



جامعة ميدأوشن

كلية الإدارة

قسم إدارة / تخصص إدارة مخاطر

إدارة مخاطر مشاريع الفنانين التشكيليين ودورها في تعزيز فعالية العرض والتسويق

إعداد / رنا ناصر مجرشي

المشرف الثاني/

د. فايز جراد

المشرف الرئيسي/

د. الفیصل عبد الحمید

العام الدراسي:

٢٠٢٤



إِهْدَاء

- ❖ إلى كل من شاركني وأعانني في تقديمه .
- ❖ إلى كل من دعمني وشجعني للاستمرار والنجاح .
- ❖ إلى رفيق الرحلة ومصدر الإلهام والسعي .

شكر وتقدير

إلهي لك الحمد الذي أنت أهله على نعم ما كنت قط لها أهلاً متى
لزدت تقصيراً تزدني تفضلاً كأني بالتقصير أستوجب الفضل .

وبعد حمد الله تود دائماً لو نشكر ونقدر من قدموا لنا المساعدة

وملّوا لنا يد العون عند حاجتنا لمن يقف بجانبنا، وعلينا أن نوح لهم
دوماً عن فرحنا بوجودهم وتقديرنا لمساندتهم. والآتي بعضاً مما قد يساعد
في التعبير عن الشكر والامتنان.

فهرس المحتويات

الصفحة	الموضوع
	اهداء
	شكر وتقدير
	ملخص البحث
	الفصل الأول : التعريف بموضوع الدراسة
١	١-١ : مقدمة
٢	٢-١ : مشكلة الدراسة
٣	٣-١ : أهمية الدراسة
٣	٤-١ : أهداف الدراسة
٤	٥-١ : تساؤلات الدراسة
٤	٦-١ : فرضيات الدراسة
٥	٧-١ : النظرية العلمية المتبعة لإعداد البحث
	الفصل الثاني : الإطار النظري والدراسات السابقة
٨	١-٢ : مقدمة
٩	٢-٢ : الدراسات السابقة
١٢	٣-٢ : الاطار النظري
١٢	١-٣-٢ : الفنون في المملكة العربية السعودية في الوقت الحالي
١٥	٢-٣-٢ : مخاطر الفن التشكيلي في المملكة العربية السعودية وطرق ادارتها
١٧	١-٢-٣-٢ : خطر قلة المعارض الفنية المحلية في المملكة العربية السعودية
١٨	٢-٢-٣-٢ : دور إدارة المخاطر في المعارض الفنية
٢٠	٣-٣-٢ : مخاطر الاستثمار في الفن
٢٢	٤-٣-٢ : تقييم وتسعير الاعمال
٢٣	٥-٣-٢ : تأثير الخصومات
٢٤	٦-٣-٢ : تسويق الاعمال
٢٦	٧-٣-٢ : تأثير الشراكة الفنية
٢٧	٨-٣-٢ : المخاطر التي يواجهها المبتدئين في مشاريع الفنون التشكيلية
٢٨	٩-٣-٢ : رأي الباحثة في إدارة المخاطر في المشروع الفني
	الفصل الثالث : منهجية البحث
٣١	١-٣ : مقدمة

الصفحة	الموضوع
٣١	٢-٣ : المنهجية وطرق البحث
٣١	٣-٣ : مجتمع البحث.....
٣٢	١-٣-٣ : أدوات البحث.....
٣٢	٢-٣-٣ : مصادر البيانات.....
٣٣	٤-٣ : حدود البحث.....
	الفصل الرابع : نتائج الدراسة
٣٥	١-٤ : تحليل البيانات
٥٩	٢-٤ :النتائج
٦٠	٣-٤ :التوصيات.....
	الخاتمة
٦١	المراجع
	الملاحق.....
	الملخص.....

قائمة الجداول :

الصفحة	البيان	الجدول
٣٥	الجنس في مجال الفنون التشكيلية	(١-٤)
٣٦	العمر في مجال الفنون التشكيلية	(٢-٤)
٣٧	المؤهل الدراسي في مجال الفنون التشكيلية	(٣-٤)
٣٩	البداية في المشروع الفني في مجال الفنون التشكيلية	(٤-٤)
٤٠	صعوبة عملية التسويق ودعم الاعمال الفنية في مجال الفنون التشكيلية	(٥-٤)
٤١	دور التكنولوجيا و وسائل التواصل الاجتماعي في الدعم والتسويق	(٦-٤)
٤٢	الاعمال الفنية كمهنة او كمشروع ربحي	(٧-٤)
٤٣	محدودية المعارض والمجمعات الفنية	(٨-٤)
٤٤	المشاركة في معرض فني	(٩-٤)
٤٥	عرض الاعمال الفنية من خلال منصات رقمية	(١٠-٤)
٤٦	تأييد وجود منصات رقمية رسمية لبيع الاعمال الفنية في المملكة العربية السعودية	(١١-٤)
٤٧	وجود مزاد للأعمال الفنية	(١٢-٤)
٤٨	المشاركة في المزاد الفني	(١٣-٤)
٤٩	المشاركة في الإقامة الفنية	(١٤-٤)
٥٠	مدونات تحتضن الفنانين التشكيليين في المملكة العربية السعودية	(١٥-٤)
٥١	بناء خطط واستراتيجيات لتطوير البنية التحتية للأعمال الفنية وتحسينها	(١٦-٤)
٥٢	تسعير الأعمال	(١٧-٤)
٥٣	وجود مقيمين للأعمال الفنية	(١٨-٤)
٥٤	الوعي الثقافي لدى الجمهور	(١٩-٤)
٥٥	الشراكات للمشاريع الفنية	(٢٠-٤)
٥٦	وجود شركات فنية للمشاريع الفنية	(٢١-٤)
٥٧	وجود حيز للفنون في سوق العمل	(٢٢-٤)
٥٨	توظيف إدارة المخاطر للمشاريع الفنية	(٢٣-٤)

فهرس الأشكال:

الصفحة	البيان	رقم الشكل
١٣	لوحة الطواف حول الكعبة للفنان عبدالله الشلتي	(١-٢)
٢١	خريطة مفاهيمية لأقسام السوق الفني	(٢-٢)
٣٥	الجنس في مجال الفنون التشكيلية	(١-٤)
٣٦	العمر في مجال الفنون التشكيلية	(٢-٤)
٣٧	المؤهل الدراسي في مجال الفنون التشكيلية	(٣-٤)
٣٩	البداية في المشروع الفني في مجال الفنون التشكيلية	(٤-٤)
٤٠	صعوبة عملية التسويق ودعم الاعمال الفنية في مجال الفنون التشكيلية	(٥-٤)
٤١	دور التكنولوجيا و وسائل التواصل الاجتماعي في الدعم والتسويق	(٦-٤)
٤٢	الاعمال الفنية كمهنة او كمشروع ربحي	(٧-٤)
٤٣	محدودية المعارض والمجتمعات الفنية	(٨-٤)
٤٤	المشاركة في معرض فني	(٩-٤)
٤٥	عرض الاعمال الفنية من خلال منصات رقمية	(١٠-٤)
٤٦	تأييد وجود منصات رقمية رسمية لبيع الاعمال الفنية في المملكة العربية السعودية	(١١-٤)
٤٧	وجود مزاد للأعمال الفنية	(١٢-٤)
٤٨	المشاركة في المزاد الفني	(١٣-٤)
٤٩	المشاركة في الإقامة الفنية	(١٤-٤)
٥٠	مدونات تحتضن الفنانين التشكيليين في المملكة العربية السعودية	(١٥-٤)
٥١	بناء خطط واستراتيجيات لتطوير البنية التحتية للأعمال الفنية وتحسينها	(١٦-٤)
٥٢	تسعير الأعمال	(١٧-٤)
٥٣	وجود مقيمين للأعمال الفنية	(١٨-٤)
٥٤	الوعي الثقافي لدى الجمهور	(١٩-٤)
٥٥	الشراكات للمشاريع الفنية	(٢٠-٤)
٥٦	وجود شركات فنية للمشاريع الفنية	(٢١-٤)
٥٧	وجود حيز للفنون في سوق العمل	(٢٢-٤)
٥٨	توظيف إدارة المخاطر للمشاريع الفنية	(٢٣-٤)

ملخص البحث :

تمت كتابة هذا البحث بهدف تطوير مشاريع الفن التشكيلي وتوظيف إدارة المخاطر في هذه المشاريع، وجعلها أكثر كفاءة بالإضافة الى وضع استراتيجيات تساهم في تطوير مجال الفنون التشكيلية على نطاق أوسع بين الجمهور وتسويقه بفعالية، بالتالي يؤثر على زيادة العرض والطلب. وهذا يساهم في أهمية تطوير الاقتصاد والاستثمار من خلال الفنون التشكيلية وبناء بنية تحتية قوية وثابتة في مجال الفنون التشكيلية. وتسلط الدراسة الضوء على اهم المشكلات التي تواجه الفنانين من الناحية التسويقية والاجتماعية والثقافية وما هو دور إدارة المخاطر في معالجة هذه المشكلات حيث تعد هذه من أهم الاهداف الرئيسية للدراسة، وتم طرح مجموعة من الاسئلة من خلال توزيع استبيان الكتروني تم توزيعه على مجموعة من الفنانين التشكيلين السعوديين الملمين بالفن التشكيلي والمشروع الفني، وقد تم الاستناد على المنهج الاستنتاجي والمنهج الوصفي التحليلي لتحقيق هدف البحث وباستخدام الجداول والرسوم البيانية بواسطة برنامج Excel تم تحليل البيانات الإحصائية والتكرارات والنسبة المئوية، وتوصلت الدراسة الى عدة نتائج أهمها صعوبة التسويق ودعم الأعمال الفنية ولكن للتكنولوجيا و وسائل التواصل الاجتماعي دور فعال، وصعوبة امتهان الفن كمصدر دخل ثابت، أيضا محدودية المعارض والمزادات والمجتمعات والإقامات الفنية. ونستنتج بان رؤية ٢٠٣٠ لها تأثير على الفنانين التشكيلين، أيضا الحاجة الى وجود منصة رقمية رسمية لبيع الاعمال ولابد من بناء خطط واستراتيجيات للبنية التحتية الفنية وأخيرا توصي الدراسة الى أهمية وجود شركات فنية خاصة بالفنون التشكيلية وتوظيفها استثماريا واقتصاديا، و الى زيادة الوعي لدى الجمهور والجهات الملمة بالفنون التشكيلية والمشاريع الفنية بالإلمام والاهتمام بالتسويق للمشاريع الفنية وتفعيل دور إدارة المخاطر لإدارة الأزمات والمشكلات بمرونة وسرعة.

الكلمات المفتاحية: إدارة المخاطر، مشاريع الفن التشكيلي، التسويق، الاستثمار الفني.

الفصل الأول

١-١ مقدمة

٢-١ مشكلة الدراسة

٣-١ أهمية الدراسة

٤-١ أهداف الدراسة

٥-١ تساؤلات الدراسة

٦-١ فرضيات الدراسة

٧-١ النظرية العلمية المتبعة لإعداد البحث

١-١ المقدمة:

ان الفن التشكيلي بالمجمل يعتبر من اهم المهارات والقدرات الثقافية التي تقدم للمجتمع التطور والنهوض الفكري والابداعي وله العديد من الأوجه والأنشطة والرسائل مثل القيم الإنسانية والتوازن وتقريب وجهات النظر والتنوع والتطور وقد كان للفن التشكيلي بصمة مهمة في الماضي، أيضا في فترات معينة لا يخفى بأن الفن التشكيلي مر بمراحل كان في انتكاسة تحديدا في ثمانينيات القرن الماضي، ولكن اليوم الفن في تطور للمجتمع وخصوصا مع رؤية ٢٠٣٠ التي تدعم الفن بأنواعه ولكن مازالت هناك مشكلات لابد من إعادة النظر فيها وهي ضعف التواصل بين الفنان والجمهور مما يخلق قطيعة ثقافية بين المجتمع والفنان، أيضا نهضة الفن التشكيلي ليست بالقدر الكافي التي من المفترض ان تكون عليه بسبب قلة الدعم المادي والورش التدريبية وقلة توفر مقار لإقامة معارض فنية دائمة ومازلنا لم نقدم الوسائل والحلول التي تنهض بها هذه المشاريع، أي انه مازال من الصعب على الفنان عندما يتبنى موهبته كمشروع ربحي ويقرر عرض لوحاته في معرض فني الذي هو من المفترض انه وسيلة رئيسية التي من خلالها يستطيع الفنان تحقيق الانتشار والتسويق والاهم نشر الثقافة او من خلال طرق أخرى تواكب العصر الرقمي الحالي لابد له من مواجهة الكثير من العقبات والاعطال وربما خسائر.

وإن الإنسان في حياته اليومية العامة والخاصة يتعرض لأخطار أن تحققت تسببت في خسائر، أي أن الخطر يمثل ظاهرة شبه عامة ترتبط بحياة الإنسان اليومية وأنشطته التي يقوم بها خلال هذه الحياة. والإنسان أيضاً قادر على اتخاذ القرار ونظراً لعدم معرفته لما سيحدث مستقبلاً فقد ينشأ لديه في كثير من الأحيان حالة معنوية تجعله يشك بقدراته الفنية

كباحثة أرى بأن إدارة المخاطر من الممكن ان تكون إدارة فعالة في حل المشكلات والأزمات، حيث انها تحدد ابرز المخاطر التي تواجه الفنان التشكيلي وتقييمها ثم بعد ذلك وضع خطط واستراتيجيات تضمن التحسين وتكون ذات استجابة مرنة وسريعة لجميع التحديات المستقبلية.

لذلك لابد من توظيف إدارة المخاطر لتجنب المشكلات وفرض الاستراتيجيات اللازمة لتجنب الخسائر وبناء بنية تحتية فنية وثقافية متطورة تشمل قطاعات المجتمع كافة الحكومية والخاصة والأهلية، والتي تتيح للمشتغلين في الفنون الفرص لتقديم نتاجهم الفكري بكل حرية وتدعم نتاجهم بتوفير بيئة عمل خصبة تجمع ثقافات العالم.

ان الفن التشكيلي يعتبر من المشاريع التي تكون ملفته ومن الأكيد انها تقوم بنهضة للمجتمع من الناحية الاقتصادية والمعيشية ولدينا العديد من المواهب والمبدعين ولكن دائما هناك حواجز تمنعهم من التقدم. حيث انه وفي الوقت الراهن "الكم لا يمثل العنصر الحاسم في التقدم والازدهار وانما النوع هو القوى المحركة والطاقة الدافعة للتنمية ومعنى ذلك ان المجتمع بحاجة دائمة لأفراد مبدعين تتسم منتجاتهم بالفعالية والجودة وتقد المجتمع مرهون بوجودهم (عبد الحميد ص ٧٠٠)"

١-٢ مشكلة الدراسة.

تتمحور مشكلة الدراسة حول المخاطر التي تواجه الفنانين التشكيليين من حيث المخاطر التسويقية والاجتماعية والثقافية التي تواجه مشروع الفنان التشكيلي، ومدى ضعف البنية التحتية لهذا السوق حيث انه في الوقت الراهن مازال سوق الفن صعب لدينا في التسويق ومدى العرض والطلب عليه، ولابد للفنان من مواجهة بعض المخاطر والأزمات في عرض اعماله وتسويقها سواء في المؤسسات الربحية مثل دور المزادات وصلات العرض والمعارض الفنية التجارية، والمؤسسات الغير ربحية مثل المتاحف والمنظمات الثقافية والجمعيات الخيرية حيث انها مازالت نسبية لدينا بالإضافة الى صعوبة الحصول على التصاريح والترخيص اللازمة لعرض الاعمال وبيعها.

أيضا من ضمن المخاطر التي تواجه الفنان ضعف دور وسائل التواصل الاجتماعي وعدم الاهتمام بالجودة التسويقية من خلالها، حيث انها تشكل خطر على الفنان التشكيلي بأن اعماله تكون غير مرئية للجمهور بطريقة أوسع بسبب نقص في التغطية الإعلامية والترويج للأعمال الفنية التشكيلية .

أيضا مشكلة التوعية الفنية لدى الجمهور وتنقيفهم مازال محدود ومدى الفهم لأهمية وقيمة اعمال الفنانين التشكيليين محدودة ومحصورة وهنا يكمن الخطر بأن الفنان يعتمد على الجمهور في بيع اعماله والاستثمار بها في المقام الأول.

أيضا من الأمور التي تشكل خطر وخصوصا في العصر الحالي هو عدم وجود منصات رقمية رسمية في المملكة العربية السعودية لبيع الاعمال الفنية، حيث انه من المهم وجودها في الوقت الراهن ومع تطور التكنولوجيا مما يساهم في ازدهار السوق الفني والمواكبة لسوق الفنون في الخارج وازدهاره.

ندرة وجود شركات فنية جيدة وذات ثقة تساعد الفنان في التطوير المهني لأعماله وتسويقها وترويجها ودعمها وتعزيز الكفاءة حيث انها من الممكن ان تكون خيار جيد لبعض الفنانين ولكن لندرتها قد يواجه الفنان بعض المصاعب.

من الأمور التي تدعم الفنانين على نطاق أوسع و أوضح هو وجود شركات فنية، وقلة وجود الشركات الفنية من الممكن ان توجه ازمة الى الفنانين التشكيليين من حيث استغلال هذه الموهبة والفن وتوظيفها لمشاريع او توفير فرق فنية لتلبية احتياجات العملاء .

قد يبدو العمل والفنان مفهومين لا علاقة لهما؛ تطوير خطة تسويق، وتعلم كتابة البيانات الصحفية، ومعرفة كيفية التحدث عن العمل الفني، والتواصل، وتحديد الأسعار وسياسات الخصم، وإعداد الاتفاقيات التعاقدية، والتقدم بطلب للحصول على القروض والتمويل، والترخيص، والتأجير، وإعداد الضرائب، ويبدو أن حماية حقوق النشر (والقائمة تطول) يبدو أنها تتحدى الأسباب التي تجعل معظم الناس يختارون أن يصبحوا فنانين في المقام الأول. الفنانون: فكروا في أنفسكم كرجال أعمال، وحددوا موعدًا مع المتحف حسب ما يسمح به جدول أعمالكم.(Grant,2015)

٣-١ أهمية الدراسة.

تكمن أهمية الدراسة على نواحي متعددة حيث ان إدارة المخاطر ودورها الحيوي في اتخاذ قرارات وحلول سريعة ومساهمتها في تعزيز المرونة وطرح حلول لنواحي عديدة..

وأهمية الدراسة تكمن في عدة جوانب:

- **الجانب الثقافي** حيث انها تساعد في الوصل لمستوى فني وثقافي عالي من خلال فهم وضع الفن التشكيلي الحالي في المملكة العربية السعودية واطافة مقترحات للتطويره قدر الأماكن خصوصا مع رؤية ٢٠٣٠.
- **الجانب العملي** فهي تطمح لزيادة الاهتمام بالفنانين التشكيليين وفهم متطلباتهم وايضا طرح حلول لما يواجه الفنان التشكيلي من صعوبات في الدعم والتسويق وبناء استراتيجيات فعالة في تحديد وتقييم المخاطر المحتملة.
- **الجانب العلمي** زيادة الوعي الثقافي لدى الفنان التشكيلي ومعرفته لكيفية ادارته لمشروعه و الاستثمار به بنجاح أيضا زيادة وعي الجمهور حول الفن التشكيلي وفهمه .
- **الجانب التسويقي** حيث يساهم تطور سوق الفنون التشكيلية بالنفع على الاقتصاد وزيادة فرص سوق العمل.
- **الجانب الاجتماعي** تسهم الدراسة الى الوعي الاجتماعي حيث تفتح افاق من الثقافة وتوطيد العلاقات وايصال رسائل بين المجتمع من خلال الفن التشكيلي .

٤-١ أهداف الدراسة:

من اهم الأهداف للدراسة:

١. زيادة الوعي لدى المعنيين والملمين بالفنانين والاهتمام بالمشاريع الفنية.
٢. طرق التعامل مع المخاطر التي يواجهها الفنان في التسويق والدعم .
٣. طرق بناء وتطوير الاستراتيجيات للتطور مجال الفن وازدهاره .
٤. نشر ثقافة الفنون والاستثمار الاقتصادي منها .

٥-١ تساؤلات الدراسة :

- بناء على ما تقدم، فأن الأسئلة التي يدور حولها البحث هي:
١. ماهي المخاطر التي تواجه المشاريع الفنية وما هو تأثيرها على عمليات العرض والتسويق؟
 ٢. لماذا الاهتمام بالمشاريع الفنية وطرق التسويق مازالت محدودة لذلك؟
 ٣. ما مدى مواكبة التطور الخارجي والتكنولوجي لعنصر الفن لأنها من العناصر المهمة في تطوير المجتمع ؟
 ٤. لماذا لا يتم انشاء شركات فنية ؟
 ٥. لماذا لا يوجد الشراكات الفنية لأخذ الاعمال وتسويقها بفعالية؟
 ٦. ماهي حدود الرؤية والدافع لبيع الاعمال الفنية؟
 ٧. ما مدى أهمية استخدام الاستراتيجيات لدعم وتسويق مشاريع الفنانين؟

٦-١ فروض الدراسة:

١. دراسة تحليلية لمفهوم إدارة المخاطر في مجال الفنون التشكيلية وتحديد أهمية تطبيقها في مشاريع الفنانين التشكيليين.
٢. تحديد وتصنيف المخاطر المحتملة التي يمكن ان تواجهها مشاريع الفنانين التشكيليين، مثل المخاطر المالية، المخاطر الفنية، المخاطر القانونية وغيرها.
٣. دراسة دور إدارة المخاطر في تحسين فعالية العرض والتسويق لمشاريع الفنانين التشكيليين، وكيف يمكن استخدامها كوسيلة لتحقيق النجاح والاستدامة.
٤. تحليل أثر إدارة المخاطر على جودة العمل الفني وقدرته على جذب الجمهور وتعزيز عمليات البيع والتسويق.
٥. دراسة أفضل الممارسات في إدارة مخاطر مشاريع الفنانين التشكيليين واستنباط نماذج وإرشادات يمكن للفنانين استخدامها لتحسين إدارة المخاطر في مشاريعهم الخاصة.
٦. إجراء دراسات ميدانية أو استبيانات للفنانين التشكيليين والجمهور لفهم وتحليل تجاربهم وآراءهم حول إدارة مخاطر المشاريع الفنية وتأثيرها على فعالية العرض والتسويق.
٧. توصيات وتطبيقات عملية لتحسين إدارة مخاطر مشاريع الفنانين التشكيليين وتعزيز فعالية العرض والتسويق، مثل تطوير استراتيجيات للتسويق والترويج، وتحسين إدارة الموارد المالية، وتقديم خدمات دعم للفنانين.

