مؤسسة الخدمات الزراعية والتنمية
Agriculture Services & Development Foundation
ASDF

قصص نجاح مشروع
دواجن بشابات أسوان

drosos (...)

رحلة هنية من عشة صغيرة إلى بطاريات

تربية الدواجن إحدى آليات تمكين المرأة اقتصاديًا وزيادة نسبة الاكتفاء الذاتى

هنية شحاتة أم لأربعة أطفال (بنتين وولدين)، تعيش هنية صاحبة الأربعة وثلاثين عاماً مع زوجها وأولادها بقرية الإسماعلية بمدينة كوم أمبو بأسوان، كانت تعاني مثل باقي الريفيين من الأحوال الاقتصادية الصعبة ولكن دائماً ما كان لديها الطموح لزيادة دخلها لتحسين حالتها الاقتصادية وتعليم بناتها وأبنائها فاتجهت إلى تربية الدجاج لتوفير مصدر دخل بالإضافة إلى توفير مصدر من اللحوم والبيض لأطفالها من خلال التربية المنزلية، كانت تشتري ٢٠ كتكوتًا من التاجر السريح بالقرية وكان يعيش فقط من ٩ إلى ١٠ كتاكيت مما جعلها تتوقف لارتفاع نسبة النفوق بالنسبة لها.

تعرفت هنية على المشروع من خلال جمعية التنمية بالقرية وبدأت في حضور العديد من لقاءات التوعية عن إعداد المكان المناسب والشراء من مصدر موثوق فيه وممارسات الأمان الحيوي والتحصينات والسلالات وأنواع الدواجن المختلفة.

بدأت تربي بأعداد صغيرة من الطيور ونتيجة لتطبيق ممارسات الأمان انخفضت نسبة النفوق وبدأت في عمل عشة أخرى من الخشب الحبيبي حتى تكون معزولة وتتحكم في الطيور وتم اختيارها أيضا كرائدة في القرية وأصبح هدفها هو التحول من فكرة التربية المنزلية إلى مزارع تجارية صغيرة حتى تكون مصدرًا للربح بجانب الاستهلاك المنزلي، وربت العديد من الطيور من دجاج بلدى وسلالات مستنبطة وساسو وبط مولر وبط بكينى وزادت الأرباح والآمال والطموحات وأيضا زادت الثقة والمعرفة في التربية، وأهم ما شجعها هو تربية كتكوت عمر يوم بدلًا من تربية طيور عمر ١٥ يوم يومًا أدى ذلك إلى زيادة الأرباح وزاد أيضا من ثقتها بنفسها في التربية.

حتى الآن ربت هنية حوالي ١٧ دورة تقريبا بإجمالي عدد ٤٥٠٧ طائر، وأوضحت هنية «شعرت أنى قوية بعد المشروع وقررت أن أتحول إلى التربية الرأسية (بطاريات) لضيق مساحة البيت والعشة الخشب لذلك قمت بشراء بطاريات لتربية الطيور. مع العلم بان المشروع لم يقدم أو يروج لفكرة البطاريات. واستخدمت الأرباح ليس فقط في شراء البطاريات بل في تعليم وتغذية أبنائي وإعطائهم دروسًا خصوصية وشعرت أني أساعد زوجي في أعباء الحياة».

وتحلم هنية بتكبير المشروع أكثر وتقوم حاليًا بتجهيز مزرعة مساحة ١٧٥ مترًا مربعًا مقسمةً إلى ثلاث غرف، غرفة للعلف وغرفة لتربية البلدي او البط وغرفة توضع بها مكنة تفريخ البيض، وتم تحويط المكان بالطوب والانتهاء من الموافقات الحكومية ومتبقي تسقيف المكان بالجريد وإدخال الكهرباء والماء للمكان.

ممارسات الأمان الحيوي (ولا مرض يدخل ولا مرض يخرج)

> كانت تجربة ناجحة شجعتني أكبر المشروع إلى ٥٠٠ كتكوت وكنت فرحانة جدا لان نسبة النفوق حتى عمر شهر كانت صفر

ممارسات الأمان الحيوي أهم دروس فاطمة المستفادة لتقليل نسب النفوق

فاطمة محمد حسين سيدة متزوجة وأم لطفلين (ولد وبنت)، تعيش فاطمة مع زوجها وأولادها بقرية الجعافرة مركز داروا محافظة أسوان وهي لا تجيد القراءة ولا الكتابة وترغب في تحسين ظروف عائلتها الاقتصادية وتساعد زوجها في مصاريف المنزل فالدخل لا يكفي للأسرة لذلك كانت تعمل في رسم الحنة لسيدات القرية.

تعرفت فاطمة على مشروع دواجن بشابات أسوان من الرائدة نسرين، وقامت الرائدة بالتوعية الكاملة لها عن تربية الطيور وكيف تتمكن من زيادة دخل بيتها بتربية الطيور وبيعها وأن الجمعية تنظم السيدات في مجموعات من أجل شراء الكتاكيت والأعلاف بالجملة للقرية كلها وبالتالي يكون السعر أفضل والأهم من السعر هو شراء الكتاكيت من مصدر موثوق فيه من شركات كبرى بالقاهرة، كما أن المشروع يتحمل تكاليف التحصينات والرائدة تمر على بيتها لعمل التحصينات للطيور.

وشرحت لها ممارسات الأمان الحيوي وقالت إن من يطبق ممارسات الأمان الحيوي يظهر نتيجة ذلك في نسبة النفوق لديه ويقوم المشروع بدفع جنيه ونصف حافزًا لكل طائر حي بعد ١٥ يومًا من الشراء.

اقتنعت فاطمة بكلام الرائدة ومع أول دفعة بعد حديثهما قامت بشراء عدد قليل من الدواجن كتجربة وبداية لها وبدأت بتربية عدد ٨٠ كتكوت من السلالات المستنبطة بسعر ٥ جنيهات للكتكوت حيث كانت هذه هي المرة الأولى في تربية السلالات المحسنة وأيضا أول مرة تربي كتكوتًا عمر يوم وكانت تتابع مع الرائدة بالهاتف أولاً بأول في مواعيد إعطاء الأدوية والتحصينات للكتاكيت ، وتقول فاطمة «كانت تجربة ناجحة شجعتني أكبّر المشروع إلى ٥٠٠ كتكوت وكنت فرحانة جدًا لأن عدد النفوق حتى عمر شهر كان صفر ، وبدأت أبيع من الطيور وقلت أشجع المشتري انه يدخل وينقى بنفسة الطيور التي يريد شراءها ولكن كانت غلطة كبيرة لإني وجدت موت ٧٥ طائر، أنا سألت أكثر وتعلمت أكثر عن ممارسات الأمان الحيوي أنا غلطت إني دخلتها العشة كان المفروض تقف بره وأنا أديها طلبها».

ورغم نسب النفوق العالية استطاعت فاطمة أن تحقق ربح يصل إلى ٦ جنيهات في الطائر الواحد، وكانت ممارسات الأمان الحيوي السليمة أهم دروس فاطمة المستفادة لكي تتجنب نقل العدوى مرة أخرى، وشجعها ذلك على شراء ١٧٠ كتكوتًا آخرين ونجحت في أن تصل بنسبة النفوق إلى ٠٪ حتى عمر البيع.

وأضافت فاطمة «أنا فرحانة بالمشروع عشان فيه متابعة وأدوية والفرخة لو تعبت بلاقي حد يشوفها وناوية أكمل واعمل مشروع تاني عندي أوضة هعمل فيها مشروع فراخ وأوضة تانية بجهزها عشان هعمل فيها مشروع أربي بط».

آمال حسن تروي قصتها مع تربية الطيور

> استفدت كتير من المشروع وهو خدم البلد كتير وكان فاتحة خير عليا، وناوية اجيب ماكينة تفريخ للبيض

تربية الطيور تساعد آمال في تحسين ظروفها الاقتصادية ومساعدة أسرتها

تعيش آمال حسن عثمان في قرية الجعافرة نجع الشونة محافظة أسوان وزوجها لا يعمل بوظيفة ثابتة بل هو سائق على سيارة أجرة، مما كان يصعب ظروف الحياة في ظل زيادة المصاريف فدخل الأسرة لا يكفي مما دفع آمال في أن تفكر في طريقة تزيد بها من دخل أسرتها.

حتى أتت لها الفكرة من إحدى المربيات المستفيدات من مشروع دواجن بشابات أسوان -الممول من دروسوس والمنفذ بواسطة مؤسسة الخدمات الزراعية والتنمية - التي ألحّت عليها كثيرًا من الاستفادة بالمشروع وتربية الكتاكيت وبيعها أوضحت آمال «واحدة من اللي أخدوا من المشروع نصحتني قلتلها مفيش مكان عندي بس لما جت الفرصة فاجئتها واشتريت كتير».

