

السؤال الاول:-

(أ) سُئِّمَ اجْرَاءَ التَّحْلِيلِ الْبَيْبَيْنِ بِاسْتِخْدَامِ نَمَوْذِجِ PESTELِ لِلنَّظَرِ فِي العَوَافِلِ السَّاسَةِ وَالْاِقْتَصَادِ وَالاجْتِمَاعِ وَالتَّكْنُولَوْجِيِّ وَالبيَّنِيِّ وَالْقَانُونِيِّ الَّتِي تَوَثِّرُ عَلَى المَجَدِ لِلسيَّارَاتِ.

العوامل السياسية

حصلت شركة المجد على دعم كبير من الحكومة في شكل حوافز ضريبية ومنح وقروض بدون فوائد. دعمت الحكومة أيضاً التكنولوجيا الخضراء من خلال فرض ضرائب شديدة على السيارات ذات انبعاثات عالية من ثاني أكسيد الكربون مع تمويل تطور 130 مركز شحن على مستوى البلاد حيث مكن إعادة شحن سيارات المجد يجب على المجد مراقبة التزام الحكومة المستمر بالتقنيات الخضراء وحماية البيئة ، بالإضافة إلى سياسيات المعارضة السياسية.

الوضع الاقتصادي

تعبر المجد أغلى ثمناً ولديها تسارع وسرعة أقل من المنافس ، والمبيعات مدفوعة بالعامل الاجتماعي للتعاطف مع البيئة. يجب على المجد للسيارات مراقبة حالة الاقتصاد ومستويات الدخل المتاح لأن التغيرات الكبيرة قد تعني أن المستهلكين لم يعودوا مستعدين لدفع سعر أعلى لسيارة صديقة للبيئة..

عوامل اجتماعية

علماء المجد للسيارات هم مستهلكون "صديقون للبيئة" يهتمون باستخدام النفط - وهو مصدر طالة غير متعدد - في السيارات التقليدية وتوثّر انبعاثات ثاني أكسيد الكربون على تغير المناخ.

لذلك ، فإن المجد للسيارات ستعنى إذا ظهر دليل علمي ، على سبيل المثال ، على أن ثان أكسيد الكربون ضروري لحياة الكوكب قد تعتبر وجهات النظر العامة للمجتمع أصلًا بعيدة عن العقلية الخضراء.

العوامل التكنولوجيا

المجد شركة تعتمد على التكنولوجيا ويعتمد نجاحها على قدرتها على الابتكار. لذلك من المهم أن يراقب أي تقدم في التكنولوجيا على وجه الخصوص ، يجب أن تكون المجد على دراية بأي تحسينات على بطاريات الليثيوم ايون او اي بديل لبطاريات الليثيوم مثل الهيدروجين

العوامل البيئية

استمرار الأدلة العلمية على أن الضرر البيئي ناتج عن انبعاثات ثان أكسيد الكربون. استمرار الاهتمام بالبيئة لدفع وجود ونمو العلماء الأخضر. رغبة العلماء في الاستمرار في دفع علوة للسيارات الصديقة للبيئة.

العوامل القانونية

تم وضع عدد من القوانين العامة المتعلمة بسلامة السيارات من قبل الحكومة مع توقيع المزيد من التشريعات . يجب على المجد مراقبة هذا والتتأكد من أنه يتواافق مع هذه القوانين.

يسلط تحليل PESTEL هذا الضوء على عدد من التهديدات التي يجب على المجد مراعاتها ، ومن خلbil عمليات إدارة المخاطر ، يجب عليهم ضمان وضع ضوابط مناسبة للتقليل المخاطر المحيطة بهذه التهديدات.

تحليل القوى الخمس

تهديد المنتجات البديلة

هناك عدد من البدائل والهجنة إما قيد التطوير أو متحدة بالفشل. يجب على المجد مراقبة ومواكبة التغيرات التي تحدث في البيئة التكنولوجية. التهديد من البدائل مرتفع نسبياً حيث لا يوجد خليفة واضح لسيارات البنزين أو дизيل التقليدية او يكون هناك بدائل مثل الدرجات او المشي ...

تهديد الوافدين الجدد

هناك تهديد مستمر للوافدين الجدد إلى السوق حيث لم تُوضح بعد خلفية السيارات التقليدية. مع ذلك هناك عوائق كبيرة في شكل تكاليف الاستثمار عالية تمنع الآخرين من دخول سوق السيارات الصديقة للبيئة تغلب المجد للسيارات بمساعدة المنح واقرروض بدون فوائد التي تقدمها الحكومة.

ومن العوائق الأخرى التي تحول دون الدخول لافتقار إلى العمالة الماهرة وبراءة الاختراع.

القدرة التفاوضية للموردين

القدرة التفاوضية للموردين غير واضحة. من المحتمل أن تكون قوتهم عالية في صناعة ذات منتج متخصص من هذا النوع لأن التبديل بين الموردين قد يكون صعباً. شركة المجد مملوكة لشركة ينفرسال قد تقلل من قوة الموردين

التنافس التناافي

من المحتمل أن يكون هناك منافسة تناافية عالية في صناعة السيارات ككل بسبب التكاليف الثابتة العالية وتكلفة ترك هذه الصناعة ولا يزال هذا القطاع من السوق غير ناضج ومتميز وبالتالي من المرجح أن يكون التنافس التناافي داخل هذا القطاع أقل مما هو عليه في صناعة السيارات ككل.

الفوّة التفاوضية للعملاء

إذا كانت الصناعة تعتبر صناعة السيارات ككل ، فإن تكاليف التبديل بالنسبة لمستهلك منخفضة نسبياً حتى مiminke شراء سيارة بديلة يتم شراء سيارات المجد من قبل العملاء الذين يقودهم النظافة البيئية وليس التكلفة.

٥ حالة الاستعانة بمصادر خارجية

إذا أخذنا في الاعتبار الإيكولوجيا بمعدل عن منتجات المجد الأخرى ، يمكننا أن نرى الفوائد الرئيسية التي يمكن تحقيقها من خلب الاستعانة بمصادر خارجية لإنتاجها. المعلومات الداعمة ذات الصلة موضحة في الشكل 1

أدنى.

