مع الفجر

سعد البواردي

.. لا خلاف على مضار التدخين على الصحة، وعلى الجيب ايضاً .. ولكن الغريب انه رغم حملات التوعية المستمرة، والتي تكشف بالبراهين اضرار التدخين على القلب، وعلى الرئة وعلى الأعصاب، وحتى على القدرات الجنسية وما يسببه لها من ضعف يكرهه الناس، كل الناس، فان نسبة عدد المدخنين في ازدياد متصاعد، يؤكد ذلك كثرة الكميات المنتجة، وتكاثر عدد الشركات المصنعة لهذا الوباء !!

في مناسبة جمعت نفراً من اهل الفكر برجال الأعمال الذين كان من بينهم احد وكلاء شركات تسويق الدخان .. وبانواع مختلفة، دار الحديث عن التدخين ومضاره .. والسر في ازدياد اعداد متعاطيه رغم كل حملات التوعية .. بل ورغم ارتفاع السعر عشرة اضعاف عما كان عليه حتى سنوات غير بعيدة عندما كان سعر الكرتون المحتوي على عشر علب تخترن كل واحدة منها عشرين سيجارة بتسعة ريالات .. فكان ان قال وكيل شركات الدخان .. وهو من المتثقفين الذين يتحدثون عن علم ومتابعة لكل ما ينشر من احصائيات: ان السر في هذا الازدياد هو ضعف الوعي .. وعدم تواصل التوعية بجدية، والدليل على ذلك ان المبيعات في دول العالم الثالث قد ارتفعت بنسبة ١٧ ٪ .. بينما هي في اوروبا لم تزد على اثنين ونصف بالمائة .. والدولة الوحيدة التي انخفضت فيها نسبة المدخنين هي امريكا التي تواجه التدخين بحملات متواصلة وتمنع تدخينه في كثير من المواقع .. وعلى رحلات الطيران بعمومها .. في الوقت نفسه تزداد فيها الشركات المنتجة للدخان الذي تصدره لدول العالم الثالث بخلاف المواصفات التي يتم بها تصنيعه للاستهلاك المحلي .. ثم قال بلغة عامية .. يعني بصراحة المصدر لخارج امريكا يحمل اضراراً اكثر من التي توجد في الدخان الذي يسوق محلياً بأمريكا.

وفيما قرأت للدكتور عمر سالم باقعر وهو الخبير الاقتصادي .. ما يؤكد هذه الحقائق فيما كتبه بمناسبة تصريح معالي وزير المالية والاقتصاد الوطني الذي قال فيه ان الكويت هي الدولة الوحيدة التي التزمت الى جانب المملكة برفع مماثل للرسم الجمركي على السجائر من بين بقية دول مجلس التعاون الذي قرر رفع الرسوم الى مائة في المائة: أن هذا يعني أن دول المجلس كسوق واحد ستتعرض لمحاولات التهريب من بقية الدول الى الكويت والمملكة لأن تفاوت معدلات الرسم الجمركي بين دول المجلس يخلق الحافز الاقتصادي لذلك وحسابياً لدينا احتمالان الأول : بقاء الوضع على حاله بين دول المجلس الأمر الذي يعني فرصة تحقيق ربح نسبتها ١٠٠ ٪ على كل علبة مهربة الى داخل السوقين السعودي والكويتي، او ثانياً: اذا لحت بقية الشركات منحى كبار المصدرين بتحمل ٦٥ ٪ من زيادة الرسم الجمركي فان هامش الربح للتهريب سينخفض الى ٣٥ ٪ وعنده لا شك سيجد البعض أنه مجز لدخول السوقين دون رفع رسوم الجمارك وهذان الوضعان يخلقان مشاكل تنظيمية وأمنية اذ سيكون من بين مهام السلطات الجمركية عند الحدود تحري كمية السجائر الداخلة مع كل مسافر واقرار مبلغ الرسم واجب الدفع وهذا تنظيمي اضافة الى ما يخلقه تفاوت الرسم من سوق سوداء للرشوة وهذا امني».

