financial
BUSINESS
مال وأعمال
مجلة العرب الاقتصادية

إكسبو 2020
دبي، الإمارات العربية المتحدة
حبروك

زياد الركبان: «معرض البناء» الحدث الأبرز في السعودية

نجاحات وإخفاقات
حصاد 2013

جلالة الملكة رانيا العبد اللّه

«الهاشميون طوال عمرهم سياسيون، حاملو رسالة تجمع ولا تفرق..»

KSA SR10 Bahrain BD1
UAE DH10 Kwait KD1
Qatar QR10 Oman OR1

# Born visionary.

Introducing the all-new Mercedes-Benz S-Class.

www.mb-me.com
www.facebook.com/MercedesBenzME

Mercedes-Benz
The best or nothing.

A Daimler Brand

# LA MARTINA®

DOHA BUENOS AIRES MADRID DUBAI MILANO

ST. TROPEZ SYLT LAS VEGAS KUALA LUMPUR

# عبّر عن رأيك بوضوح.

مع جهاز Z30 الجديد بتقنية BlackBerry® Natural Sound في مكالمات BBM™ Video.

تكلم واستمتع بوضوح لم تعهد له مثيلاً مع جهاز BlackBerry® Z30 الجديد. إليك تقنية BlackBerry® Natural Sound المذهلة في مكالمات BBM™ Video، والتي تختصر المسافات بفضل جودة الصوت العالية. من اليوم، لن تضيّع أي كلمة أثناء حوارك مع من تحب. اسمع الفرق واحكم بنفسك على blackberry.com/blackberryz30

BlackBerry®
Keep Moving

صور الشاشة افتراضية. © 2013 BlackBerry. كافة الحقوق محفوظة. شعارات BBM™، BlackBerry® والعلامات التجارية، الأسماء، والشعارات ذات الصلة والمملوكة من قبل شركة Research In Motion Limited وهي مسجلة و/أو مستخدمة في الولايات المتحدة والبلدان الأخرى في مختلف أنحاء العالم. يجب توفر اتصال مع أجهزة BlackBerry 10 المتوافقة، كشبكات WiFi، 4G، أو +HSPA.

**N°67 2013**

DUBAI, UAE
Tel: +971 44 329074

DOHA, QATAR
Tel: +974 7004 0808
info@gms-ms.com

Editor In Chief
ABDULLAH AL KHASHRAMI

Publishing Director
MIRVAT GHANEM
mirvat@gms-ms.com

Managing Director
MOHAMMED GHANEM
mohammed@gms-ms.com

General Manager
LINDA ASAAD
linda@gms-ms.com

Group Editorial Manager
MAHMOUD AL MAHMOOD
mahmoud@gms-ms.com

Dubai Office Manager
SUZAN NAANOUA
Editor@gms-ms.com

Contributor
PAUL ABU HAIDAR

Group Art Director
OMAR HAJJAR
omar@gms-ms.com

QATAR
Advertising & Marketing
Group Brands Manager
CRICELY DEMENJON
Senior Sales Executive
JOANNA KHARRAT
sales@gms-ms.com

Production Manager
KHEIREDDINE KHOUZAM

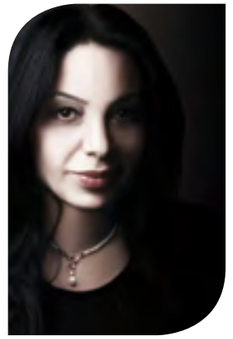
MAL& A'AMAL
BY
MEDIA SERVICES

PUBLISHER
Al khashrami Publishing
Cyprus

JOIN US

THE PUBLISHERS REGRET THAT THEY CANNOT ACCEPT LIABILITY FOR ERROR OR OMISSIONS CONTAINED IN THIS PUBLICATION, HOWEVER CAUSED. THE OPINIONS AND VIEWS CONTAINED IN THIS PUBLICATION ARE NOT NECESSARILY THOSE OF THE PUBLISHERS. READERS ARE ADVISED TO SEEK SPECIALIST ADVICE BEFORE ACTING ON INFORMATION CONTAINED IN THIS PUBLICATION WHICH IS PROVIDED FOR GENERAL USE AND MAY NOT BE APPROPRIATE FOR THE READER'S PARTICULAR CIRCUMSTANCES. THE OWNERSHIP OF TRADEMARKS IS ACKNOWLEDGED. NO PART OF THIS PUBLICATION OR ANY PART OF THE CONTENTS THEREOF MAY BE REPRODUCED, STORED IN A RETRIEVAL SYSTEM OF FAIR REVIEW.

When you have finished with this magazine, please recycle it



# كلمة العدد

Mirvat Ghanem
Twitter@MirvatGhanem

## دبي تكسب

هي مدينة للجميع.. وفيها تتحقق الأحلام. هذا هو العنوان الجديد الذي سَطَر اليوم صفحة مضيئة في تاريخ هذه المدينة الصغيرة بحجمها. والدولة المتميزة بإنجازاتها والتي باتت محط أنظار العالم. قدوة للكثيرين... ومقصداً لرؤوس الأموال الصغيرة كما والإستثمارات الكبيرة من العالم.

دبي تكسب شرف إستضافة إكسبو 2020. ويعرف إختصاراً بإكسبو. وهو معرض ضخم عام يتم تنظيمه كل خمس سنوات في إحدى مدن العالم منذ القرن التاسع عشر. إنطلق المعرض بدورته الأولى في لندن عام 1851 تحت عنوان "المعرض العظيم لمنتجات الصناعة من دول العالم" كأحد الفعاليات المتميزة التي ترمي إلى تعزيز العلاقات الدولية. والإحتفاء بالتنوع الثقافي. وتقدير الإبداعات التكنولوجية. ويذكر هنا أنه يجب التمييز بين المعارض التي كانت تنظم قبل إنشاء المكتب الدولي للمعارض في سنة 1928. والأخرى التي أشرف عليها هذا المكتب وبدأت فعلياً في العام 1931. وأما المكتب الدولي للمعارض فهو الهيئة والمنظمة المشرفة التي منحت هوية ومفهوماً جديداً لهذا الحدث. والتي باتت تُقدم «لهدف تعليم الجمهور. وبذل مجهود بالموارد المتاحة للإنسان لتلبية حاجات الحضارة كما البشر. للتقدم وللوصول لآفاق مستقبلية». أما المشاركين في هذه المعارض فهم أساساً الدول والحكومات. ثم الجمعيات والشركات والمؤسسات والهيئات.

سوف يتم تنظيم المعرض بين شهر أكتوبر 2020 وأبريل 2021. أي على مدى 6 أشهر. وستبلغ مساحة إكسبو 2020. 1.2 مليون متر مربع من المساحات المبنية. منها 700 ألف متر مربع ستخصص لأجنحة المعرض والمرافق والمنشآت الداعمة ضمن موقع إكسبو الذي سيتم احتضانه في مركز خاص ضمن مطار دبي وورلد سنترال. في الجهة الجنوبية الغربية من دبي بمحاذاة مطار آل مكتوم الدولي وعلى مقربة من ميناء جبل علي.

فريق عمل مجلة "مال وأعمال" يتمنى كل التوفيق لدبي في تحديها الجديد ويشرفنا أن نكون جزءاً من الحدث.

# Contents
## المحتويات

88

Doha 57

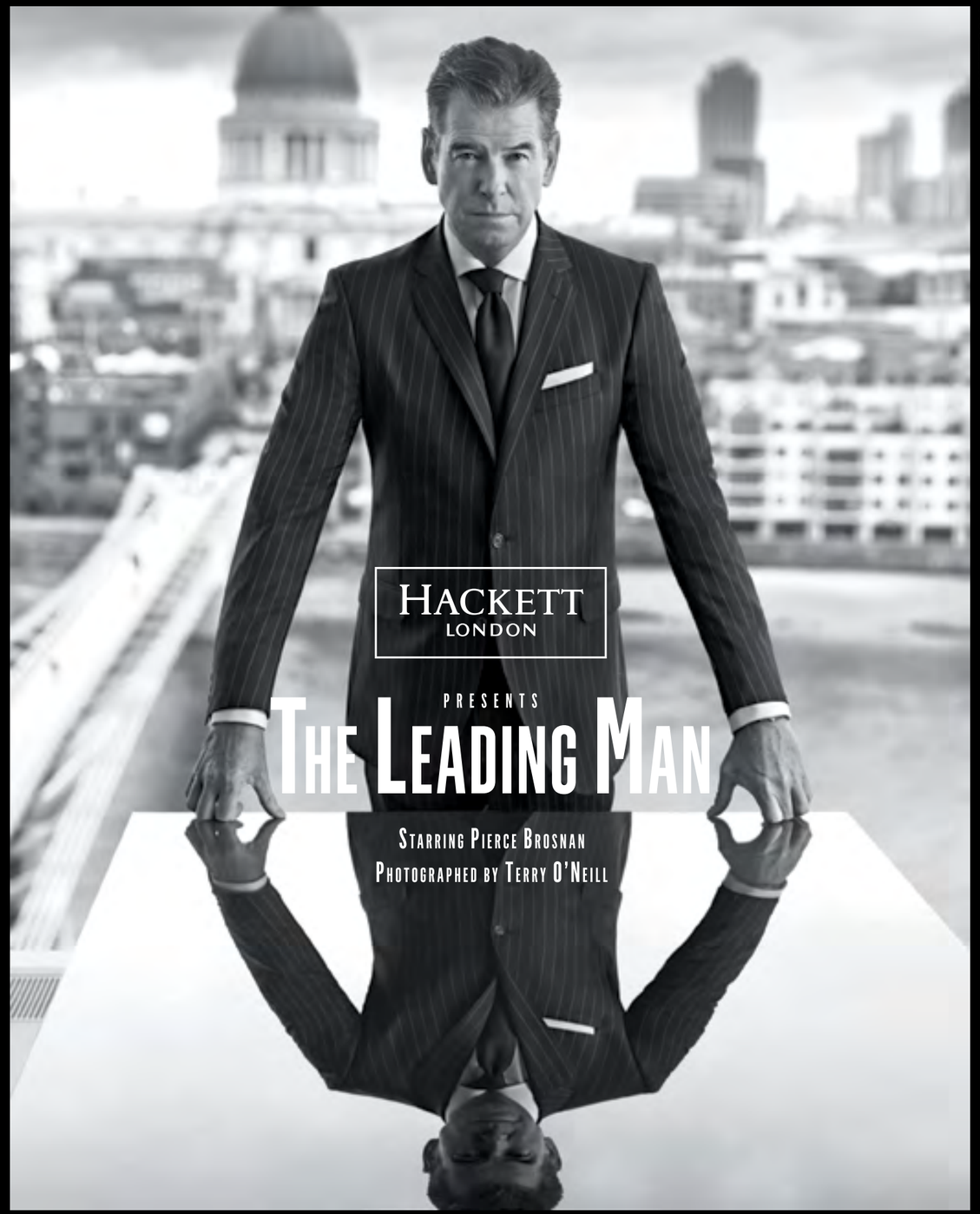
18

EXPO 2020


6. كلمة التحرير.
10. أخبار إقتصادية.
18. حوار مع جلالة الملكة رانيا العبدالله.
24. زياد الركبان في حوار مميز من السعودية.
28. إكسبو 2020.. ودبي في تحدي جديد.
32. الشيخ الدكتور خالد بن ثاني ونمو البنوك القطرية.
36. دولة الإمارات المستثمر رقم 21 في الولايات المتحدة.
40. سمو الشيخ مكتوم بن محمد بن راشد آل مكتوم، نائب حاكم دبي، يفتتح «معرض دبي الدولي للسيارات».

في عددها السابع والستون تحتفل مجلة «مال وأعمال» بفوز دبي الجديد ومجموعة متفردة من التحقيقات والحوارات.


44. تحديات رجال الأعمال أثناء السفر.
46. نفط خام غرب تكساس يعاني من تباطؤ في الطلب.
50. العوامل الرئيسية لكسب ولاء العملاء.
52. آسيا الأسرع نمواً في قطاع التأمين.
60. زيادة الطلب على الماس والمجوهرات الذهبية.
64. الجسم الإداري والقوة الضاربة.
66. كورينثيا لندن.. وجهة رجال الأعمال.
70. «مشيرب قلب الدوحة».. أضخم ساحة في الهواء الطلق.
74. «قطر مول».. مشروع بتكلفة 3 مليارات ريال.
77. أناقة.. ومظهر رسمي.
82. موضة من طراز رفيع.
88. ساعات فريدة التصميم.
90. لوتس إيفورا تجربة قيادة غير مسبوقة
96. «الجبل الشاهق».. بقلم عبدالله الخشرمي.






## "الاتصالات السعودية" تختار "سيسكو" لتزويدها بالشبكة المطورة

أعلنت "سيسكو" بأن شركة الاتصالات السعودية (STC)، الرائدة في مجال تزويد خدمات الإتصالات المتكاملة في المملكة العربية السعودية، أصبحت أول مزود خدمة في منطقة الشرق الأوسط يتبنى نظام التوجيه الشبكي (Carrier Routing System) من "سيسكو" والذي يحمل اسم Cisco® CRS-X وحلول سيسكو لخدمات التعاون المستضافة عبر الشبكة (Hosted Collaboration Solution). وحالما يتمّ الانتهاء من نشر حلول سيسكو التكنولوجية الجديدة بصورة كاملة، فإن الشبكة المعززة لشركة الاتصالات السعودية سوف تزوّد المملكة العربية السعودية بإحدى أكثر البنى التحتية للاتصالات تقدماً في العالم.

## «البناء السعودي» يكرّم 70 جهة مشاركة بالمعرض هذا العام

برعاية وحضور معالي المهندس عبدالله بن عبدالرحمن المقبل، أمين منطقة الرياض، نظّمت "شركة معارض الرياض المحدودة" حفل عشاء بمناسبة الذكرى الخامسة والعشرين على إنطلاقة "معرض البناء السعودي"- المعرض الدولي لتقنيات ومواد ومعدات البناء، وذلك في فندق "الريتز كارلتون" في العاصمة الرياض. رحب صاحب السمو الملكي الأمير سعود العبد الله الفيصل، رئيس مجلس إدارة "شركة معارض الرياض المحدودة"، بكبار الشخصيات والضيوف الزائرين. ومن ثمّ قدم صاحب السمو الملكي لمحة حول تاريخ "معرض البناء السعودي" مسلطاً الضوء على مراحل نمو المعرض ونجاحاته الكبيرة ومساهمته القيمة في دفع عجلة نمو قطاع الإنشاءات المحلي. وتقديراً لدعمها الكبير في المساهمة في تطوير مكانة المعرض منذ إنطلاقته قبل 25 عاماً، كرّمت الشركة 70 جهة من الأسماء البارزة في القطاع الحكومي وقطاعي الإنشاءات والإعلام.

## "روش ريحان" يعزز من حضور "روتانا" في المملكة العربية السعودية

عززت "روتانا" خطط توسعها في سوق الضيافة السعودي المزدهر من خلال إعلانها افتتاح فندق روش ريحان من روتانا بالرياض في الربع الأول من العام 2014. يتميز الفندق بموقعه الاستراتيجي في عاصمة المملكة، وبقربه من العديد من مراكز التسوق ويتكون الفندق من 236 غرفة فندقية. ويوفر فندق "روش ريحان من روتانا" أحدث المرافق الفندقية للنزلاء كالنادي الصحي، وقاعة الحفلات ومراكز للاجتماعات، بالإضافة إلى 4 مطاعم راقية. هذا والجدير ذكره أن فندق "روش ريحان من روتانا" يعتبر ثاني فنادق روتانا في المملكة. فقد افتتحت روتانا فندق "المروة ريحان من روتانا" في مكة المكرمة، والذي يقع في الجانب الأيمن من مشروع أبراج البيت ويحتوي على 480 غرفة وجناح.

# جائزة أفضل رجل أعمال لسنة 2013 في قطر

سلمت غرفة التجارة الأمريكية في قطر جائزتها الإفتتاحية لأكبر الباكر إعترافاً بمساهماته وإنجازاته في مجال إدارة الأعمال في قطر. فقد قامت غرفة التجارة الأمريكية . بتسليم جائزتها الإفتتاحية السنوية لأفضل رجل أعمال للسيّدأكبر الباكر. الرئيس التنفيذي للخطوط الجوية القطرية.بحضورعدد كبيرمن رجال الأعمال وصناع الرأي المعروفين. وتمنح هذه الجائزة السنوية للأفراد اعترافاً بمساهماتهم وإنجازاتهم المتميزة في مجال إدارة الأعمال في دولة قطر.

# واحة العلوم والتكنولوجيا

أطلقت واحة العلوم والتكنولوجيا في قطر حملتها الترويجية بصفتها المُضيف الرسمي للمؤتمر السنوي الحادي والثلاثين للرابطة الدولية لواحات العلوم ومجالات الابتكار IASP. وذلك في مؤتمر الرابطة لهذا العام والذي انعقد في مدينة "ريسيفي" في البرازيل. وشارك فيه عدد مناوحات العلوم والتكنولوجيا. وروّاد الأعمال.وصانعي السياسات في العالم. ويأتي هذا الاختيار بعد أن فازت قطر بحقّ إستضافة المؤتمر السنوي الحادي والثلاثين للرابطة العام الماضي. لتكون بذلك أوّل دولة عربية تفوز بحق إستضافة المؤتمر. وقد خاطب أحمد الكواري. رئيس اللجنة المنظمة للمؤتمر العالمي للرابطة الدولية لواحات العلوم2014. والمدير العام لواحة العلوم والتكنولوجيا في قطر.رؤساء الوفود المشاركة في الحفل الختامي لمؤتمر الـIASP لهذا العام في الحفل الختامي داعياً إياهم للمشاركة في فعاليات المؤتمر القادم بالدوحة. وقد أطلق الكواري في هذا المؤتمر بدء الاستعدادات والإجراءات الرسمية لاستضافة المؤتمر الذي يعد أكبر حدث تنتظرة واحات العلوم والتكنولوجيا من كل أنحاء العالم والعاملين في مجال البحث والتطوير سنوياً. كما تعهد بأن يكون مؤتمر العام المقبل منصّة لنقاشات مثمرة بين روّاد الأعمال. وواحات العلوم. والأوساط الأكاديمية. والصناعيّين. حول الدور الهادف الذي يمكن أن تلعبه واحات التكنولوجيا في إيجاد ودعم التقنيات المزمع تسويقها تجارياً.

# قطر للبترول تفتتح كلية الطوارىء والسلامة العالمية المستوى

إفتتحت قطر للبترول بالشراكة مع وزارة الداخلية "كلية راس لفان للطوارىء والسلامة" المتخصصة في تدريب العاملين في مجال الطوارىء والسلامة في مدينة راس لفان الصناعية. وستقدم كلية راس لفان للطوارىء والسلامة برامج ودورات مهنية عالية المستوى في هندسة السلامة وفي إدارة السلامة من الحرائق. تمثل هذه الكلية تحقيقاً لرؤية حضرة صاحب السمو الشيخ تميم بن حمد بن خليفة آل ثاني. في تأسيس كلية تعني بالطوارىء والسلامة. تمتد الاكاديمية على مساحة أكثر من 100 هكتار ومجهزة بأحدث الصفوف الدراسية ومجموعة من مجسمات المحاكاة والمرافق الإدارية ومرافق الدعم.



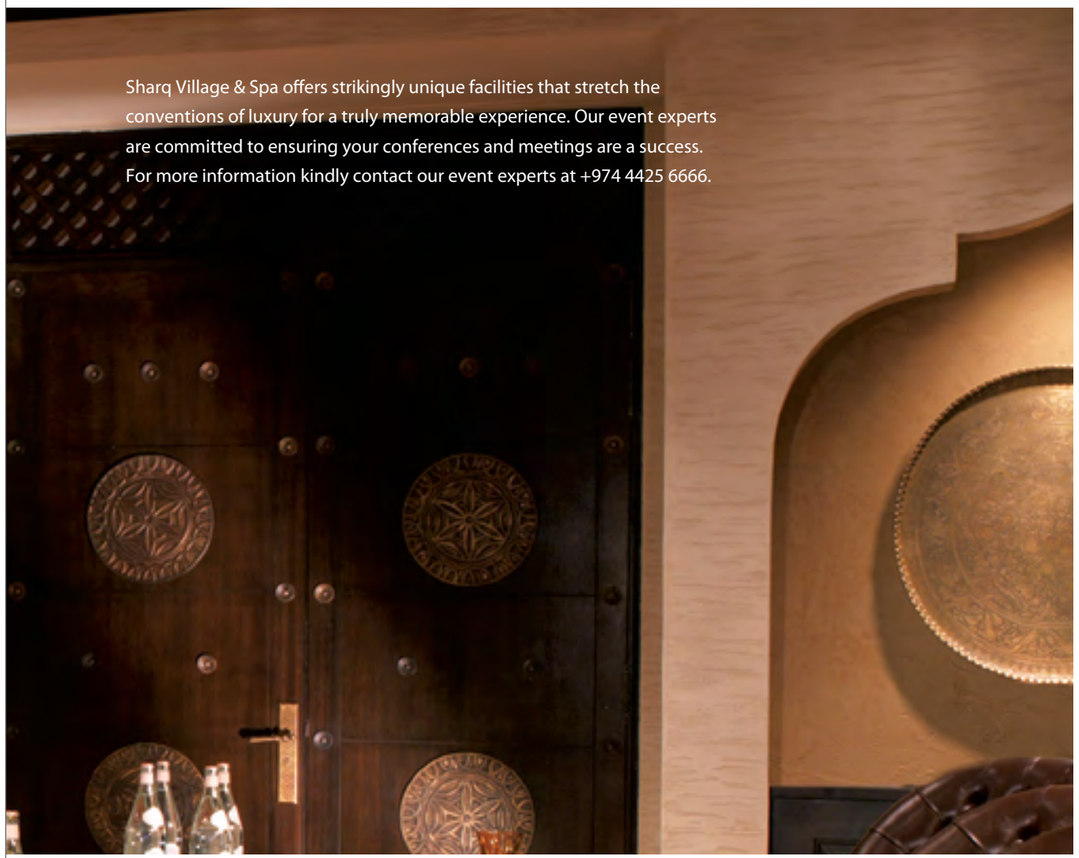
LET US STAY WITH YOU.®

Let us be your home away from home.

Let us offer you intimate knowledge of the local market.

Let us help you exceed your customers' expectations.

Let us ensure your visit was as lucrative as it was seamless.




SHARQ
VILLAGE & SPA

Operated by
The Ritz-Carlton Hotel Company, L.L.C.

©2013 The Ritz-Carlton Hotel Company, LLC

## سلطة دبي الملاحية

إستضافت "سلطة مدينة دبي الملاحية" اجتماعاً تنسيقياً تشاورياً ضمّ عدداً من الدوائر الحكومية ذات العلاقة ومسؤولي "فريق عمل الإستجابة لحالات السفن السياحية" ومثلين عن قطاع الرحلات البحرية والسفن السياحية والمعنيين بالشأن البحري من القطاعين العام والخاص لمناقشة الأولويات الاستراتيجية للموسم البحري 2014-2013 وذلك بالتعاون مع "دائرة السياحة والتسويق التجاري في دبي". واستُهلّ الاجتماع، الذي عُقد في مرسى السفن السياحية الواقع في ميناء راشد، باستعراض التقدّم المحقق وتسليط الضوء على أبرز الدروس المستفادة من المواسم البحرية الماضية لا سيّما فيما يتعلق بجوانب السلامة البحرية. واتّفق المجتمعون على محاور التركيز الرئيسية خلال موسم الرحلات البحرية الجديد والمتمثّلة في تطوير إستراتيجيات الرعاية الصحية والإخلاء الطبي والوقاية من الحرائق وإدارة المخلفات البحرية وفق أعلى المعايير البيئية والقرارات المحلية والدولية بما يخدم الجهود الهادفة إلى تطوير قطاع بحري متجدد وآمن يخدم المجتمع البحري المحلي والإقليمي والدولي.

## «يونايتد» تحتفل بمرور خمس سنوات

إحتفلت "يونايتد" بسلسلة من الأنشطة في دولة الإمارات العربية المتحدة بمناسبة مرور خمس سنوات على بدء رحلاتها من دون توقف بين دبي وواشنطن – دالاس. في هذه المناسبة قام ديفيد هيلفمان، نائب الرئيس الأول للمبيعات، وجيمس مولر، نائب رئيس مبيعات المحيط الأطلسي والمحيط الهادىء في يونايتد، برعاية العديد من الأنشطة للعملاء في دولة الإمارات العربية المتحدة والشركاء التجاريين، والتي تضمنت حفل إستقبال، وبطولة للغولف، تلقى خدمة يونايتد من دبي إلى واشنطن – دالاس منذ إطلاقها في العام 2008 نجاحاً كبيراً وطلباً متزايداً ويستفيد منها رجال الأعمال كما تعزز العلاقات التجارية بين الشرق الأوسط والولايات المتحدة الأميركية.

## "باسف" والمعهد البترولي يتعاونان في بحث يتناول معالجة الغاز

تنوي شركة باسف والمعهد البترولي بأبوظبي تطوير عمليات جديدة لإزالة مركبات الكبريت الضارة من الغازات الحمضية في سياق إتفاقية تعاون بحثي وقعها الطرفان. وسوف تركز الأنشطة البحثية لشركة باسف والمعهد البترولي على الأساليب التي تعزز توازن الطاقة. ويتمثل أحد الأمثلة على ذلك في استخدام الأغشية، والتي يتم إستخدامها لإزالة كبريتيد الهيدروجين (H2S) وثاني أكسيد الكربون (CO2) من الغازات الحمضية. كما سيسعى البحث إلى إستكشاف استخدامات الأجهزة الماصة من أجل تطوير أساليب منخفضة استهلاك الطاقة. وعادة ما تكون الماصات مواد مسامية غير قابلة للذوبان في الماء. حيث تمكنها مساحة سطحها الكبيرة من الإرتباط مع الجزيئات الأخرى عبر القوى الفيزيائية.

financial BUSINESS مال وأعمال
مجلة العرب الإقتصادية
تابع جديد أصداراتنا على الرابط التالي
http://www.neelwafurat.com

## النادي الاقتصادي الجزائري

جدّد "النادي الاقتصادي الجزائري"، وفي جمعيته العامة الأخيرة التي انعقدت بفندق الهيلتون ، الطّاقم المسيّر. وذلك بانتخاب د.عبد القادر سماري وزير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الأسبق، رئيسا للنادي، خلفاً للسيناتور السابق السيد لخضر بكار. النادي الاقتصادي الجزائري هو مؤسسة وطنية مدنية تعنى بالقضايا الإقتصادية والإستثمارية، وينتمي إلى صفوفه خبراء ورجال أعمال وأصحاب مؤسسات خدماتية وإنتاجية. كما يهدف إلى تحسين محيط الأعمال والمشاركة في التنمية الشاملة محلياً ووطنياً، إضافة إلى توفير فضاء لتبادل التجارب والاستفادة من الخبرات وربط الصلات وتقديم المقترحات من خلال الفعّاليّات المختلفة. كما أنه حلقة وصل بين عالم الاقتصاد والمؤسسات الرسمية.

