الفصل الحادي عشر

بعض النماذج التطبيقية لمشاريع استثمارية قابلة للتنفيذ

من أفضل أنواع المشروعات التي يمكن لأي مستثمر ناشئ قليل الموارد والخبرات أن يبدأ بها في حياته من أجل تدبير حياته المعيشية الضرورية من ناحية وادخار قروش زهيدة في حصالة صغيرة ملائمة... هي المشروعات المتناهية الصغر.

والمشروعات متناهية الصغر يمكن أن يقوم بها فرد واحداً أو عدد قليل جداً من الأفراد، غالباً أقارب أو أصدقاء أو معارف أو زملاء.... وغالباً ما يبدأ المشروع في تلك الحالة بتمويل بسيط لا يتعدى 200 جنيه مصري.

ومن الأمثلة على تلك المشروعات: صناعة الروائح والعطور، والشمع العادي والمعطر، وبيع خضار وفواكه طازجة، تقشير وتقطيع وتقوير الخضار وتعبئتها طازجة وبيعها لتصبح جاهزة للاستعمال الفوري، إعداد الفطائر والكيكات والمخبوزات والحلوى ومنتجات الألبان غير سريعة التلف وتغليفها وبيعها (مثل البسبوسة والكنافة والهريسة والزبادي والجبن القريش والخبز البيتي المتميز وغيرها).

كما يمكن البدء بإعادة تصنيع وإنتاج لأدوات منزلية بسيطة ولأعمال فنية ولوسائل زينة وديكور وحليَّ باستخدام المهملات والبواقي المنزلية كموارد إنتاجية أساسية مثل الزرايز وبواقي الأقمشة والملابس القديمة والنباتات التي جفت..الخ. مع استخدام وسائل اللص الشائعة والألوان الملائمة بحيث يتم تصريف تلك المنتجات من خلال سوق المنتجات اليدوية العائلية أو ما يقوم على نمطها حيث تقدم منتجات متميزة، زهيدة

المتطلبات والتكاليف، رخيصة الأسعار، شبه عديمة المخاطر، شبه مؤكدة الطلب وتدفق الإيرادات.

فإذا كانت الإمكانيات المالية المتاحة للمستثمر تتعدى خمسة آلاف جنيه، يمكنه في تلك الحالة أن ينتقل إلى مرحلة مشروع استثماري أكبر حجماً، باستخدام بعض الأجهزة والمعدات والأصول الثابتة التي ينتج فرصة زيادة الإنتاج مما ذكر عاليه أو من منتجات أكثر تعقيداً، مع التحول إلى أسواق أكثر بعداً واتساعاً عن النطاق أسرى الطابع .

فإذا توافرت عشرة آلاف جنيه مصري، فإن المشروع الممول بقيمتها يصنف كمشروع (صغير)، يتزايد فيه عدد العاملين من نحو خمسة إلى عشرة أفراد، وتستخدم في منتجاته أصول ذات تقنيات أكثر تعقيداً وأعلى إنتاجية وأفضل أداء وإنتاجية مما عليه الحال في الصناعات متناهية الصغر، وفي تلك الحالة تتزايد المتطلبات الإنتاجية والتسويقية وتتعقد بشكل نسبي.

أما قيمة المليون جنيه، فهي طموح الممول لمشروع متوسط يتجه نحو الكبر في وقت لاحق وغالباً ما لا تتوافر ذاتياً لفرد واحد لكنها تتطلب تحصيلها من مصادر عديدة مثل البنوك أو المشاركة مع الآخرين أو طرح أسهم للاكتتاب... الخ.

وفيما يلي بعض الأفكار لمشروعات متناهية الصغر أو صغيرة يمكن أن تمثل بداية يخطو المستثمر من خلالها نحو آفاق استثمارية أكثر رحابة وتعقداً.

1/11 أفكار حول بعض المشاريع متناهية الصغر والصغيرة ودراسة الجدوى لها :

أولا: مشروع (صغير) للعصائر والنكتار وشراب الفاكهة (د/ محمد إبراهيم عمر، يناير 2008):

بداءة، هذا المشروع يتطلب - كغيره من المشروعات الصغيرة- البدء بتوفير أصول ثابتة تتمثل في مكان مخصص للتصنيع يمكن أن يبدأ بحيز معين داخل المنزل، بالإضافة إلى آلات تقشير وآلات لنزع البذور بسهولة، وسكاكين معينة لتيسير تقطيع لب الفاكهة (لحمها)، وأدوات أخرى يمكن التعرف عليها من أهم المراحل الواجب إتباعها في تلك الصناعة والتي نوجزها سريعاً فيما يلي:

1- التعرف على المواصفات القياسية المصرية للعصائر من هيئة المواصفات القياسية المصرية بوزارة الصناعة.

2- اختيار الفاكهة التي سوف تستخدم في الإنتاج والتصنيع واختيار الصنف الملائم:

كمثال: المانجو (البلدي- السكري- الألفونس-...) ويفضل الصنف سهل التقشير الممتلئ باللحم أو ما يسمى بلغة الصناعة (اللب).

ويمكن اختيار مجموعة من الفواكه لعمل خليط من العصائر ذات طعم ورائحة متميزة منسجمة معاً مثل بذور الرمان والكمثرى والموالح والجزر والجوافة والكيوي وثمرة الباشيون رائعة الطعم والرائحة.

3- مرحلة الفرز والغسيل: تستبعد الثمار غير الناضجة أو الزائدة في النضج أو المصابة بتلف أو عطب.

