السادة والسيدات في مؤسسة أوكسفام المحترمون

تحية طيبة وبعد،،،

**الموضوع: مشروع إبتكار**

**مقدمة:**

بداية أود الإشارة إلى بعض الأمور المهمة التي مر بها مشروعنا " ميليا للمنتجات الطبيعية " والتي أثرت إيجاباً أو سلباً على الخطة التي كانت مرسومة للمشروع، والتي سبق وأرفقتها في ايميل سابق، ومن خلال التجربة والعمل فيه منذ ما يقارب الأربع سنوات قد يكون مفيداً ومجدياً أكثر أن نقوم بالعديد من التعديلات، لتحقيق نتائج أفضل ولنحرز تقدماً أسرع ، ومن هذه النقاط ما يلي:

**أولاً:** جاءت بداية تنفيذ فكرة المشروع مع بداية انتشار فايروس كورونا، وما رافقه من تعطيل للحياة بشكل عام وعطل حرية الحركة بين المدن، فقد بدأت المشروع حينها في مدينة جنين بالشراكة مع أحد المزارعين، حيث زرعنا ما يقارب السبعة عشر دونماً من المورينجا والأعشاب الطبية الأخرى، وكنا بصدد زراعة المزيد، ولكن ظروف الكورونا وبعض المشاكل مع الشريك أدت بنا إلى فسخ الشراكة وخسارة مبالغ مالية، وقررنا الإنتقال للزراعة وحدنا في مدينة أريحا.

**ثانياً:** بحثنا طويلاً عن أراضي صالحة للزراعة وبتكلفة قليلة، فلجأنا إلى استئجار ثلاثين دونماً من أراضي الأوقاف الإسلامية التي تقع بين ثلاث بؤر استيطانية، وبعيدة عن الخدمات، وما زاد الأمر تعقيداً هو حاجتها إلى استصلاح وتكاليف كبيرة، وكذلك واجهتنا مشكلة كبيرة في ارتفاع الملوحة في هذه الأراضي، ولم يكن هناك مصدر مياه للري سوى شركة خاصة واحدة لم تكن جاهزة بعد لايصال المياه إلى المنطقة، وفي نفس الوقت فرضت علينا سعر عالي للمياه وغير اقتصادي أبداً بعد أن استعنا في المنطقة بمؤسسة لبناء خزان اسمنتي وتمديد شبكة مياه كبيرة لإيصال المياه إلى المنطقة.

وقد كانت البداية بأن ننقل المياه بشرائها من أصحاب التنكات لري ثماني دونمات كنا قد زرعناها بالشراكة مع جمعية أريحا لتسويق الحاصلات الزراعية، ولكن للأسف بسبب ملوحة التربة العالية وعدم كفاية مياه الري، لم تفلح الزراعة ، وقمنا بزراعتها مرة أخرى بعد أن ماتت الأشتال بإستخدام محسنات للتربة، ولم تفلح أيضاً، فغادرناها بعد كل هذه الخسارات.

قمنا بتحضير ثلاث قطع أراضي أخرى بالاستصلاح وتحسين خصائص التربة وتابعنا المحاولات، حيث زرعناها ما يقارب الثلاث مرات ولم تنجح فيها الزراعة.

توجهنا بعدها إلى استئجار أراضي مزروعة سابقاً في مدينة أريحا وقمنا بزراعة المورينجا في قطعتين بمساحة ثلاث دونمات ونجحت أخيراً، وهي ما اعتمدنا عليه في اخراج بعض المنتجات إلى النور، ولكن بعد مدة طويلة من بداية المشروع.

وفي نهاية السنة الماضية بدأنا التوجه إلى مزارعين في العوجا للإعتماد عليهم في الزراعة، وقام أحد المزارعين بعمل زراعة تجريبية للمورينجا في أرضه، ستظهر نتائجها أواخر شهر إبريل المقبل/2025، فإذا نجحت سنتوسع في الزراعة أكثر، حيث يملك هذا المزارع أراضي واسعة غير مستغلة وأسعار المياه لديه منخفضة.

