الخليجية للإحصاء والتنمية (فاثن)
التقرير السنوي للعام 2009

إذا طالب فيه آرائه وطرحاً
فياً خذته علم وعبيده صدى
خبير المنى مهماً أن يبلغ المنى
ومن له عين بالبعد عالي مجده
المحتويات

1. كلمة رئيس مجلس الإدارة
2. كلمة المدير العام
3. الإدارة التنفيذية للمؤسسة
4. الهيكل التنظيمي للفلسطينية للإقراض والتنمية (فاتن)
5. الوضع الاقتصادي الراهن وحصة الفلسطينية للإقراض والتنمية (فاتن) في السوق الفلسطينية
6. الفلسطينية للإقراض والتنمية (فاتن) الأهداف، الرؤى والرسالة
7. المسؤولية الاجتماعية
8. انجازات ونجاحات للفلسطينية للإقراض والتنمية (فاتن) خلال العام 2009
9. منتجات الفلسطينية للإقراض والتنمية (فاتن)
10. فاتن في أرقام
11. قصص نجاح
"تعزيز مؤسسة فائت بموثوقية ومصداقية على الصعيد المحلي والإقليمي" 

بمناسبة ذكرى مرور عشرة أعوام على تأسيس الفلسطينية للإزمنة والتنمية فائت والنجاح والتقدم المستمر الذي تم تحقيقهما على مدار السنوات السبعة فيما تمثل في الوصول إلى تغطية التكاليف المالية، انخفاض نسبة المحظة في خطر، رفع قيمة المحظة الفعالة، وزيادة عدد المفترضات وتطوير منتجات جديدة نفسي حاجات السوق ومنها:

التركيز على طرق الشباب من الرواد والمبادرين الذين يمتلكون التدريب المهني والتقني الذي يمكنهم من إنشاء مشاريع جديدة تساهم في بناء مستقبلهم، بالإضافة إلى محافظة فائت على الرسالة الاجتماعية والتنموية التي استطاعت من خلالها الوصول إلى العديد من المنتفعين على مستوى محافظات الوطن.

كانت مؤسسة فائت حرصة دوما على مراقبة التطور بتطوير النظام المالي والمحاسبي والجهيز للربط مع سلطة النقد الفلسطينية لإدارة المخاطر، وإنشاء دوائر وتدوين م절ول للموظفين والعلاقات العامة بالإضافة إلى حرصها على رفع كفاءة الموظفين من خلال التركيز على الدورات التدريبية من أجل تقديم أفضل الخدمات لمنفعيها.

كما أورد الإشارة إلى تميز مؤسسة فائت بموثوقيتها ومسئوليتها على الصعيد المحلي والإقليمي والحصول على جوائز أفضل المفترضات وموظفي الإقراض.

رغم من النجاح الذي حققه مؤسسة فائت وانتشارها بشكل موعز في محافظات الضفة الغربية، إلا أنها واجهت العديد من المشاكل كوجود الحواجز الإسرائيلية بين المدن والقرى والازدراع في نسبة البطالة.

أما على صعيد محافظات غزة والعدوان الذي فرض عليها منذ أكثر من ثلاث سنوات والظروف الصعبة التي يمر بها أهالي محافظات غزة والعدوان الإسرائيلي منذ بداية عام 2009 والذي كان سبب في تدهور البنية التحتية للاقتصاد الفلسطيني، إلا أن مؤسسة فائت استطاعت إدارة المحظة بشكل فعال ومحافظة على استمراريتها والاستمرار في تقديم خدماتها.

في النهاية أقدم بالشكر الجزيل لكل من ساهم في تحقيق النجاح المتميز. وأخصوص بالذكر زملائي أعضاء مجلس الإدارة والمدير العام والمدير الإداري وجميع الموظفين في المؤسسة بكافة فروعها الذين لم يتأثروا جيدا على مدار العشر سنوات الماضية للعمل بكل حرص على بناء مستقبل المؤسسة.

وكل ذلك أتوجه بجزيل الشكر لشركائنا وأصدقائنا وكل من ساهم ودعم مسيرة مؤسسة فائت، متمنية للجميعgreso من التقدم والعطاء.
استمرت الفلسطينية للإفراط والتنمية (فانت) على مدى عشرة أعوام في تقديم التمويل المستدام للمشاريع الصغيرة عبر فروعها العشر المتميزة في مختلف أنحاء فلسطين، عشر سنوات من العمل وواصلة تحقيق الأهداف والرؤى التي وضعتها فانت نصب أعينها من دعم المشاريع الصغيرة ومساعدة كافة طبقات المجتمع الفلسطيني ودعم المشاركين الوطنيين المتميزة وإيجاد فرص عمل للعائليين على العمل والوقوف إلى جانب عملائهما.

تتفاخر الفلسطينية للإفراط والتنمية (فانت) بجهودها الذي يشجع على إنشاء مشاريع متميزة تسعى من خلالها إلى توفير الحياة الكريمة لمقترضها والوقوف إلى جانب المواطن الفلسطيني وبناء جسور ثقة بينها وبينه حيث وصل عدد المقرضين القائمين لدى المؤسسة حوالي 7,104 مقرض مع نهاية العام 2009.

عاماً بعد عام، نقف فانت في مصنف أولى مؤسسات الإفراط والتنمية في فلسطين والعالم العربي ونترجم هذه النجاحات بالأرقام، حيث وصل حجم المحفظة القائمة بعد نهاية العام 2009 إلى 17,169,469 دولار.

مع استمرار فانت في النمو وتحقيق أهدافها بالانتشار وزيادة قائمة المقرضين لديها تزداد فاعلية المؤسسة في إدارة عروضها وانتقاء عملائها حيث انخفضت نسبة المحفظة في خطر من 3.04% في بداية العام 2009 إلى 2.57% مع نهاية العام.

وجدير بالذكر أننا مع إتمام أعوامنا العشر قد أصبحنا مؤسسة الإفراط الأولى في فلسطين التي استطاعت تحقيق الاستدامة المالية بنسبة 125% والاستدامة التشغيلية بنسبة 160% والتي تضمن لنا الوفاق على أرضاً صلبة والقدرة على الاستمرارية في مجال التنمية والإفراط.

