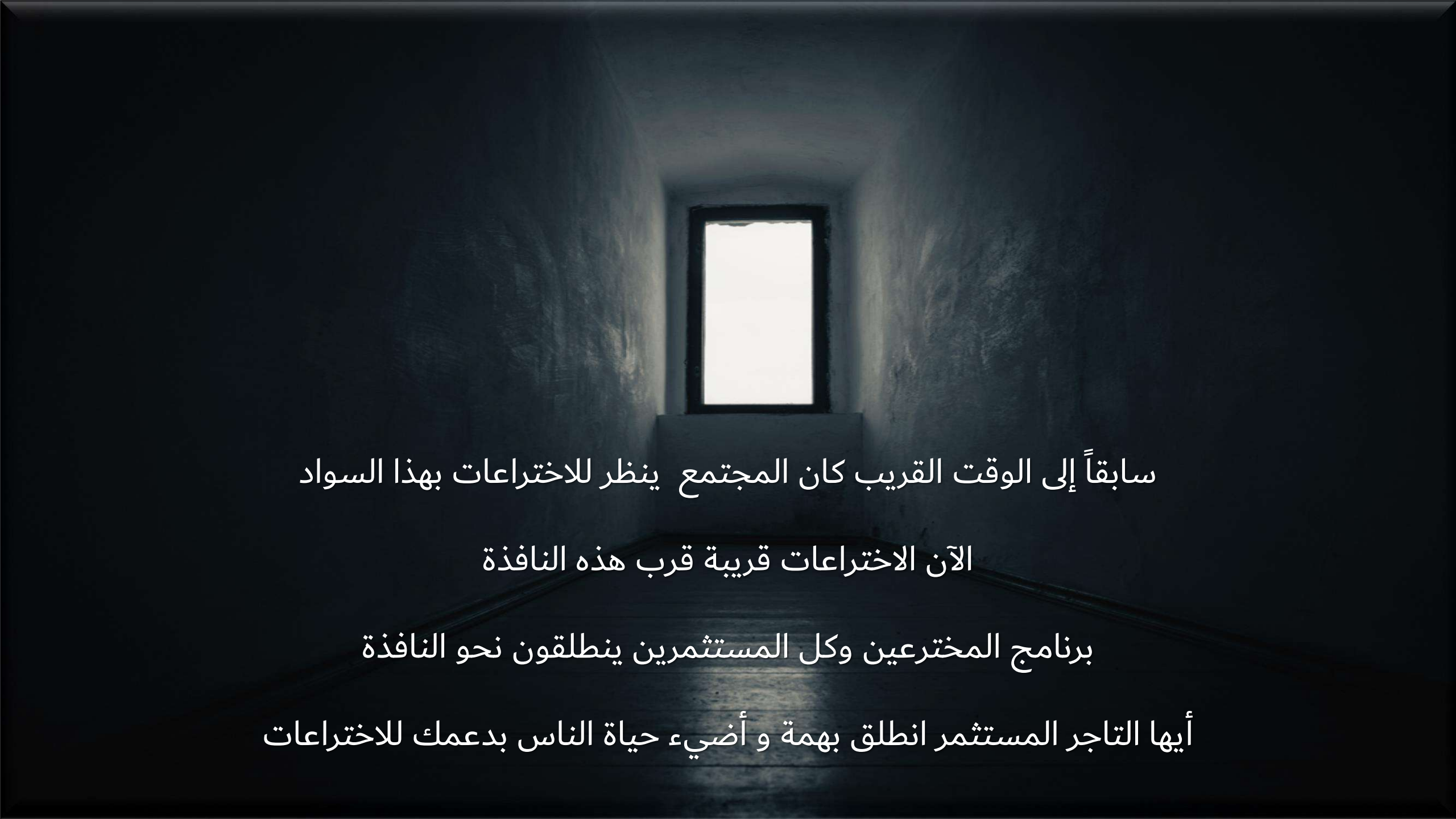


بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ



سابقاً إلى الوقت القريب كان المجتمع ينظر للاختراعات بهذا السواد  
الآن الاختراعات قريبة قرب هذه النافذة  
برنامج المخترعين وكل المستثمرين ينطلقون نحو النافذة  
أيها التاجر المستثمر انطلق بهمة و أضيء حياة الناس بدعمك للاختراعات