	EcoLite
Selling price per car (\$)	6,999
Variable cost per car (\$)	4,500
Weekly demand (cars)	6
Production time per car (machine hours)	8
Contribution ($6,999 - 4,500$)	2,499
Contribution per machine hour ($2,499/8$)	312
Production time (6×8)	48

الشكل 1: المعلومات المتعلمة بانتاج الإيكولوجيا داخلاً

تكلفة التصنّع المذكورة من قبل مزود الاستعانة بمصادر خارجية محتملة 3500 دولار وهي أرخص من التكلفة المتغيرة البالغة 4500 دولار لتصنّع هذه السيارة فـ المولع الحالى ، وبالتالي توفر 1000 المجد دولار لكل سارة.

هناك ايضاً تكلفة نقل تبلغ 250 دولاراً لكل سيارة مرتبطة بخيار الاستعانة بمصادر خارجية مما يقلل هذا التوفير إلى 750 دولاراً ، ومع ذلك ، لا يزال هذا يشير إلى أن الاستعانة بمصادر خارجية لإنتاج الايكولايت أكثر جاذبيةً من الاحفاظ بالإنتاج في الداخل.

يوضح الشكل (2) مزيداً من المعلومات

	<i>Eco</i>	<i>EcoPlus</i>	<i>EcoLite</i>
Selling price per car (\$)	9,999	12,999	6,999
Variable cost per car (\$)	7,000	10,000	4,500
Weekly demand (cars)	6	5	6
Production time per car (machine hours)	9	10	8
Contribution	2,999	2,999	2,499
Contribution per machine hour	333	300	312
Production time	54	50	48

الشكل 0: المعلومات المتعلمة بالإنتاج الحالى لمجموعة المجد

إن قضية الاستعانة بمصادر خارجية تدعها حقيقة أن المجد غير قادر على تلبية الطلب على منتجاتها باستخدام منشآتها الحالية. تبلغ الطاقة الإنتاجية في Lags Lane 112 ساعة أي أقل من 40 ساعة من 152 (48+50+54) ساعة من الطلب. يمكن تلبية هذا الطلب ويعنى زيادة الأرباح إذا تم اتخاذ خيار الاستعانة بمصادر خارجية.

هناك اعتبار آخر هو أن الايكو و الايكوبلاص يحتويان على 95% من نفس المكونات وأن أحدهما نسخة أكثر فخامة قليلاً من الآخر وبالتالي من المحتمل أن يكون لهما عمليات إنتاج مماثلة. ومع ذلك ، فإن الايكولايت تشتراك في 70% فقط من مكونات السيارات الأخرى ، وبالتالي فمن المرجح أن تكون الخيار الأفضل للاستعانة بمصادر خارجية. سيؤدي ذلك إلى تقليل النفقات العامة لأن الأجزاء الخاصة ب الايكولايت لن تحتاج إلى بنابها أو تخزنها أو تخزنها في Lags Lane. يشير السنيبور إلى أن هذا التوفير في النفقات العامة سُكُون 1250 دولاراً فـ الأسبوع.

في حالة عدم الاستعانة بمصادر خارجية

المجموعة الأكثر ربحاً من المنتجات التي تم إنتاجها باستخدام النظام الحالى هي كما يلى:

	<i>Cars produced</i>	<i>Hours of production</i>	<i>Contribution</i>
Eco	6	54	\$17,994 (6 × \$2,999)
EcoPlus	1	10	\$ 2,999 (1 × 2,999)
EcoLite	6	48	<u>\$14,994 (6 × \$2,449)</u>
		<u>112</u>	<u>\$ 35,987</u>

إذا تم الاستعانة بمصادر خارجية لـ الايكولايت، فستكون المجموعة الأكثر ربحاً على النحو التالي:

	<i>Cars produced</i>	<i>Hours of production</i>	<i>Contribution</i>
Eco	6	54	\$17,994 ($6 \times \$2,999$)
EcoPlus	5	50	\$14,995 ($5 \times 2,999$)
		<u>104</u>	<u>\$32,989</u>

يعطي هذا المزيج مساهمة إجمالية قدرها 32.989 دولاراً وهو أقل من التكلفة العامة الأسبوعية المتوقعة البالغة 33.750 دولاراً ويستخدم 104 ساعات إنتاج فقط مع ترك 8 ساعات إنتاج غير مستخدمة.

يمكni معالجة هذا من خلال التغيير إلى نمط ثلاثة نوبات لزيادة الطاقة الإنتاجية إلى 168 ساعة (7 أيام ، 3 نوبات كل 8 ساعات) في الأسبوع. هذا يعني أن الطلب (152 ساعة) يتم تلبية مع ترك 16 ساعة (168-152) متاحة للصيانة ، ومع ذلك ، قد يعني نقص العمالة أن هذا غير ممكن. سيعين على المجد تحديد ما إذا كان هذا ممكناً أم لا وما إذا كانت تعتبر أن 16 ساعة من وقت الصيانة كافية..

بشكل عام ، ستكون الاستعانة بمصادر خارجية أكثر جدوى من الناحية المالية من إنتاج الأيكولait داخلياً ، طالما أنه من غير المتوقع أن يحقق مصنع Lags Lane ربحاً. ومع ذلك ، نظراً للطبيعة الخضراء للمنتج

3 عدم السيطرة والتنسيق.

تعبر عملية إعداد الميزانية الحالية للشركة أساسية للغاية وتركز على الاتفاق على القيم بدلاً من التنسيق والمراقبة يجب تنفيذ عملية وضع ميزانية شاملة من أجل:

- تحسن السيطرة حيث يمكن تحديد الانحرافات عن الخطة في وقت مبكر ويمكن اتخاذ الإجراء المناسب.
 - تسهيل التنسيق عبر إدارات وأنشطة المنظمة. يشير السينario إلى توقف الإنتاج بسبب عدم وجود تجميع فرعي مهم بسبب نقص التنسيق بين الإنتاج والمشتريات والمخزون والتمويل. كان يمكن تجنب هذا مع إجراءات الميزانية المناسبة
 - تسهيل التخطيط من خلال تعزيز التفكير المستبدلي وتحديد المشاكل القادمة. على سبيل المثال ، كان من الممكن تجنب الخلاف العام والإجراءات القانونية المحتملة من المورد من خلال وضع التمويل لمعالجة مشاكل التدفق النقدي.
- البحث والتطور - ١ والتعلم

المجد للسيارات هي شركة تنقودها التكنولوجياً ولذلك كان البحث والتطور (R & D) أساسين في نجاحها حتى الآن. ومع ذلك، لا يوجد تخطيط لتعاقب البحث والتطور وكبار المدربين يتقدموν في السن. أيضاً، على الرغم من المستويات العالية للخبرة الفنية التي يحتفظ بها كبار المديرين ، إلا أن مهاراتهم الشخصية محدودة فقط. أدى عدم الاعتراف بالخرجين وفشلهم في تحفزهم إلى فقدان الشركة للمهارات والإمكانات حيث ترك هؤلاء الخارجيين المنظمة.

