



ديسمبر 2018
العدد (1)

أكثر 10 مناطق
جذب عقاري محلياً

قائمة السيارات الأكثر
عيوباً في قطر

د. سعد المهندي..
صانع النجاح

مشاريع وإنجازات

أول حوار مع المهندس عبدالله بن حمد العطية
الرئيس التنفيذي لـ «الديار القطرية»

نضعكم على طريق تثقون به

نحن في الدولي الإسلامي نؤمن بأنكم تستحقون الأفضل لذلك نحرس على منحكم أفضل الخيارات المصرفية وأكثرها مصداقية وابتكاراً .



QIIB  **الدولي
الإسلامي**

اتصلوا بنا على ٤٤٨٤٠٠٠٠ أو تفضلوا بزيارة www.qiib.com.qa

حلول متكاملة لأي مشروع

بدءاً من تشييد الجامعات، مروراً بالملاعب والأستادات، وصولاً
لأنظمة النقل والمواصلات ومختلف مشاريع المدن الكاملة.

يتعاون فريقنا في العمل مع الشركات والمؤسسات
والهيئات الحكومية، ونقدم الخدمات الإستشارية في
إدارة المشاريع والأصول، بما في ذلك أعمال التصميم
والتشييد، ومشاريع البنية التحتية.

لمعرفة المزيد الرجاء زيارة موقعنا الإلكتروني astad.qa

أستاد
ASTAD



تحسن متصاعد ونمو لافت في
مؤشرات البنك الرئيسية
«الدوي الإسلامي»..

قصة نجاح

7

الرئيس التنفيذي لـ «ودام»
الخيارين: الأمن
الغذائي أولوية

18



أكد مواصلة الناقل الوطني
لمسيرة التوسع
الباكر: نمو «القطرية»
لن يتوقف

24



كيف يستثمر
أثرياء العالم أموالهم؟

56



Web: www.amlakqatar.qa

العدد (1) ديسمبر 2018

رئيس مجلس الإدارة
حمد بن سحيم آل ثاني

عضو مجلس الإدارة المنتدب
عادل علي بن علي

رئيس التحرير
عبدالرحمن بن ماجد القحطاني

مدير التحرير
سعيد حبيب

فريق التحرير
عبدالعزیز احمد
محمد الاندلسي
محمد حمدان

التدقيق اللغوي
مصطفى خطاب

التصميم والايخارج الفني
إياد الحاج أسعد
سامر السوافطة
رائد الطعيقات

مديرة التسويق والعلاقات العامة
شيرين الهجين

مراسلات التحرير باسم مدير التحرير
Amlak@al-watan.com
TEL:40002172

مراسلات الإعلان والعلاقات العامة
Amlak@al-watan.com
TEL:40002147

الناشر
الوطن
مركز النشر العربي



رئيس التحرير
عبد الرحمن بن ماجد القحطاني

«أملاك».. من أجل صحافة اقتصادية شعبية

يأتي العدد الأول من «أملاك» مواكباً لاستمرار الحصار المفروض على دولة قطر منذ الخامس من يونيو 2017.. هذا الحصار الذي نجحت البلاد في تجاوزه بامتياز، بشهادة المؤسسات الاقتصادية الدولية، مثل صندوق النقد والبنك الدوليين، إلى جانب وكالات التصنيف الائتماني العالمية مثل «موديز» وفيتش وستاندرد آند بورز.

ويتزامن العدد مع المؤشرات الاقتصادية الإيجابية المتتالية، وأهمها تسجيل موازنة قطر فائضاً بقيمة 1.042 مليار ريال، ما يوازي 0.6% من الناتج المحلي الإجمالي في الربع الأول من العام الجاري، إلى جانب إزاحة دولة قطر للإمارات العربية المتحدة من الصدارة العربية والخليجية للمؤشر العالمي لريادة الأعمال 2018، الصادر عن المعهد العالمي لريادة الأعمال والتنمية (GEDI)، وكذلك حلت دولة قطر ضمن الـ 50 الكبار عالمياً في قائمة أكثر الدول شهرة في العالم للعام 2018، الصادرة عن معهد الشهرة العالمي الأميركي، كما شغلت قطر المرتبة الأولى عالمياً في مؤشر سبكتاتور لأكثر الدول تحقيقاً للنمو في الناتج المحلي الإجمالي خلال 20 عاماً (1997 - 2017)، حيث حققت دولة قطر متوسط نمو اقتصادي سنوي مركب يبلغ مستوى 10.5%، بينما أظهر مؤشر المراكز المالية (GFCI)، الصادر عن مجموعة «Z/YEN»، أن الدوحة تفوقت على 66 مركزاً مالياً عريقاً حول العالم، بارتفاع ترتيبها بواقع 13 مركزاً دفعة واحدة بقائمة أفضل المراكز المالية في العالم، لتحل بالمرتبة الـ 34 عالمياً، متقدمة على مراكز عالمية كبرى، أهمها: أمستردام وواشنطن والرياض والمناحة والكويت ودبلن وميونخ وكوالالمبور وهامبورغ وكاليفاريا وأدنبره وبانكوك وموناكو وفينا وساباولو ومدريد وجوهانسبرغ وميلان وستوكهولم وأوسلو واسطنبول وريو دي جانيرو وموسكو وهلسنكي ونيودلهي وروما، وغيرها من المدن التجارية والمالية الشهيرة.

وبعيداً عن الأداء الاقتصادي الاستثنائي لقطر، والذي يحتاج إلى مئات الصفحات، فإن «أملاك» بوصفها إصداراً جديداً، تمثل حلقة جديدة تضاف إلى حلقات وسائل الإعلام القطرية، التي تعتبر «قوة ناعمة» ضاربة نجحت في تنفيذ أكاذيب دول الحصار وكشفت عن مؤامراتهم وفضحت انتهاكاتهم ودرجت افتراءاتهم، وتركبهم يلغون عارهم وخسائرهم.

تُعنى «أملاك»، الصادرة عن دار **الوطن** للطباعة والنشر والتوزيع، بشؤون القطاع الاقتصادي، مع التركيز على القطاع العقاري، وذلك لمواكبة النمو المتسارع الذي يشهده الاقتصاد الوطني والمشاريع التنموية الكبرى، وجاء إصدار المجلة ليعكس الثقة الكبرى بأداء الاقتصاد، وتوجهه نحو تحقيق رؤية قطر 2030، في ظل بيئة اقتصادية مستدامة.

وتهدف «أملاك» لتطوير أداء الصحافة الاقتصادية عبر تقديم محتوى إعلامي وصحفي هادف ورسين، يؤهلها لأن تصبح المرجعية الأولى في المجال الاقتصادي، وذلك لصناع القرار في الحكومة والقطاع الخاص والأفراد بشكل عام، عبر التركيز بشكل أكبر على تناول مختلف قضايا السوق العقاري، والقطاعات الاقتصادية والتجارية المرتبطة به، برؤية تحليلية رصينة، وتقارير وملفات وانفرادات إعلامية، تقدم مضمونا مفيدا لمختلف شرائح المجتمع الاقتصادي والراغبين في متابعة مستجدات الاقتصاد الوطني والسوق العقاري من الداخل والخارج.

يبدو من المهم هنا التأكيد على أننا نستهدف تحويل الاقتصاد من أرقام ومصطلحات متخصصة إلى قصص صحفية شعبية بسيطة، تتماس مع حياة الناس ورجال الأعمال.. بعيداً عن المواد الاقتصادية الصحفية الثقيلة.

وتجدر الإشارة أيضاً إلى أننا نسعى، قدر الإمكان، للتغريد خارج السرب، من خلال تقديم محتوى اقتصادي مغاير ومختلف عن السائد، يعكس تطورات الاقتصاد الوطني من جهة، ويلقي الضوء على المشاريع الجارية في السوق المحلي والشركات القطرية الكبرى ورجال الأعمال المؤثرين وتطورات واتجاهات الاقتصاد العالمي من جهة أخرى.. نقول ذلك ونحن ندرك جيداً أن الهدف ليس أن نصعد إلى القمة.. وإنما أن نحدث فارقاً..

وهذا ما نصبو إليه..

في أول حوار له مع الصحافة المحلية

المهندس عبد الله بن حمد العطية:

«الديار» تستهدف التوسع

تصوير- محمود حفناوي

أجرى الحوار- سعيد حبيب

لا يحتاج المحاور للرئيس التنفيذي لشركة الديار القطرية المهندس عبدالله بن حمد العطية للكثير من الوقت ليدرك جيداً أن الرجل من أصحاب الطبيعة الهادئة، لكنه في المقابل سيكتشف أيضاً أنه يمتلك الكثير من القوة والحماس عندما يتعلق الأمر بمواجهة التحديات، وسيلحظ أيضاً أنه يمتلك رؤية إدارية تركز على تحقيق أقصى ربحية مستدامة بأقل مستوى من المخاطر مع اقتناص الفرص الاستثمارية المتاحة. في مطلع يوليو 2018 تولى المهندس عبدالله بن حمد العطية الذي يحمل شهادة ماجستير العلوم في الهندسة الكيميائية من جامعة نوتنغهام في المملكة المتحدة منصب الرئيس التنفيذي في شركة الديار القطرية للاستثمار والتطوير العقاري، قادماً من مهام عدة أثبت فيها نجاحه بامتياز، متنقلاً في مواقع قيادية بمؤسسات مرموقة مثل قطر للبترول واللجنة العليا للمشاريع والإرث وهيئة الأشغال العامة «أشغال» وشركة قطر للمواد الأولية، وفي يناير 2017، تم تعيين المهندس عبدالله العطية كعضو في مجلس إدارة شركة الديار القطرية للاستثمار العقاري، ليتولى في شهر يوليو 2018 منصب الرئيس التنفيذي للشركة، إضافة إلى منصبه كعضو في مجلس الإدارة، ولأن الرجل مز على حزمة مناصب قيادية لم يكن غريباً أن يعزز صفات المهنية والإدارة في سيرته الذاتية بعد كل مهمة إنجازها بامتياز.

ننفذ 60 مشروعاً تتوزع
على أكثر من 24 دولة
حول العالم

حجم استثماراتنا 35
مليار دولار وجاهزون
لاقتناص الفرص

نستهدف تعزيز
حضورنا بالأسواق
المحلية والإقليمية
والعالمية





نختار مشاريعنا وفقا لاعتبارات العائد والتكلفة والمخاطر

لا نتسرع في الإعلان عن الصفقات إلا بعد دراستها بعناية

شخص، إضافةً لتميز الفندق بموقع تاريخي مرموق في العاصمة لندن. وتقوم «الديار» أيضا بمتابعة تنفيذ مشروع ثكنات تشيلسي في بريطانيا والذي يشمل مجموعة نادرة من الشقق والبيوت التي تمتزج بصورة طبيعية مع 12.8 أفدنة من الحدائق التقليدية كما تنفذ كذلك مشروع القرية الأولمبية ومشروع «ساوثبانك بليس» في بريطانيا وايضا هناك مشروع بلو هوريزون في الجبل الأسود.

