



المستثمر الذكي Smart Investor

مجلة يصدرها برنامج المستثمر الذكي في هيئة السوق المالية السعودية ١٤٤١ هـ.



في هذا العدد



٣ رواد البرمجة



٨ حوار العدد مع "متعب الحضيف"



١٠ رؤية ٢٠٣٠



١٤ احسبها صح



٢٠ "مها طيبة" قصة نجاح



٢١ دلني على السوق
"عبدالرحمن بن عوف"

أصدقائي وصديقاتي الأعزاء

ها نحن وإياكم مع عدد جديد من مجلتكم: «مجلة المستثمر الذكي»

يضم العدد موضوعات مفيدة ومسلية، تعرض لكم كيف يمكن ادخار الأموال وإدارتها، كما يضم العدد قصصًا للنجاح والطموح، بالإضافة إلى فقرات للتسلية.

إن برنامج المستثمر الذكي يضم عددًا من القنوات التي تهدف إلى رفع التوعية المالية لديكم؛ لتصبحوا مستثمرين أذكى، فالبرنامج يقوم بعدد من الزيارات المدرسية في مختلف مناطق المملكة، وبشارك في الفعاليات التي تهم مستثمرينا الأذكى. وللتعرف أكثر على برنامج المستثمر الذكي يمكنكم زيارة موقعنا الإلكتروني، ومتابعة حساباتنا في منصات التواصل الاجتماعي. يسعدنا أن تتواصلوا معنا، وأن تشاركوا الاقتراحات والأفكار الجديدة التي لديكم.

موقع المستثمر الذكي

www.si.org.sa



 **المستثمر الذكي**
Smart Investor

مجلة متخصصة للنشء تصدر عن هيئة السوق المالية.

- توزع مجانًا ولا تباع.
- رقم الإيداع: (١٤٣١/٩٨٧٨).
- رقم الردمك: (١٦٥/٧٥٧١٢).

للاستفسار يمكنكم مراسلتنا عن طريق الوسائل التالية:

٨٠٩. هيئة السوق المالية - حي المحمدية

رقم الوحدة ٨٣. ١

الرياض ١٢٣٦٣ - ٤٤١١

المملكة العربية السعودية

مركز الاتصال: ٠٥٣. ٩٦٦١١٢

بريد إلكتروني: sr@si.org.sa

رواد البرمجة





سأشاهد عليه أحدث أفلام الكرتون

وماذا ستتعلمان عليه؟

وأنت يا سعود؟

أحاول أن أتعلم أساسيات البرمجة، ولكن لا أعرف من أين أبدأ؟



شكراً لك يا أبي.. هدية قيمة حقاً كما وعدت

هذا لكما أحبائي.. أحدث جهاز لاب توب لتتعلمان عليه



هلا أبا سعود، حياك الله، الحمد لله



هلا عبدالرحمن، حياك الله، كيف حالك؟



من أين نبدأ؟ من أين نبدأ؟

الأبناء عندي يودون تعلم البرمجة، ولكن لا تعرف من أين نبدأ؟ هل يمكن أن تساعدني في الأمر؟



هل ترغب أيضًا يا محمد في تعلم البرمجة مثل سعود

هل سأستطيع بعد تعلم البرمجة أن أصنع لعبتي المفضلة



بكل تأكيد أبا سعود.. فهم أبنائي.. أرسلهم لي غداً بالشركة في العاشرة صباحاً



سأرسل لكما سائقي الخاص
غدا الساعة التاسعة والنصف
صباحًا، ليذهب بكما عند
صديقي عبدالرحمن لتعلم
البرمجة.. هل أنتما جاهزان؟

جاهزان..
جاهزان.



نعم .. نعم .. ليس فقط لعبتك
المفضلة .. بل أكثر من ذلك ..
يمكن أن تكون غنيًا جدًا من
خلال تعلم البرمجة.. على بركة
الله، فلنبدأ من الغد



ما شاء الله..
ستفرحان أباكم
جداً بما تصنعه

صدقتي يا أمي..
أبي دلنا على الطريق،
وعمي عبدالرحمن
صديق أبي ما قصر
معنا

هلأبأ سعود، حياك
الله، الحمد لله



ما شاء الله.. الولدان
عيقريان ومجتهدان جدًا.
أتوقع لهما مستقبلًا باهرًا.
لا بد أن يستمران في
التعلم.

ما تقيمتك لسعود
ومحمد بعد أربعة
أشهر من تعلم
البرمجة



حسنًا يا أمي، ولكن
البرمجة صعبة جدًا،
أفهم كل شيء
بصعوبة شديدة

كل شيء يبدو في
أوله صعبًا، لكن
بالاجتهاد والتركيح
سيكون سهلًا إن
شاء الله





يا هلا بأبنائي
الناغبين

حياكم الله عمي
الطيب.. جئنا إليك اليوم
لنعرض عليك المشاركة
معنا في مشروع



وبعد مرور ١٠ سنوات من عمل
محمد وسعود في شركة صديق
أبيهم عبدالرحمن، قررا أن يؤسسا
شركتهما الخاصة



فكرة رائعة.. هل
هذه دراسة عن
المشروع؟

نعم يا عمي.. تفضل



قد درسنا السوق، ووجدنا أن هناك
احتياجًا كبيرًا في السوق السعودي،
لتأسيس شركة تعمل في مجال
التقنية المالية (الفتيك) فهي لغة
العصر القادمة، وكل التعاملات
المالية ستكون إلكترونية



