

ارتفاع أسعار القرطاسية 50%.. والمواد البلاستيكية تتجاوز 60 %

الشحن يرفع كلفة المستلزمات المدرسية

تجار: اتحاد يضم 30 تاجرا خليجيا لخفض الكلفة

الشحن يقفز من 3 آلاف إلى أكثر من 10 آلاف دولار



المدارس، وتمكين الأسر من إدارة ميزانيتها بكفاءة، إلى جانب رفع وعي المستهلك بحقوقه، مع تعزيز التزام المنشآت التجارية بالشفافية والمصادقية في الأسعار والتخفيضات والعروض الترويجية.

وتتلخص رؤية الحملة في أن يكون موسم عودة المدارس موسماً أكثر وعياً، تكون فيه الأسرة أكثر على اتخاذ القرار الشرائي الذكي، ويكون فيه التاجر شريكاً في تعزيز الثقة وحماية ميزانية الأسرة، عبر التخطيط والمقارنة وشراء الحاجة فقط مع الاحتفاظ بالفاتورة.

تقديم مفهوم جديد للتسوق المدرسي، يقوم على أن يبدأ التوفير قبل الوصول إلى المحل نفسه، مؤكدة أن أفضل عرض ليس بالضرورة صاحب أكبر نسبة تخفيض، بل المنتج الذي يحتاج إليه المستهلك فعلاً بالسعر المناسب.

وتتمحور رسالة الحملة حول شقين: توعية المستهلك بالآ يشترى أكثر من حاجته وأن يتسوق بذكاء أكبر، ودعوة التاجر إلى أن يجعل من موسم المدارس موسم ثقة قبل أن يكون موسم مبيعات. كما حددت الحملة أهدافها في تعزيز ثقافة التسوق الذكي والاستهلاك المسؤول خلال موسم العودة إلى



○ محمد زينل.

العمل على توفير أكبر قدر ممكن من الخيارات والعروض، بهدف التخفيف من أثر ارتفاع الأسعار على الأسر وتمكين الطلبة من الحصول على احتياجاتهم المدرسية بما يتناسب مع مختلف الميزانيات.

حملة للتسوق وفي سياق متصل، أطلقت إدارة حماية المستهلك بوزارة الصناعة والتجارة حملتها التوعوية الجديدة تحت عنوان «فرحة المدارس تكبر.. والمصاريف تصغر»، وذلك مع اقتراب موسم العودة إلى المدارس وما يشهده من ارتفاع في حجم الإنفاق الأسري على المستلزمات والقرطاسية والحقائب والملابس المدرسية.

وتهدف الحملة إلى



○ عبد النبي غلوم.

لمختلف المراحل الدراسية.

ضغط الإنتاج والتوريد وبين غلوم أن بعض المصانع تأخرت أيضاً في إنتاج وتوفير القرطاسية نتيجة صعوبة الحصول على المواد الأولية في ظل الظروف الحالية، الأمر الذي زاد من تأخر وصول بعض الأصناف إلى الأسواق. ولفت إلى أن تجار القرطاسية يستوردون منتجاتهم من عدد من الأسواق، من بينها ألمانيا والولايات المتحدة والصين وتركيا والسعودية والإمارات، موضحاً أن الاعتماد على الأسواق الخليجية، خصوصاً السعودية والإمارات، يساعد في سرعة وصول البضائع وخفض تكاليف النقل مقارنة ببعض الأسواق البعيدة. وأكد أن التجار يواصلون

بعض المواد البلاستيكية ارتفعت بأكثر من 60%، نتيجة تداعيات الأوضاع الجيوسياسية وارتفاع تكاليف الشحن والنقل.

وأوضح غلوم أن تأخر حركة الشحن انعكس على وصول شحنات القرطاسية، مشيراً إلى أن بعض الشحنات التي كانت تستغرق نحو شهر واحد للوصول أصبحت تحتاج إلى قرابة ثلاثة أشهر، ما أدى إلى ارتفاع الكلفة وتأخر توفير بعض المنتجات في الأسواق. وأشار إلى أنه تم تشكيل اتحاد يضم نحو 30 تاجراً من تجار الجملة في البحرين والسعودية والإمارات، عمل على شراء كميات كبيرة من القرطاسية للاستفادة من الخصومات التي تمنحها الشركات والموردون، مؤكداً أن هذه التخفيضات تنعكس على المستهلك من خلال توفير المنتجات بأسعار أقل.

وأضاف أن التجار يسعون إلى توفير بدائل متعددة أمام الطلبة وأولياء الأمور، بحيث يمكن لكل أسرة اختيار ما يناسب احتياجاتها وميزانيتها، إلى جانب طرح عروض خاصة

السوكلاء المحليين، إلى جانب الاستيراد من دول عدة، من بينها إندونيسيا والصين، بحسب توافر المنتجات والأسعار.

ولفت إلى أن بعض المكتبات تعمل كذلك على تسهيل عملية شراء المستلزمات المدرسية، من خلال استقبال قوائم احتياجات الطلبة عبر الواتساب، وتجهيزها للزبون لتسلمها أو محاولة توصيلها إليه، ما يوفر الوقت والجهد على أولياء الأمور. وأكد أن تأخر وصول الشحنات وارتفاع كلفة الاستيراد والشحن وأسعار المنتجات من بلد المنشأ يمثلان أبرز التحديات التي تواجه قطاع القرطاسية حالياً، مبيناً أن أصحاب المكتبات يسعون رغم ذلك إلى تقديم أسعار مناسبة قدر الإمكان، وتوفير احتياجات الطلبة قبل بدء العام الدراسي.

اتحاد تجار خليجيين من جانبه، قال تاجر القرطاسية عبد النبي غلوم إن أسعار القرطاسية شهدت ارتفاعاً ملحوظاً خلال الفترة الأخيرة، لافتاً إلى أن أسعار

إلى جانب الاضطرابات في حركة الملاحة، انعكست بشكل مباشر على كلفة استيراد القرطاسية، مشيراً إلى أن بعض الشحنات أصبحت تصل عبر البحر الأحمر، ما أدى إلى زيادة المدة والكلفة.

ارتفاع أسعار الشحن وبين أن كلفة شحن بعض البضائع ارتفعت بصورة كبيرة، إذ كانت في السابق تبلغ نحو 3 آلاف دولار وتستغرق قرابة 40 يوماً للوصول، بينما تجاوزت حالياً 10 آلاف دولار، وقد تمتد فترة وصول الشحنة إلى نحو ثلاثة أشهر، الأمر الذي انعكس على الأسعار النهائية للمستهلكين.

بداًل متعددة وأشار زينل إلى أن أصحاب المكتبات يحاولون توفير خيارات متنوعة بأسعار تناسب مختلف الأسر، من خلال توفير علامات تجارية متعددة، إلى جانب المنتجات الأقل كلفة، مؤكداً أن المنافسة الموجودة في السوق تمنح ولي الأمر والطالب حرية اختيار المنتجات التي تتناسب مع ميزانياتهم واحتياجاتهم. وأضاف أن المكتبات تعتمد في توفير البضائع على

كتبت: نوال عباس

تشهد أسواق القرطاسية والمستلزمات المدرسية في الأسواق المحلية ارتفاعاً ملحوظاً في أسعار عدد من المنتجات مع اقتراب العام الدراسي الجديد، إذ تراوحت الزيادة في أسعار بعض الأصناف بين 30 و50%، فيما تجاوزت الزيادة في أسعار بعض المواد البلاستيكية 60%، وسط ارتفاع تكاليف الشحن والنقل البحري وتدابير الأوضاع الجيوسياسية والاضطرابات في حركة الملاحة.

وقال أحد أصحاب محلات القرطاسية محمد زينل إن الاستعدادات لتوفير المستلزمات والقرطاسية للعام الدراسي الجديد بدأت منذ نحو أسبوعين، إلا أن الأسواق تواجه ارتفاعاً ملحوظاً في أسعار عدد من المنتجات، تراوحت نسبته بين 30 و50%، نتيجة ارتفاع تكاليف الشحن والتغيرات الجيوسياسية.

وأوضح أن ارتفاع أسعار النفط وتكاليف النقل البحري،

بنك السلام يتعاون مع «صندوق الأمل» لتقديم برنامج مكافآت الولاء الوظيفي لموظفيه



الوظيفي».

من جانبها، رحّبت الشبيخة نورة بنت عيسى آل خليفة ممثل صندوق الأمل بانضمام بنك السلام إلى البرنامج، مؤكدة أن هذا الانضمام يعكس حرص مؤسسات القطاع المصرفي على تقدير كواردها البشرية، وترسيخ ثقافة الاعتراف بعبأتها وولائها المستمر في العمل.

ويُعد برنامج مكافآت الولاء الوظيفي وسيلة للاحتفاء بالموظفين، ضُمّت لمساعدة المؤسسات على تعزيز مستويات المشاركة والاحتفاظ بالكفاءات من خلال تقديم مكافآت شهرية لموظفي الجهات المشاركة، إلى جانب مكافأة وطنية كبرى ومكافأة خاصة بالشباب.

ويؤكد هذا الانضمام حرص بنك السلام على مواصلة الاستثمار في موظفيه وتطوير المبادرات التي تعزز تجربتهم المهنية، وتقدير إسهاماتهم، وتدعم بناء بيئة عمل إيجابية ومستدامة ترتكز على المشاركة والتميز والولاء المؤسسي.

ويهدف برنامج مكافآت الولاء الوظيفي، الذي ينفّسه بنك السلام بالتعاون مع صندوق الأمل، إلى تعزيز ثقافة التقدير والولاء المؤسسي، ودعم بيئة العمل، ورفع مستوى الرضا والانتماء لدى الموظفين، وذلك من خلال تقديم مكافآت شهرية لموظفي الجهات المشاركة، إلى جانب مكافأة وطنية كبرى ومكافأة خاصة بالشباب.

ويهدف المناسبة، قالت منى البلوشي، رئيس تنفيذي – الموارد البشرية في بنك السلام: «نفخر بانضمامنا إلى برنامج مكافآت الولاء الوظيفي، الذي يماشى مع حرصنا المستمر على تقدير موظفينا والطالب حريتهم وعطائهم. ونؤمن بأن الموظفين يمثلون الركيزة الأساسية لنجاح البنك واستدامة نموه، ويعكس انضمامنا إلى هذا البرنامج

أعلن بنك السلام انضمامه إلى برنامج مكافآت الولاء الوظيفي، إحدى المبادرات التابعة لـ«صندوق الأمل»، في خطوة تعكس حرصه على تقدير موظفيه وتعزيز بيئة عمل محفزة وداعمة للاستقرار والانتماء الوظيفي. ويأتي انضمام البنك إلى البرنامج تأكيداً لتقديره للجهود المحورية التي يؤديه موظفوه في مسيرة نجاحه، واهتمامه بالمبادرات التي تحثفي بعبأتهم وإسهاماتهم في تحقيق أهداف البنك، إلى جانب حرصه على توفير بيئة عمل إيجابية تعزز شعورهم بالتقدير والانتماء، وتشجع على التميز والاستمرارية على المدى الطويل.

ومن خلال آلية مكافآت مستقلة وجاء اختيار مدينة شباب 2030 لاحتضان حفل التوقيع للمناسبة، وشكّل الحفل محطة مميزة في مسيرة المشاركين في «نكتب بالعربية»، حيث انتقلت فيها أعمالهم من فضاء الفكرة والمنافسة إلى إصدارات منشورة، تحمل أسماءهم وتوثق نجاحهم الأدبي، ليصبح ما بدأ شغفا بالكتابة مجزاً ملموساً يصل إلى القارئ.

ويجسد هذا الاحتفاء استمرارية الأثر الذي تسعى مبادرة «نكتب بالعربية» إلى ترسيخه، إذ تتجاوز المبادرة مفهوم المسابقة الأدبية لتقديم مسارا متكاملًا لاكتشاف المواهب وصقلها وإبرازها، وصولاً إلى الاحتفاء بانتاجها وتقديمه إلى المجتمع، بما يعزز ثقة الشباب بقدراتهم ويمنح أصواتهم الإبداعية مساحة أوسع للحضور والتأثير. ويهدف المناسبة، أكد أمين بن توفيق المؤيد الأمين العام للمجلس العام للشباب والرياضة أن مبادرة «نكتب بالعربية» تجسد الاستثمار الحقيقي في طاقات الشباب

OneCX من زين البحرين تنضم إلى برنامج Text Solution Partner لتعزيز دعم العملاء باستخدام الذكاء الاصطناعي

تجارب عملاء أكثر تكاملاً وقابلية للتوسع.

علق علي البناء المدير الأول لمنتجات OneCX في زين البحرين: «يسعدنا الانضمام إلى برنامج Text Solution Partner، الذي يعزز قدرات OneCX في تقديم حلول ذكية لتجربة العملاء. ومن خلال هذه الشراكة، يمكننا مساعدة المؤسسات على إدارة تفاعلات وتواصل العملاء ضمن بيئة واحدة ومتكاملة، وتبسيط العمليات الروتينية والاستفادة بشكل أفضل من البيانات للارتقاء بمستوى خدماتها. كما تتماشى هذه الشراكة مع استراتيجية 4WARD-التقدم بغاية، لمجموعة زين، وتركيزها على دعم النمو القائم على التكنولوجيا والتحول الرقمي». للتعرف على كيفية استفادة مؤسستكم من OneCX واستكشاف مجموعة من الحلول والبرامج التدريبية المدعومة بالذكاء الاصطناعي، يرجى زيارة: www.onecx.bh



○ علي البناء.

أعلنت زين البحرين، من خلال محفلتها المتخصصة في حلول تجربة العملاء OneCX، شراكة استراتيجية مع شركة Text، المتخصصة في تكنولوجيا خدمة العملاء والحلول المدعومة بالذكاء الاصطناعي، وذلك بانضمام OneCX Text Solution part: ner. وتسهم هذه الشراكة في توسيع محفظة OneCX من حلول تجربة العملاء المتطورة المقدمة للمؤسسات في مملكة البحرين.

ومن خلال هذا التعاون، ستمكّن OneCX المؤسسات من إدارة مختلف تواصل العملاء عبر القنوات وطلبات الدعم والبريد الإلكتروني ضمن منصة موحدة، وتعزيز كفاءة العمليات الروتينية باستخدام الذكاء الاصطناعي، والاستفادة من بيانات خدمة العملاء لتحسين مستوى الخدمات واتخاذ قرارات أكثر فعالية. وباعتبارها شريكاً معتمداً لحلول Text، وستساعد OneCX المؤسسات على رفع كفاءة خدماتها وتقديم



البحريين للتسهيلات التجارية تطلق برنامج «بداية» للتدريب الصيفي 2026

لسوق العمل ضمن القطاع التمويلي. كما يشكّل البرنامج ركيزة من ركائز استراتيجية الشركة في مجال الأفراد والبيئة المؤسسية، الرامية إلى بناء قاعدة من الكفاءات المؤهلة والمستعدة لمتطلبات المستقبل. وأعربت حنان العلي الرئيس التنفيذي لإدارة الأفراد والبيئة المؤسسية في شركة البحرين للتسهيلات التجارية عن اعتزاز الشركة بفتح أبوابها أمام نخبة من المواهب الشابة الواعدة في المملكة من خلال برنامج «بداية»، مشيرة إلى أن البرنامج يعكس التزام الشركة طويل الأمد برعاية الكفاءات المحلية وإعداد الجيل القادم لمسيرات مهنية واعدة في القطاع التمويلي. وتتسم هذه المبادرة مع توجّه الشركة نحو الاستثمار في رأس المال البشري وتمكين الكفاءات الوطنية، بما يتوافق مع رؤية مملكة البحرين الاقتصادية 2030 التي تعلي من دور القطاع الخاص في بناء اقتصاد منتج ومستدام تقوده كوارر وطنية مؤهلة.

أطلقت شركة البحرين للتسهيلات التجارية برنامج «بداية»، برنامجها للتدريب الصيفي لعام 2026، الذي يستقبل طلبة الجامعات وحديثي التخرج من عدد من الجامعات المحلية والدولية. ويمتد البرنامج على مدى شهرين اعتباراً من الأول من يوليو 2026، ويهدف إلى صقل المهارات العملية للمشاركين وتزويدهم بخبرة ميدانية مباشرة في بيئة العمل وإعدادهم لدخول سوق العمل. ويجمع البرنامج بين التدريب العملي أثناء العمل وتطوير المهارات والتقل بين مختلف إدارات الشركة، بما يمنح المشاركين نظرة شاملة على طبيعة العمل في القطاع التمويلي ويساهم في ردم الفجوة بين التحصيل الأكاديمي ومتطلبات سوق العمل. ويأتي إطلاق البرنامج تجسيدا للالتزام شركة البحرين للتسهيلات التجارية المستمر بتنمية المواهب الشابة في مملكة البحرين ودعم أولويات تطوير القوى العاملة الوطنية، بما يعزز دورها كشريك فاعل في رفع جاهزية الشباب