أما داخليا فقد عملت الفلسطينية للإفراط والتنمية (فانت) على مأسسة هيكلها الداخلي ودعم المؤسسة بكل ما يلزم للحفاظ على موقعها المتميز والاستمرار بالتقدم، فاتطلقت المؤسسة إلى نظام ببيان المحاسبة وآنثة مرحلة الربط مع قائمة بيانات المقرضين لدى سلطة النقد الفلسطينية وتأتي دون أن يقف نظام تنظيم كائنة شؤون الموظفين والعلاقات العامة والتسويق، كما حرصت على متابعة جودة منتجاتها وتدريب طاقم موظفيها ودراسة حاجاتهم لضمان أفضل الخدمات لعملائنا.

إلى جانب تميزنا محليا فقد تميزنا دولياً بمشاريعنا المتعددة في المؤتمرات العربية والدولية وشراكات مميزة مع عدد من المؤسسات الدولية كمؤسسات KIVA و DEEP و Triple Jump.

في النهاية أتقدم بالشكر الجزيل لمجلس إدارة المؤسسة الذي لم يأل جهدا في دعم طاقم الفلسطينية للإفراط والتنمية فانت والوقوف إلى جانبنا ودعمه لما فيه مصلحة المؤسسة كما اتفقنا بالشكر إلى جميع موظفي المؤسسة في كافة فروعها الذين ساروا جنبنا إلى جانب معها خلال العشر سنوات الماضية مؤمنين برسالتهم وحرصين على بناء مستقبلها.
### أعضاء مجلس إدارة الإدارة الفترة الإدارية

<table>
<thead>
<tr>
<th>الاسم</th>
<th>الوظيفة</th>
<th>الخبرة</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>نيرس عوني عمر بسيسو</td>
<td>رئيس مجلس الإدارة</td>
<td>المؤسسة المصرفية الفلسطينية</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td></td>
<td>- غزّة / المدير الإقليمي</td>
</tr>
<tr>
<td>هيا موسي عبد الرحمن فعقوم</td>
<td>نائب الرئيس</td>
<td>محامية / الخليل</td>
</tr>
<tr>
<td>نائِلة ابراهيم عثمان زقوق</td>
<td>أمين سر المجلس</td>
<td>مركز شؤون المرأة / المدير</td>
</tr>
<tr>
<td>د. سمير احمد عثمان زقوق</td>
<td>نائب محافظ مدينة الخليل</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>د. نصر عبد الكريم محمد مفرج</td>
<td>عضو مجلس إدارة</td>
<td>جامعة بيرزيت / محاضر في المالية والمحاسبة</td>
</tr>
<tr>
<td>سفيان عوض أحمد برغوثي</td>
<td>عضو مجلس إدارة</td>
<td>سوق فلسطين للأوراق المالية / المدير</td>
</tr>
<tr>
<td>نبيل بدر يوسف تيرزي</td>
<td>عضو مجلس إدارة</td>
<td>مهندس مدني / وزارة الاتصالات</td>
</tr>
<tr>
<td>محمد ابراهيم محمد السقا</td>
<td>عضو مجلس إدارة</td>
<td>محامي / غزّة</td>
</tr>
<tr>
<td>صادق فؤاد نمر الحاج اسعد</td>
<td>عضو مجلس إدارة</td>
<td>بنك فلسطين الدولي / رئيس قسم الاتصالات</td>
</tr>
</tbody>
</table>

### أعضاء الفريق الإداري

<table>
<thead>
<tr>
<th>الاسم</th>
<th>الوظيفة</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>انور الجوسي</td>
<td>المدير العام</td>
</tr>
<tr>
<td>فارس عبد التور</td>
<td>مدير دائرة المالية</td>
</tr>
<tr>
<td>سهى برر</td>
<td>مدير دارة العمليات</td>
</tr>
<tr>
<td>اتابو زقوق</td>
<td>مدير أقليم / الجنوب</td>
</tr>
<tr>
<td>منى العلي</td>
<td>مدير أقليم / غزّة</td>
</tr>
</tbody>
</table>
يلصق الاقتصاد الفلسطيني بأنه اقتصاد صغير، محدود الموارد والإمكانيات، مرتبط بشكل وثيق ومعصب بالسياسة، بالذي أن الأراضي الفلسطينية خضعت لأكثر من احتلال منذ بداية القرن الماضي، وكان آخرها الاحتلال الإسرائيلي. وقد عملت إسرائيل منذ احتلالها للأراضي الفلسطينية على تخريب الاقتصاد الفلسطيني من جهة، من حيث نهب الثروات، والسيطرة على الأراضي، والتدمر الممنهج للقطاع الزراعي، والعمل على تقويض الاستثمار إضافة للقطاع الصناعي، المحصورة، فإن الاقتصاد الفلسطيني يعني من عدة عضويات رئيسية، يمكن إجمالها بما يلي: الشبكة الاقتصادية الإسرائيلية، والبطالة المرتفعة، وضع القوة الاستعمارية، وارتفاع نسبة الفقر، وضع البيئة الاستعمارية، والممارسات الإستعمارية المختلفة.

بحق الشعب الفلسطيني ما زال سلبا على أداء الاقتصاد الفلسطيني، تأثرت ذلك على المؤشرات الاقتصادية المختلفة، فقد ارتفعت نسب البطالة والفقير في الأراضي الفلسطينية بشكل ملحوظ وفقاً للجهاز المركزي للإحصاء الفلسطيني وتزايد نسبة الفقراء المؤقتة لعام 2009، حيث بلغت نسبة البطالة في الأراضي الفلسطينية 24.8% موزعة في قطاعات غرة 39.3% و 18.1% في الضفة الغربية.

من هنا ظهرت حاجة المواطنين الفلسطيني إلى الأراضي الصغيرة حيث يعتبر التمويل الأصغر الوسيلة الفعالة لدعم الاقتصاد الفلسطيني المعتمد بشكل أساسي على المشاريع الصغيرة ومتناحية الصغر، فإن الإحصاءات في الضفة الغربية وقطاع غرة تشير أن 95% من الأعمال تصنف على أنها مشاهير صغيرة ومتناحية في الصغر، كما أن هذه المشاريع تشكل المركز الأساسي للاقتصاد الفلسطيني، تتوفر التمويل الزمر لبع مشاريع الأراضي الصغيرة، يؤدي إلى دعم الاقتصاد الوطني وبالتالي دعم الناتج المحلي الإجمالي، وتتوفر فرص كبيرة للحصول على رأس المال العام للاستيراد والتطوير والمشاريع ورفع مستوى الباشم وخلق فرص العمل، والتقليل من الاعتماد على المساعدات الخارجية ودعم نمو الاقتصاد داخلياً.