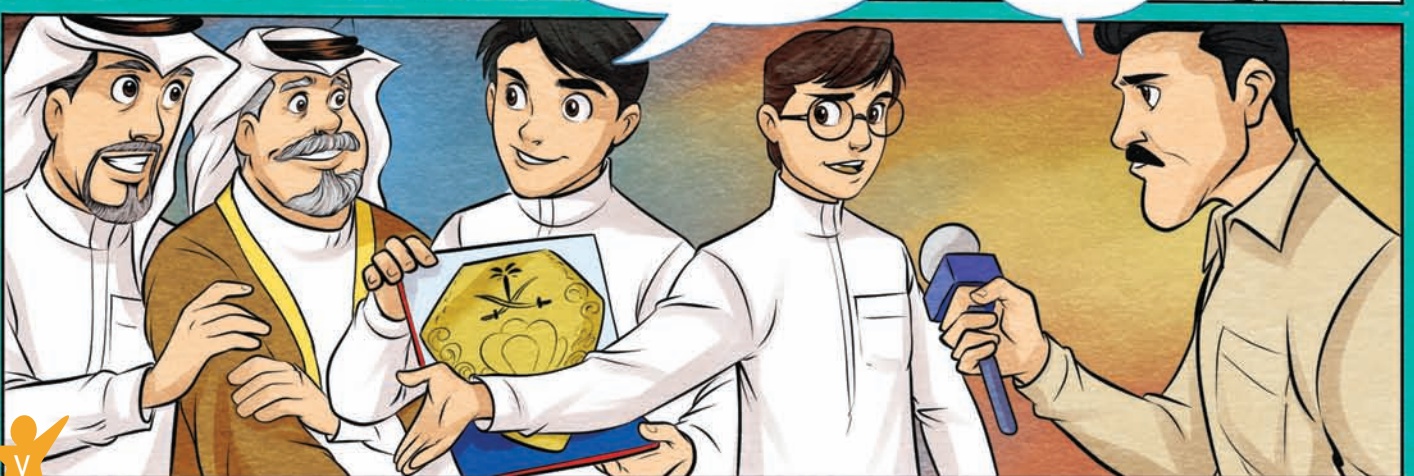
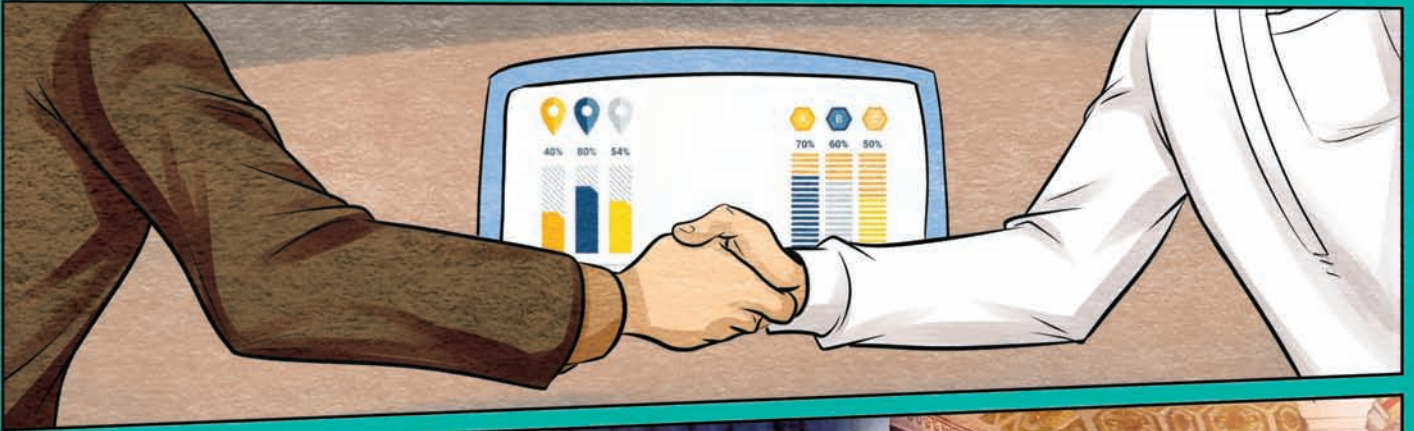
ولكن لدينا مشكلة
كبيرة يا عمي..
ينقصنا تمويل
المشروع

لا عليكم.. إن شاء
الله إذا كان مشروعًا
جيدًا سأقوم أنا
بتدبير التمويل

بعد سنوات من العمل
المتواصل، تحقق الشركة
نجاحًا كبيرًا



يوافق العم عبدالرحمن على
المشاركة في تمويل المشروع..
ويبدأ العمل بالشركة..





حوار العدد مصور الملوك "متعب الحضيف"



نقاط الحوار:

- لقبه خادم الحرمين بـ (مصور الملوك).
- أصغر مصور في الشرق الأوسط: صورت الملك سلمان في نادٍ للخيل.
- امتلكت أول كاميرا وعمري ٥ سنوات، واستثمرت موهبتي وشهرتي في تنظيم دورات تدريبية في التصوير.
- كثيرًا ما أُدعى لتغطية مناسبات وفعاليات خارج المملكة.

