



الجمهورية اليمنية
وزارة التعليم العالي والبحث العلمي
جامعة العلوم والتكنولوجيا
قسم إدارة أعمال

ايجل للمراسلات والنقل

مشروع تخرج استكمال متطلب الحصول على درجة البكالوريوس

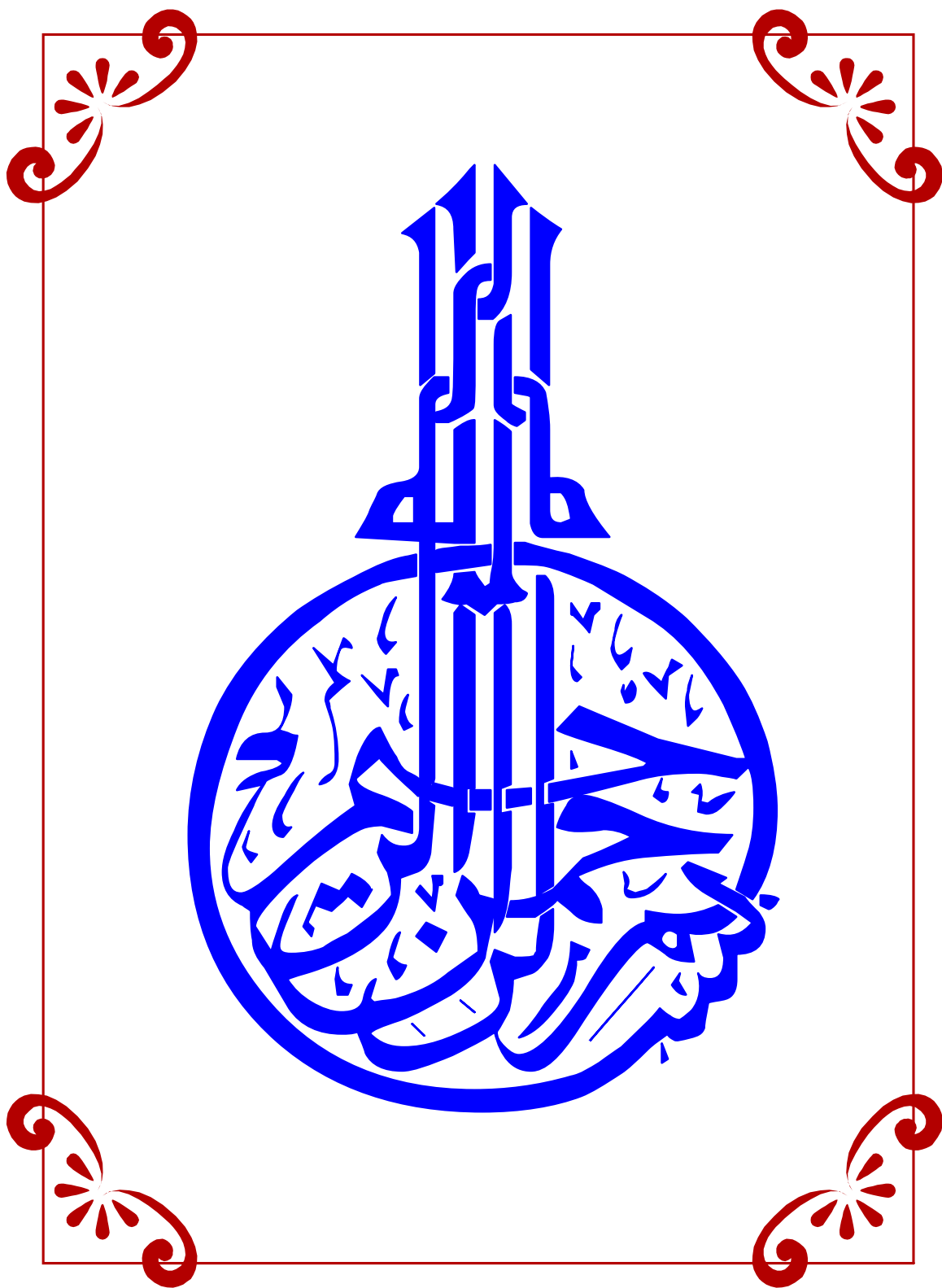


إشراف

د/ العزي سعد الحطامي

اعداد الطالب

سليم عبده سعد الوصابي



الآية

قال تعالى :

((إِنَّهُ مِنْ سُلَيْمَانَ وَإِنَّهُ بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ
الرَّحِيمِ))

سورة النمل (30)

الاهداء

إلهي لا يطيب الليل إلا بشرك ... ولا يطيب النهار إلا بطاعتك ...
ولا تطيب اللحظات إلا بذكرك ... ولا تطيب الآخرة إلا بعفوك ...
ولا تطيب الجنة إلا برويتك .. **الله جل جلاله**
إلى من تجرع الكأس فارغاً ليسقينا قطرة حب ...
إلى من كَلَّتْ أنامله ليقدم لنا لحظة سعادة
إلى من حصد الأشواك عن دربنا ليمهد لنا طريق العلم
إلى القلوب الكبيرة ... **أبائنا حفظهم الله من كان حياً..** ويرحمهم الله امواتاواسكنهم جناته.
إلى من أروضتنا الحب والحنان ... إلى رمز الحب ويلسم الشفاء ...
إلى القلب الناصع بالبياض ... إلى من دعائها كان سر نجاننا ..وحنانها بلسم جراحنا
إلى أغلى الحبايب ... **أمهاتنا الحبايب**
إلى القلوب الطاهرة الرقيقة والنفوس البريئة إلى رياحين حياتنا ... **أخواننا.**
إلى من علمنا حب الوطن والاخلاص في العمل...
إلى من تفتحت الأشرعة بوجودهم ... وارتفعت المرساة بوصولهم ...
وانطلقت في بحر واسع مظلم ... هو بحر الحياة ... وفي هذا الظلام لا تضيء إلا قناديل
الذكريات ... ذكريات الأخوة البعيدة ... إلى الذين أحببناهم وأحبونا .. أصدقائنا
إلى الوطن الكبير ... إلى كل شبر في الربوع
اهدي ثمرة هذا المشروع

الشكر والتقدير

شكراً أولاً وأخيراً لله عز وجل صاحب العون وهو الهادي والمرشد لنا في كل شيء
،،، إذ وفقنا لإتمام هذا البحث ،،، والصلاة والسلام على من بعث الأمل في قلوب
البائسين وقاد سفينة الأمل الحائرة في خضم البحر ومعتراك الأمواج إلى شاطئ
النجاة ،،، شاطئ الله رب العالمين ،،،
محمد بن عبد الله الصادق الأمين .

عرفاناً من بالجميل نتقدم بخالص الشكر والتقدير حاملين رسالة قد عجزت عن نطقها
ألسنتنا ،،، وارتجفت بكتابتها أيدينا ،،، فجمعنا من كل بساتين الوطن الغالي باقة من
أجمل الأزهار فاح عطرها على كل الوجود ... فتجمعت نحل بلقيس حولها ... ومن
رحيقها كتبنا رسالة شكر أحرفها تتلألاً بنور الوفاء وتحمل حب كل أبناء الوطن ،،،
نزفها إلى من كلله الله بالهيبة والوقار ،،، إلى من علمنا العطاء بدون انتظار ،،، إلى
من نهفو إلى رؤيته ،،، وبه يزدان الوجود ،،، لنا الفخر بحبه ،،، ولنا الشرف
بصحبته إلى الأب الحنون ،،، والمعلم الفاضل المشرف على هذا البحث **الدكتور
الفاضل / العزي سعد الحطامي** على ما قدم لنا من جهود وتوجيهات مديدة ونصح
 وإرشادات هادفة فكان أباً أكثر منه معلماً ،،، فكان النور الذي يضيئ لنا الظلمة التي
كانت تعيق طريقنا فنقول بشراك بقول: سيد الأمة صلى الله عليه وعلى آله وسلم (أن
الحوت في البحر والطير في السماء ليصلون على معلم الناس الخير...)

كما نتقدم بالشكر والامتنان إلى من زرعووا التفاؤل في دربنا دون أن يكلوا وربما
بدون أن يشعروا بدورهم إلى أساتذة قسم ادارة الاعمال الدولية الأفاضل ،،،
كما نتقدم ببالغ الشكر والامتنان لكل من مد لنا يد العون في إنجاز هذا البحث
المتواضع.

ومن نسينا ذكرهم لهم منا بالغ الاحترام والتقدير

والله ولي الهداية والتوفيق

قائمة المحتويات

ج	الآية.....
د	الاهداء.....
هـ	الشكر والتقدير.....
و	قائمة المحتويات.....
1	المقدمة :.....
2	القسم الأول : الموجز التنفيذي.....
5	القسم الثاني: بطاقة تعريف الريادي.....
7	القسم الثالث : وصف فكرة المشروع.....
8	دوافع الريادي لطرح فكرة المشروع :.....
8	غرض المشروع :.....
8	القيم :.....
9	القسم الرابع : النموذج التجاري.....
10	الشركاء:.....
10	الأنشطة الأساسية :.....
10	الموارد الأساسية :.....
10	القيمة المضافة المقدمة :.....
11	العلاقة مع الزبائن :.....
11	التوزيع :.....
11	تقسيم الزبائن :.....
11	مصادر الدخل :.....
12	تركيبه التكاليف:.....
13	القسم الخامس : خطة التسويق.....
14	(تحليل sowl).....
15	دراسة السوق :.....
16	تحليل المنافسين :.....