*** لدى «الديار» حضور قوي بالسوق الأميركي.. فماذا عن المشاريع التابعة هناك؟**

- نعم لدينا حزمة من المشاريع في السوق الأميركي أهمها : فندق كونراد في وسط واشنطن ويضم 360 غرفة في قلب العاصمة التي تعتبر واحدة من أبرز التجمعات للقوى السياسية والثقافية في العالم وكذلك لدينا مشروع مهم آخر وهو مشروع سيتي سنتر دي سي الواقع في قلب واشنطن ويعتبر أفضل وجهة ثقافية في المنطقة وقطعة مركزية لا تضاهاى، وهذا المشروع يمثل استثمارا مهما لشركة الديار القطرية في الولايات المتحدة الأميركية ولدينا مشروع آخر في نيويورك.

في شركة الديار القطرية للاستثمار العقاري مفاتيح واضحة ترسخ مفاهيم قوة مركزها المالي، أبرزها كما يقول العطية في حوار له مع «أملاك» وهو أول حوار له مع الصحافة المحلية إن الشركة وهي الذراع العقارية لجهاز قطر للاستثمار (صندوق الثروة السيادي لدولة قطر) تباشر تنفيذ وإنجاز 60 مشروعا في أكثر من 24 دولة موزعة على 5 قارات حول العالم باستثمارات تتجاوز قيمتها 35 مليار دولار، وفي المقابل فإنها مستعدة للتوسع ولاقتناص الفرص الاستثمارية المتاحة فور ثبوت جاذبيتها الاستثمارية .. تفاصيل أخرى في الحوار التالي:

* ماذا عن المشاريع الجارية التي تباشر «الديار» تنفيذها حاليا؟

- نباشر تنفيذ 60 مشروعا تتوزع على أكثر من 24 دولة حول العالم، فيما يبلغ حجم استثماراتها 35 مليار دولار .. ثمة مشاريع تم انجازها بالفعل وأخرى نباشر تنفيذها ونستهدف تعزيز حضورنا محليا واقليميا من خلال المشاريع التي تحقق عوائد جيدة وبأقل مستوى من المخاطر .

* ما هي الاعتبارات التي تستند إليها الشركة في توزيع استثماراتها؟

- لدينا حزمة من المشاريع في الأسواق العالمية وأخرى محلية، ويتم اختيار هذه المشاريع وفقا لاعتبارات العائد والتكلفة والمخاطر، حيث تستند الاستراتيجية الحالية للشركة إلى توزيع جغرافي مدروس للاستثمارات وفقا للمعايير الاستثمارية، كما أن الشركة لا تتسرع في الاعلان عن الصفقات الا بعدما تكون درستها بعناية واذا استعرضنا خارطة استثماراتها بالاسواق المحلية والخارجية لن نبذل جهداً كبيراً لملاحظة ذلك بامتياز، فعلى مستوى السوق المحلي نجحت «الديار» في إنجاز مشروع «حديقة الشيراتون» وبحيرة لقطيفية ومركز الدوحة للمعارض والمؤتمرات فيما تباشر حاليا إنجاز مشروع مدينة لوسيل الذي يعتبر أضخم المشاريع الجارية لـ «الديار» بالإضافة إلى مباشرة إنجاز مشروع رأس الحد في صور بسلطنة عمان، وفي آسيا تباشر الشركة تنفيذ 4 مشاريع وهي : مشروع ديار دوشنبه وهو مشروع فريد من نوعه في آسيا الوسطى، ويقع على بعد 5 كيلومترات من مطار طاجيكستان الدولي، وعلى مقربة من القصر الوطني والمتحف الوطني ومنطقة «كوهي ناوروز» بإطلالتها الخلابة على الجبال المجاورة إلى جانب مشروع كوالالمبور سيتي سنتر الذي يضم مركزا تجاريا متعدد الاستخدامات، في الجانب الشرقي من وسط مدينة كوالا لمبور المجاور لأبراج بتروناس الشهيرة. وتم التخطيط لهذا المشروع بعناية ليصبح بمثابة مدينة داخلية متكاملة تضم مباني ذكية راقية، وتتوافر فيها جميع وسائل الراحة وأرقى مرافق الاتصالات. ويمثل هذا المشروع أهم المعالم في منطقة مالتيبيديا سوبر كوريدور الاقتصادية الشهيرة.

وتشمل مشاريع الشركة ايضا مشروع سي بيرل أتاكوي الواقع على الجانب الأوروبي من أسطنبول وهو مشروع عقاري متعدد الاستخدامات يضم وحدات سكنية تطل على واجهة بحرية، ويمتاز بنمط حياة راقية ذات جودة استثنائية في التفاصيل والعلامات التجارية، فضلا عن الموقع الفريد.

أما في قارة أوروبا فلدى الشركة حزمة من المشاريع المتميزة أبرزها مشروع بورت تاراكو مارينا الواقع في كوستا دورادا أو «الساحل الذهبي» بالإسبانية، وتبلغ مساحته 76 ألف متر مربع ويبعد 95 كم فقط من مدينة برشلونة، ويطل على ساحل كاتالونيا في محافظة تاراغونا، وهي أحد مواقع التراث العالمي المختارة من قبل اليونسكو حيث يمتد تاريخها إلى 2000 سنة وقد صمم المشروع خصيصاً لخدمة اليخوت الفاخرة بمرافق وخدمات على أفضل وأرقى مستوى تشمل المطاعم الفاخرة والمنافذ التجارية، بالإضافة إلى مركز للاستجمام والعناية الصحية، علاوة على مشروع غروفنر ووترسايد الفريد المطل على مرسى الشاطئ في حي تشيلسي المتميز في بريطانيا، ويضم هذا المشروع 622 شقة سكنية موزعة على ثلاثة مبان هي: كارو بوينت، براما هاوس، ومور هاوس.. أما المشاريع الجارية للشركة في بريطانيا فتشمل فندق روزود والذي كان في السابق مبنى سفارة الولايات المتحدة في قلب حي مايفير ويتألف الفندق العالمي من 137 غرفة فندقية، وخمسة مطاعم، وست وحدات تجرئة رئيسية، ومنتجع صحي وقاعة احتفالات ومؤتمرات تتسع لنحو 1000

سيرة ومسيرة

يحمل المهندس عبدالله بن حمد العطية شهادة ماجستير العلوم في الهندسة الكيميائية من جامعة نوتنغهام في المملكة المتحدة، إضافة إلى شهادة بكالوريوس في الهندسة الميكانيكية من جامعة كارديف، المملكة المتحدة.

يتمتع المهندس العطية بخبرة عملية واسعة شملت العديد من القطاعات في البلاد، حيث بدأ مسيرته المهنية مع شركة قطر للبترول كمهندس للعمليات وذلك حتى عام 2011 تاريخ انتقاله للعمل في شركة راس غاز المحدودة ككبير مهندسي المشروع، ليصبح في العام 2012 مديراً للتخطيط والتطوير البري.

تولى المهندس العطية في العام 2014 مهام جديدة بصفته المدير التنفيذي بالإدارة لمكتب إدارة البرامج في اللجنة العليا للمشاريع والإرث، قبل أن يرتقي بمسيرته ويشغل في العام 2015 منصب مدير المكتب الفني في هيئة الأشغال العامة «أشغال». تدرج المهندس العطية في المناصب إلى أن أصبح مساعد رئيس هيئة أشغال حتى العام 2018، حيث تم تعيينه نائباً لرئيس مجلس إدارة شركة قطر للمواد الأولية، إلى أن تم تكليفه من قبل المجلس فيما بعد لتولي مهام الرئيس التنفيذي للشركة بالإدارة حتى مطلع شهر مايو 2018. تجدر الإشارة إلى أنه خلال الفترة نفسها، وتحديداً في يناير 2017، تم تعيين المهندس عبدالله العطية كعضو في مجلس إدارة شركة الديار القطرية للاستثمار العقاري، ليتولى في شهر يوليو 2018 منصب الرئيس التنفيذي للشركة، إضافة إلى منصبه كعضو في مجلس الإدارة.

استثمارنا موزعة جغرافياً

بشكل مدروس ووفق معايير استثمارية

نباشر حالياً تطوير مدينة
لوسيل.. أضخم مشاريعنا
الجارية

نعكف على استكمال 4
مشاريع كبرى في قارة آسيا



* وماذا عن مشاريع «الديار» في إفريقيا ؟

- في إفريقيا لدينا 6 مشاريع جارية وهي مشروع الهوارة في ولاية طنجة المغربية ويشمل المشروع عند الانتهاء من مرحلته الأولى بناء فندق Hilton Luxury 300 key، وملعب الغولف وتبلغ تكلفته 700 مليون ريال ومنتجع ساحلي عالمي لمحبي رياضة الغولف، متعدد الاستخدامات على مساحة 234 هكتاراً، وهو موجود على شاطئ المحيط الأطلسي بين مدينتي طنجة وأصيلة في المغرب وكذلك نباشر تنفيذ مشروع منتجع أنانتارا توزر وهو أحد المنتجعات الفاخرة الجديدة قيد الإنشاء في جنوب غرب تونس، بمدينة توزر مركز السياحة الصحراوية في تونس وايضا مشاريع سانت ريجيس كورنيش النيل ونيو جيزة وسي تي جيت في القاهرة الجديدة بمصر ومشروع مشيرب في السودان.

* ما الخطة التي تعتمدهم الشركة تنفيذها خلال المرحلة المقبلة؟

- مشاريعنا تتوسع ونعتمد تطوير ادائنا واقتناص الفرص الاستثمارية المناسبة.. وماضون في استكمال مشاريعنا الجارية وفقا لاعتبارات الجدوى الاستثمارية ودرء المخاطر.. ندرس حالياً حزمة من الفرص الاستثمارية ونخطط للتوسع خلال الفترة المقبلة في أسواق مختارة.