يشمل قطاع التمويل الصغير الفلسطيني أضلاع من مؤسسة تعمل بأوضاع قانونية متعددة وهي: المؤسسة الفلسطينية للأعمال والتنمية (شركة غير ربحية)، دائرة التمويل الصغير التابع لوكالة الأمم المتحدة لإغاثة وتشغيل اللاجئين الفلسطينيين (هيئة أم متحدة)، مؤسسة الإسكان الدولية/ريادة، والإغاثة الإسلامية عبر العالم/فلسطين (منظمات غير حكومية دينية)، المركز العربي للتطوير الزراعي، والجمعية الفلسطينية لصالح الأغلبية المسلمة (องค์การ غير حكومية دولية دينية).

في إحصائية لشبكة الإقراض الصغير التي أجريت في حزيران 2009، بلغ إجمالي عدد المقرضين الفلسطينيين في هذه المؤسسات 34,832 مقرضاً، كانت نسبة النساء منهم 49.28% بحجم محفظة أقراض إجمالي يقدر بمبلغ 53,827,266. وقدر نسبة الوصول إلى السوق المحلي المحتمل بـ 18.7% حيث يبلغ حوالي 202,500 مقرضاً.

أما نسبة المقرضات بـ 15.6% لمؤسسات التمويل الصغير وتمثل الصغر في العتقد (6.4% لـ 3 مؤسسة تمويل صغير ومتناحية الصغر)، ومتوسط حجم الفائدة هو 25:45 دولار أمريكي، ومتوسط تكلفة الفائدة الائتمانية 281 دولار أمريكي. تعمل مشاريع التمويل الصغير ومتناحية الصغر الرئيسية التسعة من خلال 69 فرعا منها 19 فرعا في غزة، ويبلغ عدد موظفيهم 381 موظف، من بينهم 210 ضباط ائتمان والموظفين المساندين.

وقد حصلت المؤسسة الفلسطينية للأعمال والتنمية في بنسبة 19% من حجم القروض الممنوحة من بين مؤسسات القروض الأخرى وهي المؤسسة الأولى التي وصلت إلى الاستدامة المالية بنسبة 12.5% والاستدامة التشغيلية بنسبة 160% في نهاية العام 2009.

كما بلغ عدد الفروض التي منحتها المؤسسة منذ نشأتها 82,755 فرضاً ما مجموعه 73,439,961 دولار وذلك مع نهاية العام 2009.

وتوزع فروع فاتن جغرافياً كما يلي:

الضفة الغربية: رام الله، بيت لحم، الخليل، نابلس، قلقيلية، طولكرم، نابلس.

قطاع غزة: مدينة غزة، جنوبية وشمال.

نحن الفلسطينية للإشراف والتنمية "فاتن" مؤسسة وطنية وحيدة غير حافدة للربح، نقدم خدمات مالية متنوعة، مستدامة ذات جودة عالية لأصحاب المشاريع الصغرى، ومتناوتشة الصغر، والرواد والناشطين اقتصادياً من ذوي الدخل المحدود، خصوصا النساء، وذلك من خلال موارد بشرية وتمكينات فنية متعددة لمساهمة في تمكين الأسرة وتنمية المجتمع الفلسطيني.

"تفاصيل ايجابيات فاتن على دفع المساهمة التي تحقق فرص واسعة لخدمات التمويل الصغير ومتناوتشة الصغر، خاصة في الجودة المستدامة."

تتوفر خدمات مالية للفلسطينيين أصحاب المشاريع الصغرى وذوي الدخل المحدود.

- تقدم خدمات إقراضية متنوعة.
- الوصول إلى كفاءة تشغيلية.
- إعتماد المؤسسة على نفسها مالياً.
منذ نشأة الفلسطينيّة للإفرازات والتنمية (فاتن)، وهي تضع نصب أعينها التنمية الاجتماعية والاقتصادية للمجتمع والمواطن الفلسطيني وسعى لتحقيق آماله وتحديد أولوياته. إذا عملت جاهدة على دراسة احتياجاته وما يعانيه طموحه وضمنه له الحبكة المركبة، ونعتت إلى تطبيق برامج إفرازات ومنتجات جديدة كفروض الطالب الذي يتيح للطالب متابعة دراسته الجامعية أو شراء حاجته وفرض حصص أخرى من المنتجات التي تخدم حاجات المجتمع الفلسطيني. تميزت أعمام الفلسطينيّة للإفرازات والتنمية فاتن على مدى ما يزيد عن عشرة يرسوم منتجاتها المخصصة مقاتنة مع مؤسسات الإفرازات العامة في الأراضي الفلسطينيّة وقطع غزّة إحساساً منا بأوضاع الشعب الفلسطيني وارتفاع نسبة البطالة بين الشباب الفلسطيني.

من خلال مراقبة المؤسسة لوضع الاقتصاد الفلسطيني لاحظت بأن اقتصاد المستوطنات يستند بالأساس على تشغيل العمال الفلسطينيّين ذوي الكفاءات حيث أن الألف من العمال الفلسطينيّين يعملون في المستوطنات الإسرائيلية إما بتصريح أو بدون تصريح، ومن هنا أطلقت المؤسسة فرض المستوى الصغير وابداً مشروعاً يطلقه فرصة بدء مشروع ناجح ومدر للربح ووجهة للإنتاج والارتباط بالمجتمع الفلسطيني وتوفر فرص عمل للشباب ذوي الكفاءات والخبرات الفلسطينيّة.

وامتد دعم مؤسسة فاتن إلى دعوة متزعمها للإفرازات والصناعات والبضائع المحلية وتوفير شروط إفرازات مميزة ورسوم منخفضة لتوفر كافة عوامل نجاح المشاريع، كما كانت مؤسسة فاتن من أول المبادرين لدعم صندوق الكرامة الوطنية والتمكن والذي يتطابق مع رسالة فاتن الاجتماعية. كما تشارك وتدعم الفلسطينيّة للإفرازات والتنمية (فاتن) معظم اللجان والصناعات الشبوية للمنتجات الفلسطينيّة والهوية والقوى التجارية والتعريف بالمؤسسات الفلسطينيّة لتكون على جريمة من الشباب والمجتمع الفلسطيني بكافة أطيافه في مختلف محافظات الوطن لتكون على أطراف على أهدافه وطموحاته وما يتحفه تطلعاته وما يحقق له الكفاية المادية والرضي وما فيه تطور المجتمع الفلسطيني انطلاقاً من إيماناً بمسؤوليتنا الاجتماعية.
1. تطوير المنتجات

تعنى الفلسطينية بالإجراز والتنمية فاتن، لخدمة المواطنين الفلسطينيين من خلال العروض والخدمات المالية المتميزة.