يبدأ في مرحلة غسيل جيد بنقع الفاكهة في الحوض المخصص لذلك (أو في طبق بلاستيكي كبير في ماء مضاف إليه الكلور المطهر بتركيز 100 مليجرام لكل لتر من ماء النقع. ثم تكرر عملية الشطف بماء جاري بدون مطهر بعد نحو ساعة من النقع حتى تزال آثار المطهر ورائحته تماماً.

4- إعداد الخامة الجاهزة للعصر بالتقشير وإزالة البذور واستخراج اللحم (اللب) وتقطيعه:

أ- وفي تلك المرحلة يمكن استخدام الأدوات المنزلية المخصصة لهذا من سكاكين حادة، رفيعة في أعلاها؛ وقشارات وأدوات أخرى مخصصة لنزع القلب من التفاح والكمثرى بطريقة سريعة وسهلة، كما يمكن استخدام جهاز فصل اللب عن البذور والهرس ويسمى Pulper.

ب- يفضل خلط اللحم (اللب) بفيتامين ج تجاري (جرام منه لكل كيلو لب) أو يخلط جرام من حمض الستريك البودر لكل كيلو لب- وتجرى معاملة حرارية للب بوضعه في حمام بخار مائي لمدة ساعة على درجة حرارة 80 درجة مئوية- وبعدها يتم تبريد المنتج. وتلك المرحلة تتطلب توافر ميزان مطبخ جيد الصنع أو استخدام المكاييل البديلة التي أصبحت تملأ الأسواق بأسعار زهيدة.

ج- عملية هرس اللب الناضج: تتم في الخلاط أو باستخدام الهراسة الكهربائية أو اليدوية.

(بقية المراحل يتم التعرف عليها بالرجوع إلى د/ محمد إبراهيم عمر، المرجع السابق ص 22-9 حيث لا مجال لعرضها هنا لأنها تخرج عن نطاق التحليل الاقتصادي الذي يخصنا).

5- بعض الأصول الثابتة الواجب توافرها كأساس للصناعة المذكورة (المرجع السابق، ص 23).

أ- غرفة 5×6 متر ممكن توفيرها بإيجار سنوي من 1200 إلى 2400 جنيه مصري.

ب- سيراميك أرضيات، حوض سيراميك للغسيل، مجرى مائي للمخلفات، فرن ثابت من الطوب الأحمر بتكلفة من 1500- 3000 جنيه مصري.

ج- حلة غير قابلة للصدأ سعة 20إلى 30 كيلو جرام للطبخ + عدد (2) حلة برميل أوسع من السابقة لاستخدامها كحمام مائي من الصلب غير القابل للصدأ + عدد (5-10) قمع من صلب لا يصدأ أحجام مختلفة+ (5) مصافي أحجام مختلفة بإجمالي تكلفة من 700 - 2000 جنيه مصري.

وبحساب إجمالي تكاليف المشروع نجد أنها تتراوح من 3400- 7400 جنيه مصري. وبكل تأكيد فإن المستثمر الناشئ أو المبتدئ يمكنه البدء بأصول ثابتة لا تتعدى ألف جنيه باستخدام مقتنيات المنزل المعتادة سعات أقل ليتم البدء بكميات وأحجام أقل من المنتجات المعنية، ويمكن عمل الحمام المائي بوضع الفاكهة في مصفاة مغطاة بعطاء محكم توضع فوق حلة بها ماء يغلي على البوتاجاز المعتاد، ويمكن استخدام حوض المطبخ المعتاد للغسيل بالاستعانة بأطباق بلاستيك لها خروم ومعدة خصيصاً لهذا الغرض وهي متوافرة في جميع محلات الأدوات والأجهزة المنزلية.

6- بعض المدخلات المتغيرة اللازم توافرها في الصناعة المعنية:

أ- زجاجات بلاستيك (لكن يفضل الزجاج لتجنب التفاعلات الكيماوية الضارة بالصحة) لتعبئة العصائر بعدد معين يتفق مع حجم المنتج والمبيعات المستهدفة ومتوسط تكلفتها نحو 2000 جنيه.

ب- ملصقات مطبوعة تحمل اسم المشروع واسم العصير ومكوناته ومواصفاته والتأكيد على أنها تتوافق مع مواصفات وزارة الصحة... الخ، والعلامة التجارية، ورقم الكود... وعادة ما تكلف نحو 200 جنيه مصري حيث يتم إعدادها باستخدام أجهزة الكمبيوتر أو القائمين بالطباعة والإعلان.

ج- خامات مثل السكر ومواد الحفظ وفيتامين ج تقدر قيمتها حسب الكمية المستخدمة.

د- الفاكهة المرغوب استخراج عصائرها وتقدر تكلفتها حسب الأحجام المستهدفة.

هـ- غاز، كهرباء، مياه.

و- عمالة ثابتة، وعمالة مؤقتة، نقل، واتصالات.

7- كل تلك البنود تختلف قيمها وتتغير وفقاً للعوامل الآتية:

أ- أسعار بيعها في سوق عرضها- وتكون أرخص أثناء موسمها.

ب- الحجم المستهدف استخدامه منها في عمليات التصنيع.

ج- نسبة التالف ونسبة الصالح للاستخدام منها.

د- درجة امتلاء الفاكهة بالعصير ودرجة حلاوتها الطبيعية.

هـ- مهارة العمالة القائمة على عمليات استخلاص اللب (مع أقل قدر من الفائض القشري) واستخلاص العصير (مع أقل قدر من المتبقيات التفلية التي يتم التخلص منها) وفي هذا الصدد، يتم استخدام بنزيمات بكتينية تجارية لزيادة كمية العصير المستخلص ولزيادة جودته أيضاً.