في البداية ترددت آمال للقيام بالتربية وكانت أول مرة تتعامل بها آمال مع المشروع خلال شهر سبتمبر ٢٠٢٠ فقامت بشراء عدد ٣٠٠ كتكوتًا من السلالات المستنبطة ثم قامت بشراء أيضًا ٣٧ كتكوتًا من نفس الدفعة من إحدى المستفيدات لعدم مقدرة المستفيدة على التربية ليصل إجمالي عدد الكتاكيت ٣٣٧ كتكوتًا من السلالات المستنبطة، وكان عدد النافق بعد مرور ١٥ يومًا من حياة الكتكوت ٥ كتاكيت ثم ٢٠ دجاجة أثناء التسويق.

ونظرًا لارتفاع أسعار العلف كانت آمال مرة تقدم علف ومرة تقدم فول بلدى مدشوس وذرة مدشوشة حتى تقلل من تكاليف العلف، كان هدفها الأساسي هو إنتاج البيض وبيعه وقامت أيضًا ببيع عدد كبير من الطيور الديوك ووصلت الأرباح بالطائر الواحد حوالي ٢٠ جنيهًا لأنها تبيع للمستهلك وليس للتجار وهذا فارق كثير.

وأصبح عندها قطيع للبيض يتكون من ١٩٣ طائرًا منهم عدد صغير من الديوك، وكانت تبيع البيض وتشتري الأعلاف وكررت ذلك عدة دورات.

وتقول آمال «هجيب كتاكيت تاني عشان المشروع يوسع وحبيت الكتاكيت دي وناوية أجيب ماكينة تفريخ للبيض أنا شوفتها زمان عند خالي قبل كده».

وأضافت آمال «استفدت كتير من المشروع وهو خدم البلد كتير وكان فاتحة خير عليا أهم حاجة المربية يكون عندها مكان واسع تربي فيه والتهوية كويسة وتراعي الكتاكيت كويس عشان تستفيد».

من معاناة وقت الفراغ الضائع إلى الاستقلالية المالية

"في الأول كنا بنخاف نمسك الكتكوت ودلوقت بقينا من رائدات تربية الدواجن في القرية"

مارينا ومريم يتشاركان معاً في تربية الدواجن للوصول إلى الاستقلال المادي

فتاتان في مقتبل العمر والأحلام، بقلبين يملؤهما الحماس أصبحتا من رائدات مكون الدواجن في القرية، الأولى تُدعى مريم سمير التي تبلغ من العمر ٢٤ عاماً وحاصلة على بكالوريوس تربية، والثانية تُدعى مارينا حنا وتبلغ من العمر ٢٦ عاماً وحاصلة على بكالوريوس تربية، تعيش مريم ومارينا في قرية خور الزق الريديسية مركز إدفو محافظة أسوان، في البداية لم تكن للفتاتين أي تجربة سابقة أو سابق خبرة في تربية الدواجن حتى سمعتا عن مشروع دواجن بشابات أسوان عن طريق إحدى الجمعيات بالقرية و بدأتا معه رسم أحلامهما وقررتا خوض التجربة لأول مرة.

بدأت مارينا ومريم التربية من خلال المشروع حيث استلمتا كتاكيت بلدى عمر يوم بأعداد بسيطة بعد أن حضرتا عددًا من التدريبات عن التربية والأمان الحيوي ودراسات الجدوى والتسويق التي تنفذها الجمعية، في البداية كانتا تشعران بالخوف من التعامل مع الكتاكيت وخوفهما عليهم من الموت فهي التجربة الأولى لهما فقررتا الاستعانة بأمهاتهما، وتحملت الأسرة تكلفة أول دفعة ونجحت الفكرة.

وقالت مريم «أخذنا حوافز الرائدات من بداية تانى دفعة وقلنا كل واحدة تبدأ في بيتها ولكن بفلوسها الشخصية عشان نتحمل مسئولية الربح أو الخسارة من فلوسنا الشخصية».

وكررت مريم ومارينا الفكرة وفى كل مرة كانت الثقة في التربية والنجاح والأرباح تحفزهما في التوسع، ولكن واجهتا مشكلة في أن الأماكن محدودة فاتفقتا معًا ونجحتا في تدبير غرفة يتم استخدامها كمزرعة صغيرة، واستمرت الفكرة في النجاح والتوسع، حتى عرضت عليهما الجمعية فكرة التربية من عمر يوم إلى ١٥ يوم لأن بعض المربيات تفضل تربية كتكوت عمر ١٥ يوم، ووعدت الجمعية أن تقوم بدعمهن في تسويق كتاكيت عمر ١٥ يومًا للقرية، وتمت الفكرة بنجاح وتم تكرار التربية عدة مرات ولم تكن لديهن أي مشكلة في التسويق لتدخل الجمعية وامتلاكها علاقات طيبة مع المجتمع.

وقالت مارينا «انا حسيت بعد العمل كرائدة وبعد مشروع التربية إني بقى لي كيان خاص وبقيت أحس بقيمة الوقت اللي كان قبل الشغل بالنسبة ليا دائما وقت فراغ وبقالي استقلالية مادية بسبب الحافز الشهري».

وأضافت مريم «أنا صحيح معايا شهادة بكالوريوس تربية لكن لو استمر المشروع وعرضوا عليا وظيفة مدرس ثابتة أختار أكمل عملي كرائدة في المشروع، أنا قدرت يكون معي دخل شخصي وفرق معايا في احساسي بأني موجودة وأصبح لي كيان خاص».

كريمة ولطيفة مثال للشراكات والتعاون الناجح

> تربية الدواجن خلتنى عمدة الدواجن، بيتي دايما فيه سيدات بيطلبو منى انقلهم خبرتي

كريمة ولطيفة تفكران في شراكة أكبر تضم كل المشاركين في مكونات سلسلة القيمة

لطيفة وكريمة من قرية نجع هلال مركز إدفو محافظة أسوان والحالة الاجتماعية للطيفة مطلقة ولديها بنتان الكبرى تدرس في المدرسة الفندقية والصغرى بالمرحلة الابتدائية، وترغب لطيفة في إيجاد فرصة دخل لتربية وتعليم بناتها، كما انها تعول أيضا أمها المسنة، وكريمة حاصلة على بكالوريوس خدمة اجتماعية ولديها علاقات اجتماعية قوية بسيدات القرية.

تعرفت لطيفة وكريمة على المشروع من خلال تقديم مشروع دواجن بشابات أسوان إلى جمعية تنمية المجتمع المشاركين بها، فحرصتا على المشاركة في كل أنشطة المشروع الخاصة بالمكونات الثلاثة للمشروع دواجن وادخار وإقراض ومكون التغذية، وتم اختيار لطيفة رائدة في مكون الادخار والإقراض وكريمة رائدة في مكون الدواجن، وكانت لطيفة وكريمة لا تربيان كتكوتًا عمر يوم بل ٢١ يومًا لأنه أسهل في التربية ومعدل النفوق أقل، تعلمت لطيفة كثيرًا من اشتراكها في مكون الادخار والإقراض وكان شيئًا جميلًا أنها تدخر المال في ظل ظروفها الاقتصادية الصعبة ولكن الأجمل هو عمل مشروعات متناهية الصغر سواء من المدخرات او من القروض، وكانت كريمة مهتمة جدًا بسلسلة القيمة في الدواجن مع المشروع من مستلزمات الإنتاج إلى التسويق وفرص وأفكار المشروعات من دراسة وتحليل سلسلة القيمة.

وتم الاتفاق على أن تكونا شريكتين بدلًا من أن يكون لكل واحدة مشروعها الصغير، وقامت لطيفة وكريمة بتربية عدة دورات كشركاء ربتا خلالها أنواعًا وسلالاتٍ مختلفة مثل (بلدى عمر يوم/ ساسو عمر يوم / روزى عمر يوم / بط مسكوفى عمر يوم).

وتقول كريمة «كانت البداية ٣٠٠ كتكوت وكان المكان صغير في بيت لطيفة»، وللتوسع فكرت كريمة ولطيفة في استغلال مقر الجمعية القديم في التربية ووافقت الجمعية واستمرت الأعداد في تزايد مستمر حتى وصل إجمالي عدد الطيور التي ربتاهم كشركاء إلى ١٩ ألف طائر وعدد النافق منهم ١٧٩ طائرًا فقط.

كريمة ولطيفة تستهدفان سلسلة القيمة للدواجن والفرص المتاحة بها، وفكرتا في تجارة الأعلاف ونفذتا الفكرة بالشراكة ووصل الآن رأس مال المشروع إلى ٦٠ ألف جنيه.

وتقول لطيفة «تربية الدواجن خلتنى عمدة الدواجن، بيتي دايما فيه سيدات بيطلبو منى انقلهم خبرتي»، وأضافت كريمة «مشروع دواجن بشابات أسوان فتحلنا باب المعرفة والرزق».

