

مبادرة مشاركة.. حلوك على أرض الواقع



ب - محل أو مكتب مدفوع القيمة لمدة ثلاثة أشهر.
ج - تعقب تراخيص مشروعه.
د - مكافأة مالية قيمتها 12 ألف دينار.
ومن منطلق دعم الأبناء الإعلامي لهذا الحدث فقد ارنات
إنساح المجال أمام المصارفين في برنامج SE15 وهم أفضل
15 مشروعاً متقدماً من أصل 231 مشروعاً. لاستعراض
مشاريعهم والوقوف على أرائهم في العديد من القضايا
المهمة التي تخص المشاريع الصغيرة عبر مجموعة من
الحلقات وقبل الإعلان النهائي عن الفائز في هذا البرنامج
والمقرر يوم 10 مارس.

3 - توفير مستشارين لمدة 10 أيام يقدمون الاستشارات
المجانية لضبط دراسات الجدوى الميدانية التي سيبدأها
أصحاب المشروعات بانفسهم.
4 - توفير مساحة مجانية في معرض قاعة الاربعة بتاريخ
10 مارس 2015 ليسوق أصحاب المشروعات منتجاتهم
عن طريقها.
5 - مكافأة أفضل مشروع في هذا البرنامج بـ 4 دعوات
وهي:
أ - دراسة جدوى مجانية من مكتب يعتمد صدوق
المشروعات الصغيرة.

شركة على الفائز واولاده. ورعاية إعلامية حصرية وشاملة
من جريدة 'الانباء'. وبرنامج SE15 مفسم على عدة مراحل
ممتدة على مدار شهر كامل وهي:
1 - برنامج تدريبي لمدة 5 ايام يغطي 5 مواضيع متنوعة ينفذه
5 خبراء متخصصين من داخل الكويت وخارجها لإمدادهم
بالحد الأدنى من الكم المعرفي قبل إطلاقهم للسوق. وبنهاية
هذا الكورس سيحصل كل مشارك على 5 شهادات معتمدة
من التعليم التطبيقي ومن مؤسسة التقدم العلمي.
2 - تسويق منتجات وخدمات أصحاب المشاريع عن طريق
تقارير صحافية في جريدة 'الانباء'.

انطلقت 'مبادرة مشاركة' لتأهيل وتشغيل المشروعات
المنزلية بطريقة فريدة ونوعية خلال برنامجين لدعم
المشروعات المنزلية والصغيرة وهما برنامج SE15 وبرنامج
Grameen40.
تلك المبادرة التي حظيت برعاية وزير الدولة لشؤون مجلس
الوزراء الشيخ محمد عبدالله الصباح ودعم كل من سمو
رئيس مجلس الوزراء الشيخ جابر المبارك الصباح ود.سعاد
المحمد الصباح وايضا بشراكة إستراتيجية مع الديوان
الأميري. ووزارة الدولة لشؤون الشباب. ووزارة الأوقاف.
ومؤسسة التقدم العلمي. ورعاية بلائيمية ودعم لا محدود من

عبدالله الفليج: إنشاء «أكاديمية» لإدارة الأموال

من أجلها والاعتماد على
النفس لتحقيق أفضل النتائج
وبذلك تستمر التحديت عند
القرار الأول بالعمل الخاص
والاعتماد على النفس.
كيف عرفت بـ «مبادرة
مشاركة»؟ ومدى علاقتك
بأصحاب المبادرة؟
● عرفت عن المبادرة من
خلال الانسغرام.
تقييمك لعملية اختيار
مشروعك من بين 231
مشروعاً لتقديم للمبادرة؟
● تم الاختيار بواسطة قاعدة
بيانات متكاملة وفيها نظام
للتقييم.
هل تعتقد أن دعم
«مبادرة مشاركة» مؤثر
لفكرة مشروعك؟
● نعم. وان شاء الله
يكون الدعم المشروع
الخدمة كل المجتمع في هذا
الأكاديمية.
ماذا تطلب من الدولة
لدعم مشاريع الشباب؟
● أطلب بتسهيل الإجراءات
لأبعد الحدود وزيادة الرقابة
وضبط المشاريع من كل
الجوانب ومن خلال ذلك
ستتحرك عجلة العمل.

