



مركز شؤون المرأة - غزة
Women's Affairs Center - Gaza



دراسة تحليل السوق للمشاريع الصغيرة المدرة للدخل المملوكة للنساء معيلات الأسر والخريجات الجامعيات في قطاع غزة

مشروع تعزيز الدخل وفرص العمل للنساء معيلات الأسر والخريجات الجامعيات في قطاع غزة

مركز شؤون المرأة - غزة
Women's Affairs Center - Gaza



دراسة تحليل السوق للمشاريع الصغيرة المدرة للدخل المملوكة للنساء معيلات الأسر والخريجات الجامعيات في قطاع غزة

مشروع تعزيز الدخل وفرص العمل للنساء معيلات الأسر والخريجات
الجامعيات في قطاع غزة

اعداد الاستشاري:

رجب السراج

تصميم وإخراج:

شريف سرحان

الطباعة:

شركة الارقم التجارية للطباعة

حقوق الطبع محفوظة لـ "مركز شؤون المرأة" - غزة © 2016

مركز شؤون المرأة - غزة
Women's Affairs Center - Gaza

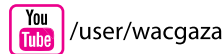
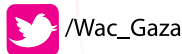
ص ب : 1281 فلسطين - غزة

الرمال - شارع خليل الوزير - عمارة السعيد.

هاتف: +972 8 2877311 - +972 8 2877312

فاكس: +972 8 2877313

بريد الكتروني: wac@palnet.com - info@wac.org.ps



جدول المحتويات

6	المخلص التنفيذي
1	1. خلفية عن مركز شؤون المرأة
9	2. خلفية عن المشروع
3	3. مفاهيم ومبادئ
15	4. الوضع الاقتصادي في قطاع غزة
5	5. منهجية اعداد دراسة تحليل سوق المشاريع الصغيرة
23	6. استنتاجات تحليل سوق المشاريع الصغيرة
6.1	6.1 نظرة عامة على الأفكار التجارية الصغيرة والقابلة للتطبيق في قطاع غزة وجدواها.
35	6.2 الإيجابيات والسلبيات، والتحديات والفرص والمواد الخام اللازمة للمشاريع الصغيرة ذات الجدوى والقابلة للتطبيق في قطاع غزة
43	7. الملاحق
7.1	7.1 ملحق أسئلة دراسة تحليل السوق
50	7.2 قائمة بالمشاركين
7.3	7.3 الوثائق التي تمت مراجعتها
51	

المقدمة

مركز شؤون المرأة هو جمعية أهلية نسوية مستقلة غير ربحية تهدف إلى تمكين النساء و مناصرة حقوقهن و المساواة من خلال برامج بناء القدرات والأبحاث و المناصرة انسجاما و انطلاقا من مبادئ حقوق الإنسان و التي تشمل المسؤولية و حكم القانون و الشفافية و التسامح و العدالة و المساواة و عدم التمييز و المشاركة و التمكين للفئات المهمشة.

ويعمل المركز من خلال برنامج التنمية و المشاريع الصغيرة إلى تنمية قدرات و مهارات المرأة في مجال إدارة المشروعات الصغيرة و إعداد دراسات الجدوى لإنشاء مشاريع صغيرة و ذلك لتحسين المستوى المعيشي للمرأة نفسها و لأسرتها بشكل عام . بالإضافة إلى آثار إيجابية أخرى اجتماعية و شخصية من خلال اكساب المرأة الريادية المزيد من الثقة بالنفس و السعي نحو المساواة مع الرجل في الحقوق و الواجبات.

قام مركز شؤون المرأة - غزة ضمن مشروع تعزيز الدخل و فرص العمل للنساء معيلات الأسر و الخريجات الجامعيات في قطاع غزة بإجراء دراسة تحليل السوق للمشاريع الصغيرة المملوكة للنساء معيلات الأسر و الخريجات الجامعيات و ذلك لمعالجة المعرفة غير الكافية عن الاحتياجات و الفرص و التحديات التي تواجه المشاريع الصغيرة المدرة للدخل و النساء ربات الأعمال. و اقتراح التوصيات لتدخلات منظمة. من خلال نظرة عامة على الأفكار التجارية الصغيرة و القابلة للتطبيق في قطاع غزة و جدواها. بالإضافة للطبيعة الإجمالية للعرض و الطلب على الخدمات / السلع. بما في ذلك مستوى التنمية لمقدمي الخدمات / السلع و مستوى الطلب. و كذلك الإيجابيات و السلبيات. و القيود. و المواد الخام اللازمة و التحديات و الفرص لكل نوع من أنواع الأعمال ذات الجدوى و القابلة للتطبيق في قطاع غزة.

و اعتمدت منهجية الدراسة على المشاركة الديمقراطية النشطة لكل أصحاب المصلحة و ذلك للمساهمة بأرائهم و التعلم و بناء المعرفة لديهم. و تم استخدام أسلوب التثليث و الفحص و التأكد خلال جمع المعلومات و شملت الأساليب المتعددة تحليل البيانات الثانوية (مراجعة الوثائق). [18] مقابلة شبه مهيكلية. و [6] مجموعات مركزة و [15] دراسة حالة.

الملخص التنفيذي:

الغرض من هذه الدراسة هو إجراء دراسة تحليل السوق على الاحتياجات والفرص والتحديات التي تواجه المشاريع الصغيرة المدرة للدخل والنساء ربات الأعمال. واقتراح التوصيات لتدخلات منظمة، من خلال نظرة عامة على الأفكار التجارية الصغيرة والقابلة للتطبيق في قطاع غزة وجدواها. بالإضافة للطبيعة الإجمالية للعرض والطلب على الخدمات / السلع، بما في ذلك مستوى التنمية لمقدمي الخدمات / السلع ومستوى الطلب. وكذلك الإيجابيات والسلبيات، والقيود، والمواد الخام اللازمة والتحديات والفرص لكل نوع من أنواع الأعمال ذات الجدوى والقابلة للتطبيق في قطاع غزة. ولإجراء الدراسة عمل الفريق الاستشاري بتعاون وثيق مع إدارة مركز شؤون المرأة - غزة. وتم استخدام منهجية المشاركة الديمقراطية النشطة لكل أصحاب المصلحة وذلك للمساهمة بأرائهم والتعلم وبناء المعرفة لديهم. وتم استخدام أسلوب التثليث والفحص. والتأكد خلال جمع المعلومات وهو نهج تحليلي مرن متعدد مبني على التعلم الموجه الديناميكي. يشير التثليث إلى استخدام مصادر مختلفة من المعلومات والأساليب وأنواع البيانات. أو لدراسة القضية من زوايا مختلفة. وبالتالي التوصل إلى نتائج أكثر موثوقية. وشملت الأساليب المتعددة تحليل البيانات الثانوية (مراجعة الوثائق). (18) مقارنة شبه مهيكلية. و(6) مجموعات مركزة و(15) دراسة حالة.

الاستنتاجات والتوصيات الهامة الرئيسية:

- يعاني قطاع غزة من مشكلات اقتصادية تراكمية كبيرة ولكن على الرغم من ذلك إلا أن السوق في قطاع غزة يستوعب المشاريع ذات الأفكار الابتكارية والتي تركز على المهارة والابداع في المنتج بالإضافة لتقديم منتجات أو خدمات ذات جودة عالية ومنافسة من ناحية السعر.
- يوجد عرض عالي من قبل السلع والخدمات التقليدية وبالمقابل طلب يتراوح من ضعيف إلى متوسط على هذه المنتجات وتنحصر المفاضلة بين هذه المنتجات على السعر. وفي المقابل هناك عرض قليل من قبل المشاريع التي تقدم أفكار أو سلع أو خدمات ابتكارية ذات جودة عالية وطلب يتراوح من جيد إلى جيد جداً على هذه المنتجات على مستوى قطاع غزة. ويوجد لهذه المشاريع زبائن محددین يبحثون عن الذوق العالي والتميز والجودة والبعد عن التقليدية في المنتجات.
- هناك تحول خلال العشر سنوات الماضية من المشاريع المتوسطة والكبيرة وخصوصاً الصناعية منها إلى المشاريع الصغيرة (أقل من 5 عمال) التي تعتمد بشكل اساسي على المدخلات المحلية والتسويق المحلي للمنتجات والخدمات نظراً لانقطاع التواصل مع الضفة الغربية والدول المجاورة وعدم تحديث المعرفة والمهارات لأصحاب المشاريع المتوسطة والكبيرة.
- تعمل المشاريع الصغيرة في مجال الأنشطة الإنتاجية والخدمية والسلعية الفكرية وتغطي جزء كبير من احتياجات السوق المحلي، ولديها قدرة على الاستجابة لمتغيرات السوق والتطور السريع لحركة العرض والطلب وبيات فرصها بالنمو والبقاء أكبر من المشاريع الكبيرة والمتوسطة ذات المرونة الأقل.
- تمتاز المشاريع الصغيرة بكنافتها العالية في استخدام الأيدي العاملة مقارنة برأس المال المستثمر فيها. واعطاء فرص لتعزيز قدرات صغار رواد الأعمال الشباب وزيادة عددهم، وتحريك الموارد المجتمعية غير المستغلة وخصوصاً البشرية والمالية والاستفادة منها، وتحسين سبل العيش. والتخفيف من البطالة وحدة الفقر. ومنع الاحتكار الأمر الذي يؤكد على دورها الأساسي في مجال التنمية الاقتصادية والاجتماعية. ودعم الاستقرار والامن المجتمعي بشكل أكبر من المشاريع الكبيرة. لذا تعتبر المشاريع الصغيرة أكثر نجاحاً من المشاريع المتوسطة والكبيرة بعد الحرب.
- تشكل المشاريع الصغيرة ميداناً متطوراً لتحسين مهاراتهم والكفاءات الإنتاجية والتسويقية.
- هناك مؤسسات عديدة تقدم اقراض صغير الحجم إلا ان هناك صعوبات لدى صغار رواد الأعمال في الوصول للموارد المالية نظراً لصعوبة شروط التمويل المطلوبة وغياب تقديم ضمانات حكومية لمؤسسات الاقراض.
- هناك حاجة لتطوير حاضنات الأعمال لتقديم الدعم لرواد الأعمال المحليين في المجالات الادارية والمالية والتسويقية والفنية واللوجستية.
- هناك حاجة لتطوير شبكات دعم واستراتيجية واضحة للوصول الى صغار رواد الأعمال لتقديم الاستشارات والمتابعة ومخاطبتهم بطريقة تناسب مع احتياجاتهم وأوضاعهم العملية والمالية والجغرافية.

- يوجد ضعف في التدريبات المقدمة للنساء حول كيفية توليد الأفكار الريادية والابداعية مما يؤدي لتقليدية المشاريع وتكرارها وبالتالي صعوبة نجاحها.
- يوجد توجه لدى النساء معيلات الأسر نحو المشاريع التقليدية ومعظم المشاريع الموجودة لا تعبر عن أفكار ريادية.
- يوجد ضعف لدى الخريجات الجامعيات حول المهارات الادارية والفنية اللازمة لنجاح المشاريع.
- التزام النساء معيلات الأسر بحضور التدريبات أكثر بكثير من النساء الخريجات وأكثر حرصاً على إجاح مشاريعهن ويرجع السبب في ذلك لإعتقاد النساء معيلات الأسر بأن الفرصة التي تأتي لن تعوض.
- فيما يلي عرض لأفكار المشاريع الصغيرة التي أجمع الخبراء الاقتصاديين والعاملين في المنظمات غير الحكومية التي تقدم مشاريع صغيرة بأنها ملائمة وذات جدوى في قطاع غزة مقسمة حسب الفئة التي تناسبها:

أولاً: أفكار مشاريع صغيرة ذات جدوى وقابلة للتطبيق في قطاع غزة (للسيدات معيلات الأسر وللخريجات الجامعيات):

- الخياطة والتطريز بطريقة مبتكرة
- الصناعات الغذائية
- حضانة أطفال
- إعادة تدوير مخلفات البيئة
- تصنيع مواد التنظيف
- محل جميل وكوافير
- تصنيع وبيع الأكسسوارات

ثانياً: أفكار مشاريع منزلية صغيرة ذات جدوى وقابلة للتطبيق في قطاع غزة للنساء معيلات الأسر:

- تربية الدجاج اللحم
- تربية الدجاج البياض (الإسرائيلي)
- مزرعة خراف
- بقالة
- تجهيز الخضروات وتحضيرها للطهي للنساء العاملات.

ثالثاً: أفكار مشاريع صغيرة ذات جدوى وقابلة للتطبيق في قطاع غزة للخريجات الجامعيات:

- مركز تعليمي
- رياض أطفال
- تصميم برامج محوسبة ومواقع الكترونية من خلال الانترنت (خريجات جامعيات في مجال تكنولوجيا الحاسوب، هندسة الحاسوب والاتصالات)
- اختيار رواد الأعمال:
- خصائص شخصية تشمل الحاجة للإجاز، والرغبة في الاستقلالية، والثقة بالنفس، والنظرة المستقبلية، والتضحية والإيثار.
- خصائص سلوكية تشمل المهارات التقنية، و المهارات التفاعلية.
- خصائص إدارية تشمل مهارات إنسانية، ومهارات فكرية، و مهارات فنية.
- خصائص الرائد الإداري تشمل الرؤية الواسعة، والمرونة في بناء فرق العمل، والمثابرة والمواظبة.
- أفكار ابداعية تساعد على نجاح المشاريع الصغيرة وزيادة ارباحها:
- عمل دراسة جدوى تفصيلية تشمل دراسة السوق لمعرفة المنافسين وتوفر المدخلات والعرض والطلب على المنتجات والخدمات.
- تحليل سلسلة القيمة بغرض تخفيض تكاليف الإنتاج وجعل المنتج أكثر جودة وجاذبية للزبائن لتحقيق الميزة التنافسية والربحية للمنتج مع التركيز على تقييم المخاطر المتوقعة واحتمالاتها ومستواها والاجراءات التخفيفية، ودراسة الفرص بعناية والعمل على استغلالها جيداً، والتحسين المستمر لجودة المنتجات والخدمات يمكن ان يساعد في بيع المنتجات بطريقة أسرع وتحقيق المزيد من الأرباح.
- معرفة حاجات ورغبات العملاء ومحاولة اشباعها، وتطوير المنتجات الجديدة بناء على ردود افعال العملاء وبالتالي يتم زيادة اعداد العملاء وزيادة الأرباح.
- عدم تطوير منتج او ادخال منتج جديد اقل كفاءة من المنتجات السابقة حتى لا يتم فقدان الزبائن.
- عمل حملات دعائية واعلان وعروض لترويج المنتج الجديد لتزيد من نسبة المبيعات.
- استخدام طرق التسويق المختلفة وخصوصا التسويق الالكتروني، والتسويق بالفيديو والواتس اب والجوال.
- عمل علاقات جيدة مع العملاء بعد شرائهم للمنتج بعرض الحفاظ عليهم وذلك عن طريق تقديم الدعم لهم في حالة الاستفسار عن شيء.

1- خلفية عن مركز شؤون المرأة:

تأسس مركز شؤون المرأة في أغسطس 1991 من قبل مجموعة من النساء الناشطات لتعزيز حقوق المرأة وتحقيق المساواة الجندرية في المجتمع الفلسطيني من خلال برامج بناء القدرات والأبحاث و المناصرة. حيث يمتلك مركز شؤون المرأة تجربة رائدة وخبرة طويلة في دعم الحقوق الاقتصادية للنساء. وتمكينهن من سبل العيش المستدام، وتعزيز مشاركتهن المتساوية مع الرجال في فرص العمل والدخل المتاحة لدى السوق المحلي وذلك بتقديم الخدمات للنساء ذوات الدخل المحدود والخريجات الجامعيات من خلال العيادة التنموية والتي تشمل تقديم التدريب المهني والتقني وفرص التدريب العملي مدفوعة الاجر في مؤسسات القطاع الخاص والمجتمع المدني، و تدريبهن حول كيفية بدء مشاريع جديدة وتطوير مشاريع قائمة وتعزيز الروح الريادية، وتقديم المساعدة المالية والاستشارات الفنية والمالية لهن وتنظيم معارض سنوية لتسويق منتجات النساء الرياديات.

2- خلفية عن المشروع :

يعالج المشروع المعرفة غير الكافية عن احتياجات السوق المتعلقة بالمشاريع الصغيرة المدرة للدخل، وغياب المهارات الشخصية ومهارات ادارة الاعمال، فضلا عن فرص العمل والدخل للخريجات المهمشات والنساء المهمشات معيلات الأسر. وعدم كفاية حساسية مؤسسات القطاع الخاص والمجتمع المدني لتقديم الفرص الاقتصادية للنساء المهمشات. الهدف الرئيسي للمشروع هو تحسين الرفاهية الاقتصادية للنساء المهمشات معيلات الأسر والخريجات في قطاع غزة. وتشمل الأنشطة الرئيسية اجراء تحليل احتياجات السوق : تدريب النساء معيلات الأسر والخريجات الجامعيات حول الجندر وكيفية بدء وتطوير مشروع صغير مدر للدخل. تدريب الموظفين في منظمات الاقراض حول الجندر والتنمية: تقديم المساعدة المالية إلى [20] من المتدربات لبدء أو تطوير مشاريعهم الخاصة. تقديم الاستشارات الفنية للفئة المستهدفة من النساء: تنظيم جلسات توعية لعدد (1000) من النساء والرجال المهمشين في مجال الجندر والتنمية: وتنظيم معرض لمدة يومين لتمكين النساء رياديات الأعمال من تسويق منتجاتهن.

2.1 الغرض من الدراسة

إجراء دراسة تحليل السوق تشمل التعرف على الاحتياجات والفرص والتحديات التي تواجه المشاريع الصغيرة المدرة للدخل والنساء رياديات الأعمال.

2.2 مجال الدراسة

سوف تركز هذه الدراسة على المشاريع الصغيرة المدرة الدخل التي تديرها النساء الرياديات وتحليل الاحتياجات والتحديات بالنسبة لهم والفرص لتوليد أكبر ما يمكن من الدخل. واقتراح التوصيات لتدخلات منظمة.

سوف تركز الدراسة على ما يلي:

- الطبيعة الإجمالية للعرض والطلب على الخدمات / السلع، بما في ذلك مستوى التنمية لمقدمي الخدمات / السلع ومستوى الطلب.
- نظرة عامة على الأفكار التجارية الصغيرة والقابلة للتطبيق في قطاع غزة وجدواها.
- الإيجابيات والسلبيات، والقيود، والمواد الخام اللازمة والتحديات والفرص لكل نوع من أنواع الأعمال التي تغطيها الدراسة.

3- مفاهيم ومبادئ

3.1 مفهوم النساء معيلات الأسر:

المرأة المعيلة هي المرأة التي تعول نفسها أو أسرته بمفردها دون وجود رجل سواء كان زوجاً أو أباً أو أخاً وتصبح هي المصدر الوحيد لدخل الأسرة. يطلق هذا المصطلح على المرأة المتزوجة التي فقدت زوجها لتصبح مطلقة أو أرملة أو مهجورة أو يوجد الزوج ولكنه عاجز عن الكسب للإنفاق على الأسرة. أو المرأة التي وقع على زوجها عقوبة سالية للحرية أكثر من ثلاث سنوات أو المرأة التي بلغت السن ولم تتزوج (العانس). ويكون ذلك بسبب ظروف إعالتها لأخوانها أو والديها أو لظروف معيشية أخرى¹.