**ثالثاً:** بدأنا العمل بشكل جيد سنة 2023 وتمكنا من طرح عدة منتجات في السوق في كل من رام الله وأريحا، ما يقارب الاثني عشر منتجاً من المورينجا والأصناف الأخرى مثل الميرمية والزعتر ودبس العنب والعسل وغيرها من الأعشاب الطبية الأخرى، وشاركنا في العديد من المعارض المحلية والدولية، واستبدلنا الزراعة في بعض الأراضي ذات الملوحة العالية بزراعة بعض الاشجار الملائمة مثل الحمضيات والخوخ (النيكتارين) والنخيل.

رابعاً: في نهاية سنة 2023 بدأت حرب 7/أكتوبر، وعادت بعض الصعوبات التي عانى منها المعظم مثل اغلاق الطرق، مضايقة المستوطنين لنا ومنعنا من الوصول للاراضي، عدم ألتزام المحلات بدفع الفواتير، وامتناع الكثير من المحلات عن استلام بضاعة، حيث أصبح الطلب أثناء الحرب وفي ظل الظروف الإقتصادية الصعبة يقتصر على المواد الأساسية فقط، حيث كانت الخطة بأن نتوسع في التوزيع والترويج والتوعية في كافة المناطق الفلسطينية والأراضي المحتلة عام 48، ولكن ظروف الحرب حدت من ذلك كثيراً، كما أن التوسع يحتاج الى مصاريف تشغيلية كبيرة حتى تقوم بالتوزيع وتغطية السوق وتنتظر أشهر للتحصيل، فنظام السوق في فلسطين عقيم ولا يوجد فيه ضوابط للدفع، خاصة في كيفية التعامل مع الشركات أو المنتجات الجديدة مثل شركتنا.

ذكرت كل هذه النقاط لعدة أسباب منها: لتوضيح كيف تأخر المشروع في أدائه عن الخطة الموضوعة، وللخروج باقتراحات جديدة وخطط تطويرية أخرى بعد ما مررنا به من مصاعب، ولمعرفة ما يحتاج المشروع من أموال لتحقيق أرباح عالية، وكذلك التعديلات اللازمة التي يمكن إجراؤها للتقدم بشكل أسرع ومجدي أكثر.

**المتطلبات القانونية والإدارية:**

سوف أرفق إليكم أوراق تسجيل الشركة، فهي شركة مساهمة خصوصة، فيها شريكان اثنان، أنا ( مليحة نصار-أبوزيد) بنسبة 60%، وأخي الأكبر المتواجد خارج البلاد ( السيد موسى نصار) بنسبة 40%.

وسأرفق شهادة تسجيل علامة تجارية في وزارة الإقصاد الوطني بإسم "ميليا" ، وشهادة انتساب لغرفة تجارة وزراعة أريحا.

أما بالنسبة لهيكل الإدارة هو موجود في وثائق المشروع التي أرفقتها سابقاً وسأعيد أرفاقها هنا، ولكن الى الآن لم نقم بهيكلة الشركة بشكل كبير أو توظيف موظفين دائمين، نظراً للصعوبات والظروف التي مررنا بها، حيث يرتكز العمل حالياً علي أنا بشكل أساسي، وباقي الاعمال أعتمد فيها على عمال مياومة للزراعة والقطاف والتجفيف، وعلى نساء في جمعيات تعاونية أيضاً لتفريط المورينجا، وأعتمد على طلاب وطالبات جامعات للعمل داخل المعمل والمشاركة في المعارض والترويج وما يطرأ من أعمال.

أنا أدير المشروع ولدي صلاحيات كثيرة فيما يخص تفاصيل العمل وتسييرها، وأقرر وحدي في معظم الأمور، ولكن أعود الى أخي في بعض القرارات الكبيرة فقط.

