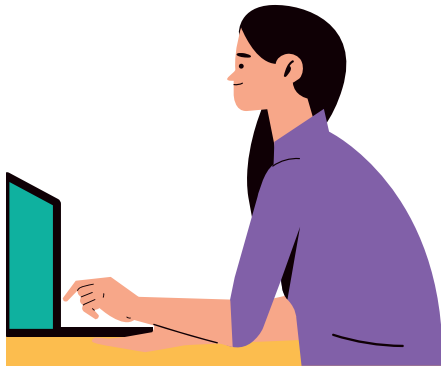




باب

المستقبل

دليل التمكين الاقتصادي
للمرأة: كيف تبدأ و تدير
مشروع



الفهرس

العنوان	الصفحة
مقدمة	٤
القسم الأول: تعريف المفاهيم المرتبطة بالمشروعات الصغيرة :	١٨
القسم الثاني: كيف أبدأ مشروعى الخاص	
١. اكتشاف الدافع الشخصي وراء بدء مشروع خاص.	٢٢
٢. اكتشاف قدراتك ومهاراتك وخبراتك.	٢٢
٣. البحث عن فكرة المشروع.	٢٢
٤. القراءة والاطلاع في مجال المشروع.	٢٢
٥. دراسة السوق.	٢٣
٦. اختيار اسم المنتج/ الخدمة المقدمة.	٢٣
٧. خطة عمل المشروع.	٢٣
أ. اسم المشروع.	٢٣
ب. الملخص التنفيذي:	٢٣
• المشكلة.	
• الحل.	
• الجمهور المستهدف.	
• المنافسة.	
• فريق العمل.	
• الملخص المالي.	
• متطلبات التمويل.	
• معالم العمل ومعالم الجذب.	
ت. عرض المنتج.	٢٤
ث. التنفيذ والإدارة.	٢٤
ج. خطة التطوير.	٢٤
ح. تحليل المنافسين.	٢٥
خ. التسويق.	٢٥
د. الخطة المالية.	٢٥
ذ. الملاحق.	٢٥
٨. تمويل المشروع.	٢٥
٩. فريق العمل.	٢٦
١٠. المكان الأنسب للمشروع.	٢٦
١١. تراخيص المشروع.	٢٦
١٢. البدء في تقديم المنتج.	٢٦
القسم الثالث: دراسة جدوى المشروع.	٢٧
القسم الرابع: الإطار القانوني لتأسيس الشركات.	٣٠
القسم الخامس: مصادر تمويل المشروعات.	٣٦
الملاحق	٦٠

مقدمة

التركيز على الواجبات الجامعية أمر جيد لكنه وسيلة-وسيلة للتخرج من الجامعة والحصول على شهادة.
يظل السؤال الأهم...

ماذا بعد؟؟ لماذا نبذل كل هذا الجهد؟؟؟

ولأن الإجابة غير واضحة في أذهان الكثير من الفتيات فأنهن يواجهن المجهول.... عدم التخطيط... الإحباط.

لنجد نسبة خريجات الجامعة يفوق نسبة المشتغلات، ففي عام ٢٠١٩ تمثلت نسبة خريجات الجامعات الحكومية بـ ٥٧,١٪، لكن نسبة المشتغلات عن نفس العام قدر بـ ١٥,٣٪. وينتهي بنا الأمر إلى قبول اختيارات ربما لو فكرنا ماذا بعد التخرج كنا استطعنا التحكم في الخيارات المتاحة لتكون أفضل.

الفجوة الكبيرة بين تعليم الفتيات الجامعي ودخولهن سوق العمل يجعل الكثير من الأسر والفتيات لا ترى في التعليم الجامعي فرصة أو قيمة مضافة لحياتهن. لا تأخذ بجدية، فلا تهتم بنوع الدراسة، ومدى ما تقدمه لبناء المستقبل، لنجد اختيارات الكليات ربما بعيدة عن ميول أو قبول الفتاة، أو قد يصل الأمر إلى عدم الحماس للذهاب للجامعة.

ماذا بعد التخرج؟!!



ماذا بعد التخرج؟!!

تمثل الفتيات النسبة الأكبر في ترتيب المتفوقات في الثانوية العامة، ففي عام ٢٠١٩ قدر عدد المنتحقات بالثانوية العامة نسبة ٥٤,٤٪، ويعملن بجد كبير أثناء الجامعة وكل أهدافهن تنصب على النجاح من خلال إتمام المهام المطلوبة بكفاءة. والنجاح في الدراسة هو هدف هام لكنه يظل هدف قصير المدى، هدف ينصب على مهمات محددة شبه يومية. المذاكرة. الامتحان... النجاح.

ويظل السؤال الأهم:

ماذا عن الهدف الأكبر في الحياة؟؟؟!!

النجاح الأكبر الذي يحقق الإحساس بالتحقق الذاتي. بأنني شخصية قادرة على تحقيق الإنجازات، الأمر الذي يجعلني شخصية سعيدة. سألت العديد من الشابات في الجامعة.

ما هي خطتك بعد التخرج؟

كانت أغلب الإجابات « ليس لدي خطة... أركز الآن على انجاز الواجبات الجامعية»

وضوح الهدف يجعل اختياراتنا محسوبة في إطار السعي لتحقيق الهدف لا في إطار ما قد يقدم إلينا وعلينا قبوله.

وضوح الهدف يساعدنا على تحديد خطواتنا والتوفيق بين الأحلام الشخصية في بناء أسرة، والأحلام العملية في بناء الذات.

هذا الدليل يسعى إلى المساعدة في الإجابة على السؤال الأهم في الحياة "ماذا بعد التخرج"؟؟

أي المسارات يجب أن أسير فيها؟ وكيف أعد للمرحلة منذ الدراسة الجامعية؟ وماذا لو تخرجت ولم أعد للمرحلة هل فات الأوان؟؟

في الحقيقة لا... دائما نستطيع البدء من جديد... بشرط أن نعرف ونخطط للطريق... ماذا نريد وكيف نصل؟

في هذا الدليل سنفكر معاً في بعض الأفكار التي تؤثر على حياتنا ونحلل معاً الأفكار المحبطة التي تعيق وأحيانا تخيف فتمنعنا من المحاولة.

ماذا بعد التخرج؟؟!!

- هل اختار الزواج أو العمل؟؟ «لماذا أو»
- ماذا يقدم العمل للفتيات والسيدات؟
- لا يوجد فرص عمل كيف أخلق فرصتي؟
- كيف أواجه صعوبات الطريق؟
- كيف أوفق بين مسؤولياتي الاجتماعية وعلمي؟

أما الرعاية الأسرية: هي بناء العلاقات والحب ولا تقاس بطول الوقت أو قصره، وإنما بجودة الوقت، وما يمكن عمله خلال مدة تجمع الأسرة. فإذا اجتمعت الأسرة وبينهم حوار أفضل من الاجتماع وكلا منشغلا بمتابعة التلفزيون أو التلفزيون.



كما أن الرعاية أيضاً مسؤولية مشتركة على جميع أفراد الأسرة لأنها تتخطى ما يقدمه الأب من مال، أو الأم من خدمة منزلية، وإنما ما يقدمه الجميع من دفيء المشاعر والاحترام والأمان.

لذا لم يعد السؤال الصحيح هو اختيار الشابة للزواج أو العمل؟
الزواج هو أيضاً عمل غير مدفوع الأجر، لذا السؤال الصحيح:

كيف أنجح في بناء علاقات جيدة في الزواج والعمل؟

التصورات التقليدية لعمل المرأة... غير صحيحة

ما زال هناك تصور اجتماعي حول أن عمل المرأة هو عمل تكميلي، ورغم أن ثلث الأسر المصرية تعولها المرأة، أي تعتمد تماماً على المرأة بدون وجود رجل يساعدها في الإنفاق، وباقي الأسر المصرية تساهم المرأة بقدر كبير في الإنفاق إلا أن الانطباع العام أن عمل المرأة ثانوي وعادة ما تنفق دخلها على شراء احتياجات خاصة بها، فهل تعمل المرأة لشراء فستان جميل؟

هذا الكلام الانطباعي خاطئ تماماً. فعلى مستوى الأسرة:

أكدت العديد من المؤسسات الاقتصادية وفي مقدمتها البنك الدولي على أن عمل المرأة يساهم في رفع مستوى المعيشة في الأسرة ويتوجه إلى جودة الحياة عن طريق رفع معدلات التحاق الفتيات بالتعليم، فالمرأة يرحح لها بدرجة أكبر من الرجل أن تستثمر جزءاً كبيراً من دخل أسرتها المعيشية في تعليم أبنائها، وفي جودة الغذاء وفي العناية الأفضل بالصحة.

فعادة ما يركز الرجال في إنفاق الدخل على ما يعتبره أساسيات مثل الإيجار، المصروفات التعليمية الأساسية، حد الكفاية في التغذية؛ لذا تهتم النساء بجودة الغذاء والتعليم والعمل

كل هذه الأفكار غالباً ما تتجمع في عقل شابات الجامعة لتتحول مثل كورة الصوف المعقدة، يهرين منها بالوقوف عند أقرب محطة يعتقدن أنها توفر الأمان بلا عناء. إما وظيفة لا تتناسب مع طموحاتهن، أو ترك الحياة العملية والاكتفاء بالزواج، ولأن الاختيار مبني على الهروب وليس الدراسة، عادة ما تكتشف أنه كان اختيار غير مدروس وسبب عناء أكبر. وتصبح الخيارات المتاحة للتصحيح شبه معدومة.

في هذا الدليل نفكر معاً ونخطط معاً لاختيارات أفضل على المستوى العملي وأيضاً الاجتماعي.

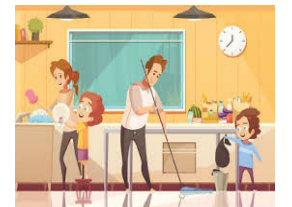
في عالم ملئ بالطموح والامكانيات والمغريات أصبح لكل إنسان على المستوى الفردي متطلباته في السعي لحياة سعيدة، امتلاك أدوات شخصية متعددة منها التلفزيون المحمول، متابعة تطورات سريعة على الانترنت، الأمر الذي جعل متطلبات الحياة متعددة ومختلفة عن الحياة التقليدية البسيطة التي كان يعيش فيها أباؤنا، وبالتالي أصبح التفكير بطريقة الإباء في التقسيم التقليدي للعمل في الحياة كأن يعمل الرجل وتظل المرأة في المنزل لأعمال الرعاية أصبح غير كافي لمواجهة متغيرات الحياة.

بل أن مفهوم الرعاية نفسه تطور مع تطور الظروف ولم يعد متشابه مع ظروف حياة الإباء والأمهات.

مع تغير مواعيد العمل، واستخدام التكنولوجيا في الخدمة المنزلية مثل غسالات الملابس وغسالات الأطباق وغيره، أصبح جزء كبير من الأعباء المنزلية التي عادة ما تقع على المرأة يمكن أن تقوم بها التكنولوجيا.

ومن الهام التفرقة بين مفهوم الخدمة المنزلية، والرعاية الأسرية.

فالخدمة المنزلية: مهام يومية تستهلك أكبر قدر من الوقت، تستطيع الآلات المشاركة فيها، وتبقي بعض الأعمال يمكن أن يتشارك فيها الجميع.



على التأكد من التحصيل الجيد، الترفيه والألعاب التي تعد مكون رئيسي في التربية الصحيحة.
أيضاً تكمن أهمية عمل الزوجة في استقرار الأسرة ومواجهة أي صدمات عابرة يتعرض لها دخل الزوج،^٢.

على المستوى العام اجتماعيا واقتصاديا:

إتاحة الفرص أمام المرأة لكسب الدخل والتحكم فيه يساهم في توسيع نطاق التنمية الاقتصادية في الاقتصادات النامية، أن الغياب النسبي للفرص أمام النساء في البلدان النامية يكبح النمو الاقتصادي، بينما يؤدي النمو الاقتصادي في الوقت ذاته إلى تحسين وضع المرأة من حيث تخفيف حالة الحرمان.^٣

ومن شأن توظيف النساء على قدم المساواة مع الرجال أن يتيح للشركات الاستفادة بدرجة أكبر من مجموعة المواهب، والقدرات المتاحة، مما تترتب عليه انعكاسات على النمو المحتمل فهناك أدلة على حدوث تأثير إيجابي على أداء الشركات نتيجة لوجود نساء في مجالس إدارتها ومناصب الإدارة العليا فيها، كما أن رفع نسبة مشاركة النساء في القوى العاملة ساهم في زيادة مهارات القوة العاملة، بالنظر إلى ارتفاع مستويات تعليم النساء مقارنة بالرجال.^٤

كما أن الشركات التي توظف نساء في مناصب الإدارة يمكن أن تكون مهياً بشكل أفضل لخدمة الأسواق الاستهلاكية التي تهيم عليها النساء مثل الملابس والأدوات المنزلية والتجميل واحتياجات الأطفال والأثاث وغيرها، ويمكن أن يؤدي التنوع الأكبر، من حيث نوع الجنس، في مجالس الإدارات إلى تعزيز حوكمة الشركات بتوفير طائفة أوسع من المنظورات.^٥

زيادة عدد النساء في مراكز صنع القرار يؤدي إلى خفض نسبة المعاملات المالية التي تنطوي على مخاطر مرتفعة التي ينفذها عادة المتداولون الرجال، جاء ذلك في إطار تحليل المخاطر التي تعرضت لها الشركات في الأزمة الاقتصادية العالمية ٢٠٠٨^٦ ، فقد ثبت أن النساء لديهن قدرة أكبر على حساب المخاطر ووضع خطط بديلة.

وحيث تتمكن المرأة من تنمية إمكاناتها الكاملة في سوق العمل، يصبح من الممكن تحقيق مكاسب اقتصادية كلية كبيرة، لأن رفع نسبة مشاركة النساء في القوى العاملة إلى مستويات مشاركة الرجال من شأنها أن ترفع إجمالي الناتج في مصر بنسبة ٣٤٪.^٧

وتساهم النساء بمساهمات كبيرة كعاملة وصاحبة عمل في مصر. لكنها لم تصل بعد إلى كامل إمكاناتها الاقتصادية، حيث أنها لا تزال محرومة في سوق العمل من جوانب هامة. ورغم أن كلاً من الرجال والنساء أصحاب المشروعات يواجهون عقبات كبيرة عند ممارسة الأعمال التجارية، إلا أن صاحبات المشاريع ترى في بعض القيود أكثر إعاقة لنجاح أعمالهن مما يراه رجال الأعمال. وبالإضافة إلى ذلك، هناك حواجز موجودة خارج بيئة الأعمال، مثل القيود والأعراف التي تعيق في بعض الأحيان المشاركة الاقتصادية للمرأة. لذا فإن القضاء على مثل هذه الحواجز ضروري لتمكين المرأة من المساهمة الكاملة في الاقتصاد المصري.

ويشير تقرير تقييم وضع ريادة المرأة للأعمال في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا والذي يستند إلى دراسة بحثية ومسح استقصائي شمل ٤٠٦ من رائدات الأعمال في مصر والأردن ولبنان والمغرب وفلسطين وتونس إلى أن ٦٣,٤٪ من نشاط رائدات الأعمال في الدول المذكورة تركز في قطاعي الخدمات والحرف اليدوية، وتلي ذلك قطاع التصنيع بنسبة ١٧٪، وفي المرتبة الأخيرة تأتي الزراعة بنسبة ٨٪.

وأن ٨٣٪ من المشاركات في المسح في الدول المذكورة بدأت أنشطتهن التجارية بأنفسهن، مقابل ١٥٪ ممن تسلمن أنشطة تجارية عائلية، وأقل من ١٪ ورثن الأعمال التجارية، و ٣٪ عملن لحساب أزواجهن من رجال الأعمال. أما عن أسباب دخولهن مجال ريادة الأعمال فذكرت ٥١,٤٪ منهن بسبب تحقيق الذات وتلي ذلك القناعة بأن لديهن المهارات المناسبة بنسبة ٤٩,٥٪.

أما عن التحديات التي قابلتهن في ريادة الأعمال تمثلت في الحصول على التمويل بنسبة ٥٠,٤٪، ثم العثور على جهة الاتصال المناسبة لبدء مشروع تجاري بنسبة ٤١,٤٪، وقلة الخبرة بنسبة ٣٦٪، وأخيراً الحصول على دعم الأعمال التجارية بنسبة ٣٣,٨٪.

ماذا بعد التخرج هل اختار الزواج أو العمل؟ (لماذا - أو)



لماذا تردد الشباب والسيدات في عمل مبادرة أو مشروع؟؟

٢ Freeman Garcia-Escribano (٢٠٠٤)

٣ دراسة Miller (٢٠٠٨) Aguirre and others: (٢٠١٢)

٤ (٢٠١٢c, IMF).

٥ Lord Davies, OECD (٢٠١٣)

٦ Coates and Herbert (٢٠٠٨)

٧ المرأة والعمل والاقتصاد: مكاسب الاقتصاد الكلي من المساواة بين الجنسين مذكرة مناقشات خبراء صندوق النقد الدولي سبتمبر ٢٠١٣

تتحكم طريقة تربيتنا في أفكارنا وطموحاتنا ودرجة المبادرة التي نملكها، وفي المجتمع يوجد العديد من الاختلافات في التنشئة بين البنات والولد تساهم في تصورات دور كلا منهم في الحياة، وأيضاً درجة المبادرة والاقدام لعمل مشروعات.

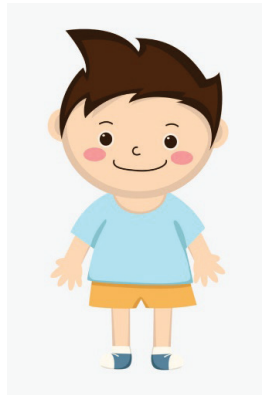
الاختلافات بالتنشئة بين البنات والولد



- **التعامل العادل مع الجميع:** تحاول الفتيات الصغيرات حل الخلافات من خلال الحلول الوسط والعدل مع الجميع.
- **المشاركة في اللعب باعتباره عملية مستمرة بلا نتائج محددة:** غالباً ما تلعب الفتيات بالدمي وهي ألعاب تنمي مهارات الاهتمام بالآخرين، ولا تحتوي لعب الفتيات على هدف، فما من رابح في لعبة الدمى، إن الغرض من اللعبة هو التعامل مع بعضهن البعض وخلق نوع من الألفة والمشاركة في الأفكار الخيالية.
- **التفاوض في الاختلافات:** يتم اتخاذ القرارات بين الفتيات من خلال إجماع في الرأي، فإنهن يتعلمن كيفية التعامل مع اختلافاتهن وتتولى كل منهن دوراً وتصلن لحلول وسطى، ومن ثم فإن نموذج التفاوض هنا يكون الفوز لكل الأطراف.
- **اللعب بلا قائد وعدم تقبل القائد بسهولة:** تترعرع الفتيات في مجتمعات مسطحة السلطة، تتعلمن فيها التعاون وما من مدرب أو رئيس يملئ عليهن ما يجب عمله، يقمن بالتعاون من خلال شبكة علاقات من أجل الحفاظ على السلام. إذا ما أرادت واحدة أن تكون قائدة ودفعت بزملائها فإن العلاقات ستعرض للمعاناة وسوف يُطلق عليها «سلطوية» وسوف يتجنبها أصدقائها. وبالتالي تحاول الفتيات الحفاظ على المساواة في السلطة.

