

الخطوط الجوية السعودية تحصد جائزة أفضل الشركات تحسناً في 2017

# Entrepreneurs رواد الأعمال

KSA

العدد 95 / يوليو / 2017

معرفة يمكن استخدامها

ريم تركي:

«تواصلني»

صوت الأصم  
للعالم  
الخارجي

سالم باهمام:

8 آليات للتطوير

العقاري ينبغي

مراعاتها في

مجال البناء

5

وسائل

تمنع اختراق

حسابك

المهندس سامي السديس:

4 مبادرات لتعزيز العمل مع المؤسسات

الحكومية لتحقيق رؤية 2030

اقرأ

ملحق الفرشاييز  
صفحة 35

السعر 35 ريالاً www.ROWADALAAMAL.com



9 77165 85900 8



A Unique Event Deserves a Unique Location at  
**HELNAN LANDMARK HOTEL**

Ballrooms



Marrakech Restaurant



Meeting Rooms



Luxurious Rooms & Suites



El Veranda Restaurant & Cafe



Fitness Center & Gym



90th Street - Fifth Settlement - New Cairo, Egypt

Tel: +20 25371371

E-mail: [landmark@helnan.com](mailto:landmark@helnan.com) - [www.helnan.com](http://www.helnan.com)





”صناعة الفرحة بفن ضوئي“

تصوير عائلي وأطفال

تصوير أفراح ومناسبات

الرمز البريدي: 11323 صندوق البريد: 285586  
المملكة العربية السعودية- الرياض ، حي الورود ،  
شارع الشيخ عبدالله المنقري.

Mob.: +966 540623231

E-mail: Info@cannes.com.sa

Website: www.cannes.com.sa



فلامنجو مشروع يقدم ورش عمل ابداعية فنية مثل فن تغليف الهدايا وتنسيق الزهور. بدأت قصة فلامنجو من سنتين لتقديم الورش بطريقة جديدة وان تكون تجربة مميزة للمتدربة.

**لرائدة الأعمال: العنود المقيرن**

**300**

**متدربة**

**15**

**ورشه ناجحة**

(في الرياض، جدة، مكة، الخبر،  
أبو ظبي، دبي، البحرين)

وكعلامة تجارية مسجلة في وزارة التجارة نقدم منتجاتنا مثل حقائب تنظيمة صناعة سعودية بالاضافة الى قرطاسية وتعرض في موقع إلكتروني.



FlamingoBoutiqueSA

0500355188

Flamingo.Boutique.sa@gmail.com

## 14

## • ملف العدد :

يتناول العمل التطوعي في المملكة، ودور مدينة الرياض في القيام بمبادرات وأنشطة تساهم في التكاتف الإنساني بين أبناء الوطن الواحد؛ وذلك في إطار رؤية المملكة 2030 وإبرازها للمسؤولية المجتمعية في إحداث الحراك الاقتصادي.

## 22

## • متابعات :

تضم المتابعات: حصص الخطوط الجوية السعودية جائزة أفضل الشركات تحسناً في 2017، وإنهاء هيئة السياحة الاستعدادات لإقامة الدورة الـ 11 لسوق عكاظ، واحتلال السعودية المركز 55 عالمياً في مؤشر الابتكار 2017، وانطلاق القمة السعودية لتكنولوجيا الموارد البشرية في نوفمبر القادم.

## 13

## • نعم و أكثر :

وصفت الأميرة صيتة بنت عبدالله اتجاه الأمير محمد بن سلمان؛ ولي العهد بدعم حقوق المرأة في المملكة بأنه حقبة جديدة قد تكون الأهم في تاريخ المرأة السعودية، فقد جاء الأمير الشاب حاملاً ما يفسح به الطريق أمام تحقيق أحلام طال انتظارها، وتبديد عصور من التقيد عاشتها المرأة..

## 12

## • بريد واستشارات :

تدور أسئلة القراء حول طرق تحصيل الفواتير المتأخرة من العملاء، والطرق الاعترافية لإنجاح ورش العمل، وكيفية تنظيم ماليات مشروعك من نفقات وتعظيم الإيرادات، والالتزام بدفع الضرائب.

## 11

## • أول الكلام :

لم يكن ظهور الفرشايز -كمنشأ اقتصادي مميز- أمراً عادياً، فقد ساهمت العلاقات التجارية والرغبة في تطوير توسعة الأنشطة الاقتصادية في تعزيز انتشاره، حتى صار أحد أهم معطيات الاقتصاد العالمي، فماذا تقول الجوهرة بنت تركي العطيشان عن الاستثمار في الفرشايز؟



34

### • رواد الأعمال :

دار حوارنا مع خالد القبيلي: مؤسس DNet لتقنية المعلومات ، حول بدايته في مجال ريادة التقنية ، والمعوقات التي واجهته وكيف تغلب عليها ، كما حاورنا المعماري سالم باهمام عن واقع التطوير العقاري بالمملكة ، وأبرز المعالجات المطلوبة .



32

30

### • هن و الأعمال :

نستعرض مسيرة المهندسة ريم تركي: مؤسسة تطبيق "تواصلني" وكيف استغلت دراستها بمجال تطوير قواعد البيانات في ابتكار تطبيق يهدف إلى تواصل المصم وضعاف السمع مع المجتمع بطريقة سهلة ، من أجل الاستفادة من طاقتهم البشرية.



26

### • موضوع الغلاف :

صوار مفتوح مع المهندس سامي السديس: المشرف العام على مكتب براءات الاختراع بمدينة الملك عبد العزيز للعلوم والتقنية ، يكشف فيه عن دور المكتب في دعم المبتكرين السعوديين ، وطرق منع الآخرين من استغلال الاختراعات دون ترخيص.



# 68

## • دراسات الجدوي:

إذا كنت تسعى لتأسيس مشروعك الخاص، ففي هذا الباب دراسة جدوى لمشروع معمل تشكيل الفلين وكيف يدر أرباحاً سنوية تقدر بـ 94 ألف ريال.

# 70

## • تكنولوجيا:

نتناول هنا نماذج خبير التكنولوجيا: مارك هويت في كيفية الحفاظ على حسابات بريدك الإلكتروني من الاختراق، وكيفية إدارتها بشكل سليم.

# 72

## • التواصل الاجتماعي:

للتواصل الناجح مع الآخرين عدة أسس تحقق لك الاستفادة المرجوة: إذ يوضح ديف كاربن: رائد الأعمال العالمي في هذا المقال 8 أسرار للتواصل الناجح مع الآخرين.

# 74

## • مسؤولية اجتماعية:

نتناول هنا ستة أمور تتعلق بالمسؤولية الاجتماعية للشركة أو المؤسسة في عملية التسويق لمنتجاتها أو خدماتها، يجب عليك مراعاتها جيداً لتحقيق هدف المؤسسة المنشود.

# 62

## • تخطيط وإدارة:

بعد التدريب عاملاً مهفماً، لكن هناك شكوك حول ما إذا كانت الميزانيات المخصصة للتدريب تحقق النتائج المنشودة. يكتب د. دويت ميهاليسز: خبير إدارة تنظيم المؤسسات عن النظم الجيدة للتدريب لتحقيق أفضل النتائج.

# 64

## • تسويق ومبيعات:

القوانين الأربعة لقيادة التسويق الشبكي، يسلط الضوء على بعض القوانين التي تتحكم في قيادة التسويق الشبكي، والتي إذا اتبعتها بدقة، تصبح قائداً بارعاً.

# 66

## • أبدأ:

نتناول في هذا الباب الاختبارات الواجب إجرائها قبل الدخول في شركات عائلية للوصول إلى شراكة ناجحة تجنبك التعرض للخسائر، وتبعدك عن الإدارة غير السليمة من قبل الشركاء في المشروع، بالإضافة إلى توفيرها للمال.

# 37

## • ملحق الفرنشايز:

### نتناول فيه:

- فرانكوروب تنظم برنامج "الفرنشايز" للمشاريع الصغيرة والمتوسطة.
- فرص الفرنشايز في الشرق الأوسط وشمال إفريقيا "الجزء الثاني".
- متى يصدر قانون الفرنشايز بالمملكة؟
- حوار مع فاضل النصار: المدير التنفيذي لوكالة من أبرز الشركات في قطاع الامتياز التجاري.
- كيف تحصل على فرنشايز؟
- دليلك المثالي لعام الفرنشايز "الجزء الثالث".

# 58

## • إبداع:

يحدثنا الدكتور تافيس براديري: الحائز على دكتوراه الطب والصناعة في السيكلوجي التنظيمية من جامعة كاليفورنيا، عن كيفية التخلص من عاداتك السيئة في 66 يوماً عبر عدة دوافع يعرضها في مقاله.

# 60

## • بروفائل:

نتناول في هذا الباب مسيرة "شيخ الرياديين" رجل الأعمال رياض بن حمد الزامل، وكيف بدأ مسيرته في عالم ريادة الأعمال بموظفين اثنين: حتى أصبح مالكا لمجموعة راز القابضة.

تقنية الغد للطاقة هي احدى الشركات المزودة لحلول الطاقة في المملكة العربية السعودية والتي تخدم سوق الطاقة السعودي. نحن نقدم أحدث انواع التكنولوجيا المبتكرة لمساعدة عملائنا على استهلاك الطاقة بطريقة أكثر فعالية.

## خدمات تقنية الغد للطاقة



### اجهزة توفير الطاقة

اداء ثابت و مضمون  
و نسبة توفير محتملة  
تصل الى ٣٤٪ من  
الفاتورة الشهرية.



### الطاقة الشمسية

رواد في مجال الطاقة  
الشمسية المتجددة. نقوم  
بتصميم وبيع أنظمة الألواح  
الشمسية عالية الكفاءة  
للمشاريع الصغيرة.



### توفير قطع غيار

تقنية الغد للطاقة تقوم  
بتوفير مجموعة واسعة  
من قطع الغيار المتنوعة  
في عدة مجالات بأسعار  
تنافسية.

www.atecom-sa.com

Info@atecom-sa.com

012 2612823

012 6602952

P.O Box 55338 ,Jeddah 21534 ,KSA

# رواد الأعمال Entrepreneurs

**الناشر ورئيس التحرير:** الجوهرة بنت تركي العطيشان

**نائب رئيس التحرير:** عبد الله عبد الجيد

**مدير التحرير:** سميح جمال

**كتاب مشاركون:** جويل لبيبا - د. تافيس برادبيري - إيفان فاناجياتو - دويت ميهايسز - مارك هويت - جيف بوس - ديف كاربن - د. نبيل شلبي - فايز بن عبيد الحربي - أحمد بن علي العمودي - زهراء باقر.

**تحرير صحفي:** حسين الناظر - محمد فتحي - مصطفى صلاح - سلمى ياسين

**تسويق إلكتروني:** أحمد أبو الغيط - أحمد فاضل

**مسؤولة العلاقات الأجنبية والترجمة:** رنا خطيب

**إخراج وتصميم:** نيرمين السيد - سلمى سليمان - نهى طه

**رئيس الهيئة الاستشارية:** صاحبة السمو الملكي الأميرة

**سيتة بنت عبد الله بن عبد العزيز آل سعود**

**الهيئة الاستشارية:**

د.عدنان بن عبدالله الشيحة (خبير اقتصادي)

د. شريف العبد الوهاب (المدير التنفيذي السابق لمعهد ريادة الأعمال)

د. نبيل شلبي (أستاذ جامعي وخبير ريادة الأعمال)

أوز أوسالر (خبير تطوير الأعمال)

سايمون بريندل (استشاري فرنشايز)

د. محمد بن دليم القحطاني (خبير فرنشايز)

أ. أحمد بن علي العمودي (المستشار الإعلامي)

**صاحبة الامتياز:** سواحل الجزيرة لإعلام ريادة الأعمال

**الرئيس:** الجوهرة بنت تركي العطيشان

**الرئيس التنفيذي:** أمجد هاشم

**سكرتير في مجموعة سواحل:** مريم مختار

**المستشار القانوني:** يحيى محمود عبد الرزاق

**مديرة الموارد البشرية:** خولة العلي

**الإدارة المالية:** فتوح بسيوني

**إدارة الاشتراكات والتوزيع:** أحمد عمر

**رواد الأعمال Entrepreneurs** علامة تجارية مسجلة لوكالة سواحل الجزيرة للنشر. جميع الحقوق محفوظة. لا يحق نسخ أو نقل أي جزء من هذه المجلة بأي صورة أو بأي وسيلة دون الحصول على إذن كتابي من الناشر. مجلة رواد الأعمال مصادرنا موثوق بها وتتحقق من البيانات قدر الإمكان لكننا ننبه القراء الذين يستخدمون المعلومات الواردة في المجلة كمرجعية أن يفعلوا ذلك على مسؤولياتهم الشخصية. تحتوي كل فرص أعمال أو استثمار بطبيعتها على مخاطر معينة لذا من المقترح أن يقوم راغبو الاستثمار باستشارة محاميهم أو المستشارين الماليين. تنشر رواد الأعمال على أساس أن الناشر لا يقدم خدمات قانونية أو نصح مالية. بالرغم من اعتقادنا أن الأفراد والشركات المذكورة في المجلة يتمتعون بسمعة طيبة إلا أن الناشر وموظفيه ومساعديه لا يتحملون أي مسؤولية من أي نوع عن أنشطة هؤلاء الأشخاص والشركات.

## الاشتراكات السنوية

داخل السعودية 450 ريالاً.. جميع البلدان الأخرى 100 دولار.

يرجى إرسال كل طلبات الاشتراكات على العنوان التالي:

ص.ب. 85332، الرياض 11691، المملكة العربية السعودية

الإدارة aljawhara@ep-mena.com

التحرير gayed@rowadalaamal.com

الإعلانات amjad@entrepreneurksa.com

الجوال +966508007280 (What's app)

+966550060208

سعر النسخة (35 ريالاً)

**Publisher & editor in chief:** Al-Jawhara Bint Turki Al-Otaishan

**Vice Editor in Chief:** Abdullah Abdul Gayed

**Managing Editor:** Samih Jamal

**Participants Authors:** Joel Libava - Travis Bradberry - Ivan Vantagiato - Dwight Mihalicz - Mark hewitt - Jeff Boss - Dave karpén - Dr. Nabil Shalaby - Fayz Bin Obed Al Harby - Ahmed Bin Ali Al-Amodi - Zahraa Baqer.

**Editors:** Hussein El-Nazer - Mohamed Fathi - Mostafa Salah - Salma Yassin

**E- Marketing:** Ahmed Abo El-Ghit - Ahmed Fadel

**Foreign Reltion & Translation Director:** Rana Khateeb

**Design & Layout:** Nermeen El-Sayed- Salma Soliman - Noha Taha

**Chairman of Advisory Board:** Her Royal Highness Princess

**Seta Bent Abdullah bin Abdulaziz Al Saud**

**Advisory Board:**

Dr. Adnan Al-Shiha, (Economic Expert).

Dr. Sheriff Al-Abdel Wahab ( the Deputy Executive Director of the entrepreneurship institute), Dr. Nabil Shalaby (professor & expert in the entrepreneurship), Oguz Uysaler ( Business development expert)

Simon Brindle ( a consultant Franchise )

Dr. Mohamed Bin Deleem Al Qahtany (Franchise Expert)

Mr. Ahmed Bin Ali Al-Amoudy (Media Consultant)

**The concessionaire is:**

Sawahel Al Jazeera Agency for Entrepreneurship Media

**Chairman of the Board:** Al-Jawhara Bint Turki Al-Otaishan

**Chief Executive Officer:** Amjad Hashim

**Secretary of the Swahili Group:** Mariam Mokhtar

**Legal Consultant:** Yehya Mahmoud Abd Al-razik

**Director of Human Resources:** Khawla Al-Ali

**Financial:** Fattouh Bassiouni

**Distribution & Subscriptions:** Ahmed Omar

All rights reserved to **Sawahel Al Jazeera Agency for Entrepreneurship Media.**

No part of this magazine may be reproduced or transmitted in any form or by any means without written permission of the publisher. Rowad Al Aamal considers its sources to be reliable and verifies as much data as possible, although reporting inaccuracies can occur. Consequently readers using this information do so at their own risk. Each business opportunity and or investment inherently contains certain risks and it is suggested that prospective investors consult their attorneys and or financial professionals. Rowad Al Amal is sold with the understanding that the publisher is not rendering legal services or financial advice. Although persons and companies mentioned herein are believed to be reputable neither the publisher nor any of its employees or associates accept any responsibility whatsoever for the activities of such persons and companies.

85332 Riyadh 11691

+966 11 4156 053 / +966 11 4156 045

twitter.com/Rowadalaamal

www.facebook.com/RowadalaamalKSA

instagram.com/rowadalaamal

linkedin.com/company/rowad-al-aamal

plus.google.com/+Rowadalaamalmag

info@rowadalaamal.com

www.rowadalaamal.com

Concessionaire Sawahel Al-Jazeera for Entrepreneurship Media, Under license  
magazine entrepreneurs ISSN number 9095-1658 King Fahd National Library



*Shine bright like a diamond*

Bling Jewelry



## الفرنشايز.. والعمل الحر

لم يكن ظهور الفرنشايز (الامتياز التجاري) - كمنشأة اقتصادية مميز- أمراً عادياً، فقد ساهمت العلاقات التجارية، والرغبة في تطوير وتوسعة الأنشطة الاقتصادية في تعزيز انتشاره؛ حتى صار أحد أهم معطيات الاقتصاد العالمي كأسلوب عمل تجاري وعلاقة عمل.

ولا يصنف الفرنشايز كصناعة وإن كانت توجد مجموعة من المدخلات والمخرجات، إلا أنه يعد تجميعاً للموارد والقدرات؛ إذ يسهم مانح الفرنشايز برأس المال الاستثماري الأولي والدراسة الفنية والخبرة، فيما يسهم الممنوح برأس المال الاستثماري المكمل، والجهد الحماسي، وخبرة التشغيل في عدد من الأسواق كعلاقة منفعة اقتصادية واستثمارية. ويشمل مفهوم الفرنشايز الحديث، الشكل اللازم لتسيير العمل، ونظاماً إدارياً لتشغيل العمل، وهوية تجارية مشتركة وتتعاظم مزايا الفرنشايز لدرجة تجعله خياراً مناسباً للراغبين في دخول مجال العمل الحر، أو لمن يرغبون في أن يصبحوا رؤساء أنفسهم ومشرفين كلياً على نشاطهم الاقتصادي المختار بعد استكشاف الخيارات المتاحة لشراء الفرنشايز.

وليس الأمر بهذه السهولة، فهناك محاذير يجب مراعاتها عند التفكير في الحصول على حق الامتياز، فليست كل علامة تجارية يمكن أن تكون مناسبة لتفكيرك الاستثماري والاقتصادي وتناسب مقدراتك الإدارية ودياريتك بأسلوب إدارة العمل؛ لذا يجب على كل من يرغب في الحصول على فرنشايز أن يختار ما يناسبه بعد دراسة متعمقة وعلمية، مع دراسة التكلفة والعوامل الأخرى، بعد أن تعرّف بعض الأشياء عن نفسك: ماذا تريد أن تعمل؟، وما الأشياء التي تحسن عملها؟ وما الموارد المالية المتاحة لديك؟ وما هي التزاماتك؟، وما سوف يقدمه وما لن يقدمه صاحب الفرنشايز.

كذلك، يجب أن يكون لديك فهم تفصيلي للفرنشايز، وصناعته، والتسويق له، وتشغيله، والدعم المقدم، كما يجب على صاحب الفرنشايز أن يزودك بمخطط تفصيلي بالدعم المقدم بنوعيه: التشغيلي والتسويقي المتوقع.

لقد أصبح الفرنشايز نظاماً لتسويق السلع أو الخدمات أو التكنولوجيا؛ حيث يقوم على التعاون الوثيق والمستمر بين طرفين مستقلين ومنفصلين قانونياً ومالياً؛ وهما مانح الامتياز والممنوح له الامتياز.

وهناك العديد من النماذج الناجحة في مجال الفرنشايز محلياً وعربياً، وهي نماذج درست واختبرت بعناية، ويتوفر لها فهم تفصيلي للامتياز وصناعته والتسويق له وتشغيله؛ ما يعني أنها اهتمت بتوفير وإعداد مقومات النجاح، قبل الشروع في تنفيذ الفكرة؛ أي إنه الأسلوب الأمثل الذي يجب أن يتبعه الراغبون في الحصول على الفرنشايز.

إن فرصة الحصول على استثمار مضمون عبر الفرنشايز، متوفرة في عالم اليوم، شريطة البحث عن قائمة الامتيازات المتاحة، ومعرفة تكلفتها وميزاتها، ومقارنتها مع إمكاناتك المالية والعلمية والإدارية، ثم تتخذ القرار، مع الوضع في الاعتبار العادات والتقاليد والضوابط السائدة في المجتمع.

### الجوهرة بنت تركي العطيشان

## أمتلك مصنعًا للمنتجات البلاستيكية، ودائمًا ما أتعثر في تحصيل الفواتير من العملاء لمدد زمنية طويلة. بم تنصحونني؟

ربما يرجع ذلك لتفاصيل غير صحيحة أو مفقودة في الفواتير؛ فلا بد من اتباع الإجراءات الآتية لكتابة الفواتير بشكل صحيح:

- تأكد من أن نموذج فاتورتك يتضمن فراغات لاستكمال المعلومات المطلوبة من قبل العملاء؛ مثل تاريخ وشراء رقم الطلب، ورقم الحساب، والوصف ورقم هوية الضرائب.
- كثيرًا ما يؤخر الفارق بين استكمال الطلب وتوليد الفاتورة فترة التحصيل لأسبوع أو أسبوعين؛ لذا أسرع من عملية الفوترة.
- استخدم برامج دفع الفواتير عبر الإنترنت، كاستفادة من خدمات شركة Tradeshift، Intuit؛ فذلك يوفر التكلفة والوقت مقارنة بطرق السداد التقليدية.

## أعمل بقسم العلاقات العامة بإحدى الشركات التي تعقد ورش عمل مكثقة في أوقات متفرقة من العام، ما الأسس الاحترافية لضمان نجاح تلك الفعاليات؟

إليك بعض النصائح التي تساعدك في ترتيب أفكارك:

- ضع الخطة قبل الفعالية بوقت كافٍ، كي تضع كل الخطط البديلة؛ ما يجعلك آمنًا ومتفاديًا لأي عقبات غير متوقعة.
- اكتب أفكارك في ورقة، مثل: أهداف المؤتمر، والشريحة المستهدفة، والمتحدثين، والمحتوى، ومكان الفعالية، والزمن المناسب لها، ثم ضع جدول زمني مفصل للفعالية، وأبدأ بالتنفيذ.
- ضع ميزانية مناسبة، بحيث لا تؤثر على جودة الفعالية في أي ركن، سواء الضيوف، أو الموقع، أو الجزء الترفيهي والجوائز.
- اختر المتحدثين من ذوي المعرفة والحضور والحيادية، وعرف جمهورك بهم؛ لأنهم بمثابة عامل جذب كبير.
- تفاوض مع رعاية المؤتمر، وراجع العقود وسياسات الإلغاء بعناية، وقبل النقاش مع أي جهة راعية، حدد احتياجاتك منها، وحدد الميزانية، ثم حدد المبلغ المطلوب، مع مراعاة أن هناك تكاليف خفية، مثل: الضرائب، ورسوم الخدمات، إلخ.
- ضع تصورًا للتفاصيل الخاصة بالحدث قبل وقوعه؛ مثل كيفية مجئ الحضور للمؤتمر، ووصول كبار الزوار لمقاعدهم، وطريقة توزيع المواد الغذائية، إلخ.

## أسست مشروعني الخاص منذ عامين، وبدأت أجنبي الأرباح، لكن أفترق إلى مهارات المحاسبة الخاصة بالنفقات والإيرادات، وأخشى ضياع مالي، فماذا أفعل؟

- ضع خطط مستقبلية لتغطية النفقات الكبيرة قبل إنفاقها بعام أو أكثر.
- سجل كافة نفقاتك وإيراداتك يوميًا بشكل دقيق؛ لتوفير الوقت والجهد في مراجعة سجلات الضرائب، ولكي لا تدفع ضرائب زائدة عن المستحقة.
- خصص أموالاً لدفع الضرائب في موعدها؛ لتجنب الغرامات.
- تابع الفواتير غير المسددة؛ لأن كل تأخير في السداد هو قرض بدون فائدة ويسبب ضررًا للتدفق النقدي.



## طفرة نسائية

خطوات متلاحقة، تكشف عن مستقبل مختلف ومشرق للمرأة السعودية؛ فبعد الإعلان عن رؤية المملكة 2030 في أبريل من العام الماضي، وما تلاها من طفرة نسائية مذهلة في فترة وجيزة في مختلف المجالات السياسية والاجتماعية والاقتصادية، ثم قرار خادم الحرمين الشريفين؛ الملك سلمان بن عبدالعزيز بعدم مطالبة المرأة بالحصول على موافقة ولي أمرها حال تقديم الخدمات لها، جاء إعلان الأمير محمد بن سلمان ولياً للعهد؛ لينبئ بإقدام المرأة على حقبة قد تكون الأهم في تاريخها. يتمتع الأمير محمد بن سلمان بقدرات كبيرة، وأفكار غير نمطية قادته لتولى عدة مناصب حيوية؛ فقد سبق له عدة تصريحات بشأن حريات وحقوق لم تحصل عليها المرأة بعد، في إطار أحكام الشريعة الإسلامية. على صعيد قضية قيادة المرأة للسيارة، لمح ولي العهد من قبل في عدة تصريحات له بعدم معارضته للبت في هذه المسألة، بإقرار حق المرأة في القيادة وفقاً للمتغيرات المتلاحقة التي تشهدها المملكة، مشيراً إلى أن «قيادة المرأة» لا تتعلق بالتعاليم الدينية، بقدر ما ترتبط بشكل مباشر بالأعراف والتقاليد المجتمعية المتأصلة بين أفراد الشعب السعودي منذ عشرات السنين، مستشهداً بأن الرسول -عليه الصلاة والسلام- كان يسمح للمرأة بركوب الجمال؛ ما يدل على عدم جواز منعها من قيادة السيارات، التي تُعد جمال العصر الحديث.

كذلك، يؤمن ولي العهد الشاب بالدور الجوهري لعمل المرأة التي تمثل نصف المجتمع وما يقتضيه ذلك من منحها ما تحتاجه من تسهيلات بهدف توفير المناخ المناسب لاستغلال قدراتها، وتفجير طاقاتها الإبداعية، خاصة بعد أن أثبتت جدارتها وأحقيتها في مجالات العمل المختلفة وفي مدة زمنية وجيزة، مستبعداً إمكانية حدوث طفرة حقيقية في المملكة دون منح المرأة مزيداً من الحقوق والحريات التي كفلها لها الإسلام.

هكذا جاء الأمير الشاب؛ معلناً عن «سعودية» جديدة، فتيّة، وأكثر شباباً وحيوية، فقد جاء حاملاً من البشريات ما يفسح به الطريق أمام تحقيق أحلام طال انتظارها، وتبديد عصور من التقيد عاشتها المرأة تحت رحمة عادات وتقاليد لا تمت للإسلام بصلة. اليوم، نسير قدماً نحو تحسين أوضاعنا المجتمعية، بما يتوافق مع الشرع، وبما يصب في مصلحة رفعة الوطن وخدمة أهداف رؤية 2030.

الأميرة صيئة بنت عبد الله بن عبد العزيز آل سعود

# العمل التطوعي بالمملكة.. حراك لا يتوقف

إعداد: سميح جمال  
محمد فتحي

تحقيقًا لرسالتها الإنسانية، حرصت الجمعيات الخيرية والمؤسسات العاملة في مدينة الرياض مع مطلع شهر رمضان المبارك، على القيام بمبادرات وأنشطة تسهم في التكاتف الإنساني بين أبناء الوطن الواحد؛ حيث تسابق كل من جمعية البر الخيرية، و مؤسسة الأميرة العنود بنت عبد العزيز، ومركز الملك سلمان للشباب، ولجنة « تراحم » بجازان، و أمانة «مكة» بالتعاون مع مؤسسة الملك خالد الخيرية، و مؤسسة أروقة للأعمال التطوعية، وهيئة الهلال الأحمر بالتعاون مع جمعية البر بالمزاحمية، والهيئة العامة للغذاء والدواء، تسابقوا جميعًا بمبادرات وأنشطة خيرية لمساعدة المسلمين.

## سداء لا ينقطع:

وعقدت مؤسسة الأميرة العنود بنت عبد العزيز بن مساعد بن جلوي الخيرية، اجتماعها السنوي الـ 17 لمجلس أمناء المؤسسة بمحافظة جدة، برئاسة الأمير محمد بن فهد بن عبدالعزيز؛ رئيس مجلس أمناء المؤسسة، بحضور صاحب السمو الملكي الأمير سعود بن فهد بن عبدالعزيز؛ نائب رئيس مجلس الأمناء رئيس اللجنة التنفيذية، وأعضاء مجلس الأمناء؛ حيث استعرض المجلس تقرير أعمال وصية الأميرة العنود - رحمها الله - والبرامج الدعوية والرعية خلال العام الماضي. قدمت المؤسسة 18 وحدة سكنية ليصبح إجمالي الوحدات السكنية منذ التأسيس 507 وحدات سكنية، وإنشاء محطة تحلية مياه يستفيد منها أكثر من 1600 فرد، كما وزعت - خلال شهر رمضان- في مختلف المدن 4 ملايين و 320 ألف عبوة ماء و 10 آلاف سلة غذائية للأسر المحتاجة بالتعاون مع 50 جمعية خيرية استفاد منها 70 ألف فرد، علاوة على مشروع إفطار الصائمين في جوامع ومساجد الأميرة العنود ؛ حيث بلغ عددها 49.970 وجبة إفطار، وكفلت المؤسسة خلال هذه الفترة 456 معلماً ومعلمة لتعليم القرآن الكريم و 50 داعية ، وتعليم 120 يتيمًا، وأهلت 120 داعية في مناطق المملكة، مع طباعة وتوزيع أكثر من مليون مجموعة علمية ومطبوعات دعوية.

