

مبادرة مشاركة.. حلهك على أرض الواقع

مشاركة

مبادرة مجتمعية لتأهيل وتشغيل المشروعات الصغيرة

ب - محل أو مكتب مدفوع القيمة لمدة ثلاثة أشهر.

ج - تعقب تراخيص مشروعه.

د - مكافأة مالية قيمتها 12 ألف دينار.

ومن منطلق دعم الانباء الاعلامي لهذا الحدث فقد ارات

انساح المجال امام المصارفين في برنامج SE15 وهم افضل

15 مشروعا متقدما من اصل 231 مشروعا. لاستعراض

مشاريعهم والوقوف على ارائهم 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 ايام يقدمون الاستشارات

المجانية لضبط دراسات الجدوى المبدئية التي سيعددها

اصحاب المشروعات بانفسهم.

4 - توفير مساحة مجانية في معرض في قاعة الراهب بتاريخ

10 مارس 2015 ليسوق اصحاب المشروعات منتجاتهم

عن طريقها.

5 - مكافأة افضل مشروع في هذا البرنامج بـ 4 دعوات

وهي:

ا - دراسة جدوى مجانية من مكتب يعتمد صندوق

المشروعات الصغيرة.

شركة على الفائز واولاده. ورعاية اعلامية حصرية وشاملة

من جريدة الانباء. وبرنامج SE15 مقسم 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 اطلاقهم للسوق. وبنهاية

هذا الكورس سيحصل كل مشارك على 5 شهادات معتمدة

من التعليم التطبيقي ومن مؤسسه التقدم العلمي.

2 - تسويق منتجات وخدمات اصحاب 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

الصمد الصباح وايضا بشراكة استراتيجيه مع الديوان

الأميري. ووزارة الدولة لشؤون الشباب. ووزارة الأوقاف.

ومؤسسة التقدم العلمي. ورعاية بلاتينية ودعم محدود من

أسماء العنزي.. مشروع الطفل المهندس

لا أعرف أي شخص مسؤول في هذا المشروع.

تقييم عملية اختيار مشروعك من بين 231 مشروعا تقدم للمبادرة ودرجة الشفافية التي تمت في عملية الاختيار؟

● تم اختياري من لجنة مكونة من 4 حكاه والاختيار تم بشفافية ومصداقية عالية.

هل تعتقد ان دعم مبادرة مشاركة مؤثر لفكرة مشروعك؟

● اكيد 100%.

ماذا تطلبين من الدولة خلال المرحلة المقبلة لدعم مشاريع الشباب؟

● اطلب ان تمنح الشباب مساحة كبيرة لدعم مشاريعهم فشباهم. كما اطلب

تسهيل الاجراءات الحكومية لتراخيصهم. فنهوض الأمم لا يتم إلا بشبابها.



مشاريعنا لتصل إلى العالم الخارجي وتتنوع. أنا شاكرة جدا وممتونة لكل من قاموا على هذا الجهد الجبار والأكثر من رائع، ففكرة أن يساندوا الشباب الكويتي بمشاريعهم هي في حد ذاتها فكرة عظيمة، وأتمنى أن تتوسع وتطبق على مدى كبير حتى تسمح لكل شاب أن يستمتع بجو ورش العمل التي قدمتها لنا مبادرة مشاركة ومناقشة أفكارنا مع أكبر المستشارين. فهذه الفكرة بلورت على أباد كويتية لخدمة أبناء وبنات الكويت

كيف عرفت بـ «مبادرة مشاركة»؟ ومدى علاقتك بأصحاب المبادرة؟

● عن طريق الانستغرام، وأنا

هل تعتقد ان دعم مبادرة مشاركة مؤثر لفكرة مشروعك؟

● اكيد 100%.

ماذا تطلبين من الدولة خلال المرحلة المقبلة لدعم مشاريع الشباب؟

● اطلب ان تمنح الشباب مساحة كبيرة لدعم مشاريعهم فشباهم. كما اطلب

تسهيل الاجراءات الحكومية لتراخيصهم. فنهوض الأمم لا يتم إلا بشبابها.