خلال فترة طفولته يتعلم الولد كيفية:

- **المنافسة في كافة الألعاب:** تتسم الألعاب بعلاقات مواجهة، أي نحن فريق ضد فريق؛ بالنسبة لهم يمثل كل من التنافس والصراع متعة وتحفيز. عندما تنتهي المباراة، ينتهي التنافس والصراع؛ يحاولوا القضاء على بعضهم البعض في ميدان المباراة بينما سيذهبون لتناول حلوى أو الجلوس مع بعضهم البعض، في المستقبل يكونوا مؤهلين لأن يدور العمل حول المنافسة ما بين الشركات أو ضمن الشركات أو بين الأقسام أو الزملاء.



- **المنافسة في كافة الألعاب:** تتسم الألعاب بعلاقات مواجهة، أي نحن فريق ضد فريق؛ بالنسبة لهم يمثل كل من التنافس والصراع متعة وتحفيز. عندما تنتهي المباراة، ينتهي التنافس والصراع؛ يحاولوا القضاء على بعضهم البعض في ميدان

- تعليم الفتاة بأن تكون رقيقة وتابعة ومتعاونة... أي الاستعداد لتولي دورها كأم.
- تعليم الصبي بأن يكون قوي ومستقل وفعال وحازم ومغامر وغير عاطفي.... أي الاستعداد لكي يكون منافس في الحياة العملية.

نصيحة هامة

- إن الدروس التي يتعلمها الأولاد إنما تساعدهم في تحقيق النجاح في عملهم، وتتعلم البنات العناية بالآخرين.
- ليس المطلوب التخلي عن العناية بالآخرين وإنما تعلم النجاح في العمل أيضاً، جوهر الأمر هو معرفتك بالخيارات المتاحة أمامك وذلك لأنه بالإدراك تأتي القوة.

لفهم كيفية النجاح لابد من مراجعة فروق التنشئة: خلال فترة طفولتها تتعلم الفتاة كيفية:

- **اللعب بشكل أحادي:** غالباً ما تلعب مع صديق عزيز واحد وبالتالي تتعلم مهارات شخصية استثنائية منها كيفية قراءة المشاعر والاستجابة معها.
- **تجنب الخلاف والحدة والمواجهة المباشرة:** في اللعب... تتجنب هذه الأمور بأي شكل كان.
- **استخدام المناهج غير المباشرة للتعامل مع الخلاف:** مثل اللجوء إلى طرف آخر أو إبداء التلميحات أو تجنب الأمر برمته للحفاظ على العلاقات حيث أن العلاقات تعتبر هي محط التركيز الأساسي.



النجاح متعة - لماذا لا نجرب وكيف ننجح؟؟



المباراة بينما سيذهبون لتناول حلوى أو الجلوس مع بعضهم البعض، في المستقبل يكونوا مؤهلين لأن يدور العمل حول المنافسة ما بين الشركات أو ضمن الشركات أو بين الأقسام أو الزملاء.

- **الالتزام بتعليمات المدرب:** من أجل الفوز في مسابقة ما يجب عليه أن يكون قائد أو مدرب، التسلسل هو السبيل فدائماً ما يتواجد من هم أدنى ومن هم أعلى في المستوى، السلطة هنا غير متساوية؛ من أجل التقدم أيها الرفاق يجب أن يلتزم الجميع ما يقوله القائد دون أي شعور بالإهانة أو الانتقاص.
- **أن يكون جزء فعال في الفريق:** التعلم بأنه لن يكون دائماً رئيس الفريق أو المدرب، وعليه التخلي عن روح الفرد والاستقلالية من أجل الفريق، أي دعم سائر أعضاء الفريق ... يأتي الجزاء من جراء أمانته والتي تسمح بفوزهم. تتعاون الفتيات للحفاظ على العلاقات ويضحى الصبية بأنفسهم في سبيل تسلسل السلطة.
- **أن يكون قائد:** من وقت إلى آخر يتولى الصبية قيادة الفريق، أي الحصول على فرصة تولي السلطة وتعلم كيفية إعطاء الأوامر والالتزام بها.
- بالإضافة إلى ما تقدم يتعلم الصبية كيفية:
 - **تقبل النقد والمديح:** تعلم الربط ما بين الانطباعات وتحسين أدائهم، وتلقي النقد ومعرفة كيفية تقبله بدون تدمير لتقدير الذات.
 - **الاستمرار في التركيز على الهدف:** بدلاً من تركيز الانتباه على التفاصيل (وهو الأمر الذي قد تقوم به الفتيات والنساء) فإن الصبية يضعوا تركيزهم على خط تحقيق الهدف، وإذا ما نتج عنهم أي فوضى في طريقهم إلى الهدف أو إذا ما دمروا شيئاً ما فإن ذلك في رأيهم جزء من المباراة؛ يعي الصبية من البداية أن المثالية حقاً لا تهم حيث أن ما يهم بالفعل هو الفوز.
 - **أن الفوز هو ما يهم:** يلعب الصبية من أجل الفوز، ولا تصدق حقاً بأن الأمر يتعلق بطريقة اللعب، فما من أهمية للعب إلا إذا كنت هناك من أجل الفوز؛ وحتى تفوز يجب أن تُخاطر وكذلك تتعلم متى يتطلب الأمر أن تغش ... تخالف ... إلخ ومتى تتحدث بنقاخر حول فوز أو مباراة مزيفة؛ كما أن تكرار التجارب الفاشلة تعلمهم كيفية تقبل الخسارة والتعلم منها والاستمرار بعدها.
 - **الحصول على خطة المباراة:** يلعب الصبية في مجموعات كبيرة ويحتاج الأمر إلى استراتيجية من أجل تنظيم مجموعة قوية؛ فضلاً عن اتباع خطة المباراة التي وضعها المدرب للانتقال بالكرة في الملعب، والشيء نفسه ينطبق على العمل.

هذا التحليل يساعد على فهم لماذا تتردد الكثير من الشابات والسيدات في المبادرة لعمل مشروعات خاصة بهن، ومن الهام أيضاً فهم العوامل التي تؤثر على مبادرات الشابات والنساء.

أولاً/ العوامل الشخصية.

تتسم العوامل الشخصية بأنها المحرك الأساسي وراء رغبة وإصرار الإنسان على المبادرة بسلوك معين، وبدء خطوة جديدة، أو البقاء بمكانه ووضعها دون السعي للتغيير والتطوير، ومن بين العوامل الشخصية التي تؤثر على مدى نجاح مشروعات النساء هي:

- **الدافع والالتزام:** هل تمتلك الدافع القوي لبدء مشروعك الخاص، هل لديك الرغبة للنجاح، هل لديك الإصرار على تخطي الصعاب التي قد تقابلك في بدء المشروع، هل لديك القدرة على الالتزام بخطة العمل التي تقومين بوضعها؟
- **القدرات والمهارات:** هل تملكين صفات قيادية تجعلك قادرة على إدارة فريق عمل ناجح؟ هل تملكين المهارات المطلوبة لبدء مشروع خاص؟ هل لديك مهارة إدارة الوقت؟ هل تملكين مهارة إدارة المخاطر؟ هل تملكين الرغبة في تعلم كل ما هو جديد؟
- **الأفكار والسوق:** هل لديك من الأفكار الجديدة التي يحتاجها السوق؟ هل لديك فكرة عما يحتاجه السوق؟ هل لديك فكرة حول كيفية تسويق ما ستقدمين من منتج أو خدمة؟
- **الموارد:** يقصد بها الموارد المالية «الأموال» التي يحتاجها بدء المشروع، بجانب الموارد الطبيعية التي تتمثل في المكان والأرض والمواد الخام.

ثانياً/ العوامل الخارجية.

تتمثل العوامل الخارجية التي تؤثر على مدى نجاح مشروعات ومبادرات النساء في عدة عوامل منها:

- **منظمات المشروع:** الحكومة، الجمعيات الأهلية، الممولين وما يقدمون من دعم فني أو مالي لمشروعات النساء، وبرامج رفع مهارات رائدات الأعمال، فهل يقدم الممولين برامج وتمويلات خاصة لمشروعات النساء، هل تلك الجهات والهيئات تهتم بمبادرات النساء في المشروعات متناهية الصغر والصغيرة، وتقدم لهن الدعم؟
- **البيئة المحيطة:** التي تتمثل في القوانين، والسياسات والإجراءات هل هي داعمة لفرص عادلة ومساوية لدخول النساء سوق ريادة الأعمال أم أنها قاصرة على الرجال فقط؟، وهل هناك بعض الإجراءات والسياسات التي تخص النساء، ودعم النساء، أم أن تلك الإجراءات لا ترى إلا رواد الأعمال الرجال فقط؟
- **بيئة السوق الاقتصادي:** ما هي الفرص المتاحة أمام مشروعات النساء؟، وهل هي فرص تستحق المغامرة، وما هي المخاطر التي قد تتعرض لمشروعات ومبادرات النساء؟، وكيفية التغلب عليها، وبما تقدر نسب الفوائد على القروض الممولة لمشروعات النساء؟، وهل تستطيع الأرباح أن تغطي تلك الفوائد؟

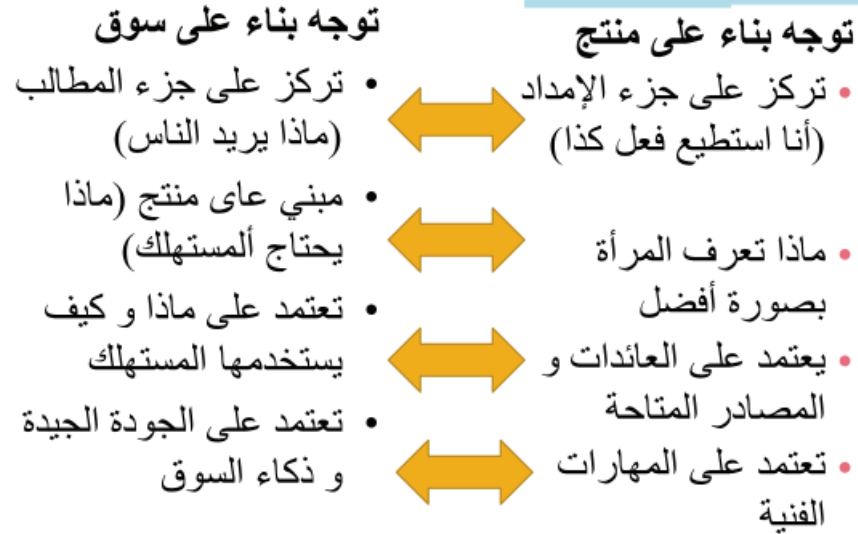
- **العوامل الثقافية والاجتماعية:** تؤثر العوامل الثقافية والاجتماعية على مشروعات النساء، فهل تتوفر بيئة داعمة لدخول النساء مجال ريادة الأعمال، هل البيئة المحيطة للنساء تثق في قدرتهن على إدارة المشاريع، ومواجهة التحديات والمخاطر التي قد

يتعرض له المشروع؟

كيفية التفكير في المشروع.

كثير من الفتيات والنساء عندما تفكر في مشروع عادة ما تفكر فيما هي قادرة على فعله، وهو توجه على منتج نستطيع عمله وتفكير غير صحيح لأن ما نقوم بإتقان فعله ليس بالضرورة هو ما يحتاجه السوق وبالتالي لا يمكن تسويقه.

لذا من الهام فهم ومعرفة توجه السوق وما يحتاجه.

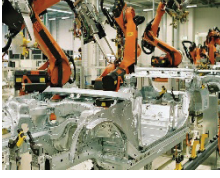


أشكال رأس المال

رأس المال: ماذا نملك وماذا نحتاج؟

يعتقد البعض أن رأس المال في الأموال فقط، ويتركز التفكير على كيفية الوصول إلى الأموال، رغم أن البحث قد يساعد على الوصول المكونات الحقيقية لرأس المال، إلا أن رأس المال لا يكمن في الأموال فقط، فهناك أشكال أخرى لرأس المال وهي:

رأس المال المادي: يقصد به كل الموارد المادية مثل العمال والمكينات والآلات وأدوات العمل.

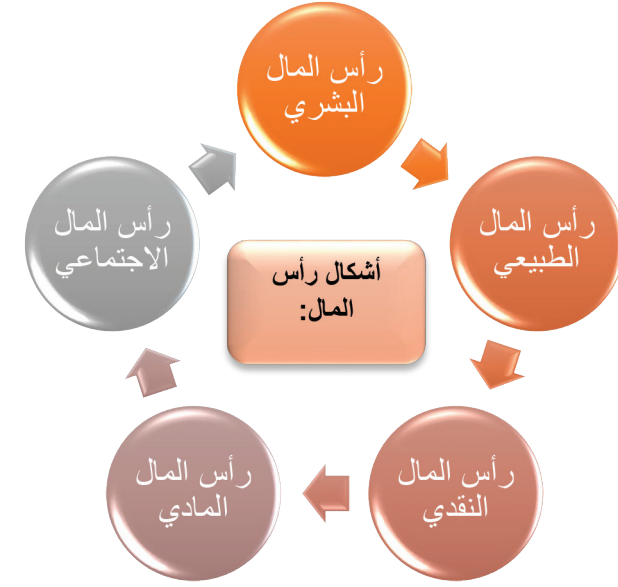


رأس المال الاجتماعي: يقصد به قيمة وفعالية العلاقات الاجتماعية لصاحبة المشروع والعاملين به، ودور التعاون والثقة في تحقيق الهدف من المشروع.



مميزات المشروعات الصغيرة والمتوسطة ومتناهية الصغر.

- **قلة رأس المال المطلوب للبدء:** وعادة ما تعتمد الخطوات الأولى على المدخرات الخاصة لأصحاب المشروعات الصغيرة والمتوسطة.
- **مالكة المشروع هي مديرها:** إذ تتولى العمليات الإدارية والفنية، وعادة ما تكون ذات طابع أسري، تدار من قبل شخص واحد مسؤول إداريا وفنيا، وتسهم في فتح فرص عمل لكل أعضاء الأسرة مع فتح المجال لإتاحة العديد من الفرص.
- **تعتمد على استخدام المواد الخام والموارد المحلية الأولية:** مما يساهم في خفض الكلفة الإنتاجية، وبالتالي يؤدي إلى انخفاض مستويات معامل رأس المال/ العمل.
- **تساعد على تشجيع الادخار والاستثمار:** على اعتبار أنها مصدر جيد للادخارات الخاصة وتعبئة رؤوس الأموال لتوسعة المشروع.
- **المرونة والمقدرة على الانتشار:** نظرا لقدرتها على التكيف مع مختلف الظروف ومتطلبات السوق من الكميات سواء الصغيرة أو الكبيرة.
- **صناعات مكملية للصناعات الكبيرة:** وكذلك مغذية لها فكثير من المشروعات الصغيرة والمتوسطة وخاصة الصناعية تعمل على مد المصانع الكبرى بصناعات مكملية لمنتجاتها أو تصنيع جزء صغير من منتج كبير.
- **تعتبر هذه المشاريع من المجالات الخصبة لتطوير الإبداعات والأفكار الجديدة:** كما تساعد على خلق فرص العمل وتوفير بيئة العمل، حيث تعمل صاحبة المشروع والعاملون جنباً إلى جنب لمصلحتهم المشتركة.



لرأس المال خمسة أشكال تتمثل في:

رأس المال البشري: ويقصد به البشر العاملين في المشروع، والمهارات والقدرات والخبرات التي يملكها كل شخص، بدءاً من صاحبة المشروع مروراً بجميع الأفراد والأشخاص الذين يقدمون جهوداً داخل المشروع حتى لو مجرد مجهود بسيط.



رأس المال الطبيعي: يقصد به الموارد الطبيعية التي سوف يعتمد عليها المشروع مثل المكان والأراضي والخامات والموارد الحيوانية والبيئية.



رأس المال النقدي: يقصد به الأموال التي يحتاجها البدء في المشروع.



القسم الأول تعريف المفاهيم المرتبطة بالمشروعات الصغيرة

المشروعات متناهية الصغر

يعرف القانون رقم ١٥٢ لسنة ٢٠٢٠ الخاص بتنمية المشروعات المتوسطة والصغيرة ومتناهية الصغر،^٨ المشروعات المتناهية الصغر بأنها «كل مشروع يقل حجم أعماله أو رأس المال المستثمر بحسب الأحوال عن ٥٠ ألف جنيه»

المشروعات الصغيرة

وفقاً لقانون تنمية المشروعات فإن المشروعات الصغيرة هي «كل مشروع يبلغ حجم أعماله السنوي مليون جنيه ويقل عن ٥٠ مليون جنيه، أو كل مشروع صناعي حديث التأسيس يبلغ رأسماله المدفوع أو رأس المال المستثمر بحسب الأحوال ٥٠ ألف جنيه ويقل عن ٥ ملايين جنيه، أو كل مشروع غير صناعي حديث التأسيس يبلغ رأسماله المدفوع أو رأس المال المستثمر بحسب الأحوال ٥٠ ألف جنيه ويقل عن ٣ ملايين جنيه».

المشروعات المتوسطة

بحسب قانون تنمية المشروعات فإن المشروعات المتوسطة هي «كل مشروع يبلغ حجم أعماله السنوي ٥٠ مليون جنيه ولا يجاوز ٢٠٠ مليون جنيه، أو كل مشروع صناعي حديث التأسيس يبلغ رأسماله المدفوع أو رأس المال المستثمر بحسب الأحوال ٥ ملايين جنيه ولا يجاوز ١٥ مليون جنيه، أو كل مشروع غير صناعي حديث التأسيس يبلغ رأسماله المدفوع أو رأس المال المستثمر بحسب الأحوال ٣ ملايين جنيه ولا يجاوز ٥ ملايين جنيه».

المشروع حديث التأسيس

وفقاً لقانون تنمية المشروعات فإن المشروع حديث التأسيس هو «المشروع الذي لم يمض على تأسيسه أو تسجيله أو مزاولة نشاط أكثر من سنتين»

مشروعات ريادة الأعمال

وفقاً لقانون تنمية المشروعات فإن مشروعات ريادة الأعمال هي «المشروعات التي لم تمض سبع سنوات على تاريخ بدء مزاولة أو بدء الإنتاج بها بحسب الأحوال، والتي تتضمن قدراً من الجدة أو الابتكار وفقاً للضوابط التي يحددها مجلس الإدارة».

حاضنات الأعمال

وفقاً لقانون تنمية المشروعات فإن حاضنات الأعمال هي «شركات أو منشآت أو جمعيات أو غيرها من الكيانات القانونية التي تهدف إلى مساعدة المشروعات حديثة التأسيس ومشروعات ريادة الأعمال على النمو عبر تقديم خدمات متنوعة على الأخص في مجال التمويل والتسويق والإدارة».

خدمات الشباك الواحد

أنشأ جهاز تنمية المشروعات المتوسطة والصغيرة ومتناهية الصغر وحدات الشباك الواحد بجميع فروعها لتقديم خدمات (استصدار التراخيص والمستندات والموافقات اللازمة لبدء المشروعات وتشغيلها). وتضم هذه الوحدات جميع الجهات المعنية بتنمية المشروعات بهدف تقديم كافة الخدمات ذات الصلة من مكان واحد للتيسير على العملاء وصغار رواد ورائدات الأعمال، ومن الخدمات المقدمة «فتح الملف التأميني للمنشأة، منح الرقم القومي للمنشأة، الترخيص المؤقت والنهائي للتشغيل، استخراج السجل التجاري، البطاقة الضريبية».