وناقش الاجتماع إنجازات مراكز مؤسسة الأميرة العنود في تمكين فئات المجتمع وهي مركز تنمية الشباب (وارف)، ومركز تنمية الطفل والأسرة (شدن)، ومركز الحماية الاجتماعية (حماية)، ومركز تنمية ذوي الإعاقة (قادر)، إضافة إلى مركز العنود الدولي للتدريب (تدريب)؛ حيث استفاد منها خلال العام الماضي 19.616 مستفيداً

## مؤسسة العنود الخيرية تكفل 456 محفظاً للقرآن و 50 داعية وتعلم 120 يتيمًا

وقدمت 9631 ساعة تدريبية، وشارك فيها 1281 متطوعاً بإجمالي 10207 ساعات تطوعية. وكان أبرز برامج التمكين التي قدمتها المؤسسة، برنامج الزمالة الأوروبية العربية في إدارة المنظمات غير الربحية بالشراكة مع المؤسسة الأوروبية العربية للدراسات العليا بغرناطة الذي انطلق بنسخته الثالثة بانضمام 46 من قادة العمل الخيري بالمملكة، والذي تضمن لأول مرة تمكين 19 سيدة تعمل بالقطاع الثالث.

## البر.. إعداد مبكر للبرامج الخيرية:

نفذت جمعية البر الخيرية بالرياض مبادرات عديدة للأسر المحتاجة؛ إذ أوضح نهيان السدر؛ المتحدث الرسمي للجمعية، أن فروع جمعية البر- وبتوجيه من الدكتور حمد الخالدي؛ الأمين العام المكلف- أطلقت برنامج تفتير الصائم، ومشروع السلة الغذائية الرمضانية، ومشروع تفتير الأسر الذي يتم من خلاله التعاون مع سلسلة مطاعم خاصة لتجهيز وجبات إفطار الصائم لتوزيعها يومياً، ومشروع هدية وكسوة العيد، ومشروع زكاة الفطر. وبحثت الجمعية أوضاع آلاف الأسر وتلمست احتياجاتها الفعلية، لتقدم لهم كافة الخدمات، مستفيدةً من التقنية الحديثة في مجالات عملها والتواصل مع المستفيدين؛ ما أسهم في توصيل المساعدات لمستحقيها في وقتها.





مركز الأمير سلمان للشباب  
PRINCE SALMAN YOUTH CENTER

### تمكين المسؤولية الاجتماعية:

وأقام مركز الملك سلمان للشباب، خلال شهر رمضان، جلسة شبابية حوارية بعنوان «تمكين المسؤولية الاجتماعية ودورها في تحقيق رؤية 2030»، استضافت نماذج رائدة في المسؤولية الاجتماعية؛ بهدف إثراء المحتوى المقدم بأمثلة واقعية عن بعض التجارب المتميزة في المسؤولية الاجتماعية بالقطاعات الربحية وغير الربحية، وشارك فيها الدكتور سالم الديني؛ وكيل وزارة العمل والتنمية الاجتماعية للتنمية، وهمام الجريد؛ المدير العام التنفيذي للمؤسسة الخيرية لرعاية الأيتام (إخاء).

دارت الجلسة حول أربعة محاور رئيسية شملت، دعم نمو القطاع غير الربحي، وتمكين المنظمات غير الربحية من تحقيق التأثير الأكبر، وتشجيع العمل التطوعي، وتعزيز قيام الشركات بمسؤوليتها الاجتماعية، كما تطرقت إلى عدة محاور تسهم في تحقيق أهداف «رؤية المملكة 2030» حول تمكين المسؤولية الاجتماعية من خلال تشجيع العمل التطوعي، وتحفيز المواطنين على المشاركة بالأنشطة التطوعية؛ ما يؤدي إلى خلق مزيد من فرص العمل.

### فرق تطوعية لفتيات «مكة»:

وشكلت أمانة «مكة» خمسة فرق تطوعية للفتيات- بالتعاون مع مؤسسة الملك خالد الخيرية ومؤسسة أروقة للأعمال التطوعية- لتعزيز وتطوير العمل التطوعي في مختلف المجالات وفق رؤية المملكة 2030. وبين المهندس رائد بن عبدالله سمرقندي؛ مدير عام السلامة والخدمات الاجتماعية والثقافية بالأمانة، أن مشاركات الفرق التطوعية شملت إرشاد الزوار والمعتمرين التائهين في ساحات المسجد الحرام وتوزيع وجبات الإفطار على الصائمين في أنحاء مختلفة بمكة المكرمة وتوعية الزوار والمعتمرين بالثقافات والعادات والتقاليد التي اشتهرت بها المنطقة وإبراز الهوية المكية. وأفاد أنه تم تشكيل فرق «غراس، ثمرة، أواصر، ميثاق، ملهمون» كل فريق يتألف من 30 عضواً بالإضافة إلى قائدة الفريق، ونفذت الفعاليات في مواقع مختلفة منها متحف العمودي في الشميسي، وفندق أنجم بجبل الكعبة ومصنع كسوة الكعبة ومتحف الحرمين الشريفين وجامع الراجحي بالنسيم ومنطقة ساحات الحرم المكي الشريف.



## حملة «تفريج كربة» تجمع 6.5 مليون ريال لإطلاق 85 سجيناً

### «تفريج كربة» لإطلاق سجناء المطالبات المالية:

دشن الأمير محمد بن عبدالعزيز؛ نائب أمير المنطقة في شهر رمضان، حملة «تفريج كربة» لإطلاق سجناء جازان للمطالبات المالية؛ وذلك برعاية الأمير محمد بن ناصر بن عبدالعزيز؛ أمير منطقة جازان، الرئيس الفخري للجنة رعاية السجناء والمفرج عنهم وأسره «تراحم» بالمنطقة.

شرح علي بن موسى زعلة؛ رئيس لجنة «تراحم» بجازان، أهداف الحملة في تقديم الدعم المادي للمساهمة في الإفراج عن عدد كبير من النزلاء الغارمين، ولمّ شملهم بأسرهم في هذا الشهر المبارك، من خلال تقديم الدعم المادي للمتعثرين في سداد المطالبات المالية بموجب قرارات شرعية نهائية لتسهيل إجراءات الإفراج عنهم.

ودعا رجال الأعمال وفاعلي الخير من داخل المنطقة وخارجها للتفاعل مع الحملة، والمساهمة في تفريج كُرب المساجين، ولمّ شملهم بأسرهم بالتزامن مع شهر رمضان المبارك وعيد الفطر السعيد.

عقب ذلك دشن سمو نائب أمير منطقة جازان الحملة بتبرع سخي من صاحب السمو الملكي الأمير محمد بن سلمان بن عبدالعزيز ولي العهد بمبلغ مليوني ريال، وتبرع شخصي من سمو نائب أمير جازان بمبلغ مماثل، وتبرع عن أبناء سموه بمبلغ 300 ألف ريال.

وتوالت التبرعات من رجال الأعمال والميسورين من أهل الخير بمنطقة جازان؛ حيث وصل إجمالي التبرعات لحملة «تفريج كربة» 6,563,200 ريال، لإطلاق 85 سجيناً بجازان.





## خدمة المسافرين والعابرين:

من ناحيتها، تولت هيئة الهلال الأحمر بمنطقة الرياض - بالتعاون مع جمعية البر بالمزاحمية - مشروع إفطار الصائمين بعنوان «تقطير مسافر» لتوزيع وجبات على المسافرين والعبارين على مداخل ومخارج مدينة الرياض.

وأوضح عبدالله المرييض؛ المتحدث الرسمي بمنطقة الرياض، أن تلك المبادرة تأتي انطلاقاً من المسؤوليات الاجتماعية، والدور التطوعي للهيئة، لتعزيز انتماء ومشاركة المتطوعين في مجتمعهم، وتنمية قدراتهم ومهاراتهم، وتوفير الفرص ليؤدوا الخدمات بأنفسهم، مع تعزيز قيم تأصيل حب الوطن، وإبراز الدور التربوي للهيئة، وتنمية روح العمل التطوعي لدى الشباب بما يتوافق مع رؤية المملكة 2030 حيث كان يتم توزيع نحو ألف وجبة يومياً.

## فعاليات الأندية الموسمية بالشرقية:

كذلك، شرعت الأندية الموسمية في ممارسة عطائها في المنطقة الشرقية بدفع عجلة القيادة والتنمية الفكرية والمهنية في مسارات متعددة؛ منها المسار التقني والتطوعي والسياحي والفني والاجتماعي لطالبات مراحل التعليم بالشراكة المجتمعية مع الأسرة .

وتألق نادي البيلسان الموسمي غرب الدمام بفعاليات متعددة؛ حيث بلغ عدد الطالبات المشاركات في مسارات النادي أكثر من 200 طالبة، إلى جانب رغبة الكثير من منسوبات التعليم بالعمل التطوعي مع منسوبات النادي، كما تم تأسيس فصل للأطفال من سن 5 سنوات وحتى 8 سنوات يشتمل على برنامج متكامل تحت إشراف إدارة النادي. وقد بدأت الفعاليات بتأسيس شعار نادي البيلسان في الثانوية الـ 27 .

اشتملت فعاليات الأندية الموسمية على عدة مبادرات نوعية لدى مشرفات المسارات في النادي؛ ما كان له أثر واضح في إقبال عدد كبير من مرطادي النادي، كما تم تخصيص يوم لتفعيل جميع أنشطة النادي وتوظيف جميع المسارات مع تثقيف الحي بما يحتويه كل مسار من أنشطة فكرية ومهنية وتقنية وسياحية واجتماعية وإعطاء الأهمية الكبرى في تفعيل برامج تنمية الذات وتصحيح الفكر كبرنامج «فطن» و«حصانة» و«المسؤولية الاجتماعية».

## الكشافة تقدم خدماتها للمعتمدين:

وفي الهيئة الملكية بينبع، حققت «الكشافة» درعي التميز المستوى الذهبي في معسكرات الخدمة العامة للحج والمشروع الكشفي الوطني البيئي للعام 1437هـ، ودرع القادة الذهبي للمتميزين بمعسكرات الخدمة العامة بالحج.

جاء ذلك خلال حفل أقيم بجامعة أم القرى بمكة المكرمة، لتكريم الفرق المتميزة وشركاء النجاح من القطاعات الكشفية المختلفة، بحضور الدكتور عبدالله بن سليمان الفهد؛ نائب رئيس جمعية الكشافة العربية السعودية. ويأتي تحقيق هذا الإنجاز امتداداً للإنجازات التعليمية في المجالات والأنشطة المختلفة بالهيئة الملكية بينبع، والذي يعكس مدى الاهتمام والدعم غير المحدود من مسؤولي الهيئة الملكية بينبع للتعليم والأنشطة الطلابية عموماً والكشافية خصوصاً، والتي أخذت على عاتقها تقديم عطاءات متميزة في العمل التطوعي والريادة في برامج المسؤولية الاجتماعية بما يحقق رؤية المملكة 2030.



## برنامج "غد" منصة إلكترونية لتسجيل الراغبين في العمل التطوعي

### «غد» للعمل التطوعي:

وفي إطار الهيئة العامة للغذاء والدواء، دشّن الدكتور هشام بن سعد الجضي؛ الرئيس التنفيذي للهيئة، بالرياض، البرنامج الإلكتروني للعمل التطوعي «غد» لتفعيل منظومة العمل التطوعي التخصصي في البرامج والحملات التوعوية الموجهة للمستهلك.

وأوضح الصيدلي عادل الناصر؛ مدير إدارة توعية المستهلك بالهيئة العامة للغذاء والدواء، أن برنامج «غد» التطوعي سيكون منصة إلكترونية تهدف لتسجيل الراغبين في العمل التطوعي، فيما يختص بمجالات عمل الهيئة في جميع مناطق المملكة.

وأكد الناصر، أنه قبل انطلاق البرامج التوعوية يتم اختيار المتطوعين المناسبين من حيث التخصص والموقع الجغرافي، للمشاركة في أنشطة البرامج التوعوية، التي تعود بالفائدة على المجتمع والمتطوع والهيئة.

ويأتي إطلاق برنامج «غد» تفعيلاً لمحور «وطن طموح، مواطن مسؤول»، ضمن رؤية المملكة 2030 في تعزيز دور الشباب، وجعله شريكاً للنهوض بمكانة المجتمعات وتنميتها، كما يهدف لتسهيل مشاركة الطلاب والمهتمين في البرامج التوعوية، واحتساب ساعات التطوع وإصدار الشهادات، بالإضافة لخدمات المساندة الأخرى.

# خطة نجاح العمل التطوعي بالمملكة:

## غياب التشريعات:

ويرى عدي الهمزاني؛ مسؤول التطوع بالجمعيات بحائل، أن العمل التطوعي أصبح أحد رموز تقدم الأمم، كما يعد أحد متطلبات الحياة المعاصرة ، مؤكداً أن مركز حائل للعمل التطوعي يضم أكثر من 25 فريقاً تطوعياً، و15 فريقاً مساعداً، علاوة على وجود أكثر من 70 جمعية تطوعية بمنطقة حائل، مشيراً إلى أن تجربة حائل للعمل التطوعي أصبحت رائدة لرقمنة خدماتها، واهتمامها بنشر ثقافة التطوع بالمنطقة عن طريق التدريب والتأهيل للمتطوعين. وأضاف أن هناك عدة معوقات للعمل التطوعي بمنطقة حائل منها عدم فناعة بعض الفرق التطوعية بالعمل المؤسسي، وامتناع كثير من رجال الأعمال عن دعم برامج التطوع، وتأثير غياب لائحة تنظيم العمل التطوعي على انتظام الفرق التطوعية؛ ما أفرز انتشار الفوضى وسوء استخدام الأعمال التطوعية.

في وقت أصبح فيه العمل التطوعي روح الفعل الإنساني في كل المجتمعات، ينشط كثير من الفرق التطوعية والجمعيات الخيرية بالمملكة في حراك دائم للعمل؛ إذ أكد خبراء لـ"رواد الأعمال" أن هناك عدة معوقات تحد من العمل التطوعي بالمملكة؛ منها عدم وجود تشريعات منظمة لعمل الفرق التطوعية، وعدم وجود استراتيجية واضحة لتحديد رغبات المتطوع ، كما قدموا توصيات من شأنها تطوير الحراك التطوعي بالمملكة.

في البداية، يقول سعد آل مرير؛ الرئيس التنفيذي لشركة نبع المسؤولية للاستشارات والأبحاث، ورئيس المجلس الاستشاري لجمعية الخطوة لرعاية الأطفال ذوي الإعاقة، إنه ليس هناك إطار محدد للعمل التطوعي حتى الآن، فكثير ممن ينتمون للعمل التطوعي بالمملكة يخفى عليهم أنواع العمل التطوعي، فهو ليس نوعاً واحداً، بل مجموعة من الأعمال؛ إما أن تكون متخصصة أو عامة ، فالأولى مناسبة؛ لأن معلومات الشخص موجودة للجهة المستفيدة من المتطوع في مجال عمله.

ويوضح «آل مرير» أن عدم وجود استراتيجية لتحديد رغبات المتطوع وتفعيله عقبة أساسية تواجه مسيرة العمل التطوعي، إضافة لعدم وجود تشريعات منظمة لعمل الفرق التطوعية، وتوفير سبل المواصلات ، كما أن عدم انتشار ثقافة التطوع بالمجتمع، أدى إلى قصور فهم التطوع لدى كثير من الناس، مشيراً إلى أهمية العمل التكافلي، وتضافر الجهود بين الجمعيات التطوعية التي تعمل في مجالات عمل متشابهة، لتقديم خدمة مميزة للفئات المعنية؛ إذ ينبغي أن يكون العمل التطوعي جزءاً من البناء والتطوير، مع وجود محفزات معنوية للمتطوع.

## عدي الهمزاني:

## العمل التطوعي أحد رموز تقدم الأمم

## مركز حائل يضم 25 فريقًا تطوعيًا و15 فريقًا مساعدًا و70 جمعية

الاختيار المناسب بحسب رغبتهم، وعدم الإعلان الكافي عن أهداف المؤسسة وأنشطتها، وعدم تحديد دور واضح للمتطوع وإتاحة الفرصة للمتطوع لاختيار ما يناسبه بحرية، وعدم توافر برامج خاصة لتدريب المتطوعين قبل تكليفهم بالعمل، وعدم التقدير المناسب للجهد الذي يبذله المتطوع، وإرهاق كاهل المتطوع بالكثير من الأعمال الإدارية والفنية.

ويذكر الشايجي معوقات أخرى متعلقة بالمجتمع كعدم الوعي الكافي، والأهداف التي يسعى إلى تحقيقها، وعدم بث روح التطوع بين أبناء المجتمع منذ الصغر، وعدم وجود لوائح وتنظيمات واضحة تنظم العمل التطوعي وتحميه.

ويرى ألا تتخلى الحكومة عن مسؤولياتها تجاه قطاعات المجتمع واحتياجاتها وعدم الاعتماد كلية على القطاع التطوعي في القيام بكل المهام وتقديم كافة الخدمات، لأن له طاقة محدودة.

### نتائج غير مرضية:

من جانبه يقول خالد الجميعة؛ رئيس مجلس إدارة نادي المنطقة الشرقية بذوي الاحتياجات الخاصة، أنه بالرغم من أهمية العمل التطوعي في المملكة ووجود العديد من المؤسسات الرسمية والأهلية التي قدمت أعمالاً اجتماعية ومساعدات خيرية ليس على المستوى المحلي فحسب، وإنما تجاوزت ذلك إلى العالم العربي والإسلامي، إلا أن النتائج النهائية لأداء هذه المنظمات لم يرق لمستوى طموحاتها؛ وذلك لعدة عوامل يعود بعضها لمناهج وأساليب عمل المنظمات نفسها، وبعضها يعود لأسباب خارجة عن إرادتها تتعلق بالمجتمع والبيئة، والنظم والقوانين التي تعمل في إطارها وذلك وفقاً لما أشارت إليه نتائج كثير من الدراسات.

### نقص الموارد المالية

ويشير الجميعة إلى أن أهم المعوقات التي واجهت المنظمات التطوعية في المملكة عدم إدراك المجتمع بأهمية العمل التطوعي؛ ما يحول دون مساهمة المتطوعين بشكل فعال، وقصور وسائل الإعلام في تعميق فكرة التطوع في أذهان أفراد المجتمع، وعدم وجود إدارة خاصة للمتطوعين بالمنظمات التطوعية تهتم بشؤونهم وتساعدهم على اختيار المجال المناسب حسب تخصصاتهم ورغباتهم، ومعاونة هذه المنظمات من قِصور في خبرة المتطوعين والقائمين على إدارتها، ونقص الموارد المالية، وضعف المشاركة في النشاط من قبل أعضاء المنظمة واقتصاره أحياناً على أعضاء مجلس الإدارة، ونقص بعض مستلزمات النشاط وصعوبة الحصول على التسهيلات الرسمية لبعض الأنشطة أحياناً، وتركز واقتصار أنشطة المنظمات في المدن والمناطق الحضرية



### جهات مساندة:

ويكشف الدكتور حميد بن خليل الشايجي عن أن تزايد الطلب على الخدمات الاجتماعية نوعاً وكماً، أصبح يشكل تحدياً أمام الحكومات؛ ما يتطلب وجود جهات مساندة للنظام الرسمي، خصوصاً وأن الهيئات التطوعية مفضلة على الهيئات الرسمية. ويقول: إن التجارب أثبتت عدم قدرة الأجهزة الرسمية وحدها على تحقيق كافة غايات خطط ومشاريع التنمية دون المشاركة التطوعية الفعالة من المواطنين والجمعيات الأهلية التي يمكنها الإسهام بدور فاعل في عمليات التنمية لمرونتها وسرعة اتخاذ القرار فيها.

### 7 معوقات

ويوضح الشايجي أن المعوقات تتمثل في أمور متعلقة بالمتطوع نفسه، كالجهد بأهمية العمل التطوعي، وعدم القيام بالمسؤوليات المسندة إليه في الوقت المحدد؛ لأنه يشعر بأنه غير ملزم بأدائه في وقت محدد خلال العمل الرسمي، والسعي وراء الرزق، وعدم وجود وقت كاف للتطوع، وعزوف البعض عن التطوع في مؤسسات بعيدة عن مسكنه، وتعارض وقته مع وقت العمل أو الدراسة، وسعى بعضهم لتحقيق أقصى استفادة شخصية ممكنة من العمل الخيري؛ ما يتعارض مع طبيعة التطوع المبني على الإخلاص لله.

### المنظمة الطوعية:

وحدد الشايجي معوقات متعلقة بالمنظمة الخيرية، منها عدم وجود إدارة خاصة للمتطوعين تهتم بشؤونهم وتعينهم على



## د. وليد الدايل: نقدم ورش عمل لصناعة قادة الأعمال التطوعية للوزارات والشركات

### منتجات تطوعية غير واضحة:

ويرى الدكتور وليد الدايل؛ الرئيس التنفيذي لمجموعة الأعمال المساندة لتحقيق رؤية 2030 أن العمل التطوعي بالمملكة عريق جداً، لكن اتضحت ملامحه أكثر بإطلاق رؤية 2030، مشيراً إلى قول الأمير محمد بن سلمان؛ ولي العهد بأن المملكة 11 ألف متطوع، ونحتاج مليون متطوع في رؤية 2030. وقال «الدايل» إنهم يقدمون ورش عمل لصناعة قادة الأعمال التطوعية للوزارات والشركات، وفرق تطوعية، وجمعيات خيرية، لإنشاء وحدات تطوعية مجانية بطريقة احترافية، ضمن منهجية الرؤية، ومساعدة كل من يرغب في معرفة ما يليه في الرؤية من أعمال، مع المساعدة في كيفية حساب الساعة التطوعية جهداً ومالاً مجاناً. وأوضح أن معوقات العمل التطوعي تتضمن عدم وجود نظام أساسي للمنظمة التطوعية، وعدم نشر ثقافة العمل التطوعي، وعدم وضوح منتجات التطوع، مشيراً إلى أن نجاح عمل أي جهة تطوعية يتوقف على تحديد مفهومها للتطوع.

وابتعادها عن المناطق الريفية والبادية، وعدم وضوح أهداف الجمعيات للأعضاء ولليقظة أفراد المجتمع. ويبين أن هناك دراسة عن مشاركة المرأة في الجمعيات الخيرية النسائية بمدينة الرياض أكدت أن 30% من المتطوعات غير راضيات عن نظام العضوية والعمل بالجمعيات؛ لعدم وضوح أهداف الجمعية لهن، والظروف الأسرية الاجتماعية، ووجود أطفال والمسؤوليات الأسرية، ومعارضة الزوج.

### توصيات لتطوير التطوع:

ويقدم الجمعية عدة توصيات لتطوير الحراك التطوعي بالمملكة؛ منها ضرورة دعم الدولة الرسمي للعمل التطوعي باستمرار من خلال الدعم المادي والتنظيمي والتشريعي، ودعم المؤسسات الأهلية مادياً ومعنوياً وبشرياً وتقديم التسهيلات اللازمة لها، وأن على الجمعيات الأهلية بناء قاعدة علاقات وتعاون فيما بينها وبين أفراد المجتمع من خلال التعرف على أولويات واحتياجات المجتمع من المشاريع التنموية؛ ما يمكنها من نقل صورة واضحة لأصحاب القرار والمؤسسات الحكومية، وتعاون القطاع الخاص مع الجمعيات ذات النفع العام.



Diala Gardens

حدائق ديالا

بموقعه المتميز يضم كافة مستلزمات الحدائق من  
جلسات خارجية نوافير، مظلات، مرايح  
اكسسوارات ومفروشات بتصاميم مميزة  
وجودة عالية.....( بأسعار منافسة )  
الى جانب العديد من الزهور والنباتات المميزة



## الخطوط الجوية السعودية تحصد جائزة أفضل الشركات تحسناً في 2017



في إطار الخطة الاستراتيجية السعودية 2020 وبرنامج التحول بدأت توتّي ثمارها ونتائجها الإيجابية من حيث المستوى التنافسي والمتميز للخدمات.

وأكد الجاسر أن الخدمات التي تقدمها الشركة ساعدت على فوزها بهذه الجائزة، مثل: الخدمات الإلكترونية، والتطبيقات الحديثة، وبقاوة الخدمات الذاتية، مع الخدمات فائقة الجودة المقدمة للضيوف على متن الطائرات، ومن بينها المقاعد بالغة الفخامة والرحابة على الدرجتين الأولى والأعمال وأحد أفضل مقاعد الدرجة السياحية في العالم، علاوة على خدمات الواي فاي والإنترنت والبرامج السمعية والمرئية بخياراتها الواسعة.

وأشار مدير عام الخطوط إلى أن معدل استلام الطائرات الجديدة في إطار خطة تحديث الأسطول يُعد الأعلى في تاريخها ومن بين المعدلات المتقدمة عالمياً؛ حيث تم ضم 113 طائرة جديدة تسلمت منها المؤسسة 28 طائرة في 2016، ويتم استلام 32 طائرة خلال هذا العام لتصل الشركة إلى المعدل المستهدف وهو 200 طائرة في عام 2020.

فازت الخطوط الجوية السعودية بجائزة "شركة الطيران الأكثر تحسناً في العالم لعام 2017"؛ وذلك خلال فعاليات معرض باريس الدولي للطيران بحضور ممثلي شركات الطيران العالمية والخبراء والمهتمين بصناعة النقل الجوي ووسائل الإعلام العالمية.

جاء فوز الخطوط الجوية السعودية بالجائزة - التي تنظمها شركة سكاى تراكس المتخصصة في تقييم أداء وتصنيف خدمات شركات الطيران - تقديرًا لما حققته من تطورٍ جوهري لمنتجاتها وتحسن ملموس لمستوى الخدمات المقدمة لضيوفها المسافرين إلى جانب التطور السريع لأسطول "السعودية" بانضمام أحدث طائرات البوينج 777 و 787 دريملاينر والإيرباص أ 330 بأنواعها المختلفة.

وصرح صالح بن ناصر الجاسر؛ مدير عام الخطوط الجوية العربية السعودية، بأن الشركة حصلت على هذه الجائزة من بين 325 شركة طيران، مُشيرًا إلى أن هذا النجاح الجديد يؤكد أنها ماضية على الطريق الصحيح، وأن مشاريع التطوير التي تتواصل

19 مدينة رياضية بالمملكة ما بين معتمدة وتحت التنفيذ، أشهرها مدينة عبدالله بن عبدالعزيز بجدة، تدخل في إطار مشروع خصخصة واستثمار المدن الرياضية، والذي تضع الهيئة العامة للرياضة لمساتها الأخيرة عليه في كافة مناطق المملكة.

62 مليون دولار يستثمرها الوليد بن طلال في شركة كريم للنقل، بعد قيام شركة أبراج القابضة ببيع حصتها في شركة كريم التي تقدم خدمة استئجار السيارات إلى شركة المملكة القابضة المملوكة للأمير الوليد بن طلال؛ لتصبح ثالث أكبر مساهم في شركة كريم، بعد شركة الاتصالات السعودية التي أشترت 10% من الشركة بقيمة 100 مليون دولار في ديسمبر من العام الماضي.

100 ألف زائر عدد زوار أول مهرجان للشوكولاتة بمكة المكرمة والذي أقيم بمول الحجاز، فيما تجاوزت نسبة الأرباح نسبة 60%.

3 آلاف طالب وطالبة شاركوا بملتقى "مستقبلي" للتخصصات الأكاديمية التابع لجمعية القظيف الخيرية؛ حيث تضمن الملتقى أكثر من 60 تخصصاً و200 عارض للتخصصات التي شملت الطب والهندسة والعلوم والإدارة.

## القمة السعودية لتكنولوجيا الموارد البشرية تنطلق نوفمبر القادم

مؤسسة كيو إن إيه إنترناشونال المنظمة للقمة، أن الدورة الأولى للقمة السعودية لتكنولوجيا الموارد البشرية تأتي بالتزامن مع التحول الرقمي في مجال الأعمال الذي تشهده المملكة حتى تكون فرصة لمد جسور التعاون بين قطاع الموارد البشرية والإمكانات الكبيرة التي يتيحها قطاع التكنولوجيا.

تركز القمة على الثورة التكنولوجية القائمة في بيئة العمل اليوم، كما أنها ستقترح حلولاً لبعض المشكلات؛ لتحقيق مزيد من النجاحات في القطاعات العامة والخاصة والحكومية.

وأضاف سيده إن.سي أن القمة ستركز على أحدث اتجاهات تكنولوجيا الموارد البشرية والابتكارات والأفكار الثورية؛ لتكون منبراً يتيح لرواد الأعمال من قطاعي الموارد البشرية والتكنولوجيا، التعاون للوصول إلى حلول فعالة للتحديات التي تواجه بيئة العمل.



