
- التضاعف

أ - **الإشفاق** فَأَجَابَ وَقَالَ لَهُمْ: «أَعْطُوهُمْ أَنْتُمْ لِيَأْكُلُوا». (مر 6:37)

• **خطوات عملية** - محبة الله ليست بالقول فقط لكنها تقود دائماً للفعال.

• **توزيع المسئوليات** - كلف الرب يسوع تلاميذه بمهمة تلبية احتياجات الناس.

• **تحمل المسئولية** - تحمل التلاميذ مسئولياتهم بإيمان و طاعة.

• **التحرك للعمل** - 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 رَغِيْقًا عِنْدَكُمْ؟ اذْهَبُوا وَأَنْظُرُوا». (مر 6:38)
المشكلة هي:

• نحن نرى فقط ما لا نملكه.

• نحن نفكر فقط فيما لا نستطيع القيام به.

• أن إستخدام ما نملكه هو بداية المعجزة .

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

ت - **التضاعف** فَأَكَلَ الْجَمِيعُ وَشَبِعُوا. ثُمَّ رَفَعُوا مِنَ الْكِسْرِ اثْنَتَيْ عَشْرَةَ قُبَّةً مَمْلُوءَةً، وَمِنَ 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.

Chart 2

الاستعداد للنجاح

الهدف هو النجاح

ما هو النجاح؟

❖ النجاح = أن تعرف غرض الله من حياتك وتستهدف تحقيقه.

❖ النجاح = ان تختار المشروع المناسب.

❖ النجاح = أن تقدم شيئاً يحتاجه الآخرون بما يكفي ليدفعوا المال في مقابله.

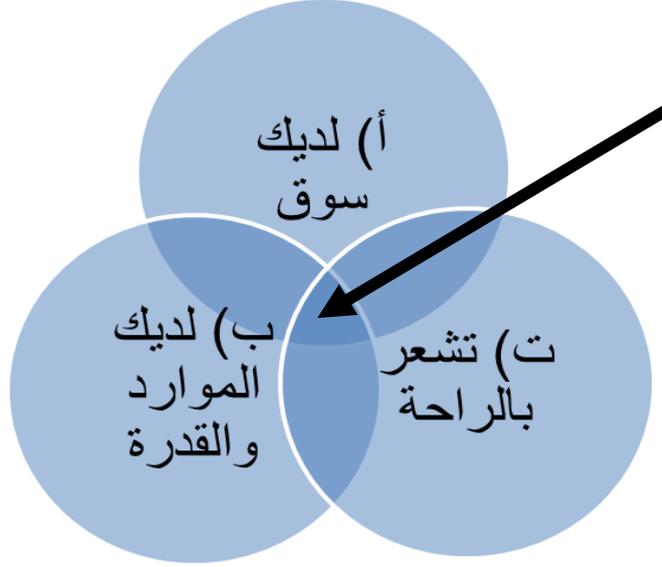
❖ النجاح = أن يفضل الناس منتجاتك عن المنتجات الأخرى.

❖ النجاح = أن يتبقى لك هامش من الربح بعد سداد نفقاتك.

❖ النجاح = أن تُحسن التصرف في هذه الأموال ولا تضيعها.

Chart 3

(تابع) الاستعداد للنجاح
❖ اختيار المشروع المناسب
سواء كان مُنتج ما تصنعه أو تزرعه، أو خدمة تقدمها للآخرين.