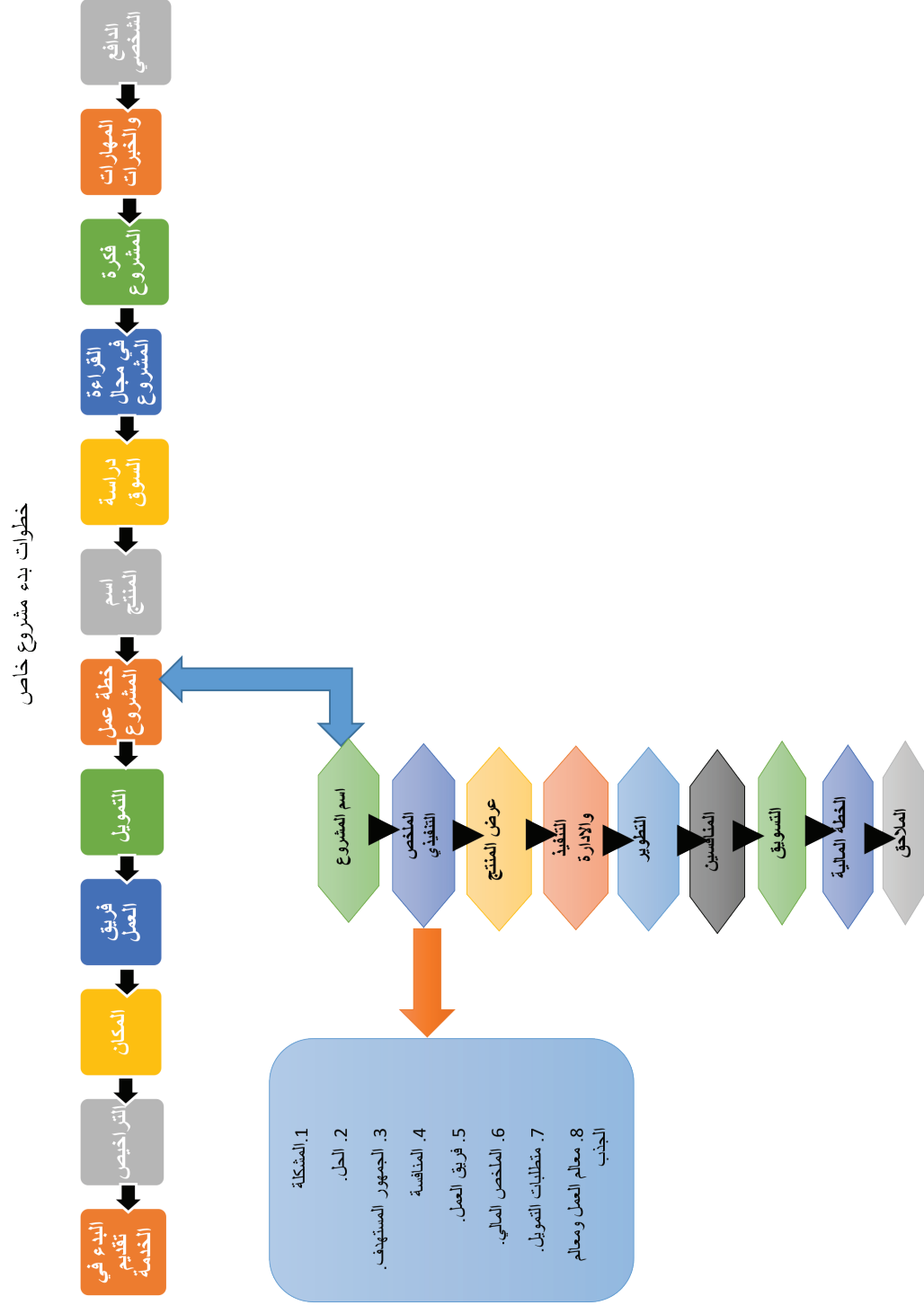
الشريك المتضامن والشريك الموصي والفرق بينهما في شركة التوصية البسيطة

- يجوز للشريك المتضامن أن يشمل عنوان الشركة على اسمه، هذا بخلاف الشريك الموصي فلا يجوز أن يدخل اسمه في عنوان الشركة.
- يجوز أن تكون حصة الشريك المتضامن جزءاً من عمله بالشركة أي شريك بالمجهود، في المقابل لا يجوز للشريك الموصي أن تكون حصته نظير عمله بالشركة.
- يكتسب الشريك المتضامن صفة التاجر بمجرد إنشاء الشركة وهذا بخلاف الشريك الموصي الذي لا يكتسب صفة التاجر، ويترتب على ذلك أنه يجوز للمحظور عليهم احترام التجارة بسبب مهنتهم الاشتراك في شركة التوصية بوصفهم شركاء موصين، مثل الموظفين أو الأطباء أو المحامين.
- يُسأل الشريك المتضامن في جميع أمواله عن ديون الشركة، وهذا عكس الشريك الموصي الذي لا يُسأل عن الديون إلا بقدر المال الذي دفعه في الشركة أو الذي كان يجب عليه دفعه.

^٨ نص القانون رقم ١٥٢ لسنة ٢٠٢٠ بشأن تنمية المشروعات المتوسطة والصغيرة ومتناهية الصغر بالجريدة الرسمية

القسم الثاني كيف ابدأ مشروعك الخاص؟؟

لكي تبدأ مشروعك الخاص، عليك أن تتبعي النقاط التالية:



١. اكتشاف الدافع وراء بدء مشروع خاص.

تأتي الخطوة الأولى لبدء مشروع خاص، هو معرفة الدافع الشخصي لبدء المشروع الخاص. ويجب أن تكون دقيقة في الإجابة، لأن الإجابة هي من تحدد نوعية المشروع المناسب لك.

فهل أنت: -

تبحث عن مصدر دخل أساسي؟
أم تبحث عن مصدر دخل إضافي بجانب وظيفتك الأساسية؟
أم ترغب في العمل الحر، وترك وظيفتك؟
أم لديك مبلغ من المال وتريد استثماره؟

فالمشاريع التي تتسم بالجهد والوقت والتكاليف القليلة تناسب الباحثين عن مصدر دخل أساسي، بينما المشاريع التي تتطلب القليل من الوقت والجهد هي الأنسب للباحثين عن مصدر دخل إضافي، أما المشاريع سريعة الربح هي الأفضل للباحثين عن العمل الحر وترك الوظيفة، بينما المشاريع التي تتطلب تكاليف عالية وتدر أرباح عالية مناسبة للباحثين عن استثمار مبلغ مالي.

٢. اكتشاف قدراتك ومهاراتك وخبراتك.

بعد قيامك بمعرفة الدافع الشخصي لبدء مشروعك الخاص عليك أن تكتسفي قدراتك ومهاراتك وخبراتك، فعليك أن تكتسفي مهاراتك التي تميزك عن غيرك، ومعرفة المجالات التي تستحوذ على اهتمامك، معرفة مجالات خبراتك، هل أنت على استعداد فعلا أن تكوني صاحبة مشروع؟
فالوقوف على تحديد القدرات والمهارات والخبرات يساعدنك على اختيار المشروع الأنسب لك.

٣. البحث عن فكرة المشروع.

الباحثين عن إقامة مشروع خاص نوعين إما أشخاص لديهم فعلا فكرة المشروع الخاص بهم، أو أشخاص لديهم الدافع الشخصي القوي والمهارات والقدرات والرغبة في إقامة مشروع خاص، وهؤلاء عليهم التفكير بروية هل كانوا يبحثون عن منتج معين في السوق ولم يجدوه؟ هل يجدون أن هناك منتج في حاجة إلى التطوير؟ هل يجدوا أن هناك احتياج لمنتج معين؟ فإجابات هذه الأسئلة يكمن بداخلها أفكار لمشاريع عديدة، كما يمكنهم البحث على الانترنت، الذي يزخر بالعديد والعديد من أفكار للمشاريع.

٤. القراءة والاطلاع في مجال المشروع.

بعد أن تكون لديك فكرة واضحة عن المشروع الذي تنوين عمله، عليك أن تقومى بالقراءة والاطلاع للحصول على مزيد من المعلومات عن تلك الخدمة أو السلعة التي تنوين تقديمها، فتلك القراءة توفر لك رؤية أوضح وأدق لبدء مشروعك.

٥. دراسة السوق.

بعد أن تكون لديك دراية واضحة بفكرة مشروعك، عليك أن تقومى بدراسة السوق لمعرفة اتجاهات العملاء وتفضيلاتهم، ومعرفة منافسيك. فعليك أن تجري مقابلة مع بعض العملاء الذين يستخدمون السلعة أو الخدمة التي قررت تقديمها، للوقوف على حجم استهلاكهم لتلك السلعة أو الخدمة، وما يفضلونه فيها، وما لا يعجبهم بها، ومقترحاتهم لتطويرها، والسعر المناسب لشرائها.

كما عليك أن تقومى بدراسة المنافسين في نفس المجال ومميزات وعيوب السلعة أو الخدمة التي يقدمونها، والأسعار التي يطرحون بها السلعة أو الخدمة.

٦. اختيار اسم لمنتجك.

سواء كنت تقدمي سلعة أو خدمة عليك اختيار اسم لها، حتى يسهل بيع المنتج، ويفضل أن يكون هذا الاسم مميز جذاب سهل النطق، وغير متشابه مع منتجات منافسين آخرين.

٧. خطة عمل المشروع.

بعد أن تكون لديك الرؤية الواضحة لفكرة مشروع، واسم المنتج الذي تودين تقديمه، تأتي أهم خطوة بعد ذلك إلا وهي: كتابة خطة عمل المشروع.

فخطة عمل المشروع هي تحويل الأفكار والطموحات والمعلومات التي حصلت عليها من قراءاتك للمنتج إلى خطة عمل مكتوبة، وتأتي أهمية كتابة خطة عمل المشروع إلى عدة نقاط هي:

- كتابة خطة عمل المشروع تجعل لديك رؤية أوسع وأعمق للمشروع وكيفية تنفيذه.
- توضح لك ما تحتاجينه من أموال لتنفيذ المشروع وما هو متاح منه، وكيفية الحصول على الباقي.
- خطة عمل المشروع يمكنك تقديمها لرجال أعمال أو مستثمرين للحصول على تمويل، كما يمكنك تقديمها للحصول على شركاء.

ويجب مراعاة عدد من النقاط عند كتابة خطة عمل المشروع وهي:

خطة عمل المشروع العناصر التالية:

أ. اسم المشروع :

في أول صفحة من خطة عمل المشروع تكتب اسم المشروع الذي اخترته من قبل، والذي يجب أن يكون جذاباً وبسيطاً وسهل النطق.

ب. الملخص التنفيذي للمشروع:

الملخص التنفيذي للمشروع هو رؤية عامة للمشروع ككل، وآليات تنفيذه (حوالي صفحتين) ويتضمن العناصر التالية:

• المشكلة.

عليك أن تشرح في جملة أو اثنتين المشكلة التي يعالجها منتجك، فظهور منتج جديد في السوق هو علاج لمشكلة ما.

• الحل.

عليك أن توضح كيف أن منتجك سوف يعالج المشكلة الموجودة.

• الجمهور المستهدف.

عليك أن تحدد بدقة الجمهور المستهدف لمنتجك.

• المنافسة.

عليك أن توضح المنافسين لك، وكيف أن منتجك يتميز عما هو موجود.

• فريق العمل.

عليك أن تذكر إذا كان مشروعك قائم عليك فقط، أم سوف تستعيني بفريق عمل وما هي مميزاتهم وخبراتهم.

• الملخص المالي.

عليك كتابة الخطة المالية بشكل ملخص في جدول يوضح خطط المبيعات والمصاريف والأرباح المتوقعة.

• متطلبات التمويل.

عليك أن توضحي بدقة متطلباتك من تمويل رجال الأعمال أو مستثمرين أو أي جهة أخرى، وفي أي بنود سوف تنفق التمويل.

ت. عرض المنتج.

وصف المنتج الذي سوف تقدميه، هل هو سلعة ما، أم خدمة ما، وما هو الجمهور المستهدف لك.

ث. التنفيذ والإدارة.

هنا تذكر كيف ستقومين بتنفيذ السلعة أو الخدمة، بشكل دقيق، وكيف ستدير هذا المشروع،

هل ستعتمدن عليك فقط، أم ستستعينين بفريق عمل، ولو استعنت بفريق عمل ما هو الخبرات المطلوبة منهم، وكم عددهم، هل يشترط فيهم نوع معين (كأن يكونوا نساء فقط أو رجال فقط) هل سيتم الاستعانة بهم جزء كامل من الوقت أم جزء من الوقت.

ج. مكان التنفيذ.

ما هو المكان الذي ستنفذين فيه المشروع، هل ستقومين بذلك من المنزل (كأن

تقدمي تدريبات أون لاين في تخصص معين) أم تحتاجين إلى مكان مستقل للتنفيذ، وما هو المكان.

ويجب الأخذ في الاعتبار أن يكون مكان تنفيذ المشروع قريباً من جمهور المستهلكين للمنتج الذي تقدميه، وأن تتوفر له مواصلات لسهولة الوصول إليه، وأن يكون في مكان حيوي يتسم بالحركة والبيع والشراء.

ح. خطة التطوير.

لا بد أن تحتوي خطة العمل على خطة لتطوير المنتج، كيف يتم التطوير ومتى وميزانية التطوير.

خ. تحليل المنافسين.

ضرورة عمل مسح على المنافسين لك والذين يقدمون نفس المنتج، وما هي مميزات المنتج الخاص بهم وما عيوبه، وما الإضافة أو الجديد الذي سيقدمه منتجك.

د. التسويق.

التسويق هو العنصر الأهم في انتشار منتجك ورواجه، وعليك أن تحدد كيف ستقومين بتسويق منتجك؟ هل ستعتمدن على التسويق الإلكتروني عبر وسائل التواصل الاجتماعي، أم ستعتمدن على التسويق المباشر أم كلاهما. عليك وضع خطة تسويق جيدة.

ذ. الخطة المالية.

عليك أن تضعي ميزانية للمشروع، ولا تنسي ميزانية التطوير، وما هو المتاح لديك من تلك الميزانية، وكيف ستحصلين على الجزء الباقي. وتحتوي الخطة المالية على كل البنود التي تحتاج إلى أموال، (مثل إيجار مكان، المعدات أو الخامات المستخدمة، رواتب العاملين لو كنت ستستعينين بفريق عمل، تكلفة خدمات مثل الكهرباء والمياه، مصاريف انتقال المعدات أو الخدمات)

ر. الملاحق.

قد تحتاجين إلى إرفاق السيرة الذاتية الخاصة بك أو لفريق عملك، أو صور لمنتجك، سيكون كل ذلك في الملاحق.

٨. تمويل المشروع.

بعد الخطوات السابقة سيكون لديك رؤية واضحة حول حجم الأموال التي تحتاجينها لبدء مشروعك الخاص، وهنا أمامك ٦ طرق مختلفة وهي:

أ. **التمويل الذاتي** : فقد تكوني أنتِ تملكين المال الذي تستطيعين به بدء مشروعك الخاص.

ب. **التمويل الجماعي** : فهناك منصات للتمويل الجماعي على الانترنت، حيث تقومين بعرض مشروعك على المنصة، ويقوم بتمويل المشروع عدد من المستثمرين أو رجال الأعمال في حال اقتناعهم بفكرة مشروعك.

ت. **الشراكة**: فقد تجد نفسك في حاجة إلى الشراكة مع طرف آخر لبدء المشروع بنسب متساوية أو متفاوتة حسب الاتفاق، وهنا من الهام تحديد اختصاصات كل طرف بدقة تجنباً لأي مشكلات فيما بعد.

ث. **قروض البنوك**: حيث توفر العديد من البنوك فرص لتمويل المشروعات المتوسطة والصغيرة ومتناهية الصغر، كلا حسب الشروط والإجراءات التي يحددها كل بنك.

ج. **الجمعيات الأهلية** : توفر العديد من الجمعيات الأهلية العاملة في مجال التمكين الاقتصادي تمويل للمشروعات، وفق قواعد وشروط تضعها كل جمعية.

ح. **حاضنات الأعمال** : هي كيانات هدفها الأول توفير بيئة ملائمة للمشروعات الصغيرة، لذا فأنها تقدم دعم فني ودعم مالي للمشروعات.
- سوف نتناول بالتفصيل جهات التمويل في فصل لاحق من الدليل -

٩. اختيار فريق العمل.

في حال الاستعانة بفريق عمل عليك اختياره بعناية، حتى لا تقع في مشكلات فيما بعد، فيجب أن من يقع عليه الاختيار يتمتع بمهارات وخبرات تفيدك في المشروع ويعد إضافة للمشروع، كما يجب الانتباه في حالة الاستعانة بفرد من الأسرة إلى حساب راتب له، حتى لا تقع في فخة مالي فيما بعد.

١٠. اختيار المكان المناسب.

طبيعة المشروع هي من تحدد المكان المناسب، فقد يكون المشروع من المنزل - كأن تقدمي تدريبات أون لاين في تخصص معين-، وقد تحتاج إلى تأجير مكان لبدء المشروع، وهنا عليك التأكد من قرب المكان للجمهور المستهدف، ومدى توافر المواصلات لسهولة وصول العملاء إليك، وأن يكون مكان حيوي لحركة البيع والشراء.

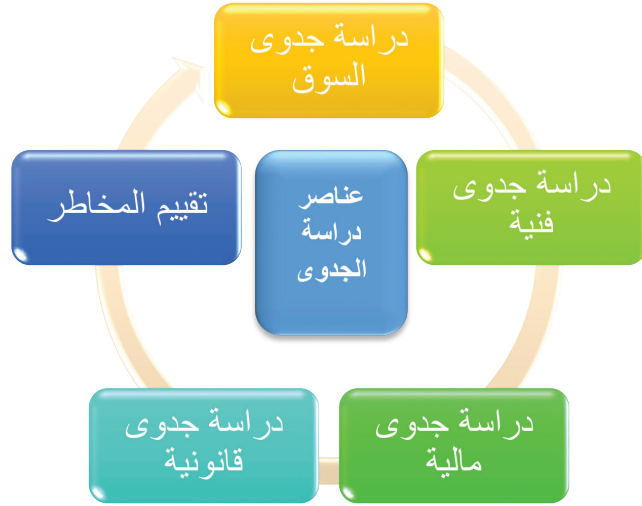
١١. التراخيص.

بناء على المنتج المقدم يكون الشكل القانوني، فهناك العديد من المشاريع التي تحتاج إلى تراخيص وتصاريح عمل يجب الحصول عليها قبل البدء في المشروع. حتى لا تتعرض لمشكلات قانونية فيما بعد.

١٢. البدء في تقديم المنتج.

بعد انجاز جميع الخطوات السابقة تستطيعين الآن تقديم المنتج سواء كان سلعة أو خدمة، ويراعي عند بداية المبيعات أن يكون الإنتاج بكمية قليلة في البداية حتى يكون للمنتج مستهلك وسوق، ومعرفة سلوك المستهلك وكمية ما يحتاجه السوق من المنتج.

تضم دراسة الجدوى خمسة عناصر هي:



القسم الثالث دراسة جدوى المشروع

يعتمد نجاح أي مشروع بصرف النظر عن حجمه إذا كان صغير أو متوسط على مدى اتفاق دراسة الجدوى مع الواقع ومدى دقتها، فدراسة الجدوى هي «دراسة لكل جوانب المشروع الذي تودين تنفيذه سواء الجوانب الفنية أو المالية والسوق والمنافسين، لبيان مدى نجاح أو فشل المشروع المراد تنفيذه»
فدراسة الجدوى هي من تجعلك تقرر إن كنت تبتدئين في تنفيذ المشروع أم عليك البحث عن فكرة لمشروع مختلف، حتى لا تخسري أموالك.