ويكشف الدكتور عمر عن فارق المواصفات والرداءة في التصنيع لما يتم تصديره لشعوب العالم الثالث فيقول:

ويخبرنا العاملون في سوق السجائر بأن هناك فوارق جمة بين السجائر المنتجة لاسواق الدول الصناعية ونظيراتها للتصدير لدول العالم الثالث فالسيجارة بغض النظر عن ماركتها في المملكة تحتوى خمسة اضعاف المواد المخلقة للاورام السرطانية عن نظيرتها للسوق الامريكي مثلاً وهذا الواقع يعضد وجاهة المقترح الذي ظهر خلال عام ٩٥م والقائل بضرورة تحديد المواصفة التصنيعية للسجائر الداخلة لدول المجلس وهو في حال اذا ما تم تبنيه سيحقق الهدف الصحي ولا يخلق اسواقاً للتهريب او الارتشاء لانتفاء اوضاع تفاوت الرسم الجمركي».

.. واعود لما بدأت به .. واعني التوعية بمضار التدخين، لأسأل فيما اذا كانت زيادة رسوم الجمارك الى ١٠٠ ٪ ستوجه لصالح حملات التوعية وتكثيفها حيث قرأت بالعدد ١٠٦١٤ الصادر بتاريخ ١٤١٨/٣/١٢هـ من جريدة الرياض تصريحاً لمعالي مدير عام الجمارك الدكتور محمد بن حسن الجبر قال فيه:

انه كانت الرسوم الجمركية تستوفى في السابق بنسبة ٥٠ ٪ من القيمة، اما بعد قرار الزيادة الاخيرة والمبني على قرار وزراء الصحة بدول مجلس التعاون في اجتماعهم الاربعين، فانها تستوفى بنسبة ١٠٠ ٪ من القيمة او برسم نوعي كحد ادنى يختلف باختلاف الصنف.

وقال ـ وهذا هو المهم ـ : ان هدف الزيادة صحي بالدرجة الاولى، وهو ما تود الدولة والمجتمع تقله للشخص المدخن عن سلبية هذه العادة واضرارها بالصحة».

من هذا المنطلق الذي كان الدافع لرفع الرسوم الجمركية .. والذي قال عنه معالي مدير الجمارك انه «صحي» فانه من الطبيعي توجيه الرسوم الجمركية، او نسبة الزيادة التي تم فرضها اخيراً بناء على قرار وزراء الصحة لحملات التوعية من خلال الصحف وقنوات التلفزيون العامة والفضائية ببرامج وتمثيليات تكشف الواقع المدمر للانسان نتيجة تعاطيه الدخان .. والا كسيف يمكن ان يقال ان الهدف صحي ؟

افيـــــاء

د. فوزية البكر

التوازن

نقص يحدث في احتياجاتهم الضرورية نتيجة لاختيارهم التزايد السريع في الاعداد، واما أن يكون هناك عمل جاد منهم في التنمية السريعة لمواجهة هذه الزيادة الكاسحة في اعدادهم. لكن غالبية الناس، في موقفهم من هذا الأمر، كالأطفال العاجزين عن التفكير الجيد والتصرف الصحيح، فلا هم بالذين يجدون في العمل لتلافي ما يطرأ على حياتهم من نقص، ولا هم بالذين يقبلون راضين وضعهم الآخذ في الانحدار.

ان الحياة المترفة الناعمة التي اعتدنا عليها لن تبقى ما دام هناك تكاثر سريع بيننا لا يرافقه زيادة مماثلة في السرعة في عملية الانماء الاجتماعية والاقتصادية، فاولادنا الذي ننسلهم اليوم لهم غداً نصيب مماثل لنصيبنا في هذه الثروة التي ننعم بها، وهذا ما يجعل نصيبنا منها يقل ويقل ثم يقل، كلما ظل عددنا يزيد ويزيد ثم يزيد، وما لم نجد بدائل تنمي الثروة وتحافظ على المستوى الذي اعتدناه، فاننا واجيالنا القادمة سنفقد ما نحن فيه من ترف ونعيم.