- 16..... القدرة التنافسية للمشروع بالسوق الذي يعمل فيه :
- 17..... سلة الخدمات :
- 18..... سعر الخدمات :
- 20..... المكان والتوزيع :
- 20..... الموقع
- 21..... طريقة التوزيع :
- 21..... الترويج للخدمة :
- 22..... خطة المبيعات المتوقعة من الخدمات خلال سنة :
- 24..... القسم السادس : خطة التشغيل والانتاج.....
- 25..... شرح مراحل عملية تقديم الخدمة :
- 25..... خطة العلاقة مع الموردين :
- 26..... تفصيل المنشأة والمعدات (الموقع، الخصائص، الاحتياجات) :
- 27..... شرح عملية إدارة المخزون :
- 28..... الشروط القانونية :
- 29..... القسم السابع: خطة ادارة الموارد البشرية.....
- 30..... الاحتياجات لجهة التوظيف :
- 32..... الهيكل التنظيمي :
- 33..... فريق عمل المشروع :
- 33..... استراتيجيات التوظيف :
- 34..... توصيف الوظائف المطلوبة :
- 37..... القسم الثامن : الخطة المالية.....
- 38.. رأس المال الأولي التقديري المطلوب لبدء التشغيل لمدة الثلاثة أشهر الأولى :
- 38..... مصادر رأس المال الأولي التقديري.....
- 39..... استدامة المشروع المالية :
- 40..... خطة الإيرادات والنفقات لمدة الثلاثة الأشهر الاولى :
- 40..... خطة الإيرادات والنفقات السنوية التقديرية.....

41.....	خطة التدفقات النقدية لسنة
41.....	استدامة المشروع المالية:
41.....	استدامة المشروع المالية :-
42.....	القسم التاسع: المسؤولية الاجتماعية للمشروع
43.....	استراتيجية المشروع للمساهمة في تطوير المجتمع :
44.....	المرفقات:

فهرس الجداول

3	جدول (1.1) الموجز التنفيذي
6	جدول (2.1) بطاقة تعريف الريادي
14	جدول (5.1) (تحليل sowl)
15	جدول (5.2) دراسة السوق :
16	جدول (5.3) تحليل المنافسين :
17	جدول (5.4) سلة الخدمات :
18	جدول (5.5) سعر الخدمات :
21	جدول (5.6) الترويج للخدمة :
22	جدول (5.7) خطة المبيعات المتوقعة من الخدمات خلال سنة :
26	جدول (6.1) تفصيل المنشأة والمعدات
27	جدول (6.2) شرح عملية إدارة المخزون :
28	جدول (6.3) الشروط القانونية :
30	جدول (7.1) الاحتياجات لجهة التوظيف :
33	جدول (7.2) فريق عمل المشروع :
34	جدول (7.3) توصيف الوظائف المطلوبة :
	جدول (8.1) رأس المال الأولي التقديري المطلوب لبدء التشغيل لمدة الثلاثة
38	الأشهر الأولى :
40	جدول (8.2) خطة الإيرادات والنفقات لمدة الثلاثة الأشهر الأولى :
40	جدول (8.3) خطة الإيرادات والنفقات التقديرية
41	جدول (8.4) خطة التدفقات النقدية لسنة

المقدمة :

من المهم مراقبة الفرص الاستثمارية واقتناص المتاح منها والأنسب وتفعيلها بشكل مشاريع مجدية تؤدي إلى توليد فرص العمل وبالتالي تحقيق التنمية المتوازية جغرافياً وبما يضمن المكاسب المشتركة لكل الأطراف ذات العلاقة .

لذلك فقد تم انتزاع فكرة هذا المشروع الخدمي (ايجل للمراسلات والنقل) من الحاجة المجتمعية لهذه الخدمة البريدية باعتبارها فرصة متاحة غير مستغلة تلبي احتياجات المجتمع وتشبعها بأساليب عصرية منظمة وذلك بواسطة المكاتب المجهزة بأحدث الآلات والأجهزة وأدوات القياس والوزن إضافة إلى شبكة المواصلات السريعة وتوافر الجودة والأمان والضمانات اللازمة .

والمشروع عبارة عن خدمة بريدية تعمل على نقل وتوصيل الطرود من وإلى كافة المناطق اليمينية ,حيث ان المكاتب ستعمل على استقبال الطرود ومن ثم تغليفها وترقيمها وتدوين ما يلزمها من معلومات خاصة بالجهات المرسله والمستقبلة وبالتالي ارسالها الى وجهاتها المختلفة في المحافظات الاخرى , عبر شبكة المواصلات الخاصة بالبريد حتى يتم تسليمها وتخليصها الى العملاء .

كما ان الخدمة تستهدف كل القطاعات والشرائح الاجتماعية بمختلف تنوعهم الديمغرافي وبمختلف المناطق .

وأخيراً لا نخفي الدوافع ودواعي التفكير وراء إيجاد هذه الخدمة وإخراجها إلى النور حيث أن أهم الدوافع تتمثل بكثرة المشاكل المصاحبة لتقديم هذه الخدمة بالطرق التقليدية (فرزة السيارات) وما ينجم عنها من الإهمال والتأخير وتعرضها للسرقة والتلف والضياع بالإضافة إلى عدم الضمانات وانعدام الأمان والقلق المترتب على التعامل مع هذه الطرق القديمة واللامبالاه بحقوق الآخرين غالباً ، كل هذا وغيره حفزنا للتفكير لإيجاد بديل حداثي أكثر منفعه ومسؤولية وأعمق ضماناً وأماناً وتراعي المصالح المشتركة للجميع .

القسم الأول :
الموجز التنفيذي

جدول (1.1) الموجز التنفيذي

اسم المشروع	ايجل للمراسلات والنقل
العلامة التجارية	
النشاط الرئيسي للمشروع	<p>يتركز النشاط الأساسي للمشروع في عملية تقديم الخدمة البريدية (ايجل للمراسلات والنقل) لكافة المواطنين بمختلف فئاتهم وتطلعاتهم حيث أنه سيتم استهداف كل منطقة جغرافية بشكل يمكن الجميع الاستفادة من الخدمة مما يؤدي إلى إشباع كل الرغبات والاحتياجات المجتمعية .</p>
الرؤية :	<p>يهتم مشروع (ايجل للمراسلات والنقل) أن يغطي بخدماته كل مساحات الوطن بجودة عالية وكفاءة مرتفعة بأسرع الطرق وأحدثها وبالتالي خوض غمار المنافسة الإقليمية والدولية في الخدمات البريدية وحيازة مكانة مرموقة.</p>
رسالة المشروع	<p>نعمل بعزيمة واقتدار على تقديم خدمة بريدية متميزة تغطي كافة المحافظات اليمنية بأحدث الطرق العصرية وأكثرها أماناً وسرعة.</p>
اهداف المشروع	<ol style="list-style-type: none"> 1- تقديم خدمة بريدية متميزة تغطي كافة المحافظات اليمنية بأحدث الطرق العصرية وأكثرها أماناً 2- الوسرعة في اداء الخدمة الى كل القطاعات العامة والخاصة والنسيج المجتمعي بشكل كامل. 3- التوصيل والنقل البريدي للطرود والمواد والأدوات والأجهزة بمختلف صورها. 4- تركيز الخدمة على السوق المحلي حتى تتمكن من اكتشاف أسواق جديدة مستقبلاً .
الشكل القانوني للمشروع	شركة تضامنية

قدرات الريادي لتنفيذ المشروع	جيدون في ادارة الاعمال ,ولدينا المهارات الإدارية والقيادية والاهتمامات والتوجهات في المجال التجاري والإداري.
فكرة المشروع	فكرة المشروع تقوم على تقديم خدمة بريدية فريدة من نوعها على المستوى الوطني ، كما أنها ستوفر الكثير من الأمان والرعاية للطرود الخاصة بالفئات المستهدفة من هذه الخدمة .
مواصفات الزبائن	الخدمة تستهدف كل الشرائح المجتمعية لاسيما الفئات المتسمة بالتنقل وعدم الاستقرار حيث أن هذه الفئات لا بد وأن تتبادل بعض الحاجات مع ذويها في مناطقهم الرئيسية .
لمحة عن الموظفين (عددهم ووظائفهم ومؤهلاتهم)	(الريادي صاحب المشروع) مؤهل بكالوريوس إدارة أعمال , ويتطلع مشروع (ايجل للمراسلات والنقل) الى استقطاب افضل الكفاءات والخبرات من العمالة في مختلف التخصصات والوظائف للعمل بجانب الريادي , ويحتوي هذا المشروع على سبع وحدات ادارية متخصصة بالاضافة الى الكادر الاستشاري , ويتضمن اثنان وعشرون شخص من العمالة الماهرة الذين يعملون في المكاتب لتقديم هذه الخدمة البريدية , وكذلك اثنان وعشرون شخص مهمتهم توصيل الطرود عبر شبكة المواصلات (السيارات) الخاصة بهذه الخدمة البريدية.
رأس المال الأولي المطلوب ومصادره	يتمثل رأس المال الأولي للمشروع في التكاليف الكلية للإيجارات والمعدات والتجهيزات وآلات النقل والمناولة المخزنية , اضافة الى اجور القوى العاملة ومرتببات الادارة .