وجدير بالتنويه أن نعرف أن (عصير الفاكهة) يقصد به العصارة الصافية الطبيعية والمركزة للفاكهة بدون إضافة محلول سكري.

أما (النكتار) الذي يمكن أن يطلق عليه مرادف آخر هو (شراب الفاكهة)، فيقصد به عصير الفاكهة مضافاً إليه محلول سكري بنسب تتفق مع المواصفات القياسية.

وبناء عليه، يعتبر "عصير الفاكهة" أفضل من "النكتار" من جميع النواحي الصحية والغذائية وغيرها.

8- كيفية تحديد هامش الربح والسعر النهائي لبيع المنتج.

أ- تحديد إجمالي تكاليف المدخلات والعملية الإنتاجية وعمليات التعبئة والتغليف والنقل إلى الأماكن النهائية للتسويق- متذكرين أنها تختلف وفقاً للحجم المستهدف إنتاجه، ولمكان إنتاجه إن كان داخل المنزل أو في غرفة مستأجرة خصيصاً أو في مصنع مستقل، وللبنود المستعان بها كمدخلات... الخ.

ب- التعرف على متوسطات أسعار المنتجات المثيلة بالمشروعات الأخرى.

ج- التعرف على متوسطات أسعار المنتجات ذات الصلة كمكملة (مثل الفكهة ذاتها والسكر العادي وسكر الفواكه والمنكهات) وكسلع بديلة (مربات لذات الفاكهة أو كمبوت أو عصائر طازجة في المحلات المتناثرة في كل مكان...) أو حتى كسلع مستقلة (كأسعار سلع تباع في المحلات الملاصقة كالمطاعم أو المقاهي والتي يمكن أن تساعد على جذب مزيد من العملات لشراء العصائر بالتبعية)، أنماط المستهلكين وأحوالهم الاقتصادية والاجتماعية ومدى إقبالهم على العصائر بشكل عام...

د- إتباع القاعدة النبوية "رحم الله رجلاً سمحاً إذا باع وسمحاً إذا اشترى".

هـ- وبأخذ على كل ما سبق في الاعتبار يحدد السعر النهائي بحيث يغطي كل التكاليف أولاً ثم يحقق هامش ربحي يضمن بيع المنتج بسعر ينخفض بعض الشيء عن المنتجات المنافسة أو البديلة، ويضمن للمنتج دخلاً معيشياً يتلاءم وحالته الاجتماعية ويضمن له حد الكفاية (لا الكفاف)، ويسمح بوجود فائض ولو بسيط يصلح ادخاره لإعادة تدوير تراكماته فيما بعد من أجل ضمان استمرارية المشروع وتطويره واتساع نطاقه، مع توفير جزء ولو بسيط لأعمال الخير والمساهمة في تطوير الحي الذي يسكن فيه توطيداً للصلات الاجتماعية التي تساعد على رواج مبيعاته.

ثانيا، مشروع إنتاج عيش الغراب Mushroom:

(المرجع السابق، ص 62-42) ويسمى بهذا لأن الغراب يأكله بشراهة، وله مسميات أخرى مثل: "الفطر" و "المشاروم" و "الشامبنيون"

1- **أهم الدول المنتجة له:** الصين ،الولايات المتحدة الأمريكية، بريطانيا، فرنسا، هولندا،

اليابان، المملكة العربية السعودية، الأردن، سوريا، العراق، الكويت- ويؤمل أن تتسع عمليات إنتاجية في مصر خاصة بعد التأكيد على صلاحيته للزراعة فوق أسطح المنازل واهتمام وزارة الزراعة المصرية بتوفير التقاوي اللازمة لاستزراعه مع توفير كل الإرشادات المكتوبة وتوفير خدمات إرشادية أخرى للمنتج الناشئ طوال فترة استزراعه حتى وقت تسويقه.

2- **القيمة الغذائية له:** كثير من خبراء التغذية يوصون به كبديل (نباتي) للحوم. يحتوي على 80 ٪- 90٪ رطوبة +4 ٪- 6 ٪ بروتين لكن نسبة البروتين ترتفع في المشروم الجاف إلى ما يزيد عن 40 ٪ من وزنه أو مكوناته الغذائية، غني بحمض الفوليك (علاج الأنيميا)، غني بالأنزيمات الهاضمة وبالعناصر المعدنية مثل الفسفور والكالسيوم والبوتاسيوم، وبمضادات الأكسدة، خافض للدهون الضارة (الكولسترول) ولضغط الدم.

3- **الأهمية الاقتصادية له:**

أ- سريع وكبير العائد حيث يدر من 30٪- 40٪ عوائد من رأس المال المتغير في الدورة الواحدة (3 شهور) فإن كان رأس المال المتغير يبلغ ألف جنيه، فإن هذا يدر نحو 300- 400 جنيه في الدورة الواحدة. وبالتالي يمكن للمستثمر أن يغطي التكاليف المتغيرة بزراعة 3 دورات من المشروع في السنة.

ب- الاستغلال الإيجابي للمخلفات الزراعية بدلاً من إهدارها أو حرقها وتحويلها إلى مواد تضر بصحة الإنسان وبالبيئة، وذلك مثل استغلال قش الأرز وقش القمح والتبن والردة... الخ.

4- **أصناف عيش الغراب:**

أ- بعضها سام لا بد من تجنبه.