## بنك الكويت الوطني يحقق 702 مليون دولار أميركي

حقق بنك الكويت الوطني أرباحاً صافية بلغت 702 مليون دولار أميركي (198,6 مليون دينار كويتي) في الأشهر التسعة الأولى من العام 2013، مقارنة مع أرباح قدرها 809 مليون دولار أميركي (228,9 مليون دينار كويتي) في الفترة نفسها من العام الماضي، والتي كانت قد تضمنت 288 مليون دولار أميركي (81,5 مليون دينار كويتي) أرباحاً إستثنائية ناجمة عن إعادة تقييم حصته في بنك بوبيان الإسلامي بعد دمج ميزانيته. وبعد إستبعاد هذه الأرباح الإستثنائية، تكون أرباح بنك الكويت الوطني الصافية للأشهر التسعة الأولى من العام الحالي قد نمت بواقع 34,7% مقارنة مع الفترة نفسها من العام السابق.

## نتائج مؤشر الإدخار لدول مجلس التعاون الخليجي

أعلنت شركة الصكوك الوطنية عن نتائج مؤشّر الصكوك الوطنية للإدخار الخاص بدول مجلس التعاون الخليجي، والتي شملت ثلاثة عوامل أساسية وهي الإستقرار المالي، واحتمالات الادّخار، وبيئة الادّخار، حيث أظهرت النتائج تحسناً في مواقف المقيمين تجاه الادّخار في كل من الإمارات وقطر وعُمان والبحرين والكويت، على غرار المقيمين في المملكة العربية السعودية، حيث أشارت النتائج إلى انخفاض طفيف في إجمالي المدّخرين، وأظهرت الدراسة التي هدفت إلى مقارنة أداء مقيمي كافة دول الخليج لهذا العام مع العام الماضي، مع الأخذ بعين الإعتبار العوامل الثلاثة الرئيسية التي تشجع على تبنّي عادة الإدخار المنتظم، أن 47% من المقيمين في قطر أشاروا إلى أن مدخراتهم غير كافية للمستقبل، بينما أشار 12% من المقيمين إلى أنّ مدخراتهم كافية للمستقبل، في حين عبر 1٪ من المشاركين عن أن مدخراتهم لهذا العام كانت أكثر من كافية للمستقبل.

MEDIA SERVICES

Your Partner for Excellence

Corporate Identity, Media Consultancy Services, Strategic Planning
Advertising and Marketing Consultancy Services, Event, Outdoor Advertising, Print Product, Research.

Tel/ Fax: (00971) 4 4329074 / Email: info@gms-ms.com / Web: www.gms-ms.com

Find us

Queen Rania Al Abdullah

# جلالة الملكة رانيا العبداللّه:

«الهاشميون طوال عمرهم سياسيون، مخضرمون، حاملو رسالة تجمع ولا تفرق، رسالة الإنفتاح، الإعتدال، التعايش، حماية حقوق الإنسان، وكرامة الناس..»

أبرزت جلالة الملكة رانيا العبداللّه رؤيتها للتعليم في العالم العربي والأردن والحاجة الطارئة لإصلاحه، كما تناولت خلال المقابلة الخاصة التي أجرتها الإعلامية منتهى الرمحي لفضائية «العربية» البطالة بين الشباب العربي وجانباً من حياتها العائلية.

> أن العالم العربي بحاجة ملحة وعطش لطرح ثالث، طريق أخرى، طريق وسطي، طريق تقول أنا عربي ومسلم ومتمسك بكل العادات والتقاليد..وأنا أفتخر بها..

ومن خلال تواصلنا مع مكتب جلالتها توصلنا إلى نسخة من هذا الحوار، حيث قالت جلالة الملكة رانيا العبدالله "الهاشميون طوال عمرهم سياسيون، محنكون، مخضرمون، حاملو رسالة تجمع ولا تفرق، رسالة الانفتاح، الاعتدال، التعايش، حماية حقوق الانسان، كرامة الناس، وهذه كانت دوماً ضامن لأمن واستقرار الأردن بالرغم من شح الموارد".

وأضافت جلالتها: "الأردني يحب التفاعل مع العالم من حوله رغم ما يقال عن الكشرة الأردنية إلاّ أن وراء ذلك قلب طيب وشعب مضياف يرحب بالناس ببلده"، وأن "الأردن يمثل الثبات والوضوح.. مساحته صغيرة لكن همته ليس لها حدود".

وقالت: "أن جلالة سيدنا الملك عبدالله يؤكد دوماً أن عملية الإصلاح مستمرة ولن تتوقف ومشاركة جميع مكونات وفئات المجتمع فيها هامة".

وفي إجابتها عن سؤال عن الربيع العربي قالت جلالتها: "أن مشاهد الطريق ما زال فيها ضبابية والمشهد السياسي لم يتبلور، ولكن ما هو واضح للجميع، هو أن الديمقراطية وبدون شك هي الحل ولكنها ليست سهلة ولا يوجد طريق مختصر لها، فهي عملية تراكمية كل مرحلة تبني على المرحلة التي من قبلها ولا يمكن القفز عن أي مرحلة".

وأضافت جلالتها: "عند الشعوب لا يوجد ما هو أثمن من الأمن والإستقرار، والمطلوب اليوم إعادة الإعتبار لقيمة وقدسية الحياة، والتأكيد على حرمة الدم العربي، نحن دمنا ليس رخيصاً، دم أولادنا غالي. وحالة الإستقطاب والإحتقان والتحريض السائدة على المشهد العربي اليوم لا تفيد أحداً وتضر الجميع".

وفي سؤال عن مصر التي عاشت فيها جلالتها فترة دراستها قالت: "أن مصر تستحق منا أن نقف إلى جانبها حتى تستعيد عافيتها وتستعيد مكانتها الرائدة بين الدول. فمصر حضارة السبع الآف سنة، مصر الفن والثقافة العريقة، مصر الأزهر".

وأضافت: "أنا عشت بمصر وبعرف أهلها كويس، وبعرف مدى كبرياء المصريين، وعشقهم لبلدهم، وإيمانهم بأنه شأنهم هو ملكهم فقط. ومصر كبيرة وتضم الجميع، وهي الأم الحاضنة لكل المصريين. فنحن ندعو جميعاً أن مصر تستعيد عافيتها، رونقها، خفة دمها. نحن إشتقنا لخفة دم المصريين. وتستعيد روحها الإيجابية ونشاطها الذي فعلاً نحن جميعاً نستلهم منه".

وخلال رد جلالتها على سؤال لماذا تهتم بالتعليم قالت: "ما يمكنه أن يُحدث فرق نوعي في مستقبلنا كعرب هو من خلال التعليم.. أنا أؤمن بأنه إذا كان هناك حل واحد جذري يعالج معظم التحديات والمشاكل التي يواجهها العالم العربي فهو التعليم .. التعليم النوعي الذي يحقق مبدأ تكافؤ الفرص، رغم الظروف التي يولد فيها كل واحد".

وأضافت: "الفكرة، المهارة، الموهبة يجب أن لا يحدها غنى أو فقر الحق في الأمل يجب أن يكون متوفر للجميع بغض النظر عن الواسطة أو المحسوبية أو المنصب".

وحول التعليم النوعي قالت جلالتها: "كم المعرفة في العالم يتضاعف كل خمس سنوات ومع حلول العام 2020 سيتضاعف كل 72 يوم، وبالتالي ما يتعلمه الطفل اليوم ليس بالضروري سيفيده بعد أشهر، اليوم وبفضل التكنولوجيا أصبحت المعلومة متوفرة وبكل سهولة. ولكن نجد أن هناك إصراراً على تلقينها".

وقالت: "أن الشباب العربي اليوم يعيش في عالمين مختلفين الحقيقي والإفتراضي بما يمثله الأنترنت الذي يبني شخصيته ويتفاعل من خلاله بكل حرية وفي حال الإبتعاد عنه يرجع إلى عالمه الحقيقي فيشعر بالإحباط". مؤكدة على ضرورة تجسير هذه الفجوة وتمكين الشباب بالمهارات والوسائل التي تمنحهم خيارات أكثر.

وأضافت: "نحن في العالم العربي نعلم أولادنا كيف يحفظوا لا كيف يفكروا.. وتشير الدراسات الى أن التعليم المبكر أهم إستثمار بالطفل.. ولكن للأسف نسبة إلتحاق الأطفال بالعالم العربي بالتعليم المبكر لا تتجاوز الـ 20% مقارنة بالدول المتحضرة التي تصل النسبة فيها إلى 85%".

وعن المبادرات التعليمية التي أطلقتها جلالتها قالت: "أنا لا أعتبر تلك المبادرات شخصية مني أو إنجاز شخصي، لكنها جزء صغير من جهد كبير بمشاركة الجميع لدعم قطاع التعليم في الأردن". مشيرة إلى وجود الكثير من المبادارت في الأردن التي تطلق بمجهود أفراد ومجموعات ومؤسسات مجتمع مدني وهذا يدل على إدراك واهتمام الأردنيين بالتعليم. معربة عن شكرها لجميع من دعموا العملية التعليمية في الأردن سواء من داخل الأردن أو خارجه.

وفي ردها على سؤال حول تقييمها لوضع التعليم في الأردن، قالت جلالة الملكة: "تاريخياً الأردن معروف بكفاءة خريجيه. والحمد لله تشهد دول عربية عديدة بذلك".

وأضافت جلالتها: "إستطعنا أن ننجز الكثير بالرغم من شح الموارد. وعلينا الإعتراف أن قطاع التعليم في الأردن اليوم يواجه تحديات جسيمة لأسباب متعددة منها قلة الموارد، الإزدياد الحاد والمفاجئ في عدد السكان والناجم جزئياً عن تدفق اللاجئين،



ولكن الخطوة الأولى لحل أي مشكلة هي الإعتراف بوجودها، وعدم تجاهلها أو إدارة الظهر عنها". وقالت: "نحتاج إلى تضافر الجهود والشراكة بين جميع الأطراف في الأردن حتى نصل إلى ما نتطلع إليه من أهداف، ونستطيع أن ننجز الكثير بالتركيز على أن يبقى التعليم في سلم أولوياتنا وإتباع أساليب غير تقليدية ومبتكرة وجديدة".

وحول وضع التعليم في العالم العربي، قالت جلالتها: "لدينا تجارب متميزة في مناطق مختلفة من العالم العربي ولكن للأسف تبقى إستثناء وليست الأساس.. الإنجاز بالتعليم في العالم العربي ركز أكثر على الكم وليس على النوعية".

وأضافت جلالتها: "علينا التركيز على مخرجات التعليم وليس مدخلاته فقط.. اليوم الثورة المعلوماتية واقتصاد المعرفة شكلا إنقلاباً على العملية التعليمية بكل جوانبها، ولكن وللأسف آثار هذا الانقلاب لم تصل إلى صفوفنا المدرسية. واليوم أكبر تحدي في العالم العربي قد يكون جمود نظمنا التعليمية وعدم محاكاتها لمتغيرات العصر وبالأخص لمتطلبات سوق العمل. فنحن كل سنة نرى ملايين الأطفال والشباب الخريجين من الصروح العلمية، المدارس والجامعات، ولكن كم منهم مخترع أو مبتكر أو مبدع". أكدت جلالتها ضرورة التركيز على التعليم كونه: "جزء لا يتجزأ من الإصلاح السياسي والإقتصادي في العالم العربي، وما يحتاجه العالم العربي اليوم هي ثورة تعليمية وتغيير جوهري يحقق طموح كل أم وأب في توفير تعليم نوعي لأطفالهم."

وعن اهتمام جلالتها بالمعلم، قالت: "أنا جدي كان معلماً وكبرت وأهلي دائماً يفتخرون أن بعائلتنا معلم، زمان المعلم كان وجيه في منطقته". وأكدت: "إذا أردنا أن نحسن التعليم، فالمعلم المُمكّن هو من يستطيع أن يحدث أكبر فرق".

وأضافت: "المعلم الملّهم الذي يهتم بطلابه ويجيد مهارات الإتصال معهم ممكن أن ينجز المعجزات بلوح وطبشورة ...كل يوم نضع مستقبلنا بين أيديهم، أطفالنا.. وأنا أعتبر أن الإستثمار بتدريب المعلم وتسليحه بالمهارات الحديثة من أهم أولويات الإصلاح في العالم العربي، فإذا كان الطالب هو محور العملية التعليمية فالمعلم هو المحرك". وقالت جلالة الملكة رانيا العبدالله: "أن العالم العربي بحاجة ملحة وعطش لطرح ثالث، طريق أخرى، طريق وسطي، طريق تقول أنا عربي ومسلم ومتمسك بكل العادات والتقاليد وأنا أفتخر بها، وبنفس الوقت أريد أن أكون جزءاً من العالم من حولي وأتفاعل معه". في سؤال حول فعالية وأثر التواصل الدولي لجلالتها على الأردن والعالم العربي، قالت جلالتها: "من وجهة نظري مهم جداً أن نتحدث عن أنفسنا ولا نترك فراغاً لأحد ليتكلم بالنيابة عنا، ويجب أن نروي روايتنا بصوتنا، حتى تكون هذه الرواية دقيقة وتمثلنا".

وأضافت: "يجب أن يكون هناك حضور عربي على الساحة العالمية ومشاركة وطرح لوجهات النظر من العالم العربي، ويكون هناك

تأثير بالحوار الذي يدور حول القضايا التي تهمنا وتخصنا".

وفي سؤال حول الحملة التي أطلقتها جلالة الملكة على اليوتيوب لتغيير الصورة النمطية عن العرب والمسلمين وأثرها، قالت: "الاستطلاعات العالمية تشير الى أن النظرة السلبية والتحيز ضد المسلمين في الغرب ينخفض بطريقة ملحوظة عندما يكون الشخص يعرف أو يتحدث مع شخص مسلم".

وأكدت جلالتها: "أن الإسلام لملايين المسلمين حول العالم هو دين القيم الإنسانية ومبادئ الخير وهذا ما يجب أن نبرزه..فنحن عندما نسمع إساءة لشخص نحبه نهب للدفاع عنه، فما بالك ديننا الذي هو جزء منا، ومن هويتنا وكياننا، ومن أخلاقنا، ومن تعاملنا مع بعض، الدين الذي تربينا ونربي أولادنا عليه، ألا يستحق منا أن ندافع عنه؟". وبينت جلالتها: "إلى أن الدين الإسلامي وجميع الأديان السماوية مبنية على أساس الرحمة، ونحن كمسلمين قبل أن نبدأ أي عمل أو تصرف نبدأ بذكر اسم الله الرحمن الرحيم، والمسلم هو من سلم الناس من يده ولسانه، ولكن الخطاب الديني الذي نسمعه اليوم ولعلو صوته هو رهينة لفتاوي التكفير والتعصب والإنغلاق الفكري من جهة ولدعاوي التطرف والكراهية والفتنة الطائفية من جهة أخرى"، وتساءلت جلالتها

# عصاميون

## كن جزءاً من التحدي

قصص وتجارب..

أكبر موسوعة لرجال الأعمال في الوطن العربي

للتواصل والحجز:

info@gms-ms.com

الناشر

دار الخشرمي

هناك رانيا الملكة، هناك رانيا الأم، الإبنة، الصديقة، الزوجة، وبكل هذه الأدوار أنا لا أختلف عن أي سيدة ثانية في أي موقع. عندي نفس المخاوف والتحديات والهموم..

"أين لغة الرحمة في هذا؟". وأشارت جلالتها إلى أن إطلاقها لمبادرة مدرستي فلسطين، كان حلقة من سلسلة لا تتوقف من مواقف أردنية داعمة للشعب الفلسطيني ومعاناته، مبينة أن إهتمامها بالقضية الفلسطينية ينبع من هويتها كعربية ومسلمة. وقالت: "أنا زوجة الملك عبدالله ملك المملكة الأردنية الهاشمية، وإهتمامي بهذه القضية ينبع من إهتمام الأردنيين والهاشميين." وخلال حديثها عن المرأة العربية، قالت جلالتها: "أنه لا توجد امرأة واحدة تمثل المرأة العربية ولا قالب موحد يمكن أن توضع فيه". مشيرة إلى بعض الإنجازات التي حققتها المرأة العربية، مثلاً عام 2010 في المملكة العربية السعودية كانت 70% من الشهادات الجامعية في مادة العلوم للإناث، وهذا المعدل يفوق بكثير المعدل نفسه بأوروبا الغربية". وفي ردها على سؤال إذا ما كان جلالة الملك والملكة يتحدثان بأمور السياسة، قالت جلالتها: "أن السياسة حديث الجميع ورأيها هو رأي من بين الآراء التي يستمع لها جلالة الملك، ولديه مرجعيات مختصة بأمور السياسة والتي يأخذ آراءها بعين الاعتبار". وأضافت جلالتها أن الأهم بالنسبة لها أن يكون البيت المكان الذي يخفف على جلالة سيدنا من ثقل يومه. وعن حياتها الشخصية قالت جلالتها: "يوم الجمعة مهم جداً، هو يوم العائلة نتناول طعام الغداء معاً، وجلالة سيدنا يحب مشاهدة التلفزيون مع الأولاد مثل مباريات كرة القدم، مؤكدة أنه من المهم لأن يضع الشخص في روتين يومه أوقات يخصصها للعائلة". وعن شعور جلالتها حينما تخرج سمو ولي العهد الامير حسين من المدرسة، قالت جلالتها: "إن شاء الله هذه السنة إبنتي إيمان ستتخرج، لقد شعرت بفخر كبير، وشعرت أن الوقت يمر بسرعة وعلينا أن نعطي معنى لكل دقيقة وكل لحظة في حياتنا". وقالت: "أن تكون ملكة هي مسؤولية كبيرة وشرف عظيم مصدره الشعب الذي لي الشرف أن أكون ملكة لهم، وكما أن هناك رانيا الملكة، هناك رانيا الأم، الإبنة، الصديقة، الزوجة، وبكل هذه الأدوار أنا لا أختلف عن أي سيدة ثانية في أي موقع. عندي نفس المخاوف والتحديات والهموم". وأضافت: "عندما أكون في الميدان ويخاطبني أحد المواطنين يا هلا بملكتنا، هذه الكلمة تعني لي الكثير لأنها تشعرني أنهم عرفوا أن حياتي ملكهم، ففرحي من فرحهم وهمي من همهم، فإذا كانت كلمة ملكة تعني لي بعض الشيء فملكتنا تعني لي كل شيء."

هدفنا الإسهام في دعم مسيرة التنمية في ظل النمو العمراني

# زياد الركبان : «البناء السعودي» يجمع أقطاب البناء والإنشاءات إلى جانب أصحاب القرار

TEXT FARAH AL SHAL

«معرض البناء السعودي 2013»، الذي نظم من قبل شركة معارض الرياض، يعتبر الحدث التجاري الأبرز في مجاله في المملكة العربية السعودية. وهذا المعرض الدولي الخامس والعشرون لتقنيات ومواد ومعدات البناء، معتمد من الاتحاد الدولي للمعارض، ويسعى إلى توفير منصة تجمع كافة أقطاب قطاع البناء والإنشاءات إلى جانب أصحاب القرار والمستثمرين والمسؤولين لاستعراض أحدث توجهات هذا القطاع. في هذا الإطار، كان لمجلة «مال وأعمال» حديث مع زياد الركبان نائب المدير العام في شركة معارض الرياض المحدودة ليطلعنا أكثر على «معرض البناء السعودي».

### ما الهدف من تنظيم "معرض البناء السعودي"؟

في ظل النمو اللافت الذي تشهده السوق المحلية في مجال الإنشاءات والبناء، والذي يترافق مع الإعلان عن العديد من المشاريع الضخمة والإستثمارات الكبيرة في مختلف القطاعات والمجالات، مما يفتح آفاقاً واسعة أمام النمو العمراني، تسعى شركة معارض الرياض المحدودة (REC) من خلال تنظيم "معرض البناء السعودي" إلى توفير منصة تجمع كافة أقطاب قطاع البناء والإنشاءات إلى جانب أصحاب القرار والمستثمرين والمسؤولين لاستعراض أحدث توجهات هذا القطاع، والإطلاع على أحدث المنتجات والمعدات والخدمات المرتبطة به. كما يشكّل المعرض فرصة متميزة تتيح لكافة المستثمرين المحليين والإقليميين والعالميين لبحث سبل تطوير أعمالهم ضمن السوق المحلي الواعد.

### ما الذي تم عرضه في الدورة الأخيرة من المعرض؟

وفر "معرض البناء السعودي 2013"، المعرض الدولي الخامس والعشرون لتقنيات ومواد ومعدات البناء للمقاولين ومطوري العقارات وأصحاب المشاريع خيارات واسعة من حلول الإنشاءات خلال هذا الحدث التجاري الذي يعد واحداً من أكبر المعارض في مجال البناء في المملكة. ويتيح المعرض لزواره من رجال الأعمال وأهل الاختصاص فرصة الاطلاع على أحدث الإبتكارات في مواد وتقنيات ومعدات البناء والتشييد، ومواد التشطيب الداخلي والديكور، وتقنيات الهندسة المدنية والميكانيكية، وتقنيات الخرسانة والفولاذ، والحجر والرخام والسيراميك، والحمامات والبورسلان والبلاط، وأنظمة الأمن والسلامة، إضافة إلى الحلول الإنشائية الصديقة للبيئة وغيرها. كما يتيح لهم الفرصة لتوقيع عقود التوكيلات التجارية وتوسيع نطاق أعمالهم ومصادر التزود بكل إحتياجات مشاريعهم.

### كيف سيسهم المعرض في دفع عجلة النمو وتحقيق التنمية المستدامة؟

يعد "معرض البناء السعودي" الحدث الأبرز على الصعيد المحلي في مايختص بقطاع الإنشاءات، فهو يشكل التجمع الأكبر لأصحاب القرار والمستثمرين واختصاصيي هذا القطاع ويفتح آفاق التواصل وتبادل الخبرات والمعرفة في ما يتعلق بأحدث التوجهات والحلول المطروحة. ولذلك، يشكل "معرض البناء السعودي" الوجهة المفضلة للراغبين في تعزيز حضورهم ضمن السوق المحلية أو دخولها. ويأتي انعقاد هذا الحدث المتميز ليعزز من عوامل نمو السوق المحلية التي تتضمن الإستثمارات المحلية الكبيرة والمشاريع الضخمة والمتعددة عبر تزويدها بأحدث الحلول وأفضل الخبرات والممارسات فضلاً عن إتاحة المجال لأبرز الجهات الإقليمية والعالمية الراغبة بالإستفادة من الفرص الإقليمية المتاحة محلياً. ويسهم هذا الدور الفاعل للمعرض بشكل كبير في دعم الجهود الرامية إلى تنمية قطاع البناء واستمراريته.

### من هي الشركات التي شاركت في المعرض، هل هي شركات محلية فقط أم محلية ودولية؟

شارك في المعرض 850 عارضاً من 35 دولة تشمل كل من النمسا، والبحرين وبلجيكا، والبرازيل، وكندا، والصين، ومصر، وفنلندا، وفرنسا، وألمانيا، والهند، وإندونيسيا، وإيطاليا، والأردن، وكوريا، والكويت، ولبنان، ولوكسمبورغ، وماليزيا، وفلسطين، وبولندا، والبرتغال، وقطر، وإسبانيا، وسنغافورة، وتايوان، وتركيا، الإمارات والمملكة المتحدة والولايات المتحدة الأمريكية.

### هل ضم المعرض فقط أهل الاختصاص؟

رسخ "معرض البناء السعودي" مكانته كواحد من أبرز معارض الإنشاءات على مستوى المنطقة وذلك منذ إنطلاقه قبل ربع قرن. فقد وفر المعرض منصة تتيح للمشاركين والزوار التواصل مع المشترين وأهم صناع القرار وعقد الصفقات الجديدة وفرص دخول السوق السعودي. يأتي هذا المعرض في إطار استكمال المبادرات الحكومية الهادفة إلى تنمية وتنويع قطاع الإنشاءات المحلي. ويستقطب المعرض عدداً لافتاً من الزوار التجاريين الذين يتنوعون بين ذوي الإختصاص من الموردين والمقاولين وأصحاب المشاريع وغيرهم من الجهات الراغبة بالإطلاع على أحدث ما هو متوفر من الحلول والمنتجات والمعدات والخدمات الخاصة بسوق البناء.

### كيف يمكنكم وصف "معرض البناء السعودي"؟

"معرض البناء السعودي" هو الحدث التجاري الأبرز في مجاله في المملكة العربية السعودية، وهو معتمد من الاتحاد الدولي للمعارض الذي يمنح شهاداته فقط للمعارض التي تنظم وفق أرقى المعايير المعتمدة في هذا المضمار من قبل شركات تتمتع بقدرات تنظيمية عالية وبخبرات عريقة في تنظيم المعارض العالمية. كما أن الدورة الحالية من المعرض تقام بالتزامن مع "سلسلة المعرض السعودي للمعدات الثقيلة وآليات ومركبات البناء 2013"، المعرض الدولي الثالث لمعدات ومعامل ومركبات وآليات البناء؛ والمعرض السعودي لتقنية الحجر 2013، المعرض الدولي السادس عشر للحجر وتقنيات الأحجار، الذي تنظمه شركة معارض الرياض المحدودة بالتعاون مع هيئة معارض فيرونا وكونفيدستريا مارمومماشيين، وهما الجهتان اللتان تنظمان معرض مارمومماك الشهير في مدينة فيرونا الإيطالية منذ أكثر من 45 عاماً. وستجمع هذه المعارض مزيجاً من أبرز الموزعين والموردين والمصنعين ومحددي المواصفات والوكلاء والمهندسين من مختلف أنحاء المملكة والعالم، ما يجعل من هذا الحدث واحداً من أبرز المنصات الشاملة والزاخرة بالفرص.