ان كنا جادين في رغبتنا في التكاثر، فعلينا أن نكون جادين ايضا في توفير احتياجات تلك الأجيال التي ننسلها، أما ان عجزنا عن ذلك فيجب أن نصمت ونتحمل بثبات ما كسبته ايدينا، فزيادة النسل لها نتائج مباشرة على الاستهلاك العام، والأجيال المتكاثرة لها احتياجات يجب ان تؤمن، والدخل الذي يقضي احتياجات اثنين لن يقضي احتياجات اربعة أو ثمانية. وليس من حل سوى تكثيف العمل من اجل بناء الاقتصاد. فان استحال ذلك، فانه يمسي لا مفر من الالتزام بالاعتدال في أمر التناسل والبعد عن الاسراف فيه.

تعلم من هذا المليونير العجوز

توفيق السيف

قبل وصولنا الى المزرعة في الرابعة صباحا، كنت امني النفس بنوم هنيء حتى منتصف النهار، لكن مضيفنا كان اكثر نشاطا وحيوية من ان يسمح لنا بالنوم، في منتصف العقد الثامن من عمره، تظنه لا يكلف نفسه عناء الكدح في مثل هذه الايام القائضة، فالكثير ممن يقلون عنه عمرا ومالا، يستمتعون بقتل الوقت على الشواطىء الجميلة او في احضان الجبال في واحد من المصايف الاوروبية، معظم الناس يعتقدون أن الانسان يعمل لكي يستمتع بالراحة في وقت ما، اما سليمان الراجحي، الذي عمل حمالا وخادما بكسب القليل من القروش بالكثير من الكد والنصب، فيؤمن أن الانسان يعمل، لانه مكلف بعمران الارض، وهو يستريح حقا اذا رأى كدحه الدائب قد اثمر عن تحويل الارض الجرداء الى جنة تمور بالحياة والجمال.

ربما لا يعرف هذا المكافح العجوز، كم يملك من المال على وجه التحديد، لكن المؤكد انه اغنى بكثير مما يظن الانسان حينما يراه للمرة الاولى، فبالاضافة الى حصة مسيطرة من اسهم البنك المعروف باسمه، يملك اكبر مزرعة لانتاج الدواجن في المملكة، ومزرعة تحتضن ثلاثمائة الف رأس من الماشية، ومئات الالاف من شجر الفاكهة والنخيل، الذي يوضب بعضه ويرسل البعض الآخر الى مصانع لانتاج المربيات والعصائر، ويصل كل ذلك الى مئات الملايين، تجعل الراجحي واحدا من اغنى الناس في المملكة.

لو اقتعد الرجل مجلس الفخر وباهى بماله فلن ينهدش على الاطلاق، فهو لم يولد على فراش الحرير ولم يسق الحليب بملاعق الذهب، كما ان احدا لم يتكفل به حتى شب عن الطوق وحصل على مليونه الاول، لكن الراجحي لا يتباهى ابدا بما يملك، مع انه يفخر بقدرته على العمل، وبالكثير من الابداع الذي يميز اسلوبه في الادارة والتنظيم.

في مقتبل شبابه هاجر الراجحي من البكيرية الى الرياض، كان يحمل في جيبه ثلاثة ريالات فقط، والكثير من الالم والطموح، وفي الرياض ثم في جدة عمل في كل مهنة صادفته، حتى اكتشف مهنة الصرافة، التي حملته من ثم الى عالم الثروة والنجاح.

خلال اربعة عقود استطاع الراجحي واخوانه بناء امبراطورية مالية، هي اليوم بين اكثر مصارف الشرق الاوسط قوة وموثوقية، ومع انفتاح آفاق الاستثمار اتجه الى مشاريع الامن الغذائي، فاقام عددا من المشروعات الانتاجية، بدل اغراقها في العقارات واستيراد منتجات الآخرين، فهذه وان افادت صاحبها، الا انها في نهاية المطاف غير ذات منفعة للاقتصاد الوطني، ان لم تكن شديدة الضرر، لكي ينجح هذا التحول فانه لا بد من قدر من الشجاعة، حين نوضع مختلف الاحتمالات نصب العين.