* إعلام دول الحصار لا ينفك عن الترويج بأن الاستثمارات القطرية الخارجية تأثرت بالحصار؟

- هذا كله محض افتراءات وادعاءات وأكاذيب، الغرض منها الاضرار بالاقتصاد الوطني، فمنذ وقوع الحصار في الخامس من يونيو 2017 والاستثمارات القطرية في الخارج لا تتوقف عن التوسع واقتناص الفرص المتاحة.. أما ما تروجه دول الحصار فالعالم الآن أصبح لديه يقين ان هذا كله كذب وذلك بشهادة مؤسسات التصنيف الائتماني العالمية مثل ستاندر اند بوزر وفيتش وموديز فضلاً عن صندوق النقد والبنك الدوليين حيث تشيد هذه المؤسسات بقوة الاقتصاد القطري وتؤكد تجاوزه لتداعيات الحصار على المستوى الاقتصادي، فيما تواصل الاستثمارات القطرية بالخارج في اقتناص الفرص .

ونحن بدورنا في «الديار» جاهزون للتوسع واقتناص الفرص الاستثمارية المتاحة .

* كيف تقيم اداء الاقتصاد القطري عقب الحصار؟

- اداء متميز للغاية.. قصة نجاح ملهمة.. لقد نجح الاقتصاد القطري في مواصلة النمو رغم الحصار وفضلاً عن ذلك أدت الاجراءات والتدابير الحكومية إلى تقويض الحصار وتجاوز تداعياته وعلى مستوى الأداء الاقتصادي فإن قطر تشهد نمواً قياسيًّا وذلك بالتزامن مع التطوير المستمر للتشريعات الاقتصادية.

* بالحديث عن التشريعات الاقتصادية .. كيف تقيم تطورها عقب الحصار؟

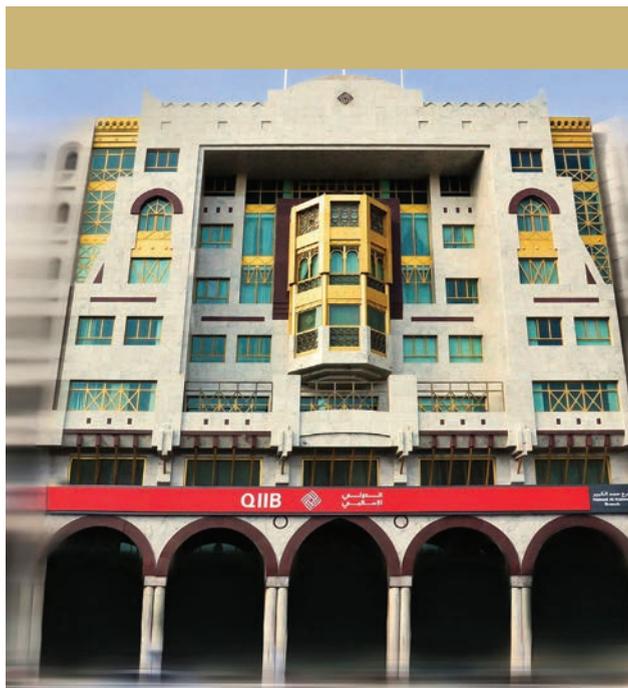
- تطور هائل أدى إلى تحسين مناخ الاستثمار وبيئة الأعمال وبالتالي باتت قطر تتبني بقوة نحو تكريس حضورها بوصفها مركزاً مالياً واقتصادياً مهماً في المنطقة قادراً على استقطاب التدفقات الاستثمارية الأجنبية ومؤهلاً ايضاً لتوفير حزمة من الفرص الاستثمارية لجميع المستثمرين.. حيث قامت قطر بإعفاء مواطني 88 دولة من تأشيرة الدخول حتى انها احتلت المركز الأول بالشرق الأوسط والأمن عالمياً في ما يتعلق بتسهيل منح التأشيرات،

وذلك بحسب أحدث مؤشرات منظمة السياحة العالمية التابعة للأمم المتحدة، والخاصة بمدى انفتاح الدول على الزوار وفضلاً عن ذلك تم اقرار قانون تنظيم استثمار رأس المال غير القطري في النشاط الاقتصادي والذي فتح المجال للاستثمار الأجنبي بنسبة تملك 100 % في جميع القطاعات وكذلك تم اقرار قانون تنظيم تملك غير القطريين للعقارات والانتفاع بها فضلاً عن التعديلات على قانون المناطق الحرة ومشروع قانون الشراكة بين القطاعين العام والخاص قيد الإنجاز حالياً وعلى الضفة الأخرى من المشهد يمكن بوضوح ملاحظة ما تقوم به النافذة الواحدة من تقديم خدمات ميسرة وبمبسطة للمستثمرين.

تحسن متصاعد ونمو لافت في مؤشرات البنك الرئيسية «الدولي الإسلامي».. قصة نجاح



د. عبدالباسط الشيبني



يعتبر الدولي الإسلامي أحد أبرز البنوك الإسلامية العاملة في الدولة والمدرج ضمن بورصة قطر، حيث يعمل ليكون من المؤسسات المالية الإسلامية الأكثر فعالية الى جانب خدمة المجتمع القطري في مجال الصيرفة الإسلامية التي تعتبر من القطاعات الواعدة محليا ودوليا، وأضعا نقطتين أساسيتين ضمن استراتيجيته، تقوم النقطة الاولى على تطوير نموذج مؤسسة مالية إسلامية تستند إلى مساهمة فعالة في إنجاز الأعمال وبما يتوافق مع مبادئ الشريعة، اما النقطة الثانية فتقوم على استكشاف فرص الأسواق الحالية والأسواق المحتملة بهدف رفع قيمة حقوق المساهمين الى الحد الأقصى على اساس مستدام. ويقول الدكتور عبد الباسط أحمد الشيبني الرئيس التنفيذي للدولي الإسلامي: «يواصل الدولي الإسلامي استراتيجيته التي تركز على السوق المحلية، فالترامنا الأخلاقي والوطني يحتم علينا أن نسهم في نهضة الاقتصاد القطري، والمشاركة في تمويل مختلف القطاعات ومواصلة نسج علاقات الشراكة الكاملة معها خصوصا وأن الفرص المتوفرة محليا ليست موجودة في معظم بلدان المنطقة، لذا فإن التركيز الأول سيبقى السوق المحلية، ومن أجل تعظيم العوائد على المساهمين وزيادة الربحية فإن البنك سيختار من الفرص الخارجية أكثرها ملاءمة وأقلها من ناحية المخاطر وبما ينسجم مع الخطط الاستراتيجية الموضوعية من قبل مجلس الإدارة». كما تحسنت مؤشرات البنك الرئيسية خلال الفترة الماضية، واستطعنا تحقيق ما خططنا له، وبالطبع نطمح للمزيد، فالمشاريع والفرص المتوفرة في السوق المحلية تجعل شهية الدولي الإسلامي كبيرة للمساهمة في خطط التنمية المختلفة.

وأوضح أن إجمالي الموجودات قد بلغ «48.92» مليار ريال، بنهاية الربع الثالث من عام 2018، في حين بلغت المحفظة التمويلية «28.12» مليار ريال، علاوة على أن كفاية رأس المال وفق متطلبات «بازل III» قد بلغت بنهاية الربع الثالث من العام الحالي 16.47%، وهو دليل على قوة المركز المالي للبنك وقدرته على مواجهة مختلف عوامل السوق ولاسيما في مجال المخاطر.

يؤكد الدولي الإسلامي على التزامه التام تجاه عملائه بتوفير ارقى وأجود الخدمات التي تتراوح بين الخدمات المصرفية العادية التي تتم من خلال فروع او من خلال الخدمات المصرفية التي تتعلق بالتكنولوجيا الحديثة، حيث يقوم بالاستثمار في مجال التقنيات المصرفية الحديثة من اجل تقريب خدماته لكافة العملاء.

ويقدم خدمات متكاملة، تتوزع الى 6 قطاعات اساسية، حيث يشتمل القطاع الاول على الخدمات الائتمانية وتتضمن التمويل بالمرابحة والتمويل بالمشاركة والتمويل بالاستصناع والتمويل بالتورق والتمويل بالمساومة، والتمويل بالمضاربة والتمويل بالاجارة، اما القطاع الثاني فيتعلق بالخدمات غير الائتمانية والتي تتضمن فتح الحسابات بكافة انواعها وخطابات الضمان والصراف الاجنبي أو ما يعرف بتداول العملات الأجنبية والبطاقات الائتمانية والاعتمادات المستندية والأوراق المالية وتأجير الخزائن والحوالات.

أما القطاع الثالث فيتضمن خدمات التمويل للأفراد وتشتمل على التمويل الشخصي وتمويل السيارات وتمويل العقارات للأفراد، اما القطاع الرابع الخاص بالخدمات المصرفية عبر الانترنت وتتضمن الحسابات والتمويلات والبطاقات الائتمانية وتحويل الأموال، في حين يتعلق القطاع الخامس بالتكنولوجيا «الحوال المصرفي»، ويضاف الى ذلك مركز الاتصال الهاتفي الذي يوفر الخدمات والمساعدة للعملاء على مدار الساعة.

ويتمتع الدولي الإسلامي بتصنيفات ائتمانية عالية الجودة عكسها الاداء المتميز له طيلة السنوات الماضية بفضل تضافر جهود القائمين عليه من اجل تقديم افضل الخدمات وتحقيق ارقى النتائج التي تؤكد قوة البنك وملاءته ومرورته في مواجهة كافة التحديات الى جانب انه يؤكد على القوة الائتمانية للقطاع المصرفي في الدولة ومنه التصنيف الائتماني السيادي لدولة قطر فقد ثبتت وكالة موديز للتصنيف الائتماني تصنيف البنك عند درجة A2 وغيرت نظرتها للبنك إلى مستقرة، بدورها وكالة فيتش للتصنيف الائتماني قامت بترقية نظرتها للبنك إلى مستقرة وثبتت تصنيفه عند درجة A.



في السوق المحلي وفقاً لتقديرات «بروبرتي فايندر»

أكثر 10 مناطق جذبا للسكن والاستثمار العقاري

كتب - محمد الاندلسي

رصد تقرير صادر عن بروبرتي فايندر أكثر المناطق جذبا للسكن والاستثمار العقاري في السوق المحلي متوقعا أن يدفع قانون تملك الأجانب للعقارات بمبيعات العقارات السكنية والتجارية في قطر، بالإضافة إلى زيادة الاستثمارات الأجنبية المباشرة. وبحسب التقرير فإن أكثر «10» مناطق جذبا لشقق الإيجار وفقاً لمعدلات البحث هي منطقة اللؤلؤة قطر التي تستمر اللؤلؤة في الهيمنة على عمليات البحث عن شقق للإيجار، حيث باتت واحدة من أكثر أحياء قطر ديناميكية ونشاطا فيما جاءت منطقة السد في المرتبة الثانية ثم كلاً من: الخليج الغربي وفريج بن محمود والمطار القديم وقرية إزدان والوعب ومشيرب والغرافة و فريج بن عمران.