### ما الكلمة التي تختمون بها مقابلتنا معكم؟

نشكركم على إلقاء الضوء على هذا الحدث التجاري الدولي المتميز. كما نود إعادة التأكيد على أهداف المعرض الرامية إلى الإسهام في دعم مسيرة التنمية في ظل النمو العمراني الذي تشهده المملكة، وذلك من خلال استكمال توفير المنصة المثالية التي تعزز التواصل وتفعله لما فيه من تأثير إيجابي على السوق المحلي.

طريقك إلى المستقبل

Touch

لمسة متطورة في عالمك الرقمي

أطلقي موقعك على غرار علامات الأزياء الراقية

خدمات متخصصة لمصمّمي الأزياء..

تصميم مواقع - استضافة - خدمات الكترونية

Web- Design- Social Media

Tel : +9714 4329074/ Mob: +971562216490

إكسبو 2020
دبي، الإمارات العربية المتحدة

دبي تحتفل .. بالعالم

# ..بالأرقام

«تواصل العقول .. وصنع المستقبل» عنوان لملف «إكسبو 2020»

الصين أنفقت 4.2 مليارات دولار عندما استضافت شنغهاي المعرض الماضي في 2010..

## ماذا تقول الأرقام.. وما هو رأي الخبراء.. دبي تفوز بشرف تنظيم معرض "إكسبو 2020" الدولي، وهي تظاهرة تدوم منذ انطلاقتها في لندن عام 1851، لتكون دبي بذلك أول مدينة في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا تحتضن هذه التظاهرة العالمية الكبيرة، وقد اختارت دولة الإمارات العربية المتحدة شعار "تواصل العقول.. وصنع المستقبل" عنوان لملف "إكسبو 2020".

إن الإمارات بقيادتها الحكيمة وإمكاناتها الهائلة وموقعها المرموق على الساحة الدولية فازت باستضافة النسخة المقبلة من المعرض الدولي أكسبو 2020، الذي سيوفر نحو 280 ألف وظيفة بين العامين 2013 و2020، حيث ينتظر أن تكون كل وظيفة منها سبباً في استدامة 50 فرصة عمل إضافية في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا.

كسبت إمارة دبي بشرف تنظيم معرض "إكسبو 2020" الدولي لتكون بذلك أول مدينة في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا وجنوب آسيا تحتضن هذه الفعالية. فازت دبي بحق استضافة معرض "وورلد إكسبو 2020" متفوقة على ساو باولو البرازيلية ويكاترينبرج الروسية وأزمير التركية في تصويت لأعضاء المكتب الدولي للمعارض، حيث حصلت المدينة التي باتت مقصداً للجميع على تأييد 116 من أصوات أعضاء المكتب الذين لهم حق التصويت والبالغ عددهم 164، في جولة إعادة نهائية أمام يكاترينبرج. وتأمل الإمارات أن يجذب إليها هذا الحدث استثمارات بمليارات الدولارات. لقد سعت دبي بقوة لاستضافة المعرض كعامل مساعد لتحويل الإمارة التي يسكنها 2.2 مليون نسمة إلى مركز عالمي رئيسي للسياحة والتجارة والمال. وقد قدرت كلفة بناء المجمع الخاص باستضافة المعرض بحوالي 6.5 مليارات يورو. وسيقام في منطقة جبل علي بجنوب إمارة دبي، على مقربة من إمارة أبو ظبي، حيث سيكون على دبي الاستعداد لإنفاق مليارات الدولارات على البنية التحتية وبناء فنادق ومبان واستعدادات أخرى لجذب ملايين السياح. ومن المنتظر أن يستقطب المعرض نحو 25 مليون زائر لدولة الإمارات العربية المتحدة.

### ماذا تقول الأرقام!

يعقد معرض "وورلد إكسبو" كل خمس سنوات، ويستمر ستة أشهر تستغلها الدول المشاركة لاستعراض تفوقها التكنولوجي وثقافتها وهندستها المعمارية. ومن المقرر أن تستضيف ميلانو الإيطالية المعرض القادم في 2015، وبعدها دبي، وكانت الصين قد أنفقت 4.2 مليارات دولار عندما استضافت شنغهاي المعرض الماضي في 2010، وهو ضعف ما أنفقته على دورة الألعاب الأولمبية في بكين. أما حسب وسائل الإعلام الصينية فإن التكلفة الحقيقية لاستضافة المعرض تقترب من 58 مليار دولار، وهي أضعاف مضاعفة للمكاسب التي ذكرت الصين أنها حققتها بقيمة 164 مليون دولار، والتي جاءت أساساً من مبيعات بطاقات الحضور واتفاقات الرعاية مع شركات. وقد شهدت المعارض السابقة لإكسبو إنشاء الكثير من المنتجات والمعالم العمرانية الضخمة، لاسيما معرض إكسبو 2005 في اليابان والذي كشف عن أحدث رجل آلي في العالم، لكن قبله شهدت معارض إكسبو عبر التاريخ، بناء معالم باتت رموزاً للمدن التي تستضيفها وإطلاق منتجات لا يمكننا اليوم الاستغناء عنها. وكان تقرير قد أعدته مؤسسة "أكسفورد إيكونوميكس" أشار إلى أن نصيب فرص العمل المتاحة في قطاعي السياحة والسفر الإماراتيين ما يعادل 40% من فرص العمل التي سيتم توفيرها بين عامي 2013-2021 والتي يقدر عددها بـ277,149 فرصة عمل. وقدر التقرير أن 90% من فرص العمل المشار إليها، والبالغ عددها 277,149 فرصة، سيتم توفيرها بين عامي 2018-2021 في غمرة الاستعدادات لاستضافة معرض "إكسبو الدولي 2020"، وفي ظل حجم الطلب الناتج عن توافد 25 مليون زائر إلى الإمارات لحضور المعرض. من أصل نسبة الـ90% سيتم توفير 147 ألف فرصة عمل في قطاع السياحة والسفر مع احتمال تحول نسبة كبيرة منها إلى وظائف دائمة لخدمة الاقتصاد المتنامي خلال فترة ما بعد المعرض.

بحسب الخبراء، من المتوقع أن تقود استضافة دبي لمعرض إكسبو 2020 إلى تعزيز اقتصاد دولة الإمارات مع تخصيص ما يقدر بنحو 25.3 مليار درهم (6.9 مليارات دولار) لمشاريع البنية التحتية المرتبطة به. وتطوير الموقع الذي سيقام به المعرض على مساحة 438 هكتاراً قرب مطار دبي ورلد سنترال وميناء جبل علي. ويعد المؤتمر بمثابة منصة مثالية لوضع الخطط الإستراتيجية بهدف ضمان استدامة وسلامة الأنفاق والاستخدام الأمثل لها خصوصاً مع مشاريع الإنشاءات الضخمة المتوقع إتمامها قبل عام 2020.

حيث من المتوقع أن تشيد دبي أنفاقاً طولها 76 كيلومترا بنهاية 2020 ستشمل الأنفاق الخدمية وأنفاق المترو، مواكبة لحدث استضافة إكسبو، ليصل بذلك إجمالي أنفاق دبي إلى أكثر من 152 كيلومتراً، مستخدمة أحدث التكنولوجيات العالمية في هذا المجال وذلك للحرص على أن تكون هذه الأنفاق على أعلى درجات الجودة والسلامة. وفي الأرقام أيضاً إن عدد المهندسين المسجلين لدى جمعية المهندسين يبلغ حالياً 31 ألف مهندس، متوقعاً أن يصل هذا الرقم إلى 90 ألف مهندس بحلول 2020 مواكبة لحجم المشاريع العملاقة التي أطلقتها حكومة دبي خلال ما قبل وما بعد الإعلان عن فوز الإمارة بالإكسبو، أن عدد المهندسين خلال العام 2011 كان عند 26 ألفا، أي أن هذا الرقم سجل نسبة نمو تقارب 20% في عامين.

QNB وأعلى نسبة أرباح على مستوى البنوك داخل الدولة

# البنوك القطرية تظهر نمواً في الربع الثالث 2013

تنوعت النتائج المالية بين البنوك القطرية على الرغم من تحقيق أغلبها نسبة نمو وأرباح واضحة مقارنة بما حققته العالم السابق، وهو ما ساعد في إنتعاش سوق البنوك القطري، فقد ظهرت النتائج المالية للتسعة أشهر الأولى من العام 2013 بالنسبة لبنك «قطر الوطني»، مصرف قطر الإسلامي «المصرف»، والبنك الدولي الإسلامي وبنك الدوحة، وقد أظهرت النتائج تصدر QNB بصافي أرباح وصلت إلى 7,1 مليار ريال، ليحقق أعلى نسبة أرباح على مستوى البنوك داخل الدولة.



بلغ صافي أرباح مجموعة QNB 7,1 مليار ريال (2,0 مليار دولار أمريكي) للتسعة أشهر الأولى من عام 2013، بارتفاع نسبته 14,1% مقارنة مع نفس الفترة من العام 2012.

أدت سياسة المجموعة في إدارة التكاليف وقدرتها على تحقيق نمو قوي في الإيرادات الى المحافظة على نسبة كفاءة (المصاريف إلى الإيرادات) عند 20,4%. والتي تعتبر من بين أفضل المعدلات على مستوى المؤسسات المالية في المنطقة. كما ارتفع إجمالي موجودات المجموعة بنسبة 24,5% منذ 30 سبتمبر 2012 ليصل إلى 437 مليار ريال (120,0 مليار دولار أمريكي) وهو أعلى مستوى في تاريخ البنك. وقد تمكن البنك من تحقيق ذلك من خلال النمو القوي في محفظة القروض والسلف بنسبة 27,4% لتصل إلى 304 مليار ريال (83,5 مليار دولار أمريكي) من ناحية أخرى بلغت أرباح المصرف QIB 975 مليون ريال حيث حققت موجودات المصرف نمواً قوياً حيث بلغت 73 مليار ريال قطري بزيادة 8,5% مقارنة مع سبتمبر 2012. قفزت الأنشطة التمويلية بقوة في الربع الثالث لعام 2013 لتصل إلى 43.4 مليار ريال قطري بنسبة نمو قدرها 4.9% مقارنة مع يونيو 2013 وبنسبة 13.7% مقارنة مع سبتمبر 2012.

وصلت أرباح بنك الدوحة عن تلك الفترة إلى 1/077 مليار ريال قطري بالمقارنة مع مبلغ 1/061 مليار قطري عن نفس الفترة من عام 2012 مسجلاً بذلك نسبة نمو في صافي الأرباح تعادل 2% هذا وقال أيضًا إن النتائج التي تمكن البنك من تحقيقها هي تأكيد على قدرة البنك المستمرة على الثبات وعلى تحقيق أفضل مستويات الأداء. أما عن صافي الدخل من العمليات قد ارتفع بنسبة 5% ليصل إلى 1,9 مليار ريال قطري. وأن إجمالي الموجودات قد ارتفع من مبلغ 53,3 مليار ريال قطري كما في 30 سبتمبر 2012 إلى 63 مليار ريال قطري كما في 30 سبتمبر 2013. أي بزيادة قدرها 9,7 مليار ريال قطري ونسبة نمو تعادل 18%. وارتفع صافي القروض والسلف بنسبة 22% ليصل إلى 38,9 مليار ريال قطري بالمقارنة مع 31,8 مليار ريال قطري لنفس الفترة من العام الماضي. كما شهدت ودائع العملاء نموًا بنسبة 29% لتصل إلى 40,1 مليار ريال قطري كما في 30 سبتمبر 2013 بالمقارنة مع 31,1 مليار ريال قطري عن نفس الفترة من

الشيخ الدكتور خالد بن ثاني: صافي أرباح البنك بنهاية الربع الثالث من عام 2013 بلغ (568.4) مليون ريال مقابل (530.8) مليون ريال عن نفس الفترة من العام الماضي 2012..

العام الماضي. الأمر الذي يعكس مدى قوة ومتانة السيولة التي يتمتع بها البنك.

أكد الشيخ الدكتور خالد بن ثاني بعد ترؤسه اجتماعاً لمجلس إدارة الدولي الإسلامي الذي خصص لمناقشة نتائج أعمال البنك للربع الثالث: أن صافي أرباح البنك بنهاية الربع الثالث من عام 2013 بلغ (568.4) مليون ريال مقابل (530.8) مليون ريال عن نفس الفترة من العام الماضي 2012 أي بنسبة نمو بلغت(7.1%).

أما بالنسبة للقروض غير العاملة وودائع العملاء فقد حافظ بنك QNBعلى معدل القروض غير العاملة كنسبة من إجمالي محفظة القروض عند مستوى1,6%. وهو من بين أدنى المعدلات على نطاق بنوك منطقة الشرق الأوسط وأفريقيا. الأمر الذي يعكس الجودة العالية لمحفظة القروض وفعالية سياسة إدارة المخاطر الائتمانية. كما واصلت المجموعة سياستها المتحفظة في بناء المخصصات حيث بلغت نسبة تغطية القروض غير العاملة 119% بنهاية الربع الثالث من عام 2013. وبموازاة ذلك ارتفعت ودائع العملاء بنسبة 23,3% لتصل إلى 331 مليار ريال (91,0 مليار دولار أمريكي). مما أسهم في وصول نسبة القروض إلى الودائع إلى مستوى 92%.

وفي إطار سياسة تنويع مصادر التمويل. أصدرت المجموعة بنجاح خلال شهر إبريل من العام الماضي سندات في أسواق المال العالمية ضمن برنامجها الأوراق الدين متوسطة المدى. حيث تمكنت المجموعة من استكمال عملية إصدار بمبلغ إجمالي مقداره مليار دولار تستحق بعد 7 سنوات وبسعر فائدة مميز بلغ 2,875%. وقد حظي هذا الإصدار الذي تم وفق معايير Reg S باهتمام واسع من قبل المستثمرين حول العالم.

بالنسبة لبنك "المصرف" QIB سجلت ودائع العملاء نمواً قوياً لتصل إلى 45,6 مليار ريال أي بنسبة زيادة بلغت 14,1% مقارنة مع سبتمبر 2012 كما تمكن المصرف من إدارة نسبة موجودات التمويل غير المنتظمة في حدود 1.1% من إجمالي موجودات التمويل مما يعكس جودة المحفظة التمويلية مع وجود



# BANKS

إطار تنظيمي فعال لإدارة المخاطر. كما استمر المصرف في اتباع سياسة متحفظة لنسبة تغطية الانخفاض في قيمة موجودات التمويل غير المنتظمة لتصل نسبة التغطية إلى 111% كما في نهاية سبتمبر 2013.

أما عن إجمالي حقوق المساهمين. فقد ارتفع إجمالي حقوق المساهمين ببنك QNB بنسبة 10,5% منذ 30 سبتمبر 2012 ليصل إلى 51 مليار ريال (14,0 مليار دولار أمريكي). كما بلغ العائد على السهم 10,2 ريال (2,8 دولار أمريكي) مقارنة مع 8,9 ريال في 30 سبتمبر 2012.

كما بلغ معدل كفاية رأس المال 14,6% في 30 سبتمبر 2013. وهو معدل أعلى من متطلبات مصرف قطر المركزي ولجنة بازل. وتركز سياسة المجموعة في المحافظة على قاعدة متينة لرأس المال لدعم خططها الإستراتيجية المستقبلية.

ونتيجة للتصنيف الائتماني المرتفع للمجموعة وجودة أصولها المتميزة. تم اختيار QNB من بين الخمسين بنكاً الأكثر أماناً في العالم وفقاً لغلوبال فاينانس.

أما عن مصرف قطر الإسلامي بلغ إجمالي حقوق المساهمين 11.5 مليار ريال بنهاية الربع الثالث لعام 2013 مما ساعد في المحافظة على النسب العالية لكفاية رأس المال.

على صعيد بنك الدوحة فقد حقق البنك نسبة عائد على متوسط حقوق المساهمين تعادل 18,4% كما في 30 سبتمبر 2013. وهي تعد من بين أعلى النسب المسجلة في القطاع المصرفي بدولة قطر. وبالنظر إلى إتساع نطاق عمليات البنك. فقد حققت أيضاً نسبة عائد مرتفعة جداً على متوسط إجمالي الموجودات. حيث بلغت 2,43% كما في 30 سبتمبر 2013.

أما بالنسبة لنتائج البنك الدولي الإسلامي فقد بلغ العائد على السهم (3.76) مقابل (3.51) خلال الفترة المقابلة من العام الماضي كما بلغت كفاية رأس المال (بازل(19.7% II) وهو ما يؤشر إلى متانة مركز البنك وسياسته الحكيمة في مجال المخاطر.

كما أعرب الرئيس التنفيذي للدولي الإسلامي عن ثقته بأن البنك سيواصل مسيرة النمو والتطور بفضل المساندة القوية من قاعدة عملائه ومن المساهمين خصوصا وأن إدارة البنك لم ولن تدخر أي جهد في سبيل تحقيق أفضل النتائج بما يعود بالخير على الجميع.

دولة الإمارات المستثمر رقم 21 في الولايات المتحدة

# هيئة الشارقة للإستثمار والتطوير «شروق»

## حجم التبادل التجاري لامس 20 مليار درهم خلال 10 سنوات

حققت الجولة الترويجية التي قامت بها الوفد الممثل لإمارة الشارقة والذي ضم 20 جهة من القطاعين العام والخاص في إمارة الشارقة، إلى الولايات المتحدة الأميركية من تنظيم هيئة الشارقة للإستثمار والتطوير «شروق» نجاحاً منقطع النظير والتي أتت بهدف الترويج عن المقومات الإستثمارية والإقتصادية والثقافية لإمارة الشارقة، وبحث سبل التعاون مع الهيئات والشركات الأمريكية.





## الشيخ سلطان القاسمي: «جولتنا إلى الولايات المتحدة أتت بهدف مناقشة العديد من فرص التعاون في قطاعات الإقتصاد والإستثمار والثقافة والإعلام»..

ترأس الشيخ سلطان بن أحمد القاسمي رئيس مركز الشارقة الإعلامي وفد جولة الشارقة في الولايات المتحدة التي تم تنظيمه تحت شعار "الشارقة .. آفاق واسعة وفرص واعدة"، وضم الوفد كلاً من هيئة الشارقة للإستثمار والتطوير "شروق"، وغرفة تجارة وصناعة الشارقة، وهيئة الإيماء التجاري والسياحي بالشارقة، ودائرة التنمية الإقتصادية بالشارقة، ومؤسسة الشارقة للإعلام، ومركز الشارقة الإعلامي، وهيئة البيئة والمحميات الطبيعية بالشارقة، وهيئة المنطقة الحرة بالحمرية، وإدارة متاحف الشارقة، وهيئة الشارقة الصحية، ودائرة الأشغال العامة في الشارقة، شركة الشارقة للبيئة (بيئة)، ومنتدى الشارقة للتطوير "تطوير"، شركة نفط الهلال، شركة الهلال للمشاريع، وشركة دانة غاز، والمركز التجاري الأمريكي الإقليمي، والجامعة الأمريكية بالشارقة، ومجلس سيدات أعمال الشارقة.

هدفت الجولة بحسب المنظمين إلى توطيد سبل التعاون مع الولايات المتحدة الأمريكية والتعريف بالإمارة كوجهة اقتصادية وسياحية وثقافية متميزة في المنطقة، وتسليط الضوء على عناصر الجذب المختلفة في الشارقة، والفرص الإستثمارية وتعريف مجتمع الأعمال الأمريكي بها، وبحث سبل التعاون في قطاعات التعليم والصحة والثقافة.

وأكد الشيخ سلطان بن أحمد القاسمي على الدور الكبير الذي تلعبه دولة الإمارات العربية المتحدة في مد جسور التعاون وتوطيد العلاقات المشتركة مع دول العالم في مختلف المجالات، وحرصها على تدعيم أواصر الصداقة والعمل المشترك، لافتاً إلى أن حجم التطور الذي تشهده الدولة في المجالات كافة، وما وصلت إليه من مكانة رفيعة بين دول العالم هو نتيجة لإستراتيجية الدولة في العمل الجاد والتخطيط والتواصل والإنفتاح الإقتصادي والثقافي.

وأضاف الشيخ سلطان القاسمي: "أشرنا في أكثر من مناسبة إلى طبيعة العلاقات الثنائية المتميزة التي تربطنا مع الولايات المتحدة الأمريكية، وما تتمتع به من إحترام متبادل وصداقة، وتعاون مشترك في المجالات كافة، وتأتي زيارة وفد الشارقة لتؤكد الرغبة في توسيع تلك العلاقات نحو آفاق جديدة، ويدعمنا في ذلك ما تتمتع به بلادنا وإمارة الشارقة من مناخ استثماري جاذب جعل منها واحة آمنة، ووجهة مفضلة للمستثمرين من مختلف أنحاء العالم ، مشيراً إلى أن الخبرات وتنوع القطاعات في الولايات المتحدة ورغبة وسياسة الشركات العاملة هناك بكافة قطاعاتها إلى التوسع نحو أسواق الشرق الأوسط وآسيا يجعل من هذه الزيارة وفي هذا التوقيت فرصة مناسبة للطرفين".

وبيّن رئيس الوفد أن البيانات والإحصائيات تشير إلى أن العلاقات الإستثمارية والتجارية المشتركة بين الشارقة والولايات المتحدة الأميركية حافظت على ثباتها وتميزها ومعدلاتها المرتفعة خلال

السنوات العشر الأخيرة، حيث يوجد حالياً نحو **300** شركة أمريكية في إمارة الشارقة وحدها، ووصل إجمالي حجم التبادل التجاري بين إمارة الشارقة وأمريكا بين الأعوام 1991 لغاية 2012 نحو 20 مليار درهم، كما تعد دولة الإمارات -بحسب إحصاءات تجارية امريكية- المستثمر رقم 21 في الولايات المتحدة باستثمارات

تصل إلى **17.34 مليار دولار**

متقدمة بذلك على الكثير من دول المنطقة،
والإنطلاق بها إلى مجالات متقدمة".

وتابع الشيخ سلطان القاسمي: "سعينا خلال جولتنا في الولايات المتحدة إلى مناقشة العديد من فرص التعاون في قطاعات الإقتصاد والإستثمار والثقافة والإعلام، وعملت الهيئات المشاركة على تسليط الضوء على 4 قطاعات استثمارية رئيسية تحفل بالفرص الجاذبة في الشارقة وهي كل من قطاعات: البيئة، والسياحة والسفر، والإمداد والنقل، والرعاية الصحية، كما تتضمن الحزمة قطاعات أخرى كثيرة أبرزها: النفط والغاز، التجزئة والجملة، التكنولوجيا، التصنيع، التعليم، ونحو ذلك، وضم وفدنا شخصيات محترفة لإستعراض هذه القطاعات، وإجراء المشاورات الخاصة حول امكانات التعاون المشترك مع نظرائهم في الولايات المتحدة، كما تضمنت الجولة العديد من اللقاءات والمباحثات مع هيئات وجهات إعلامية وثقافية وفنية".

كما ضمت قائمة وفد الشارقة كلاًّ من: المؤسسة المالية الدولية IFC، غرفة تجارة الولايات المتحدة، وغرفة التجارة العربية الأمريكية، ومجلس الأعمال الإماراتي الأمريكي، تضمنت هذه الجهات الثلاث أعضاء من شركات ورجال أعمال، والمركز الأمريكي لدعم التصدير USEAC، والوكالة الدولية لضمان الإستثمار MIGA، وبنك الاستيراد والتصدير، ومجلس أعمال التفاهمات الدولية BCIU، ومجموعة من شركات ورجال أعمال عدة في الولايات المتحدة، إلى جانب عدد كبير من الاجتماعات المباشرة مع شركات ومستثمرين من الولايات المتحدة ، وفي كل من العاصمة واشنطن وولاية نيويورك.

ويعد قطاع السفر والترفيه -المشار اليه في تصريح الشيخ سلطان بن أحمد القاسمي- أحد



ارتفاع الطلب على الغرف الفندقية بمعدل

**% 6.2**

أبرز القطاعات الإستثمارية التي تروج لها الشارقة خلال جولتها للولايات المتحدة الأمريكية، حيث يتميز بمعدلات نمو مرتفعة سنوياً، وسجل في العام 2011 نحو 1.10 مليار درهم، وارتفع في 2012

ليسجل نحو **1.17 مليار درهم**، وهناك توقعات بوصوله الى 1.24 مليار درهم، ليواصل ارتفاعه الى 1.32 مليار درهم في العام 2014، و1.40 مليار درهم في العام 2015، و1.49 مليار درهم في العام 2016.

ويتضمن القطاع المذكور مجالات مهمة يمكن تطوير التعاون بها مع الجانب الأمريكي أبرزها: الفنادق، والمطاعم، فعلى صعيد الفنادق يتوقع ارتفاع الطلب على الغرف الفندقية بمعدل 6.2 بالمائة للفترة

بين 2012-2016، وهناك طلب على الغرف الفندقية المتوقعة بواقع **3 آلاف** غرفة جديدة، في حين تبلغ الغرف المستقبلية "التزويد" نحو 2250 غرفة.

على صعيد المطاعم ترتفع توقعات القدرة على الإنفاق بين 2012-2016،

إلى **4.66 بليون درهم**، بمعدل نمو 4.6 بالمائة، وإيرادات مستقبلية بنحو 1.15 بليون درهم، ويتوقع أن تصل الإيرادات الناجمة عن العرض والطلب المتوقع على المطاعم مع نهاية 2013 نحو 5 ملايين درهم، لتصل في العام 2016 إلى نحو 6 ملايين درهم سنوياً، وقد حددت هيئة الشارقة للإستثمار والتطوير "شروق" مجالات فرص الإستثمار في كل من: المطاعم الراقية، وإنشاء مطاعم محددة ذات عروض متميزة ومتوافقة مع متطلبات سياح أوروبا الشرقية، واستقطاب شركات الإمتياز العالمية إلى الشارقة.