تنطلق 20 نوفمبر القادم ولمدة يومين، القمة السعودية لتكنولوجيا الموارد البشرية، والتي تعد الأولى من نوعها التي تعقد في المملكة العربية السعودية.

وتعد القمة فرصة لالتقاء مدراء الموارد البشرية بخبراء صناعة التكنولوجيا من المملكة في الوقت الذي تخصص فيه السعودية استثمارات كبيرة في مجال الحلول التكنولوجية الرائدة تماشياً مع خطط رؤية 2030.

وصرح سيده إن.سي؛ مدير

## السعودية تحتل المركز 55 عالمياً في مؤشر الابتكار 2017



جاءت المملكة العربية السعودية في المرتبة 55 برصيد 336,2 نقطة؛ في تصنيف النسخة العاشرة من مؤشر الابتكار العالمي 2017 الذي صدر منتصف شهر

يونيو الماضي، بالمقر الأوروبي لهيئة الأمم المتحدة بالعاصمة السويسرية جنيف، والذي يقيس أداء 127 اقتصاداً عالمياً في مجال الابتكار، بناءً على عدد من المؤشرات الفرعية؛ ما يسهم في تعزيز وتنمية الابتكار بوصفه قاطرة للنمو وتحقيق الرفاه الاقتصادي.

وفقاً لما ورد بالتقرير؛ فإن المملكة نجحت في تحقيق نسباً جيدة في معظم المؤشرات، فقد احتلت المرتبة الثالثة عالمياً في مؤشر وجود شركات بحث وتطوير تنفق

أكثر من ثلاثة ملايين دولار سنوياً، وفي مؤشر الاستقرار السياسي والأمن، وفي مؤشر رسمة السوق بالنسبة المئوية للناج المحلي الإجمالي، والمرتبة الرابعة في مؤشر وحدة استخدام الطاقة إلى الناتج المحلي الإجمالي، والمرتبة السادسة في مؤشر حُكم القانون، والائتمان المحلي للقطاع الخاص بالنسبة المئوية للناتج المحلي الإجمالي، والمرتبة السابعة عالمياً في مؤشر الإنفاق الإجمالي على البحث والتطوير مقارنة بالناتج المحلي الإجمالي، وهي مرتبة تفوق مثيلاتها في مجموعات الاقتصادات المنتمة إلى الشريحتين الدنيا

والعليا من فئة الدخل المرتفع. وحصلت المملكة على المرتبة 17 في مؤشر سهولة دفع الضرائب، ونسبة الطلاب إلى المدرسين في المرحلة الثانوية، والمركز 19 من جهة إنتاج الكهرباء مُقاساً بالكيلو واط/ساعة، كما حصلت على المرتبة 38 في كثافة المنافسة المحلية، والمرتبة 23 في مؤشر الإنفاق الحكومي على الطالب من المرحلة الثانوية بالنسبة المئوية من الناتج المحلي الإجمالي، وعلى المرتبة 30 في مؤشر العمر المتوقع لبقاء الطالب في المدرسة من ناحية عدد السنين.

## وضع اللمسات الأخيرة لمشروع خصصة الأندية الرياضية



تضع الهيئة العامة للرياضة اللمسات الأخيرة لمشروع خصصة واستثمار المدن الرياضية في كافة مناطق المملكة؛ لمواكبة رؤية المملكة 2030 التي تستهدف إحداث نقلة نوعية في العديد من القطاعات من بينهم الرياضة؛ إذ سيعود بالنفع على الأندية والمدن الرياضية وزيادة عوائدها المالية.

وتملك المملكة 19 مدينة رياضية ما بين معتمدة وتحت التنفيذ، وتعد مدينة الملك عبدالله بن عبدالعزيز بمحافظة جدة -المصممة بشكل مميز من قبل شركة أرامكو- أشهر المدن الرياضية، والتي تشكل نهضة رياضية عملاقة، وتم افتتاحها في عهد الملك عبدالله بن عبد العزيز في عام 2014. كان مجلس الوزراء قد أقر

في وقت سابق هذا العام، خصصة الأندية الرياضية التي تشارك في بطولة الدوري السعودي لأندية الدرجة الممتازة لكرة القدم، وتحويلها إلى شركات بالتزامن مع بيعها، على أن تتولى الهيئة العامة للرياضة منحها تراخيص. وكانت مجلة «رواد الأعمال» سباقة إلى فتح هذا الملف بصورة مفصلة تحت عنوان «خصصة الأندية الرياضية.. والتغلب على أزمة التمويل».

## هيئة السياحة تنهي الاستعدادات لإقامة الدورة الـ 11 لسوق عكاظ



بن سلمان بن عبدالعزيز؛ رئيس الهيئة العامة للسياحة والتراث الوطني رئيس اللجنة الإشرافية العليا لسوق عكاظ، إلى أن تكون دورة هذا العام من السوق دورة استثنائية، حيث عملت على تنظيم عدد من ورش العمل التحضيرية بالتعاون مع الشركاء بالمحافظة. وأشار الأمير سلطان بن سلمان بن عبد العزيز، إلى أن عكاظ 11 سيشهد منظومة تطويرية متكاملة لموقع السوق إلى جانب الفعاليات المصاحبة، بتوجيهات ومتابعة من الأمير خالد الفيصل بن عبدالعزيز؛ مستشار خادم الحرمين أمير منطقة مكة المكرمة، استكمالاً للجهود التي بذلت من إمارة منطقة مكة المكرمة خلال النسخ العشر الماضية، والعمل بصورة تكاملية بين الجهات الحكومية والقطاع الخاص لتطوير السوق؛ حتى يكون وجهة سياحية عالمية.

أنهت الهيئة العامة للسياحة والتراث الوطني الاستعدادات الرئيسية لإقامة الدورة الـ 11 من سوق عكاظ، التي ستنطلق برعاية خادم الحرمين في 18 شوال الجاري بمقر السوق بالعرفاء شرق الطائف. وتعد الدورة الـ 11 من سوق عكاظ هي الأولى بعد صدور أمر خادم الحرمين بتولي الهيئة العامة للسياحة والتراث الوطني مسؤولية الإشراف على سوق عكاظ بالتنسيق الكامل مع إمارة منطقة مكة المكرمة والأجهزة التنفيذية في محافظة الطائف. وتسعى الهيئة العامة للسياحة والتراث الوطني بتوجيهات من الأمير سلطان

## سيبويه.. انطلق إلى عالم المعرفة

تمثل القراءة أرقى أنواع المعرفة؛ إذ تزداد الحاجة إليها ليس في كل يوم، بل في كل دقيقة، لاسيما في عصر سرعة تبادل المعلومات؛ لذا رأت "سيبويه" ضرورة إيجاد وسائل تيسر الوصول إلى المحتوى وبوابات دفع متعددة للقراءة تعمل على مدار الساعة، ولدعم نشر المحتوى العربي بكافة الوسائل المتاحة.

لهذا الغرض تأسست شركة "الأبعاد الرباعية للتقنية المحدودة" في عام 2011، لبرمجة وتطوير التطبيقات وتطبيقات الأعمال على الأجهزة المحمولة، فكان أبرزها تطبيق "سيبويه" كأول منصة قراءة للكتب العربية الإلكترونية في شتى التصنيفات، مع إتاحة الشراء عبر بوابات دفع متنوعة مثل: بطاقات سيبويه مسبقة الدفع، والبطاقات الائتمانية، وقريبًا عبر منصة سيبويه. وقد صممت "سيبويه" دار نشر لخدمة المؤلفين العرب، والقراء، ودور النشر على حد سواء، تحت شعار:

**"عليك الإبداع وعلينا نشره"**

### الطباعة حسب الطلب

وفي بداية عام 2015 «أدخلت سيبويه» خدمة «الطباعة حسب الطلب print demand» ، مع خدمات توصيل الكتب الورقية للدول العربية، وهي الأولى من نوعها في الشرق الأوسط؛ حيث يمكنك للكتاب طباعة كتابه مجانًا وبعدد لا محدود من النسخ، وفقًا لشروط محددة؛ تشمل:

1. أن يكون ملف الكتاب بصيغة وورد ومنسقًا من الداخل، مع ترقيم الصفحات وأن يكون معدًا للطباعة الورقية.  
2. مقياس الكتاب A5 تقريبًا.

3. خال من أي أخطاء إملائية أو لغوية وتحريرية.

4. الغلاف (وجه/كعب/خلف) وبدرجة وضوح عالية.

5. أصل فسخ الطباعة وشهادة رقم إيداع الكتاب للمطابقة.

وبالتالي لم تعد الطباعة تشكل للكاتب عائقًا ماديًا، أو جغرافيًا للنشر والتوزيع.

amazon.com

### توفير كتب موقع أمازون

ولتوفير الكتب الورقية للقراء العرب حول العالم، أضافت

«سيبويه» بعض الكتب العربية الورقية المتوفرة على موقع أمازون

لتكون في متناول الجميع، مع التوصيل بأقل تكلفة حسب مواقعهم في

العالم؛ ليصبح الكتاب عالميًا لا يعيق انتشاره شيء.

## حماية حقوق المؤلف

تحرص سيبويه على حماية حقوق الطرفين وتوضيح التزامات كل منهما؛ حيث لاتزيد مدة العقد عن 3 سنوات.

مع مشاركة الكاتب الاستقطاعات والرسوم والضرائب.. الخ، إن وجدت؛ إذ يهم «سيبويه» في المقام الأول نشر إصدارات المؤلف وتسويقها بكل الطرق المتاحة، مع تحديد نسبة 40 % للمؤلف، و 60 % لسيبويه.

### مبادرة أقلامنا الشابة

تتيح سيبويه للكاتب الشباب إرسال مؤلفاتهم، وفقاً للشروط التالية:

1. أن لا يقل عمر الكاتب عن 13 سنة ولا يزيد عن 25 .
2. أن يكون مقيماً بالمملكة العربية السعودية.
3. تقديم كتاب واحد فقط وفي أي تصنيف أدبي.
4. أن يُجاز الكتاب من لجنة النشر في سيبويه.
5. أن لا يحتوي الإصدار على أية أخطاء إملائية أو لغوية .
6. توقيع عقد الطباعة والنشر من ولي الأمر لمن هم تحت سن ال 18 .

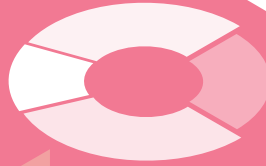
### وتتكفل سيبويه بالتالي:

طباعة ونشر الكتاب على موقع سيبويه بنظام الطباعة حسب الطلب مع خدمة التوصيل، ونشر نسخة إلكترونية من الكتاب على تطبيقات سيبويه، و حصول المؤلف على 50 % من صافي المبيعات، وتصميم غلاف للنسخة الرقمية والورقية، واستخراج الفسوحات اللازمة ورقم الإيداع ، و الدعاية والإعلان للكتاب على حسابات سيبويه الرسمية.



## النشر الإلكتروني

أصبحت التطبيقات على الأجهزة المحمولة في متناول الجميع، كباراً وصغاراً؛ لذا أفسحت "سيبويه" مساحة هامة لنشر المحتوى العربي، وخاصة الإصدارات العربية من خلال تطبيقات سيبويه للأجهزة؛ حيث تتم قراءة الكتب من خلال قارئ سيبويه Android وكذلك للأجهزة المحمولة مثل آيفون وآيباد ، والأجهزة التي تعمل بنظام التطبيق المجاني المصمم لقراءة الكتب العربية الإلكترونية، مع خصائص يتميز بها قارئ سيبويه تجعل القراءة تجربة ممتعة، علاوة على تسهيل شراء الكتب من خلال حساب أو بشحن الرصيد ببطاقات سيبويه مسبقة الدفع، وكذلك توصيل الكتب الورقية والتي يتم شراؤها من موقع سيبويه إلى جميع مدن المملكة العربية السعودية ودول مجلس التعاون الخليجي والدول العربية، أما خدمة الدفع عند الاستلام فتتوافر لسكان مدينة جدة فقط.



## سيبويه شريك نجاحات المؤلف

أوجدت سيبويه مصادر دخل، ووفرت أسواقاً متعددة للكتاب بتوفير منصات لشراء الكتب الإلكترونية على تطبيقات سيبويه، مع التوصيل لكل دول العالم من خلال موقع أمازون. وتتسع خدمات سيبويه للمؤلفين لتبدأ من التدقيق الإملائي، وتصاميم الأغلفة عبر مصممين محترفين، وطباعة المواد التسويقية مثل الفواصل والبروشورات ورعاية حفلات التوقيع.. الخ.



المهندس سامي السديس:

4 مبادرات لتعزيز العمل التكاملي مع

المؤسسات الحكومية لتحقيق رؤية 2030

ومن الخدمات التي تعتبر مهمة جداً لرواد الأعمال التقنية والتي يقدمها المكتب كخدمة مجانية للأفراد، تتمثل في إعداد بحث أولي عن فكرة المتقدم؛ وهي عبارة عن بحث في التقنيات السابقة المتعلقة بالفكرة للاطلاع على التقنيات ذات العلاقة باختراعاتهم، والمساعدة على اتخاذ القرار في تقديم طلب براءة الاختراع من عدمه.

### وثيقة الحماية

### ما المقصود ببراءة الاختراع وشهادة النموذج الصناعي، وما شروط الحصول عليهما، وما نصيحتك لحماية اختراعات للمبتكرين؟

براءة الاختراع هي وثيقة الحماية التي تمنح مالكا الحق في منع أي تعدٍ على الاختراع دون ترخيص منه. والاختراع قد يكون منتجاً أو طريقة صناعية؛ وذلك لحل مشكلة تقنية معينة، ويحصل الاختراع على براءة إذا كان جديداً، ومنطوياً على خطوة ابتكارية، وقابلاً للتطبيق الصناعي، وألا يكون مخالفاً للشيعة أو الآداب العامة، وألا يكون ضاراً بصحة الإنسان أو الحيوان أو البيئة.

ويجب الإشارة إلى أن هناك مواضيع لا تعد اختراعاً مثل الاكتشافات، والنظريات العلمية، والطرق الرياضية، ومخططات مزاولة الأعمال التجارية وقواعدها وأساليبها، أو ممارسة الأنشطة الذهنية المحضة، أو ممارسة لعبة من الألعاب، إضافة إلى بعض المواضيع الأخرى ذات العلاقة بالمجال الطبي والحيوي.

والنموذج الصناعي هو المظهر الخارجي أو الجمالي للمنتج، ويدخل في ذلك تصميم المنسوجات، بشرط ألا يكون لمجرد غرض وظيفي أو تقني، ويتم منحه شهادة كوثيقة حماية له.

ومن المهم للمبتكرين البحث في المجال للاطلاع على التقنيات والمنتجات السابقة، والتأكد من عدم وجود حماية لها، تفادياً لوقوع أي تعدٍ، ففي حال عدم وجود الحماية يمكن استغلال الاختراع أو التصميم داخل المملكة؛ لذا يجب تسجيله لحمايته، منعاً لاستغلاله تجارياً من جانب الغير، كما أن لذلك تأثير إيجابي يرفع من القيمة الاقتصادية للمؤسسة.

### المهندس سامي السديس في سطور؟

المشرف العام على مكتب البراءات السعودي بمدينة الملك عبد العزيز للعلوم والتقنية منذ عام 2011 وحتى الآن، وعضو اللجنة الدائمة لحقوق الملكية الفكرية، وعضو اللجنة الفنية للملكية الفكرية في دول مجلس التعاون الخليجي، وعضو لجنة «مراجعة السياسات التجارية» للمملكة مع منظمة التجارة العالمية، وعضو مجلس إدارة مكتب براءات الاختراع لمجلس التعاون لدول الخليج العربية والذي تم إحلاله باللجنة الدائمة لشؤون براءات الاختراع في دول المجلس.

### رفع مستوى الإبداع

### حدثنا عن مكتب البراءات السعودي ونوع الخدمات التي يقدمها للمبتكرين؟

تم إنشاء مكتب البراءات السعودي عام 1409هـ، بعد أن تم تكليف مدينة الملك عبدالعزيز للعلوم والتقنية بمتابعة ما يتعلق ببراءات الاختراع بعد انضمام المملكة إلى المنظمة العالمية للملكية الفكرية (WIPO) وذلك عام 1402هـ.

يعمل المكتب وفقاً لأهم مهامه المتمثلة في تطبيق نظام براءات الاختراع والتصميمات التخطيطية للإدارات المتكاملة والأصناف النباتية والنماذج الصناعية في المملكة، وإيداع طلبات الحماية ومنحها وثائق الحماية الخاصة بها، إضافة إلى بناء وتطوير قواعد معلومات وطنية لتلك الطلبات والوثائق، والإسهام في رفع مستوى الإبداع والابتكار بين المواطنين.

ولتنفيذ ذلك، تم تحديد هدفين أساسيين ضمن خطة المكتب الاستراتيجية وهما، تقديم الخدمة في الوقت المناسب وبجودة عالية، وتعزيز أهمية الملكية الفكرية وآلية الاستفادة منها.

ولتحقيق هذين الهدفين، تم إطلاق خدمة الإيداع الإلكتروني لطلبات الحماية عام 2012م، وتم التحول بشكل كامل إلى البيئة الإلكترونية من إيداع طلب الحماية إلى إصدار الوثيقة الخاصة به عام 2015م، إضافة إلى تطوير إجراءات العمل وحصول المكتب على شهادة الجودة

9001 عام 2008.

كشف المهندس سامي السديس؛ المشرف العام على مكتب براءات الاختراع بمدينة الملك عبد العزيز للعلوم والتقنية عن أن طلبات الاختراعات بالمدينة بلغت أكثر من 26 ألف طلب، بلغ نصيب الطلبات الوطنية منها 6 آلاف طلب، وتم إنجاز أكثر من 83% منها، فيما زاد عدد النماذج الصناعية عن 7 آلاف طلب، بلغ نصيب الطلبات الوطنية منها أكثر من 2500 طلب..

# خصم 90 % من رسوم إيداع طلب براءة الاختراع في السعودية

## تتمثل في:

1. منع الآخرين من استغلال الاختراع دون ترخيص منه أو بيع براءة الاختراع.
2. يعد استغلالاً للاختراع صناعته أو بيعه أو عرضه للبيع أو استخدامه أو تخزينه أو استيراده لأي من تلك الأغراض، ويستثنى من ذلك الاستخدام لأغراض البحث العلمي غير التجارية، وينطبق ذلك على مالك شهادة النموذج الصناعي أيضاً.

## توفير الحماية للابتكارات

**ما مدى جدية توفير الحماية للابتكارات الحاصلة على وثائق للحماية، بحيث يضمن المبتكر حماية منتجه من التعدي واستغلاله تجارياً دون الرجوع إليه؟**

للإجابة على هذا السؤال، اسمح لي بالتعريف بالجهات القضائية المختصة بإنفاذ حقوق الملكية الفكرية للمجالات الموكلة للمكتب:

### 1. لجنة النظر في دعاوى براءات الاختراع:

يحق لمالك وثيقة الحماية إقامة دعوى أمام اللجنة ضد من يستغل موضوع الحماية في المملكة دون موافقته، وفي حالة إقرار التعدي تقضي اللجنة بوقف التعدي مع دفع التعويض اللازم.

### 2. ديوان المظالم (المحكمة الإدارية بالرياض):

بعد صدور قرار اللجنة حيال الدعاوى المنظورة أمامها، فإنه يجوز لمن صدر ضده هذا القرار التظلم منه أمام الديوان، خلال ستين يوماً من تاريخ التبليغ بالقرار.

### 3. هيئة التحقيق والادعاء العام:

إذا أقرت اللجنة بوجود تعدٍ على أي من مواضع الحماية الممنوح لها وثيقة حماية، ورأت اللجنة أن التعدي يستوجب عقوبة السجن فيحال المتعدي إلى الهيئة.

ويجب الإشارة هنا إلى أن النظام القضائي في المملكة - فيما يتعلق بالملكية الفكرية بشكل عام وبراءات الاختراع بشكل خاص - متميز وهو ما يثبته عدم وجود ملاحظات على المملكة ضمن إطار

كذلك، يكون الاختراع المتمتع بحفظ براءات اختراع، أقوى من الناحية الاستثمارية وجاذباً للمستثمرين.

ويجب الإشارة إلى أن الحماية الممنوحة بناءً على براءة الاختراع تكون محصورة داخل الدولة المانحة لها، ولا يمتد أثرها إلى الدول الأخرى؛ وبالتالي ينبغي تسجيل الاختراع في بعض الدول المستهدف حماية الاختراع فيها - وهو ما يتحدد بعد إعداد دراسة الجدوى التي تتضمن أسماء الدول المنتجة لمثل هذا الاختراع أو المستهلكة له - وذلك خلال 12 شهراً من تسجيل أول طلب براءة اختراع؛ وذلك للاستفادة من الأسبقية.

وكذلك ينبغي تسجيل الطلب قبل نشره في الإعلام أو أية وسيلة نشر أخرى، مع الاستفادة من معاهدة التعاون بشأن براءات الاختراع من خلال تسجيل طلب براءة اختراع دولي.

## معاهدة التعاون

### أعطنا خلفية عن معاهدة التعاون بشأن براءات الاختراع PCT؟

أنصح بالاستفادة من هذه المعاهدة عند الحاجة لتسجيل طلب براءة اختراع في أكثر من ثلاثة مكاتب براءات (دول مستهدف الحماية فيها)؛ حيث يفضل تقديم طلب بموجب معاهدة التعاون بشأن البراءات (PCT)، والذي الطلب يخضع لشروط موحدة ولغة واحدة من اللغات المعتمدة، مع الحصول على تقرير بحث يوضح مدى إمكانية الحصول على براءة اختراع من عدمه، ثم يتم تحديد الدول المستهدف طلب الحماية فيها، بحيث يحال الطلب إلى مكاتب البراءات في تلك الدول لاتخاذ قرار بشأنه. وتجدر الإشارة إلى أنه لدى بعض الدول - من بينها السعودية - نسبة خصم تبلغ 90 % من الرسوم عند إيداع الطلب.

## عشرون عاماً

### هل هناك مدة معينة لحماية براءة الاختراع؟ وماذا عن حقوق صاحبها؟

تتمتع براءة الاختراع بحماية لمدة من تاريخ إيداع طلب براءة الاختراع، بينما تبلغ مدة الحماية لشهادة النموذج الصناعي عشر سنوات من تاريخ إيداع طلب النموذج الصناعي.

### يتمتع صاحب براءة الاختراع بعدة حقوق

## العمل

### الخاص بمراجعة

### السياسات التجارية للمملكة والذي

تشرف عليه منظمة التجارة العالمية WTO وتتم مراجعته بمشاركة جميع الدول الأعضاء في المنظمة.

## براءات الاختراع

### حدثنا عن عدد طلبات براءات الاختراع في مدينة الملك عبد العزيز للعلوم والتقنية منذ تأسيسها؟

بلغ إجمالي عدد الطلبات المودعة في المكتب منذ إنشائه وحتى نهاية شهر أبريل الماضي - حسب المجال - كما يلي:

الاختراعات: أكثر من 26 ألف طلب، بلغ نصيب الطلبات الوطنية منها 6 آلاف طلب، وتم إنجاز أكثر من 83 % منها.

النماذج الصناعية: أكثر من 7 آلاف طلب، بلغ نصيب الطلبات الوطنية منها أكثر من 2500 طلب.

تراوح معدل مدة إنجاز طلب براءة الاختراع لدى المكتب في العامين الماضيين من 3 شهور إلى 20 شهراً؛ حيث تعتمد هذه المدة على عدة عوامل منها صعوبة المجال التقني للاختراع، إضافة إلى أولويات المجالات التقنية، وكذلك سرعة استجابة مقدم الطلب لتقارير المكتب، مع العلم أن لمقدم الطلب مهلة ثلاثة أشهر نظامية للرد على كل إشعار صادر من المكتب. وبالنسبة للمدة اللازمة لإنهاء طلب النموذج الصناعي فلا تتجاوز يوم عمل واحد في حال استيفاء الشروط المنصوص عليها.

### هل من مبادرات يعمل عليها مكتب البراءات لها تأثير مباشر على بيئة الابتكار؟

نعم هناك عدد من المبادرات التي تعمل عليها المدينة ممثلة بمكتب البراءات السعودي، تتلخص في:

إعداد ترخيص وكيل براءات اختراع، وإدراج مواضيع عن الملكية الفكرية في مناهج التعليم العام

فيما  
بين  
قطاع البحث وقطاع  
الصناعة.

## للمكتب دور فعال في مواقع التواصل الاجتماعي، ماذا تقدمون في هذه المنصة الهامة؟

الجميع يتفق على أهمية مواقع التواصل الاجتماعي كقناة مهمة للاتصال؛ لذا أنشأ المكتب حساباً له على تويتر؛ وذلك لنشر الرسائل التوعوية، إضافة إلى نشر أنشطة وفعاليات المكتب، مع التفاعل مع المتابعين والرد على الاستفسارات. التنسيق الوطني

## حدثنا عن مستوى التنسيق الوطني حالياً في مجال الملكية الفكرية؟

يتم حالياً العمل والتنسيق من خلال اللجنة الدائمة لحقوق الملكية الفكرية وأعضائها من مسؤولي الملكية الفكرية في المملكة كمكتب البراءات السعودي وإدارة العلامات التجارية وإدارة حق المؤلف، إضافة إلى ممثل عن كل من ديوان المظالم ومصحة الجمارك، ووزارة الخارجية ووزارة الطاقة والصناعة والثروة المعدنية ووزارة المالية وتترأس اللجنة وزارة التجارة والاستثمار، وكان أحد مهام اللجنة الصادر قرار تشكيلها منذ عام 1420هـ إعداد دراسة لمقترح إنشاء هيئة مستقلة تجمع مواضيع الملكية الفكرية.

## ما تأثير صدور قرار بإنشاء الهيئة السعودية للملكية الفكرية، ذلك على الجهات المعنية بالملكية الفكرية وبيئة الابتكار؟

بكل تأكيد هذا القرار ذو تأثير إيجابي؛ حيث ستعمل منظومة الملكية الفكرية تحت مظلة واحدة؛ ما يعكس على تعزيز التنسيق على المستوى الوطني والدولي، وتحسين بيئة الابتكار وهو ما ينسحب إيجابياً على زيادة فرص الاستثمار؛ وبالتالي على الاقتصاد الوطني.



## نسعى لإنشاء أكاديمية في الملكية الفكرية بالتنسيق مع وزارة التعليم

## والمؤسسات البحثية والجامعات، حدثنا عن ذلك والأهداف والنتائج؟

الدور التكاملي مع الشركاء مهم جداً؛ لذا يعقد المكتب لقاءات مع صناع القرار بالجامعات والمؤسسات البحثية وقطاع الصناعة للتباحث حول ما يمكن تقديمه من خدمات أو تطوير للإجراءات التي يعمل عليها المكتب، إضافة إلى المشاركة في اللقاءات المتخصصة والتشارك في تنظيم الفعاليات في مجال الابتكار.

وتنعكس نتائج تلك اللقاءات على تغيير إجراءات المكتب بما يعزز من سهولتها وفقاً للأنظمة المتبعة في هذا الشأن، إضافة إلى تعزيز العمل المشترك

با لتنسيق

مع وزارة التعليم،

وإنشاء أكاديمية متخصصة في الملكية الفكرية بالتنسيق مع وزارة التعليم، وتفعيل الاستفادة من الترخيص الإجمالي لبراءات الاختراع في مجال الأدوية بالتنسيق مع الهيئة العامة للغذاء والدواء.

وتسعى المدينة من خلال تلك المبادرات إلى تعزيز العمل التكاملي مع المؤسسات الحكومية لتحقيق أهداف رؤية 2030.

## مادور المكتب في تعزيز الوعي في مجال حفظ حقوق المبتكرين، وهل له أنشطة في هذا المجال؟

ضمن خطة المكتب الاستراتيجية وهدفها الثاني المتمثل في تعزيز أهمية الملكية الفكرية وآلية الاستفادة منها، يعقد المكتب عدة فعاليات بالتعاون مع الجامعات وإدارات التعليم وذلك في مختلف مناطق المملكة، تتمثل في لقاءات تعريفية عن الملكية الفكرية، وورش عمل متخصصة في كيفية صياغة طلب براءة اختراع، وآلية البحث في التقنيات السابقة؛ وذلك بالتزامن مع اليوم العالمي للملكية الفكرية والذي يصادف 26 أبريل من كل عام.

ويتم أيضاً تقديم تلك الفعاليات ضمن برامج الإثراء الصيفي التي تقوم بها مؤسسة الملك عبدالعزيز ورجاله للموهبة والإبداع (موهبة) إضافة إلى التعاون المستمر مع برنامج بادر لحاضنات التقنية في عقد الفعاليات المشار إليها، مع مشاركة المكتب في فعاليات يتم تنظيمها من خلال شركائنا سواء كانت ندوات أو مؤتمرات أو معارض.