أكثر 10 مناطق بحث فيها عن شقق للإيجار			
1	اللؤلؤة	2	السد
3	الخليج الغربي	4	فريج بن محمود
5	طريق المطار القديم	6	قرية إزدان
7	الوعب	8	مشيرب
9	الغرافة	10	فريج بن عمران

اللؤلؤة تتصدر قائمة الأكثر طلباً في تأجير الشقق ثم السد والخليج الغربي وفريج بن محمود

شقق للإيجار			
المنطقة	سعر إيجار المتر المربع الواحد		
	يناير - مارس 2017	يناير - مارس 2018	نسبة التغيير بالمئة
الوكرة	89	60	-33%
أبو هامور	87	75	-14%
عين خالد	55	65	18%
العززية	93	64	-31%
الدفنة	83	86	4%
الغرافة	67	69	3%
المنصورة	62	57	-8%
النصر	74	67	-9%
السد	75	69	-8%
الوعب	51	68	33%
فريج بن محمود	68	69	1%
فريج بن عمران	74	60	-19%
مشيرب	74	65	-12%
النجمة	71	61	-14%
طريق المطار القديم	65	61	-6%
اللؤلؤة	88	79	-10%
الخليج الغربي	93	84	-10%
فوكس هيلز	76	63	-17%
مدينة لوسيل	71	72	1%

أما قائمة أكثر «10» مناطق جذبا لتأجير الفيلات فكانت مختلفة حيث ان العدد الكبير من المجمعات السكنية والنشاطات الموجهة للأطفال في قطر، جعل منها إحدى أكثر المناطق الملائمة للعائلات. ومن غير المستغرب أن الوعب ما زالت أكثر المناطق التي يبحث فيها الناس عن الفيلات للإيجار في قطر، ويعود الفضل بذلك للعدد الكبير من المجمعات المعروضة، حيث سجلت ارتفاعاً بلغ 40 في المائة على أساس سنوي وضمنت قائمة أكثر 10 مناطق جذبا للإيجار الفلل في قطر كلاً من : الوعب و أبو هامور والغرافة و بحيرة الخليج الغربي و عين خالد و الثمامة و اللؤلؤة والدحيل والخليج الغربي و الهلال .

وفي المقابل تصدرت اللؤلؤة قائمة أكثر «10» مناطق جذبا لشراء الشقق وتحافظ اللؤلؤة على المرتبة الأولى فهي أكثر مناطق الملكية الحرة شعبية، وهي الخيار الأول للاستثمار في سوق العقارات في قطر. ويستمر عدد عمليات البحث عن شراء شقق فيها بالارتفاع، حيث ارتفعت بنسبة 32% في المشاهدات منذ الربع الأول من عام 2017. أما منطقة الخليج الغربي بأبراجها العالية ووحداتها العصرية، فقد حققت أيضاً ارتفاعاً في عمليات البحث للبيع، وكذلك زاد الاهتمام في شقق لوسيل المعروضة للبيع أيضاً وضمنت قائمة العشرة الكبار كلاً من اللؤلؤة و الخليج الغربي ومدينة لوسيل و فوكس هيلز والسد و بحيرة الخليج الغربي و منطقة مارينا و الوعب والثمامة و الدفنة.

ولم يكن غريباً ان تصدر اللؤلؤة مجددا قائمة أكثر «10» مناطق جذبا لشراء الفيلات بوصفها احد أكثر مناطق الملكية الحرة شعبية. لذلك، فمن غير المستغرب أن تحتل المرتبة الأولى في عمليات البحث عن فيلات للبيع. أما الثمامة فجاءت في المرتبة الثانية ثم من : بحيرة الخليج الغربي و عين خالد و الوعب و الخليج الغربي و الدفنة وأبو هامور والخيسة والدحيل على التوالي .

محمد، فارتفع معدل سعر المتر المربع فيها بنسبة 7.23%. أما الشقق في السد، والتي ما تزال نقطة تجارية مهمة في الدوحة، فقد سجلت معدل سعر للمتر المربع 69 ريالاً وأما فوكس هيلز، وهي إحدى مجمعات لوسيل السكنية الأكثر شعبية، فهي تقدم الآن شققاً أكثر من أي وقت مضى وبأسعار تبلغ 63 ريالاً للمتر المربع.

وبالنسبة إلى الشقق في الدفنة، والتي تتميز بأكثر مواقع مركزية في الدوحة، فقد سجلت ارتفاعاً طفيفاً بمعدل سعر المتر المربع، وذلك بسعر وسطي بلغ 86 ريالاً، مقارنة بمستوى 83 ريالاً في العام الماضي.

أما الشقق في الوعب، والتي تقع بالقرب من مول فيلاجيو ومنطقة أسباير، وهي أبرز منطقة رياضية في قطر، فكانت من أكثر الشقق التي شهدت ارتفاعاً في معدل سعر المتر المربع، حيث ارتفع هذا السعر بنسبة 33% من 51 ريالاً إلى 68 ريالاً ما بين الربع الأول من عام 2017 والربع

وبحسب روبرتي فايندر فإن اللؤلؤة تبقى موطن الشقق الأكثر فخامة في قطر، وتتميز الأبراج العالية في بورتو أرابيا والمنازل المتلاصقة في قناة كارتية بأعلى قيم الإيجار. أما لوسيل الصاعدة كإحدى مدن الملكية الحرة في قطر، فهي تقدم منازل جديدة عصرية بأسعار معقولة.

وبعيداً عن اللؤلؤة ولوسيل تقدم منطقة النجمة سعراً إيجارياً للمتر يبلغ 61 ريالاً، ويبلغ معدل السعر المطلوب للمتر المربع في النصر 67 ريالاً، ويعرف عن هاتين المنطقتين أنه من الممكن للمستأجرين العثور فيها على عقارات مناسبة لميزانياتهم.

وخلال الفترة ما بين الربع الأول من عام 2017 والربع الثاني من عام 2018 سجلت أنماط أسعار مختلفة للمدن في قطر، حيث انخفضت أسعار الإيجار في الوكرة بنسبة 18.6%، أما في الدوحة فشهدت أسعار الإيجار انخفاضاً بلغ 12.79% وبالرغم من هذا، فقد ارتفعت أسعار الإيجار في أم صلال

فيلات للبيع			
المنطقة	سعر بيع المتر المربع الواحد		
	يناير - مارس 2017	يناير - مارس 2018	نسبة التغيير بالمئة
الوكير	5,974	6,961	17%
الوكرة	6,512	8,509	31%
أبو هامور	9,511	9,207	-3%
عين خالد	9,789	8,843	-10%
العزيرية	11,147	11,962	7%
الدفنة	7,241	9,473	31%
الدحيل	11,664	8,384	-28%
الهلال	9,111	8,918	-2%
المعمورة	11,539	9,734	-16%
الريان	11,182	9,396	-16%
الثمامة	9,859	9,859	0%
الوعب	9,443	10,093	7%
المريخ	15,399	8,964	-42%
منطقة المعيزر	8,784	7,460	-15%
اللؤلؤة	30,880	31,688	3%
أم صلال علي	6,506	3,193	-51%
أم صلال محمد	6,638	6,793	2%
الخليج الغربي	15,883	9,522	-40%
بحيرة الخليج الغربي	18,033	17,562	-3%
الخيصة	7,368	6,259	-15%

فيلات للإيجار			
المنطقة	سعر إيجار المتر المربع الواحد		
	يناير - مارس 2017	يناير - مارس 2018	نسبة التغيير بالمئة
الخور	27	27	0%
الوكرة	30	30	0%
أبو هامور	49	39	-20%
عين خالد	47	45	-4%
العزيرية	57	50	-12%
الدفنة	44	37	-16%
الدحيل	44	41	-7%
الغرافة	42	39	-7%
المريخية	39	46	18%
النجمة	40	29	-28%
النصر	52	41	-21%
الريان	55	48	-13%
السد	47	45	-4%
الصخامة	39	33	-15%
الثمامة	42	42	0%
الوعب	50	45	-10%
طريق المطار القديم	39	38	-3%
أم صلال علي	29	26	-10%
بحيرة الخليج الغربي	63	56	-11%
الخيصة	33	33	0%

أكثر 10 مناطق بحث فيها عن فيلات للبيع

1	اللؤلؤة
2	الثمامة
3	بحيرة الخليج الغربي
4	عين خالد
5	الوعب
6	الخليج الغربي
7	الدفنة
8	أبو هامور
9	الخيصة
10	الدحيل

أكثر 10 مناطق بحث فيها عن فيلات للإيجار

1	الوعب
2	أبو هامور
3	الغرافة
4	بحيرة الخليج الغربي
5	عين خالد
6	الثمامة
7	اللؤلؤة
8	الدحيل
9	الخليج الغربي
10	الهلال



مناطق الوعب وأبو هامور والغرافة تتصدر قائمة الأكثر جاذبية لتأجير الفيلات

وفي بحيرة الخليج الغربي، يبلغ معدل سعر المتر المربع 56 ريالاً، وفي الوعب 45 ريالاً للمتر المربع. وتتوفر في هاتين المنطقتين فيلات فاخرة ذات أسعار مرتفعة، وشهدت منطقة الوعب، انخفاضاً بنسبة 10% حيث أن توفر الفيلات ازداد حالياً في هذه المنطقة. وبالنسبة إلى الفيلات المعروضة للبيع فإن بحيرة الخليج الغربي واللؤلؤة في الدوحة، تعتبر مناطق ملكية حرة تشتهر بمنازل فاخرة ذات واجهات بحرية، وتعد من أغلها في قطر، حيث يبلغ معدل سعر المتر المربع الواحد 17562 ريالاً، 31688 ريالاً على التوالي. وبالاتجاه خارج العاصمة، تجد في مناطق الوكرة وأم صلال فيلات بأسعار معقولة للبيع، حيث بلغ معدل سعر المتر المربع الواحد في أم صلال 7793 ريالاً.