**المتطلبات المالية :**

إلى الآن لا يوجد لدينا نظام مالي داخل الشركة ، ولم يكن هناك ما يوثق كل المصاريف التي تكلفناها منذ بداية المشروع، قمنا مؤخراً بشراء برنامج الشامل للمحاسبة، ولم نبدأ العمل به الى الآن، وكل ما نعتمد عليه هو الدفاتر الضريبية فقد ، ولدينا فواتير بما تم دفعه للماكنات والمطبوعات وغيرها، وهناك عقود ايجار للمعمل وللأراضي (سأقوم بإرفاقها). وكذلك جداول القروض التي تم تسديدها والتي لا زالت قائمة.

حيث يمكننا بناءً على ذلك وضع أرقام تقريبية إلى حين حصر التكاليف بشكل دقيق، حيث أقدر ما تم صرفه على المشروع الى الآن مابين 230-250 ألف دولار أمريكي، موزعة كما يلي:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **النشاط** | **عدد السنوات** | **التكلفة بالدولار** | **ملاحظات** |
| تسجيل الشركة وأتعاب المحامي | منذ البداية | 5000 | تم تسجيلها بال 2017، وبدء العمل بها بال 2020. |
| أرض جنين وزراعتها | سنة ونصف | 20000 | تم فك الشراكة بخسارة ثلثي المبلغ. |
| ايجار أراضي الأوقاف | 4 سنوات | 6000 | 20 دونم بإيجار 20 دينار لكل دونم بالسنة.  10 دونمات بإيجار 50 دينار لكل دونم في السنة، سوف يتضاعف بعد سنة. |
| إيجار معمل في أريحا | سنة ونص | 5000 | أول معمل أستأجرته في أريحا بقيمة 1000 شيكل شهري. |
| ايجار معمل في رام الله | سنتين وتسع شهور | 10000 | الإيجار الشهري 1200 شيكل بالشهر. |
| استصلاح الأراضي | سنتين | 25000 | كان سعر الدولار في حينه 3.3 |
| زراعة الأرض الأولى | سنتين | 9000 | تم تركها وخسارتها |
| زراعة الأرض الثانية | سنتين | 7000 | تمت زراعتها 3 مرات |
| زراعة أرض في أريحا | 3 سنوات | 5000 | الأرض التي تم الإستفادة منها. |
| زراعة قطعة الحمضيات | سنتين | 10000 | لا زالت قائمة |
| زراعة 40 شجرة نخيل | سنتين | 10000 | سعر الأشتال ورسوم اشتراك المياه وتكلفة الري على مدار سنتين |
| شراء مجموعة من الماكنات واستيرادها | 4 سنوات | 40000 |  |
| مطبوعات | 4 سنوات | 7000 |  |
| مياه وكهرباء وخدمات | 4 سنوات | 4000 |  |
| مياه ري | 4 سنوات | 10000 |  |
| ايجار عمال | 4 سنوات | 12000 | مزارعين وطلاب جامعات |
| مصاريف سيارة | 4 سنوات | 15000 |  |
| رسوم شهادات وعضويات | 4 سنوات | 2500 |  |
| أدوات زراعية وأدوية وعلاجات | 4 | 2000 |  |
| شراء كونتينر صغير لوضع الأدوات فيه | سنتين | 6000 |  |
| مشاركة في معارض محلية ودولية | 4 سنوات | 12000 | تونس، البحرين، دبي. |
| مواد خام من الأعشاب الأخرى (غير المورينجا) ودبس العنب والعسل والسماق. | 4 سنوات | 12000 | بواقع 10000 شيكل سنوي. |
| **المجموع** |  | **234500 دولار** |  |

**مصادر التمويل المتاحة :**

1. مساهمة من أخي، وهو الشريك الوحيد معي في الشركة.
2. عمل حر خارج نطاق المشروع.
3. القروض.
4. منح من مؤسسات.