دعمك للمخترعين هو الضوء  
الذي ينير للمجتمع الحياة

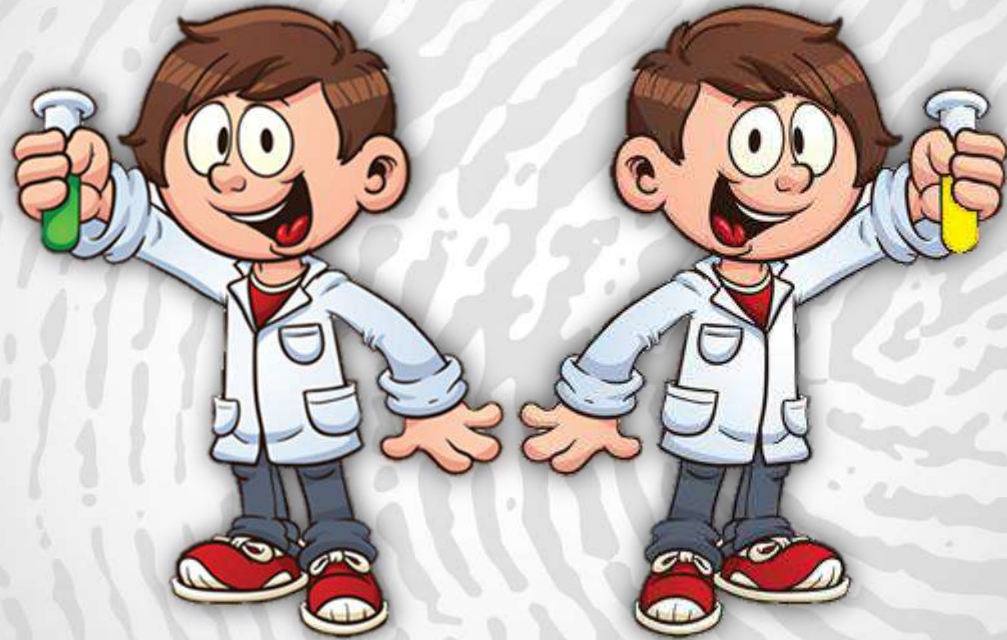
ادعم الاختراعات والصناعة والاقتصاد  
دعمك قوة خير تجلب المال

أيها المستثمر كن أنت ضوء  
و مشعل الحياة

الواقع يخبر أن كل تجار الدول الأخرى  
يدعمون الاختراعات إلا التجار العرب، فهل  
هذا صحيح؟

أثبت خطأه

# المخترعان التوأم حافي و كافي

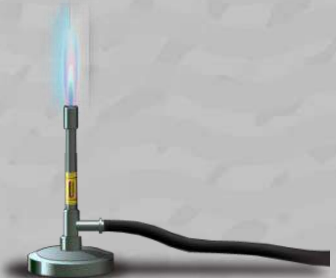


تأليف ورواية باسم فؤاد الغلاييني  
تصميم براء الغلاييني  
المخترعون [www.ana-hona.vip](http://www.ana-hona.vip)  
ajebny@ana-hona.vip



هذه المقالة قصة واقعية بحقائقها رمزية بأحداثها، حدث كثير من أحداثها بشكل متفرق في مجتمعنا ومازالت وبسبب هذه الممارسات تفقد الدول المستهلكة مئات مليارات الريالات.

**الحقيقة** أن الاختراعات والمخترعين بالذات هم أبارنفظ بشرية، أو مناجم ذهب، لا نحتاج لدليل لنثبت أن اقتصاد الدول الصناعية والمعرفية أكبر من اقتصاد دول الموارد الطبيعية.