حين تبحث باسم متعب الحضيف، ستجد روابط لحسابات كثيرة عبر مواقع التواصل الاجتماعي، وهي الحسابات التي جعلتنا نصل له، عبر أرقام الهاتف الموضحة فيها، أرسلنا في المرة الأولى إلى الحضيف، نعرفه بمجلتنا ورغبنا في أن نحاوره كي نتعرف أكثر على قصته المثيرة للإعجاب، وكيف تكون مصدر إلهام للمستثمرين الأذكى، وهو الأمر الذي قابله بسرعة استجابة، فإلى نص الحوار..

كيف يمكن أن تُعرّف نفسك إلى قراء مجلتنا؟

السلام عليكم ورحمة الله وبركاته. أولًا، اسمي متعب عبدالعزيز الحضيف، من المملكة العربية السعودية، أسكن في الرياض، وملقب بمصور الملوك، وأصغر مصور في العالم العربي.

بما أنك ملقب بأصغر مصور في العالم العربي، كم عمرك الآن؟ وما ترتيبك بين إخوتك؟

عمري الآن ١٢ سنة، وأنا أصغر فرد في العائلة.

متى امتلكت أول كاميرا للتصوير؟

أول كاميرا امتلقتها، كان عمري ٥ سنوات ونصف، وكانت كاميرا (نيكون).

متى صرت مصورًا محترفًا؟

حين بدأت في تلقي دورات في مجال التصوير، صرت أصور بشكل أفضل.



أين تنشر صورك: موقع خاص/ مدونة/ مواقع التواصل الاجتماعي؟
دائمًا الصور التي ألتقطها، أعرضها عبر حساباتي على مواقع التواصل الاجتماعي.

كيف اختلفت حياتك من بعد هذه الصورة؟
اختلفت حياتي بعد هذه الصورة، حين انتشرت في الصحف ووسائل الإعلام الأخرى ومواقع التواصل الاجتماعي، فصرت مشهورًا وصار الناس يعرفونني.

بخلاف خادم الحرمين الشريفين، من المشاهير الذين صورتهم؟
صورت العديد من المشاهير، من بينهم الشيخ محمد بن راشد حاكم دبي، والشيخ حمدان بن محمد بن راشد من دولة الإمارات العربية المتحدة.

من خارج المملكة ما المكان الذي تحب أن تلتقط له الصور؟
أحب التقاط الصور للمشاهير من الرؤساء والملوك، كما أحب أن أصور الأهرامات في مصر.

كيف تتعامل مع دراستك إلى جانب هوايتك؟
أنا في الصف الثاني المتوسط، وطبعًا الدراسة لها وقت والتصوير له وقت.

كيف تطور من أدائك في التصوير؟
أحضر دورات تصوير داخل المملكة وخارج المملكة، وأدرس بشكل ذاتي عبر اليوتيوب.

من قدوتك في مجال التصوير؟
كل المصورين الكبار المحترفين هم قدوتي وأتعلم منهم.

كيف استثمرت موهبتك في التصوير؟
الآن صرت أنظم دورات تدريبية وورش عمل في التصوير لمن هم في مثل سني، إضافة لكوني صرت معروفًا لدى بعض الجهات العربية التي تدعوني لعدة مناسبات وفاعليات للتغطية المصورة أو للتكريم.

كما يتطلع متعب للاستفادة وتطوير موهبته من خلال الاستفادة من برنامج المستثمر الذكي.

رؤية ٢٠٣٠

رؤية
2030

يا بني هذا المؤتمر يتحدث عن رؤية ٢٠٣٠، وهو موضوع مهم، يهم كل من في المملكة

لماذا جئت بنا إلى هذا المكان يا أبي؟!

عذراً على المقاطعة، لكنني سمعت حديثكما: لماذا لا تريد التواجد هنا؟

موضوع الرؤية هذا لا يعني، ربما يهتم له الكبار، الذين يتابعون الأخبار وهذه الأشياء، لكن أنا أريد الذهاب إلى الملاهي

يهم الكبار، أنا لا أفهم منه شيئاً، ولا أهتم له، هلاً رحلنا الآن؟

شيء من هذا القبيل. هل تحب ألعاب الكمبيوتر الإستراتيجية، التي تقوم على إنشاء حضارة؟

سؤال في محله، اسمح لي أن أستعرض الإجابة، ولن آخذ من وقتك إلا دقائق معدودة، بعدها يمكنك الذهاب إلى حيث تريد

كيف لا يعينك؟ في ٢٠٣٠ ستكون شاباً يافعاً في مقتبل العمر

ما هذا؟ نظارة "واقع افتراضي" هل سنلعب؟

ولماذا أهتم بشيء سيحدث بعد عدة سنوات؟!





إذن ستحب هذه اللعبة

تقصد مثل لعبة " الحضارة " ، أنا أحبها كثيرًا. وأحب أن أرى كيف أتقدم ببليدي في اللعبة عبر العصور.

أرأيت؟ المسجد يجمع الناس على هوية واحدة، ويعزز فيهم روح الإخاء، والمدرسة تعلم الجيل الصاعد، وتعدده للمستقبل.

لكن أموالنا تنناقص ماذا أفعل؟

الآن يمكنك بناء المصانع والسوق.

بناء \$ 1000 50%

مرحبًا بك في لعبتنا الافتراضية، الهدف بسيط، أن تجعل عجلة التطور في هذا البلد الافتراضي تدور.

كيف أجعلها تدور؟

أقترح أن تبدأ ببناء المسجد، والمدارس

بناء \$ 1000 50%

الميناء جعلك تنفتح على العالم، وجلب الاستثمارات الخارجية إلى بلدك، فتطور شكل الصناعات فيها، وازدادت مهارة عمالك، نتيجة احتكاكهم بالسوق الخارجي، كما أن الجيل الصغير كبر، واكتسب ثقافة فاقت جيل الآباء، وأتيحت له فرص عمل؛ ليساعد في نهضة البلد.