3.2 تعريف المشروعات الصغيرة²:

تواجه معظم الدول صعوبة في تحديد تعريف موحد لتصنيف المشروعات الاقتصادية، وتبين من دراسة أجرتها منظمة العمل الدولية عن المشروعات الصغيرة بان هناك أكثر من 25 تعريفاً مختلفاً في 25 بلداً أجريت عليها الدراسة ويختلف التصنيف نسبياً باختلاف الدول وقطاعات الأعمال التي تنتمي إليها تلك المشروعات، ويوجد عدة معايير لتعريف المشروعات الصغيرة (مثل معيار العمالة، رأس المال، القيمة المضافة....) وقد تستخدم تعريفات وفقاً للخصائص الوظيفية مثل نوع الإدارة أو التخصص أو أساليب الإنتاج أو اتجاهات السوق. ويعتبر التعريف ضروري لتقديم الخدمات والحوافز المشجعة لمساندة

1 محمد الفاخ العتيبي: «التمكين الاقتصادي للمرأة المعيلة من خلال المشروعات الصغيرة والمتوسطة» ورقة عمل مقدمة الى مؤتمر (منتدى المرأة العاملة). مجلة الحوار المتعدد، العدد 3027، 2010.
2 عبدالفتاح نصرالله و غازي الصوراني: «المشروعات الصغيرة في فلسطين: واقع ورؤية نقدية». 2005.

هذه المشروعات وزيادة كفاءتها. ولتحديد تصنيف واضح يجب توفر عدة عوامل. منها توفر المعلومات ودقتها، البناء الهيكلي للمشروعات حسب الأنشطة المختلفة، وخطة السلطة في دعم ومساندة المشروعات الاقتصادية. رغم أن صياغة تعريف مبسط لا يعتبر أمراً يسيراً. وتعرف منظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية (اليونيدو) المشروعات الصغيرة بأنها تلك المشروعات التي يديرها مالك واحد يتكفل بكامل المسؤولية ويتراوح عدد العاملين فيها ما بين 10 - 50 عامل فيما يصف البنك الدولي المشروعات التي يعمل فيها اقل من 10 عمال بالمشروعات المتناهية الصغر. والتي يعمل فيها بين 10 و 50 عاملاً بالمشروعات الصغيرة. والتي يعمل فيها بين 50 - 100 عامل بالمشروعات المتوسطة. وتتباين المعايير التي يمكن الاستناد عليها لتحديد المشروعات الصغيرة من دولة لأخرى وفق إمكانياتها وقدراتها وظروفها الاقتصادية ومراحل النمو التي بلغتها. وبالتالي المشروعات التي تعتبر كبيرة الحجم في دولة نامية يمكن اعتبارها صغيرة أو متوسطة الحجم في دولة متقدمة. وفي الدول العربية تقسم المشروعات الصغيرة والمتوسطة على أساس حجم النشاط إلى:

- المشروعات الصغيرة جداً (MICRO): التي تشغل اقل من 5 عمال وتستثمر اقل من 5000 دولار (إضافة إلى استثمارات الأبنية والعقارات الثابتة).
 - المشروعات الصغيرة (SMALL) التي تشغل 5 - 15 عامل وتستثمر اقل من 15000 دولار (إضافة إلى استثمارات الأبنية والعقارات الثابتة).
 - المشروعات المتوسطة (MEDIUM) التي تشغل 16 - 25 عامل وتستثمر من 15000 - 25000 دولار (عدا الأبنية والعقارات).
- وتندرج أنواع المشروعات الصغيرة في ثلاث أنواع رئيسية:
- الأعمال الأولية والتي تشمل مختلف الأعمال الزراعية.
 - الصناعات التحويلية. عند قيام المشروع باستخدام المواد الأولية أو أية قيمة مضافة باعتماد الآلات والمعدات التي لديه.
 - مشروعات الخدمات والتي تشمل المهن الحرة والتجارة والاستشارات وغيرها.

وتختلف آلية التعامل مع المشروعات الاقتصادية في الأراضي الفلسطينية حسب طبيعة النشاط والجهة ذات المسؤولية وهي تختلف من مؤسسة لأخرى. فبينما تصنف الإدارة العامة للشركات والتراخيص في وزارة الاقتصاد الوطني المشروعات حسب طبيعة عملها. وتصنف وزارة المالية المشروعات حسب الشرائح الضريبية للمكلفين. كما أن قانون تشجيع الاستثمار لعام 1998 يعطي امتيازات حسب فئات رأس المال والعمالة، والبلديات تجبي الرسوم ضمن معايير مختلفة. مع العلم بان وزارة الاقتصاد الوطني حددت لأغراض إحصائية تقسيمات للمشروعات الصناعية حسب الملف الصناعي عام 1997. وأخيراً نفذ الجهاز المركزي للإحصاء الفلسطيني مسح المشروعات الصغيرة والمتوسطة عام 2002 للمنشآت التي تشغل بين 50-9 عامل وفق رؤية إحصائية خاصة مدعومة من UNCTAD³.

3.3 تعريف دراسة خليل السوق:

تعني دراسة خليل السوق القيام بجمع و تسجيل البيانات الخاصة بالمشتريين الحاليين والمرتبين للسلعة أو الخدمة التي يتم انتاجها وتشمل دراسة السوق:

- تحديد السوق الخاصة بالمشروع وتوصيفها من حيث السن. الدخل. المهنة. المنطقة ونوع النشاط وحجم الأعمال والشكل القانوني والمنطقة بالنسبة للمشتري الصناعي.
- دراسة أنماط الشراء والعادات والاتجاهات والانطباعات والدوافع والآراء والاحتياجات الخاصة بالمستهلكين والمشتريين الصناعيين.
- تحديد حجم الطلب حالياً ودراسة التغيرات المتوقعة مستقبلاً.
- تحديد المواصفات المطلوبة من المشتري او المستهلك الصناعي في المنتجات.
- ويمكن إعطاء تعريف آخر لدراسة السوق على انه خليل كمي و نوعي للسوق بحيث يشمل خليل العرض والطلب الحقيقي والافتراضي لسلعة او خدمة معينة لكي تستطيع تحديد واتخاذ القرارات التجارية.

4. الوضع الاقتصادي في قطاع غزة:

4.1 نظرة عامة على الوضع الاقتصادي في قطاع غزة:

شهدت نهاية عام 2014 بعد انتهاء العدوان الإسرائيلي الأخير على قطاع غزة والذي أدى لاستشهاد أكثر من 2150 شهيد وقرابة 12,000 جريح. إضافة لخسائر اقتصادية ومادية كبيرة تفوق إجمالي ما ينتجه قطاع غزة من السلع والخدمات بعدة أضعاف. ورافق ذلك ومع استمرار الحصار وتأخر عملية إعمار ما دمرته قوات الاحتلال - تراجعاً في الأداء الاقتصادي. تجلّى أكثر بحدوث انكماش اقتصادي بنسبة %15 في العام 2014 قياساً بالعام 2013م. هذا الانكماش يعني حدوث ركوداً اقتصادي كبير استمر حتى نهاية 2015 وفي حال استمراره لشهور قادمة فإنه يمكن القول أن الاقتصاد في قطاع غزة ينتقل بخطوات سريعة لحالة من الكساد الاقتصادي وإغلاقاً للأسواق وإفلاس لمئات الشركات والمنشآت بسبب تراجع الطلب وتباطؤ الإنتاج وسينجم عن ذلك عملية انهيار اقتصادي سيسبقه تراجعاً في أهم المؤشرات الاقتصادية والاجتماعية ويمكن إبراز أهم المؤشرات التي يمكن التنبؤ بها والتي يمكن اختبارها خلال الشهور القادمة والتي يؤدي تراجعها إلى حدوث الانهيار الفعلي وهي كالتالي⁴:

3 داليا جمال الدين: «المشروعات الصغيرة في فلسطين». التجربة الفلسطينية. الجهاز المركزي للإحصاء الفلسطيني. <http://www.mti.gov.eg/SME/Test4.htm>
4 حسن عطا الرضيع: «مؤشرات عن الوضع الاقتصادي في قطاع غزة». مقال منشور في مجلة الحوار التمدن. مايو 2015. <http://m.ahewar.org/s.asp?aid=470048&r=0&cid=0&=u=&i=6393&q>

- معدل النمو في الناتج المحلي الإجمالي والذي بلغ معدلات سالبة في العام 2014 واستمرار التراجع في الإنتاج للعام 2015 من شأنه استمرار معدلات النمو السالبة لعام 2016 ما يعني استمرار تحقيق الاقتصاد في قطاع غزة لنمو سلبي ومستمر لفترة تزيد عن سنتين وهذا سينعكس على كل المؤشرات الاقتصادية والاجتماعية. ما يعني أنه في حال ما استمر النمو السلبي للعام 2016 فإنه يمكن القول أن العام 2016 سيشهد انهياراً في عدداً من الأنشطة الاقتصادية الرئيسية وأهمها تراجع الطلب الكلي الفعال بشقيه الاستهلاكي والاستثماري. وتراجع في الإنتاج الزراعي. وحدث نمو سلبي في ما تبقى من الإنتاج الصناعي. وتفاقم العجز في الميزان التجاري حيث سيشهد قطاع غزة شبه انعدام للتصدير مقابل ارتفاع في وتيرة الاستهلاك بسبب غياب شبه تام للإنتاج المحلي.
 - ارتفاع معدلات البطالة وفقاً لما جاء بتقرير البنك الدولي في العام 2015 فقد بلغت معدلات البطالة في قطاع غزة 43% وارتفعت عند الشباب إلى 60% تلك النسبة تعد الأعلى عالمياً. وفي الواقع فهي تزيد عن ذلك بكثير. هذا يعني أن أكثر من نصف القادرين والراغبين في العمل لا يعملون. ما يعني أن الاقتصاد تُستنزف قدراته وارتفاع تلك المعدلات في هذا العام والعام القادم بسبب حالة تفاقم الكساد وحدث انهيار في عدداً من الأنشطة من شأنه أن يضغط أكثر على الواقع المعيشي والحياتي لنسبة كبيرة من أهالي قطاع غزة. وهذا ينذر بكارثة إنسانية حقيقية ستتجلى أكثر بارتفاع معدلات الفقر والحرمان والاعتماد شبه الكلي على المنح والمساعدات الإغاثية. ما يعني تعطل جل الطبقة العاملة وتشوه في أنماط الإنتاج. وسيادة أنماط جديدة من الاستهلاك المعتمد على المساعدات وعلى تسريب ما تبقى من مدخرات.
 - معدل التضخم في قطاع غزة ما زال إيجابياً ولا يؤثر كثيراً في النشاط الاقتصادي في قطاع غزة كونه لا زال سقفه لم يتعدى الـ 4% ولكن في ظل تراجع الإنتاج المحلي وتشديد الحصار في الوقت الراهن وعدم التخفيف من حدته في الشهور القادمة. فإن الاقتصاد في قطاع غزة في طريقه للعودة إلى مربع الحصار الأول والسيناريو الأسوأ هو ارتفاع معدلات التضخم لمستويات تفوق الـ 4% مع معدلات بطالة تزيد عن 50%. وهذه الحالة ستعكس بتأثيرات سلبية خطيرة جداً ستعكس في ذوبان للثروات والمدخرات. وسيلجأ كبار التجار في هذه الحالة للاستثمار في الأراضي والعقارات. ورغم حالة الركود ستحافظ العقارات على مستويات معينة من الأسعار ولن تنخفض إلا بحدود متدنية جداً والسبب الاحتفاظ بها من قبل التجار من جهة. وازدياد الطلب عليها بسبب تأخر الأعمار من جهة أخرى.
 - تراجع حصيلة السلطة الفلسطينية من إيرادات قطاع غزة حيث أن عائدات السلطة من غزة تشكل 13%. وإنفاق السلطة على قطاع غزة تبلغ 43% من موازنتها. حيث بلغت إيرادات السلطة الفلسطينية من ضريبة المقاصة 2,742 مليار دولار. وإيرادات غزة بلغت 356 مليون دولار. ونفقات السلطة الفلسطينية بلغت 4,2 مليار دولار. أما نفقات غزة فقد بلغت 1,8 مليار دولار. ما يعني أن قطاع غزة لا يمتلك أدنى مقومات الاقتصاد. وبسبب ذلك فحتى في حال رفع الحصار بشكل كامل. وضخ المليارات للأعمار وللتنمية. فسيواجه مشاكل متعددة⁵.
 - وما سبق يتضح أن كل المؤشرات الاقتصادية الكلية في قطاع غزة تنذر بإمكانيات كبيرة لحدوث كساد اقتصادي. وحالة من الانهيار الاقتصادي في العام القادم في ظل ثبات الوضع القائم المتمثل باستمرار الانقسام. وتأخر الأعمار. واستمرار الحصار بالوتيرة الراهنة. وتراجع النشاط الزراعي وتراجع النمو الصناعي إن وجد أصلاً. وتباطؤ الطلب الكلي وتراجع حجم التجارة الداخلية.
- وقد بين مركز الإحصاء الفلسطيني في تقريره حول أداء الاقتصاد الفلسطيني الصادر في مايو 2015 أن معدل البطالة في قطاع غزة وصل إلى 46.2% وأن 74% من الأسر في قطاع غزة تلقت مساعدة خلال العام 2015 وشملت (49.1% مساعدة غذائية. 1.9% مساعدة نقدية. 22.6% تغذية مدرسية. 20.6% تشغيل مؤقت. 1.8% مدخلات إنتاج زراعي) كما بين التقرير بأن 13.9% من الأسر في قطاع غزة تعاني من وضع مالي خطير ولا تعرف كيف تعيش. وأن 37.3% من الأسر بالكاد تستطيع أن تعيش. وأن 20.1% من الأسر تستطيع الصمود لعدة شهور وأن 13.8% من الأسر تستطيع الصمود لفترة من 10-12 شهر بينما بين التقرير أن 14.9% من الأسر في قطاع غزة تستطيع الصمود أكثر من سنة⁶.

4.2 واقع المشاريع المتناهية الصغر والصغيرة والمتوسطة في فلسطين:

- يبلغ عدد المشاريع الاقتصادية المسجلة رسمياً نحو 80,699 منشأة. تشكل المشاريع المتناهية الصغر والصغيرة والمتوسطة منها نسبة 99.5% وتوزع على الأنشطة الاقتصادية التالية:
 - المشاريع الزراعية
 - المشاريع الصناعية (صناعات استهلاكية. ونسجية وحرفية)
 - مشاريع الخدمات: (تجارة الجملة والتجزئة الوكلاء والسماسة والخدمات المالية ووكالات)
- تشكل المشاريع التي توظف أقل من 5 عمال نسبة 90.5% من إجمالي المشاريع العاملة في الاقتصاد الفلسطيني. وهذا الحجم الصغير للمشاريع يعكس في الواقع عدم الاستقرار السياسي والاقتصادي. وفي ظل هذه البيئة غير المستقرة فإن هذه المشاريع تكافح من أجل البقاء وليس من أجل التطور.

5 سلطة النقد الفلسطينية: «تقرير التنبؤات الاقتصادية لعام 2015». دائرة الأبحاث والسياسة النقدية. 2015.

6 الجهاز المركزي للإحصاء الفلسطيني: «تقرير حول أداء الاقتصاد الفلسطيني». مايو 2015.

- تنتج معظم هذه المشاريع منتجا واحدا فقط. مما يحد من إمكانية توزيع المخاطر. وهذا يرفع من حساسيتها للتقلبات الاقتصادية.
- يشكل العاملون من غير اجر في المشاريع الصغيرة والمتناهية الصغر نسبة 32% من إجمالي العاملين في هذا القطاع.
- تهيمن الملكية العائلية على المشاريع الصغيرة. وتصل هذه النسبة إلى نحو 67% في المشاريع الصغيرة.
- تعتمد 80% من المشاريع الصغيرة على المدخرات الشخصية لإقامة المشروع. وتغطية المصاريف التشغيلية.
- ضعف الترابطات الأمامية والخلفية بين المشاريع الصناعية الصغيرة. حيث أن 70% من هذه المشاريع تباع منتجاتها مباشرة إلى المستهلك.
- يعمل 22% من المشاريع الصناعية المتوسطة على أساس التعاقد من الباطن مع الشركات الكبرى في مجال إنتاج اللبوسات والملبوسات والجلود والمواد الغذائية.
- تشكل المشاريع الصغيرة والمتوسطة نسبة 97% من إجمالي عدد المشاريع الصناعية العاملة في قطاع الصناعات التحويلية. و 99% من إجمالي عدد المشاريع العاملة في القطاع الصناعي ككل.
- توظف المشاريع الصغيرة والمتوسطة نحو 82% من إجمالي عدد العاملين في القطاع الصناعي.
- تتركز المشاريع الصناعية الصغيرة بكثافة في ثلاثة قطاعات رئيسية وهي: الصناعات النسيجية، الصناعات الغذائية وصناعة الأثاث. وتشكل ما نسبته 60% من مجموع المشاريع العاملة في القطاع الصناعي. بينما تقل كثيرا المشاريع المتخصصة في إنتاج السلع الوسيطة.⁷
- بينما توصلت دراسة بحثية إلى أن الاقتصاد الفلسطيني في قطاع غزة هو اقتصاد قائم على المشاريع الصغيرة جداً والتي بلغت نسبتها 89% من إجمالي عدد المنشآت العاملة في قطاع غزة. بينما بلغت المشاريع الصغيرة والمتوسطة معاً 9.9% من إجمالي عدد المنشآت العاملة في فلسطين. لافتاً إلى أن المشاريع الصغيرة والمتوسطة في قطاع غزة هي مشاريع غالبيتها فردية أي يمتلكها شخص واحد فقط. وتشكل ما نسبته 85.4% من إجمالي المشاريع القائمة في قطاع غزة. حيث وتوصلت الدراسة إلى استحواذ المشاريع الصغيرة جداً والتي تشغل من (1-4) عمال على النسبة الأكبر من عدد العاملين في المنشآت الاقتصادية والتي شكلت ما نسبته 89% من إجمالي عدد العاملين في قطاع غزة. وشكل نسبة العاملين في المشاريع الصغيرة التي تشغل من (5-9) عمال 7.6% من إجمالي عدد العاملين. أما عدد العاملين في المشاريع المتوسطة التي تشغل من (10-19) عامل ما نسبته 2.3% من إجمالي عدد العاملين في قطاع غزة. وقد بلغت نسبة القروض الممنوحة من قبل المصارف العاملة في فلسطين لتمويل المشاريع الصغيرة 2.79% من إجمالي القروض الممنوحة من المصارف لكافة القطاعات في قطاع غزة خلال الفترة ما بين (2008-2012)⁸

4.3 الواقع الاقتصادي للنساء معيلات الأسر والخريجات الجامعيات في قطاع غزة:

تشير الإحصاءات الوطنية التي تتعلق بوضعية النساء في سوق العمل. أنهن يعانين جملة من الممارسات التمييزية التي تمارس ضدهن في ذات السوق على أكثر من مستوى. وذلك بفعل الصور النمطية السائدة التي لا زالت تصر على رسم حدود أدوارهن التقليدية في المجال الخاص. وبالتالي تقيدهن من الوصول إلى الفرص المتاحة في سوق العمل على قدم المساواة مع الرجال. الأمر الذي لا بد سيعمق من تبعيتهن الاقتصادية للرجال في عائلاتهم. ويبدو أن ثمة ضرورة للعمل على أكثر من مستوى من أجل تذليل العقبات الاقتصادية والاجتماعية التي تحول دون مشاركة عادلة للنساء في سوق العمل. وتمرکزهن في قطاعات خدماتيه بعينها كامتداد لأدوارهن الإيجابية. وحرمانهن من منافسة الرجال للدخول في وظائف طالما احتكرها الرجال.⁹

حيث كشفت الإحصائيات الفلسطينية الصادرة عن الجهاز المركزي للإحصاء الفلسطيني خلال مسح القوى العاملة في العام 2015 وجود فجوة في النوع الاجتماعي من حيث نسبة مشاركة المرأة في القوى العاملة. حيث بلغت 19.7% للإناث مقابل 71% للذكور. حيث بلغت نسبة مشاركة النساء في القوى العاملة في الفترة العمرية من 24-15 سنة نسبة 10.4% وبلغت النسبة 31.7% في الفترة العمرية من 34-25 سنة بينما بلغت النسبة 26% في الفترة العمرية من 44-35 سنة. وتوزعت نسبة النساء العاملات على مجالات العمل المختلفة حيث بلغت النسبة 20.9% في مجال الزراعة والصيد والحراجه وصيد الأسماك. و 9.8% في مجال التعدين والصناعات التحويلية. و 0.7% في مجال البناء والتشييد. و 10.3% في مجال التجارة والمطاعم والفنادق. و 1.3% في مجال النقل والتخزين والاتصالات. بينما بلغت النسبة 57% في مجال الخدمات. وبين مسح القوى العاملة أن نسبة النساء صاحبات الأعمال بلغت 2% فقط من القوى العاملة. كما كشفت المسح أن نسبة البطالة في قطاع غزة بلغت 46.2% وبلغت نسبة البطالة بين الإناث في قطاع غزة 56.8% وتركز أعلى معدل للبطالة لدى الإناث في الفئة العمرية بين 15 - 24 سنة بواقع 82% وبلغت نسبة البطالة لدى الإناث ما أنها 13 سنة دراسية فأكثر 89% وهذا يدل على ارتفاع رهيب لنسبة البطالة لدى الخريجات الجامعيات في قطاع غزة. حيث بلغت نسبة البطالة لدى النساء في المحافظة الوسطى 65.2% تليها محافظة غزة بنسبة 57.9%. ثم محافظة رفح بنسبة 54.2%. فمحافظة خان يونس بنسبة 53.5% وأخيراً محافظة شمال قطاع غزة بنسبة 52.3%.¹⁰

7 عبدالفتاح نصرالله و غازي الصوراني: «المشروعات الصغيرة في فلسطين: واقع ورؤية نقدية»، 2005.

8 نور الدين محي الدين السميدي: «دور القطاع المصرفي في تعزيز المشاريع الصغيرة والمتوسطة في الأراضي الفلسطينية»، رسالة ماجستير غير منشورة، كلية الاقتصاد والعلوم الادارية، جامعة الأزهر بغزة، 2014.

9 الجهاز المركزي للإحصاء الفلسطيني: «المرأة والعمل»، 2010.

10 الجهاز المركزي للإحصاء الفلسطيني: «قاعدة بيانات مسح القوى العاملة الفلسطينية»، 2015.

بينما وضع الجهاز المركزي للإحصاء الفلسطيني أن نسبة الأسر الفقيرة التي ترأسها نساء في قطاع غزة 29.7%¹¹

5- منهجية اعداد دراسة تحليل سوق المشاريع الصغيرة:

5.1 الطريقة:

عمل الفريق الاستشاري بتعاون وثيق مع إدارة مركز شؤون المرأة - غزة. وتم استخدام منهجية المشاركة الديمقراطية النشطة لكل أصحاب المصلحة وذلك للمساهمة بأرائهم والتعلم وبناء المعرفة لديهم. وتم استخدام أسلوب التثليث والفحص. والتأكد خلال جمع المعلومات وهو نهج مرن يستخدم أساليب نوعية وكمية معتمدة على التثليث. عبر التحقق والفحص بهدف استنتاج الموضوعية والأدلة المبينة على معلومات التقييم والنتائج مع أصحاب المصلحة. يشير التثليث إلى استخدام مصادر مختلفة من المعلومات والأساليب وأنواع البيانات. أو لدراسة القضية من زوايا مختلفة. وبالتالي التوصل إلى نتائج أكثر موثوقية. ويعتمد منهج التثليث على:

- مصادر المعلومات الأولية (المقابلات المعمقة مع الخبراء الاقتصاديين في قطاع غزة. مثلي المؤسسات النسوية العاملة في التمكين الاقتصادي للنساء، منظمات الاقراض. مقابلات مع النساء معيلات للأسر والخريجات الجامعيات صاحبات المشاريع. مقابلات مع تجار مواد خام. مجموعات مركزة مع صاحبات مشاريع صغيرة ناجحة وفاشلة بالإضافة لمجموعات مركزة مع خريجات جامعيات ودراسة الحالة لمشاريع صغيرة)
- مصادر المعلومات الثانوية (مراجعة الدراسات والتقارير الاقتصادية ذات العلاقة بالمشاريع الصغيرة في قطاع غزة)

قام الاستشاري بتقسيم العمل إلى مجموعة من الخطوات بحيث تشكل كل خطوة مدخلاً للخطوة التي تليها:

- مراجعة الدراسات والتقارير والاحصائيات المتعلقة بالمشاريع الصغيرة المملوكة لنساء معيلات للأسر والخريجات جامعيات في قطاع غزة.
- عقد المقابلات مع الجهات ذات العلاقة (خبراء اقتصاديين. مثلي المؤسسات النسوية العاملة في التمكين الاقتصادي للنساء، مؤسسات اقراض. للتعرف على تجربتهم في مجال المشاريع الصغيرة المدرة للدخل المملوكة لنساء معيلات للأسر والخريجات جامعيات.
- تنظيم واجراء مجموعات مركزة مع الخريجات الجامعيات.
- تنظيم واجراء مجموعات مركزة ومقابلات ودراسة الحالة للمشاريع المملوكة للنساء والخريجات صاحبات المشاريع الناجحة وصاحبات المشاريع الفاشلة.
- تنظيم زيارات لموردي المواد الخام وللأسواق المحلية في جباليا. غزة. دير البلح. خان يونس. رفح
- تم تحليل المعلومات النوعية التي تم جمعها من خلال المقابلات والمجموعات المركزة ودراسة الحالة والزيارات الميدانية باستخدام تحليل المحتوى ودمج النتائج والوصول للاستنتاجات وتقديم التوصيات.
- تقديم مسودة دراسة تحليل السوق لمركز شؤون المرأة لمراجعتها وابداء الرأي.
- تقديم نسخة نهائية لمركز شؤون المرأة باجراء التعديلات اللازمة.

5.2 أدوات جمع المعلومات:

لقد تم استخدام العديد من أدوات جمع المعلومات وهي مبينة بالجدول التالي:

الأدوات	العدد
المقابلات	18
المجموعات المركزة	5
دراسة الحالة	15
الملاحظة بالمشاركة	عديدة
مراجعة الوثائق	عديدة

6. استنتاجات تحليل سوق المشاريع الصغيرة

في هذا الجزء تم التوصل للاستنتاجات الرئيسية لكل محور من محاور الدراسة. حيث يبدأ كل محور بالنتائج الرئيسية اعتماداً على منهج التثليث للحصول على المعلومة من أكثر من مصدر (الخبراء الاقتصاديين. مؤسسات الاقراض. صاحبات المشاريع. والمواطنين. المجموعات المركزة مع الخريجات الجامعيات. ودراسة الحالات ومراجعة الوثائق). حيث تم تحليل المعلومات النوعية التي تم جمعها من خلال المقابلات والمجموعات المركزة ودراسة الحالة باستخدام تحليل المحتوى ودمج النتائج والوصول للاستنتاجات وتقديم التوصيات.

11 الجهاز المركزي للإحصاء الفلسطيني: «تقرير حول حالة النساء بمناسبة يوم المرأة العالمي»، 2015.

6.1 نظرة عامة على الأفكار التجارية الصغيرة والقابلة للتطبيق في قطاع غزة وجدواها.

الأفكار التجارية الصغيرة والقابلة للتطبيق في قطاع غزة وجدواها

استنتاجات التحليل

- يعاني قطاع غزة من مشكلات اقتصادية تراكمية كبيرة ولكن على الرغم من ذلك إلا أن السوق في قطاع غزة يستوعب المشاريع ذات الأفكار الابتكارية والتي تركز على المهارة والإبداع في المنتج بالإضافة لتقديم منتجات أو خدمات ذات جودة عالية ومنافسة من ناحية السعر.
- يوجد عرض عالي من قبل السلع والخدمات التقليدية وبالمقابل طلب يتراوح من ضعيف إلى متوسط على هذه المنتجات وتتحصر المفاضلة بين هذه المنتجات على السعر. وفي المقابل هناك عرض قليل من قبل المشاريع التي تقدم أفكار أو سلع أو خدمات ابتكارية ذات جودة عالية وطلب يتراوح من جيد إلى جيد جداً على هذه المنتجات على مستوى قطاع غزة. ويوجد لهذه المشاريع زبائن محددين يبحثون عن الذوق العالي والتميز والجودة والبعد عن التقليدية في المنتجات.
- هناك تحول خلال العشرة سنوات الماضية من المشاريع المتوسطة والكبيرة وخصوصاً الصناعية منها إلى المشاريع الصغيرة (أقل من 5 عمال) التي تعتمد بشكل أساسي على المدخلات المحلية والتسويق المحلي للمنتجات والخدمات نظراً لانقطاع التواصل مع الضفة الغربية والدول المجاورة وعدم تحديث المعرفة والمهارات لأصحاب المشاريع المتوسطة والكبيرة.
- تعمل المشاريع الصغيرة في مجال الأنشطة الإنتاجية والخدمية والسلعية الفكرية وتغطي جزء كبير من احتياجات السوق المحلي، ولديها قدرة على الاستجابة لتغيرات السوق والتطور السريع لحركة العرض والطلب وباتت فرصها بالنمو والبقاء أكبر من الشركات الكبيرة ذات المرونة الأقل.
- تمتاز المشاريع الصغيرة بكثافتها العالية في استخدام الأيدي العاملة مقارنة برأس المال المستثمر فيها. وإعطاء فرص لتعزيز قدرات صغار رواد الأعمال الشباب وزيادة عددهم، وتحريك الموارد المجتمعية غير المستغلة وخصوصاً البشرية والمالية والاستفادة منها، وتحسين سبل العيش، والتخفيف من البطالة وحدة الفقر، ومنع الاحتكار، الأمر الذي يؤكد على دورها الأساسي في مجال التنمية الاقتصادية والاجتماعية، ودعم الاستقرار والأمن المجتمعي بشكل أكبر من المشاريع الكبيرة. لذا تعتبر المشاريع الصغيرة أكثر نجاحاً من المشاريع المتوسطة والكبيرة بعد الحرب.
- تشكل المشاريع الصغيرة ميداناً متطوراً لتحسين المهارات والكفاءات الإنتاجية والتسويقية.
- هناك مؤسسات عديدة تقدم اقراض صغير الحجم إلا أن هناك صعوبات لدى صغار رواد الأعمال في الوصول للموارد المالية نظراً لصعوبة شروط التمويل المطلوبة وغياب تقديم ضمانات حكومية لمؤسسات الاقراض.
- هناك حاجة لتطوير حاضنات الأعمال لتقديم الدعم لرواد الأعمال المحليين في المجالات الادارية والمالية والتسويقية والفنية واللوجستية.
- هناك حاجة لتطوير شبكات دعم واستراتيجية واضحة للوصول إلى صغار رواد الأعمال لتقديم الاستشارات والمتابعة ومخاطبتهم بطريقة تناسب مع احتياجاتهم وأوضاعهم العملية والمالية والجغرافية.
- يوجد ضعف في التدريبات المقدمة للنساء حول كيفية توليد الأفكار الريادية والإبداعية مما يؤدي لتقليدية المشاريع وتكرارها وبالتالي صعوبة نجاحها.
- يوجد توجه لدى النساء معيلات الأسر نحو المشاريع التقليدية ومعظم المشاريع الموجودة لا تعبر عن أفكار ريادية.
- يوجد ضعف لدى الخريجات الجامعيات حول المهارات الادارية والفنية اللازمة لنجاح المشاريع.
- التزام النساء معيلات الأسر بحضور التدريبات أكثر بكثير من النساء الخريجات وأكثر حرصاً على إجاح مشاريعهن ويرجع السبب في ذلك لإعتقاد النساء معيلات الأسر بأن الفرصة التي تأتي لن تعوض.
- فيما يلي عرض لأفكار المشاريع الصغيرة التي أجمع الخبراء الاقتصاديين والعاملين في المنظمات غير الحكومية التي تقدم مشاريع صغيرة بأنها ملائمة وذات جدوى في قطاع غزة مقسمة حسب الفئة التي تناسبها:

أولاً: أفكار مشاريع صغيرة ذات جدوى وقابلة للتطبيق في قطاع غزة (للنساء معيلات الأسر وللخريجات الجامعيات):

- ❖ الخياطة والتطريز بطريقة مبتكرة
- ❖ الصناعات الغذائية
- ❖ حضانة أطفال
- ❖ إعادة تدوير مخلفات البيئة
- ❖ تصنيع مواد التنظيف
- ❖ محل جميل وكوافير
- ❖ تصنيع وبيع الأكسسوارات

ثانياً: أفكار مشاريع منزلية صغيرة ذات جدوى وقابلة للتطبيق في قطاع غزة للنساء معيلات الاسر:

- ❖ تربية الدجاج اللاحم
- ❖ تربية الدجاج البياض (مزارع)
- ❖ مزرعة خراف
- ❖ بقالة
- ❖ تجهيز الخضروات وتخضيرها للطهي للنساء العاملات.

ثالثاً: أفكار مشاريع صغيرة ذات جدوى وقابلة للتطبيق في قطاع غزة للخريجات الجامعيات:

- ❖ مركز تعليمي
- ❖ رياض أطفال
- ❖ تصميم برامج محوسبة ومواقع الكترونية من خلال الانترنت (خريجات جامعيات في مجال تكنولوجيا الحاسوب. هندسة الحاسوب والاتصالات)
- ❖ اختيار رواد الاعمال
- ❖ خصائص شخصية تشمل الحاجة للإجاز، والرغبة في الاستقلالية، والثقة بالنفس، والنظرة المستقبلية، والتضحية والإيثار.
- ❖ خصائص سلوكية تشمل المهارات التقنية، و المهارات التفاعلية.
- ❖ خصائص إدارية تشمل مهارات إنسانية، ومهارات فكرية، و مهارات فنية.
- ❖ خصائص الرائد الإداري تشمل الرؤية الواسعة، والمرونة في بناء فرق العمل، والمثابرة والمواظبة.
- ❖ افكار ابداعية تساعد على نجاح المشاريع الصغيرة وزيادة ارباحها:
- ❖ عمل دراسة جدوي تفصيلية تشمل دراسة السوق لمعرفة المنافسين وتوفير المدخلات والعرض والطلب على المنتجات والخدمات.
- ❖ تحليل سلسلة القيمة بغرض تخفيض تكاليف الإنتاج وجعل المنتج أكثر جودة وجاذبية للزبائن لتحقيق الميزة التنافسية والربحية للمنتج مع التركيز على تقييم المخاطر المتوقعة واحتمالاتها ومستواها والإجراءات التخفيفية، ودراسة الفرص بعناية والعمل على استغلالها جيداً، والتحسين المستمر لجودة المنتجات والخدمات يمكن ان يساعد في بيع المنتجات بطريقة اسرع وتحقيق المزيد من الارباح.
- ❖ معرفة حاجات ورغبات العملاء ومحاولة اشباعها. وتطوير المنتجات الجديدة بناء على ردود افعال العملاء وبالتالي يتم زيادة اعداد العملاء وزيادة الارباح.
- ❖ عدم تطوير منتج او ادخال منتج جديد اقل كفاءة من المنتجات السابقة حتى لا يتم فقدان الزبائن.
- ❖ عمل حملات دعابة واعلان وعروض لترويج المنتج الجديد لتزيد من نسبة المبيعات.
- ❖ استخدام طرق التسويق المختلفة وخصوصا التسويق الالكتروني، والتسويق بالفيديو والواتس اب والجوال.
- ❖ عمل علاقات جيدة مع العملاء بعد شرائهم للمنتج بعرض الحفاظ عليهم وذلك عن طريق تقديم الدعم لهم في حالة الاستفسار عن شيء.