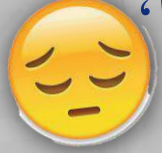


**حافي وكافي** شقيقان مخترعان وطنيان لديهما كثير من الذكاء والبصيرة والاختراعات المربحة،  
إنهما بئر نفط، اخترعا منتج في قمة الروعة والربحية، لكنها تسمى اختراع، ولا تسمى  
فرصة تجارية، لذلك يخاف أصحاب رؤوس الأموال منها.

**كافي** اسم يدل على كفاية الذكاء والعلم وتمكنه من انتاج أفكار واختراعات كافية تجاريا، و**حافي** يدل على  
حاجتهما الشديدة للمال لإكمال اختراعهما، وهذا حال مخترعي العالم

نفذا بكل احترافية وطرقا باب عشرات الشركات الكبرى والتجار للمشاركة في الفكرة الرائعة، لكن من  
التجار من طردهما لصغر سنهما، أو ازدري خبرتهما فطردهما، أو يخاف من اسم اختراع فطردهما، معلوم أن  
التاجر يصرف نسبة من ربحه لإعادة الاستثمار في مشاريع تبيع أو تخسر، والرابح يغطي الخاسر، لكن أن  
يصرف في تمويل الاختراعات كاستثمار فمستحيل! ببساطة لأنه غير مبرمج على ذلك ولم يفكر فيه، فعالم  
الاختراعات بالنسبة له مع أنه تاجر محترف صندوق أسود لا يجرؤ على الاقتراب منه.





أصيب **حافي وكافي** باكتئاب شديد نتيجة الطرد المستمر بعد محاولات خمس سنوات لترويج اختراعهما، فملفهما الأحمر الذي قدماه للشركات لم يفتح حتى للقراءة.

بدأت أسرة **حافي وكافي** في لومهما على تضييع عمرهما وراء سراب الاختراع، وأنه يلزم أن يبحثا عن وظيفة بسيطة، حتى أختهما ذات العشر سنوات بدأت تسخر منهما..



وفي ليلة شبه مقمرة وصل لسمعهما أن رجل الأعمال الكبير **مليان بن ذهبان** الذي طردهما

مدير عملياته **طرسوم بن ضيعان** سيشارك في برنامج تدريب يكلف ٣٥٠٠ ريال للفرد، وهذه كانت آخر فرصة

لهما ليقابلا **تاجر** **شرحان** له، بعد أن ازدراهما **مدراء** **الطبقة الثانية** تحت **التجار** ومنعوها من **المقابلات** **للحجج** **السابقة**.

**حافي** **مفلس**، لكن يجب **التضحية**، **جمعا** كل ما حولهما: **جوال**، **دراجة**، **حاسب** أحدهما، **طفاية** **حريق**،

**ساعة** **جدهما** **الأثرية** **وباعا** **وجمعا** ٧٠٠٠ ريال **للبرنامج**، **انهما** **يقفزان** **فرحا** **فقد** **اشتركا** **في** **التدريب**


**وسيقابلان** **التاجر** **بن** **ذهبان**.



في أول يوم تدريب بدأ يترقبان الحضور، أول ١٠ دقائق، ١٥، ٣٠، ٤٥، لم يحضر **مليان**، وهو هدفهما الوحيد، فليس لهما حاجة في التدريب، في الدقيقة ٦٠ أعلن منسق التدريب للمدرب أن المتدرب **مليان بن ذهبان** اعتذر، قمة البؤس والاحباط، ضاعت ٧٠٠٠ ريال غير ما ضاع من الأملاك والنقد السابق.



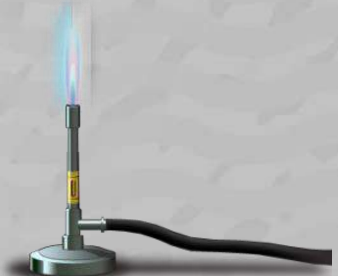
خرجا دون أن يكملا التدريب، وبدأ التفكير الجاد،، ماذا نفعل؟ لقد بعنا الحديد؟ آخر فرصة لهما يكرهانها هو التواصل مع الشركات الدولية التي ستشتري الاختراع بفتات، لكن الفتات أصبح عندهما الآن ثروة.