هذا عظيم، أنا قريب من هدفي، سأبني المستشفيات، والأندية الرياضية، ليهتم السكان بصحتهم، ومن ثم يزيد إسهامهم في تقدم البلد.

خطوة عظيمة. بدأت تتقن اللعبة

متوسط في الدقيقة 1000 70%

بناء \$ 1000000

الآن بدأت حركة العمل والإنتاج في دولتك، وحركة البيع والشراء، هي الآن بسيطة، لكن عندما يخرج الجيل الصغير من المدرسة ستتطور تلك الصناعات.

لكنني أريد لهذه الأرباح أن تتسارع، لتتطور عجلة الإنتاج بشكل أسرع.

إذن حانت مرحلة الميناء

متوسط في الدقيقة 200 70%

بناء \$ 500

تهانينا.. لقد حققت هدفك بنجاح

لقد تفوقت في هذه اللعبة

هذه اللعبة رائعة. أحببتها جدًا

متوسط في الدقيقة 500000 100%

بناء \$ 1000000

ما هذا؟ لماذا تنناقص الأموال؟ لم أفعل شيئًا خاطئًا.

الأموال تنناقص بسبب وجود الفساد، لقد انشغلت بالبناء، وأهملت مراقبة الفاسدين، الفساد يعيق تقدم بلدك.

إذن سأنشط خاصية الرقابة وتطهير الفساد، ستكلفني وقتًا وجهدًا، لكنني سأخلص من هذا العائق.

متوسط في الدقيقة 500 50%

بناء \$ 500000



في المحور الأول مجتمع حيوي يهدف إلى الاهتمام بالمواطن السعودي، وكيف نرسخ حب الوطن والتمسك بالهوية في الأجيال الصاعدة

سعيد أن اللعبة أعجبتك، هذه اللعبة هي تجسيد مبسط لمحاور رؤية ٢٠٣٠

لقد تفوقت في هذه اللعبة

هذه اللعبة رائعة أحببتها جدًا

كيف؟



ياااااا... لقد فهمت الآن. هذه الرؤية رائعة. لكن عندي طلب أخير



في المحور الثاني (اقتصاد مزهر) نهتم بعجلة الإنتاج، وتوفير فرص عمل مناسبة للشباب، وتهيئة بيئة مناسبة للاستثمار الخارجي، والاستفادة من موقع المملكة الجغرافي المتميز



في المحور الثالث نؤكد على وجود حكومة عالية الأداء، تتسم بالفعالية والشفافية والمساءلة، وتمكّن المواطنين والقطاع الخاص والمؤسسات غير الربحية من أخذ المبادرة في استكشاف الفرص المتاحة، لتحقيق أهداف الرؤية



وما هو؟

أريد أن أحتفظ بتلك اللعبة، وأن أحتفظ بنظارة الواقع الافتراضي، لقد أحببتها حقًا، وستساعدني أنا وأصدقائي على فهم الرؤية أكثر وأكثر

التسالي



ناقشها مع والديك:

حاول من خلال شبكة المعلومات الدولية " الإنترنت " وبسؤال والديك التعرف أكثر على هذه المشروعات:

- نيوم.. الطريق نحو المستقبل.
- القدية.. أكبر مدينة ثقافية رياضية ترفيهية
- مشروع البحر الأحمر.. منتجات سياحية استثنائية.

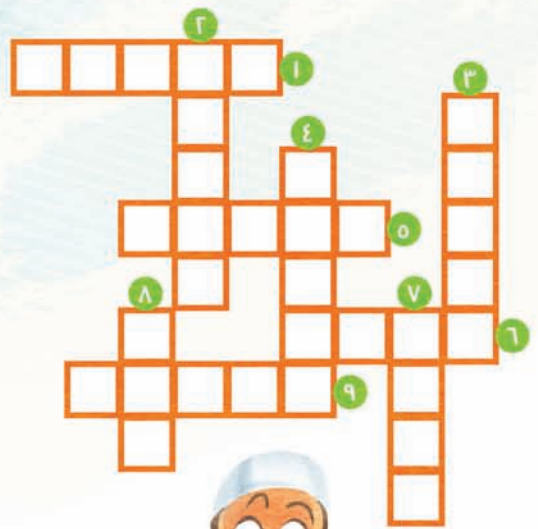
نشاط حل الكلمات المتقاطعة

رأسي:

- ١ جمع " فائدة " .
- ٢ العوائد التي تحققها الشركات والمشروعات، ويقسم على المساهمين بشكل دوري.
- ٣ الاحتفاظ بالمال لحين الحاجة إليه.
- ٤ يقوم صاحب المشروع بإعداد دراسة الـ ...
- ٥ عكس " شراء " .

أفقي:

- ١ أداة نفتح بها الأبواب والخزائن.
- ٢ جمع " وديعة " .
- ٣ عكس " أفشل " (معكوسة).
- ٤ عملة استخدمت في العهود الإسلامية وتستخدم حاليًا في الكويت (معكوسة).