لذا قامت بإضافة منتج جديد إلى منتجات مؤسسة فاتن، "قرض المستثمر الصغير". يستهدف هذا القرض شباب من الرواد والمبدعين في تدريب المهني أو التقني أو الموهوبين الذين يمكنهم من البدء بشروق جديد، وتتراوح قيمة القرض ما بين 1000 إلى 10000 دولار بفترة سداد تصل إلى 48 شهرا.

ويحدد مبلغ القرض حسب حاجة المشروع.

2. جوائز تقديرية

عملت الفلسطينية بالإجراز والتنمية (فاتن) خلال العشر سنوات من عمرها على بناء أرضية ثابتة وقوية لها.

ووضعت فيها أولويات عديدة منها إعداد طاقم مميز من الإداريين والموظفين العاملين في فروعها المنتشرة في مختلف محافظات الضفة الغربية وقطاع غزة بالإضافة إلى مساندة متضرريها ومدي الدفوع لهم ممداا ومؤمنا من خلال برامجها المتميزة، وقد توجت هذه الجهود خلال العام 2009 بجوائز تقديرية ومالية حصل عليها موظفها ومفترضها في الضفة الغربية وقطاع غزة.

3. جوائز على مستوى العالم العربي

حصلت الفلسطينية بالإجراز والتنمية فاتن الجائزة الأولى في مسابقة أفضل موظف إرثام على صعيد العالم العربي والتي نظمتها شبكية التمويل الأصغر للدول العربية، حيث حصلت فاتن على الجائزة الأولى كأفضل موظف إرثام وكانت الجائزة دعوة الموظف للمشاركة في مؤتمر سنابل للعام 2009 والذي عقد في لبنان على نفقة المؤتمرات.

4. جوائز على مستوى المحلي

كان للفلسطينية بالإجراز والتنمية فاتن النصيب الأكبر في هذه المسابقة حيث حصلت على:

1. جائزة أفضل موظف إرثام على مستوى الضفة الغربية والتي نظمتها الشبكة الفلسطينية بالإجراز الصغير (شراكة) حيث حصل الثلاثة من طاقم موظفيها على الجوائز الثلاث.

أ- مهند لطوح: زيارة أكبر مؤسسات التمويل في جمهورية مصر العربية.
ب- ريدة زامل: دوره تدريبي في كبرى مؤسسات الإجرام في الأردن "توميلكم" والبنك الوطني.
ت- عهد كرارة: دوره تدريبي بعنوان "الجوانب القانونية للأوراق التجارية" من خلال الشبكة الفلسطينية للإجراز الصغير.
جائزة أفضل مقترض والتي نظمتها الشبكة الفلسطينية للإقرارات الصغرى "شراكة":

كل مجهود نصيب، عملت فانز جاهزة على إتاحة مشاريع مقتراضيها ومساعدتهم في بناء الحياة التي يطمحون لها.

ويجت هذه الجهود المشتركة في المسابقة التي نظمتها شراكة حيث احتلت ثلاثة من مقتراضي فانز المرتبة الأولى والثانية على مستوى الضفة الغربية والمرتبة الأولى على مستوى قطاع غزة وحصلت كل من المقتراضات الثلاث على جوائز نقدية تشمل تشييدها لهن:

- فاطمة سعاد/ فرع رام الله: والتي حصلت على المرتبة الأولى وجائزة نقية بقيمة 2500 دولارا عن مشروعها صناعة الكعك والمعدبات والوجبات المختلفة وصناعة الورود.
- السيدة ليلي بني عودة/ بلدة طمون: احتلت السيدية ليلي على المرتبة الثانية وجائزة نقية بقيمة 1000 دولار عن مشروعها صانع النسيج.
- السيدة سماه أبو يوسف/ قطاع غزة: استحققت المقترضة الجائزة الأولى على مستوى قطاع غزة لمشروع مركز طبي لعلاج الأسنان وجائزة بقيمة 2500 دولار.

5. تجاهله على سعيد الرياحي

استطاعت المؤسسة خلال العام 2009 الوصول إلى الاستدامة المالية حيث وصلت في نهاية العام 2009 إلى 125%. وهي مؤسسة الإقرارات الوطنية الأولى التي وصلت إلى هذه النسبة من بين مؤسسات الإقرارات الأخرى في الضفة الغربية وقطاع غزة.

6. التجميع للربط مع سلطة النقد

في سعي الفلسطينية للإقرارات والتنمية فاتن للعمل على قدر من المسؤولية والشفافية فقد تم العمل خلال العام 2009 على التجهيز لعملية الربط مع سلطة النقد الفلسطينية بحيث يصبح بإمكان موظفي المؤسسة استعمال قاعدة البيانات التي توفر لدى سلطة النقد الفلسطينية في عملية الاستعلام عن أي مقترض أو كفيل بحيث تتوفر فيه جميع المعلومات المطلوبة كما يختصر على موظفي المؤسسة الوقت بحيث تصبح عملية إدخال البيانات والمعلومات في غاية السهولة.

7. نظام مالي وممارسيا حديث (بيسان)

كخطوة تنظيمية داخلية انتقلت الفلسطينية للإقرارات والتنمية فاتن إلى استخدام نظام بيسان المحاسبي وهو نظام متعدد يدمج المحاسبة وشبكية الفروض ويتميز بدرجة عالية من الأمان، وذلك من خلال شركة بيسان، ويتميز هذا النظام بالسرعة والدقة وسهولة الاستخدام بحيث تستطيع فروع المؤسسة في مختلف المدن استخراج التقارير المطلوبة بسهولة والإطلاع على المعلومات الخاصة بالفروض والمقترضين وأية معلومات أخرى كل ضمن اختصاصه.
يعني هذا القسم بمتابعة جودة خدمات الفلسطينية للتربية والتنمية (فانت) وقياس مدى اقبال المفترضين عليها وما تحتاجه إلى تطوير وإضافات، ومن هنا ظهرت الحاجة إلى إنشاء طاقم تدريبي في فانت، حيث يعني بقياس مدى فاعلية الموظفين والمحاضرات التدريبية لديهم وتنظيم ورشات العمل والدورات التدريبية التي تحسن مستوى الأداء والكفاءة لدى الموظف، وتم عقد أكثر من ورشة عمل لموظفي الفروع في الضفة الغربية وقطاع غزة خلال العام 2009.