ب- وبعضها صالح للأكل ويؤتي بمنافعه الغذائية المذكورة سابقاً ويمكن أن ينمو برياً (بدون زراعة) ومن أجل هذا يسمى (فطر)، وبعضها تتم زراعته في مناخ خاص ملائم.

5- **أماكن الحصول على تقاوي عيش الغراب في مصر:**

وزارة الزراعة، مركز البحوث الزراعية، معهد بحوث تكنولوجيا الأغذية (مركز البحوث الزراعية)، كليات الزراعة، بالإضافة إلى محلات القطاع الخاص المتخصصة في بيع تلك التقاوي فقط أو من خلال منافذ بيع عيش الغراب منتج نهائي.

6- **تجهيز البيئة المناسبة لزراعة عيش الغراب:**

لكل 22- 24 كيلو جرام قش أرز رطب يضاف كيلو من التقاوي. حيث يعد قش كامل بدون تقطيع أو يقطع بمقص كبير وينقع أولاً في ماء 3- 4 ساعات ثم يعبأ في أجولة خيش أو براميل ويسلق من 1- 3 ساعات..، (لمزيد من تلك التفاصيل الغنية- المرجع السابق، ص 44، 45)

7- **ميعاد الزراعة:**

طوال العام بشرط توافر الظروف ووسائل التبريد والرطوبة المقررين فنياً- فإن لم تتوافر يزرع في النصف الثاني من يناير إلى النصف الثاني من مارس، والنصف الثاني من سبتمبر حتى نوفمبر مع التركيز على التهوية، رذاذ الماء، والإضاءة.

8- **بعض المستلزمات الأساسية لإنتاج عيش الغراب وتكاليفها الثابتة:**

أ- شقة أو غرفة أو حيز مكاني مساحته متر مربع بإيجار شهري 150جنيه.

ب- أرفف ألومونيوم أو حديد غير قابل للصدأ بتكلفة (2000-1000 جنيه مصري).

ج- حلل كبيرة أو براميل بتكلفة (2000-1000 جنيه مصري).

د- مادة عازلة للحوائط للمحافظة على الحرارة الداخلية عند التهوية (1500-1000 جنيه مصري).

هـ- موقد اللهب به أكثر من فونية (2000-1000 جنيه مصري).

و- قاعدة مناسبة للموقد ولمجرى الماء (500جنيه مصري).

ز- ثلاجة تبريد (4000-2000 جنيه مصري).

ح- سخان ماء بالغاز أو بالكهرباء (2000 -1000 جنيه مصري).

ط- أوتوكلاف (7000-3000جنيه مصري).

أي أن الحد الأدنى للتكاليف الثابتة يبلغ نحو 9 آلاف جنيه مصري، والحد الأقصى نحو 17 ألف جنيه مصري. أما الزائر لوزارة الزراعة بالدقي فسوف يتعرف على طرق لإنتاج عيش الغراب لكن بطريقة أكثر بساطة وتكلفة مما يذكر في الكتب الفنية المتخصصة لذا ينصح المستثمر الناشئ أن يبادر بزيارة إلى تلك الجهة المختصة ومتابعة إرشاداتهم في هذا الصدد خاصة فيما يتعلق بكيفية استزراع المنتج فوق أسطح المنازل أو داخل ركن مظلم بغرفة معيشية داخل المنزل.

9- **أهم بنود التكاليف المتغيرة في زراعة عيش الغراب:**

أ- استهلاك كهرباء شهري (30 جنيه).

ب- استهلاك ماء شهري (10 جنيه).

ج- استهلاك غاز شهري (20 جنيه).

د- أكياس بلاستيك/ أطباق فيوم (15 جنيه).

هـ- أجور عمال (250جنيه).

و- مصاريف أخرى: نقل، نظافة (50 جنيه).

ز- إيجار مكان (يتوقف على إذا كان يملكه صاحب المشروع فيصبح صفر، أو يستأجر من آخر).

وفي الدراسة الحالية (د. محمد إبراهيم عمر، المرجع السابق، ص 61، 62)، تم حساب صافي الأرباح من إنتاج 5.5 كيلو جرام ثمار بما يقدر بنحو 450 جنيه وذلك مع إنفاق 500 جنيه كتكاليف ثابتة و700 جنيه كتكاليف متغيرة، وذلك في الدورة الواحدة، فإذا استمر الإنتاج لثلاث دورات في السنة فإن صافي الربح سوف يبلغ 1350 جنيه وذلك بتقدير 6 كثمن لكيلو جرام من عيش الغراب.

وبطبيعة الحال، فإن هذا تقدير غير دقيق لأن سعر البيع هذا يكون لربع كيلو فقط وأحياناً ما تتضاعف أسعار تلك الكمية بالجزئية بشكل كبير إذا تم بيعها في منافذ كبرى أو داخل الأحياء الراقية.

(توجد أفكار لمشروعات أخرى صالحة للتطبيق كمشاريع صغيرة أو متناهية الصغر،

كما توجد تفاصيل أكثر لا تتسع المساحة الحالية لعرضها بالكتاب الحالي وينصح بالاستزادة من التعرف عليها بالرجوع إلى المرجع السابق).

ثالثا، الإنتاج المنزلي للأعشاب والتوابل:

1- بعض المنافع المستجلبة من هذا الإنتاج:

أ- الاكتفاء الذاتي مع استهلاك لمنتجات طازجة شبه معدومة التكاليف.

ب- الاستفادة بها في تحسين البيئة الصحية للمنزل والمناطق المحيطة به بالإضافة إلى استخدامها وكوسائل ديكور خضراء بديعة مع ممارسة هوايات نافعة لشغل أوقات الفراغ، ووسائل عطرية فواحة تفيد في الاسترخاء وتجديد النشاط وتحقق السعادة.