الثاني من عام 2018. ومن ناحية أخرى لم يكن من المستغرب أن يبلغ سعر بيع الشقق السكنية في اللؤلؤة مستوى يبلغ 14738 ريالاً للمتر المربع الواحد، فهي من أرقى العقارات في سوق الملكية الحرة. وتعرف هذه المنطقة جيداً بمنازل على أعلى مستوى، ولا تزال المنطقة الأكثر شعبية في قطر عندما يتعلق الأمر بالاستثمار في سوق العقارات. وما زالت المدن خارج العاصمة تقدم أسعاراً للتأجير في الفيلات بأسعار أقل، وبالتالي يستمر عدد أكبر من المستأجرين في التوجه إلى مناطق مثل الوكرة، والتي يبلغ معدل سعر المتر المربع فيها 30 ريالاً، والصخامة، حيث يبلغ معدل السعر المطلوب للمتر المربع 33 ريالاً، والخور، بمعدل سعر المتر المربع 27 ريالاً.

شقق للبيع			المنطقة
سعر بيع المتر المربع الواحد			
نسبة التغيير بالمئة	يناير - مارس 2017	يناير - مارس 2018	
0%	9,333	9,333	الثمامة
-6%	14,738	15,627	اللؤلؤة
-4%	11,573	12,015	الخليج الغربي
-1%	11,821	11,935	مدينة الإريكية
-7%	14,270	15,331	فوكس هيلز
-2%	11,971	12,181	مدينة لوسيل
0%	25,315	25,225	الواجهة المائية

أكثر 10 مناطق بحث فيها عن شقق للبيع		
1	اللؤلؤة	
2	الخليج الغربي	
3	مدينة لوسيل	
4	فوكس هيلز	
5	السد	
6	بحيرة الخليج الغربي	
7	منطقة مارينا	
8	الوعب	
9	الثمامة	
10	الدفنة	



بنك قطر للتنمية
@QDBQA

Follow

يدعم #بنك_قطر_للتنمية المشاريع المنزلية ورواد الأعمال من خلال استراتيجية التي تساهم بشكل إيجابي في الاقتصاد الوطني ولذلك يقيم البنك أكبر معرض للمشاريع المنزلية في قطر



الخطوط الجوية القطرية
@qatarairwaysar

Follow

أفضل المعالم السياحية في #الدوحة يمكنكم اكتشافها خلال زيارتكم القادمة مع قرار إعفاء مواطني أكثر من ٨٠ دولة من تأشيرة الدخول، أصبحت زيارتكم أسهل! ما هي أجمل ذكرى لكم في مدينة الدوحة؟



Qatar Chamber
@Qatar_Chamber

Follow

أصدرت #غرفة_قطر كتابا يتضمن تحليلا شاملا للصادرات القطرية غير النفطية للعام 2017، وقد بلغت 18 مليار ريال، وبلغت قيمة الصادرات خلال النصف الأول من العام (فترة ما قبل #الحصار 8.4) مليار ريال، في حين بلغت خلال النصف الثاني (فترة ما بعد الحصار) (9.6) مليار ريال، بنسبة نمو 14%



MWANI Qatar
@MwaniQtr

Follow

#ميناء_حمد يعد من أهم مشاريع البنية التحتية لدولة قطر، وقد تعدت أهميته لتشمل دعم النمو والتنمية في المنطقة، ففي غضون فترة قصيرة، توسعت شبكة ميناء حمد العالمية لتشمل 40 ميناء في ثلاث قارات حيث يعتبر #بوابة_قطر_الرئيسية_للتجارة_مع_العالم



Mulindwa moses
@mulindwamoses1

Qatar ranked as best airline in 2018
@Will2479 and best airport as Hamad in
Doha.

The best and worst airlines and airports of 2018 bloom.bg/2Jix4fE



Qatar's Global Visa Openness Ranking Jumps to 8th from 177th in 2014
@Royalory !!!!! TRAVEL FREE
bit.ly/2NfVsHk #travel #viaggiare #trip



Muthoni Kirumba
@MuthoniKirumba

Did you know that Qatar is one of the
countries in the world with surplus. This is to
mean, it has no debt. Qatar is the second -
largest exporter of liquefied natural gas in the
world,... [instagram.com/p/Bnirs3PgKsc/](https://www.instagram.com/p/Bnirs3PgKsc/) ...

WIL Economic Forum
@WIL_Forum

WIL
ECONOMIC
FORUM

#Qatar has been ranked top in the #Arab
world for making progress to remove the
#gendergap at work! ow.ly/mrIQ305ZOCa

«التجارة» استدعت «24» علامة تجارية

هذه السيارات الأكثر عيوباً محلياً

كتب - محمد حمدان

سجلت أبرز حالات استدعاء السيارات بالسوق المحلي خلال الأشهر الثمانية الأولى من العام الجاري نحو 53 استدعاء لسيارات مختلفة الحجم والشكل، وذلك نتيجة لوجود بعض الأعطال والعيوب الفنية في طرازات السيارات، حتى أصبحت ظاهرة استدعاء السيارات أمراً يثير القلق من قبل المستهلكين وملاك السيارات. وبلغ عدد العلامات التي تم استدعاؤها نحو 24 علامة، وذلك بحسب ما رصدته «أملاك» بناء على إحصائيات وزارة التجارة والصناعة، وهو ما يؤكد اتساع موجة استدعاء السيارات في الآونة الأخيرة من قبل وكلاء بعض العلامات والموديلات والأنواع لوجود عيوب فنية وتصنيعية.

العالمية، من حيث أنه يعتبر من أهم محطات الاختبار لبعض الموديلات والطرازات الجديدة، وعلى الرغم من أن بعض المستهلكين يأخذون السيارات على «الزير» إضافة إلى ضمان 5 سنوات إلا أنهم سرعان ما يكتشفون أعطالاً فنية كبيرة، ويرى بعض المراقبين أن الاستدعاءات التي تقوم بها وزارة الاقتصاد والتجارة ما هي إلا نقطة ضئيلة في بحر عميق، حيث أن المستهلك بعد اكتشاف العطل يبدأ رحلة من المعاناة بين المصنع الرئيسي والوكيل المحلي، وتظل هناك مخاوف عدة من تسلي آلاف من السيارات التي تمتلئ بالأخطاء الفنية إلى السوق المحلي قائمة، ما لم تكن هناك قوانين رادعة وقوية، وفي التفاصيل التالية رصد لأكثر السيارات استدعاءً، وفقاً لبيانات وزارة التجارة والصناعة خلال الفترة من يناير إلى أغسطس في العام الجاري.

وتصدرت علامة فورد قائمة أعلى الاستدعاءات خلال الفترة المذكورة بواقع 8 استدعاءات، تليها جيب بعدد 6 استدعاءات، ودوج بواقع 5 استدعاءات، ومن ثم شيفروليه وكرايسلر بواقع 3 استدعاءات لكل منهما، تليهما بورشه وبي.أم.ديليو وجي.أم.سي بواقع 2 استدعاء ، وتوزعت بقية الاستدعاءات على طرازات أخرى.

وتأتي هذه البيانات والمعلومات وفقاً للإحصاءات المنشورة على الموقع الإلكتروني لوزارة التجارة والصناعة للفترة (من يناير إلى أغسطس)، والاستدعاءات عبارة عن مجموعة من الإجراءات المتخذة لاسترداد السلع من الأسواق في حال اكتشاف عيب فيها.. وتم التعامل معها وحل المشاكل القائمة وقتها.

ويعتبر السوق القطري أحد أهم أسواق المنطقة لشركات السيارات

- "53" استدعاء لعدد "24" علامة
مختلفة الأنواع والأشكال

- "فورد" تتصدر أكثر السيارات
استدعاءً بواقع "8" استدعاءات

- "جيب" في المرتبة الثانية بعدد
"6" استدعاءات



جيب

- 4 ابريل استدعاء مركبات جيب طراز رانجلر موديل 2009-2013
- 16 ابريل استدعاء مركبات جيب طراز شيروكي موديل 2017
- 23 ابريل استدعاء مركبات جيب طراز جراند شيروكي موديل 2011-2014
- 16 يوليو استدعاء مركبات جيب شيروكي موديل 2005 - 2007
- 1 يوليو استدعاء مركبات جيب طراز رانجلر 2008
- 1 يوليو جيب شيروكي 2014 - 2017

دودج

- 9 ابريل استدعاء مركبات دودج طراز تشالنجر وطراز تشارجر موديل 2013

فورد

- 1 يناير استدعاء مركبات فورد طراز اف-150 وطراز إكسبلورر موديل 2016
- 9 يناير استدعاء مركبات فورد طراز اف-150 موديل 2017
- 17 يناير استدعاء مركبات فورد طراز فيجو موديل 2009-2012
- 5 مارس استدعاء مركبات فورد طراز اف - 150 موديل 2014
- 7 مارس استدعاء مركبات فورد طراز اف - 150 موديل 2015 - 2017
- 7 مايو استدعاء مركبات فورد اف - 150 موديلات 2018
- 30 مايو استدعاء مركبات فورد رينجر موديل 2016
- 22 يوليو استدعاء مركبات فورد اف-150 موديل 2018

تزايد الأعطال والعيوب يثير قلق المستهلكين

عيوب فنية مرتبطة بسلامة السائق مثل أعطال المكابح ومضخة الوقود

رينج روفر

13 مايو استدعاء رينج روفر فيلار موديل 2018

لاند روفر

16 يناير استدعاء مركبات لاند روفر طراز رينج روفر، وطراز رينج روفر سبورت موديل 2017

فولفو

26 يونيو استدعاء مركبات فولفو باص براديسو موديل 2017

جاكوار

23 يناير استدعاء مركبات جاكوار طراز اكس اف، وطراز اكس أي، وطراز اكس جي، وطراز اف-بيس موديل 2016-2018

لينكولن

9 يوليو استدعاء مركبات لينكولن طراز ام كي زد موديل 2014

اوستن

15 مايو استدعاء مركبات اوستن طراز فانكويش موديل 2013-2014 وطراز دي بي 9 موديل 2006-2015 وطراز دي بي اس موديل دي بي اس 2008-2010

23 ابريل استدعاء مركبات دودج طراز دورانغو موديل 2011-2013
5 يونيو استدعاء مركبات دودج طراز تشالنجر و تشارجر و دورانجو موديلات 2011 و 2012 و 2013 و 2014