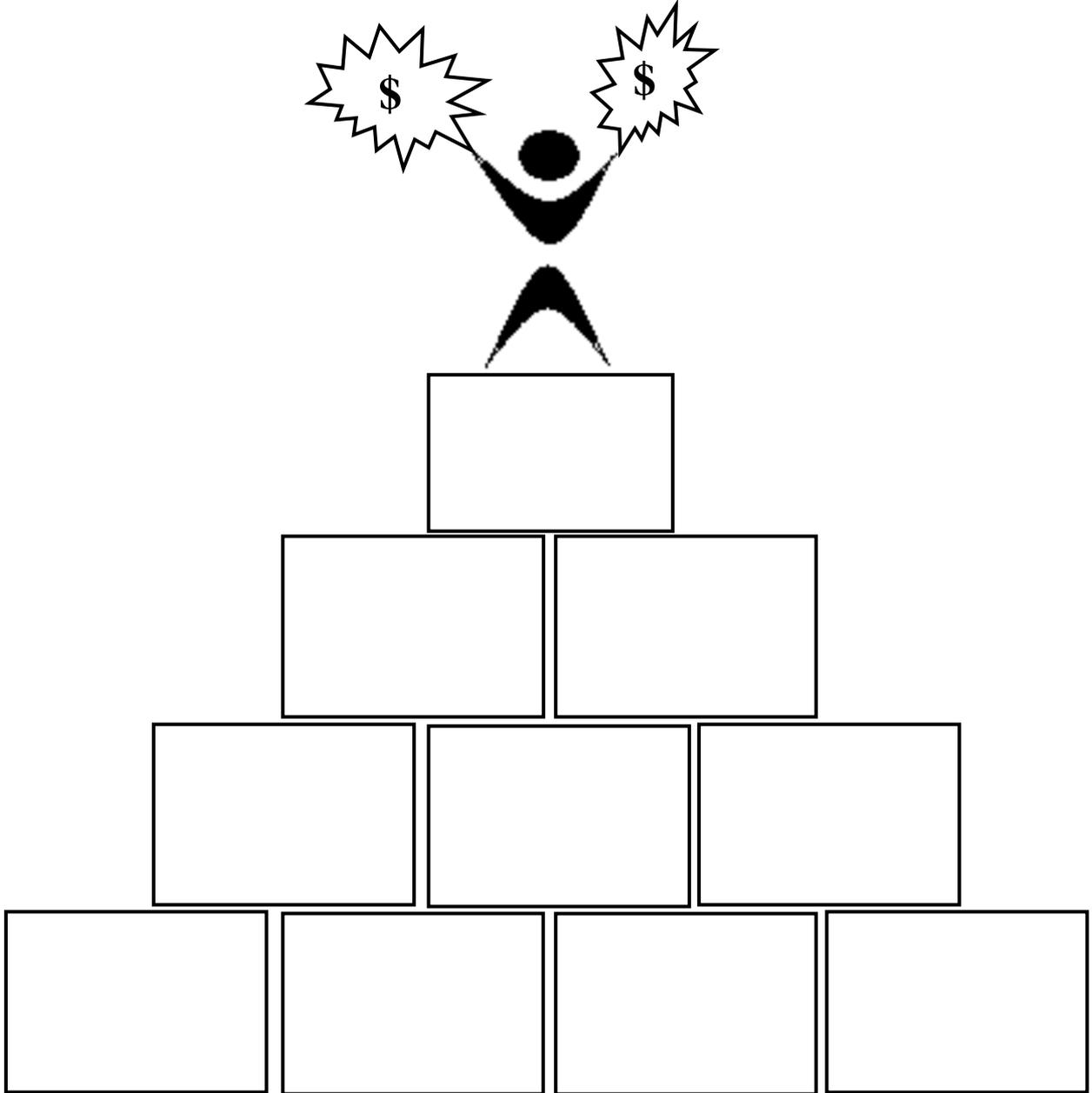


اختيار المشروع الذي تشترك فيه كل الدوائر هو أفضل الاختيارات لتحقيق النجاح.

Chart 4

(تابع) الاستعداد للنجاح
❖ ضع أسس صحيحة

عليك أن تبني مشروعك على أسس صحيحة حتى تنجح.



ما هذه الأسس في رأيك؟

Chart 5

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

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.

Chart 6

تحضير خطة المشروع

- ❖ استطلاع السوق والاستراتيجية
- 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 ترغب في تحقيقه؟
 - كيف ستحقق استقرارًا لسعر منتجك؟
- ضع خطة للعثور على المعلومات التي تريدها.
- ضع خطة تسويق لمنتجك.

Chart 7

(تابع) تحضير خطة المشروع

❖ 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

التكلفة	ما تفعله لتقليل المخاطر	الخطر

Chart 8

(تابع) تحضير خطة المشروع

❖ كيفية تحضير الخطة المالية:

❖ المصطلحات المستخدمة:

- **التكاليف الثابتة:** هي المبالغ المالية التي ستُنْفَقُها سواء حققت مبيعات أو لا.
- **التكاليف المتغيرة:** هي المبالغ المالية التي ستُنْفَقُها 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 والدخول في فترة زمنية معينة.
- **نقطة التعادل:** هي النقطة التي يتوقف فيها المشروع عن الخسارة ليبدأ في تحقيق الأرباح.

❖ كيفية وضع الخطة المالية:

- سجل كل بندود الدخل والانفاق ثم ضع مقابلاً مادياً لكل بند.
- سجل توقعاتك للوقت الذي سنفق في الوقت 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.

Chart 9

(تابع) تحضير خطة المشروع ❖ كيفية وضع الخطة المالية:

• حساب التدفق المالي

سجل التكاليف والأرباح المتوقعة في جدول كما في الشكل التالي. يمكنك قياس الزمن وفقاً لطبيعة مشروعك.