التفكير المستقبلي: بعض الناس ينظر الى المستقبل حين يتخذ قراره، وبعضهم لا يتجاوز في تفكيره اللحظة التي يعيش (حين فكرت في تأسيس مشروع تسمين الاغنام ـ يقول سليمان الراجحي ـ وجدت اكثر المشاريع القائمة تعاني من خسائر، وكنت اخشى من ان يؤول مشروعي الى ذات المصير. ظن بعض الناس ان نقص القدرة المالية هو سبب خسارة السابقين، لكني اعرف ان بعضهم قد انفق من المال اكثر مما كنت اعتزم انفاقه، عرفت ان السبب هو التفكير الروتيني، والتعويل على ما هو متوفر فعلا من المعارف والامكانات، فذهبت في جولة عالمية، زرت خلالها عشرات من المزارع الكبرى المتخصصة في تسمين الاغنام، وتعلمت خلال هذه الجولة كيف استطاعوا ان ينجحوا وكيف عجزنا، في ذلك الوقت كانت كل الدلائل تشير الى ان الخيار الامثل هو الاستيراد بدل الانتاج، لكن ما هو مطلوب هو الانتاج المحلي، نظرت في احتمالات التغير على طبيعة السوق، وما يمكن اضافته لموازنة الفرق بين التكاليف والمبيعات، فوجدت ان المستقبل سيكون مختلفا، مثل هذه المشروعات الكبيرة لا تعالج احتمالات الحاضر ولا تواجه تحدياته بالدرجة الاولى، فعندما يبدأ العمل الفعلي سيكون الزمن قد دار خمس سنوات او اكثر، وستكون التحديات مختلفة والحاجات مختلفة، وستكون المعرفة والامكانات مختلفة بطبيعة الحال، لهذا اقدمت على المشروع والاطمئنان يملأ نفسي بأن ما سأفعله مختلف عما فعله السابقون).

الثقة بالذات: لا يوجد متمول الا وهو يثق في نفسه، بعضهم الى حد المبالغة التي توقعه في الغرور، في مثل هذه الايام اصبح المال قيمة كلية، حتى ليظن صاحبه انه اخذ في الارتفاع بمقدار ما يتضخم رصيده في البنك او في السوق، هذه الثقة المبالغ فيها تحيل صاحبها الى نوع من الاسترخاء، يتوازى مع تفاقم الاتكال على الغير في انجاز مهماته، ولكي (يضمن) النتائج فانه يبحث عن اشخاص اكفاء يتكل عليهم، وقد جرت العادة على ايكال المشروع الى خبير اوروبي او امريكي، باعتبار الجنسية دليلا على الكفاءة، يقول الراجحي انه كان يميل الى هذا في مشروعه الاول، لكنه اختبر بعد التجربة مرارة الفشل، بغض النظر عن انطباعاته في ذلك الوقت، فانه قرر ان لا يستخدم احدا من ذوي الدم الازرق في مشروعه الجديد (افضل عربيا ذكيا ورفيق القلب، مستعدا للعمل في اي وقت، قادرا على الاعتراف باخطائه والبحث عن طريق علاجها، على اي اجنبي يبيعني الاحلام، هذا المهندس الذي يقف معنا، وجدته يوما يخوض في الدم والاوساخ، محاولا انقاذ نعجة، تواجه الموت بعد ان تعسرت ولادتها) يقول سليمان الراجحي مشيرا الى احد معاونيه.