أهمية دراسة الجدوى:

تأتي أهمية دراسة جدوى المشروع من حيث أنها خطوة هامة لمعرفة:

- هل فكرة المشروع قابلة للتنفيذ؟
- هل هناك احتياج في السوق للمنتج أو الخدمة التي سيقدمها المشروع؟
- تعطى رؤية واضحة عن مدى نجاح أو إخفاق المشروع.
- تمثل دراسة الجدوى بمثابة خطة محددة الخطوات يمكن تنفيذها بدقة لضمان نجاح المشروع.
- يمكن من خلال دراسة الجدوى التنبؤ بمدى الأرباح المتوقعة للمشروع.
- معرفة أي المصادر المالية التي يمكن الاعتماد عليها في تمويل المشروع.
- تساعد دراسة الجدوى في معرفة الشكل القانوني الأنسب للمشروع المراد تنفيذه.

دراسة جدوى السوق

دراسة جدوى السوق هي معرفة مدى احتياج العملاء للمنتج أو السلعة التي ستقدمينها، وهل هناك منتج أو خدمة شبيهه لما ستقدمينه أم لا؟
ودراسة جدوى السوق تجمع معلومات تجيب على الأسئلة التالية:

- من هو جمهورك المستهدف من المنتج أو الخدمة التي تقدمينها؟
- النمط الشرائي لجمهورك المستهدف، متي يشترون، والكمية، وكيف؟
- ما المميزات التي يتميز بها المنتج أو الخدمة التي يقدمها مشروعك عن غيره مما هو موجود بالسوق؟
- طرق بيع المنتج أو الخدمة، ومتي وأين؟
- تحليل المنافسون لك، وما مزايا وعيوب ما يقدمون؟

دراسة الجدوى الفنية

دراسة الجدوى الفنية تركز على جميع الجوانب الفنية للمشروع والتي تجيب على الأسئلة التالية:

- أين سيكون مقر المشروع، وما مساحته ومواصفاته وتكاليفه؟
- ما هي احتياجات المشروع من البنية التحتية من كهرباء ومياه وطاقة وتكلفتها؟
- هل سيعتمد المشروع على مؤسسه فقط أم سيلجأ لاختيار فريق عمل، وما هي

- ما هي المخاطر المحتملة للمشروع؟
- ما هي خطتك للتعامل مع تلك المخاطر؟
- ما هي خطتك لتقليل تلك المخاطر؟

- مواصفات وخبرات فريق العمل في حالة الاستعانة به، وما هي الأدوار التي يقوم بها كل شخص، ورواتبهم؟
- ما هي الأدوات والخامات والتجهيزات التي يحتاجها المشروع، ومدى توافرها، وتكاليفها؟
- ما هي مراحل الإنتاج لكي يخرج المنتج أو الخدمة في شكلها النهائي؟

دراسة الجدوى المالية

دراسة الجدوى المالية تعتمد على المعلومات التي تم جمعها من دراسة جدوى السوق ودراسة الجدوى الفنية، وتعد أهم عناصر دراسة الجدوى لأي مشروع، فهي تساعدك على تقدير التكاليف المتوقعة لبدء المشروع وتأسيسه، كما تساعدك على التنبؤ بالأرباح. وفي دراسة الجدوى المالية يتم جمع معلومات للإجابة على الأسئلة التالية:

- ما حجم الأموال المطلوبة لبدء المشروع، سواء تأجير المقر أو الخامات والمعدات ومصاريف نقل الخامات، ورواتب فريق العمل، ومصاريف إجراءات التأسيس؟
- ما مصدر التمويل الذي ستعتمد عليه؟
- هل أنت في حاجة إلى الاستعانة بتمويل خارجي، وكم مقداره، وفيما يتم انفاقه؟
- ما السعر الذي سوف تطرح به منتجك أو خدمتك؟
- ما هي حجم المبيعات المتوقعة لمنتجك أو خدمتك؟
- ما مدة صمود المشروع في حالة عدم البيع في بداية المشروع؟
- ما الوقت المتوقع للحصول على ربح؟

دراسة الجدوى القانونية.

تعتمد دراسة الجدوى القانونية على الشكل القانوني الأنسب لمشروعك، فيجب الانتباه لهذا العنصر جيدا، حتى لا تتعرضين لمشكلات قانونية فيما بعد، ومن خلال دراسة الجدوى القانونية يمكن الإجابة على الأسئلة التالية:

- ما هو الشكل القانوني المناسب لمشروعك؟
- ما هي إجراءات التأسيس لمشروعك؟
- ماهي الجهات الرقابية التي ستراقب على المشروع؟

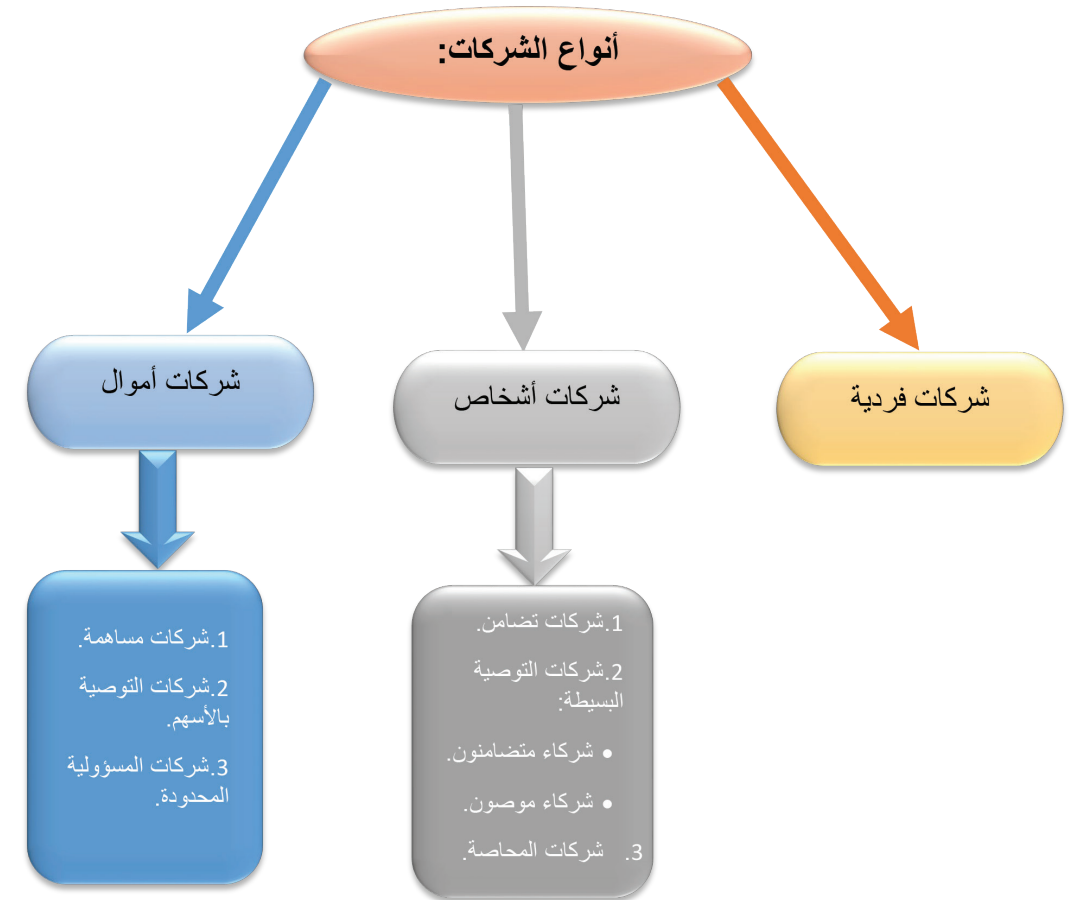
تقييم المخاطر.

في نهاية دراسة الجدوى لابد لك من وضع تصور دقيق للمخاطر التي قد يتعرض له مشروعك، وكيف يمكنك تقليل تلك المخاطر، وكيف ستتعاملين معها، ومن خلال تقييم المخاطر يمكن الإجابة على الأسئلة التالية:

القسم الرابع الإطار القانوني لتأسيس الشركات

من الخطوات الهامة للبدء في مشروع صغير أو متوسط هو تأسيسه بشكل قانوني، حتى نضمن عدم تعرضنا لمشكلات قانونية فيما بعد، كما يضمن لنا الاستمرار في مشروعنا وتطويره، كما أن التأسيس القانوني للمشروع الصغير أو المتوسط يكسبه الكيان القانوني والذي من خلاله نستطيع الحصول على تمويل من العديد من الجهات كالبنوك والجمعيات الأهلية.

في البداية لابد من معرفة أنواع الشركات حتى نقرر شكل الشركة التي نريد تأسيسها.



أولاً/ المنشآت الفردية.

هي عبارة عن كيان قانوني ينشئها ويحصل على أرباحها شخص واحد، وتُعد أرباح المنشأة جزء من دخل المالك وكذلك الديون، فالمالك يُسدها من أمواله الخاصة أيضاً. وتدرج أكثر المشروعات الصغيرة والمتوسطة تحت المنشآت الفردية.

ثانياً/ شركات الأشخاص.

تقوم على الثقة المتبادلة بين الشركاء، ولكل شريك هويته المنفصلة عن الشركة ولكن لا يجوز للشريك بيع حصته وذلك لارتباط الشراكة بالثقة بين الشركاء.

وهي تضم ثلاثة أنواع:

أ. شركة التضامن.

هي منشأة تتكون من مجموعة أشخاص لا يقل عددهم عن شخصين ولا يزيد عن ٢٠ شخصاً.

ب. شركات التوصية البسيطة.

هذه المنشأة يدرج تحتها نوعين من الشركاء، تُدرج أسمائهم في عقد الشركة كالآتي:

• الشركاء المتضامنون

هم الأشخاص الذين يُديرون ويُنفذون أعمال الشركة وبالتالي يكتسبون صفة التاجر، ولديهم المسؤولية الخاصة بالأموال المالية والديون.

• الشركاء الموصون

هم الأشخاص الذين يمتلكون حق المشاركة في رأس المال وليس في الإدارة أو تنفيذ الأعمال وبالتالي لا يكتسبون صفة التاجر، ويحملون الديون المترتبة على الشركة بقدر حصتهم المالية في الشركة.

ت. شركة المحاصة

تعتمد على وجود عقد بين شخصين أو أكثر يقوم واحداً منهم بالأعمال التجارية باسمه الخاص مع تقسيم الأرباح والخسائر مع باقي الشركاء. فيكون تكوينها في الخفاء من الناحية القانونية، فلا يعلم بوجودها غير الشركاء فقط، حيث تُعتبر شركة مؤقتة تنتهي بإنهاء العمل الذي أسست من أجله.

ثالثاً/ شركات الأموال.

الشركاء هنا على عكس شركات الأشخاص، تبقى أموالهم مستقلة عن أموال الشركة، وكذلك لا تتضمن ديون الشركة. يحق للشريك أيضاً بيع حصته لغير الشركاء ولكن ذلك مقيداً لبعض الشروط المتفق عليها في عقد الشركة من قبل.

وتضم ٣ أنواع:

أ. شركات المساهمة.

وهي تنقسم إلى شركات مساهمة خاصة وشركات مساهمة عامة. فالشركات المساهمة الخاصة تقوم على وجود شخصين أو أكثر والذمة المالية فيها تنفصل عن الذمة المالية للشركة. ويشترط أيضاً ألا يتعارض اسم الشركة مع النشاط الخاص بها، وتكون المدة الزمنية لها غير محدودة إلا إذا انتهت مدة العمل الخاصة بها.

وأما الشركات المساهمة العامة هي تقوم على وجود شخصين، يتداولون أسهمها المالية في سوق الأموال المالية بناءً على الأحكام القانونية والشرائع الخاصة بالتداول.

ب. شركات التوصية بالأسهم.

هي التي يُقسم رأس مالها بين شريك متضامن أو أكثر لهم صفة التاجر يُسألون بالتضامن عن ديون الشركة، وبين شركاء مُوصين لهم صفات المساهمين ولا يتحملوا الخسائر إلا في حدود حصصهم.

ت. شركات المسؤولية المحدودة.

تقوم على وجود شريكين ولا تزيد عن ٥ أشخاص، وجميع الشركاء مسؤولون عن ديون الشركة وتكون محدودة لكل فرد بقدر حصته في الشركة.

إجراءات تأسيس الشركات:

أولاً/ إجراءات تأسيس المنشأة الفردية.

الحصول على البطاقة الضريبية:

يتقدم الممول أو وكيله إلى المأمورية التابع لها الشركة لتعبئة النموذج المعد لذلك، ومعه المستندات الآتية:

١. عقد إيجار ثابت التاريخ أو عقد تملك + صورة منه.
٢. صورة من بطاقات الشركاء.
٣. إيصال كهرباء أو ما يفيد توصيل الكهرباء.
٤. إقرارات الذمة المالية بعدد الشركاء.



يتوجه الشركاء أو وكيل عنهم إلى مأمورية الضرائب التابع لها المشروع وذلك لعمل محضر مناقشة ثم إجراء معاينة للمقر، ثم يحدد موعد لاستلام البطاقة الضريبية لمدة خمس سنوات من تاريخ صدورهما، وبعد انقضاء هذه المدة يجب استخراج بطاقة جديدة. **ملحوظة/** سيتم استخراج خطاب من الضرائب موجه إلى السجل التجاري لحين استخراج البطاقة الضريبية لعدم تعطيل السير في إجراءات التأسيس. التوجه بخطاب الضرائب إلى الغرفة التجارية لاستخراج شهادة مزاولة المهنة.

إجراءات الحصول على ترخيص بمزاولة التجارة (الغرفة التجارية)

المستندات المطلوبة لتقديمها للغرفة التجارية:

١. عقد إيجار ثابت التاريخ في الشهر العقاري أو مستند الملكية.
٢. البطاقة الضريبية أو خطاب من الضرائب لحين الانتهاء من البطاقة الضريبية.
٣. عقد الشركة مصدق أو مسجل أو مشهر عنه (الشركة).
٤. بطاقة تحقيق الشخصية لصاحب الشأن (الفرد).

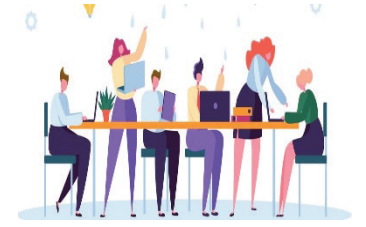
التقدم إلى مكتب السجل التجاري المختص بالمستندات الآتية:

١. أصل عقد إيجار ثابت التاريخ بالشهر العقاري لمقر الشركة أو عقد تملك وصورة منه.
٢. أصل بطاقة تحقيق شخصية صاحب المنشأة وصورة منها.
٣. سند الوكالة إذا كان الوكيل سيقوم باتخاذ الإجراءات نيابة عن صاحب المنشأة على أن يذكر بالتوكيل التمثيل أمام السجل التجاري.
٤. شهادة المزاولة من الغرفة التجارية.
٥. استخراج السجل التجاري الخاص بالمنشأة.

ثانياً/ تأسيس شركة أشخاص (توصية بسيطة أو تضامن)

إجراءات تسجيل عقود الشركات التجارية بالمحكمة:

١. يحرر عقد الشركة وصورة منه وملخص له، ويقدمان للمكتب في موعد أقصاه شهر من تاريخ افتتاح المركز الرئيسي للشركة.
٢. يقدم مع العقد والملخص المشار إليهما بطاقتي تحقيق الشخصية وشهادات ميلاد للقصر أو وجودهم في بطاقة الوالد.



٣. يقوم المكتب بمراجعة العقد والملخص من الناحية القانونية، وفي حالة الصلاحية يؤشر عليهما المكتب بصلاحيتهما للتسجيل.
٤. يقوم الطالب بالتوجه إلى القلم التجاري بالمحكمة الواقع بدائرتها الشركة ومعه العقد والملخص بعد التأشير عليهما بالصلاحية من المكتب، حيث يجري تسجيل ملخص العقد في المحكمة ويعطي صورة من كل من العقد والملخص مؤشراً على كل منها بتمام التسجيل في المحكمة، ويجب على الطالب أو وكيله أن يأخذ معه عدة صور من العقد والملخص لتسهيل مهمة التسجيل في المحكمة.
٥. يقوم الطالب أو وكيله بعد ذلك بإشهار تسجيل الشركة في جريدة يومية.
٦. يتقدم الطالب بعد ذلك لمكتب التسجيل التجاري بالملخص المسجل وصورة من العقد ونسخة من الجريدة اليومية المشهر بهما التسجيل وكذا ثلاث نسخ متطابقة من الاستمارة المعدة لذلك والتي يتم الحصول عليها مجاناً من المكتب.
٧. على الطالب أن يتقدم بما يثبت وجود المحل وذلك بالرخصة إذا كان المحل خاضعاً للترخيص أو بشهادة من الغرفة التجارية تثبت وجود المحل أو بالمعينة (ودائماً تكون بشهادة المزاولة من الغرفة).

٨. على الطالب أو الوكيل أن يتقدم بجميع بطاقات تحقيق الشخصية للشركاء ويعود مرة أخرى للمكتب لإثباتها بالسجل التجاري.
٩. يقوم المكتب بمراجعة جميع هذه المستندات وفي حالة استيفائها يقوم الطالب بدفع الرسم المقرر ثم تقييد الشركة بالسجل التجاري وتعطي رقماً معيناً ويؤشر بذلك على الاستمارة رقم ٣ سجل وتختتم نسخة منها بخاتم المكتب وتسلم للشركة.

ملحوظة :

إذا زاد عقد الشركة على ٥٠٠٠ جنيه يتوجه الطالب أو وكيله إلى نقابة المحامين الفرعية التابع لها مقر الشركة ويقوم بسداد الرسوم المقررة وهي تمثل خمسة في الألف (لكل ألف جنيه خمسة جنيهات) بحد أدنى مائة جنيه و بحد أقصى ٥٠٠٠ جنيه، ويلصق طوابع تمغة حمامة بعشرين جنيهاً و بحد أقصى ٥٠٠٠ جنيه.

يحرر ملخص للعقد من أصل وصورة تقدم لقدم المحضرين لوضعها بلوحة المحكمة، وصور أخرى بقدر ما يطلبه الشركاء من هذا الملخص.

يتضمن ملخص عقد الشركة ما يلي:

- تحديد صفة الشركة «تضامن-توصية بسيطة-توصية بالأسهم».
- أسماء الشركاء المتضامنين ومحال إقامتهم، وجنسياتهم.
- عدد الشركاء الموصين (دون ذكر أسماءهم).
- اسم الشركة التجارية.

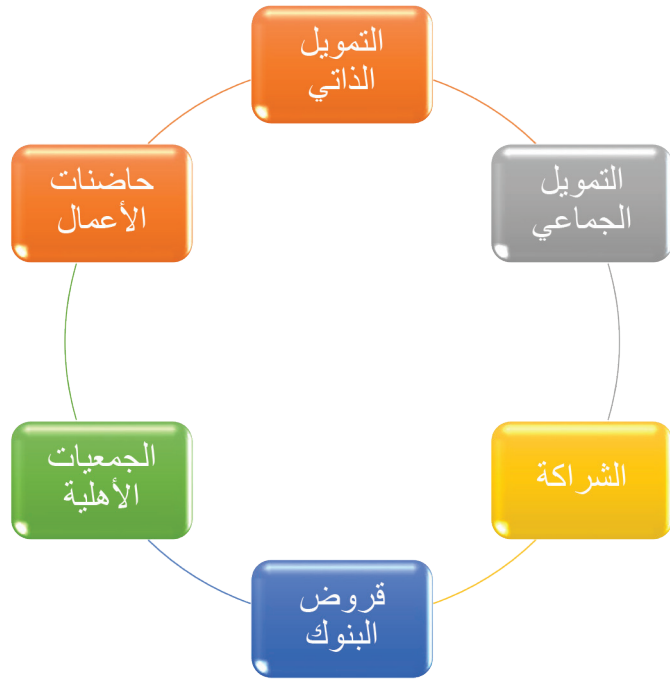


- مركز الشركة بالتحديد مع بيان فروعها إن كان لها فروع.
- الغرض من تأسيس الشركة.
- مدة الشركة وتشمل تاريخ بدء نشاطها، وتاريخ انتهائها، وجواز تجديد المدة بعد انتهائها من عدمه.
- قيمة رأس مال الشركة ونصيب كل شريك متضامن فيه وجملة حصة الشركاء الموصين.
- تحديد الشريك أو الشركاء الذين لهم حق الإدارة والتوقيع عن الشركة.
- يجب توقيع أصل الملخص من المدير المسؤول للشركة أو من الشريك طالب التسجيل.