القسم الثاني:
بطاقة تعريف الريادي

جدول (2.1) بطاقة تعريف الريادي

الاسم	تاريخ الميلاد	المنطقة	المهنة / الاختصاص	الجنس	الهاتف	البريد الالكتروني
سليم عبده سعد الوصابي	1995/5/5	صنعاء	ريادي اعمال	ذكر	777057873	salimalkpoda@gmail.com

القسم الثالث :
وصف فكرة المشروع

المشروع عبارة عن بريد داخلي يهدف إلى تقديم خدمة بريدية في اليمن، يهتم بنقل وتوصيل الطرود من وإلى كافة المحافظات ويحتوي على عدة مكاتب ومنايب مختصين باستلام الطرود وتغليفها وترقيمها وعمل ما يلزمها من تخزين ورعاية حتى إرسالها إلى وجهاتها المختلفة في المكاتب الأخرى المستقبلية وبالتالي تسليمها إلى أصحابها بعد اتخاذ الإجراءات الخاصة بالتخليص .

دوافع الريادي لطرح فكرة المشروع :

1. تتقدم خدمة بريدية رائعة تسهم في خدمة وطننا ومجتمعنا .
2. تعزيز الاقتصاد الوطني ورفع كفاءته الانتاجية من خلال توظيف ما أمكن من العمالة
3. المحاولة لإيجاد حلول عملية فعالة للمشاكل المصاحبة لتقديم هذه الخدمة بالطرق التقليدية (فرزة السيارات) .
4. ايجاد بديل حدائي أكثر منفعة ومسؤولية وأعمق ضماناً وأماناً وتراعي المصالح المشتركة للجميع .

غرض المشروع :

ينطوي تحت غرض المشروع عدة عناصر منها رؤية المشروع التي تعني الحلم والأمل والطموح الذي يريد المشروع تحقيقه من منظور مستقبلي بعيد المدى، ويتضمن كذلك الرسالة التي تمثل الغرض او السبب والمبرر من وجود المشروع، وأخيراً القيم التي تتركز في المبادئ والقواعد المطلوب الالتزام بها خلال تنفيذ المشروع.

القيم :

1. الالتزام بمبادئ الشريعة الاسلامية وقوانين البلد ودستوره.
2. السرعة في التوصيل والاستجابة للعملاء.
3. الالتزام بالمواعيد.
4. المصداقية في التعامل.
5. العناية برفع مستوى العمل والخدمة.
6. تقريب الخدمة من العملاء والسوق.
7. تقليل وقت الانتظار للخدمة.

القسم الرابع : النموذج التجاري

الشركاء:

يوجد عدة شركاء وهو الداعمون الماليون للمشروع أثناء التنفيذ والتطبيق العملي لتقديم هذه الخدمة للجمهور وسيقومون بلعب أحد الأدوار أثناء مزاوله المشروع لعمله.

الأنشطة الأساسية :

تتمثل الأنشطة الأساسية في عملية تقديم الخدمة البريدية للمواطنين بمختلف فئاتهم حيث سيتم استهداف كل منطقة جغرافية بشكل يمكن الجميع الاستفادة من الخدمة ما يؤدي إلى إشباع كل الرغبات والاحتياجات المجتمعية.

الموارد الأساسية :

يعتمد المشروع على موارد مختلفة في مزاوله نشاطه وتقديم الخدمة للعملاء وذلك كما يلي :

1. الموارد المادية : مكاتب خدمية مجهزة بالآلات والأجهزة والكاميرات والأثاث والكراسي والطاولات وشبكة المواصلات (المركبات) .
2. الموارد المالية : السيولة النقدية .
3. الموارد البشرية : عمالة مؤهلة ومتخصصة و عمالة ماهرة ونصف ماهرة .
4. الموارد المعلوماتية : تتمثل في شبكة الاتصالات والانترنت .
5. الموارد التكنولوجية : أجهزة حاسوب وغيرها .

القيمة المضافة المقدمة :

تدور القيم المضافة التي سيقدمها المشروع حول إنشاء المكاتب البريدية بكامل تجهيزاتها ، بالإضافة إلى عملية التوصيل المجاني حسب صفة كل زبون (دائم , متقطع , متردد) وكذلك المتابعة المنتظمة للتأكد من سلامة الشحنة (الطرود) في كل مرحلة ابتداءً من استلامها في المكاتب وانتهاءً بتخليصها في المكاتب الأخرى المستقبلية وما يترتب على ذلك من عمليات جزئية تغليف , ترقيم , تدوين معلومات ..الخ

العلاقة مع الزبائن :

نتوقع علاقة إيجابية وردود أفعال مثمرة من العملاء / الزبائن تجاه الخدمة المقدمة حيث أن هذه الخدمة ستلبي حاجات ناقصة بالنسبة لهم وتوفر لهم الكثير من الجهد والوقت والأمان وكذلك المال إضافة إلى الضمانات اللازمة.

التوزيع :

سنعمل على الاستجابة لما يرغب به العملاء من خدمات توزيع مصاحبة للخدمة الأساسية مثل التوصيل إلى المنازل ،خصومات مئوية للعملاء المستمرين، إعلام مستقبل الطرد برسالة نصية أو مكالمة.

وعموماً يوجد نوعين اثنين للموزعين للخدمة البريدية أحدهما مملوك للمشروع بالكامل (شبكة مواصلات خاصة) والثاني غير مملوك وإنما يتم التعاقد معه لتوزيع الفائض في حالة زيادة الطلب على الخدمة وانشغال شبكة المواصلات الخاصة بها.

ستكون العلاقة مع الموزع الأول بحسب موقعه في الهيكل التنظيمي للمشروع وما يفترضه ذلك الموقع من علاقات ومسؤوليات وواجبات في هذا المستوى الإداري.

أما العلاقة مع الموزع الثاني (غير المملوك للمشروع) سيتم تفويض مدراء المكاتب (المندوبين) لتحديد هذه العلاقة والعمل على تعزيزها بطريقة شخصية ومباشرة مع هذا الموزع ولكي تتضح الأمور للمندوبين لنسج هذه العلاقة بسهولة سيكون من ضمن سياسات المشروع اختيار المندوبين من نفس المنطقة التي ينحدر منها الموزعين وبهذا سيكون كل مندوب مدرك لما يجب أن يعمل به ومن يختار من الموزعين.

تقسيم الزبائن :

كما هو معلوم فإن الخدمة البريدية لا تستثني طبقة دون أخرى ولا فئة معينة بحكم حاجات المجتمع بشكل عام لهذه الخدمة ،لذلك ستكون الخدمة متاحة وعامة للجميع.

مصادر الدخل :

عوائد تقديم الخدمة للمواطنين يمثل شريان حياة المشروع ومصادر دخله, حيث ان المشروع سيقوم بأخذ رسوم معينة مقابل الخدمة (التوصيل) التي يقدمها , وبالتالي فان هذا سيدر دخلا يساعد المشروع على تغطية كافة التكاليف التي يتحملها جراء تقديم هذه الخدمة, اضافة الى تحقيق هامش ربح للمالكين (حقوق الملكية) ويساعد كذلك في الوفاء بالتزامات تجاه الجهات المختلفة, سواء العامة كالحكومة وما تطالب

به من ضرائب وتأمينات او الجهات الخاصة داخل المشروع كالقوى العاملة والادارة والموردين وغير ذلك.

عموما فان مصادر دخل المشروع المتمثلة بالرسوم التي يتحصلها مقابل تقديم الخدمة هي المصدر الوحيد للتمويل الى جانب الدعم الشخصي - في حالة العجز- للذان سيمكثانه من مزاوله مهامه وأنشطته ويحافظ على ديمومته وبقاءه واستمراريته, وكذا مواكبة كل المتغيرات ومواجهة كل المخاطر.

تركيبه التكاليف:

لمزاوله البريد الخدمي هذا نشاطه وقيامه بجميع مهامه على اكمل وجه والوفاء بكل التزاماته فلا بد ان يتحمل مقابل ذلك الكثير من النفقات, وهي مرتبه حسب اهميتها واكثرها كلفة كما يلي :

1. تكاليف شبكة المواصلات (المركبات) الخاصة بتوصيل الخدمة.
2. الاجور والمرتببات.
3. الايجارات.
4. الكراسي والطاولات.
5. اجهزة الكمبيوتر.
6. الالواح الشمسية والشاشات المسطحة.
7. الاثاث والقرطاسية.
8. الدعاية والترويج.
9. كاميرات المراقبة.
10. أدوات النقل والمناولة في المخازن.
11. التأمين.

وغيرها من التكاليف المرتبطة بالمعدات والتجهيزات والمصاريف العمومية والادارية والموردين والضرائب.