١-٧ النظرية العلمية المتبعة لإعداد البحث:

هناك العديد من النظريات العلمية المتبعة في اعداد البحث وهي:

١. **نظرية إدارة المخاطر:** تركز على تحليل المخاطر المحتملة في مشاريع الفنانين التشكيليين حيث تساعد على تحليل المخاطر المحتملة في مشاريعهم الفنية بشكل دقيق وشامل وعن طريقها يمكن للفنانين تحديد العوامل المحتملة التي قد تؤثر سلبا على تنفيذ المشروع وتحقيق أهدافه وأيضا تقييم تأثير المخاطر المحتملة على مشاريعهم الفنية وتحديد احتمالية حدوثها فباستخدام أدوات التقييم المناسبة، يتمكن الفنانون من فهم تأثير المخاطر وتصنيفها حسب الأولوية لاتخاذ الإجراءات الملائمة أيضا من حيث طرق التعامل مع المخاطر حيث تسهم في تطوير خطط محكمة للتعامل مع المخاطر المحتملة فباستخدام استراتيجيات إدارة المخاطر المناسبة يمكن للفنانين تحديد الخطوات والتدابير اللازمة للتعامل مع المخاطر وتقليل تأثيرها او حتى تفاديها تماما. أيضا من حيث تعزيز استدامة مشاريع الفنانين وزيادة فرص النجاح فمن خلال تطبيق استراتيجيات إدارة المخاطر الفعالة يمكن للفنانين تحقيق أهدافهم الفنية والتجارية بشكل مستدام وتقليل المخاطر المحتملة لفشل المشروع.

٢. **نظرية لتسويق الفني:** تلعب نظرية التسويق الفني دورا حيويا فهي تركز على تحقيق النجاح التجاري للفنانين التشكيليين من خلال استخدام استراتيجيات التسويق المبتكرة. تتضمن هذه النظرية دراسة سوق الفن وفهم احتياجات الجمهور وتطوير استراتيجيات الترويج والتسويق الملائمة. حيث انها تعتمد أولا وقبل كل شي على فهم عميق للجمهور المستهدف واحتياجاته. من خلال اجراء أبحاث السوق وتحليل البيانات وتفهم اهتماماتهم وتوقعاتهم هذا يمكنهم من تطوير استراتيجياتهم التسويقية بشكل مبتكر. أيضا استخدام وسائل التواصل المختلفة للترويج للمشاريع الفنية ويمكن استخدام وسائل التواصل الاجتماعي والمدونات والمواقع الإلكترونية والمعارض والعروض الفنية للتعريف بالمشاريع وجذب الجمهور أيضا استخدام تقنيات الفني المبتكرة مثل التجارب الفنية والاحداث التفاعلية لأشراك الجمهور بشكل اكبر وتعزيز تجربتهم الفنية. أيضا بناء العلاقات القوية مع الجمهور حيث يعتبر التواصل المستمر والتفاعل مع الجمهور جزءا أساسيا من هذه النظرية من خلال الاستماع لتعليقات الجمهور وتلبية متطلباتهم حيث ان هذه الخطوة ستزيد من ولاءهم ودعمهم للمشاريع الفنية.

٣. **نظرية تعزيز العرض الفني:** تركز على تحسين جودة وتقديم الاعمال الفنية وزيادة فعالية عرضها للجمهور. أيضا تهدف الى تعزيز فرص النجاح والاعتراف بالفنانين التشكيليين وزيادة قيمة أعمالهم وتشمل هذه النظرية تحسين تصميم وتنظيم المعارض الفنية واستخدام التقنيات الحديثة لتعزيز تجربة المشاهدة حيث انها تعزز

الوعي والتعرف بأعمال الفنانين التشكيليين وتعريف المجتمع بقيمتها الثقافية والفنية وتسهم في بناء سمعة جيدة للفنان وتعزيز مكانته في الساحة الفنية .

٤. **نظرية الابتكار الفني:** تركز على تطوير وتقديم أعمال فنية مبتكرة وفريدة من نوعها للجمهور. تشمل هذه النظرية تشجيع الفنانين التشكيليين على التجربة والابتكار واستخدام تقنيات ووسائل جديدة للتعبير الفني.

تتحدد النظرية من خلال البحث عن حلول للتغير وحل المشاكل بطريقة أكثر حداثة ومتطورة أيضا من خلال رؤية تطور الدول الأخرى في المجال ومعرفة اهم الأمور التي ساعدت الفنانين التشكيليين في التقدم .



الفصل الثاني

الإطار النظري والدراسات السابقة

٢-١: مقدمة

٢-٢: الدراسات السابقة

٢-٣: الإطار النظري

٢-١ مقدمة:

انطلاقاً من أهمية المراجع العلمية للدراسات ذات الصلة بموضوع البحث الحالي، أمكن للباحثة الحصول على العديد من الدراسات السابقة ذات الصبغة المحلية والاقليمية والعالمية والمتعلقة بموضوع الدراسة، حيث رتبت من الاقدم الى الاحدث، وقد تم تناول كل دراسة من حيث هدفها ومنهجها وعينتها واجراءتها وابرز نتائجها والتعليق عليها من ناحية توضيح أوجه الاتفاق والاختلاف بين الدراسة الحالية والدراسات السابقة ومن ثم توضيح ما تميزت به الدراسة الحالية عن الدراسات السابقة.

ان المواضيع المختارة في الدراسات السابقة ناقشت جوانب عدة منها استراتيجيات وتطوير المشاريع الفنية وتأتي أهميتها من الناحية الاقتصادية والاستثمارية والتطور الرقمي، وتأتي أهمية الدراسات السابقة بالبحث الحالي بحيث كيف يتم تفعيل إدارة المخاطر او الطرق التي تساعد في تفعيل إدارة المخاطر ووضع الاستراتيجيات في السوق الفني وتسويق الاعمال ودور وسائل التواصل الاجتماعي ومدى التأثير الذي الإيجابي الذي سوف تقدمه إدارة المخاطر على المجتمع والافراد.

وان الغرض من جميع الدراسات الوصول الى أهداف عديدة وهي تطوير الاستراتيجيات والمجال الرقمي وهو ما يساعدنا في بحثنا الحالي من حيث تطوير سياق بيع الاعمال وتحديثها بطرق فعالة ومعالجة الاخطار التي من الممكن ان تواجه الفنانين التشكيلين و إصلاح السوق الفني وبناء بنية تحتية وثيقة حيث تعود بثمارها للجميع . حيث ان المنهجية المتبعة في الدراسات السابقة هي نشر استبانة وعمل مقابلات أيضا الملاحظة والتحليل والنقد. وفي هذا لبحث سوف نتطرق الى الملاحظة والتحليل ووضع اقتراحات وأيضاً نشر استبانة لفئة الفنانين التشكيليين بشكل خاص.

٢-٢ الدراسات السابقة:

قامت مجموعة من الدراسات بتناول العديد من المواضيع المشابهة لاستراتيجيات التسويق للفنون و أيضا في ظل التطور الرقمي وهناك دراسات تناولت تأثير وسائل التواصل الاجتماعي على الفنون التسويقية ومنها ما يلي:

دراسة لطيفة عبد الرحمن الفيصل :

وهي دراسة بعنوان دور استراتيجية المزيج التسويقي لتفعيل الفنون التشكيلية السعودية في سوق العمل من خلال رؤية ٢٠٣٠ م . هدفت الدراسة الى التعرف على اهداف رؤية المملكة العربية السعودية ٢٠٣٠ نحو الفنون التشكيلية والتعرف على استراتيجية المزيج التسويقي لتفعيل الفنون التشكيلية السعودية في سوق العمل من خلال رؤية ٢٠٣٠ والاستفادة من استراتيجية المزيج التسويقي في تفعيل الفنون التشكيلية السعودية في سوق العمل من ناحية الاستثمارية. بحيث يمكن الاستفادة من استراتيجية المزيج التسويقي لتفعيل دور الفنون التشكيلية السعودية في سوق العمل من خلال رؤية ٢٠٣٠ م.

تتفق هذه الدراسة مع البحث الحالي من حيث أهمية استراتيجيات التسويق للتفعيل في سوق العمل من الناحية الاقتصادية والاستثمارية ويختلف في ان البحث الحالي سوف يتطرق اكثر الى كيفية تفعيل إدارة المخاطر في مشاريع الفنون.

دراسة فاطمة قاسم محمد عبد الغني قاسم:

وهي دراسة بعنوان تسويق المنتج الفني في ظل الريادة الرقمية ويهدف البحث إلى توضيح مفهوم الريادة الرقمية في المنتج الفني, كأحد المفاهيم المستحدثة التي تناولها اللغويين بالتوضيح والشرح مع إختلاف أنواعها, بالإضافة للفلسفة التي تستند عليها الريادة الرقمية وما المقصود بها, وماهي طبيعة الخدمات التي تقدمها الريادة الرقمية للمنتج الفني والتحديات التي تواجهها ومتطلبات استمرارها وسرد مجموعة من نماذج الريادة الرقمية الناجحة والاقتداء بها والسير على نهجها. بالإضافة إلى تسليط الضوء حول الوسائط التعليمية الالكترونية المتنوعة والسوق الالكترونية والموجودة على شكل رقمي, ويتفاعل معها المتعلم في إطار المنظومة التعليمية بما يحقق الاهداف المرجوة, حيث أن المنظمات الرقمية تتيح إمكانية ربط عدد كبير من المواقع الادارية المتباعدة التي توفرها مواقعها على شبكة الانترنت وإتاحة الفرصة لتسويق المنتج الفني. وكانت الفجوة هنا أن الريادة الرقمية بشكل عام تتجه نحو تبني و دعم المؤسسات والمنظمات الكبيرة مما أدى إلى فشل المنظمات والمؤسسات الصغيرة وذلك نظرًا لعدم وجود دراية كافية بالتسويق الالكتروني وقلة الموارد المادية في مجال الريادة الرقمية للمنتج الفني وإهمال النواحي الاكاديمية.

تتفق الدراسة مع البحث الحالي من خلال أهمية التطور التكنولوجي والرقمي في تطوير المشاريع الفنية وأيضا تختلف من حيث ان البحث الحالي يهدف الى التوسع الكبير وزيادة الوعي ودعم جميع المنظومات.

دراسة فوز الجميل:

وهي دراسة بعنوان تأثير وسائل التواصل الاجتماعي على الفنون البصرية في السعودية استكشاف دور وسائل التواصل الاجتماعي في ترويج ونشر الفنون البصرية وتأثيرها على اتجاهات الفن في المملكة العربية السعودية، بالإضافة إلى استقصاء تصورات الفنانين ومستهلكي الفن عن الفنون عبر الشبكات والمنصات التقنية. يهدف هذا البحث إلى انه ينظر إلى "المنصة" في وسائل التواصل الاجتماعي كعملية ومفهوم ومكان، أي أنها كل هذه الأشياء معا. فهي عملية من حيث كونها تُسهّل الإنشاء والمشاركة والتفاعل مع المحتوى الرقمي. وهي مفهوم حين تُجسّد أفكار المشاركة والشبكات وبناء المجتمع الرقمي. وهي مكان من حيث توفيرها "مساحة" رقمية للمستخدمين للتجمع والتواصل والتعاون. تمنحنا مرونة "المنصة" فهما أفضل للطرق المتنوعة التي يمكن أن تحدث بها التفاعلات الرقمية فيما يخص موضوع الفن. حيث أسهمت هذه المنصات الرقمية في توسيع قاعدة المتلقين للأعمال الفنية وزيادة الوعي بالتيارات الفنية المختلفة، وهو ما يؤثر بشكل ملحوظ على اتجاهات الفن في كل مكان في العالم، وبالتحديد في المملكة العربية السعودية موضوع بحثنا. يهدف هذا البحث إلى استكشاف دور وسائل التواصل الاجتماعي في ترويج ونشر الفنون البصرية وتأثيرها على اتجاهات الفن في المملكة العربية السعودية، بالإضافة إلى استقصاء تصورات الفنانين ومستهلكي الفن عن الفنون عبر الشبكات والمنصات التقنية. تستند هذه الورقة البحثية إلى استبانة أُجريت على منصات وسائل التواصل الاجتماعي، إلى جانب مقابلات مع خمسة فنانين من السعودية. تتناول هذه الدراسة أيضا بالتحليل والنقد خمسين عملاً فنياً منشوراً ومتداولاً في المملكة العربية السعودية.

دراسة خزار نورالدين:

يعتبر التكوين الجامعي في العديد من دول العالم عملية تحول فرضتها معطيات العصر الراهن الذي، يشهد نموا كيميا ونوعيا، يعود أساسا إلى الارتباط الوثيق القائم بينه وبين النمو الاقتصادي و الرفاه الاجتماعي ، فالجامعة تعد أهم ركيزة لإنتاج موارد بشرية مساهمة في المجتمع تقيم بمدى تأثيرها من خلال الخبرة التي تطبعها، وهو أهم رهان تسعى لتحقيقه مختلف الجامعات، حيث يتجلى دورها في ترشيد المجتمع وترقيته وتكوين رأس ماله المعرفي الذي تقاس به درجة تقدم المجتمعات، أضف إلى ذلك فهو يعمل على تنمية الشخصية المستقلة والفكر الحر للمتمخرج . ولأجل بلوغ هذه الاهداف تسعى الجامعة الجزائرية لإنشاء و تطوير صروح تعليمها العالي يمكنها من بلوغ مصاف الجامعات

العالمية في جميع التخصصات العلمية. ولعل تخصص الفنون من أهم التخصصات التي تعتني به الجامعة الجزائرية، أنه يمس قطاعا حساسا في البلاد.

تأتي هذه الدراسة بالتشابه مع البحث الحالي من حيث تطور مجال الفنون لدينا في المملكة العربية السعودية وطرق التدريس الاستراتيجي.

دراسة اروي بنت احمد جابر الفيقي:

وهي دراسة بعنوان واقع تسويق الأعمال الفنية في المملكة من وجهة نظر المختصين.

هدفت الدراسة الى • التعرف على الطرق الأكثر فعالية في تسويق الأعمال الفنية في المملكة العربية السعودية. • الوقوف على نوعية الأعمال الفنية الأكثر تسويقا في المملكة العربية السعودية. • تحديد الجهات المختصة بتسويق الأعمال الفنية في المملكة العربية السعودية. • توضيح الجهات المستفيدة من اقتناء الأعمال الفنية بالمملكة العربية السعودية. • معرفة هدف الفنان من تسويق أعماله الفنية ومعايير تحديد أسعارها. • توضيح آلية تسويق الأعمال الفنية في المملكة العربية السعودية.

هذه الدراسة مفيدة جدا للبحث الحالي حيث تساعد على توضيح ما وصلنا اليه في مجال الفنون التشكيلية من وجهة نظر أصحاب الاختصاص.

دراسة نهى عبد المحسن علي الخطيب و ولاء يحي جابر المالكي:

وهي دراسة بعنوان المشروعات الصغيرة القائمة على الفنون التشكيلية وأثرها على الكفاءة الإنتاجية للأسر المنتجة في منطقة جازان.

وهدف البحث الى تحديد اثر المشروعات الصغيرة القائمة على الفنون التشكيلية في زيادة الكفاءة الإنتاجية للأسر المنتجة في منطقة جازان، والوقوف على اثر المشروعات الصغيرة القائمة على الفنون التشكيلية في إكساب الاسر المنتجة مفهوم المشروع الناشئ وتسهيل امر البدء فيه وكانت العينة المختارة من منتجات طالبات قسم التربية الفنية بكلية التربية جامعة جازان. وتلخصت مشكلة البحث في ان هناك قصور في فهم مدى أهمية توظيف واستغلال قدرات المجتمع الجازاني عامة وطالبات قسم لتربية الفنية بكلية التربية خاصة لتعزيز الكفاءة الإنتاجية بمنطقة جازان، وعليه استند البحث الحالي على حقائق عن أهمية الفنون التشكيلية في المشروعات الصغيرة لتلك الفئة من المجتمع الجازاني، وتعزيز تلك الطاقات لتدعيم الجانب الاقتصادي بهدف التنمية المستدامة للمجتمع.

أفادت الدراسة البحث الحالي في تطوير المشاريع الفنية حتى وإن كانت مشاريع الصغيرة لتحفيز فكرة توظيف واستغلال القدرات الفنية وتعزيز الإنتاجية في سوق العمل وتطور الاقتصادي.

٢-٣ الإطار النظري:

تتعدد الأوجه للمناقشة في البحث الحالي وتتعدد الأسئلة، والحلول المطروحة متعددة ولكن جميعها تناقش وتهدف الى كيفية تطوير مشاريع الفنانين بطرق أكثر حداثة أيضا الاستراتيجيات التي يجب ان تتبع في التسويق والدعم لهذه المشاريع وتكوين المبتدئين فيه وسوف نناقش في الإطار النظري العديد من الجوانب والمحاور وفي الجزء الأخير سوف ابدى رأيي كباحثة وفنانة حول تأثير إدارة المخاطر على المشروع الفني.

٢-٣-١ الفنون في المملكة العربية السعودية في الوقت الحالي:

مع رؤية ٢٠٣٠ تطور الفن التشكيلي بشكل كبير وملحوظ حيث أصبحت الحكومة تركز الاهتمام على المواهب وتحفيز القدرات مما أدى الى ظهور العديد من المواهب التي كانت محصورة ضمن البيئة العائلية للفنان، واصبح جزءا أساسيا ضمن عدة مجالات ومن اهم المصادر الثقافية حيث اصبح هناك العديد من المصادر تساعد الفنان على التطور ومنها المعارض الورش التعليمية والنشاطات الفنية في تقديم وتوسيع نطاق الفن لأكبر قدر من الافراد المهتمين بالفن التشكيلي، أيضا اصبح اهتمام الحكومة بتزيين مرافقها بالأعمال الفنية على جدرانها، أيضا أصبحت ثقافة الفن متوسعة بعكس الماضي الذي كانت على نطاق ضيق ومحدود حيث أصبحت نوعا ما تمثل ثقافة مجتمعية والمعارض والنشاطات أصبحت جاذبة للعديد من الافراد، ولا ننسى بذكر ان هناك فنانين سعوديين لاقت أعمالهم اهتمام كبير من الخارج وكانت ضمن مزادات عالمية ومتاحف أوروبية ومن هؤلاء الفنانين محمد السليم و عبد الجبار اليعحي، والفنان عبدالله الشلتي الذي باع لوحته "الطواف حول الكعبة" ضمن مزاد خيري في جدة اقامته وزارة الثقافة السعودية وهو اول مزاد فني في السعودية تحت مسمى "الفن للبلد" بمبلغ ٦٥٠ الف ريال حيث هدف الى تأسيس متحف يروي حكاية جدة التاريخية وهي احدى مواقع التراث العالمي المدرج ضمن قائمة اليونسكو للتراث العالمي ولدعم مؤسسة خيرية للأطفال من ذوي الاحتياجات التعليمية الخاصة .



شكل (١-٢) لوحة الطواف حول الكعبة للفنان عبدالله الشلتي

أيضا في الوقت الراهن دشنت وزارة الثقافة السعودية بالشراكة مع جامعة الملك سعود بالرياض، كلية الفنون في الجامعة التي تُعدّ أول كلية سعودية متخصصة في تعليم الفنون بالمملكة.

هذه الكلية تضم العديد من الأقسام قسم التصميم والفنون الادائية والفنون البصرية وتسعى الجامعة و وزير الثقافة والمعنيين بها من أعضاء هيئة التدريس الى تسعى إلى تحقيق أهداف الاستراتيجية الوطنية للثقافة، واستراتيجية تنمية القدرات المنبثقة منها، لتلبية احتياجات سوق العمل، وإعداد كفاءات عالية مُتمكّنة، تقوّد مستقبل القطاع الطموح (صحيفة الشرق ٢٠٢٤).

من اهم الجمعيات هي الجمعية السعودية للفنون التشكيلية (جسفت): وهي عبارة عن مؤسسة ثقافية لا تهدف الى تحقيق الربح بل تهتم بالفنون التشكيلية وهي مستقلة ماديا وإداريا حيث تم انشاءها بقرار من سيادة معالي وزير الثقافة والاعلام عام ١٤٢٨هـ ولها عدة فروع حول المملكة العربية السعودية، من أهدافها النهوض بالفن التشكيلي السعودي من خلال تهيئة فنية مناسبة ومنفتحة على العالم تدعم الفنان التشكيلي.

ونستعرض اهم المعارض الموجودة في المملكة العربية السعودية وأهدافها وهي:

بسموكا: اود الى لفت الانتباه الى الفنانة بسمة السليمان وهي اول فنانة في المملكة العربية السعودية تؤسس معرض افتراضي .

أيضا **معرض أثر:** وهو معرض يوجد في مدينة جدة ويدعم المعرض الأسماء الراسخة في عالم الفن والاسماء الشابة التي تبدأ حديثاً في عرض موهبتها، ويفتح المعرض نافذة أمام الفنانين السعوديين في التعرف على أنماط فنية جديدة وأعمال تجريبية.

أما الهدف الرئيس للمعرض؛ فهو تعزيز الحوار الثقافي بين المملكة العربية السعودية وبين العالم الآخر من خلال الفن والثقافة، إذ يعمل على تزويد الفنانين ببيئة إبداعية تحتوي على مساحات ممكنة للتجارب الإبداعية.

حافظ جاليري: يأتي معرض حافظ جاليري في صدارة معارض فنية التي تعرض الفن المعاصر لفنانين محليين وإقليميين، ويهدف المعرض للعمل مساحة محفزة حتى يكتشف الهوية المرئية السعودية من خلال المشاركة في الحوارات الفنية الدولية.

ويشجع معرض حافظ الفنانين السعوديين على عرض أعمالهم الفنية الحديثة والمعاصرة ومن ثم إنشاء اسم لهم في المعارض الفنية المحلية والدولية، ويشتمل المعرض على مجموعة كبيرة لأعمال الفنانين السعوديين وغير السعوديين. وينظم المعرض عدد من الورش بداية من ورش الكتابة إلى الاستديوهات المفتوحة، ويمكن زيارة الاستديوهات المختلفة به وإلقاء نظرة على الأعمال المعروضة وطرح التساؤلات المختلفة.