## للمكتب دور تكاملي مع قطاع الصناعة

المهندسة ريم تركي:

«تواصلني»

صوت الأصم للعالم

الخارجي

درست علوم الحاسب الآلي والإحصاء بجامعة الملك عبدالعزيز، ثم حصلت على دبلوم تطوير قواعد البيانات أوراكل، ثم الماجستير في إدارة تقنية المعلومات من جامعة سندرلاند ببريطانيا، وتحضر الآن لنيل الدكتوراه من جامعة ساهمبتون ببريطانيا، وحصلت على عدة شهادات احترافية منها: مدير أعمال محترف PMP من معهد إدارة المشاريع الأمريكية، وإدارة الجودة 6 سيجم من معهد الجودة البريطاني. تعمل في المجال التطوعي في نشر العلوم والهندسة بمعهد المهندسين الكهربائيين والإلكترونيين IEEE باعتبارها رئيس فرع المرأة في الهندسة منذ أكثر من 12 عامًا، ومقيمة للمشاريع الهندسية والبرمجيات، وعضو باللجان الاستشارية الخارجية للتقييم الهندسي لكليات الهندسة والحاسب الآلي ABET في عدة جامعات سعودية، إنها المهندسة ريم حلمي قاسم التركي، التي قدمت خدمة إنسانية كبيرة بابتكار تطبيق ذكي يتيح لذوي الإعاقة السمعية (الصم) التواصل مع المجتمع بسلاسة، فماذا قالت في حوارنا معها؟..

## متى بدأت علاقتك بتقنية المعلومات، وما قصة تطبيق "تواصلني"؟

أعمل في مجال تقنية المعلومات والتطبيقات منذ أكثر من 16 عامًا؛ إذ بدأت البرمجة منذ عام 2000م كمبرمجة مستقلة بجانب وظيفتي. بدأت علاقتي بالفكرة عندما كنت وزميلة لي في فريق ضمن مخيم مسابقة رواد الأعمال بمركز ريادة الأعمال بجامعة الملك عبدالله للعلوم والتقنية؛ حيث حصل تطبيق تواصلني في مسابقة عرب نت" على المركز الأول، كما اشتركت في عدة مسابقات لرواد الأعمال التقنيين منها: مسرعة أعمال كاوست، وبرنامج واعد التابع لأرامكو، مسابقة لقاء ريادة الأعمال بالغرفة التجارية بجدة، مسابقة MIT Saudi Arabia Enterprise Forum (مجتمع جميل)، كما حصلت على المركز الثاني في جائزة عكاظ للتميز المهني، علاوة على جائزة مقدمة من مؤسسة الوليد للأعمال الإنسانية. وأخيرًا تأهلت ضمن تصفيات مبادرة "صناع الأمل" التابعة لسمو الشيخ محمد بن راشد آل مكتوم.

### الاستفادة من طاقتهم البشرية

#### ما الهدف من تطبيق تواصلني؟

"تواصلني" ببساطة هو صوت الأصم للعالم الخارجي، هو عبارة عن تطبيق هدفه تواصل الصم وضعاف السمع للتواصل مع المجتمع بطريقة سهلة؛ حيث يهدف إلى:

1. تغيير طريقة تواصل الصم مع المجتمع وتقليل اعتمادهم على الغير؛ للتواصل مع المجتمع بدون قيود؛ وبالتالي إشراكهم في المجتمع كأفراد فاعلين، يعتمدون على أنفسهم.
2. مساعدتهم في حل مشكلة ضعف اللغة العربية.
3. دمجهم في المجتمع والاستفادة من قدراتهم، بالإضافة إلى توظيف الشباب والشابات منهم للعمل عن بعد.
4. الاستفادة من طاقتهم البشرية.

### أكبر عائق

#### وما أبرز المعوقات التي واجهتك؟

في البداية كان أكبر عائق هو توحيد حركة الشخصية الكرتونية وتوحيد الكلمات التي يستطيع الصم استخدامها، لكن وجدنا عدة

عوائق أخرى تشمل:

1. تقبل الصم في السعودية للقاموس العربي الموحد.
2. الفروق بين الكلمات والحركات الإشارية بين السيدات والرجال الصم.
3. صعوبة التطبيق في محاكاة الحركات الإشارية للوجه، والعينين، والشفتين، واليدين؛ لأن أي تغيير طفيف يغير معني الحركة الإشارية بأكملها.
4. سكني خارج جدة، وتنقلي للالتقاء بالصم بشكل دوري؛ إذ كنت أنتهز أي فرصة للقائهم لتطوير واختبار التطبيق والحركات الإشارية وتصحيحها.
5. تمويل التطبيق من حسابي الخاص دون دعم من أي جهة.

### لجنة علمية واستشارية للتطبيق

#### تطبيق بهذه الإمكانيات اللغوية لا بد له من خبراء، فهل شارك في إخراجها خبراء؟

أهم ما يميز "تواصلني"، المشاركة الفاعلة مع المهتمين بالصم من جمعيات، وأساتذة جامعة، ومترجمي لغة إشارة معتمدين، ومتطوعين؛ لأنه من بداية العمل وقبل البدء بالأمر التقنية- تم تكوين لجنة علمية واستشارية للتطبيق، ضمت رئيس الدراسات الخاصة بجامعة الملك سعود، وغيره من خبراء ومترجمي لغة الإشارة العربية الموحدة من معاهد الأمل للبنين والبنات، ولجنة تقييمية للإشارات التي توضع في التطبيق ومطابقتها لغويًا وصفياً، ترأسها حسن حكيمي، وهو أيضًا مدرس لغة عربية للصم في قطر وخبير لغة الإشارة العربية ومترجم معتمد، كما أنه عضو فاعل في فريق تطبيق تواصلني للصم. وتشاركنا التطبيق كذلك، هيا السلمي التي شاركت في تطوير وبرمجة الرسوم المتحركة للتطبيق.

وبفضل الله تعالى، تم توثيق التطبيق رسمياً في وزارة الإعلام، كما أن الشراكات الاستراتيجية لعبت دورًا هامًا في إنجاحه؛ مثل نادي الصم للسيدات، وشبكة قادرون لأصحاب الإعاقة والأعمال، ومراكز الأحياء. بالإضافة إلى دور المتطوعين الفاعل في إنجاح التطبيق وتطويره وهم:

1. فريق الصم من طلاب ومنسوبي معهد الأمل الفني للمتوسط والثانوي.
2. فاطمة باوجيه، معلمة الرياضيات لذوي الإعاقة السمعية في معهد الأمل الثاني للمتوسط والثانوي، وخبيرة لغة إشارة عربية معتمدة.
3. فريق الصم من منسوبي مسجد خديجة بغلف بجدة برئاسة صالحة الغامدي.

### ما مدى انتشار التطبيق حاليًا، وهل هناك جهات تتبناه؟

برغم العمر القصير لتطبيق تواصلني -أقل من 6 أشهر- إلا أنه تم تحميل أكثر من 4 آلاف نسخة منه عبر مختلف البلدان العربية مثل السعودية، مصر، الجزائر، المغرب، الأردن، فلسطين، العراق، عمان، السودان، الإمارات، قطر، وغيرها.

ندرس حاليًا رغبة أكثر من جهة حكومية وخاصة، وبنوك، في الشراكة في التطبيق.

### كيف يتحصل الصم على التطبيق؟

يستطيع الصم أن يحملوا التطبيق مجانًا من متجر جوجل وأبل ستور.

### طريقة عمل التطبيق

#### ماذا عن طريقة عمل التطبيق، وكيف يمكن استخدامه؟

يستخدم الأصم التطبيق للتواصل مع السامع عبر كتابة الكلام بلوحة مفاتيح لغة الإشارة العربية، فيتحول النص إلى صوت باللغة العربية.

كذلك، يستخدم السامع التطبيق للتواصل مع الأصم عن طريق لغة الإشارة دون حاجة لتعلمها؛ حيث يقوم التطبيق بتحويل النص والصوت إلى لغة إشارة عبر الرسوم المتحركة ثلاثية الأبعاد 3D، إضافة إلى ميزات أخرى عديدة، اقترحها بعض الصم.

يمثل التطبيق موقع ويكيبيديا للصم؛ حيث يقوم الصم بإثراء محتوى الحركات الإشارية بأنفسهم، بالإضافة إلى لوحة مفاتيح لغة الإشارة العربية وتخزين الكلمات المفضلة.

التطبيق يمكن أن يستخدم من الصم وغير الصم للتواصل الثنائي.

# خالد القبيلي مؤسس DNet لتقنية المعلومات: متخصصون في تصميم المواقع الإلكترونية وتوفير الحلول البرمجية

التقني خالد القبيلي، بدأ مجاله عاملاً بمقهي الإنترنت، ثم انتقل لصيانة الجوال وبيعه، ثم نجح في إنشاء مؤسسة تهتم بتوفير حلول التقنية؛ فكانت " دي نت " ، فكيف كانت قصة نجاحه، وما التحديات التي واجهها ؟، تابعوا هذا الحوار:

## بداية نتعرف عليك:

خالد بن عبدالعزيز بن محمد القبيلي، المدير التنفيذي لـ DNet لتقنية المعلومات ، حاصل على بكالوريوس في التسويق، ودبلوم في المحاسبة المالية، هوايتي وشغفي هي التقنية والتصاميم الإبداعية بالتحديد في مجال المواقع الإلكترونية وتطبيقات الهواتف الذكية.

## كيف بدأت علاقتك بأعمال التقنية ومتى؟

بداياتي كانت مع دخول الإنترنت في السعودية مطلع الألفية الثانية كمستخدم عادي، وعملت بعدها في أحد مقاهي الإنترنت، ثم انتقلت إلى العمل في صيانة الحاسب الآلي وبيعه، ثم عملت في بعض شركات التصميم وتشغيل المواقع؛ حتى وجدت نفسي منجذباً لأعمال البرمجة بشكل عام والتصاميم الإبداعية بشكل خاص؛ نظراً لحاجة السوق المحلي لهذا التخصص في ذلك الحين؛ ما جعلني في عام 2012 أسعى لإنشاء مؤسسة متخصصة في تصميم وبرمجة المواقع الإلكترونية وتطبيقات الجوال.

## ماذا عن بدايتك الحقيقية في مجال ريادة التقنية؟

بعد تعاملاتي مع التقنيين في مجال الأنظمة والبرمجيات، وجدت أن هناك حاجة للتطوير بآلية سهلة، وهنا كانت البداية.

## قلة الكوادر

## حدثنا عن أبرز المعوقات والتحديات التي واجهتك وكيف تخطيتها؟

كان هناك عائقان أثراً في مسار خطة العمل المبدئية: الأول كان يتعلق بالأوراق الرسمية لمقر المنشأة بعد تأسيس المقر؛ إذ فوجئت بعدم اكتمال رخصة العقار المؤجر؛ ما سبب لي خسائر طائلة؛ أما الثاني فتمحور حول قلة الكوادر ذات الكفاءات المطلوبة لحاجات السوق في التقنية الحديثة .

## أي مشروع ريادي يحتاج لتمويل، وكيف وفرت التمويل اللازم؟

اعتمدت في البداية على تنفيذ مشاريع العملاء بفضل العلاقات ومساندة شركاء النجاح. ولهم

الفضل الكبير بعد الله -عز وجل- لدعمهم وتنفيذ المشاريع بأقل التكاليف لسنوات قبل إنشاء المؤسسة.

## أين تقف الآن، وما الجديد الذي تعمل عليه؟

بفضل الله، معي فريق تقني مبدع في مجال الحلول التقنية المتكاملة ، يتمتع بخبرة كبيرة في مجال تنفيذ المشاريع التقنية بأسرع وأفضل الطرق؛ إذ نعمل بأنظمة تنفذ للعميل متطلباته بأقل الإمكانيات، وأسرع الطرق سواء كان لمشآت أو أفراد.

## الحلول التقنية الكاملة

## ما أبرز خدماتكم؟

تقديم الحلول التقنية الكاملة، فنحن متخصصون في تصميم المواقع الإلكترونية والتطبيقات الذكية وتوفير الحلول البرمجية، مع وجود أنظمة يتم تجهيزها لخدمة جهات مخصصة كأنظمة المدارس، وأنظمة مخصصة لخدمة الشركات وأنظمة مخصصة للمؤتمرات والمعارض.



وكذلك، برمجيات مواقع سهلة الاستخدام لرواد الأعمال، إضافة إلى خدمات لجميع احتياجات المواقع الإلكترونية؛ كالبرمجة والتشغيل وتنفيذ تطبيقات الجوال والمتاجر الإلكترونية.

### تصميم الموقع

#### «دي نت» مؤسسة رائدة، ما المختلف فيما تقدمه في مجال التقنية؟

نهتم كثيرًا بإنشاء المواقع الإلكترونية للشركات والمؤسسات، بحيث تكون سهلة الاستخدام للزوار؛ إذ نركز على تصميم الموقع بشكل يناسب تقديم الأهداف الرئيسة للموقع؛ بتوفير سهولة الوصول والاستفادة من التقنية بأفضل وأسرع شكل؛ وهو ما ما نفقده في المواقع العربية والمواقع الحكومية بشكل خاص.

## قلة الكفاءات

## في مجال

## التقنية

## الحديثة أبرز

## المعوقات

### خط مستقبلي

#### حدثنا عن خطتك المستقبلية؟

بجانب تطوير الأنظمة للجهات المختصة كالمدارس والمعارض والشركات، ندرس بناء نظام لخدمة المجتمع باستخدام التقنية لتسهيل وتلبية حاجات الأفراد في المنطقة العربية بإذن الله.

المعماري

سالم محمد باهمام

## 8 آليات لتطوير العقاري ينبغي مراعاتها في مجال البناء

لم يقبل بأن يكون من ضمن آلاف الشباب الذين يلجأون لسوق العمل بذات الأفكار التقليدية المعروفة، فبادر وابتكر وتعلم، فما الذي قام به وما هي إضافاته، من خلال هذا الحوار نتعرف على ذلك:

### • نبذة تعريفية عنك:

تخرجت من جامعة الملك سعود تخصص العمارة والتخطيط كمهندس معماري، وأقوم حالياً بدراسة الماجستير في التطوير العقاري؛ إذ أدير حالياً شركة في التطوير العقاري، ومجموعة مؤسسات خاصة.

• كيف بدأت علاقتك بالتجارة وسوق العقار  
بدأت من المرحلة الدراسية؛ حيث كنت أعمل في ال  
وتخليص المعاملات، كما كنت أشهد مع والدي الص  
العقارية، ثم بدأت في إتمام الصفقات، فكانت بدايتي  
مركز عيادة الحاسب الآلي؛ حيث كنت أعمل في مجال بيع  
وصيانة الحاسب الآلي، وكنت أعرض العقارات من نفس  
الموقع بوضع المخططات والقطع في المكتب.

### • التخصص الأكاديمي ما الذي يمكن أن يضيفه لسوق العقار؟

يمتاز التخصص الأكاديمي بأنه قائم على دراسات وأبحاث؛ وبالتالي يجعل  
العمل احترافياً، بعكس الحاصل في السوق.

### • ما أول عمل أنجزته وكان دافعاً لاستمرارك بالسوق؟

قيامي ببيع 9 قطع في يوم واحد.

## واقع التطوير العقاري

### • كيف ترى واقع التطوير العقاري بالمملكة، وما أبرز المعالجات المطلوبة؟

للأسف، يفتقر التطوير العقاري في المملكة للآليات العلمية السليمة التي تجعل منه تطويراً ناجحاً، وتجنبه كثيراً من العيوب التي نراها في مدننا، كما أن هناك آليات لتخطيط المدن وتنظيمها يمكنها أن تحل الكثير من المشاكل والسلبيات، فالتخطيط «المناطقى» هو أحد الطرق، ولكن يمكن للعلم أن يضيف شيئاً آخر كما تعلمناه؛ مثل التخطيط القائم على الأشكال والذي بدأت بعض المدن بالعمل من خلاله.

### آليات محددة للتطوير

#### هل يعني هذا وجود آليات محددة للتطوير؟

بالفعل، وهي آليات تجعل من التطوير ناجحاً منذ اختيار الفكرة؛ إذ دراسة مدى الاحتياج للفكرة، فقد تكون بداية الفكرة أرضاً موجودة تريد البناء عليها، وقد يكون لديك فكرة وتتطلب أرضاً مناسبة لتنفيذها.

وبعد تحديدي الفكرة جيداً، تبدأ الخطوة التالية ببلورة الفكرة، بعمل الدراسات المالية الأولية والتصاميم المبدئية، ثم الخطوة الثالثة بدراسة السوق المالية، وتتطلب هذه المرحلة الانتهاء من الدراسات المالية النهائية، والتصاميم النهائية من المكاتب والجهات المختصة، والحصول على الموافقات والتراخيص النهائية لبداية العمل. وفي المرحلة الرابعة، تبدأ التفاوض مع المقاولين والتأكد من اختيار المقاول والتحقق من مدى قدرته على الإنجاز، وخبرته في نوع المباني المراد تسليمها له، علاوة على التفاوض مع الممولين ( جهات بنكية أو أفراد)، مع التركيز على كلفة وزمن التمويل لتأثيره البالغ على نجاح التطوير وتشغيله.

# التخطيط

## القائم على

## الأشكال أحدث

## طول التطوير



## • وماذا عن عيادة الحاسب الآلي والناقل المعتمد؟

في عيادة الحاسب الآلي نحن أول مؤسسة عملت على نقل الصيانة وإسعاف الحاسب وأنت في منزلك، كما كنا من أوائل المؤسسات التي تتواصل مع العملاء عن طريق التقنية. وفي الناقل المعتمد، نعمل على خدمات النقل العام للموظفين ومنسوبي الشركات والنقل التعليمي للمدارس والجامعات على مستوى المملكة، كما نتميز بطاقم سائقين محترفين وأسطول حديث من الحافلات المجهزة بكافة التجهيزات، كما نقدم خدمات وإدارة التوصيل للشركات بشكل كامل؛ حيث نتحمل كافة أعباء النقل من صيانة؛ إذ لدينا مركز صيانة متكامل وفريق صيانة متنقل جاهز.

## • بصفتك المدير التنفيذي لشركة باهمام العقارية، كيف تكون إدارتك لشركة عقارية ناجحة؟

العمل العقاري بصفه عامة هو عمل مربح، ولكن يعييه العشوائية والضبابية في المعلومة، فأغلب العمل يكون مبنياً على توقعات وتكهنات من خبرات سابقة، ولكن هذا قد يصيب أحياناً وقد يخطئ أحياناً، أما إذا أردت أن تبني شركة عقارية متخصصة فيجب أن تكون مبنية على دراسات تخصصية، إلى جانب الخبرة العملية. ونحن في شركة باهمام العقارية نعمل من خلال عنصرين:

## الدراسات التخصصية

## والخبرات السوقية مع فريق شاب وطموح

بعد ذلك، تأتي الخطوة الخامسة وهي أهم وأخطر خطوة؛ حيث تتضاعف كلفة المشروع من خلال توقيع العقود مع الممولين والمنفذين والموردين، لتبدأ بعدها المرحلة السادسة وهي مرحلة البناء، والتي تتضمن متابعة سير العمل وفق الخطط الزمنية والمالية للمشروع، والتنبيه بالأخطاء والمشاكل والسعي للحيلولة دون وقوعها، وقد يبدأ التسويق لبعض المشاريع في هذه المرحلة.

## ماجستير للتطوير العقاري أول مسار مختص بعلوم العقار بالمملكة

## • حدثنا عن ماجستير التطوير العقاري بجامعة الملك سعود؟

برنامج الماجستير في التطوير العقاري، أول برنامج أو مسار أكاديمي مختص بعلوم العقار والتطوير العقاري بالمملكة، أطلقتها جامعة الملك سعود في كلية العمارة والتخطيط، بقيادة الدكتور خالد السكيت. ويشمل البرنامج أغلب العلوم التي يحتاجها العامل في المجال العقاري؛ حيث يُعد برنامجاً أكاديمياً مهنيًا، يبدأ بدراسة نظريات التطوير العقاري والأنظمة والتشريعات، والتمويل العقاري، والتسويق، وآليات التطوير العقاري، والتمثيين والتقييم، علاوة على تعلم دراسات الجدوى المتخصصة. ومن جانبي، أنصح بمثل هذه البرامج للمتخصصين والممارسين وأدعو الجهات الحكومية المختصة بالعقار، وأصحاب الشركات، والعقاريين، بالاستفادة من خريجي قسم التطوير العقاري بجامعة الملك سعود.

## آليات تخطيط المدن وتنظيمها تحل كثيراً من المشاكل والسلبيات

وبالوصول إلى إدارة العقار والمحافظة على قيمته، نصل للمرحلة الثامنة والأخيرة، والتي نسميها تعظيم قيمة الأصل، بالألا يركز المطور أو مدير المرافق فقط على العائد من المبنى، بل ينبغي عدم إغفال المحافظة على الأصل. هذه هي الخطوات العملية للوصول بإذن الله لتطوير عقاري ناجح.

## • حدثنا عن مؤسسة باهمام التجارية؟

نقدم في مجموعة سالم محمد باهمام التجارية، الخدمات اللوجيستية للشركات بشكل احترافي ومتقن؛ حيث نحمل عن الشركات عناء نقل الموظفين وإسكانهم، وكافة الخدمات الخاصة بموظفي الشركة من نقل وإسكان، كما نزود الشركات بحاجاتها من السوق.

## الحملة الإعلانية والتسويقية

وتعد المرحلة السابعة هي مرحلة الافتتاح؛ حيث يتم التأكد من تجهيز المبنى للاستخدام وبدء الحملة الإعلانية والتسويقية بشكل مركز، من خلال التعاقد مع شركات متخصصة لتسويق المشروع.

ملحق خاص بالمجلة

# الامتياز التجاري Franchise

ملحق يوليو 2017

فاضل النصار:  
انطلاقة قوية  
لمشروعات  
الفرنشايز  
بعد سن  
القانون قريباً

## متى يصدر قانون الفرنشايز بالمملكة؟

كيف تحصل على فرنشايز

1

INTERCONTINENTAL?

  
**Hilton**  
للفنادق والمنتجعات

ديلك المثالي  
لعالم الفرنشايز (3)



# franchise News

## فرانكوب تنظم برنامج «الفرنشايز» للمشاريع الصغيرة والمتوسطة



فتح 40 فرعاً من خلال الفرنشايز خلال 5 سنوات القادمة بدءاً من عام 2017. وأضاف «الراشد»: أن فرانكوب هي الشركة الوحيدة التي قامت بعمل نظام فرنشايز لمصانع، ودور سينما، وعيادات طبية ومشاريع مهنية وصناعية عديدة، معتبراً «الفرنشايز» آلية للتوسع لا تقتصر على قطاع معين. وأوضح أن تركيز فرانكوب على أسواق الشرق الأوسط يهدف لجعل المشاريع الخليجية والقائمة بالشرق الأوسط محوراً رئيساً للفرنشايز وتصديره للخارج، كما أن معظم الشركات الاستثمارية في الوقت الراهن تتجه نحو الاستثمار في الفرنشايز. وتعد المشاريع الصغيرة والمتوسطة، الأكثر قابلية للتطور والتوسع من خلال برنامج الفرنشايز؛ حيث يتم تطوير المشروع التجاري الصغير أو المتوسط حسب المعايير والأنظمة العالمية المتبعة في نظام الأعمال التجارية؛ مثل pink berry أحد عملاء فرانكوب الذي بدأ كمشروع صغير، والآن عدد فروعها حول العالم يتجاوز 230 فرعاً.

دبي) مع صندوق محمد بن راشد للمشاريع الصغيرة وبنك قطر للتنمية؛ لتطوير المشاريع الصغيرة والمتوسطة التي يتم دعمها مالياً من خلال نظام الفرنشايز. وبين «الراشد» أن 80 % من عملاء فرانكوب بالكويت هم من المشاريع الصغيرة والمتوسطة، مثل MEME CURRY ، CAF CAF RESTAURANT وكذلك JOY CAF الذي بدأ كمشروع منزلي والآن لديه 5 فروع داخل الكويت، ويستهدف

نظمت شركة «فرانكوب» مؤخراً، برنامج فرنشايز للمشاريع التجارية الصغيرة والمتوسطة؛ حيث تعد «فرانكوب» الشركة الرائدة عالمياً في مجال الفرنشايز، والأقدم والأكبر على مستوى العالم. وصرح خالد الراشد؛ الرئيس التنفيذي لمكتب فرانكوب بالكويت، بأن 70 % من الشريحة المستهدفة- حسب خطة فرانكوب الاستراتيجية- هي المشاريع الصغيرة والمتوسطة؛ حيث تتعاون فرانكوب (مكتب

الاستراتيجية مع شارع منقوشة، مؤكداً أنها خطوة هامة في قطاع الأغذية والمشروبات، الذي يشهد نمواً متسارعاً في المملكة. تأتي هذه الخطوة وسط توقعات بأن تحقق مبيعات الأطعمة السريعة بالمملكة نمواً سنوياً مركباً بمعدل 4 % خلال السنوات الخمس المقبلة لتصل إلى 30.1 مليار ريال بحلول عام 2021. وتؤكد الدراسات مدى انتعاش قطاع الأغذية والمشروبات الذي من المتوقع أن يحقق إيرادات بـ 121 مليون دولار خلال العام الجاري، بمعدل نمو سنوي مركب قدره 14.6 % في حجم السوق المتوقع بلوغه 208 ملايين دولار في غضون السنوات الخمس المقبلة. في السياق ذاته، تؤكد الدراسات ارتفاع عدد عملاء قطاع الأطعمة السريعة بمعدل 9% خلال عام 2017 ترتفع إلى 11.3 % بحلول عام 2021. ويُقدّر متوسط الإيرادات لكل شخص حتى الآن بـ 58.42 مليون دولار.

## شارع منقوشة و «الراجحي» يوقعان اتفاقية لافتتاح 25 فرعاً بالرياض



بالرياض؛ حيث يتم إطلاق أول فرعين منهم بنهاية العام الجاري. وأعرب خالد عبدالله الراجحي من مجموعة الراجحي عن سعادته لتوقيع الاتفاقية

وقعت سلسلة مطاعم «شارع منقوشة» المتخصصة في المعجنات المخبوزة بالفرن الشهر الماضي اتفاقية فرنشايز مع «مجموعة الراجحي» السعودية لافتتاح 25 فرعاً جديداً

## خدماتنا

- تأهيل و تطوير العلامات التجارية للعمل بنظام الإمتياز التجاري (الفرنشايز)
- إدارة نظام الإمتياز التجاري (الفرنشايز)
- إعداد و إدارة برامج الإمتياز التجاري (الفرنشايز)
- تأسيس و إعداد الإمتياز التجاري (الفرنشايز)
- تأهيل و تطوير عمليات الإمتياز التجاري (الفرنشايز)
- خدمة مستشار الإمتياز التجاري (الفرنشايز) القانونية و الإدارية
- تسويق علامات الإمتياز التجاري (الفرنشايز)
- إعداد الدورات التدريبية في الإمتياز التجاري (الفرنشايز)

# فرص الفرنشايز في الشرق الأوسط وشمال إفريقيا (2-2)

نقلًا عن بيزنيس ريفيو

تمتلك منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا قوانين متنوعة ومختلفة؛ حيث يتطلع مانحو الفرنشايز لإنشاء مشاريعهم في الدولة المختارة.

ويمثل الجدول النسب القصوى للملكية في رأس المال المشارك في مانحي الفرنشايز من قبل مواطني دول مجلس التعاون الخليجي والأجانب في كل بلد:

الدولة	النسبة المئوية للمالكي الفرنشايز الممنوح من مواطني دول مجلس التعاون الخليجي	النسبة المئوية للمالكي الفرنشايز الممنوح من الأجانب
السعودية	75 %	75 %
الإمارات	100 %	49 %
عمان	100 %	49 %
البحرين	100 %	100 %
قطر	50 %	49 %
الكويت	100 %	100 %

ويبين الجدول التالي تقريراً أعدته مجموعة دي إل إيه بايبر في الشرق الأوسط النسبة المئوية للممنوح الفرنشايز في دول مجلس التعاون الخليجي مقارنة بالأجانب. وبصرف النظر عن هيكل الملكية، من المهم أيضًا التأكد من وجود انسجام مع قوانين نظام الفرنشايز المختلفة ذات الصلة بالمشروع؛ وهي قوانين الوكالة، والقوانين التجارية، وقوانين الشركات، والقانون المدني، وقانون الإجراءات القضائية، وقانون العلامات التجارية، والمفاتيح التجارية وقوانين المنافسة غير المشروعة، وقانون العمل، وغيرها من القوانين التي تنظم استيراد البضائع.

## نموذج الفرنشايز الأنسب لشركات التجزئة

## أمثلة عن أهمية فهم الثقافة والذوق المحلي:



استراتيجية تقديم الفلافل- بالجمع بين الفلافل الأصيلة مع النكهات العالمية مثل الإماراتية واللبنانية والهندية واليونانية والإيطالية واليابانية والمكسيكية والأمريكية- هي واحدة من مفاتيح النجاح الكبيرة لسلسلة المتاجر الغذائية الشهيرة جست فلافل (Just Falafel) (سيتم مناقشة هذا المثال في دراسة الحالة أدناه).



كذلك، ساعدت استراتيجية هارفي (Herfys) في تكبير حجم قطع الدجاج مع خليط إضافي وإضافة المزيد من البطاطس بإعطائها قيمة أكبر، ساعدتها في أن تنافس وتحل محل سلسلة الوجبات السريعة KFC السائدة في المملكة العربية السعودية.



## اختيار الأجواء الملائمة ثقافياً:

على سبيل المثال، في مقاهي المملكة العربية السعودية توجد صالات تُشعر رواد المقهى بفضاء معزول؛ لأن العائلات تفضل أن تنعزل عن الرجال غير المتزوجين.