ج- بيع الفائض منه واستخدامه كمصدر لدخل أساسي أو دخل إضافي لتحسين مستوى المعيشة.

د- يمكن استخدام جزء منه كهدايا لتوطيد الصلات العائلية ولاجتماعية، أو كهبات وصدقات.

هـ- يمكن استخدامها باعتبارها (وقف خيري) أو (صدقة جارية) على أرواح أحبابنا وذوينا.

و- لا يتطلب مساحات كبيرة في استزراعها داخل المنزل.

2- الفرق بين الأعشاب والتوابل:

أ- الأعشاب هي الأوراق المجففة من النباتات ومنها أعشاب عطرية (مثل النعناع والريحان والبنفسج واللافندر) وأعشاب طبية (مثل العرقسوس والإخناسيا والفرياسكوم)، وغالبيتها متعددة الاستخدامات (مثل البردقوش والشمر وورق الجوافة).

ب- أما التوابل، فهي الأجزاء العطرية التي تشمل الثمار والبذور والجذور مثل الكمون والكزبرة والفلفل الأسمر والكاري... الخ.

3- أماكن شراء البذور والشتلات اللازمة للزراعة:

أ- البذور يتم الحصول عليها من تجار بذور النباتات الموثوق بهم، مع ملاحظة أن هناك بذور أسهل وأسرع في نموها مثل الزعتر والشبت والكزبرة، بينما هناك بذور أكثر بطئاً في زراعتها مثل المقدونس (بالميم وليس بالباء كما اعتدنا نطقه) والينسون والريحان.

ب- أعشاب تتكاثر بالعُقَلْ تتطلب شراء الشتلات من أي مشتل متخصص.

ج- النباتات الحولية، تشترى براعم مرباة صغيرة منها في أصص موجودة في المشاتل ويكون هذا في فصل الربيع.

4- أسهل طريقة للتجفيف اليدوي للأعشاب:

أ- في معظم الأوراق الكبيرة مثل الريحان والنعناع: تنزع الأوراق من الفروع مع التخلص من الأوراق المصابة أو الثالثة ثم تغسل تحت ماء بارد من الصنبور ثم تصفى وتجفف في المجفف البلاستيك (وهو بتوافر في جميع محلات الأدوات المنزلية العادية) ثم تنشر على ورق أبيض غير مطبوع أو على فوطة كبيرة أو على رف سلك ضيق الخروم.

ب- في حالة الأوراق الصغيرة (مثل الزعتر، وحصى لبان (الروزماري): يتم تقسيمها إلى حزم صغيرة ولف كل حزمة ولفها بشاش قطن بطريقة غير محكمة بحيث لا يضغط على النبات، ثم تعلق النباتات مقلوبة (قمتها أو رءوسها إلى الأسفل) وذلك في مكان متجدد الهواء ومظلم لأن الشمس تغير الألوان الطبيعية للنباتات.

ج- وللحصول على أفضل نتيجة، تجفف في فرن حرارته (110°- 120° ف) للحصول على أوراق أكثر هشاشة وأسهل في التفتيت- لكن في تلك الحالة تلف الأعشاب في قماش قطن (شاش) وتغمس دقيقة واحدة في ماء مغلي ثم ترفع وينفض منها الماء ثم تفرد على رف سلكي يوضع في فرن حرارته (120°-110°ف) مع ترك الباب مفتوح لمدة ساعة أو حتى تصبح الأوراق هشة.

د- تجفيف المقدونس والشبت مع الاحتفاظ بلونه الأخضر:
- يسخن الفرن لدرجة 400° ف.
- تربط أفرع المقدونس بشكل غير نحكم وتغمر دقيقة في ماء مغلي ثم ينفض عنها الماء.
- تعلق حزم المقدونس أو الشبت من الساق في قضبان سلك رفوف الفرن وتدخل الفرن دقيقة واحدة ثم تسحب.
- تخفض حرارة الفرن إلى 240°ف ثم تعاد العملية السابقة للمقدونس أو الشبت ويترك في الفرن حتى يجف.

هـ- طريقة حفظ الأعشاب بعد تجفيفها: تفرك باليد ثم توضع في برطمانات زجاجية قاتمة اللون لأن الضوء يفسد نكهتها، كما تحفظ في أماكن مظلمة، ويفضل عدم فركها تماماً، ولا تفرك إلا عند الاستعمال للتمتع بأفضل نكهة طازجة لها.
وذات الأعشاب يمكن استخدامها كتوابل منكهة للمأكولات المختلفة أو كشاي صحي ذي فوائد عديدة بعد أن يتم تجفيفها على نحو ما تبين عالية على سبيل المثال.

ثالثا: فكرة مبسطة حول كيفية دراسة جدوى تربية الأرانب:

1- يبدأ المشروع بتجهيز مكان مناسب لتربية الأرانب أما داخل المنزل (فوق السطوح أو في داخل شرفة مغلقة مثلاً)، أو بغرفة أو بمكان يتم استئجاره، أو في مكان خلفي لحديقة المنزل.

2- يفضل الاستعانة بوزارة الزراعة أو بكليات الزراعة أو أحد الأماكن التي أشرنا إليها في بداية الفصل للتعرف على دليل شامل للخطوات الفنية اللازم إتباعها لتنفيذ ذلك المشروع مع عدم الاكتفاء بما يتم نشره على مواقع شبكات التواصل الاجتماعي لما لوحظ في عرضها من تناقضات ومن عدم دقة ومن عشوائية لغة وعرض.