معرض الآن: يمثل معرض الآن في الرياض وجهة ونافذة فنية في السعودية، وهو من أهم معارض فنية التي تقام لاحتضان المواهب الشابة والمواهب السعودية والعالمية، ويسلط الضوء على المواهب التي لا تزال في مرحلة البداية. كما يتعاون المعرض مع دور النشر الدولية لإقامة مشاريع مبتكرة توفر جلسات حوار على مستوى عالمي، فضلاً على ورش العمل والأنشطة المخصصة للأطفال لزيادة حب وشغف الفن والثقافة داخلهم منذ الصغر .

جاليري نايلا: الهدف الأساسي من إنشاء جاليري نايلا هو إظهار التألق الفني والتركيز على الثقافة والإبداع، وهو واحد من أشهر معارض فنية في الرياض وفي السعودية، ويُعرض داخله الأعمال السعودية لكافة الشباب المحليين والعالميين .

ويجتمع في المعرض المحترفين وهواة الفن ومن ثم تقديم عدد من الورش والمحاضرات والندوات، كما يعرض داخل أورقة جاليري نايلا عدد من القطع الفنية الفريدة والمميزة مع إمكانية الحصول عليها وشراؤها بمقابل مادي.

ويمكن القيام بجولة افتراضية من خلال الموقع الإلكتروني الخاص بجاليري نايلا قبل الذهاب إليه للتعرف على أجواء المعرض قبل زيارته.

مونو جاليري: هدف مونو جاليري يأتي من الإيمان الشديد بأهمية الفن المعاصر والحديث على إثراء هذه الحياة، ولهذا فإنه من أشهر معارض فنية في السعودية، ويُعرض داخله عدد من الأعمال الفنية المتميزة سواء للفنانين المحترفين أو المواهب الشابة السعودية والدولية.

ويعمل المعرض على تشجيع الفن المعاصر المحلي بين جميع الجهات وإشراك عامة الأشخاص به، كما ينظم مبادرة لدعم الفن التشكيلي بل والاستثمار به من خلال عرض الأعمال للاقتناء بمقابل محدد، ومخصص له صالة معينة للعرض.

مركز أدهم للفنون: هل ترغب في التواصل مع الجانب الفني داخلك بسهولة؟، في مركز أدهم للفنون سوف تستطيع فعل ذلك من خلال الانخراط في ورشة من ورش العمل التي تحافظ على تدفق الإبداعات.

ويخلق المركز مساحة رائعة لاقتناء الهدايا التذكارية والحصول عليها، خاصة الهدايا الفنية التي تعبّر عن قيمة محددة وتمثل أهمية لمحبي الفن، ويعرض داخله الأعمال الفنية سواء للسعوديين أو غيرهم.

حضور المعارض الفنية والثقافية أمر مريح للأعصاب في ظل التطور التكنولوجي الذي نمر به، وذلك لمشاهدة الرسومات البديعة والصور الفوتوغرافية التي يتم تصويرها بطرق احترافية لا مثيل لها. (إسماعيل، ٢٠٢٣)

٢-٣-٢ مخاطر الفن التشكيلي في المملكة العربية السعودية وطرق ادارتها:

بداية معظمنا مشغول لدرجة اننا نادرا ما نبحث عن المشاكل، ومع ذلك، قد تكون هناك فرص افضل لإضافة قيمة ما خططنا له لابد من ان نكون استباقيين تحليل الموقف وفهمه وادارته

وهناك عدة طرق يمكن من خلالها تحديد المخاطر التي قد يواجهها الفنان التشكيلي مثل:

العصف الذهني، ودراسات السوق الفني، استبيانات ومقابلات للفنانين التشكيليين...

من الطرق المهمة أيضا في تحليل الموقف تحليل SWOT : وهو مصدر جيد للأفكار وتحليل الموقف وتحديد نقاط القوة والضعف والفرص والتهديدات في مختلف الشركات بأنواعها ومجالاتها يستخدم تحليل SWOT اداره المخاطر والذي ابتكره هو ألبرت همفري، للتغلب على التحديات التي تواجهها وتحديد الأدلة الجديدة الواجب متابعتها، الهدف منها هو زيادة الوعي بالعوامل التي تلعب دورًا في وضع استراتيجية عمل أو اتخاذ قرارًا تجاريًا، من خلال تحليل البيئة الداخلية والخارجية.

ولا يقتصر استخدام تحليل SWOT على المنظمات فقط؛ بل يستخدمه أيضاً الأفراد للتقييم الشخصي، والمشاريع ويفيد هذا التحليل في تحديد المخاطر التي تواجهها الشركة الفنية، ومن ثم تحديد الإجراء الأنسب سواء كان القضاء على الضعف الداخلي أو التقليل من تأثير التهديد الخارجي.

هناك عدة مشكلات وعقبات تحدث في المملكة العربية السعودية وأيضاً في الدول الأخرى قد تمت ملاحظتها وهناك كتاب يتحدث بالتفصيل واسمه *art in Saudi arabia: a new creative economy?* يتحدث عن تاريخ الفنون والمشهد الفني في المملكة العربية السعودية من قبل عام ١٣٧٩هـ وكيف كان المشهد الفني موجوداً منذ فترة طويلة في المملكة وقد تأثر ليس فقط بالتاريخ والاقتصاد وتطورات الدولة السعودية، وخاصة اكتشاف النفط والدور الذي يلعبه الإسلام التقليدي، بل وأيضاً الجغرافيا السياسية، يشكلان موضوعاً رئيسياً ستكون حرية التعبير الفني ومكانة الفن في المجتمع السعودي والتعليم في ظل المركزية والرعاية الحكومية الضخمة في الآونة الأخيرة. ويعد رؤية ٢٠٣٠ جوهر التغيير الاجتماعي في المملكة العربية السعودية.

سلط هذا الكتاب الضوء على الدور الذي سيلعبه الفن المعاصر في الدفعة الجديدة للمملكة العربية السعودية نحو الدبلوماسية الثقافية فضلاً عن الإصلاح الشامل في البلاد. ومع حشد المملكة لمواردها الهائلة خلف الأولويات الاقتصادية والاجتماعية لاستراتيجية رؤيتها ٢٠٣٠ وسعيها إلى إيجاد شروط جديدة للمشاركة مع المجتمع الدولي، من المقرر أن يحتل الفن مركز الصدارة. وينظر هذا الكتاب في السياقات التاريخية والمعاصرة لهذا التركيز الأخير الذي تقوده الدولة على الفن في المملكة؛ وكيف تتميز الأحداث والبرامج المخطط لها، من حيث الموارد والحجم والطموح، عن المبادرات المماثلة القادمة من تلك المنطقة؛ وفي كل من الفرص والمزالق، ليس فقط لعالم الفن الناشئ في المملكة العربية السعودية، ولكن أيضاً للممارسين والمحترفين في جميع أنحاء العالم.

(Al-Senussi and Anne,2023)

ايضا تطرق الكتاب الى العديد من الفنانين الذين لهم بصمة كبيرة في تاريخ الفن السعودي منهم صفية بن زقر ودورها الكبير في تاريخ الفن السعودي وغيرها من المبدعين الذين أسسوا النواة للحركة الفنية واستضافة المعارض الفنية منذ سبعينيات القرن الماضي.

لذلك فيما يلي ابرز المشاكل التي تواجه الفنانين التشكيليين وطرق توظيف إدارة المخاطر بها:

٢-٣-١ خطر قلة المعارض الفنية المحلية في المملكة العربية السعودية:

لدينا العديد من المعارض الفنية والورش التي تدعم الفنانين سواء المبدعين منهم او المبتدئين ولها اثر كبير ولكن نسبيا لا تغطي جميع مناطق ومحافظات المملكة العربية السعودية خصوصا ان المملكة تعتبر من المناطق الكبيرة جغرافيا ومتعددة الثقافات لذلك من الأمور التي تحسن من جودة التسويق في المشاريع الفنية واعطائها القيمة هي وجود العديد من المعارض والورش الفنية والمزادات لتبرز لنا العديد من الفنانين فالقلة تصعب الامر على الفنان عندما يقرر عرض عمله حيث انه من الممكن ان منطقته او محافظته لا يتواجد بها معرض فني وعندما يقرر عرض اعماله في منطقة أخرى يواجه العديد من الصعوبات من حيث المسافة ونقل الاعمال وطريقة قبول المعرض حيث ان لكل معرض شروط وسياسات خاصة بها وبعض صالات العرض المدفوعة لا تتوفر بها جميع التجهيزات اللازمة التي تتناسب مع الحدث ، أيضا من المخاطر التي من الممكن ان تواجه الفنان التشكيلي هو قلة الاقتناء للأعمال حيث من الممكن ان تواجهه بعض الخسائر والسبب الرئيسي في ذلك هو انه حركة النشاط الفني حيث لابد ان يكون هناك جهود مبذولة من جميع المهتمين بتشجيع على أهمية الاقتناء لان ذلك يعود بالنفع على الدولة والمؤسسات والفنان، أيضا هناك امر مهم ويجب التطرق اليه بتوسع وهو ..

"الإقبال على المعارض الفنية التشكيلية من قبل المتذوقين وغيرهم من الزوار المهتمين بالفنون وغير المهتمين من محبي الاطلاع، وعدها إحدى الوسائل الترفيهية في وقتنا الحالي، أدى ذلك الإقبال إلى ما يسمى «طمع الجهات المنظمة للمعارض الفنية»، بحيث يتم طلب مبالغ مالية مرتفعة نسبيا من الفنان أو الفنانة التشكيليين للمشاركة في معرض هنا أو عرض أعماله في زاوية هناك، قد تكون التكاليف جراء تنظيم وإقامة المعرض الفني تستدعي ذلك، لكن هناك من استغل حاجة الفنانين، فأصبحت الخدمات المقدمة من قبل الجماعة أو الجهة المنظمة لا تتسق مع المبالغ المرتفعة المدفوعة، خصوصا إذا كانت الجهة المنظمة غير متخصصة في الفنون.

وأكد فنانون تشكيليون أن المعارض الفنية الجماعية أصبحت تجارة هدفها استغلال الفنان، مشيرين إلى سلبيات وإيجابيات المقابل المادي للمعرض الفني الجماعي، مقترحين عدة حلول للخروج بالفائدة لجميع الأطراف، والأهم للارتقاء بالمشهد الفني التشكيلي والمعارض الفنية في المملكة." (بالحداد، ٢٠٢٢).

٢-٣-٢ دور إدارة المخاطر في المعارض الفنية:

"المعارض هي صلة الفنان بالجمهور عامة حيث لنجاح هذه العملية لابد من نجاح عدة عوامل وبرأيي إدارة المخاطر يجب ان تضع هذه المعايير والتأكد منها كأساس لنجاح المشروع الفني للفنان التشكيلي:

تنظيم دقيق وتخطيط مسبق: يجب تحديد موعد ومكان مناسبين للمعرض بشكل مسبق، وضمان توافر البنية التحتية والإمكانات الضرورية مثل الإضاءة والعرض والأمان والتسهيلات للزوار .

التصاريح والتراخيص: يتطلب فتح معرض تشكيلي الحصول على التصاريح والتراخيص اللازمة من السلطات المحلية أو الحكومية المعنية.

الترويج والدعاية: يجب الترويج للمعرض بشكل فعال باستخدام وسائل الإعلام المختلفة مثل الإعلانات، وسائل التواصل الاجتماعي، والدعوات الخاصة للمهتمين بالفن. وهذه النقطة مهمة جدا، فبدون الترويج الإعلامي للمعرض فلن ينجح أبدا. والاعلام اصبح ضروريا لكل اللقاءات الثقافية.

إدارة المعرض: يجب وجود فريق يدير عملية المعرض بشكل فعال من حيث استقبال الزوار، وتوفير المعلومات، وضمان حسن سير الفعاليات المصاحبة، وتلعب عرض اللوحات في قاعة العرض دورا مهما في جلب الجمهور وتحفيزه على مشاهدة كل اللوحات المعروضة.

أيضا هناك عدة أمور وامنيات يطمح لها الفنان التشكيلي لنجاح مشروعه وضمان مستقبل واعد لهم خاصة في حال تجاهل الاهتمام بالمعارض الفنية من قبل الجهات المعنية:

التعاون والشراكات الإبداعية: يتطلع الفنانون الى إمكانية تشجيع التعاون والشراكات مع المؤسسات الثقافية الخاصة أو الافراد المهتمين بالفنون التشكيلية لتنظيم معارض مشتركة او فرص إقامة ورش عمل او برامج فنية تشجع على التفاعل والتبادل الإبداعي.

استخدام التكنولوجيا و وسائل التواصل الاجتماعي: يمكن للفنانين استخدام الانترنت و وسائل التواصل الاجتماعي كوسيلة لعرض أعمالهم والتواصل مع جمهور أوسع دون الحاجة للتبعية من الجهات الرسمية

المشاركة في معارض دولية او فرص عالمية: بحث الفنانين عن فرص مشاركة في معارض دولية او برامج فنية عالمية يمكن ان يفتح لهم افاق جديدة وفرصا أوسع في مجال الفنون التشكيلية

الكتابة النقدية: لا يمكن لاي ابداع ان يذهب بعيدا في مسيرته، او تطوره تطورا متوازنا الا اذا صاحبه النقد لذا فلا بد من الكتابة النقدية للأعمال الفنية، إظهار المتخفي فيها والجانب الإيجابي والسلبى. فبالنقد البناء يتطور كل مشروع كيفما كان، فما بالك بالإبداع الذي يحتاج الى محفزات لاستمراره، ورغم تجاهل بعض الجهات الفنون التشكيلية،

فالفنانون دائماً يسعون الى إيجاد طرق بديلة لعرض أعمالهم وتسويقها وتشجيع التفاعل الفني والثقافي، وهذا يحتاج الى الابداع والعمل الشاق للمحافظة على وجودهم ونجاحهم في مجال الفن." (البوحيمد،٢٠٢٣).

المعارض في امريكا: في عام ٢٠٠١، قدرت منظمة "الأمريكيون من أجل الفنون" أن هناك ٣٥٠ متحفًا عامًا وبرامج الفنون في جميع أنحاء الولايات المتحدة. وبحلول عام ٢٠١٧، كان هناك أكثر من ضعف هذا العدد: ٧٢٨. في حين أن معظم برامج الفن العام لا تزال عامة (٨١ في المائة في عام ٢٠٠١ و ٦٠ في المائة في عام ٢٠٠٦) في عام ٢٠١٧، كانت نسبة برامج الفن العام المسجلة كمنظمات غير ربحية في ارتفعت من ١٩ في المائة في عام ٢٠٠١ إلى ٣٤ في المائة في عام ٢٠١٧^١. في عام ٢٠١٧، كانت هناك دعوات للفن العام بلغ إجمالي المبالغ التي تم جمعها ٢٠ مليون دولار من ٢٢٢ وظيفة تم توزيعها من خلال إدارة تطبيق Café نظام التصنيف ، وهو واحد فقط من عدة مصادر لقوائم الفن العام^٢. معظم تأتي هذه الأموال من الحكومات الفيدرالية وحكومات الولايات والمقاطعات والمدن التي تخصص ما بين ٠.٥٪ و ٢٪ من ميزانياتهم الرأسمالية المخصصة للبناء للفن .النسبة المئوية هي البديل الأكثر شيوعًا، ولكنها تتزايد ببطء مع تحول الفن إلى إن هذه الميزة أصبحت أكثر قبولاً ومتوقعة في مجتمعاتنا الحضرية"(Basa,2023) .

"مما وقفت عليها في العاصمة الأمريكية واشنطن دي سي وامتدادًا إلى نيويورك شمالًا ونيو أورلينز جنوبًا أكثر من عقد من الزمن إلى يومنا هذا ويرجع لعدة أسباب:

أولاً: وفرة صالات العرض الخاصة والمنتشرة في أرجاء المدينة، والتي ترعى أعمال مجموعة تشكيلية لعدد محدد من الفنانين التقت أفكارهم وتوحدت معايير إبداعاتهم مع خصوصية كل فنان في الاتجاه والإنتاج مع توفر موقع إلكتروني خاص بهم، وعلى سبيل العد لا الحصر جاليري في نيويورك.(Eden Gallery) .:

ثانيًا: وفرة منصات الشراء العالمية التي تحفظ حق الفنان وتساهم في نجاح التبادل التجاري بين الفنان والمقتني في العالم عبر منصة رقمية موحدة، والتي تبدو معرضًا دائمًا متجددًا على الشبكة، وبطرق علمية وأساليب احترافية تغري المقتني والقيم والمتذوق الفني، مثل .(Artsy)

ثالثًا: غزارة علم وفكر الفنان الأمريكي الذي طور الاستديو التشكيلي الخاص به إلى أكاديمية علمية مباشرة ورقمية رفيعة المستوى يعلم فيها من جميع أنحاء العالم .

رابعًا: وفرة المتاحف وصالات العرض الوطنية ذات التصانيف المتعددة مما يعني أن هنالك الكثير والكثير من الأقتناءات.

خامسًا: شجاعة وخفة الفنان الأمريكي الذي جعل من الشارع صالة عرض لإبداعاته الفنية، وحرصه على الحضور والمشاركة في البازارت المحلية، مع توفر متجر إلكتروني خاص ببيع انتاجه الفني الذي دأب على تطويره وتطويعه للبيع والاقتناء:

وأخيرًا التنافسية والإبداع بين الأقطاب الثلاثة: صالات العرض الخاصة، والمنصة الرقمية العالمية، والمتحف الوطني، ساعدت على ازدهار الفن الأمريكي الذي ذكرته على سبيل المثال والتجربة الحية "(البوحيد، ٢٠٢٣).

٢-٣-٣ مخاطر الاستثمار في الفن:

"يمثل الاستثمار في الفن، خيارًا جذابًا لتنوع المحفظة الاستثمارية وتحقيق عائدات مجزية على المدى الطويل، ولكن، مثل أي استثمار آخر، ينطوي على مخاطر يجب على المستثمرين إدراكها وفهمها قبل اتخاذ قرار الاستثمار.

أولًا: تعد الأصول الفنية أصولًا غير سائلة، ما يعني صعوبة بيعها بسرعة لتحويلها إلى نقود سريعة. قد يستغرق العثور على مشترٍ مناسب وقتًا طويلًا جدًا، خصوصًا للقطع الفنية ذات القيمة العالية؛ لذلك، ينصح باعتبار الاستثمار في الفن جزءًا من استراتيجية استثمارية طويلة الأجل، مع عدم توقع عائدات منتظمة أو سهولة بيعها.

ثانيًا: ترتبط بالاستثمار في الفن التكاليف العالية وتشمل التعامل والتخزين والتأمين، كما يتعين على المستثمرين دفع تكاليف الصيانة والترميم؛ للحفاظ على قيمة العمل الفني على المدى الطويل.

ثالثًا: يعد التزييف خطرًا كبيرًا في سوق الفن، خصوصًا للمستثمرين غير المختصين؛ لذلك، من الضروري إجراء بحث شامل عن القطعة الفنية قبل الشراء، والتأكد من صحتها من خلال شهادة الأصالة، ورقم الإصدار، وفحص المواد.

رابعًا: تقتصر سوق الفن إلى المعلومات الشفافة؛ حيث تُنفذ العديد من الصفقات عن طريق المبيعات الخاصة، ما قد يصعب على المستثمرين الوصول إلى معلومات دقيقة حول قيمة الأعمال الفنية، أو العثور على عناصر مقارنة مناسبة لتقييمها.

خامسًا: يعد الفن أصلًا فريدًا من نوعه، ما يجعل تقييمه عملية معقدة تعتمد على العديد من العوامل، مثل: الحالة، والأصالة، والندرة، والسياق التاريخي؛ لذلك، ينصح بالاستعانة بخبراء مختصين في تقييم الفن قبل اتخاذ قرار الشراء.

وعلى الرغم من هذه المخاطر، إلا أن الاستثمار في الفن قد يقدم عائدات مجزية على المدى الطويل؛ خصوصًا للمستثمرين الذين لديهم خبرة ودراية بسوق الفن.

كما يتيح الاستثمار في الفن للمستثمرين امتلاك قطع إبداعية ذات قيمة جمالية وفنية وثقافية عالية. " (رواد الاعمال، ٢٠٢٤).

في السنوات الأخيرة تم إيلاء قدر كبير من الاهتمام لجاذبية الفن باعتباره استثمارا لأسباب ليس اقلها ان نمو ونفوذ الخدمات المصرفية الاستثمارية العالمية وصناعات إدارة الثروات منذ ثمانينيات القرن العشرين شجعت على اتباع

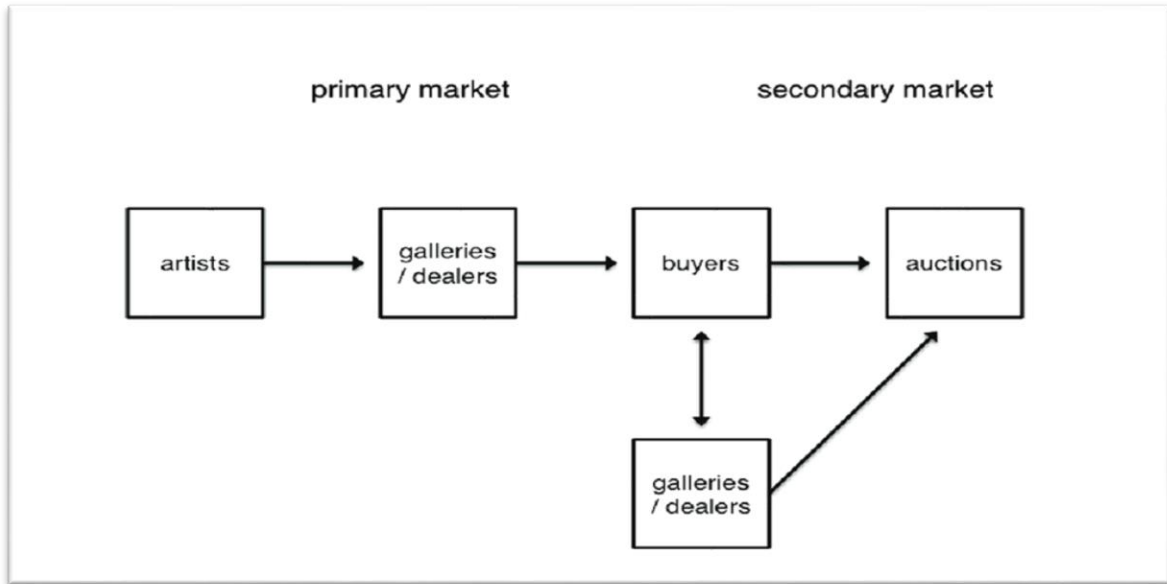
نهج أكثر تطوراً من الناحية المالية في تخصيص الأصول. ومع قيام الأسواق المالية بإنشاء المشتقات المالية والصناديق المتداولة في البورصة ومجموعة من الأدوات الاصطناعية التي تهدف إلى التحكم بشكل أفضل بالمخاطر والعوائد كان من المحتم أن يبدأ الناس في دراسة ما إذا كان الفن يمكن أن يتناسب مع هذا وكيف . عالم الاستثمار المعقد . وفي الوقت نفسه كان نفس الأشخاص الذين كانوا يكسبون المال في الساحة المالية يريدون أن يحيطوا أنفسهم بمظاهر الثروة الجميلة والرائعة (gerlis, 2014)

❖ دور إدارة المخاطر في الاستثمارات الفنية:

لأن هناك مخاطر استثمار لا بد من وجود إدارة مخاطر في الاستثمارات الفنية حيث أنه وبلا شك أن الاستثمار في الفن يعد تنوعاً للمحفظة الاستثمارية للفرد وله عوائد على المدى الطويل، أن الاستثمار في الفن يأتي من تطور وثبات السوق الفني بحيث تطوير الأدوات والثقافة الشرائية والتسويقية، ودور المزادات يحددها سوق الفن حيث أنه ينقسم إلى قسمين:

السوق الأولي: هو أن بيع العمل يكون من الفنان إلى الجاليري أو المقتني بشكل أساسي.

السوق الثانوي: هو أن العمل يكون لدى المقتني ومن ثم المقتني يكون لديه إحدى الخيارين هما بيع العمل لمركز مزادات مباشر أو بيع العمل إلى جاليري والجاليري يعرض العمل في دور مزادات.



شكل (٢-٢) خريطة مفاهيمية لأقسام السوق الفني

من الضروري إجراء بحث شامل، وفهم طبيعة هذا السوق، والتأكد من صحة الأعمال الفنية قبل الشراء، والاستعانة بخبراء مختصين لتقييمها، ووضع خطة استثمارية طويلة الأجل تأخذ بعين الاعتبار المخاطر والعوامل المؤثرة على قيمة الفن.

و وضع خيار صناديق الفن والأسهم الجزئية، حيث انها خياراً مثالياً للمستثمرين المبتدئين الذين لا يملكون رأس مال كبير؛ حيث تسمح هذه الصناديق للمستثمرين بشراء حصة في عمل فني إلى جانب مستثمرين آخرين، ما يتيح لهم تنويع محفظتهم وتقليل المخاطر. (رواد الاعمال، ٢٠٢٤)

٢-٣-٤ تقييم وتسعير الاعمال:

يعد تسعير الاعمال من المواضيع التي تشكل جدلاً بين جميع الأطراف حيث انه هناك فوضى في التسعير وفي التقييم.

ان هناك مقال كتبه زياد جاسم من جريدة الشبكة وقد تطرق الى موضوع يسبب جدلاً واسع وهو تسعير الاعمال حيث قال في مقاله انه قد يتساءل بعضنا عن كيفية تحديد أسعار القطع الفنية؟ أو ما الذي يجعل قطعاً فنية تصل الى مئات آلاف الدولارات، وأخرى تباع بمبالغ زهيدة؟ من يحدد أسعار هذه الأعمال، سواء أكانت نحتاً أو رسماً أو خزفاً.. الى آخره. وهل أن قيمة العمل الفني مرتبطة بفكرة العمل، ام باسم الفنان ومنجزه، أم ماذا؟ هذه الأسئلة وغيرها ناقشناها مع بعض الفنانين عبر هذا الاستطلاع..

من الفنانين الذين تم مناقشة هذا الموضوع معهم هو د. محمود شبر وهو فنان تشكيلي وعضو في جمعية الفنانين التشكيليين العراقيين هو من مواليد بغداد وحاز على شهادة الماجستير والدكتوراه من جامعه بابل كلية الفنون الجميلة وله العديد من المشاركات في مهرجانات ومعارض واقام العديد من المعارض الخاصة حيث قال "عن قيمة الاعمال الفنية إنها تختص بعوامل الجودة ورصانة العمل، وتكون بطبيعة الحال القضية التي تأخذ الحيز الأكبر والأهم لكل فنان يحترم اسمه ويحترم فنه." واستدرك في كلامه قائلاً "لكنها واقعاً ليست لها علاقة بالسعر الذي هو محور السؤال الأصلي، بل إن الموضوع برمته ليس فيه ترابط ما بين الإنتاج والتسويق، ويكاد يكون هذا من ضمن هموم الفنان التي تكون ضاغطة عليه."

أيضاً أضاف د. محمود شبر من خلال المقال الذي كتبه زياد جاسم: "دائماً ما أتعمد ذكر أن الفن، بوصفه عالمياً جميلاً، يكون فيه الفنان هو السيد الأول المتحكم بآليات اشتغالاته، من خلال مختبره التجريبي الذي يقدم فيه خلاصات أفكاره، وهذا بالتأكيد معروف ولا نريد التوسع فيه لتتسنى لنا الإجابة على السؤال بالشكل الوافي المكثف. وهذا الفنان قد يكون ناجحاً في إدارة فنه، أو غير قادر على تلك الإدارة بسبب انهماكه المستمر في مشغله وأفكاره. كل هذا يقابله عالم آخر يكون موازياً لهذا الذي ذكرناه، يمكن ان نطلق عليه -إذا جاز التعبير- (عالم تجارة الفن)،

الذي يديره أشخاص ليسوا فنانيين، وهم كذلك ليسوا نقاداً أو أصحاب اختصاص بالفنون الجميلة، ولكن هؤلاء يكون اطلاعهم على خفايا الفن وأسراره -في غالب الأحيان- أكثر من اهل الاختصاص، والسبب هو أن عملية الاستثمار المالي تحتاج الى أرضية آمنة للوقوف عليها، وهؤلاء هم الذي يتحكمون بـ (سوق الفن) وكيفية تحريكه بهذا الاتجاه أو ذاك. وهذا ما يجعل الفنان واسمه وفكرة العمل والقيمة التي أشرنا إليها آنفاً غير حاضرة في هذا العالم المتخصص بالفن، لكنه غير مختص، متحكم لكن من نوع آخر، ربما يكون أكثر أهمية من الجميع. "وختم حديثه بأن "لا معيار يخضع له السعر من تلك التي أشار لها السؤال، ويبقى المقتني وتاجر الأعمال الفنية هو من يضع الخطوط البيانية لسعر الفنان صعوداً ونزولاً". (جسام، ٢٠٢٤)

ما ربط هذا الموضوع بالبحث الحالي هو اننا نرى ان قيمة العمل وجودته ليست لها علاقة بالسعر بل انها مرتبطة بالمقتني ومدى الاستثمار في مشاريع الفنون من قبل غير المختصين وارى اذ تم تفعيل البند الأساسي وهو وضع معايير تضبط الأسعار وجودة الاعمال وانه لابد من ان الاعمال الفنية يتم تقدير قيمتها من قبل المختصين بالفنون ويعود هذا الامر بالنفع للتسويق لكل الفنانين ومعرفة المستويات وقيمة الاعمال التي تعود بالنفع لازدهار هذه المشاريع والاستثمار فيها بالطرق المنطقية أي لابد من وجود مرجعية تحدد الأسعار للفنانين التشكيليين في المملكة أيضاً لتقدير الاعمال وتقدير قيمتها لابد ان نضع في عين الاعتبار عدة عوامل مهمة وهي "الفنان ومدى شهرته، أيضاً مدى الاستحسان الفني للأعمال من قبل النقاد، أيضاً نوع العمل والتقنيات المستخدمة في تنفيذه لتظهر بجمالية، حجم العمل حيث كلما كانت مساحة اللوحة كبيرة مما يعني الجهد المبذول اكبر، ترتفع قيمة العمل اذا كان اصيل واذا كان له شهادة تثبت اصالة العمل على قدره، وتفعيل قوانين الملكية الفكرية، وحالة العمل وجودته حيث اذا لحق به ضرر يؤثر على قيمة العمل، والقيمة السوقية تحدد من خلال البيع العام لأعمال مثالة حيث ان البيع الثانوي من خلال المزادات مؤثر على سعر العمل الفني، أيضاً سوق العمل الفني يؤثر على نوع الاعمال الفنية المطلوبة حالياً وشراء العمل الفني من الفنان مباشرة او المعرض على سعر العمل.

٢-٣-٥ تأثير الخصومات:

إن خفض الأسعار له تأثير سلبي. فالفنانون الذين يخفضون الأسعار يخاطرون بـ"تغيير عميلين: أنت تنفّر أي شخص اشترى منك في الماضي والآن يعتقد أنه خدع، وخلقت الشك في أذهان المشتريين المستقبليين حول أي عمل فني أنت تبيعه ويتساءلون، هل أعرض للخداع الآن؟ إن الخصومات تطمس مسألة السعر الفعلي وقيمة العمل المطلوب وقد يجعل ذلك أولئك الذين يدفعون السعر الكامل يشعرون بأنهم أغبياء. لا يريد شراء الأعمال الفنية أن يتم تشبيهه بشراء السيارات، حيث المساومة والخداع. لقد اكتسبت الثقة أهمية أكبر من الشيء الذي يتم بيعه بالفعل

الخصومات هي الجانب الآخر من التسعير، وهي مألوفة إلى حد ما في "كل الأعمال الفنية تباع بسعر مخفض"، هذا ما قالته تاجرة الأعمال الفنية في مانهاتن ديورا فورس. "لا أستطيع أن أفكر في حالة واحدة منذ وقت طويل حيث دفع شخص ما السعر المطلوب ("ولكن هذا غالباً ما يكون مزعجاً للفنانين الذين يبيعون أعمالهم بشكل مستقل.

يشير خبراء الاقتصاد إلى هذا من حيث "مرونة الطلب" - حيث ينقلص الطلب أو يتوسع مع ارتفاع الأسعار. أسعار أقل أو أقل - ولكن "الطلب على الفن ربما لا يكون مرناً"، وفقاً لجون سيلفيا، كبير خبراء الاقتصاد في ويلز فارجو، أشار إلى أن خفض السعر مقابل أقل من "إن السلع الاستهلاكية باهظة الثمن" تجلب الناس إلى المتجر، ولكن إذا كان لديك منتج هذا شيء فريد أو مميز إلى حد ما، مثل الفن أو المجوهرات، والإجابة هي لا، لا يمكنك خفضه "السعر". في عالم مرموق مثل الفن، خفض الأسعار - "للوحة تدوم

قد يكون من الأسهل قبول بعض الخصومات المتواضعة، مثل ٥ أو خصم ١٠٪ عندما يشتري أحد هواة الجمع أكثر من قطعة واحدة، أو سيقدم الفنان التأطير والشحن. وبقدر ما قد يكون الخصم محفوفاً بالمخاطر، لا أقصد لإدانة الفنانين للسماح لهم بذلك. مرة أخرى، أصحاب المعارض والتجار من القطاع الخاص السماح بالخصومات في كل وقت. الأمر الأكثر أهمية بالنسبة للفنانين هو أن يطوروا قائمة أسعار لأعمالهم وسياسة الخصومات قبل عرض الأعمال الفنية للبيع. لا تريد التوصل إلى سياسة على الفور. (Grant, 2015)

٢-٣-٦ تسويق الاعمال:

يحتاج الفنانون إلى فهم كيفية عمل عالم الفن وتطوير استراتيجيات لإنشاء سوق لأنفسهم - وهو نوع من المعرفة التي لم تكن الموضة رائجة على الإطلاق .

حيث تسويق الأعمال أيضاً تم التطرق اليه في المقال الأخير من خلال الفنان التشكيلي (د. فاخر محمد)، وهو عميد كلية الفنون الجميلة في جامعة بابل في العراق وعضو في العديد من الجمعيات وعضو في نقابة الفنانين العراقيين، وله الكثير من المشاركات في المعارض أيضاً العديد من المعارض الشخصية التي أقامها في العديد من الدول، حيث وصف العمل الفني في المقال وقال "، أياً كان، بأنه سلعه ثقافيه تصبح تحت قانون العرض والطلب. وقال إن "اسم الفنان وتاريخه ومكانته الإبداعية لها علاقه كبيرة بالأسعار، نعم، هناك تقاليد في أوربا غير موجودة في المنطقة العربية، هي آليه التسويق، ففي المنطقة العربية لا توجد تقاليد في تسويق الأعمال الفنية، ومن الخطأ جداً أن يقوم الفنان بتسويق أعماله، إذ يجب أن تكون هناك جهة بيع هي المسؤولة، أحياناً تلعب العلاقات الشخصية دوراً في التسويق، بل وحتى المزادات تلعب دوراً في ارتفاع أسعار الفنانين، هناك أسماء في الفن العراقي بيعت أعمالهم خلال التسعينيات بمبالغ بسيطة، نفس هؤلاء الفنانين بيعت أعمالهم في مزاد (بونهامس) قبل سنتين بـ ٦٥٤ ألف دولار!"

نلاحظ هنا ان الاعمال والمشاريع الفنية خاضعة للعرض والطلب وهذا يوضح لنا بأن المجال الثقافي الفني مجال لابد من ان يخضع للتسويق بطرق عديدة حيث أوضح د. فاخر محمد ان في المنطقة العربية مازالت طرق التسويق محدودة بعكس الدول الأوروبية التي لهم اليه خاصة للتسويق لهذه الاعمال وقد ادلى بمثال يوضح الامر. هنا تأتي أهمية استراتيجية إدارة المخاطر في معالجة سير المشروع والتسويق في هذا المجال ووضع التقنيات والاستراتيجيات اللازمة لتطويره وتقادي الخسائر التي من الممكن حدوثها او التقليل منها من خلال المؤسسات المختصة بالمشاريع .

أيضا في المقال تم التطرق لموضوع المؤسسات السياسية من خلال الفنان والناقد (د. جواد الزيدي) وهو استاذ جامعي لدى جامعة بغداد/كلية الفنون الجميلة قال "أن تفاوت أسعار الأعمال الفنية يحدد بفعل معطيات وأسباب عديدة ترتبط بالزمان والمكان والحقبة الفنية التي اتسمت بها. قائلًا "تختلف قيمة الفن الأوربي عن الفنانين الشرقي والعربي، لأن مؤسسات كبرى ذات صبغة سياسية أحياناً تحدد هذه الأسعار، وليس بالضرورة أن يقتزن سعر العمل الفني بقيمته وأهميته." وأضاف "أما في فضاءنا العربي والعراقي، فهناك أسباب تختلف عما ذكرناه، تقسم الى ثلاثة اتجاهات، أولها: أن بعض الفنانين الذين يعتاشون على العمل الفني يحتاجون الى تسويق أعمالهم من أجل استمرار حياتهم والإبقاء بمستلزماتهم الشخصية مهما كانت قيمة العمل الفني، ولعل بعض الأسماء المكرسة في التشكيل العراقي تحدد أسعار أعمالها ضمن هذا التوصيف. أما الصنف الثاني المكتفي مادياً فإنه يفرض أسعاره الخاصة بما يتسق مع الجهد والقيمة الإبداعية، وقد يكون السعر مرتفعاً بعض الشيء، وهو يريد أن يحتفظ عمله بأهميته وبريقه ويخلق قيمة للعمل الفني وأهميته. أما الصنف الثالث فتقرضه الظروف الموضوعية، أي الاقتران بأسعار السوق العالمية والمزادات المعروفة، وهي أسعار عالية توازي الأسعار العالمية أو تقل عنها بعض الشيء، وغالباً ما تقع أعمال الرواد ضمن هذا التتويب."

نلاحظ هنا أهمية العمل وقيمه لا يرتبط بالسعر فلكل فنان طريقة مختلفة لبيع الاعمال وتسويقها بحسب حاجته او الغرض من البيع حيث من الممكن ان تكون الاعمال لها قيمة عالية وتباع بمبلغ يسير والعكس أيضا ومن خلال البحث اريد ان تتم ملاحظة هذه الاختلافات ومعالجتها بما يتناسب مع سياستنا وثقافتنا واستراتيجياتنا بحيث ان تعطى لكل فنان القيمة التي يستحقها لمشروعه والسعي لدعم الجميع.

اما عن قيمة التاريخية فقد تحدث أيضا المغترب (عبد الأمير الخطيب) عن تجربته في هذا المجال وقال: "لو شخصنا العملية لوجدنا أن السوق خاضعة بالدرجة الأولى لاسم الفنان وكمية ما كتب عنه وما تأسس للعمل، فهذه الأمور تعطي قيمة مادية للعمل الفني أكثر من القيمة الفكرية والجمالية، فاسم الفنان والكتابات يعطيان او يضفيان قيمة تاريخيه للعمل، كذلك شهرة الفنان وكمية الكتب التي ذكرت هذا العمل او ذاك، فهذه القيمة التاريخية هي التي تغري المستثمر في العمل الفني، او الذي ينوي استثماره."

وأضاف أن "الأوربيين مثلاً، لا حصراً، يعتبرون أن الفن هو promotion، أي دعم، وهذا يعني أنهم يدعمون الفنان الذي ليس له اسم، أو ليست له أعمال مؤثرة، فتبقى قيمة العمل الفني منخفضة لا تتجاوز بضعة آلاف من الدولارات،

أو شيء آخر هو أن هذا العمل الفني يتناسب مع ديكورات الغرفة أو البيت. هذه الاعتبارات هي التي تلعب الدور الرئيس في عملية السوق والتسويق أيضاً، ناهيك عن الاعتبارات السياسية و(الترندية) التي ظهرت بعد (أندي) و(أرعوا) و (كيث هيرنج)، وغيرهم ممن لحقوا بركب الظواهر التي روجت لها بعض المؤسسات لأغراض لا يعلمها إلا الله، مثل ظاهرة الفنانين المثلين وتسويق أعمالهم بمئات آلاف الدولارات، أو ربما الملايين. (جسام، ٢٠٢٤)

أرى في هذا الجزء ان العامل الرئيسي للسوق والتسويق هو الدعم من قبل الجميع أي ان المبدأ بخصوص الفن هو (الدعم) بغض النظر عن الجودة، حيث من الممكن ان هناك مقتني يحب الاعمال الفنية ولا يستثمر فيها، بالمقابل هناك مقتني مستثمر يراهن على تزايد القيمة المادية للوحة مع مرور الزمن وقد يسوقها في الأسواق العالمية او المحلية او الفنادق او المستشفيات والمؤسسات وغيرها ولنفترض اذا تم تطبيق هذا الامر في ظل رؤية ٢٠٣٠ وبحسب انظمتنا وبما يتماشى مع سياستنا والتوسع على جميع مناطق المملكة، اعتقد بأن سوق الفن سوف ينتقل لمستوى اخر وبمعايير رفيعة.

٢-٣-٧ تأثير الشراكة الفنية:

من وجهة نظري كباحثة أرى بأن وجود شريك او إدارة اعمال في العمل امر جيد ويساعد خصوصاً لبعض الحالات في المجتمع مثل ذوي الهمم او من يعانون من مشاكل صحية او ظروف معينة تمنعهم من الخروج للعمل ف يصبح اذا كان هناك إدارة اعمال للفنان يدير جميع اموره ويكون لديه المؤهلات لذلك يساعد في الكثير من الأمور. أيضاً الشراكات أسس نجاحها يعتمد على العديد من العوامل هي أهمها الرؤية المشتركة بين الطرفين والتعرف على نقاط القوى والضعف بين الشريكين و وضع الخطط المسبقة والاستراتيجيات لنجاح المشروع ولابد من وجود أهداف على الصعيد التجاري والشخصي ومعرفة كيفية التعامل مع الازمات والمشاكل بمهارة وسرعة وهذا يتم من خلال إدارة المخاطر وأهميتها في المشروع الفني أيضاً التنظيم المتقن ومعرفة مهام كل شريك والمسؤوليات والالتزام بها، كل هاذي الأسس هي مهمة جداً لاي مشروع واختلال عامل واحد منها من الممكن ان يزعزع نجاح المشروع، وهنا لدينا مثال من كتاب ١٠ خطوات لكسب المال كفنان حيث سأل الكاتب الفنانة ماندي سكوتليف " كم ساعة في الأسبوع تخصصها للفن؟ هل هو من اهتماماتك؟ المصدر الرئيسي للدخل؟ إذا لم يكن كذلك، فكيف يمكنك الجمع بين هل كونك فناناً هو عملك "الرئيسي"؟ كنت أعمل بدوام كامل في Belle & Boo ، بما في ذلك في المساء، عطلات نهاية الأسبوع والعطلات الرسمية، ولكن منذ أن أنجبت توأمي للتو منذ أكثر من عام، أعمل الآن لمدة يومين ونصف فقط، وهو ما يعني صعب مثل بعض الأيام، الرسومات لا تتدفق ولا أستطيع أبداً يبدو أن إنجاز ما يكفي من العمل ليس بالأمر السهل، ولكن لفترة قصيرة فقط. الوقت وأنا لا أريد أن أكون مصوراً للأطفال وأفتقد رؤية اطفالي يكبرون

هل تعمل مع معرض أو تاجر أعمال فنية أو شيء من هذا القبيل؟ كيت هي شريكتي التجارية الرائعة التي تنظم كل شيء آخر غير الرسوم التوضيحية، هذا يتركني حرة في فعل ما أريد. ابذل قصارى جهدي وأبدأ في الرسم. لقد

وجدت دائماً صعوبة في وضع قيمة لعملية الفني، لذا فمن الرائع أن يكون لدى شريك أستطيع بيع ما أفعله ولدي رؤية ودافع لاتخاذ القرار الأعمال إلى المستوى التالي. (Minervini,2015)"

من المخاطر التي تواجه هذه المشاريع هي " عامل الخطر الآخر الذي يجب مراعاته في أي سوق هو الهيكل الموجود (أو غير ذلك) للإشراف على نشاطه. يعد الافتقار إلى التنظيم في سوق الفن أحد المجالات التي يُشار إليها غالباً على أنها تمنع الاستثمار الجاد" (Gerlis,2014)

٢-٣-٨ المخاطر التي يواجهها المبتدئين في مشاريع الفنون التشكيلية:

"يمكن تقديم حجة قوية للارتجال فقط، حيث أن هناك قليل من القافية أو المنطق في الطريقة التي يصبح بها بعض الفنانين ناجحون بينما لا ينجح معظم الآخرين. كل العمل الشاق لإعادة التأهيل البحث في المعارض، وإجراء المكالمات الهاتفية، وإرسال الشرائح، قد يكون من الممكن تطوير محفظة أعمال وسير ذاتية طويلة للمعارض قد لا يؤدي إلى أي شيء، في حين أن شخصاً ما خرج للتو من مدرسة الفنون والذي يحدث أن يعرف الشخص المناسب أو إن التواجد في المكان المناسب في الوقت المناسب أمر يتم تمجيده. لا يمكن الحديث عن الحظ حقاً، والموهبة ليست موضوعاً للنصيحة. ومع ذلك، فإن رفع اليد أو انتظار البرق حتى يضرب ليس إجابة على الإطلاق. الجانب التجاري من كونك فناناً يعني معرفة الخيارات المتاحة اتخاذ خيارات مستتيرة. كثير من الفنانين لا يدركون أن لديهم خيارات، أو أن هناك أكثر من طريقة لتحقيق النجاح - وهو ما يعرف هنا باسم القدرة على كسب لقمة العيش كفنان. لقد نجحت كل الطرق المعروفة لتحقيق الأهداف المهنية مع بعض الفنانين، لقد فشل الآخرون. لذلك، كان من الضروري وصف مسار النجاح - نصح الفنانين اكتب هذا النوع من الرسائل إلى ناشر مطبوع، أو قم بتوقيع هذا النوع من العقود مع أحد الناشرين الفنيين التاجر الذي يرتدي هذا الشكل من الملابس للمشتري المحتمل من الشركات محكوم عليه بالفشل معظم الفنانين. من المنطقي أن يعرف الفنانون ما هي الاحتمالات لمساعدة أنفسهم، والسماح لهم بالارتجال ولكن مع خيارات مستتيرة. لكل فنان مقياسه الخاص للإنجاز.

يعني أن يتم كتابتها في كتاب مدرسي أو الحصول على عمل في مجموعة متحف كبيرة ربما يتم تمثيلها بواسطة معرض فني بارز أو أي معرض آخر، أو مجرد عرض أعمال المرء في مكان ما ليتمكن الجمهور من رؤيتها. الفنانون الذين من المرجح أن يكون لدى المبتدئين أهداف مهنية مختلفة عن تلك التي لدى الفنانين الآخرين. لقد عملت لسنوات عديدة. كتبت أناييس نين: "الفقر هو الحقيقة الكبرى، ولهذا السبب يسعى الفنان إلى تحقيقه". ربما يكون الفقر وعدم الاكتشاف طريقة أخرى لتعريف الفنان، والفنانون الذين لديهم إن النظرة الرومانسية للتناقض بين الفن والتجارة لن تجد أي دعم في هذا الكتاب. يحتاج الفنانون إلى فهم كيفية عمل عالم الفن وتطويره استراتيجيات لإنشاء سوق لأنفسهم. (Grant,2015)

اين يمكنني أن أعرض أعمالي؟ تتوفر مجموعة واسعة من مساحات العرض المتاحة للفنان المبتدئ. على سبيل المثال ، فإن البنوك والمكتبات والمقار الرئيسية للشركات، المراكز المجتمعية والمستشفيات ومكاتب العقارات والمقاهي والمطاعم، على سبيل المثال، ترغب في كثير من الأحيان في السماح للفنانين بتعليق أعمالهم على الجدران حيث يمكن للجمهور رؤيتها. غالبًا ما تكون احتمالية المبيعات منخفضة وإمكانية الأضرار التي لحقت بالعمل (بصمات الأصابع، بقع القهوة، السجائر) كبيرة، ولكن هذا النوع من العروض يمثل فرصة لردود الفعل ولكي يتمكن الفنان من توزيع البيانات الصحفية، الإعلانات وبطاقات المعرض، وإن نتذكره في المرة القادمة التي يتم فيها عرض عمله.

يوجد في العديد من البلدات والمدن الصغيرة مراكز فنية حيث يمكن رؤية الاعمال في معرض فعلي أعلى قليلاً من المعرض الفني في البنك أو المكتبة، ومن المرجح أن يكون للمركز وسائله الخاصة لتعزيز الأنشطة، مما قد يأتي عدد كبير من الأشخاص لمشاهدة العمل الفني.

قد يشير رد الفعل السلبي إلى أن الخطأ الناس ينظرون إلى عمل شخص ما، أو قد يعني ذلك أن الفن لا يزال بحاجة إلى تحسين وليس جاهزاً للمعارض العامة والمبيعات. الحكمة أن نطلب ردوداً من المتخصصين الفنانين في المنطقة، وربما أعضاء هيئة التدريس من مدارس الفنون، الذين يمكنهم تقييم العمل الفني وتقديم اقتراحات للفن.

المصطلح التجاري لتوعية بما يجب أن يقدمه هو التسويق، والذي يعني ببساطة العثور على جمهور. من هم الأشخاص الأكثر احتمالاً لفهم وإدراك ما نوع العمل الفني الذي أقوم بإنشائه؟ لن يفهمه الجميع أو يعجبهم وهذا لا ينبغي أن نفترض أن الجميع يجب أن يفعلوا ذلك .

الأمر الأكثر أهمية بالنسبة للفنانين هو أن يطوروا قائمة أسعار لعملهم وسياسة الخصومات قبل أن وضع أعمالاً فنية للبيع " (Grant,2015)

٢-٣-٩ رأي الباحثة في إدارة المخاطر للمشروع الفني:

كباحثة ومن خلال الاطلاع والمعرفة ومن خلال التجربة كفنانة أرى بأن المشروع الفني يواجه العديد من العقبات حيث لو افترضنا ان قرر الفنان ان يوظف هذه الموهبة الى عمل مهني يستفيد منه في تطويره كفنان وزيادة المعرفة وأيضاً مدخول مادي فأن المجال ليس متاح في سوق العمل بشكل الذي يطمح اليه، أيضاً اذا قرر الفنان ان يبيع عملاً ما لا بد له من التسويق لنفسه وهذا يتم بمجهود شخصي ولوسائل التواصل الاجتماعي فضل في هذه العملية ولكن في الغالب تتم بشكل شخصي وليس عبر منصة معتمدة لبيع الاعمال او مقيمين يقيمون العمل بالتالي يساعد من معرفة مستوى العمل وتسعييره وعرضه

أرى من وجهة نظري كباحثة بأنه من الجيد والمثمر على الصعيد الاقتصادي تأسيس شركات فنية للأعمال التشكيلية لها هدف ربحي وإنتاجي وخدمي يتم من خلالها قبول طلبات لأعمال سواء لمرافق ومنشآت وأعمال خاصة للأفراد

وتتفيذها من خلال توظيف فنانون تشكيلين خاضعين للتقييم ومستوفين شروط القبول والمعايير التي تمكنهم من تنفيذ الاعمال وتتم على شكل هيكل تنظيمي مشروعى حيث يتم تكليف إدارة وظيفية بتنفيذ المشروع وتسليمه ويزيد من تبادل الخبرة والمعرفة.

اما عن إدارة المخاطر فهي إدارة تأسيسها مهم ومفيد ومرن على جميع الأصعدة وفي جميع المجالات فأن وجودها يزيد من الكفاءة المنشأة سواء الحكومية او الخاصة والمشاريع الفردية والجماعية فلا بد من توظيفها في سوق العمل الفني وبناء استراتيجيات تطور من المشروع حيث اننا نعلم ان بداية المشروع الى نهايته من الممكن ان تظهر الأزمات دون سابق انذار ولذلك لابد من وجود إدارة مخاطر للمشاريع الفنية

اما على الصعيد الشخصى فإدارة المخاطر تقيد الفنان في معرفة كيف يدير مشروعه والرؤية التي يراها والتخطيط الدورى وماهى الاحتياطات التي يجب ان يتخذها لتقادي أى مشكلة او خسارة للمشروع وماهى الضمانات التي يجب ان يتبعها لاستمرارية المشروع والاستراتيجيات التي يتبعها لضمان نجاح المشروع.



الفصل الثالث

٣-١ : مقدمة

٣-٢ : المنهجية وطرق البحث

٣-٣ : مجتمع البحث

٣-٤ : حدود البحث



٣-١ مقدمة:

يتناول هذا الفصل وصفا لمنهج البحث ومجتمعه وعينته وادواته وطريقة بنائها ومصادر اشتقاقها والتحقق من صدقها وثباتها والأساليب الإحصائية المستخدمة في معالجة البيانات حيث تكمن أهمية هذا الجزء من البحث الى ان من المهم توضيح المنهجية المتبعة في اعداد موضوع البحث وهو "إدارة مخاطر مشاريع الفنانين التشكيليين ودورها في تعزيز فعالية العرض والتسويق" حيث تعتبر هي الآلية الأساسية لخطوات البحث والإجراءات المترابطة له وماهي الأسس التي تم اختيارها في وضع المنهجية لدراسة البحث، أيضا الحدود التي تم حصر الدراسة بها وهي على المملكة العربية السعودية، أيضا اختيار المجتمع حيث انها تقتصر على الفنانين التشكيلين ولا يمكننا ان نشمّل العامة من الجمهور. وفي ضوء تحديد المشكلة وهوا ركيزة من الركائز المهمة تم فهم ما هو النهج الأنسب لأعداد البحث والطرق التي تساعد في تحليل المشكلة ووضع حلول لها بفعالية ومنطقية. من خلال محاور عديدة تساعد للوصول الى نتائج بحث صحيحة.

٣-٢ المنهجية وطرق البحث:

لقد ارتكز البحث على المنهج الوصفي والذي يعتبر من أفضل مناهج البحث العلمي حيث يتضمن تحليل لرصد المخاطر التي تواجه الفنان التشكيلي وتأثير إدارة المخاطر عليها وذلك بإعداد استبيان لغئه محددة من المجتمع وهم الفنانين التشكيلين لتحديد وجهات النظر وتحليل متطلبات نجاح المشروع الفني للفنان التشكيلي.

٣-٣ مجتمع البحث:

يتكون مجتمع البحث من فنانين تشكيليين سعوديين من مختلف المناطق ولهم بصمة لافتة في عالم الفنون التشكيلية حيث تراوحت عدة سنوات الخبرة من سنة الى عشر سنوات أيضا تنوعت مؤهلاتهم بين الثانوي والباكالوريوس والدبلوم، وتم نشر استبيان الكتروني لهم عبر تطبيقات وسائل التواصل الاجتماعي وسيكون مجتمع البحث هم عينته اذ سيتم تحليلها وفقا لمنهج تحليل المحتوى.

خصائص ومحددات حجم العينة: اختيار عينة مقصودة من المجتمع وهم فنانين تشكيليين التي تتوفر لديهم خبرة ومعرفة بالمجتمع الفني.

٣-٣-١ أدوات الدراسة:

الملاحظة: حيث تساعد في تنظيم الأفكار وفهم الموضوع بشكل افضل واتخاذ القرارات المستنيرة في موضوع البحث.

نشر استبيان: تم اعداد استبانة للفنانين التشكيلين، حيث يتمحور حول نوع المخاطر التي يواجهها الفنانين في تطوير مشاريعهم الفنية ومدى تطور الاستراتيجيات. ويتكون الاستبيان من جزئين، يتضمن الجزء الأول معلومات عامة عن الفنانين مثل: الجنس، والعمر، والمؤهل الدراسي، متى كانت البداية في المشروع الفني وبيع الاعمال، اما الجزء الثاني من الاستبيان فيتضمن أسئلة اكثر تعمق للموضوع وتحليله من قبل تجارب الفنانين.

الأداة المستخدمة لتحليل الاحصائي: أولاً: قمنا بإدراج جدول من برنامج وندوز المتغيرات و التكرارات والنسبة المئوية.

ثانياً: ثم أدرجنا رسم بياني من برنامج Excel الذي تم العمل عليه واخترنا الشكل الدائري لمعرفة النسب لتسهيل طريقة عرض المعلومات وإظهارها للقارئ بشكل أسرع وأقرب للفهم.

٣-٣-٢ مصادر البيانات :

١. المصادر المكتبية: وتضم الكتب الالكترونية العربية والانجليزية والأبحاث التي تناولت موضوع الفنون التشكيلية بشكل عام.
٢. الأبحاث العلمية: تعد البحوث العلمية أحد المصادر المهمة , والتي تصدر عن جامعات تتبع المنهج العلمي الحديث , إذ تقيّد في إثراء المادة العلمية وتوجه إلى أتباع الأسلوب السليم المناسب .
٣. الرسائل العلمية: ومنها رسائل الدكتوراه والماجستير المنشورة الصادرة من عدة جامعات والتي تناولت الفنون التشكيلية وتسويقها ودور التطور الرقمي.
٤. المجالات والمقالات: حيث ساهمت المقالات في إثراء هذا البحث بشكل كبير.

٣-٤ حدود البحث:

- حدود مكانية تم توزيع الاستبيان عبر وسائل التواصل الاجتماعي على عدة فنانين تشكيليين
- حدود الزمانية تم تطبيق الاستراتيجية المقترحة في العام الحال ٢٠٢٤ من شهر يوليو وامتدت لمدة أسبوع
- حدود موضوعية واقتصرت على الآتي:
 ١. التركيز على مشاريع الفنانين التشكيليين وتطويرها
 ٢. النظر في المخاطر المحتملة وتحسينها مثل المخاطر المالية والفنية والإدارية والتسويقية
 ٣. استراتيجيات التسويق وهي الطرق التي يستخدمها الفنان للتسويق لمشروعه الفني من خلال وسائل التواصل الاجتماعي والمعارض وغيرها.
 ٤. الجوانب التنظيمية والإدارية مثل التخطيط الصحيح لنجاح المشروع والتسعير والشراكات الفنية وتأثيرها لنجاح المشروع.



الفصل الرابع

منهجية الدراسة

١-٤ تحليل البيانات

٢-٤ النتائج

٣-٤ التوصيات



٤-١ تحليل البيانات:

من خلال الدراسة والاطلاع على المشروع الفني للفنون التشكيلية في المملكة العربية السعودية في الوضع الراهن تم توزيع استبيان الكتروني على عينة محددة يبلغ عددهم سبعة عشر فنان/ه تشكيلين، والهدف منه هو نقل وجهات النظر بوضوح في موضوع الفنون التشكيلية وطرق تسويقها وطرق إدارة مخاطرها وماهي الحلول التي تلبي الاحتياجات في هذا المجال.

أولاً: الجنس:

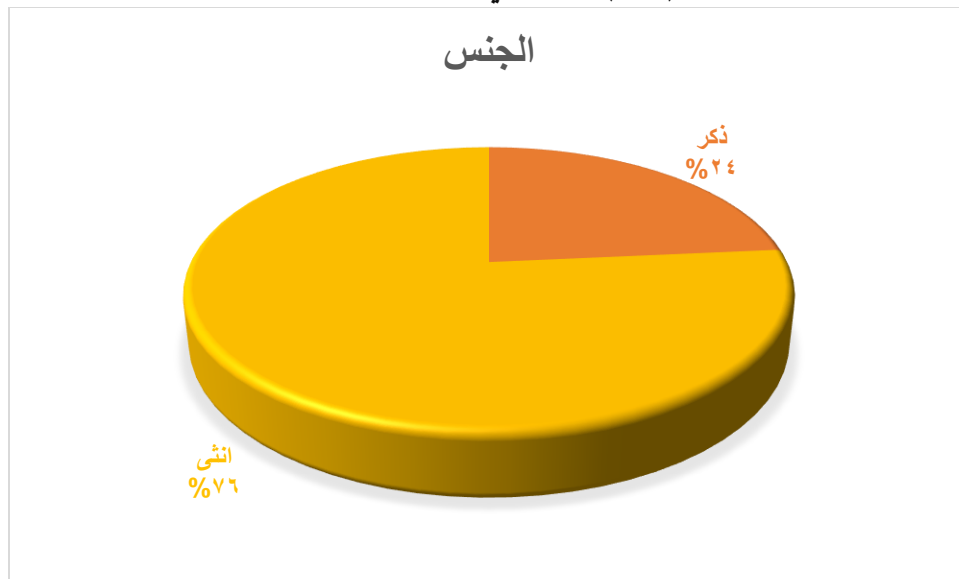
من خلال جدول (١-٤) وشكل (١-٤) , نستنتج أن نسبة الذكور ٢٤ % ، وان نسبة الإناث ٧٦ % وبذلك نستنتج أن الاناث أكثر من يهتمون بالمشاريع الفنية والفنون التشكيلية.

جدول (١-٤) الجنس في مجال الفنون التشكيلية

الجنس	العدد	%
ذكر	٤	٢٤
أنثى	١٣	٧٦

المصدر : اعتماد الباحثة على الدراسة والبحث عام ٢٠٢٤م.

شكل (١-٤) الجنس في مجال الفنون التشكيلية



المصدر : اعتماد الباحثة على الدراسة والبحث عام ٢٠٢٤م.

ثانياً: العمر:

من خلال الجدول (٢-٤) والشكل (٢-٤) , نستنتج أن نسبة الذين تكون أعمارهم بين ١٥-٢٠ بنسبة ١٢% , وأن نسبة الذين أعمارهم ٢٠-٣٠ بنسبة ٤١% , وأن نسبة الذين أعمارهم ٣٠-٤٠ بنسبة ٤٧% , وأن نسبة الذين أعمارهم أكثر من ٤٠ بنسبة ٠% . وبذلك تدل الدراسة على أن غالبية من هم أكبر من عمر ٤٠ لا توجد لديهم المعرفة الكافية لأهمية وسائل التواصل الاجتماعي والوجود الفعال بها كفنان تشكيلي.

جدول (٢-٤) العمر في مجال الفنون التشكيلية

العمر	العدد	%
٢٠-١٥	٢	١٢
٣٠-٢٠	٧	٤١
٤٠-٣٠	٨	٤٧
+٤٠	٠	٠

المصدر : اعتماد الباحثة على الدراسة والبحث عام ٢٠٢٤م.

شكل (٢-٤) العمر في مجال الفنون التشكيلية



المصدر : اعتماد الباحثة على الدراسة والبحث عام ٢٠٢٤م.

ثالثاً: المؤهل الدراسي :

من خلال الجدول (٣-٤) و الشكل (٣-٤) , نستنتج أن نسبة الذين تكون مؤهلاتهم الدراسية ثانوية عامة بنسبة ٢٩%, و أن نسبة الذين تكون مؤهلاتهم الدراسية بكالوريوس ٦٥% , و أن نسبة الذين تكون مؤهلاتهم الدراسية شهادة عليا ٦% , و أن نسبة الذين تكون مؤهلاتهم الدراسية ماجستير ٠% , و أن نسبة الذين مؤهلاتهم دكتوراه ٠%, وبذلك تدل الدراسة إلى أن الجامعيين من لديهم شهادة بكالوريوس هم أكثر الفنانين انتشارا وأكثرهم ظهورا.

جدول (٣-٤) المؤهل الدراسي في مجال الفنون التشكيلية

المؤهل	العدد	%
ثانوية عامة	٥	٢٩
بكالوريوس	١١	٦٥
شهادة عليا	١	٦
ماجستير	٠	٠
دكتوراه	٠	٠

المصدر : اعتماد الباحثة على الدراسة والبحث عام ٢٠٢٤م.

شكل (٣-٤) المؤهل الدراسي في مجال الفنون التشكيلية



المصدر : اعتماد الباحثة على الدراسة والبحث عام ٢٠٢٤م.

رابعاً: البداية للمشروع الفني:

للحصول على إجابات وافية تركت الباحثة هذا السؤال مفتوح ليتسنى للفنان الشرح و كانت بعض الإجابات مفصلة حيث كانت احدى إجابات العينة كالآتي:

(مشروعي يركز على التدريب وورش العمل الفنية وبيع الادوات الفنية. بيع الأعمال مازال يتم بشكل شخصي لذا نستطيع القول بأن المشاريع المرتكزة على بيع الاعمال الفنية لابد ان تكون متخصصه) في هذه الإجابة لم يتم تحديد في أي عام ولكن نلاحظ في هذه الإجابة ان المشروع الفني متعدد في اكثر من دائرة ومتعدد المهام ولكن مازال هناك عقبة بيع الاعمال حيث وصفتها العينة بأنه يتم بيعها بشكل شخصي حيث اوضحت العينة بأنه لابد من ان تكون مشاريع بيع الاعمال متخصصه.

وأيضاً كانت احدى الإجابات كالتالي: (كانت منذ عام ٢٠١٥ والمشروع الفني تطور بمرور الوقت حيث يدمج بين بيع الاعمال وتقديم دورات فنية جماعية اون لاين وحضوري وتدريبات فردية ايضاً مؤخراً تم فتح متجر لبيع الادوات الفنية) نلاحظ هنا بان المشروع الفني مع مرور الوقت يتعدد الاتجاهات والمسارات حيث أيضاً شمل بيع الاعمال الفنية عبر متاجر الكترونية وغيرها وكل المسارات تتم بشكل شخصي.

أيضاً كانت هناك إجابة كالآتي: (٢٠١٣ يتضمن الطلبات الخاصة وتقديم دورات) أيضاً في هذه الإجابة من احدى العينات انت البداية مبكرة نوعاً ما ومتعددة المسارات ولكن تتم بشكل شخصي.

أيضاً هناك إجابة كالتالي: (بتاريخ ٢٠١٩ فترة كورونا) نلاحظ انه خلال فترة فايروس كورونا ومع فترات الحجر اصبح لدى هذه العينة اتجاه نحو المشروع الفني بطريقة ما.

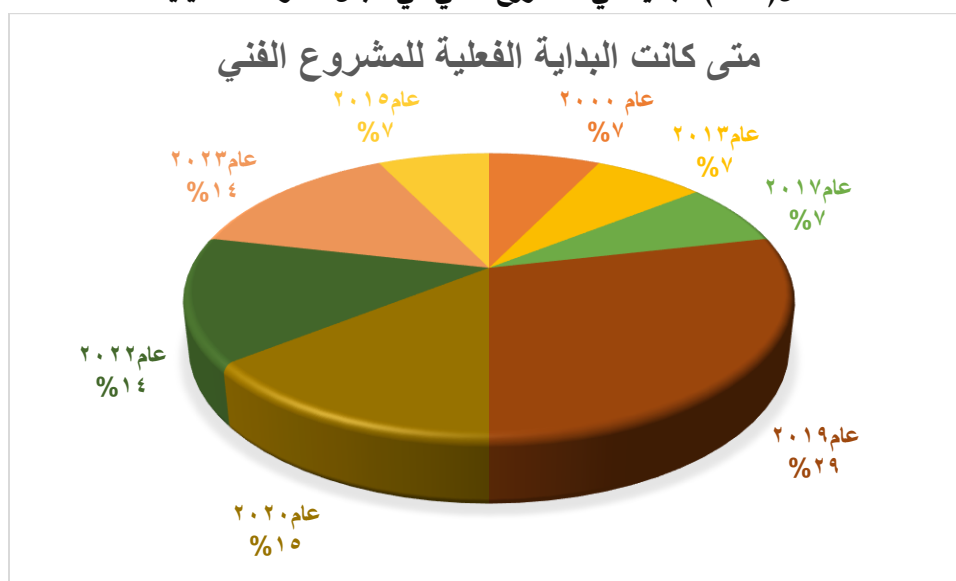
ومن خلال الجدول (٤-٤) و الشكل (٤-٤) , نستنتج أن نسبة الذين تكون بدايتهم في عام ٢٠٠٠ بنسبة ٧% , و أن نسبة الذين تكون بدايتهم في عام ٢٠١٣ بنسبة ٧% , و أن نسبة الذين تكون بدايتهم في عام ٢٠١٥ بنسبة ٧% , و أن نسبة الذين تكون بدايتهم في عام ٢٠١٧ بنسبة ٧% , و أن نسبة الذين تكون بدايتهم في عام ٢٠١٩ بنسبة ٢٩% , و أن نسبة الذين تكون بدايتهم في عام ٢٠٢٠ بنسبة ١٤% , و أن نسبة الذين تكون بدايتهم في عام ٢٠٢٢ بنسبة ١٤% , و أن نسبة الذين تكون بدايتهم في عام ٢٠٢٣ بنسبة ١٤% نلاحظ من الجدول ان ذروة الاعمال نسبياً كانت في اوجها في عام ٢٠١٩.

جدول (٤-٤) البداية في المشروع الفني في مجال الفنون التشكيلية

البداية للمشروع الفني	العدد	%
٢٠٠٠	١	٧
٢٠١٣	١	٧
٢٠١٥	١	٧
٢٠١٧	١	٧
٢٠١٩	٤	٢٩
٢٠٢٠	٢	١٤
٢٠٢٢	٢	١٤
٢٠٢٣	٢	١٤

المصدر : اعتماد الباحثة على الدراسة والبحث عام ٢٠٢٤م.

شكل (٤-٤) البداية في المشروع الفني في مجال الفنون التشكيلية



المصدر : اعتماد الباحثة على الدراسة والبحث عام ٢٠٢٤م.

خامسا: صعوبة عملية التسويق ودعم الاعمال الفنية

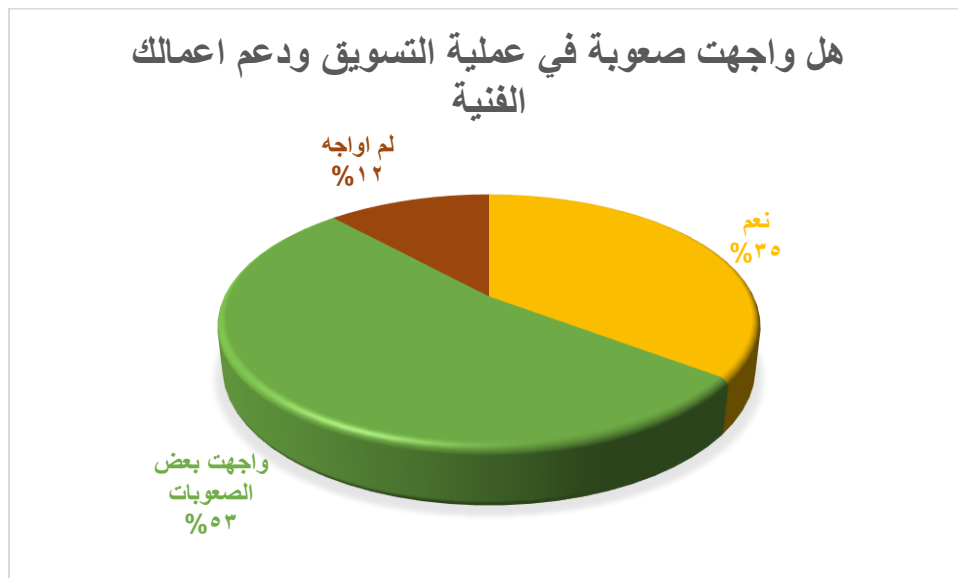
من خلال الجدول (٥-٤) والشكل (٥-٤) , نستنتج أن نسبة الذين واجهوا صعوبات في عملية التسويق والدعم ٣٥% , و أن نسبة الذين واجهوا بعض الصعوبات ٥٣% , و أن نسبة الذين لم يواجهوا ١٢% , وبذلك تدل الإحصائية على أن لابد من ان تواجه الفنان بعض الصعوبات ف المشروع الفني وانه من النادر اذا تم المشروع بنجاح بدون أي صعوبات لتدني النسبة بالنسبة للذين لم يواجه أي صعوبات.

جدول (٥-٤) صعوبة عملية التسويق ودعم الاعمال الفنية في مجال الفنون التشكيلية

صعوبة عملية التسويق ودعم الاعمال الفنية	العدد	%
نعم	٦	٣٥
واجهت بعض الصعوبات	٩	٥٣
لم واجهه	٢	١٢

المصدر : اعتماد الباحثة على الدراسة والبحث عام ٢٠٢٤م.

شكل (٥-٤) صعوبة عملية التسويق ودعم الاعمال الفنية في مجال الفنون التشكيلية



المصدر : اعتماد الباحثة على الدراسة والبحث عام ٢٠٢٤م.

سادسا: دور التكنولوجيا و وسائل التواصل الاجتماعي في الدعم والتسويق:

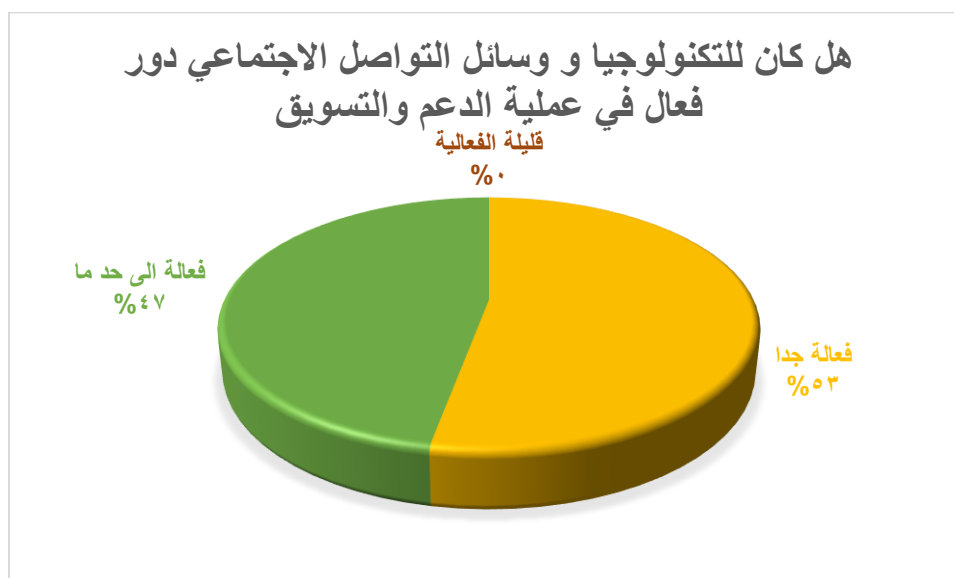
من خلال جدول (٦-٤) والشكل (٦-٤) , تستنتج الدراسة بأن دور التكنولوجيا و وسائل التواصل الاجتماعي في الدعم والتسويق فعالة جدا بنسبة ٥٣% , وفعالة الى حد ما بنسبة ٤٧% , وأنها قليلة الفعالية بنسبة ٠% , وأنها غير فعالة بنسبة ٠% , وذلك يدل على ان للتكنولوجيا و وسائل التواصل الاجتماعي لها دور فعال في الفنون التشكيلية.

جدول (٦-٤) دور التكنولوجيا و وسائل التواصل الاجتماعي في الدعم والتسويق

دور التكنولوجيا و وسائل التواصل الاجتماعي في الدعم والتسويق	العدد	%
فعالة جدا	٩	٥٣
فعالة الى حد ما	٨	٤٧
قليلة الفعالية	٠	٠
غير فعالة	٠	٠

المصدر : اعتماد الباحثة على الدراسة والبحث عام ٢٠٢٤م.

شكل (٦-٤) دور التكنولوجيا و وسائل التواصل الاجتماعي في الدعم والتسويق



المصدر : اعتماد الباحثة على الدراسة والبحث عام ٢٠٢٤م.

سابعا: الاعمال الفنية كمهنة ومشروع ربحي:

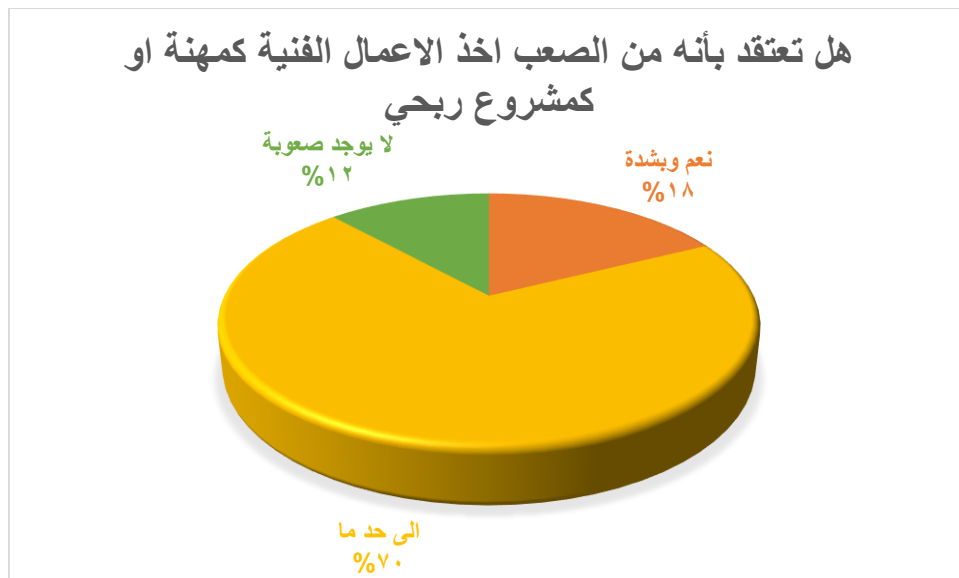
من خلال جدول (٧-٤) والشكل (٧-٤)، تستنتج الدراسة بأن الذين كانت اجابتهم نعم وبشدة اخذ الاعمال الفنية كمهنة او كمشروع ربحي بنسبة ١٨٪، و صعبة الى حد ما بنسبة ٧٠٪، ولا يوجد صعوبة بنسبة ١٢٪ وذلك يدل على صعوبة اخذ الاعمال الفنية كمهنة ومشروع ربحي حيث ان الذين لا يواجهون صعوبة كانت النسبة الادنى.

جدول (٧-٤) الاعمال الفنية كمهنة او كمشروع ربحي

الاعمال الفنية كمهنة ومشروع ربحي	العدد	%
نعم وبشدة	٣	١٨
الى حد ما	١٢	٧٠
لا يوجد صعوبة	٢	١٢

المصدر : اعتماد الباحثة على الدراسة والبحث عام ٢٠٢٤م.

شكل (٧-٤) الاعمال الفنية كمهنة او كمشروع ربحي



المصدر : اعتماد الباحثة على الدراسة والبحث عام ٢٠٢٤م.

ثامنا: محدودية المعارض والمجتمعات الفنية :

من خلال جدول (٨-٤) وشكل (٨-٤) توصلنا الى ان الذين كانت اجاباتهم بنعم بان المعارض والمجتمعات الفنية الحالية محدودة بنسبة ٥٩ % ، والى حد ما بنسبة ٢٣ %، ولا توجد محدودية حاليا في المعارض والمجتمعات الفنية بنسبة ١٨ % ، نلاحظ هناك اختلاف في النسب وهذا يوضح مدى محدودية المعارض والمجتمعات الفنية بالنسبة لبعض المدن.

جدول (٨-٤) محدودية المعارض والمجتمعات الفنية

محدودية المعارض والمجتمعات الفنية	العدد	%
نعم	١٠	٥٩
لا	٣	١٨
الى حد ما	٤	٢٣

المصدر : اعتماد الباحثة على الدراسة والبحث عام ٢٠٢٤م.

شكل (٨-٤) محدودية المعارض والمجتمعات الفنية



المصدر : اعتماد الباحثة على الدراسة والبحث عام ٢٠٢٤م.

تاسعا: المشاركة في معرض فني:

من خلال جدول (٩-٤) وشكل (٩-٤) كانت المشاركات في المعارض الفنية في المعارض بنسبة ٢٤٪، والذين لم تكن لهم مشاركات بنسبة ٧٦٪، وهذا يدل على صعوبة المشاركة في المعارض المحلية.

جدول (٩-٤) المشاركة في معرض فني

المشاركة في معرض فني	العدد	%
نعم	٤	٢٤
لا	١٣	٧٦

المصدر : اعتماد الباحثة على الدراسة والبحث عام ٢٠٢٤م.

شكل (٩-٤) المشاركة في معرض فني



المصدر : اعتماد الباحثة على الدراسة والبحث عام ٢٠٢٤م.

عاشرا: عرض الاعمال الفنية من خلال منصات رقمية:

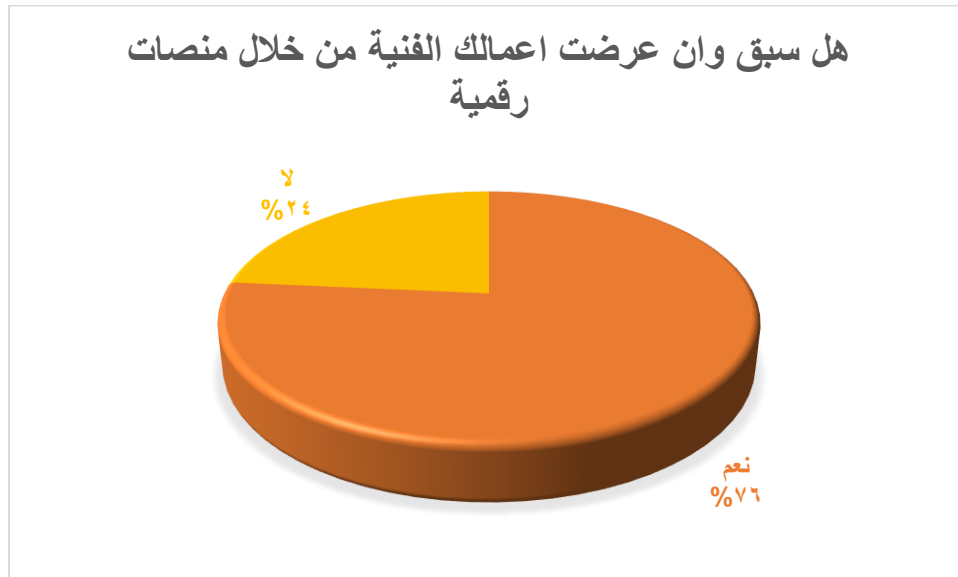
من خلال جدول (١٠-٤) وشكل (١٠-٤) نستنتج بأن نسبة الذين عرضو أعمالهم من خلال منصات رقمية ٧٦٪، والذين لم يعرضون أعمالهم في المنصات الرقمية بنسبة ٢٤٪، وهذا يدل على أهمية المنصات الرقمية.

جدول (١٠-٤) عرض الاعمال الفنية من خلال منصات رقمية

عرض الاعمال الفنية من خلال منصات رقمية	العدد	%
نعم	١٣	٧٦
لا	٤	٢٤

المصدر : اعتماد الباحثة على الدراسة والبحث عام ٢٠٢٤م.

شكل (١٠-٤) عرض الاعمال الفنية من خلال منصات رقمية



المصدر : اعتماد الباحثة على الدراسة والبحث عام ٢٠٢٤م.

الحادي عشر: تأييد وجود منصات رقمية رسمية لبيع الاعمال الفنية في المملكة العربية السعودية:

من خلال جدول (١٠-٤) وشكل (١٠-٤) نستنتج بان الذين يؤيدون وجود منصات رقمية رسمية لبيع الاعمال الفنية في المملكة العربية السعودية بنسبة ٩٤٪، والى حد ما بنسبة ٦٪، ولا أؤيد ٠٪، من الواضح بان وجود منصة رقمية رسمية للفنون التشكيلية وعرض الاعمال بها، من الأسس الثابتة التي لابد ان توجد في المشاريع الفنية.

جدول (١١-٤) تأييد وجود منصات رقمية رسمية لبيع الاعمال الفنية في المملكة العربية السعودية

تأييد وجود منصات رقمية رسمية لبيع الاعمال الفنية في المملكة العربية السعودية	العدد	%
نعم أؤيد	١٦	٩٤
نعم الى حد ما	١	٦
لا أؤيد	٠	٠

المصدر : اعتماد الباحثة على الدراسة والبحث عام ٢٠٢٤م.

شكل (١١-٤) تأييد وجود منصات رقمية رسمية لبيع الاعمال الفنية في المملكة العربية السعودية



المصدر : اعتماد الباحثة على الدراسة والبحث عام ٢٠٢٤م.

الثاني عشر: وجود مزادات للأعمال الفنية:

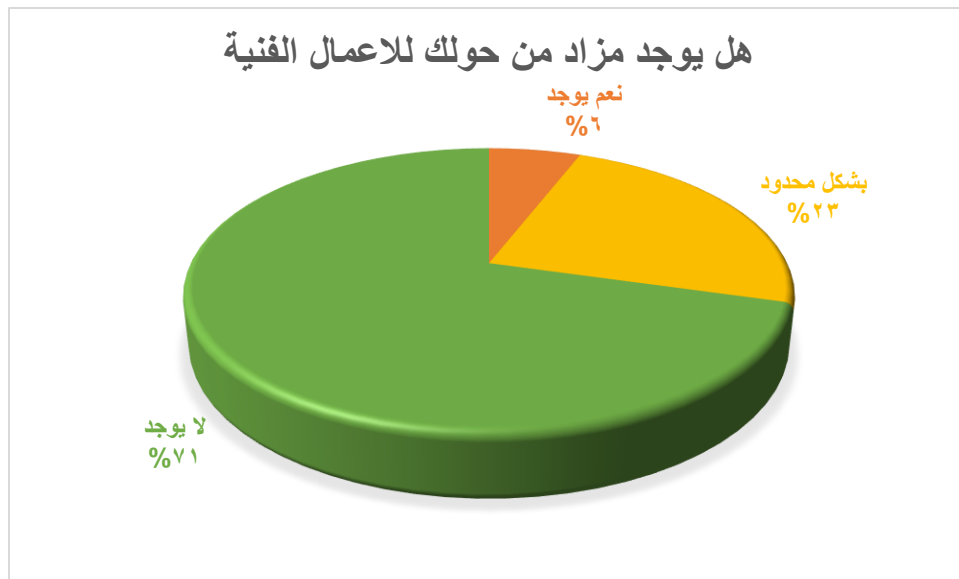
من خلال جدول (١٢-٤) وشكل (١٢-٤) نلاحظ بأن نسبة الذين يوجد من حولهم مزاد ٦٪، والذين يوجد بشكل محدود بنسبة ٢٣٪، ولا يوجد بنسبة ٧١٪، ويدل ارتفاع النسبة الى انه من الصعب إقامة مزادات فنية لتدني وعي الجمهور بالاستثمار الفني.

جدول (١٢-٤) وجود مزاد للأعمال الفنية

وجود مزاد للأعمال الفنية	العدد	%
نعم يوجد	١	٦
لا يوجد	١٢	٧١
بشكل محدود	٤	٢٣

المصدر : اعتماد الباحثة على الدراسة والبحث عام ٢٠٢٤م.

شكل (١٢-٤) وجود مزاد للأعمال الفنية



المصدر : اعتماد الباحثة على الدراسة والبحث عام ٢٠٢٤م.

الثالث عشر: المشاركة في المزاد الفني:

من خلال جدول (١٣-٤) وشكل (١٣-٤) نلاحظ ان نسبة الذين شاركوا في المزادات الفنية ٠ % ، والذين لم يشاركوا ١٠٠ %، ونستنتج بأن المزادات غير متاحة لدينا حتى اللحظة الراهنة.

جدول (١٣-٤) المشاركة في المزاد الفني

المشاركة في المزاد الفني	العدد	%
لا	١٧	١٠٠
نعم	٠	٠

المصدر : اعتماد الباحثة على الدراسة والبحث عام ٢٠٢٤م.

شكل (١٣-٤) المشاركة في المزاد الفني



المصدر : اعتماد الباحثة على الدراسة والبحث عام ٢٠٢٤م.

الرابع عشر : المشاركة في الإقامة الفنية :

من خلال جدول (١٤-٤) وشكل (١٤-٤) نسبة الذين شاركوا في إقامة فنية ١٢٪ ، ونسبة الذين لم يشاركوا ٨٨٪، ونستنتج بأنه من النادر المشاركة في الاقامات الفنية لقلة الجهات المنظمة لها سواء كانت الإقامة داخل المملكة او خارجها.

جدول(١٤-٤) المشاركة في الإقامة الفنية

المشاركة في المزداد الفني	العدد	%
نعم	٢	١٢
لا	١٥	٨٨

المصدر : اعتماد الباحثة على الدراسة والبحث عام ٢٠٢٤م.