القسم الخامس : خطة التسويق

(تحليل sowl)

جدول (5.1) (تحليل sowl)

نقاط القوة	نقاط الضعف
<ol style="list-style-type: none">1. توافر العمالة بأجور منخفضة2. توافر السيولة نسبياً.3. إمكانية إدارة المشروع لقربه من أهداف الريادي وتخصسه .4. الخدمة جديدة بشكل مختلف جداً.5. المنافسة ليست بمستوى الخدمة .6. الاختيار الجيد لمواقع (مكاتب) تقديم الخدمة البريادية.7. اختيار المعدات والادوات المتطورة والحديثة للقيام بالعمليات الخدمية.8. توفير الخدمة للعملاء في المكان المناسب من خلال قنوات التوزيع (المكاتب) المختلفة.	<ol style="list-style-type: none">1. عدم توافر عمالة ذات خبرة وكفاءة.2. ضعف الرقابة نتيجة لتشتت الخدمة جغرافياً .3. عدم توافر متطلبات الخدمة دفعة واحدة ببداية المشروع.4. نقص بعض الآلات والأجهزة5. صعوبة الظهور للجُمهور بوقت قياسي.
الفرص	التحديات
<ol style="list-style-type: none">1. إشباع الاحتياجات لدى العملاء لم يسبق لأحد من الشركات أو المستثمرين لتلبيةها.2. إنخفاض القيود القانونية الخاصة بالمشروع.3. سهولة إيجاد التقنية وتطبيقها.4. اتسام المجتمع اليمني بالتنقل وعدم الاستقرار إما للبحث عن معيشة أو غيره وهذه فرصة نعمل على استغلالها.5. تغطيته لخدمة يفتقدها شريحة عريضة من المجتمع إن لم يكن كله.6. تلقي الموائئ اليمنية لشحنات كبيرة من البضائع والمواد والأدوات القادمة من الخارج ما يستدعي نقلها وتوصيلها (توصيل داخلي) الى سائر المحافظات.	<ol style="list-style-type: none">1. عدم الاستقرار السياسي والأمني والاقتصادي في البلد.2. الهبوط والصعود المتسارع لأسعار المشتقات النفطية.3. احتمالية تأخر المشروع بالظهور العلني لمعظم طالبي خدماته في دورة حياته الأولى.4. وجود مخاطر قد تتعرض لها الخدمة بالطرق ما يؤدي الى سلب ونهب الطرود.5. تعرض سيارات الخدمة للصدام والحوادث ما يجعل الطرود مهدده بالتلف والضياع أو فقدانها.6. قد تضع الجهات الرسمية شروط شديدة التعقيد على المشروع يصعب الوفاء بها , او تلافيتها, كأن تحمله المسؤولية كاملة عن محتويات الطرود, وبمجرد حدوث أي خطأ تقوم بإيقافه.

دراسة السوق :

جدول (5.2) دراسة السوق :

المنافسون	احتياجات كل قسم من الزبائن وما يفضلونه	أقسام الزبائن	الخدمة التي سأقدمها
لا يوجد منافسون بمستوى الخدمة المقدمة التي نتبناها في هذا المشروع وتقتصر المنافسة على وسائل تقليدية غير منظمة (فرزة السيارات)	بلاشك سيكون لكل قسم من الزبائن التجاري, الصناع , العامة تفضيلات مختلفة حيث سيهتم التجار بارسال المواد التجارية والصناع المواد الصناعية والعامة سيركز اهتمامهم على إرسال الهدايا والمظاريف والأجهزة الالكترونية والأدوات المنزلية وغيرها.	1. التركيبة السكانية (الديمغرافية) : يستهدف المشروع معظم الطبقات في المجتمع لاسيما التجار والصناع (الصناعات الخفيفة) وكذلك العامة 2. موقعهم الجغرافي: يتوزع العملاء في مساحات متفرقة من البلد وسيتم فتح مكاتب المشروع لتشمل أماكن تواجدهم لاسيما المدن الرئيسية 3. نمط حياتهم: تتشابه انماط حياتهم الى حد ما باستثناء بسيط يشمل المسؤولين ورجال الأعمال.	خدمة بريدية ، نقل وتوصيل داخلي (ايجل للمراسلات والنقل)

تحليل المنافسين :

جدول (5.3) تحليل المنافسين :

من هم ؟	المنافسون عبارة عن بعض الشركات بالإضافة الى سيارات الفرزة التي تمارس هذا النشاط بطريقة غير منظمة ولا مبنية بأساليب علمية كما أن إجراءاتها هامشية وغير مأمونة ولا مضمونة.
بماذا يتميزون ؟	لا تكاد تذكر المزايا مقارنة بالعيوب الكبيرة للمنافسين وان كان هناك مزايا (فرزة السيارات) فهي شهرتها ومعرفة الناس بها بحكم عدم وجود منافسين في هذا الجانب.
ما هي نقاط ضعفهم ؟	تحتوي على عدة مخاطر منها: 1. التعرض للتلف والسرقة والتأخير وضياع بعض الرسائل 2. غير مأمونة ولا مضمونة نسبياً. 3. طريقة عشوائية لا تخضع لأي إجراءات أو سندات. 4. صعوبة المراجعة في حال ما تتعرض الطرود لأي طارئ. 5. الإهمال والتساهل واللامبالاهغالياً.

القدرة التنافسية للمشروع بالسوق الذي يعمل فيه :

يعمل المشروع في السوق بأساليب وطرق حديثة تمكنه من اختراق المنافسين الذين هم في الأساس يمارسون تقديم هذه الخدمة بطريقة عشوائية غير منظمة عبر ما يسمى (سيارات الفرزة) المتنقلة بين المحافظات حيث أن هذه الوسائل غير آمنة ولا تعطي ضماناً لمرسلي الطرود البريدية وفي حالة تعرضها للتلف أو السرقة من الصعوبة العثور / الرجوع إلى حاملي الطرود بينما تقديمنا لهذه الخدمة سيختلف تماماً عن تلك الطرق التقليدية وسيكون تعاملنا مع العملاء / الزبائن عبر المكاتب الرسمية المعروفة من خلال إجراءات من شأنها أن تحمي حقوق العملاء وتشمل الاجراءات التغليف، الترقيم ووسائل النقل المناسبة، وكذلك السندات المكتوبة التي هي بمثابة الضمانة لدى العملاء في حالة ما تتعرض طرودهم لأي طارئ يتم تعويضهم بموجبها، وهذا بدوره يشعرهم بالارتياح والطمأنينة تجاه هذه الخدمة، وبالتالي يتجهوا لزيادة الطلب عليها، ما يمنحها - أي الخدمة - مكانة مرموقة في السوق وقدرة تنافسية عالية جداً.

كما ان قرب مكاتب البريد من العملاء وتقليل وقت الانتظار من خلال تلبية الطلبات بوقت قياسي سيكسب البريد ايضا ميزة تنافسية قوية في السوق الذي يعمل فيه.

سلة الخدمات :

جدول (5.4) سلة الخدمات :

المميزات	الفوائد	الخصائص	الخدمات (توليد الدخل)
السرعة, الفرادة, الحفظ, الاهتمام بالطرود, منظمة عبر المكاتب, الضمان والأمان	تقدم الخدمة عدة فوائد منها: 1. سهولة الحصول على الخدمة عبر المكاتب المنتشرة بمناطق مختلفة 2. شعور العملاء بالطمأنينة لإدراكهم أن طرودهم لدى جهات معروفة يمكنهم الرجوع إليها في أي وقت عند حدوث أي طارئ. 3. يتم تقديم الخدمة عبر إجراءات مكتوبة تراعي حقوق الطرفين إضافة إلى انخفاض التكاليف.	1. التنظيم والترتيب الجيدان. 2. تمر عبر مراحل بساطة 3. الاجراءات. 4. كسب ثقة العملاء. 5. قرب الخدمة من السوق.	توصيل الطرود عبر البريد (ايجل للمراسلات والنقل)

سعر الخدمات :

جدول (5.5) سعر الخدمات :

الخدمة	
	الكلفة التي أتكبدها
\$ 471322	ما هو عدد الزبائن المستعدين للدفع ؟
أتوقع 65% من الزبائن سيكونون مستعدين للتعامل مع الخدمة	كم سيدفع المستفيدون ؟
أتوقع انهم سيدفعوا الاسعار التي يحددها المشروع لانها تتلاءم مع امكانياتهم.	أسعار المنافسين ؟
لا يوجد اسعار محددة للمنافسين	
الاسعار المحددة لخدمة التوصيل تشمل الادوات والمواد والآلات التالية : المضاريف \$4 الالكترونيات \$6 الاثاث \$7 الادوات المنزلية \$5 الهدايا \$3 الاكسسوارات \$6 المكسرات \$6 ادوات الزينة \$5 البضائع التجارية \$5 المواد الصناعية الخفيفة \$10 المواد الغذائية \$3 (لغرض الاستهلاك) مواد البناء \$5 ألعاب الاطفال \$6	السعر الذي أحده
بناء على دراسة السوق والتنبؤ بما يتوافق ورغبة العملاء واحتياجاتهم وامكانياتهم وقدرتهم على الدفع والتجاوب الايجابي مع الخدمة البريدية وكذلك لاختراق السوق والتمكن من حيازة حصة سوقية كبيرة وتحقيق قدرة تنافسية عالية وبالتالي تعظيم الارباح والمساهمة	أسباب وضع هذا السعر ؟

	اكثر في التنمية والمجتمع.	
	<ol style="list-style-type: none"> 1.الاستمرار والبقاء. 2.كسر حاجز المنافسة. 3.تعزيز ولاء العملاء للخدمة. 4.كسب رضاء العملاء واسعادهم. 5.تفهم الاحتياجات الانسانية. 	أسباب منح الخصومات ؟
	<ol style="list-style-type: none"> 1.العملاء المترددين على الخدمة. 2.العملاء المرسلين بشكل مستمر. 3.العملاء اللذين يرسلون عدة مرات خلال فترة زمنية قصيرة. 4.المتعاملين مع الخدمة باستمرار وبكميات كبيرة ومتوسطة. 	سبب بالدين للزبائن التالي ذكرهم :
	<ol style="list-style-type: none"> 1. للمحافظة على بقاء العملاء. 2. تدعيم العلاقة بين الخدمة والعملاء 3. الظروف الاقتصادية الخاصة بكل عميل. 	اسباب السماح بالدين ؟

الأسعار المبينة اعلاه هي الاسعار لكل قطعة للاشياء الكمية وبالنسبة للاشياء غير المعدودة كالمكسرات فالسعر يكون للخمسة الكيلو, وهي الاسعار العامة للتوصيل من محافظة الى اخرى ولاتشمل التوصيل الداخلي (داخل المحافظات نفسها), علما ان التوصيل الداخلي بين المديرية داخل المحافظة الواحدة يأخذ تخفيضات بنسبة 40% من الاسعار الاصلية, كما ان هذه الاسعار خاصة بالتوصيل من والى المكاتب البريدية في المحافظات او المديرية, وقد تختلف في حالة التوصيل الاضافي الى المحلات او المنازل او أي شكل من اشكال الخدمات الاضافية.