3- هناك ثلاث بنود أساسية يتم التركيز عليها لإرساء معالم المشروع المستهدف:
أ- شراء الأرانب (عدد قليل من الذكور، وعدد كثير من الإناث من أجل زيادة فرص التخصيب والتوالد).

ب- بطاريات متعددة العيون.

ج- علف غذائي مناسب.

4- نموذج تطبيقي لكيفية حساب التكاليف الأساسية لمشروع تربية الأرانب:

أ- **تكاليف الحيوانات**: شراء 25 أنثى + 3 ذكور بواقع 90جنيه مصري كسعر للحيوان الواحد.

إذن إجمالي تكاليف شراء الحيوانات = 28×90 = 2520 جنيه مصري

ب- **تكاليف البطاريات**: إذا كانت كل بطارية بها 6 عيون وثمنها 500 جنيه مصري.

∴ عدد البطاريات اللازمة للأرانب المحتضنة = $\frac{\text{عدد الأرانب التي يتم تربيتها في البداية}}{\text{عدد العيون في كل بطارية}}$

$$= \frac{28}{6} = 4.6 = 5 \text{ بطاريات}$$

وتكون تكلفة شراء هذه البطاريات= 5 × 500 = 2500 جنيه مصري

ج- وبنفس الطريقة يتم حساب تكاليف العلف اللازم كغذاء للأرانب حتى تأتي مرحلة تالية هي مرحلة ولادة أرانب جديدة

د- إذا افترض أن كل أم سوف تلد 6 أرانب في بطن واحدة وافترض أن كل الإناث ولادات.

إذن عدد النتاج الإجمالي للأرانب= 25 × 6 = 150 أرنب

فإذا فرض أن كل 4 أرانب مولودة توضع في عين واحدة

∴ عدد العيون اللازمة للأرانب الوليدة= $\frac{\text{عدد النتاج (مواليد الأرانب)}}{4}$

$$= \frac{150}{4} = 37.5 = 38 \text{ بطاريات}$$

∵ عدد البطارية فيها 6 عيون

∴ البطاريات اللازمة للنتاج= $\frac{\text{عدد العيون اللازمة للأرانب الوليدة}}{6}$

$= \frac{38}{6} = 6.3 = 7$ بطاريات

ثمن البطارية = 500جنيه مصري

∴ إجمالي تكاليف بطاريات النتاج= $7 \times 500 = 3500$

وعلى نفس المنوال السابق يتم استكمال حساب البنود الأخرى اللازمة لاستكمال المشروع وفقاً للمتطلبات التي يقررها المختصون، خاصة وأن ذلك المشروع قد يستلزم تكاليف أخرى تعتمد على حالات مختلفة مثل تكاليف الاستعانة بأطباء بيطريين وتكاليف علاج وتكاليف موت بعض النتاج حيث يعرف بارتفاع معدلات الوفاة بين الأرانب خاصة في مراحل أعمارها الأولى.

رابعا: مشاريع لإنتاج منزلي بوسائل وأدوات ديكور زهيدة التكاليف بعضها مشتق (فاطمة الزهراء بدون تاريخ)

وتعتبر من أفضل النماذج سهلة التطبيق داخل المنزل باستخدام بقايا أقمشة وأدوات خياطة وقص ولصق ونباتات جافة ولعب قديمة غير صالحة للاستخدام مرة أخرى ومن المنتجات المقترحة على سبيل المثال لا الحصر.

1- لوحات زخرفية باستخدام قطع قماش متبقية تتم خياطتها بطريقة زخرفية منفردة ثم يتم لصقها على كرتونة متلائمة المساحة بواسطة مسدس الشمع أو مواد اللصق المنتشرة في كل مكان ويمكن تكوين إطار زخرفي مبتكر من الكرتون المقوى الملصق عليه قواقع وودع يتم تجميعه من الشواطئ المتناثرة داخل بلدنا المحروسة، أو قد تتم الاستعانة بالمحلات المتخصصة في عمل الإطارات الخشبية أو غيرها.

2- مفارش كروشية تتكون من وحدات صغيرة كل منها عبارة عن ورد واحدة يتم إعدادها بشراء أداة كروشية صغيرة لا يتعدى ثمنها خمسة جنيهات ويتم شرائها من

محلات الخردوات خاصة الشهير منها وذلك بالإضافة إلى استخدام الخيوط الملونة المناسبة- وكلها متوافرة في أماكن البيع بالجملة مثل الموسكي والعتبة.

3- إنتاج إكسسوارات للمطبخ أو للحمام في شكل لعب تلصق بها أكياس قماشية يمكن أن يحتفظ بداخلها بالأدوات الرفيعة سهلة الضياع مثل المسامير، والفرش الصغيرة والمفكات وكل هذا يتم تسويقه من خلال التسويق المنزلي بدءاً بالأهل والمعارف والأصدقاء وزملاء المهنة، وصولاً إلى التوزيع على منافذ البيع المناسبة لتلك المنتجات مقابل عمولة تحصل عليها تلك المنافذ، واستكمالاً بمعارض الأسر المنتجة والمعارض التي تقام في النوادي والفنادق وغيرها بشكل دوري أو موسمي، ثم في حالة النجاح وتنمية النشاط وتنمية المدخرات اللازمة لتمويل أحجام أكبر من المشروع، يمكن الاستقلال بمكان محدد مستقل.