كل طفل يستمتع ويعيش تجربة أنه مهندس بناء، وأسبوع التدوير أنمي لديهم مهارة الحفاظ على البيئة من خلال تعليمهم مبدأ إعادة التدوير وإعادة استخدام والتقليل للنفايات، حيث أعلمهم أن يستغلوا النفايات بعمل أشياء جميلة كالرجل الآلي أو الحصاد، وهكذا فكل أسبوع في أكاديميتي له قصة مختلفة وطعم مختلف، لذلك يكون الأطفال متحمسين للمجيء كل أسبوع ليستكشفوا كل ما هو جديد في عالم أكاديمية الطفل المهندس.

من هم المنافسون لمشروعك واختلافهم عنك؟

● اعتقد انه لا يوجد لي منافسون، حيث ان فكرة

تطبيق الأكاديمية مختلفة عما هو موجود في السوق.

ما المزايا التنافسية لمنتجات مشروعك عن الآخرين؟

● رحلات استكشافية كل أسبوع كما انه يتم التعاون مع شخصية مشهورة لتشجيع الأطفال على استئثار أوقاتهم في هوية مميزة وتمييزها معا.

من الفئة المستهدفة؟ ولماذا استهدفتها؟

● فئة أولياء الأمور، لينتبهوا الى أطفالهم، لأن «التعليم في الصغر كالنقش على الحجر»، فتنمية الأطفال وتعليمهم واستئثار أوقاتهم فيما هو مفيد يجني ثماره أولياء الأمور أولا

ما الخطوات التي قمت بها لتنفيذ فكرة هذا المشروع؟

● قمت بدراسة جدوى وقبليها أخذت دورات في إدارة المشاريع وذهبت لجمعية المهندسين وطرحت عليهم الفكرة.

منذ متى وأنت تعملين على هذا المشروع؟

● منذ 4 سنوات تقريبا.

وما الصعوبات التي واجهتك في تنفيذ مشروعك؟

● كنت استمتع بكل لحظة عند تنفيذ مشروعك ولكن أجد صعوبة في توفير المكان المناسب في ظل ارتفاع الإيجارات بشكل كبير.

ما مصدر التمويل لمشروعك الحالي؟

● لا يوجد تمويل حاليا.

ما اختلاف منتجاتك عما يشابهها؟

● الأنشطة لا يوجد لها شبيهة باي ناد أو أكاديمية أخرى، فأنا أقسم كل أسبوع لتنمية مهارات جديدة عند الأطفال كاسبوع البناء حيث انني أشرح لهم بطريقة مبسطة كيفية البناء والأدوات اللازمة لذلك ثم أجعل

تقول أسماء العنزي ان أكاديمية الطفل المهندس هو مكان صمم خصوصا للأطفال من عمر سنة لغاية 12 سنة بهدف توفير بيئة تدمج ما بين التعليم والمرح وذلك باختيار ألعاب هندسية تنمي عقل الطفل بطريقة شائقة وممتعة تتخللها رحلات خارجية وممارسة عدة هوايات كركوب الخيل وكرة القدم مع لاعبين مشهورين والبايليه. كما ان للنادي هدف المحافظة على البيئة وتعليم الأطفال كيفية تطبيق مبادئ إعادة التدوير وإعادة الاستخدام والتقليل للنفايات. وتضيف انها اختارت هذا المشروع لأنه يمثلها بكل معنى الكلمة. فهي مهندسة مدنية ماجستير علوم البيئة. وأم موهبة باسئثار وقت أطفالها بما هو مفيد لهم وللمجتمع. وتشير الى ان الفكرة ولدت عندما كانت تبحث لأطفالها عن نام مميز لتستثير أوقاتهم وتوقوهم في شيء مميز. والى تفاصيل المقابلة:



بطاقة تعرف

الاسم: أسماء خالد العنزي

العمر: 29 عاما

المهنة: مهندسة مدنية - ماجستير علوم بيئة



عبدالله العجمي: «الشعير المستنبت» يوفر 80% لمربي الحيوانات

المختلفة واستهدافهم حاليا لشراء العلف المناسب لحيواناتهم.

ماذا تطلب من الدولة خلال المرحلة المقبلة لدعم مشاريع الشباب؟

● اطلب من الدولة أن تحتضن مشاريع الشباب والتركيز على كل من تجرأ وطرق باب التجارة وعدم صد الأبواب بالطريقة البروقراطية لتسب طموحهم التجاري، فيجب تنمية أفكارهم وصلها عالم جديد لهم من قبل السوق التجاري الواسع، علما ان الشباب الكويتي ذو عقليات تجارية طموحة وبناءة، يجدر الانتباه لها لرفعة هذا الوطن وارتقائه بين الدول.