المكان والتوزيع :

الموقع

❖ وصف الموقع المزمع اختياره للمشروع :

بطبيعة الحال فالمشروع لا يتركز في منطقة واحدة فقط, لان الخدمة التي يقدمها تستدعي تواجدة في اكثر من موقع, على طول الجغرافيا الوطنية, وعموما يمكن القول ان المشروع يتوزع في عدة مناطق داخل اليمن ولكل منطقة خصائصها.

هذا وسيتم فتح مكاتب المشروع البريدي (ايجل للمراسلات والنقل) في كل المحافظات اليمنية, وينصب التركيز على استهداف العملاء في اماكن تواجدهم, هناك حيث يترددوا باستمرار خصوصا عند رغبتهم وحاجتهم لهذه الخدمة, والمعلوم ان المواطنين يتوجهون الى (الفرزات المركزية للسيارات) لتحقيق هذا الغرض, لذلك ستكون مكاتب المشروع الاستيعابية بالقرب من هذه (الفرزات) لتسهيل عملية استقطاب العملاء وتلبية احتياجاتهم من جهة, ولتعريفهم بالخدمة ونشاطها ومزاياها من جهة اخرى, هذه الاخيرة خاصة في دورة حياة المشروع الأولى.

وتختلف المناطق التي سيعمل المشروع على مزاولة نشاطه فيها نوعا ما, من حيث البيئة ونسبة الايجارات وتوفر العمالة ومستلزمات التشغيل ودرجة الاقبال على الخدمة مثلا سيكون الطلب على الخدمة كثيف في محافظة الحديدة لكونها منطقة ساحلية ياتي اليها الكثير من الشحنات عبر السفن من الخارج وبالتالي تكون هناك حاجة لنقل وتوصيل هذه المواد الى المحافظات الاخرى (توصيل داخلي) وهذا بدوره ينعكس على اهمية الخدمة التي يقدمها مشروع (ايجل للمراسلات والنقل).

❖ تم اختيار هذا الموقع للأسباب التالية :

1. البيئة الملائمة والاحتياجات لهذه الخدمة.
2. توافر العمالة بأجور منخفضة.
3. التناغم مع الإمكانيات المتاحة.
4. القرب من العملاء.

طريقة التوزيع :

لا يوجد

الترويج للخدمة :

جدول (5.7) الترويج للخدمة :

نوع الدعاية	التفاصيل	الكلفة
برشورات تعريفية بالخدمة وأهم مميزاتها	التعريف بالخدمة وأماكن تواجدها ووسائل التواصل.	\$50
اللواصق الحائطية	التعريف بالخدمة وأماكن تواجدها ووسائل التواصل.	\$80
اللوحات الضوئية في الشوارع	السرعة والإنجاز والتخفيضات.	حوالي \$70 لكل لوحة
أنواع الترويج للخدمة	التفاصيل	الكلفة
1. زيارة الأماكن العامة. 2. الاعلان. 3. الهدايا الترويجية والتذكارية.	يتم زيارة الأماكن العامة، جامعات، شركات، مؤسسات، لعرض الخدمة مباشرة على العملاء.	\$20
شبكة التواصل الاجتماعي	يتم الترويج للخدمة عبر شبكة التواصل الاجتماعي والانترنت لاستغلال ما تتمتع به هذه الشبكة من استقطاب كبير لمعظم العملاء.	\$100
الصحف والجرائد والتلفزيون	الهدف استهداف متابعي وقراء هذه المحطات والوسائل.	\$500

خطة المبيعات المتوقعة من الخدمات خلال سنة :

جدول (5.8) خطة المبيعات المتوقعة من الخدمات خلال سنة :

السنة	المبلغ				السعر	الكمية	الخدمة
	الفصل الرابع	الفصل الثالث	الفصل الثاني	الفصل الأول			
95040	\$132000	\$29640	\$20000	\$14400	\$4	23760	المظاريف
95040	\$23760	\$28780	\$22500	\$20000	\$6	15840	الالكترونيات
277200	\$85900	\$69300	\$67000	55000	\$7	39600	الاثاث
158400	\$68900	\$38000	\$29000	22500	\$5	31680	الادوات المنزلية
47520	\$12100	\$13920	\$11000	10500	\$3	15840	الهدايا
142560	\$28960	\$35600	\$33000	45000	\$6	23760	الاكسسوارات
237600	\$75600	\$59000	\$53000	50000	\$6	39600	المكسرات
158400	\$82150	\$23750	\$30000	22500	\$5	31680	أدوات الزينة
277200	\$112900	\$69300	\$50000	49000	\$5	55440	البضائع التجارية
237600	\$80200	\$59400	\$50000	48000	\$10	23760	المواد الصناعية الخفيفة
95040	\$29040	\$33000	\$18000	15000	\$3	31680	المواد الغذائية (لغرض الاستهلاك الشخص)
316800	\$11000	\$10000	\$33000	25000	\$5	63360	مواد البناء
12960	\$6280	\$20000	\$15000	30000	\$6	47520	ألعاب الاطفال
39600	\$7000	\$12700	\$10000	9900	\$2.5	15840	الأدوية
2093473.5	654790	502390	470500	416800	73.5	489240	المجموع

الاسعار اعلاه تختلف باختلاف الحجم والوزن والابعاد فالمظاريف السعر \$4

لمظروف واحد الى خمسة مظاريف ومازدا عن ذلك يتم دفع رسوم اضافية \$2 لكل مظروف, والالكترونيات السعر \$6 لجهاز الى ثلاثة اجهزة ومازدا عن هذا يضاف \$3 مقابل كل قطعة اضافية , والاثاث السعر \$7 للقطعتين واي زيادة يتم دفع \$ 3.5 مقابل كل قطعة مضافة , وبالنسبة للادوات المنزلية فالسعر \$5 لقطعة الى اربع قطع واي زيادة تستوجب دفع \$2 مقابل كل قطعة اضافية , والهدايا السعر \$3 مقابل كل هدية, اما فيما يتعلق بالاكسسوارات فالسعر \$6 لقطعة الى اربع قطع والزيادة تستدعي \$2 مقابل كل قطعة , والمكسرات السعر \$6 للكيلو الواحد وما فوق الى حد الخمسة الكيلو فقط , واي كيلو اضافي يستحق 1.5, وبخصوص ادوات الزينة فالسعر \$5 لكل كمية لاتتعدى ابعادها المتر المربع, ونأتي الى البضائع التجارية فالسعر \$5 للكيلو الى الثمانية الكيلو, والمواد الصناعية السعر \$10 مقابل توصيل كل آلة أو معدة يتراوح طولها وعرضها بين المتر والمترين المربع ولا يتجاوز وزنها اللعشرة الكيلو, والمواد الغذائية السعر \$3 للكيلو الواحد الى الخمسة الكيلو, زمواد البناء تأخذ نفس مقياس البضائع التجارية سعر \$5 للكيلو الى الثمانية الكيلو, وألعاب الاطفال كل لعبة يتفاوت ارتفاعها ما بين المتر والرربع وحجمها يتراوح ما بين الثلاثين والخمسين السانتي تأخذ سعر \$6 وما دون ذلك يسعر ب \$4 فقط للقطعة الواحدة وكل زيادة تأخذ \$2, وأخيرا الادوية سعر التوصيل \$2.5 للباكت الى الكمية التي لا يزين وزنها عن الكيلو الغرام, وهناك جوانب انسانية كثيرة نراعيها في هذا المجال .

القسم السادس :
خطة التشغيل والانتاج

شرح مراحل عملية تقديم الخدمة :

أولاً : يتم حجز المكاتب المرتقبة والعمل على تجهيزها بالأثاث والآلات والأجهزة بعد ترميمها وتشطيبها بالديكورات وتهيتها للعمل بالتهوية المناسبة والإضاءة.

ثانياً : يتم بدء عملية التشغيل في المكاتب والإزماع باستقبال الطرود وإجراء العمليات اللازمة من تغليف وترقيم وتدوين بيانات المرسل والمستقبل وعنونة الطرود.

ثالثاً : يتم أخذ الطرود من المكاتب المتلقيه لها والعمل على شحنها وتوصيلها عبر شبكة المواصلات (السيارات) الخاصة بالخدمة إلى المناطق المعنية ويتم تفريغها إلى المكاتب المستقبلية وتخزينها حتى يأتي أصحابها.

رابعاً : يتم إشعار الجهة المرسل إليها الطرد برسالة نصية أو المهاتفة بمكالمة تفيد بوصوله وإمكانية الزيارة لأخذ الأمانة.

خامساً : بعد أن يأتي العميل إلى المكتب لأخذ الطرد يتم مطابقة بياناته مع البيانات الموجودة بالطرد وبعدها يتم عملية التخليص وتسليم الأمانة إلى أصحابها.

خطة العلاقة مع الموردين :

بناء علاقات ممتازة مع الموردين مبنية على الاحترام والثقة والمصادقية أمر في غاية الأهمية إذ إن المعاملات التجارية لا يمكن أن تؤدي بدون هكذا علاقات.