وفي تلك الحالة، ينصح للقارئ بالاسترشاد بكتاب آخر للمؤلفة تم تأليفه خصيصاً في مجال الإنتاج المنزلي بشكل موسوعي منطقي قائم على دراسة ميدانية مستفيضة من أجل التمكن من عرض موسع لتلك الأنشطة المنزلية التي ازدهرت وما زالت- في أكثر دول العالم تقدماً مثل الولايات المتحدة الأمريكية والصين وغيرها (للمزيد يرجع إلى كتاب في الإنتاج المنزلي تكمن حلول وحلول وتفاصيل مكان نشره موجودة في قائمة المراجع في نهاية الكتاب الحالي).

2/11 نموذج لدراسة جدوى مشروع كبير (نموذج تصوري) :

1- **اسم المشروع**: دار الشباب الدائم.

2- **طبيعة المشروع**: شركة مساهمة مصرية تحت التأسيس.

3- **الهدف**: رعاية ذوي الإعاقة من كبار السن.

4- **الفئات المستفيدة**: رجال وسيدات فوق السبعين ذوي الإعاقات المختلفة.

5- **الرؤية والرسالة**: الرعاية المتكاملة لتلك الفئة العمرية ممن يعانون بشكل إجمالي من

جحود الأبناء وأفراد المجتمع لهم خاصة في الأماكن المهنية التي كانوا يعملون بها وعند بلوغهم سن المعاش والتقاعد تمت معاملتهم بمبدأ "خيل الحكومة"، حيث تزداد المشاكل مع أولئك الذين يعانون من إعانات مزمنة تعرقل تحركاتهم المعيشية نتيجة لأمراض الشيخوخة أو لإصابات مزمنة من قبل هذا.

6- **الموقع**: في تجمع سكني يقترب من المستشفيات التي تشمل خدمات صحية متكاملة تفيد الفئة المعنية بالخدمة ويتميز أيضاً بالهدوء وبجمال الطبيعة وبطقس لطيف مع اقترابه من أماكن المواصلات لتيسير زيارات الآخرين والمتطوعين للنزلاء بالدار وبحيث يتيسر توفير مستلزمات الدار أيضاً.

7- **الأقسام والوحدات المكونة للمشروع**:

أ- غرف معيشة مجهزة بما يتلاءم مع الحالة الصحية لكل ضيف أو مشارك.

ب- مرافق مجهزة ملائمة لحالات الإعاقة المختلفة.

ج- نادي صحي عام ومكان لأداء العبادات.

د- منتجع صحي استشفائي للنزلاء.

هـ- مجمع للتسوق الشامل، يخصص فيه مكان لعرض منتجات النزلاء.

و- مكان مخصص للإنتاج لممارسة الهوايات المختلفة لمن يرغب من النزلاء.

ز- دار الترفية (سينما، مسرح،....)

8- **رأس مال الشركة**:

المرخص به 20 مليون جنيه مصري، بينما رأس المال المصدر تبلغ قيمته 10 مليون جنيه مصري يتم توزيعها على 10 آلاف سهم بواقع ألف جنيه لكل سهم، بالإضافة إلى مصاريف الإصدار وطرح الأسهم وقيمتها 30 جنيه مصري للسهم والخطوة المتبقية هو الحصول على موافقة الهيئة العامة للاستثمار من خلال استصدار قرار رئيس مجلس إدارة الهيئة المذكورة الذي لابد أن يشمل على رقم مسلسل يخص ذلك القرار، وتاريخ إصداره.

9- **المساحة:**

سيقام المشروع ومرفقاته على مساحة 15 فدان قابلة للامتداد في المستقبل في حالة نجاح المشروع في أدائه وتحقيق أهدافه وزيادة الطلب عليه.

10- **الميزة التنافسية للمشروع:**

أ- الغالبية العظمى من دور كبار السن لا يقبلون سوى الأصحاء القادرين على خدمة أنفسهم وهو ما ينتفي حقاً مع مغزى إقامة مثل تلك الدور من أجل رعايتهم، فلماذا يتركون بيوتهم وممتلكاتهم ويعيشون في دار أخرى إن كانوا سوف يستمرون في رعاية أنفسهم؟!

ب- ويزداد استنكار هذا الموقف مع الأسعار الباهظة التي لا يقدر على دفعها الغالبية العظمى من تلك الفئة العمرية التي تتضاءل مصادرها الداخلية بطبيعة الحال فهم يتقاضون مجرد معاشات... ولا مكافآت، ولا حوافز....

ج- كما أن الدور المذكورة تكتفي بمجرد استضافة النزلاء بشكل أقرب لحياة المستشفيات وباعتبارهم فئة (عاطلة بالكامل).

د- أما الدار الحالية، فهي تراعي كل تلك التحفظات وتصححها في نشاطها حيث أنها تقبل، بل وتعطي الأولوية المطلقة لكبار العمر غير القادرين على الحركة أو على خدمة أنفسهم مع توفير الطاقم الخدمي المتكامل القادر على القيام بمهمة الرعاية المتكاملة لهم بشكل دائم وبعطاء عاطفي وإنساني لا محدود.

هـ- كما أن الدار تسعى إلى تدنية التكاليف بقدر الإمكان وإلى تقديم الخدمة بأقل أسعار ممكنة بحيث تدعم تلك التكاليف من خلال المنافذ التجارية والخدمية الملحقة بخدمة المشروع الأصلية (مثل مجمع التسوق لفئات خاصة من الجمهور الذي لا يزعج النزلاء باستخدام تلك الخدمات والمعروضات بحيث تستخدم الإيرادات في دعم النشاط الأصلي).