أدوات التثليث: التشخيص / النتائج الرئيسية

نتائج المقابلات مع الخبراء الاقتصاديين. مؤسسات الاقراض. صاحبات المشاريع. والمواطنين:

- يعاني قطاع غزة من مشكلات اقتصادية تراكمية كبيرة ولكن على الرغم من ذلك الا أن السوق في قطاع غزة يستوعب المشاريع ذات الأفكار الابتكارية والتي تركز على المهارة والابداع في المنتج بالإضافة لتقديم منتجات أو خدمات ذات جودة عالية ومنافسة من ناحية السعر.
- يوجد عرض عالي من قبل السلع والخدمات التقليدية وبالمقابل طلب يتراوح من ضعيف الى متوسط على هذه المنتجات وتنحصر المفاضلة بين هذه المنتجات على السعر.
- وفي المقابل هناك عرض قليل من قبل المشاريع التي تقدم أفكار أو سلع أو خدمات ابتكارية ذات جودة عالية وطلب يتراوح من جيد الى جيد جداً على هذه المنتجات على مستوى قطاع غزة. ويوجد لهذه المشاريع زبائن محددين يبحثون عن الذوق العالي والتميز والجودة والبعد عن التقليدية في المنتجات.
- هناك جُول خلال العشرة سنوات الماضية من المشاريع المتوسطة والكبيرة وخصوصا الصناعية منها الى المشاريع الصغيرة (أقل من 5 عمال) التي تعتمد بشكل اساسي على المدخلات المحلية والتسويق المحلي للمنتجات والخدمات نظرا لانقطاع التواصل مع الضفة الغربية والدول المجاورة وعدم تحديث المعرفة والمهارات لاصحاب المشاريع المتوسطة والكبيرة.
- تعمل المشاريع الصغيرة في مجال الأنشطة الإنتاجية والخدمية والسلعية الفكرية وتغطي جزء كبير من احتياجات السوق المحلي، ولديها قدرة على الاستجابة لتغيرات السوق والتطور السريع لحركة العرض والطلب وبانت فرصها بالنمو والبقاء اكبر من الشركات الكبيرة ذات المرونة الأقل.
- تمتاز المشاريع الصغيرة بكثافتها العالية في استخدام الأيدي العاملة مقارنة برأس المال المستثمر فيها. واعطاء فرص لتعزيز قدرات صغار رواد الاعمال الشباب وزيادة عددهم، وتخريك الموارد المجتمعية غير المستغلة وخصوصا البشرية والمالية والاستفادة منها، وتحسين سبل العيش، والتخفيف من

- البطالة وحدة الفقر، ومنع الاحتكار، الأمر الذي يؤكد على دورها الأساسي في مجال التنمية الاقتصادية والاجتماعية، ودعم الاستقرار والامن المجتمعي بشكل أكبر من المشاريع الكبيرة. لذا تعتبر المشاريع الصغيرة أكثر نجاحاً من المشاريع المتوسطة والكبيرة بعد الحرب.
- تشكل المشاريع الصغيرة ميداناً متطوراً لتحسين مهاراتهم والكفاءات الإنتاجية والتسويقية.
- هناك مؤسسات عديدة تقدم اقراض صغير الحجم إلا ان هناك صعوبات لدى صغار رواد الاعمال في الوصول للموارد المالية نظراً لصعوبة شروط التمويل المطلوبة وغياب تقديم ضمانات حكومية لمؤسسات الاقراض.
- هناك حاجة لتطوير حاضنات الأعمال لتقديم الدعم لرواد الأعمال المحليين في المجالات الادارية والمالية والتسويقية والفنية واللوجستية.
- هناك حاجة لتطوير شبكات دعم واستراتيجية واضحة للوصول الى صغار رواد الاعمال لتقديم الاستشارات والمتابعة ومخاطبتهم بطريقة تناسب مع احتياجاتهم وأوضاعهم العملية والمالية والجغرافية.
- يوجد ضعف في التدريبات المقدمة للنساء حول كيفية توليد الأفكار الريادية والابداعية مما يؤدي لتقليدية المشاريع وتكرارها وبالتالي صعوبة نجاحها.
- يوجد توجه لدى النساء معيلات الأسر نحو المشاريع التقليدية ومعظم المشاريع الموجودة لا تعبر عن أفكار ريادية.
- يوجد ضعف لدى الخريجات الجامعيات حول المهارات الادارية والفنية اللازمة لنجاح المشاريع.
- التزام النساء معيلات الأسر بحضور التدريبات أكثر بكثير من النساء الخريجات وأكثر حرصاً على إجاح مشاريعهن ويرجع السبب في ذلك لإعتقاد النساء معيلات الأسر بأن الفرصة التي تأتي لن تعوض.

أفكار مشاريع صغيرة قابلة للتطبيق في قطاع غزة وجدواها:

- ❖ الخياطة والتطريز بطريقة مبتكرة (للسنساء معيلات الاسر وللخريجات الجامعيات): إضافة تطريز مبتكر لعبايا مستوردة من تركيا أو الامارات ووضع لمسات جمالية عليها. بالإضافة لمنتجات أخرى مثل التطريز على الشنط والمفارش وغيرها) ويعتبر من المشاريع القابلة للتطبيق وذات الجدوى في حالة وجود مهارة استخدام الألوان بلمسات جمالية ابداعية لدى صاحبة المشروع بالإضافة لضرورة توفر شبكة تسويق للمنتجات.
- ❖ مركز تعليمي (للخريجات الجامعيات): من أكثر المشاريع القابلة للتطبيق بسبب صعوبة المنهج التعليمي الفلسطيني وعدم قدرة الأمهات على تدريس أولادهم والتعامل مع المنهج الصعب.
- ❖ رياض أطفال (خريجات جامعيات): من المشاريع المربحة للخريجات الحاصلات على تخصص تربية لكنه يتطلب رأس مال يصل ل 7000 دولار أمريكي في حالة عدم توفر المكان.
- ❖ حضانه أطفال (نساء معيلات للأسر وخريجات جامعيات): يعتبر من المشاريع المربحة والقابلة للتطبيق في حالة توفر غرفة في المنزل يمكن استغلالها وتجهيزها كحضانه
- ❖ اعادة تدوير مخلفات البيئه (نساء معيلات للأسر وخريجات جامعيات): تتطلب مهارة خاصة ابداعية لدى صاحبة المشروع ويعتبر من المشاريع القابلة للتطبيق في حالة قدرة صاحبة المشروع على الحصول على الخلفات التي تحتاجها وكذلك قدرتها على تسويق منتجاتها لدى المهتمين.
- ❖ تصميم برامج محوسبة (خريجات جامعيات في مجال تكنولوجيا الحاسوب. هندسة الحاسوب والاتصالات): في حالة توفر التدريب المناسب للخريجات فان هذا المشروع يعتبر من أفضل المشاريع القابلة للتطبيق في قطاع غزة حيث أنها لا تتطلب الاجهاز حاسوب محمول واتصال بشبكة الانترنت ويتم العمل من بعد من خلال Outsourcing وله مردود مالي ممتاز.
- ❖ الصناعات الغذائية (نساء معيلات للأسر وخريجات جامعيات): من المشاريع التقليدية والتي من الممكن ان تنجح لكنها بحاجة لتسويق جيد وشبكة علاقات كبيرة مع المؤسسات والأفراد.
- ❖ تربية الدجاج اللحم أو الدجاج البياض -مزارع) (نساء معيلات للأسر): مجدى في حالة وجود أكثر من 100 دجاجة ويعتبر من المشاريع الناجحة جدا في حالة توفر ادارة جيدة له.
- ❖ مزرعة خراف (نساء معيلات للأسر): مجدى في حالة وجود أكثر من 4 خراف ويعتبر من المشاريع الناجحة جدا في حالة توفر ادارة جيدة له.
- ❖ تجهيز الخضروات ونحضيرها للطهي للنساء العاملات (نساء معيلات للأسر): قائمة على مساعدة الزوجات العاملات في تجهيز الخضروات ونحضيرها للطهي. حيث ان الزوجة العاملة لا تجد الوقت الكاف لعمل ذلك. وبالتالي لن تمنح السيدات العاملات من دفع زيادة قليلة في السعر مقابل الحصول على خضرات مجهزة للطبخ. وبالتالي فكرة المشروع فكرة جيدة وناجحة.
- ❖ تصنيع مواد التنظيف (نساء معيلات للأسر وخريجات جامعيات): مجدى في حالة جودة المنتج والقدرة على التسويق.
- ❖ بقالة (نساء معيلات للأسر): يعتبر من المشاريع المجدية في حالة توفر مكان مناسب ورأس مال لا يقل عن 5000 دولار لكي تستطيع شراء بضائعها وتستفيد من الخصم على الخصومات ووفورات الحجم الكبير من البضائع.
- ❖ محل جميل وكوافير (نساء معيلات للأسر وخريجات جامعيات): من المشاريع الناجحة جدا في حالة توفر المهارة والخبرة والسمعة الجيدة لدى صاحبة المشروع ومن الممكن بيع كريمات وزيوت للبشرة من خلال المشروع كمصدر دخل اضافي.

- ❖ تصنيع وبيع الأكسسوارات (نساء معيلات للأسر وخريجات جامعات): مشروع مجدي لكنه يتطلب موقع مناسب بالإضافة للقدرة على توفير البضائع من خارج القطاع بأسعار مميزة ورخيصة.

اختيار رواد الأعمال

- ❖ خصائص شخصية تشمل الحاجة للإيجاز، والرغبة في الاستقلالية، والثقة بالنفس، والنظرة المستقبلية، والتضحية والإيثار.
- ❖ خصائص سلوكية تشمل المهارات التقنية، و المهارات التفاعلية.
- ❖ خصائص إدارية تشمل مهارات إنسانية، ومهارات فكرية، و مهارات فنية.
- ❖ خصائص الرائد الإداري تشمل الرؤية الواسعة، والمرونة في بناء فرق العمل، والمثابرة والمواظبة.

افكار ابداعية تساعد على نجاح المشاريع الصغيرة وزيادة ارباحها:

- ❖ عمل دراسة جدوي تفصيلية تشمل دراسة السوق لمعرفة المنافسين وتوفير المدخلات والعرض والطلب على المنتجات والخدمات.
- ❖ تحليل سلسلة القيمة بغرض تخفيض تكاليف الإنتاج وجعل المنتج أكثر جودة وجاذبية للزبائن لتحقيق الميزة التنافسية والربحية للمنتج مع التركيز على تقييم المخاطر المتوقعة واحتمالاتها ومستواها والأجراءات التخفيفية، ودراسة الفرص بعناية والعمل على استغلالها جيداً، والتحسين المستمر لجودة المنتجات والخدمات يمكن ان يساعد في بيع المنتجات بطريقة اسرع وتحقيق المزيد من الأرباح.
- ❖ معرفة حاجات ورغبات العملاء ومحاولة اشباعها. وتطوير المنتجات الجديدة بناء على ردود افعال العملاء وبالتالي يتم زيادة اعداد العملاء وزيادة الأرباح.
- ❖ عدم تطوير منتج او ادخال منتج جديد اقل كفاءة من المنتجات السابقة حتى لا يتم فقدان الزبائن
- ❖ عمل حملات دعائية واعلان وعروض لترويج المنتج الجديد. لتزيد من نسبة المبيعات.
- ❖ استخدام طرق التسويق المختلفة وخصوصا التسويق الالكتروني، والتسويق بالفيديو والواتس اب والجوال.
- ❖ عمل علاقات جيدة مع العملاء بعد شرائهم للمنتج بعرض الحفاظ عليهم وذلك عن طريق تقديم الدعم لهم في حالة الاستفسار عن شئ.

نتائج المجموعات المركزة مع الخريجات الجامعات

- معظم الخريجات الجامعات عاطلات عن العمل.
- يوجد لدينا توجه نحو المشاريع الصغيرة المملوكة لنا لكننا لا نملك التدريب المناسب ولا يتوفر لنا مبلغ مالي للبدء بهكذا مشاريع.
- يوجد ترحيب من الأهل لفكرة امتلاكنا لمشروع خاص بنا لكن بشرط أن يكون مناسب للبيئة المحيطة لنا وللثقافة المجتمعية السائدة.
- من وجهة نظرنا أن أهم المشاريع الصغيرة التي يوجد عليها طلب عالي ومن الممكن أن تكون مناسبة وناجحة كالتالي:
- التطريز والخياطة
- الصناعات الغذائية
- مركز تعليمي
- روضة وحضانة أطفال
- تصميم برامج محوسبة
- تصنيع وبيع الأكسسوارات

النتائج من دراسة الحالة:

- مشروع الخياطة والتطريز بطريقة مبتكرة من المشاريع الناجحة جدا في قطاع غزة وهناك طلب كبير عليه من قبل السيدات والخريجات الجامعات.
- هناك حاجة كبيرة وطلب عالي على المراكز التعليمية في جميع أنحاء قطاع غزة بسبب صعوبة المنهج التعليمي وانتهاء مشروع ما بعد المدرسة الممول من قبل الميرسي كور المنفذ على مستوى قطاع غزة.
- يعتبر مشروع حضانة وروضة أطفال تقدم خدمات متميزة وقيمة اضافية عن الرياض الموجودة وفي مكان مناسب ومؤهل من المشاريع التي عليها طلب في قطاع غزة.
- مشروع اعادة تدوير مخلفات البيئة من المشاريع ذات الأفكار الريادية الناجحة في قطاع غزة
- مشروع العمل عن بعد في تصميم برامج محوسبة من المشاريع الناجحة والملائمة للخريجات الجامعات في مجال تكنولوجيا الحاسوب. هندسة الحاسوب والاتصالات حيث يوجد العديد من الخريجات اللاتي يملكن شركات خاصة بالموضوع أو يعملن في هذا المجال ويحققن دخل ممتاز.
- مشروع التصنيع الغذائي من المشاريع التقليدية والتي من الممكن ان تنجح لكنها بحاجة لتسويق جيد وشبكة علاقات كبيرة مع المؤسسات والأفراد.

- مشروع تربية الدجاج اللحم أو تربية الدجاج البياض (مزارع) من المشاريع الناجحة في قطاع غزة لكنها تحتاج لمتابعة وخبرة في موضوع التربية وكذلك توفر مكان مناسب وهذا المشروع يناسب المناطق الريفية في قطاع غزة أكثر من المدن.
- مشروع تصنيع مواد التنظيف مشروع متميز في حالة القدرة على التسويق.
- مشروع ميني ماركت أو بقالة صغيرة من المشاريع التي لديها فرصة كبيرة في النجاح بشرط المثابرة وكذلك عدم خلط مصروف البيت بايرادات المشروع وكذلك أن يتم شراء المنتجات التي يحتاجها البيت ودفع ثمنها في البقالة.
- محل جَميل وكوافير من المشاريع الناجحة بشرط أن يكون المحل كبير وفي مكان ممتاز وبديكورات واضاءة متميزة.
- مشروع تصنيع وبيع الأكسسوارت هو مشروع ناجح يتطلب وجود مهارة فنية وذوق رفيع بالإضافة للقدرة على توفير الأكسسوارات من خارج القطاع بأسعار مميزة ورخيصة.

النتائج من مراجعة الوثائق

- بينت نتائج دراسة مركز شؤون المرأة حول واقع النساء صاحبات المشاريع الصغيرة في قطاع غزة "التحديات والفرص" أن تقسيمات المشاريع الصغيرة المملوكة للنساء معيلات الأسر وللخريجات الجامعيات في قطاع غزة تتركز في المشاريع التالية: (تربية حيوانات، كوافير، الصناعات الغذائية، التطريز والخيطة، حضانات ورياض أطفال، وتربية نحل، ومواد تنظيف، ومكتبة، ومحل أكسسوارت، وبقالة، ومشروع تصميم برامج محوسبة، ومشروع إعادة تدوير مخلفات البيئة)



6.2 الإيجابيات والسلبيات، والتحديات والفرص والمواد الخام اللازمة للمشاريع الصغيرة ذات الجدوى والقابلة للتطبيق في قطاع غزة

6.2.1 مشروع الخياطة والتطريز بطريقة مبتكرة:

تعريف عن المشروع وتحليل للسوق

هو عبارة عن مشغل صغير للخياطة والتطريز لمنتجات نسائية بالإضافة لتفصيل وتطريز منتجات منزلية بأقل التكاليف الممكنة مع مراعاة عنصر الاتقان والجودة والاختلاف في التصاميم والالوان وذلك للتمكن من تقديم منتجات متقنة وجميلة الشكل وبأسعار مناسبة وفي نفس الوقت لتناسب اذواق كافة

المستهلكين. ينطلق هذا المشروع من المنزل الخاص لصاحبة المشروع بمعنى أن عملية التسويق ستكون عملية ذاتية وذلك عن طريق الاتصال المباشر مع الزبائن من النساء أو الاتصال بالمجلات النسائية التي ترغب في اضافة لمسات على المنتجات التي تبيعها. ومن الممكن أن يقوم المشروع بالمهام التالية: (تفصيل ملابس نسائية (عبايات، بلايز، بلاطين، فساتين سهرة، معاطف)، عمليات ضبط المقاسات، عمليات التطريز الإضافية على ملابس مسبقة الصنع، عمليات الشك (خرز، ترتر، استرايب،، وأي إضافات أخرى يمكن أن تحتاجها الزبونة)، عمليات الترميم، إعادة صياغة وإخراج منتج جاهز، تصنيع إكسسوارات الأفراح (قبعات، والطرح، والجونتيات)، صناعة الشنط، والمقلميات (القماش) وتزيينها، منتجات المنزل وهي عبارة عن (اطقم الاسرة سواء كانت مفارش او ملايات، مفارش السفرة والطاولات).

يوجد في السوق العديد من المشاريع التي تركز على الخياطة والتطريز وكمية العرض في السوق كبيرة لكن تتصف المنتجات المعروضة بالسوق بالتقليدية الشديدة والبعد عن الابتكار وقلة الطلب عليها وضعف القوة الشرائية.

السوق بحاجة كبيرة لمشروعات خياطة وتطريز ابتكارية تتواءم مع الموضة وتتصف بتناسق الألوان حيث يوجد عرض قليل لهذه المنتجات في السوق في قطاع غزة وهناك طلب عالي عليها من قبل العرائس وال طالبات الجامعات والفتيات والسيدات خصوصاً في مدن قطاع غزة وهذا الطلب لا يتأثر كثيراً بالوضع الاقتصادي في قطاع غزة بسبب أن مثل هذا المشروع يستهدف شريحة من المستهلكين تبحث عن الجودة والتميز في المنتج بغض النظر عن السعر.

السلبيات	الإيجابيات
<ul style="list-style-type: none"> - عدم القدرة على تسويق المنتجات والانتشار بالسوق في حالة ضعف مهارات صاحبة المشروع في التسويق والتشبيك. - يتطلب فترة كبيرة لبناء الثقة مع الزبائن وأن أي خطأ في المنتج لأي سبب يؤثر سلباً على سمعة المشروع ومن الصعب تداركه بسهولة. - العمل بساعات طويلة يؤثر بشكل سلبي على الجو الأسري. - عدم اختيار مكان مناسب قريب لعرض منتجات المشغل. - عدم توثيق صور المنتجات التي يتم تصميمها. - لو كانت صاحبة المشروع مبتكرة من الناحية النظرية، لكن لا تعرف كيفية تطبيق الأفكار، وهنا تحتاج لاستقطاب أيدي ماهرة مبدعة وسريعة لكي تواكب متطلبات السوق. 	<ul style="list-style-type: none"> - يعتمد المشروع على المهارة والذوق والقدرة على استخدام الألوان والتجديد والإطلاع المستمر لدى صاحبة المشروع على الموديلات الجديدة والموضة. - نسبة العرض من المنتجات المشابهة قليل بسبب قلة المشاريع المتميزة في المجال وان وجدت تكون تقليدية ومكررة. - يحتاج المشروع لعمالة قليلة (صاحبة المشروع بالإضافة لمساعدة ان تطلب الأمر) - مساحة قليلة (غرفة 4 * 4) - رأس مال صغير نسبياً لا يتجاوز (3000 دولار) - نسبة ربح عالية. - امكانية عالية على الانتشار في السوق سواء داخل قطاع غزة أو الخارج من خلال التسويق من خلال الانترنت (الفييس بوك)
التحديات	الفرص
<ul style="list-style-type: none"> - الوضع الإقتصادي السيئ الغير مشجع على الاستثمار. - الحصار والانقسام الفلسطيني. - هذا المشروع يقبل التجديد والتطوير دوماً، لذا نرى أن الأسواق لا تشبع أبداً بالمنتج الجيد، ولكن تطفح وتلفظ المنتجات التقليدية الغير منافسة. - تدمير الإحتلال عدد من المشاريع الصغيرة في الحروب وعدم تعويض أصحاب المشاريع الصغيرة المدمرة. - عدم سماح الأهالي للنساء لتوزيع وتسويق منتجاتها في الأسواق. - الضغوط والقيود المجتمعية. - قصر فترة السماح لسداد القروض، وارتفاع الفائدة على القروض. 	<ul style="list-style-type: none"> - وجود عدد قليل من المشاريع المشابهة التي تقدم قيمة مضافة ومنتجات متميزة بجودة عالية وبأسعار مناسبة. - وجود طلب عالي من النساء على هكذا مشروع بشرط التميز والجودة والالتزام بالمواعيد. - يتوافق المشروع مع العادات والتقاليد والثقافة المجتمعية - يحتاج خبرة فنية بسيطة من السهل بنائها من خلال اطلاع صاحبة المشروع على نماذج لمنتجات مشابهة من خلال الانترنت. - وجود مؤسسات نسوية تقوم بتنظيم معارض داخل قطاع غزة لتسويق منتجات النساء صاحبات المشاريع، بالإضافة لتنظيم مشاركة النساء صاحبات المشاريع في معارض خارج قطاع غزة. - وجود مؤسسات نسوية تقدم قروض ميسرة .
المواد الخام	
<ul style="list-style-type: none"> - الآلات والمواد الخام اللازمة للمشروع متوفرة في السوق المحلي. - الأقمشة المختلفة وغيرهم من المواد بالإضافة الى الخيوط المناسبة للخياطة وخيوط التطريز والاكسسوارات موجودة في أسواق الجملة والفرق. - عدم توفر بعض الاحتياجات أحياناً في السوق مثل الاكسسوارات. - قطع غيار الماكينات غير متوفرة بالشكل المطلوب. 	