شكل (١٤-٤) المشاركة في الإقامة الفنية



المصدر : اعتماد الباحثة على الدراسة والبحث عام ٢٠٢٤م

الخامس عشر : مدونات تحتضن الفنانين التشكيليين في المملكة العربية السعودية:

من خلال جدول (١٥-٤) وشكل (١٥-٤) نسبة الذين يوجد من حولهم مدونات تحتضن الفنانين التشكيليين في المملكة العربية السعودية ١٢٪، والذين لا يوجد من حولهم بنسبة ٢٩٪، والذين يعتقدون بأنه ربما يوجد مدونات بنسبة ٥٩٪، نلاحظ ندرة وجود المدونات والتي تساعد الفنانين على مشاركة أعمالهم والتواصل مع الجمهور.

جدول (١٥-٤) مدونات تحتضن الفنانين التشكيليين في المملكة العربية السعودية

المشاركة في المزاد الفني	العدد	%
نعم	٢	١٢
لا	٥	٢٩
ربما	١٠	٥٩

المصدر : اعتماد الباحثة على الدراسة والبحث عام ٢٠٢٤م.

شكل (١٥-٤) مدونات تحتضن الفنانين التشكيليين في المملكة العربية السعودية



المصدر : اعتماد الباحثة على الدراسة والبحث عام ٢٠٢٤م.

السادس عشر : بناء خطط واستراتيجيات لتطوير البنية التحتية للأعمال الفنية وتحسينها:

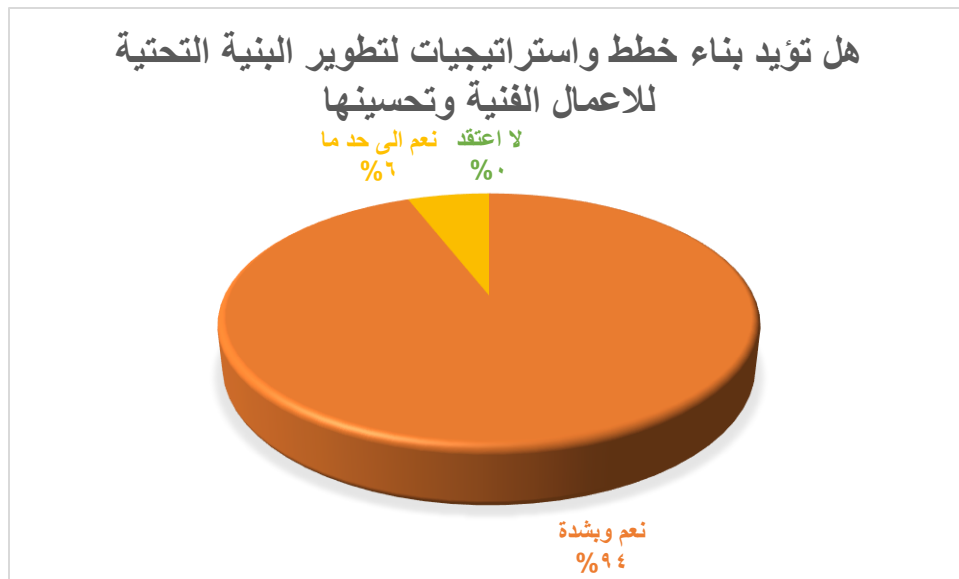
من خلال جدول (١٦-٤) وشكل (١٦-٤) نرى بأن نسبة المؤيدين لبناء خطط واستراتيجيات لتطوير البنية التحتية للأعمال الفنية وتحسينها هي ٩٤٪، ونعم الى حد ما بنسبة ٦٪ ، ولا بنسبة ٠٪ ، وهذا يدل على أهمية البنية التحتية للفنون التشكيلية .

جدول (١٦-٤) بناء خطط واستراتيجيات لتطوير البنية التحتية للأعمال الفنية وتحسينها

المشاركة في المزاد الفني	العدد	%
نعم وبشدة	١٦	٩٤
نعم الى حد ما	١	٦
لا اعتقد	٠	٠

المصدر : اعتماد الباحثة على الدراسة والبحث عام ٢٠٢٤م.

شكل (١٦-٤) بناء خطط واستراتيجيات لتطوير البنية التحتية للأعمال الفنية وتحسينها



المصدر : اعتماد الباحثة على الدراسة والبحث عام ٢٠٢٤م.

السابع عشر : تسعير الأعمال:

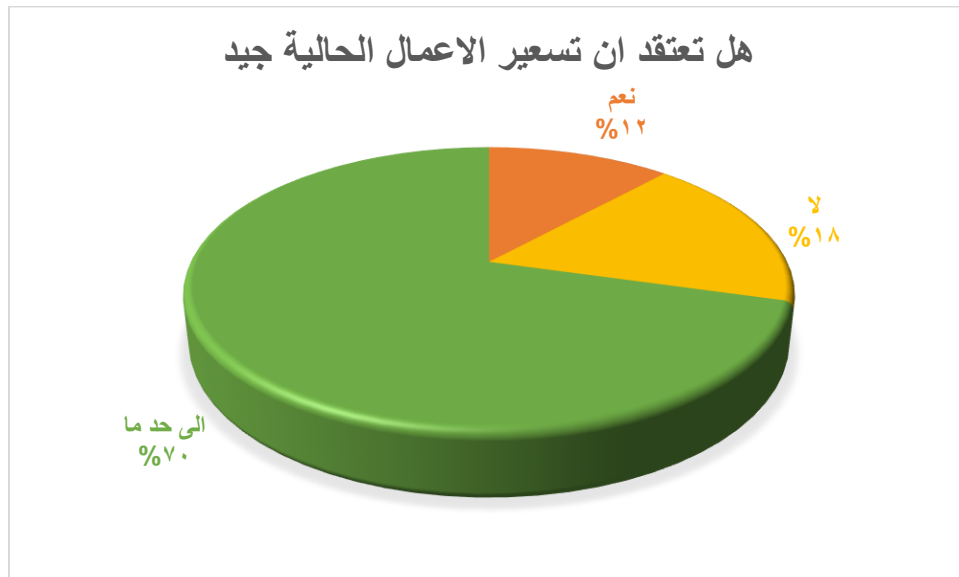
من خلال جدول (١٧-٤) وشكل (١٧-٤) نستنتج بأن الذين يرون بأن تسعير الأعمال جيد بنسبة ١٢٪، وإلى حد ما بنسبة ٧٠٪، ولا بنسبة ١٨٪، وتدل النسبة الأعلى بأن وضع تسعير الأعمال في تذبذب .

جدول (١٧-٤) تسعير الأعمال

المشاركة في المزاد الفني	العدد	%
نعم	٢	١٢
لا	٣	١٨
الى حد ما	١٢	٧٠

المصدر : اعتماد الباحثة على الدراسة والبحث عام ٢٠٢٤م.

شكل (١٧-٤) تسعير الأعمال



المصدر : اعتماد الباحثة على الدراسة والبحث عام ٢٠٢٤م.

الثامن عشر : وجود مقيمين للأعمال الفنية:

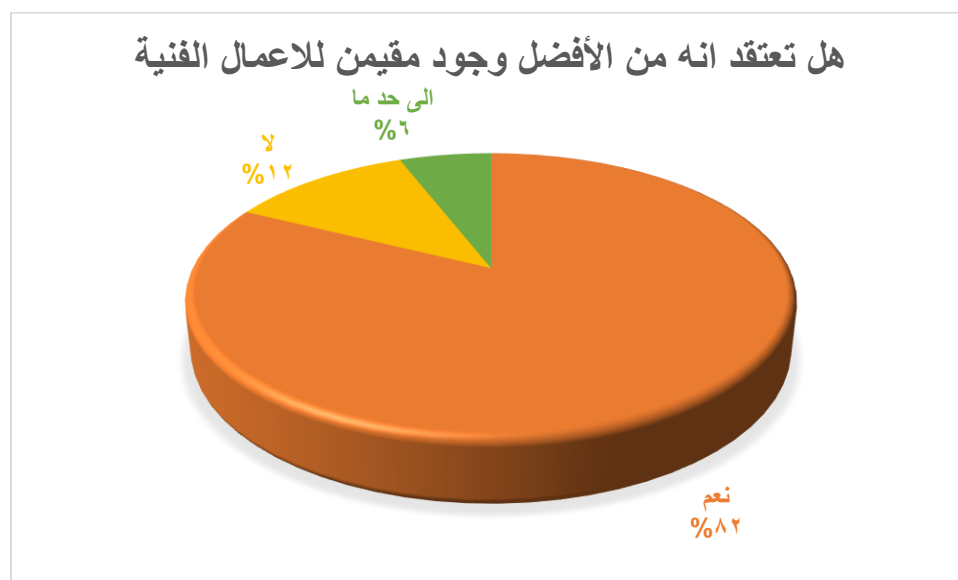
من خلال جدول (١٨-٤) وشكل (١٨-٤) ، نستنتج بأن الذين يفضلون وجود مقيمين للأعمال الفنية نسبتهم ٨٢٪، والذين يفضلون الى حد ما بنسبة ٦٪، ونسبة الذين لا يفضلون ١٢٪ ، نرى من خلال النسبة الأعلى بأن وجود مقيمين للأعمال الفنية له أهمية كبيرة.

جدول (١٨-٤) وجود مقيمين للأعمال الفنية

هل تفضل وجود مقيمين للأعمال الفنية	العدد	%
نعم	١٤	٨٢
لا	٢	١٢
الى حد ما	١	٦

المصدر : اعتماد الباحثة على الدراسة والبحث عام ٢٠٢٤م.

شكل (١٨-٤) وجود مقيمين للأعمال الفنية



المصدر : اعتماد الباحثة على الدراسة والبحث عام ٢٠٢٤م.

التاسع عشر : الوعي الثقافي لدى الجمهور :

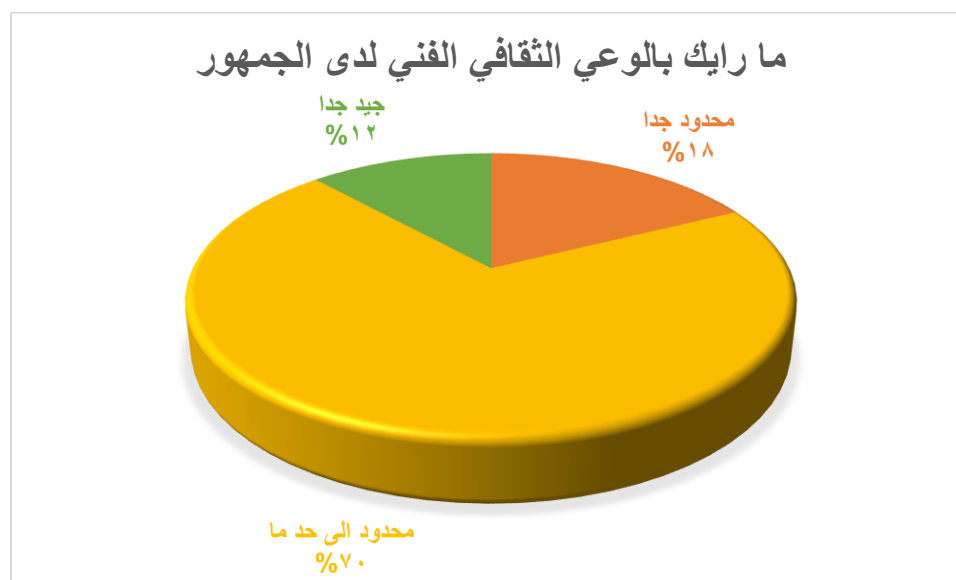
من خلال جدول (١٩-٤) وشكل (١٩-٤) ، نستنتج بأن الوعي الثقافي لدى الجمهور جيد جدا بنسبة ١٢٪ ، ومحدود الى حد ما بنسبة ٧٠٪، و محدود جدا بنسبة ١٨٪ ، نلاحظ ان غالبية الفنانين يرون ان وعي الجمهور محدود في مجال الفنون التشكيلية.

جدول (١٩-٤) الوعي الثقافي لدى الجمهور

الوعي الثقافي لدى الجمهور	العدد	%
جيد جدا	٢	١٢
محدود الى حد ما	١٢	٧٠
محدود جدا	٣	١٨

المصدر : اعتماد الباحثة على الدراسة والبحث عام ٢٠٢٤م.

شكل(١٩-٤) الوعي الثقافي لدى الجمهور



المصدر : اعتماد الباحثة على الدراسة والبحث عام ٢٠٢٤م.

عشرون: الشراكات للمشاريع الفنية:

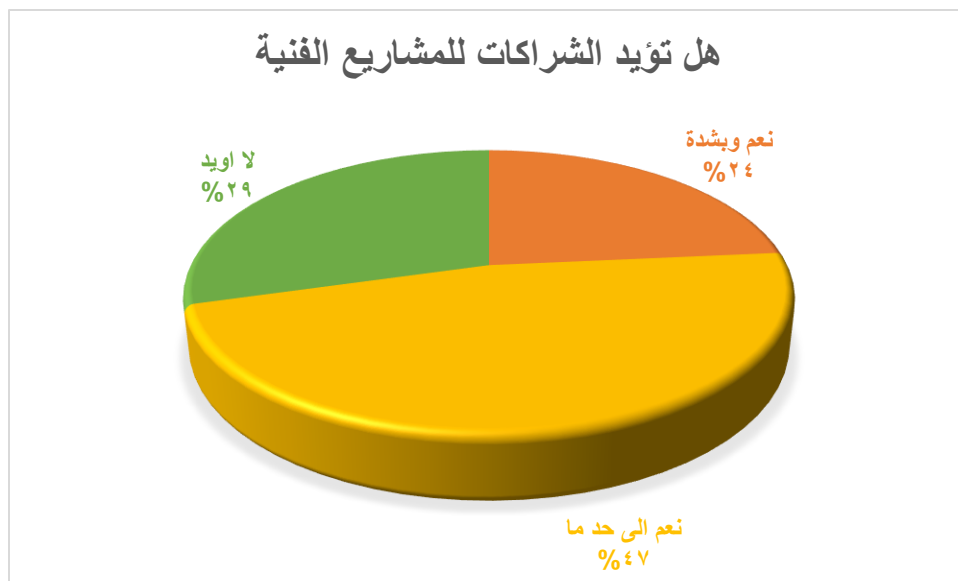
من خلال جدول (٢٠-٤) وشكل (٢٠-٤) ، نسبة الذين يؤيدون الشراكات للمشاريع الفنية وبشدة ٢٤٪، والذين يؤيدون الى حد ما ٤٧٪، والذين لا يؤيدون ٢٩٪، ومن خلال النسب نرى تردد بعض الفنانين من الشراكات الفنية لان ليست لها ابعاد واضحة ومضمونة.

جدول (٢٠-٤) الشراكات للمشاريع الفنية

تأييد الشراكات للمشاريع الفنية	العدد	%
نعم وبشدة	٤	٢٤
نعم الى حد ما	٨	٤٧
لا أؤيد	٥	٢٩

المصدر : اعتماد الباحثة على الدراسة والبحث عام ٢٠٢٤م.

شكل (٢٠-٤) الشراكات للمشاريع الفنية



المصدر : اعتماد الباحثة على الدراسة والبحث عام ٢٠٢٤م.

الواحد والعشرون: وجود شركات فنية للمشاريع الفنية:

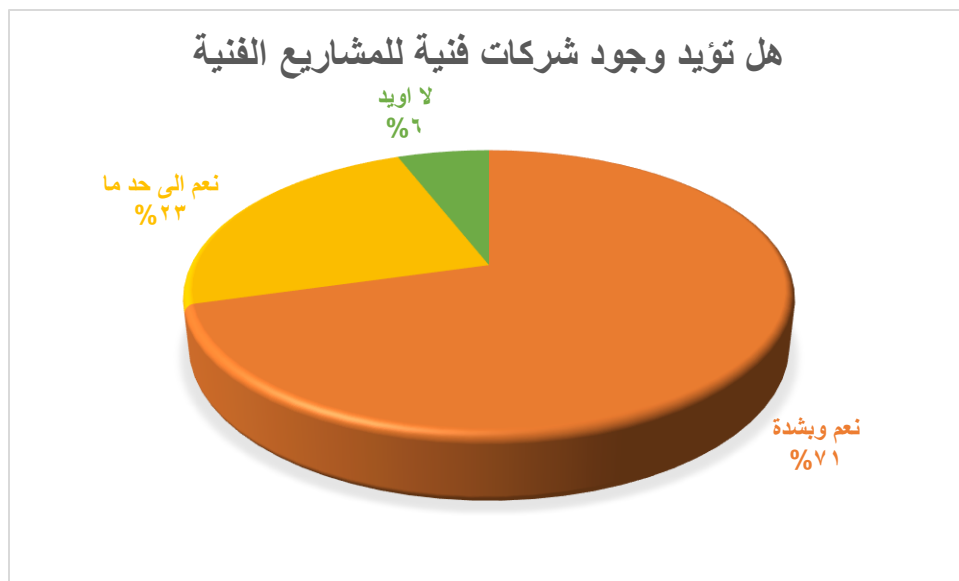
من خلال جدول (٢١-٤) وشكل (٢١-٤)، نستنتج ان الذين يؤيدون وجود شركات فنية للمشاريع الفنية وبشدة بنسبة ٧١٪، و نعم الى حد ما ٢٣٪، والذين لا يؤيدون بنسبة ٦٪، ونلاحظ من خلال النسب بأهمية جود شركات فنية تساعد في توظيف الفنانين.

جدول (٢١-٤) وجود شركات فنية للمشاريع الفنية

وجود شركات فنية للمشاريع الفنية	العدد	%
أؤيد وبشدة	١٢	٧١
نعم الى حد ما	٤	٢٣
لا أؤيد	١	٦

المصدر : اعتماد الباحثة على الدراسة والبحث عام ٢٠٢٤م.

شكل (٢١-٤) وجود شركات فنية للمشاريع الفنية



المصدر : اعتماد الباحثة على الدراسة والبحث عام ٢٠٢٤م.

الثاني والعشرون: وجود حيز للفنون في سوق العمل:

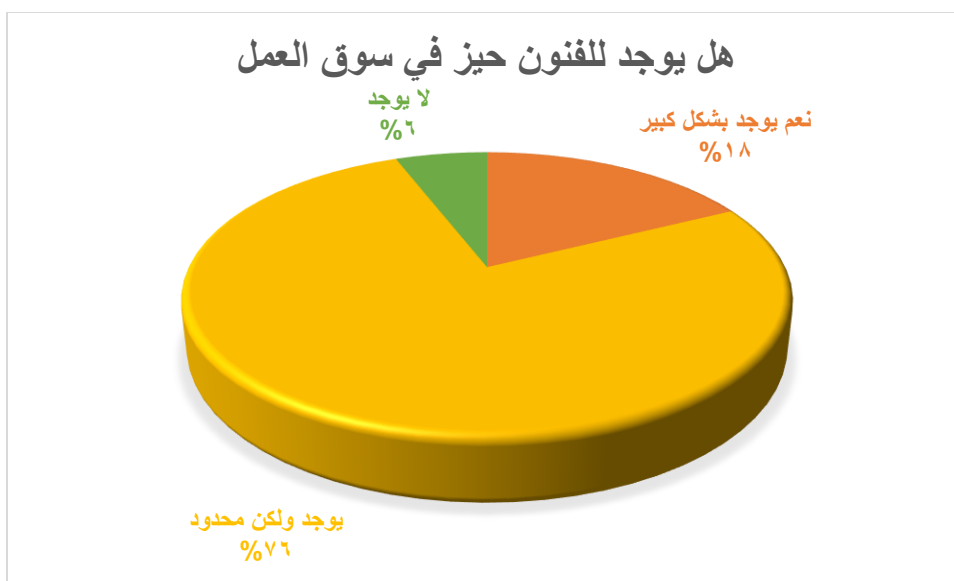
من خلال جدول (٢٢-٤) وشكل (٢٢-٤) ، مسبة الذين كانت اجاباتهم بنعم يوجد بشكل كبير حيز للفنون في سوق العمل بنسبة ١٨ % ، والذين كانت اجابتهم يوجد ولكن محدود بنسبة ٧٦ %، والذين كانت اجابتهم لا يوجد ٦ %، ومن خلال النسب نرى ان الفنون في سوق العمل محدودة جدا لقلة الاهتمام في هذا المجال وتوظيفه.

جدول (٢٢-٤) وجود حيز للفنون في سوق العمل

وجود حيز للفنون في سوق العمل	العدد	%
نعم يوجد بشكل كبير	٣	١٨
يوجد ولكن محدود	١٣	٧٦
لا يوجد	١	٦

المصدر : اعتماد الباحثة على الدراسة والبحث عام ٢٠٢٤م.

شكل (٢٢-٤) وجود حيز للفنون في سوق العمل



المصدر : اعتماد الباحثة على الدراسة والبحث عام ٢٠٢٤م.

الثالث والعشرون: تأييد توظيف إدارة المخاطر للمشاريع الفنية وإدارة ابرز الازمات والمشكلات

التي يتعرض لها الفنان التشكيلي وحلها وتحسينها وتكون ذات استجابة مرنة وسريعة :

من خلال جدول (٢٣-٤) وشكل (٢٣-٤)، نرى بأن الذين يؤيدون توظيف إدارة المخاطر للمشاريع الفنية وإدارة ابرز الازمات والمشكلات التي يتعرض لها الفنان التشكيلي وحلها وتحسينها وتكون ذات استجابة مرنة وسريعة كانت نسبتهم ٩٤% والذين يؤيدون الى حد ما بنسبة ٠%، اما الذين لا يؤيدون بنسبة ٦%، وهذا يدل على وعي العينة بأهمية إدارة المخاطر في مجال الفنون التشكيلية.

جدول(٢٣-٤) توظيف إدارة المخاطر للمشاريع الفنية

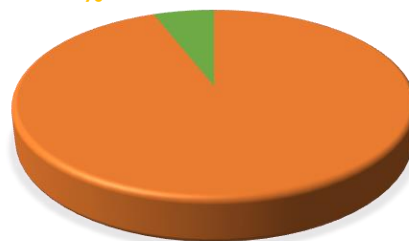
توظيف إدارة المخاطر للمشاريع الفنية	العدد	%
نعم أؤيد	١٦	٩٤
الى حد ما	٠	٠
لا أؤيد	١	٦

المصدر : اعتماد الباحثة على الدراسة والبحث عام ٢٠٢٤م.