ولم تتوقف أحلام كريمة ولطيفة فهم يفكران في الشراكات في المريشة أو المجزر نصف الآلي حتى الوصول الى تعبئة الدواجن المجمدة او المبردة.

من التوعيـة إلـى تجارة الأغذية

غادة تشارك أهل قريتها في إنشاء مشروعهم الخاص لتحسين ظروفهم الاقتصادية

تعاني السيدات داخل قرية بلانة بمحافظة أسوان من قلة فرص العمل وصعوبة أحوال المعيشة، ومع ارتفاع الأسعار زادت الحاجة للعمل لمساعدة الأسرة على تكلفة المعيشة، وإدراكًا من الرائدة غادة التي تعمل في مكون الادخار والتغذية بظروف اهل قريتها وحاجتهم للعمل لتحسين ظروفهم الاقتصادية، ساهمت غادة في إنشاء ٧ مجموعات ادخار في القرية وبدأت سيدات المجموعة تفكر في الادخار والإقراض وما المشروع المناسب لهم كسيدات، وبعد عمل العديد من الوجبات الصحية والاقتصادية بدأت غادة تفكر مع عدد ٧ سيدات في عمل مشروع تغذية بشكل تجاري وهو مشروع المخبوزات والوجبات الصحية حيث كانت مجموعات الادخار هي الشعلة التي أضاءت الطريق لسيدات القرية لإنشاء المشروع، والتعاون، والعمل كفريق واحد، وكانت فكرة المشروع مناسبة لهم جميعًا نظرًا لقرب الجمعية من مكان المشروع.

والبداية كانت في عام ٢٠٢٠ حيث تم الاتفاق على عمل هذا المشروع في شكل مشروعات جماعية بعدد ٨ أعضاء، وتم عرض الفكرة على الجمعية وعلى المشروع والتي لاقت دعمًا وتشجيعًا كبيرًا،وركز المشروع على استثمار الدعم الفني المقدم للسيدات في المطبخ التشاركي حيث حصلت السيدات المشاركة في المشروع على تدريبات عديدة من المطبخ التشاركي مثل تقليل الهدر الغذائي وتدريب دراسات الجدوى والخطة التسويقية وأيضا تدريب العمل الجماعي، بالإضافة إلى الخبرات الشخصية المتوفرة لدى السيدات ليكون الناتج خبرات متراكمة ممتازة تتيح لهم المنافسة وعمل منتجات متميزة يسهل تسويقها، كما أن المشروع الجماعي يوسع دائرة المعارف والاصدقاء مما يجعل عرض المنتجات على عدد أكبر من المستهلكين وفى نفس الوقت تجميع رغبات المستهلكين ليكون الإنتاج حسب الاحتياج، وكانت الأكلات المقترحة في المرحلة الأولى من المشروع هي: (الكيك – البسبوسة – الكنافة – الجلاش- البيتزا – الفايش – البسكويت – البيتفور) .

وتم الاتفاق على أن تقوم كل سيدة بدفع ١٠٠ جنيه كسهم في المشروع وبالتالي تم جمع مبلغ رأس مال المشروع ٨٠٠ جنيه، وقالت غادة «احنا رأس مالنا هو روح العمل الجماعي»، وبدأ المشروع وتحول رأس المال من ٨٠٠ جنيه إلى ٤٢٠٠ لأنهم لم يفكرن في توزيع الأرباح بل فكرن في تكبير رأس المال واكتساب خبرات جعلت كل سيدة لديها المقدرة على إنشاء مشروع مستقل وتعتمد على ذاتها،وتم عرض كل المجهودات المحلية للمجموعة ومن هنا عرضت الجمعية المساهمة مع مؤسسة دروسوس في تجهيز المكان ووافق الجميع على العمل ليكون نواةً للتوسع ويكون منارةً ومنصةً لتعليم السيدات من كافة الأعمار.

الادخار يمهد طريق النجاح في حياة ثريا

صناديق الادخار والإقراض تساعد ثريا في تحقيق حلمها في حياة أفضل لبناتها

ثريا حلمى حنا ربة منزل وأم لثلاث بنات، تعيش ثريا صاحبة الواحد وثلاثين عامًا مع زوجها وبناتها بقرية الفوزة – مركز إدفو– أسوان، وهي حاصلة على الشهادة الثانوية وزوجها عامل يومية، وكانت عائلتها تعاني من قلة الدخل وعدم القدرة على تغطية نفقات المنزل، مما أثر على المأكل والملبس لجميع أفراد الأسرة، وجعلها هي وزوجها في صراع دائم بسبب النفقات.

وتعرفت ثريا على المشروع من خلال الجمعية والرائدات الموجودات بالقرية وقررت الدخول في مجموعات الادخار والإقراض لتحقيق أحلامها وطموحاتها من خلال هذه المجموعة لتكون فردًا ناجحًا داخل المجتمع الذي تعيش فيه وتساعد نفسها بدلاً من الحياة الصعبة التي تعيش بها، وتقول ثريا « كنت أتمنى أنى أحقق حلمي واشتغل في مشروع ليا انا وزوجي، وكانت الفرصة الوحيدة من خلال مجموعات الادخار والقروض، عشان كدة شاركت في مجموعة ادخار واحدة وخدت قرض ٣٠٠٠ جنيه من المجموعة اشتريت بيهم ماكينة خياطة صغيرة واشترى زوجي القماش من مدينة إدفو » وتدربت ثريا على ماكينة الخياطة لصنع أفرشة الأريكة وملاءات السرير وخياطة ملابس الأطفال والقمصان المنزلية، وكانت تعمل أكثر من ٦ ساعات يوميًا، وكانت هذه بداية شعورها بالنجاح والرضا عن النفس.

استطاعت ثريا العمل في مشروع ماكينة الخياطة مما جعلها تحقق مستوى دخل جيد جدًا ساعدها في الاستقرار المالي والاجتماعي وأصبحت تتمتع بعلاقات قوية مع أفراد المجتمع بعد أن لم يكن لديها معرفة وأطلق عليها الناس اسم (صاحبة مشروع الخياطة - ثريا الناجحة - ثريا النشطة - ثريا المالكة - المشغلة الكبيرة) مما جعلها تشعر أنها حققت أحلامها.

وحصلت ثريا على قرض آخر بقيمة ٥٠٠٠ جنيه لشراء مواد جديدة، واستأجرت مكانًا جديدًا استخدمته كمشروع مغسلة ملابس، وهو مشروع غير موجود في قريتها أو في القرى المجاورة، مما ساهم في نجاحه بشكل سريع.

وأضافت ثريا «الفضل للي عرفنا على فكرة صناديق الادخار والإقراض اللي غيرت حياتي وحياة ولادي وخلتني أحس إنى ناجحة وبساعد جوزي وولادي، أهم حاجة ولادي يلاقوا عيشة أحسن في التعليم والاكل والشرب والصحة وعلم ينفعهم في المستقبل».

هلبيس فايق حنا ومحل العطارة

هليبس تعتمد على نفسها وتنجح في تحقيق حلمها بعمل مشروع العطارة

هلبيس فايق حنا متزوجة وأم لطفل واحد، تعيش هلبيس صاحبة التسعة وثلاثين عامًا برفقة زوجها وابنها الوحيد بقرية خور الزق مركز إدفو محافظة أسوان، وهي حاصلة على معهد خدمة اجتماعية، كانت تعاني هي وأسرتها من ظروف اقتصادية صعبة فزوجها من ذوى الاحتياجات الخاصة يعاني من الشلل الحركي ويجلس على كرسي متحرك، مما كان يعرضهم دائما لصعوبة في توفير الاحتياجات الأساسية للأسرة، حيث أن الأسرة كانت تعتمد بشكل كامل على معاش الزوج القعيد ومع ظروف هذه الايام من غلاء المعيشة كان لديها تحدٍ كبير لتوفر احتياجات الأسرة من طعام وأدوية الزوج وتكلفة الدراسة للابن.

هلبيس عضوة في مجموعات الادخار، وكانت تحلم بأن يكون لديها مشروع خاص يساعدها في إعالة الأسرة، حتى وجدت فكرة المشروع من خلال مجموعات الادخار والإقراض وهو محل عطارة وسبب اختيار هذا المشروع هو عدم وجود محلات عطارة داخل القرية، ولكن كان لديها تحدٍ كبير في توفير رأس مال المشروع، استطاعت هلبيس أن تحقق حلمها بعمل مشروع العطارة بواسطة قروض مجموعات الادخار من خلال الحصول على عدد ٢ قرض بقيمة ١٠٠٠٠ جنيه والذي وفر لها مكسب ساعدها بشكل كبير في مصروفات الأسرة وتوفير الأدوية لزوجها ومصروفات الدراسة لابنها مما أكسبها ثقة في نفسها وأنها تستطيع الاعتماد على نفسها وجعلها قادرة على المساهمة في مصروفات الأسرة وتوسيع نشاطها بالإضافة إلى نشاط العطارة المتنوع من (كسبرة – كمون – فلفل أسود – شطة – ينسون .... إلخ)، بالإضافة إلى بيع بذور الزراعة مثل:(ملوخية – سبانخ – جرجير – بقدونس) وبيع الأكياس البلاستيك بأنواعها وأحجامها، وأيضاً أضافت بيع الادوات المنزلية البسيطة (أطقم توزيع – سكاكين – معالق وشوك – أطباق).