## الموقع:

مع الخصائص الجديدة غير الكافية، وارتفاع الإيجارات وتكاليف الملكية، من الصعب أن تدير مشروع فرنشايز مريحاً تجذب به المستهلكين في نفس الوقت. ولذلك، من المستحسن البحث عن الخصائص القديمة العريقة وإعادة ابتكارها وتجديدها إن أمكن.

## المسؤولية الاجتماعية للشركات:

على شركات الفرنشايز ومانحها توسيع العلامة التجارية من خلال التفاعل مع المجتمعات المحلية، مع مراعاة المسائل الجغرافية والمناخ السياسي والفروق اللغوية والثقافية، واتخاذ مبادرات المسؤولية الاجتماعية للشركات.

## اختيار الشكل أو النموذج المناسب للفرنشايز واختيار الشركاء:

عادة ما تفضل العلامات التجارية العالمية- التي تتطلع إلى التوسع السريع في منطقة الشرق الأوسط- اختيار فرنشايز رئيس في المنطقة أو البلد المعني؛ ليكون ممثلها الإقليمي ومانح الفرنشايز الرئيس في المنطقة (يسمى أيضاً الفرنشايز الفرعي أو الفرنشايز المتعدد).

في هذا النموذج، فإن الفرنشايز الرئيس الممنوح - أي الجهة المرخص لها محلياً- لديه حقوق لتعزيز وتسويق وبيع الامتيازات داخل إقليم أو بلد معين؛ حيث يمكن لهؤلاء الشركاء أو ممنوحي الفرنشايز افتتاح عدد متفق عليه من المحلات التجارية التابعة للعلامة التجارية العالمية ومتاجر البيع في المنطقة المخصصة.

النموذج المذكور أعلاه هو الأنسب لقطاعات المواد الغذائية والمشروبات، والتجزئة، والتعليم، وخدمات التجميل وغيرها، وهو النموذج الذي تبناه مانحو الفرنشايز المتطلعون إلى وضع بصمة واسعة في فترة زمنية قصيرة.

ومع ذلك، قد يكون اختيار الفرنشايز الرئيس في منطقة معينة، عملية حرجة للغاية في ظل هذا النموذج، فالاختيار الخاطئ للممثل الرئيس، يمكن أن يؤدي إلى انهيار النظام الاقتصادي للفرنشايز المعني بالكامل. ويتيح نموذج الفرنشايز المتمثل في المنتجات أو الوحدة المفردة للممنوحي الفرنشايز، بيع المنتجات أو الخدمات بشكل مستقل نيابة عن مانح الفرنشايز، مع تقديم مساعدة محدودة. وهذا هو النموذج الأنسب لشركات التجزئة كتجارة المجوهرات، والملابس، والأحذية.

نموذج الفرنشايز الذي يعطي ترخيصاً بالتصنيع، يسمح للجهة الممنوحة فرنشايز بتصنيع المنتجات تحت اسم العلامة التجارية، وفقاً لمواصفات ومعايير جودة تفرضها الشركة الأم؛ ليتم بيعها في شريحة من الأسواق المختارة.

وينطبق ضبط منتج حسب الثقافة والذوق المحلي المفضل في المنطقة، والمبادئ التوجيهية (بما في ذلك الشعائر الدينية) بما يتوافق مع توقعات العملاء؛ وذلك على جميع القطاعات والبلدان بشكل عام، لكنه مهم جداً ويمتلك خصوصية معينة عند التعامل في قطاع المواد الغذائية والمشروبات؛ إذ يمكن للشركات أن تكسب أو تفقد حصتها في السوق على أساس قدرتها على التكيف مع متطلبات المنطقة وثقافتها في هذا المجال.

# 75% لمالكي الفرنشايز الممنوح من الأجانب في السعودية

## دراسة حالة:

بدأت ماركة جست فلافل (Just Falafel) ما يُسمى بـ «ثورة الفلافل»، عندما تأسست كمطعم وحيد في أبوظبي عام 2007. وكان تركيزها حينذاك على صناعة الفلافل النباتية 100% (شطيرة تقليدية في الشرق الأوسط)، تجمع بين فلافل أصيلة مع نكهات عالمية مثل النكهة الإماراتية واللبنانية والهندية واليونانية والإيطالية واليابانية والمكسيكية والأمريكية، الخ.

جاءت نقطة التحول في مسيرة نمو الشركة في عام 2011، عندما قررت اعتماد نموذج الفرنشايز في النمو؛ حيث أعادت الشركة تأسيس نفسها عبر نظام الفرنشايز على أساس 7 عوامل هي:

1 تحديد موقع ذكي

2 علامة تجارية مميزة

3 نمو قوي

4 سمعة حسنة

5 التزام بالجودة

6 نظام فرنشايز نشيط

7 قائمة بأنواع فلافل مُبتكرة

دفعت الشركة جدولها الخاص بنظام الفرنشايز ومنح الرُّخص بقوة من خلال منصات وسائل الإعلام الاجتماعية مثل فيسبوك. وخلال حملة مدتها عام كامل،

أكثر من  
**2300**  
طلب فرنشايز

من  
**73**  
دولة مختلفة

منذ ذلك الحين، نمت (Just Falafel) لتكون أكبر مانح فرنشايز يختص بالفلافل في العالم؛ حيث وقعت اتفاقيات بالالتزام بتطوير

أكثر من **903** فرع في **18** دولة مختلفة بما في ذلك طرح **100** متجر في مصر **200** متجر في المملكة المتحدة

**125** متجرًا في المملكة العربية السعودية → **50** متجرًا في نيويورك → **50** متجرًا في تركيا

وقد ساعد تبني أسلوب فرنشايز (Just Falafel) في زيادة مبيعاتها 35 ضعفاً وجذب 200 مليون دولار لإعادة استثمار علامتها التجارية.

يقع المقر الرئيس لـ (Just Falafel) بدبي، ولها مكاتب إقليمية في المملكة المتحدة، ومصر، ولبنان، وتركيا. ويعمل فيها حالياً أكثر من 400 شخص في جميع أنحاء العالم، بما في ذلك 28 في المكتب الرئيس.

# استمتع بوقتك في اي ويش كافيه

في جو هادئ و مذاق مميز..



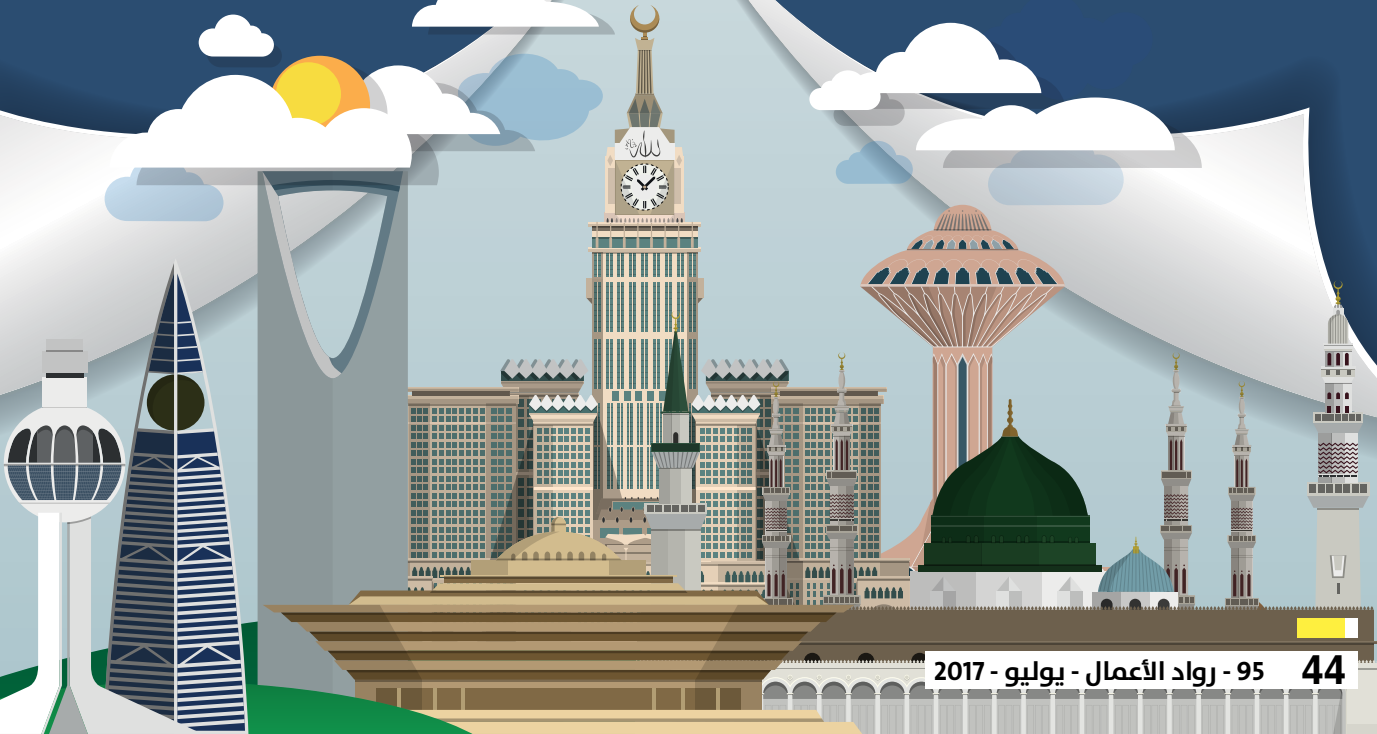
الخير - العليا، شارع بشار بن برد  
الدمام - الجامعيين، شارع عثمان بن عفان



@i\_wish\_cafe

## متى يصدر قانون الفرنشايز بالمملكة؟

عقدت وزارة التجارة والاستثمار، ورشة عمل حول مشروع نظام الامتياز التجاري، برعاية الدكتور ماجد بن عبدالله القصبي؛ وزير التجارة والاستثمار بمقر الوزارة، تم خلالها مناقشة محاور وأهداف مشروع نظام الامتياز التجاري(الفرنشايز)، وشارك فيها ، كبار مسؤولي الوزارة ونخبة من المختصين، ورجال ورواد الأعمال ومجموعة من المحامين، وعدد من المهتمين.



## ورشة عمل بوزارة التجارة تحدد الأهداف الرئيسية للمشروع

جاءت «الورشة» ختاماً لمرحلة استطلاع مرئيات الجهات العامة والخاصة والعموم بشأن المشروع؛ حيث استعرضت أهداف المشروع ، وهي: تشجيع المنشآت الصغيرة والمتوسطة، وإيجاد إطار قانوني ينظم العلاقة بين صاحب الامتياز ومانحه، وتعزيز الثقة ورفع مستوى الشفافية بين الأطراف، وإيجاد نماذج للأعمال التجارية بأقل المخاطر، وزيادة السلع والخدمات المعروضة في المملكة، وترسيخ مبدأ حرية التعاقد، إلى جانب الاطلاع على أفضل الممارسات الدولية.

### محاور المشروع

ودار النقاش حول محاور المشروع، وهي: الإفصاح، والشروط المسبقة لمنح حق الامتياز، واتفاقية الامتياز، والنظام الواجب تطبيقه على اتفاقية الامتياز والاختصاص المكاني، وإنهاء اتفاقية الامتياز وعدم تجديدها، والتعويض والإنهاء، والمساهمة في أنشطة الدعاية والتسويق.

وشهد محور الإفصاح، الإفصاح عن أبرز المخاطر والحقوق والواجبات المتعلقة بفرص الامتياز، وقيد نموذج اتفاقية الامتياز ووثيقة الإفصاح الخاصين به، وتقديم نسخة من القيد والوثيقة بعد الموافقة إلى أصحاب الامتياز المحتملين، إضافة إلى التزام صاحب الامتياز باتباع نموذج عمل مانح الامتياز واتباع تعليماته بشكل تفصيلي.

### الشروط المسبقة

وفي محور الشروط المسبقة لمنح حق الامتياز، ناقشت الورشة ضرورة تمتع مانح الامتياز بحد أدنى من الخبرة في التشغيل ، وأن يسجل العلامة التجارية المستخدمة للتعريف بنموذج عمل الامتياز في المملكة. وحول اتفاقية الامتياز، ناقشت الورشة تحديد المسائل التي يجب أن تشملها الاتفاقية دون إلزام أي طرف بالتقيد بها (مبدأ حرية التعاقد)، فيما دعت- في محور النظام الواجب تطبيقه على اتفاقية الامتياز والاختصاص المكاني- إلى خضوع اتفاقيات الامتياز للنظام السعودي وأي نزاعات بشأنها للمحاكم المختصة في المملكة، وإتاحة تسوية النزاعات بوسائل بديلة كالتوفيق والوساطة والتحكيم.

### إنهاء اتفاقية الامتياز

وفي محور إنهاء اتفاقية الامتياز، ناقش المجتمعون الأسباب المشروعة التي يحق فيها لمانح الامتياز إنهاء اتفاقية الامتياز وعدم تجديدها، في حين شهد محور التعويض والإنهاء، مناقشة الالتزام بتعويض صاحب الامتياز عن أية خسارة يتكبدها في حال لم يتقيد مانح الامتياز بمتطلبات الإفصاح، وفترة للتقادم يتوجب على صاحب الامتياز خلالها تقديم دعوى المطالبة بهذا التعويض.



الدكتور محمد بن دليم القحطاني

ويضيف بأن عقد مثل هذه الورش يمثل خطوة هامة نحو تفعيل نظام الفرنشايز، مع مراعاة كافة أطراف المنظومة وهم: المانح وما عليه من التزامات، والممنوح وما عليه من واجبات وشروط، وبيئة الفرنشايز القانونية بكل أطرافها (وزارة التجارة والاستثمار، المحاكم التجارية، الجمعية السعودية للامتياز التجاري).

### نقص شديد بالتعريفات

ويتساءل حمود الطريقي؛ المستشار المتخصص في الفرنشايز: إذا ما تم إصدار القانون، فهل سيتم تطبيقه بأثر رجعي أم من تاريخ صدوره؟ وإذا تم التطبيق من تاريخ الصدور فهل ستعطي وزارة التجارة والاستثمار المانح مهلة لتصحيح وضع ممنوحي الامتياز لديه والذين حرموا من حقوقهم الشرعية أثناء تعاقدهم معه قبل إقرار القانون؟، مؤكداً ضرورة دراسة هذه الحالة من كافة جوانبها الاقتصادية والقانونية. وفيما يتعلق بمواد المشروع، أشار الطريقي إلى خمسة أمور:

#### 1. المادة الأولى والمتعلقة بالتعريفات:

هناك نقص شديد بالتعريفات والتي تعد هي العمود الفقري لأي اتفاقية والتي من خلالها يستطيع الطرف الثالث كالقاضي أو المحكم تحديد نوع العلاقة بين المانح والممنوح.

#### 2. المادة الخامسة التزامات ممنوح الامتياز:

في حالة فسخ أو عدم تجديد عقد الاتفاقية، لم تحدد المدة الزمنية لحظر ممنوح الامتياز من عدم المنافسة والعمل بنفس نشاط المانح، وهي الفترة التي يفترض ألا تقل عن 5 سنوات، فهل سيتم ذكرها في الملحق؟.

#### 3. المادة السابعة:

ما هي الخبرة المطلوبة في مانح الامتياز.

#### 4. نصت القوانين الدولية على:

ألا يقل عمر العلامة التجارية عن (3) سنوات وكذلك (1) سنة تطبيق لنظام الامتياز التجاري؛ حيث تعد هذه الفترة مناسبة لكي يكتسب المانح الخبرة الكافية في إدارته للعلامة التجارية؛ إذ من ضمن اشتراطات مستندات الإفصاح قيام مانح الامتياز بتقديم الميزانية العمومية أو المبيعات والتكاليف والأرباح لمنافذ التسويق لمدة لا تقل عن (3) سنوات إلى الممنوح.

#### 5. لابد أن يشترط:

على المانح أن يكون لديه أكثر من فرع بحد أدني (3) فروع قام بتشغيلها وأشرف على نجاحها قبل منح علامته التجارية للآخرين.

### ★ أسباب فشل الفرنشايز

من جهتنا، قمنا بعرض هذا الموضوع على الدكتور محمد بن دليم القحطاني، أستاذ إدارة الأعمال الدولية بجامعة الملك فيصل والخبير العالمي في الفرنشايز ليدلي برأيه حول ما دار في الورشة، فقال من أسباب فشل الفرنشايز:

1. غياب أو ضعف دليل التشغيل لدى المانح.
2. انقطاع تحديث قائمة المنتجات والخدمات بشكل مستمر من جانب المانح.
3. غياب الاتفاق بين المانح والممنوح في صرف نسبة التسويق المتفق عليها والتي تمثل غالباً 2 % من حجم المبيعات لحمات الدعاية والإعلان المحلية مع تحمل المانح مسؤولية الدعاية والإعلان عالمياً.
4. غياب التخطيط المالي الصحيح لدى الممنوح واعتماده على التخطيط المالي للمانح والذي يعتمد عادة على ظروف غير مناسبة للممنوح.
5. عدم مراعاة ما يعرف بثقافة المجتمعات حسب اختلاف الدول من جانب المانح.
6. غياب التدريب الهادف والموجه من جانب المانح.
7. فتور العلاقة بين المانح والممنوح.
8. غياب الاستعداد الذهني والفكري من جانب الممنوح.
9. غياب العمل المؤسسي الذي يحتضن أهم الإدارات من جانب المانح والممنوح.
10. عدم فهم ثقافة الفرنشايز بالشكل الصحيح من جانب المانح بنسبة 100 % ومن جانب الممنوح بنسبة لا تقل عن 50 %.
11. غياب الطموح في التوسع والنمو من جانب المانح والممنوح.
12. عدم التقيد بشروط الجودة مع مرور الوقت من جانب الممنوح وغياب الرقابة من المانح في الوقت نفسه.



نجيب حمود الطريقي

Request a Consultation

+965 2202 4104



**Francorp**<sup>®</sup>  
The Franchising Leader

**فاضل النصار:**  
**انطلاقة قوية لمشروعات الفرنشايز**  
**بعد سن القانون قريباً**

## فاضل النصار في سطور؟

مستشار في الامتياز التجاري، ومجال تطوير الأعمال، والمدير التنفيذي لشركة عمرها 10 سنوات، تم تأسيسها في بريطانيا - بحكم مقر إقامتي السابقة هناك - ثم فتحت مقرًا لها في الكويت، ثم السعودية ثم المغرب.

## التطوير والتحويل

### حدثنا عن مشروعك والهدف منه؟

« middle east franchising » شركة متخصصة في قطاع الامتياز التجاري، هدفها تقديم حلول تخص هذا المجال، سواء لشركات من خارج الشرق الأوسط وتريد الدخول إليه، أو لشركات محلية تسعى لمنح فرنشايز. وفي الحالة الأولى، نقوم بإعداد دراسات حول ربحية السوق، كما نبحث لها عن شركاء مناسبين، ونساعدها في عمل التحويل فيما يخصها من نموذج عمل؛ إذ قد لا يكون لمنتجاتها رواج جيد، فتتطلب تحويلًا نقوم به، علاوة على عمل مسح سوقي وتحديد حجم المنافسين.

أما الحالة الثانية وهي الشركات المحلية، فنساعدها في تطوير نظام عملها، ليلام نظام الفرنشايز، فمثلًا هناك علامات تجارية تتمتع بالقدرة على التوسع بنظام الفرنشايز، وذات سمعة طيبة، لكن ينقصها إعادة الهيكلة من شركة تمتلك فروعًا، إلى شركة تمنح الفرنشايز، وفي هذه الحالة نقدم لها حلولًا متكاملة من تدريب وغيره.

## دراسات لحماية الممنوح

### تقومون بتدريب رواد الأعمال على دخول سوق الفرنشايز، فإلى أي مدى يؤثر ذلك في اختيار مشاريع نوعية لسوق العمل السعودي؟

لاحظنا أشياء كثيرة في السنوات الأخيرة تخص توقيع عقود الفرنشايز؛ إذ تلقيت اتصالات عديدة تبين إخفاق أصحابها لعدم دراستهم تلك الخطوة جيدًا؛ ما كلفهم كثيرًا من الجهد والمال، جراء نقص الخبرة في هذا المجال.

ويرجع ذلك إلى أن الفرنشايز كان مقصورًا على رجال الأعمال الكبار؛ أما اليوم فصغار

المستثمرين الذين دخلوا السوق، واستحوذوا على فرنشايز من الخارج فتنقصهم الخبرة، وكيفية اختيار ما يناسبهم من مشاريع. وطبيعي أن نقص الخبرة كان وراء سوء تقييم المشروع المعني من حيث النوعية.

كذلك، فيما يخص الرسوم الإدارية الشهرية نظير مشروع الفرنشايز، هناك شركات تحصل على 7%، وأخرى 6%. وهنا يجب أن يتساءل المستثمر عن مدى منطقية تلك الرسوم قياسًا بالمنتج الممنوح، ومدى تأثير ذلك على النظام المالي للشركة، وخصوصًا إذا لم يكن هناك فروع في نفس المنطقة أو البلد الذي سيمارس به هذا الامتياز التجاري.

وهناك من طبق نماذج مالية مختلفة لشركات أجنبية؛ لذا نقوم بعمل دراسات لحماية الممنوح، كما نساعدنا في توقيع العقود؛ لأن العلاقة المبنية على أسس صحيحة منذ البداية تكتب لها الاستمرار لمدى طويل، ولا يكون هناك خسارة للطرفين.

### يرى البعض أن المؤسسات التمويلية في المملكة ليس لديها خطط أو برامج ميسرة لدعم مشاريع الفرنشايز، فما تعليقك؟

عدم وجود قانون للامتياز التجاري بالمملكة، يعقد الأمر على كثير من الجهات التي تحاول دعم هذا القطاع مثل هيئة المنشآت الصغيرة والمتوسطة، وأرامكو، وبنك التسليف، فعدم وجود قانون يحد من كيفية تعامل الجهات الداعمة مع المقبلين على خوض التجربة في هذا القطاع. وبالفعل ترغب تلك الجهات في تقديم الدعم لمثل هذه المشروعات، لكن عدم وجود تشريع يحول دون ذلك، لكنني أتوقع بعد سن قوتين من قبل وزارة التجارة، وتدشين عمل الجمعية السعودية للفرنشايز قريبًا ستكون الانطلاقة قوية جدًا.

## مقومات النجاح

### هل هناك مقومات لنجاح مشاريع الفرنشايز، وهل للتقيد بتوجيهات المانح، وتكلفة المشروع الأولية أثر سلبي على مسيرة المشروع؟

هناك مقومات كبيرة لنجاح مشاريع الفرنشايز بالمملكة لرفعقتها الجغرافية الكبيرة، والنمو

السكاني الكبير الذي تشهده؛ ما يحفز صاحب المنتج من طرحه كفرنشايز بدلاً من عمل فروع يصعب إدارتها. وأرى أن النقص الكبير في قطاع الخدمات أيضًا سيحفز الكثيرين على خوض التجربة في هذا القطاع؛ ما يساعد على نمو مشاريع الفرنشايز.

أما فيما يخص توجيهات المانح، فتكون حسب موقعه في البلد، فقد يكون المانح محليًا، فإذا أراد الممنوح مثلًا إضافة فكرة معينة على منتج المانح - وعادة ما يكون المانح المحلي مطلقًا على السوق ومتعايشًا مع الحراك الاقتصادي المحلي - فإذا وافق المانح فتكون موافقته مرهونة بخبرة الممنوح جراء معاشيته للحراك الاقتصادي بسوق العمل بصورة يومية.

أما في حالة المانح الأجنبي فالأمر مختلف، فقد يواجه الممنوح صعوبات في مدى تقبل المانح رؤيته في تغيير أو إضافة شيء جديد لمشروع الفرنشايز.

لذلك نقول إن لعقلية المانح دورًا كبيرًا في ذلك، فقد واجهنا عدة مشاكل من قبل برفض بعض المانحين في أوروبا وأمريكا تغيير أو إحداث إضافة جديدة بمنتجاتهم، بالرغم من علمهم أن لكل دولة طابعها، سواء في الأكلات، أو الألبسة، أو غيرها.

إن فهم المانح للسوق المحلي والذائقة المحلية، وقدرته على ثقته في رأي الممنوح يلعب دورًا كبيرًا في نجاح المشروع، والدليل على ذلك عدم نجاح شركات أجنبية كبيرة منحت الفرنشايز في الخليج؛ بسبب عقلية المانح الراضية لمنطق تغيير أو تطوير المنتج، بعكس شركات أخرى وجدت منتجاتها رواجًا كبيرًا. ومثال على ذلك؛ منحت شركة فرنسية عملاقة في مجال الأطعمة، منتجها كفرنشايز لمستثمر كويتي، فكانت المبيعات ضعيفة رغم معرفة كثير من الكويتيين بهذا المنتج من خلال رحلاتهم لباريس؛ لذا اقترح الممنوح على المانح إضافة بعض الأطباق العربية لتحقيق نسبة مبيعات مربحة، مع الحفاظ على المنتج الأساسي، فوافق المانح.

وأؤكد أن الفرنشايز ليس عملية بيع وشراء فقط، بل عملية شراكة أساسها التناغم بين الطرفين يثريها التحاور والتفاهم للمصلحة العامة.

## ما تقييمك للحراك المتنامي في هذا القطاع، وهل غياب تشريعات منظمة حال دون تطوره؟ وما مدى اهتمام الجهات ذات الصلة بهذا القطاع؟

طراً على الفرنشايز تطور كبير خاصة في العلامات التجارية المحلية، ولكن غياب القوانين في دول الخليج والمملكة يحد من نجاح هذه الشركات مستقبلاً، فمثلاً لو اجتهدت بصفة شخصية في وضع قوانين داعمة لعقود الفرنشايز فإنها لا تضمن حفظ الحقوق. وقد شهدنا نجاح علامات تجارية ولكن بسبب ضعف الوعي وغياب التشريعات، وضعت أنظمة للامتياز التجاري بطريقتها الخاصة، لكن في النهاية يصبح هذا الحراك رهن الربح والخسارة.

وليس لكل دول العالم قوانين للفرنشايز، لكن لديها قوانين قوية لحفظ الملكية الفكرية، تؤطر ثقافة الناس بالامتياز التجاري، إضافة لما تبذره جمعيات الامتياز التجاري في نشر ثقافة هذا النوع من الاستثمار بأنشطة خاصة منذ عشرات السنين، لتخريج أجيال لديهم معرفة نوعية بهذا القطاع.

أما في حال عدم وجود بنية تحتية لهذا القطاع من جمعيات وخبراء بالمجال ودراسات، تؤدي لعدم وجود مرجعية للمهتمين بخوض التجربة في هذا القطاع، فقد يضطر الشخص لاتخاذ قرار عشوائي يضر بمسيرة مشروعه. ومن ناحية النمو، هناك نمو كبير حصلت عليه العلامات الأجنبية، ويجب أن نميز بين النمو في قطاع الأغذية والأزياء، والنمو في قطاع الفرنشايز الذي يخص هذه الأنشطة.

## هل ترى أهمية وجود حاضنة فرنشايز بالمملكة؟

أعتقد أن إنشاء حاضنة فرنشايز بالمملكة سيكون له دور فعال في جمع القدرات والطاقت والخبرات في مكان واحد، فهناك شركات ترغب في التحول للفرنشايز، ولكن تواجهها عوائق مثل الخبرات، والتمويل، وتطوير المنتج.

إن تأسيس حاضنة فرنشايز بالمملكة يساعد



## الفرنشايز شراكة أساسها التناغم بين الطرفين وليس بيعاً وشراءً

فتضطر لاستيراد خبرات من الخارج، وهو توجه قد يسيء أكثر مما يضيف للقطاع؛ لأن الفرنشايز يأخذ عادة من صبغة البلد محلياً، فمن المستحيل أخذ النموذج الخارجي وتطبيقه بحذافيره في المملكة. ويُعد النموذج الأمريكي من أفضل النماذج العالمية في الفرنشايز، ولا يعني هذا نسخ النموذج الأمريكي في المملكة؛ لأنه قد لا يصلح.

### طرح المنتج السعودي كفرنشايز

### ما توصياتك لتقوية المنتج السعودي وطرحه كفرنشايز؟

يجب على الشركات التي تريد تطوير نظامها، إلى نظام الفرنشايز، أن تهتم بالهوية، فكثير من الشركات للأسف تسيء تقدير صرفها في الاستثمار في هذا الجانب، فنجد مثلاً شخصاً يصرف على تأسيس مطعم مليون ريال، وعندما تجربه بأن صناعة هوية المطعم ستكلفه عشرين ألف ريال، لا يلقي لك بالاً، لجهله أن بناء هوية قوية ذات أبعاد فنية مبدعة ومدهشة هي المنصة الحقيقية لتسويق منتج؛ فليس هناك من يعلم بجودة المنتج غير صاحبه فقط؛ لذا هناك مهمة أخرى أكثر حساسية في تسويقه، وهو كيفية صناعة علامة تجارية بحرفية عالية؛ لذا أوصي أصحاب كل المنتجات بالعناية الشديدة بصناعة الهوية.