ونحن في هذا المشروع (ايجل للمراسلات والنقل) لا بد وأن تربطنا علاقات بموردين لإمدادنا بالمستلزمات اللازمة للتشغيل كالمظاريف واللواصق وأدوات التغليف والترقيم وكل ما يلزم.

وسيتم إختيار الموردين الأكثر حركية والأقرب زماناً ومكاناً وذوي السمعة الطيبة في السوق.

تفصيل المنشأة والمعدات (الموقع، الخصائص، الاحتياجات) :

سيكون موقع المشروع الخدمي منتشر على طول الجغرافيا اليمنية ، في المحافظات والمديريات، من خلال المكاتب لتقوم بدورها الاستيعابي للطرود ومستلزمات المواطنين والعمل على معالجتها وفق الإجراءات المتبعة في هذه الخدمة البريدية وسيتم اختيار مواقع المكاتب بعناية لتستهدف الأماكن الحركية حيث الإقبال الشديد على الخدمة خاصة أماكن تواجد الفرزات المركزية في المديريات وعواصم المحافظات للإستفادة من هذه الخصائص وهكذا مواقع.

وعلى سبيل المثال لا الحصر سيتم فتح مكتب لتقديم الخدمة في صنعاء منطقة باب اليمن جوار الفرزة المركزية لسيارات الاجرة, وايضا مكتب بريدي اخر في محافظة الحديدة بالقرب من الميناء البحري الذي من خلاله تتدفق الشحنات من الخارج وذلك بهدف احتواء الطرود الوافدة وتوصيلها الى عموم المحافظات اليمنية, والحال ذاته ينطبق على مدينة عدن وبقية المحافظات الساحلية

أما بالنسبة لاحتياجات المشروع تتمثل في الآتي :-

6. الموارد المادية : مكاتب خدمية مجهزة بالآلات والأجهزة والكاميرات والأثاث والكراسي والطاولات وشبكة المواصلات (المركبات).
 7. الموارد المالية : السيولة النقدية.
 8. الموارد البشرية : عمالة مؤهلة ومتخصصة و عمالة ماهرة ونصف ماهرة.
 9. الموارد المعلوماتية :تتمثل في شبكة الاتصالات والانترنت.
- الموارد التكنولوجية: أجهزة حاسوب وغيرها.

جدول (6.1) تفصيل المنشأة والمعدات

الات والمعدات	الكمية	مدة صلاحيتها	سعر الشراء
أجهزة كمبيوتر	22	ثلاث سنوات	\$2200
طاوولات	22	خمس سنوات	\$1100
كراسي	22	خمس سنوات	\$1100
كاميرات مراقبة	22	سبع سنوات	\$1650
شاشات مسطحة	22	أربع سنوات	\$2200
ألواح شمسية	22	تسع سنوات	\$2200
شبكة مواصلات (سيارات)	22	عشر سنوات	\$220000
آلات حاسبة	22	سنة واحدة	\$1100
دفاتر سندات قبض وفواتير	22	شهر واحد	\$200
قرطاسية	22 من كل نوع	شهر واحد	\$500

شرح عملية إدارة المخزون :

نظرا لطبيعة الخدمة التي يقدمها المشروع والمتمثلة بعملية النقل والتوصيل للطرود بين المحافظات وداخلها فان نوعية المخازن لهذه الخدمة وعملية ادارتها سيكون لها طابعها الخاص وذلك بحسب نوع الصنف وعبوته وابعاده وحجمه ووزنه.

وسيتم اعتماد نوعية التخزين المؤقت لفترة قصيرة لمشروع (ايجل للمراسلات والنقل) ويجري التطبيق عليها لكونها أكثر ملائمة لنشاطه , وتقتصر مدة التخزين في الفترة التي يتم فيها تفريغ الحمولة عند وصولها من احدى قنوات التوزيع الى حين تسليمها للعميل في قناة التوزيع المستقبلية (المكاتب) او المخازن في حالة ما تكون الشحنة تحتوي على مواد ثقيلة , وهناك حالات توصيل مباشرة الى الجهة المستفيدة دونما الحاجة للتفريغ الاولي ومعاودة التوزيع مرة اخرى او التخليص في قنوات البريد ومخازنه.

ويشمل التخزين في مكاتب الخدمة الطرود والادوات والاجهزة والهدايا والمظاريف والمستلزمات ويكون التخزين في هذه الحالة على الارض وفي الارفف.

بينما يشمل التخزين في المخازن المقفولة :

المعدات الثقيلة والمواد الصناعية والتجارية وذلك بواسطة ادوات المناولة والرافعات.

هذا وسيتم اختيار نظام التبويب المقترن بالتوصيف في عملية الفرز والحصر وترتيب المواد المخزنية.

كما انه سيتم الاستفادة من استخدام الوسائل الحديثة في عملية الرقابة على المخزون كالكيمرات المثبتة وشاشات العرض وغرف المراقبة.

جدول (6.2) شرح عملية إدارة المخزون :

المنتج	الكمية	مدة الصلاحية	سعر الشراء
أدوات المناولة	22	10 سنوات	\$11000
آلات النقل الداخلي	22	10 سنوات	\$33000
الأرفف	22	10 سنوات	\$3300
أدراج أرضية	22	10 سنوات	\$2200
المجموع			\$49500

الشروط القانونية :

الشكل القانوني للمشروع : مشروع تضامني, يمتلكه شخصان احدهما الريادي المبتكر لهذا المشروع والآخر شخص من العائلة وهذه الشركة احد انواع شركات الاشخاص حسب القانون التجاري اليمني وفيها يكون الشركاء مسؤولون شخصيا وبالتضامن عن جميع ديون الشركة والتزاماتها وعقودها المبرمة مع الغير.

تنطبق الضرائب التالية على المشروع : كل شريك ملزم بدفع ضريبة دخل فردي عن حصته من أرباح المشروع.

تنطبق القوانين التالية على أصحاب العمل وعلى المشروع : يكون كل شريك مسئول عن جميع ديون المشروع بصرف النظر عن حجم حصته وتشمل المسؤولية الممتلكات الشخصية.

جدول (6.3) الشروط القانونية :

الكلفة	سيحتاج المشروع إلى التراخيص والتصاريح التالية :
\$20	1. تسجيل عقد تأسيس المشروع في سجل الشركات بمركز المحافظة الذي يوجد فيها المركز الرئيسي للمشروع. 2. شهر عقد التأسيس في السجل التجاري. 3. الاحتفاظ بنسخة من عقد التأسيس في إدارة المشروع.
الكلفة	سيكون للمشروع التأمين التالي :
\$1000	التأمين من الحوادث

القسم السابع:
خطة ادارة الموارد البشرية

الاحتياجات لجهة التوظيف :

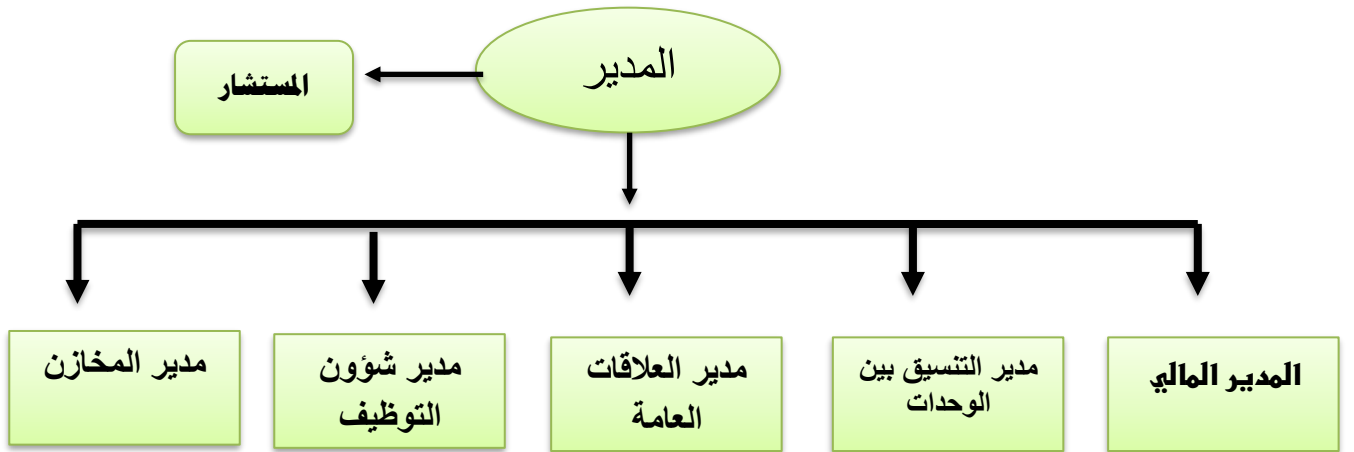
جدول (7.1) الاحتياجات لجهة التوظيف :

عدد الموظفين	المهارات والخبرة المطلوبة والمواصفات الضرورية للموظفين	المهمة
7	<ol style="list-style-type: none"> 1. إمتلاك المهارات الإدارية والقيادية 2. القدرات العالية في التعامل مع الآخرين وحل المشكلات الأنية والمحتملة 3. سرعة الفهم والتذكر. 4. عدم الاستعجال في اتخاذ القرارات. 5. إتقان الفنون الإدارية والمقدرة على التحفيز وتفهم الاحتياجات الإنسانية للعاملين. 	الإدارة
1	<ol style="list-style-type: none"> 1. إتقان التعامل مع الحاسوب. 2. الذكاء والنباهة وسرعة الفهم. 3. إعداد التقارير المالية وإقفال الحسابات الشهرية. 4. إعداد الموازنات السنوية. 5. إيجادة اللغة الإنجليزية إلى جانب العربية. 	المحاسبة
22	<ol style="list-style-type: none"> 1. إمتلاك المهارات الإدارية والقيادية. 2. المصداقية والإخلاص. 3. الالتزام والتفاني. 	الإشراف