هلبيس كان لديها الرغبة في التوسع في حالة وجود ارتفاع في الطلب من القرية، وفى نفس الوقت هي بجانب زوجها الذي يحتاج إلى رعاية خاصة، واستفادت هليبس الكثير من حضور تدريب دراسات الجدوى داخل مجموعات الادخار والإقراض مما ساعدها في دراسة المشروع بشكل أفضل، وشاركت أيضا في حضور تدريب خطة التسويق داخل مجموعات الادخار والإقراض مما ساعدها في التعامل مع المنافسين من خارج القرية بشكل جيد وتوفير المنتجات التي يحتاج لها المستهلك داخل القرية لتتفوق على جميع المنافسين.

وتقول هلبيس «المشروع كان طوق النجاة ليا وساعدني إني أواجه العيشة الغالية وأرعى جوزي وابني وانا مبسوطة إني قدرت اعتمد على نفسي وافتح مشروع خاص بيا».

الخروج من الفقر ليس مستحيلاً والآليّة هي العمل

طيبة تبدأ مشروعها الخاص لخَبز الرقاق والفطير المشلتت من منزلها

تعيش طيبة صاحبة الأربعين عامًا بمنزل صغير بجوار أخيها بقرية خور الزق بمحافظة أسوان مع والدها الذي تعوله ويعتمدان في معيشتهما على معاش تكافل وكرامة، وكانت بداية تعارف طيبة بالمشروع عن طريق مكون الدواجن حيث كانت طيبة تقوم بتربية الدواجن عمر يوم من المشروع وكانت مشتركة مع شيماء (ابنة الأخ) بحيث تقومان بشراء كتكوت عمر يوم والعلف ورأس المال بالمناصفة وكذلك المناوبة على التربية ثم يقومان ببيعه على عمر ٢١ يومًا أو عمر الذبح حتي تعلمتا فكرة زيادة الدخل عن طريق مشروع صغير، بعدها توجهت طيبة إلى صناديق الادخار والإقراض وشاركت في مجموعات مثل صندوق ايد واحدة وصندوق ال ٤٠ سيدة وهي إحدى الادخار والاقراض في قرية خور الزق وأحبت الفكرة لأنها ساعدتها على ادخار مكسبها من مشروع الدواجن.

وبدأت طيبة تفكر في تنفيذ مشروعها الخاص حتى قررت أخذ قرض من الصندوق في بداية شهر يناير ٢٠٢٢ وقامت بعمل مشروع لخبز الرقاق وهي تقوم بخبزه بالمنزل وشعرت طيبة بوجود هامش ربح جيد من المشروع حيث إنها قامت بشراء خمسة كيلو دقيق بتكلفة ١٠٠ جنيه وتقوم ببيع كيلو الرقاق ب ٣٥ جنيهًا وتحسب أيضا تكلفة أنبوبة الغاز ويكون مكسبها في الخمسة كيلو دقيق حوالي ٥٠ جنيهًا.

في البداية كان يتم التسويق عن طريق الجيران خاصةً بمناسبات الأعياد المختلفة بالقرية فيطلب منها الأشخاص طلبية بكمية معينة وتقوم بعملها بحسب الطلب، ومن ثم بعد الإقبال ساعدها رائد الادخار ملاك منصور في التسويق لعدد من محلات السوبر ماركت الموجودة في قرية خور الزق وقرية الرديسية عن طريق علاقته بالتجار وأوضحت طيبة من جانبها دور ملاك المهم معها بداية من دخول الصندوق وحتى التسويق وأنه أيضا ساعدها في فهم إدارة المشروع نفسه وكيفية معرفة الأرباح والتكاليف الخاصة بمشروعها.

وبدأت طيبة بتوسعة عملها بعمل الفطير المشلتت بجانب الرقاق حيث إن المشلتت عليه اقبال في كافة الأوقات ليس فقط في المواسم كما في الرقاق كذلك الخبز الشمسي إذا طلب منها، وتقول طيبة إن الظروف المعيشية صعبة جدًا وعلى أي سيدة أن تسعي لتوفير فرصة عمل من المنزل حتى إن كان لا يدر لها دخلًا كبيرًا فإنه يساهم بسد جزء من احتياجات المعيشة وأضافت طيبة «أنا بس عايزة أعيش مستورة ومحتجش لأي حد يساعدني».

السمان فرصة يجب العمل عليها من أجل الأمن الغذائي

> ما تم في السمان مجرد بداية والمحاولات مستمرة

قرية بلانة تبادر بخوض تجربة تربية السمان بدلاً من الكتاكيت لتعدد مميزاته

قرية بلانة ثالث هي قرية نوبية تابعة لمركز نصر النوبة بمحافظة اسوان، وكانت قرية بلانة من أكثر القرى الراغبة في تربية السمان، وكان التركيز على السمان للمميزات الاتية: طائر برى يتحمل الظروف البيئية من برد وحر، دورة النضج الجنسي سريعة جدا يعطى بيض عند ٤٥ يوم من عمرة، معدل تحويل الاعلاف الى لحم اعلى من الدجاج، لحم السمان اقل في الكولسترول من الحمام.

وفى يوم ٢٦ أكتوبر قام المهندس خالد وفريق المشروع بتوزيع ٢١٠ كتكوت على سيدات قرية بلانة النوبية لعدد ١٩ سيدة حتى تكون بأعداد صغيرة للاستهلاك المنزلي لتفادى تحدى التسويق حتى يتم الترويج الكافي للسمان وذلك من خلال طبخ واعداد السمان بعدة طرق من خلال مكون التغذية في المشروع، واحتفظ المهندس خالد بحوالي ٩٠ كتكوت لتربية لدية حتى يكون لدية مصدر دائم لبيض السمان في اسوان بدل من نقلة من الدلتا الى اسوان ويكون مصدر حاليا يتم متابعة قصة السمان مع سيدات قرية بلانة لأنه كما قال المهندس خالد بعد ٢١ يوم من استلام كتاكيت السمان يمكن ذبح السمان واكلة ولكن يجب ان نعرف اكل السمان قبل ان يبدا في البيض لأنه عند عمر الذبح أيضا يبدا السمان في البيض وبالتالي يقل اللحم الموجود في طائر السمان، مع العلم أن تكلفة تربية السمان اقل من تربية كتاكيت الدجاج ومدة الفقس للسمان ١٧ يوم ويصل للنضج الجنسي عند يوم ٤٥ يوم ويبيضمن ٢٥٠ الى ٣٠٠ بيضة في السنة، وهنا قام الأستاذ عادل أمين صندوق الجمعية هو وابنته بتطوير فكرة التربية ليس فقط للذبح بل من أجل إنتاج البيض وعمل مفقس صغير من خلال كرتونة صغيرة ونجحت الفكرة وبدأت بنته بتربية كتاكيت السمان في عشة صممت لتربية السمان، وقامت الرائدة غادة بعمل عدة أكلات مختلفة من السمان وأيضًا بيض السمان لأنها رائدة تغذية وزاد الإقبال على السمان.

طلبت بعض السيدات من المشروع شراء سمان عمر الذبح لتذوق لحمه أولًا وقام المشروع بتوصيلهم لموردي السمان من أجل الذبح وليس التربية، ووصلت أعداد السمان الموزعة والجاهزة للذبح التي تم توزيعها إلى ٧٦٢ سمانًا والجعافرة بمفردها ٦٠٠ سمانًا ولم تُضَف إلى إحصائيات المشروع لأن إحصائيات المشروع تركز على التربية، وإجمالي السمان الموزع للتربية حتى وإجمالي ٣٨٢ رغم أننا نعاني حاليًا من عدم توفر كتكوت السمان عمر يوم في أسوان. لذلك سوف يركز المشروع على إيجاد حلول لهذا التحدي بعد أن تأكدنا من وجود طلب حقيقي بعد تجربته. وما يؤكد الطلب على السمان طلبت قرى أخرى زيارة بلانة زيارة تبادلية للتعلم الأفقي وتبادل الخبرات، من كوم أمبو ٩ سيدات ومن الطويسة ١٩ سيدة وكان تركيز السيدات على معرفة مميزات السمان. مازال السمان فرصة في قضية الأمن الغذائي ويتطلب العمل عليه.