31 يوليو استدعاء مركبات دودج طراز تشارجر، تشالينجر موديلات 2015-2017

5 اغسطس استدعاء مركبات دودج طراز رام وطراز دورانجو موديل 2017

كرايسلر

21 مايو استدعاء مركبات كرايسلر طراز 200 سي موديل 2012 – 2013

27 مايو استدعاء مركبات كرايسلر طراز 300 سي موديلات 2011-2012 – 2013

31 يوليو استدعاء مركبات كرايسلر طراز 300 سي موديل 2015-2016

شيفروليه

26 فبراير استدعاء مركبات شيفروليه كابريريس موديلات 2014

28 استدعاء مركبات شيفروليه سيلفراو موديلات 2017

6 يونيو استدعاء مركبات شيفروليه كورفيت موديل 2018

بي ام دبليو

2 يناير استدعاء مركبات بي ام دبليو طراز اكس 5 وطراز اكس 6 موديل 2010-2013

8 يناير استدعاء مركبات بي ام دبليو الفئة 7 صالون والفئة 5 صالون موديل 2015-2017

جي.إم.سي

17 ابريل استدعاء مركبات جي.إم.سي سييرا 3500 موديل 2011-2015

15 يوليو استدعاء مركبات جي.إم.سي اكاديا موديل 2007 – 2012

أودي

17 يوليو استدعاء مركبات أودي طراز ايه 8 و ايه 7 موديلات 2012

ايسوزو

7 يناير استدعاء شاحنات ايسوزو سلسلة- اف موديل 2014-2015

أكثر علامات السيارات استدعاء بالسوق المحلي



RANGE
ROVER





بعض الأعطال تترتب عليها حوادث قاتلة .. بداية رحلة المعاناة مع الوكيل

لامبورغيني

29 يوليو استدعاء مركبات لامبورغيني طراز افينتا دور موديل 2012-2018

سوزوكي

30 يوليو استدعاء مركبات سوزوكي طراز أس اكس 4 موديل 2012-2014،
وطراز كيزاشي موديل 2012-2015

سوبارو

16 مايو استدعاء مركبات سوبارو طرازات ليجاسي واوتباك وامبريزا وفورستر
موديلات 2010-2014

الوكالات.. غير مهتمة!

محكمة وصارمة على وكالات السيارات والتأكد من صحة وسلامة السيارات قبل عرضها للمستهلكين، وذلك نظراً لأهمية سلامة المستخدمين وتجنب ما يترتب عليهم من خسائر. من جهتها تؤكد وزارة التجارة والصناعة أنه يتم التنسيق والمتابعة المستمرة للتأكد من مدى التزام وتقييد وكلاء السيارات بمتابعة عيوب السيارات واصلاحها لحماية حقوق المستهلكين، وتؤكد باستمرار على ضرورة استمرار التنسيق مع وكلاء الشركات لمتابعة عمليات الصيانة والتصليح، والتواصل مع العملاء للتأكد من تنفيذ الإجراءات واصلاح الخلل والعيوب في السيارات.

تتلخص أغلبية مشاكل الاستدعاءات في عيوب تتعلق بالسيارات ظهرت اثناء الاستخدام، إضافة إلى بعض العيوب الفنية المرتبطة بسلامة السائق اثناء القيادة مثل عطل المكابح ومضخة الوقود، أو عدم توازن الكهربي وغيرها من المشاكل التي يمكن أن تؤدي إلى تعرض السيارة التي أعطال متكررة وربما تترتب عليها حوادث قاتلة، ورغم الاستدعاءات المتكررة الا ان الوكالات تبدو غير مهتمة بعيوب سياراتها التي ظلت تتكرر ويكتشفها الملاك بعد الاستخدام، وثمة من يرى ان الاستدعاء المتكرر يؤكد وجود اعطال كبرى لا يتم معالجتها جذرياً، وهو ما يتطلب من الجهات المختصة فرض رقابة

الرئيس التنفيذي لـ «ودام»

الخيارين: الأمن الغذائي أولوية



أكد السيد عبدالرحمن بن محمد الخيارين الرئيس التنفيذي لشركة ودام الغذائية، ان «ودام» تعتبر مساهما رئيسيا في تحقيق برنامج قطر الوطني للأمن الغذائي، من خلال جهودها الكبيرة المبذولة خلال السنوات الأخيرة والتي تم تكثيفها خلال الحصار المفروض على دولة قطر منذ 5 يونيو 2017، حيث عكفت على توفير كافة انواع اللحوم لتلبية احتياجات السوق المحلي القطري، لضمان توفر الإمدادات وعدم حدوث اي نقص في المعروض. وقال: «لا يغذي طموحنا سوى سعينا لتحقيق وضمان الأمن الغذائي لوطننا، وفي ظل الحصار الجائر الذي تشهده دولة قطر قمنا بفتح آفاق تعاون اقتصادي مع اسواق بديلة، كما باشرنا بتأمين مصادر جديدة متعددة من جميع انحاء العالم بحرا وجوا».

وتابع قائلاً: على مر السنين كنا ومازلنا رواد صناعة الثروة الحيوانية وحجر اساس في رحلة تحقيق رؤية قطر 2030. إن فخر وسيادة وطننا تتمثل في قوة اقتصاده وصناعاته المحلية. وشدد الخيارين في حوار لمجلة **أملاك** على أن خطة العمل في المرحلة القادمة للشركة تركز على النهوض بقطاع الإنتاج فيما يخص اللحوم والأعلاف، وذلك من خلال تفعيل بعض المشروعات التي تديرها وتشغلها الشركة داخلياً وخارجياً في عدد من الأسواق، وفي مقدمتها تنفيذ مشروع إنتاج وتربية الأغنام بمنطقة أركية على أحدث المواصفات التي تلائم البيئة المحلية، وبطاقة استيعابية تصل إلى 50 ألف رأس، فضلاً عن تعزيز القدرة التنافسية من خلال تنويع منتجات الشركة، وبالتالي تحقيق إيرادات جيدة للشركة، خاصة أن المناخ الاقتصادي للدولة، وما تشهده من نهضة يساعد على تسريع عملية التنفيذ التي ستحقق أهداف الشركة وغاياتها، فضلاً عن ثقة المستهلك التي تزداد في منتجات الشركة، حتى باتت «ودام» من أهم وأكبر مزود للسوق المحلية باللحوم الحمراء. وأشار الى الانتهاء من المرحلة الأولى من المشروع الذي بدأت به الشركة في يناير الماضي، ليتم البدء في المرحلة الثانية خلال الأسابيع القليلة المقبلة، على أن يبدأ تشغيل المشروع بطاقته الكاملة والبدء في الإنتاج خلال هذا العام. عدا عن زيادة استثمارنا في السوق القطري المحلي وإنشاء مزارع لتربية الماشية ومنشآت للتوزيع والبيع، وبالرغم من كل التحديات وبدعم القيادة الرشيدة والحكومة قمنا بإنشاء مشروع أركية، وهو المشروع الأول من نوعه والأكثر طموحاً في مجال الانتاج الحيواني المحلي في قطر، مشيراً الى ان المشروع اكتمل من الناحية اللوجستية، حيث تم الانتهاء من المباني والمنشآت من حظائر وغيرها في المشروع وسيتم تشغيله خلال هذا العام. ونهدف الى تحقيق استراتيجية الامن الغذائي للدولة عن طريق تعزيز الانتاج المحلي للثروة الحيوانية ودعم السوق المحلي بأعلى مستوى من الرعاية والبيئة المثالية التي يديرها افضل الخبراء في مجال تربية الأغنام والرعاية والصحة الحيوانية، كما فتحن ابوابنا للعزب ومزارع الأغنام المحلية ووفرننا منفذا لبيع الالاف من الأغنام، مما يحفز المزارع المحلية والعزب في قطر على التوسع وزيادة جهودها في الانتاج. وأضاف أن ودام تغطي 85 % من احتياجات السوق من اللحوم الحمراء، لافتاً إلى أن إدارة الشركة تولي اهتماماً خاصاً لمشاريعها، وتضع الخطط لتمويل عمليات تنفيذها بعد أن تتأكد من جدواها ومساهمتها

بشكل فعّال في زيادة إيرادات الشركة، إضافة إلى مساهمتها في دعم الأمن الغذائي، خاصة أن ودام تبذل قصارى جهدها لتكون جزءاً من منظومة الأمن الغذائي المحلية من خلال المساهمة في سد حاجة السوق المحلي من قطاع اللحوم. واعرب عن سعادته بما حققتة الشركة من أداء مالي للفترة المنتهية في 30 سبتمبر 2018، حيث بلغ صافي الربح «79.65» مليون ريال، كما بلغ العائد على السهم «4.42» ريال في الفترة المالية المنتهية في 30 سبتمبر 2018 .



المقاصب
8 فروع



منافذ البيع
30 فرع



مشروع السودان
للإنتاج الزراعي والحيواني



مشروع البركة
للإنتاج الحيواني



ودام
widam
أجود اللحوم الطازجة والصحية
من نخبة الخبراء

خدمة التوصيل للمنازل
Home Delivery Service
8000056



مدير المولات في مجموعة البندري للعقارات أمجد صالح: لا سقف لطموحات «البندري»



حوار - محمد الأندلسي تصوير - إبراهيم العمري

قال أمجد صالح، مدير المولات في مجموعة البندري للعقارات: «من المقرر ان يتم افتتاح مول اسواق الدوحة في الربع الأول من العام المقبل، بالإضافة إلى افتتاح مول لافيدا بنهاية العام 2019»، موضحاً ان «المجموعة تمتلك 3 مجمعات تجارية وهي بي سكوير مول B Square Mall ويقع على مساحة 13500 متر مربع، فضلاً عن اسواق الدوحة ويقع على مساحة 25 ألف متر مربع في شارع النصر التجاري، بالإضافة إلى مول لافيدا la v da، ويقع في منطقة الوعب على مساحة 180 ألف متر مربع». وأكد في حوارهِ مع «أملك»، ان الشركة تؤمن بنظرية العطاء للمجتمع.. مضيفاً: «نحن كشركة تعمل في القطاع العقاري في قطر، لا سقف لطموحاتنا ونعلم أن الالتزام بتقديم خدمات ذات جودة عالية سوف يلعب دوراً مهماً في تعزيز نمو مجتمعنا. سواء كنت المشتري أو البائع، وتعمل البندري للعقارات على تقديم عالم كامل من الخيارات من حيث الموقع والسعر والعقارات».

وعن وضع قطاع مراكز التجزئة في قطر قال صالح إنه في مرحلة توازن حالياً من حيث المعروض منها، إلا أنه يستوعب المزيد خلال السنوات المقبلة، لاسيما مع استضافة كأس العالم في قطر 2022، والتي ستجذب أعداداً هائلة من الزائرين إلى قطر، مما سينعكس بصورة ايجابية للغاية على أداء المجمعات التجارية والتي ستقدم كل ما لديها لاستقطاب العملاء إليها.