القسم الخامس التمويل

- إنشاء حاضنات الأعمال من خلال شركة متخصصة لعلاج المشكلات والتقصير المصاحب لهذه المشروعات.
- توفير قاعدة معلومات خاصة بهذه المشروعات.
- شراء الدولة لبعض منتجات هذه المشروعات والإشراف على تصديرها للخارج بعد وضع معايير لذلك.

مصادر التمويل المالي للمشروعات :



يعد تمويل المشروع من أهم الموضوعات التي تشغل تفكير كل شخص لديه فكرة مشروع، والتي قد تعرقل عديد من المشروعات في الظهور والتنفيذ. وهناك بعض الجهات التي تقدم التمويل المالي للمشاريع المتوسطة والصغيرة والمتناهية الصغر، كما أن هناك جهات تقدم الدعم الفني للمشاريع الصغيرة، والتي تساعد صاحبات المشاريع على الخروج بالمشروع للنور وإعداده للسوق المحلي والتصدير.

خريطة بالجهات الداعمة للمشاريع المتوسطة والصغيرة والمتناهية الصغر:

- وزارة الصناعة.
- وزارة الزراعة والمراكز التابعة.
- وزارة التخطيط.
- المركز القومي للبحوث ووحداته ذات الطابع الخاص.
- الهيئة العامة للاستثمار.
- الهيئة العامة للتصنيع.
- وحدات الحكم المحلي.
- مكتب الاستثمار الصناعي للمدن الجديدة.
- مديريات الشؤون الاجتماعية.
- اتحاد الغرف التجارية.
- أكاديمية البحث العلمي والتكنولوجيا.
- مشروعات الأسر المنتجة.
- البنوك التجارية.
- البنوك المتخصصة.

تساعد هذه الجهات في الآتي:

- توفير المعلومات، تقييم المشروعات، دراسة المشروعات، التدريب الفني، دراسة الأسواق، التدريب الإداري.
- الدعم المالي للمشروعات الصغيرة بتقديم قروض بسعر فائدة بسيطة، وعلى آجال بعيدة المدى وفترة سماح سنة على الأقل.
- إعفاء ضريبي لمدة عشر سنوات.
- إنشاء صناديق متخصصة في المحليات لتمويل هذه المشروعات.
- إنشاء شركة قابضة تتولى الإشراف العام على المشروعات الصغيرة.
- إصدار تشريع ينظم هذا المجال.
- توفير الأراضي والمباني للمشروعات الصغيرة واستغلال الأراضي الفضاء والأرصعة والبيادين في تأجيرها بسعر مناسب للشباب.

التمويل الذاتي:

أول مصدر قد تعتمدين عليه في تمويل مشروعك هو أنت، فلو لديك الأموال التي تغطي تكاليف إنشاء مشروعك فلا تتردد في البدء في التنفيذ فوراً.



التمويل الجماعي:

وهو الإعلان عن المشروع عبر منصات معينة، ليساهم المستثمرون المتحمسين للمشروع بمبالغ لتمويل المشروع المعروف، فيساهم عدد كبير من المستثمرين كلا منهم بمبالغ قليلة لتغطية تكاليف إنشاء المشروع. وهنا تأتي أهمية أن تكون خطة عمل المشروع التي تحدثنا عنها في بداية الدليل أن تكون واضحة ومقنعة، ومتضمنة كافة التفاصيل، و عليك أن توضح حجم التمويل المطلوب، وفيما سينفق، و عليك بعد أن تحصل على التمويل أن تقدمي تقارير متابعة للمستثمرين عن تطور مشروعك.



خريطة منصات التمويل الجماعي:

منصة بسيطة

<http://clickfunding.org/ar>

- بسيطة هي شركة صاعدة (التمويل بالكلية). أنشئت في ٢٠١٤. وهي صاحبة نموذج الكليكندنج فهم مختصون في التسويق والإعلانات، حملات مواقع التواصل، الاجتماعي وإنتاج الفيديو.
- تقدم الدعم للمشاريع، والمبادرات، والأهداف الإيجابية سواء كانت تنموية، اجتماعية، أو بيئية.
- فريق بسيطة يبحث دائماً على سبل لمساعدة المبادرات الإيجابية أو مساعدة المنظمات المختلفة في إعداد حملات على مواقع التواصل الاجتماعي، أو تسويق القضايا المجتمعية، الهوية التجارية، حلول تسويقية، وإنتاج الفيديو

منصة يمكن

<https://www.yomken.com/ar/about>

تقدم يمكن خدمتان أساسيتان هما:

- منصة للابتكار التشاركي: تقدم الشركات المحلية والجهات الحكومية وغير الحكومية والمشروعات الصغيرة والمتناهية الصغر المنخفضة التكنولوجيا وكذلك الجمعيات الأهلية، حيث يستطيعون جميعاً طرح التحديات التي تواجههم ليتم ربطهم بالحلول المبتكرة التي تصلهم من المبتكرين المتابعين لهم.
- كما تقدم خدمة السوق، حيث يمكن للمبتكرين والمبدعين نشر مشروعاتهم ودراسات السوق ليتم ربطهم بالمؤسسات المالية للحصول على التمويل المطلوب، بالإضافة إلى تشبيكهم مع متعاونين آخرين وأهل خبرة للمساعدة في تطوير مشروعاتهم.
- كما تقدم منصة يمكن خدمات لبناء القدرات عن طريق تدريب المبدعين على إدارة دورة حياة الابتكار ودورة حياة المنتجات، والتسويق الإلكتروني، والتسويق.

منصة ذو مال

<https://www.zoomaal.com>

- منصة ذو مال هي منصة تمويل جماعي في الوطن العربي، تهدف إلى دعم المبدعين والابتكار تم دعم المبادرة من أربعة مستثمرين عرب هم ومضة من الإمارات العربية، و أم أي في بي منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، والقاهرة انجلز مصر، و ان في تو السعودية، وصواري فننشرز مصر.
- منصة ذو مال تقدم التمويل الجماعي للمشاريع التي لها تأثير إيجابي على المجتمع، ويكون له هدف محدد، وينبغي أن تكون المشاريع متماشية مع ثقافة المجتمع وألا تتضمن المشاريع أي محتوى محظور مثل الكحول أو الترويج للعنف.
- وفئات المشاريع الموافق عليها من قبل منصة ذو مال الرسوم المتحركة والكوميديا، الهندسة المعمارية، والتصميم والفنون، والتعليم والبيئة والبحوث والبرمجيات والمسرح والكتابة والشعر والبعثات

برنامج نمو

<https://nomou-mena.com/ar/home-ar>

- برنامج نمو هو منظمة تمويل تنمية للشركات الصغيرة والمتوسطة تقدم برنامجًا لخلق فرص عمل مستدامة ونمو اقتصادي وتأثير اجتماعي إيجابي من خلال رعاية وتوسيع قطاع أعمال صغير ومتوسط الحجم مستدام في الشرق الأوسط وشمال إفريقيا. يوفر الوصول إلى رأس المال ذي المخاطر المتوسطة ودعم الأعمال ذات القيمة المضافة.
- الموضوعات التي يعمل عليها:
الزراعة والحراثة وصيد الأسماك، تعليم، رعاية صحي، البناء والعقارات، التمويل والتأمين، تكنولوجيا المعلومات والاتصالات، تصميم المجوهرات والحرف اليدوية، الصناعة التحويلية والصناعة، الإدارة العامة، الخدمات، السياحة، النقل، الكهرباء، الاتصالات، النفط.
- كما يقدم البرنامج بجانب الدعم المالي الدعم الفني، بما في ذلك المساعدة والإرشادات والتوجيه والتدريب وغير ذلك

صندوق الابتكار العالمي

<https://www.globalinnovation.fund/apply/steps/understanding-the-application-process/>

- صندوق الابتكار العالمي هو صندوق يستثمر في الابتكارات الاجتماعية التي تهدف إلى تحسين حياة وفرص الملايين من الناس في العالم النامي. من خلال المنح ورأس المال المخاطر، فإنه يدعم الحلول لتحديات التنمية العالمية من المؤسسات الاجتماعية والشركات التي لا تهدف للربح، والتي لا تهدف للربح للمنظمات والباحثين والهيئات الحكومية. يقدم المنح والقروض (بما في ذلك الديون القابلة للتحويل) والاستثمارات في الأسهم.
- الموضوعات التي يعمل عليها:
الزراعة والحراثة وصيد الأسماك، تعليم، رعاية صحي، البناء والعقارات، التمويل والتأمين، تكنولوجيا المعلومات والاتصالات، تصميم المجوهرات والحرف اليدوية، الصناعة التحويلية والصناعة، الإدارة العامة، الخدمات، السياحة، النقل، الكهرباء، الاتصالات، النفط

منصة لوا

<https://www.liwwa.com>

- تستهدف منصة لوا الشركات الصغيرة وربطها مع المستثمرين.
- تقوم المنصة باتخاذ قرار التمويل بعد ٢٤ ساعة بعد من الموافقة، ويقدم التمويل على شكل قرض، وتسدد الشركة المستفيدة القرض على شكل دفعات شهرية.
- تستطيع أن تتقدم بطلب قرض عبر الانترنت، ثم يتواصل معك فريق منصة لوا لزيارة موقع عملك وجمع المستندات المطلوبة. ثم سيقوم فريق الائتمان بدراسة طلب القرض الخاص بك وتقديم قرار خلال ٤٨ ساعة.
- شروط القروض على لوا؟
• أن تكون الشركة قائمة منذ سنة أو أكثر.
- أن تكون مسجلة.
- أن يكون لديها حساب بنكي في حالة جيدة منذ ٦ أشهر على الأقل.
- أن يكون لديها دفتر شيكات صالح للقيام بالدفعات المطلوبة.
- أن يكون لديها سجل تجاري ورخصة مهنة سارية المفعول.

منصة سويتش ميد

[/https://switchmed.eu](https://switchmed.eu)

- هي مبادرة يمولها الاتحاد الأوروبي لدعم الشركات الصغيرة والمتوسطة والناشئة في منطقة البحر المتوسط، المغرب، تونس، مصر، لبنان، فلسطين، الأردن، الجزائر.
- لتوسيع نطاق الابتكارات الاجتماعية والبيئية لتحقيق اقتصاديات منتجة.

الصندوق المشترك للسلع الأساسية

<http://www.common-fund.org/call-for-proposals/>

- يستهدف الصندوق المشترك للسلع بشكل أساسي النساء،
- وهو يوفر مجموعة من الأدوات المالية والتقنية لدعم المشاريع. ويقدم بشكل رئيسي من خلال قروض لتمويل المعدات ورأس المال العامل أو احتياجات التمويل التجاري. يتم تشجيع صاحبات المشاريع على تقديم الطلب.

الشراكة :

الشكل الثالث من أشكال تمويل المشروعات التي قد تلجئ إليها هي الشراكة، أن تبحثي عن شريك لك في مشروعك، ويجب عليك هنا أن تنتبهي لعدة أمور منها:

- عليك أن تختاري شريك بعناية كبيرة حتى لا تقعي في مشكلات مستقبلا، فلا بد أن يتسم بالقدرة على الحوار والمناقشة وعدم اتخاذ القرارات بشكل منفرد، وأن يكون مؤمن بفكرة مشروعك.
- عليك أن تحددى بدقة دور ومسؤوليات كل طرف منكم، وأن يتخذ ذلك شكل قانوني بكتابة عقد شراكة لتوضيح كافة الأمور.
- أن تحددى بدقة نسبة كل طرف في الشركة.

البنوك

تقدم العديد من البنوك المصرية قروض مختلفة لأصحاب المشاريع المتوسطة والصغيرة ومتناهية الصغر.

خريطة بالبنوك التي تقدم دعم مالي للمشاريع المتوسطة والصغيرة والمتناهية الصغر:

بنك مصر

<https://www.banquemisr.com>

BM19888@banquemisr.com

الخط الساخن للبنك 19888

• تمويل المشاريع متناهية الصغر

يبدأ تمويل المشاريع متناهية الصغر من مبلغ ٥٠٠٠ جنية إلى ٢٥٠٠٠٠ جنية

القطاعات المستهدفة بالتمويل: تجارى - صناعي - خدمي

• الأوراق المطلوبة:

• صورة من عقد الإيجار أو التملك أو عقد إيجار محدد المدة مثبت التاريخ بالشهر العقاري.

• صورة من بطاقة الرقم القومي للمقترض والضامن سارية.

• إيصال مرافق حديث (مياه - غاز - كهرباء - فاتورة تليفون) باسم المقترض أو مالك محل النشاط لا يتجاوز ٣ شهور.

• تمويل المشاريع الصغيرة

يقوم بنك مصر بتمويل كافة أنواع المنشآت الفردية وشركات الأشخاص وشركات والأموال في كافة الأنشطة سواء كانت صناعية، تجارية، خدمية، مهن حرة، وكذلك الأنشطة الطبية والعيادات والصيدليات وكذلك الأنشطة صديقة البيئة والتجهيزات بغرض التحول إلى الطاقة النظيفة «غاز طبيعي» والتي تتراوح مبيعاتها من مليون جنية حتى اقل من ٥٠ مليون جنية.

يتم التمويل من خلال قروض قصيرة ومتوسطة وطويلة الأجل لتمويل رأس المال العامل ولتمويل الآلات والمعدات المحلية والمستوردة، الجديدة / المستعملة ووسائل النقل. قيمة القرض: تتراوح قيمة القرض من ٢٥٠ ألف جنية حتى ٦ مليون جم لتمويل الأنشطة القائمة والجديدة.

تتراوح مدة القرض من سنة وحتى ٧ سنوات متضمناً فترة السماح طبقاً لطبيعة المشروع.

• المستندات المطلوبة:

- مستخرج حديث من السجل التجاري، صورة من البطاقة الضريبية.
- صورة رخصة مزاولة النشاط (مؤقتة أو نهائية أو السير في اجراءات الترخيص أو عدم خضوع النشاط للترخيص)
- الموقف الضريبي والتأمينى.
- صورة مستند ملكية مقر المشروع أو عقد الإيجار.
- ميزانيات منذ بداية النشاط وبعده أقصى اخر ثلاث ميزانيات للشركات القائمة.
- صورة عقد تأسيس الشركة وتعديلاته. (في حالة شركات الأشخاص والأموال)

• شركات حديثة التأسيس:

- بالنسبة لحديثي التأسيس (الأنشطة الجديدة) يكون رأس المال المدفوع طبقاً للسجل التجاري كالتالي: -
- من ٥٠ ألف حتى أقل من ٥ مليون جنية للمشروعات الصناعية
- من ٥٠ ألف حتى أقل من ٣ مليون جنية للمشروعات غير الصناعية
- نسب التمويل:
- تصل نسبة التمويل إلى ٨٠٪ بالنسبة للآلات والمعدات
- تصل نسبة التمويل إلى ٨٠٪ بالنسبة للسيارات.
- تصل نسبة التمويل إلى ١٠٠٪ بالنسبة لرأس المال العامل.

• الأوراق المطلوبة:

- صورة مستند ملكية مقر المشروع أو عقد الإيجار.
- مستخرج حديث من السجل التجاري وصورة البطاقة الضريبية والموقف التأمينى.
- صورة رخصة مزاولة النشاط (مؤقتة أو نهائية أو السير في اجراءات الترخيص أو عدم خضوع النشاط للترخيص)
- صورة عقد تأسيس الشركة وتعديلاته. (في حالة شركات الأشخاص والأموال)

فترة سداد تصل إلى ٦٠ شهر

• شروط التمويل:

متاح للشركات التي يبلغ حجم مبيعاتها ما بين ١ مليون إلى ٥٠ مليون جنيه مصري الحد الأدنى لنشاط الشركة ٣ سنوات

• المستندات المطلوبة

- نموذج طلب تمويل المشروعات الصغيرة.
- نسخة من بطاقة الرقم القومي سارية أو جواز سفر ساري لجميع الشركاء.
- سجل تجاري حديث وساري.
- بطاقة ضريبية.
- كشف حساب الشركة البنكي لمدة ١٢ شهرا.
- ٣ ميزانيات سنوية للشركات التي يبلغ حجم مبيعاتها ما بين ١٠ مليون إلى ٥٠ مليون جنيه مصري.

المصرف المتحد

<https://www.theubeg.com/ar/>

الخط الساخن ١٩٢٠٠

ابتكر المصرف المتحد خدمة «انطلاقة» لتمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة بهدف دعم خطط التنمية الاقتصادية المستقبلية

وتتضمن خدمة «انطلاقة» عدد من البرامج التمويلية المتخصصة منها:

تمويل المورد - تمويل الموزع - تمويل الناقل - تمويل المشروعات البيئية صناعية أو زراعية وتمويل العلامات التجارية (فرانشيز)، تدار بفكر وأسلوب علمي معاصر، وفق أحدث المعايير ونظريات الإدارة الحديثة لضمان توفير التمويل اللازم.

بنك الإسكان والتعمير

hdb-egy.com/

الخط الساخن ١٩٩٩٥

يقدم بنك التعمير والإسكان التمويل اللازم للمشروعات الصغيرة والمتوسطة. ويمكن منح التمويل لشراء الأصول والمعدات أو استكمال أعمال الإنشاءات، كما يمكن منح التمويل لأغراض دورة رأس المال العامل «تمويل النشاط الجاري».

• الأوراق المطلوبة:

- ترخيص مزاولة النشاط.
- البطاقة الضريبية.

• شروط الحصول على القروض:

• أن يكون نشاط العميل داخل نطاق المدينة والقرى والمراكز التابعة لها التي يقع فيها الفرع المانح بالإضافة إلى المدن ومراكز المحافظات المجاورة التي لا يوجد بها فرع أو يوجد بها فرع ولا يقوم بتقديم هذه الخدمة.

• أن يكون النشاط قائم منذ سنة على الأقل سواء كان العميل يزاول النشاط ومستمر في مزاولته بمحل إقامته وسكنه أو يوجد محل نشاط مستقل (ما عدا منتجات مشروعك ١ و ٢ يُتاح منح المشروعات الجديدة، على أن يكون مر على قيده بالسجل التجاري ٣ أشهر).

• يشترط وجود ضامن متضامن مستعلم عنه استعلام شامل وجيد.

• أن يكون العميل صاحب النشاط مصري الجنسية كامل الأهلية حسن السمعة ولا يقل عمره عن ٢١ عام ولا يزيد عن ٦٥ عام في تاريخ استحقاق القرض، وفي حالة زيادة العمر عن ٦٥ عام يشترط أن يكون عمر الضامن أقل من ٦٠ عاما في تاريخ استحقاق القرض.

• أن يجيد العميل أو ضامنه القراءة والكتابة على الأقل.

• يتم إصدار قرض واحد للعميل والمنشأة معا وفي حالة الشركات لا يجوز لأكثر من شريك الاقتراض على ذات المنشأة.