من أجل الحفاظ على رياضتها الفكرية في هذه الصناعة ، يجب على المجد تحسين نهجها في تنمية الموارد البشرية (HRD) بشكل كبير.

فهم المخاطر

يبدو أن المجد للسيارات تدرك المخاطر حتى الآن ، بخلاف مناقشتها ، ببُعد أنها لا تفعل الكثُر حاليها. بُعد أن كبار المدربين كرهون المخاطرة بشكل فردي ، لكنهم كمجموعة يبدو أنهم يُتّخذون قرارات تتطوّر على مخاطر متزايدة.

يجب وضع نظام مناسب لإدارة المخاطر لضمان تحديد المخاطر وتوثيقها وتقييمها من حيث الاحتمالية والتاثير على سجل المخاطر ، ووضع الأساسيات والضوابط المناسبة لإزالة أو تقليل تأثير تلك المخاطر.

ترتبط المخاطر أيضًا بحوكمة الشركات ، لذا يجب على المجد النظر في إنشاء لجنة مخاطر مجلس الإدارة الرئيسية لضمان مراجعة المخاطر الكبيرة التي تواجهها المنظمة بانتظام من قبل مجلس الإدارة.

هناك أربع استراتيجيات للتعامل مع المخاطر بمجرد تحديدها:

□ تجنب المخاطر. هذا تطوي على إزالة المخاطر عن طريق نقلها إلى طرف آخر. ممكن أن تتبني المجد هذا النهج في حالة المرضي قياماً في الاستعانة بمصادر خارجية حيث سُتم نقل بعض المخاطر إلى مزود الاستعانة بمصادر خارجية.

□ تقليل المخاطر. تضمن ذلك وضع ضوابط لتقليل احتمالية حدوث المخاطر. على سبيل المثال ، ممكن أن تقلل المجد من مخاطر إفشاء الموظفين للمعلومات الفنية من خلال وضع شروط تعاقدية صارمة للتوظيف مع عقوبات قاسية.

□ تخفيض المخاطر. غالباً ما يرتبط هذا بتقليل المخاطر ويتضمن إنشاء إجراء للاستجابة في حالة حدوث المخاطر.

□ * الاعتراف بالمخاطر واستغابتها. هذا عندما تم قبول أن بعض المخاطر ستظهر كجزء من الأعمال اليومية للمؤسسة. تتم مراقبته هذه المخاطر باستمرار ولكن لا يتم اتخاذ أي إجراء محدد ما لم تتجاوز المستويات المقبولة.

السؤال الثاني:-

أ) يقترح نموذج دورة حياة المنتج أن المنتج يمر عبر ست مراحل: المقدمة، التطوير ، النمو ، الهرز ، النضج والانحدار. يبدو أن مرحلة Rock Bottom الأولى تتزامن مع فترات تقديم وتطوير ونمو المنتجات التي تقدمها الشركة. كانت هذه المنتجات عالية الجودة والمحددة للغاية جديدة على الدولة وتم تبنيها بسرعة من قبل شريحة مستهلكين معينة (انظر أدناه). ينطبق مفهوم دورة الحياة أيضاً على الخدمات ، والطريقة المبتكرة التي قامت بها Rock Bottom ببيع وتسويق المنتجات تميز الشركة عن المنافسين المحتملين. لم يقتصر الأمر على أن هؤلاء المنافسين ما زالوا يبيعون منتجات رديئة وأقدم ، ولكن أساليبهم في البيع بالتجزئة بدأ قديمة مقارنة بـ Rock.

المتاجر السفلية المشرفة والمتخصصة . كما استغل دخول Rock Bottom إلى السوق تغييرين مهم ينفي البيئة الخارجية . الأول كان التقدم التكنولوجي لصناعة الإلكترونيات الاستهلاكية اليابانية . والثاني هو القوة الاقتصادية المتنامية للشباب ، الذين يرغبون في إنفاق دخلهم المتزايد المتاح على المنتجات التي سمح لهم بالاستمتاع بالموسيقى الشعبية . يكتسب الوافدون الأوائل في صناعة ما خبرة في هذه الصناعة في وقت أقرب من غيرهم . قد لا يترجم هذا إلى مزايا التكلفة فحسب ، بل قد يترجم أيضاً إلى ولاء العمال الذي يساعدتهم خلال المراحل اللاحقة من دوره حياة المنتج . تمنع Rock Bottom بمزايا المحرك الأول في هذه الصناعة . بيدوأن أسلوب القيادة في Hein كان متضاماً مع المجتمع المعاصر وأكثر من مقبول لسوقه المستهدف الشباب . كرائد أعمال ، كانت قيادته الكاريزمية مهتمة ببناء رؤية للمنظمة ومن ثم تنشيط الناس لتحقيقها . وقد حقق هذا الأخير من خلال تعيين مدير الفروع الذين عكسوا ، إلى حدما ، أسلوبه ونهجه . كما أن رغبته في تفويض مسؤولية كبيرة إلى هؤلاء القادة ، ومكافأتهم بشكل جيد ، كانت أيضاً مبتكرة نسبياً . كان يعمل في المحلات أيضاً شباب يفهمون قدرات المنتجات التي كانوا يبيعونها . لندن كان اعترافاً مبكراً بأهمية الموارد غير الملموسة للمهارات والمعرفة للمنظمة . باختصار ، في المرحلة الأولى ، يبدو أن تنظيم Rock Hein وأسلوب Bottom القيادي متماشيان معالمجتمع المعاصر وقاعدة العمال والموظفين وموقع Rock Bottom في دورة حياة المنتج / الخدمة . بيدوأن المرحلة الثانية من قصة Rock Bottom تعكس مرحلتي الهرزة والنضج لدوره حياة المنتج . يعتبر دخول المنافسين إلى السوق سمة من سمات مرحلة النمو . ومع ذلك ، فإنه في مرحلة الهرزة يصبح السوق مشبعاً بالمنافسين . من السهل تقليد نهج منتج وخدمة Rock Bottom . كان رد فعل Hein في البداية على هذه التحديات الجديدة من خلال نضج متزايد ، مدركأً أنالسلوك الفطيع قد يردع البنوك عن إقراضه . ومع ذلك ، أدى الحاجة إلى جمع الأموال لتمويل التوسع وال حاجة الكامنة لتحقيق (والتمتع) باستثماره إلى طرح الشركة في بورصة الأوراق المالية فيالبلاد . هذا ، في النهاية ، خلق مشكلتين .