7- التميز على سعيد الترويج والإعلام

تتعلق فانت على تعريف الموظفين الفلسطينيين بمنتجاتها وخدماتها المميزة وذلك من خلال جميع وسائل الإعلام والإعلان.

تتميز حملات فانت ببروزها من الموظفين الفلسطينيين وتبنيها احتجاجات على مختلف أنواعها فيما يتعلق بمنتجاتها المميزة، مستخدمة كل ما هو من وسائل كاللوحات الإعلانية على الطرق في المدن وخارجها والإعلانات التلفزيونية وفي الإذاعات المحلية.

ودعم فانت المنتجات الوطنية والمحلية من خلال مقاطعاتها لمنتجاتها وبدعم المستوطنات مركزاً على ضرورة دعم المشاريع ذات الطابع الوطني المحلي، ويظهر ذلك جلياً من خلال دعمها لمفترضيها والمشاريع التي تمويلاً.

8- تهيئة ضوابط الرقابة المالية والإدارية

حصلت الفلسطينية للتربية والتنمية "فانت" على تقدير "ممتاز" في درجة الثقة بالنظام، وذلك في تقييم نظام الرقابة والتفتيش الداخلي الذي جاء بعد قيام فريق من دوائر الرقابة المالية والإدارية بعمل تفتيح رقابي على أعمال المؤسسة على العامين المتتابعين 2008-2009، واشتملت عملية التفتيح على فحص نظام الرقابة الداخلي والشؤون المالية الإدارية بالإضافة إلى المشاريع والقوروض المقدمة خلال السنة محل التفتيح.

9- توضيح وإبقاء أهداف وتحسنها بحجة

تهدف فانت إلى التخصص في كافة المجالات الإدارية وقد عملت لانجاز هذا الهدف على تأسيس دوائر متخصصة لإنجاز كافة الشؤون الإدارية في المؤسسة، والدوائر المشتركة كالتالي:

1- دائرة العمليات

2- شؤون الموظفين

3- العلاقات العامة والتسويق
قرص الماب (GGL)

تم تطبيق منتج قرض المجموعة "الذي يهدف لتوفير قروض لمجموعات من النساء التي تدير المشاريع البيئية المحلية للدلك، والتي لا تتطلب أي ضمانات مادية، وقد أثرت هذا القرض بصرف حزمة وقعة قروض سداداته حتى الأيام من 04-24 شهر وتتراوح قيمة هذا القرض ما بين 100-3000 دولار.

<table>
<thead>
<tr>
<th>المؤشر</th>
<th>2006-2004</th>
<th>2007</th>
<th>2008</th>
<th>2009</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>عدد القروض المصدرة</td>
<td>2,123</td>
<td>393</td>
<td>591</td>
<td>990</td>
</tr>
<tr>
<td>مبلغ القروض المصدرة</td>
<td>10,563,617</td>
<td>1,410,496</td>
<td>3,178,595</td>
<td>4,546,552</td>
</tr>
</tbody>
</table>

قرص أدا من شروه

يمثل هذا القرض لتصنيع شروه جديدة في المباني كما يشمل هذا النوع من المنتجات على قرض الدخل المحتمل قروض سداده في المقام الأول، وتتراوح قيمة هذا القرض ما بين 1000-15000 دولار، على فترة سداد ما بين 04-48 شهر.

<table>
<thead>
<tr>
<th>المؤشر</th>
<th>2006-2005</th>
<th>2007</th>
<th>2008</th>
<th>2009</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>عدد القروض المصدرة</td>
<td>2,510</td>
<td>277</td>
<td>1809</td>
<td>2343</td>
</tr>
<tr>
<td>مبلغ القروض المصدرة</td>
<td>3,682,363</td>
<td>246,850</td>
<td>3,047,993</td>
<td>4,180,074</td>
</tr>
</tbody>
</table>

خيار الماب:

لا تعتبر قروض العائدة من منتجات فاتن وإنما من أساليب التمويل حسب الشريعة الإسلامية، ويمكن أن يتم منح جميع منتجات قروض عن طريق التمويل الإسلامي، وتطل على التمويل الذي يتعويض مع سياسات الإجراءات فاتن.

<table>
<thead>
<tr>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>عدد القروض المصدرة</td>
<td>448</td>
<td>62</td>
<td>275</td>
<td>621</td>
</tr>
<tr>
<td>مبلغ القروض المصدرة</td>
<td>3,758,876</td>
<td>238,452</td>
<td>2,385,391</td>
<td>4,066,809</td>
</tr>
</tbody>
</table>

قرص المستمر الصغير (رواد)

يمثل هذا القرض لتصنيع شروه الشروه الذي يوزع أعملاً ما بين 29-19 سنة من المناطق في القروض الصغرى التي تتعلق بمحاربة ما بين 1000-10000 دولار، على فترة سداد ما بين 04-48 شهر، ويمكن إعطاء فترة سداد حتى ثلاثة أشهر لمثل هذا النوع من القروض.

<table>
<thead>
<tr>
<th>المؤشر</th>
<th>2007</th>
<th>2008</th>
<th>2009</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>عدد القروض المصدرة</td>
<td>17</td>
<td>125,508</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>مبلغ القروض المصدرة</td>
<td>621</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>

قرص موظفي فاتن وموظف المدينة للألوية

يمثل هذا القرض لتصنيع شروه موظفي المدينة للألوية، ويمثل هذا النوع من القروض برسوم منافسة.