"لا تعطني سمكة ولكن علمني كيف أصطاد"

جمعية خور الزق نموذج للعمل الاقتصادي الاجتماعي من أجل خدمة الفقراء

الجمعية القبطية بخور الزق جمعية نشطة في القرية وتمتلك علاقات طيبة مع أهل القرية ولكن تركيزها على جمع التبرعات والاهتمام بالفقراء مثل باقي الجمعيات الخيرية في مصر بأن تقدم مساعدات مالية أو طعام في مناسبات الأعياد، ولكن مع العمل في مشروع دواجن بشابات أسوان استطاعوا توزيع حوالي ٩٠ ألف طائر تقريبًا وتكوين ١٨ مجموعة ادخار ووصلت مدخراتهم إلى خمسة ملايين جنيه، وساعدهم مكون الدواجن ومكون الادخار والإقراض في تغيير فكرهم إلى كيفية دمج الأعمال التجارية في الجمعية من اجل استمرارية المشروع ودفع حوافز الرائدات واستمرارية توافر الدعم للقيام بالأعمال الخيرية.

قررت الجمعية مع الرائدات عمل مزرعة طيور واختاروا البط المسكوفي للطلب عليه في العيد، وكان ملخص دراسة الجدوى ١٥٠٠ بطة عمر ١٠ أيام لتربيتها حتى عمر ٩٠ يومًا وكان سعر البطة ٢٥ جنيهًا وكان إجمالي التكاليف = ٣٧٥٠٠ بط+ ١١٤٠٠٠ علف + ١٥٠٠ إيجار + ١٥٠٠ كهرباء + ٢٠٠٠ نشارة + رائدات وعمالة ٦٠٠٠ = ١٦٢٥٠٠ جنيهًا، وكانت الإيرادات ١٣٥٠ بطة بسعر البطة ١٣٠ جنيهًا يكون إجمالي الإيراد ١٧٥٥٠٠ جنيهًا، وبالتالي تكون الأرباح = الإيرادات ١٧٥٥٠٠– المصروفات ١٦٢٥٠٠= ١٣٠٠٠جنيهًا، مع العلم بأنه تم توزيع عدد ١٥٠ بطة لغير القادرين بالقرية وقام مجلس إدارة الجمعية باختيارهم

وهذا ما عهدناه من الأهداف النبيلة للجمعية داخل مجتمعها بحيث تقوم بدور اقتصادي ودور اجتماعي بعد أن كانت أعمال الجمعية الخيرية متوقفة على التبرعات وأيضًا عند بيع ١٣٥٠ بطة تم بيعها بسعر منافس لخدمة المستهلكين والمنتجين ويقول أحد أفراد الجمعية «احنا بنعمل أعمال خيرية وتمويلها من أنشطة إنتاجية».

منذ تلك التجربة تفكر الجمعية في المناسبات التالية في تربية بط عمر يوم لرفع الأرباح وتفكر في تقليل تكاليف العلف من بدائل علف في الأسبوع الرابع مع العلف، كما تعلمت الجمعية بأن تبدأ ببيع الإناث قبل الذكور لأن الإناث تصل لوزن معين وتثبت ولكن الذكور يستمر معدل تحويل العلف إلى لحوم أعلى وبشكل اقتصادي.

نجاح تلك التجربة ساعد الجمعية في عمل مبادرة اقتصادية في المشروع يركز على مزارع الدواجن الصغيرة من اجل عائد اقتصادي اجتماعي يدعم استمرارية المشروع وأصبحت الجمعية تفكر كثيرًا في الفرص المتاحة في سلسلة القيمة للدواجن وبدأت في عمل شراكات مع القطاع الخاص من عائد تستخدمه الجمعية في الأعمال الاجتماعية وأصبحت جمعية خور الزق نموذجًا للعمل الاقتصادي الاجتماعي.

شراكات مع القطاع الخاص...الدكتورة أميرة

> شراكة المجتمع المدني مع القطاع الخاص فرصة للتعلم من الاختلاف وتحقيق الأهداف

شراكة بين المشروع والدكتورة أميرة لشراء التحصينات التي يحتاجها قطاع الدواجن

مؤسسة الخدمات الزراعية والتنمية هي إحدى منظمات العمل الأهلي وتثق المؤسسة في أن تعاون الحكومة والقطاع الخاص مع المجتمع المدني يكون له عائد إيجابي على الجميع. حيث أن كل قطاع يساهم بالمعرفة التي لديه لتحقيق الأهداف. لذلك تتعاون مؤسسة الخدمات الزراعية مع وزارة التضامن الاجتماعي ومديرية التضامن في أسوان وأيضًا تتعاون المؤسسة مع مديرية الطب البيطري التي تعاونت معنا في التوعية بممارسات الأمان الحيوي باختيار أطباء بيطريين في تنفيذ ندوات عن الأمان الحيوي لمستفيدات القري التي يعمل بها المشروع وأيضا توفير تحصينات خاصة بأنفلونزا الطيور وتتقدم المؤسسة بجزيل الشكر لمديرية التضامن وأيضًا مديرية الطب البيطري. أما عن شراكة المشروع مع القطاع الخاص. كان في تصميم المشروع عمل شراكتين مع القطاع الخاص الأولى تمت مع الباحث خالد وهو مربٍ ومدرس وباحث في مجال الدواجن، وتم اختيار الشريك الثاني بناءً على الاحتياجات القوية في مجال الأدوية البيطرية والتحصينات وكانت التحديات تشمل جودة الأدوية والتحصينات بالإضافة لعدم توفر فواتير عند البيع وأيضًا ارتفاع الأسعار كلها تحديات ساعدتنا في اختيار الدكتورة البيطرية أميرة طه حسين لشراء الأدوية والتحصينات والفيتامينات التي يحتاجها المشروع في قطاع الدواجن وذلك للوقاية من الأمراض الوبائية، وقبل أن يتم اختيارها تمت عدة زيارات من آمال مشرفة الدواجن بالمشروع وأيضًا عثمان مساعد مدير المشروع وأحمد مدير المشروع وبناءً على تلك الزيارات تم اختيارها لتكون شريكة من القطاع الخاص لإمداد المشروع بكل الادوية البيطرية مع توفير كل الفواتير والأوراق الرسمية. وهنا نشكر الدكتورة أميرة على تعاونها وتلبية كل رغبات المشروع بجودة عالية مما ساعد المشروع في تقليل معدل النفوق. كما أن اختيار موقع الدكتورة أميرة في مركز دراو ساعد كثيرًا في خدمة أكثر من مركز.

وعن زيارة الدكتورة أميرة لمربيات الدواجن قالت: أنا سعيدة بحجم المعلومات وبرنامج التوعية الذي تم للمربيات وفهمهم لممارسات الأمان الحيوي هذه خطوة كبيرة لتقليل نسبة النفوق. وكان طلب الدكتورة أميرة أن قطاع الزراعة يحتاج مثل تلك المشروعات وبالتالي أسوان تحتاج تحسين في مجال النخيل خاصة وأن محافظة أسوان من أعلى المحافظات انتاجًا للتمور على مستوى الجمهورية وقالت إنها على استعداد لتقديم المشروع للمزارعين حتى يستفيد المزارعون ويتم مقاومة مشاكل النخيل التي من أهمها سوس النخيل وبالتالي تزداد إنتاجية النخيل في أسوان لأنها تتميز بأصناف جافة ممتازة عن باقي الأصناف.

الرجال والادخار والإقراض في خور الزق (مجموعة التحدي)

مجموعة من الشباب في قرية خور الزق يفكرون في عمل مجموعة ادخار

في قرية خور الزق بمركز إدفو بمحافظة أسوان فكر مجموعة من الشباب في عمل مجموعة ادخار لأن معظم أعضاء مجموعات الادخار والإقراض في القرية سيدات، وكان اهتمام المشروع في هذه القرية أكثر بالمرأة لأنها حرمت كثيرًا من حقوقها الاقتصادية والاجتماعية، وشرحت رائدات مكون الادخار والإقراض أن المشروع يعطي أولوية للسيدات خاصة الشابات ولكن أمام رغبة الشباب الشديدة وافق المشروع وجمعية خور الزق على عمل مجموعة ادخار وإقراض للشباب.

وتحرك الشباب بسرعة واختاروا اسمًا للمجموعة وهو(مجموعة التحدي) وكان عدد أعضاء تلك المجموعة ٢١ عضوًا منهم سيدة واحدة فقط والباقي كله شباب، وتم تحديد قيمة السهم وهو ١٠٠ جنيه قيمة السهم الواحد وهذا الرقم مرتفع جدًا عن قيمة أسهم السيدات، وكان أكبر عدد أسهم لدى الفرد ٢٦٥ سهمًا وأقل عدد أسهم للفرد ١٠٥ سهمًا، وكانت قيمة المدخرات ٤٦٠ ألف جنيه في عام واحد، وإجمالي الفوائد نظير القروض ودوران رأس المال ٤٠٥٣٠ جنيهًا وبالتالي يكون إجمالي المدخرات والفوائد نصف مليون جنيهًا.