بدأ في التواصل مع كوريا واليابان والبرازيل وغيرهم، بعد أسبوعين جاءهم رد مبدئي يطلب شروحات، وبعد مراسلات و افقت شركة كونكان على شراء الاختراع بربع مليون ريال ومعه تذكرتين طائرة وفندق  ورحلة للدولة لتوقيع العقد.

**حافي** لن يعود حافي بعد اليوم، **وكافي** سيغير اسمه إلى مالي ربما نسبة للمال، الرحلة بعد شهر،



كل شيء جاهز.







شركة كونكان الدولية روجت للاختراع للدول وأعلنت عن مهرجان ومعرض افتتاح المنتج الجديد وأنها تبحث عن وكلاء تسويق، وقيمة الوكالة (امتياز ٤ مليون ريال، وموازنة تسويق ٢ مليون ريال) والمبيعات السنوية المتوقعة ١٠ مليون ريال.



وصل الدعوة لعدة دول وتلقفها **مليان بن ذهبان** التاجر ورجل الأعمال الناجح وتفاوض ونجح في الحصول على الوكالة مقابل ٦ مليون ريال، وظن أنه قد حقق ربحاً عظيماً له ولبلده. 

بعد شهر في الطائرة، **حافي وكافي** يسافران للتوقيع ولتقديم الفكرة بنفسهما للدول في معرض الافتتاح، تجار من ١٠ دول سيحضرون وعدد من الشركات المحلية، **مليان** يجلس بجوار **حافي وكافي** في الطائرة، 

ينشغل بأوراقه متأففاً لأنه لم يتم ترقيته لدرجة رجال الأعمال نتيجة خلل. يلمح **كافي** اسم شركته على الورق فيعرفه ويتودد إليه ويفتح معه حوار، إنها منحة من الله أن التقيا مجاناً في رحلة طويلة لشرح اختراعاتهما. خمس دقائق وينادي المضيف **مليان** أنه قد عدلت تذكرته وبإمكانه الانتقال لدرجة رجال الأعمال، قام متأففاً من **حافي وكافي** اللصقة التي لصقت به، شباب صغار يضيعون الوقت ويسافرون للهو والضياع.





في الغد استقبلت كونكان **حافي وكافي** بكل ترحاب من الرئيس التنفيذي لمدير العلميات، وأظهروا كامل الدعم لهما، ووقعوا العقد واستلم المخترعان الصغيران شيك مصدق بالمبلغ، وأخبروهما أن **كافي** سيلبس ثياب خاصة ويقدم الاختراع للعالم باسم الشركة في الحفل بعد ثلاثة أيام. في الحفل يجلس **مليان** ومعه أخطبوطات المال الدوليين في المسرح، وخلف **مليان** يجلس **حافي**، أما **كافي** فهو نجم التقديم.  يهر الجميع ب**كافي** ويعلق **مليان** يا حسافة لو أن شباب بلدي مثل هؤلاء الشباب ينتجون لاشترينا منهم، حقيقة هذه أمنية ليست صحيحة لأن تجار بلده لا يشترون أبداً، **مليان** لم يعرف **كافي** بملابسه وقناعه، وسمع **حافي** كلام **مليان** لزميله والقهر يعترضه، نحن الشباب الوطنيين من أنتج ذلك يا **مليان**!  في خزينة المجتمع والدولة أحضر **كافي وحافي** ربع مليون، وأخرج **مليان** ٤ ملايين. عاد الجميع للوطن، وبدأ في التسويق للمنتج الرائع الذهب الذي اقتنصه من الخارج- فيما يرى هو- وأنفق مليونين آخرين بين الداخل والخارج.





أثناء التشغيل حدثت مشكلة تستدعي الدعم الفني لخبير درجة أولى من شركة كونكان، اتصل **مليان** فوعده بإرسال أكبر خبير خلال ٤٨ ساعة، مما أثار دهشته وانهاره، هو لا يعلم أن الخبير في بلده.