الأول هو حاجة الشركة إلى تقديم عوائد مقبولة للمساهمين . كان من الممكن أن يكون هذا تحدياً جديداً لهذين . سيعين عليه ليس فقط الاحتفاظ بأرباح الأسهم للمساهمين الخارجيين ، ولكن سيعين عليه أيضاً مراقبة وتحسين سعر السهم المعلن . في محاولة لإنشاء منظمة يمكنها تقديم مثهذه القيمة ، تم إجراء تغييرات في الهيكل التنظيمي والأسلوب . غادر معظم مدراء المرحلة الأولى على غرار رواد الأعمال . قد يكون هذا أمراً لا مفر منه على أي حال لأن Rock Bottom كان سيواجه مشاكل في الاستمرار مع حزم المكافآت الفردية العالية في سوق ناضجة . ومع ذلك ، طالبت المؤسسة العامة الجديدة المحدودة أيضاً المديرين الذين كانوا أكثر قادة المعاملات ، مع التركيز على تصميم الأنظمة والتحكم في الأداء . كان هذا النمط من الإدارة غريباً على نهج ريك .

كانت المشكلة الثانية هي الحاجة إلى أن تصبح المنظمة أكثر شفافية . كان نشر تفاصيل Hein المالية أمراً محرياً ، خاصة وأن دخله غذى أسلوب حياة أصبح أقل قبولًا في المجتمع . ما كان يبدو في يوم من الأيام مبتكرةً وممتعًا بدا الآن وكأنه تساهل . كان التحدي الآن بالنسبة لهين هو تغيير أسلوب قيادته ليتناسب الوضع الجديد . ومع ذلك ، فشل في النهاية في القيام بذلك . مثل العديد من القادة الذين ارتفعوا إلى مناصبهم من خلال القدرة على تنظيم المشاريع والروح المهيمنة ، ثبت أنفسهم مفهوم خدمة أصحاب المصلحة بدلاً من ترتيبهم أمر صعب للغاية . كان الشيء المنطقي هو مغادرة Rock Bottom والبدء من جديد . لكن ، مثل العديد من رواد الأعمال ، كان مرتبطةً عاطفياً بالشركة ، ولذلك أقنع مجموعة من ممولي الأسهم الخاصة لمساعدته على شرائها مرة أخرى . كما أن الجمع بين دور رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي (CEO) أمر مثير للجدل ومن المرجح أن يجذب انتقادات بشأن حوكمة الشركات .

باختصار ، في المرحلة الثانية من قيادة هain ، فشل في تغيير نهجه ليعكس القيم الاجتماعية المتغيرة ، ونضوج سوق المنتجات / الخدمات وال الحاجة إلى خدمة أصحاب المصلحة الجدد والمهمين في المنظمة . من الواضح أنه رأى الشركة العامة المحدودة على أنها "قيد" على طموحه والتزاماته وانتهاكاً لخصوصيته الشخصية .

يمكن القول أن Hein أعاد Rock Bottom إلى الملكية الخاصة تماماً كما انتقلت دورة حياة المنتج إلى مرحلة التراجع . تعد دورة حياة المنتج بمثابة تذكرة في الوقت المناسب بأن أي منتج أو خدمتها عمر محدود . قبل أربعين عاماً ، عندما كان شاباً ، كان Hein على اتصال بالتغييرات التكنولوجية والاجتماعية التي أوجدت طلبًا على منتجه وخدمته . ومع ذلك ، فقد الآن الاتصال بالقوى التي تشكل البيئة الخارجية . المنتجات قد انتقلت الآن . يتم تسليم الموسيقى بشكل متزايد من خلال

الملفات التي تم تزيلها والتي يتم تشغيلها بعد ذلك من خلال أجهزة الكمبيوتر (للاستخدام المنزلي) أو ملفات MP3 (للاستخدام المحمول). حتى عندما يستخدم المستهلكون المعدات الإلكترونية التقليدية ، فإن موثوقية هذه المعدات تعني أنه نادرًا ما يتم استبدالها .

طريقة التوصيل من خلال المحلات المتخصصة ، التي كانت تبدو في يوم من الأيام مبتكرة للغاية ينتقدها الآن على نطاق واسع وبسبب الإنترنت أصبحت أقل فعالية من حيث التكلفة .

مستهلكو هذه المنتجات هم من المشترين ذوي المعرفة وهم كذلك فقط على استعداد للشراء ، بعد مقارنات دقيقة بين التكلفة والتسليم ، عبر الإنترنت. ومن ثم ، فإن Hein في موقف يواجه فيه مزيداً من المنافسة لتوريد المنتجات التي يتم استخدامها واستبدالها بشكل أقل تكراراً، وذلك باستخدام قناة مبيعات غير قادرة على المنافسة بشكل متزايد . وبالتالي ، فإن محاولة Hein لإعادة تشغيل المتاجر باستخدام النهج الذي تبناه في المرحلة الأولى من الشركة كان دائماً محكماً عليه بالفشل. كما تم ضمان هذا الفشل من خلال استمرار وجود المديرين المعينين في المرحلة الثانية من الشركة. كان هؤلاء مدراء يستخدمون لاحكام الضوابط والأهداف التي حددتها الإدارة المركزية لم يكن إطلاق سراحهم فجأة هو ما أرادوه ويبدو أن Hein قد رد على عدم قدرتهم على التصرف بشكل منظم مع الغضب والإساءة. كانت أعمال إعادة ابتكار Hein الأخيرة تتعلق بالعودة إلى مذهب المتعة ، أسلوب حياة واضح كان ينتمي في الأيام الأولى للشركة. ربما شعر أن هذا كان ممكناً الآن لأنه لم يكن لديه متطلبات إعداد التقارير للشركة العامة المحدودة . ومع ذلك ، فقد فشل في التعرف على التغيرات المهمة في المجتمع. احتفل بتحرير "Rock Bottom" من أغلاله" من خلال إقامة حفل احتفال كبير . تم نقل المشاهير جواً من جميع أنحاء العالم للحضور. يبدو أنه من المحتم أن التكلفة والبصمة الكربونية لمثل هذا الحدث ستتجذب انتقادات الآن .