6.2.2 مشروع حضانة أطفال:

تعريف عن المشروع وتحليل للسوق

يعتبر من أجح المشاريع المناسبة لعمل المرأة لعدة أسباب تصب في مصلحة المرأة صاحبة المشروع من الناحية المادية والمعنوية. وفي مصلحة من يستفيد من هذا المشروع. خاصة أن هناك الكثير من العاملات والموظفات اللواتي يجدن صعوبة في ترك أطفالهن في المنزل. وأحياناً يفقدن وظيفتهن لعدم وجود المكان الملائم ليضعن به أطفالهن تحت رعاية آمنة ومكان مناسب أثناء الدوام. والمشروع عبارة عن استقبال الأطفال الذين تتراوح أعمارهم بين الشهر - الأربع سنوات كحد أقصى. وتكون فترة الاستقبال هي فترة الدوام الرسمي للنساء العاملات. بالإضافة لتوفر ما يسمى بالخدمة الخاصة وتتلخص في استقبال الأطفال في أي وقت يرغب أهله إيداعه لدى الحضانة وتقدم هذه الخدمة طوال أيام الأسبوع السبعة وعلى مدار الأربع والعشرين ساعة. مع توفير كل الوسائل والسبل لقضاء وقت مريح للطفل سواء من ناحية (النوم الهادئ ، اللعب والترفيه). يتطلب المشروع غرفة كبيرة. جيدة التهوية والإضاءة مجهزة بأسرة وخزائن ودواليب لمستلزمات كل طفل. تلاجة صغيرة ودورة مياه مؤهلة للأطفال.

هناك عرض كبير في السوق لمثل هذه الحضانات حيث يتوفر في السوق العديد من الحضانات لكن لا يوجد احصائية رسمية بعددها. وتشتكي النساء العاملات اللواتي يضعن أطفالهن في هذه الحضانات من اكتظاظ هذه الحضانات بالأطفال وعدم توفر البيئة المناسبة للطفل وافتقارها للنظافة وعدم تأهيل العاملات فيها. بالإضافة لارتفاع السعر لهذه الحضانات حيث يتراوح السعر ما بين 150 الى 200 شيكل شهرياً.

وهي من المشروعات الهامة جداً وبخاصة في المناطق التي يرتفع فيها نسبة العاملين من النساء مثل مدينة غزة وذلك لتركز المصالح الحكومية والشركات الخاصة في مدينة غزة. وهناك طلب كبير في السوق في مدينة غزة على حضانات مؤهلات يتميزن بتوفر البيئة والرعاية المناسبة للطفل وفي مناطق قريبة من بيوت النساء العاملات أو قريبة من عملهن.

السلبيات	الإيجابيات
<ul style="list-style-type: none"> - بعد مكان الحضانة عن مكان سكن الزبونة - عدم وجود خبرة حول كيفية تربية والتعامل مع الأطفال - عدم وجود مكان مناسب لفتح حضانة. 	<ul style="list-style-type: none"> - المساحة التي يتطلبها المشروع صغيرة - تكلفة المشروع قليلة حيث تتطلب تكاليف استثمارية لمرة واحدة - نسبة الربح عالية بسبب انخفاض تكلفة التشغيل. - يحتاج المشروع لعمالة قليلة (صاحبة المشروع فقط)
التحديات	الفرص
<ul style="list-style-type: none"> - الوضع الإقتصادي السيئ الغير مشجع على الاستثمار. - انخفاض جودة الخدمة يؤدي لتغيير الحضانة من قبل الأمهات وذلك يؤدي لتكوين صورة سلبية عن الحضانة. - انقطاع وعدم انتظام الرواتب مما يؤدي لضعف التزام الزبائن على الدفع المنتظم لرسوم الحضانة. - قصر فترة السماح لسداد القروض. وارتفاع الفائدة على القروض. 	<ul style="list-style-type: none"> - وجود طلب كبير للحضانات بسبب وجود عدد كبير من النساء العاملات. - قلة عدد الحضانات التي تقدم خدمة متميزة وذات جودة عالية في قطاع غزة. وهذا يؤدي لتغيير النساء العاملات للعديد من الحضانات في السنة الواحدة. - عدم الحاجة لتدريبات فنية متخصصة حول الادارة اليومية للحضانة.
المواد الخام	
<ul style="list-style-type: none"> - لا يحتاج مواد خام والأدوات والأجهزة والأثاث التأسيسي والألعاب متوفرة وبأسعار مناسبة في السوق المحلية في قطاع غزة 	

6.2.3 مشروع إعادة تدوير مخلفات البيئة:

تعريف عن المشروع وتحليل للسوق

هو عبارة عن إعادة تدوير مخلفات البيئة بهدف الاستفادة من أشياء لا نلزمنا في الحياة اليومية وهو طريقة عملية لمحاولة جعل الأشياء من حولنا على نحو أفضل. و"صديقة للبيئة" مثل (الزرف، خرز، حرف بالخشب، الرسم على الزجاج، مجسمات) من خلال توفر لمسات فنية وذوق رفيع وبعد نظر لدى صاحبة المشروع بحيث تجعل كل جهد ومحاولة لإعادة تدوير مفيدة وعملية من خلال استهلاك والاستفادة من الموارد الطبيعية المتاحة وتعزيز بيئة صحية. يوجد عرض قليل جداً في السوق للمنتجات المصنعة من تدوير مخلفات البيئة بالإضافة لوجود طلب عالي من قبل زبائن من فئة خاصة لمثل هذه المنتجات خصوصاً إذا كانت متميزة المنتجات التي عليها طلب عالي تتصف باللمسة الفنية الإبداعية الغير تقليدية ويتم بيعها بأسعار مناسبة. ويتم تسويق المنتجات وعرضها من خلال البازارات واستخدام وسائل التواصل الاجتماعي بالإضافة للمشاركة في معارض المشاريع الصغيرة التي تنظمها المؤسسات النسوية.

الايجابيات	السلبيات
<ul style="list-style-type: none"> - يتطلب المشروع مكان مناسب للتصنيع بالإضافة لتخزين لمدخلات التصنيع وللمنتجات. - مدخلات الانتاج متوفرة وبأسعار زهيدة. - تكلفة المشروع قليلة. - نسبة الربح عالية بسبب انخفاض تكلفة مدخلات الانتاج. - يحتاج المشروع لعمالة قليلة (صاحبة المشروع فقط). 	<ul style="list-style-type: none"> - تحتاج الى مدخلات انتاج خاصة ومناسبة - من الممكن أن لا يعجب المنتج الزبون وبالتالي لا يتم بيعه. - عدم تقدير القيمة المادية والفنية للمنتج من قبل الزبون. - انحصار الزبائن في فئة خاصة.
الفرص	التحديات
<ul style="list-style-type: none"> - وجود طلب كبير على المنتجات الفنية المتميزة. - قلة المشاريع المشابهة وتقليدية المعروض. - التركيز من قبل المؤسسات نحو البيئة واعادة تدوير مخلفاتها. - وجود دعم من المؤسسات النسوية وتسهيل عملية التسويق من خلال المعارض التي يتم تنظيمها لتسويق منتجات النساء صاحبات الأعمال. 	<ul style="list-style-type: none"> - الوضع الإقتصادي السيئ الغير مشجع على الاستثمار. - الحصار والانقسام الفلسطيني. - الضغوط والقيود المجتمعية. - قصر فترة السماح لسداد القروض. وارتفاع الفائدة على القروض.
المواد الخام	
<ul style="list-style-type: none"> - متوفرة في البيئة وفي محلات بيع الخردة ويمكن الحصول عليها بأسعار زهيدة. 	

6.2.4 مشروع التصنيع الغذائي

تعريف عن المشروع وتحليل للسوق

يعتبر مشروع التصنيع الغذائي للنساء من أكثر المشاريع التي تتجه اليها النساء صاحبات المشاريع وتشمل (صناعة الخملات، صناعة المربيات، إعداد البسكويت والحلويات، إعداد الفطائر والمعجنات، عمل منتجات الألبان، جَميد الخضار، تجهيز الأطباق الشعبية " الخلوة أو المالحه ") يوجد عرض كبير في السوق من هذه المنتجات بالإضافة لوجود طلب كبير من المواطنين وينحصر المنافسون الحاليون في أصحاب المصانع العاملة في مجال التصنيع الغذائي وهذه المصانع ذات رؤوس أموال عالية وإجمالي استثمارات مرتفعة مما يزيد من حجم التكاليف بها، ولكي ينافس المشروع الخاص بالنساء يجب أن يعتمد على (1) المنافسة السعرية (بسبب انخفاض التكاليف الإجمالية وعدم خضوع المشروع للضرائب)، (2) التركيز على الوصول للعميل النهائي من خلال توصيل المنتج إلي المستهلك النهائي مباشرة من خلال تقليل قنوات التوزيع، (3) تمتع المنتج بمواصفات وجودة صحية عالية تنافس المواصفات الصحية الغذائية للمنتجات المماثلة، (4) عمل حملة اعلانية للترويج للمنتج في محلات الجملة والتجزئة، والسوق في قطاع غزة بشكل عام سوق متقبل لمنتجات التصنيع الغذائي التي تتميز بالقدرة التنافسية، وهذا أمر مشجع للنساء صاحبات الأعمال إذا ما تبنا الخطوات اللازمة لوضع منتجاتهم في موضع تنافسي مريح.

الايجابيات	السلبيات
<ul style="list-style-type: none"> - سهولة اتقان مهارة التصنيع الغذائي لدى النساء. - مدخلات الانتاج متوفرة وبأسعار زهيدة - نسبة الربح مناسبة بسبب انخفاض تكلفة مدخلات الانتاج. - يحتاج المشروع لعمالة قليلة وغير مكلفة 	<ul style="list-style-type: none"> - الحاجة لخبرة عالية وتأهيل علمي وتدريب مستمر في التصنيع الغذائي. - يتطلب المشروع مكان مناسب وواسع ومناسب صحياً. - الحاجة لأجهزة ومعدات وأدوات كثيرة ومكلفة. - امكانية تلف المنتجات بسرعة.
الفرص	التحديات
<ul style="list-style-type: none"> - وجود طلب كبير على منتجات التصنيع الغذائي. - انخفاض تكلفة المنتج على الزبون مقارنة بقيامه بتصنيع المنتج بنفسه. - الزبائن يركزون على الجودة والطعم المميز بالإضافة للشكل والسعر المناسبين. - امكانية الاستفادة من انخفاض أسعار الخضروات والفواكه في بعض الأوقات وذلك لاستغلال هذا الانخفاض في التصنيع والتجميد للخضار والفواكه. - وجود دعم من المؤسسات النسوية وتسهيل عملية التسويق من خلال المعارض التي يتم تنظيمها لتسويق منتجات النساء صاحبات الأعمال. 	<ul style="list-style-type: none"> - الوضع الإقتصادي السيئ الغير مشجع على الاستثمار في قطاع غزة. - الانقطاع المستمر للكهرباء وحاجة المشروع لتلاجات موصولة بالكهرباء 24 ساعة حتى لا تتلف المنتجات المحفوظة بها. - يحتاج هذا المشروع لفترة طويلة وجهود تسويقية متازة لكي يستطيع المنافسة وحجز حصة سوقية مناسبة. - الحصار والانقسام الفلسطيني. - الضغوط والقيود المجتمعية. - قصر فترة السماح لسداد القروض. وارتفاع الفائدة على القروض.

المواد الخام

- مدخلات الانتاج متوفرة في السوق المحلي ويمكن الحصول عليها بسهولة.
- من الممكن الاستفادة من موسمية بعض الخضار والفواكه.
- من الممكن الاستفادة من الشراء مباشرة من المزارع وذلك لتقليل سعر الشراء.

6.2.5 مشروع تصنيع مواد التنظيف:

تعريف عن المشروع وتحليل للسوق

هو عبارة عن مصنع صغير لانتاج الصابون ومستحضرات التنظيف المختلفة بدرجات عالية من الاتقان وبأقل التكاليف الممكنة. مع تعدد المنتجات التي يقدمها المشروع مثل (الصابون السائل الذي يستخدم في غسل الأطباق والمواعين، منظفات الزجاج والفاترينات الزجاجية، ورنيش الارضيات الخشبية، منظف وملمع الاثاث والموبيليا، سائل تنظيف الرخام والسيراميك والبلاط، سائل تنظيف الموكيت والسجاد، شامبو الشعر وشامبو الجسم).

ويعتبر سوق هذا المشروع كبير وقوي فهي مواد استهلاكية لاغنى عنها لكل منزل ومطعم ومغسلة، ويوجد عرض كبير في السوق من هذه المنتجات بالإضافة لوجود طلب كبير من المواطنين وينحصر المنافسون الحاليون في أصحاب المصانع العاملة في مجال التصنيع مواد التنظيف وهذه المصانع ذات رؤوس أموال عالية وإجمالى استثمارات مرتفعة مما يزيد من حجم التكاليف بها. ولكي ينافس المشروع الخاص بالنساء يجب أن يعتمد على (1) المنافسة السعرية (بسبب انخفاض التكاليف الإجمالية وعدم خضوع المشروع للضرائب). (2) التركيز على الوصول للعميل النهائى من خلال توصيل المنتج إلي المستهلك النهائى مباشرة من خلال تقليل قنوات التوزيع. (3) تمتع المنتج بمواصفات وجودة عالية تنافس مواصفات المنتجات المماثلة. (4) عمل حملة اعلانية للترويج للمنتج في محلات الجملة والتجزئة.

السلبيات	الإيجابيات
<ul style="list-style-type: none"> - هناك حاجة لوجود مكان واسع يبلغ ع الأقل 100 متر ومقسم للتصنيع، للتعبئة والتغليف، للتخزين، للمواد الخام، للمنتجات. - عدم توفر مهارة استخدام التركيبات الكيماوية المختلفة (مثل الروائح المميزة، أو صنع منتج يعطى نعومة لليدين) وذلك لتقديم قيمة مضافة عن مشاريع تصنيع مواد التنظيف الأخرى - الاعتماد على الكيماويات التي تحتاج لتعامل خاص بعيداً عن المنزل. 	<ul style="list-style-type: none"> - إمكانية تحقيق ربح عالي جداً. - سهولة عملية التصنيع. - تكلفة المشروع قليلة. - إمكانية صنع كميات كبيرة من المنتجات - مدخلات الانتاج متوفرة وبأسعار مقبولة - يحتاج المشروع لعمالة قليلة (صاحبة المشروع بالإضافة لموزعين).
التحديات	الفرص
<ul style="list-style-type: none"> - الوضع الإقتصادي السيئ الغير مشجع على الاستثمار في قطاع غزة. - الحصار الاسرائيلي الخانق من الممكن أن يؤثر على توفر المواد الكيماوية التي تدخل في التصنيع. - ضرورة أن يتوفر في المنتج الاستقرار الفيزيائي (الاستقرار اللوني، ثبات قوام المحتوي، عدم انفصال المواد عن بعضها، الاستقرار الحراري عند التعرض للمؤثرات الحرارية، وتوفر الاستقرار الكيميائي (ويتمثل في استقرار التفاعلات الكيميائية، واستقرار المادة الفعالة داخل المحلول لأطول فترة ممكنة، عدم التأثير علي لون أو طبيعة المادة المطلوب تنظيفها) بالإضافة الى الاستقرار الاقتصادي من حيث (ثبات تكاليف المنتج ويأتي ذلك من ثبات تكاليف المواد المستخدمة في الإنتاج وثبات تكاليف العبوة المستخدمة لفترة طويلة). - الحاجة الكبيرة لمهارات عالية في التسويق والتعبئة والتغليف. - الضغوط والقيود المجتمعية. - قصر فترة السماح لسداد القروض، وارتفاع الفائدة على القروض. 	<ul style="list-style-type: none"> - وجود طلب كبير مواد التنظيف حيث أنها حاجة أساسية لكل منزل. - محدودية تنوع المنتجات في مشاريع تصنيع مواد التنظيف الأخرى حيث يتم التركيز على سائل الجلي وسائل تنظيف الأرضيات والشامبوهات فقط. - وجود دعم من المؤسسات النسوية وتسهيل عملية التسويق من خلال المعارض التي يتم تنظيمها لتسويق منتجات النساء صاحبات الأعمال.