<table>
<thead>
<tr>
<th>المؤشر</th>
<th>2007</th>
<th>2008</th>
<th>2009</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>عدد القروض المصدرة</td>
<td>134</td>
<td>133,151</td>
<td>264,744</td>
</tr>
<tr>
<td>مبلغ القروض المصدرة</td>
<td>39</td>
<td>156,553</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Product</td>
<td>%</td>
<td>Amount</td>
<td>المنتج</td>
</tr>
<tr>
<td>-----------------</td>
<td>---------</td>
<td>--------------</td>
<td>-------------------------------</td>
</tr>
<tr>
<td>Housing</td>
<td>12.73%</td>
<td>2,185,633</td>
<td>قروض سكنية</td>
</tr>
<tr>
<td>Family</td>
<td>32.18%</td>
<td>5,525,095</td>
<td>قروض العائلة</td>
</tr>
<tr>
<td>Startup</td>
<td>20.24%</td>
<td>3,474,675</td>
<td>قرض ابنا مشروع</td>
</tr>
<tr>
<td>Murabaha</td>
<td>28.11%</td>
<td>4,826,481</td>
<td>خيار المرابحة</td>
</tr>
<tr>
<td>GGL</td>
<td>4.64%</td>
<td>796,226.00</td>
<td>قروض جماعية(GL)</td>
</tr>
<tr>
<td>Pioneer</td>
<td>0.73%</td>
<td>125,508</td>
<td>قروض مستثمر صغير (الرود)</td>
</tr>
<tr>
<td>NGO's staff\ employee</td>
<td>1.37%</td>
<td>235,850</td>
<td>قروض الموظفين والجمعيات</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td><strong>100.00%</strong></td>
<td><strong>17,169,468</strong></td>
<td>الأهلية</td>
</tr>
</tbody>
</table>

![Image of a pie chart showing the distribution of loans by product type]
نظراً لاستمرار الوضع السياسي والاقتصادي بشكل عام، قامت فاتن بتطبيق خططها الاستراتيجية من حيث زيادة قيمة القروض الصادرة واستغلال السبلة المتاحة مما أدى إلى النتائج التالية:

1- زادت قيمة محفظة القروض الشتية بنسبة 46% من 71,737,176$ في نهاية عام 2008 إلى 11,167,469$ في نهاية عام 2009، كما زاد عدد القروض الشتية في فاتن بنسبة 42% من 4,954 في نهاية عام 2008 إلى 7,008 في نهاية العام 2009. ومن الجدير ذكره أن قيمة اصدارات القروض في العام 2008 بلغت 11.5 مليون دولار في حين بلغت في العام 2009 مبلغ 15.8 مليون دولار.

2- تم تحقيق ما نسبته 183% من الإيرادات المخطط لها على الفوائد والرسوم أخرى بعين الاعتبار اعتبار المؤسسة على أبدا الاستحقاق في تسجيل الإيرادات والمصاريف، والزيادة الكبيرة في قيمة الاصدارات التي أثرت بشكل إيجابي على قيمة الإيرادات.

3- زادت نسبة الإيرادات على الودائع إلى 114% نتيجة لاستغلال السبلة التقنية المتوفرة بكفاءة.

4- بلغت نسبة نفقات الرواتب وملحقاتها 102% من النفقات المخطط لها.

5- بلغت نسبة أجمالية المصاريف التشغيلية 123% إلى المخطط لها، وذلك بسبب زيادة الاصدارات مما أدى إلى زيادة العمولات البنكية التي تهدف إلى تثبيت الرواتب المحددة.

6- بلغت نسبة مخصصات القروض المشكوك فيها 156% من المبلغ المخطط له، وذلك بسبب زيادة الاصدارات واعتماد نسبة مخصصات القروض في خطر إلى 12% من قيمة المحفظة الشتية.

7- بلغ أجمالى انسحاب الموانئ للعام 2009 نسبة 30% وذلك ناتج أساسيًا من زيادة نسبة مخصصات القروض المشكوك في تحقيقها وازدياد مبلغ العمولات البنكية التي سيتطلب تعديل الرواتب المحولة.
### OPERATING FINANCIAL INCOME

<table>
<thead>
<tr>
<th>Description</th>
<th>Budget FY 2009</th>
<th>Actual 31/12/2009</th>
<th>%</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Interest Revenues on GGLS Loan Product</td>
<td>166,140</td>
<td>102,175</td>
<td>61%</td>
</tr>
<tr>
<td>Interest Revenues on Individual Loan Products</td>
<td>689,481</td>
<td>1,478,450</td>
<td>214%</td>
</tr>
<tr>
<td>Interest Revenues on NGO’s + Staff Loan Product</td>
<td>9,230</td>
<td>10,885</td>
<td>109%</td>
</tr>
<tr>
<td>Revenues from Written off Loans</td>
<td>15,000</td>
<td>23,555</td>
<td>157%</td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Total Operating Financial Income</strong></td>
<td><strong>879,851</strong></td>
<td><strong>1,614,265</strong></td>
<td><strong>183%</strong></td>
</tr>
</tbody>
</table>

### NON-OPERATING FINANCIAL INCOME

<table>
<thead>
<tr>
<th>Description</th>
<th>Budget FY 2009</th>
<th>Actual 31/12/2009</th>
<th>%</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Interest Revenues on Time Deposits</td>
<td>7,100</td>
<td>8,075</td>
<td>114%</td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Total Non-Operating Financial Income</strong></td>
<td><strong>7,100</strong></td>
<td><strong>8,075</strong></td>
<td><strong>114%</strong></td>
</tr>
</tbody>
</table>

### TOTAL PROJECTED INCOME

<table>
<thead>
<tr>
<th>Description</th>
<th>Budget FY 2009</th>
<th>Actual 31/12/2009</th>
<th>%</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td><strong>Total Operating Income</strong></td>
<td><strong>886,951</strong></td>
<td><strong>1,622,340</strong></td>
<td><strong>183%</strong></td>
</tr>
<tr>
<td>Interest on Debt - Long Term Loans</td>
<td>9,000,000</td>
<td>14,882,000</td>
<td><strong>168%</strong></td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Gross Projected Financial Income</strong></td>
<td><strong>877,951</strong></td>
<td><strong>1,607,458</strong></td>
<td><strong>183%</strong></td>
</tr>
</tbody>
</table>