احتفل بتحرير "Rock Bottom" من أغلاله" من خلال إقامة حفل احتفال كبير . تم نقل المشاهير جواً من جميع أنحاء العالم للحضور. يبدو أنه من المحتم أن التكلفة والبصمة الكربونية لمثل هذا الحدث ستتجذب انتقادات الآن . احتفل بتحرير "Rock Bottom" من أغلاله" من خلال إقامة حفل احتفال كبير . تم نقل المشاهير جواً من جميع أنحاء العالم للحضور. يبدو أنه من المحتم أن التكلفة والبصمة الكربونية لمثل هذا الحدث ستتجذب انتقادات الآن .

أخيراً، باختصار ، أصبح نهج Hein وأسلوب قيادته في المرحلة 3 يتعارض بشكل متزايد مع توقعات المجتمع ومتطلبات العمالء وتوقعات الموظفين . ومع ذلك ، على عكس المرحلة 2 ، أصبح Hein الآن خالياً من مسؤوليات وضوابط الإدارة المهنية في شركة عامة محدودة . قاده ذلك إلى الناشطة بارزة أدت إلى زيادة خفض قيمة العلامة التجارية ، مما يعني أن زوالها كان حتمياً.

(ب) في نهاية المرحلة الأولى ، كان لا يزال لدى Hein مديرين يتمتعون بروح المبادرة في نظرتهم. قد يكونمن الجذاب لهم أن يصبحوا أصحاب امتياز ، خاصة وأن هذا قد يكون وسيلة لحماية دخالهم خلال المراحل الأكثر تحدياً في دورة حياة المنتج والخدمة التي تنتظرونهم . ومع ذلك ، بحلول الوقت الذي جاء فيه Hein للنظر في الامتياز مرة أخرى (المرحلة 3) ، من غير المرجح أن يكون المديرون من النوع الذي سيواجه تحدي إدارة الامتياز.

كان هؤلاء مدراء اعتادوا على تحقيق الأهداف في سياق السياسات والميزانيات المحددة مركزيًا داخلشركة عامة محدودة . سيضطر Hein إلى جعل هؤلاء الموظفين زاندين عن الحاجة (بتكلفة كبيرة) وبدون التأكد من أنه يمكن أن يجد أصحاب الامتياز ليحلوا محلهم.

في نهاية المرحلة الأولى ، كانت Rock Bottom علامة تجارية قوية مرتبطة بالشباب والابتكار . غالباً ما يحفظ المحركون الأولون بولاء العمالء حتى عندما يتم تقليل منتجاتهم ونهجهم من قبل الداخلين العدوانيين الجدد إلى السوق . تعد العلامة التجارية القوية ضرورية للحصول على امتياز ناجح لأنها جزء مهم مما يشتريه صاحب الامتياز . ومع ذلك ، بحلول الوقت الذي جاء فيه Hein للنظر في منح الامتياز مرة أخرى في المرحلة 3 ، تم التقليل من قيمة العلامة التجارية بسبب سلوكه وعدم توافقه مع توقعات العمالء وقوّات البيع . على سبيل المثال ، لم يكن لديها قناة مبيعات عبر الإنترنت . إذا كان Hein قد طور Rock Bottom كامتياز ، لكان قد منحه الفرصة للتركيز على بناء العلامة التجارية ، بدلاً من تمويل توسيع الأعمال من خلال إصدار الأسهم.

في نهاية المرحلة الأولى ، كانت Rock Bottom لا تزال شركة ناجحة ماليا. إذا كان قد تم منحه حق الامتياز في هذه المرحلة ، لكن يمكن Hein أن يدرك بعضاً من استثماراته (من خلال رسوم الامتياز) ويستخدم بعضاً من هذا لمكافأة نفسه ، وكان من الممكن استخدام بقية الأموال لتوحيد العلامة التجارية. كان من الممكن أن ينتقل الكثير من المخاطر المالية المستقبلية إلى أصحاب الامتياز. لم تكن هناك حاجة إلى طرح Rock Bottom للجمهور وبالتالي ستعاني من التدقيق المرتبط بشركة عامة محدودة. ومع ذلك ، بحلول الوقت الذي جاء فيه Hein للنظر في منح الامتيازمرة أخرى في المرحلة 3 ، كانت معظم المتاجر تتدالى بخسارة. لقد رأى الامتياز كوسيلة للتخلص من الشركة فيما كان يأمل أن يكون بطريقة جيدة التنظيم. في الواقع ، كان لتقليل الخسائر يبدو من غير المرجح أن ينجذب أصحاب الامتياز من خلال الاستثمار في شيء كان في الواقع يخسر .

السؤال الثالث:-

فوائد

تخفيض في تكاليف المكان والمراقبة

حوالي 70٪ من هذه التكاليف مرتبطة بامتحانات المستوى التأسيسي. باستخدام التقييم المستند إلى الإنترن트 (في أي وقت وفي أي يوم وفي أي مكان) ، ستنقل IAA من التكاليف التي يقترح السيناريو أنها تتزايد حالياً. هذا مهم بشكل خاص للمراكز الأصغر التي تقدم فقط امتحانات المستوى التأسيسي. منذ فترة طويلة تم الاعتراف بهذه المراكز الصغيرة على أنها غير اقتصادية ولم يتم الاحتفاظ بها إلا بسبب هدف الوصول إلى IAA.

تخفيض تكاليف التمويل

يجب أن تساعد إمكانية الوصول إلى امتحانات المستوى التأسيسي على مدار العام في معالجة مشاكل التدفق النقدي المرتبطة بنظامين غذائيين كبيرين من الاختبارات. يشير السيناريو إلى أن الجمعية تستخدم قروضها البالغة 5 ملايين دولار وتسهيلات السحب على المكشوف لمدة أربعة أشهر على الأقل من العام ، وتكتب رسوماً بنكية قدرها 350 ألف دولار في السنة المالية الماضية.

تخفيض في تكاليف التأشير

سيؤدي نقل الاختبارات التأسيسية إلى تقييم الاختيار من متعدد عبر الإنترن트 إلى التخلص من تكاليف وضع العلامات تماماً للامتحانات في هذا المستوى. يتم تحديد إجابات المرشح تلقائياً ويتم تقديم النتيجة في غضون ثوانٍ من اكتمال الورقة.

إلغاء فحص التكاليف

يتم التخلص منها تماماً على مستوى الأساس والمستوى المتقدم. في المستوى التأسيسي ، لا تتطلب إجابات امتحان الاختيار من متعدد أي فحص على الإطلاق. على المستوى المتقدم ، يقوم برنامج التعليم عبر الإنترن트 بإجمالي العلامات المخصصة لكل سؤال بدقة ، لذلك لا يلزم إجراء عملية فحص يدوية.