	4. القدرة على التحفيز ودعم فريق العمل	
1	<p>1. القدرة على التأثير في الآخرين.</p> <p>2. اقتناص الأزمدة والأمكنة المناسبة للترويج.</p> <p>3. عدم المبالغة بالعروض المقدمة.</p> <p>4. تفهم حاجات الآخرين والعمل على اشباعها بالعروض المناسبة.</p> <p>5. سهولة نسج العلاقات مع الجهات المختلفة.</p>	الإعلان
1	<p>1. امتلاك المهارات الإدارية اللازمة.</p> <p>2. العدالة في اختيار الموظفين وفقاً للمعايير الموضوعية (المؤهلات، الخبرات ، المهارات).</p> <p>3. القدرة على إعداد الجداول الخاصة بشؤون التوظيف.</p> <p>4. القدرة على استقطاب العمالة و غربلتها واختيار الأكفاء والأقدر (الرجل المناسب في المكان المناسب).</p>	شؤون التوظيف
22	<p>1. فن التعامل مع الآخرين</p> <p>2. فن الإقناع.</p> <p>3. البديهية في حل المشكلات الطارئة.</p> <p>4. حسن المظهر والسلوك.</p> <p>5. القدرة العالية في التعامل مع الحاسوب.</p>	الإستقبال

22	<p>1. إيجادة السواعة .</p> <p>2. الذكاء والنباهة .</p> <p>3. المعرفة التامة بمواقع الخدمة.</p> <p>4. الصحة الجسمية والبدنية .</p> <p>5. قوة الصبر والتحمل.</p>	التوصيل (السواعة)
22	<p>1. القدرة على التعامل مع أدوات المناولة والنقل داخل المخازن.</p> <p>2. المعرفة الكافية بالشؤون المخزنية ومايتطلبها من تبويب وترتيب للمواد.</p> <p>3. الاستخدام الجيد للحاسوب.</p> <p>4. النباهة في عملية الرقابة المخزنية.</p>	الخزن
98		إجمالي عدد الموظفين

الهيكل التنظيمي :



فريق عمل المشروع :

جدول (7.2) فريق عمل المشروع :

إجمالي كلفة الموظفين	المنافع	الراتب الشهري الأساسي	عدد المناصب الضرورية	مسمى الوظيفة
\$300	1. الراتب الأساسي	\$300	1	المدير العام
\$250	2. العلاوة على أساس الأداء .	\$250	1	مدير التنسيق بين الوحدات
\$300	3. الإجازة المرضية	\$300	1	المدير المالي
\$200	4. مدفوعة الثمن . الهاتف المحمول	\$200	1	مدير العلاقات العامة
\$200		\$200	1	مدير التوظيف
\$150		\$150	1	مدير المخازن
\$1400				الإجمالي

استراتيجية التوظيف :

سنعمل هنا في مشروع (ايجل للمراسلات والنقل) على تبني أفضل الاستراتيجيات الحيوية للتوظيف وبما يتوافق ويتطلبه المشروع وسوق العمل في كل وظيفة وعلى مستوى كل الاقسام والتخصصات المطلوبة لهذا المشروع وذلك على النحو التالي :

1. اختيار افضل الكفاءات.
2. التدريب المستمر للقوى العاملة.
3. التشجيع على العمل بروح الفريق الواحد.
4. استقطاب ذوي المواهب والإبداعات.
5. تعزيز الرقابة الذاتية لدى الموظفين.
6. منح المكافآت على أساس الأداء.
7. تدعيم الممارسات الإيجابية ومعالجة الممارسات السلبية.
8. وضع برامج للحوافز والمكافآت المادية والمعنوية.

توصيف الوظائف المطلوبة :

جدول (7.3) توصيف الوظائف المطلوبة :

المدير العام	عنوان الوظيفة :
ادارة المشروع	القسم :
\$300	الراتب الاساسي:
1. مباشرة كافة الأعمال التي تدخل في غرض المشروع سواء الإدارية أو أعمال التصرف. 2. إبرام العقود اللازمة لنشاط المشروع مع الجهات المختلفة. 3. الإشراف على حسابات المشروع وكل ما من شأنه الوصول إلى غرض المشروع وتحقيق غاياته.	الواجبات والمسؤوليات
شهادة جامعية إدارة أعمال أو ما يوازيها	الشهادات العلمية
خبرة لا تقل عن 2 - 3 سنوات في منصب مشابه أو ذي صلة	الخبرة المهنية
1. إلمام ممتاز بالنظريات الإدارية والقيادية 2. الرغبة في التعلم وامتلاك دوافع ذاتية. 3. طموح، تواق للاستقلالية، القدرة على العمل باتقان.	المواصفات الشخصية
1. يجيد اللغتين العربية والانجليزية. 2. التعامل مع الحاسوب بدرجة عالية.	اللغات ومهارات الكمبيوتر

المدير المالي	عنوان الوظيفة :
محاسبة	القسم :
\$300	الراتب الاساسي:
1. إعداد تقارير مالية. 2. إجراء الحسابات الشهرية وإقفالها. 3. إعداد الموازنات السنوية. 4. إعداد القيود اليومية لإيصالات الدفع والقبض والإيرادات. 5. تقديم المعلومات إلى المدير العام.	الواجبات والمسؤوليات
شهادة جامعية في المحاسبة أو المالية	الشهادات العلمية
خبرة لا تقل عن 2 - 3 سنوات في منصب مشابه أو ذي صلة	الخبرة المهنية
1. الإلمام الممتاز بالنظريات المالية والمحاسبية. 2. التنظيم والمنهجية والعمل تحت الضغوط. 3. الرغبة في التعلم وامتلاك دوافع ذاتية.	المواصفات الشخصية

اللغات ومهارات الكمبيوتر	1. يجيد اللغتين العربية والانجليزية. 2. اتقان البرامج المحاسبية.
--------------------------	---

عنوان الوظيفة :	مدير التنسيق بين الوحدات
القسم :	إدارة
الراتب الاساسي:	\$280
الواجبات والمسؤوليات	1. متابعة العمل أولاً بأول بالوحدات الإدارية كافة. 2. التنسيق بين الوحدات الإدارية. 3. حل المشكلات الطارئة وتقديم أي مخالفات للمدير العام. 4. دعم الوحدات الإدارية بالمعلومات اللازمة.
الشهادات العلمية	شهادة جامعية إدارة أعمال أو ما يوازيها
الخبرة المهنية	خبرة لا تقل عن 2 - 3 سنوات في منصب مشابه أو ذي صلة
المواصفات الشخصية	1. امتلاك المهارات القيادية والإدارية. 2. القدرة على حل الصراعات الطارئة والمحتملة. 3. النشاط والحيوية والذكاء. 4. الحكمة في التصرف مع المستجدات الجديدة.
اللغات ومهارات الكمبيوتر	يجيد اللغتين العربية والانجليزية.

عنوان الوظيفة	مدير العلاقات العامة
القسم :	إعلان
الراتب الاساسي:	\$200
الواجبات والمسؤوليات	1. زيارة الأماكن العامة لتعريف الناس بالخدمة . 2. الترويج للخدمة في وسائل الإعلام والصحف والجرائد وشبكة التواصل الاجتماعي . 3. الإعلان بالعروض الخاصة للخدمة .
الشهادات العلمية	شهادة جامعية في قطاع الاعلان أو ما يوازيها.
الخبرة المهنية	خبرة لا تقل عن 2 - 3 سنوات في منصب مشابه أو ذي صلة
المواصفات الشخصية	1. القدرة على التأثير في الآخرين . 2. امتلاك المهارات الإدارية المطلوبة . 3. القدرة على فهم الآخرين .
اللغات ومهارات الكمبيوتر	يجيد اللغتين العربية والانجليزية . التعامل مع الحاسوب بشكل جيد.

مدير شؤون التوظيف	عنوان الوظيفة :
إدارة	القسم :
\$200	الراتب الاساسي:
1. إعداد جداول التوصيف الوظيفي لكل وظيفة. 2. عرض الوظائف الشاغرة لملئها بالكفاءات الملائمة. 3. استقطاب ذوي المهارات والمواهب والتخصصات المطلوبة. 4. التمحيص والتدقيق في بيانات المتقدمين للوظائف. 5. القيام بالعمليات اللازمة ازاء الموظفين المحتملين كالمقابلات والاختيار والتعيين.	الواجبات والمسؤوليات
شهادة جامعية إدارة أعمال أو ما يوازيها	الشهادات العلمية
خبرة لا تقل عن 2 - 3 سنوات في منصب مشابه أو ذي صلة	الخبرة المهنية
4. امتلاك المهارات الإدارية والقيادية 5. الرغبة في التعلم والتجديد. 6. المصداقية والمساواة في التعامل. 7. النشاط والحيوية والعمل تحت الضغوط.	المواصفات الشخصية
3. اجادة اللغة العربية والانجليزية.	اللغات ومهارات الكمبيوتر