لكي تنجح في مشروع فلا بد لك ان تتعلم كيف يعمل، ان تعرف على وجه الدقة الاسباب المحتملة للفشل والنجاح، نسأل العجوز وهو يحدثنا بالتفصيل عن الطريقة التي اتبعها لتحسين سلالات الاغنام: من اين حصل على هذه المعرفة البعيدة عن مجال اختصاصه السابق (بالبديهة اعرف ان مشروعك فاشل ان لم تعرف كيف يعمل، وقد حاولت ان اتعلم من الآخرين، كما انني لا استهين اطلاقا بقيمة التجارب التي اواجهها، في كل جولة على المزرعة اتعلم شيئا وافكر في شيء، كل فكرة اعيد تقليبها، واقوم احيانا بتجارب عملية، وقد ظهر لي ان التفكير والتجربة هما طريق المعرفة، اعرف الآن تاريخ كل شجرة وكل حيوان في هذه المزرعة، كيف كانت وكيف اصبحت، اعرف الاسباب التي جعلت هذه الشجرة تنمو وتلك تذوي، اني اتعلم من غيري لكني لا استسلم امام الرغبة للراحة وايكال اموري الى الغير، الا بقدر ما يكون الامر واضحا عندي، يجب ان اعرف ماذا سيفعلون قبل ان يبدأوا).

قلت للثري العجوز ان دايفيد روكفلر قد قرر التقاعد حين تجاوز منتصف العقد السابع، وطلب ان لا يقول له احد خبرا سيئا، فكان موظفوه في شركة اكسون الشهيرة ينتجون جريدة يومية، يطبعون منها عددا واحدا يحوي الاخبار المفرحة فقط، ليقرأها رئيسهم المتقاعد في منتجعه على احد شواطىء كاليفورنيا، فمتى يعتزم الراجحي التقاعد، اجابني انه لم ينه عقده الثامن ولا زال قادرا على العمل (انا استمتع برؤية ثمار عملي، استمتع لاني اشارك بصورة من الصور في اطعام الناس، فلماذا اتقاعد ؟) حقا لماذا يحتاج الانسان الى التقاعد ؟.

في الوقت الضايع

خالد المالك

الماء ودعوة سمو ولي العهد .. ٢ ـ ٢

.. وما زلنا نسير في ركاب الدعوة التي اطلقها صاحب السمو الملكي ولي العهد الامين .. وشو الامين على مصالح هذا الوطن ومواطنيه .. وخدما سبق واسلفنا .. فهي لا تصدر عن فراغ .. وانما تاتي مبنية على دراسات مستفيضة وواعية واستقراء لابعاد .. واقعنا المائي ..

وهي امانة من الراعي .. اراد ان تشعر الرعية مدى خطورتها .. لا ترهيبا .. وانما من اجل اعداد وتوطين كل ذات على ان تكون مؤهلة لان تقف .. في الطابور الطويل .. الذي نضع على كاهله .. مواجهة هذه الظاهرة .. او هذه الحالة المستعصية .. بمشاركة جماعية .. للجهد الفردي فيها دور قياسي وراند وفعال .. وكانما سموه الكريم اراد ان يدفع .. تلك العبارة البليدة .. «وانا مالي» .. او ذلك المرض المزمن والمستوطن الذي يجعلنا نعلق على الدولة .. كل المسئوليات ..

وفي العدد الماضي .. باشرت مسئولية المواطن .. وفي هذه المقالة اجد .. من باب امانة النقول .. ان نعمم المسئولية ونحددها بوضوح في اضيق نطاق .. فالسياسة المائية يجب ان تعاد صياغتها .. بدءا من المواصفات والمقاييس ..

خزانات المياه .. السيفونات .. لا بد من اعادة هيكلتها على نحو .. يقلن موجودها من الماء .. اذ والحالة الآن تسمح لطفل بأن يعبث بكميات كبيرة من الماء .. مهدرا بذلك الماء وقيمته ..

.. التفريق .. بين الحاجة .. في الحمام لمجرد الماء .. او لازالة الاذى .. وهذه مسئولية تتوجب الشروع فيها وفق مخطط ياخذ قوته من القانون ويلزم المصانع المحلية والمستوردين بذلك .. كذلك يجب .. اعادة النظر في الصنابير في الحمامات العامة .. التي تعمل فقط بالضغط او اللمس ..