الكلمات المتقاطعة

- ١ - حبة
- ٢ - حبة
- ٣ - حبة
- ٤ - حبة
- ٥ - حبة
- ٦ - حبة
- ٧ - حبة
- ٨ - حبة
- ٩ - حبة

١١ - حبة
١٢ - حبة
١٣ - حبة
١٤ - حبة
١٥ - حبة
١٦ - حبة
١٧ - حبة
١٨ - حبة
١٩ - حبة

٢٠ - حبة
٢١ - حبة
٢٢ - حبة
٢٣ - حبة
٢٤ - حبة
٢٥ - حبة
٢٦ - حبة
٢٧ - حبة
٢٨ - حبة
٢٩ - حبة

٣٠ - حبة
٣١ - حبة
٣٢ - حبة
٣٣ - حبة
٣٤ - حبة
٣٥ - حبة
٣٦ - حبة
٣٧ - حبة
٣٨ - حبة
٣٩ - حبة



احسبها صح

مرکز تسوق

خصومات حتى
٪٧٠

يا لحظي
الرائع

~~٢٥٠٠ ريال~~
٢٠٠٠ ريال



لا أصدق عيني
يا راشد

ما الأمر يا طلال؟!
لماذا لا تتحرك؟!
سنتأخر في العودة
إلى البيت

ألا ترى؟ كان سعره
٢٥٠٠ ريال والآن أصبح
٢٠٠٠ ريال

لا أعلم يا طلال. ولكن هذا
الخصم ليس كبيراً إلى هذه
الدرجة

~~٢٥٠٠ ريال~~
٢٠٠٠ ريال



تخفيض ٥٠٠ ريال دفعة
واحدة. هذا الخصم رائع.
فرصة لا تعوض

آه! تخيل يا راشد حين
أشترته، سألعب به لساعات طويلة،
وسينهر أصدقائي حين يعلمون أنني
اشتريت أحدث نسخة، وسيأتون
للعب معي

~~٢٥٠٠ ريال~~
٢٠٠٠ ريال



أخبرني يا راشد! ماذا ستفعل لو كنت
مكاني؟ أنت دومًا صاحب الأفكار النيرة

حسنًا سأضع خطة، نحن نأخذ من
أبيناء ٤٠٠ ريال مصروفًا شهريًا، لو ادخرت
منهم ٢٠٠ ريال كل شهر، ستشتري
البلايستيشن بعد ١٠ أشهر

١٠ أشهر! لكن
هذا كثير جدًا

الادخار هو
أفضل طريق
لتحقيق ما
تتمناه

يا لك من
مُحِبِّط

وكيف ستشتريه؟! ليس
معك ما يكفي، فأنت تنفق
أموالك كلها، وأبي لن
يشترى لك

سهل عليك أن تقول
هذا، أنت لا تريد أن
تشتري شيئًا

لكنني وضعت
خطة لشرائها، أقسم
مصروفي، فأدخر ٢٠٠
ريال لشراء الدراجة

وأنفق ١٠٠ ريال على
حاجاتي طوال الشهر،
وأبقي ١٠٠ ريال جانبًا
للطوارئ.

على العكس، أنا
أحكي لك عن
تجربة، فلطالما
تمنيت أن أقتني
دراجة خاصة،
وهي أعلى من
البلايستيشن

عليك أن تقتصد
في مصروفاتك، إن
أردت أن تشتري
البلايستيشن

تنفق ١٠٠ ريال فقط،
هذا لا يكفي لشراء
الشوكولاتة والعصائر
طوال الشهر

طلال ما الأمر؟

قلت لك لقد ابتسم لي
الخط أخيرًا. سأربح
البلايستيشن هـ

MESSAGE 10:30
اغتنم الفرصة!
تسوق الآن بقيمة ٤٠٠ ريال
أثناء #مهرجان_التسوق
واربح جهاز
بلايستيشن هـ



بجور

طلاب؟
ماذا حدث لك؟

اشترت أشياء لا قيمة لها بـ ٤٠٠ ريال؛ لأربح البلديستيشن، وفي النهاية كل ما ربحته. ورقة مكتوب عليها: "حظ سعيد المرة القادمة"

لكن ما هذه الأشياء التي اشتريتها؟ أين البلديستيشن؟

لا أريد التحدث عن الأمر

هل يمكن اعتبار أخيك المسكين، الذي لن يجد ما يشتري به الشوكولاتة والعصير طوال الشهر، حالة طارئة. أرجوووووووووووووك

راشد؟ أنت أخبرتني أنك تبقي ١٠٠ ريال من مصروفك للحالات الطارئة

الادخار

الفرق بين
على المستوى الفردي
وعلى المستوى القومي

هل جربت يومًا أن تدخر من مصروفك اليومي، كي تشتري شيئًا تحتاجه؟ هل فكرت كيف وأين يدخر الكبار أموالهم، كلما نظرت إلى (حصالتك)؟

1

يرغب تركي ونوف ادخار أموالهما، فيضعانها في حصالة للنقود. في العطلة الصيفية، يريد تركي أن يشتري دراجة، فيما تريد نوف أن تشتري حقيبة جلدية تناسبها.



2 تركي ونوف تزيد مدخراتهما، بأن يضعوا مزيدًا من النقود في الحصالة.

3

بعد فترة من الادخار يستطيع كل من تركي ونوف شراء ما جمعوا الأموال لأجله.



4 اشترى تركي ونوف ما يريدان، لكنهما سيحتاجان إلى الادخار والتوفير من جديد، من أجل شراء شيء آخر.

لل كبار أيضًا ما يشبه الحسابات، لكنها تعرف بـ (البنوك)، والبنوك هي أماكن تسهل الادخار وعمليات الاقتراض، وفيما يلي نشرح لك بعضًا من وظائف البنوك.