بعد يومين يدلف للشركة شاب صغير لا يبدو عليه الفخامة، ويزعم أن لديه موعد مع **مليان**، في البداية كاد أن يطرده طرسوم مرة أخرى، لكن أمام إصرار **حافي** أخبروا مليان فأدخله وهو في غاية الأشمئزاز والتوتر من هذا المتطفل، سيضيع وقته فهو في انتظار خبير دولي لحل المشكلة، دلف وشاهد على الرف ملفه الأحمر، قدم نفسه أنه مندوب شركة كونكان، ذهل **مليان** وكاد يغشى عليه، لقد بدأ يتذكر الملامح وظن أن حافي يحتال فقط ليقابله، فوبخه!

لكن حافي رد: أن أحضر لو سمحت الملف الأحمر الذي خلفك وبحركة مسرحية تقدم **حافي** وتناول الملف وفتح التصاميم، وطلب من **مليان** أن يقارن بين التصاميم وبين النشرات المطبوعة، فإذا بها نسخة متطابقة، **مليان** يرتجف من الدهول ولم يفهم الأمر!!





# المخترعون

المالك المنفذ



S A A D E D D I N

قال **حافي**: "هذا اختراعي وقد أحضرته لكم منذ سنوات لتتبناه وقد طردني مدير العمليات **طرسوم بن ضيعان** ومنعني من مقابلتك، فأضاع الفرصة، وبعد سنوات اشترت مني شركة كونكان الاختراع وروجته للعالم، لكن أنا الخبير به وطلبوا مني مساعدتكم .

**مليان** يسقط على كرسيه متنهدا: اجلس يا ولدي، اجلس يا غالي، اجلس أيها المنجم، أنت ثروة ... وأخبرني، ألسنت أنت من كنت في الطائرة لدقائق جوارى؛ نعم، وأنا وأخي من قدمنا الاختراع للعالم في حفل الافتتاح وكنت خلفك وسمعت أملك في شباب البلد: ألم تتحسرن أن شبابنا لا ينتجون، وأنا الآن أتحسرن أن تجارنا لا يهتمون، من الصادق فينا؟؟



**مليان** : **حافي** ولدي كم دفعوا لك يا ولدي؟..... **حافي** بثقة: ربع مليون ريال ضربة واحدة.

**مليان**: يطلب دواءه من حماقة تصرفه، لو قابل المخترعين ودفع لهما مليون لوفر ٣ ملايين، وجال بخاطره عدد الدول التي اشترت الاختراع  $10 \times 4 = 40$  مليون ريال هربت من بلدي في أول فرصة عدا الوكالات اللاحقة التي تجاوزت ٢٠ دولة أي ٨٠ مليون ريال هربت منا بسبب ركضنا وراء الوكالات.





ولدي **حافي** كيف السبيل؟ يروي **حافي** نصيحته للمستثمرين والتجار في خلاصة المقال:

١. **أيها التاجر** أنت تصرف في إعادة الاستثمار أحيانا ٤٠% من ربحك يقل أو يزيد، وليس كل الفرص تنجح، فلماذا لا تنفق ١٥% مثلا في الفرص الجديدة النادرة التي تلعب فيها وحدك، هل لأنك تخاف فقط من كلمة اختراع، حقيقة هي فرصة تجارية نادرة مثلها مثل أي فرصة لها منافسين، فغريب أن تدخل في سلع منافسة وتترك سلع وحيدة لك.



٢. **لا تكتفي** بتبني شباب الوطن، بل وطن الاختراعات الدولية، فكوريا واليابان وألمانيا إنما تشتري

الأفكار والمخترعين من الدول الأخرى خاصة الساذجة وتعيد تصدير الفكرة كمنتج محلي لها للعالم.

٣. عندما تتبنى شباب الوطن أو الاختراعات الدولية احرص على انشاء التصنيع محليا لتوفر فرص عمل لأبناء الوطن، وصدرا الأفكار والمنتجات باسم بلدك.