الاستفادة من الكم المهدر:

ان مياه المجاري والصرف الصحي .. كميات هائلة ومهدرة .. ولا بد من وضع خطة عاجلة تستهدف صياغة جديدة توفر تقنية عالية .. تفيد من هذه الكميات .. لبسط المساحات الخضراء .. وري الحدائق .. ولا ابالغ اذا ما قلت بان من الممكن اعداد شبكتين .. ففي الحمامات داخل منازلنا .. بالامكان الاستفادة من هذه المياه المنقاة .. متى ما توفرت لها عوامل الجودة ..

وهو امر ساري المفعول في كثير من دول العالم .. ويوفر قدرا كبيرا من المياه المهملة ..

السدود ومكامن الماء:

وتجود السماء في كل عام بفيض عميق من الامطار .. ولكن طبيعة اراضينا وخاصة الجبلية منها تحتاج الى دراسة علمية .. ولن تعدم الطريقة المثلى في تخزين هذه المياه .. والاستفادة القصوى منها .. كذلك العمل على الاكثار من السدود والبحيرات .. وان تاخرنا في ذلك .. ولكن حساسية الموقف وحدى تخلوزته .. تفرض علينا سرعة التصرف.

فسد رابغ .. وبحيرته الكبيرة الذي اذا ما صدقت التقارير العلمية يكفي لسقيا المنطقة الغربية اذا ما امتلأ .. عشر سنوات .. ذلك يؤكد ان بالامكان ان نبعد شبح الخوف وان نعيش في نطاق الامن المائي .. كذلك سد الليث وسد نعمان ..

وفي الطائف وعسير .. كميات هائلة من الامطار على مدار العام .. ولكنها مهدرة .. لعدم التفكير في الاستفادة منها نحو حقنها .. في مكامن .. او ايجاد السبل العلمية .. للاستفادة منها .. وتعميق مرودها على الطبقة الجوفية .. حتى يؤثر ذلك ايجابا في الآبار والعيون ..

كما لا بد وان تدخل وزارة الزراعة في ترشيد اولئك الذين ينزحون الماء ويعمقون الحفر بطرق عشوائية تفر بمحصلة موفورنا من المياه ..

فضلا عن ضرورة تعميم التقنية الحديثة بين المزارعين من اساليب الرش والتقطير .. كل تلك عوامل من شانها ان تسهم في عملية الترشيد ..

كذلك على اصحاب البيوتات الكبيرة المساهمة بمحطات تحلية صغيرة .. وبمحطات للتنقية .. للاستخدام الثاني ..

واعرف نماذج ناجحة وبكلفة منطقية ومقبولة وحسبنا الله ونعم الوكيل ..

الكتاب وشركات التوزيع

منصور ناصر لنجاوي

كانت وظيفة التوزيع قائمة على جهود فردية ادت ـ ولا تزال ـ دورها ـ المشكور ـ في مجال توزيع الكتب والمجلات الوافدة. اما الصحف المحلية فكانت توزع عبر جهاز التوزيع التابع لكل مؤسسة صحفية على حدة مما سبب لبعضها خسائر مادية كبيرة اضافة الى اعباء ادارية وتسويقية تاخذ من وقت القائمين على ادارة المؤسسة. ومع بداية القرن الهجري الحالي بدأ الاهتمام بالتوزيع كوظيفة هامة من خلال انشاء اول شركة توزيع تعمل وفق معايير علمية مدروسة وآلية جديدة على نشاط التوزيع في المملكة. فكانت تهامة للتوزيع ـ مساهمة بين شركتين اعلاميتين ـ اولى الشركات العاملة في نشاط التوزيع المحلي المعتمدة على رأس مال كبير يغطي تكاليف الانتشار الذي يلعب دورا هاما في تحقيق اهداف التوزيع. ومما لا شك فيه ان جهود الاستاذين / بهاء ابو غزالة واخي محمد بانخر ـ يرحمه الله ـ كانت وراء ارساء قواعد التوزيع المثالية التي حققت اهدافها خلال السنة الاولى من انشاء الشركة. وفي مرحلة لاحقة تم تأسيس الشركة السعودية للتوزيع تتولى مهام التوزيع لمطبوعات الشركة السعودية للابحاث والتسويق ـ بعد انفصالها عن تهامة للتوزيع ـ وتأسست الشركة الوطنية للتوزيع تتولى توزيع الصحف والمجلات السعودية ـ في تلك المرحلة ـ وتهامة للتوزيع تتولى توزيع معظم الصحف والمجلات الخارجية، اضافة الى مؤسسة فردية توزع المطبوعات الصادرة بغير اللغة العربية. واصبح الناشر الصحفي يتجه الى الشركة التي تحقق اهدافه ورغباته من خلال توزيع مطبوعاته.