المواد الخام

- تتوفر المواد الخام اللازمة لهذا المشروع في السوق المحلية وتشمل: (صودا كاوية - محلول سليكات - محلول سلفونيت - جليسرين - خل - كحل أحمر - نشادر - ألوان صناعية - روائح - زيت بذر الكتان - زيت تربنتينة - شمع - إسبيداج - حجر خفاف ناعم)

6.2.6 مشروع محل تجميل وكوافير:

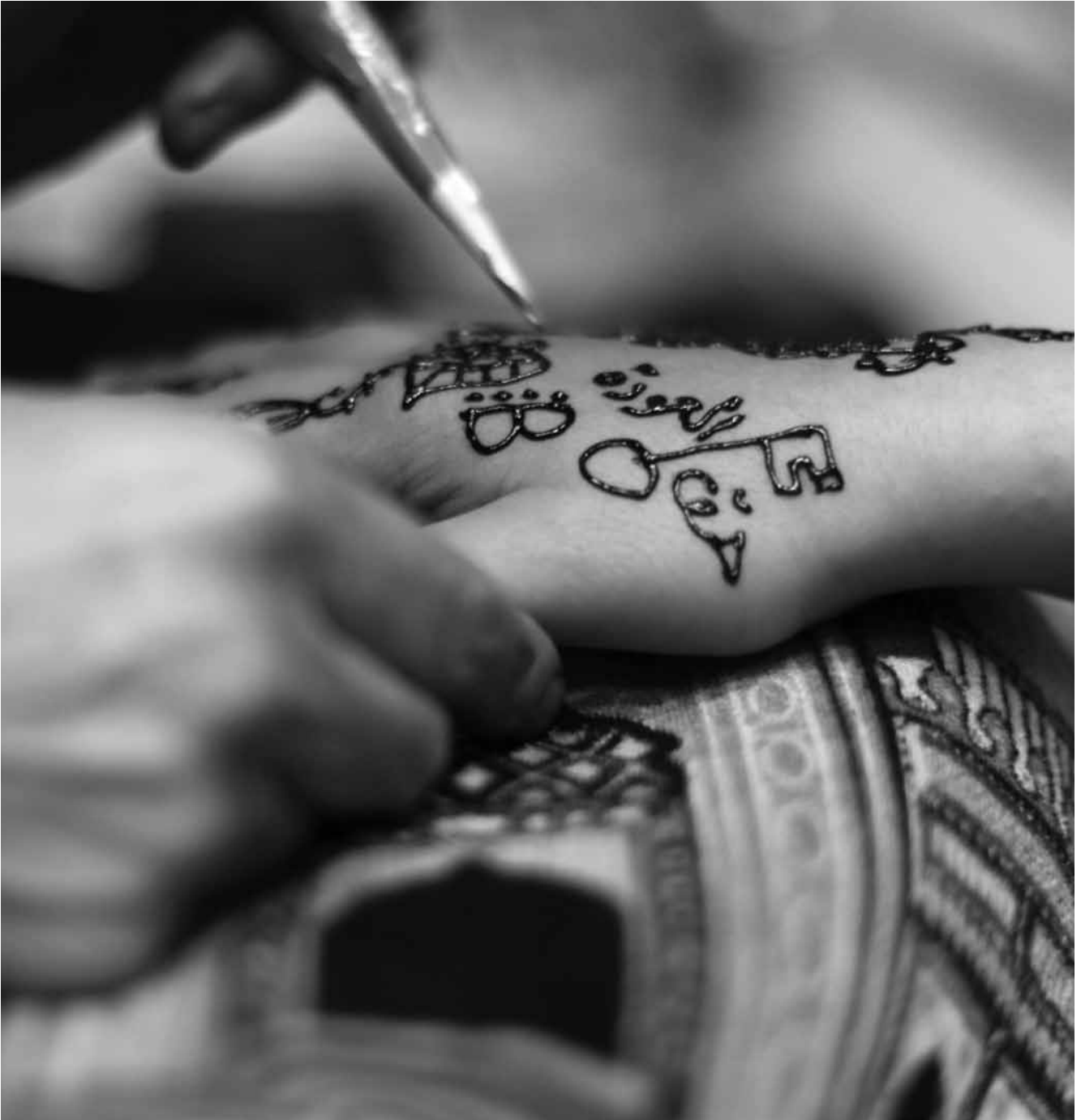
تعريف عن المشروع وتحليل للسوق

يعتبر مشروع محلات التجميل (محدودة الامكانيات) من المشاريع ذات المخاطر العاليه. وتصنف مشاريع محلات التجميل عادة بانها مشاريع ذات تكلفه عاليه جدا لان السيدات يلجأن الى المحلات التي تتمتع بامكانيات عاليه وخدمات مميزه ومثل هذا المشروع لا يمكن تحقيق المثاليه فيه الا براس مال عالي. وما يشجع على الاستثمار في مثل هذا المشروع بالرغم من التكلفة العاليه له هو الربح المجزي والعائد المرتفع بمعنى انه كلما انفقنا على هذا المشروع بسخاء على الديكورات. والتجهيزات. والخدمات التي يقدمها كلما كان الاقبال عليه مرتفع وهذا ينعكس ايجابيا على الدخل وهامش الربح بالرغم من المنافسه الكبيره بين اصحاب مثل هذه المشاريع. وغالبا ما تنحصر هذه المنافسه بين محلات التجميل ذات التصنيف المتدني او المتوسط. ولا توجد المنافسه في محلات التجميل ذات التصنيف الممتاز او العالي والسبب يكمن في ماتقدمه هذه المحلات من خدمات وامكانيات انعكست ايجابيا على وضع الصالون وربحيته. وللتغلب على ما سبق يجب أن نذكر في تأمين راس المال جيدا وبطرق تنسم بالحكمه والبعد عن مخاطرة (القروض). وذلك عن طريق تأسيس شراكة بين زميلات العمل. الصديقات. الاهل والاقارب ومن يمتلكون نفس التوجه ويتمتعن ببعض الميول لعالم المال والاعمال.

يجب ان يركز المشروع على عمل (الماسكات. التقشير. الجوابج. ازالة الشعر. ماسكات الجسم. كريمات التجميل. رسم الحنة. تجهيز العروس. طرق جديدة ومبتكرة لعمل المكياج وقص الشعر والتسريحات المختلفة. صبغ الشعر. والسشوار)

يوجد في السوق العديد من صالونات التجميل والكوافير لكن معظمها ذات تصنيف متدني أو متوسط. وهناك حاجة في الأماكن الرئيسية في قطاع غزة لمحلات تجميل ذات تصنيف ممتاز حيث يوجد عرض محدود لهذه الصالونات بالإضافة لطلب عالي من قبل السيدات. هناك حاجة لصالون بديكورات وانارة مميزة وبمساحة واسعة تسمح بحركة الزبائن خصوصاً وقت الأفراح ويفضل ان يتم افتتاح الصالون في بداية فصل الصيف وذلك لوجود طلب عالي بسبب كثرة الأفراح والمناسبات في فصل الصيف.

الايجابيات	السلبيات
<ul style="list-style-type: none"> - مشروع يحقق ربح كبير. - قلة المدخلات المطلوبة وانخفاض ثمنها بالسوق. - امكانية عالية على الانتشار في السوق وسهولة تكوين سمعة للصالون. - يحتاج المشروع لعمالة قليلة (صاحبة المشروع بالإضافة لمساعدة ان تطلب الأمر) 	<ul style="list-style-type: none"> - يتطلب رأس مال كبير نسبياً (7-10 آلاف دولار) - أي خطأ يتم ارتكابه في الصالون لأي سبب يؤثر سلبياً على سمعة المشروع ومن الصعب تداركه بسهولة. - العمل بساعات طويلة يؤثر بشكل سلبي على الجو الأسري. - عدم اختيار مكان مناسب سهل الوصول اليه للصالون.
الفرص	التحديات
<ul style="list-style-type: none"> - نسبة الصالونات الشبيهة في مختلف مناطق قطاع غزة قليلة - وجود طلب عالي من النساء على هكذا مشروع بشرط توفر الذوق الرفيع والابداع والالتزام بالواعيد. - وجود مؤسسات نسوية تقدم قروض ميسرة . 	<ul style="list-style-type: none"> - الوضع الإقتصادي السيئ الغير مشجع على الاستثمار. - الحصار والانقسام الفلسطيني. - انقطاع الكهرباء لفترات طويلة. - تدمير الإحتلال عدد من المشاريع الصغيرة في الحروب وعدم تعويض أصحاب المشاريع الصغيرة المدمرة. - الضغوط والقيود المجتمعية. - قصر فترة السماح لسداد القروض. وارتفاع الفائدة على القروض.
المواد الخام	
<ul style="list-style-type: none"> - الأجهزة والمعدات اللازمة للمشروع متوفرة في السوق المحلي. - الكرمات والصبغات والزيوت متوفرة ويمكن تركيبها في السوق المحلي من قبل أخصائي التجميل أو التغذية الاكلينيكية. - بعض الصبغات غير متوفرة ويتم استيرادها من دول الخليج وتركيا. 	



6.2.7 مشروع تصنيع وبيع الاكسسوارات:

تعريف عن المشروع وخليل للسوق

تعتبر الاكسسوارات إضافة من الإضافات التي تعكس الذوق والاناقة والمظهر. حيث تعتبر بعض المكملات اللازمة التي يحتاج اليها الناس سواء النساء او الرجال حيث تجد الكثير من النساء في قطاع غزة يرتدين الاكسسوارات المختلفة في ايديهن ويلبسن الساعات ايضاً والنظارات الشمسية وغيرها من

الاكسسوارات. ويمكن للنساء اللواتي يرغبن في انشاء مشروع صغير بدون تكاليف وبدون رأس مال كبير ان تستغل هذه الشريحة من الناس للبدء بمشروعها الخاص. ويركز هذا المشروع على بيع الاكسسوارات المستوردة بالإضافة لتصنيع بعض الاكسسوارات وتشمل الاكسسوارات المستوردة (الاكسسوارات الخاصة بالبنات والسيدات والذهب الابيض والفضة وغيرها. النظارات الشمسية الهاي كوبي وتباع على انها هاي كوبي وليست اصلية. الساعات الهاي كوبي وتباع ايضاً على انها هاي كوبي وليست اصلية) ويمكن الحصول على هذه البضائع من الساعات والعلطور والنظارات والفضة من خلال الاستيراد عبر مواقع البيع على الانترنت او شراء الاكسسوارات من الأسواق الخارجية في الصين أو تركيا أو الامارات اما بالنسبة الى الاكسسوارات المصنعة فيفضل صناعتها من قبل صاحبة المشروع حتى تحقق الكثير من الارباح بشرط ان يكون لديها موهبة إبداعية بصنع الاكسسوارات "الهاند ميد" التي تناسب ذوق الآخرين. وأن تبتكر في صنعها للحلي ماهو جديد ومتميز غير متداول وتقليدي في الأسواق. حيث سيتم تسويق المنتجات من خلال استخدام الانترنت أو من خلال استئجار محل صغير في بعض المواقع المميزة في قطاع غزة.

يوجد في السوق العديد من المشاريع التي تركز على صناعة وبيع الاكسسوارات وكمية العرض في السوق كبيرة لكن تتصف المنتجات المعروضة بالسوق بالتقليدية الشديدة والبعد عن الابتكار وقلة الطلب عليها وضعف القوة الشرائية. وفي المقابل يوجد بعض المشاريع التي تقوم بتصنيع وبيع الاكسسوارات المتميزة ذات الذوق الرفيع التي تقدم منتجات ابتكارية تتواكب مع الموضة وتتصف بتناسق الألوان وهذه المشروعات عليها طلب كبير من قبل السيدات وطالبات الجامعات. وهذا الطلب لا يتأثر كثيراً بالوضع الاقتصادي في قطاع غزة بسبب أن مثل هذا المشروع يستهدف شريحة من المستهلكين تبحث عن الجودة والتميز في المنتج بغض النظر عن السعر.

السلبيات	الإيجابيات
<ul style="list-style-type: none"> - عدم القدرة على تسويق المنتجات والانتشار بالسوق في حالة ضعف مهارات صاحبة المشروع في التسويق والتشبيك. - يتطلب فترة كبيرة لبناء الثقة مع الزبائن وأن أي خطأ في المنتج لأي سبب يؤثر سلباً على سمعة المشروع ومن الصعب تداركه بسهولة. - العمل بساعات طويلة أثر بشكل سلبي على الجو الأسري. - عدم اختيار مكان مناسب قريب لعرض الاكسسوارات. - عدم توثيق صور المنتجات التي يتم تصميمها. 	<ul style="list-style-type: none"> - رأس مال صغير نسبياً لا يتجاوز (2000 دولار) ونسبة ربح عالية تصل الى 50% - مساحة قليلة - يعتمد المشروع على المهارة والذوق والقدرة على استخدام الألوان والتجديد والإطلاع المستمر لدى صاحبة المشروع على الموديلات الجديدة والموضة. - نسبة العرض من المنتجات المشابهة قليل بسبب قلة المشاريع المتميزة في المجال وان وجدت تكون تقليدية ومكررة. - يحتاج المشروع لعمالة قليلة (صاحبة المشروع فقط)
التحديات	الفرص
<ul style="list-style-type: none"> - الوضع الإقتصادي السيئ الغير مشجع على الاستثمار. - الحصار والانقسام الفلسطيني. - هذا المشروع يقبل التجديد والتطوير دوماً. لذا نرى أن الأسواق لا تشبع أبداً بالمنتج الجيد. ولكن تطفح وتلفظ المنتجات التقليدية الغير منافسة. - تدمير الإحتلال عدد من المشاريع الصغيرة في الحروب وعدم تعويض أصحاب المشاريع الصغيرة المدمرة. - عدم سماح الأهالي للنساء لتوزيع وتسويق منتجاتها في الأسواق. - الضغوط والقيود المجتمعية. - قصر فترة السماح لسداد القروض. وارتفاع الفائدة على القروض. 	<ul style="list-style-type: none"> - امكانية عالية على الانتشار في السوق سواء داخل قطاع غزة أو الخارج من خلال التسويق من خلال الانترنت (الفيس بوك) - وجود عدد قليل من المشاريع المشابهة التي تقدم قيمة مضافة ومنتجات متميزة بجودة عالية وبأسعار مناسبة. - وجود طلب عالي من النساء على هكذا مشروع بشرط التميز والجودة والابتكار. - يتوافق المشروع مع العادات والتقاليد والثقافة المجتمعية - وجود مؤسسات نسوية تقوم بتنظيم معارض داخل قطاع غزة لتسويق منتجات النساء صاحبات المشاريع. بالإضافة لتنظيم مشاركة النساء صاحبات المشاريع في معارض خارج قطاع غزة. - وجود مؤسسات نسوية تقدم قروض ميسرة .
المواد الخام	
<ul style="list-style-type: none"> - المعدات اللازمة للمشروع (الكماشات والقطاعات والمفكات) متوفرة في السوق المحلي. - الساعات والنظارات والاكسسوارات الهاي كوبي غير موجودة بالسوق المحلي وبحاجة لاستيرادها او شرائها من خلال السوق الصيني أو التركي أو الاماراتي. - المواد اللازمة لتصنيع الاكسسوارات محلياً موجودة في السوق المحلي وتشمل (سلاسل متعددة الأحجام والأشكال. خرز وعقود من اللؤلؤ. خيوط صنارة "المتينة، الأستيك"، أنواع مختلفة من الخلقان الخام "هوك، برمة، كلييس"، أقفال للعقاد "عادى، المربع"، دلايات لتجميل الاكسسوارات) 	

6.2.8 مشروع تربية الدجاج البياض

تعريف عن المشروع وتحليل للسوق

يعتبر مشروع تربية الدجاج البياض من أكثر المشاريع الناجحة في قطاع غزة ويأتي إنتاج البيض في المرتبة الأولى للإنتاج بينما إنتاج اللحم في المرتبة الثانية. فيعد البيض مادة غذائية غنية بالبروتينات الحيوانية وهو غذاء كامل للإنسان حيث انه يحتوي على البروتين والكالسيوم وكثير من الأحماض الامينية الضرورية والدهنية علاوة على انه مصدر هام للحديد والفسفور والعناصر المعدنية النادرة. وتزيد كمية المح (الصفار) كلما زاد عمر الدجاجة. ويختلف العمر الذي تبدأ الدجاجة فيه بإنتاج البيض من السلالات الأخرى حيث يتأثر هذا العمر في طرق الرعاية والتغذية التي تقدم للدجاج خلال مراحل عمره المختلفة حتى يبدأ في إنتاج البيض لذا فان العملية الانتاجية ذاتها تحتاج خبرة عالية في معاملة الدجاج أثناء مرحلة الرعاية والانتاج. ويجب انتقاء الدجاج البياض بعمر 105 يوم (15 أسبوع) أثناء عملية الشراء لتجنب فترة النمو الأولى التي تحتاج الى عناية كبيرة وللعديد من البرامج والعمليات والتحصينات التي تجعلها من أهم الفترات في حياة دجاج البيض. ولا تقتصر الظروف البيئية المحيطة بتربية الدواجن على الظروف المناخية فقط. بل تتعدى ذلك لتشمل النظافة. والتطهير. والتغذية. والإضاءة. والرعاية الصحية. والإدارة السليمة. وغير ذلك من العوامل المؤثرة في عملية التربية.

وضحت وزارة الزراعة أن سلالات الدجاج البياض ثلاثة أنواع وهي (اللوهمن. الهاي لاين. B7) فمنها المنتج للبيض الأبيض والمنتج للبيض البني لكنها تتقارب إلى حد ما في صفاتها الإنتاجية فجميعها يمكنها أن تنتج ما يقرب من 250 بيضة سنوياً حيث ان المنتشر في قطاع غزة اللون الابيض. ويبلغ عدد مزارع الدجاج البياض في قطاع غزة 226 مزرعة ويوجد بها 705 الاف دجاجة وبمعدل إنتاج من البيض 115 مليون بيضة سنوياً. ويبلغ متوسط استهلاك الفرد الواحد في القطاع 80 - 90 بيضة سنوياً. وتتوزع المزارع بواقع 55 مزرعة في محافظة الشمال. 87 مزرعة في محافظة غزة. 26 مزرعة في المحافظة الوسطى. 41 مزرعة في محافظة خان يونس. 17 مزرعة في محافظة رفح. ان سعر البيض يتغير حسب الموسم ومدى توفر العلف و أسعاره ومرتبطة بالأزمات الاقتصادية التي يتعرض لها افراد المجتمع. حيث ان سعر كرتونة البيض مرتبط بالوزن و العلف و حالة السوق. ويختلف الاقبال على البيض من فصل لآخر وذلك حسب سوق الطلب حيث في فصل الصيف نتيجة ارتفاع الحرارة يقل استهلاك العلف ويقل الإنتاج من البيض ويقل اقبال المستهلك عليه. اما في موسم الشتاء يتم تهيئة جميع الظروف لإنتاج البيض وبالتالي يحافظ على انتاجيته و يزيد الاقبال على البيض في فصل الشتاء. لكن مع اعتبار البيض من الوجبات الغذائية الضرورية لكل منزل يكون الاقبال شبه ثابت. لكن ارتفاع سعر البيض يؤدي لانخفاض بسيط في الطلب. من الفضل اتباع أسلوب التوزيع المباشر للزبائن مباشرة من الجيران والأقارب ما يؤدي لزيادة الربح المتحقق على أن يتم توزيع الفائض من البيض على المحلات التجارية.