تخفيض التكاليف الإدارية المركزية

في النظام الحالي ، يتم توظيف الموظفين الإداريين المؤقتين في فترات الفراغ لمساعدة في معالجة النتائج. يجب أن يقل استخدام اختبارات الاختيار من متعدد عبر الإنترن트 لامتحانات المستوى التأسيسي من الحاجة إلى موظفين مؤقتين.

إلغاء تكاليف البريد السريع

سيتم التخلص تماماً من تكاليف البريد السريع (من المراقب إلى العلامة ومن العلامة إلى الفحص المركزي IAA) ، مما يؤدي إلى تحقيق وفورات كبيرة.

جميع الفوائد المحددة أعلاه كانت معنية بخفض التكاليف ويجب أن يكون من السهل نسبياً تحديدها كمياً. قد تكون هناك أيضاً فوائد مرتبطة بما يلي.

زيادة دخل الرسوم

قد يؤدي مبدأ الاختبارات التأسيسية في أي وقت وفي أي مكان إلى تسجيل المزيد من الطلاب في جميع أنحاء العالم.

قد تؤدي القدرة على معالجة النتائج بسرعة إلى إغراء الطلاب بالدراسة مع IAA بدلاً من المنافسين. قد يؤدي هذا مرة أخرى إلى زيادة الدخل.

التكاليف

تكليف الأمان

يؤدي إلغاء امتحانات المستوى التأسيسي الرسمية مررتين في السنة إلى مشاكل أمنية كبيرة . ليس من الواضح ما إذا كان مدير التعليم قد أدرك هذه المشكلات حتى الآن وقد لا يكون من الممكن تقييماً معالجتها . يتم سردتها هنا كتكاليف ، لأنه إذا كان من الممكن حل المشكلات فسيكون ذلك بتكلفة . ثلاثة مشاكل فورية يجب التغلب عليها هي:

- التأكد من أن المرشح المحدد قد خضع للاختبار وأنه لم يستخدم بديلاً أكثر قرارة ليحل محله في الوقت الحالي ، يتحقق المراقب من صحة الهوية المقدمة . سيكون من المكلف بالنسبة IAA ضمان إجراء عمليات التحقق من الهوية الشخصية في جميع الأماكن وفي جميع الأوقات التي تجري فيها الامتحانات.
- التأكد من عدم مراجعة المرشح للكتب والتصوص أثناء الامتحان . مرة أخرى ، سيكون من المكلف التأكد من فحص المرشحين بحثاً عن وجود مثل هذه المواد في أي وقت وفي أي مكان يتم فيه إجراء هذه الاختبارات.
- ضمان إمكانية الوثوق في جميع المراكز المستخدمة لامتحانات عند الطلب بعدم مساعدة المرشحين ، وقد يكون العديد منهم طلاباً يتم تدريسيهم في المكان ، أو موظفين يريدون منهمارباب العمل اجتيازهم حتى يتأهلوا في أقرب وقت.

تكليف الأجهزة

هذه هي تكلفة أجهزة الكمبيوتر التي سيتم استخدامها في الاختبارات المتقدمة . من المحتمل أن يتم تأجيرها . يجب أن تكون برامج معالجة الكلمات المناسبة متاحة على أجهزة الكمبيوتر هذه .
يجب تقديم الدعم أثناء الفحص.

تكليف ترخيص البرمجيات

سيتم ربط تكاليف ترخيص البرنامج بالبرنامج اختبارات الاختيار من متعدد وللتصحیح عبر الإنترنٌت لامتحانات المتقدمة . ستكون هناك تكاليف شراء أولية وتكليف دعم مستمرة لكلا هذين التطبيقين.

زيادة تكاليف الإعداد

من المحتمل أن تكون هناك تكلفة كبيرة لمرة واحدة في إنتاج بنك كبير بما يكفي لأسلنة الاختيار من متعدد لامتحانات التأسيس . ستحتاج هذه الأسلنة أيضاً إلى مراجعة مستمرة وتجديد .

تكليف الدعم عبر الإنترنٌت

أي شيء يعتمد على التكنولوجيا يتطلب فرق دعم ودعم يمكنها الاستجابة عند فشل هذه التكنولوجيا ، خاصة أثناء جلسة التقييم . توفير الدعم ينطوي على تكلفة مستمرة .

تكليف التكرار

قد تكون هناك تكاليف فائضة مرتبطة بتقليل عدد موظفي IAA الداخليين المطلوبين للفحص.

بعض التكاليف المتکيدة أعلاه هي تكاليف رأسمالية يجب تكبدها لبدء عملية التقييم الإلكتروني .

سلطنة الآثار الدولية ليست غنية بالمال ، وبالتالي فإن إطلاق التسهيلات سوف يؤدي إلى تكاليف تمويلية كبيرة.

(ب) تشير الإجابة على الجزء الأول من هذا السؤال إلى أنه لا تزال هناك مسائل كبيرة تتعلق بالتكلفة يتعين النظر فيها ، لا سيما فيما يتعلق بتقديم الضمان المناسب. إن مطلب تحديد دراسة الجدوى الرسمية يعني أن على رئيس التعليم القيام بذلك

الوقت المقترن للسداد ، معدل العائد الداخلي (IRR) أو صافي القيمة الحالية (NPV) للمشروع .

سيكون هذا التقدير الكمي ذات قيمة خاصة عندما يكون من الصعب تحديد التكاليف والفوائد بسبب الطبيعة غير الملموسة للمنفعة أو القضية . على سبيل المثال: تتطلب الفاندة المحتملة لجذب المزيد من الطلاب والتكلفة المحتملة لتوفير متطلبات الأمان الكافية للتقييم عبر الإنترنت تعريفاً كبيراً. إن الحاجة إلى دراسة الجدوى الرسمية ستجرئ رئيس التعليم على تحديد ميزات المشروع بدقة أكبر وبهذه الدقة سيأتي تقييم واقعي للتكاليف والفوائد. كما سيسمح بمقارنة المشروع بالمشروعات الأخرى التي قد تنظر فيها IAA بالإضافة إلى معرفة ما إذا كان ذلك ممكناً بشكل عام ، نظراً لمشاكل التدفق النقدي للمعهد.

تضمن إدارة الفوائد من خلال تقديم المشروع أن يظل المشروع على المسار الصحيح لتقييم قيمة المؤسسة. أثناء تنفيذ المشروع ، غالباً ما تكون هناك تغييرات في المتطلبات ، ومن المرجح بشكل خاص في مشروع مبكر مثل التقييم الإلكتروني.