شكل(٢٣-٤) توظيف إدارة المخاطر للمشاريع الفنية

تأييد توظيف إدارة المخاطر للمشاريع الفنية وإدارة
ابرز الازمات والمشكلات التي يتعرض لها الفنان
التشكيلي وحلها وتحسينها وتكون ذات استجابة مرنة
وسريعة

لا أؤيد الى حد ما
٠% ٦%



نعم أؤيد
٩٤%

المصدر : اعتماد الباحثة على الدراسة والبحث عام ٢٠٢٤م.

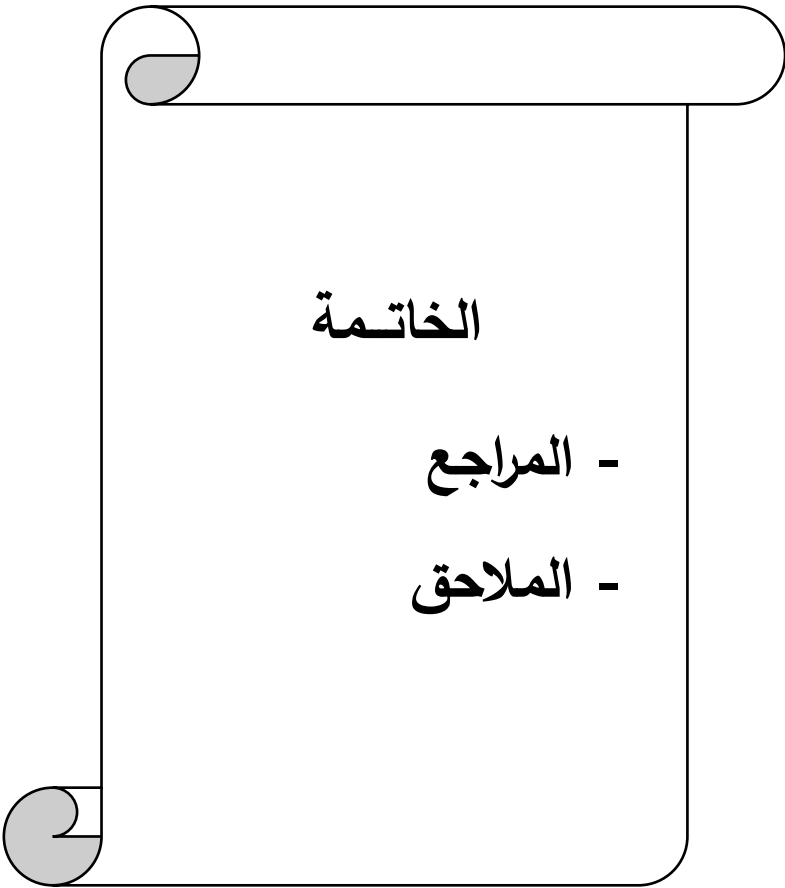
٤-٢ النتائج :

- تم ملاحظة ان مشاريع الفنانين لا تقتصر على انتاج اللوحات بل هناك توسع وتعدد المسارات .
- أظهرت المؤشرات ان فترة ٢٠١٩ كانت نقطة مفصلية للبعض حيث جاءت النسبة الأعلى في البدء في المشروع الفني في ذروتها ذلك بسبب رؤية ٢٠٣٠.
- أظهرت النتائج من ان الفنان يواجه صعوبات متباينة نسبيا في عملية التسويق والدعم لأعماله الفنية و ان للتكنولوجيا و وسائل التواصل الاجتماعي دور فعال في التسويق والدعم.
- أظهرت النسب ان مازال من الصعب اخذ المشروع الفني كمهنة او مشروع ربحي يعتمد عليه كمصدر دخل.
- بنسبة ٩٥% يرى الفنانون محدودية المعارض والمجتمعات الفنية أيضا تبين أن ٧٦% من الفنانين لم يشاركوا في معارض فنية بل تم تفضيل عرض الأعمال من خلال وسائل التواصل الاجتماعي حيث جاءت بنفس النسبة لغير المشاركين في المعارض وهي ٧٦%.
- الفنانين بحاجة الى منصة رسمية معتمدة لبيع الاعمال حيث كانت النسبة ٩٤% من المؤيدين لوجودها.
- يفنقر المحيط الفني من المزايدات الفنية سواء الربحية او غير الربحية والذين لم يشاركون من قبل في مزاد فني جاءت بنسبة ١٠٠%.
- أظهرت النسب انه من النادر المشاركة في إقامة فنية حيث جاءت النسبة مرتفعة للذين لم يسبق لهم المشاركة.
- تدني وجود المدونات الفنية حيث كانت النسبة الأعلى للذين يعتقدون بأنه يوجد مدونات.
- تبين ان ٩٤% مؤيدين الى بناء خطط واستراتيجيات للبنية التحتية الفنية.
- من خلال النسب فان تسعير الاعمال مازال غير واضح بالنسبة للفنانين ولكن جاءت النسبة الأعلى للذين يرون بان التسعير جيد الى حد ما بنسبة ٧٠% أيضا تقييم الاعمال تمت الموافقة بنسبة ٨٢% على انه من الجيد وجود تقييم للأعمال الفنية.
- توصلت الدراسة الى ان الوعي الثقافي في الوقت الحالي محدود الى حد ما بنسبة ٧٠% برأي الفنانين.
- جاء رأي الاغلب في الشراكات الفنية انهم يؤيدونها ولكن الى حد ما لأنها شراكة غير واضح الرؤية حيث تتطلب الكثير لنجاحها.
- تم ملاحظة ان نسبة المؤيدين من الفنانين للشركات الفنية جاءت عالية بنسبة ٧١%.
- من خلال المؤشرات اتفق الفنانين بنسبة ٧١% على محدودية الفنون في سوق العمل.
- توصلت الدراسة الى ان دور إدارة المخاطر بالنسبة للفنانين مهم حيث كانت النسبة ٩٤% للذين يؤيدون وجودها في المشاريع الفنية.

٤-٣ التوصيات:

وفي ضوء ما تم طرحه من استنتاجات، تم التوصل إلى التوصيات الآتية:

- الاهتمام الجدي من قبل المعنين بمشاريع الفنون التشكيلية وتسويقها ودعمها بفعالية كونها أصبحت اليوم المنبع الأساسي لإظهار الهوية الفنية للمجتمع.
- تفعيل إدارة المخاطر في مشاريع الفنون التشكيلية لما لها أهمية كبيرة وسريعة التعامل مع الازمات سواء المالية او القانونية او الفنية وغيرها
- وضع الخطط والاستراتيجيات وبنائها بما يتماشى مع المشروع الفني مثل التأمين على الاعمال الفنية وانشاء خطط بديلة وتحديد الشركاء .
- الاستثمار في الفنون التشكيلية ومعرفة أهميتها اقتصاديا حتى على المدى البعيد.
- ضرورة إتباع الأساليب والوسائل العلمية والعملية في عملية اتخاذ القرارات التسويقية الإستراتيجية المتعلقة بالمشاريع الفنية وبناء علاقات مع النقاد والجامعين والمشتريين المحتملين لبناء بنية تحتية ثابتة وقوية للمشاريع الفنون التشكيلية.
- زيادة الاهتمام بالأقامات داخل المملكة أيضا الدور والمزادات الفنية سواء الربحية او غير الربحية ونشرها على نطاق أوسع
- وضع معايير أوضح والاهتمام اكثر بالمعارض الفنية وتسهيل المشاركة بها وفتح المعارض الشخصية والجماعية
- من التوصيات الخاصة ان يتم إنشاء شركات فنية خاصة بالفنون التشكيلية بمعايير مدروسة وتوظيف الفنانين التشكيلين والمقيمين ولها اهداف ربحية ونتاجية وخدمية ويتم انشاء فيها الهيكل الوظيفي المشاريعي وتوظيف إدارة المخاطر بها بشكل أساسي حيث تساعد في تقييم المخاطر المحتملة في كل مرحلة من مراحل المشروع.
- زيادة وعي الجمهور نحو مشاريع الفنون من خلال انشاء منصات رسمية رقمية لبيع الاعمال مباشرة للجمهور وتسويقها من خلال الإعلانات المدفوعة وتحسين محركات البحث مما يساعد في زيادة جذب الجمهور للأعمال الفنية وشرائها.
- توظيف مقيمين للأعمال ذو خبرة ومعرفة ملمة باللوحات وتقييمها.
- توفير ورش عمل ودورات تدريبية للفنانين حول إدارة المخاطر والتسويق والاهتمام بكيفية تسعير الاعمال والخصومات من قبل الفنانين ومعرفة المعايير الأساسية.
- أوصي بوضع شروط للشراكات الفنية وان يكون لها رؤية واهداف مشتركة لنجاح الشراكة الفنية.
- السعي الى توسيع النطاق الفني في سوق العمل.



الخاتمة

- المراجع

- الملاحق

المراجع

المراجع العربية:

الكتب:

الرصيصة، محمد (٢٠١٠م). "تاريخ الفن التشكيلي في المملكة العربية السعودية". وزارة الثقافة والفنون، الطبعة الأولى.

المقالات الالكترونية:

- اسماعيل، هدير (١٧ مايو ٢٠٢٣). معارض فنية في السعودية لمحبي الفنون والثقافة. مجلة destination. تم الاطلاع عليه ٨/٨/٢٠٢٤م.

<https://destinationksa.com/ar/%D9%85%D8%B9%D8%A7%D8%B1%D8%B6-%D9%81%D9%86%D9%8A%D8%A9-%D9%81%D9%8A-%D8%A7%D9%84%D8%B3%D8%B9%D9%88%D8%AF%D9%8A%D8%A9-%D9%84%D9%85%D8%AD%D8%A8%D9%8A-%D8%A7%D9%84%D9%81%D9%86%D9%88%D9%86-%D9%88%D8%A7>

- بالحداد، شهد (١٠ فبراير ٢٠٢٢). المعارض المدفوعة.. انتشار للمبتدئين واستغلال تجاري للمشاهير. جريدة اليوم. تم الاطلاع عليه ٨/٨/٢٠٢٤م.

<https://www.alyaum.com/articles/6378547/%D8%A7%D9%84%D8%A3%D8%AE%D8%A8%D8%A7%D8%B1/%D9%85%D9%86%D9%88%D8%B9%D8%A7%D8%AA/%D8%A7%D9%84%D9%85%D8%B9%D8%A7%D8%B1%D8%B6-%D8%A7%D9%84%D9%85%D8%AF%D9%81%D9%88%D8%B9%D8%A9-%D8%A7%D9%86%D8%AA%D8%B4%D8%A7%D8%B1-%D9%84%D9%84%D9%85%D8%A8%D8%AA%D8%AF%D8%A6%D9%8A%D9%86-%D9%88%D8%A7%D8%B3%D8%AA%D8%BA%D9%84%D8%A7%D9%84-%D8%AA%D8%AC%D8%A7%D8%B1%D9%8A-%D9%84%D9%84%D9%85%D8%B4%D8%A7%D9%87%D9%8A%D8%B1>

- البوحيمد، حصة (٢٠٢٣). *المعارض التشكيلية.. ترويج حاضر وترويج غائب*. مجلة فرقد الإبداعية. العدد ١٠١. تم الاطلاع عليه ٨/٨/٢٠٢٤ م. <https://fargad.sa/?p=29514>
- جسام، زياد (١١ يونيو ٢٠١٤) *من يقف وراء سوق الفن التشكيلي ومن يحدد اسعاره؟*. مجلة الشبكة العراقية. العدد ٥٣، صفحة ٥١ وصفحة ٥٢. تم الاطلاع عليه ٨/٨/٢٠٢٤ م. https://magazine.imn.iq/wp-content/uploads/2024/06/%D8%B4%D8%AF453_compressed-1.pdf
- صحيفة الشرق، (١٢ فبراير ٢٠٢٤) *اول كلية لتعليم الفنون الجميلة في السعودية*. تم الاطلاع عليه ٨/٨/٢٠٢٤ م. <https://asharq.com/culture/80055/%D8%A3%D9%88-%D9%84-%D9%83%D9%84%D9%8A%D8%A9-%D9%84%D8%AA%D8%B9%D9%84%D9%8A%D9%85-%D8%A7%D9%84%D9%81%D9%86%D9%88%D9%86-%D8%A7%D9%84%D8%AC%D9%85%D9%8A%D9%84%D8%A9-%D9%81%D9%8A-%D8%A7%D9%84%D8%B3%D8%B9%D9%88%D8%AF%D9%8A%D8%A9>
- العطيشان، الجوهرة (١٩ مايو ٢٠٢٤). *الاستثمار في الفن.. ملاذ امن وعائدات مجزية*. مجلة رواد الاعمال. تم الاطلاع عليه ٨/٨/٢٠٢٤ م. <https://www.rowadalaamal.com/%D8%A7%D9%84%D8%A7%D8%B3%D8%AA%D8%AB%D9%85%D8%A7%D8%B1-%D9%81%D9%8A-%D8%A7%D9%84%D9%81%D9%86-%D9%85%D9%84%D8%A7%D8%B0-%D8%A2%D9%85%D9%86-%D9%88%D8%B9%D8%A7%D8%A6%D8%AF%D8%A7%D8%AA-%D9%85%D8%AC%D8%B2>

الدراسات السابقة:

- الجميل، فوز. (٢٠٢٣). تأثير وسائل التواصل الاجتماعي على الفنون البصرية في السعودية (دراسة دكتوراه) جامعة بنسلفانيا، فيلادلفيا. تم الاطلاع عليه ٨/٨/٢٠٢٤م.
<https://www.almanwar.com/publications/the-impact-of-social-media-on-visual-arts-in-saudi-arabia>
- الخطيب، نهى؛ المالكي، ولاء. (التاريخ). المشروعات الصغيرة القائمة على الفنون التشكيلية واثرها على الكفاءة الإنتاجية للأسر المنتجة في منطقة جازان (دراسة دكتوراه) جامعة جازان، جازان. تم الاطلاع عليه ٨/٨/٢٠٢٤م.
https://mrk.journals.ekb.eg/article_162630_3dc5274fb30661fa535d5b4a3563dd44.pdf
- الفيصل، لطيفة. (٢٠٢١). دور استراتيجية المزيج التسويقي لتفعيل الفنون التشكيلية السعودية في سوق العمل من خلال رؤية ٢٠٣٠م. جامعة جدة، جدة. تم الاطلاع عليه ٨/٨/٢٠٢٤م.
https://mfes.journals.ekb.eg/article_167353_26f01a1af66c2b7b48f52bdea9a6331b.pdf
- الفيفي، اروى. (٢٠٢١). واقع تسويق الاعمال الفنية في المملكة من وجهة نظر المختصين. (رسالة ماجستير). جامعة ام القرى، مكة المكرمة. تم الاطلاع عليه ٨/٨/٢٠٢٤م.
<https://dorar.uqu.edu.sa/uquui/handle/20.500.12248/132466>
- قاسم، فاطمة. (٢٠٢٢). تسويق المنتج الفني في ظل الريادة الرقمية (دراسة دكتوراه) جامعة حلوان، مصر. تم الاطلاع عليه ٨/٨/٢٠٢٤م.
https://seaf.journals.ekb.eg/article_298269_fa8b9f44e8840416d7a7ac89abdb4199.pdf
- نور الدين، خزار. (٢٠١٨). التدريس الاستراتيجي للفنون بين النظرية والتطبيق. (دراسة دكتوراه) جامعة جيلالي لباس، الجزائر. تم الاطلاع عليه ٨/٨/٢٠٢٤م.
<https://www.asjp.cerist.dz/en/downArticle/572/5/2/136912>

Books:

- Basa, Lynn (2019). **The artist's guide to public art: how to find and win commissions**. New York: allworrrth press.

-Gerlis, Melanie (2014). **Art as an investment?: a survey of comparative assets**. London: Lund Humphries.

- Grant, Daniel (2015). **The business of being artist** . New York : allworrrth press.

-Minervini, antonio (2015). **10 steps to earn money as an artist**. antonio minervini.

-Proctor, rebecca; Al-senussi, alia (2023). **Art in Saudi Arabia: A new creative economy?**. London: lund Humphries.

الملاحق

الاستبانة:

استبيان حول تفعيل إدارة المخاطر في مشاريع الفنانين التشكيليين ودورها في فعالية العرض والتسويق

بسم الله الرحمن الرحيم

تحية طيبة..

استكمالا لمتطلبات الحصول على (درجة الماجستير في تخصص إدارة مخاطر) يسعدني مشاركتكم في تعبئة استبيان مشروع التخرج بعنوان " إدارة مخاطر مشاريع الفنانين التشكيليين ودورها في تعزيز فعالية العرض والتسويق" ولتحقيق أهداف هذه الدراسة قمت بإعداد هذه الاستبيان، الذي يشمل مجموعة من الأسئلة حول التعرف على نوع المخاطر التي يواجهها الفنانين في تطوير مشاريعهم الفنية ومدى تطور الاستراتيجيات في المملكة العربية السعودية. لذلك ارجو التفضل بالإجابة عن ما تتضمنه من أسئلة، وستكون اجاباتكم محل التقدير، وستحظى بالسرية، ولن تستخدم إلا لأغراض هذه الدراسة.

تعليمات:

١. يرجى التأكد من تعبئة جميع الأقسام بدقة.
٢. سيتم التعامل مع جميع المعلومات بسرية تامة.
٣. جميع الإجابات ستستخدم بدقة لأغراض البحث فقط.
٤. لا تتردد في إضافة أي معلومات أو تعليقات تعتقد أنها قد تكون مفيدة.

يمكنك [تسجيل الدخول إلى Google](#) لحفظ مستوى التقدم. مزيد من المعلومات

* تشير إلى أن السؤال مطلوب

* الجنس

ذكر

أنثى

* العمر

٢٠-١٥

٣٠-٢٠

٤٠-٣٠

+٤٠

الدرجة العلمية*

ثانوية عامة

بكالوريوس

شهادة عليا

ماجستير

دكتوراه

متى كانت البداية في المشروع الفني وبيع الاعمال؟*

هل واجهت صعوبة في عملية التسويق ودعم اعمالك الفنية؟*

نعم

واجهت بعض الصعوبات

لم اواجه

هل كان للتكنولوجيا و وسائل التواصل الاجتماعي دور فعال في عملية الدعم والتسويق؟*

فعالة جدا

فعالة الى حد ما

قليلة الفعالية

غير فعالة

هل تعتقد بأنه من الصعب اخذ الاعمال الفنية كمهنة او كمشروع ربحي؟*

نعم وبشدة

الى حد ما

لا يوجد صعوبة

هل تعتقد بأن المعارض والمجتمعات الفنية الحالية محدودة؟*

نعم

لا

الى حد ما

هل سبق وان شاركت في معرض فني؟*

نعم

لا

هل سبق وان عرضت اعمالك الفنية من خلال منصات رقمية*

نعم

لا

هل تؤيد وجود منصات رقمية رسمية لبيع الاعمال الفنية في المملكة العربية السعودية؟*

نعم أؤيد

نعم الى حد ما

لا أؤيد

هل يوجد مزاد من حولك للأعمال الفنية؟*

نعم يوجد

بشكل محدود

لا يوجد

هل سبق وان شاركت في مزاد فني؟*

نعم

لا

هل سبق وان شاركت في إقامة فنية؟*

نعم

لا

هل يوجد من حولك مدونات تحتضن الفنانين التشكيليين في المملكة العربية السعودية؟ *

نعم

لا

ربما

هل تؤيد بناء خطط واستراتيجيات لتطوير البنية التحتية للأعمال الفنية وتحسينها؟ *

نعم وبشدة

نعم الى حد ما

لا اعتقد

هل تعتقد ان تسعير الاعمال الحالية جيد؟ *

نعم

لا

الى حد ما

هل تعتقد انه من الأفضل وجود مقيمين للأعمال الفنية؟ *

نعم

لا

الى حد ما

ما رأيك بالوعي الثقافي الفني لدى الجمهور؟ *

محدود جدا

محدود الى حد ما

جيد جدا

هل تؤيد الشراكات للمشاريع الفنية؟ *

نعم وبشدة

نعم الى حد ما

لا أؤيد

هل تؤيد وجود شركات فنية للمشاريع الفنية؟*

نعم وبشدة

نعم الى حد ما

لا أؤيد

هل يوجد للفنون حيز في سوق العمل؟*

نعم يوجد بشكل كبير

يوجد ولكن محدود

لا يوجد

هل تؤيد توظيف إدارة مخاطر للمشاريع الفنية تدير ابرز الازمات والمشاكلات التي يتعرض لها الفنان التشكيلي وحلها وتحسينها وتكون ذات استجابة مرنة وسريعة؟*

نعم أؤيد

الى حد ما

لا أؤيد

أضافات او اقتراحات من الممكن ان تثري البحث..

Abstract:

This research was written with the aim of developing visual arts projects and employing risk management in these projects to make them more efficient, in addition to establishing strategies that contribute to the broader development of the visual arts field among the public and effectively marketing it, thus impacting the increase in supply and demand. This contributes to the importance of developing the economy and investment through visual arts and building a strong and stable infrastructure in the field of visual arts. The study highlights the main problems faced by artists from marketing, social, and cultural perspectives, as well as the role of risk management in addressing these issues, which are among the main objectives of the study. A set of questions was posed through an electronic questionnaire distributed to a group of Saudi visual artists knowledgeable about visual art and artistic projects. The study relied on the deductive method and the descriptive analytical method to achieve the research objective, and using tables and charts via Excel, the statistical data, frequencies, and percentages were analyzed. The study reached several findings, the most significant of which are the difficulty in marketing and supporting artistic works, although technology and social media play an effective role, the challenge of pursuing art as a stable source of income, and the limited number of exhibitions, auctions, communities, and artistic residencies. We conclude that Vision 2030 has an impact on visual artists, as well as the need for an official digital platform for selling artworks, and there is a necessity to build plans and strategies for the artistic infrastructure. Finally, the study recommends the importance of having private art companies for visual arts and employing them economically and investment-wise, as well as increasing public awareness and engagement with visual arts and artistic projects in understanding and paying attention to marketing artistic projects and activating the role of risk management to manage crises and issues with flexibility and speed.

Keywords: Risk management, visual arts projects, marketing, artistic investment.

Midocean University

College of Management

Department of risk management



Managing the risk of visual artists projects and its role in enhancing the effectiveness of display and marketing

Prepared by: Rana Nasser Majrashi

Supervised by: Dr. Al-Faisal Abdul Hamid

Dr. Fayez Jarad

Year:2024