على التوسع في نظام الامتياز التجاري، وبمطمئن صاحب المنتج أنه في أيدٍ أمينة بأن الطاقات التي تقدم له الخدمة منتقاة حسب معايير معينة، وأيضاً ما يقدم له من دعم مادي ومعنوي كقيل بأن ينقله نقلة نوعية نحو التنافسية المحلية والعالمية في هذا القطاع.

### تحديات وحلول

### ماذا عن التحديات التي تواجه مسيرة الفرنشايز بالمملكة؟ وكيف ترى الحلول؟

أهم التحديات هو عدم وجود قوانين وتشريعات لحفظ حقوق جميع الأطراف، علاوة على ضعف نشر الوعي وقلة الثقافة في هذا المجال، فلاشك في أن نشر الوعي والثقافة يرفع حس الفهم والمسؤولية عند المانح والتمنوح، وسيكون هناك تطور ملحوظ في مجال الامتياز، فالكثير من المشاكل لا تكمن دائماً في المانح أو الممنوح، ولكن في قلة الوعي والثقافة؛ ما قد يدفع أحد الطرفين لارتكاب أخطاء جسيمة. لذلك فإن نشر الثقافة والوعي هو بمثابة المثل المشهور "درهم وقاية خير من قنطار علاج".

ولاشك في أن الخبرة المحلية - وليست المستوردة - من التحديات الكبيرة التي تواجه المملكة، فالمؤسسات الحكومية مثلاً تنقصها كوادرات تمتلك خبرة في هذا المجال محلياً،

**FRAN  
PIONEERS**



**YOUR WAY TO  
FRANCHISE**

**STARTS FROM HERE**

**A CONSULTING FIRM SPECIALIZED  
IN FRANCHISE AND RESTAURANTS' DEVELOPMENT**

**FRANPIONEERS**

JEDDAH TEL: +966-12-6596791 RYAHAD TEL: +966-11-5118104

MOBILE: +966-55 564 6479

EMAIL: [INFO@FRANPIONEERS.COM](mailto:INFO@FRANPIONEERS.COM)

WEB: [FRANPIONEERS.COM](http://FRANPIONEERS.COM)

# كيف تحصل على فرنشايز



## INTERCONTINENTAL?

تأسست سلسلة فنادق إنتركونتيننتال للفنادق والمنتجات بإنجلترا عام 1946 ، ومنحت أول رخصة فرنشايز عام 1956 ، وتتخذ من أتلانتا، وجورجيا بالولايات المتحدة مقرات لها. ويتولى منح الفرنشايز فندق هوليداي هوسبيتالتي (HHFL) LLC. إنتركونتيننتال ، فنادق متمركزة بشكل نموذجي في الأسواق الرئيسية، والمدن الثانوية الهامة ومناطق المنتجات. وتتميز بخدمات ومناجع كاملة لنزلاتها، وتزخر بمرافق ذات خدمات متكاملة لرفاهية نزلائها، خاصة من رجال الأعمال. وتقدم HHF رخص فرنشايز لإقامة أجنحة في الفنادق مثل ستاي بريدج وان هولدي داي، ومجموعة فنادق أصحاب العلامة التجارية بلازا كراون في الولايات المتحدة وكندا.



### الدعم المالي:

لا تقدم HHFL للفرنشايز أي برنامج رسمي للتمويل المباشر أو غير المباشر، لكن يمكنها منح قروض أو ضمانات وفقاً للشروط التي يتم التفاوض عليها على أساس كل حالة على حدة مع ممنوح الفرنشايز المحتمل. وتقع مسؤولية الحصول على التمويل المنظم على ممنوح الفرنشايز لتغطية نفقات استخدام الفندق، وافتتاحه، وتشغيله وإدارته.

### التدريب والمساعدة:

لا تساعد HHFL في توظيف العاملين، بل تساعد في تدريب بعض الموظفين إما في فندق ممنوح الفرنشايز، وفي مقر HHFL في أتلاتنا، جورجيا، أو في مختلف المواقع الحضرية الكبرى الأخرى التي يتم تعيينها، على أن يقوم ممنوح الفرنشايز بتحمل أية نفقات تخص السفر والمعيشة من أجل المتدربين، وقد تفرض HHFL رسوماً من أجل حضور ورش العمل التدريبية.

يجب على كل مدير عام إنهاء برنامج التدريب وشهادة الإدارة العامة في غضون 180 يوماً من توليه المنصب، وأن يكون مقبولاً لدى HHFL، وأن يستكمل مدراء خدمة الضيوف ومدراء المبيعات، والمدراء التنفيذيون، ومدراء الهندسة والمدربون المعينون ومديرو الأغذية والمشروبات، التدريب المناسب في مكتب الشركة HHFL، أو في موقع آخر تعيينه، في غضون 90 يوماً من بدء استلام المناصب. كذلك، ينبغي على الموظفين في HHFL تقديم الاستشارات في الموقع أو القيام بزيارة تدريبية إلى الفندق كل عام. وخلال مدة الاتفاقية، تقوم HHFL بتوفير برامج التدريب المطلوبة والاختيارية في مواقع مختلفة، بما في ذلك مقرات HHFL.



### جويل لبيافا

مستشار وخبرة طويلة في مجال  
الفرنشايز أو الامتياز التجاري و المعروف  
بملك الفرنشايز يمتلك موقع:  
Franchise Business University

## دليلك المثالي لعالم الفرنشايز (3)

إن كنت تحاول أن تصبح صاحب مشروع فرنشايز، فهناك فرص كثيرة لاستكشافها، في مقدمتها مشاريع الفرنشايز الخاصة بالأغذية، فعندما يسمع الناس كلمة «فرنشايز» يقفز إلى أذهانهم مباشرة شركات مثل: ماكدونالدز، وبرجر كينغ، وصابواي؛ حيث تحظى مشاريع الفرنشايز الخاصة بالأغذية بشعبية كبيرة جدًا، فهي منتشرة في كل مكان في كل مكان. وقد بلغ حجم مشاريع الفرنشايز المتعلقة بالأغذية في الولايات المتحدة الأمريكية عام 2015، بحوالي 341 مليار دولار، بنسبة 33% من مجموع شركات الفرنشايز.

### شراء فرنشايز

ترد إلى تساؤلات كثيرة حول مشاريع الفرنشايز المتعلقة بالأغذية، ولاسيما ما يتعلق بمشاريع فرنشايز مثل سلسلة مطاعم **Chikfil A**، وكذلك **Starbucks** التي تباع رخص الفرنشايز لمدة دقيقة حتى وقت كتابة هذا الموضوع، فلماذا تكثر الأسئلة حول هذين المشروعين؟

الجواب: لأنهما يبدوان كشركات يمكن لأي شخص إدارتهما عمليًا، وجني مكاسب كبيرة منهما؛ لأن الجميع يأكل ويشرب، أليس كذلك؟

ومادامت شركة **Starbucks** لا تقدم حاليًا رخص فرنشايز، فدعونا نتعلم شيئًا حول عمل خدمات الأغذية عبر سلسلة مطاعم **Chikfil A**.

تُعد سلسلة مطاعم **Chikfil A** من مشاريع الفرنشايز المتعلقة بالأغذية، لكنها نموذج ضعيف لفرنشايز الأغذية، مقارنة بغيرها؛ وذلك لوجود ثلاث استراتيجيات تتبعها هذه المطاعم، تشمل:



مثل شركة خدمات الإكسبريس التي تزود الشركات الصغيرة بموظفين مؤقتين ودائمين في مناطقهم الجغرافية. وهناك شركات فرنشايز في هذا القطاع يمكن الاستثمار فيها بأقل من 100 ألف دولار.

## 5. أعمال فرنشايز تتعلق بالأطفال

يشمل هذا القطاع أنواعًا مختلفة لنماذج الأعمال بما فيها الأعمال بدوام جزئي. وتكون الفرص المتاحة فيها، كالتعليم مثل الطبيب المعلم. فإن كنت مهتمًا بالعبارة بالأطفال، فمدارس مثل كودايرد Goddard ، و Primrose يقدمان فرصًا طيبة في هذا المجال. وكذلك Rembrandt's و Abrakadoodle التي تقدم برامج لإثراء نشاط الأطفال. وتتنوع مبالغ الاستثمارات في هذا القطاع فتبدأ من 80 ألف دولار وتصل إلى 750 ألف دولار.

## 6. الصحة واللياقة

تشمل هذه الفئة المتنامية كل ما يتعلق بالفرنشايز بدءًا من رعاية الكبار مثل مراكز برايت ستار للرعاية الصحية Brightstar (Healthcare)، وسينرجي للرعاية الصحية (Synergy Healthcare)، إلى فرنشايز اللياقة البدنية والرشاقة مثل سناب للياقة البدنية (Snap Fitness) وكولدن جيم (Gold's Gym)، وكذلك أعمال التدليك العلاجي مثل مساج اينفي (Massage Envy) ومساج هايتس (Massage Heights). ويتراوح الاستثمار فيها ما بين 150 ألف إلى 900 ألف دولار وأكثر.

## 7. أعمال الفرنشايز الأخضر

هذه فئة جديدة في قطاع الفرنشايز؛ حيث تقوم في أغلبها على أفكار الفرنشايز الحديثة مثل: الطاقة الشمسية (Solar Universe) وهي شركة لتصميم اللوحات الشمسية و التركيب، و دكتور إينرجي سيفر (Dr. Energy Saver) وهو فرنشايز تدقيق الطاقة في مجال القطاع السكني، ومصادر ليد (LED Source)، وهي الموزع لمنتجات ليد للإنارة المحترفة وذات الجودة العالية. وتبلغ الاستثمارات فيها من 75 ألف إلى 300 ألف دولار.

فرنشايز الأغذية، فغالبًا ما تعمل من 6 إلى 7 أيام في الأسبوع. ويبدأ الاستثمار في مشاريع فرنشايز التجزئة الصغيرة من 120 ألف دولار، وتصل إلى 500 ألف دولار في مشروعات التجزئة الكبرى.

## 2. الإقامة

تُعد مشاريع الفرنشايز المتعلقة بالفنادق الأعلى سعرًا من حيث ضخ الاستثمارات، فإن كنت تفكر مثلًا في أن تصبح مالكًا لساحة بفندق ماريوت، فعليك أن تمتلك عقارًا لا يقل ثمنه عن 5 ملايين دولار، فإن كنت ترغب في أن تكون ممنوح فرنشايز لفندق هيلتون، فإن إجمالي الاستثمارات اللازمة للبدء بعملية تشغيل فندق هيلتون لـ 300 غرفة نموذجية يقدر بنحو 54 مليون دولار وقد يصل إلى 90 مليون دولار، علمًا بأنها استثمارات طويلة الأجل.

## 3. الخدمات المنزلية:

يقدم مالكو فرنشايز الخدمات المنزلية أكثر من خدمة، فيساعدون العائلات على تحرير مساحات من وقتهم للقيام بأشياء أخرى. وتتضمن أعمال الفرنشايز في هذا القطاع فرنشايز التنظيف والغسيل مثل شركة ميد بريدج (Maid Brigade)، وشركات تقديم خدمة العناية بالحدائق مثل سبرينغ كرين للعناية بالحدائق Spring-Green Lawn Care)، وفرنشايز صيانة المنازل مثل ويندو جيني (Window Genie). ويبدأ الاستثمار في هذا القطاع من 100 ألف إلى 250 ألف دولار لشراء أحد هذه الأنواع من مشاريع الفرنشايز.

## 4. نموذج أعمال لأعمال B2B

ان كنت تستطيع أن تباع (وتستمتع به)، ففرنشايز نموذج أعمال لأعمال B2B يمكن أن يكون هو المطلوب. ففرص الفرنشايز في هذا القطاع تتضمن أشياء مثل فرنشايز ساندلر لتدريب مسؤولي المبيعات (Sandler Sales Training)؛ حيث يقدم تدريبات على المبيعات إلى الشركات الصغيرة، والشركات الإعلانية ومبيعات التسويق مثل فالباك Valpak و موني ميلير Money Mailer، والتزويد بالموظفين لعمل الفرنشايز

1. تبلغ رسوم الفرنشايز لرخصة فرنشايز Chilfil A خمسة آلاف دولار، وهو مبلغ ضئيل؛ لأن المعدل الوسطي لرسوم الفرنشايز يصل إلى 30 ألف دولار، فيما لا يُعد هذا الرقم ربحًا كبيرًا مقابل ما تقوم به من جهد.

2. تغلق سلسلة مطاعم Chilfil A في أيام الأحد لأسباب دينية، وهو أمر غريب لفرنشايز الأغذية؛ إذ يجب أن تكون تلك المطاعم مفتوحة طوال الأسبوع.

3. تؤمن الشركة بالأراء الدينية لمؤسسيها، فكما أفاد التقرير الصادر من The Atlantic على لسان مؤسسيها:

” نؤيد كثيرًا العائلة ونندعمها- كما ورد بالكتاب المقدس حول وحدة العائلة، فنحن شركة عائلية، ونحن متزوجون بزوجاتنا الأولى.“

## قطاعات الفرنشايز

تُعد الأغذية القطاع الأكبر في عالم الفرنشايز، فهو قطاع جدير بالاستثمار إن كنت تتطلع إلى شراء فرنشايز؛ وذلك للأسباب التالية:

1. ارتفاع معدل دوران/ تبديل الموظفين.
  2. ارتفاع النفقات.
  3. التقلبات الخطيرة لتكلفة الغذاء.
  4. ارتفاع أسعار العقارات.
  5. صعوبة التنبؤ بسلوك المستهلك.
- ويمكن لفرنشايز الأغذية أن يكون مربحًا للغاية، لاسيما إذا كنت مالك لوحدة متعددة.

## قطاعات أخرى للفرنشايز

هناك قطاعات أخرى تتعلق بمشاريع الفرنشايز، نذكر منها:

### 1. بيع التجزئة

تقوم بعض هذه المتاجر على أساس الموقع (فهي تحتاج إلى مواقع رئيسية)، وتتضمن أسماء مثل أس هاردوير (Ace Hardware)، و GNC، وكريت كليبس (Great Clips). ويمكن أن تكون هذه الشركات من النوع العائلي، كما تتشابه في عملها مع قطاع



# Hilton

- جاءت شركة Hilton Hotels & Resorts ضمن قائمة أفضل فرنشايز في العالم طبقاً لأحدث تصنيف في هذا المجال.
- تأسست شركة هيلتون إحدى أكبر شركات الضيافة في العالم عام 1962، وكان أول فرنشايز تمنحه عام 1965؛ ليصبح تابعاً لها اليوم 5 آلاف فندق في 103 دول وأقاليم.
- ونجحت الشركة- التي لديها نحو 62 مليون عضو في برنامج ولاء العملاء - في تأسيس 14 علامة تجارية رفيعة المستوى، تشمل العلامة التجارية لفنادق ومنتجات هيلتون الرائدة، و فنادق ومنتجات والدورف أستوريا، وفنادق ومنتجات كونراد، وكانوبي باي هيلتون، وكوريو كوليكشن باي هيلتون، وتايستري كوليكشن باي هيلتون، ودبل تري باي هيلتون، وإمباسي سويتس باي هيلتون، وهيلتون جاردن إن، وهامبتون باي هيلتون، وترو باي هيلتون، وهومود سويتس باي هيلتون، وهوم تو سويتس باي هيلتون، وهيلتون جراند فاكيشنز.
- وتمنح الشركة فرنشايز بترخيص نظام هيلتون، الذي يتألف من عناصر تتضمن المعرفة الكافية، المصممة من الحين إلى الأخر للتعريف بالفنادق العاملة في جميع أنحاء العالم بموجب العلامة التجارية المرخصة، والتي تتضمن الوصول إلى خدمة الحجز، والإعلان والدعاية، والبرامج والمواد التسويقية، والبرامج والمواد التدريبية، والمعايير والمواصفات والسياسات الخاصة بالبناء والتجهيز، والتشغيل، والمظهر وخدمة الفندق، وغيرها من العناصر.

# معنا ستجد الفرق



شركة عناية الوسيط لوساطة  
التأمين وإعادة التأمين

تغطية تأمينية شاملة ومميزة  
وبأفضل الأسعار



**د. تافيس برادبيرري**  
يحمل شهادتي دكتوراه في الطب و الصناعة و  
السيكولوجي التنظيمية من جامعة كاليفورنيا.  
وهو مؤلف حائز على جائزة لأفضل كتاب مبيعاً  
بعنوان «الذكاء العاطفي».

# 66 يوماً

للتخلص من العادة السيئة!

هل جربت في حياتك  
أن تكسر العادة  
السيئة فقط للتخلي عن  
الإحباط؟

المشكلة لا تكمن في كونك  
ضعيفاً أو أنّ العادة متأصلة  
جداً عندك. ففي جميع  
الاحتمالات، ستتخلي عنها  
قريباً جداً.  
اكتشف باحثون في  
كلية الجامعة بلندن أنّ  
التخلص من العادة السيئة،  
واستبدالها بعادة مستحبة،  
يستغرق 66 يوماً، لكن قبل  
أن تتمكن من تطوير الدافع  
للاللتزام بها لتلك المدة  
الطويلة، يجب أن تفهم كيف  
تتشكل العادات السيئة في  
المقام الأول.



تتشكل العادات السيئة بواسطة حلقة العادة، ففي البداية، هناك شيء يدفعك للقيام بسلوك غير مستحب، وربما تشعر بأنك مضغوط؛ فتقرر مثلًا أن تطالع الفيسبوك لمدة ساعة، فالحادث المحفز مهما كان نوعه يحشد هذه الفكرة في رأسك. ثم تأتي الخطوة الثانية؛ وهي السلوك نفسه. فيقول دماغك: « بالتأكيد، تستحق جلسة مطولة على الفيسبوك.

وأخيرًا تأتي الخطوة الثالثة، وهي الجزء الأهم، وهي اعتياد ذلك السلوك، سواء كان مستحبًا أو غير ذلك، فالدخول على الفيسبوك قد يساعدك على نسيان مشاكلك لبرهة، أو يؤجل أمرًا لا تريد القيام به، لكن السلوك نفسه سيتكرر، جيدًا كان أم سيئًا.

وبمجرد أن تكرر السلوك لمرات كافية، تصبح حلقة العادة تلقائية جدًا، لدرجة أنك لن تفكر فيها بعد الآن. وبدلاً من اتخاذ قرار واعٍ بالمماثلة، تجد نفسك تنسحب تلقائيًا على الفيسبوك قبل أن تدرك حتى أنك تشعر بالإجهاد.

وبمجرد أن تصبح العادة تلقائية، يصعب جدًا كسرها؛ لذلك من المحتمل أن تفشل إذا كنت لا ترغب في إعطاء نفسك 66 يومًا لكي تظلم نفسك عن تلك العادة. وقد تبدو 66 يوم مدة طويلة، لكن هناك مراحل معينة يتعين عليك المضي فيها؛ لتبدو العملية أقصر بكثير.

## المراحل

### الأيام من 1 إلى 10: انظر بداخلك

من الطبيعي أن تكون العادات السيئة سببًا في معظم مشاكلنا، ولكن بمجرد أن تحدّد العادة المراد تغييرها، فإن التحدي الحقيقي يكمن في فهم المحفزات الخاصة بك، وهذا أصعب مما يبدو، ولا سيما إذا أصبحت العادة متأصلة لدرجة أنك تمارسها لا شعوريًا. فإذا منحت العادة مزيدًا من التفكير، فسوف تصل إلى حقيقتها. لذا، عليك النظر بداخلك لاستكشاف العادة التي تحاول أن تكسرها، خاصة في الأيام العشرة الأولى من التعود عليها.



### الأيام من 11 إلى 40: انشر الكلمة

تعتبر المساءلة أمر غاية في الأهمية في كسر العادات السيئة؛ إذ تقوم بإنشاء شبكة لفظية مسموعة للمساءلة؛ وذلك عن طريق إخبار الجميع بالعادة التي تسعى لكسرها. وكلما كان الحديث عن كسر العادة مسموعًا، ازداد اتصال محبيك عندما ترتكب هفوات. دعهم يعلمون أنك بالفعل تريد لهم لتقول شيئًا. وتذكر أن عليك الاستمرار في تذكيرهم.



### الأيام من 41 إلى 66: اعتنِ بمحفّزات الانتكاس لديك

بما أنك تتوجه نحو المرحلة الأخيرة، فاعلم أنك سترتكب أخطاء، مثلما يحدث للجميع، لذا عليك السيطرة على تلك الأخطاء، فإن كنت تشعر بالانتكاس أحيانًا، فتجنب ذلك المحفز تمامًا؛ حتى تشعر بأنّ عادتك السيئة قد خمدت.



### اليوم 67: كافئ نفسك

بالتأكيد، يمكنك القول إنّ كسر العادة بحد ذاته يُعد مكافأة، ولكن لماذا أضيع فرصة الاحتفال بها؟ كل ما عليك فعله ألا تحتفل بالانغماس في العادة التي بذلت قصارى جهدك لكسرها، بل استغل هذه الفرصة للتفكير في العادة السيئة التالية التي تريد كسرها.



## الخلاصة

اعلم أنك لست ضعيفًا أو غيبًا، أو كسولًا إذا واجهت صعوبة في كسر العادة السيئة، فهناك عوامل نفسية تجعل هذه العملية تشكّل تحديًا للجميع، لكن معرفة الأمر الذي يعسر كسر العادة السيئة يوفر أيضًا نهجًا داعمًا للبحث للقيام بذلك. فالتركيز في عادة واحد في وقت واحد، واتباع هذه الخطوات والجدول الزمني المترافقين مع بعضهما البعض، يزيد من فرص النجاح كثيرًا.

# الزامل شيخ الرياديين.. من «تكسكو» إلى «راز»



مسيرة علمية وعملية رسمها رجل الأعمال السعودي «رياض بن حمد الزامل» لنفسه بعناية فائقة حافلة بالإنجاز، بدأت منذ تخرجه من جامعة «الملك فهد للبترول والمعادن» بتخصص أنظمة معلومات، بعيداً عن شركة عائلته، بشركة نفط وغاز أطلق عليها: «تكسكو» بمدينة هيوستن الأمريكية؛ لينتقل الى قسم تقنية المعلومات في «شركة الزامل للاستثمار الصناعي»، بعد ذلك بسنوات قليلة.

## الاستثمار التكافلي:

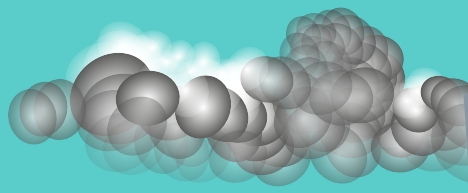
بدأ رياض الزامل مسيرته في عالم ريادة الأعمال بتأسيس الشبكة الأبجدية برأس مال 50 ألف ريال في عام 1999 بموظفين اثنين فقط، فكان الهدف الاستثمار في التقنية والمواقع الإلكترونية، وتخصص في مجال السفر والسياحة. وبقدر الله تعالى، كان «الزامل» في أحد المزادات العقارية بالمملكة، فلاحظ تقصيراً في القضايا التسويقية الخاصة بتطوير الهوية الإعلامية والإعلانية لقطاع العقار، مع وجود فرصة لإدخال الجانب التقني في هذه المزادات لتسريع وضبط عملية البيع.

بدأت الفكرة تختمر في عقله، فبدأ التعرف على هذا القطاع الحيوي عن كثب، حتى اكتسب خبرة فيه؛ ما حفزه على تأسيس شركة متخصصة في الاستثمار العقاري، للاستثمار في المشاريع ذات القيمة المضافة؛ مثل مدينة الإمارات الصناعية، ومشروع رمال. وفي خلال هذه الفترة استثمر أموالاً «الزامل» في عدة مشاريع ناشئة؛ ليبدأ تأسيس وإدارة عدة مشاريع تنموية بمفهوم الاستثماري التكافلي عبر «مجموعة راز»؛ وهي شركة تعنى بالاستثمار في الرياديين ومشاركتهم أحلامهم لتحويلها لمشاريع تجارية، وهو نظام مالي اقتصادي عادل يربط صاحب الصناعة بصاحب المال، لتكوين شراكة ذات قيمة مضافة تكفل النمو المستدام لجميع الأطراف.

## تحقيق أحلام رواد أعمال:

شارك «الزامل» أكثر من 50 رياديًا أحلامهم؛ بتأسيس أكثر من 40 شركة في عدة قطاعات منذ عام 2006م؛ ليهدي سوق العمل السعودي علامات تجارية ضخمة منها شركات: أداء التنمية، والمبادرات التقنية، وعنصر مشع، وحبّار، وجذر، وكيور، وغيرها من الشركات

اتخذ من "الاستثمار التكافلي" منصة انطلاق في عالم الأعمال، واقترن اسمه في الأذهان بـ"شيخ الرياديين"، حتى أصبح وجهين لعملة واحدة، راعياً وموجهاً لهذه الفئة، ومضى في طريق الريادة حتى قدم رؤيته الفكرية عن مفهومه الاستثماري الجديد الذي وجد تفاعلاً كبيراً من رواد الأعمال.



الكبيرة المعروفة في سوق العمل.

كُون الزامل أول شركة عائلية من عوائل مختلفة يجمع بينها قيم أصيلة مشتركة تحت مجموعة فيها أكثر من 50 رياديًا، و 40 شركة منها: إسكوير، وأكوان، وديكيوب، وتاكت، وأثر، وشفت، وغيرها، بالتعاون مع ريايين تم تمكينهم من قبل المجموعة بنظام الاستثمار التكافلي.

### محفظة استثمارية ضخمة

واليوم، وبعد مرور خمس عشرة سنة، تحتوي محفظته الاستثمارية على مشاريع مختلفة في شتى المجالات، كلها عن طريق المفهوم الاستثماري الذي أنشأته «الاستثمار التكافلي» ، تعتمد على نظام نسب تملك عادل، مبني على القيمة المضافة لكل طرف، ومدعوم ببيئة عمل جاهزة للبدء الفوري، جميعها تحت مظلة «مجموعة راز القابضة».

### شيخ الرياديين:

وكناشط في تطوير بيئة ريادة الأعمال بالمملكة، يرى الزامل أن من أكبر التحديات التي تواجه رواد الأعمال للالتحاق بالقطاع الخاص، ضعف انتشار ثقافة العمل الحر؛ لذا يطالب الأسر بضرورة غرسها في أبنائها، واستكشاف رغباتهم وميولهم، بدلاً من دفعهم لسوق العمل كموظفين.

ويقول: «إن رائد الأعمال بذرة لابد أن تستكشفها الأسرة أولاً، يلي ذلك إيجاد البيئة الحاضنة لتنميته من قبل القائمين على أمر التعليم، خاصة المراحل الدراسية بالاهتمام بالجانب العملي، عبر إدخال مناهج ميدانية تحتوي على تجارب ريادية ناجحة، ليتم قطف ثمارها في مجال الاقتصاد».

### أول مركز لسيدات الأعمال

ويُعد «الزامل» من أول المؤسسين لمركز متخصص بسيدات الأعمال لتمكين الشباب والشابات؛ حيث قامت مجموعته الاستثمارية «راز»، بتأسيس مركز «دور» لسيدات الأعمال، كأول مركز أعمال متخصص في خلق بيئة نسائية خاصة بتوفير مكاتب وخدمات تمكّن رائدات الأعمال من البدء بمشاريعهن.



يرأس «الزامل» حاليًا، مجلس إدارة مجموعة راز القابضة.

مشارك نشط في تطوير بيئة ريادة الأعمال في المملكة.

متحدث في كثير من الفعاليات والمنتديات والمؤتمرات المتعلقة بريادة الأعمال وتحفيزها بالمملكة.

عضو في مجلس الأمناء في مركز الرياض لتنمية المنشآت الصغيرة والمتوسطة في الغرفة التجارية الصناعية.

عضو في لجنة الاستثمار بوادي الظهران للتقنية.

عضو مجلس إدارة في أكثر من 13 منظمة اجتماعية وشركات مساهمة.

حصل على لقب «شيخ الرياديين» لكثرة اهتمامه بالحراك الريادي بالمملكة.



دويت ميهايسز

خبير في إدارة وتنظيم المؤسسات لأكثر من 40 سنة. يركز على رفع كفاءة المؤسسات المحلية والدولية. يعمل مع المدراء التنفيذيين والرؤساء بمساعدتهم ليصبحوا مديريين فعّالين.

# لماذا تفشل في تحقيق النتائج المنشودة؟

يعدّ التدريب عاملاً مهمّاً في المؤسسة، لكن هناك اتجاه متنامٍ لاحظته في أثناء عملي مع العملاء، يتلخص في تزايد الشكوك حول ما إذا كانت الميزانيات المخصّصة للتدريب تحقق النتائج المنشودة؟ هناك إدراك لوجود ثغرات في الأداء ينبغي سدها، فكيف مثلاً لا يحقق الاستثمار في التدريب النتائج المنشودة، وإن كان لا ينطبق على كل أنشطة التدريب؟ إن التدريب على مهارات محدّدة لم يتم اختبارها كنتاج، كانت جيدة جدّاً. فمثلاً، إذا تم تركيب معدات جديدة أو أجزاء جديدة من تلك المعدات، فسيحتاج المشغّلون بالطبع للتدريب، كما يحتاجون عمومًا إلى تدريب منتظم ليقوا على اطلاع بأخر التحديثات على صعيد المهارات.