### PROJECTED OPERATING EXPENSES

<table>
<thead>
<tr>
<th>Description</th>
<th>Budget FY 2009</th>
<th>Actual 31/12/2009</th>
<th>%</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Salaries &amp; Benefits</td>
<td>548,229</td>
<td>560,053</td>
<td>102%</td>
</tr>
<tr>
<td>Occupancy expenses</td>
<td>47,258</td>
<td>46,662</td>
<td>99%</td>
</tr>
<tr>
<td>Telecommunications</td>
<td>31,259</td>
<td>26,154</td>
<td>84%</td>
</tr>
<tr>
<td>Transportation &amp; Auto Operation</td>
<td>28,373</td>
<td>18,897</td>
<td>67%</td>
</tr>
<tr>
<td>Staff Training</td>
<td>21,300</td>
<td>4,925</td>
<td>33%</td>
</tr>
<tr>
<td>Audit Fees</td>
<td>2,784</td>
<td>3,849</td>
<td>138%</td>
</tr>
<tr>
<td>Legal Fees</td>
<td>10,140</td>
<td>4,625</td>
<td>46%</td>
</tr>
<tr>
<td>Guaranty &amp; Fixing Salary- B. Serv. Charges</td>
<td>29,230</td>
<td>190,840</td>
<td>653%</td>
</tr>
<tr>
<td>Other Admin. Expenses</td>
<td>52,621</td>
<td>91,791</td>
<td>174%</td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Total Operating Expenses</strong></td>
<td><strong>771,194</strong></td>
<td><strong>947,796</strong></td>
<td><strong>123%</strong></td>
</tr>
<tr>
<td>Projected Loan Loss Provision</td>
<td>215,050</td>
<td>336,456</td>
<td>156%</td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Total Operating Expenses + LLP</strong></td>
<td><strong>986,244</strong></td>
<td><strong>1,284,252</strong></td>
<td><strong>130%</strong></td>
</tr>
</tbody>
</table>

### NET PROFIT / LOSS FROM OPERATIONS

<table>
<thead>
<tr>
<th>Description</th>
<th>Budget FY 2009</th>
<th>Actual 31/12/2009</th>
<th>%</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td></td>
<td></td>
<td><strong>323,306</strong></td>
<td><strong>298%</strong></td>
</tr>
<tr>
<td>Month</td>
<td>Amount $</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>-------</td>
<td>-----------</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Dec-08</td>
<td>11,737,176</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Jan-09</td>
<td>11,992,380</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Feb-09</td>
<td>12,190,370</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Mar-09</td>
<td>12,565,916</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Apr-09</td>
<td>12,858,345</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>May-09</td>
<td>13,387,316</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Jun-09</td>
<td>13,673,992</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Jul-09</td>
<td>13,864,577</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Aug-09</td>
<td>14,706,927</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Sep-09</td>
<td>15,300,689</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Oct-09</td>
<td>16,030,242</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Nov-09</td>
<td>16,451,752</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Dec-09</td>
<td>17,169,469</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>

<table>
<thead>
<tr>
<th>Month</th>
<th>Number</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Dec-08</td>
<td>4,954</td>
</tr>
<tr>
<td>Jan-09</td>
<td>5,103</td>
</tr>
<tr>
<td>Feb-09</td>
<td>5,200</td>
</tr>
<tr>
<td>Mar-09</td>
<td>5,396</td>
</tr>
<tr>
<td>Apr-09</td>
<td>5,574</td>
</tr>
<tr>
<td>May-09</td>
<td>5,817</td>
</tr>
<tr>
<td>Jun-09</td>
<td>5,955</td>
</tr>
<tr>
<td>Jul-09</td>
<td>6,063</td>
</tr>
<tr>
<td>Aug-09</td>
<td>6,300</td>
</tr>
<tr>
<td>Sep-09</td>
<td>6,468</td>
</tr>
<tr>
<td>Oct-09</td>
<td>6,686</td>
</tr>
<tr>
<td>Nov-09</td>
<td>6,903</td>
</tr>
<tr>
<td>Dec-09</td>
<td>7,008</td>
</tr>
</tbody>
</table>

<table>
<thead>
<tr>
<th>Month</th>
<th>%</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Jan-09</td>
<td>3.04%</td>
</tr>
<tr>
<td>Feb-09</td>
<td>2.67%</td>
</tr>
<tr>
<td>Mar-09</td>
<td>2.05%</td>
</tr>
<tr>
<td>Apr-09</td>
<td>2.51%</td>
</tr>
<tr>
<td>May-09</td>
<td>2.59%</td>
</tr>
<tr>
<td>Jun-09</td>
<td>2.32%</td>
</tr>
<tr>
<td>Jul-09</td>
<td>2.05%</td>
</tr>
<tr>
<td>Aug-09</td>
<td>2.40%</td>
</tr>
<tr>
<td>Sep-09</td>
<td>2.43%</td>
</tr>
<tr>
<td>Oct-09</td>
<td>3.78%</td>
</tr>
<tr>
<td>Nov-09</td>
<td>3.12%</td>
</tr>
<tr>
<td>Dec-09</td>
<td>2.57%</td>
</tr>
</tbody>
</table>
الاستدامة التشغيلية

<table>
<thead>
<tr>
<th>Month</th>
<th>%</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Jan-09</td>
<td>90%</td>
</tr>
<tr>
<td>Feb-09</td>
<td>85%</td>
</tr>
<tr>
<td>Mar-09</td>
<td>93%</td>
</tr>
<tr>
<td>Apr-09</td>
<td>87%</td>
</tr>
<tr>
<td>May-09</td>
<td>94%</td>
</tr>
<tr>
<td>Jun-09</td>
<td>83%</td>
</tr>
<tr>
<td>Jul-09</td>
<td>173%</td>
</tr>
<tr>
<td>Aug-09</td>
<td>181%</td>
</tr>
<tr>
<td>Sep-09</td>
<td>170%</td>
</tr>
<tr>
<td>Oct-09</td>
<td>156%</td>
</tr>
<tr>
<td>Nov-09</td>
<td>186%</td>
</tr>
<tr>
<td>Dec-09</td>
<td>160%</td>
</tr>
</tbody>
</table>

الاستدامة المالية

<table>
<thead>
<tr>
<th>Month</th>
<th>%</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Dec-08</td>
<td>77%</td>
</tr>
<tr>
<td>Jan-09</td>
<td>76%</td>
</tr>
<tr>
<td>Feb-09</td>
<td>73%</td>
</tr>
<tr>
<td>Mar-09</td>
<td>80%</td>
</tr>
<tr>
<td>Apr-09</td>
<td>73%</td>
</tr>
<tr>
<td>May-09</td>
<td>73%</td>
</tr>
<tr>
<td>Jun-09</td>
<td>72%</td>
</tr>
<tr>
<td>Jul-09</td>
<td>130%</td>
</tr>
<tr>
<td>Aug-09</td>
<td>139%</td>
</tr>
<tr>
<td>Sep-09</td>
<td>131%</td>
</tr>
<tr>
<td>Oct-09</td>
<td>120%</td>
</tr>
<tr>
<td>Nov-09</td>
<td>137%</td>
</tr>
<tr>
<td>Dec-09</td>
<td>125%</td>
</tr>
</tbody>
</table>
السيدة فاطمة سعدة من مدينة رام الله الفائزة بالجائزة الأولى في المسابقة التي نظمتها شراكة حيث كانت قيمتها 2500 دولار عن مشروعها كافيريا وحل زهور.