• ألا يكون الضامن للعميل طالب القرض قاصراً أو ضامناً لعميل آخر.

• أن يكون التقييم الرقمي في تقرير I-Score لكل من العميل والضامن والشركاء والمنشأة مرضى على الأقل.

• أن تكون قيمة القسط الشهري للقرض تتناسب مع أرباح العميل من النشاط.

• ألا توجد ضمانات تبادلية بين المدين والضامن.

• عدم حصول العميل على قروض مشروعات صغيرة قائمة وذلك قبل الموافقة على منح التمويل متناهي الصغر.

بنك عودة

<https://www.bankaudi.com>

الخط الساخن ١٦٥٥٥

يقدم بنك عودة تمويل المشروعات الصغيرة.

القطاعات الممولة: القطاعات الصناعية وغير الصناعية والشركات والمكاتب المهنية وقطاع الخدمات الطبية والبتروك وغير ذلك من الأنشطة التجارية والصناعية على اختلاف أنواعها.

ويكون للعميل حرية اختيار كيفية الاستفادة من التمويل سواء بضح المبلغ في رأس المال المدفوع، شراء معدات أو آلات وغير ذلك من الأغراض المختلفة

قيمة التمويل: تمويل يصل إلى ٣ مليون جنيه مصري نقدي أو ٧ مليون جنيه مصري بناءً على فواتير مقدمة لتمويل الموردين

- دراسة جدوى للمشروعات الجديدة.
- مستخرج من السجل التجاري.
- الميزانية المعتمدة لآخر عام مالي بالنسبة للمشروعات القائمة.
- عقد تملك أو إيجار مقر النشاط.
- برنامج المشروعات الصغيرة: ويمنح القرض بحد أقصى مليون جم، ويشترط ألا يقل حجم المبيعات السنوية للمنشأة عن مليون جم ولا يتجاوز ٥ مليون جنيه، كما يشترط ألا يقل رأس المال المدفوع عن ٢٥٠ ألف جنيه ولا يزيد عن ٢ مليون جنيه.
- برنامج المشروعات المتوسطة: ويمنح القرض بحد أقصى ٥ ملايين جنيه، وذلك بالنسبة للمنشأة التي يزيد حجم مبيعاتها عن مبلغ ٥ ملايين جنيه وحتى مبلغ ٢٠ مليون جم، أما رأس المال المدفوع فلا يقل عن ٢ مليون جنيه ولا يزيد عن ٥ مليون جنيه.

الأوراق المطلوبة للتمويل أكثر من مليون جنيه:

- تقديم مستند تحقيق الشخصية لصاحب المنشأة / الشركاء بالشركة.
- تسليم مستند يفيد بمقر النشاط / الفروع / المخازن (عقد ملكية أو إيجار) وإيصال المرافق.
- عقد الشركة أو صحيفة الاستثمار وكافة التعديلات التي تمت عليها.
- تقديم إفادة بالموقف الضريبي والتأميني.
- تقديم السجل التجاري للنشاط (لم يمر على إصداره أكثر من شهر).
- البطاقة الضريبية والاستيرادية وتراخيص النشاط.
- بيان بأهم الموردين والعملاء وكافة بنوك التعامل.
- تسليم آخر ثلاث قوائم مالية ومركز مالي حديث لم يمر عليه أكثر من ٦ أشهر.
- للمنشآت الجديدة والتوسعات
- يتطلب تمويل متوسط الأجل تقديم دراسة جدوى تتضمن التكاليف الاستثمارية والإيرادات والمصروفات المتوقعة لخمس سنوات مقبلة.

بنك القاهرة

<https://www.bdc.com.eg/bdcwebsite/home.html#>

الخط الساخن ١٦٩٩٠

يبدأ تمويل المشروعات الصغيرة من بنك القاهرة من ١٠٠٠٠٠ إلى ١٠٠٠٠٠٠ جنيه
شروط الحصول على تمويل للمشروعات الصغيرة:

- أن يكون عمر المتقدم بطلب القرض لا يقل عن ٢١ سنة إلى ٦٥ سنة.
- ألا تقل مدة المشروع المطلوب القرض له عن سنة.
- ألا يكون العميل ضامن لشخص آخر يكون على قرض في نفس البنك أو أي بنك آخر.

المشروعات الصغيرة التي يمولها البنك

البنك التجاري الدولي CIB

<https://www.cibeg.com/Arabic/Pages/default.aspx>

الخط الساخن ١٦٦٧٧

يقدم البنك التجاري الدولي التمويل للشركات الصغيرة والمتوسطة، ويشمل ذلك التمويلات على فترات سداد تصل إلى ٥ سنوات وتمويل السحب على المكشوف وتمويلات بمقابل عقود وأوامر الشراء وشيكات آجلة وعقود التصدير وتمويل خطابات الضمان والاعتمادات المستندية بحد ائتماني يصل إلى ٣٠ مليون جنيه للعملاء الحاليين والجدد.

البنك الأهلي

<https://www.nbe.com.eg/NBE/E/#/AR/Home>

الخط الساخن ١٩٦٢٣

يقدم البنك الأهلي التمويل لكافة المشروعات الصغيرة والمتوسطة ومتناهية الصغر في كافة المجالات الخدمية-الصناعية-التجارية والزراعية) سواء مشروعات قائمة أو جديدة.
الأنشطة الممولة: (نشاط صناعي / زراعي/ طاقة جديدة ومتجددة) لتمويل شراء الآلات وخطوط انتاج.

الأوراق المطلوبة للحصول على تمويل أقل من ١٠٠ ألف جنيه:

- مستند تحقيق الشخصية (الرقم القومي للعميل والضامن).
- مستند رسمي لمقر النشاط (عقد ملكية أو إيجار) وإيصال المرافق.
- تقديم السجل التجاري والبطاقة الضريبية.

الأوراق المطلوبة للحصول على القروض أكثر من ١٠٠ ألف جنيه حتى مليون جنيه:

- مستند تحقيق الشخصية (الرقم القومي للعميل والضامن).

الأنشطة الممولة: المشروعات التي تخص وسائل النقل، والمقاولات والهندسة، والحرف اليدوية، والزراعة والمواد الغذائية، تربية الحيوانات، الأنشطة التجارية- الصناعات التي تقوم على إعادة التدوير.

بنك البركة.

/https://www.albaraka-bank.com.eg

الخط الساخن ١٩٣٧٣

يقوم بنك البركة بتمويل المشروعات المتوسطة والصغيرة الجديدة والقائمة. حيث يتم تقديم تلك التمويلات للمشروعات الجديدة والقائمة (المنشآت الفردية والشركات) **شروط الحصول على التمويل:**

- لا يزيد رأس مال المنشأة عن واحد مليون جنيه مصري.
- لا يزيد عدد العاملين بالمنشأة عن (٥٠) عامل.
- الحد الأقصى للتمويل (٥) مليون جنيه مصري.
- مدة تمويل (رأس المال العامل) حتى ٢٤ شهر.
- مدة تمويل (الألات والمعدات) حتى ٤٨ شهر.

الجمعيات الأهلية

المصدر الخامس لتمويل المشاريع هو الجمعيات الأهلية حيث تقدم العديد من الجمعيات الأهلية من بين خدماتها تمويل المشروعات الصغيرة والمتناهية الصغر.

خريطة بعض الجمعيات الأهلية وما تقدمه من خدمات للمشاريع المتوسطة والصغيرة والمتناهية الصغر:

جمعية المبادرة

/https://www.elmobadara.com

٠٢٣٨٣٥٣٤٥٢ / ٠٢٣٨٣٥٣٤٥١

تقوم جمعية المبادرة بتمويل (سيارة اجرة -خطوط انتاج -مركبات نقل -معدات مطاعم -معدات محلات تجارية وخدمية -معدات زراعية -الخ

- يتم تمويل معدات المشروعات القائمة فقط (يجب أن يكون المشروع قائم و يوجد

دخل للمشروع)

- لا يتم تمويل أفكار المشروعات أو المشروعات التي ما زالت في مرحلة الإنشاء أو المشروعات المغلقة.
- لا يقل المقدم المدفوع من العميل عن ٢٥٪ من قيمة الاصل المطلوب.
- فترة سداد من ٦ اشهر و حتى ٣٦ شهر طبقا لقيمة الاصل المطلوب.
- يتم تمويل الاصل بحد اقصى ١٠٠ ألف جنيه طبقا لرأس مال المشروع.
- يجب أن يزيد عمر المعدة أو الآلة على فترة القسط.
- يقبل تمويل الاصول الجديدة و المستعملة على ان تكون بحالة جيدة.
- يتم تمويل الاصول ذات الصلة بالنشاط المقدم عليه الطلب.
- لا يشترط وجود سجل تجاري أو بطاقة ضريبية.
- توافر ٢ ضامن لهم دخل ثابت منفصل عن النشاط.
- لا يقبل من لهم دخل بسيط (ربة منزل - نشاط منزلي - سائق - حرفي - عامل يوميه - معاش تكافل - الخ ..) كضامن اساسي في التمويل.
- في حالة وجود شركاء في المشروع يتم ادخالهم كضمان للتمويل.
- يحظر أن يكون جميع الضمان من النساء إلا في حالة أن النشاط ملك لعميلة و الضمان لهم دخل ثابت جيد.
- لا يمكن الحصول على الاصل العيني في حالة وجود أكثر من قرضين قائمين لتمويل المشروعات الصغيرة من جهات اخرى يتم الكشف على العميل

جمعية تنمية المشروعات الصغيرة والنهوض

بالمجتمع

https://www.secdaegypt.org/index_ar.html

تليفون ٣٧٤٨٨٤٧٨ - ٣٧٤٨٦٦٠٥

secda@secdaegypt.org

تقدم الجمعية التمويل للمشروعات الصغيرة والمتناهية الصغر.

شروط الحصول على التمويل:

- مصري الجنسية يباشر نشاطه داخل نطاق محافظة الجيزة
- يتراوح عمر المستفيد بين ٢١ - ٦٥ سنة
- لديه الخبرة الكافية في إدارة المشروع وخلق فرص عمل
- غير ملتزم بأي قروض أخرى
- لديه مساهمة بالمشروع تعادل ٢٥٪ على الأقل من القرض المطلوب سواء في صورة أصول ثابتة أو رأس مال عامل

شرائح القروض

أحجام القروض تتراوح بين ٥٠٠٠ جنيه وحتى ٤٠٠٠٠ جنيه تتدرج في ٥ شرائح وتختلف مدد السداد حسب شريحة الإقراض ويمكن التجديد للمستفيدين بقروض أكبر وفقا للدراسة المعدة

مناطق عمل الجمعية

شمال الجيزة (إمبابة -بشتيل -أوسيم -الوراق)، جنوب الجيزة (المنيب - أبو النمرس - الحوامدية -البدرشين - الصف)، بولاق الدكرور -المهندسين -الدقي -الجيزة -العمرانية -الهرم -٦ أكتوبر)

جمعية تنمية المشروعات الصغيرة ببورسعيد

<https://www.sedapeg.com/>

٠٦٦ / ٣٣٣٦٤٥٢

توفر تمويل للمشروعات الصغيرة وتوفر فرص عمل للشباب وتقدم خدمات غير تمويلية

مؤسسة ساويرس للتنمية الاجتماعية

<https://www.sawirisfoundation.org/ar>

info@sawirisfoundation.org

هاتف: ٠٢ ٢٧٩٢٧٦٦٠

تقوم مؤسسة ساويرس بتمويل المشروعات متناهية الصغر

المشروعات التي تدعمها : زراعية - صناعية - تجارية - إنتاجية - خدمية

الجمعية المصرية لمساعدة صغار الصناع

والحرفيين.

<https://esed-eg.net/>

esed@esed-eg.org

٠١٠١٤٤٥٥٥٠ / ٣٣٣٦٣٩٨٠

تمويل أصحاب المشروعات متناهية الصغر وكذلك المرأة المعيلة قروض قصيرة الأجل

تقدم نوعين من التمويل، تمويل فردي، وتمويل جماعي.

التمويل الفردي

ويستهدف توفير التمويل المالي للمشاريع الفردية المختلفة.

شروط التمويل الفردي

- يكون طالب التمويل مصري الجنسية.
- العمر لا يقل عن ٢١ سنة ولا يزيد عن ٦٥ سنة.
- بطاقة رقم قومي سارية
- مشروع قائم بالفعل.
- عقد إيجار أو ملكية لموقع المشروع حتى لو كان بالمنزل
- إيصال (كهرباء - مياه - تليفون ارضي) حديث لك أو ل أحد الاقربان من الدرجة الاولى

- سجل تجاري او بطاقة ضريبية في حال زيادة المبلغ عن ٢٠ ألف جنية

تفاصيل التمويل

- قيمة التمويل لكل عميل: يبدأ من ٤٠٠٠ الى ١٠٠٠٠٠٠ جنية.
- مدة التمويل: من ٤ شهور الى ١٨ شهر
- نظام السداد: السداد شهري

التمويل الجماعي.

يستهدف توفير التمويل المالي لمشاريع (المرأة) وبصفة خاصة المرأة المعيلة ويتكون من مجموعة عدد اعضاء المجموعة ٥ سيدات بينهم تضامن.

شروط التمويل الجماعي.

- تكون طالبة التمويل مصرية الجنسية.
- العمر لا يقل عن ١٨ سنة ولا يزيد عن ٦٥ سنة.
- بطاقة رقم قومي سارية
- مشروع قائم بالفعل.
- عقد إيجار أو ملكية لموقع المشروع حتى لو كان بالمنزل
- إيصال (كهرباء - مياه - تليفون ارضي) حديث لك أو ل أحد الاقربان من الدرجة الأولى.

تفاصيل التمويل

- قيمة التمويل لكل عميلة في المجموعة: يبدأ من ١٠٠٠ الى ١٠٠٠٠٠ جنية.
- مدة التمويل: من ١٠ اسابيع الى ٥٢ اسبوع
- نظام السداد
- سداد كل اسبوع ، سداد كل أسبوعين.

الجمعية المصرية للتنمية الشاملة

<http://www.eacdonline.org/home.eacd?lang=ar>

تليفون: ٢ ٣٣٠٤٨١٩٠

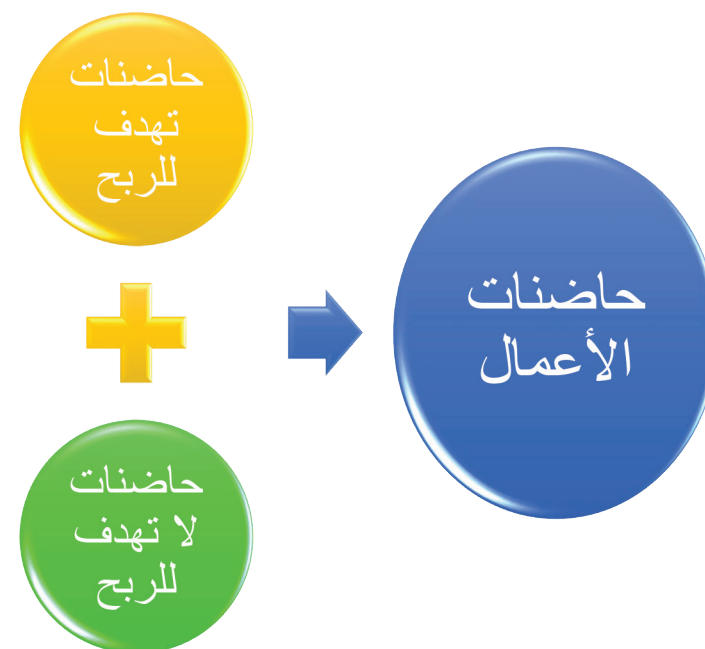
info@eacdonline.org

المشاريع التي يتم تنفيذها من خلال برنامج القروض: تربية المواشي والدواجن، إعادة تدوير مخلفات البلاستيك، تجارة السلع المنزلية، بيع الخضروات والفواكه، محل خياطة، محل بيع ملابس، ورشة نجارة، مخابز، مطاعم وكوافير.

حاضنات الأعمال

حاضنات الأعمال هي «كيانات يسعى أصحابها إلى مساعدة أصحاب المشاريع الصغيرة من خلال تقديم الدعم الفني والمادي لهم، حتى يستطيعون الخروج بمشروعهم للنور، والمنافسة بقوة مع غيرهم».

أنواع حاضنات الأعمال:



هناك نوعان لحاضنات الأعمال هما:

حاضنات الأعمال التي تهدف للربح:

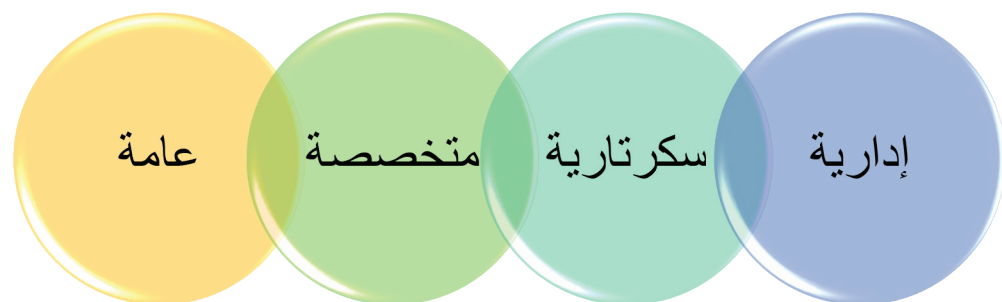
هي حاضنات أعمال تستثمر أموال مستثمريها في مشروعات ويحصل على أرباحها من خلال اتفاق الحاضنة مع صاحب المشروع على حصول الحاضنة على نسبة من الربح عندما يبدأ المشروع في تحقيق أرباح.

حاضنات الأعمال التي لا تهدف للربح:

هي حاضنات أعمال هدفها الأساسي تنمية المجتمع المتواجدة به من خلال إعطاء الفرصة لكل من لديه فكرة مشروع جديدة أو يملك شركة قادرة على تحقيق أرباح أكثر في حالة تطورها، وتقوم الحاضنة برعايتهم بالمال والخبراء لتحقيق أرباح وهي تهدف إلى المساهمة في تقليل البطالة من ناحية وتنمية الاقتصاد من ناحية أخرى.

الخدمات التي تقدمها حاضنات الأعمال:

يمكن تقسيم الخدمات التي تقدمها حاضنات الأعمال إلى ٤ أنواع تتمثل في:



١. الخدمات الإدارية:

تتمثل الخدمات الإدارية في تسهيل الإجراءات وتقديم المساعدة المحاسبية وعمل الفواتير.

٢. خدمات السكرتارية:

تتمثل خدمات السكرتارية في الخدمات اليومية مثل تصوير المستندات والرد على الاستفسارات وحفظ الملفات كذلك استقبال المكالمات الهاتفية والفاكسات والرد على البريد الإلكتروني.

٣. الخدمات المتخصصة:

تتمثل الخدمات المتخصصة في:

أ. تقوم الحاضنة بتدريب أصحاب المشروعات لمعرفة كيفية تسيير أعمالهم وذلك من

خلال عمل بعض ورش عمل داخل الحاضنة وخارجها. والقيام بعمل قاعدة معلومات تخدم المشروعات داخل الحاضنة وخارجها.

ب. استخدام التكنولوجيا المتطورة لزيادة قدرة المشروعات على استخدام التكنولوجيا.

ج. الخدمات المادية (التمويل) عن طريق مساعدة المشروع في الحصول على التمويل المناسب له وذلك من خلال الحكومة، أو من خلال التعرف على المستثمرين، كذلك يمكن فتح الطريق للمستثمرين أو الشركاء للقيام بتبني المشروع بعد التخرج وذلك حتى تكتمل مسيرة النجاح.