فهو سلعة جديدة غير تقليدية ستكون أساسية في المستقبل، وذلك لعدة أسباب وهي اختلاف القيمة الغذائية عن باقي أنواع الأعلاف من حيث نسبة البروتينات والفوسفات والحديد والوزن مقارنة بالأعلاف الأخرى سعرا ووزنا وكذلك من حيث النتائج الإيجابية من الزيادة السريعة في التسمين والإنتاج بحيث تتمتاز الحيوانات التي تتغذى على الشعير المستنبت بكثرة الإنجاب والزيادة بالوزن كذلك، بحيث يستهلك الحيوان 95% في الجسم ويقل المنصرف منه.

من الفئة المستهدفة؟ ولماذا استهدفتها؟

● الفئة المستهدفة هي شركات الإنتاج الحيواني وشركات الألبان ومربي الحلال بأنواعه



ومشاكل التشغيل والمشاكل العملية والحمللة تم التغلب عليها بالكامل ولكن بإنتاج محدود وليس تجاريا قويا.

ما اختلاف منتجاتك عما يشابهها؟

● اعتقد ان الشعير يعتبر سلعة أساسية حاليا أما المستنبت



منذ متى وأنت تعمل على هذا المشروع؟

● عمل في هذا المشروع منذ حوالي سنة ونصف السنة.

ما الصعوبات التي واجهتك في تنفيذ مشروعك؟

● أولا كانت الصعوبات مادية وتم تقليل حجم المشروع،

لماذا اخترت هذا المشروع بالذات؟

● اخترت هذا المشروع لعدة أسباب، منها زيادة مصروفات الأرباح للحلال، وكثرة شكاوى مربي الحيوانات بسبب ارتفاع مصروف فواتيرهم الشهرية، بالإضافة الى توفير المياه العذبة مما يخفف من استنزاف المياه العذبة ومياه الآبار بحيث مقارنة بالزراعة التقليدية تصل نسبة توفير المياه الى 60%، كذلك زيادة إنتاج اللحوم مما يخفف نسبة استيراد اللحوم بحيث يلاحظ الزيادة بسمته الحلال وتكثاره. وبعد البحث وصلت لهذه الطريقة والتي لم تكن معروفة من قبل في الكويت واليوم وفرت 80% من نسبة مصاريف الأعلاف.

ما الخطوات التي قمت بها لتنفيذ مشروعك؟

● بدأت في جمع المعلومات حتى وصلت لمرحلة التطبيق الفعلي وبناء غرفة تركيب الاستنابتات المخصصة لذلك وتركيب شبكة الري والإضاءة والكنترول وابتدأ العمل التجريبي حتى تم نجاح التطبيق والاستنابتات بنسبة 100%.

من هم المنافسون لمشروعك واختلافهم عنك؟

● اعتقد انه لا يوجد لي منافسون، حيث ان فكرة

تطبيق الأكاديمية مختلفة عما هو موجود في السوق.

ما المزايا التنافسية لمنتجات مشروعك عن الآخرين؟

● رحلات استكشافية كل أسبوع كما انه يتم التعاون مع شخصية مشهورة لتشجيع الأطفال على استئثار أوقاتهم في هوية مميزة وتمييزها معا.

من الفئة المستهدفة؟ ولماذا استهدفتها؟

● فئة أولياء الأمور، لينتبهوا الى أطفالهم، لأن «التعليم في الصغر كالنقش على الحجر»، فتنمية الأطفال وتعليمهم واستئثار أوقاتهم فيما هو مفيد يجني ثماره أولياء الأمور أولا

منذ متى وأنت تعملين على هذا المشروع؟

● منذ البداية كانت في عام 2009.. بدأت في 2012.

ما الصعوبات التي واجهتك؟

● التحديات كانت في كيفية التسويق والمجازفة بعمل أصناف يومية جاهزة للتسليم بشكل فوري للعملاء، أيضا التوسع في تعيين طاقم عمل وكيفية التنظيم الإداري وحل المشاكل اليومية في العمل.