البند	التكلفة مصروفات (سالب)، واردة (موجب)			
	خطة الشهر الأول	خطة الشهر الثاني	خطة الشهر الثالث	خطة الشهر الرابع
التكاليف الثابتة وتكاليف 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

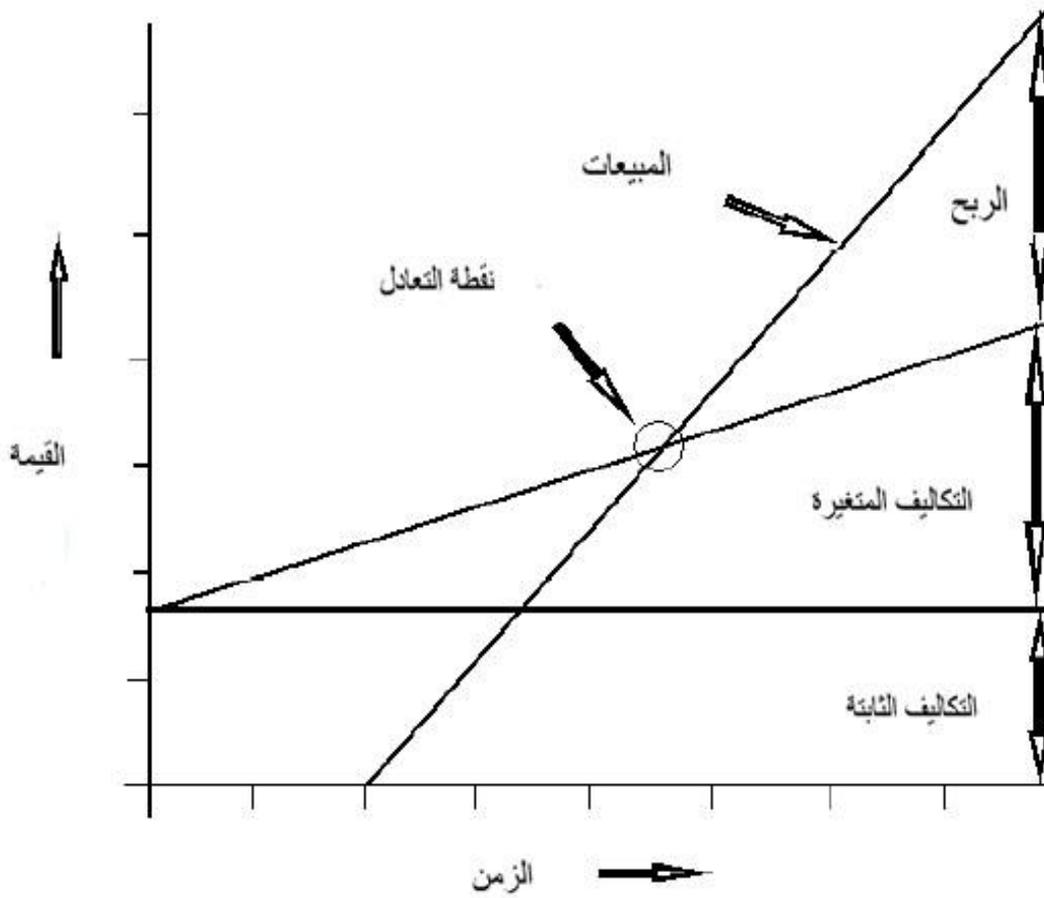
- عليك التأكد من تسجيل جميع البنود وتذكر تسديد القروض التي قمت باقتراضها.
- عليك أن تقوم بعمل نفس الجدول السابق بثلاث توقعات مختلفة لمستوى المبيعات: منخفضة، متوسطة، مرتفعة.
- سوف يوضح لك الجدول المدة والمبلغ الذي عليك استثماره قبل أن تستطيع تحقيق الأرباح. (نقطة التعادل)
- إذا كنت ستحتاج لقرض، سوف يوضح لك الجدول ما هو المبلغ الذي تحتاجه.

Chart 10

(تابع) تحضير خطة المشروع

❖ (تابع) كيفية وضع الخطة المالية:

يمكن توضيح التدفق المالي بالرسم التالي:



حين تحقق مستوى كافي من المبيعات، تصل لنقطة التعادل حيث تبدأ في جني الأرباح من استثماراتك.

Chart 11

إدارة مشروعك

❖ 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 حقق منج مبيعات أعلى من المنتجات الأخرى قم بتخزين كميات كبيرة من هذا المنتج.
 - وضع خطة للمرحلة التالية من مشروعك.

● أنواع السجلات:

- أ) العقود المكتوبة
- ب) سجلات أوقات العمل
- ت) سجلات الإنتاج
- ث) الحسابات
- ج) التدفق المالي

Chart 12

(تابع) إدارة مشروعك

❖ (تابع) الاحتفاظ بالسجلات

أ) الاتفاقيات المكتوبة بين الأطراف المختلفة

- عقود العمل – المجموعات
- عقود القروض
- عقود الإيجار
- عقود التوظيف

أكتب بوضوح المصطلحات والشروط والمسئوليات لكل طرف من الأطراف.