والشيء المثير للإعجاب هنا أننا وجدنا نحو ١٩ عضوًا من ٢١ عضو نفذوا مشروعات صغيرة لزيادة الدخل، وكان هناك تنافس شديد على القروض في تلك المجموعة ومعظم الوقت يكون المال داخل الصندوق يساوي صفرًا وهذا دليل على تشغيل المال في القروض وليس الاحتفاظ به في الصندوق، ووصل عدد القروض في عام واحد أي دورة واحدة إلى٤٢ قرضًا مما يؤكد حصول الفرد على أكثر من قرض في الدورة.

هذه المجموعة كانت لها الفضل في تقديم العديد من الأفكار لتطوير مكون الادخار والإقراض وأيضًا عرض العديد من الفرص وليس فقط التفكير في التحديات، بل أيضًا اقتناص الفرص التي تظهر وتتوافق مع المنهجية وتحقق الأهداف، وأمثلة من تلك الأفكار والابتكارات لحل التحدي الكبير في التنافس على القروض هو عمل قروض قصيرة المدة شهر أو شهرين تناسب العديد من الشباب ممن يعملون بالتجارة، ورفع قيمة السهم حتى تزيد من حجم المدخرات وأيضًا اقترحوا عدم تفضيل اشتراك أصحاب الحرفة الواحدة الموسمية في مجموعة واحدة؛ مثلا تجار البلح.

استخدم المشروع تلك الابتكارات وتم نشر تلك المجموعة بين باقي المجموعات في الأعوام التالية، وبالتالي ظهرت فكرة دمج الرجال في المجموعات بحيث لا يزيد عدد الرجال في المجموعة عن ٢٥٪. وكانت تلك الفكرة جميلة في توعية السيدات عن أفكار المشروعات الصغيرة والتعلم من الرجال في كيفية إدارة المشروعات الصغيرة مما زاد عدد القروض والمشروعات الصغيرة في باقي مجموعات الادخار.

الدمج في سلسلة القيمة وزيادة القيمة المضافة مكسب للجميع

> ممارسات الأمان الحيوي مفيدة لينا وللمربيات والمشروع وفرلنا التحصينات وده كان مفيد لينا عشان نقلل النافق ونزود الأرباح

الحاجة زينب تتبنى أفكار المشروع وتدعمه من خلال نشرها لسيدات قريتها

تعيش الحاجة زينب محمد احمد صاحبة التسعة وأربعين عامًا مع زوجها بقرية الإسماعيلية بمركز كوم أمبو محافظة أسوان وهي أمية وزوجها عامل باليومية وليست لديه وظيفة مستقرة ولا يوجد مصدر دخل مستقر لهم كالمعاش أو غيره.

سمعت الحاجة زينب عن المشروع من أمين صندوق الجمعية ومن رائدة الدواجن بالقرية (هنية) وشجعها ذلك على الاشتراك بصناديق الادخار والإقراض وحضور ندوات عن التغذية وكذلك ندوات عن الأمان الحيوي وتربية الدواجن.

وتُعد الحاجة زينب أحد التجار الذين يقومون ببيع الدواجن بنظام القسط بالقرية وبالتالي ليست المرة الأولى لها في تربية الدواجن بالقرية ولديها شبكة علاقات قوية سواء مع تجار مستلزمات الإنتاج بمركز كوم أمبو أو خارجه.

وفي بداية عمر المشروع وخلال العام الأول واجهنا العديد من التحديات والتي كانت تُسبب قلّة التوزيعات بالقرية مثل كثرة تُجار بيع الطيور، وزيادة نسب النفوق نظرًا للشراء من مصادر غير موثوق بها، وتم إقناع الحاجة زينب بخطوات عمل المشروع والشراء من مصادر موثوقة وبالتالي زاد توزيع الرائدة للدواجن لدعم الحاجة زينب لها وزادت عدد الطيور الموزعة من ٢٦٦٨ طائرًا خلال العام الأول من المشروع إلي ٢٤٠١٥ طائرًا بمختلف الأنواع والأعمار والسلالات التي تم صرفهم من العام الثاني ومازال توزيع الدواجن ساريًا بالقرية حتى الآن، ولم تكتفِ الحاجة زينب بالتعاون مع المشروع في زيادة أعداد الدواجن بل قامت بدور التاجر الوسيط لمساعدة رائدة الدواجن في تسويق البط الذي قامت بتربيته من عمر ٢١ يومًا لمستهلكي الدواجن بالقرية كحلقة وصل.

ورغم خبرة الحاجة زينب ولكنها ترى أن المشروع علّم المربيات تربية السلالات المحلية والمستنبطة وأنواع جديدة من الطيور مثل الرَّزّي والدقي والسمان والبط البيور والبط المسكوفي بأنواعه والبط الفر نساوي والساسو وتربية السمان والطيور التي لها القدرة على تحمّل درجات الحرارة العالية.

وتقول الحاجة زينب «ممارسات الأمان الحيوي مفيدة لينا وللمربيات والمشروع وفرلنا التحصينات وده كان مفيد لينا عشان نقلل النافق ونزود الأرباح».

وبلغت عدد دورات التربية للحاجة زينب ٢٣ دورة قامت من خلالهم بتر بية عدد ١٤٦١ طائر، والتنوع في الأنواع والسلالات ساعد الناس على التربية طول العام بدلًا من التوقف، مثلًا في الشتاء يقومون بتربية البط بدلًا من تربية الدجاج لتحمله البرودة، والمهم بالنسبة للحاجة زينب هو استمرارية المشروع من خلال جمعية الإسماعيلية لصالح المربيات وزيادة الدخل.

علاقة خاصة بين سعاد وتربية الكتاكيت

سعاد تواصل شغفها بتربية الكتاكيت سعيًا لتحقيق حلمها بعمل مزرعة صغيرة

سعاد جرجس سيدة تبلغ من العمر ٤٨ عامًا متزوجة وتعيش في قرية خور الزق بمركز إدفو محافظة أسوان، تعيش هي وزوجها بمنزل بسيط بالقرية، نعم سعاد ليست من ضمن الفئة المستهدفة للمشروع الذى يستهدف الشابات ولكنها قائدة محلية حقيقية فكان موقفها مؤثرًا جدًا حين أوضحت الرائدات لها في إحدى المرات أن المشروع يستهدف الشابات صغار السن فقالت سعاد «نعم لست من ضمنهم ولكن كيف أحجب فرحتي بإنجازي بالمشروع كيف لا أظهر الحياة التي عادت تدب بمنزلي، الكتاكيت دول أولادي والتربية عندي هي سعادتي أنا بربي الفراخ وأبيع منها وأهدي كل أحبائي منها».

وبالفعل تعتبر سعاد من أكثر المستفيدات حرصًا على حضور التدريبات وكذلك هي تقوم بطرح الأسئلة على المدربين وتخرج بأقصى استفادة من التدريب وتسعى دائمًا لتجربة كل جديد، ولم تكن سعاد مشتركة بمجموعات الادخار, ولكن بعد اشتراكها بمكون الدواجن قررت أن تنضم إلى مجموعات الادخار والإقراض بالقرية.

نفذت سعاد ١٢ دورة تربية بكل الأصناف التي تم توزيعها (فراخ- بط – سمان) بإجمالي ٦٤٤ طائرًا، وتتميز سعاد في تطبيق الأمان الحيوي بشكل رائع، فهي دائما متى عرفت بموعد زيارة مشرفة المكون للقرية تنتظرها أمام المنزل طالبة منها قياس التقدم في تطبيق الأمان الحيوي وفحص الكتاكيت وتقول سعاد «وأنا كمان نوعت بين تربية الدجاج والبط والسمان، وحبيت البط أكثر لأن ربحه أكثر بالذات في الشتاء» وأثناء زيارة مشرفة الدواجن للقرية قامت سعاد بفتح الثلاجة وقالت لها «تربية الدواجن خلت ثلاجتي مليانة لحم أو بيض ومش بس ثلاجتي ده جيبي كمان مليان لما أبيع بط أو دجاج أو بيض».

وتقوم سعاد الآن بمحاولة جمع المال من أجل السعي وراء تحقيق حلمها بعمل مزرعة صغيرة لكن العائق أمامها هو رأس المال لتوفير المكان، وقامت سعاد أيضًا بتجربة تربة السمان وتتمنى تكرارها ولكن كتاكيت السمان غير متوفرة، فقامت سعاد بتحضين جزء من بيض السمان وبيع الاخر وكانت تجربة تربية السمان تجربة ناجحة بالنسبة لها، وتقول مشرفة الدواجن «سعاد تتعامل مع الطيور بعناية ولطف حتى ذلك يتضح لنا عن عرض الطيور علينا ويظهر ذلك في الصور».