تأثير الحصار

وأكد ان الحصار لم يعد له أي تأثير يذكر على المولات والمراكز التجارية، موضحاً بالقول: «ان كان هناك تأثير فهو تأثير ايجابي، حيث انعكس هذا التأثير بزيادة عدد الزائرين على المولات مما عاد بالمزيد من الفوائد على هذا القطاع، خاصة المولات ذات الطبيعة الترفيهية مثل مول بي سكوير B Square Mall، الذي يحتوي على وسائل ترفيهية ممتعة ومتعددة بداية من المحال التجارية الراقية والمطاعم العالمية ودور السينما المميزة، إضافة إلى مدينة الألعاب المتنوعة التي استقطبت الكثير من الزائرين».

وحول تأثير انقطاع الزائرين من دول الحصار على المولات التجارية قال صالح: «لا يوجد أي تأثير سلبي.. بالعكس تماماً، فقد ارتفع حجم الانفاق على قطاع التجزئة في الدولة بعد الحصار، كما خلق الحصار فرصاً ابداعية استثمارية وإنتاجية جديدة، لم تكن موجودة في السابق، بالإضافة إلى ان قطر عملت على

فتح تأشيرة الدخول إلى اراضيها لأكثر من 80 جنسية مختلفة، إضافة إلى توصل الزائرين من دول الكويت وسلطنة عمان

والدول المجاورة ايضاً، وهذه الجهود التي تقوم بها الدولة في تيسير استقطاب السياح وإنعاش المرافق السياحية المختلفة في قطر، تنعكس ايجاباً على المراكز التجارية والمولات وتعزز من معدلات نمو القطاع السياحي، بالإضافة إلى ان الحصار الجائر على قطر رفع من اعتمادنا على الذات والنفوس، كما زاد من وتيرة الابتكار والابداع علاوة على ايجاد منافذ متنوعة والبحث عن فرص استثمارية جديدة، وأطلق الحصار القدرات الكامنة لقطر بصورة كبيرة».

وتابع قائلاً: «هدف الحصار الاساسي كان تقليص الموارد والمواد الأولية التي نستخدمها ولكن الخطط البديلة لدينا كانت جاهزة خاصة واننا لا نعلم على مصدر واحد فقط، وكان ميناء حمد العالمي وافتتاحه قد شكل مفاجأة مدوية من العيار الثقيل لدول الحصار حيث ساهم بشكل كبير في كسر الحصار الجائر وابداع مصادر بديلة في غضون ايام قليلة، بالإضافة إلى الخدمات العالمية التي يقدمها

وقدرته الاستيعابية التي تؤهله ليستحوذ على نحو 35 % من تجارة الشرق الاوسط».

وبخصوص العروض الخاصة للعملاء اوضح صالح: «هناك العديد من العروض المميزة التي نقدمها إلى عملائنا حيث رفعنا فترة السماح من شهرين إلى نحو 6 أشهر، علاوة على تقديم الكثير من التسهيلات في الدفع وتخفيض للايجارات وذلك لتشجيع وزيادة الشهية الاستثمارية لدى المستثمرين، بالإضافة إلى تقديم سيارات فاخرة كجائزة للمسابقات، كما استطاعت الشركة أن تقدم أفضل الخدمات للعملاء والتي بنيت على أساس من الخبرة والتعليم».

واضاف: «نعمل ايضاً على دعم رواد الاعمال واصحاب المشاريع المنزلية في مشروعاتنا، حيث نقوم بدعم الشباب القطري من رواد الاعمال واصحاب المشاريع المنزلية والمتناهية الصغر عن طريق توفير سوق شعبي لهم لعرض منتجاتهم، في مناطق بارزة ومميزة، وذلك بأجر رمزي».

وافاد بأن كل مجمع تجاري، له سياسة معينة في تسويق المتر التأجيري لديه، وقال: «نحن نقوم



يغطي كامل الفئات العمرية وحققت الفكرة نجاحاً باهراً من حيث مستويات الاقبال». وأكد صالح ان الشركة تركز على الجودة أكثر من الكمية باعتبارها الهدف الرئيسي لجميع عملائها، لافتاً إلى ان الشركة كسبت الثقة والمصداقية في قطاع العقارات، كما حققت ذلك باتباع هذا النهج المهني عالي الكفاءة مع الحرص على توفير جميع متطلبات الجودة، مؤكداً ان الشركة اسست جذوراً قوية لها في قطر وهي تصنف اليوم على أنها من الفئة الرائدة للشركات العقارية. وأشار إلى ان الشركة

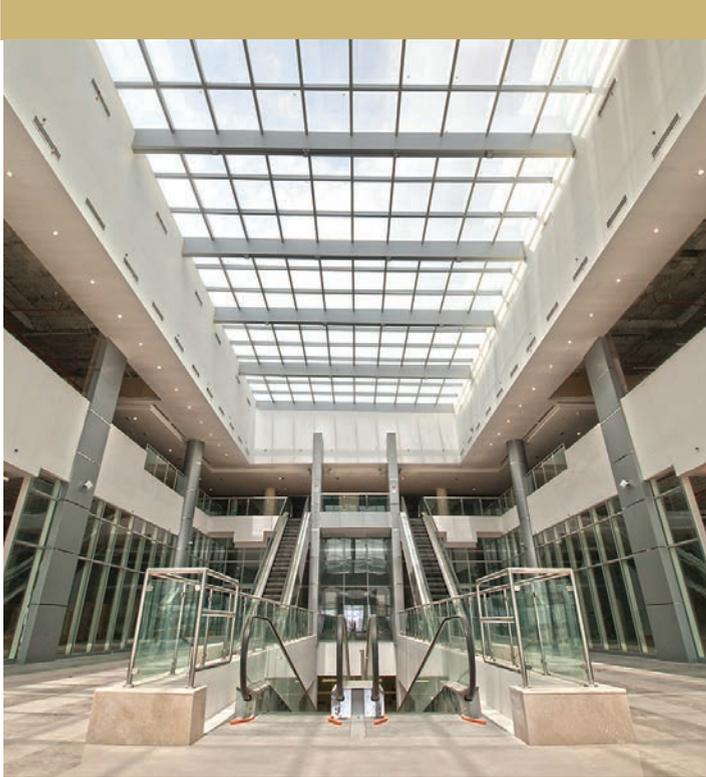
مميزة للعملاء، اضافة إلى العلامات التجارية القطرية القديمة لذلك فهو بعيد عن المنافسة حيث نقدم عروضاً مميزة للعملاء مع أفضل الخدمات. وتابع قائلاً: «أما بخصوص حرب الاسعار أو المنافسات لتكسير الاسعار في السوق فهي لا توجد حالياً، حيث باتت المجمعات التجارية تعمل بذكاء لاستقطاب العملاء، فمثلاً مول بي سكوير مول كان امامنا خياراً ان نجعله outlet mall أو نجعله مولا ترفيهياً، ليكون هو المول الفريد من نوعه في الدوحة والذي

بدراسة السوق ونوفر افضل الاسعار بالاضافة إلى تقديم منتج يتمتع بالجودة العالية واسعارنا في متناول السوق حيث تبدأ من مستويات 70 ريالاً وحتى 200 ريالاً للمتر التاجيري، وهذه الاسعار كما هي ولم تتغير بفعل الحصار، وتتراوح نسبة عوائد الاستثمار في قطاع المولات التجارية من 10% إلى 12% سنوياً، كما ان مجموعة البندري هي من الشركات التي تقوم بدراسة السوق طوال الوقت ومن قبل الحصار أيضاً، حيث نقوم بدراسة الاسواق والظروف المختلفة التي تتعرض لها هذه الاسواق، لتقديم افضل الاسعار، كما نقوم بمراجعة هذه الاسعار بشكل دوري لتقديم افضل واقل الاسعار لعملائنا».

واقع المنافسة

وحول المنافسة في السوق المحلي اوضح صالح ان المجمعات التجارية الخاصة بشركة البندري أو المولات هي بعيدة عن المنافسة، نظراً لاختلافها عن باقي المولات الاخرى، فمثلاً يقع مول بي سكوير مول الترفيهي في جنوب الدوحة حيث لا يوجد الكثير من المولات هناك، اضافة إلى تميزه في فكرته في دمج التسوق مع الترفيه بصورة كبيرة، ومول اسواق الدوحة يقع في شارع النصر وهو من اهم الشوارع التجارية في الدوحة وهو ليس بالمول التجاري الضخم إلا انه يركز على المحلات الخدمية من طعام وشراب وتقديم علامات تجارية جديدة





لطالما كانت واحدة من أبرز مطوري الحلول العقارية في قطر، كما يضيف التزام الشركة بالجودة والكفاءة والقيمة العالية إلى المشاريع نتائج قوية ومميزة، ووضعت الروابط والعلاقات القوية، والقدرة على خلق شراكات طويلة الأجل مع أبرز وأهم الشركات المالية والحكومية في المنطقة البندي للعقارات في مكانة فريدة، ولفت إلى ان البندي للعقارات تملك الرؤية الواضحة للتوسع خارج عمليات التسهيل والبيع والإيجار والمعاملات التقليدية، وذلك بتوفير مجموعة كاملة متكاملة من المبيعات، والتأجير، والاستشارات والتنمية والخدمات الإدارية، علاوة على مجموعة كبيرة من قوائم العقارات والعملاء في جميع أنحاء قطر، كما ان البندي للعقارات هي دائماً على أتم الاستعداد لتلبية جميع متطلبات العقارات التجارية، وتماشياً مع النمو المستمر في قطر، عملت البندي للعقارات على زيادة القوة العاملة لديها، مع التركيز على توظيف وتدريب ألمع المواهب الموجودة في السوق اليوم.

وختم حديثه قائلاً: «شركة البندي للعقارات هي شركة رائدة في مجال العقارات، ومنذ تأسيسها في عام 2005، تسعى الشركة لتنفيذ مجموعة استثمارات وإدارتها وإعادة هيكلتها داخل القطاع العقاري، ولدينا فريق من ذوي الخبرة العالية في اكتتاب الأصول لضمان تقديم صورة دقيقة عن البيانات المالية للمنشأة، ونحن ننظر إلى كل أصل على حدة، ونقوم بتخصيص كل حزمة تسويق لتقديم الأصل في أفضل صورة، ونفخر بأن العديد من فريق الإدارة العليا لدينا قد كرسوا خبراتهم للشركة على مدى السنوات الماضية وفي نفس الوقت، نؤمن بأن استكمال هذه القوة القائمة لدينا يتم من خلال جذب واستقطاب أفضل المواهب الجديدة في السوق».



إحجز مساحتك الآن!