٤. الخدمات العامة:

تتمثل الخدمات العامة في توفير أماكن كافية لاستقبال العملاء وتوفير غرف لعقد الاجتماعات والورش وتقديم الإرشاد للمنتسبين للحاضنة للإجابة عن أي استفسارات، وتوفير وخدمات الكمبيوتر.

خريطة بحاضنات الأعمال ونوع الدعم الذي تقدمه كل حاضنة

مؤسسة نهضة المحروسة

<https://www.nahdetelmahrousa.org/>

تقدم دعم: فني ومالي

واحدة من الحاضنات القليلة التي تحتضن المشاريع التنموية وهي في طور «الفكرة».

نجحت «نهضة المحروسة» في احتضان أكثر من ٧٠ مشروع مجتمعي في مجالات متعددة منها تنمية الشباب، التعليم والتوظيف، الخدمات الصحية، الاهتمام بالبيئة، والتقدم العلمي، وأيضاً الفن والثقافة والهوية المصرية.

تقدم نهضة المحروسة الخدمات والدعم، من خلال حاضنة الأفكار على مدار عام لبناء الشركات الناشئة التي تهدف لخدمة المجتمع ومساعدتها للتحويل من أفكار إلى مشروعات قائمة بذاتها

لا تقتصر خدمات الجمعية فقط على فترة الاحتضان، وإنما تمتد لأبعد من ذلك بكثير، حيث تقدم العديد من الخدمات الأساسية منها:

أن تصبح الجمعية أول عميل للمشروع المحتضن. إدارة العقود (التعلم عن طريق العمل)، متابعة عمل المشروع وتقديمه، تدريبات تطوير الأعمال، التشبيك مع المستثمرين، التأسيس القانوني.

جهاز تنمية المشروعات الصغيرة والمتوسطة ومنتاهية الصغر

<https://www.msme.eg/ar>

تقدم دعم: فني ومادي

- توفير مكان بداية تأسيس المشروع بإيجار مدعم ولمدة زمنية كافية لتطوير

- المشروع وتحقيق شروط التخرج من الحاضنة.
- مساعدة رائد الأعمال في إعداد دراسة الجدوى الاقتصادية وخطة عمل المشروع.
- مساعدة رائد الأعمال في استخراج مستندات التراخيص اللازمة لبدء المشروع.
- توفير المشورة والتوجيه لبدء وتطوير المشروع، ورفع مستوى جودة مخرجات المشروع وتصميم أنظمة تشغيله.
- توفير الدعم التسويقي.
- توفير المعلومات والبيانات من خلال نظم المعلومات بالحاضنة.
- توفير الدعم الفني والإداري.
- توفير التمويل (قروض – استثمارات -..... الخ).
- تيسير إجراءات التخرج من الحاضنة على النحو التالي:
 - دعم المشروع لإيجاد مكان خارج الحاضنة.
 - تقديم المشورة والتوجيه والتدريب اللازم أثناء مرحلة التخرج.
 - المساعدة في إعداد/ تحديث دراسة جدوى المشروع طبقاً للمتغيرات.
 - المساعدة في استخراج/ استكمال مستندات التراخيص اللازمة.
 - تقديم الدعم الفني اللازم.
 - المساعدة في تقديم الدعم التمويلي طبقاً للاحتياج.
 - توفير الدعم التسويقي.

شروط قبول المشروعات بحاضنات الجهاز:

- مشروع جديد ناشئ أو التوسع في مشروع قائم بمنتج جديد.
- أن يكون للمشروع جدوى اقتصادية وخطة عمل واضحة.
- أن يكون للمشروع إمكانية التخرج والنمو والتوسع.
- أن يستخدم المشروع التكنولوجيا المناسبة والمستحدثة.
- ألا ينتج عن المشروع تلوث أو أضرار بالبيئة المحيطة.
- أن يكون لمنتجاته خطة واضحة للتسويق.
- أن يتوافر للمشروع المقومات الفنية والإدارية لتنفيذه.

الأوراق المطلوبة

- على الراغبين في التقدم للالتحاق بإحدى حاضنات الجهاز تقديم طلب إلكتروني مبدئي للالتحاق بأي من الحاضنات بمحافظة الدقهلية أو المنوفية أو أسيوط أو الأقصر؛ على أن يكون من قاطني نفس المحافظة أو المحافظات المجاورة
- طلب الالتحاق بالحاضنة.
- طلب عضوية للحصول على أي من الخدمات المقدمة.

الفئات المستهدفة

- أصحاب المشروعات حديثة التأسيس ورواد الأعمال. الراغبين من أصحاب المشروعات القائمة في الحصول على خدمات الحاضنة.

حاضنة الإبداع Creative Hub
<https://www.facebook.com/Creativehubegy>

تقدم دعم: فني

مشروع «حاضنة الإبداع Creative Hub» هو نتاج تعاون بين مركز تحديث الصناعة ومنظمات الأمم المتحدة والاتحاد الأوروبي ويوفر لرواد الأعمال والمبتكرين والمصممين العديد من الخدمات ومنها وجود أكثر من ٤٠ وحدة عمل مشتركة، برامج تدريبية وتشبيك للأعمال بالإضافة إلي وجود مجموعة من الآلات الحديثة مثل طابعة ثلاثية الأبعاد، ماكينة ليزر لتقطيع الجلود والمعادن.

حاضنة أون بجامعة عين شمس
<http://tico.asu.edu.eg/?lang=ar>

تقدم دعم: فني ومالي

حاضنة أون حاضنة تكنولوجية للابتكار بجامعة عين شمس تقوم الحاضنة بتوفير جميع الأدوات والتقنيات وجميع أنواع الدعم للشركات الناشئة كي تنهض بدعم الأبحاث والخبراء الأكاديميين وتوفر الاستشارات في الإدارة وخدمات الدعم المادي إلى جانب حل المشكلات، وتساعد الطلاب على إنشاء مشروعات والدخول في مجال ريادة الأعمال.

حاضنة جامعة أسيوط

تقدم دعم: فني

تقدم حاضنة جامعة أسيوط برنامج احتضان مدته ٤ سنوات يشمل الدعم الفني بالكامل للحاضنة والخدمات اللوجستية. كما تقدم برنامج دوري للتدريب مرتين في العام على الأقل يسمى ساقية الجنوب يشمل كل مراحل تحويل الفكرة إلى مشروع ناجح ينافس في السوق.

شروط الحصول على الخدمة:

القبول في برنامج الاحتضان بالشروط التي تضعها الحاضنة من وجود فكرة قابلة للتنفيذ والفريق والتمويل وخطة العمل.

برنامج جسر التكنولوجي بمؤسسة مصر الخير
<https://gesr.net/ar/>

يقدم دعم: فني ومالي

برنامج جسر التكنولوجي هدفه دعم الابتكار وريادة الأعمال في مجالات الصحة، الغذاء، الطاقة، المياه والتعليم. من خلال دعم الأفكار الجديدة أو الفريدة من نوعها في أي مجال من المجالات السابقة، وتقدم تمويل يتراوح بين ٢٠٠ ألف الي ٥٠٠ ألف جنيه مقابل نسبة من الشركة الناشئة.

لا يوجد شروط، لا يوجد أوراق محددة مطلوبة، لا توجد فئة معينة مستهدفة

بروميك للهندسة
<https://promech-eg.com/>

تقدم دعم: مالي

شركة بروميك للهندسة هي شركة متخصصة في تقديم حلول هندسية متكاملة في تطوير المنتجات والصناعات المختلفة في مصر والشرق الاوسط تقدم خدمات لحاضنات الأعمال بالطابعات ثلاثية الأبعاد تقدم خدمات لمسرعات الأعمال بأحدث أدوات الهندسة العكسية والطابعات ثلاثية الأبعاد. لا توجد شروط للاستفادة بالخدمات، لا توجد أوراق مطلوبة، لا توجد فئة معينة مستهدفة

إنجاز مصر Injaz Egypt
<http://injaz-egypt.org>

تقدم دعم: فني ومالي

تقوم إنجاز“ بتنظيم مسابقتين Dare to Deam للطلاب وStartup Egypt للشركات الناشئة في المراحل الأولى، إضافة إلى أنها توفر خدمات احتضان في فترة تتراوح بين ٣ و٦ أشهر كما توفر إنجاز مصر مساحة عمل وتوجيه في كل المجالات التي تساعد أصحاب الشركات الناشئة في تطوير أفكار مشروعاتهم، إضافة إلى أنها تمنح لهم تمويل مادي.

المستشارين الفنيين

ثالثا : طباعة نموذج ثلاثي الابعاد 3D Printer

- يتم طباعة نماذج ثلاثية الأبعاد تم تصميمها على برامج التصميم الخاصة بالحلي
- (يلتزم الطالب بإحضار الخامات الخاصة بالأجهزة) وذلك في حالة اختيار خدمة (توفير مساحة للعمل)

الفئات المستهدفة :

رواد الأعمال، أصحاب الورش، أصحاب المصانع.

ورشة إنتاج تابع شركة إنتاج للتدريب وتطوير المشروعات

تقدم دعم: فني

ورشة إنتاج: هي عبارة عن نموذج عمل لوحدة انتاجية في واحدة من المجالات (المنسوجات -صناعة الجلود -إعادة التدوير -مشغولات يدوية) يعمل بنظام المشاركة الربحية وفقا للخطوات التالية:

- بحث تسويقي لتحديد المنتجات التي تتطلبها المنطقة الجغرافية
- تدريب حرفي وإنتاجي على المنتجات
- وضع هيكل تنظيمي وإداري للوحدة الانتاجية
- تطبيق النظام المالي والإداري
- تطبيق النظام التشغيلي للوحدة الانتاجية يتضمن برنامج مراقبة الجودة
- تطبيق نماذج تدفقات النقدية للوحدة الانتاجية

تقوم حاضنة الاعمال (ورشة إنتاج) على نقل خبرة نموذج الاعمال للورشة إلى الراغبين في اقامة مشروعات انتاجية بهدف تحسين الجودة ورفع الانتاجية ذلك من خلال مشاركة الشخص أو الكيان في ادارة الوحدة الانتاجية لمدة لا تقل عن ٦ شهور ويتم ذلك بتفويض ممثلين للوحدة الانتاجية يتم نقل الخبرة لهم مباشرة عن طريق التدريب بالمعايشة داخل الوحدة الانتاجية

الشروط

- الرغبة في تأسيس مشروع إنتاجي
- عدم توافر الخبرة الكافية فنيا واداريا وماليا لتنفيذ المشروع

الأوراق المطلوبة

- اثبات شخصية
- عقد ايجار او تملك للمكان
- قائمة بأسماء الشركاء وخلفيتهم

الفئة المستهدفة

- المشروعات الجماعية ، مؤسسات المجتمع المدني.

V-LAB

<https://business.aucegypt.edu>

تقدم دعم: فني ومالي

مسرعة أعمال تابعة للجامعة الأمريكية بمصر تشرف عليها كلية إدارة الأعمال لإعداد الأفراد أصحاب الأفكار المبتكرة وتهيئتهم لأن يصبحوا رواد أعمال في السوق العالمية من خلال عدة برامج منها:

مسرع بدء التشغيل

برنامج مدته ١٦ أسبوعاً يوفر الدعم للشركات الناشئة المبكرة والمبتكرة لإطلاق أعمالها وتميئتها بدعم من الشركات الراعية في العديد من المجالات: التجارة الإلكترونية، الطاقة والاستدامة، ابتكار الرعاية الصحية والصناعات الإبداعية.

تيك سبيس Tech space

<https://np.eg/incubation/techspace/>

تقدم دعم: فني ومالي

تقدم تيك سبيس حاضنة الأعمال التابعة لجامعة النيل، والمتخصصة في التكنولوجيا تمويل تصل قيمته إلى ١٥ ألف جنيه دون نسبة في المقابل.

كما تمنح للشركة الناشئة باقة خدمات من IBM تصل لـ ١٢٠ ألف دولار في سنة واحدة، وتساعد حاضنة الأعمال الشركات الناشئة في تسجيلها قانونياً وإنهاء الإجراءات القانونية ومتابعة الحسابات الضريبية لمدة عام. كما توفر تيك سبيس مكتب مخصص للشركة المحتضنة مجاناً لمدة ٨ أشهر

حاضنة مركز تكنولوجيا الحلي والصناعات التقليدية

تقدم دعم: فني

تقدم حاضنة أعمال تكنولوجيا الحلي عدة خدمات منها:

أولاً: توفير مساحة عمل (Work Space)

توفير مساحة للعمل مع الاستشارات الفنية واستخدام الأجهزة المختصة.

باستخدام ادوات المتدرب

ثانياً: الإستيل ستوديو Style Studio

- يتم تنفيذ نماذج من الحلي بواسطة طرق تنفيذية مختلفة يتم تحديدها من قبل

القانونية ويوفر مكان مجهز بالكامل ليك ويكون فريق العمل الخاص بك عبارة عن استشاريين في كل المجالات، لمساعدة الشركات الناشئة، بهدف تعزيز رواد الأعمال لنجاح أفكارهم ومشروعاتهم.

كما تساعد حاضنة الأعمال رواد الأعمال في مقابلة مستثمرين كل فترة للاستفادة منهم في تعزيز مشروعك.

تتشرط حاضنة الأعمال أن يكون مشروع مبتكر وتستخدم به التكنولوجيا، وتمتلك فريق عمل قوي.

وإذا كان الشباب لا يمتلكون سوى فكرة للمشروع، تقوم مسرعة الأعمال الخاصة TIEC بمساعدة الشباب ٣ شهور ليستطيع تحويل فكرته لمشروع وتطويره.

FLAT 6 LABS

<https://www.flat6labs.com/?fbclid=IwAR3ICUCFI01-WX0gKL8ufU7zYJcUlk9KrH5k5wl6rLHuCm9K5279gFMTi8&lang=ar>

تقدم دعم: فني ومالي

مسرعة أعمال لأصحاب المشاريع الناشئة ورواد الأعمال، تدعمهم من خلال ٣ مراحل التمويل والتوجيه والتدريب.

المرحلة الأولى: التمويل وينقسم إلى: التمويل الأولي

- يساعد في تسريع نمو الشركات الجديدة التي أنشئت، ويوفر لهم المزيد من الاستثمارات من المستثمرين وأصحاب رؤوس الأموال في مصر

التمويل التكميلي

- تعتنى فيه Flat6Labs بالشركات الناشئة الأكثر عرضة للاستثمار في المشاريع وتمنحهم شروط جيدة بمجرد اختيارهم والتحاقهم بهم.
- في نهاية فترة البرنامج تعد الحاضنة يوم العرض (Demo Day)، حيث يتم إعطاء الشركات الناشئة فرصة لعرض منتجاتهم للمستثمرين ووسائل الإعلام، وإذا نجحت أي من تلك الشركات الناشئة في مساعها لإقامة مشروع متكامل متوافق مع إمكانات السوق الواعدة سوف تخرج من Flat6Labs وتتلقى تمويل إضافي لتنمية مشروعها.

المرحلة الثانية: التوجيه

- ٤ أشهر من الإرشاد يخضع لها المتقدمون تحت إشراف مرشدين متخصصين يمتلكون الكفاءة والخبرة، يقدمون المساعدة في مجال الخدمات اللوجستية، والمسائل التقنية، وجذب قاعدة عملاء، وتعيين الموظفين، وكيفية تقديم نفسك تقديمًا جاذبًا للمستثمرين.

FEPS Business Incubator

تقدم دعم: فني ومالي

حاضنة أعمال مصرية تابعة لكلية الاقتصاد والعلوم السياسية بجامعة القاهرة، توفر خدمات متنوعة وتمتيزة للمشروعات الناشئة التي تتبناها الحاضنة من المشروعات المقدمة من الشباب في الفئة العمرية من ١٨ إلى ٣٥ سنة، وذلك من خلال توفير ثلاث برامج رئيسية: برنامج التوعية

يهدف إلى رفع درجة الوعي بريادة الأعمال والمفاهيم المرتبطة بها واستعراض أهم الممارسات التطبيقية بين الطلاب والخريجين من خلال مجموعة متنوعة من الأنشطة كالندوات، وورش العمل، وقصص نجاح رواد الأعمال، والدورات التدريبية، إلخ. برنامج الاحتضان

يهدف إلى تقديم التدريب، الإرشاد، والدعم بكافة أنواعه: التقني، الفني، الاستشاري، والتمويل المبدئي لأصحاب الشركات الناشئة، لمساعدتهم على التحقق من نموذج أعمالهم وقياس قابلية تنفيذ مشروعاتهم واستمرارها في السوق.

تقام دورتين احتضان كل عام، مدة كل دورة من ٤-٦ شهور. هذا بالإضافة إلى مساحة عمل مشتركة ومبتكرة تعمل على توفير بيئة عمل مريحة ومحفزة تعتمد على المشاركة والجماعية والتعاون.

برنامج عيادة الأعمال

تعتمد على تقديم خدمات استشارية للمشروعات الناشئة التي تعمل بالسوق، والتي تواجه بعض الصعوبات الإدارية والفنية، وذلك من خلال تنظيم مقابلات بين المرشدين من ذوي الخبرة ورواد الأعمال، لمساعدتهم على تخطي الصعوبات التي تواجههم. كما تقدم تمويل مادي للشركات الناشئة يصل إلى ٥٠ ألف جنيه، بالإضافة لمكان العمل داخل الجامعة.

مركز الابداع التكنولوجي وريادة الاعمال (TIEC)

<https://www.tiec.gov.eg/Arabic/Pages/ContactUs.aspx>

تقدم دعم: فني ومالي

يوفر مركز الإبداع التكنولوجي وريادة الأعمال تمويل ١٨٠ ألف جنيه منهم ٦٠ ألف كاش. كما تساعد حاضنة الأعمال الشركات الناشئة في تسجيل كياناتهم قانونيًا وإنهاء الإجراءات

المرحلة الثالثة: التدريب

- يساعد الموجهون في تصميم المنتج الخاص بك وتوجيه شركتك في الطريق الصحيح، ويخصصون وقتهم لمساعدة أصحاب الأعمال بشكل متواصل من خلال تحديد ساعات عمل للقاءات تجمعهم سويًا لطرح الأسئلة حول المشكلة أو المشكلات التي يواجهونها في الشركات الناشئة وكيفية التغلب عليها

ابني Ebni
<https://www.ebni.io>

تقدم دعم: فني ومالي

تعتبر حاضنة الأعمال إبني أول حاضنة أعمال متخصصة في دعم الشركات الناشئة، مجال إنترنت الأشياء في مصر، بتمويل يصل إلى ٥٠ ألف جنية، إضافة أنه تتوفر مساحة عمل مشتركة للشركات الناشئة، ومختبر حديث لإنترنت الأشياء، والتوجيه.

فكرتك شركتك falak
<https://falakstartups.com/ar/>

تقدم دعم: فني ومالي

تمنح حاضنة الأعمال فلك تمويل يصل إلى مليون جنيه مقابل نسبة من أسهم الشركة، خلالها تقدم حاضنة الأعمال دعم مادي ولوجستي للمؤسسة الناشئة وعلاقات بالإضافة للإرشاد في مختلف المجالات التي تناسب الشركة الناشئة.

الملاحف

موصي عليه بعلم الوصول برغبته في الانفصال قبل نهاية مدة الشركة أو مدة محددة بستة أشهر على الأقل.

سادساً: الإدارة وحق التوقيع: موكلة للطرفين الأول والثاني مجتمعين أو منفردين بشرط أن تكون الأعمال التي تصدر منهم لتحقيق غرض الشركة وضمن أغراضها وبغوانها. أما بشأن المعاملات التي تزيد قيمتها على..... جنيه، وأية تصرفات قانونية أخرى من رهن أو بيع عقارات الشركة أو الحصول على قروض للشركة، فيجب أن تصدر من جميع الشركاء.