الإيجابيات	السلبات
<ul style="list-style-type: none"> - دخل يومي مستقر مع نسبة ربح عالية. - استقرار في سعر كرتونة البيض في حدود (13 شيكل) - تحقيق اكتفاء ذاتي داخل الأسرة من البيض 	<ul style="list-style-type: none"> - المساحة التي يتطلبها المشروع كبيرة - تكلفة المشروع كبيرة حيث تتطلب تكاليف استثمارية كبيرة - يحتاج المشروع لعمالة (صاحبة المشروع. عامل. طبيب بيطري عند الحاجة) - يحتاج لتوفر مهارة ومعرفة لدى صاحبة المشروع حول الممارسات المثلى في تربية الدجاج البياض.
الفرص	التحديات
<ul style="list-style-type: none"> - طلب كبير مستقر نسبياً على البيض في السوق المحلي. - قلة عدد المزارع الخاصة بالدجاج البياض يؤدي ذلك لارتفاع الطلب مع انخفاض العرض مما يؤدي لزيادة سعر كرتونة البيض لتصل الى 20 شيكل. - امكانية استغلال زيل الدجاج وبيعه كمصدر دخل اضافي. - وجود مؤسسات زراعية تدعم المشاريع الزراعية للنساء التي تعمل على تحقيق الأمن الغذائي للأسر والمجتمع. 	<ul style="list-style-type: none"> - الوضع الإقتصادي السيئ الغير مشجع على الاستثمار. - الحصار ونقص توفر الأعلاف والأدوية في السوق المحلي. - انقطاع الكهرباء المتكرر وعدم توفر الغاز في بعض الأحيان يؤثر على المزرعة بسبب حاجة المزرعة لدرجة حرارة محددة. - الظروف والمنخفضات الجوية المتتالية في فصل الشتاء وارتفاع درجات الحرارة لمستويات قياسية في فصل الصيف. - تعرض المزرعة للأمراض. - انقطاع وعدم انتظام الرواتب. - قصر فترة السماح لسداد القروض. وارتفاع الفائدة على القروض.
المواد الخام	
<ul style="list-style-type: none"> - الدجاج البياض بعمر 105 يوم والأدوات والأعلاف والأدوية متوفرة في السوق المحلية في قطاع غزة - أحياناً يتم اغلاق المعابر ما يؤدي لارتفاع أسعار الأعلاف والأدوية في السوق ونقصها. - في فصل الشتاء يوجد نقص واضح في توفر الغاز اللازم للتدفئة. 	

6.2.9 مشروع تربية الدجاج اللاحم

تعريف عن المشروع وتحليل للسوق

يعتبر مشروع تربية الدجاج اللاحم من أكثر المشاريع الناجحة في قطاع غزة اذا لقي العناية المناسبة. مع ضرورة توفير الظروف البيئية المناسبة لتربية الدواجن. ولا تقتصر الظروف البيئية المحيطة بتربية الدواجن على الظروف المناخية فقط. بل تتعدى ذلك لتشمل النظافة، والتطهير، والتغذية، والإضاءة، والرعاية الصحية، والإدارة السليمة، وغير ذلك من العوامل المؤثرة في عملية التربية. حيث أن تربية الدجاج اللاحم هي من أكثر الأمور طلباً في الأسواق المحلية في القطاع. والسبب في ذلك هو أن لحم الدجاج من أكثر اللحوم البيضاء وفرةً ورخصاً مقارنة باللحوم الحمراء. كما أن له طعم خفيف وقليل الدهون و ذو طعم مستساغ ويحتوي على نسبة بروتين حيواني عالية تقدر بـ 20% وهو اعلى من نسبة البروتين في اللحوم الحمراء والذي يقدر بـ 16% فقط. ناهيك عن أنه ينضج بسرعة مقارنة مع لحوم المواشي. فتربية الدجاج اللاحم تعتبر ذو كلفة قليلة بعض الشيء. ويتميز دجاج التسمين بكفاءة وراثية عالية تمكنه من تحويل مواد العلف إلى لحم حيث ان كل 2 كيلوجرام علف تعطي 1 كيلو جرام لحم بياض، وللاستفادة من هذه الكفاءة الوراثية الكامنة في الدجاجة يجب تحسين الظروف البيئية المحيطة بعملية التربية لجعلها تتشابه مع الظروف المثلى لحياة الدجاج. وبذلك يمكن الحصول على قطع جيد وتحقيق أرباح معقولة. وحسب وزارة الزراعة الفلسطينية يحتاج قطاع غزة إلى نحو مليوني دجاجة شهرياً. تقوم نحو 1400 مزرعة دجاج للاحم بتربيتها. وتزداد تلك الكمية في فصل الصيف.

ومن ناحية التأثيرات الموسمية على المنتج يعتبر تأثير الموسمية عالي حيث ان اغلب المربين يعتمدوا على التربية في الاشهر القريبة من شهر رمضان والاعباد حيث يزداد الطلب على الدواجن اللاحم بشكل كبير كما يتعمد المزارعين والتجار بيع الدجاج في يوم الجمعة من كل اسبوع وذلك لزيادة الطلب واقبال المستهلكين عليه ويفضل أن يكون اسلوب البيع المتبع من خلال التوزيع المباشر للمنتج على المذابح والحال التجارية وذلك لتقليل قنوات التوزيع وزيادة الربح المحقق.

الايجابيات	السلبيات
<ul style="list-style-type: none"> - دورة حياة الانتاج صغيرة كل 40 يوم - دخل مستقر مع نسبة ربح عالية. - استقرار في سعر كيلو الدجاج في حدود (10 شيكل) - تحقيق اكتفاء ذاتي داخل الأسرة من الدجاج 	<ul style="list-style-type: none"> - المساحة التي يتطلبها المشروع كبيرة - تكلفة المشروع كبيرة حيث تتطلب تكاليف استثمارية كبيرة - يحتاج المشروع لعمالة قليلة (صاحبة المشروع. طبيب بيطري عند الحاجة) - يحتاج لتوفر مهارة ومعرفة لدى صاحبة المشروع حول الممارسات المثلى في تربية الدجاج اللاحم.
الفرص	التحديات
<ul style="list-style-type: none"> - طلب كبير مستقر نسبياً على الدجاج اللاحم في السوق المحلي. - في فصل الشتاء والصيف ينخفض العرض ويزيد الطلب مما يؤدي لزيادة سعر كيلو الدجاج ليصل الى 15 شيكل في المتوسط. - امكانية استغلال زبل الدجاج وبيعه كمصدر دخل اضافي. - وجود مؤسسات زراعية تدعم المشاريع الزراعية للنساء التي تعمل على تحقيق الأمن الغذائي للأسر وللمجتمع. 	<ul style="list-style-type: none"> - الوضع الإقتصادي السيئ الغير مشجع على الاستثمار. - الحصار ونقص توفر الأعلاف والأدوية في السوق المحلي. - انقطاع الكهرباء المتكرر وعدم توفر الغاز في بعض الأحيان يؤثر على المزرعة بسبب حاجة المزرعة لدرجة حرارة محددة. - الظروف والمنخفضات الجوية المتتالية في فصل الشتاء وارتفاع درجات الحرارة لمستويات قياسية في فصل الصيف. - تعرض المزرعة للأمراض. - انقطاع وعدم انتظام الرواتب. - قصر فترة السماح لسداد القروض. وارتفاع الفائدة على القروض.
المواد الخام	
<ul style="list-style-type: none"> - الكتاكيت والأدوات والأعلاف والأدوية متوفرة في السوق المحلية في قطاع غزة - أحياناً يتم اغلاق المعابر مما يؤدي لارتفاع أسعار الأعلاف والأدوية في السوق ونقصها. - في فصل الشتاء يوجد نقص واضح في توفر الغاز اللازم للتدفئة. 	



6.2.10 مشروع بقالة (ميني ماركت):

تعريف عن المشروع وتحليل للسوق

مشروع بقالة أو بيع تغذية بالتجزئة (ميني ماركت) يعد واحداً من المشاريع القديمة جداً والتي لا زالت منتشرة حتى يومنا هذا والسبب في ذلك هو انه يقدم منتجات اساسية جداً يحتاج الزبائن بشكل يومي وفي حالة اختفاء البقالات من الشوارع والاسواق فستحدث ازمات كبيرة في المجتمع. لذلك يمكننا القول بأن مشروع بقالة هو مشروع مضمون او فرص نجاح عالية جداً. ولا يكاد يخلو كل حي أو منطقة في قطاع غزة من ميني ماركت قريب. ويمكن للنساء صاحبات رأس المال البسيط ومن لا يمتلكن اي خبرات في اعداد وتنفيذ المشاريع الصغيرة ان ينفذهن ويحققوا الكثير من الارباح عن طريقه.

يعتبر من المشاريع الناجحة في جميع مناطق قطاع غزة في حال كون صاحبة المشروع محبوبة وذات علاقات جيدة مع جيرانها بالإضافة لتوفيرها معظم البضائع التي تحتاجها الأسر التي تعيش بمحيطها حيث يؤدي ذلك لزيادة الطلب على البضائع الموجودة لديها وبالتالي تحقيقها لربح معقول ونجاح المشروع. ويجب ان يكون المشروع على شارع رئيسي في منطقة مكتظة بالسكان ولا يوجد بها مشروع بقالة اخر وان تواجد فيجب ان تكون المسافة المشروع والبقالة الأخرى 100 متر على الاقل وذلك لضمان تحقيق مبيعات مرتفعة.

السلبيات	الاجابيات
<ul style="list-style-type: none"> - العمل بساعات طويلة أثر بشكل سلبي على الجو الأسري. - عدم مناسبة مكان المشروع من حيث الموقع. المساحة. الديكورات. ساعات فتح المحل. - عدم توفر مخزون جيد أو نقص في البضائع التي تحتاجها الأسرة في أي وقت مما يؤدي لبروز نظرة نمطية سلبية تجاه الميني ماركت وخول الزبائن لحلات توفر معظم ما يحتاجه الزبون. 	<ul style="list-style-type: none"> - رأس مال صغير نسبياً لا يتجاوز (2000 دولاراً) مع امكانية الشراء بالاجل من جّار الجملة والموزعين. - نسبة ربح جيدة - محل خارج المنزل بمساحة قليلة 50 متر - يحتاج المشروع لعمالة قليلة (صاحبة المشروع فقط) - تتوفر جميع المنتجات التي يحتاج الزبون اليها بأسعار مساوية لاسعار السوق.
التحديات	الفرص
<ul style="list-style-type: none"> - الوضع الإقتصادي السيئ الغير مشجع على الاستثمار. - الحصار والانقسام الفلسطيني. - الفصل بين أموال المشروع وبين مصروف واحتياجات البيت. - الضغوط والقيود المجتمعية. - قصر فترة السماح لسداد القروض. وارتفاع الفائدة على القروض. 	<ul style="list-style-type: none"> - لا يحتاج لمهارة أو خبرات عالية ويوجد سهولة البيع وتكوين زبائن للمشروع. - يمكنك التعامل مع جّار الجملة الذين سيوردون كافة البضائع التي يحتاج المشروع. ومع الوقت سيقوم العديد من مندوبين التوزيع بزيارة المشروع وعرض منتجاتهم ولن توجد اي صعوبات في الحصول على البضائع. - يمكن شراء البضائع من جّار الجملة والموزعين من خلال البيع الاجل وبتسديدات سداد ميسرة. - وجود مؤسسات نسوية تقدم قروض ميسرة .
المواد الخام	
<ul style="list-style-type: none"> - تتوفر جميع مستلزمات الميني ماركت في السوق المحلية. 	



6.2.11 مشروع روضة أطفال:

تعريف عن المشروع وتحليل للسوق

المشروع هو عبارة عن انشاء روضة لتنمية مهارات الاطفال الصغار في اعمار مبكرة من سن 4 الى 6 سنوات اى قبل دخول المرحلة الابتدائية. وذلك من خلال شراكة أكثر من خريجة جامعية في مجالات التربية وخصوصاً تربية الطفل وذلك لأن المصاريف التأسيسية للمشروع عالية لكن العائد من المشروع مجدي بدرجة كبيرة. ويهدف المشروع الاهتمام بالتعليم المبكر ومساعدة الصغار على التعبير عما يدور بداخلهم بطريقة صحيحة واسلوب راقي بالاضافة الى منحهم الثقة فى انفسهم. حيث اثبتت الدراسات ان الاطفال الذين التحقوا برياض الاطفال قد اكتسبوا مهارات ومعرفة واسعة من خلال التعلم واللعب ومشاركة الاطفال الاخرين بعكس اقرانهم الذين لم تتح لهم فرصة الالتحاق برياض الاطفال.

تعرف السياسة التعليمية الفلسطينية مرحلة ما قبل الابتدائي (مرحلة الطفولة المبكرة) بأنها: مرحلة أولية من مراحل التربية والتعليم. تتميز بالرفق في معاملة الطفولة وتوجيهها وهي تهيئة الطفل لاستقبال أدوار الحياة التالية على أساس صحيح من خلال التنشئة الصالحة المبكرة. ويتطلب المشروع مساحة كبيرة لا تقل عن 200 متر مع وجود ساحة خارجية للألعاب المفتوحة وعدد (4) غرف كبيرة. جيدة التهوية والاضاءة مجهزة بالأثاث المناسب لمرحلة الطفولة وخزائن ودواليب لمستلزمات كل طفل. ثلاجة صغيرة ودورة مياه مؤهلة للأطفال. وبينت احصائيات وزارة التربية والتعليم في قطاع غزة وجود 350 روضة أطفال موزعة كالتالي: 67 روضة في محافظة الشمال. و 117 روضة في محافظة غزة. و 50 روضة في محافظة الوسطى و63 روضة في محافظة خانيونس. و53 روضة في محافظة رفح.

المجموع	رفح	خانيونس	الوسطى	غزة	الشمال	
350	53	63	50	117	67	عدد الرياض
	265	311	278	622	325	عدد المربيات

ويبلغ عدد الأطفال المتحققين في هذه الرياض 40545 طفل بواقع 20496 ذكر و20049 أنثى. وأشارت الدراسة التقويمية التي قامت بها مؤسسة لأنيرا لواقع رياض الأطفال في قطاع غزة في العام 2006 الى أنه فقط ثلث أعداد المربيات في رياض الأطفال لديهم مؤهل جامعي بينما جميعهن يحملن مؤهل ثانوية عامة وبينت الدراسة أيضاً بأن المربيات يعانين من نقص في المعرفة وقلة في الخبرة في مجال الطفولة المبكرة.

ووضحت نتائج دراسة تقييم احتياجات رياض الأطفال في قطاع غزة التي أعدتها وزارة التربية والتعليم الفلسطينية بالتعاون مع اليونيسيف في قطاع غزة في العام 2010 والتي استمرت ستة أشهر متواصلة واستهدفت (350) روضة أطفال في أربع مجالات أساسية تنوعت ما بين مربيات الأطفال. والتعليم في رياض الأطفال. وبيئة الروضة، والعلاقة بين الأسرة والروضة والتي أكدت على ضرورة وضع خطة للتطوير التربوي في رياض الأطفال للوصول إلى مستوى أفضل في تعليم أبنائنا الطلبة منذ البداية وبينت ضعف قدرات مربيات الأطفال وافنقارهم للمؤهلات العلمية وللخبرات في مجال فهم الوضع النفسي والعقلي للأطفال وعدم قدرتهن على التعامل مع الأطفال واحتياجاتهم ومشاكلهم.

وقد بينت الخطة الاستراتيجية لوزارة التربية والتعليم الفلسطينية (2014-2019) إلى أن حوالي 43.1% من الأطفال الفلسطينيين يلتحقون برياض الأطفال وأكدت الخطة الى ضرورة تطوير نظام التعليم ما قبل المدرسة وضرورة بناء قدرات رياض الأطفال لتصبح مؤهلة للتعامل مع المنهج الفلسطيني الموحد وللوصول الى التحاق 60% على الأقل من الأطفال الفلسطينيين في أعمار من 4 - 6 سنوات في رياض الأطفال بحلول عام 2020م.

بناءً على ما سبق يفتقر قطاع غزة لرياض أطفال مؤهلة سواء من ناحية المربيات أو من ناحية بيئة ومنهاج الروضة. ويتضح وجود طلب كبير في السوق على رياض أطفال مؤهلة حيث أن عرض قليل من الرياض المؤهلة ويستدل على ذلك من خلال وجود طلب كبير من قبل الأهالي على الرياض المؤهلة وأن هذه الرياض تقوم بفتح باب التسجيل بها قبل بداية العام الدراسي بفترة طويلة وينتهي التسجيل بها بسرعة ولا تستطيع استيعاب العدد المتقدم. كما أن هذه الرياض تقوم بعمل قوائم انتظار للأطفال في حالة انسحاب أحد الأطفال المسجلين.

السلبيات	الإيجابيات
<ul style="list-style-type: none"> - تحتاج لمساحة كبيرة تبلغ ع الأقل 200 متر. - تكلفة كبيرة ومصاريف تأسيسية عالية - عدم مناسبة مكان الروضة وعدم تأنيثها بالأثاث اللازم. - نقص في التأهيل عدم وجود خبرة حول كيفية تربية والتعامل مع الأطفال - عدم وجود مكان مناسب لفتح الروضة. 	<ul style="list-style-type: none"> - عائد شهري منتظم - نسبة الربح عالية بسبب انخفاض التكاليف التشغيلية. - العمالة في المشروع من الشريكات في المشروع بالاضافة لعاملة نظافة.
التحديات	الفرص
<ul style="list-style-type: none"> - الوضع الإقتصادي السيئ الغير مشجع على الاستثمار. - انخفاض جودة الخدمة يؤدي لتغيير الروضة من قبل الأمهات وذلك يؤدي لتكوين صورة نمطية سلبية عن الروضة. - انقطاع وعدم انتظام الرواتب مما يؤدي لضعف التزام الزبائن على الدفع المنتظم لرسوم الروضة. - قصر فترة السماح لسداد القروض. وارتفاع الفائدة على القروض. 	<ul style="list-style-type: none"> - قلة عدد رياض الأطفال التي تقدم خدمة متميزة وذات جودة عالية في قطاع غزة. وهذا يؤدي لتغيير الأسر للعديد من الرياض في السنة الواحدة. - وجود العديد من المؤسسات التي تقدم دعم لرياض الأطفال.
المواد الخام	
<ul style="list-style-type: none"> - لا يحتاج مواد خام والأدوات والأجهزة والأثاث التأسيسي والألعاب والمناهج التعليمية متوفرة وبأسعار مناسبة في السوق المحلية في قطاع غزة 	

6.2.12 مشروع مركز تعليمي:

تعريف عن المشروع وتحليل للسوق

يعتبر من أهم المشاريع الهامة والربحية في قطاع غزة التي من الممكن أن تقوم به الخريجات الجامعيات في الفترة الحالية بسبب صعوبة المنهج التعليمي الفلسطيني وارتفاع عدد الطلبة في الفصل الواحد ليصل الى أكثر من 50 طالب. بالإضافة لقصر فترة الحصة الدراسية وعدم قدرة الأمهات على مساعدة أبنائهم دراسياً بالإضافة لرغبة الطلاب في مختلف المراحل التعليمية في تحسين مستواهم التعليمي في المواد المختلفة الحصول على مجاميع مرتفعة وهنا المركز يجب أن يعتمد على معلمات متخصصات مؤهلات حتى تكون طريقة الشرح جيدة ويرتفع معهم مستوى الطلبة.

يوجد طلب كبير على مثل هذه المراكز في جميع المناطق في قطاع غزة. وكمية العروض قليلة جدا حيث كان يوجد برنامج ما بعد المدرسة الخاص بمؤسسة الميرسي كور حيث يقدم مساعدات للطلبة في جميع مناطق قطاع غزة في حل الواجب لكن انتهى تمويل البرنامج في سبتمبر 2015 مما أدى لوجود طلب عالي على مثل هذه المراكز.