بدون إدارة الفوائد المناسبة الأولية

أخيراً، يجب إجراء مراجعة رسمية لتحقيق الفوائد في وقت ما بعد اكتمال المشروع وتنفيذ المنتج(في هذه الحالة التقييم الإلكتروني). سيقيم ما إذا كانت الفوائد الموعودة في دراسة الجدوى الأصلية قد تم تسليمها بالفعل . واحدة من المزايا الأساسية لتحقيق الفوائد هو أنه يجبر الراعي على ذلك.

السؤال الرابع:-

(أ) تقوم شركة IAI بإمداد كل من المنتجات المصنعة (العكايات وإطارات المشي) والمنتجات المشتراء (الدراجات البخارية المتحركة ومصاعد الحمام). تختلف سلسلة القيمة لهاتين المجموعتين من المنتجات وينعكس ذلك في التحليل التالي.

الأنشطة الأساسية لسلسلة القيمة هي: الخدمات اللوجستية

واردة هذه هي الأنشطة المرتبطة باستلام وتخزين ونشر المدخلات إلى المنتج. الأمثلة النموذجية هي مناولة المواد والتخزين ومراقبة المخزون (المخزون).

بالنسبة للمنتجات المصنعة ، يتعلق هذا بجمع المواد من تجار الخردة وتخزين تلك المواد قبل استخدامها. بالنسبة للمنتجات المشتراء ، يتم التعامل مع اللوجستيات الواردة من قبل الشركات المصنعة الموردة. يتم تخزين المنتجات في المستودع.

عمليات

يتعلق هذا بتحويل المدخلات إلى المنتج النهائي. وهذا يشمل التصنيع والتجميع والاختبار والتعبئة والتغليف. في سياق المنتجات المصنعة ، يشمل هذا إنتاج العكايات والمشابيات (وغيرها من المساعدات البسيطة) واختبارها وتعبئتها. بالنسبة للمنتجات المشتراء ، تهتم العمليات بفتح العبوة بعناية ، وإضافة شعار نقل IAI ، واختبار المعدات وإعادة تغليف المنتج في عبوتها الأصلية.

الخدمات اللوجستية الصادرة

هذه أنشطة مرتبطة بتخزين المنتج ثم توزيعه فعلياً على المشترين . يتم اعتبار تخزين البضائع الجاهزة و معالجة الطلبات والتسليم هنا.

في [A] ، يجب تخزين كل من المنتجات المصنعة والمشتارة قبل التسليم . يتم التوزيع من قبل شركة البريد السريع الوطنية . يتم تقديم الطلبات عن طريق الهاتف أو من خلال الموقع الإلكتروني.

التسويق والمبيعات

هذه هي الأنشطة التي يمكن للعملاء من خلالها معرفة وجود المنتجات ثم شرائها . يشمل الإعلان والترويج والمبيعات والتسويق . في [A] هذا يغطي المنشورات في المستشفيات والعمليات الجراحية ، وتالوج موقع الويب وأخذ الطلبات وتقديم المشورة .

خدمة

هذه هي الأنشطة المرتبطة بتقديم خدمة لتعزيز أو الحفاظ على قيمة المنتج . وهي تشمل التركيب والإصلاح والتدريب وتوريد القطع وتعديل المنتج . الطبيعة البسيطة للمنتجات المصنعة تعني أن الخدمة غير مناسبة . بالنسبة لمنتج الذي تم شراؤه ، يتم تقديم الخدمة من قبل الشركة المصنعة الأصلية .

(ب) تستخدم سلسلة القيمة كأساس للإجابة على السؤال . ينتج عن العديد من اقتراحات إعادة الهيكلة المحتملة تخفيضات في التكالفة . ومع ذلك ، يجب الاعتراف بأن المؤسسة الخيرية تهدف أيضاً إلى توفير وظائف للأشخاص ذوي الإعاقة الشديدة . يجب أن تعكس اقتراحات التغيير هذه الحقيقة . يتضح أيضاً من السيناريو أن بعض العملاء مستعدون لدفع أقساط سعرية للبضائع عن طريق الاتباع للمؤسسة الخيرية كجزء من شرائهم لهذه السلع .

الخدمات اللوجستية واردة

بالنسبة إلى المنتجات المشتراة ، يمكن لـ [A] استكشاف إمكانية تقليل تكاليف تخزين الخردة المعدنية من خلال مطالبة التجار بتخزين المعدن حتى يتم طلب ذلك . علاوة على ذلك ، قد يكون التجار قادرين أيضاً على تقديم تكاليف تسليم تنافسية . سيؤدي ذلك إلى إزالة الحاجة إلى [A] لصيانة (واستبدال) الشاحنة التي تستخدمها لجمع هذه المواد . بالنسبة للمنتجات المشتراة ، يمكن لشركة [A] استكشاف تكلفة استخدام شركة لوجستية متخصصة لتنفيذ كل من الخدمات اللوجستية الواردة والصادرة . يجب أن ينتج عن هذا وفورات الحجم مما يؤدي إلى انخفاض التكاليف . تقدم العديد من شركات الخدمات اللوجستية هذه أيضاً مراقب تخزين . ومع ذلك ، فإن [A] لديها بالفعل مخزن في موقع مطار وتوظيف عمال معاقين بشدة هو أحد أهدافها .

عمليات

يبدومني الضروري أن تحفظ [A] بقدرتها التصنيعية لمساعدة في تحقيق هدفها المتمثل في توفير العمل والدخل للأشخاص ذوي الإعاقة الشديدة . من المحتمل أن تحقق وفورات في التكلفة من خلال الاستعانة بمصادر خارجية للتصنيع إلى بلدان أرخص (مثل منافسيها التجاريين) ولكن هذان يلبي هدفها الأساسي . يمكن أن يؤكد تسويق [A] على موقع التصنيع كعامل تمييز مهم . قد ينظر العملاء بعد ذلك على أنه خيار أخلاقي .

جزء من العمليات من سلسلة القيمة للمنتجات المشترأة كثيف العمالة نسبياً (انظر الملاحظات لاحقاً) ويمكن تبسيطه بطريقتين .

(1) مطالبة الشركات المصنعة بلصق شعار وملصق [A] قبل الإرسال إلى [A] . يمكن أيضاً تفويض اختبار المنتجات إلى الشركة المصنعة لأنها توفر دعماً بعد التسليم .