أما بالنسبة للتحليل المالي الحالي ، كل ماأستطيع أن أفيدكم به حسب المعطيات وحسب ما مر به المشروع من ظروف كانت فيه التكاليف الثابتة أعلى من الدخل الخاص به، أننا لم نستطع الى الآن الوصول إلى نقطة التعادل ما بين المصاريف التشغيلية السنوية وما بين الأرباح من المبيعات ، حيث نحتاج بأن يكون لدينا مبيعات شهرية تصل إلى 16 ألف شيكل اذ افترضنا أن نسبة الربح هي 40%، وذلك حسب التقديرات للمصاريف التشغيلية الموضحة في الجدول التالي:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **النشاط** | **التكلفة السنوية بالشيكل** | **ملاحظات** |
| إيجار الأرض | 5000 | 20 دينار x20 + 10 x50 دينار |
| ايجار المعمل | 13200 | بولقع 1100 شيكل شهري |
| ماء وكهرباء | 2400 |  |
| مياه ري | 6000 |  |
| ايجار عمال | 10000 |  |
| مصاريف سيارة | 10000 |  |
| رسوم شهادات وعضوية | 2000 |  |
| أدوات زراعية وأدوية | 2000 |  |
| دعاية وأدوات ومطبوعات | 6000 |  |
| مشاركة في معارض محلية ودولية | 10000 |  |
| مواد خام | 10000 |  |
| **المجموع السنوي** | **74600 شيكل** |  |
| **مجموع التكاليف التشغيلية الشهرية** | **6216 شيكل** |  |
| **نقطة التعادل تتحقق بمبيعات شهرية** | **16000شيكل** |  |
| **نقطة التعادل تتحقق بمبيعات سنوية** | **192000شيكل** |  |
| **نسبة الربح المفترضة** | **40%** |  |

**المخاطر التي قد تواجه المشروع في الوقت الحالي:**

* التوسع في التسيق وعلى نطاق واسع داخل الأراضي المحتلة يحتاج إلى ضخ مبلغ مالي كبير، خاصة وأن السوق يعتمد على نظام التحصيل المؤجل.
* إغلاق الطرق وصعوبة النقل والتنقل والحركة، قد يؤدي إلى ارتفاع كلفة النقل على حساب المنتج.
* طرح بضاعة بكميات كبيرة في السوق يحتاج إلى زيادة مساحات الزراعة والى جمع كميات كبيرة من الأعشاب الطبية التي نشتريها من الجمعيات التعاونية والنساء، وهذا يحتاج الدفع نقداً.

**ولكن هناك اقتراحات لبعض التعديلات للتخفيف من المخاطر وتعزيز إستدامة المشروع، منها:**

* التركيز على بعض المنتجات لدينا دون غيرها وإلغاء العمل في بعض المنتجات ، وذلك حسب خبرتنا بنوع المنتجات التي تباع سريعاً والتي لا تباع.
* تغيير شكل بعض المنتجات وتطوير أخرى بما يتلاءم مع حاجة السوق ورغبة الزبائن وقدرتهم المالية.

اعتماد أساليب تسويقية أخرى غير مراكز البيع، ممكن عبر وسائل التواصل الإلكترونية والمنصات.

* زيادة مساحة الزراعة بالإعتماد على المزارعين والتعاقد معهم لتخفيف عبء الزراعة وتكاليفها.
* التركيز على انتاج الأعشاب بشكل أثبت نجاعته في السوق وكان عليه اقبال أكبر، وهو انتاج الأعشاب جميعها على شكل أكياس جاهزة للإستخدام ( Tea bags).
* التوزيع بشكل محدود في فلسطين والأراضي المحتلة، والأعتماد أكثر على التصدير، وهذا يحتاج إلى إجراء التراخيص اللازمة وفحوصات وإجراءات أخرى، ويحتاج الى زيادة القدرة الإنتاجية وماكنات جديدة.

وقد قمنا بتعبئة طلب " الفاو " السنة الماضية، مع طلب العديد من الماكنات المتطورة أكثر، ومن أهمها ماكنة تعبئة وتغليف الشاي بكافة أنواعه، وكلنا أمل بان نكون من ضمن المشاريع التي سيتم اختيارها كما وعدوا بذلك.

وسيكون هناك اقتراحات أخرى قد تظهرحين النقاش والأتفاق للعمل معاً.