مبيعتك وصافي أرباحك
خلال سنة قادمة في حال تم
تمويلك برأس المال المطلوب؟
وكيف توقعت ذلك؟
● توقعت مبنياً على إقبال
واهتمام الشريحة بتطوير
مهاراتهم في هذا المجال.
كيف تجد مشروعك من
خلال «مبادرة مشاركة»؟
وهل تعتقد أن التجربة
الحالية ستكون مفيدة لك
في المستقبل؟
● تجربة رائعة من خلال
التدريب والاحتكاك بمماررين
مهتمين للانطلاق بمشاريعهم
الصغيرة نحو التطور والتوسع.
ومن خلال نخبة من المبررين
المميزين والاستشاريين الذين
قدموا لنا عصارة خبرة السنين
لكي يتيحوا لنا خلاصة مهمة
لأنطلاقتنا.
هل أنت موظف حكومي؟
● لا. أنا موظف في القطاع
الخاص والتحول إلى العمل
الخاص هي فرصة لتطبيق
المهارات والقواعد التي تعلمتها
طوال سنين العمل التي مضت ومن
خلال تطبيقها يمكن بناء مشروع
خاص متكامل يخدم المجتمع
ويساعد في تنمية البلاد.
هل تقبل بتحديات هذا العمل؟
● أسعى إلى التحديات والعمل



المشروع 26 ألف دينار. ويعتمد
رأس المال على توفير منهج
متكامل لكل الفئات ودراسات
ميدانية لكل المراحل.
كم كان حجم مبيعاتك
للسنة الماضية؟
● تم تنفيذ عدد 6 برامج تدريبية
خلال العام الماضي.
ما الذي تزن انه قد يكون
سبباً لنجاح مشروعك
في المستقبل؟
● أهمية البرنامج المطروح
لرعايته بحياة الإنسان والمال.
فهو وسيلة لتحقيق أهدافه
وطموحاته. لذلك البرنامج يقدم
لكل فئة ما تحتاجه.

متكامل لتدريبهم.
ما الفئة المستهدفة؟ ولماذا
استهدفتها؟
● الشراء والشباب من الجنسين
حتى يكسروا على نظام مالي
مميز. لأننا في المدارس نتعلم
كيف نصبح موظفين نتعلم
كيفية نحصل على وظيفة
عالية الراتب. ولكن لا نتعلم
كيف نبدا مشروع أو كيف ندير
أموالنا الشخصية. دائماً نرى
أن الطلاب المتوسطين يديرون
الطلاب المتميزين والسبب طريقة
التفكير المختلفة ونظرتهم إلى
تجارب الحياة.
كم هو رأس المال المطلوب
لمشروعك؟
● رأس المال الذي يحتاجه

منذ متى وأنت تعمل على
هذا المشروع؟
● بدأت تنفيذ البرنامج في
2011 من خلال تقديم محاضرات
في المجال المالي وطرق الإدارة
الصحيحة وكيفية احتساب
المصرفي الأساسي وترتيب
الدخل على أساس صحيح
وتقسيم الأمور بناحية إيجابية
مالية.
ما الصعوبات التي واجهتك
في تنفيذ مشروعك؟
● التحديات التي واجهتني
تتلخص في استخراج الرخص
والإجراءات الإدارية والتكاليف
الأولية التي ليست لها أهمية
منذ البداية. كذلك تدخل
ترخيص مشروع بين جهتين
ما يزيد من فترة الموافقة وزيادة
الإجراءات.
ما مصدر التمويل
لمشروعك الحالي؟
● يعتمد مصدر التمويل
على شقين، الشق الأول وهو
الإشراكات الرسوم التي يدفعها
المشارك عند الالتحاق في الورش
أو الدورات التدريبية. والشق
الثاني وهو أن بعض الجهات
تتكفل بدفع تكاليف التدريب
لمنتسبيها
ما اختلاف منتجاتك عما
يشابهها؟

يؤكد عبدالله الفليج أن مشروع
يتلخص في إنشاء أول أكاديمية
متخصصة في الكويت لإدارة
الأعمال وإدارة الأموال.
ويضيف أن الفكرة ولدت في العام
2010 حيث كان الناس في حاجة
إلى معرفة أمورهم المالية وكيف
إدارتها بطريقة سليمة واكتشاف
طرق جديد للادخار والاستثمار.
ومن هنا بدأت في تجميع المواد
والمنتجات وركزت في دراستي
على ذلك. حيث يمكنني تطبيق
ذلك على أرض الواقع بطريقة
مختلفة.
وعن الخطوات التي قام بها لتنفيذ
فكرة هذا المشروع على أرض
الواقع. يشير الفليج إلى أنه قام في
البداية بدراسة ميدانية والمسح
على الأسس من خلال إدارة الإحصاء.
مراكز القياس. كما قام بدراسة
الحالات المختلفة التي تتعلق بإدارة
الأموال على المستوى الشخصي
والمستوى الأسري.
وكذلك دراسة اهتمام الشباب
بالانطلاق في مشاريعهم. ومن
خلاله بدأت في تقديم حلول وأفكار
ومشاريع تساعد على الانتقال
إلى وضع أفضل.
وإلى تفاصيل المقابلة:

بطاقة تعارف

الاسم: عبدالله عصام
عبدالله الفليج

العمر: 28 عاماً

المهنة: مدرب تنمية مالية
تحويل أفكار إلى فرص
برمج راتيك
مؤلف كتاب خطوات نحو الثراء

@_a_alfulai

فاطمة الخباز: مشروع تصميم ديكورات.. فكر جديد

عن استكمال المشروع. الامر
الذي جعلني اتفرغ للمشروع
واقبل بتحدياته لأنني أحب
ما اعمل به..
وأضافت أنها علمت
بـ «مبادرة مشاركة» من
الانسغرام من خلال وزارة
الشباب. علاقتي بأصحاب
المبادرة ممتازة.
وطالبت الحكومة
بضرورة فتح المجال لإعطاء
المبدعين فرصاً لتطوير
مشاريعهم. والتقليل من
تكاليف الإيجار والخلو.
وتسهيل الرخص التجارية
وعدم المماثلة في إعطائها
لهؤلاء الشباب لأن ذلك
يعوقهم عن تكملة أبداعهم
في مشاريعهم الخاصة.

التوسع. وعن حصول المشروع
على إعجاب لجنة التحكيم قالت:
هذا اعطاني دافعا قويا للاستمرار
 والتطور. وقالت: «كوني موظفة
في القطاع الحكومي. اعاقني

التواصل الاجتماعي يمكنني
العمل خارج الكويت.
واعربت عن تفاؤلها بسبب
التسويق الجيد والتنوع في
المنتج وغيره الأمر الذي يفيد في

كبيرة. وان طموحي كبير لتطوير
منتجاتي. في ضوء حصولي
على احتياجاتي. سوف اتوسع
إلى تصميم قاعات المناسبات
والمؤتمرات وعن طريق مواقع

اعتبرهم منافسين. مشيرة إلى
أنها تستهدف جميع الفئات
العمرية. وأكدت: أن التميز في
منتجات الورد هو سر النجاح.
وان الأرباح المتوقعة لهذا المشروع

البلاستيك ونوعية الورد التي
أقوم بتصنيعها. وليس لدي أي
فكرة عن المنافسين ولكن هناك
من يحتال على مشروعي بسرقة
صورتي من الانسغرام وهم من

قالت فاطمة الخباز إحدى
المشاركات في «مبادرة مشاركة»:
إن فكرة المشروع جاءت قبل 3
سنوات. وهو تصميم وابتكار
ديكورات خاصة. وقد اخترته
بسبب دراستي في قسم الديكور
وخبرتي الطويلة فيه. وبدأت
العمل فيه من المنزل وقمت
بتنفيذها لأحد أفراد العائلة.
وذكرت: أن بعض التحديات
التي وقفت أمامي هو عدم توافر
جميع الإمكانيات التي احتاجها.
بطء عملية التسويق والدعاية.
وعدم توافر مخزن.
وعن تمويل المشروع. قالت:
إن التمويل عن طريق ميزانتي
الخاصة. وبالطبع احتاج لزيادة
التمويل لتوسعة المشروع.
وأوضحت: اهتم بالجودة في

بطاقة تعارف

الاسم: فاطمة رمضان الخباز

المهنة: معلمة تصميم داخلي

عبدالمحسن الموسى: «بوتمبة».. عصائر بخلاطات مبتكرة

وأي مشارك سواء تم
اختياره أو لم يتم اختياره
أعتقد أن الشفافية في عملية
الاختيار كانت واضحة ولم
يكن بها أي تحيز خصوصاً
أننا لم نعرف بمبادرة
مشاركة إلا في اليوم الأخير
الذي سجلنا فيه مشروعنا.
حيث لم نعرف أي شخص
مشارك أو من ضمن اللجان
التي كانت تعمل بالمبادرة أو
حتى وزارة الشباب.

● لله الحمد. إلى الآن حققت
مبادرة مشاركة جزءاً من الهدف
الذي تأسست من أجله. حيث
البداية كانت مرحلة تنقيحية
لبناء أي مشروع جديد والقادم
أفضل إن شاء الله.
هل أنت موظف
حكومي؟
● موظف في القطاع النفطي
الخاص.
كيف عرفت بـ «مبادرة
مشاركة»؟ ومدى
علاقتك بأصحاب
المبادرة؟
● عبر وسائل التواصل الاجتماعي
لاسيما الانسغرام.
ما تقييمك لعملية
اختيار مشروعك من
بين 231 مشروعاً تقدم
للمبادرة؟ ودرجة
الشفافية التي تمت في
عملية الاختيار؟
● نجاحنا من بين 231 مشروعاً
هو شرف كبير لنا. حيث
أن جميع المشاركين كانت
مشاريعهم متميزة.