مدير المخازن	عنوان الوظيفة :
إدارة	القسم :
\$150	الراتب الاساسي:
1. الحفاظ على المواد والادوات المخزنة. 2. عدم التعامل بغير السندات المعتمدة بالمشروع. 3. الترتيب الجيد للمواد وتبويبها. 4. الجرد المستمر للمواد المحفوظه للتأكد من سلامتها وبقائها.	الواجبات والمسؤوليات
شهادة جامعية في الادارة.	الشهادة العلمية
خبرة لاتقل عن 2 3 سنوات في أي عمل مشابه.	الخبرة المهنية
1. امتلاك المهارات الادارية اللازمة للأعمال المخزنية. 2. الرغبة بالعمل وتحمل الضغوط. 3. المعرفة التامة بالأدوات المطلوبة للتخزين وكيفية التصرف معها كأدوات المناولة والنقل... الخ	المؤهلات الشخصية
يجيد اللغتين العربية والإنجليزية اضافة الى التعامل الجيد مع الحاسوب.	اللغات ومهارات الكمبيوتر

القسم الثامن : الخطة المالية

رأس المال الأولي التقديري المطلوب لبدء التشغيل لمدة الثلاثة أشهر الأولى :
جدول (8.1) رأس المال الأولي التقديري المطلوب لبدء التشغيل لمدة الثلاثة
الأشهر الأولى :

أماكن العمل	الاستثمار المطلوب
ايجار محلات	\$450
مجموع كلفة أماكن العمل	\$450
المعدات والتجهيزات	
أجهزة كمبيوتر	\$300
شبكة موصلات (سيارات)	\$30000
طاولات	\$150
كراسي	\$150
تصميم وديكور	\$1500
سباكة	\$180
دفاتر سندات قبض	\$18
آلات حاسبة	\$45
قرطاسية	\$36
شاشات مسطحة	\$450
ألواح شمسية	\$450
مجموع كلفة المعدات والتجهيزات	\$33279
رأس المال المتداول	
التسويق والترويج	\$500
الرواتب والاجور	\$2700
التأمين	\$300
الوقود	\$6750
مجموع كلفة رأس المال المتداول	\$10250
اجمالي رأس المال الأولي	\$43979

مصادر رأس المال الأولي التقديري

رأس المال الأولي التقديري للبدء : \$43979

مصادر رأس المال الأولي التقديري : العائلة

المجموع : \$43979

استدامة المشروع المالية :

حسب خطة التدفقات النقدية التي وضعت تحت ظروف بيع متوسطة (ايرادات المبيعات) فان الزيادة الشهرية لصافي التدفقات النقدية في الثلاثة الاشهر (المدة الافتراضية للمشروع) تتفاوت ما بين \$18000 و \$19000 خلال الثلاثة الاشهر وهذا مؤشر جيد على ثبات وتدرج خط المبيعات والمرونة المالية التزنة لمشروع (ايجل للمراسلات والنقل) وهذا بدوره يمكن المشروع من الاستمرارية ومزاولة النشاط دون مواجهة أي تهديد او عجز في الميزانية وبالتالي يمنحة استدامة مالية جيدة , كما ان هذا المبلغ يتيح للمشروع التوفير منه ما يقارب \$45000 كل ثلاثة اشهر بعد خصم كافة النفقات والتبرعات او أي تكاليف طارئة قد تحدث لاسمح الله , كما ان يمنح المشروع فرصة التحديث والتطوير ومواكبة المتغيرات والاستفادة من التكنولوجيا ونظم المعلومات الادارية ما يساعد على تبسيط الخدمة وسرعة أداءها وتحسينها بشكل مستمر ومتجدد مايؤدي الى زيادة الانتاج (تقديم الخدمة) لشريحة عريضة من المستفيدين , وزيادة الربحية لمشروع (ايجل للمراسلات والنقل) وفتح فروع جديدة والتوسع الدائم.

وعلى ضوء ما تقدم فان هناك العديد من الانشطة التي ستساعد (ايجل للمراسلات والنقل) على الاستدامة المالية والديمومة والبروز في السوق منها الحملات الاعلامية المكثفة والخصومات الفصلية والسنوية بالاضافة الى الخصومات الدائمة المذكورة سابقا في قسم (خطة التسويق) وكذلك الصدقات والتبرعات للفقراء

والمحتاجين وذوي الاحتياجات الخاصة والمساهمة في تطوير المجتمع ورفاهيته
وازدهارة بشكل عام .

خطة الإيرادات والنفقات لمدة الثلاثة الأشهر الأولى :

جدول (8.2) خطة الإيرادات والنفقات لمدة الثلاثة الأشهر الأولى :

التفاصيل	يناير	فبراير	مارس
إيرادات المبيعات			
\$70000	\$10000	\$25000	\$40000

خطة الإيرادات والنفقات السنوية التقديرية

جدول (8.3) جدول خطة الإيرادات والنفقات التقديرية

التفاصيل	إيرادات مبيعات	تكاليف مادية مباشرة	اجمالي الربح	تكاليف غير مباشرة	صافي الربح
يناير	\$10000	\$6000	\$5000	\$30000	\$15000
فبراير	\$9000	\$8256	\$14621	\$30000	\$20621
مارس	7000\$	\$20000	\$20000	\$30000	\$23321
أبريل	\$20000	\$10231	\$8821	\$30000	\$9681
مايو	\$18000	\$10331	\$10000	\$30000	\$5000
يونيو	\$25000	\$10000	\$15000	\$30000	\$10000
يوليو	\$20000	\$10691	\$18621	\$30000	\$12231
أغسطس	\$40000	\$13831	\$22160	\$30000	\$27131
سبتمبر	\$70000	\$28121	\$33214	\$30000	\$25250
أكتوبر	\$10000	\$8000	\$4000	\$30000	\$1000
نوفمبر	\$12000	\$5000	\$8000	\$30000	\$6000
ديسمبر	\$15000	\$7000	\$9000	\$30000	\$7000
الاجمالي	\$256000	\$137461	\$168437	\$260000	\$162235

خطة التدفقات النقدية لسنة

جدول (8.4) خطة التدفقات النقدية لسنة

التفاصيل	السيولة في بداية الشهر	السيولة الناجمة عن الخدمة	مجموع التدفقات الوافدة	التدفقات الخارجة بسبب تكاليف مادية مباشرة	تكاليف ثابتة	مجموع التدفقات الخارجة	السيولة المتوفرة آخر الشهر
يناير	\$10000	\$4000	\$7000	\$5000	\$5000	\$20000	\$30000
فبراير	\$28000	\$15621	\$8256	\$15621	\$16251	\$10221	\$30000
مارس	\$27000	\$15154	\$18601	\$19341	\$19314	\$2000	\$30000
أبريل	\$15000	\$7000	\$8000	\$7681	\$7681	\$4681	\$30000
مايو	\$15000	\$7000	\$7031	\$5000	\$5000	\$2500	\$30000
يونيو	\$25000	\$10000	\$8000	\$10000	\$10000	\$7000	\$30000
يوليو	\$20000	\$14913	\$9941	\$14913	\$14913	\$10331	\$30000
أغسطس	\$30000	\$22163	\$10831	\$21162	\$21162	\$27125	\$30000
سبتمبر	\$50000	\$62314	\$38124	\$62314	\$62314	\$55137	\$30000
أكتوبر	\$8000	\$6000	\$9000	\$6000	\$6000	\$1000	\$30000
نوفمبر	\$10000	\$7000	\$8000	\$7000	\$7000	\$4000	\$30000
ديسمبر	\$15000	\$10000	\$6000	\$9000	\$9000	\$7000	\$30000
الاجمالي	\$253000	\$181165	\$138784	\$183032	\$183635	\$150995	\$260000

استدامة المشروع المالية:

فترة الاسترداد = راس المال ÷ صافي الربح

$$162235 \div 43979 =$$

$$= 3 \text{ سنوات}$$

استدامة المشروع المالية :-

يتضح من الخطة المالية للمشروع ان الأرباح ستزداد نسبيا مع استمرارية النشاط .

القسم التاسع:
المسؤولية الاجتماعية للمشروع

استراتيجية المشروع للمساهمة في تطوير المجتمع :

ان المنظمات والشركات والمشاريع تعتبر جزءا اساسيا من البيئة المحيطة تؤثر فيها وتتأثر بها, والمجتمع يمثل حجر الزاوية في هذا الجانب, لذلك فلا بد من المراعات التامة للمسؤولية الاجتماعية من قبل كل المنظمات والشركات والمشاريع الفاعلة في المجتمع من خلال :

- 1- المساهمة في التنمية المستدامة في هذا البلد, معتبرا ذلك اصلا من اصول المشروع الحيوية.
- 2- الاهتمام بتحسين حياة القوى العاملة واسرهم ومساعدة الضعفاء وصون القيم الاجتماعية والثقافية وتعزيزها .
- 3- السعي دوما لايجاد فرص العمل للمواطنين عن العمل.
- 4- الاهتمام بالبيئة وحمايتها من شتى مصادر التلوث قدر الامكان.
- 5- تشجيع الانشطة الرياضية والثقافية والترفيهية والاجتماعية.
- 6- عمل عدة مبادرات من شأنها تخضير المشروع والمحافظة على البيئة
- 7- كما ان مشروع (ايجل للمراسلات والنقل) سيأخذ بيد كل المخلصين في القطاعين العام والخاص والمختلط للعمل سويا وتبني البرامج والحملات التي من شأنها حماية الناس والبيئة من كل مصادر التلوث والعمل على توعية المجتمع باثار واطار هذه المصادر على حياة الاجيال من بعده.
- 8- ويسعى هذا المشروع على تشجيع كل المنظمات والشركات للوقوف معا والمساهمة في حماية المحميات الطبيعية والحد من مصادر انقراضها وازعاجها او نزوحها ومضايقتها.

المرفقات:













