الأنباء
الاثنين 15 ابريل 2013

المعرض ينطلق 29 أبريل وحتى 4 مايو

القدومي: معرض «العقار والاستثمار 2013» يستقطب 72 شركة تعرض 200 مشروع في 17 دولة

أكد العضو المنتدب لمجموعة توب اكسبو لتنظيم المعارض والمؤتمرات وليد القدومي أن الدورة الحالية لمعرض العقار والاستثمار ـ معرض المعارض العقارية في الكويت ـ والتي سيتم تنظيمها خلال الفترة من 29 ابريل وحتى 4 مايو، حققت أعلى مستوى من المشاركات المحلية والأجنبية، بشكل لم يشهده أي معرض آخر منذ وقوع الأزمة المالية العالمية في نهاية العام 2008.

وأضاف القدومي خلال مؤتمر صحافي عقده أمس الأول أن 72 شركة عقارية واستثمارية ومالية أعلنت عن مشاركتها في هذا الحدث العقاري الضخم، من بينها 3 بنوك محلية، حيث من المقرر أن تطرح الشركات المشاركة في المعرض أكثر من 200 مشروع عقاري موزع على 17 دولة حول العالم هي (الكويت ـ الإمارات ـ السعودية ـ البحرين ـ سلطنة عمان ـ الأردن ـ مصر ـ لبنان ـ بريطانيا ـ أميركا ـ ألمانيا ـ بلغاريا ـ جورجيا ـ اسبانيا ـ التشيك ـ البوسنة ـ تركيا).

وأشار إلى أن مجموع المساحات التي شغلتها الشركات المشاركة في الدورة الحالية للمعرض بلغ 3027 مترا مربعا، وهي المساحات التي اقتربت إلى حد كبير من مساحات دورة العام 2008 التي شهدت استقطاب 98 شركة من داخل وخارج الكويت شغلت مساحات بلغت 3600 متر مربع آنذاك، الأمر الذي أعاد إلى الأذهان من جديد صورة ذلك المعرض الذي حقق طفرة كبرى من خلال المساحات المشمولة وأعداد الشركات المشاركة.

وأوضح القدومي أن المؤشرات الحالية أعطت انطباعا مهما بأن القطاع العقاري مازال بخير، وأنه بدأ باستعادة قوته من خلال الشركات العقارية التي حافظت على بنائها وكيانها بعد الأزمة، ناهيك عن ظهور شركات أخرى جديدة في الأسواق المحلية والخارجية، كما أنه يعطي مؤشرا بالتفات كبرى الشركات الإقليمية والعالمية إلى السوق الكويتي وإلى القوة الشرائية الموجودة فيه في الوقت الراهن.

وقال القدومي ان التملك العقاري يظل حلم كل إنسان على وجه الأرض مهما اختلفت قدراته وإمكانياته المالية، لكن عوامل عديدة هي التي تدفع الأفراد والشركات إلى الاستثمار في أسواق معينة دون أخرى، لذا نجد أن الدورة الحالية للمعرض اتخذت اتجاها جديدا يتمثل في ظهور أسواق جديدة لم تكن موجودة في السابق كأسواق تركيا وجورجيا والبوسنة وغيرها، وغياب عروض لأسواق رئيسية كانت عقاراتها هي المسيطرة على السوق كالعقار الكويتي والخليجي وغيرها.

عقارات كويتية

ومضى يقول إن المعارض العقارية منذ نحو 10 سنوات كانت تمتلئ بعروض لعقارات وأراض وشقق وشاليهات في الكويت وبأسعار معقولة إلى حد ما، إذ كانت إحدى الشركات الكويتية كانت تبيع قيلا كاملة بسعر 86 ألف دينار، بينما اختفت هذه العروض وهذه الشركات بعد أن وصل سعر القيلا اليوم وبنفس المنطقة إلى 400 ألف بسبب ظروف السوق الحالية وبسبب القوانين العقارية التي حدت من عمل هذه الشركات وحجمتها، واردف قائلا «حتى أننا أصبحنا نفتقد اليوم لعروض العقارات الكويتية التي حتى وإن توافرت في المعارض والأسواق فإن أسعارها تكون خيالية وتفوق قدرة المواطن الكويتي العادي على الشراء والتملك».

وأشار إلى أن هذا الأمر دفع المواطن الكويتي إلى البحث عن فرص استثمارية مجدية خارج حدود الدولة والإقليم، لاسيما في ظل ظهور أسواق جديدة بدأت تفرض نفسها بقوة، وذلك لما لهذه الأسواق من استقرار وجاذبية استثمارية كبيرة، لعل من بينها السوق التركي والسوق البوسنية وغيرها من الأسواق الآمنة والمستقرة.

وكلاء محليون

وقال القدومي ان ما يميز المشاركات الحالية في المعرض أنها جاءت من خلال وكلاء محليين لعقارات خارجية، بمعنى أن نظرة المطور العقاري الخارجي أصبحت تقوم على منح السوق اهتماما أكبر من خلال التواجد الدائم فيه من خلال وكيل محلي، بحيث أصبحت المعارض العقارية في الكويت تؤمن تقديم أعمال ومشاريع لوكلاء محليين يستطيع العميل التعامل معهم بشكل يومي من خلال مكاتبهم داخل الكويت.

التحري العقاري

وقدم القدومي نصيحة إلى الأفراد والمواطنين الباحثين عن عقار بشكل عام، مفادها أن العميل يجب أن يتفهم مسؤولياته في التحقق من جدية البائع وجدية العقار الذي سيشتريه، إذ وعلى الرغم من أن مجموعة توب اكسبو لتنظيم المعارض تقوم بدورها من التحقق من جدية الشركات المشاركة في المعرض وسلامة أوراقها ومستنداتها ومطابقتها لاشتراطات وزارة التجارة والصناعة، حتى ان المجموعة استبعدت عددا من الشركات التي لم تقدم هذه الاشتراطات من المشاركة في المعرض، إلا أن ذلك لا يعني أن جميع الشركات المشاركة في المعرض سليمة 100٪.

وتابع قائلا: انه يجب على العميل ان يكون أكثر حرصا على أمواله، وذلك من خلال التعرف على قوانين التملك العقاري في البلد الذي يرغب في الشراء فيه، وأن يعمل على الحصول على الاستشارات القانونية اللازمة حول هذا الأمر، سواء من خلال الخدمة الاستشارية المجانية التي يقدمها المعرض من خلال مشاركة مكتب المحامية الشيخة موضي الصباح أو من خلال محامين في بلد العقار نفسه، مضيفا انه يجب على العميل كذلك ألا يبخل على نفسه بتذكرة سفر وبرحلة سريعة قد لا تكلفه كثيرا، بيد أنها ستضمن له التأكد من وضع العقار وجدية الشركة المسوقة له، فضلا عن أن رحلته إلى بلد العقار يمكن لها أن تكون رحلة سياحية.

وتطرق القدومي كذلك إلى ظاهرة جديدة بدأت تظهر في الأسواق العقارية، وهي ظاهرة بيع العقار مع ضمان إعادة تأجيره من قبل الشركة المطورة لمدة عام أو عامين بعوائد مضمونة تبدأ من 5٪ وتصل إلى 12٪ في بعض الأحيان، مشيرا إلى أن هذا المنتج يعتبر اليوم من المنتجات الناجحة، ذلك أن العميل يمكنه أن يحقق عائدا استثماريا على العقار الذي يشتريه، إلى جانب نسبة النمو السنوي التي يشهدها العقار، وهو أمر أفضل بكثير من تكديس الأموال في البنوك على صورة ودائع بفوائد استثمارية لا تتعدى نسبة الـ 2٪ في أفضل الأحوال في أوقاتنا الحالية.

العقار في الكويت

أما فيما يتعلق بوضع السوق العقاري في الكويت فقال القدومي ان السوق العقاري بات يفتقر اليوم إلى العروض العقارية المحلية التي باتت تعرض فيه على استحياء، خاصة أن الشركات العقارية المطورة لم تعد تجد لها مكانا أو فرصا استثمارية مجدية في الكويت فاتجهت إلى الخارج باستثمارات فاقت قيمتها مئات ملايين الدنانير، حتى باتت بصمات تلك الشركات تتواجد في جميع الدول الخليجية بلا استثناء، بل أنه قلما تجد دولة عربية لم يدخلها المستثمر والمطور العقاري الكويتي.

وأشار إلى أن حل هذه المشكلة بسيط جدا لكنه يحتاج إلى تحالف بين القطاعين الحكومي والخاص، كما أنه يحتاج إلى تحرير الأراضي التي مازالت تسيطر عليها الدولة لأسباب نفطية أو أمنية، ومن ثم إشراك القطاع الخاص الثري بتجاربه العريقة في بناء وتطوير المدن السكنية الجديدة، خاصة أن الكويت اليوم متخمة بالسيولة النقدية الكبيرة الموجودة سواء لدى الحكومة أو القطاع الخاص الذي بات يؤمن بأن البيئة الكويتية لم تعد صالحة للاستثمار في ظل الظروف والقوانين الحالية.

وأضاف ان المشكلة الإسكانية والعقارية هي مشكلة عالمية وليست مشكلة كويتية فحسب، لكن حل هذه المشكلة في الكويت يكمن في تغيير العقلية من جهة، وتغيير الثقافة المجتمعية من الجهة الأخرى، إذ يجب على المواطن الكويتي أن يقبل فكرة السكن العمودي داخل بلده، خاصة أن هذا المواطن نفسه قد قبل بهذه الفكرة في الخارج، فهو عندما يتملك عقارا في أي دولة أوروبية أو عربية فإنه لا يمانع في فكرة السكن العمودي، لكن ثقافته المحلية تجعله يرفض فكرة هذا السكن محليا، لذا فإن الأمر يحتاج إلى تغيير ثقافة وتغيير فكر ومن ثم القبول بالأمر الواقع، وهو الأمر الذي يجب على الدولة أن تدفع به وتشجع عليه على المدى الطويل.

دعوة للتملك العقاري

وفي نهاية المؤتمر الصحافي قدم العضو المنتدب لمجموعة توب اكسبو وليد القدومي رسالة للعملاء مفادها بأن العقار قد عاد إلى وضعه الطبيعي والمنطقي من دون مبالغات أو مضاربات، وان المستفيد الأكبر من عمليات التداول العقاري اليوم هو المشتري وليس البائع، خاصة أن الأسعار قد عادت إلى أوضاعها السابقة في معظم الأسواق، وأن المشتري بات هو الملك والبائع هو المتضرر الأكبر. وحث القدومي الراغبين في التملك العقاري إلى البحث عن أفضل المواقع قبل شراء العقار، لأن موقع العقار يعتبر أكثر أهمية من سعره، ذلك أن الموقع الجيد هو الذي سيعطي للعقار قيمة أفضل في المستقبل.

● **عبدالرحمن خالد**

جانب من المؤتمر الصحافي لمعرض العقار والاستثمار (متين غوزال)

القطاع الخاص له دور كبير في المنطقة وأدعو القطاع العام بالتحالف معه

أسس التعاقد

بناء على ما أتى في مقالنا السابق بعنوان «العقد.. شريعة المتعاقدين» أردنا في هذا المقال مراجعة ما هي الأسس الواجب توافرها لضمان سلامة وصحة العقود؟ (مشيرين الى هذا الرأي مبني على خبرتنا في التعامل مع العقود التجارية وليس على إلمامنا بالجانب القانوني منه).

في أي نوع من التبادل التجاري أو التعاقد نجد انه دائما في مصلحة جميع الأطراف ان يتم تحرير عقد واضح ينظم العلاقة ما بين الأطراف، ويحمي ليس فقط مقدم الخدمة أو المنتج ولكن أيضا الشخص الذي سيحصل عليها. والعقود تأخذ أشكالا وصيغا عديدة ومتنوعة منها الفاتورة البسيطة «ما بالعين شيء» والعقود المعقدة التي تتكون من مئات الصفحات والملحقات، ولكن مهما اختلفت أنواع العقود فهي جميعها تشترك في عناصر أساسية يجب توافرها لضمان صحة التعاقد:

1 ـ مقدمة العقد: وتتضمن تاريخ إنشاء العقد وتمهيدا يوضح خلفية رغبة الأطراف في الدخول في هذا العقد بالإضافة الى تحديد الغرض من ذلك التعاقد، كما يفضل أن يكون نوع العقد مكتوبا في «أعلى العقد» وذلك لتسهيل تحديد نوعه في حال أثيرت مشكلة مستقبلا.

2 ـ تحديد اسم الطرفين أو الأطراف المتعاقدة كاملا: سواء كانوا أشخاصا طبيعيين أو أشخاصا معنويين كالشركات والمؤسسات، كما يجب وضع رقم الهوية للأشخاص الطبيعيين ورقم سجل الشركة أو المؤسسة. ويفضل كتابتها أمامك نقلا من الهوية والسجل التجاري للمنشأة ومن ثم كتابة صفتك في العقد سواء كنت بائعا أو مشتريا مؤجرا أو مستأجرا رب عمل أو عاملا.. الخ. وإن كان أحد الأطراف وكيلا فيجب كتابة بيانات هذا التوكيل، والأفضل إرفاق صورة من التوكيل بالعقد مع التأكد من ان الوكيل يملك حق التصرف في الموضوع (موضع الاتفاق)، أما إن كان المتعاقد معه شخصية معنوية أو اعتبارية أي شركة أو مؤسسة فيجب التأكد من صلاحيات الشخص المسؤول أو «المدير» لإبرام العقد، كما يجب تحديد نوعية الشركة لتحديد مدى مسؤولية الشركاء عن الالتزامات المترتبة على العقد.

3 ـ مدة العقد: تعني المدة المحددة لتنفيذ العقد وما يأتي بعدها يكون غير ملزم للأطراف.

4 ـ الشروط الجزائية: وهي شروط يتم وضعها لضمان حسن تنفيذ العقد من جميع الأطراف وذلك مثل تطبيق غرامة تأخير عن كل يوم يتأخر فيه المقاول وتحسب بنسبة مئوية من قيمة العقد (على ألا تتعدى نسبة معينة كما هو مذكور في القانون الكويتي على سبيل المثال) أو الاتفاق على مبلغ يعتبر كشرط جزائي متفق عليه من جميع الأطراف.. الخ.

5 ـ حالات فسخ العقد: ويوضح في هذا البند الحالات التي يحق فيها لأحد أطراف العقد فسخه مثل قيام أحد أطراف العقد باستخدام الغش أثناء التعاقد والتي كانت سببا جوهريا لموافقة الآخر على إبرام العقد معه أو عدم قيامه بالبدء في تنفيذ العقد خلال مدة معينة.

6 ـ تحديد عدد نسخ العقد: لكل طرف من أطراف التعاقد نسخة طبق الأصل من العقد يحتفظ بها ومن الممكن حفظ نسخة إضافية في حالة تصديق العقد لدى جهة الاختصاص أو ببساطة لحفظ العقد لدى جهة محايدة.

بالإضافة الى تلك العناصر الأساسية للتعاقد يجب عزيزي القارئ التأكد من مراجعة العقد وبنوده قبل أن توقع عليه «سواء كانت مكتوبة بالبنط العريض أو بالخط الرفيع في آخر العقد»، بهذه الطريقة يمكن لكل طرف مناقشة أي نقطة مهمة ويقرر ما إذا كان هناك أي شيء لابد من تعديله لإتمام التعاقد، كما يفضل ألا يكون العقد مكتوبا بإسهاب معقد لا يستطيع أحد أن يفهمه، وإن واجهتك صعوبة في مراجعة العقد فاستعن بمحام للقيام بذلك، وإن كان في ذلك تكلفة فتحملها في البداية أفضل من تحمل تكلفة الخوض في نزاع قانوني حول هذا العقد من بعد إبرامه.

كما أننا نشجع جميع المتعاقدين على النظر في ومراجعة عقود أخرى للحصول على أفكار حول ما يمكن إضافته إلى العقد الذي تبرمه، فهناك أشياء يمكن أن تثير اهتمامك في العقد الآخر لإضافتها إلى عقدك لجعل المعلومات كافية ووافية على قدر الإمكان.

وفي النهاية..

دعوة من آيديليتي للتعاقد بنجاح.

idealiti
البريد الإلكتروني: Info@idealiti.com
الموقع: www.idealiti.com
Twitter: @idealiti

* زاوية أسبوعية هادفة تقدمها كل اثنين شركة آيديليتي للاستشارات في إطار تشجيعها على إنشاء وتطوير واحتضان ورعاية المشاريع التجارية المجدية واقتناص الفرص أو معالجة القصور في الأسواق.

«زيروكس الكويت» تحصد شهادة الآيزو

أعلنت شركة زيروكس الكويت عن حصولها على شهادة الآيزو ISO 9001:2008 وذلك عن خدمة العملاء والعمليات اللوجستية. وتدل هذه الشهادة على مدى سعي زيروكس الكويت لتكون صارمة ودقيقة بكل ما يتعلق بالعمليات الداخلية للشركة، كما أنها تعكس بشكل واضح الالتزام الفعال الذي تبديه زيروكس الكويت نحو الجودة والتطور المستمر.

وتعتبر منظمة المقاييس العالمية ISO، مؤسسة متكاملة لمعايير الجودة في الإدارة، بحيث تكون عونا للشركات حول العالم لتحقيق أهدافها وتلبية احتياجات عملائها وجميع المستفيدين من نشاطها. ويعتبر الحصول على شهادة الآيزو علامة فارقة ومميزة للشركة في مجال عملها. وبحصول زيروكس الكويت على هذه الشهادة العالمية فإنها ترتقي نحو مكانة متقدمة في جميع مجالات عملها وخاصة قطاع النفط والغاز وبعض القطاعات الأخري حيث يعتبر حصول الموردين لتلك القطاعات على شهادة الآيزو أمرا ضروريا.

ويؤكد حصول زيروكس الكويت على شهادة الآيزو أنها شركة تدير مجموعة من المعايير والعمليات الداخلية الدقيقة التي تضمن جودة الأداء على الدوام، مع تميز تلك الخدمات بالمرونة التي تجعلها قادرة على التكيف مع تغيرات السوق ومتطلبات العملاء. وإضافة إلى ذلك، فإن زيروكس الكويت تعمل على الاستفادة القصوى من الموارد المتاحة كاستخدامها أيضا نظام ومنهجية Six Sigma Tools في تعاملاتها الداخلية والخارجية وذلك بهدف زيادة الفاعلية.

و تؤكد هذه الشهادة على الالتزام الدائم من زيروكس الكويت لتعزيز صورتها كعلامة تجارية عالمية ورائدة تحرص على أن تؤكد لعملائها أنها تزودهم بأفضل الخدمات والمنتجات العالية الجودة.

برنامج الجوائز الأول في الكويت الذي يجمع بين جاذبية الجوائز والاستثمار وفق أحكام الشريعة

«المتحد» يعلن عن فائزي برنامج الحصاد الإسلامي

أجرى البنك الأهلي المتحد في الثالث من شهر أبريل الجاري السحب الأسبوعي لبرنامج حصادي للجوائز المضاف لحساب التوفير الاستثماري «الحصاد الإسلامي»، حيث أعلن عن 27 جائزة، وفاز بالجائزة الأسبوعية الكبرى بقيمة 25 ألف دينار كويتي نقدا كل من: حسن إبراهيم التميمي، عيسى عبدالله الخليل.

كذلك فاز بجائزة قيمتها 1000 دينار كل من حسين عبدالله البلوشي، سالم سعد الرشيدي، خميس حسن السليط، حسين محمد عباس، خالد عبدالله الغانم، نيرة حبيب الله يد الله، عبدالله مجبل الرشيدي، يعقوب خاجة، عبدالعزيز سليمان عبد اللطيف، جورج مايكل الحداد، أنيوكورنسورنسا، بدر أحمد يوسف، جعفر بدوي الحاج حسين، عبدالله إسماعيل محمد، عبد اللطيف معجون أحمد، أحمد محمد السبيعي، تيكامازاد باهتيا، عايشة راشد خليفة، كميل أحمد عبد النبي، أحمد علي طاهر جواد، حليمة صالح عيسى، شريف محمد تركي، سمارة عبد الرزاق، محمد عبدالله محمد، محمد علي حسن.

يقدم برنامج جوائز الحصاد الإسلامي من البنك الأهلي المتحد جوائز أسبوعية كبرى تبلغ قيمتها 50,000 د.ك كل أسبوع، بواقع 25,000 د.ك لكل رابح إلى جانب جوائز أسبوعية بقيمة 25,000 د.ك، موزعة على 25 جائزة بقيمة 1000 د.ك لكل رابح. كذلك ضمت جوائز حصادي من البنك الأهلي المتحد جوائز ربع سنوية كبرى يجرى السحب عليها كل ثلاثة أشهر، وهي جائزة راتب مدى الحياة بقيمة 250,000 د.ك للرابح، والتي تعتبر بمنزلة هدية العمر من البنك الأهلي المتحد لعملائه والذين استطاعوا من خلالها امتلاك منزل أفضل، تعليم أفضل لأبنائهم ومستوى معيشي أكثر راحة بفضل ضمان استمرارية دفعات الجائزة شهرا بعد آخر لمدة 250 شهرا.