## لماذا لا تسير الأمور كما ينبغي؟

ليس هناك سبب وجيه لذلك، فالتدريب الإداري يتخبط في أعراض الإدارة الضعيفة وليس في الأسباب الجوهرية للإدارة الضعيفة، فالافتقار للقيادة في المؤسسة يؤدي إلى الإدارة الضعيفة، والتعاون غير الكافي، والتمكين غير الفعّال، وغيرها. ويمكن أن يكون هناك أربعة أسباب لهذا تقع على عاتق المدراء:

- لا يخصصون وقتاً لإدارة موظفيهم بالفعل.
- لا يملكون القدرة على إدارة المستوى الذي

## التدريب على القيادة هو الأكثر تعقيداً

هناك نوع ثالث من التدريب؛ وهو ما يتم تقديمه للمسؤولين التنفيذيين والمدراء الذين يُدرجون عادة في فئة التدريب على القيادة. وفي هذه الفئة يوجد قائمة متنامية لاختار منها: فمثلاً بالبحث في محرك البحث جوجل عن دورات تختص بالتدريب على القيادة ستظهر لك نتائج في حدود 163 مليون نتيجة. ولكن عمومًا، لهذا التدريب علاقة بالكفاءات الأساسية: القيادة، وجهات التواصل، والتعاون، والتمكين وهلم جرا. وعمومًا، يتحمس المسؤولون التنفيذيون والمدراء في تحسين مهاراتهم في هذه المجالات، لكن عندما يرجع الشخص الذي تلقى التدريب إلى وظيفته، يشهد الأداء ارتفاعاً ملحوظًا، لكنه لا يدوم عادة.

وعندما يتم وضع نظام جديد للهاتف، يحصل كل واحد على تدريب لمدة ساعة؛ للتأكد من فهم النظام الجديد؛ إذ يدرك مدير الفريق أنّ المهارات لازمة لأداء بالعمل. وإذا كان هناك قصور في مستوى مهارات الموظف، فيمكن دعمه بالتدريب؛ وبذلك يمكن تطوير المهارة. وهناك نوع آخر من التدريب، كتنفيذ تخطيط موارد الشركات ERP على نطاق واسع للمؤسسة، وإن كان من الممكن أن يؤدي إلى قصور في المهارات المطلوب التخلص منها، لكن غالبًا ما يواجه البرنامج التدريبي مقاومة من المتدربين. وليس ذلك قصورًا في المهارة، بل لرفض المتدربين تغيير الطريقة التي يؤدون بها العمل. المسألة إذاً لا تكمن في التدريب، بل في إدارة التغيير اللازم لدعم التدريب؛ وهو ما يتطلب من المدراء البدء عندما يكون الموظفون مستعدين لقبول التغيير. وعندئذٍ، تستطيع المؤسسة أن تقدم هذا النوع من التدريب بنجاح.

• تقييم مهارات القيادة الإدارية كجانب أساسي ، وتقديم التدريب على أساس المهارات عندما يكون هناك ثغرات في الإدارة.

إنها بالفعل وظيفة كبيرة، لكن هل تؤدي ثمارها؟ نعم، وبشكل كبير.

ويمكن لتجربة عميلنا في تنفيذ المنهجية -مثل «النقاط الفعّالة للمساءلة»- أن تؤدي ثمارها خلال فترة زمنية قصيرة، لكن فقط إذا كان ذلك جزءًا من منهج المؤسسة واسع النطاق حول: «كيف ندير العمل هنا؟».

«لكل مشكلة معقدة حل، يتسم بالبساطة والأناقة، والخطأ أيضًا». (هنري منكين، الإلهام المقدس، 1917).

نعم، إنه أمر بسيط أن ترسل شخصًا ما للتدريب على دورة في الاتصالات، بدلاً من إعادة بناء إدارة المواهب ومنهج المواهب من الأساس. لكن إن أردت أن تبني مؤسسة مستدامة وذات أداء عالٍ، فعد إلى جذر المشكلة التي لا تجعل المدراء يقومون بأعمالهم كما يجب.

## التدريب على القيادة الإدارية الفعّالة

### كيف نحصل على هذا الحق؟

هذه غالبًا مهمة المدير التنفيذي للمؤسسة، مع وجود دعم من رئيس الموارد البشرية وذلك من أجل:

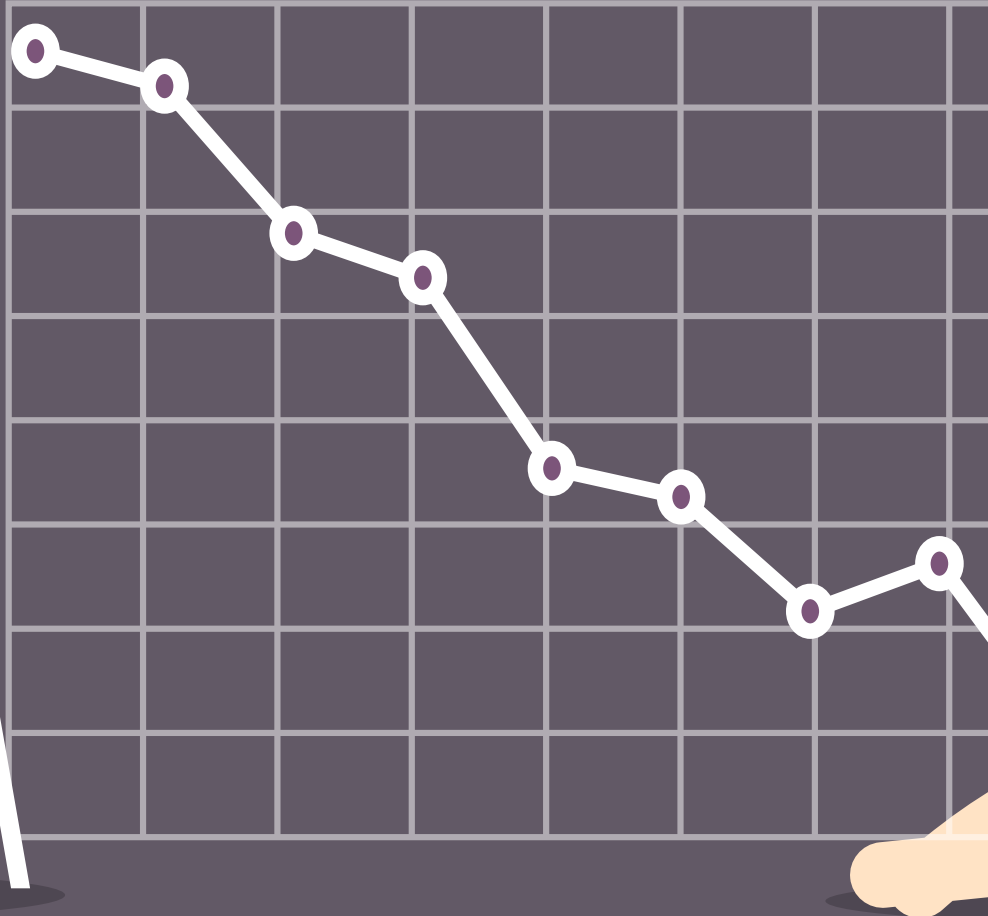
- وجود ما يتصل بإطار للمحاسبة والسلطة التي تشمل مساءلة المدراء حول القيام فعلاً بأعمالهم وألا يكونوا ضد قياس الأداء.
- التأكيد على أنّ القدرة على حل المشكلة يتطلب فهم كل دور إداري، وأنّ المدراء الذين يتم اختيارهم وتعيينهم في ذلك الدور، قادرون على العمل بهذا المستوى من التعقيد.
- تقييم الدرجة التي يقيّم فيها المرشحون للإدارة بالفعل دور الإدارة، ومدى التزامهم بالقيام بأعمالهم الإدارية.

• تم ترقيتهم إليه، وهو أمر شائع جداً يُطلق عليه: مبدأ بيتر.

• لا يقيّمون أعمالهم الإدارية، فيتقدمون لشغل الوظيفة بسبب الهيبة، وليس لكونهم يريدون بالفعل أن يديروا.

• لا يملكون مهارات القيادة لإدارة العمل، فلم يتعلموا كيف يديرون العمل، وبذلك يديرون بالقدوة. ولسوء الحظ، غالبية الخبرة التي يكتسبها المدراء من إدارتهم للعمل، ليست نموذجًا يُحتذى.

• ولاحظ أنّ واحدًا فقط من تلك الأسباب المتعلقة بالإدارة الضعيفة يعود إلى الافتقار للمهارات. إنّه الوحيد من تلك الأربعة الذي يمكن حله عن طريق التدريب القائم على المهارات، بينما تتطلب الأسباب الثلاثة الأخرى طريقة مختلفة لمعرفة كيفية القيادة الإدارية الناجحة في المؤسسات.





إيفان فانتاجياتو  
مدونة التسويق الشبكي  
Ivan Vantagiato's Network Marketing Blog  
Skype: ivan.vantagiato  
Email: Ivan@vantagiato.com

# القوانين الأربعة لقيادة التسويق الشبكي

هناك أربعة قوانين تتحكم في قيادة التسويق الشبكي، إذا اتبعتها بدقة ستصبح قائدًا بارعًا في مجال القيادة، وهي:



# 1

## 1. قيادة الذات

قبل أن تكون قائداً، عليك أولاً أن تثبت قدرتك على قيادة نفسك؛ لتكون قدوة لغيرك فلا يعني ما تقوله لمرووسيك لك إلا إذا كنت تفعله.

واعلم أنك موضع نظر مرووسيك؛ إذ يلاحظون استضافتك للضيوف، وراعايتك للموظفين الجدد، وحضورك الفعاليات، ومدى اتباعك للنظام. إنهم يدرسون كيفية احترامك للآخرين، ويراقبون طريقتك لمواجهة المشاكل، وكيفية تفاعلك مع الشركة، وكيفية تحدثك عن الآخرين في حالة غيابهم.

كن أول من يطلق المبادرة، ويختبر الطريق، ويخلق العمل الذي يمكن إنجازه، ثم شارك تلك المعلومات فريق العمل، فالنجاح يتطلب منك دمجاً فريداً لهذه الأدوار مع بعضها كالمراقب، والمدرب، والمدرس، والموظف. فالناس لا يعملون من أجلك بل من أجل أنفسهم، لكن ما يقومون بفعله، يؤثر بالطبع على نتائجك ودخلك؛ وهو ما يتطلب نشاطاً مضاعفاً للإشراف، والتدريب، والتوضيح، والقيادة الرشيدة.

فعندما تكون جاهزاً للقيادة، ابدأ بمن تراه أمامك في المرأة.

# 2

## 2. القيادة وليست الإدارة

تكن المشاكل الكبيرة في التسويق الشبكي في الشروط التي تطبقها الشركات لصالح ترقيات موظفيها؛ حيث تمنحهم مسميات وظيفية مثل: المدير، والمشرف، وغيرها من مسميات، عادة ما تكون في رتبة المبتدئين.

وهذا يعني، أن شخصاً يعمل تحت إشرافه أربعة أفراد، فهو مديرهم، بينما لا يتعلق التسويق الشبكي بإدارة شؤون الموظفين، بل بقيادتهم؛ ما يعني أن تكون نموذجاً يُحتذى لهم؛ حتى تنجح في توجيههم وتدريبهم، فالقيادة هي القدرة على تحفيز مرووسيك على تنفيذ أعمال عن طيب خاطر، لا يريدون عادة فعلها.

باختصار، كل ما تعنيه القيادة، هو جعل الموظفين يؤدون أعمالهم عن طيب خاطر، وليس عن طريق الجبر.

# 3

## 3. بناء الفريق

لا تبع لفريقك ما تتمتع به من قدرات كقائد عظيم، بل بع لهم حسب مقدرتهم الخاصة لكي يحصلوا على الأكثر، وينجزوا أكثر، ويصبحوا أفضل. قم ببناء معتقدتهم في قدراتهم الفريدة لكي يصبحوا عظماء؛ فبذلك تكون قائداً عظيماً.

# 4

## 4. تحديد القائد

يتوقع بعض مسوقي الشبكة أن كل واحد ينضم لبيئة العمل هو قائد أو يريد أن يكون قائداً، فيعاملون الجميع بنفس المعاملة، وهذا خطأ كبير. فلا شيء يقتل نمو الفريق أسرع من ذلك، واليك السبب:

اجمع 100 شخص من الشارع، فمن المحتمل أن تجد بينهم 5 أشخاص يتمتعون بإمكانية القيادة، والرغبة، أما الباقي 95 % فسيكونون أكثر سعادة لكونهم تابعين.

وهذا يعني، أن النسبة الأخيرة (95 %) لا يريدون القيادة، بل يخشونها، ولا يحبون تحمل مسؤولية القيادة، بل يحبون الاستمتاع بالمنتج أو الخدمات، يريدون كسب المال بما يكفي لتغطية نفقات معيشتهم.



# تأسيس شركة عائلية

نقلًا عن موقع <http://x.tips>

قبل الدخول في شراكة مع أحد، يجب إجراء اختبار بسيط يحدد ما إذا كان كل الشركاء متساوين عاطفيًا وذهنيًا وجسديًا؛ وذلك توفيرًا للمال والوقت وتلافي التعرض لخسائر غير متوقعة. هناك شركات كثيرة ناجحة، من بينها شركات عائلية تم تأسيسها مع بداية القرنين الثامن عشر والتاسع عشر ولا تزال قائمة ومزدهرة إلى يومنا هذا.

وهذا يعني أنه يمكن لفكرة إطلاق شركة مع العائلة أو الأصدقاء أن تكون جذابة جدًا، مع مراعاة أن هناك أسلوبًا إلزاميًا وحيثًا يحدد ما إذا كان جميع الشركاء على نفس طول الموجة.

## تقنيات ما قبل العمل

### تدوين الفكرة:

ليس من المهم الطريقة التي طويت بها الورقة مهما كان التنسيق غير مناسب. دُونَ جميع الأسباب الذي يريدها كل فرد من أفراد العائلة للقيام بعمل على جانب واحد من الورقة، وهو تمرين يتطلب أن تكون مغامرًا قدر المستطاع. وعند الانتهاء، اترك القائمة لعدة أيام، ولا تنظر إلى كلمة منها الكلمات، فترى بعد يومين أو ثلاثة إن كانت الفكرة جذابة أم غير ذلك؟.

## مهارات مطلوبة في العمل

### انظر إلى الورقة المطوية

يميل البعض إلى معاودة إلقاء نظرة على القائمة القديمة، دون أن يدرك أن ذلك قد يؤثر على كافة الإجراءات. لذلك، اجعل لكل فرد قائمة جديدة على الجانب الفارغ للصفحة، لكن هذه المرة سيكتب الجميع باليد التي لا يستخدمها في الكتابة. والآن على اليد اليسرى أن تأخذ دورها في العمل؛ لأنها عادة ما تكون متصلة مع النصف المنطقي والإبداعي والبدهي والروحي للعقل؛ وهو ذلك النصف الذي يأتي منه الإبداع.

### أعمال مستقبلية

#### قارن القائمتين

يدرك غالبية الناس أن وجود سبب أو سببين يبرزان أكثر من غيرهما في كلتا القائمتين. ومع ذلك ما يجده معظم الناس أن على رأس القائمة، الأسباب الأكثر منطقية وأهمية للانطلاق نحو إدارة عمل أو شركة، والتي كتبت باليد غير المستخدمة في الكتابة.

وما يمكن أن يكون قريبًا من القائمة أو في أسفلها، هو الآن منتصف الطريق أو قريبًا من أسفل القائمة الثانية؛ حيث يمكن الشريكان المحتملان للشركة مثالًا على هذا، فقد يكتب أحدهما: « أن أكون مليونيرًا في عمر الأربعين أو التقاعد»، بينما يكتب الآخر: « أن يكون لدي شركة ناجحة توفر لي أرثًا للعائلة للاستمرار في الحياة». ولا شك في أن الفارق في هذين المثالين واضح تمامًا.

### النتيجة المحتملة

من المحتمل ألا يكون أحد متقاعدًا في الأربعين، وألا تسلّم الشركة إلى العائلة، والأكثر احتمالًا أن ينفصلا بعد صراع طويل من الخلافات حول الطريقة التي يجب إدارة الشركة بها. فمن يريد التقاعد في وقت مبكر سيكون قاسيًا؛ أما شريكه الآخر فقد يكون أكثر خدمة ومساعدة. كذلك، ستكون معتقدات وقيم كل منهما متضادة نوعًا ما؛ لأن كليهما أسبابًا مختلفة تمامًا. إنَّ العمل كالزواج، قد يعاني من النتائج نفسها، كما يمكن للمسائل القانونية المستخدمة أن تسحق العاطفة والمال والعقل والجسد.

# 94 ألف ريال

## أربابًا سنوية من مشروع معمل تشكيل الفلين

يعتمد فكر ريادة الأعمال على ابتكار كل ما هو جديد؛ حيث يعد ما يخرج عن هذا المفهوم عملاً عاديًا، لا يرقى إلى مستوى الابتكار. لذا، يتحتم على كل من يريد تأسيس مشروع إيجاد فكرة مختلفة لتطبيقها، تكون أقل تكلفة وأكثر نجاحًا. ومع توجه المملكة نحو دعم فكر ريادة الأعمال، أصبح اللجوء إلى الأفكار المبتكرة أمرًا أساسيًا لدى الشباب؛ لذلك نعرض دراسة جدوى مشروع معمل لتشكيل الفلين يدر أربابًا تصل إلى 94 ألف ريالًا.

### الأرباح المتوقعة

في السنة الأولى، وفي حالة عمل المشروع بـ 80% من طاقته على مدار 12 شهرًا، يمكن حصد إيرادات تبلغ 235 ألف و 785 ريالًا، يُنفق منها 190 ألف و 581 ريالًا للأجور، والمصاريف الإدارية، والبضائع، وإهلاك الأصول، وعمولات البيع، والإيجارات، والزكاة؛ ليصل صافي ربحك إلى 45 ألف و 203 ريالًا. وفي حالة الاستمرار حتى وصول نسبة التشغيل إلى 100% من المنشأة في السنة الثالثة، سيرتفع صافي الإيرادات السنوية إلى 306 آلاف و 936 ريالًا؛ ليصل صافي الربح بعد خصم التكاليف إلى 94 ألف و 714 ريالًا.



### دراسة الجدوى

يلزم لتأسيس المشروع، توفير مقر، وعدد من مكيفات الهواء، وعنصر بشري، مع عمل دراسة جدوى تشمل:

1. عدد 3 منشار كهربائي يدوي، بإجمالي ألف ريال.
2. عدد 3 منشار طاولة، بإجمالي ألفين ريال.
3. مقر مساحته 60 مترًا، بإجمالي إيجار 15 ألف ريال سنويًا.
4. عامل فني، ومدير للمشروع، بإجمالي أجور 72 ألف ريال سنويًا.
5. تكاليف مرافق تشمل الكهرباء والمياه، بإجمالي 5 آلاف و 400 ريال سنويًا.
6. عدد 3 مكيف هواء، بإجمالي 3 آلاف و 600 ريال.
7. ألواح فلين ومواد تغليف ودهانات، بإجمالي 129 ألف ريال سنويًا.

### مزايا المشروع

1. قلة معدلات الإهلاك.
2. عدم الحاجة إلى العنصر البشري بشكل كبير.
3. لا يتطلب رأس مال كبيرًا.
4. سهولة التسويق له عبر شبكات التواصل الاجتماعي.
5. إمكانية تنفيذه في أوقات الفراغ، ومن المنزل.



# الآن

مجلة رواد الأعمال  
Entrepreneurs

على متن رحلات  
سكاي برايم

سكاي برايم  
للخدمات الجوية



SKY PRIME  
AVIATION SERVICES

Entrepreneurs **رواد الأعمال**  
KSA  
معرفة يمكن إستخدامها

مجلة رواد الأعمال على متن رحلات  
الخطوط الجوية السعودية



الخطوط الجوية العربية السعودية  
SAUDI ARABIAN AIRLINES





مارك هويت

قائد تنفيذي ذو خبرة مع شغف كبير  
للتكنولوجيا والمشاركة بالأعمال  
الاجتماعية، بتخصصات عديدة.

# 5 وسائل

## تمنع اختراق حسابك

لم يكن قيام الهاكرز الروسي بتسريب مجموعة ضخمة من أسماء المستخدمين وكلمات المرور لحسابات على البريد الإلكتروني الروسي «EMAIL.RU و ياهو وجوجل ومايكروسوفت، هو الأخير؛ إذا تبعه اختراقات أخرى تهدد حسابات البريد الإلكتروني على مستوى العالم، علاوة على اختراق 866 مليون وثيقة، فماذا يعني هذا لك؟.

### الهاكرز المخترق

لاسم المستخدم وكلمة المرور يتحايل حتى على كلمة المرور الأكثر تعقيداً؛ وبالتالي استخدام كلمات أكثر تعقيداً لا يمنع الهاكرز من الوصول إلى معلوماتك الأكثر خصوصية ومصادر حسابك. الاختراق الأكثر شيوعاً للأمان هو «إعادة استخدام» تركيب اسم المستخدم، وكلمة المرور، وهو ما نفع فيه جميعاً؛ لذلك من الشائع إعادة استخدام التراكيب البسيطة.

### التوثيق الثنائي

هو التقنية الأكثر توفراً، ويحدث بمجرد إدخال التركيب الصحيح لاسم المستخدم وكلمة المرور؛ وهو ما يمكن أن يكون تطبيقاً متوفراً على الهواتف الذكية مثل رسائل Token أو الرسائل النصية القصيرة SMS على هاتفك، فإذا كان التوثيق الثنائي متاحاً فاستخدمه. ويمكنك الدخول على هذا الموقع للتحقق من حساباتك وخدماتك لمعرفة ما إذا كان التوثيق الثنائي متوفراً :

[/https://twofactorauth.org](https://twofactorauth.org)



## القياسات الحيوية

وتعني استبدال كلمة المرور ببصمة العين أو بصمات الأصابع، وغيرها من تكنولوجيا متقدمة. ومع ذلك لا أنصح باستخدام القياسات الحيوية في الوقت الراهن؛ لأنها غالباً ما تستخدم لتحل بالكامل محل تركيبة «اسم المستخدم/ وكلمة المرور» في خطوة وحيدة تعد ذهبية بالنسبة للهackerز؛ إذ تمثل الباب الخلفي الوحيد لجميع معلوماتك الأكثر خصوصية، بما فيها الوصول إلى إدارة كلمة المرور العامة والملفات المخبأة بكلمة مرور من مستعرض الإنترنت.



## الطريق إلى الأمان

ليس من السهل تغيير كلمات المرور. ومع ذلك أنصحك أولاً بالحصول على إدارة كلمة المرور ومعرفة كيفية استخدامها، ثم تبدأ بتغيير بعض الحسابات أسبوعياً إلى كلمات مرور فريدة، وتمكين التوثيق الثنائي، كلما أمكن ذلك. كن واعياً للأمان: إنَّها مثل قيادة السيارة- كن مدافعاً عن محيطك وواعياً له. وآمل أن يساعدكم هذا في زيادة الوعي لهذه الأمور البسيطة التي يمكننا جميعها القيام بها لمنع تسرب معلوماتنا وفقدان بياناتنا الحساسة.

## إدارة كلمة المرور

أرى أن إدارة كلمة المرور هي الوسيلة الوحيدة لضمان سلامة وثائقك وإدارتها، فلعدة سنوات استخدمت «كلمة مرور آمنة»، فهي بسيطة مجانية وسهلة الاستخدام، ويمكنني عمل مزامنة لقاعدة البيانات الآمنة بين جميع أداوتي، لكنها تتطلب مهارات تقنية عالية لاستخدامها بالطريقة الصحيحة. وأوصيكم باستخدام هذا التطبيق "LastPass - Premium"؛ عبر وصله بالمستعرض، والكمبيوتر المكتبي، والهواتف الذكية.. الخ؛ إذ يتسم بسهولة الاستخدام، مقابل رسوم سنوية 12 دولاراً أمريكياً للمميزات العالية .Premium



## ديف كاربن

رائد أعمال وكاتب. لفت اهتمام وسائل الإعلام في Boston sports market؛ بسبب استراتيجيته الفريدة في آلية البيع في الفعاليات الرياضية الاحترافية.

## أسرار للتواصل

8

## الناجح

## مع الآخرين

يُعد سكوت جيربر من أشهر رجال العلاقات العامة القادرين على توصيلك بالآخرين، ولاسيما المستثمر المناسب؛ إذ تتسع شبكة معارفه بشكل هائل، فيعرف كثيرًا من الشخصيات الهامة، ويقوم عمله على توصيل الأشخاص المناسبين بعضهم ببعض؛ لذا أنشأ مؤسسة لتحقيق هذا الغرض. وفي الواقع، أرى أن سكوت من أفضل من يقومون بهذه الوظيفة، بل هو أحد أفضل المؤصلين الذي قابلتهم في حياتي؛ لذا سألته عن نصائحه حول كيفية القيام بالتواصل، فأجابني بأن هناك تسع نصائح في هذا المجال لتكون موصلًا ناجحًا، تشمل:

1

## اشغل تفكيرك بالشخص الآخر لا بالمكسب الشخصي:

هناك أشخاص يفكرون في أنفسهم أولاً. وطالما أنّ معظم الأشخاص المعنيين مرتبطون مع مكاسبهم ومصالحهم الشخصية الخاصة، بالتالي سرعان ما سوف تبرز. قال ألبرت أنشتين ذات مرة: "اجتهد لتكون رجل القيمة، وليس رجل النجاح".

2

## أسس شبكة حول الفكرة التي يؤمن بها الناس:

فهم بحاجة إلى الإيمان بقوة بما يكفي لبناء ثقتهم فيك، وفي المؤسسة، وفي نظام القيمة الأساسي؛ فذلك من شأنه أن يزيل الأحاديث العابرة و"الحوارج" المعتادة من خلال إرساء علاقات الصداقة القوية وسط الغرباء.

3

## حقق أقصى قدر من الوصول:

وذلك من خلال الاتصال بالآخرين؛ فذلك يوفر خدمة ذات قيمة مضافة؛ وبالتالي، يمكنك إحاطة نفسك بمن يريدون العمل معك.

4

## لا تسع وراء "أرقام" لا معنى لها:

ليس من المهم أن تعرف كثيرين لافائدة من معرفتهم، بل المهم أن تهتم بتكوين علاقات أصيلة فذلك هو مفتاح النجاح.

5

## ضع نظاماً للتواصل:

قم بإنشاء نظام لجهات الاتصال الخاصة بك، وقم بمراجعتها أسبوعياً؛ لتبقى على اتصال دائم بهم.

6

## كن متصلاً دائماً:

حفلات العشاء، وأوقات الغداء، وحفلات الشاي، وكذلك الفعاليات التي تبدو عشوائية، كلها تُعد فرصاً للتواصل؛ لذا كن في هذه الأوقات متاحاً ومرئياً ومفيداً.

7

## اجعل وقتك مفيداً:

اقض وقتاً حقيقياً مع الآخرين، وأصغي لقصصهم واحتياجاتهم وعواطفهم، واعتنِ بجلب القيمة لهم، دون اعتبار للمكسب الآني أو الآجل.

8

## كن في موقع مساعدة الناس:

اجعل عبارة: "كيف يمكنني أن أساعدك؟" أساساً للتعامل مع الغير.

حضرت مؤتمراً متميزاً، وألقيت فيه خطاباً بعنوان التسويق من خلال وسائل التواصل الاجتماعي؛ حيث كان لي تجربتين مدهشتين مع موصّلين متفوقين؛ الأول: لاري بينت، وكان المتحدث الرئيس في الافتتاح في فعاليات سانغ للمتحدثين والمؤلفين؛ حيث قابلني وكان مهتماً بمساعدتي. وقد نجح بالفعل في تحقيق مطلبي سريعاً. أما الشخص الآخر فهو آين كليري والمشرّف على موقع Razor Social فعندما قابلته سألتني: "كيف يمكنني مساعدتك؟" لكنه لم يستطع أن يوصلني بأي شخص مناسب في تلك اللحظة، حتى جاء موعد غداء اليوم التالي، فبينما أجلس على المائدة فإذا ببطارية هاتفي قد نفذت، فعندما قمت من مكاني تركت علامة تدل على عودتي مرة أخرى، فعلم آين كليري "بأنني سأعود بعد شحن هاتفي، فإذا به يعطيني شاحناً متنقلاً للبطارية، وكانت المفاجأة، أنه يحمل في حقيبة ظهره كل أنواع الشواحن تقريباً.. إنّه بالفعل الموصّل المتفوق! فهل بإمكانك أنت أيضاً أن تكون موصلاً متفوقاً.

# المسؤولية الاجتماعية في التسويق

هناك ستة أمور تتعلق بالمسؤولية الاجتماعية للشركة أو المؤسسة في عملية التسويق لمنتجاتها أو خدماتها، ينبغي مراعاتها جيدًا لتحقيق هدفها المنشود:

## 1 القيود الأخلاقية

تواجه الشركات والأفراد على حد سواء، قيودًا أخلاقية من أجل كسب المال، أو تحقيق أهداف أخرى كالدعاية والإعلان؛ إذ يعد خداع الجمهور خطأً أخلاقيًا، علاوة على كونه عائقًا للأداء الاقتصادي الفعّال.