في ظل هذه المنافسة بدأ الاهتمام بتوزيع الكتب الرائجة التي تحقق عائدا ايجابيا للشركة نتيجة التوزيع الواسع على نقاط البيع في المناطق المختلفة التي تصلها المطبوعات الدورية. في هذه المرحلة حقق الكتاب انتشارا كبيرا واصبح متاحا امام القارىء العادي لوجوده ـ الكتاب ـ في معظم المنتديات اضافة الى الاسواق المركزية ونقاط اخرى لم تكن تهتم بالكتاب سابقا. وازدهرت حركة النشر في المملكة حيث نشأت علاقات تجارية بين المؤلفين او دور النشر من جهة وشركات التوزيع من جهة اخرى. ووصلت مبيعات الكتب الى ارقام عالية لم تصلها في فترات ماضية حقق فيها المؤلف والناشر عائدا ماليا مناسبا يساعدهما على القيام بالنشر في موضوعات اخرى. واعيدت طباعة بعض العناوين عدة مرات خلال العام الواحد. كما حققت لشركات التوزيع ارباحا اضافية نتيجة التوزيع الكبير الذي تقوم به. مما دعا الى انشاء أطر خاصة تهتم بالكتب وتوريدها وتوزيعها ومتابعتها والتعامل مع المؤلفين والناشرين من خلالها. هذا التعاون لعب دورا هاما في بناء قاعدة جيدة من القراء نتيجة وصول الكتاب الى معظم المنافذ البيعية فسهل على القارىء شراؤه من اي مكان شاء. بل ان بعض الشركات اوجدت خدمة جديدة للقارىء متمثلة في وصول الكتاب اليه في داره ومتجره ومقر عمله من خلال الاتصال الهاتفي وتحديد العناوين المطلوبة والمندوب يقوم بتوصيل الكتب اليه. وحيث ان دوام الحال من المحال فقد تراجعت مبيعات الكتاب بصورة ملموسة عقب احداث حرب الخليج الثانية ـ كما سميت ـ وذلك بعد دخول البث الفضائي الى المملكة والدول الاخرى. مما اجبر شركات التوزيع العاملة في مجال توزيع الكتب ان تعمل على التدقيق والاختيار الصحيح للعناوين التي تحقق مبيعات تتجاوز ٦٠٪ من اصل الكمية المستلمة من الناشر او المؤلف خلال الدورة التوزيعية الواحدة ومدتها التقريبية ٣ اشهر ومن ثم يتم تصفية الكتاب وتعاد الكمية المتبقية الى جهتها.

ومع بداية العام ١٩٩٥م تم دمج تهامة للتوزيع مع الوطنية للتوزيع فاصبح التوزيع في مجال المطبوعات الدورية بينها والشركة السعودية. وبدأت الشركتان تضعان شروطا خاصة لتوزيع الكتاب وفقا لما يحقق مصالحهما التجارية تجاه الشركاء في المقام الاول. ومن ضمن الشروط للوطنية للتوزيع:

١ ـ فرض مبلغ مقطوع على كل نسخة يتم استلامها للتوزيع من الناشر او المؤلف سواء حقق الكتاب بيعاً ام لم يحقق.