1 - عقود العمل – المجموعات

لتقليل مخاطر الخلاف بين الأطراف العاملة بالمشروع يجب الاتفاق أولاً على قواعد العمل قبل بداية المشروع.

هذه الاتفاقيات 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 وقيمه 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 عقداً واضحاً مكتوباً 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.

Chart 13

(تابع) إدارة مشروعك
❖ (تابع) الاحتفاظ بالسجلات

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

الاسم	التاريخ	المدة الزمنية	العمل الذي تم تنفيذه
روب	22.08.13	8.00 -12.00	تنظيف وتطهير بيت الدجاج
جين	22.08.13	8.00-16.00	بيع الدجاج في السوق
كين	22.08.13	17.00-18.00	تحديث الحسابات

ت) سجلات الإنتاج

التاريخ	التوصيف	التكلفة	الملاحظات
22.06.13	تم شراء 100 كتكوت عمر يومان من أحد مُوردي الدجاج يدعى رونجو	50 لكل دجاجة	
24.06.13	نفوق دجاجتين		لا يوجد سبب واضح
22.07.13	تم تطعيم عدد 98 دجاجة	5 لكل دجاجة	بواسطة الطبيب البيطري الحكومي من ميجوري
22.08.13	تم بيع 98 دجاجة في سوق ميجوري	300 لكل دجاجة	أعجب الزبائن بالجودة. وكانوا يرغبون في شراء الدفعة التالية من الدجاج بأكملها – محمول 0727593876
22.08.13	تم تنظيف وتطهير بيت الدجاج وأصبح جاهزاً للدفعة التالية	900 لكل عبوة مطهر	تم بيع الروث بحوالي 1200

Chart 14

(تابع) إدارة مشروعك
❖ (تابع) الاحتفاظ بالسجلات
ث) الحسابات (يُنصح بتخصيص صفحة لكل جدول)

الدخل الشهري

التاريخ	المصادر	المبلغ
	الرصيد المتبقى بعد توزيع الأرباح	
	مثال: الأموال الخاصة	
	مثال: القرض	
	مثال: المبيعات	
	مثال: المدخرات مستقطعة من الأرباح	
	مجموع الدخل	

المصروفات الشهرية

التاريخ	التوصيف	المبلغ
	مثال: المخزون	
	مثال: الأدوات والمواد الخام	
	مثال: الأجور	
	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 حريصاً عند التصرف في الأرباح.

Chart 15

(تابع) إدارة مشروعك

التدفق المالي

قارن بين التدفق المالي الحالي والتدفق المالي المخطط له كل شهر. سوف يساعدك ذلك على تصحيح المسار إذا وجدت خطأ ما. وسوف يقدم لك المعلومات اللازمة التي تحتاجها للتخطيط للفترة المقبلة.

البند	التكلفة مصروفات (سالِب)، واردة (موجب)							
	الشهر الأول		الشهر الثاني		الشهر الثالث		الشهر الرابع	
	المخطط	الحالي	المخطط	الحالي	المخطط	الحالي	المخطط	الحالي
التكاليف الثابتة وتكاليف 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	

عندما تنتهي من مليء الجدول، ضع خطة جديدة وتدفق مالي مُتوقع لمشروعك في الفترة المقبلة

Chart 16

مصادر التمويل

تذكر!

(تابع) إدارة مشروعك

❖ تذكر أن استخدام ما تمتلكه هو بداية المعجزة.

• وحين تفكر في تمويل مشروعك، عليك أن تفكر في الاحتمالات التالية بالترتيب:

1. مدخراتك ومبيعات المنتجات الزائدة

- لا فائدة وبالتالي لا ديون

2. العائلة والأصدقاء

- فائدة منخفضة أو لا فائدة

3. جمعيات مجتمعية (مجموعات الادخار والقروض، الاتحادات المالية، نموذج مجموعات

TRUST برعاية 5000Plus)

- فائدة منخفضة

4. مؤسسات التمويل متناهي الصغر

- فائدة مرتفعة/مدى قصير

5. البنوك. لا تقدم عادة قروضاً صغيرة ولا تتعامل في الديون غير الآمنة.

- فائدة مرتفعة

تذكر أنك تحتاج لخطة جيدة لأنها ستظهر للآخرين (العائلة، مستثمر، مجموعات الادخار

والقروض، منظمة غير حكومية، مدير بنك) أنك تمتلك وجهة نظر واقعية ومقتنة.