كذلك هناك تصرفات- حتى وإن لم تكن غير قانونية في سلطة قضائية معينة- لا يمكن القيام بهم مع وجود ضمير يقظ. وهناك مجالات يجب على الفرد مراعاة ضميره ليقرر ما إذا كانت مقبولة. وهناك مانحو قروض يفرضون معدلات فائدة عالية جدًا، قد تتجاوز 20% شهريًا، بل في بعض الحالات، تكون السيارة ضمانًا للقرض. ورغم اعتقاد البعض بأن ذلك سلوك غير مستحب، إلا أنّ البعض الآخر يؤكد أنّها قد تكون الوسيلة الوحيدة. ولأنّ تكاليف الإدارة مرتفعة، فهذه التكاليف- عند انتشارها على شكل مبالغ صغيرة- ستبلغ نسبة كبيرة.

## 2 القيم المجتمعية

يتنوع الأفراد أخلاقيًا، فمنهم من لديه استعداد للعمل في شركات إنتاج السجائر على سبيل المثال، بينما يرفض غيرهم، ومنهم من لديه استعداد لتضليل العملاء المحتملين، بينما يرفض غيرهم هذا السلوك. لكن توجد قيم مجتمعية أوسع قد تؤثر على صنّاع القرار في الشركات التي يعمل بها الأفراد، فهناك ديانات-كالإسلام- تحرم فرض فوائد على القروض المالية؛ إذ ينهى عنه القرآن الكريم بوصفه "رباً"؛ ما يمنع الشركة من وضع خطة تمويلية تقوم على أساس فرض فائدة على العملاء الذين لا يدفعون نقدًا؛ ما يضطرها إلى فرض عوض عن هذا بزيادة سعر السلعة أو الخدمة.

وهناك شركات لديها مواقف أخلاقية خاصة؛ مثل شركة جوجل التي تتخذ عبارة: "لا تمارس الشر" شعارًا لها. بينما تشجع شركات أخرى، الخداع والكذب لتسويق منتجاتها، فيما يقوم صنف آخر من الشركات ببيع منتجاتها المحظورة في بلادها (كمنتج غير قابل للبيع)، في دول العالم الثالث.



### الاستدامة

وتعني تفوق الشركات المسؤولة اجتماعياً مالياً على نظيرتها الأقل مسؤولية على المدى الطويل؛ ما يؤدي إلى ولاء عملائها، وارتفاع معنويات موظفيها، علاوة على تشجيع السلوك الأخلاقي.

3

### العمل الخيرية

أحياناً ما يكون مربحاً لبعض الشركات أن تقوم بأعمال خيرية. على سبيل المثال، عندما تتلقى الشركة دعايات هائلة لما تقدمه من مساهمات خيرية؛ ما يعزز من قيمة علامتها التجارية؛ كأن تدفع سلسلة صيدليات مالم مقابل أعمال خيرية لتطوير معلومات تتعلق بمعالجة مرض السكري. وبالتالي، يمكن لهذه السلسلة وضع هذه المعلومات على موقعها الإلكتروني، فتدفع مقابل عرض النطاق الترددي، ونفقات استضافة أخرى فقط؛ أي أقل مما تدفعه للدعاية المباشرة.

4

### جمع التبرعات

غالباً ما تنفق المجموعات غير الربحية نسبة كبيرة من أموالها في سبيل جمع التبرعات؛ ما يثير إشكالية خسارة العائدات المحتملة، وبسبب أيضا المانحين المحتملين الذين لديهم علم عن النفقات المرتفعة لجمع الأموال أو يتوقعون أن تكون أقل عرضة للمانح. وإنها مسألة بالغة الأهمية وخصوصاً الآن بأن تتوفر المعلومات عن النفقات الإضافية لجمع تبرعات الأموال لمنظمات مختلفة بسهولة على شبكة الإنترنت. وثمة نهجاً بديلاً لجمع تبرعات الأموال الذي لا يبدو حالياً يستخدم كثيراً وهو فكرة جمع الأموال "المدعومة"؛ وذلك بإرسال بعض الشركات دعوات لجمع الأموال نيابة عنها؛ كأن ترسل شركة مايكروسوفت رسائل تطلب فيها من الناس التبرع إلى منظمة الصليب الأحمر. وقد يكون ذلك أسلوباً فعالاً ومكلفاً جداً للترويج للشركة، ما دام الراعي سيستفيد من جهتين:

5

1. الدعاية الإيجابية.
  2. الاهتمام الذي ستوليه دعوات جمع الأموال لمجموعة محددة بدلاً من سداد نفقة إعلان مباشر أو توجيه رسائل بريد إلكتروني تبين فيها الراعي بطريقة تقليدية.
- لقد خصصت مايكروسوفت - من خلال مؤسسة Bill and Melinda Gates - عددًا كبيراً من المشاريع الخيرية؛ فحصلت على أكبر داعم لها؛ وهي شركة Congressional Black Caucus.

### البرامج الترفيهية

يمكن للشركة استخدام برامج ترفيهية - بتكلفة منخفضة - لجمع التبرعات، إذا كانت تعاني من صعوبة الحصول على عملاء حاليين أو محتملين لنشر إعلاناتها في الوسائط الإعلامية التقليدية. ويمكن للشركة في هذه الحالة إقامة حفل - يحظى بتغطية إعلامية كبيرة - يدعى إليه شخصيات محددة يتم خلاله جمع التبرعات.

6



فايز بن عبيد الحربي  
faiz2006@hotmail.com

# التخطيط لمؤتمر ناجح

## 1. ضع الخطة قبل المؤتمر بوقت كافٍ

في حين لا توجد قواعد ثابتة لعمل مؤتمر ما، فإن الأمر قد يستغرق شهوراً للتخطيط بشكل صحيح، أو أسابيع بحسب نوع المؤتمر. ومع ذلك، فالبدء بالتخطيط سريعاً، يتيح وقتاً كافياً لتوفير الميزانية المناسبة، وتفادي أية عقبات غير متوقعة. وبذلك، فإن الإعداد المناسب، وتنسيق المهام يجعلك آمناً من

سواء كان ذلك حلقة نقاش، أو سلسلة اجتماعات طوال اليوم، أو اجتماعاً سنوياً لعدة أيام، فالتخطيط لمؤتمر ما، ليس بالأمر السهل، فقد يستغرق البحث وتأمين المصادر، والحجز، وجدولة الأعمال وغير ذلك، جهداً كبيراً. فإذا كنت على وشك أن تخطط لمؤتمر ما؛ فأليك عشر نصائح تساعدك في ترتيب الأفكار؛ لاستضافة هذا الحدث وإنجاحه:



خلال وضع خطط بديلة.

## 2. طرح الأفكار

سواء كان المؤتمر يناشد سوقاً متخصصة (مثل المعرض الحرفي) أو قائمة معينة من الحضور (مثل الاجتماع العام السنوي للشركة)، فيجب أن يكون لديك فكرة جيدة عن من يحضرون، وما هو المؤمل أن تستفيد من التجربة في نهاية اليوم؟. هات قلمًا وورقة وابدأ في عصف الأفكار المقترحة لتحقيق أهداف المؤتمر.

وتلك الأفكار يجب أن تتناول مثلًا: ماذا سيناقش المؤتمر؟ وما الشريحة المستهدفة؟ ومن المتحدثون؟ وما هو أفضل مكان لاستيعاب الحضور؟ وما هو الوقت المناسب لعقد المؤتمر؟.

## 3. الميزانية

الميزانية من أهم الخطوات في هذا الإطار؛ إذ تدعم أهدافك بشكل كبير. فتخطيط الحدث يكون بحسب المتاح، دون إغفال عن عدة أمور؛ كالنظر فيما هو مطلوب لجعل المؤتمر ناجحًا، واختيار المتحدثين والضيوف، والترفيه الذي سيقدم في المؤتمر، والطعام والمشروبات. يجب تحديد المبالغ المرصودة في الميزانية المخصصة لكل هذه الاعتبارات.

## 4. الموقع، ثم الموقع، ثم الموقع

المكان وعدد المشاركين أمران متلازمان في ميزانيتك، فمن المهم تحديد مكان المؤتمر، وكذلك النمط وحجم احتياجك لمساحة كافية.

في فندق ماسلوفي جوهانسبرغ على سبيل المثال، خصص مركزًا للمؤتمرات وغرف الاجتماعات متوافق مع التكنولوجيا والمرافق المبتكرة لتلبية جميع احتياجات الأعمال اليومية.

وتقع ثلاث عشرة قاعة اجتماعات بعيدًا عن مركز المؤتمرات، ومعزولة عن بقية الفندق؛ لضمان الخصوصية والإنتاجية دون

انقطاع. تفتح كل غرفة على حدائق جميلة تحيط بالمكان لخلق بيئة مثالية لورش العمل والجلسات الاستراتيجية، مع إضفاء أجواء محفزة لأحداث التدريب وبناء روح الفريق الواحد.

ولم يغفل الفندق توفير الاحتياجات السمعية والبصرية، وأماكن مصادر الطاقة ومواقعها؛ وذلك للتنظيم المثالي داخل القاعة وراحة المحاضرين والحضور.

## 5. التفاوض مع رعاة المؤتمر

ابدأ العمل مع مقدمي الخدمة في أقرب وقت، ثم مراجعة العقود وسياسات الإلغاء بعناية. وقيل النقاش مع أي جهة راعية، حدد احتياجاتك منها، وحدد الميزانية، ثم حدد المبلغ المطلوب، مع مراعاة أن هناك تكاليف خفية (مثل الضرائب ورسوم الخدمات، الخ).

## 6. اختيار المتحدثين

البحث عن المتحدثين والمحاضرين ممن لهم قوة حضور عالية، وأثرىء بالمعرفة، وذوو صلة ودراية عالية بتطلعات ضيوفك. واحذر من النرجسية في الطرح والمساس بعواطف الآخرين، مع الابتعاد عن العرقية والطائفية. وقبل اختيارهم، اعرف أجورهم المتوقعة من واقع حضورهم مؤتمرات أخرى، مع تقديم تفاصيل وافرة عنهم، بحيث يمكن تخصيص تصريحات لجمهورك، كعامل جذب لأغلب الحضور. تأكد من أنك على رأس ترتيبات سفرهم وغيرها من احتياجاتهم.

## 7. الحصول على الدعم

يحتاج أي مشروع جيد وكبير إلى فريق عمل متكامل؛ من تأمين موظفين في عملية التخطيط والدعم اللوجستي قبل وأثناء وبعد يوم الحدث، وتوزيع المهام (مجموعة المتابعة والتسجيل والمطاعم وغيرها) إلى كل عضو في الفريق، والتأكد من المتابعة، وفقًا للهدف المرسوم.

إنَّ التحضير الجيد ينطلق بالشراكة مع

مقدمي الخدمات من البنود المحددة في جدول ميزانيتك، مع مراجعة العقود وسياسات الإلغاء بعناية. على سبيل المثال، تحتاج إلى معرفة ما إذا كان الفندق سيوفر دعمًا كاملًا أم جزئيًا في قاعة الاجتماعات، أو ما إذا كنت بحاجة إلى القيام بذلك بنفسك؟.

## 8. وضع جدول الأعمال

وهو مشروع جدول زمني مفصل لمؤتمر الذي يبدأ في وقت مبكر (08:00) وينتهي في غضون فترة زمنية معقولة (16:00). ويشمل جدولًا مزيج من ورش العمل، وأوقات الراحة بينها؛ القصيرة والطويلة، مع التخطيط لإطعام المشاركين كل بضع ساعات، مع وجبة كاملة، ووجبات خفيفة.

بعد اكتمال جدول أعمال اليوم، يأتي النظر في استضافة الضيوف في حفل عشاء في مطعم قريب أو توفير ترفيه محلي؛ مثل أخذ جولة لمشاهدة معالم المدينة.

## 9. تفاصيل الموقع

تفقد الموقع وتفاصيل سير المؤتمر من البداية إلى النهاية:

1. كيف يجد الناس طريقهم إلى المؤتمر؟.
2. من سيرافق كبار الزوار إلى مقاعدهم؟.
3. كيفية توزيع أماكن الحضور والمتحدثين.
4. الطريقة التي سيتم بها توزيع المواد الغذائية والمشروبات.

## 10. التقييم

الآن وبعد أن عشت جميع تفاصيل الحدث بدوام كامل لتنظيم المؤتمر، دعونا نرى ما يمكن تعلمه للمرات القادمة. فليكن ذلك من خلال الاستمارة الورقية أو الإلكترونية للتقييم من قبل المشاركين والزوار، مع التركيز على ردود الفعل المشتركة.



أحمد بن علي العمودي  
aama25@gmail.com

# المسؤولية المجتمعية.. وفرص التميز



يجب أن تعني هذه الإدارة بالأعمال والمشاريع المدروسة والمقننة التي تصب في تنمية المجتمع وتطويره من كافة النواحي، فضلاً عن المساهمة في تطوير مفهوم المسؤولية المجتمعية لمنشآت القطاع الخاص فضلاً وتحويلها لبرامج ومشاريع استراتيجية تعود بالنفع على المجتمع.

ويفضل إدارات المسؤولية المجتمعية أن تسعى للوفاء برؤية المنشأة ودورها وأهدافها تجاه المجتمع؛ من خلال رعاية المبادرات، وتفعيل الحضور، والمشاركة في مختلف الأنشطة المجتمعية والتنموية، والتشارك مع مختلف شرائح المجتمع، ووضع خطط وبرامج للأنشطة المختلفة، والسعي للتنسيق والتكامل مع الجهات المعنية والمماثلة والغرف التجارية.

وينبغي على تلك الإدارة أيضاً، توطيد الروابط بين شرائح المجتمع ومنظمات المجتمع المدني والجمعيات الخيرية والفرق التطوعية، والعمل على إصدار التقارير الدورية، والعمل على تطوير قدرات منسوبي المنشأة في القيام بخدمة المجتمع وتنميته وتحقيق رؤية القيادات، مع التأكيد على اتباع المعايير الأولية لأداء مبادرات وبرامج المسؤولية المجتمعية وتقويمها، واقتراح وتبني وإطلاق برامج ومشروعات رائدة، والتحقق من فعالية وصحة استراتيجية المسؤولية المجتمعية، ووضع خطة سنوية للمسؤولية المجتمعية، واستقطاب خبراء لتطبيق الاستراتيجيات ورصد التأثير المجتمعي والتوفيق بين عمليات المنشأة ككل، فضلاً عن السعي لتحسين كفاءة مبادرات المنشأة والتأثير الإيجابي مع أصحاب المصلحة والأطراف المعنية، وتخصيص مساحة للإبداع للتأكيد على جدارة التحول إلى منشأة ذات مسؤولية مجتمعية مستدامة وموائمة مع أولويات المنشأة واستراتيجياتها.

المجتمع، يجعلها تتربع في الريادة على المستوى المحلي والإقليمي.

وبالرغم من أن مفهوم المسؤولية المجتمعية بدأ يأخذ مكانه منذ عام 1950م، إلا أنه ظهر جلياً في السنوات الأخيرة؛ حيث بدأت منظمات الأعمال تسارع في إظهار مسؤولياتها المجتمعية بشكل أكثر جدية ضمن استراتيجياتها وتقاريرها لأصحاب المصالح عبر مسميات متعددة؛ كالسؤولية المجتمعية، والمساءلة الاجتماعية، والمنظمات الأخلاقية، والمواطنة الصالحة، والالتزام.

يجب اليوم أن تتهياً منشآت القطاع الخاص لتبني المسؤولية المجتمعية؛ عبر استحداث إدارة متخصصة تعنى بها، وهو ما تظهر أهميته في ظل احتدام حدة التنافس بين الشركات فيما يخص أنشطة المسؤولية المجتمعية، نظير تأثيرها على الصورة الذهنية، وتأثيرها الملحوظ في زيادة فرص التميز.

ولاشك في أن وجود مثل هذه الإدارة سيسهم في تحقيق المنشأة للريادة، ووصولها على العديد من الجوائز في هذا المجال، فضلاً عن دعمها لتطبيق معايير الاستدامة وإصدار تقارير الشفافية، علاوة على تأكيد اتباعها المعايير العالمية للمسؤولية المجتمعية، والتي تشمل نشاط المنشأة، ومجالها، وتنمية المجتمع، وحماية البيئة، وشمولية العائد الاجتماعي على مختلف فئات المجتمع.

ويجب أن تُتخذ هذه الخطوة ضمن قناعة قيادة المنشأة بالدور الإيجابي للمسؤولية المجتمعية تجاه المجتمع ومحيطها، وسعيها لتحقيق رفاهية موظفيها، والتنمية المستدامة للمجتمع الذي تعمل به ومعه ومن أجله؛ وذلك من خلال مشاريع ذات بُعد تنموي واجتماعي.



ترجمة مفهوم المسؤولية المجتمعية إلى أسس وتوجه استراتيجي مدروس، يعزز عمليات العطاء لأية منشأة، ويساهم في تحويل أهدافها إلى عمليات واستراتيجيات نماء تصب جميعها في تنمية الإنسان؛ ما يسهم في تنمية المجتمع بمختلف فئاته.

إن ارتكاز وتبني أية منشأة للمسؤولية المجتمعية، وأن تكون جزءاً لا يتجزأ من فلسفتها ورؤيتها تجاه



# عبق الاسطورة

## LEGEND'S MIST

نستثمر لتزدهر حضارتنا



# الريادة أسلوب حياة



زهراء باقر  
الرئيس التنفيذي لمركز زري العالمي للاستشارات

الرحلة تبدأ بفكرة، وتنتهي بشركة مسجلة .. تخيلها كمغامرة لتسلق أحد الجبال، وهي المغامرة الأقرب إلى قلبي؛ فأغلبنا شعر بالسعادة أثناء طفولته، والمشاعر ذاتها تتكرر حتى هذه اللحظة بالمتعة التي بثت روح التحدي فينا وعشق المغامرة وخوض المجهول؛ أما الوصول إلى القمة فتلك حكاية في حد ذاتها، أترك لكم تخيل لذة استنشاق الهواء النقي وروعة جمال المنظر من القمة.

تعامل مع الأمر بشكل أكثر جدية، وكأنك تتسلق قمة أعلى جبل بالعالم، وتخيل استعدادك وانتقاءك لشركاء الرحلة واهتمامهم برفقتك، وكيفية توطيد العلاقة بينكم، والاتفاق على التخطيط لتحقيق الحلم مع بعضكم البعض؛ فنجاحك بالوصول يعني نجاحهم، والعكس صحيح؛ وذلك من خلال التدريب الجاد واكتساب الخبرات والمعرفة وامتعة الإنجاز، وبعدها ابدأ رحلة البحث عن رعاة لتحمل تكاليف الرحلة الباهظة، واحسب كم من الوقت تستغرق رحلة الإعداد والتخطيط حتى لحظة الصعود، وكم من الوقت تحتاج للوصول إلى القمة؟.

إن مردود الريادة كان عالياً في بناء وصقل شخصيتي، واكتشاف قدراتي، والسعي إلى توازنها، وفهم الحياة، واستيعاب وتفسير وتصنيف الشخصيات من حولي، وترتيب الأولويات في حياتي، بغض النظر عن الجانب المادي بالبدائية، فقد تعلمت ولازلت أنعلم؛ لأن تثقيف وتعليم ذاتي بات جزءاً من أولوياتي. إن العمل الجاد والالتزام والإصرار والتصميم، هي الأدوات التي يعتمد عليها رواد الأعمال، ولكن يجب أن يتم تفعيلها؛ وذلك من خلال شغفك وحماسك لفكرتك ومشروعك.

عندما تحقق النجاح، ستبدأ في التصرف بريادية في كل جوانب حياتك، وليس فقط في التجارة والأعمال. ستتصرف باستباقية أكثر من ذي قبل؛ لتتأكد من أن جميع ما تحتاجه هو في تصرفك، وعندئذ تحول حياتك كما تريد؛ وذلك لأن الريادة أسلوب حياة.

إيمانك وشغفك بفكرة مشروعك التجاري، هو وقودك للرحلة الذي يحفز لديك صفاتك ومهاراتك، وينتج لديك طاقة غير مألوقة، تجعلك تنطلق بلا توقف؛ أما إذا لم تكن تشعر بما سبق، فمن الأفضل أن تعمل بوظيفة تناسب إمكانياتك وطموحاتك.

**يُقال إنك لا تحتاج لمهارات أو خبرات، ولكن...**

نعم غالبية رواد الأعمال لم يكونوا متدربين أو خبراء في المجال الذي بدأوا فيه مشروعاتهم ، بل إن بعضهم لم يمر بأية تجربة تجارية جدية إطلاقاً؛ لذلك نجد أن العمل قد بدأ مكثفًا لخلق ثقافة ريادة الأعمال بين طلبة الجامعات والمدارس بمختلف المراحل العمرية.

تعاشيت مع أطفال بعمر الخمس والست سنوات، متحمسين بمشاريعهم في أكثر من برنامج لدعم ريادة الأعمال، وهو أمر مجتمعي صحي يعكس فيهم بناء الثقة بالنفس والتطوير الذاتي وروح المسؤولية وثقافة القوانين الإدارية والتجارية؛ لأن الرغبة في إنشاء أعمالهم التجارية هي التي علمتهم كل ما احتاجوا أن يعرفوه طوال رحلتهم. وبعبارة أخرى؛ فإن عملية إطلاق العمل التجاري تصبح أكبر مصدر تعلم للريادي؛ حيث نبدأ بكتابة أول خطة عمل تجارية .

يؤدي نقص المعرفة والخبرة العملية إلى تخفيف التفكير والإبداع بالمنتج النهائي، ويجعلك غير عابئ بعدم إدراكك للعوائق التي تنتظرك، فنقص خبرتك منحك انفتاحاً تحتاجه لإدارة المجهول، يستدعي أن تعمل لتحقيق هدفك، لكن ذلك لا يعني قدرتك على الوصول من دون أن تعي نقاط قوتك ونقاط ضعفك وتقييمها.

## كن واقعياً في تقييم ذاتك..

خلال مسيرتك، لا بد أن تتعلم المهارات والتقنيات التي تحتاجها، فبعضها يمكنك أن تتعلمه بنفسك بالبحث عن آخر المستجدات؛ بالإنترنت أو بالقراءة والممارسة وحضور البرامج والدورات التدريبية التي يمكن أن تخدمك، كما تحتاج إلى الاستعانة بأهل الخبرة والمعرفة؛ مثل الموجهين والمرشدين المحترفين لدعم مسيرة نجاحك.

إن نشر الإلهام والمعرفة والخبرات من الأمور المؤثرة في عالم ريادة الأعمال؛ حيث تحفز نصائح المرشدين والخبراء على الإلهام وتصميم الأفكار بالشكل الأنسب.

نحن هنا لدعمكم وخدمة مجتمعنا...



د. نبيل محمد شلبي  
nabil@arenho.com

## نظارة أبي

كأنه يقول يا بُني: لا يهمني أن أكون أعمى، الأهم بالنسبة لي أن تتعلم وتنمي مهاراتك وقدراتك، وتستعد جيداً لمستقبل زاهر تصنعه بنفسك.

هكذا كان ولا يزال، أبي - حفظه الله - مؤمناً بوصية أمه - رحمها الله - «ابنِ ابْنِك ولا تبني له». علم ولدك ودربه وفهمه، ولا تبني له القصور فيضيعها إن كان مدلاً. قيل إن الأب هو الرجل الوحيد في العالم الذي يأخذ من نفسه ليعطيك. قد لا يستطيع والدك منحك كل ما تتمناه، لكن تأكد أنه أعطاك كل ما يملك.

لي صديق يعمل أستاذاً جامعياً، يحنو على طلابه ويرفق بهم، مع حرصه على تزويدهم بالعلم النافع والمعارف الحديثة؛ إذ يُغدق عليهم بالدرجات والتقدير المرفوعة. وقد ابتكر درجات إضافية تحت مسمى «دعوات الوالدين»: لأنه يؤمن بأن والدَي الطالب هما اللذان بحاجة لهذه الدرجات أكثر من ابنهما الذي قد يتسم بالرعونة وقلة الاهتمام بالدراسة، فالاستثمار الأكبر للآباء والأمهات - على مر العصور - كان ولا يظل مُنصباً على تعليم الأبناء.

أهمس في أذن كل رائد ورائدة أعمال: مفاتيح الأرزاق بالدنيا ومفتاح الجنة بالآخرة، والنجاح والفلاح والسعادة في الدارين هو بر الوالدين والإحسان إليهما في حياتهما ومماتهما، ودعاؤهما لك يجلب الخير ويدفع الشر، ولن تجني ثمرة كفاحك إلا برضائهما عنك. وأخيراً، لكل أب: كلكم راع، وكلكم مسؤول عن رعيته.. ولتجعل رسالتك في الحياة: إسعاد أسرتك وتنشئة أبنائك التنشئة الصالحة.



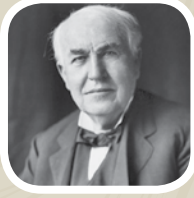
حيث كان الدولار الواحد يساوي ستين قرشاً في ذلك الوقت، ويتخطى الثمانية عشرة جنيهاً الآن.

ترددت كثيراً في مفاتحة والدي بالأمر، وأخيراً قلت له على استحياء: أريد كمبيوتر، هل يمكنك شراؤه لي؟ فأجابني بدون تردد: «سأشتره لك حتى لو بعت نظارتي». وبالفعل صار لدي هذا الجهاز في اليوم التالي.

كان أبي في ذلك الوقت يرتدي نظارة بعدسات سميكة لا يستطيع الرؤية بدونها على مسافة متر واحد؛ أي شبه أعمى، كما أنه يدرك بالطبع أن بيع النظارة لن يأتي إلا بجنيهات معدودة، لكن الرسالة الرمزية البليغة في رده،

جهاز كمبيوتر بشاشة خضراء (مونوكروم) وذاكرة 640 كيلوبايت، وقلوبي ديسك درايفر للأقراص المرنة خمسة وربع بوصة، ومعالج إنتل 8088 بسرعة 4.77 ميجاهيرتز، وليس به قرص صلب، ولم يكن الماوس أو نظام التشغيل ويندوز قد خرجا إلى الوجود، بل فقط لوحة مفاتيح ونظام التشغيل البدائي دوس. كان حصولي على هذا الجهاز أهم أحلامي كطالب في كلية الهندسة بمطلع الثمانينيات، لكن اصطدم الحلم بالثمن الباهظ لهذا الجهاز السحري والذي تخطى مبلغ ألفين وخمسمائة جنيه، بما يعادل أربعة آلاف ومائتي دولار، وبما يوازي خمسة وسبعين ألف جنيه حالياً؛

# أقوال مأثورة

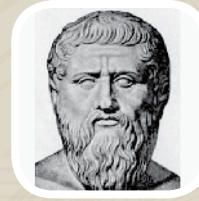


“

« لم أفسل، بل وجدت 10 آلاف طريقة  
لا يعمل بها المصباح»..

— **توماس أديسون**

”



“

« لا تطلب سرعة العمل بل تجويده؛ لأن  
الناس لا يسألونك في كم فرغت منه، بل  
ينظرون إلى إتقانه وجودة صنعه»..

— **أفلاطون**

”



“

«من أراد من العمال أن يعرف قدره لدى  
السلطان؛ فلينظر ماذا يوليه من العمل،  
وبأي شغل يشغله»..

— **ابن قيم الجوزية**

”



“

«عندما نكون ما نود أن نكون، فهذه  
هي السعادة»..

— **مالكوم فوربس**

”



# عرض خاص جداً

في اسطنبول الأوروبية . . . على بحر مرمرة

إلى  
7 / 15

## ★ سعر خاص جداً ★ تأثيث الشقة مجاناً ★ عقد تأجير 8 %

إمكانية الحصول على الجنسية التركية لغير السعوديين



نادي صحي للرجال  
وآخر للنساء  
مع بركة سباحة



التعاقد والدفع  
في بلد العقار  
من المالك  
مباشرة



قريبة من  
الأسواق  
والخدمات



15 دقيقة  
من المطار



نظام كاميرات  
وأمان على  
مدار الساعة



مطل على البحر  
وعلى الحديقة  
الخاصة

ترخيص لتسويق عقارات

تطبيق الشروط والأحكام

يمنح الترخيص لغرض التسويق فقط  
ويمنع استلام مبالغ أو توقيع عقود أبداً كان  
نوعها داخل المملكة

ترخيص رقم:

12/38/7

وانسابي  
البيع على الخارطة  
OFF-PLAN SALES

شركة  
فرصة واحدة |  
real estate للتطوير العقاري

1chance.co onechance\_int onechance\_int

الرياض: 0550343822 – 0508057076

جدة: 0553222813

الشرقية والخليج: 0532310066

الاستثمار: 0503899539



سكاي برايم  
للخدمات الجوية



SKY PRIME  
AVIATION SERVICES

أكبر مشغل طيران خاص في الشرق الأوسط



## خدمات "سكاي برايم"

### الدعم والمساعدة الأرضية

INHOUSE GROUND  
HANDLING

### إدارة المطارات

AIRPORT  
MANAGEMENT

### الصيانة والدعم التقني

INHOUSE MAINTENANCE &  
TECHNICAL SUPPORT

### استشارات الطيران

AVIATION  
CONSULTANCY

### الطيران العارض

CHARTER  
FLIGHTS

### ادارة مشاريع الطيران

AVIATION PROJECT  
MANAGEMENT

### برامج مزايا الملاك

OWNER ADVANTAGE  
PROGRAM

### الاسعاف الجوي

AIR AMBULANCE  
MEDEVAC

مركز الأعمال: ٩٢٠٠١٦٢٢٢  
www.SkyPrimeAv.com

مطلق الرفاهية