و- كما أن المشروع أخذ في الحسبان أن كثيراً من تلك الفئة العمرية ما زالوا يتمتعون بالمقدرة على العطاء وبالتالي، تم منحهم فرصة ليس فقط لممارسة هواياتهم المفضلة، لكن أيضاً لعمل منتجات تخصهم يمكنهم من خلال بيعها تدبير المطلوب من معايشهم متزايدة التكاليف مع ذلك العمر المتقدم ومع ما يعانون من إعاقات، وذلك بالإضافة إلى الحفاظ عليهم كأعضاء منتجين بالدولة.

11- **شعار الشركة:**

"ليس منا من لم يوقر كبيرنا". أو Old is Gold

3/11 تأهيل الطفل المنتج: القائد الاقتصادي الصغير

بينما كنت أتأهب لتدوين خاتمة الكتاب، حدثت قصة طريفة دفعتني لعرضها تواً، وذلك استلهاماً لموضوع بالغ الأهمية وهو ضرورة استثمار الطفولة واستنباتها وتنميتها بشكل صحيح من أجل إعداد سواعد فتية منتجة وفاعلة في تحسين أحوال اقتصاد السرة والمجتمع بكفاءة أفضل عندما يحين الأوان اللازم والمناسب للقيام والمساهمة بمهمة الإعمار التي حلق الإنسان وبعث إلى الأرض من اجل القيام بها.

ففي إحدى اللقاءات العائلية، فوجئت بابن شقيقي وصغير العائلة "أحمد" التلميذ بالفرقة الرابعة الابتدائية، يحضر بعض الأشغال اليدوية المتمثلة في (سوار بلاستيك ملون جميل يوضع باليد كنوع من الحلي المناسب لكلا الجنسين) ويعرضه عليَّ بلغة التاجر (الشاطر، اللبق، الذكي) حيث ذكر لي أنه وأصدقاؤه من الجيران "يوسف ومحمد"، قد قاموا بإنتاج وحدات مختلفة من هذا السوار، وقرروا بيعها بخمسة جنيه لكل واحدة! ويبدو أنهم عرضوا الفكرة والمنتج على الأقارب والجيران فلم يستجب أحد لطموحاتهم (التربحية)! فقاموا بتعديل الأسعار إلى 2 جنيه للسوار المفرد Single، و 3 جنيهات للسوار المزدوج Double!!! وبذكائه الاجتماعي الفطري لم يطلب مني (بصفتي عمته) الشراء لكنه اكتفى بعرض المنتجات، وبعرض الفكرة، فسارعت بشراء كمية منه إعجاباً وتشجيعاً له على الاستمرار على ذلك النهج الاقتصادي الرائع..

وعلى الرغم من أن شقيقي ووالده "إيهاب" قد نهره بلطف وطلب منه تقديم السوار إلى عمته كهدية موجهاً له درساً تربوياً بمراعاة صلة الرحم والقرابة، إلا أني فضلت التعامل معه بلغة المتاجرة تأكيداً على "شرعية" المعاملات التكسبية التجارية حتى بين الأقارب .

ومن تلك القصة سارعت الأفكار المستلهمة تحثني على ضرورة الاهتمام والتركيز على كيفية إعداد الطفل الصغير واستنبات أفكاره وقدراته ومهاراته ورعايتها بشكل فاعل وصحيح من أجل ضمان إعداد المواطن الاقتصادي النموذجي وقت البلوغ والتكليف وقد يصبح هذا هو موضوع كتابي المقبل، لكن قبل أن يحدث هذا وددت التنويه إلى تلك الفكرة الهامة واقتراحي لتبني المؤسسات التعليمية والتدريبية والترفيهية بل والتطوعية لمهمة إدخالها في حيز التنفيذ والعمل التطبيقي الواعد.

خاتمـة

وفى النهاية

فما سبق هو غيض من فيض مما يمكن أن يقال وينصح به في مجال تقييم جدوى المشروعات الاستثمارية بدءا من أصغر وحدة لها، وتدريجا إلى الأكبر، ووصولا إلى المشروعات القومية العملاقة.

ولقد تم الحرص على عرض ما تقدم بلغة ميسرة ومبسطة، آملين أن تكون قابلة للاستيعاب من جميع من يقرأها، وأن ينتفع بتطبيقها أكبر عدد ممكن من القراء.

ولقد تمر التطرق – ضمناً – لبعض المواضيع المهملة في الكتابات المختصة على الرغم من أنها أصبحت ظواهر معاصرة ومواضع جدلية تتعطش لأحكام حاسمة بشأن جوازها من عدمه ومن أهمها جدوى ما تسمى بأنشطة "التسويق الشبكي".

وبالإضافة إلى ما تم عرضه من تفصيل موجز وشامل حول هذا الموضوع الهام، فلقد أضفنا جزءاً تكميلياً في الملحق الثالث من الكتاب، يتم فيه توضيح آراء بعض الشباب الذين يساهموا أو تعرضوا لتلك التجربة بشكل أو بآخر وذلك بعرض آرائهم نصاً وبدون

أي تدخل من المؤلفة لدواعي مصداقية العرض لآراء الغير والحيادية التامة لما ذكروه بأنفسهم.

أما في الملحقين السابقين لهذا، فقد تم إضافة بعض الدعائم المعرفية اللازمة لاستكمال ركائز دراسات الجدوى الاقتصادية وذلك بعرض بعض المؤشرات القياسية الإضافية ذلت الصلة في الملحق الأول، وإلقاء ضوءاً أكثر على دراسات الفرصة المرتبطة بالتحليلي الرباعي أو الخماسي، وذلك في الملحق الثاني.