سابعاً: اتفق الشركاء أن يتقاضى الطرف و..... مرتباً شهرياً عن مقابل أعمال الإدارة تدخل من ضمن مصروفات الشركة.

ثامناً: الحسابات والسنة المالية: تمسك دفاتر تجارية حسب الأصول التجارية يرصد فيها رأس المال النقدي والعيني، وتبدأ السنة المالية للشركة في أول/.../..... وتنتهي في/.../..... على أن يجرد أصول الشركة وخصومها وحساب الأرباح والخسائر في إطار ميزانية عمومية للشركة وتكون نافذة في حقهم بمجرد توقيعهم عليها أو بعد مضي خمسة عشر يوماً من تاريخ إرسال صورة منها لكل منهم بخطاب موصي عليه بعلم الوصول، أو بإذار على يد محضر ويكون لكل شريك الاطلاع على دفاتر الشركة ورصيدها بنفسه أو بتوكيل عنه أو بندب أحد الخبراء.

تاسعاً: توزيع الأرباح والخسائر: يتم توزيع الأرباح بعد اعتماد الميزانية، وتوزع الأرباح بقدر حصة كل شريك بعد تجنيب نسبة قدرها ١٠٪ كاحتياطي، ويتوقف هذا الاحتياطي متى بلغ ٥٠٪ من رأس المال، أما في حالة الخسارة في ميزانية إحدى السنوات فترحل إلى السنة التالية، ولا توزع أرباح إلا بعد تغطية خسارة السنوات السابقة مع مراعاة العودة بالاحتياطي إلى النسبة المقررة له، إذا كانت الشركة قد استعانت به لمواجهة الخسائر.

عاشراً: يجب إمساك دفاتر منتظمة على النحو المقرر قانوناً، ويكون مدير الشركة مسؤولاً قبل باقي الشركاء عن الأضرار التي قد ترتب على مخالفة هذا الالتزام، ولكل من الشركاء الحق في الاطلاع على تلك الدفاتر.

حادي عشر: تبدأ السنة المالية للشركة من أول يناير من كل عام وتنتهي بنهاية شهر ديسمبر من نفس العام، باستثناء السنة المالية الأولى والتي تبدأ من تاريخ إشهار الشركة وتسجيلها وتنتهي في نهاية شهر ديسمبر من العام التالي.

ثاني عشر: حظر المنافسة: يتعهد الشركاء بعد القيام بأي عمل من الأعمال التي تقوم بها الشركة أو أن ينافسها في الغرض المخصص لها، وفي حالة ثبوت مخالفة أي شريك لهذا البند يحق لباقي الشركاء فصله ومطالبته بالتعويضات الناتجة عن تصرفه.

ثالث عشر: الانسحاب والتنازل عن الحصص:

١. لا يحق لأي شريك أن ينسحب من الشركة قبل نهاية مدته ما لم يوافق بقية الشركاء على ذلك.

٢. لا يحق لأي شريك أن يبيع حصة أو رهنها أو يتنازل عنها أو جزء منها إلا

ملحق ١ نموذج عقد توصية بسيطة

إنه في يوم..... الموافق.....

تم تحرير هذا العقد بين كل من:

أولاً: السيد/..... (الجنسية)..... والمقيم.....
(طرف أول-شريك متضامن)

ثانياً: السيد/..... (الجنسية)..... والمقيم.....
(طرف ثان-شريك متضامن)

ثالثاً: السيد/..... (الجنسية)..... والمقيم.....
(طرف ثالث-شريك موصي)

بعد أن أقر الأطراف بأهليتهم للتصرف والتعاقد، اتفقوا على تكوين شركة توصية بسيطة، فيما بينهم بالشروط الآتي بيانها:

أولاً: اتفق المتعاقدون على تكوين شركة توصية بسيطة فيما بينهم اسم الشركة..... والسمة التجارية لها.....

ثانياً: غرض الشركة هو القيام بأعمال.....

ثالثاً: مركز الشركة: كائن بالعقار رقم..... بشارع..... قسم..... محافظة.....

رابعاً: رأسمال الشركة هو مبلغ..... فقط..... تم دفعه من جميع الشركاء وحصة كل شريك على النحو الآتي:

حصة الشريك الأول..... جنيهاً مصرياً.

حصة الشريك الثاني..... جنيهاً مصرياً.

حصة الشريك الثالث..... جنيهاً مصرياً.

(يجوز أن تكون حصة أحد الشركاء عينية كتقديم عقار أو أرض لإقامة مشروع عليها أو آلات، وفي هذه الحالة يجب تقييم هذه الحصة لمعرفة نسبة المشاركة في رأس المال لكي يتم الالتزام بها عند توزيع الأرباح أو عند التصفية).

خامساً: مدة الشركة تبدأ من/.../..... وتنتهي في/.../..... قابلة للتجديد مرة أخرى مماثلة ما لم يخطر أحد الشركاء الآخرين بموجب إنذار على يد محضر أو بخطاب

ملحق ٢ عقد شركة تضامن

إنه في يوم الموافق.....
تم تحرير هذا العقد بين كل من:
أولاً السيد/...../الجنسية/..... والمقيم(طرف أول –
شريك متضامن)
ثانياً السيد/...../الجنسية/..... والمقيم(طرف ثان –
شريك متضامن)
ثالثاً السيد/...../الجنسية/..... والمقيم(طرف ثالث –
شريك متضامن)
بعد أن أقر الأطراف بأهليتهم للتصرف والتعاقد، اتفقوا على تكوين شركة تضامن فيما
بينهم بالشروط الآتي بيانها:
أولاً: اتفق المتعاقدون على تكوين شركة تضامن فيما بينهم اسم الشركة..... والسمة
التجارية لها.....
ثانياً: غرض الشركة هو القيام بأعمال.....
ثالثاً: مركز الشركة: كائن بالعقار رقم..... بشارع..... قسم..... محافظة.....
رابعاً: رأس مال الشركة هو مبلغ..... فقط.... تم دفعه من جميع الشركاء وحصه كل
شريك على النحو الآتي:
حصه الشريك الأول..... جنيهاً مصرياً.
حصه الشريك الثاني..... جنيهاً مصرياً.
حصه الشريك الثالث..... جنيهاً مصرياً.
(يجوز أن تكون حصه أحد الشركاء عينية كتقديم عقار أو أرض لإقامة مشروع عليها، أو
آلات، وفي هذه الحالة يجب تقييم هذه الحصه لمعرفة نسبة المشاركة في رأس المال لكي
يتم الالتزام بها عند توزيع الأرباح او عند التصفية)
خامساً: مدة الشركة تبدأ من .../.../... وتنتهي في .../.../.... قابلة للتجديد مرة أخرى
مماثلة ما لم يخطر أحد الشركاء الآخرين بموجب إنذار على يد محضر أو بخطاب
موصي عليه بعلم الوصول برغبته في الانفصال قبل نهاية مدة الشركة أو مدة محددة
بسته أشهر على الأقل.
سادساً: الإدارة وحق التوقيع: موكلة للطرفين الأول والثاني مجتمعين أو منفردين بشرط أن
تكون الأعمال التي تصدر منهم لتحقيق غرض الشركة وضمن أغراضها وبعنوانها. أما
بشأن المعاملات التي تزيد قيمتها على..... جنيهاً، وأية تصرفات قانونية أخرى من رهن
أو بيع عقارات الشركة أو الحصول على قروض للشركة، فيجب أن تصدر من جميع

بموافقة باقي الشركاء كتابة.

٣. وفي حالة أية مخالفة أي شريك لما جاء بالبند السابق لا ينفذ هذا التصرف
في حق باقي الشركاء مع الاحتفاظ بجميع حقوقهم بسائر أنواعها.
رابع عشر: وفاة أحد الشركاء أو فقدان أهليته: إذا توفى أحد الشركاء المتضامنين أو أشهر
إفلاسه أو حجر عليه قبل انقضاء الأجل المحدد للشركة، انحلت الشركة حتماً، وتعين
دخولها فوراً في دور التصفية باتفاق الورثة مع باقي الشركاء على تعيين مصف، فإن
اختلفوا في ذلك قامت المحكمة المختصة بذلك، بتحديدته، أما إذا توفى الشريك الموصي
فلا تتحل الشركة وتستمر في نشاطها على أن يحل ورثته محله وأن ينيبوا عنهم واحد
لتمثيلهم.

(إذا تم قبول الورثة وجب تعديل العقد فيما يختص بأسماء الشركاء وحصصهم)
خامس عشر: فسخ الشركة: تفسخ الشركة قبل نهاية مدتها متى بلغت خسائرها نصف
رأس المال، إلا إذا قبل الأطراف الاستمرار فيها، أما إذا اتفقوا على التصفية، فيتم الاتفاق
على مصف وإلا تعين اللجوء إلى المحكمة المختصة لتعيين مصف.
سادس عشر: تسجيل الشركة: يتفق الشركاء على أن يكون مدير الشركة هو الذي يقوم
بتسجيل هذا العقد والإشهار عنه بالطرق القانونية أو توكيل لشركاء للأستاذ/.....
المحامي بتسجيل الشركة واتخاذ كل الإجراءات اللازمة لذلك بمصاريف على عاتق
الشركة.

سابع عشر: تختص محاكم..... بنظر المنازعات التي قد تنشأ عن هذا العقد، ويعتبر
عنوان كل طرف الموضح به موطناً مختاراً في هذا الصدد ما لم يتم إخطار باقي
الشركاء كتابة بتغييره.

سابع عشر: تحرر هذا العقد من بيد كل شريك نسخة للعمل بها ونسخة تحفظ
بمركز الشركة، وأخرى تسلم لمكتب السجل التجاري لإتمام القيد بالدفاتر المعدة لذلك.
توقيع الشركاء

١..... ٢..... ٣.....

الشركاء.

سابعاً: اتفق الشركاء أن يتقاضى الطرف و..... مرتباً شهرياً عن مقابل أعمال الإدارة تدخل من ضمن مصروفات الشركة.

ثامناً: الحسابات والسنة المالية: تمسك دفاتر تجارية حسب الأصول التجارية يرصد فيها رأس المال النقدي والعيني، وتبدأ السنة المالية للشركة في أول/.../..... وتنتهي في/.../.... على أن يجرد أصول الشركة وخصومها وحساب الأرباح والخسائر في إطار ميزانية عمومية للشركة وتكون نافذة في حقهم بمجرد توقيعهم عليها أو بعد مضي خمسة عشر يوماً من تاريخ إرسال صورة منها لكل منهم بخطاب موصي عليه بعلم الوصول، أو بإذار على يد محضر ويكون لكل شريك الاطلاع على دفاتر الشركة ورصيدها بنفسه أو بتوكيل عنه أو بندب أحد الخبراء.

تاسعاً: توزيع الأرباح والخسائر: يتم توزيع الأرباح بعد اعتماد الميزانية، وتوزع الأرباح بقدر حصة كل شريك بعد تجنيب نسبة قدرها ١٠٪ كاحتياطي، ويتوقف هذا الاحتياطي متى بلغ ٥٠٪ من رأس المال، أما في حالة الخسارة في ميزانية إحدى السنوات فترحل إلى السنة التالية، ولا توزع أرباح إلا بعد تغطية خسارة السنوات السابقة مع مراعاة العودة بالاحتياطي إلى النسبة المقررة له، إذا كانت الشركة قد استعانت به لمواجهة الخسائر.

عاشراً: يجب إمساك دفاتر منتظمة على النحو المقرر قانوناً، ويكون مدير الشركة مسؤولاً قبل باقي الشركاء عن الأضرار التي قد ترتب على مخالفة هذا الالتزام، ولكل من الشركاء الحق في الاطلاع على تلك الدفاتر.

حادي عشر: تبدأ السنة المالية للشركة من أول يناير من كل عام وتنتهي بنهاية شهر ديسمبر من نفس العام، باستثناء السنة المالية الأولى والتي تبدأ من تاريخ إشهار الشركة وتسجيلها وتنتهي في نهاية شهر ديسمبر من العام التالي.

ثاني عشر: حظر المنافسة: يتعهد الشركاء بعد القيام بأي عمل من الأعمال التي تقوم بها الشركة أو أن ينافسها في الغرض المخصص لها، وفي حالة ثبوت مخالفة أي شريك لهذا البند يحق لباقي الشركاء فصله ومطالبته بالتعويضات الناتجة عن تصرفه.

ثالث عشر: الانسحاب والتنازل عن الحصص:

١. لا يحق لأي شريك أن ينسحب من الشركة قبل نهاية مدته ما لم يوافق بقية الشركاء على ذلك.

٢. لا يحق لأي شريك أن يبيع حصة أو رهنها أو يتنازل عنها أو جزء منها إلا بموافقة باقي الشركاء كتابة.

٣. وفي حالة أية مخالفة أي شريك لما جاء بالبند السابق لا ينفذ هذا التصرف في حق باقي الشركاء مع الاحتفاظ بجميع حقوقهم بسائر أنواعها.

رابع عشر: وفاة أحد الشركاء أو فقدان أهليته: لا تنحل الشركة بوفاة أحد الشركاء أو الحجر عليه، وتستمر مع ورثته في حالة وفاته، على أن يكون للقاصر منهم موصياً عليه ويتضامن في حدود حصته الإرثية، أما غير القاصر فيكون متضامناً مطلقاً، فإن لم يقبلوا

ذلك قدر حصة الورثة وقت الوفاة وسلمت لجميع الورقة واستمرت الشركة بين باقي الشركاء.

(إذا تم قبول الورثة وجب تعديل العقد فيما يختص بأسماء الشركاء وحصصهم)

خامس عشر: فسخ الشركة: تفسخ الشركة قبل نهاية مدتها متى بلغت خسائرها نصف رأس المال، إلا إذا قبل الأطراف الاستمرار فيها، أما إذا اتفقوا على التصفية، فيتم الاتفاق على مصف وإلا تعين اللجوء إلى المحكمة المختصة لتعيين مصف.

سادس عشر: تسجيل الشركة: يتفق الشركاء على أن يكون مدير الشركة هو الذي يقوم بتسجيل هذا العقد والإشهار عنه بالطرق القانونية أو توكيل لشركاء للأستاذ/..... المحامي بتسجيل الشركة واتخاذ كل الإجراءات اللازمة لذلك بمصاريف على عاتق الشركة.

سابع عشر: تختص محاكم بنظر المنازعات التي قد تنشأ عن هذا العقد، ويعتبر عنوان كل طرف الموضح به موطناً مختاراً في هذا الصدد ما لم يتم إخطار باقي الشركاء كتابة بتغييره.

سابع عشر: تحرر هذا العقد من بيد كل شريك نسخة للعمل بها ونسخة تحفظ بمركز الشركة، وأخرى تسلم لمكتب السجل التجاري لإتمام القيد بالدفاتر المعدة لذلك. توقيع الشركاء

١..... ٢..... ٣.....

المراجع

- Freeman Garcia-Escribano (2004)
- دراسة Miller (؛ (2008Aguirre and others (2012)
- (IMF, 2012c).
- Lord Davies, OECD (2013)
- . Coates and Herbert, (2008)
- المرأة والعمل والاقتصاد: مكاسب الاقتصاد الكلي من المساواة بين الجنسين مذكرة مناقشات خبراء صندوق النقد الدولي سبتمبر 2013
- نهاد أبو القمصان، مشروع تفصيل بفكر كبير، دليل للمشروعات الصغيرة والمتوسطة، البنك الدولي.
- دراسة تعزيز تمكين المرأة للتنمية الصناعية المستدامة والشاملة في منطقة الشرق الأوسط وشمال افريقيا، منظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية،
- https://ufmsecretariat.org/wp-content/uploads/09/2017/RFC_Summary_Report_Final-Arabic-1204-v.pdf
- تقرير الفجوة بين الجنسين، المنتدى الاقتصادي العالمي، 2020. http://www3.2020.pdf.2020_weforum.org/docs/WEF_GGGR
- لمحة إحصائية مصر 2020، الجهاز المركزي للتعبئة والاحصاء، اصدار يونيو 2020 https://www.capmas.gov.eg/Pages/StaticPages.aspx?page_7193=id
- نص القانون رقم 152 لسنة 2020 بشأن تنمية المشروعات المتوسطة والصغيرة ومتناهية الصغر بالجريدة الرسمية <https://drive.google.com/file/d/4bcDMIVxWyBRsO5CVWMNW9ylkiY/view>
- <https://www.fra.gov.eg/jtags/microfinance/index.html>
- <https://ayadina.kenanaonline.com/posts/7783>
- <https://www.thaqfya.com/names-associations-financing-small-projects-egypt/>
- https://smeportal.unescwa.org/ar/funding-type?field_funding_type_target_id=34&field_sectors_target_id=All&field_services_target_id=All&field_stage_target_id=All&field_countries_target_id=All&combine=#gsc.tab=0
- <https://egyptinnovate.com/articles/%D%87%9D-84%9%D%8A%3D%86%9D%8AA-%D%8B%5D%8A%7D%8AD%D%8A-8%D%81%9D%83%9D%8B%1D%8A-9%D%88%9D%8AA%D%8A%8D%8AD%D%8AB-%D%8B%9D%-86%9D%8AA%D-%9%D%85D%88%9D8%9A%D%84%9D9%8F->

ملحق ٣ نموذج لملخص تنفيذي

المعلومات الشخصية:

الاسم الثلاثي:	السن :
العنوان :	المؤهل الدراسي:
الوظيفة الحالية :	الهاتف:
البريد الالكتروني :	

معلومات عن المشروع :

- فئة المشروع:
- - فكرة جديدة. - مشروع قائم.
- اسم المشروع :
- القطاع الذي ينتمي إليه المشروع :
- شرح لفكرة المشروع :
- ذكر العوامل والقدرات التي يمتلكها المشروع :
- من هم العملاء المستهدفين:
- ما القيمة المضافة لمشروعك عن المنافسين، ما عنصر التميز في مشروعك عن الآخرين؟
- لماذا تريد أن تبدأ مشروعك؟

%D%8AA%D%8B%9D%8B%1D-81%9

%D%8B%9D%84%9D%-89%9D%8A%7D%84%9D%8AA%D9
%85%D%88%9D8%9A%D%-84%9D%8A%7D%84%9D%8AC
%D%85%9D%8A%7D%8B%9D8%9A

- <https://blog.startupgalaxy.com/%D%8A%7D%84%9D%8AA%D%85%9D%88%9D8%9A%D%-84%9D%8A%7D%84%9D8%AC%D%85%9D%8A%7D%8B%9D8%9A-%D%81%9D8%9A-%D%85%9D%8B%5D%8B1/>
- <https://www.msme.eg/ar/Pages/Entities/EntitiesList.aspx>
- <https://preneur-masr.com/links-of-interest-to-entrepreneurs/>
- <https://www.banquemisr.com>
- <https://www.bankaudi.com>
- hdb-egy.com/
- <https://www.nbe.com.eg/NBE/E/#/AR/Home>
- <https://www.cibeg.com/Arabic/Pages/default.aspx>
- <https://www.bdc.com.eg/bdcwebsite/home.html#>
- <https://www.theubeg.com/ar/>
- <https://www.albaraka-bank.com.eg/>
- <https://www.elmobadara.com/>
- https://www.secdaegypt.org/index_ar.html
- <https://www.sedapeg.com/>
- <https://www.sawirisfoundation.org/ar>
- www.sawirisfoundation.org
- <https://esed-eg.net/>
- <http://www.eacdonline.org/home.eacd?lang=ar>