لم تكن الصدفة وإنما العمل الجاد والبحث عن التميز ما جمع بين السيدة فاطمة ومؤسسة فاتن لتقديم قصة النجاح التي مشتت بها على ذات الدرب. بدأ يتحقق طموح امرأة مكافحة من نساء المجتمع الفلسطيني بحذوها الأمل بحياة أفضل وتوفير الحياة الكريمة لها ولعائلتها.

بدأت السيدة فاطمة تحضير وبيع جميع أنواع أنواع المناديلات والمجعاقات وتوفير رجاء الغداء للطلاب والعاملين في المجتمع وبيع جميع أنواع العصائر والمشروبات الساخنة والباردة والاحماق، وتوفر طلبات خاصة للأفراد والمؤسسات في كنفتها في مبنى جامعة القدس (معهد الإعلام العربي) لرأس مال 1000$ إلى جانب خبرتها في هذا المجال وأبتسامتها البشعة ومرونة التعامل مع زبائنها وتفانيها في عملها لتكون حب زبائنها ورغبتهم التعامل معها. كان دور مؤسسة فاتن في النجاح الذي حققته فاطمة تقديم (6) قروض كان أولها بـ 1500$ ثم خمسة قروض بالبالغة التالية على الترتيب: 3000$, 2000$, 300$, 4000$, 10000$ إلى جانب دعم المؤسسة لرغبة المقترضة بتطور في مشروعها ليصل رأس مال المشروع ما يقارب 30000$. وافتتاح مشروعها الثاني - إلى جانب عمل المجعاقات - محل تضيق وبيع الأزهار والورود حيث قامت السيدة بافتتاح محل لبيع الورود والإزهار الذي وفر فرصة عمل لأحد أبنائها في أجمل أحياء مدينة رام الله التي تنتشر لهذا النوع من المحلات، ويجتذب المحل على شكلة كاملة من الزهور ومستلزمات تسميها، وبлагаي إقبالا كبيرا وعددا من الزبائن الذي يزداد باستمرار ويومنا بعد من المربى المجزي.

فاطمة أم لثلاثة أبناء استطاعت توفير التعليم الجامعي لهم من خلال مشروعها معمل المجعاقات والوجبات، وتعتبر فاطمة مشروعها الطفل الرابع الذي ترعاه ويرعاها والذي فتح لها بابا للرخاء يضمن لها ولأبنائها الحياة الكريمة.

عبرت السيدة عن سعادتها في التعامل مع مؤسسة فاتن حيث كانت من أولى متبرعات المؤسسة من خلال قروضها في رام الله، وتحدثت عن مدى الدعم والرعاية التي قدمتها فاتن لها خلال سنوات عملها ومرحلتها من مشروعها وتطوره، وعن رغبتها الاستمرار مع المؤسسة ومواصلة الاقتراض والحصول على الدعم المادي والمعنوي الذي لم تدخل به عليها أو على مشروعها.
السيدة ليلى بني عودة من بلدة طمون
الفائزتان بالجائزة الثانية وقيمتها 1000$ عن مشروعها صالون تجميل في قرية طمون القرية من مدينة نابلس.

ليلى حاصلة على شهادة الثانوية العامة ولم تكمل تعليمها الجامعي لظروف خاصة لم تثبتها عن تحقيق طموحها في بدأ مشروعها وخاصة أنها حاصلة على العديد من الدورات التدريبية في مجال التجميل والمكياج والعناية بالشعر والبشرة.

تميز ليلى بطموح كبير ورغبة في العمل الجاد على بدء مشروعها يلي طموحها ويؤمن مصدر دخل لها وعائلتها المكونة من 15 فردًا.

من هنا بدأت رحلتها مع مؤسسة فاتن التي قدمت لها العون والمساعدة المعنوية والمادية من خلال الحصول على فرصة تهيئتها على بدء مشروعها الذي بدأ في إحدى غرف منزلها حيث قامت بتجهيزها لتستقبل الزبائن بعد أن كانت تترأس إلى منازلهم مع مستلزمات التجميل، فحصلت على القدر الأول في العام 2000 بقيمة 300$، واستمرت ليلى بالحصول على عدة قروض من مؤسسة فاتن لاستخدامها في تطوير مشروعها والتوسّع به وکانت متال القروض على النحو التالي: 400$, 1500$, 600$, 2000$, 700$, 1000$, 1500$, 2000$, وakhirها 5000$.

تطور مشروع ليلى من غرفة منزلية مجهزة ببعض المستلزمات إلى استئجار غرفة خارج منزلها تلبية فيها معظم احتياجات السيدات في منطقتها وبعض المناطق المجاورة، واستمرت ليلى بالانتشار من فاتن لنتمكن من تجسيم مركز تجميل بمساحة 150م يقع في منطقة مصرية من البلدة على الشارع الرئيسي حيث تم تجهيزه بشكل جيد ليصبح مركز تجميل ينافس جميع صالونات المدينة ليوسع ويشمل تأجير بدائل الأعراس والعروض، إنشاء قسم للعناية بالبشرة والكآينك والبديكور إضافة إلى الخدمات الأخرى الموجودة أصلا وتشمل رأس، شورث، طبيع عرس، ماكياج، وبيع الكريمات.

وستخطط المركز معظم نساء البلدة والبلدات المجاورة، وتتحدث النساء اللواتي يزعم المركز عن جودة خدمات مركز ليلى ومعاملتها المميزة، وتمامها التي لا تقارن وجهها والتي تشدهم للعودة إلى التواصل معها إلى جانب عملها المتميزة.

ويتلمع ليلى بالتعامل مع مؤسسة فاتن والتطور الذي وصلت له من خلال اقتراضها من المؤسسة وما كان له من إثر إيجابي عليه، وتمكنها المشاركة بالعديد من الدورات والمعارض على الصعيد المحلي والعربي كورنار في الأردن، سوريا، رام الله، القدس وللحوض في المجال المختص.

لذلك على احتضان وآخر التطورات في هذا المجال.