ولعل أبرز ما قدمه البنك الأهلي المتحد لعملائه في برنامج جوائز الحصاد الإسلامي الجديد للعام 2013، هي جوائز العيدين الكبرى والتي تعتبر بمنزلة معايدة من البنك لعملائه الذين يسعدون بالفوز في كل من عيد الفطر وعيد الأضحى، حيث يحظى الرابحون من عملاء المتحد بجائزتين تصل قيمتهما إلى 400,000 د.ك بواقع 200,000 د.ك لكل جائزة، حيث يتم السحب عليها في كل من العيدين المباركين، أعادهما الله على الأمة الإسلامية بالخير والبركات.

وبهذه المناسبة أفاد البنك الأهلي المتحد في بيان صحافي: نجح «برنامج جوائز حصاد الإسلامي» في أن يصبح برنامج الجوائز الأول في الكويت المتوافق مع أحكام الشريعة الإسلامية والوحيد الذي يقدم جوائز أسبوعية وربع سنوية، وجوائز العيدين بقيمة تفوق مبالغ جوائز البرامج الأخرى، كما تم تطوير برنامج جوائز «حصادي» ليلبي متطلبات عملاء البنك ويزيد من فرصهم في الحصول على الجوائز الكبيرة والجذابة، بالإضافة إلى تمتعهم بأحدث المزايا المصرفية التي يوفرها لهم البنك الأهلي المتحد.

وأضاف البنك: بوجه عام يواصل البنك الأهلي المتحد تقديم كل جديد يلبي احتياجات عملائه، ويتناسب مع عراقة تاريخ البنك بصفته أقدم البنوك التي عملت في الكويت، والذي استطاع على مدار أكثر من واحد وسبعين عاما أن يحافظ على مكانة رائدة بين البنوك المحلية.

الفائز يعقوب خاجة يتسلم جائزته من طارق الشويرد

شخصية دبي لينكس الإعلانية لعام 2013 تنادي المجتمع لاستعادة قيمته

منحت جائزة «شخصية دبي لينكس الإعلانية 2013» لروي حداد، مدير مجموعة WPP في منطقة الشرق الأوسط وشمال افريقيا. يتم تقديم هذه الجائزة إلى الشخص الذي قام بمساهمات قيمة لتطوير سمعة ومجال عمل صناعة الاتصالات الإعلانية في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا. قدم الجائزة Terry Savage، رئيس مهرجان كان ليونز، وفي هذا الصدد قال «بذل روي حداد جهودا استثنائية ألهمت جميع من حوله لتحقيق النجاح، وأدخل العديد من المبادرات على مستوى الصناعة، التي حولت جذريا الأعمال لصالح المنطقة بأكملها». عند تقبله الجائزة، أعرب حداد عن امتنانه للنمو الهائل الذي أثر في الصناعة على مدى الأعوام، وعن فخره بالإيمان الثابت الذي يكنه المدير التنفيذي لمجموعة WPP, Sir Martin Sorrell، للشرق الأوسط. تحدث روي حداد أيضا عن المرحلة المثيرة التي تمر بها الصناعة، وأن المستقبل يبشر بالمزيد، وذكر جمهور المهنيين في مجال الاتصالات، بأنه «في عالمنا المميز بالتكافؤ، الفكرة الخلاقة والمبدعة هي فقط التي تحقق الفرق في مجال الاتصالات، مضيفا «اننا نملك كل الأدوات التي نحتاجها لتحقيق ذلك». متحدثا مع أكثر من 1800 ضيف في حفل عشاء دبي لينكس، أوضح حداد كيف يمكن للصناعة أن تستعيد قيمتها واحترامها للذات، «نعمل على خلق الأصول الأكثر قيمة في الميزانية العمومية".

ولخص حداد كيف تراجعت قيمة الصناعة من خلال الطريقة التي نعامل فيها الأفكار. ما من شيء أكثر دقة من الفكرة، ولكن ما من شيء أقوى منها أيضا. المطلوب هو القليل من الشجاعة والإيمان.. كثرة البيانات وفكرة أن التحليل ليس هو الحل. ليست قصة منطق، بل هي قصة سحر.. الحدس لصنع القرار الحقيقي».

روي حداد