في البنوك المنتشرة في أنحاء المملكة يمكنك ادخار الأموال، فالبنوك مؤسسات كبرى، لا تحفظ أموالك فحسب، بل قد تقرضك أيضًا.

يشترط كي تحصل على العوائد (الفوائد) من حسابك الشخصي مع البنوك، أن يكون حسابك في شكل حساب استثماري (توفير) أو ودائع، في معظم البنوك.

١



٢ تعمل البنوك على استثمار الأموال في مشروعات، مما يحقق العائد لأصحابها بشكل شهري، أو ربع سنوي (٣ أشهر)، أو نصف سنوي (٦ أشهر)، أو سنوي، حسب الاتفاق.

بمجرد امتلاكك حساب في البنك، يمكنك الحصول على بطاقات إلكترونية، تستطيع بها شراء ما تريد من أي متجر، دون تعامل بالنقود.

٣



٤

مع البطاقات البنكية يمكنك شراء ما تريد، من خلال خدمة تقسيط أثمان المشتريات.

مها طيبة

قصة نجاح مالي



مبارك. مبارك يا أخي تفوق مها، والله
لقد أسعدت قلبي بالتقدير العالي
الذي حصلت عليه في الثانوية

ماذا؟ لا تريد دخول كلية
الطب؟! أي كلية تريد
أفضل من كلية الطب؟

مها تريد دخول كلية
رياض أطفال

الحمد لله، هذا من
فضل ربي، ومها طالبة
مجتهدة، بارك الله
فيها

الحمد لله. الآن صار
عندنا طبيبة العائلة

لكن مها
لا تريد دخول
كلية الطب



لديها وجهة نظر،
وقد أفنعتني بها.
يا مها تعالي وكلمي
عمك

ماذا؟ أنت تمزح، تترك
الطب لتدخل رياض
أطفال!

هل ترفضين دخول كلية
الطب من أجل رياض
الأطفال يا مها؟

نعم يا عمي، فالاهتمام بتربية الأطفال
هو أساس الطبيب والمهندس الناجح،
ومن ثم المجتمع الناهض، لأن التحدي
الحقيقي هو بناء جوهر الإنسان





لكني أؤمن يا أخي
أنها ستصنع لرياض
الأطفال مستقبلًا عظيمًا

تبارك الله. حجتها قوية. لكنك
أبوها حاول أن تقنعها. كلية
رياض أطفال لا مستقبل لها

ودخلت مها كلية رياض أطفال
في جامعة الملك سعود.
وهناك أظهرت تفوقًا ملحوظًا



لم تكثف مها بكونها معلمة، بل
وأسهمت أيضًا في تأسيس
وتحسين نظم الإدارة بالمدرسة

وما إن تخرجت مها، حتى
عملت في مجموعة مدارس
منشأة حديثًا



لذا إن قمنا بتطوير هذه
النقاط، فسنضمن
تحسين جودة التعليم
في مجموعة المدارس



وانضمت مها لبرنامج
الماجستير في جامعة
دايول، وحصلت عليه في
عام ٢٠٠٣ بتقدير مرتفع

على بركة الله يا ابنتي، أنت
تملكين رؤية لتطوير نظام
التعليم، وواجب عليّ أن
أدعمك لتحقيق حلمك.

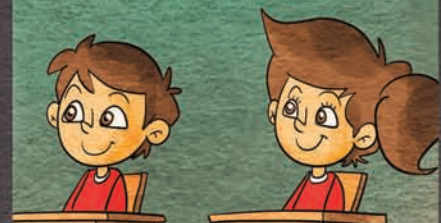
بعد تفكير عميق يا أبي وبعد إذنك،
أفكر في دراسة الماجستير في
تخصص القيادة التربوية بإحدى
الجامعات الأمريكية.



وتدريب المعلمين

ليكون لها دور أكثر
فاعلية في إدارتها

وعادت مها إلى
عملها بالمدارس





قد أثبتت جدارتك حقاً هنا، وندين لك بالفضل في تحسين نظمنا الإدارية.. وأردت أن أشكرك بشدة على ذلك. أنت تستحقين ما هو أفضل من مستوى المدرسة، أنت تستحقين جامعة يكون لك دور كبير فيها.

نعم. تفضلي يا مها

السلام عليكم، بلغي أنك تريد حضوري

جامعة.. نعم أستحق جامعة.. حدثني أمس أستاذتي الدكتورة نورة الفايز عن جامعة اليمامة، وعن وجود فرصة وظيفية للانتقال إلى جامعة اليمامة والتأسيس والإشراف على كلية البنات.



نصحتني أمس الدكتورة نورة الفايز بالانتقال إلى جامعة اليمامة

جامعة اليمامة؟! لكنها جامعة للرجال فقط.



إذن توكلني على الله. وتذكري أنها كانت جامعة للرجال فقط، ستواجهين هناك الكثير من التحديات، فاصمدي

كانت كذلك، لكنهم بصدد افتتاح فرع تعليمي للنساء، ويريدون مني أن أديره



استمعت لها إلى نصيحة الدكتورة نورة، وكانت أول امرأة تعمل في جامعة اليمامة

وفي أحد المؤتمرات
التعليمية التي حضرتها مها

نحن في المملكة نملك الكثير
من المقومات، لجعل نظامنا
التعليمي متفوقاً حتى على
الأنظمة التعليمية العالمية،
لكن تطورنا بطيء في هذا
المجال، نحتاج إلى قفزة
ثورية، لتطوير مجال التعليم

د. مها، لحظة
من فضلك

تفضل

استمعت إلى شركك عن
منظومة التعليم السعودية، في
رأبي أنها رؤية جيدة، لكنها حاملة
جداً، تحتاج إلى دراسة
اقتصادية

أنا مجالي التعليم.
فلماذا أدرس
الاقتصاد؟!

لأن الاقتصاد دكتورة مها هو المفتاح
الحقيقي لتطوير أي مجال من مجالات
المجتمع، أنت تريد أن تطوري
منظومة التعليم، كيف ستفعلين ذلك
دون اقتصاد قوي يدعمك؟

وفي عام ٢٠١٤ شغلت مها منصب الرئيس
التنفيذي في (المقاييس السعودية للمهارات)،
وبعدها بعام أسست شركتها الخاصة لمساعدة
شباب الأعمال ودعمهم

بعد أن لفتت إليها الأنظار
لتفوقها، اختارها وزير العمل
السعودي، لتكون مستشارة له
ما بين ٢٠١٢ إلى ٢٠١٣م



وعادت مها مرة
أخرى، لتفيد المجتمع
من خلاصة خبرات
دراستها، في أثناء
عملها في هيئة
الاستثمار
السعودية، بوصفها
مدير قطاع تنمية
رأس المال البشري



وفي عام ٢٠١١ حصلت مها
على شهادة التطوير القيادي
من جامعة هارفارد للأعمال



وفي أحد اللقاءات التلفزيونية



هل لديك نصائح
للشباب والشابات
الذين يشاهدونك الآن

ثقوا بأنفسكم، لا تحصروها في
مجال واحد، لو كنت حصرت نفسي
في مجال التعليم، لما اشتغلت في
هيئة الاستثمار ولا وزارة العمل، وما
كنت أنجزت شيئاً مما أنجزته.

نحن نستطيع

مها طيبة

واهتمت مها كثيراً بكل ما يخص الأجيال
الناشئة والشباب السعودي، وظهرت
في برامج تلفزيونية كبيرة بهدف تقديم
الدعم والنصيحة للشباب



أبدعوا واطرخوا بصمتمكم في
كل مكان، وتذكروا دائماً
أنكم قادرون على النجاح
والتفوق

القيمة والتمن

هل جربت يوماً أن تشتري سلعة ما، ثم سألت نفسك: "هل تستحق ما دفعت فيها من أموال؟" هل تستحق الفائدة التي تأتي من السلعة الأموال التي دفعتها؟ علماء اقتصاد كبار، وضحو لنا أن هذه الأسئلة مهمة جداً، ومفيدة في معرفة الفرق بين القيمة والتمن.

يقول العلماء ببساطة: إن قيمة الشيء هو الفائدة منه، أما التمن هو ما ندفعه مقابل أن نحصل على هذا الشيء، والعدل أن تكون القيمة مساوية للتمن.

لكي تحصل على قيمة. لا بد أن تدفع ثمناً

ثم ينبهوننا، أنه لا يشترط حين تدفع أن تنال الفائدة مباشرة، وفي وقت الدفع نفسه، فأحياناً قد تدفع من مصروفك اليومي، لرجل فقير، وهو ما يسمى الصدقة، أو تتبرع مع زملائك بالمدرسة، لإنقاذ أشخاص تعرضوا للسيول مثلاً.

وصنائع (أي أعمال) المعروف تقي مصارع السوء". فالصدقة اليسيرة، مثل "جزء من تمرة" قد تكون عاقبتها عظيمة، فهي تزيد العمر وتبعد الأمراض. وكلما تصدقت بالأكثر زاد الله لك.

أنت الآن تتساءل في سنك هذا: أريد أن أدفع للجنة، التي هي الأعلى ثمناً، لكن كيف، وقد لا أملك أموالاً كافية؟ يعلمنا رسول الله صلى الله عليه وسلم أن الصدقة ليست من الأموال فقط، ابتسم في وجه زملائك صباحاً، وإن وجدت أحدهم يسألك عن الطريق فدلّه فهذا صدقة، وإن وجدت في الطريق حجراً فارفعه، وإن كنت في يوم واحتاج صديقك ماءً أو طعاماً فاعطه، فهذا كله صدقة.

أنت دفعت قيمة تبرع، لكنك لن تأخذ في المقابل شيئاً في الوقت الحالي، لكنك في الآخرة ستحصل على الجنة، التي لا تساويها أموال الدنيا كلها.

هناك سؤال قد يظهر ببالك الآن: هل يجب عليّ أن أدفع كثيراً كي أدخل الجنة، هذا يجيب عنه رسول الله.

يقول رسول الله صلى الله عليه وسلم: "تصدقوا ولو بشق تمرة"، أي بنصف تمرة، هذا التمن الرهيد للغاية، ماذا ستكون عاقبته أو قيمته؟ يجيب رسول الله صلى الله عليه وسلم في موقف آخر: "داؤوا مَرَضائكم بالصدقة". وقال: "صدقة السر تطفى غضب الرب، وصلة الرحم تزيد في العمر،

دلني على السوق

الصحابي الجليل عبدالرحمن بن عوف (رضي الله عنه)

لو رفعت حجرًا لوجدت تحته فضة وذهبًا.



في مكة وبعد ولادة النبي صلى الله عليه وسلم بعشر سنين،
وُلد لبني زهرة أقارب السيدة آمنة بنت وهب والدة النبي صلى
الله عليه وسلم، ولد فأسموه (عبد عمرو)، وظل اسمه هكذا، حتى
جاء الإسلام، وتغيرت حياته كلها.

عبد عمرو في الجاهلية،
نعرفه في تاريخنا الإسلامي
باسم آخر، ونعتز به، هو:
عبدالرحمن بن عوف، من أكثر
الصحابة ثراءً وكرمًا، ومن
أوائلهم إسلامًا.

قبل نزول الوحي على رسول
الله صلى الله عليه وسلم،
بعام كامل سافر عبد عمرو
-وقتها- إلى اليمن، وكان
معتادًا على زيارة رجل كبير
في السن، كلما ذهب إلى
هناك، فيسأله الرجل عن مكة
وأحوالها، وهل ظهر هناك
دين جديد أم لا؟



وفي مرة سأله الرجل
عن نسبه، فأجاب عبد
عمرو قائلًا: عبد عمرو
بن عوف بن عبد عوف
بن عبد الحارث بن زهرة،
فابتسم الرجل، وسأل:
هل أبشرك ببشارة
ستكون أحب إليك من
التجارة؟ فتهلل ابن
عوف لذلك، وقال: بكل
تأكيد، فقال الرجل: إن
الله بعث دينًا على يد
رجل من بني هاشم،
ينهى عن عبادة
الأصنام، وينصر
الضعفاء، ويأمر بالحق،
فسانده وصدقته.

بعد البشارة رجع ابن عوف إلى
مكة، وكان أول من قابل في
عودته أبا بكر الصديق، وسأله عما
سمعه من الشيخ اليماني، فأخبره
الصديق: أن المقصود في هذه
البشارة هو رسول الله: محمد بن
عبدالله، فذهب إليه وأعلن
إسلامه.

وكما نهى الإسلام عن عبادة
الأصنام، نهى أيضًا عن عبادة
البشر، ولهذا ومنذ لحظة إعلان
إسلامه، صار اسم عبد عمرو،
عبدالرحمن بن عوف الصحابي
الجليل.





كما قلنا: كان للصحابي الجليل قبل الإسلام تجارة ناجحة، تعدت حدود مكة، ووصلت إلى اليمن والشام، لكنه ما إن أعلن إسلامه، حتى واجه ما واجه الصحابة من إيذاء المشركين، فهاجر مرتين لكي يحمي دينه: الأولى إلى الحبشة، والثانية إلى المدينة.

في الهجرة الثانية -إلى المدينة- أرسى رسول الله نظام المؤاخاة بين المؤمنين، وكان الأخ الجديد لعبدالرحمن بن عوف هو سعد بن الربيع، ومعنى المؤاخاة أن يتعاون الرجلان معًا على تكاليف الحياة، حتى يستطيع القادمون من مكة أو الحبشة العيش وتأسيس بيوتهم.

كان سعد بن الربيع كريمًا أيضًا وأكثر أهل المدينة مآلاً، فعرض على عبدالرحمن بن عوف نصف ماله، لكن ابن عوف رفض بأدب وأخلاق تدلان على مهارة تاجر ومحب لعمله، قائلاً: بارك الله لك في أهلك ومالك، دلني على السوق.



باع عبدالرحمن بن عوف
السمن ومستلزماته في
سوق المدينة، وتزوج في
هذه المرحلة امرأة من
الأنصار، فبارك الله له في
بيته وتجارته.

رغم معاناة عبدالرحمن بن
عوف في أثناء الهجرتين،
إلى أن استقر في
المدينة مع رسول الله
وصحابته، إلا أنه لم يبخل
يومًا بماله، بل كان كريمًا
كالمطر.

من أمثلة كرمه: أنه وقت حياة النبي
صلى الله عليه وسلم، تصدق بنصف
ثروته، ثم تصدق بأربعين ألف دينار في
هذا الزمن البعيد، ما يعادل ثروات
و ثروات الآن، ثم جهز ٥٠٠ فارس و ٥٠٠
ناقة، ثم فرق ثمن أرض بآلاف الدنانير
على أهله من بني زهرة وفقراء
المسلمين.

وقيل في هذا الكرم: إن " أهل المدينة
عيال عبدالرحمن بن عوف"، يقرض ثلث
ماله، والثلث يسد عنهم دينهم، والثلث
الآخر يصلهم بين الحين والحين.

رغم هذا الإنفاق العظيم في سبيل
الله، كان ابن عوف خائفًا ألا يكون قد
أدى حق الله تعالى في ماله، قائلاً:

أخشى أن نكون قد عُجلت لنا حسناتنا

رحم الله عبدالرحمن بن عوف
ورضي عنه وأرضاه



لون



انظر إلى الخريطة في الأعلى
ولون الأخرى بنفس النهج..



أصدقائي..

نرحب باقتراحاتكم وملاحظاتكم

٨.٩ هيئة السوق المالية - حي المحمدية

رقم الوحدة ٨٣.١

الرياض ١٢٣٦٣ - ٤٤١١

مركز الاتصال: ٩٦٦١١٢.٥٣

بريد إلكتروني: sr@si.org.sa

كما يمكنكم زيارة موقعنا الإلكتروني

www.si.org.sa

يمكنك الآن الحصول
على إصدارات مجلة
المستثمر الذكي عن
طريق زيارة موقعنا على
الإنترنت si.org.sa