التكامل بين مكون الدواجن والتغذية

"مهارتي في الكمبيوتر ساعدتني كتير في التسويق على النت"

السوشيال ميديا تساعد سناء في تكوين شبكة علاقات واسعة مع الزبائن

سناء فتاة تبلغ من العمر ٢٥ عامًا تعيش في قرية نجع هلال بمركز إدفو محافظة أسوان، وهي حاصلة على معهد فني تمريض خاص وتعمل حاليًا بجمعية تنمية المجتمع بنجع هلال في مشروع ٢ كفاية، وتنتمي سناء إلى أسرة بسيطة حالتها المادية تحت المتوسط ويعمل والدها باليومية وكذلك إخوانها، ومثل باقي الأسر المصرية يكافحون من أجل حياة أفضل.

رغبت سناء في خوض تجربة تربية الدجاج الساسو على الرغم من أن أهلها لم يقوموا بتربية الساسو من قبل وبالفعل أخذت عدد ١٦٠ كتكوتًا من الجمعية وقامت بتربيته وتابعت مع الرائدات وخاصة (لطيفة) كل معلومات التربية وحضرت تدريبات الأمان الحيوي، وتمت التجربة الأولى بدون نافق وإلى الآن ربت ٧١٥ طائرًا في عشر دورات وكان إجمالي النافق ١٧ كتكوتًا.

تتميز سناء برغبتها في التعلم فهي كانت مشتركة في مجموعات الادخار ولديها مهارة استخدام الكومبيوتر، وشاركت سناء في معظم تدريبات مكون التغذية باستخدام مدخل المطبخ التشاركي ونشكر منظمة الفاو لعملها هذا الكتاب بالعربي، وكانت المدربة المهندسة ماجدة قد عملت مع المؤسسة في مشروع سابق مع المؤسسة، ومن خلال مهارتها في الكومبيوتر والسوشيال ميديا أنشأت مجموعة ضمت فتيات من القرية ومن القرى المجاورة وبدأت تعرض ما تعلمته في الدواجن وأيضًا إعداد وجبات جديدة من مكون التغذية وقامت بتقديم ذلك عن طريق تربية الفراخ وتصويرها في مراحل عمرية مختلفة ليشاهدوا نظافة المكان وضمان الجودة ثم تقوم بعمل وجبات من الصنف الذي تربيه سواءًا أكان ساسو أو بط أو غيره وتقوم بنشر الصور مع الشرح للطريقة، تقدم أفكارًا مختلفة لطهي الطيور فمثلا قدمت الساسو مشويًا وأوضحت أن به مميزات عن شوى الفراخ البيضاء بأن الساسو لا يحتاج وقتًا لوضعه في التتبيل وكذلك لا يحتاج إلى وقت كبير للنضج والمذاق أحلى، قامت سناء بعمل عدة وجبات من البط المفروم الذي أدخلته مع عناصر أخرى كالأجبان والمكرونات حيث أن كثيرًا من الأطفال لا يقبلون على أكل البط وبذلك لا يشعر الطفال بمذاقه، تقوم سناء بذبح وتربيش الفراخ في مريشة القرية وتتفق مع صاحب ترو سيكل لإيصال الفراخ لمن يطلب فراخًا مذبوحة خارج القرية وتأخذ مبلغ من المال أكثر من ثمن الفرخة مقابل الذبح والتوصيل وهذه الخطوة فتحت بابًا لسناء أن تسوق منتجها من خلال السوشيال ميديا وزاد عدد المنضمين إلى المجموعة وأصبحت معروفة ومشهورة وهذا نموذج لشابات تستخدم السوشيال ميديا بشكل إيجابي.

قصة خالد والسمان في أسوان

المهندس خالد يخوض تحدى نقل تجربة تربية السمان من الدلتا إلى أسوان

خالد باحث حاصل على ماجستير من جامعة الإسكندرية وهو مربٍ لديه مزارع دواجن وعمل كمدرس في مدارس الزراعة الثانوية، ويستخدمه المشروع كاستشاري فني في تربية الدواجن، طلب العديد من المربيات تربية السمان كتجربة ولكن كان التحدي هو توافر الكتكوت عمر يوم أو عمر ٢١ يومًا في أسوان، حتى تحدثنا مع استشاري المشروع وقَبِلَ التحدي في أن يقوم بتجربة السمان على نفقته الخاصة.

قام المهندس خالد بشراء بيض السمان من الدلتا ويتم تفقيسه في أسوان لأن نقل البيض أسهل من نقل كتاكيت عمر يوم ومع المسافة الكبيرة بين الدلتا ومحافظة أسوان يكون النافق كبير، واشترك فريق المشروع مع الأستاذ خالد في وضع البيض في مفاقس وتم ذلك في ٢٠ سبتمبر ٢٠١٩، وكان عدد البيض ٥٠٠ وبعد مدة الفقس دعى المهندس خالد فريق المشروع لمشاهدة كتكوت السمان بعد الفقس، وكان ذلك يوم ٦ أكتوبر وكان يومًا مجديًا لنا جميعًا وكان عدد الكتاكيت الناتجة من ٥٠٠ بيضة عدد ٣٠٠ كتكوتًا وكنا سعداء أن نرى بداية قصة السمان معنا وبدأ الفريق واستشاري المشروع العملَ معًا كفريق واحد من أجل نجاح الفكرة لما له خير لشعب أسوان كله.

وبدأنا دعوة المهندس خالد للتوعية بتربية السمان وتم اختيار أكثر القرى قبولا لفكرة السمان وتم عرض كل ما يلزم من تربية السمان من إعداد المكان المناسب للسمان حتى اليوم المناسب لذبح السمان و أكله، وحتى نكون أكثر حرصًا على التجربة طلبنا من المهندس خالد تحضين كتكوت السمان لمدة ٢١ يومًا لما لدى المهندس خالد من خبرة في عمليات المفاقس وأيضًا تحضين كتاكيت الدجاج مع العلم بأن كتاكيت السمان أكثر مقاومة للأمراض من كتاكيت الدجاج، ويقول المهندس خالد «أنا بجمع بين البحث الأكاديمي وخبرة الممارسة العملية»، وفى يوم ٢٦ أكتوبر قام المهندس خالد وفريق المشروع في توزيع ٢١٠ كتكوتًا على سيدات قرية بلانة النوبية لعدد ١٩ سيدة واحتفظ المهندس خالد بعدد ٩٠ كتكوت تقريبًا للتربية عنده حتى يكون عنده مصدر دائم لبيض السمان في أسوان بدلًا من نقله من الدلتا إلى أسوان ويكون مصدرًا لنا في أسوان.

مازلنا نجد تحديًا كبيرًا في توفير كتكوت السمان في أسوان، حاول المهندس خالد محاولة أخرى، ولكن وجدنا قلة إنتاج البيض من إناث السمان في الصيف في أسوان بسبب ارتفاع الحرارة ولكن مازال الباحث خالد يجرى تجاربه الخاصة على نفقته من أجل توفير كتكوت السمان في أسوان حتى يلبيَ الطلب العالي من السيدات.

الدواجن تصنع البسمة لعائلة أم رجب

عائلة أم رجب تسعى للعمل في ثلاث حلقات من حلقات سلسلة القيمة للدواجن

من الطبيعي أن نجد فردًا أو اثنين من الاسرة يهتمون أو يعملون بالدواجن، ولكن كان من المثير للدهشة والإعجاب أن نجد أسرة كاملة تعمل بالدواجن، في إحدى البيوت الريفية بقرية نجع هلال مركز إدفو محافظة أسوان تعيش أم رجب في نفس البيت مع أولادها الاثنين رجب وشعبان وزوجاتهم إيمان سليم وإيمان حسن، وكانت أم رجب هي من تدير وتوزع الأعمال وأيضا المصروفات والأرباح.

تحرص أم رجب على حضور التدريبات وتتبادل الخبرات مع السيدات وتعرض قصة نجاحها بعد أن طلب منها الآخرون ذلك للتعلم، ونوعت الأسرة في تربية أصناف عديدة من الطيور مثل : البلدي والروزي والساسو والبط المسكوفي، وتشترك الأسرة في رأس المال والتعاون على التربية وتقود أم رجب توزيع المهمات وتقسم مهمة تربية الطيور على زوجات أبنائها، ونجحت الأسرة حتى الآن في عمل ٢٠ دورة تربية بإجمالي عدد ٦٠٠٠ طائرًا بمتوسط ٣٠٠ طائرًا في الدورة الواحدة وكان إجمالي النفوق يقل عن ٢٪.