السلبيات	الإيجابيات
<ul style="list-style-type: none"> - عدم تأهيل الخريجات الجامعيات في التعامل وتوصيل المعلومات المتضمنة بالمنهج التعليمي بسهولة ويسر. - تفاوت في القدرات التعليمية للشريكات. - عدم وجود مكان مناسب لفتح المركز التعليمي. - عدم القدرة على تسويق خدمات المركز والوصول لأكثر عدد من الطلاب. - في البداية لا يعطي المركز مكسب جيد . او يمكن الوصول لنقطة التعادل. ولكن طرق التعامل وشرح المعلمات بشكل جيد. وشكل المكان اللائق يؤدي بعد ذلك الي مزيد من الطلبة. وبالتالي يجب ادارة المكان بأسلوب جيد . ومنظم حتي تزيد الأرباح الصافية للمركز. 	<ul style="list-style-type: none"> - عائد شهري منتظم - تكلفة قليلة ومصاريف تأسيسية بسيطة - نسبة الربح عالية بسبب انخفاض التكاليف التشغيلية. - العمالة في المشروع من الشريكات في المشروع. ومن الممكن اختيار معلمين لهم القدرة المناسبة علي تفسير وشرح المناهج الدراسية بشكل جيد . وان يكون المعلمين ذو خبرة وسمعة معروفة لدي الطلاب. - يتم الاتفاق مع المعلمين علي حسابهم الشهري علي حسب عدد الطلاب المقيدون في المركز.
التحديات	الفرص
<ul style="list-style-type: none"> - الوضع الإقتصادي السيئ الغير مشجع على الاستثمار. - انخفاض جودة الخدمة وضعف مستوى المعلمات وذلك يؤدي لتكوين صورة نمطية سلبية عن المركز. - انقطاع وعدم انتظام الرواتب مما يؤدي لضعف التزام الزبائن على الدفع المنتظم لرسوم المركز التعليمي. - قصر فترة السماح لسداد القروض. وارتفاع الفائدة على القروض. 	<ul style="list-style-type: none"> - قلة عدد المراكز التعليمية التي تقدم خدمة متميزة وذات جودة عالية في قطاع غزة. - ارتفاع تكلفة الدروس الخصوصية. - صعوبة المنهج الفلسطيني. واكتظاظ الغرف المدرسية بالطلاب. وقصر مدة الحصة الدراسية.
المواد الخام	
- لا يحتاج مواد خام والأدوات والأجهزة والأثاث التأسيسي متوفرة وبأسعار مناسبة في السوق المحلية في قطاع غزة	





6.2.13 مشروع تصميم برامج محوسبة (خريجات جامعيات في مجال تكنولوجيا الحاسوب، هندسة الحاسوب والاتصالات)

تعريف عن المشروع وتحليل للسوق

يعتبر من أهم المشاريع الهامة والمربحة في قطاع غزة التي من الممكن أن تقوم به الخريجات الجامعيات في الفترة الحالية ولا يتطلب أية مصاريف حيث أن المطلوب فقط هو جهاز حاسوب، والشخص الذي يعمل عن بعد هو الشخص الذي يعمل بدون عقود طويلة الامد لجهة معينة أو شركة معينة. يعتبر الإنترنت اليوم أحد أكبر اسواق العمل عن بعد. حيث يستطيع ربط شخصين في قطبي الكرة الأرضية دون التقيد بالزمان والمكان. قد لا تتبع الاجور في العمل عن بعد النظام التقليدي في الراتب الشهري مثلا.. ولكن هناك طرق عديدة يتم الاتفاق عليها في العمل مثل حساب الاجر

بالساعة أو الأجر اليومي أو الأجر بالمشروع كاملاً وهكذا. فهذا الأمر راجع للطرفين. ويمكن ان يطلب الشخص الذي يعمل عن بعد دفعة مقدمة أو كل المبلغ مقدماً قبل بدء العمل.. كما يفضل البعض الآخر الدفع على مراحل حتى ينتهي العمل على المشروع. وهناك من يطلب المبلغ بعد انتهائه من المشروع. بلجاً البعض بتوقيع عقود لضمان حقوقهم أثناء العمل عن بعد. إلا أن هناك عدد كبير لا يفضل العمل بعقود ويكتفى بقبول جزء من المبلغ قبل اتمام الشغل وجزء بعد اتمامه.

ويتم العمل في هذا المشروع عن بعد من خلال مواقع الانترنت المهتمة بموضوع التعاقدات الخارجية Outsourcing (أسناد المهام لتعاقد خارجي) وما يساعد على تطوير مهارات الخريجات في سوق قطاع غزة وجود مؤسسات كبرى في قطاع غزة تعمل على تأهيل مهارات الخريجات في مجال تكنولوجيا المعلومات لتتواءم مع متطلبات سوق العمل العالمي مثل الميرسي كور وحاضنة تكنولوجيا المعلومات، وجمعية تكنولوجيا المعلومات الفلسطينية "بيتنا" ونقابة خريجي تكنولوجيا المعلومات "بيكتي"

سوق هذه المشاريع هو سوق عالمية والعرض هو عرض على مستوى العالم حيث تتنافس الخريجات مع المهندسين على مستوى العالم وهناك كمية طلب كبيرة على مثل هذه المهارات ومثل هذه المشاريع مجدية مالياً لأقصى درجة والتركيز هنا يكون على العمل الحر عن بعد (تصميم صفحات الويب، تصميم رسومات وجرافيك، تطبيقات برمجة الهواتف الذكية (Android and IOS)، تطبيقات برمجة الويب (PHP and Asp.net)، والتسويق الالكتروني) لكن هذه المهام المطروحة على السوق العالمي تتطلب مهارات عالية جداً من قبل الخريجات.

السلبيات	الإيجابيات
<ul style="list-style-type: none"> - عدم تأهيل الخريجات الجامعيات في التعامل مع شركات العمل عن بعد بسهولة ويسر. - نقص في القدرات والمهارات لدى صاحبة المشروع وعدم قدرتها على المنافسة. - أهم سلبيات العمل عن بعد هو عدم ثبات العمل وبالتالي عدم ثبات الدخل فأحياناً لا يستطيع الشخص العثور على المشروع المناسب لفترة طويلة، أيضاً فقدان مزايا التوظيف الدائم من التأمينات والمعاشات والاجازات المدفوعة. - هذا النوع من العمل يعتبر خروجاً عن التقاليد السابقة في أنظمة العمل والأجور وحدثة الفكرة وحدثة استخدام وسيط العمل. فيفتقد إلى الكثير من التشريعات التنظيمية والقانونية لتحديد الأجور والعلاقات والارتباطات بين الخريجة وصاحب العمل. - أحياناً يضطر العاملون عن بعد للعمل ساعات زائدة لتنفيذ العمل المطلوب دون الحصول على مقابل لهذه الزيادة في الساعات فلا يوجد مقياس محدد. 	<ul style="list-style-type: none"> - ساعات عمل مرنة - تكاليف تقترب من الصفر - نسبة ربح عالية - تطوير متسارع لمهارات وخبرات صاحبة المشروع بسبب تعاملها مع الشركات الخارجية. - يتمتع العاملون عن بعد بحرية كبيرة في اختيار الاعمال التي يقومون بتنفيذها واختيار الأشخاص الذين يعملون معهم بدون التقيد بأشخاص معينة. - يساعد العمل عن بعد على تكافؤ فرص العمل بين شرائح المجتمع المختلفة من حيث النوع والعمر والظروف الصحية والاجتماعية.
التحديات	الفرص
<ul style="list-style-type: none"> - ضرورة تمتع الخريجة الجامعية بمهارات عالية في مجال تكنولوجيا المعلومات والاتصالات، وبالوعي وبالمهارات التكنولوجية التي ترجح الميزة التنافسية في سوق العمل. - التطور السريع في المهارات المطلوبة في سوق العمل العالمية 	<ul style="list-style-type: none"> - فرصة ذهبية لمواجهة البطالة والركود الاقتصادي في قطاع غزة. - ارتفاع الطلب على خدمات العمل عن بعد في السوق العالمي ووجود حثول في أسواق العمل، وخلق فرص عمل جديدة وجعل أسواق العمل أكثر ابتكاراً واشتمالاً وعالية. - وجود أنظمة مالية فعالة ويمكن التحقق منها لضمان دفع الرواتب في موعدها، والحصول على التمويل لدعم الابتكار والعمل الحر. - مناسبة نظام العمل عن بعد لخصوصية المرأة الفلسطينية - يعد العمل عن بعد مخرجاً لأصحاب الأعمال والشركات الذين لا يستطيعون توفير أماكن أو ظروف مناسبة تستوعب العمالة لديهم.
المواد الخام	
<ul style="list-style-type: none"> - يحتاج المشروع الى جهاز كمبيوتر محمول وشبكة اتصال مع الانترنت وهذا متوفر في السوق المحلية في قطاع غزة 	



7. الملاحق:

7.1 ملحق اسئلة دراسة تحليل احتياجات السوق

م	الاستجابة (البيانات الخام)
1	ما هو نوع المشروع؟ (إنتاجي، خدماتي، تجاري، زراعي، غيره حدد)
2	ما هي مخرجات المشروع؟
3	كيفية الحصول على منحة المشروع؟
4	هل لديك خبرة سابقة في هذا المشروع أو بمشاريع أخرى؟
5	كيف تمت اختيار فكرة المشروع؟
6	ما هو حجم تمويل المشروع؟ وهل حجم التمويل كافي أم لا؟ وهل كانت لك مساهمة مالية؟
7	ما هي خطوات تنفيذ المشروع؟
8	ما هو حجم العمالة في المشروع؟ (مستأجرة أم عائلية)
9	هل تم عمل دراسة جدوى للمشروع؟
10	هل حصلت على تدريب حول إدارة المشاريع الصغيرة قبل أو أثناء تنفيذ المشروع؟
11	هل الآلات والمواد الخام اللازمة للمشروع متوفرة أم لا؟
12	هل يوجد لديك الخبرة الكافية في ترويج منتجاتك/ خدماتك؟ وما هي الآليات المستخدمة في ذلك؟
13	هل يوجد متابعة من قبل مركز شؤون المرأة للمشروع؟ وكيف؟
14	ما هي أهم المعوقات التي واجهتك في تنفيذ المشروع؟
15	هل يوجد استمرارية للمشروع؟
16	هل لديك دراية في طريقة حساب أرباح المشاريع؟
17	حسب اعتقادك لو تكرر نفس المشروع في أماكن أخرى هل سينجح أم لا؟ ولماذا؟
18	من وجهة نظرك ما أهم ما يميز مشروعك عن غيره من المشاريع المشابهة؟
19	هل تم وضع خطة عمل للمشروع؟
20	ما هي أفكارك لتطوير المشروع في المستقبل؟
21	ما هي الطاقة الإنتاجية/ الخدماتية لمشروعك شهرياً؟
22	كيف يتم توزيع المنتجات/ الخدمات على الزبائن؟
23	هل المنتجات/ الخدمات سهلة الحصول عليها من قبل الزبائن؟ وما هو مدى جودتها مقارنةً بالمنتجات/ الخدمات المنافسة؟
24	هل مكان المشروع ملك أم مستأجر؟ مناسب أم غير مناسب؟
25	ما هي نقاط ضعف المشروع؟ وكيفية التغلب عليها؟ مع ذكر مثال
26	ما هي التهديدات والمخاطر التي يواجهها المشروع؟ وكيفية التعامل معها مع ذكر مثال
27	ما هي توصياتك لمشاريع صغيرة مشابهة؟
28	هل حسن المشروع من الوضع الاقتصادي لأسرتك؟
29	ما هي التغييرات التي طرأت لأسرتك مع المشروع؟ وهل كانت إيجابية أم سلبية؟
30	ما هي أهم قصص النجاح التي حققها المشروع؟

7.2 قائمة بالمشاركين:

المجموعات المركزة:

- (1) مجموعة مركزة مع النساء صاحبات المشاريع الصغيرة المدرة للدخل الفاشلة
- (4) مجموعات مركزة مع طالبات وخريجات جامعات (الأزهر، الأقصى، القدس المفتوحة، الكلية العربية للعلوم التطبيقية)

المقابلات:

رم النيرب	منسقة المشاريع الصغيرة - مركز شؤون المرأة
سماح الصفدي	استشاري ومدرية في المشاريع الصغيرة.
تمارا لولو	المدقق المالي لمؤسسة فاتن
علي النميس	منسق مشروع التنمية الاقتصادية World Vision
م. حاتم عويضة	وكيل وزارة الاقتصاد الوطني
د. ابراهيم أبو رحمة	استاذ مساعد التسويق - جامعة غزة
د. سمير أبو مدللة	أستاذ مشارك / قسم الاقتصاد - جامعة الأزهر
عبد الرحيم فودة	مدير عام الهيئة العامة للمدن الصناعية والمناطق الصناعية الحرة
عبد الناصر عواد	مدير عام المشاريع الصغيرة - وزارة الإقتصاد الوطني
علا الفقعاوي	جمعية الثقافة والفكر الحر - دائرة الإقراض
علام غباين	مدير عام هيئة تشجيع الاستثمار
نوال الدغمة	المدير التنفيذي لجمعية النجدة
سمير حميد	منسق ميداني - مشروع DEEP
محمود قاسم	مسئول المشاريع الصغيرة في قطاع الثروة الحيوانية - الاغاثة الزراعية.
وليد الكحلوت	استشاري مشاريع صغيرة ومدير التدريب في دائرة التمويل الصغير (سميث) وكالة غوث وتشغيل اللاجئين
بثينة صبح	المدير التنفيذي _ جمعية الوفاق للمرأة والطفل
د. عدنان أبو حسين	أستاذ الاقتصاد بجامعة القدس المفتوحة
ام تحسين عياش	المدير التنفيذي _ مركز البرامج النسائية - رفح
خليل شراب	شركة ريف لتمويل المشاريع الصغيرة (غير ربحية)
عمر شعبان	مدير مؤسسة بال ثينك

زيارات ميدانية

- (15) مشروع صغير مدر للدخل للنساء معيلات الأسر وخريجات جامعات

7.3 الوثائق التي تمت مراجعتها:

- دراسة "واقع النساء صاحبات المشاريع الصغيرة في قطاع غزة" التحديات والفرص". مركز شؤون المرأة. 2014.
- دراسة حول "نساء غزة تحت الحصار بحث في حقوقهن وأمنهن الاقتصادي". UN Women
- تقرير حول "التنافسية وتنمية القطاع الخاص: السيدات والأعمال السياسات الداعمة لزيادة مشاركة المرأة في ريادة الأعمال في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا". منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية. 2012
- بحث حول "دور الجمعيات الخيرية الاغاثية في الاقتصاد الفلسطيني في قطاع غزة". محمد مقداد. بحث مقدم لمؤتمر الاستثمار والتمويل في قطاع غزة بين افاق التنمية والتحديات المعاصرة. 2005.
- دراسة "أثر الية المنح والقروض على المنتفعات من مركز شؤون المرأة - غزة". مركز شؤون المرأة. 2008.
- ورقة عمل حول "التمكين الاقتصادي للمرأة المعيلة من خلال المشروعات الصغيرة والمتوسطة" مقدمة الى مؤتمر (منتدى المرأة العاملة). مجلة الحوار المتمدن. العدد 3027. 2010.
- دراسة "المشروعات الصغيرة في فلسطين: واقع ورؤية نقدية". عبدالفتاح نصرالله و غازي الصوراني. 2005.
- دراسة حول "الحرفيات وصاحبات الاعمال الفلسطينيات: الواقع والافاق. معهد أبحاث السياسات الاقتصادية الفلسطينية "ماس". 2005.
- تقرير حول :المشروعات الصغيرة في فلسطين: التجربة الفلسطينية". داليا جمال الدين. الجهاز المركزي للاحصاء الفلسطيني.
- "مؤشرات عن الوضع الاقتصادي في قطاع غزة". حسن عطا الرضيع. مجلة الحوار المتمدن. مايو 2015.
- "تقرير التنبؤات الاقتصادية لعام 2015". دائرة الأبحاث والسياسة النقدية. سلطة النقد الفلسطينية. 2015.
- "تقرير حول أحوال السكان المقيمين في فلسطين". الجهاز المركزي للاحصاء الفلسطيني. 2015.
- "تقرير حول أداء الاقتصاد الفلسطيني". الجهاز المركزي للاحصاء الفلسطيني. مايو 2015.
- تقرير حول "المرأة والعمل". الجهاز المركزي للاحصاء الفلسطيني. 2010.
- "قاعدة بيانات مسح القوى العاملة الفلسطينية". الجهاز المركزي للاحصاء الفلسطيني. 2015.
- تقرير حول حالة النساء بمناسبة يوم المرأة العالمي. الجهاز المركزي للاحصاء الفلسطيني. 2015.
- تقرير حول بعض التجارب الدولية الناجحة في مجال تنمية وتطوير المشاريع الصغيرة: نماذج يمكن الاحتذاء بها في فلسطين. وزارة الاقتصاد الوطني الفلسطينية. 2010.
- تقرير حول القطاع غير المنظم في الاراضي الفلسطينية: الواقع الراهن وامكانية التأطير. مركز الديمقراطية وحقوق العاملين. 2008.
- تقرير مشروع تمكين أمهات الابطام " نحو مستقبل واعد لهن ولأطفالهن ". مركز شؤون المرأة. 2013
- دراسة حول تحديات مشاركة المرأة الفلسطينية في سوق العمل والتدخلات المطلوبة. مركز المرأة للدراسات والتوثيق. 2008.
- رسالة ماجستير حول "دور القطاع المصرفي في تعزيز المشاريع الصغيرة والمتوسطة في الأراضي الفلسطينية". نور الدين محي الدين السمييري. رسالة ماجستير غير منشورة. كلية الاقتصاد والعلوم الادارية. جامعة الأزهر بغزة. 2014.
- رسالة ماجستير حول "دور التمويل في تنمية المشاريع الصغيرة: دراسة تطبيقية على المشاريع النسائية الممولة من مؤسسات الاقراض NGOs في قطاع غزة في الفترة ما بين 1995 وحتى 2008". حنين جلال الدماغ. رسالة ماجستير غير منشورة. كلية الاقتصاد والعلوم الادارية. جامعة الأزهر بغزة. 2010.
- رسالة ماجستير حول "فاعلية المنح الصغيرة في التمكين الاقتصادي للأسر الفلسطينية الفقيرة في قطاع غزة دراسة تطبيقية على برنامج تمكين الأسر المحرومة اقتصادياً DEEP في قطاع غزة". دعاء عطية الثلاثيني. رسالة ماجستير غير منشورة. كلية التجارة. الجامعة الاسلامية. 2013.
- رسالة ماجستير حول "تقييم ادارة مشاريع المنح الصغيرة غير المستردة الممول من برنامج تمكين الأسر المحرومة اقتصادياً DEEP في قطاع غزة". نوال سليمان عقل. رسالة ماجستير غير منشورة. كلية الاقتصاد والعلوم الادارية. جامعة الأزهر بغزة. 2015.
- رسالة ماجستير حول "دور تمويل المشاريع الصغيرة في تحقيق التنمية الاقتصادية: دراسة تطبيقية على المشاريع الصغيرة الممولة من المنظمات غير الحكومية العاملة في قطاع غزة". وسام أكرم الرملاوي. رسالة ماجستير غير منشورة. أكاديمية الادارة والسياسة بغزة. 2013.