٢ ـ يحصل الموزع على نسبة ٢٪ مجاملة (بدون قيمة) من اصل الكمية وتخصم من المبيعات.

٣ ـ يتحمل الناشر او المؤلف قيمة اجور الشحن من المركز الرئيسي للشركة الى فروعها بالداخل بالطائرة ويتم حسمها قبل المحاسبة الدورية التي تتم على مرتين في العام !!!

٤ ـ يقتصر التوزيع على الشركة فقط ولا يحق للمؤلف او الناشر بيع الكتاب الى اي جهة الا عن طريق الموزع.

٥ ـ في حالة قبول الشركة مبدأ التوزيع بالعمولة فان النسبة التي تحصل عليها لا تقل عن ٥٠٪ الا في حالات نادرة ولاشخاص محددين.

٦ ـ يتم توزيع الكتاب المتعاقد على توزيعه على نقاط معينة من منافذ البيع ولا يوزع التوزيع الشامل. وكما اسلفت بسبب تراجع مبيعات الكتاب عن السابق فقد تلتمس العذر للموزع على شروطه وذلك لاسباب عديدة منها:

١ ـ كثرة عدد العناوين للمطبوعة عن طريق المؤلفين او دور النشر.

٢ ـ قيام بعض الاشخاص بطباعة كتب لا تحمل فكرا او اضافة جيدة للقارىء.

٣ ـ عدم وجود وسيلة نقل قليلة التكاليف وسريعة في آن واحد.

٤ ـ تكدس مستودعات الشركات بكميات هائلة من الكتب التي انتهى موعد طرحها وتقادمت.

٥ ـ ارتفاع نسبة العمولة التي تتحصل عليها نقطة البيع اضافة الى احجام معظم النقاط الكبيرة عن استلام الكتب عن طريق الشركة الموزعة ورغبتها في التعامل مع الناشر او المؤلف للحصول على نسبة اكبر مما تمنحها الشركة.

٦ ـ ارتفاع تكاليف العمالة القائمة على امور توزيع الكتب.

٧ ـ انصراف معظم القراء عن الكتاب الى وسائل اخرى مزاحمة جعلت الكتاب في آخر اهتماماتهم اضافة الى اسباب اخرى معلومة لدى ادارة التوزيع.

واذا اردنا ان نضع بعض الحلول التي تساهم في دفع مسيرة الكتاب فلا بد ان نعرف بعض الحقائق عن نشاط توزيع الكتاب:

١ ـ توزيع الكتاب في هذه المرحلة يحقق خسائر للشركات والمؤسسات العاملة في هذا المجال.

٢ ـ لا بد من دعم الدولة لنشاط توزيع الكتاب عن طريق الاندية الأدبية بانشاء شركة تهتم به.

٣ ـ تكاليف الشحن والنقل مرتفعة ولا يتحملها الكتاب العادي.

٤ ـ عدم الاحتفاء بالكتب الصادرة حديثا ـ الا نادرا ـ من خلال وسائل الاعلام.

٥ ـ الاعلان التجاري للكتاب يضيف خسائر متزايدة على صاحب الكتاب.

٦ ـ الكتاب الجاد الهادف ـ خسارة مالية كبيرة على الناشر او المؤلف.

٧ ـ القارىء الواعي المتابع الحريص على شراء الكتاب اصبح كالغول والعنقاء والخل الوفي.

وهناك حقائق اخرى تؤثر على الكتاب في دورته التوزيعية لست بصددها. ولكن من خلال تجربة عملية استطيع ان اؤكد مع القائلين بان الكتاب اذا لم يجد المساندة والدعم من الدولة خاصة في مجال التوزيع فلن يحقق الكتاب مقعده من الوسائل المنافسة ـ بشراسة ـ الا بتواضع شديد.

المقال القادم ـ باذن الله ـ عن العنصر الهام في العملية الثقافية والتسويقية (القارىء) فإلى اللقاء.