## أكبر حدث في قطاع السيارات بالمنطقة

# مكتوم بن محمد يفتتح الدورة 12 من «معرض دبي الدولي للسيارات»

معرض دبي الدولي للسيارات أصبح الحدث الأبرز في مهرجان دبي للسيارات، الذي أعلن عنه حديثاً وأطلق تحت رعاية سمو الشيخ حمدان بن محمد بن راشد آل مكتوم، ولي عهد دبي.

افتتح سمو الشيخ مكتوم بن محمد بن راشد آل مكتوم، نائب حاكم دبي، «معرض دبي الدولي للسيارات 2013»، أكبر حدث في قطاع السيارات بمنطقة الشرق الأوسط، والذي يجمع أقطاب قطاع السيارات من جميع أنحاء العالم.

## BMW تخطف الأضواء

لقد خطفت سيّارة BMW i8 الرياضيّة الأضواء، وهي سيّارة هجينة قابلة للشحن بالكهرباء ومؤلفة من مقصورة ركاب مصنوعة من البلاستيك المعزّز بألياف الكربونو بإطار من الألمنيوم لمحرّك المحروقات والمحرّك الكهربائي وعلبة البطاريّة ونظام التعليق. ولا شكّ في أنّ تصميم السيّارة الرياضيّة الثورية بمقاعدها 2+2 وجاذبيّتها، وهيكلها المحسّن من الناحية الديناميكية الهوائية خير مهد لمستقبل ديناميكي تعد به سيارات BMW لناحية متعة القيادة عندما ستطرح في الأسواق في الفصل الثاني من العام 2014.

## سيارة «مش طبيعية»

تحتفل MINI بإطلاق حملة "مش طبيعية" في معرض دبي الدولي للسيارات بمجموعة من الأنشطة غير التقليدية التي شملت قيادة سيارة MINI Cooper Roadster على الحائط بالإضافة إلى كشك للصور، بأسلوب MINI المعتاد. شجع الزوار على أن يكونوا متميزين ويرتدون مجموعة من الأكسسوارات المرحة لتكون صورهم "مش طبيعية". وعند التقاط الصور تحمّل على صفحات التواصل الخاصة بعلامة MINI الشرق الأوسط وتعرض على شاشة عملاقة في منصة MINI لإبراز الطبيعة غير التقليدية للعلامة. وقد وزع على الزوار الذين التقطت لهم صورة، كيس خاص يحمل صورتهم، ولمحبي رياضة كرة القدم وسيارات MINI، زار اللاعب الإيطالي الشهير فابيو كانافارو الذي يقود سيارة MINI Countryman، منصة MINI، وأطلق كشك الصور وقد التقطت له الصورة المش طبيعية الأولى. ومن بين السيارات التي عرضتها MINI، سيارة MINI John Cooper Works Paceman، وطراز MINI Ray Edition، وأيضاً MINI Cabrio Highgate Editio، بالإضافة إلى الطراز الأفضل مبيعاً في الشرق الأوسط وهو MINI Countryman مع حزمة تصميم John Cooper Works.

تشكّل السيارات الخارقة أحد أهمّ نقاط الجذب وأكثرها استقطاباً للزوار في المعرض الذي يُعدّ أكبر حدث في قطاع السيارات بالمنطقة..

شهد الحدث هذا العام انطلاق ما يزيد عن 90 سيارة تمّ الكشف عنها للمرة الأولى عالمياً وإقليمياً. وتضمّ هذه المجموعة القياسية عدداً من السيارات الرياضية الخارقة التي تتسم بالسرعة والقوة والأداء الفائق.

شاركت في معرض دبي الدولي للسيارات، أول شركة عربية لصناعة السيارات الرياضية الخارقة، وهي شركة "دبليو موتورز" اللبنانية، عارضة سيارتها الرياضية الهجينة الأولى "لايكان هايبرسبورت"، التي تعتبر السيارة الهجينة الأكثر ترفاً وتقدماً تقنياً في العالم. وتأتي هذه السيارة مجهزة بمحرك مسطح من 6 أسطوانات مع شاحن توربو مزدوج. ويمكن لهذا المحرك المثبت خلف السائق توليد 750 حصاناً من القوّة، مانحاً السيارة القدرة على الانطلاق من السكون إلى سرعة 100 كيلومتر بالساعة في 2.8 ثانية فقط. ولتبلغ سرعة قصوى قدرها 395 كيلومتراً بالساعة. كما وتعرض شركة "هينيسي" الأمريكية المتخصصة بتعديل السيارات مجموعة من السيارات الرياضية الخارقة، بينها "فينوم جي تي"، البالغ وزنها 1218 كيلوغراماً، والعاملة بمحرك بولد قوة حصانية جبارة تبلغ 1244 حصاناً. وقد تمّ تسجيل هذه السيارة في موسوعة غينيس للأرقام القياسية كصاحبة أعلى تسارع بين سيارات الإنتاج التجاري في العالم، إذ تبلغ سرعة 300 كيلومتر بالساعة في 13.63 ثانية فقط عند الانطلاق من السكون، ما يجعلها كذلك أسرع سيارة طرقات في العالم. من جهة أخرى، شهد معرض دبي الدولي للسيارات جانباً من احتفالات "مكلارين" بمرور خمسين عاماً على تأسيسها. وهي الاحتفالات التي قال إيان غورستش، المدير الإقليمي لماكلارين للسيارات في الشرق الأوسط وأفريقيا، أنها تعكس تراث الشركة الغني وإرثها العريق وإبداعها في تصميم أروع السيارات الرياضية. وأضاف: "أطلقنا حديثاً الطرازين الثوريين "12سي" و"12سي سبايدر" ذوَي الأداء العالي، وسنبدأ قريباً في تسليم السيارات المحجوزة من طراز الجيل المقبل من السيارات الخارقة "مكلارين بي1". وأعرب غروستش عن حماسه بشأن مستقبل شركة مكلارين في الشرق الأوسط وعلى الصعيد العالمي، قائلاً إن شركته تعتزم بذل مزيد من الجهود لترسيخ مكانتها كواحدة من أنشط شركات صناعة السيارات القائمة على التقنيات المتقدمة في العالم". بالأضافة إلى اختيار شركة صناعة السيارات الخارقة الإسبانية "سبانيا جي تي إيه"، التي تشارك للمرة الأولى في معرض للسيارات يقام بمنطقة الشرق الأوسط، دبي لعرض سيارتها "سبانو جي تي إيه" لأول مرة بالمنطقة. وقد أنتجت الصانعة الإسبانية 99 سيارة فقط من هذا الطراز النادر، والذي يأتي مجهزاً بمحرك من عشر صمامات يولّد قوة قدرها 900 حصان ويعمل بعزم دوران محدود إلكترونياً يصل إلى 1000 نيوتن متر. وتتسارع السيارة عند الانطلاق من السكون لتصل إلى 100 كيلومتر بالساعة في 2.9 ثانية فقط، فيما تصل سرعتها القصوى إلى 350 كيلومتراً بالساعة. ويتألف هيكل السيارة من ألياف الكربون والتيتانيوم ومادة الكفلار الأقوى خمس مرات من الفولاذ، بينما لا يزيد وزنها الإجمالي عن 1350 كيلوغراماً. من جانبها، اختارت الشركة الدانماركية "زينفو" معرض دبي الدولي للسيارات لإطلاق سيارتها الفريدة المصنوعة يدوياً "زينفو إس تي1" عالمياً. وتتمتع هذه السيارة المذهلة بقوة حصانية قدرها 1104 أحصنة، وهي تتسارع من السكون لتصل إلى سرعة 100 كيلومتر بالساعة في 3 ثوان فقط بفضل محرك جبار ثماني الصمامات تبلغ سعته 7 لترات. ويأتي المحرك الذي ابتكرته الشركة مزوّداً بشاحن مزدوج خارق، ويولد عزماً قدره 1430 نيوتن متر. وتعتزم "زينفو" بناء 15 سيارة فقط من هذا الطراز، باعت منها اثنتين، وذلك حفاظاً على خصوصيته واستثنائيته.

يُشار إلى أن معرض دبي الدولي للسيارات سيُصبح الحدث الأبرز في مهرجان دبي للسيارات، الذي أعلن عنه حديثاً وأطلق تحت رعاية سمو الشيخ حمدان بن محمد بن راشد آل مكتوم، ولي عهد دبي، ويقام تحت رعاية مؤسسة دبي للمهرجانات والتجزئة، العاملة تحت دائرة السياحة والتسويق التجاري بدبي. وقد ضم المهرجان في أولى دوراته فعاليات جماهيرية متميّزة منها نهائيات "ريد بُل كار بارك دريفت" التي تُقام لأول مرة في منطقة الشرق الأوسط، إضافة إلى فعالية "موكب دبي الاستعراضي" الذي ضم أكثر من 200 سيارة من أفخر السيارات والدراجات وأقواها وأكثرها كلاسيكية، وسيارات شرطة دبي الرياضية ذات الأداء الفائق.

## شفروليه السيارة الأكثر هدوءً وتحسيناً وأمان

قدمت شفروليه سيارة تاهو 2015 الرياضية متعددة الاستعمالات كبيرة الحجم- النسخة الجديدة كلياً من السيارة الأفضل مبيعاً لدى شفروليه في منطقة الشرق الأوسط. وهي تقدم المزيد من المزايا العملية وتحسينات أكبر ومزايا سلامة وأمان أكثر جديدة، ونطاق موسع من التقنيات المتطورة التي تلائم مجموعة العملاء الراغبين بمزيج فريد من المزايا التي تقدمها تاهو. ويأتي المظهر المطّور لتاهو من خلال التصميم الجديد كلياً، والذي يسهم في تحقيق قيادة أكثر هدوءً. وتساعد القوة المحركة الأكثر فعالية عبر محرك EcoTec3 بالحقن المباشر للوقود والمزوجة بديناميكيات مطوّرة، في توفير مستويات أكبر في توفير استهلاك الوقود على الطرقات السريعة بناء على اختبارات جنرال موتورز، في الوقت الذي تساعد فيه أيضاً على الحفاظ على الأداء الإجمالي والقدرات. ولم تتوفر مستويات توفير استهلاك الوقود التقديرية بعد. تمت هندسة تاهو 2015 لتقدم للعملاء قيادة أكثر هدوءً وتحكماً وتوجيه متطور وشعور أكبر بالفرملة. وتبدأ جميع هذه المزايا من إطار أقوى بالصندوق الكامل، يدعم قدرات التحكم والقطر التي لا يمكن لطرازات الكروس أوفر والسيارات الرياضية متعددة الاستعمالات ذات الهيكل بالإطار المتكامل أن تبلغها. وستوفر تاهو الجديدة كلياً اليوم لعملائها قدرات البيك-أب وتجهيزات السيارة الفاخرة. ويأتي تصميم الأبواب ليتلائم مع الفتحات الجانبية للهيكل بدلاً من أن تكون فوق الهيكل، وهو الأمر الذي يطور بشكل فريد مستويات الهدوء في المقصورة الداخلية. ويسهم في تحقيق ديناميكيات متطور- وهو عامل يساعد على جعل السيارة تنساب عبر الهواء على الطرقات السريعة مع مقاومة هواء أقل للحصول على المزيد من الفعالية. ويتم تعزيز الفعالية أيضاً عبر غطاء المحرك وألواح الباب الخلفي خفيفة الوزن والمصنوعة من الألمنيوم، عبر تخفيف الوزن الإجمالي. وتتميز شبكة التهوية مزدوجة المنافذ والمميزة من شفروليه عبر المصابيح الأمامية الكاشفة- المصنوعة من الكروم في جميع الطرازات- والتي تتدفق نحو الرفارف الأمامية. ويتضمن طراز LTZ تقنية المصابيح الأمامية عالية الكثافة والصمام الثنائي الباعث للضوء والمصابيح التي تعمل خلال النهار.

## كاديلاك متقنة ومدهشة وأنيقة

على مدى ما يزيد عن عقد من الزمن، مثّلت كاديلاك إسكاليد مزايا الفخامة والأداء والتكنولوجيا والقوة والتصميم. وستتطور إسكاليد 2015 إلى مستوى أعلى في جميع المستويات، إلا أن التغييرات الأكبر في سيارة كاديلاك المتميزة الرياضية متعددة الاستعمالات، تكمن في داخلها. ويأتي الجيل الرابع من إسكاليد بتصميم جديد بالكامل، ولكن يمكن التعرف عليه بشكل مباشر. وأبرز التطورات التي طرأت على السيارة الرياضية متعددة الاستعمالات هي في الداخل، حيث مُزجت المستويات الجديدة من الفخامة مع أحدث التقنيات. وحول الطراز الجديد يقول موريس ويليامز، الرئيس والمدير الإداري في جنرال موتورز الشرق الأوسط: "ليس هناك أدنى شك إن إسكاليد الجديدة كلياً تتقدم مجموعة كاديلاك المتكاملة، إنها مجموعة تنافس بحق العلامة الفاخرة في مجال التصميم والأداء والتكنولوجيا، مع التصميم والتقنيات الجديدة كلياً في الداخل والخارج. تسلّط إسكاليد 2015 الضوء على هدفنا لاستعادة مركزنا في ريادة فئة السيارات الرياضية متعددة الاستعمالات الفاخرة". وتأتي إسكاليد التي تُقدم بنظام دفع رباعي، بمحرك V8 سعة 6.2 لتر يمنح المزيد من القوة وفعالية أكثر من الطرازات السابقة. أما نظام كاديلاك للتحكم المغناطيسي بالقيادة- نظام التعليق الأسرع تجاوباً في العالم- فهو قياسي ويوفر أداء قيادة دقيق التحكم. أما المظهر الخارجي، فهو متموج وأكثر أناقة، يتضمن لمسات من الإضاءة الدرامية بتقنية الصمام الثنائي الباعث للضوء أو LED. ويحتوي التصميم الداخلي الجديد على مواد مطرّزة ومغلّفة.

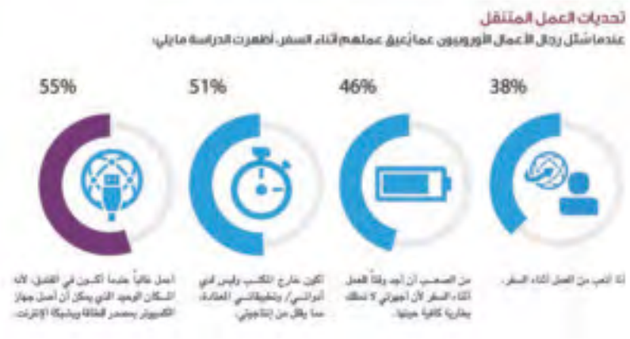
## 600 رجل أعمال تنفيذي من تسع دول أوروبية

# تحديات رجال الأعمال أثناء السفر

أصبح رجال الأعمال في أوروبا كثيري التنقل في آخر لحظة عند الطلب، حيث يقوم 93% منهم بإتمام استعداداته للاجتماعات خلال الرحلة، وفقاً لأحدث الأبحاث التي نشرتها «اتش بي» HP.

أظهر استطلاع لرجال الأعمال دائمي السفر من تسع دول أوروبية أن 54% منهم يقضون نصف ساعة من رحلتهم على الأقل في القيام بأعمال ترتبط بغرض السفر. وكشف أن المسافرين البريطانيين أكثر ميلاً لإتمام العمل في آخر لحظة، إذ يمضي 67% منهم أكثر من نصف الرحلة في الاستعداد للاجتماعات المقبلة، مقارنة بنسبة 43% فقط من الألمان الذين يعرّضون أنفسهم للضغط.






وبفضل استخدام التقنية فإن 88% من رجال الأعمال المسافرين يمكنهم متابعة الرحلة بنفس المستوى من الإنتاجية. وذلك من خلال تلقي الرسائل الإلكترونية (31% من الوقت) والبحث عن المعلومات (24% من الوقت) وتحرير المحتوى (22% من الوقت).

إلا أن العائق الأكبر في وجه الإنتاجية هو عدم توفر الاتصال (62%) وعدم القدرة على الحصول على أدوات وتطبيقات العمل المعتادة عن بعد (51%).

وفي تعليقه على الأمر قال نارايانان فينكاتارامان، مدير فئة أجهزة الحاسوب، اتش بي للأنظمة الشخصية والطباعة، أتش بي الشرق الأوسط: "أصبح العمل أثناء التنقل حقيقة واقعية في حياة رجال الأعمال. يظهر استطلاعنا الأسلوب الجديد المتبع للاستفادة من تقنية المعلومات بفضل الاتصال، وهو ما يسمح بتوقعات كبيرة في مستقبل الأجهزة المتنقلة. لهذا السبب أطلقت اتش بي مؤخراً أول جهاز لوحي مصمم لرجال الأعمال، وهو ElitePad 900 الذي يقدم المستويات ذاتها من الوظيفة والأداء للمستخدمين، تماماً كأي حاسوب دفتري، بالإضافة إلى البطارية التي يتميز بها هذا الجهاز والتي تخدم يوم عمل كامل بدلاً من بضع ساعات فقط."

كما يبين استطلاع اتش بي أن المكتب لم يعد المكان الذي تنحصر فيه إنتاجية الموظفين ورجال الأعمال، فنسبة 73% من رجال الأعمال المسافرين يرون أن وقت الرحلة مناسب لمواصلة وتحسين الإنتاجية، بينما يرى 56% منهم أن الأفكار المبتكرة تراودهم بعيداً عن المكتب.

ولكن طموحات رجال الأعمال المسافرين بدأت تتجاوز إمكانات أجهزتهم. وعلى الرغم من الانتشار الواسع للتقنيات المتطورة فإن ثمانية من بين عشرة مسافرين يشعرون بالقيود التالية:

- 59% منهم يجدون الإتصال الإنترنت بطيئاً.
- 56% منهم يجدون عمر بطارية الجهاز قصيراً جداً.
- 51% منهم يعتبرون أداء أجهزتهم بطيئاً للغاية.
- 50% منهم يقولون أن الاتصال بالإنترنت أو بشبكة الأجهزة المتنقلة إما شديد الصعوبة أو مرتفع التكلفة.

وأضاف نارايانان فينكاتارامان: "رأينا أن رجال الأعمال المسافرين يتوقعون سهولة الاستخدام ومزايا التصميم والأداء ذاتها التي يرونها في الأجهزة والتقنيات الموجهة للمستهلكين، ما جعلهم يستخدمون الأجهزة الاستهلاكية في أعمالهم، رغم كونها لا تلبي متطلبات أقسام تقنية المعلومات في جميع الأحوال. نركز في إبتكارنا للمنتج التجاري الجديد على إيجاد الحلول التي تمنحهم أفضل إمكانات الاتصال والوظيفة العملية اللازمة لتنفيذ الأعمال، فيما نحافظ على المظهر الرائع الذي تتميز به الأجهزة الاستهلاكية".

كما عهدت شركة اتش بي بعمل الاستطلاع من أجل التعرف إلى عادات وتفضيلات وتحديات الإنتاجية التي تواجه رجال الأعمال كثيري السفر في أوروبا. نفذت الاستطلاع شركة الأبحاث المستقلة الرائدة فينسون بورن خلال شهر يونيو 2013، وذلك من خلال استبيان إلكتروني. تمت مقابلة 600 رجل أعمال تنفيذي من تسع دول أوروبية هي الدنمارك وفرنسا وألمانيا وإيطاليا وهولندا وروسيا وإسبانيا والسويد والمملكة المتحدة.

أما المشاركون في الاستطلاع فيعملون في مجموعة من أهم القطاعات بما فيها التصنيع وتقنية المعلومات والخدمات المالية والرعاية الصحية. وكانت أبرز معايير التأهل للمشاركة في الاستطلاع أن يمضي رجل الأعمال أكثر من نصف وقت عمله متنقلاً أو أن يسافر لأغراض العمل مرتين شهرياً على الأقل.

نفط خام غرب تكساس يعاني من تباطؤ في الطلب

# نتائج سيئة للسلع سببها ارتفاع كل من الدولار وحجم الإمدادات

## الاحتياطي الفيدرالي الأمريكي يترك الباب مواربا أمام التخفيض التدريجي..

حققت الفترة الماضية نتائج سيئة بالنسبة للسلع، خاصة تلك التي تجدها في الحقول من فيتنام إلى البرازيل وسهول الولايات المتحدة الأمريكية. جعلت الإمدادات الوفيرة التي أنتجتها ظروف الزراعة المثالية العديد من السلع الزراعية تقع تحت ضغط بيع هائل. في نفس الوقت رأينا الدولار فجأة يجد له أصدقاء جدد بسبب ترك الاحتياطي الفيدرالي الأمريكي فعلياً الباب مفتوحاً للتخفيض التدريجي «تيبرنج» هذا العام بينما اتجهت البيانات في أوروبا نحو إبطاء معدل التضخم، الأمر الذي قد يحفز البنك المركزي للتدخل.

Oual Hansen

## الضربة الزراعية

انخفض مؤشر دي جاي يو بي اس فيما عن 19 سلعة بأكثر من 2 في المئة حيث وصل إلى أدنى مستوى له في 3 أشهر. كان انخفاض القطاع الزراعي -كما ذكرنا- الأشد حيث هوت كل من الأرابيكا وذرة مجلس شيكاغو للتجارة إلى أدنى مستويات تشهداها في 4 و 3 سنوات بحسب الترتيب الذي ورد ذكرها عليه بينما شهد القطن أطول ركود له منذ سنة 1979 بحسب أنباء بلومبرغ.

كانت أسعار المعادن الثمينة أدنى للمرة الأولى في 3 أسابيع. ذلك لأن المقاومة الرئيسية قد استمرت بينما أزال كل من الدولار المتصاعد وعائدات السندات المرتفعة الدعم الذي شهدناه في شهر أكتوبر المنصرم.

علقت سوق الطاقة هي الأخرى في هذه الموجة من البيع خاصة نفط خام غرب تكساس الوسيط الذي يعاني من تباطؤ الطلب الذي ما انفكت تُحدِثُه مصافي تكرير البترول والغاز الطبيعي المتقلب نسبياً الذي هبط بنسبة 7% خلال الأسبوع.

## الذهب يقع تحت وطأة الضغط المتجدد

تمكن الذهب من إنهاء شهر أكتوبر دون أي تغيير - إلى حد ما - بعدما شهد تقلبات حادة جداً ضمن النطاق الشهري الأضيق منذ شهر مارس. منح ضعف الدولار - خلال معظم الشهر إلى جانب انخفاض توقعات التخفيض التدريجي من الاحتياطي الفدرالي الأمريكي - دعماً للذهب إلا أن الانتعاش فقد زخمه. ذلك لأن مستوى المقاومة الرئيسية عند 1364 دولار أمريكي للأونصة قد أبى أن يتزحزح.

مع مرور شهر نوفمبر، تحول التركيز إلى الأحداث الرئيسية التي نذكر منها على سبيل المثال اجتماع البنك المركزي الأوروبي في 7 نوفمبر والتقرير الأمريكي الخاص بالوظائف. قبيل هذين الحدثين شهد الذهب المزيد من الضعف علاوة عن الضعف الذي شوهد بمرور أيام الشهر؛ ومع استمرار المقاومة، فإن التجار أعادوا تقييم الدعم من أجل فك شفرة القوة الحالية في السوق.

واصل المستثمرون الباحثون عن تعريض للذهب عبر المنتجات المتداولة في البورصة تقليص حيازاتهم للشهر العاشر على التوالي خلال شهر أكتوبر وفقا لبيانات جمعتها بلومبرغ. في الحقيقة شهدنا التخفيضات تتسارع إلى أعلى مستوى منذ شهر يوليو وبدون دعم من هذه المجموعة الكبيرة من المستثمرين فإن ارتفاع الذهب على المدى القريب يبدو محدوداً.

يبدو أن دعم الذهب –الذي شهدناه نتيجة لهبوط عائدات السندات عقب قرار سبتمبر الخاص بعدم التخفيض التدريجي- قد أخذ مجراه الآن بعدما وجد العائد العشري (عشر سنوات) دعماً وبالتالي تراجع من مستوى 2.47 بالمائة. مثّل هذا تصحيحًا بنسبة 38.2 بالمائة من الارتفاع الكبير في العائدات من مايو إلى سبتمبر؛ ونتيجة لذلك، فإن الارتباط العكسي الوثيق بين الذهب والعائدات الأمريكية الحقيقة – الفرق بين عائدات السندات والتضخم- قد تواصل. على أن أي ارتفاع إضافي للعائدات من هذا المستوى سوف يُضاف إلى الرياح المعاكسة.

إلا أننا نُبقي على توقعاتنا الخاصة بأن يكون سعر الذهب عند حدود 1325 دولار أمريكي للأونصة وهي توقعات قد يظن البعض أنها عالية بالمقارنة بالعوامل الدافعة الايجابية الحالية. إلا أنه لا تزال هناك الكثير من الشكوك على الساحة تمنع هذا المعدن من النزول من مستوياته الحالية. من بين هذه الشكوك نجد المفاوضات التي تجري حول الدَّين والميزانية في الولايات المتحدة الأمريكية إلى جانب خطر المزيد من التباطؤ الاقتصادي في الولايات المتحدة. إذا لم تتراجع هذه الشكوك في نهاية المطاف خلال الأشهر القادمة، فإنها قد تُحدث تمديداً للتيسير الكمي بدلاً من تقليله.

إن المستويات الفنية التي يجب الحذر منها هي منطقة الدعم الواقعة بين 1306 و1294 دولار أمريكي للأونصة بينما يمكن لأي هبوط دون ذلك المستوى أن يعلن ضعفاً متجدداً على المدى القريب بالقرب من مستوى 1264 دولار للأونصة بينما يكون سقف الاتجاه الصعودي حالياً عند 1364 دولار للأونصة.