كم من المال المتوافر
لديك من رأس المال؟
● المتوافر حالياً حوالي 30% من
رأس المال المطلوب تقريباً.
ما الذي تظن انه قد
يكون سبباً في نجاح
مشروعك في المستقبل؟
● التميز كون الفكرة هي
صناعة ماركة أو كافييه كويتي
باطار حديث.
كم تتوقع أن يكون
حجم مبيعتك وصافي
أرباحك خلال سنة
قادمة في حال تم
تمويلك برأس المال
المطلوب؟ وكيف توقعت
ذلك؟
● بالتأكيد سيكون أفضل
من الوضع الحالي كون هناك
تعاملاً مباشراً مع الجمهور.

كيف تجد مشروعك
من خلال «مبادرة
مشاركة»؟ وهل تعتقد
أن التجربة الحالية
ستكون مفيدة لك في
المستقبل؟
ما الفئة المستهدفة؟
ولماذا استهدفتها؟
● استهدفنا جميع الفئات
العمرية. فغالبية منتجاتنا لفئة
الأطفال والشباب والكبار.

ما مصدر التمويل
لمشروعك الحالي؟
● منذ بداية المشروع ومصدر
التمويل «شخصي».
ما اختلاف منتجاتك عما
يشابهها؟
● اختلاف كلي. حيث أقوم
ببيع الميك شيك بنكهات
كويتية قديمة وشعبية وأيضاً
العصائر الطبيعية بخلاطات
مبتكرة وخارجة من بيوت
الكويتيين بإطار جديد.

ما المصدر التمويل
لمشروعك الحالي؟
● منذ بداية المشروع ومصدر
التمويل «شخصي».
ما اختلاف منتجاتك عما
يشابهها؟
● اختلاف كلي. حيث أقوم
ببيع الميك شيك بنكهات
كويتية قديمة وشعبية وأيضاً
العصائر الطبيعية بخلاطات
مبتكرة وخارجة من بيوت
الكويتيين بإطار جديد.

ما الخطوات التي قمت
بها لتنفيذ فكرة هذا
المشروع على أرض
الواقع؟
● في البداية. راودتني فكرة
عامية للمشروع واختيار
الأصناف المراد بيعها وقياس
مدى تقبلها لدى الغير. حيث
قصت بإعداد الخلطات على
ورق ومن ثم شراء الأجهزة
اللازمة للمشروع وبداية
الانطلاقة كانت عن طريق
الأهل والأقارب. حيث قمت بعد
عدة تجارب بعمل العصائر
وتقديمها للأهل «بالزواجة»
وبعضهم من أيد الأفكار ومنهم
من قدم النصيحة وعملت على
هذه النصائح وملاحظاتهم
في قياس مدى قبول المنتج
واستحسانه.

بطاقة تعارف

الاسم: عبدالمحسن علي الموسى

العمر: 26 عاماً

المهنة: موظف قطاع خاص

منذ متى وأنت تعمل
على هذا المشروع؟
● أعمل عليه منذ أكتوبر
2013. بعدما اخترت الفكرة
في رأسي.
ما الصعوبات التي

ما المصدر التمويل
لمشروعك الحالي؟
● منذ بداية المشروع ومصدر
التمويل «شخصي».
ما اختلاف منتجاتك عما
يشابهها؟
● لن أقول إن لدينا منافسين أو
ننافس غيرنا لأسباب مختلفة
لا مجال للمقارنة بها. صحيح

منذ متى وأنت تعمل
على هذا المشروع؟
● أعمل عليه منذ أكتوبر
2013. بعدما اخترت الفكرة
في رأسي.
ما الصعوبات التي

منذ متى وأنت تعمل
على هذا المشروع؟
● أعمل عليه منذ أكتوبر
2013. بعدما اخترت الفكرة
في رأسي.
ما الصعوبات التي

منذ متى وأنت تعمل
على هذا المشروع؟
● أعمل عليه منذ أكتوبر
2013. بعدما اخترت الفكرة
في رأسي.
ما الصعوبات التي

منذ متى وأنت تعمل
على هذا المشروع؟
● أعمل عليه منذ أكتوبر
2013. بعدما اخترت الفكرة
في رأسي.
ما الصعوبات التي

منذ متى وأنت تعمل
على هذا المشروع؟
● أعمل عليه منذ أكتوبر
2013. بعدما اخترت الفكرة
في رأسي.
ما الصعوبات التي

منذ متى وأنت تعمل
على هذا المشروع؟
● أعمل عليه منذ أكتوبر
2013. بعدما اخترت الفكرة
في رأسي.
ما الصعوبات التي