ما مصدر التمويل لمشروعك الحالي؟

● البداية كانت بمبالغ صغيرة، وعبر تراكم الأرباح استكملت المشروع الذي بدأ يكبر تباعا.

يؤكد عبد الله العجمي ان مشروع «الشعير المستنبت» هو عبارة عن غرفة بها ارفف وكل رف به عدة صوان اضع في كل صينية كيلو من الشعير ويوجد كنترول مبرمج يقوم بسقي الشعير في الصواني عن طريق الريش والإضاءة ودرجة رطوبة معينة والتي تساعد الشعير على الإنبات عن طريق البناء الضوئي لارتفاعه وبعد 7 ايام من الاستنبات يصبح طول البنية لكل حبة 15 سم ويزن 6 كيلو في الصينية الواحدة وبدلك يكون وجبة دسمة للحيوانات بنسبة بروتين تصل الى 34% وهو غني بعناصر الفوسفات وبتاجينته تزيد بازدياد عدد الصواني غير المتناهي وذلك حسب عدد الأرفف والصواني قد يصل الى 10 اطنان شعير مستنبت وأكثر. ويمكن ايضا استنبات الفرة وتقول الصويا والقمح. والى تفاصيل المقابلة:



بطاقة تعرف

الاسم: عبدالله مانع العجمي

العمر: 39 عاما

المهنة: مساعد مدير

في «الدوسري».. «Red cream» المذاق الأصيل

ما تقييمك لعملية اختيار مشروعك من بين 231 مشروعا تقدم للمبادرة؟

● اعتقد ان العملية تمت بكل مصداقية ومن دون أي تحيز، فكل الأفكار كانت جديدة وبعض المشاريع منافسة في سوق العمل، واصحاب المشاريع الفائزة بدوا جديين في تطبيق مشاريعهم على أرض الواقع.

هل تعتقد ان دعم مبادرة مشاركة مؤثر لفكرة مشروعك؟

● بالطبع، مؤثر جدا، فأنا حاليا أكثر جدية وعزيمة وقدرة على المنافسة وتطبيق المشروع في سوق العمل من اي وقت مضى.

ماذا تطلبين من الدولة خلال المرحلة المقبلة لدعم مشاريع الشباب؟

● اطلب من الدولة دعم هذه المشاريع مع معنويا من خلال دورات تثقيفية لأصحاب المشاريع، ودعمها ماديا لإعانتهم على المنافسة في سوق العمل وتذليل العقبات امامهم.

سوق العمل وكيفية تطوير المشروع.

هل أنت موظفة حكومية؟ ولماذا فكرت في التحول إلى العمل الخاص مقارنة بمميزات العمل الحكومي؟ وهل تقلبين العمل هذا العمل؟

● اعمل موظفة بوزارة الاوقاف، وأؤمن بان الإنسان يبدع في مجال هوايته وعمل ما يحب لذلك توجهت لعمل ما أحب، فالعمل الخاص يتميز بالمرونة في التطبيق ومتعة العمل الخاص فلا يوجد إحساس بالملل وهناك دافع مستمر لتطوير العمل والمنافسة، وبالنسبة للتحديات فمادامت هناك أهداف محددة وواضحة وأنا في عمر العطاء مع مساندة قوية من شريك حياتي، فان التحديات تهون.

كيف عرفت بـ «مبادرة مشاركة»؟ ومدى علاقتك بأصحاب المبادرة؟

● عن طريق وسائل التواصل الاجتماعي، لاسيما رسالة لي أي علاقة بأصحاب المبادرة قبل التقديم.

هل تعتقد ان دعم مبادرة مشاركة مؤثر لفكرة مشروعك؟

● بالطبع، مؤثر جدا، فأنا حاليا أكثر جدية وعزيمة وقدرة على المنافسة وتطبيق المشروع في سوق العمل من اي وقت مضى.

ماذا تطلبين من الدولة خلال المرحلة المقبلة لدعم مشاريع الشباب؟

● اطلب من الدولة دعم هذه المشاريع مع معنويا من خلال دورات تثقيفية لأصحاب المشاريع، ودعمها ماديا لإعانتهم على المنافسة في سوق العمل وتذليل العقبات امامهم.