# المخترعون

المالك المنفذ



SAADEDIN

SINCE 1919

٤. أحيانا في حالات قليلة لا تصنع المنتجات محليا، بل لا بد من تصنيع دولي، حينها تصنعها باسم الوطن وشركتك المحلية أو تباع حق الانتاج فقط دون حق التملك لعدة دول، وتصدر باسم شركتك المحلية.



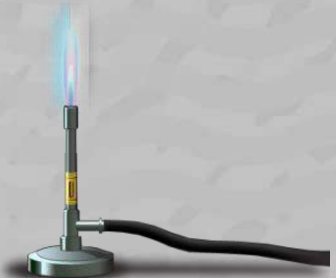
٥. تشير الوقائع أن عدم تبني هذه السياسة يفقد موازنة الدولة مليارات ويقلب الميزان التجاري سلباً ونصبح دولة مستهلكة، والسبب التاجر الذي يبحث عن وكالة فقط، في مثالنا السابق المنتج يدر دخلا متوقع سنويا حول ١٠٠ إلى ٢٠٠ مليون لو أنتج أو تبني محلياً، بينما باستيراد المنتج نخسر سنويا تحويل أرباح شركة كونكان حول ٦-٧ مليون من مبيعات ١٠ مليون تضاف للخسائر ١٠٠-٢٠٠. **أرأيت أيها التاجر كم تفوت فرص على نفسك!!**

٦. **حدث معي:** في احدى الشركات تعاقد مدير ادارة مع شركة سعودية عربية مشتركة لشراء منتج رائع، ولكنه رأى نفس المنتج لشركة دولية فقرر أن يستبدل المحلي بالدولي، ناقشته لماذا؟ أجاب الدولي أضمن! أجبته على هذا المنطق ستكون أنت أول من يفقد وظيفته لأنك تعمل في شركة محلية، والناس ستذهب للشراء من شركة دولية بدلنا ونفلس ونغلق، أجبني بصراحة ماذا يعيب شركتنا المحلية؟ أجاب فورا لا شيء نحن شركة محترفة ورائدة، أجبته: "إذن ابق مع الشركات المحلية واشتر منها فهي مثلنا"، **وحدث ذلك وكان المنتج المحلي رائعا.**





٧. المنتج المحلي محترف، وعندما يقرر رجل الأعمال أن يتعامل مع الخارج بحجة أن السلعة الخارجية أفضل، إنما يقلل من شأنه لأنه يعتبر نفسه غير قادر على إنتاج أو احتراف عمل محلي رائد، مع أنك أيها التاجر عندما تستورد تنفذ أفضل خدمة وتعين أفضل الموظفين المحترفين، ألا تستطيع أن تنفذ هذا في منتج محلي، أنت قادر على الاحتراف فلماذا الخوف والاحجام عن العمل الذي أنت بارع فيه أصلاً؟
٨. عندما تأخذ قرار بالتعامل مع المنتج المحلي أو الاقليمي فأنت تجبر وتعطي فرصة لزملائك التجار ولشباب الوطن للإنتاج والتصنيع وبهذا تدور عجلة الانتاج و يدور المال بيننا دون أن يتسرب للخارج وبهذا نحقق أهدافنا في عكس الميزان التجاري لصالحنا.





٩. الامتياز وما أدراك ما الامتياز التجاري! إنه خسارة أموال وضياع فرص!

تبدأ القصة أن يبحث التاجر عن منتج يحتاجه الناس ويدفع مبالغ لأن يكون وكيل امتياز وتشغيل، ولا يعرف بذلك أنه قتل فرص العمل للوطن. كيف ذلك؟ في الأحوال الطبيعية ينشأ السوق من صغار التجار والمنشآت التي تمثل دوليا ٧٥% من حجم أي سوق، ويتبادل الناس المنافع بينهم ويبقى المال يدور في الداخل، أما إذا أحضر أي رجل أعمال وكالة أو امتياز دولي كبير، فإنه دائما ينافس بأسعار قاتلة حيث تبيع الشركات الدولية بأقل من سعر التكلفة بداية لقتل المنافسين، وتعتمد على أرباحها الحالية من الدول الأخرى فلا تختل مبيعاتها، إنما يختل كل تجار الوطن الصغار لأنه لن يبيع بخسارة فيفلس ويغلق بهذا مئات المؤسسات وأعمال الأسر، ويتجه أربابهم للعمل موظفين لدى وكيل الشركة الدولية الذي يفتح لوحده أو مع منافسيه الدوليين في الداخل فروع بعدد المؤسسات المفلسة ويعمل الجميع كموظفين لدى الشركات العالمية، ويذهب الربح للخارج فيختل الميزان التجاري ويسيطر على الاقتصاد جهات خارجية، ولن يتعدل إلا إذا استثمر في المنتجات المحلية وتقلص الاستيراد والامتياز القاتل.