(2) تقليل المخزون عن طريق ترتيب البضائع المشترأة ليتم توريدها للعميل مباشرة من قبل الشركة المصنعة .لن يؤدي هذا إلى خفض تكاليف التسليم فحسب ، بل سيؤدي أيضاً إلى تقليل تكاليف المخزون ، والقضاء على الشطب المكلف للمخزون المشترأة المتقادم.

يمكن إعادة تخصيص الموظفين في المستودع لمعالجة الطلبات والمهام الإدارية الأخرى.

الخدمات اللوجستية الصادرة

بيدوأن طلب المنتجات عبر الموقع الإلكتروني فعال للغاية. يتضمن الموقع كتالوج المنتجات وتسهيلات الدفع الآمنة . ومع ذلك ، على الرغم من تزايد استخدام الموقع ، إلا أن معظم الطلبات لا تزال تقدم عبر الهاتف . قد تفكـرـا في طرق لتشجيع المزيد من استخدام الموقع ، على سبيل المثالـمن خلال تقديم خصومات وأسعار أرخص ومجموعة واسعة من المنتجات . قد يفكـرـا أيضاً في كيفية جعل موقعه على الويب متاحـاً بشكل أكبر للمـسـتـهـلـكـينـ المـحـتـمـلـينـ ، ربما عن طريق وضع محطـاتـ مـخـصـصـةـ فيـ المـسـتـشـفـيـاتـ وـالـعـمـلـيـاتـ الجـراـحـيـةـ.

تعتبر عملية الطلب عبر الهاتف حالياً معقدة للغاية لأن موظفي المبيعات يجب أن يصفوا المنتجات المتاحة و يقدمون أيضاً نصائح وإرشادات الشراء . تحتاجـا إلى التفكير في طرق جعل تفاصيلـمـجمـوعـةـ منـتجـاتـهاـ متـاحـةـ للـعـمـلـاءـ قـبـلـ تقديمـ الـطـلـبـ .
(انظر أدناه).

التسويق والمبيعات

يتم إجراء القليل نسبياً من المبيعات والتسويق فيـاـ والـذـيـ رـبـماـ يـرـجـعـ إـلـىـ وـضـعـهـ الـخـيرـيـ .ـعـادـةـ مـاـتـكـونـ المؤـسـسـاتـ الـخـيرـيـةـ حـرـيـصـةـ جـداـ عـلـىـ تـقـلـيلـ تـكـالـيفـهاـ الـعـامـةـ .ـبـيـدـوـ أـنـ التـسـوـيـقـ النـقـلـيـ مـحـدـودـلـلـغـاـيـةـ ،ـ وـيـقـتـصـرـ عـلـىـ الـمـنـشـورـاتـ فـيـ الـمـسـتـشـفـيـاتـ وـالـعـمـلـيـاتـ الـجـراـحـيـةـ .ـيـمـكـنـ أـنـ تـفـكـرـاـ فـيـ اـسـتـبـدـالـ منـشـورـاتـهاـ الـحـالـيـةـ (ـالـتـيـ تـقـدـمـ فـقـطـ رقمـ هـاتـفـ وـمـوـقـعـ وـيـبـ)ـ بـمـنـشـورـ يـتـضـاعـفـ بـشـكـلـ فـعـالـكـتـالـوـجـ يـعـرـضـ الـمـنـجـاتـ الـمـعـرـوـضـةـ .ـهـذـاـ مـنـ شـائـهـ أـنـ يـسـاعـدـ فـيـ تـحـسـينـ كـفـاعـةـ خـدـمـةـ الـطـلـبـعـرـ الـهـاتـفـ .ـسـيـؤـدـيـ عـرـضـ الإـلـاعـنـاتـ فـيـ الـمـجـلـاتـ وـالـصـحـفـ باـسـتـخـدـامـ الـقـسـامـ لـطـبـ كـتـالـوـجـإـلـىـ زـيـادـةـ صـورـةـ الـعـلـمـةـ الـتـجـارـيـةـ .ـأـيـضاـ .

تـسـتـخـدـمـ الـعـدـيدـ مـنـ الـمـؤـسـسـاتـ الـخـيرـيـةـ نـظـمـةـ إـدـارـةـ عـلـاقـاتـ الـعـلـاءـ (CRM)ـ لإـدـارـةـ الـمـتـبـرـعـينـ .ـيـجـبـعـلـاـ استـكـشـافـ إـمـكـانـاتـ هـذـاـ .ـلـدـيهـاـ بـالـفـعـلـ سـجـلـاتـ لـلـمـشـتـرـيـنـ وـكـذـلـكـ هـوـلـاءـ الـمـشـتـرـيـنـ الـذـيـنـقـدـمـواـ تـبـرـعـاتـ إـضـافـيـةـ .ـتـحـتـاجـ جـمـيعـ مـوـادـ الـمـبـيـعـاتـ وـالـتـسـوـيـقـ إـلـىـ تـأـكـيدـ عـلـىـ الـحـالـةـ الـخـيرـيـةـ لـلـمـؤـسـسـةـ .ـهـذـاـ يـمـيزـ هـاـ بـشـكـلـ فـعـالـ عـنـ الـمـنـافـسـينـ الـتـجـارـيـينـ .ـهـنـاكـ بـالـفـعـلـ دـلـيـلـ عـلـىـ أـنـ بـعـضـ الـعـلـاءـ يـرـغـبـونـ فـيـ عـكـسـذـلـكـ مـنـ خـلـالـ زـيـادـةـ السـعـرـ الـذـيـ يـدـفـعـونـهـ مـقـابـلـ الـبـضـاعـ مـنـ خـلـالـ تـضـمـنـيـنـ تـبـرـعـ لـدـعـمـ الـمـؤـسـسـةـ الـخـيرـيـةـ .

خدمة

يسـبـبـ طـبـيـعـةـ الـمـنـتـجـ ،ـ لـاـ يـتـطـلـبـ الـأـمـرـ سـوـىـ الـقـلـيلـ مـنـ الدـعـمـ الـمـبـاـشـرـ .ـوـمـعـ ذـلـكـ ،ـ يـمـكـنـ لـاـ توـسيـعـ مـوـقـعـ الـوـيـبـ الـخـاصـ .ـبـهـاـ لـتـقـدـيمـ الدـعـمـ الـعـامـ وـالـمـشـورـةـ بـشـأـنـ مشـاـكـلـ التـنـقـلـ وـالـعـيشـ الـمـسـتـقـلـ .