برأس المال المطلوب؟ وكيف توقت ذلك؟

● في حال تمويل برأس المال المطلوب فالتوقع أن تتضاعف الأرباح إلى 4 أضعاف وتم التوقع بناء على دراسة جدوى تقديرية قمنا بها.

كيف تجدين مشروعك خلال «مبادرة مشاركة»؟ وهل تعتقدين أن التجربة الحالية ستكون مفيدة لك في المستقبل؟

● لا شك ان وجودي في «مبادرة مشاركة» يمثل قيمة مضافة وفائدة عظيمة، فمن خلال الدورات المكثفة التي حضرتها تعلمت كيفية اصنع دراسة الجدوى بشكل تفصيلي للمشروع وكيفية المنافسة في



دينار أي 25% من إجمالي التمويل المطلوب.

كم كان حجم مبيعاتك للسنة الماضية؟

● مبيعات جيدة والحمد لله، واعتقد انها ستكون افضل خلال العام الحالي.

ما الذي تظنين انه قد يكون سببا في نجاح مشروعك في المستقبل؟

● افكر في افتتاح محل، خاصة إذا كان في جمعية تعاونية أو مجمع تجاري شهير.

كم تتوقعين ان يكون حجم مبيعاتك وصافي أرباحك خلال سنة قائمة في حال تم تمويلك

واختلافهم عنك؟

● المنافسون بالنسبة لنا هم مخابزين الحلويات، واعتقد ان اختلافي عنهم يتلخص في وجودهم في سوق العمل مما يجذب لهم زبائن أكثر ويساعدكم على الانتشار بشكل اوسع.

ما المزايا التنافسية لمنتجات مشروعك عن الآخرين؟

● الجودة وتوافر منتجاتنا جاهزة للتسليم والتوصيل بشكل يومي والتغليف المميز.

من الفئة المستهدفة؟ ولماذا استهدفتها؟

● الخليليين وخصوصا من الكويت والأعمار التي تزيد على 16 عاما.

منذ متى وأنت تعملين على هذا المشروع؟

● البداية كانت في عام 2009.. بدأت في 2012.

ما الصعوبات التي واجهتك؟

● التحديات كانت في كيفية التسويق والمجازفة بعمل أصناف يومية جاهزة للتسليم بشكل فوري للعملاء، أيضا التوسع في تعيين طاقم عمل وكيفية التنظيم الإداري وحل المشاكل اليومية في العمل.

ما مصدر التمويل لمشروعك الحالي؟

● البداية كانت بمبالغ صغيرة، وعبر تراكم الأرباح استكملت المشروع الذي بدأ يكبر تباعا.

منذ متى وأنت تعملين على هذا المشروع؟

● البداية كانت في عام 2009.. بدأت في 2012.

ما الصعوبات التي واجهتك؟

● التحديات كانت في كيفية التسويق والمجازفة بعمل أصناف يومية جاهزة للتسليم بشكل فوري للعملاء، أيضا التوسع في تعيين طاقم عمل وكيفية التنظيم الإداري وحل المشاكل اليومية في العمل.

ما مصدر التمويل لمشروعك الحالي؟

● البداية كانت بمبالغ صغيرة، وعبر تراكم الأرباح استكملت المشروع الذي بدأ يكبر تباعا.

تقول في الدوسري انها اختارت Red cream ليكون اسما لمشروعها الذي اعتمدت فيه على مخبز حلويات واطباق منزلي الفائز على قائمة طعام متنوعة بين حلويات ومخبزات واطباق جانبية. اعتقد انها ستعجب كثيرين في المجتمع. خصوصان القائمة تحتوي على مجموعة متكاملة من الحلويات والمخبزات والاطباق الأخرى. وقالت انها بدأت منذ ان كانت في الجامعة. بيع الاطباق والحلويات عبر المعارض الجامعية، وبعد التخرج وتشجيع ودعم زوجها قررت البدء بشكل جدي والمنافسة في سوق العمل فبدأت بعمل قائمة متخصصة ومميزة وحرصت على جودة العمل من جميع الجوانب سواء في الطعم او الشكل او التغليف الخارجي. والى تفاصيل المقابلة:



بطاقة تعرف

الاسم: في عبدالله الدوسري

العمر: 28 عاما

المهنة: موظفة بوزارة الأوقاف