١٠. كوريا، البرازيل، اليابان، ألمانيا، سنغافوره، الهند، ودول كثيرة تستورد الأفكار والاختراعات وتوطنها ثم تبدأ في التجارة مع نفسها داخليا وتصدر الفائض وتتوسع، هكذا يبني الاقتصاد ليس باستيراد السلع بل باستيراد الأفكار وإنتاجها.



١١. حدث في دولة عربية "حقيقة وليس خيال" أن ابتكر مهندس مصري نظام أشعة للعظام على الحاسب بدل رقائق الأشعة السوداء التقليدية، وروج لاختراعه في الدول المجاورة وكان يعيش في دولة خليجية، لم يشتر منه أحد، سافر إلى دولة أجنبية واستخرج سجل تجاري باسمها، وروج منتجه وفكرته للشركات المحلية هناك، بعد زمن اشترى منه ٣ شركات، وبيع ١٠٠ مليون (القصة حقيقية) بعدها روج منتجه كسلعة غربية لكنها حقيقة لم تختلف أبدا عما ابتكره أول مرة في البلاد العربية، باع الرجل السلعة للقطاع الصحي في الخليج بعشرة أضعاف السعر الذي كان يطلبه سابقا ودفع القطاع الصحي، وكل ما تغير هو ورقة السجل التجاري من اقليمي إلى أجنبي، أترك التعليق للقارئ





١٢. تقابلت مرة مع مدير حاضنة اختراعات محلية ترعى شباب الوطن، وسرد أمامي انجازاته الرائعة أن الحاضنة ناجحة بدليل أن أحد خريجيها سافر لسيليون فالي وأنشأ شركة ب ١٥٠ مليون دولار، كاد يغى علي، إذا كان المدير بهذه العقلية، فكيف الآخرين؟ لأننا أنفقنا على تدريبه واحتضانه وتجهيزه وتعليمه ليقطف الثمرة غيرنا، تتسرب الأموال والأفكار ونخسر ثمن التدريب.

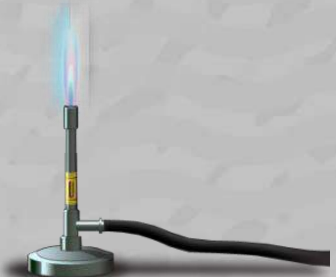
١٣. بل حتى المفكرين العرب والمخترعين الذين تلقوا التعليم الأساسي والمتوسط والثانوي والجامعي في مدارسنا بعد أن يتخرج يسافر لينتج أفضل أفكاره في الخارج، ننضج الثمرة ويحصدها غيرنا، أليس هذا خسارة من الموارد والموازنة العامة التي طالما نشتهي من العجز فيها.





١٤. نحن من يصنع العجز بقصد، والأولى أن نحفظ بمن تعلم على حسابنا ولينتج منتج وطني  
نصدره للخارج، أقصد ثلة كبيرة من الأذكى الذين نصدرهم بدون مقابل.

انتهى حافي من نصيحتة لرجال الأعمال والتجار والاقتصاديين والمخططين والمفكرين.



انتهى، شكراً لاعادة  
النشر و لاستثماركم مع  
المخترعين

[www.ana-hona.vip](http://www.ana-hona.vip)

[ajebny@ana-hona.vip](mailto:ajebny@ana-hona.vip)