## الهوة السعرية بين مزيج برنت ونفط خام غرب تكساس الوسيط تميل إلى الضيق

إتجه النفطان الخامان - اللذان يمثلان مقياسان عالميان في مجال النفط - في اتجاهين معاكسين. يبدو أن ذلك نتج عن أمور ليس أقلها المزيد من الضعف في السوق الأمريكية بسبب الفترة الحالية من الطلب الموسمي الضعيف من مصافي البترول الناتج عن دخولها في فترة صيانة والتحول الموسمي من البنزين إلى إنتاج نواتج التقطير أو القطارة. هبط الطلب على التكرير بأكثر من مليون برميل في اليوم منذ سبتمبر. وباعتبار الزيادة المستمرة في الانتاج المحلي الأمريكي التي باتت حالياً عند أعلى مستوى لها بواقع 7.8 مليون برميل يومياً منذ 1989. فإن أي تخفيض في الطلب يُمثل خطر هبوط في الأسعار.

نتيجة لتلك العوامل هبط سعر نفط خام غرب تكساس الوسيط إلى أدنى مستوى له في 4 أشهر بينما بقي خام برنت ضمن نطاقه السعري حيث وجد دعماً نسبياً ناجم عن الانقطاعات في الامتدادات التي تظهر بشكل واضح في ليبيا. جعل تواصل الإضرابات في البلد الشمال إفريقي الصادرات تنخفض بنسبة الثلثين عما كانت عليه الحال في الربع الأول من العام المنصرم.

Dion Maritz

## بعد ربع قرن من الخبرة

# العوامل الرئيسية لكسب ولاء العملاء

تغير مشهد ولاء العملاء بشكل كبير خلال السنوات الـ 25 الماضية. وأسهمت الخبرات الخاصة المستقاة من مشاريع ICLP مع علامات تجارية عبر مختلف قطاعات الصناعة (شركات الطيران، والسيارات، والخدمات المالية، والفنادق، والرفاهية، وتجارة التجزئة والقطاع التكنولوجي) محلياً وعالمياً في اكتساب الشركة فهماً واضحاً لما يلزم القيام به لتحفيز العملاء.

وعلى الرغم من أن بعض الرؤى والأفكار الرئيسة التي سنأتي على ذكرها قد تبدو أشبه بالحقائق المألوفة وأن بعضها الآخر يستفيد ويرتكز على التقنيات والإتجاهات التي تتغير باستمرار، إلاّ أنها بالمقابل برهنت عبر تطبيقها في المجال المخصص لكل منها على فعاليتها في زيادة ولاء العملاء حاضراً ومستقبلاً. ديون ماريتز (مدير عام ICLP/ الشرق الأوسط) يبينها لنا في هذا التقرير.



## 1 إحرص على عميلك وضع مصلحته نصب عينيك، ويجب أن تأتي أولاً.

ربما يبدو هذا التوجيه أمراً واضحاً وبديهياً للوهلة الأولى. إلاّ أنه يستحق أن ترفع به الصوت عالياً وتردده بكل فخر. إن كسب ولاء العملاء يقتضي وضع احتياجاتهم في صميم جميع عملياتك التي تقوم بها. والنظر إلى كل ما تفعله من منظورهم الخاص.

- إتخاذ نهجاً أكثر شمولية تجاه العملاء.
- إحرص على تلبية تطلعات العملاء.
- توخى تحقيق النجاح أثناء تشكيل المؤسسة.
- أعد صياغة مفهوم العملاء المهمين لديك.
- واصل مسيرة الإبتكار ومواجهة العقبات والأخطار.
- إعمل على تحسين تجربة العملاء مع المؤسسة.
- إحرص على تطوير تجربة متعددة القنوات أكثر تكاملاً

## 2 حسن الاستفادة من بيانات ومعطيات العملاء.

بالرغم من أن البيانات تمثل رأسمال بالغ الأهمية والقيمة، إلاّ أن الأهمية الحقيقية لها تكمن في طريقة استخدامها والاستفادة منها. وتقوم الشركات الذكية بجمع وتحليل بياناتها للحصول على التفاصيل والرؤى المتبصرة التي تجعلها أكثر قرباً من عملائها. في حين تتجه بعض الشركات إلى إتباع أسلوب مختلف لاستباق وإستقراء حاجات العملاء.

- إستخدم البيانات والمعطيات بذكاء.
- قم بتحديد القيمة المحتملة.
- إحرص على توقع سلوك العملاء.

## 3 لا تقف مكتوف الأيدي.

يستدعي التغير المتواصل في أوضاع السوق أن تتحلى بالطموح وتحافظ على تطوير آرائك واقتراحاتك للاستمرار في إظهار القيمة والأهمية للعملاء.

- واظب على تطوير رؤى ومقترحات الولاء.
- فكر بطريقة عالمية شاملة ولكن تصرف وفقاً للمعطيات المحلية.

## 4 قم بتحفيز وتشجيع إرتباط حقيقي وثيق ومفعم بالحماس مع العملاء.

تجد العلامات التجارية التي تحفز على الولاء الوثيق سبلاً متنوعة للتفاعل بذكاء عبر منصات متعددة. وسواءً أثناء العمل أو الراحة أو اللعب. تشرع العلامات التجارية بإجراء محادثات فعلية مع المستهلكين تبقى أصداؤها تتردد في آذانهم.

- إحرص على تشجيع المشاركة والاستبدال المبكرين.
- إجعل الولاء أمراً أكثر ارتباطاً بالعاطفة.
- إستخدم الثقة لتعزيز وزيادة التأييد للعلامة.
- حفّز المستهلكين كي يصبحوا مروّجين للعلامة.
- قم بتسهيل عملية التحاور وإحرص على الإصغاء والاستجابة.
- إحرص على اعتماد تقنيات التقارب الرقمي.

## 5 إعمل بجد واستغل التكنولوجيا الحديثة ووسائط التفاعل لإستقطاب الزبائن.

على ضوء تغيير التكنولوجيا المحمولة لقواعد اللعبة في مجال الولاء، إحرص على استغلال حالة الولع والشغف التي تجمع العالم مع الهواتف الذكية للتقرّب أكثر من الزبائن وتوثيق الصلة معهم.

- إستخدم تقنيات الأجهزة المحمولة في الولاء.
- قم بتوسيع مدى انتشارك.
- إحرص على رفع مستوى المتعة والمرح.

## 6 التقييم الذاتي يسهم في زيادة العائد من الاستثمار في مجال التسويق لولاء العملاء.

يمثل إدراكك الشامل لأدائك سواءً بكليّته أم بدقائق تفاصيله أمراً جوهرياً لتحقيق النجاح.

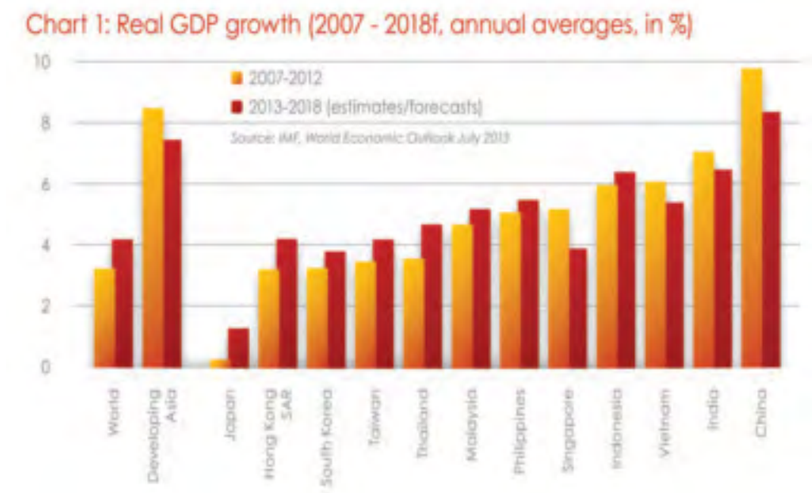
- قم بقياس ومراقبة النجاح.
- القياس الاجتماعي.
- القياس المتنقل.

آسيا الأسـرع نمواً في العالم وتوقعات باستمرار الثقة القوية بمستقبل قطاع إعادة التأمين في المنطقة

# أسواق إعادة التأمين الآسيوية: الفرص المُتاحة على المدى الطويل تنعش الآمال في ظل التحديات الراهنة..

تشهد أسـواق إعـادة التأمين في المنطقةاليوم نمواً، على الرغم من التراجع الضئيل للتوقعات بشأن التسعير والربحية التي قد يحققها هذا القطاع في الأشهر المقبلة.. المزيد في هذا التقرير.

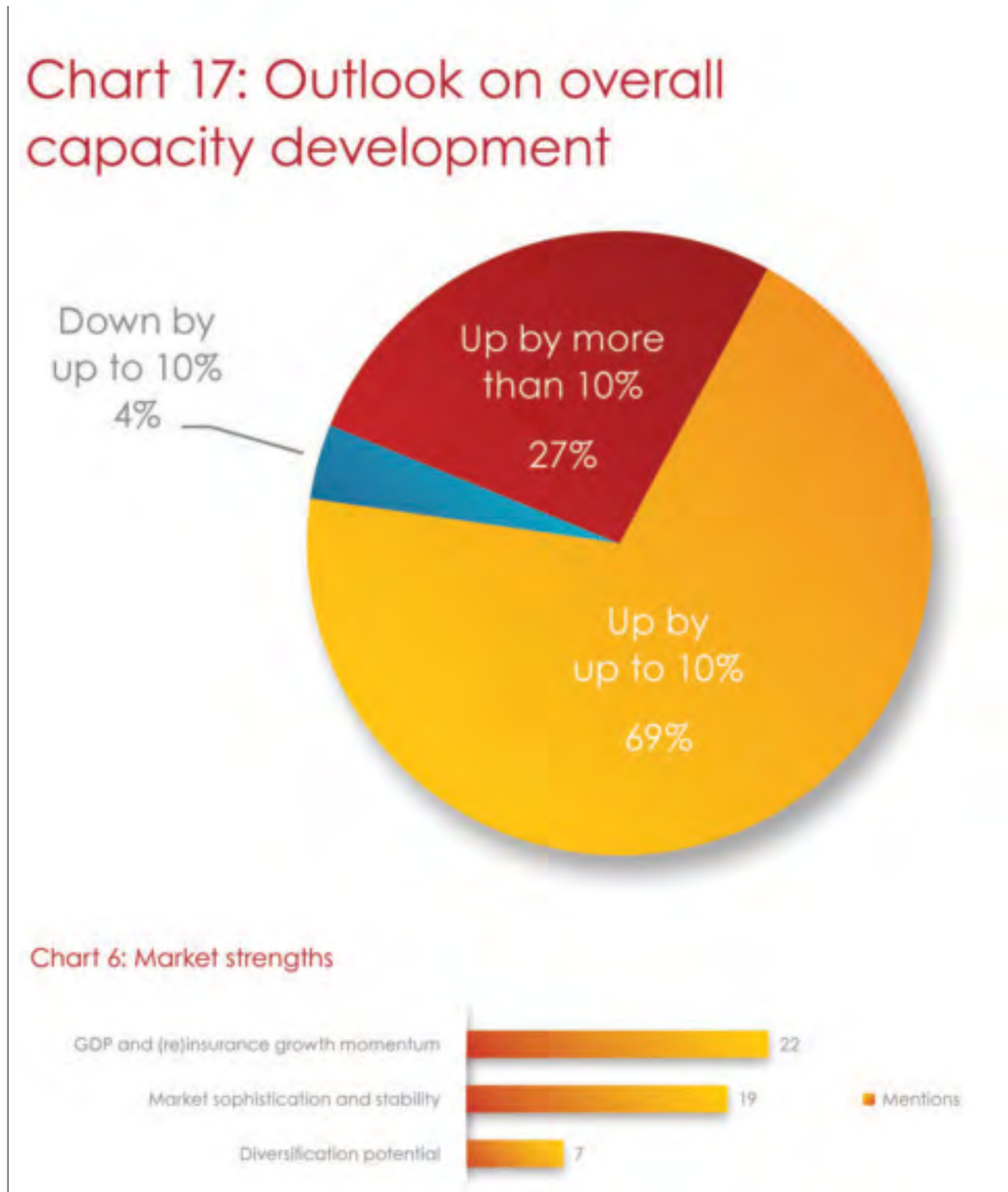
تشير نتائج دراسة المقياس السنويّ الأول لإعادة التأمين في آسيا، والتي قامت هيئة مركز قطر للمال بنشرها، إلى أنّ أسواق إعادة التأمين في المنطقة لا تزال مُفعمة بالثقة على الرغم من التراجع الضئيل للتوقعات بشأن التسعير والربحية التي قد يحققها هذا القطاع في الأشهر الإثني عشر المقبلة. وإذ يُعتبر النموّ الاقتصادي القوي في آسيا الجاذب الرئيسي الذي تتمتع به السوق، من المتوقع أن يتخطى معدّل الاختراق لقطاع إعادة التأمين ونموّ أقساط التأمين نموّ الناتج المحلي الإجمالي.




وبالاستناد إلى المقابلات المتعمّقة التي أُجريت مع كبار التنفيذيين في قطاع إعادة التأمين والوسطاء العاملين في المنطقة، فإنّ مقياس إعادة التأمين في آسيا يسلّط الضوء على الفرص المُتاحة حالياً في الأسواق والمتوفرة على المدى القريب. بالإضافة إلى التحديات والاتجاهات الرئيسية في سوق إعادة التأمين على غير الحياة في آسيا، والتي يُقدّر حجمها بـ30 مليار دولار أمريكي. وبحسب المسؤولين التنفيذيين الذين شملهم الاستطلاع، فإنّ زخم النموّ الاقتصادي وقطاع التأمين يمثل مكامن القوة التي تتمتع بها هذه المنطقة. هذا ومن المتوقع أن تستمرّ معدلات الاختراق ونموّ أقساط التأمين بتجاوز نموّ الناتج المحلي الإجمالي الإقليمي، مدفوعاً بعملية تراكم الأصول المؤمّنة في المناطق المعرّضة للكوارث ومعدّلات الاختراق المنخفضة. وفي ضوء معدّلات النمو المنتعشة في آسيا، يتوقع 96٪ من المشاركين في الاستطلاع زيادة إضافية في إمكانيات قطاع إعادة التأمين (قوى العرض) على مدى الأشهر الـ12 المقبلة. ويشكّل هذا الاتجاه مصدر قلق لمعظم شركات إعادة التأمين خاصّة وأنّ الهوامش ستكون عُرضة لضغوط إضافية في هذا الشأن. ومع ذلك، تبقى هذه المسألة موضع ترحيب من جانب الوسطاء، بما أنها تسهم في توسيع خياراتهم المتعلقة بجهات تزويد الخدمات. ومن جهة أخرى، توقع 69٪ من المسؤولين التنفيذيين الذين شملهم الاستطلاع ارتفاع معدّلات الاحتفاظ وحجم المخاطر التي تحتفظ بها شركات التأمين الأولية على مدى الأشهر الـ12 المقبلة، وذلك بسبب الضغوط المتزايدة من المساهمين ووكالات التصنيف للاحتفاظ بجزء أكبر من التجارة التي تعود عليهم بالربح. ويرى 62٪ من المشاركين أنّ أسعار إعادة التأمين ستنخفض خلال العام المقبل. أما بالنسبة للخسائر الكبيرة المتكبّدة بفعل كارثة العام 2011، فقد أثرت بشكل محدود وقصير الأجل على الأسعار خاصّة في ظلّ قيام القطاع باستعادة نشاطه وإمكانياته بشكل سريع. وفي ما يتعلق بالشروط والأحكام ذات الصلة، فإنها ستبقى في خانة الاستقرار بحسب توقعات 54٪ من المشاركين في الدراسة المذكورة. وفي ظلّ المعنويات الإيجابية التي تخيّم على الشركات تجاه قطاع إعادة التأمين في آسيا، تعتزم أسواق إعادة التأمين التوسّع في هذا القطاع على خلفية النموّ السكانيّ ومعدّلات الاختراق المنخفضة وتسارع وتيرة المنتجات المبتكرة والمستحدثة. وعلى مقياس من 5- إلى 5+ (هابط جداً إلى صاعد جداً)، استقرّ مقياس الثقة بأعمال إعادة التأمين في آسيا عند 1.9 وهو يمثّل نتيجة سلبيّة مقارنة بما كان الحال عليه قبل حوالي 12 شهراً عندما كان مقياس الثقة بالأعمال عند مستوى 2.3. ومن المتوقع أن ينخفض هذا المستوى إلى 1.7 على مدى الأشهر الـ12 المقبلة نتيجة التباطؤ الاقتصاديّ المتوقع والنظرة السلبيّة إزاء أسعار إعادة التأمين. ومن جانبه، قال السيّد شاشانك سريفاستافا، الرئيس التنفيذي وعضو مجلس إدارة هيئة مركز قطر للمال: "تُعتبر آسيا واحدة من أسواق إعادة التأمين الأسرع نمواً في العالم، وهي تشكّل أولوية استراتيجية لأي شركة دولية تعمل في مجال إعادة التأمين. وبالنظر إلى العلاقات الاقتصادية الوثيقة التي تجمع دولة قطر وآسيا، فإنه من الطبيعيّ أن تقوم هيئة مركز قطر للمال بتوسيع نطاق دراسة المقياس لتشمل سوق إعادة التأمين في آسيا".

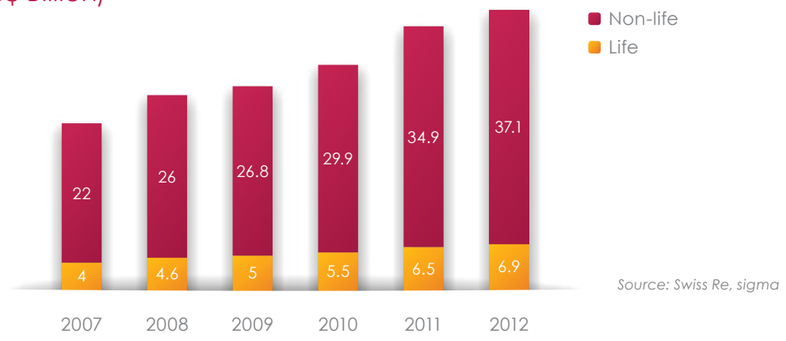
يهدف مقياس إعادة التأمين الأول في آسيا إلى المساهمة في شفافية سوق إعادة التأمين الإقليمي. وبالاستناد إلى مقياس إعادة التأمين في دول مجلس التعاون الخليجي ومنطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا، والذي أطلقته هيئة مركز قطر للمال للمرة الأولى عام 2011، فإنّ هذا المقياس يقدّم لمحة فريدة عن الوضع الراهن والآفاق القريبة لسوق إعادة التأمين في آسيا. وتجدر الإشارة إلى أنّ شركة "د. شانز ألز اند كومباني أي جي"، وهي شركة استشارية مقرّها زيوريخ، قامت بإجراء المقابلات ذات الصلة وإعداد مقياس إعادة التأمين الأول في آسيا.





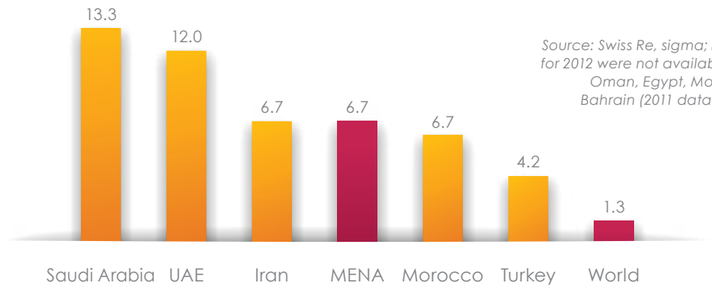
# أما في المنطقة..
# توقعات بأن يتجاوز نموّ أقساط إعادة التأمين معدّل نموّ الناتج المحلي الإجمالي

Chart 2: MENA insurance premiums by type (life versus non-life, 2007-2012, in US$ Billion)




Source: Swiss Re, sigma

Chart 3: Non-life real premium growth (annual average 2007-2012)



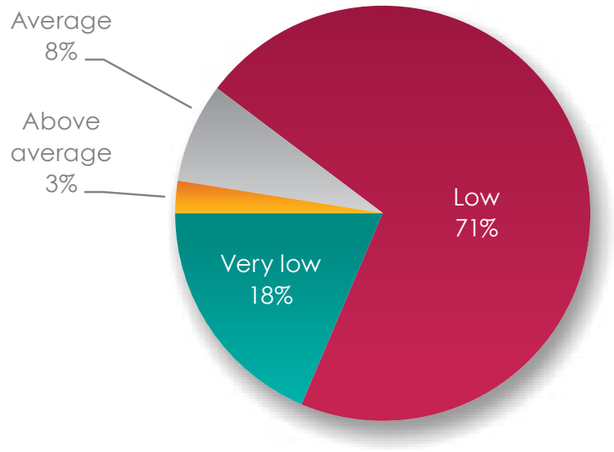

Source: Swiss Re, sigma; real growth figures for 2012 were not available for Iran, Kuwait, Oman, Egypt, Morocco, Tunisia and Bahrain (2011 data was used instead)

كما ونشرت هيئة مركز قطر للمال نتائج دراسة المقياس الأول لإعادة التأمين في الشرق الأوسط وشمال إفريقيا، وقد جرى إعدادها بالاستناد إلى الدراسة الخاصّة بمقياس إعادة التأمين في دول مجلس التعاون الخليجي، والتي نُشرت للمرة الأولى في عام 2011. وقد شارك في هذه الدراسة 38 من كبار التنفيذيين الذين يمثلون شركات إعادة التأمين والوساطة العاملة في المنطقة والعالم.

وبحسب الأشخاص الذين خضعوا للاستطلاع، فإنّ الثقة بمستقبل قطاع إعادة التأمين في المنطقة لا زالت قوية، حيث يتوقع 53% من المشاركين نموّ أقساط إعادة التأمين في منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا بوتيرة أسرع من معدّل نموّ الناتج المحلي الإجمالي للمنطقة على الرغم من التحديات الناجمة عن المنافسة المحتدمة والضغوط على الأسعار.



Chart 12: Current average reinsurance prices



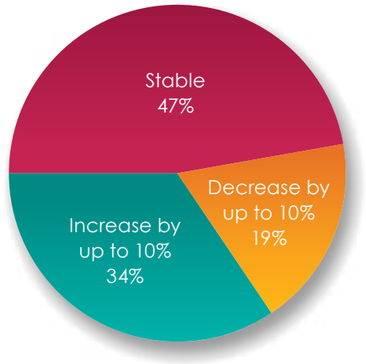

وقد شمل مسح مقياس إعادة التأمين لمنطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا كلاًّ من دول مجلس التعاون الخليجي والمشرق العربي وبلدان شمال إفريقيا وتركيا، ويبلغ مجموع الناتج المحلي الإجمالي في هذه المنطقة، التي يتجاوز عدد سكانها 370 مليون نسمة، ما يقارب 3.5 تريليون دولار أمريكي، أي حوالي 5% من إجمالي الدخل العالمي. وبين عامي 2007 و2012، حقق الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي في المنطقة نمواً بمعدّل 4.8٪ سنوياً، وهو أعلى بكثير من المعدّل العالمي البالغ 3.3٪. إلا أنّ توقعات صندوق النقد الدولي للعامين 2013 و2014 (في دراسة التوقعات الإقليمية، أبريل 2013) رجّحت حدوث انخفاض في معدّل نمو الناتج المحلي الإجمالي لبلدان الشرق الأوسط وشمال إفريقيا إلى 3.4% سنوياً نتيجة تراجع متوقّع في صادرات المنتجات النفطية.

وفي عام 2012، وصلت قيمة سوق إعادة التأمين على غير الحياة في الشرق الأوسط وشمال إفريقيا إلى حوالي 12 مليار دولار أمريكي كأقساط سنوية، وهي تقارب ثلث قيمة سوق التأمين على غير الحياة التي تتجاوز 37 مليار دولار أمريكي. وتستمرّ شركات إعادة التأمين في المنطقة في الاستفادة من معدّل التوسّع السريع لسوق التأمينات على غير الحياة والتي بلغت 7.6% سنوياً بين عامي 2007 و2012.

وفي ضوء هذه الأسس الاقتصادية المتينة، ليس من المستغرب أن يعتبر المشاركون في الاستطلاع بأنّ النموّ الاقتصادي يمثّل القوة الرئيسية لمنطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا. في حين برزت محدودية احتمالات التعرّض لكوارث طبيعية كثاني أهمّ مكامن قوة المنطقة (باستثناء تركيا وإيران وأجزاء من شمال إفريقيا) والتي تعزز بالتالي فوائد تنويع المحافظ لشركات إعادة التأمين العالمية. أما من حيث نقاط الضعف، فقد أكّدت الدراسة أنّ أسواق إعادة التأمين في الشرق الأوسط وشمال إفريقيا داخلة في منافسة شرسة ولديها وفرة من قدرات إعادة التأمين، الأمر الذي يفسّر عدم وجود استقرار في الأسعار. وحلّت أوجه القصور التنظيمية كثاني أهمّ نقاط الضعف، في حين برزت نقاط أخرى كعدم كفاية الحدّ الأدنى لمتطلبات رأس المال وعدم وجود قوانين للاحتفاظ بالحدّ الأدنى وعدم وجود التنسيق والاتساق التنظيمي في جميع أنحاء المنطقة.

وبالنسبة إلى مستقبل الفرص المتاحة لسوق إعادة التأمين الإقليمية، فقد أشار معظم المشاركين في الاستطلاع إلى انخفاض معدّل اختراق أسواق التأمين في المنطقة، حيث تمثل الأقساط التأمينية 1.3٪ فقط من الناتج المحلي الإجمالي، أي حوالي خُمس المعدّل العالمي. وجدير الإشارة إلى أنّ مخططات مشاريع البنية التحتية تحتلّ المركز الثاني من حيث الفرص المهمة، حيث أنها تمثل أصولاً يتعدى حجمها 1 تريليون دولار أمريكي

## Chart 13: Outlook on reinsurance prices



على مدى السنوات العشر المقبلة.

وتعتبر المنافسة غير المنظمة أخطر التحديات التي تواجه أسواق إعادة التأمين في الشرق الأوسط وشمال إفريقيا. ويتفاقم هذا القلق الطويل الأمد مع التدفّق المستمرّ للقدرات "غير الناضجة" والباحثة عن مزايا التنويع الفوري. أما من حيث المخاطر، فهي مرتبطة بضرورة تعزيز الاستقرار السياسي (مع التركيز على البلدان غير الخليجية)، سواء من ناحية الاستقرار الداخلي أو التعرّض للتوترات الجيوسياسية.

أما قائمة النتائج الرئيسية الأخرى فتشمل:

• 53% من المشاركين في الاستطلاع يرون بأنّ معدّل نموّ أقساط إعادة التأمين سيستمرّ في تجاوز معدّل نموّ الناتج المحلي الإجمالي الإقليمي، إلا أنّ انتشار إعادة التأمين سينمو بمعدل أسرع من نمو الأقساط في ظلّ استمرار الضغوط التنافسية.

• وضع شروط وأحكام أكثر صرامة على مدى الـ 12 شهراً الماضية، وهو اتجاه بدأ منذ أعقاب الربيع العربي في العام 2011. وانخفضت نسبة المشاركين الذين أشاروا إلى وجود تهاون من حيث الشروط والأحكام في قطاع إعادة التأمين من 48% في عام 2012 إلى 38%. ومع ذلك، فإنّ غالبية الأشخاص الذين أجريت معهم المقابلات يعتقدون بأنّ متوسط أسعار إعادة التأمين ومستويات الربحية لا تزال منخفضة (89% و 66% على التوالي).

• توقع 50% من المدراء التنفيذيين الذين شملهم الاستطلاع استمرار نمو قدرات إعادة التأمين في المنطقة، مع بقاء منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا سوق نموّ جذابة ومنخفضة التعرّض للكوارث مع آثار إيجابية على تنويع محفظة القروض.

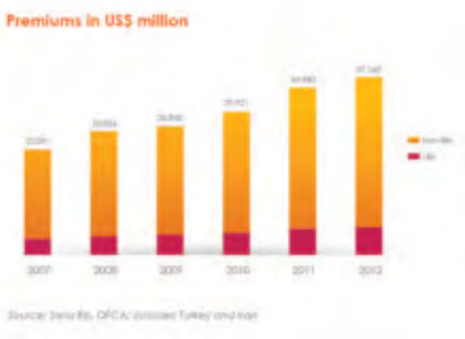
• 50% توقعوا (ارتفاعاً من 41% في عام 2012) استمرار زيادة حصة إعادة التأمين الإقليمية والآسيوية، على حساب السعات الغربية، التي تشهد تناقصاً في أعداد المعاهدات المبرمة، وهو أمر مدفوع من خلال استمرار تكوين رأسمال قوي في الأسواق الناشئة وتوثيق الروابط الاقتصادية بين الشرق الأوسط وآسيا.

• كما توقع 68% من المشاركين في الاستطلاع (صعوداً من 52%) ارتفاع معدلات الاحتفاظ الإجمالية على مدى الأشهر الـ 12 المقبلة، بسبب زيادة جاذبية الاحتفاظ بالمخاطر في بيئة الاستثمار التي يكون فيها العائد منخفضاً.

• وعلى مقياس من 5 (صاعد جداً) إلى -5 (هابط جداً)، استقرّ مؤشر معنويات أعمال إعادة التأمين في منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا لفصل الصيف 2013 عند 1.2، وهو ما يقلّ بنسبة ضئيلة عن نتيجة صيف 2012 التي بلغت 1.3. ويُعزى هذا الانخفاض الهامشي في المقام الأول إلى ارتفاع حالة عدم الاستقرار السياسي في عدد من البلدان خارج مجلس التعاون الخليجي. أما من حيث التطلعات المستقبلية، فقد توقع المشاركون في الاستطلاع تحسّن معنويات السوق بشكل ملحوظ إلى 2.4 بحلول صيف 2014، ما يعكس استمرار الاتجاه نحو مزيد من المهنية في أسواق التأمين وإعادة التأمين.

وفي هذا السياق، قال السيّد شاشانك سريفاستافا، الرئيس التنفيذي وعضو مجلس إدارة هيئة مركز قطر للمال: "لا تزال منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا سوقاً جاذبة لشركات إعادة التأمين الإقليمية والعالمية، وذلك بفضل الظروف الاقتصادية






والتوقعات القوية وإمكانات سوق التأمين غير المستغلة إلى حدّ كبير وكذلك محدودية التعرّض للمخاطر الطبيعية. ونتيجة لذلك، لا تزال أسواق إعادة التأمين في المنطقة تنافسية للغاية، ما يجعل من نتائج المسح مشجعة للغاية وهي تظهر قيام شركات إعادة التأمين بالسعي لاتخاذ نهج أكثر تطوراً وتنظيمياً لأعمالها. الأمر الذي سيعود بالفائدة على الأسواق الأساسية للمنطقة".

ومن جهته، قال أكشاي راناديفا، مدير التنمية الاستراتيجية لهيئة مركز قطر للمال: "تعدّ دراسة مقياس إعادة التأمين في الشرق الأوسط وشمال إفريقيا المسح الرابع لأسواق إعادة التأمين في المنطقة، فبعد أن كانت تشمل دول الخليج، توسّعت هذه الدراسة لتشمل المنطقة ككلّ. وللمرة الأولى، تتيح الدراسة أرقاماً تبيّن معنويات سوق إعادة التأمين.

## النتائج الرئيسية (بالنسب المئوية لموافقة المشاركين)

### سبتمبر 2012 سبتمبر 2013

| | | |
|---|---|---|
| توقعات بنمو أقساط إعادة التأمين بوتيرة أسرع من نمو الناتج المحلي الإجمالي | 58 | 53 |
| توقعات بنمو انتشار إعادة التأمين بوتيرة أسرع من نمو الناتج المحلي الإجمالي | 67 | 82 |
| توقعات بنمو مستويات الاحتفاظ | 52 | 68 |
| توقعات بنمو سعة إعادة التأمين | 54 | 50 |
| توقعات حصص أكبر للسعات غير الغربية | 41 | 50 |
| معدل منخفض لأسعار إعادة تأمين الحالية | 85 | 89 |
| توقعات بنمو أسعار إعادة التأمين | 36 | 34 |
| توقعات بوضع شروط أكثر صرامة لإعادة التأمين | 67 | 58 |
| معدل منخفض لربحية إعادة التأمين الحالية | 76 | 66 |
| توقعات بتحسّن ربحية إعادة التأمين | 43 | 24 |
| المؤشر العام للمعنويات تجاه إعادة التأمين في منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا | 1.3 | 1.2 |

## زيادة الطلب على الماس وقطاع المجوهرات الذهبية

# الطلب العالمي على الماس يرتفع بأكثر من 60%

## معدلات استهلاك الماس في الصين والهند تصل إلى 36% من إجمالي الاستهلاك العالمي بحلول 2020 متجاوزاً الولايات المتحدة

سيدفع الارتفاع في الطلب على الماس من قبل الطبقة المتوسطة المتنامية في الصين والهند بمعدلات الاستهلاك العالمي من هذه المادة إلى ما تصل قيمته إلى 26.1 مليار دولار، صعوداً من 15.6 مليار دولار خلال العام 2011، ما يعكس معدل نمو سنوي مركب بحوالي 6% سنوياً وذلك وفقاً لتقرير صناعة الماس العالمي 2012، الصادر عن شركة استشارات الأعمال العالمية «بين آند كومباني» Bain & Company.





أشار التقرير السنوي لصناعة الماس، الذي يعد بالتعاون مع "أنتويرب ورلد دايموند سنتر" (AWDC)، إلى أن الطلب العالمي سوف يتجاوز العرض، مما يشير إلى توقعات بارتفاع الأسعار ونظرة إيجابية جداً بالنسبة لهذا القطاع.

وقال يوري سبيكتوروف، الشريك في "بين آند كومباني" والمشارك في إعداد التقرير: "تشير عوامل القوة الأساسية إلى مستقبل مشرق لسوق الماس. ومع ذلك، يشهد السوق العالمي للماس تنوعاً متزايداً، حيث ينبغي على أبرز الشركات في هذا السوق فهم القوى المتغيرة لتوزع الثروات عالمياً والعادات وأذواق المستهلكين". ويتضمن التقرير استبياناً واسع النطاق شمل أكثر من 5.000 مستهلك في 8 دول، بالإضافة إلى دراسة ونتائج مفصلة من ثلاثة أسواق رئيسة للماس وهي: الولايات المتحدة والصين والهند.

### في الولايات المتحدة:

- تُعد الولايات المتحدة أكبر سوق للماس في العالم، حيث تبلغ إيرادات هذا السوق من هذه المادة 27 مليار دولار وهي أكثر من ثلاثة أضعاف عائدات ثاني أكبر سوق وهي الصين وثالث أكبر سوق وهي الهند، وأكثر بمرتين من إيرادات سوق الهاتف المحمول في الولايات المتحدة.
- لا تزال النساء ترغب في اقتناء الماس، لكن شعبية خواتم الخطبة التي تحتوي على الماس تتباطأ قليلاً بين المستهلكين الشباب، ومن غير الواضح ما إذا كانت تلك ظاهرة مؤقتة أم توجهاً طويل الأمد، إلا أن النساء الأصغر سناً يبدين تفضيلاً متزايداً للسلع الفاخرة الأخرى، وخصوصاً الإلكترونيات الاستهلاكية.
- أثرت الأزمة المالية على سوق الولايات المتحدة خلال العامين 2008-2009 بشكل كبير، حيث انخفضت مبيعات المجوهرات الماسية بنسبة 18% خلال تلك الفترة. وقد انتعش السوق نوعاً ما، إلا أن الإيرادات ارتفعت بشكل طفيف عن تلك التي تم تحقيقها خلال العام 2000.
- تلعب آخر تطورات البيع بالتجزئة دوراً هاماً في تشكيل طلب المستهلك، إذ شهد قطاع البيع بالتجزئة المتخصص حالة من الإندماج في السنوات الأخيرة، مع اختفاء أكثر من 5.000 متجر متخصص. وعلى الرغم من هذا التغيير، لا يزال القطاع قابلاً للتعافي، حيث تلعب متاجر الإنترنت والتخفيضات دوراً متزايد الأهمية في هذا الإطار.

### في الصين:

- شهدت الصين نمواً متسارعاً لتصبح ثاني أكبر سوق عالمي الماس بمبيعات سنوية تقارب 9 مليارات دولار.
- أسهم ارتفاع الثروات والإنبهار بالثقافة الغربية والتوسع الكبير في الطبقة المتوسطة، بالإضافة إلى إنخفاض الضرائب والرسوم الجمركية في دعم نمو هذا السوق.

Spektorov Yury

- تمتلك ما يقرب من 90% من الأسر الغنية (التي يبلغ دخلها السنوي 15 ألف دولار فما فوق) قطعة واحدة على الأقل من المجوهرات الماسية، ومعظمها يمتلك أكثر من قطعة.
- معدل انتشار هذه السلعة في السوق بين الصينيين من ذوي الدخل المنخفض، الذين يشكلون نصف السكان البالغ عددهم 1.34 مليار نسمة، منخفض جداً، وهو ما يمثل فرصة نمو كبيرة لتجار الألماس بالتجزئة. وتملك حوالي 20% من الأسر، التي يبلغ دخلها السنوي أقل من 15 ألف دولار، قطعة واحدة من الألماس على الأقل.
- الماس صدى عاطفي وروحي بالنسبة للمرأة الصينية، التي تربط هذه المادة مع المكانة الرفيعة. كما أن عادة تقديم خواتم الخطوبة التي تحتوي على الماس تشهد انتشاراً سريعاً في الصين.
- تحب المرأة الصينية اقتناء المجوهرات الماسية التي ترى بوضوح، مفضّلة الخواتم والقلائد ومعلقات القلائد على الأقراط، وللأحجار الماسية من عيار قيراط أو أكثر شعبية كبيرة في الصين، وحتى المتاجر المخصصة للتسويق العام في المدن الكبيرة لديها في كثير من الأحيان أحجار كبيرة من الماس في طاولات العرض.
- يلعب التوسع في تجارة التجزئة دوراً هاماً في تعزيز توافر الماس في جميع المناطق سواء الأسواق القائمة أو الناشئة في الصين.
- إن واقع تجارة الماس بالتجزئة مشتت، إذ تهيمن المتاجر المستقلة والمحلية متعددة الفروع على قطاعات السوق الشامل لبيع الماس، بما يمثل 95% من المبيعات السنوية.
- يهيمن تجار التجزئة من أصحاب العلامات التجارية الأجنبية البارزة مثل تيفاني وكارتييه وبولغاري على السوق رفيع المستوى. وينفق معظم تجار التجزئة الأجانب 5% أو أكثر من مبيعاتهم السنوية في الصين على الإعلان من أجل التوعية بعلاماتهم التجارية وهوياتهم المؤسسية.

- يتوسع تجّار الماس بالتجزئة على نحو سريع، إذ يركز هؤلاء على المدن من المستوى الثاني والثالث والتي يتزايد فيها الدخل الفردي بسرعة وتماثل أنماط الاستهلاك فيها ما هو موجود في المدن الكبيرة، حيث يحظى الماس بشعبية كبيرة.

## في الهند:

- باعتبارها موطناً الأولى مناجم الماس في العالم ومركزاً لصناعات القطع والتصقيل، تُعد الهند ثالث أكبر سوق عالمي للماس مع تنامي إيراداتها السنوية التي تبلغ نحو 8.5 مليارات دولار أمريكي عاماً بعد عام.
- يعتبر الماس في الهند ثاني أسرع المشتريات الكمالية نمواً خلف أجهزة الهمول.
- يحتفل العديد من الهنود بالأعياد، ويُعد الماس من أكثر الهدايا المرغوبة في مثل هذه المناسبات. كما باتت خواتم الخطوبة المرصعة بالماس عادة راسخة.
- نحو 90% من النساء الهنديات الثريات يملكنّ الماس، مع حصول أغلبهنّ على قطعة الماس الأولى الخاصة بهنّ للإحتفال بحفلات الزفاف أو الخطوبة أو المناسبات الخاصة والأعياد السنوية.
- تعتبر الخواتم والأقراط من أكثر أنواع المجوهرات المملوكة على نطاق واسع، فالعديد من النساء، حتى اللواتي ينتمين إلى الطبقات الأقل دخلاً، يمتلكنّ القلائد والأساور والحلي.
- تملك المرأة ذوقاً عالياً باختيار الماس، وتستطيع تحديد الخصائص الفيزيائية الأربع للماس وهي صفاء الحجر ولونه وحجمه ونوع القطع. وتحبذ المرأة إختيار تصاميم مختلفة لمناسبات مختلفة، حيث تفضل إختيار المجوهرات المتينة للإرتداء بشكل يومي، وإرتداء المجوهرات ذات التصاميم العصرية والأنيقة في المناسبات والإحتفالات المختلفة.
- تعتبر الماسات التقليدية المنفردة ضمن طوق من الذهب الأصفر، من أبرز التصاميم المفضلة لحفلات الزفاف والخطوبة.
- هناك عدد هائل يزيد عن 300,000 محل مجوهرات في الهند، سبع أضعاف عدد محلات المجوهرات في الولايات المتحدة الأمريكية وحوالي ستة أضعاف العدد في الصين. وتحتل المتاجر المستقلة النسبة الأكبر من مساحات التجزئة، لكن سلاسل المحلات الكبرى بدأت تجد موطئ قدم لها في السوق.
- تعتبر متاجر "غيتانجالي" و"سيجنس" و"ديتي" من أكبر سلاسل محلات المجوهرات في الهند وبدأت تستحوذ على نسبة كبيرة من العملاء سواء من الطبقات العادية أو الطبقات العليا. فيما تستحوذ شركة "تانيشك" على الحصة الأكبر من عملاء الطبقة الراقية، وذلك بفضل إنتهاجها لحملة دعائية مكثفة وفعالة جعلت علامتها التجارية مرادفاً للماس في الهند.
- تسير تجارة التجزئة نحو التوسع، إذ باتت الشركات تركز على مدن المستوى 2 و3 مثل ناجبور وفادودارا، حيث ترتفع مدخول المستهلكين الذي باتوا يتجهون نحو إقتناء السلع الكمالية، وإلى جانب توفيره للمحة متعمقة عن طبيعة الأسواق في الولايات المتحدة والهند والصين، يسلط التقرير الضوء على التباين في السلوكيات والمواقف بين ما يزيد عن 5,000 متسهلك في 8 دول.
- في كل من الأسواق المتقدمة والصاعدة، تتربع المجوهرات الماسية على عرش قوائم الهدايا المفضلة لدى معظم النساء، وكذلك الحال عليه في الصين والهند وروسيا.
- شعبية وإنتشار المجوهرات الماسية في الولايات المتحدة الأمريكية والمملكة المتحدة وإيطاليا مرتفعة جداً وتستحوذ على نصف سوق المجوهرات، بينما تعتبر هذه النسبة متواضعة في معظم قارة أوروبا.
- في الصين والهند وروسيا، ترتفع نسبة شعبية وإنتشار الماس والمجوهرات الألماسية بين أوساط الأثرياء، لكن هذه النسبة تنخفض بشكل كبير في أوساط المجموعات الإقتصادية الأقل دخلاً.
- المرأة الصينية على عكس الهندية تربط الماس بمعاني خاصة، بينما يعكس الماس بالنسبة للمرأة في الهند والولايات المتحدة المكانة المادية القوية ويحمل شحنة عاطفية إيجابية. وفي جميع الأسواق، ترمز خواتم الماس إلى الخطوبة والزواج.
- على الرغم من ذلك، تختلف نسب إعتماد خواتم الماس كرمز للخطوبة والزواج في هذه الدول، ففي الولايات المتحدة الأمريكية والمملكة المتحدة نحو 80 إلى 85% من علاقات الخطوبة تصبح رسمية من خلال لبس خواتم الماس، بينما تنخفض هذه النسبة إلى 40% في ألمانيا.
- تتزايد شعبية خواتم الخطوبة في العالم كما في القارة الأوروبية



وكذلك الصين والهند وروسيا، وغيرها.
- معظم النساء يتلقينّ الماس كهدية، وتنخرط النساء في الصين والهند بشكل كبير في إختيار مجوهراتهنّ في حين تفضل النساء في الولايات المتحدة الأمريكية وروسيا عامل المفاجأة.
- توافر شهادات الجودة هي أبرز عامل محدد لإختيار المتسوقين للمتجر في الصين والهند وروسيا، وفي الولايات المتحدة الأمريكية وغيرها من الأسواق المتقدمة، حيث تكون الثقة في تجار التجزئة وهيئات حماية المستهلك أكثر قوة، تعتبر جودة الخدمة المعيار الأساسي لإختيار المتجر.
- تعتبر متاجر التجزئة الفاخرة "كارتييه" و"تيفاني" هي أول ما يخطر ببال المستهلكين عند توجههم لشراء المجوهرات في معظم البلدان، ما عدا الهند التي تهيمن فيها متاجر "تانيشك" و"ناكشاترا".

وقال آري إبستين، الرئيس التنفيذي لـ "مركز أنتويرب العالمي الألماس": "معظم تفضيلات مستهلكي الماس في جميع أنحاء العالم تبقى عالمية، لكن بروز مستهلك الطبقة الوسطى في الأسواق النامية أسهم في إحداث تأثيرات عميقة على العرض ونماذج التوزيع في صناعة الماس."

## زيادة النمو العالمي والإقليمي في قطاع المجوهرات الذهبية

من جهة أخرى فقد شهدنا زيادة النمو العالمي والإقليمي بقطاع المجوهرات الذهبية ليرفع العوائد المتوقعة للمشترين المسجلين في حدث أسبوع دبي الدولي للمجوهرات هذا العام، وذلك في الوقت الذي يتضاعف النمو السنوي للطلب على الذهب عالمياً، ما يعزز من انتشار البضائع العالمية الفاخرة وزيادة مبيعاتها.

ووفقا لتقرير صادر عن مجلس الذهب العالمي، نشر مؤخراً خلال شهر نوفمبر 2013، فقد ارتفع الطلب العالمي على المجوهرات الذهبية بنسبة 20% خلال السنة التي تنتهي في سبتمبر 2013، ليصل إجمالي كمية الذهب المباعة إلى 3.757 طن بقيمة 183.9 مليار دولار أمريكي، وقد أشار التقرير كذلك إلى نمو الطلب الإقليمي على الذهب خلال نفس الفترة بنسبة 25%، ليصل إلى 225.8 طن بقيمة 10.9 مليار دولار أمريكي، كما ذكر التقرير أن دولة الإمارات العربية المتحدة والمملكة العربية السعودية تتصدران قائمة الطلب والمبيعات في المنطقة، وقد نما

الطلب على الذهب في الإمارات بنسبة 23% ليصل إلى 73.1 طن من الذهب بقيمة 3.5 مليار دولار أمريكي، في حين شهدت المملكة العربية السعودية بيع 71.7 طن بقيمة إجمالية بلغت 3.4 مليار دولار أمريكي، أي بنحو 13% في السنة.

وينعكس النمو العالمي والإقليمي على المجوهرات الذهبية في العوائد المتوقعة للمشترين المسجلين في أسبوع دبي الدولي للمجوهرات، الفعالية الكبرى في قطاع الذهب والمجوهرات التي أقيمت في مركز دبي التجاري العالمي، حيث يتطلع دوماً خلال هذا الحدث كبار المشترين القادمين من ألبانيا والبحرين والكويت ومقدونيا وروسيا والمملكة العربية السعودية وتركيا وأوكرانيا، قدماً لشراء أرقى وأحدث تشكيلات المجوهرات الراقية والأحجار الكريمة واللآلئ والمعادن النفيسة والساعات الفخمة، التي قدمها أكثر من 360 عارضاً على مدار أيام المعرض الأربعة.

وقالت تريكسي لوه ميرماند، النائب الأول للرئيس في مركز دبي التجاري العالمي، الجهة المنظمة لأسبوع دبي الدولي للمجوهرات: "إن انخفاض أسعار الذهب والنمو الكبير في ثقة المستهلكين ساهما في هذا الارتفاع في طلب المستهلكين على الذهب والمجوهرات إقليمياً وعالمياً". وأضافت: "للذهب والمجوهرات تأثيراً كبيراً في سوق الشرق الأوسط الفاخر، ولطالما كانت دبي ولا تزال في طليعة القطاع، مستقطبة عشاق المجوهرات والمنتجات الفاخرة من أنحاء العالم، ولهذا السبب يعتبر أسبوع دبي الدولي للمجوهرات من الفعاليات الهامة على الأجندة العالمية إذ يوفر منصة عالمية لهذا السوق الضخم في المنطقة في الوقت الذي يجمع فيه أبرز الأسماء العاملة في قطاع صياغة وبيع الذهب، مع كبار المشترين والمهتمين بالقطاع".

## في دول المشرق ودول منطقة مجلس التعاون الخليجي

# الجسم الإداري والقوة الضاربة

التقرير الأشمل في المنطقة حول الإدارة العليا و350.174 مرشحاً يزيل المفاهيم الخاطئة المرتبطة بعملية التوظيف ووسائل التواصل الاجتماعي وشركات التوظيف والوقت اللآزم للتوظيف ويقدّم وجهة نظر جديدة في هذا المجال.

Guy Rickett

أصدرت شركة كازار Cazar دراسة شاملة حول كيفية قيام الشركات في منطقة الشرق الأوسط بتوظيف جسمها الإداري الأعلى. وبعد تحليل واسع النطاق شمل 619 عملية توظيف لكبار الإداريين و350.174 مرشحاً، بدّدت الدراسة بعض الخرافات وأبعدت بعض المفاهيم الخاطئة حول قنوات ووسائل توظيف كبار الإداريين في المنطقة. تشمل التقرير على أكثر من 30 شركة متوسطة وكبيرة الحجم تمت مراقبتها ودراستها على مدار 15 شهراً، في الفترة الممتدة بين يونيو 2012 وسبتمبر 2013 مع الإشارة إلى أنّ الشركات هذه ناشطة في قطاعات مختلفة مثل البيع بالتجزئة، والبناء، والقطاع المصرفي، والنقل، وتكنولوجيا المعلومات، والبث الإعلامي والاتصالات. وقد تم تحليل مناصب تنفيذية وإدارية عالية داخل عدة أقسام من الشركة نفسها فضلاً عن مناصب إدارية أخرى.





تجدر الإشارة إلى أنّ منطقة الشرق الأوسط وعلى الرغم من أنّها تُستخدم كمرجع لتغطية منطقة جغرافية كبيرة تتضمّن أكثر من 24 بلداً (بما فيها دول المشرق ودول منطقة مجلس التعاون الخليجي)، وهي منطقة معقدة ومجزأة فلكل بلد من البلدان فيها ثقافته وعاداته وتقاليده وممارساته واقتصاداته وأنظمته وقوانينه. ولكن رغم ذلك، كانت نتائج الدراسة التي تم استنباطها متشابهة. يظن الجميع أنّ استخدام كبار الإداريين لا يمكن أن يتم عبر شبكة الإنترنت. لكنّ الدراسة التي أجرتها شركة كازار تبرز أنّ المرشحين للوظائف الإدارية العليا يفضلون في الواقع التواصل مع أصحاب العمل عبر هذه الشبكة أكثر من المرشحين المبتدئين أو ذوي المستوى المتوسط. بالإضافة إلى ذلك، يفضل المتقدمون بطلب وظيفة عالية عدم تقديم سيرتهم الذاتية عبر استمارة معيّنة أو إلى عناوين إلكترونية شائعة. ويفضلون التواصل مع أصحاب العمل مباشرة عبر موقعهم الإلكتروني المخصص للوظائف.

وفي حين أنّ الكثيرين يظنون أنّ الوظائف الإدارية العليا تتطلّب شركات توظيف للتنفيذيين، تظهر دراسة شركة كازار أنّ أصحاب العمل قد أصبحوا ماهرين في إيجاد أفضل المرشحين عبر شبكة الإنترنت بمفردهم ومن دون الحاجة إلى شركة توظيف. فلهؤلاء استراتيجية واضحة للتوظيف واختيار المرشحين المناسبين عبر شبكة الإنترنت ولديهم الأدوات المؤاتية وموقع إلكتروني مخصص للوظائف الشاغرة لديهم. وتجدر الإشارة إلى أنّ هذه الطريقة كانت أكبر مصدر لتوظيف الإداريين (38%). وفي المقابل، تبرز الدراسة أنّ المرشحين المتقدمين بطلب وظائف إدارية عليا من خلال قنوات التواصل المحترفة التي غالباً ما تكون الإنترنت، أمامهم الفرصة لكي يتم توظيفهم بهذه الطريقة بنسبة 37%.

## أبرز المحاور

- المرشحون لوظائف إدارية عالية يبحثون عن الوظائف عبر شبكة الإنترنت أكثر من غيرهم.
- في أوساط الشركات التي تتمتع باستراتيجية توظيف جيدة عبر الإنترنت، استقطب كل منصب شاغر حوالى 274 طلباً في حين أنّ المناصب الإدارية العليا استقطبت 566 طلباً.
- وظفت الشركات التي شملتها الدراسة 98% من مرشحيها عبر شبكة الإنترنت.
- يستغرق توظيف الشخص المناسب بين أصحاب المهارات والمواهب 24 يوماً تقريباً وهي الطريقة الأسرع والأقل تكلفة في حين أنّ التوظيف من خلال شركة توظيف يستغرق 71 يوماً.

لا شك في أنّ جمع أصحاب المواهب ضروري لأصحاب العمل الذين يبحثون عن موظفين يشغلون مناصب عالية. فمثلاً، أقدمت الشركات التي سبق أن جمعت مرشحين من أصحاب المهارات على توظيف 22 % من الموظفين الجدد من هذه المجموعة. كما أنّ مجموعة أصحاب المهارات هي أسرع وأرخص طريقة لتوظيف المرشحين للمناصب العليا (24 يوماً بشكل متوسط).

إنّ كافة الشركات التي شملتها الدراسة لديها استراتيجية خاصة للتوظيف عبر شبكة الإنترنت فضلاً عن موقع إلكتروني غني المحتوى مخصص للوظائف وعملية محددة للتقدم بطلبات التوظيف مع أسئلة مختصة بالمنصب الشاغر.

وفي هذا الإطار، قال السيد غاي ريكيت، الرئيس التنفيذي لشركة كازار: "إنّ المرشحين للمناصب العليا يعرفون في أي شركة يريدون العمل فيذهبون مباشرة إلى موقع الإلكتروني المخصص للوظائف الشاغرة لدى صاحب العمل المعني. ولهذا السبب، يتعيّن على الشركات أن تقدّم محتوى غنياً يستقطب المرشحين المحتملين". هذا ما يؤدي إلى طرح السؤال التالي: هل تكفي إضافة صفحة مخصصة للوظائف لمساعدة أصحاب العمل في إيجاد المرشحين المناسبين؟ ينفي ريكيت ذلك. ويقول: "الشركات التي شملتها الدراسة لها استراتيجية خاصة بالتوظيف عبر شبكة الإنترنت وموقع إلكتروني غني المحتوى فضلاً عن عملية محددة للتقدم بالطلبات وأسئلة خاصة بالمنصب الشاغر. وبالتالي، لن يقدم أي مرشح قدير على تقديم سيرته الذاتية عبر استمارة إلكترونية أو إرسالها إلى عنوان إلكتروني. بل يفضل التواصل مباشرة مع صاحب العمل".

إضافة إلى ذلك، يحصل أصحاب العمل الذين لديهم استراتيجية ذكية للتوظيف على عدد أكبر من الطلبات من المرشحين المؤهلين وهذا ما يتيح لهم بناء دائرة يضعون فيها كافة المرشحين المحتملين لاختيار واحد من بينهم. وفي هذا الصدد، يقول ريكيت: "يجب أن يفكّر كل صاحب عمل في جمع المرشحين الموهوبين والمؤهلين. بهذه الطريقة، تكون عملية التوظيف أسرع وأسهل وأقل تكلفة خصوصاً بالنسبة للمناصب العليا. فالتوظيف باعتماد هذه المنهجية يحدّ من التكاليف المتوجبة لشركة توظيف ويقلّص الفترة الزمنية اللازمة للتوظيف بنسبة 50 %".

خلال السنوات العشر الماضية، أصبحت منصة سنايبرهاير Sniperhire الخاصة بشركة كازار الحل السحابي الرائد للتوظيف في منطقة الشرق الأوسط وآسيا. ويساعد هذا الحل شركات مرموقة مثل القطرية للطيران، وموانئ دبي العالمية، وإندوسات، والفطيم، ومجموعة الجميرا، وسكاي نيوز العربية، وأدنوك، وبنك دبي التجاري، وبنك قطر الوطني، وفيفا، وزين، وشركة التطوير والاستثمار السياحي، ومؤسسة قطر وشركات أخرى. لشركة كازار (التي كانت تُعرف سابقاً باسم شركة حلول التوظيف) مكاتب في دبي وأبيلايبد وهونغ كونغ والرياض وهي تساعد أصحاب العمل في توفير وقتهم وأموالهم للتوظيف. تتميز هذه الشركة بحل فريد يجمع التكنولوجيا والتسويق التوظيفي والاستشارات. ويتيح أتمتة كل مرحلة من مراحل التوظيف. فمن التقدم بالطلب وصولاً إلى التعيين، تعمل منصة كازار على معالجة ملايين طلبات المرشحين لأصحاب العمل كل عام.

أجريت على المبنى حديثاً أعمال ترميم دقيقة بهدف إرجاع المبنى إلى فندق من جديد وبكامل رونقه السابق، من خلال تحديث الديكور الداخلي واستخدام أفضل المواد والتجهيزات واللوازم الرائعة. وعمل فندق كورينثيا لندن مع أفضل المصمّمين والحرفيين والفنانين والمهندسين في العالم لتطوير الهوية المميزة للفندق مع المحافظة على على جذور كورينثيا كعلامة فندقية عائلية يميزها الشغف للحرفية العالية والانتباه للتفاصيل والخدمة المميزة.

# CORINTHIA HOTEL LONDON

## كورينثيا لندن
## والحرفية العالية

يقع فندق «كورينثيا لندن» -أحد أفخم فنادق الخمس نجوم في لندن- ضمن بناء عريق على شارع وايت هول بلايس التاريخي لأكثر من قرن في قلب العاصمة البريطانية لندن. واليوم عاد هذا المبنى من جديد ليصبح مركزا للفنون والثقافات إلى جانب الأعمال والسياسة.... وهو أفضل خيار لرجل الأعمال العصري.

## شركة "جي أي ديزاين انترناشونال"

قامت شركة "جي أي ديزاين انترناشونال" بوضع التصميم الرئيسي للفندق بالإضافة إلى المنتجع (سبا) والقاعة ومطعم نورث هول. مستوحية تصاميمها من البيوت الإنكليزية العريقة مع إضافة لمسات من الحداثة. حيث تنتشر في أرجاء الفندق زخارف من خشب البلوط تضفي الدفء مطعّمة بالجلد والحرير. وتم وضع إطارات خشبية على أبواب معظم غرف الضيوف. كما استخدمت شركة "جي أي ديزاين" خليط من الجص والرخام الهندي قامت باستخراجه بنفسها من مقلع الحجارة.

وفي طوابق الضيوف. قامت "جي أي ديزاين" بترميم الممرات قدر الاستطاعة. وحوّلت ما كان غرفتين إلى غرفة واحدة. لإضافة مساحة واسعة لأجنحة الأعمال تتراوح ما بين 43 إلى 50 متر مربع. وقامت الشركة كذلك بالحفاظ على فكرة الفناء الأصلي للفندق. ويقع هذا الفناء ذو شكل الهلال في منتصف المبنى بين صفين متقابلين من الأعمدة ويؤدي إلى صالات المناسبات والقلب النابض للفندق أو "اللوبي لاوغ". وقامت الشركة كذلك بترميم القاعة ذات الطراز الفيكتوري وأعادت أعمدتها إلى سابق رونقها الباهر. وتم تنصيب مرايا معتقّة لتعكس الضوء الطبيعي الذي يتدفق من خلال نوافذ السقف الثلاث الكبيرة.

وقامت "جي أي ديزاين" بتصميم أصلي للمنتجع الصحي في الفندق أو "أي سبا" مستخدمة في بناؤه الرخام الهندي والإيطالي ذو اللون الأسود. وألواح بألوان الأسود الغني والبني الأشقر. والمزينة بأعمال فنية من خشب البلوط والكروم والبيوتر والكروم المصقول. ليظهر "أي سبا" في حلّة من الفخامة والأناقة. وكُسيت الجدران بألواح مقوّسة مزينّة بمحفورات ناعمة تتخللها أضواء دافئة تضفي أجواء من الترحاب قبل الولوج في ظلام غزير. ويقع "أي سبا" على ارتفاع أربعة طوابق بمساحة 3300 متر مربع. لتأكيد فخامة وضخامة هذا المنتجع.

## ديفيد كولينز ستوديو

قامت شركة "ديفيد كولينز ستوديو" بتصميم مطعم "ماسيمو" و"أويستر بار" المتخصص بمأكولات البحر المتوسط البحرية. بالإضافة إلى مطعم "باسوون" الذي تملأ أرجاؤه العلامات والإشارات الموسيقية التي تزاوج بين الموسيقا والتصميم. ويزين "باسوون" بيانو موسيقي بطول سبعة أمتار محاط بغرفة موسيقية بمواضيع من فن "آرت ديكو" بالإضافة إلى أبواب من الزجاج المدخّن ولوحات جدارية لموسيقى الجاز بريشة الفنان ويليام جونسون. ويعكس تصميم مطعم ماسيمو أجواء ثلاثة مكونات هي روما. لندن وكورينثيا. لإضفاء إيحاءات دافئة وجميلة.

ويحيط بالمطعم أعمدة فنية تركّز الانتباه على المكان. ويتميز "ماسيمو" بلوحات نافرة مستوحاة من روما ومطعّمة بالخشب وألوان الزرقة الغامقة. مع لمسات من اللون الأخضر الحاد. هذا بالإضافة إلى لوحات موزاييك من البيوتر والنحاس مصنوعة باليد. ليكون هذا المطعم نموذجاً عن رؤية فندق كورينثيا في الجمع بين العراقة والحداثة.

## مجموعة "بايسد أبون"

قامت مجموعة "بايسد أبون" المؤلفة من مجموعة من الفنانين والمصمّمين بتصميم الأعمال الفنية المعدنية في خلف مكتب الاستقبال. وتظهر تلك الأعمال نموذج مصغّر من نهر التايمز مع المباني الهندسية الرائعة التي تصطف على جانبيه. وصنعت الشركة كذلك الألواح التي تغطي أبواب المصعد في ردهة الفندق باستخدام خليطة من اثني عشر معدناً تم صقلها بشكل مدمج لتضفي انطباعاً خاصاً.

## شفيق قاسمي لصالح شركة "باكارا"

يزين قبة "اللوبي لاوغ" المرتفعة ثريا "البدر الكامل" الفاخرة من تصميم المبدع الفرنسي شفيق قاسمي ومن صناعة شركة الكريستال الفرنسية الشهيرة "باكارا". ويمكن لضيوف هذا اللاوغ الاستمتاع بتناول وجبة الشاي بعد الظهر والاستمتاع بحرفية هذا البدع من خلال مشاهدة هذه الثريا التي تنير وسط الفندق وصمّمت على شكل البدر والتي تعتبر الأكبر من نوعها في العالم بـ 1001 قطعة كريستال وبتوقيع "باكارا" على قطعة الكريستال الحمراء التي تتوسط هذه الثريا الرائعة.

ويُعتبر تصميم شفيق قاسمي فريداً من نوعه. حيث أنه تم إنارة قطع الكريستال باستخدام "ضوء الصمام الثنائي" أو LED. تم إخفاؤها بعناية داخل قطع الكريستال لتمنح توهجاً سحرياً يشع في قلب الفندق. وتعاون قاسمي مع شركة "جي أي ديزاين" التي صمّمت القبة الزجاجية خصيصاً لتتسع لهذه الثريا التي يبلغ قطرها 4.15 متر. وتزن هذه الثريا 2 طن ويحمل قطع الكريستال فيها 531 سلكاً.

## آرتيفاكت هوتيل آرت كونسلتانت

تزيّن جدران وأرجاء الفندق العامة في فندق كورينثيا لندن حوالي 250 عملاً فنياً معظمها من عمل فنانين من بريطانيا. وتشكل هذه اللوحات جسراً يربط هذا المبنى العريق بحداثة القرن الواحد والعشرين. وقامت المستشارة ميندا داولينغ بالتوجيه والإشراف على كافة تلك الأعمال الفنية. وداولينغ هي أمريكية من نيويورك تقوم بتزويد الفنادق باللوحات الفنية في لندن منذ عام 1984.

يقع فندق كورينثيا لندن ضمن مبنى فخم من الطراز الفيكتوري بالقرب من ميدان ترافالغار في مدينة لندن. يضم الفندق 294 غرفة من ضمنها 43 جناح مطّل على أشهر المعالم السياحية في مدينة لندن. يقدم الفندق مستوى عالمي من الخدمة والرفاهية تشمل مطاعم "نورث هول" الذي يقدم أشهى المنتجات البريطانية. ومطعم ماسيمو و"أويستر بار" بإشراف الشيف العالمي ماسيمو ريكيولي و"باسوون" ذو الأجواء الفريدة. كما ويضم الفندق كذلك سبا "أي سبا لايف" الحديث على طول أربعة طوابق. وكذلك غرفاً وأجنحة تعتبر من الأكبر في لندن. بالإضافة إلى صالة تاريخية أصيلة ومحدثّة للحفلات وأعمدة من العصر الفيكتوري ويتميز بنوافذ طويلة تسمح لضوء الشمس بالدخول. يُعتبر فندق كورينثيا لندن تاسع فندق ينضم لمجموعة "فنادق كورينثيا" ذات مستوى الخمس نجوم والتي أسستها عائلة بيساني من مالطة. يقع فندق كورينثيا لندن في قلب العاصمة البريطانية لندن وتظهر في أرجاؤه بوضوح تفاصيل الخدمة العالمية وشغف الحرفية العالية للخبراء الذين قاموا بتشييد هذا المبنى... وهو أفضل خيار لرجل الأعمال.

تعادل بمساحتها ساحة سان ماركو في البندقية

# «مشيرب قلب الدوحة» «البراحة» وجهة استثنائية في الهواء الطلق

هي أضخم ساحة في الهواء الطلق على مستوى الخليج تضمن لزوارها تجربة استثنائية من خلال طيفٍ واسع من المقاهي والمطاعم العصريةً الراقية وأحدث تقنيات إدارة المناخ المستدامة.. والمتوافرة حصراً في العاصمة القطرية «الدوحة».

يتضمن مشروع «مشيرب قلب الدوحة» الرائد لإعادة إحياء الوسط التجاري التاريخي لمدينة الدوحة أكبر ساحة في الهواء الطلق على مستوى منطقة الخليج وهي «البراحة»، التي تعتبر الوجهة الرئيسية في قلب المشروع، فهي تضمن لزوارها التمتع بتجربة المطاعم والمقاهي العصرية الراقية عبر 15 منفذاً تنتشر في مختلف أرجائها.

تندرج أعمال "البراحة" ضمن مخطط المرحلة 1B من مشروع "مشيرب قلب الدوحة"، وهي تعادل بمساحتها ساحة سان ماركو في البندقية، إلى جانب كونها عند إنجازها أكبر ساحة في الهواء الطلق على مستوى منطقة الخليج. تستخدم الوجهة العصرية أحدث أنظمة التبريد وأفضل تقنيات إدارة المناخ لتضمن للزوار والمشاة ورواد المطاعم درجة حرارة معتدله في فصل الصيف، كما يستلهم تصميمها عناصر العمارة القطرية التقليدية في توزيع الطرقات والمباني بحيث تسهم في تهوئة الموقع بسماحها بمرور نسمات الهواء العليل القادمة من صوب الخليج، وتضمن حماية المشاة من أشعة الشمس.

وتشكل هذه الساحة قلب مشروع إعادة إحياء الوسط التجاري التاريخي لمدينة الدوحة، عبر ما تستضيفه من استعراضات وعروض وفعاليات اجتماعية وموسمية استثنائية على مدار العام. وبعد المنتدى الثقافي من أبرز المعالم المجاورة لـ"البراحة"، وهو يقدم حيزاً مدنياً يمتد على مساحة 19 ألف متر مربع. ويؤدي المنتدى دوراً ثقافيّاً وفنياً، إذ سيكون مقصداً للفنانين والمبدعين، ويتضمن صالتين سينمائيّتين لعرض الأفلام الفنيّة المتخصّصة، إلى جانب مسرح للفنون. علاوة على ذلك، سيوفر المنتدى مساحات لإقامة المعارض الفنية والثقافية، وقاعات للدورات التدريبية على فنون مختلفة تشمل الموسيقى والفنون التشكيليّة.

تم وضع تصاميم "البراحة" من قبل الشركة العالمية للهندسة المعمارية "موسيسيان أند بارتنرز"، وهي تجمع طراز المجلس المدني العصري مع الديكور الذي يتضمن الثريات والمقاعد المنجدة في الهواء الطلق. وقد حظي هذا التصميم المبتكر بالتكريم على المستوى العالمي ضمن إطار جوائز "ميبيم" المعمارية في مدينة كان الفرنسية في مطلع العام 2012.

وبهذا السياق، قال السيد عبدالله حسن المحشادي، الرئيس التنفيذي – لشركة "مشيرب العقارية": "بوصفها واحدةً من أهم المراكز الاجتماعية ضمن مشروع "مشيرب قلب الدوحة"، تعيد "البراحة" إحياء مفاهيم الروابط الاجتماعية العربية الأصيلة في العاصمة القطرية، وتشكل بذلك ملتقىً لمختلف الشرائح العمرية، وبوابة يطل عبرها الكثيرون من زوار الدولة للمرة الأولى على عراقة وتراث العاصمة الدوحة".

وأضاف المحشادي: "تعكس البراحة أيضاً نهج مشيرب العقارية في إعادة تشكيل البيئات العمرانية العربية الأصيلة، بهدف تقليل أثر النشاط البشري على البيئة، حيث يمتاز المشروع الرائد بخصائص تشجع على التفاعل الاجتماعي والتنزه سيراً على الأقدام عوضاً عن استخدام السيارات".

تقدم هذه الساحة المرصوفة بالحجارة حيزاً استثنائياً للراحة والاسترخاء واللقاء عبر توزيع تجهيزات الإنارة ونوافير المياه والمقاعد الخارجية بصورة مبتكرة فريدة، وهي تقع بجانب فندق "ماندرين أورينتال"، وتضم أكثر من 10 مطاعم في الطابق الأرضي، تطل عليها المباني السكنية والتجارية.

ويعمل السقف القابل للفتح والإغلاق على حماية الساحة من حرارة شمس النهار، وعلى تحرير الحرارة في الجو عندما يتم فتحه ليلاً. فيما تقدم المظلات السفلية حماية إضافية من الحرارة، وتضمن دوراناً مثالياً للهواء الصادر عن أجهزة التكييف العمودية التي يتم تشغيلها بالطاقة الشمسية من الألواح الكهروضوئية المركبة على السقف. ويقوم نظام التبريد الحديث المدمج ضمن الأرضية بتخفيض حرارة الحجارة المرصوفة ومنع اكتسابها للحرارة بفعل أشعة الشمس.

واستطرد المحشادي: "تشكل البراحة شاهداً حياً على إلتزامنا



أضخم ساحة في الهواء الطلق على مستوى الخليج تضمن لزوارها تجربة استثنائية من خلال طيفٍ واسع من المقاهي والمطاعم العصرية الراقية وأحدث تقنيات إدارة المناخ المستدامة..

باستخدام تقنيات الاستدامة المبتكرة؛ التراثية منها والعصرية، لإدارة المناخ الداخلي ضمن المشروع الرائد مع مراعاة أفضل المعايير البيئية، علماً بأن تصاميم هذه المكونات تنسجم تماماً مع فن العمارة التقليدي الذي يشكل الأبجدية التي صيغت منها اللغة المعمارية الفريدة الأصيلة لمشروع "مشيرب قلب الدوحة". يمتد مشروع "مشيرب قلب الدوحة" على مساحة 31 هكتاراً (أي ما يعادل 310,000 متر مربع) من الأرض، وهو يمزج عراقة التراث القطري ومقوماته الجمالية الأصيلة مع أحدث مبتكرات التقنية المتقدمة لتحقيق أرقى مستويات الكفاءة البيئية. ويتمثل الهدف الاستراتيجي الرئيسي للمشروع في الحد من التوجه السائد، والذي يتسم باستخدام الأراضي بأسلوب يتطلب كمية كبيرة من الطاقة، والاعتماد المفرط على السيارات كوسيلة نقل.

تم الكشف عن الخطط الرئيسية لإنشاء «قطر مول»، إحدى أبرز وجهات التسوق والترفيه في المنطقة، بعد أن أعلنت الشركة المطورة للمشروع أورباكون للتجارة والمقاولاتUCC أن قطر مول MOQ سيكون «العنوان الأمثل» للمقيمين في قطر وزوارها.

مشروع بتكلفة 3 مليارات ريال قطري

# «قطر مول» وجهة التسوق المستقبلية الأولى

أكثر من 400 متجر ومطعم ومرافق ترفيهية عالمية المستوى

بدأت أعمال البناء في المشروع في العام 2012 وتسير الأعمال حالياً في موعدها المحدد، على أن يفتتح المشروع في الربع الثالث من العام 2015 مع توقعات بأن يزوره 20 مليون شخص سنوياً. يتميز المشروع بموقعه الاستراتيجي عند ملتقى شارع الريان السريع وشارع الاحتفالات، وهو محاذٍ لنادي الريان الرياضي الشهير الملعب الذي يستضيف بطولة كأس العالم 2022. ومن المقرر أن يبرز شعار استضافة قطر لبطولة كأس العالم 2022 في العديد من عناصر التصميم عبر كامل المشروع كإرث دائم لدولة قطر. سيتصل قطر مول بمحطة مترو خاصة متداخلة في مرافقه وهي تابعة لنظام النقل الجديد في الدوحة، ما يتيح لسكان الدوحة والمناطق المحيطة سهولة الوصول. وبوجود أكثر من 162 ألف متر مربع من المساحة المخصصة للمتاجر والموزعة على ثلاثة طوابق، سيكون قطر مول أحد أكبر وجهات التسوق والترفيه في قطر. وإضافة إلى محطة المترو وتسهيلاتها، سيتيح المشروع مواقف فسيحة تتسع لأكثر من 7000 سيارة في الطوابق السفلى القوية الإنارة، وفي المساحات المنسقة بالنباتات والأزهار إلى جانب خدمة ركن السيارات المفضلة.

ويتميز قطر مول بمزايا هندسية عديدة أبرزها بشكل خاص مكان التسوق العصري الذي يمتد على طول ثلاثة طوابق بطول العمود الفقري للمجمع. وهذه المنطقة التي تعادل بمساحتها ثلاثة ملاعب لكرة القدم ويعلوها سقف زجاجي مقبب، تفتح على مدرج مركزي في الوسط يمتد حتى الطابق الرابع. يعلوه سقف ضخم مقبب، يطلق عليها اسم "الواحة". ستتضمن "الواحة" مجموعة من المطاعم المتخصصة الراقية والفريدة، إضافة إلى مرافق ترفيهية عائلية وعدة صالات سينما ستشكّل قلب المشروع. كما سيتضمن المشروع مرافق مائية فريدة ومناظر طبيعية رائعة، ومقاهي جانبية وبرامج ترفيهية حية كل ليلة في منطقة الواحة وفي مواقع أخرى عديدة في المول، مما يجعل من قطر مول المكان الأمثل حقاً لتجربة فريدة.

عند اكتماله، سيصبح قطر مول وجهة تسوق ورياضة وترفيه عالمية المستوى، مع وعد للزوار بتوفير تجربة جديدة مع كل زيارة. وسيصبح قطر مول الذي يتمتع بموقع استراتيجي يسهل الوصول إليه "المكان الأمثل للتسوق والاستجمام في قطر".

قال شيم كري، نائب المدير الإداري لقطر مول: "نحن نطلق قطر مول في وقت يتزايد فيه الطلب الهائل على وجود مرافق متكاملة عالية الجودة في البلاد تضم تسهيلات للتسوق والطعام والترفيه. أظهرت أبحاثنا وجود نقص كبير في احتياجات قطاع التجزئة وسيكون قطر مول خطوة رئيسية نحو سد هذه الثغرة. كما سيسهم مشروع قطر مول في دعم النمو الاقتصادي وتعزيز الازدهار في البلاد".

يقع قطر مول على مساحة تعادل خمسين ملعب كرة قدم بمعايير فيفا، وسيتضمن هايبر ماركت ضخماً و5 متاجر كبرى متعددة العلامات و20 مطعماً عالمياً وتصميم شارع داخلي ومحلات بطابقين لعلامات من كل أنحاء العالم، إضافة إلى محلات ملابس الأطفال والعلامات الشبابية العصرية التي سيتم جمعها في مناطق محددة لإيجاد تناغم بين محلات التجزئة وتوفير أقصى درجات الراحة للزبائن. تم تصميم قطر مول ليوفر أيضاً تجربة تسوق فاخرة متكاملة. وفي الطرف الجنوبي للمجمّع، تقع مساحة كبيرة تمتد على طابقين، وتتضمن واجهات أنيقة وتتخللها مقاهٍ داخلية وخارجية وباحات وردهة فاخرة لخدمات الكونسيرج. ومن المقرر بناء فندق فاخر عالمي المستوى مع مطعم مميز في المنطقة الخارجية التي تحيطها السطيحات المطلة على المنطقة الفاخرة. وستزين الجزء الخارجي من المول واجهات المتاجر والمقاهي والمناظر الطبيعية الواسعة لتجذب الزوار لحظة وصولهم إلى المول.

وأضاف كري: "نحن نستحدث مع قطر مول تجربة عالمية المستوى للتسوق والترفيه نتوقع لها نجاحاً كبيراً مع دخول أكثر من 20 مليون زائر للمول للاستمتاع بمرافق الوجهة العالمية المستوى الموجهة لكل أفراد العائلة. سيكون قطر مول وجهة مثالية ستعزز حركة التسوق والسياحة".

يعمل المطورون لمشروع قطر مول مع المسؤولين على تصميم مجتمع كامل يحتضن المشروع في أرجائه ويعزز التواصل مع نادي الريان الرياضي، الملعب الذي يستضيف بطولة كأس العالم لكرة القدم 2022.

وكانت قد وضعت خطط قطارات سريعة تربط البلاد بالمملكة العربية السعودية والبحرين مع احتمال إقامة قرية رياضية ومنطقة حيوية سكنية وترفيهية تضم مواقع جذب متنوعة.

شركة أورباكون للتجارة والمقاولات هي المطورة لمشروع قطر مول وتدير التصميم وتقوم بأعمال الإنشاء والتشييد للمشروع كما ستديره لصالح مالكه. تعدّت كلفة المشروع مبلغ 3 مليارات ريال قطري، وتم توفير المبلغ عبر تمويل من بنك قطر الوطني، وقد احتاج المشروع تمويلاً كبيراً لضمان بنائه وفق أعلى المعايير التي ستوفّر أفضل التسهيلات للسكان والزوار.

صمّمت هذا الصرح المميز "قطر مول" شركة تشابمان تيلور للهندسة المعمارية الشهيرة عالمياً وشركة كاي إي أو KEO. وتم اختيار شركة مكارثر وكومباني للاستشارات العقارية العالمية، لتسويق وتأجير المول.

# مظهر رسمي

من وحي الموسم الجديد، أناقة رسمية المظهر تليق برجل الأعمال الكثير الترحال، لعلامة الموضة الراقية FEATHERS من الإمارات.

TEXT **LINDA ASSAD**

قلم بتصميم مميز.

ساعة بتصميم عصري.

ساعة بتصميم
كلاسيكي.

# CANALI كانالي

أناقة من طراز رفيع، تأتينا مباشرة من ميلان.. من العلامة البارزة في
عالم الأناقة الراقية CANALI،
التي إختارت أن تشاركك لحظات نجاحك..

TEXT **LINDA ASSAD**

2

مظهر أكثر عصرية، وإطلالة تليق
بمختلف المناسبات.

3

تصميم غاية في الروعة.. يُبرز
تفاصيل مبتكرة على القصات.

4

يتداخل اللونين الرمادي والأسود
في هذا التصميم.

5

مظهر أحادي اللون، حيث يسيطر
الأزرق بتدرجات لونية أنيقة.

## LONGINES

تكريماً للإنجازات الرائعة التي حقّقها الطيارون الأوائل، تقدم دار الساعات السويسرية الشهيرة بتقديم Longines Avigation Oversize Crown، نموذج مثالي لساعة الطيران يتميز بجودة جمالية معدلة وفقاً لاحتياجات الطيار. محاكاةً لإحدى الساعات التي انتجتها لونجين في عشرينيّات القرن الماضي، تحتوي هذه الساعة على أكثر من ميزة واحدة من شأنها أن تدهش هواة ساعات الطيران فضلاً عن أولئك الذين يحرصون على ساعات تتميز بجمال أصيل. وهي الرفيق المثالي للطيار مع قطر يبلغ 41 ملم وميناء أسود اللون بأعداد بيضاء وعقارب مضيئة ومطلية بالذهب إحاصية الشكل توفّر للطيار قراءة للبيانات في غاية السهولة في قمرة القيادة التي يكاد يغيب الضوء عنها.

## GC Homme

تمثل الساعة الرياضية الرجالية Gc Homme أحدث إضافة مُبدعة إلى سلسلة الساعات الرياضية Sport Chic من دار الساعات السويسرية Gc، وهي تجمع بين سمات الساعة العصرية الدينامية والوظائف الرياضية معاً. وتلائم هذه الساعة الرياضية السويسرية متطلبات الحياة النشطة، إذ يظهر زرُّ تعديل التاريخ والتوقيت بارزاً ومحمياً. كما أن هذه الساعة مقاومة للماء حتى عُمق 300 متر. ومن أهم سمات هذه التحفة البارعة التي تحمل البصمة الإبداعية لدار الساعات السويسرية Gc عُلبة الساعة المتينة بقُطر 44 ملم مع إطار أحادي المسار، والمينا الجذابة والديناميكية التي تلائم الحياة العصرية.

## VICTORINOX

تقدم دارُ الساعات السويسرية Victorinox، ساعة اليد الكلاسيكية «كرونو كلاسيك» Chrono Classic بثلاثة عقارب للساعة والدقيقة والثانية، وفي الوقت ذاته هي ساعة كرونوغراف بدقة متناهية حتى مستوى 100/1 من الثانية. ويمكن الانتقال من إحدى الوضعيَّتين إلى الأخرى بمجرّد النقر مرَّتين متتاليتين على زر ضبط الوقت، فعندها تلتئم العقارب الثلاثة عند الساعة 12 وتتحوَّل نافذة التاريخ البارزة عند الساعة 6 إلى عداد يُظهر الوضعية 0-0. ومن السَّهل عندئذ تفعيل وضعية الكرونوغراف بالنقر فوق زر الساعة 2. عندئذ، يعدُّ العقرب الأحمر في الوسط الثواني، فيما يعدُّ العقربان الآخران الدقائق والساعات. وبنقرة أخرى تتوقف عملية التوقيت وتظهر النافذة عند الساعة 6 جزء 100/1 من الثانية. ولتهيئة الكرونوغراف مُجدداً يمكن النقر على زر الساعة 4.





## MAURICE LACROIX

تمزج ساعات Pontos بين تقاليد صناعة الساعات السويسرية وتفوقها الفني والتصميم العصري. وتقدّم هذه الساعات عملية مرور الوقت بشكل معاصر، حيث توفر الدقة الميكانيكية التي يستحقها. ينضم إلى عائلة Pontos موديلان جديدان، كلاهما مزود بآلية حركة ذاتية التعبئة، ويبرزان بطريقتهما الخاصة إبداع علامة "موريس لاكروا". Pontos S Extreme هي ساعة ذات طابع رياضي مصنوعة من مادة POWER-LITE®، وهي سبيكة جديدة تستخدمها علامة "موريس لاكروا" حصرياً وتتميز بمتانتها ووزنها الخفيف. أما ساعة Pontos S Diver فقد صمّمت لتلبي احتياجات الغواصين المحترفين.

## SEIKO ASTRON

طرحت سيكو، إحدى العلامات في الفطيم للساعات والمجوهرات، مجموعة ساعات أسترون التي يمكنها إستقبال إشارات نظام تحديد المواقع، بجميع مناطق الوقت بالعالم باستخدام شبكة الأقمار الصناعية العالمية لتحديد المواقع. ترتكز أسترون على براءة إختراع جهاز استقبال نظام تحديد المواقع منخفض إستهلاك الطاقة من سيكو، والذي يحدد كافة مناطق الوقت الـ 39 المعترف بها حالياً في العالم. واكتسبت الساعة اسمها من سابقتها والتي كان يطلق عليها أيضاً أسترون وتعتبر أول ساعة كوارتز بالعالم يصل فيها احتمال فرق التوقيت عدة ثواني في العام. ترتقي أسترون الجديدة بهذا الإرث، حيث يصل إحتمال فرق التوقيت فيها ثانية واحدة كل 100.000 سنة، كما تشتمل على ميزة تعديل المنطقة الزمنية.

# لوتس إيفورا
# تجربة قيادة غير مسبوقة

تعتبر إيفورا سيارة للسائقين الجادين، الذين يتمتعون بقيادة رفيعة الأداء على الطرق المفتوحة. ويتطلب طرح أي علامة منافسة في قطاع السيارات الرياضية بالإمارات متطلبات مسبقة، تتمثل في الجاذبية اللآفتة لشكل وإطلالة السيارة، وتجربة ركوب وإدارة رائدة ضمن فئتها.

تعتبر لوتس إيفورا سيارة لوتس الجديدة بالكامل منذ الظهور الأول لسيارة إليس رودستر في عام **1995**. ودخلت إيفورا سوق السيارات الرياضية باعتبارها السيارة الوحيدة في العالم التي يوجد فيها محرك متوسط المدى **2+2**. وتأتي مقصورة إيفورا الأنيقة مزودة بزينة رائعة، وتتضمن قائمة معداتها مزايا معاصرة مثل نظام وسائط متعددة مع شاشة تعمل باللمس، ومرايا جانبية كهربائية قابلة للطي. وتم إيلاء إهتمام بالغ لتوفير سيارة تتسم بسهولة الاستخدام، مع فتحة باب أكثر طولاً، وعتبات أقل عرضاً ومقاعد أكثر علواً. وتأتي إيفورا بطرازين مختلفين: إيفورا وشقيقتها فائقة الأداء إيفورا S.

## إيفورا

تقدم إيفورا تجربة قيادة مرضية للغاية، ويتيح المحرك متوسط المدى رشاقة استثنائية، فيما يضمن نظام تعليق لوتس الهندسي تجربة ركوب وإدارة لافتة. ويمكن تحقيق مستوى أداء مدهش من خلال ناقل حركة يدوي من 6 سرعات، مع نمط قيادة رياضية ينسجم مع إعدادات المحرك وديناميات الشاسيه. ولمزيد من المرونة، يمكن اختيار ناقل الحركة الأتوماتيكي (الناقل الدقيق الذكي) مع ناقل حركة مثبت على المقود.

تم تجهيز السيارة بمحرك لوتس DOHC VVT-i مكون من 6 إسطوانات على شكل حرف V. وينتج عنه قوة قدرها 276 حصاناً عند 6400 دورة في الدقيقة، وأقصى عزم دوران 350 نيوتن متري عند 4600 دورة في الدقيقة. وتتيح إيفورا تجربة قيادة مبهجة تتلائم مع الخصائص الرئيسية لعلامة لوتس، ومع وزن يبلغ فقط 1383 كجم. وتقدم أيفورا تجربة قيادة رائعة تتلاءم مع الخصائص الرئيسية لعلامة لوتس.

وتتسارع السيارة من 100-0 كلم خلال 5.0 ثانية فقط (ناقل حركة يدوي/5.2 ثانية الناقل الدقيق الذكي)، فيما تبلغ السرعة القصوى للسيارة 262 كلم/ الساعة (ناقل حركة يدوي/ 256 كلم/ساعة الناقل الدقيق الذكي). في حين تبلغ الدورة المركبة للاستهلاك الاقتصادي للوقود 9.3 لتر/ 100 كلم فقط ( ناقل حركة يدوي/ 9.0 لتر/ 100 كلم الناقل الدقيق الذكي). أما الانبعاثات فتبلغ فقط 217 جرام/ كلم ثاني (ناقل حركة يدوي/ 210 جرام/كلم ثاني أكسيد الكربون الناقل الدقيق الذكي). وحافظت إيفورا على وفائها لمعايير الأداء من خلال الوزن الخفيف الذي تتصف به هذه السيارة.

وتوفر المقاعد الرياضية المكسوة بالجلد اللّين المزيد من الراحة، مع تقديم الدعم اللازم للسائق. وتعتبر إيفورا سيارة لوتس الرياضية التي تم تصميمها لكي تمنحكم راحة غير مسبوقة تدوم طويلاً.

### الأبعاد/ الديناميكا الهوائية

- الطول: 4350 ملم
- العرض: بما في ذلك المرايا 2047 ملم
- الارتفاع: 1229 ملم
- قاعدة العجلات: 2575 ملم
- كلتة السيارة الفارغة: 1383 كجم/ 1436 كجم
- سعة خزان الوقود: 60 لتر
- المعامل: 0.33

## إيفورا S

تم في سيارة إيفورا S مزج مزايا الإدارة رفيعة المستوى الخاصة بـ إيفورا لوتس، مع القوة الخطية المتزايدة للمحرك الفائق المكون من 6 إسطوانات على شكل حرف V. وينتج عن هذا المحرك قوة تبلغ 345 حصاناً عند 7000 دورة في الدقيقة، وأقصى عزم دوران 295 رطل/ قدم عند 4500 دورة في الدقيقة. يبلغ وزن السيارة 1,437 كجم، وتتسارع من 100-0 كلم/ الساعة خلال 4.6 ثانية، (ناقل حركة يدوي/ 4.7 دقيقة الناقل الدقيق الذكي). وتبلغ سرعتها القصوى 286 كم/الساعة (ناقل حركة يدوي/ سرعة قصوى 269 كلم/ ساعة الناقل الدقيق الذكي). ولا تزال لوتس S تتميز بالكفاءة الاقتصادية في استهلاك الوقود، بفضل الهندسة خفيفة الوزن المتقدمة الرائدة من لوتس، مع استهلاك يبلغ 9.9 لتر/ 100 كلم (باستخدام ناقل الحركة اليدوي/ 9.7 لتر/ 100 كلم باستخدام الناقل الدقيق الذكي). فيما تبلغ انبعاثات ثاني أكسيد الكربون 229 جرام/ كلم (ناقل





حركة يدوي/ 224 ناقل حركة ذكي).

وتتضمن الاختلافات الملحوظة ناشر خلفي، وأغطية مرايا سوداء اللون وأضواء خلفية محيطة، مع نظام عادم نشط جديد يصدر عنه صوت دراماتيكي مميز.

وتغير السيارة شخصيتها مجدداً مع حزمة رياضية تأتي قياسية، مع زيادة في استجابة دواسة الوقود، ورفع حد السرعة وتغيير إعدادات إدارة الأداء الديناميكية الخاصة بـ لوتس، بلمسة مفتاح للتمتع بتجربة ديناميكية متزايدة.

### الأبعاد/ الديناميكا الهوائية

- الطول: 4361 ملم
- العرض: بما في ذلك المرايا 2047 ملم
- الارتفاع: 1229 ملم
- قاعدة العجلات: 2575 ملم
- كلتة السيارة الفارغة: 1437 كجم/ 1442 كجم
- سعة خزان الوقود: 60 لتر والمعامل: 0.33

تتوافر السيارة في صالة سيارات لوتس في مجمع السيارات الكائن في دبي فستيفال سيتي التي افتتحت حديثاً، والتي تعرض أفضل سيارات لوتس، بما فيها الطرازين المذهلين إيفورا وإيفورا S، مع إطلالة رائعة، ومزايا إدارة خاصة بعلامة لوتس، ضمن حزمة راقية تجعل منها السيارة الرياضية المثالية للقيادة اليومية.

تشتمل إيفورا في دولة الإمارات العربية المتحدة على العديد من الخيارات الأوروبية كمواصفات قياسية. وتتضمن المواصفات المحلية هذه، بريميوم باك، وتيك باك، وطلاء معدني، ومرايا جانبية عاملة بالكهرباء قابلة للطي، وكاميرا للرجوع للخلف، والتي تتوفر جميعاً بسعر يبدأ من 337,400 درهم لسيارة إيفورا، وإيفورا S 386,400 درهم. وتأتي جميع سيارات لوتس إيفورا مع ضمان لمدة ثلاث سنوات غير محدود الكيلومترات.

كما تشتمل صالة عرض السيارات على تشكيلة تلائم نمط الحياة المعاصرة من بوتيك لوتس أوريجنال، بما في ذلك الملابس والأكسسوارات، والجلديات، وأكسسوارات المكاتب الفاخرة، وهدايا لرجال الأعمال، التي تعبر عن المزايا الرئيسية للعلامة. كما وتعتبر المشروعات التجارية الموزع الحصري لسيارات لوتس في دولة الإمارات العربية المتحدة. وتعود ملكية لوتس إلى شركة دي آر بي- هيكوم من خلال الشركة الفرعية بروتون. وتعتبر علامة لوتس أيقونة عالمية للسيارات، حافظت على وفائها لمبادئها التأسيسية طوال عقود بدءاً من طراز إليت الأصيل وحتى الطراز الأحدث إيفورا. الاستخدام الماهر لقطع الغيار، والشاسيه المتوازن بشكل مثالي وسمات التواصل الحسي في كل سيارة تحمل علامة لوتس.

# سامسونج «جالكسي نوت 3» ابتكار ثوري

أعلنت سامسوخ الخليج للإلكترونيات، الشركة الرائدة عالمياً في قطاع وسائل الإعلام الرقمية والتقنيات الرقمية للتوافق والتقارب التكنولوجي، عن إطلاق أحدث إصدار من سامسوخ "جالكسي نوت 3" و"جالكسي جير" الذي يعتبر الرفيق المثالي الذي يعزز لدى المستخدمين التجربة الفريدة لسامسوخ جالكسي. يضفي هذا الإصدار الجديد من سامسوخ "جالكسي نوت 3" المزيد من المتعة إلى الحياة اليومية، وتوفر المميزات المبتكرة للمستهلكين مفهوماً جديداً للطريقة التي يروون بها قصة حياتهم. يتميز سامسوخ "جالكسي نوت 3" بشاشة عرض أكبر وأكثر وضوحاً بما يوفر للمستهلكين تجربة مشاهدة أفضل وقدرة أكبر على تنفيذ المهام المتعددة مع قلم "SPen" الذي يجعل إيقاع الحياة اليومية أكثر سهولة وسرعة. بالإضافة إلى ذلك يأتيكم "جالكسي جير" الذي يجمع بين أحدث تقنيات الاتصالات والتصميم الأنيق.

# مستخدمو نوكيا لوميا في المنطقة يحصلون على تطبيق أنستاغرام

أعلنت نوكيا عن إطلاق تطبيق أنستاغرام، وهو أحد أكثر التطبيقات شعبية حول العالم، لسلسة هواتف لوميا. يتيح أنستاغرام للمستخدمين تحويل صورهم إلى اعمال فنية ومشاركة صورهم مع متابعيهم على حساب أنستاغرام ما يجعل جميع أجهزة نوكيا لوميا الذكية التي تعتمد نظام تشغيل ويندوز، الخيار الأمثل لمحبي التصوير في الشرق الأوسط. وعلق فيتش ريدي، مدير عام نوكيا لمنطقة الخليج الأدنى قائلا: "هذا خبر جيد لمستخدمي هواتف ويندوز. فتوافر تطبيق أنستاغرام يكمّل تجربة التصوير غير المسبوقة لمحبي التصوير عبر الهواتف الذكية. ونتطلع لرؤية مستخدمي هواتف ويندوز في الشرق الأوسط يستعينون بأنستاغرام لالتقاط ومشاطرة لحظاتهم المميزة باستخدام تقنية نوكيا المبدعة".

# إل جي إلكترونيكس تكشف عن أول هاتف ذكي منحني "حقيقي" في العالم

أرست إل جي إلكترونيكس علامة فارقة في مسيرة تطور الهواتف الذكية بكشفها النقاب عن الجهاز "جي فلكس" (LGGFlex)، الهاتف الذكي المنحني بما يناسب الالتفاف الجانبي لوجه الإنسان، وهو أول جهاز يقدّم مثل هذا التصميم في سوق الهواتف الذكية. يقلل التصميم المنحني رأسياً للهاتف "جي فلكس" من المسافة الفاصلة بين فم المستخدم ولاقط الصوت، عند وضع الجهاز على الخدّ والسماعة على الأذن، كما هو معتاد عند استخدام الهواتف التقليدية. ويستخدم الهاتف "جي فلكس" قوساً منحنياً يلائم انحناء الوجه العادي لتوفير جودةٍ أفضل للصوت.

ويزيد التصميم المنحني مستوى الصوت بمقدار 3 ديسيبل مقارنة بالهواتف الذكية العادية المستوية. كما يتيح التصميم المنحني أيضاً الإمساك بالهاتف بإحكام أكثر، ويتلاءم بشكل أفضل مع جيب البنطال الخلفي. إضافة إلى ذلك، يقدّم الجهاز عند حمله في الوضع العرضي تجربة مماثلة لعرض الشاشات السينمائية IMAX، ما ينتج عنه أفضل زاوية مشاهدة لمتابعة الفيديو وتشغيل الألعاب. كما يمتاز الهاتف "جي فلكس" بالزر الخلفي الذي قُدِّم لأول مرة في الهاتف جي2 من إل جي. ويخلو الجهاز تماماً من أي أزرار جانبية.

# أول تلفاز بالعالم بشاشة منحنية

كما وأعلنت شركة إل جي إلكترونيكس أنها ستكشف عن أول تلفزيون في العالم طراز (105UB9) بنسبة عرض 21:9 بشاشة منحنية ويعمل بمعيار فائق عالي الوضوح (ULTRA HD TV). التلفاز الجديد لشركة إل جي، هو أول تلفاز يجمع ما بين معيار فائق عالي الوضوح والشاشة المنحنية معاً في جهاز واحد، وبفضل شاشته التي يصل قياسها قطرياً إلى 105 بوصة فإن التلفاز (105UB9) هو أكبر تلفاز بشاشة منحنية رسمياً. يقدم هذا التلفاز المثير للإعجاب صورة مدهشة وزاوية واسعة للمشاهدة مع قدرة مذهلة على إبراز أدق التفاصيل بوضوح يحبس الأنفاس ليمنح شعوراً غير مسبوق بالمشاهدة الغامرة. ويتمتع التلفاز طراز 105UB9 بشاشة عرض سينمائية مجسمة بنسبة عرض 21:9 ما يجعلها مثالية لمشاهدة الأفلام والاستمتاع بها على الوجه الأمثل. ومن المزايا الأخرى للشاشة العريضة جداً أنها تمكن المشاهدين من مشاهدة المعلومات على جانب الشاشة من دون أن تغطي على أي من الأحداث الجارية في الفيلم.

The most powerful drive: instinct.

The New Flying Spur.

Emirates Dubai Tel: 00971 4294 4492 Emirates Abu Dhabi Tel: 00971 2222 2445 Doha Tel: 00974 4411 4411
Bahrain Tel: 00973 1723 8822 Kuwait Tel: 00965 2473 5199 Beirut Tel: 00961 161 3670 Jeddah Tel: 00966 12606 7323
Riyadh Tel: 00966 1121 73838 Al Khobar Tel: 00966 13814 4443 Oman Tel: 00968 2457 3798 New Delhi Tel: 0091 11241 21616
For further enquiries please call 00973 1619 8827

The name 'Bentley' and the 'B' in wings device are registered trademarks. © October 2013 Bentley Motors Limited. Model shown: New Flying Spur.

## كلمة أخيرة

لقد تعلمت من مانديلا عبر مراسلات ولقاءين معه مالم أتعلمه من الجامعات في سنوات.. تعلمت منه أن الحرية هي النهر الخالد في أوردتنا وإن بعض البشر كالحجارة تأتي جلبتها لتدربك على السير بثقة فوق نتوءاتها.. وأن العمر هو بما غرسته في ضمائر الناس ووجدانهم من حب وتقدير وإنجاز يلخص مسيرة كفاحك.. وأن أخطر ما يدمر الإنسان الطموح أن يرى في ذاته نصف إله.. دون أن يتواضع ويشعر أنه مليء بالفضائل والرذائل معاً.

ABDULLAH
AL KHASHRAMI

# الجبل الشاهق

صعب أن تتكرر الجبال الشواهق في الوجود ومانديلا الرمز لا (الأسطورة) واحداً من أهم الرجال (الجبال الشواهق) في القرنين الـ( 20 – 21 ).

جنوب أفريقيا الآن ليست في مقدمة دول العالم الأكثر تطوراً ولكن في مقدمة دول أفريقيا المتقدمة والأنضج تجربة تنموية وصناعية.

ومانديلا الذي آمن بلغة الحب لا (الحرب).. أخرج بلاده من نفق حرب أهلية مدمرة ليضعها على قاطرة التنمية.. دون أن يدع (سونامي العنصرية) أن يجتاح بلاده ويدمر الأخضر واليابس. حيث كانت بلاده مرشحه لأن تكون صومال جديدة وأنقذها بسيف التسامح ولغة العقل والسلام.

فهو بعبقرية رجل نفذ أطول دورة تدريبية قوامها (27) عاماً في مهارات الصبر والحكمة رفض أن يكون (الثأر) معوله والإنتقام ديدنه..

عبد الله الخشرمي

# TITANIUM CAPITAL PTE LTD

A dynamic humanitarian organization, sister company of

THE SPECIALISTS - HENRY ABDO & CO.

Led by industry specialists with over 2000 years combined experience

Building business structures according to modern rules of management
Helping concretize your plans
Monitorting and auditing according to the new control systems
Financing with professional help and assistance to enable you reach your mission:THE ULTIMATE SUCCESS

Banking • Finance • Consultancy • Auditing
Construction • Property • Infrastructure • Mining • Power Plants
Environmental Developments & Solutions • Sponsorship
Marketing • Hospitality • Management • Strategies
Telecommunications • International Trade

Angola +2449 2477 1777
Austria +4368 8966 2777
Australia +614 2402 8777
Brazil +55119 5161 7777
Bulgaria +3598 7625 8777
Canada +1 514 701 2777
Croatia +3859 1239 7777
Czech +4207 7765 8777
Dubai +9715 0368 3777
Egypt +2011 4281 7777
Ghana +2335 7505 8777
Germany +49176 7909 5777
Georgia +9955 9349 0777
Greece +3069 3198 5777
Kazakhstan +7 78684 6777
Holland +316 3067 6777
India +9183 8007 3777
Italy +3932 8025 3777
Jordan +9627 7769 2777
Lebanon +961 7 029 6777
Malaysia +601 3660 2777
Mexico +52173 4104 8777
Philippines +6392 6138 7777
Peru +51 9419 7777
Portugal +3519 1982 0777
Qatar +974 6623 2777
Romania +407 2074 4777
Russia +796 4556 8777
Senegal +2217 6678 7777
Singapore +65 8533 1777
Srilanka +947 279 8777
Spain +346 2226 0777
Switzerland +417 6231 4777
Syria +96309 4676 8777
Turkey +9053 8413 1777
UK +4475 4556 6777
Ukraine +3809 3999 8777
USA +120 2802 8777

نبني مشاريعكم بتسهيلات تصل الى 80%

www.tcpl.blz

Exclusive Agents in Saudi Arabia +966 54 339 3777