ولم تكتفِ أسرة أم رجب بالتربية، بل تقوم الأم بتشغيل أبنائها الاثنين في تسويق الدجاج من خلال عملهم على تريسكل، وبالتالي لم تكتفِ تلك الأسرة بدورها في حلقة أو اثنين من حلقات سلسلة القيمة، بل تدمج الرجال معها في التسويق، مما أوجد مصدر ربح آخرَ يضاف للأسرة من خلال التسويق.

تقوم أم رجب بدور القائد في المنزل وتوزع المهمات بين الرجال والنساء وتقول أم رجب «منقدرش ننكر دور المشروع معانا وانو زود دخلنا داه حتى لما مرات ابني جت تولد قيصري واحتاجت لحقنة غالية اشترياها من دخل الطيور الي أنقذها وقتها».

ورغم مصاعب الحياة، تقول أم رجب «الدخل الي بيجي من تربية الطيور حافظ على البسمة وعلى لمة العيلة وأنا كمان جهزت في بيتي كذا مكان أقدر أربي فيهم أعمار مختلفة من الطيور» وتفكر أم رجب في عمل مريشة صغيرة حيث إنها وجدت أن معظم الجيران يفضلون شراء دجاج مذبوح ومتريش مما يتناسب مع السيدات الموظفات ويوسع من عمل الأسرة ليس فقط في التربية ومساهمة الرجال في التسويق بالترسيكل، فبإضافة المريشة ستجعلهم يعملون في ٣ حلقات من حلقات سلسلة الدواجن.

وأضافت أم رجب «التحدي الموجود دلوقت هو زيادة سعر العلف بشكل كبير وعشان كدة بستخدم العلف مع الدشيشة عشان أقلل من تكاليف العلف لكل دورة».

رزيقي والتريسكل المتنقل لبيع الأدوات المنزلية

صناديق الادخار والإقراض تساعد رزيقي في شراء تريسكل لبيع الأدوات المنزلية

في قرية خور الزق بمركز إدفو بمحافظة أسوان كان رجلًا اسمه رزيقي يعمل سائقًا، وفجأة طلب صاحب السيارة منه ترك السيارة لضعف العمل لظروف كورونا، وهنا بدأت الحالة النفسية لزريقي تصبح سيئة لأنه مسؤول عن أسرة ولديه ابن تخرج وبدأ يبحث عن عمل، حتى جاءت الفكرة للأم أن يشتركوا في مجموعات الادخار والإقراض بالقرية، وفكرت الأم في فكرة بيع أدوات منزلية بسيطة في قرية خور الزق، وقرروا سحب قرض بمبلغ خمسة آلاف جنيه وافتتحوا محلًا بسيطًا في القرية لبيع الأدوات المنزلية.

كانت الفكرة مقبولة وبها ربح، ولكن حجم المبيعات داخل القرية محدود، لذلك فكر الأب في استخدام خبرته السابقة في السواقة ومعرفة القرى المجاورة، ففكر في شراء تريسكل ليكون متنقلًا لبيع الأدوات المنزلية في القرى المجاورة وتغطية معظم قرى مركز إدفو حتى قرية سلوا التابعة لمركز كوم أمبو، وهنا لجأ الأب والأم إلى طلب قرض آخر من مجموعات الادخار والإقراض بمبلغ خمسة وعشرين ألف جنيه.

وقام الأب بشراء تريسكل ليكون دكانًا او محلًا متحركًا أو متنقلًا، وقاموا بشراء الأدوات المنزلية من الأقصر وبدأ الأب يأخذ ابنه معه لتدريبه على العمل وبيع الأدوات المنزلية في العديد من القرى، وأصبح الوضع أفضل من البيع في محل ثابت في القرية، وأصبح حجم المبيعات كبير في القرى الجديدة وزاد الربح.

كانت الأم تقوم بدور إدارة المشروع ماليًا، وهنا بدأ الأب يشعر أن ابنه يمكن أن يقوم بهذا العمل بنفسه، فطلب منه زيارة قرى معينة بمفرده لتدريبه على الاعتماد على نفسه، وبالتالي أصبح الابن لديه تريسكل ويكسب رزقه بنفسه من خلال عمله في تسويق الأدوات المنزلية من خلال فكرة التريسكل المتحرك.

بدأ الأب يفكر في إيجاد فرصة عمل لنفسه وكان الحل أيضًا موجودًا عند مجموعات الادخار والإقراض، وطلب قرضًا آخر لشراء تريسكل، وتم شراء التريسكل الثاني ليعمل عليه كسائق مثل مهنته الأولى، وبدأ عمل الأب في استخدام التريسكل الثاني وتحسنت ظروف الأسرة بالكامل وتم إطلاق مصطلح جميل هو "الصندوق الحل" والمقصود هنا بالصندوق هو صندوق مجموعات الادخار والإقراض، وأصبح الصندوق هو بنكنا الصغير الذى يقوم بالتوفير أو الادخار وبالإقراض أيضًا، وقال بعض أعضاء مجموعات الادخار والإقراض إن رزيقي أصبح رزقه في الصندوق بعدما كان في العمل عند الآخرين.

صناديق الادخار تغير حياة أسماء

رحلة أسماء من الخجل وعدم الانخراط في المجتمع لصاحبة محل بقالة

تعيش أسماء صاحبة الخمسة وثلاثين عامًا والحاصلة على دبلوم فني صناعي مع أسرتها في قرية نجع هلال مركز إدفو بمحافظة أسوان، وكانت تعتمد أسماء هي وأسرتها الكبيرة التي تتكون من ٨ أفراد على معاش والدها الذي كان عاملًا بمصنع الفوسفات، وهي ابنة وحيدة وسط ٧ أولاد ذكور واحد منهم متزوج والأخرون يعيشون معها بنفس المنزل وليس لديهم دخل ثابت وكذلك تعيش معهم الجدة التي يتكفلون بمعيشتها وعلاجها.

سمعت أسماء عن المشروع من خلال جمعية تنمية المجتمع والرائدات في قرية نجع هلال، وتعرفت على الثلاث مكونات للمشروع وهم مكون الادخار والإقراض ومكون الدواجن ومكون التغذية، وكانت أسماء تعاني من وقت فراغ كبير وتتمنى استغلاله، وبالتالي كان مكون الادخار والإقراض ومكون الدواجن من المكونات المفضلة لها.

اشتركت أسماء كعضوة في مجموعة ادخار اسمها صندوق عباد الرحمن، وسعت لشغل وقت فراغها وكذلك للحصول على استقلالية مادية وكيان تشعر فيه بقيمة الحياة، فأسماء قبل المشروع كانت خجولة وغير منخرطة مع المجتمع وليس لديها علاقات أما الاشتراك في مجموعة الادخار دمج أسماء مع المجتمع، وبدأت تدريجيًا مع اجتماع مجموعة الادخار الأسبوعي في التخلص من خجلها، وبدأت في تكوين صداقات في المجتمع.

وجهت مجموعة الادخار تفكير أسماء لعمل مشروع تجارى، ولكن لم تترك أسماء مكون الدواجن وقامت بتربية ٤٦٠ طائرًا وكان عدد النافق ٩ فقط وهذا إنجاز عالٍ في نسبة النفوق، واوضحت مشرفة المشروع أن أسماء كانت من أكثر الشابات حضورًا للندوات بالجمعية، وتقول أسماء «المشاركة ساعدتني أشعر بمعني كلمة كيان وأن لديها وقت تشغله في العمل».

وقررت أسماء بعد ذلك عمل مشروع بقالة واعتمدت على مدخراتها من الصندوق وبدأت بشكل بسيط ثم ساندتها الأسرة فيما بعد، والآن أصبح لأسماء استقلالية مادية وشعور جديد عن حياتها السابقة فهي التي تدير محلها، وبجانب ذلك تعمل الآن في حضانة بمركز شباب كمشرفة للأطفال وهذا من ثمار انخراطها في المجتمع، وكانت أسماء من شدة حرصها على حضور أي فاعليات خاصة بالمشروع من تدريبات او لقاءات كانت تستأذن من عملها حتى تشارك ولو بجزء من وقتها.

وتقول أسماء «اتعلمت من مجموعات الادخار ازاى أعمل علاقات اجتماعية مع أعضاء المجموعة وكانت دي مدرستي الأولى إللي طورتها بعدين لعلاقات تجارية مع أهل القرية وبقوا زبايني»، وأضافت أسماء «نجاحي مكنش في المحل بس , أنا اتعلمت كمان ازاى أدير وقتي ما بين شغل المحل وشغلي كمشرفة بالحضانة وداه ساعدني أعرف قيمة الوقت وبحلم يبقالي هايبر ماركت كبير بالقرية».