متواجد بأكثر المناطق حيوية بالدوحة، باب التسجيل مفتوح الآن
لإشغال المحلات التجارية و المكاتب بأسواق الدوحة.

أكثر مما تلمنى.

شارع النصر، الدوحة - قطر

احجز مساحتك:

T +974 4041 0000 | F +974 4479 6781

E leasing@bre.com.qa | P.O.Box 32080

www.dohasouq.com



أسواق الدوحة
DOHA SOUQ

أكد مواصلة الناقل الوطني لمسيرة التوسع

الباكر: نمو «القطرية» لن يتوقف

إعداد - أميرة محمد



نقلت مجلة «أيرلاينز اياتا» عن أكبر الباكر، الرئيس التنفيذي لمجموعة الخطوط الجوية القطرية ورئيس الاتحاد الدولي للنقل الجوي (اياتا) قوله إنه يجب على شركات الطيران مواصلة تبني التغييرات السريعة الناجمة عن هذه لصناعة الديناميكية. وكرئيس تنفيذي للمجموعة، يوضح الباكر أن «القطرية» تمتلك ثاني أكبر أسطول من طائرات الشحن الجوي في العالم، وأن لديها أنظمة تتسم بالكفاءة وموظفين ذوي خبرة في التعامل مع البضائع الحساسة ونقل الكائنات الحية وغيرها. وأضاف الباكر أن مطار حمد الدولي بإمكاناته الهائلة يمثل أكبر ضمان لتجربة السفر الاستثنائية والتميزة على متن طائرتنا نتيجة استمرار تقديم خدمات ممتازة للمسافر على الأرض بنفس مستوى تقديمها على متن طائرات الخطوط القطرية في الجو وفيما يلي نص الحوار:

• هل يمكنكم الاستمرار في النمو مثلما فعلتم في سنوات سابقة؟

– نمونا لن يتوقف وستواصل شركة الخطوط الجوية القطرية مسيرة النمو خلال الأشهر المقبلة مدفوعة بتوسعاتها التي لا تتوقف ونهجها الابتكاري، ويظهر ذلك واضحا سواء فيما نقدمه من منتج أو خدمة، هو المحرك لانتماء ولاء عملائنا ومنذ بدء الحصار المفروض على دولة قطر في الخامس من يونيو 2017 نجحنا في استبدال هذه الوجهات بتسيير خطوط جوية جديدة، والتعجيل بخطط التوسع عبر شبكة خطوطنا العالمية. ما زلنا نركز على اتفاقيات الرمز المشترك وزيادة استثمارنا الاستراتيجية، بالإضافة إلى توسيع شبكتنا لنقل الركاب والبضائع. إن خططنا للتوسع التي اتبعناها في 2018 تتسم بالجرأة؛ حيث أطلقنا بالفعل رحلات إلى لندن غاتويك وكارديف بالمملكة المتحدة؛ وبودروم وانطاليا وهاتاي في تركيا؛ وميكونوس وتيسالونيكي باليونان؛ ومالقا بإسبانيا. ونعتزم أيضا إطلاق رحلات إلى وجهات جديدة مثل لشبونة بالبرتغال؛ وتالين في استونيا؛ وفاليتا بمالطا، وسيبو ودافاو بالفلبين؛ ولنكاوي بماليزيا؛ ودا نانغ في فيتنام.

هل كان الشحن الجوي مكونا أساسيا في إيراداتكم؟.. وما الذي يمكن عمله لتطوير عمليات الشحن؟

– تعد القطرية للشحن الجوي التابعة للخطوط الجوية القطرية ثانية كبرى ناقلات الشحن الدولية في العالم، بمعيار الكيلو طن من الشحن، وبالتالي فإن الشحن يعد عنصرا أساسيا في إيراداتنا. وأسطول نقل البضائع لدينا يتكون من 23 طائرة شحن عريضة، بما في ذلك طائرات الشحن من طراز بوينغ 747-8. إن خدماتنا تشمل مجموعة متميزة من المنتجات مثل خدمات شحن الأدوية وشحن المنتجات الطازجة وشحن الكائنات الحية والشحن السريع، حيث توفر الكفاءة والالتزام في التعامل مع المنتجات الصيدلانية الحساسة لدرجات الحرارة والشحنات القابلة للتلف، ونقل الكائنات الحية، وكذلك الشحنات التي يعد الوقت عنصرا

حاسما بالنسبة لها. أيضا، خصصنا استثمارات كبيرة لعمليات الشحن في مركزنا بالدوحة لضمان التعامل بكفاءة وسلاسة مع جميع شحنات البضائع. وهناك المرافق الخاصة والموظفون المدربون جيدا لضمان الخبرة في التعامل مع مجموعة واسعة من أنواع المنتجات. وتطلعا للمستقبل، سنقوم بزيادة طاقة الشحن لدينا في المطار من 1.8 مليون طن تم تداولها في العام الماضي إلى 4.4 مليون طن، عبر إضافة محطة شحن ثانية. علاوة على ذلك، سنقدم أفضل حلول الشحن الإلكتروني في العالم.

ما مدى الأهمية التي مثلها المطار الجديد للإسهام فيما حققتموه

من نجاح، سواء في سوق السفر بالطيران أو الشحن الجوي؟
– إن مطار حمد الدولي يمثل ضمانا لتجربة السفر الاستثنائية والتميزة على الخطوط الجوية القطرية كي تكتمل على الأرض بالمستوى نفسه من الخدمات الممتازة والراحة والضيافة التي يلهاها الراكب أثناء تحليقه في الجو. وسجل

مطار حمد يحقق أرقاماً
قياسية ويضمن «التميز»

خطتنا للتوسع في
«2018» تتسم بالجرأة

كصناعة يفرض علينا التكاتف مع الحكومات والهيئات الدولية لضمان تطوير وتطبيق قواعد تنظيمية ذكية. يجب أن نشجع الحكومات على تبني مقاربات تنظيمية لا تلحق الضرر بالفرص الاقتصادية للصناعة. إن الاتحاد الدولي للنقل الجوي يعمل على تعزيز قيمة الطيران عبر مختلف المناطق، مع التأكيد على الدور الهام الذي يلعبه الطيران في الربط بين الأشخاص والشركات.

باعتمادكم، ما هي التقنيات الجديدة التي ستكون أكثر إعاقة لصناعة الطيران؟

- شأن كل الصناعات، الطيران ليس محصنا ضد المعوقات التي يسببها التقدم السريع في تكنولوجيا المعلومات. هذه الأشكال من التقدم تسببت في ظهور تحديات وفرصا على حد سواء.

التقدم في التقنيات المحمولة باليد وسهولة الدخول على وسائل التواصل الاجتماعي أدت إلى زيادة المبيعات المباشرة من شركات الطيران إلى المسافرين مقارنة بالتسويق التقليدي من خلال أنظمة التوزيع عبر الوسطاء والوكلاء. وذلك أدى إلى انخفاض تكاليف شركات الطيران، لكنه خلق فرصا لتجار التجزئة الجدد غير التابعين لمجال الطيران وبيع رحلات من الألف للياء، وفي هذه الحالة تصبح شركات الطيران مجرد حلقة واحدة فقط من السلسلة. هذا بحد ذاته يخلق تحدياته الخاصة، حيث تتعلم الخطوط الجوية كيفية العمل مع اللاعبين الجدد في سوق التجزئة الإلكترونية. كما أن أشكال التقدم في الذكاء الاصطناعي لمعالجة البيانات الكبيرة والتنبؤات ستوفر فرصا مستقبلية لشركات الطيران لتحسين أنظمة إدارة الإيرادات. أما من حيث التقدم في صناعة الطائرات، فقد أدى تحسين كفاءة الوقود إلى ظهور منافسة جديدة في نماذج طائرات الركاب منخفضة التكلفة والتي تتحدى الأوضاع الراسخة لطائرات الركاب التقليدية. في المقابل، فقد جعلت المطارات، التي كانت ثانوية في وقت ما، أكثر جاذبية حيث يمكن ربطها مباشرة أو عبر مراكز مع الطائرات ذات الحجم المناسب.

لصالح عملائنا المتبادلين، مع ربط شركتنا ببعضهما البعض بشكل وثيق، ومن هنا لم يتم فقط تقوية علاقتنا الثنائية، بل أيضا تم تعزيز تحالف وان وورلد. كذلك أطلقت الخطوط الجوية القطرية اتفاقية بالرمز المشترك مع أطراف أخرى في تحالف وان وورلد. إن الحقائق والأرقام تتحدث عن القيمة والفوائد التي يجلبها تحالف وان وورلد لشركات الطيران وعملائها.

بنظرة مستقبلية، هل سنظل نرى صناعة متناثرة أم أن قواعد الملكية ستصبح أكثر مرونة ويحدث توحيد عبر الحدود؟

- إننا بحاجة للتغلب على ظاهرة التشظي والتناثر داخل هذه الصناعة وفي الصناعات المتعلقة بها مثل السياحة وأنماط البديلة أو التكميلية، ويجب علينا أن نؤيد التناغم والانسجام، واعتماد المعايير العالمية، والتنظيم الذكي، وتحقيق أقصى قدر من المرونة التشغيلية لشركات الطيران.

لا يمكن إنكار أن التوحيد أسهم في تحقيق التحسن العام في الصناعة، الأمر الذي سمح لشركات الطيران بالتأزر في التكاليف وكفاءة الشبكات. في السنوات الأخيرة شهدنا ظهور مشاريع مشتركة وشراكات في الأسهم (استثمارات متبادلة) بين شركات الطيران التي تخدم الأسواق الدولية. لقد كان هذا التوجه جيدا بالنسبة للمستهلكين. فأصبحت شركات الطيران والخطوط متوافقة بشكل أكبر مع احتياجات المسافرين. مع ذلك، فهذه الترتيبات التجارية لا تزال تخضع للمراجعة التنظيمية ويمكن للحكومات أن تقرر سحب دعمها في أية لحظة بناء على اعتبارات سياسية قصيرة الأجل. كيف يمكن أن نجعل الحكومات تفهم الطيران وتضع إجراءات تنظيمية عادلة وشفافة؟ إن صناعتنا تلعب دورا حاسما في الاقتصاد العالمي. وصناعة الطيران توفر ما يقرب من 63 مليون وظيفة على مستوى العالم و2.7 تريليون دولار في الناتج القومي الإجمالي العالمي. وهناك أدلة تاريخية كافية تثبت أن الدول والأقاليم التي طبقت سياسات طيران ليبرالية قد استعادت في النهاية على المستويين السياسي والاقتصادي. دورنا

المطار رقما قياسيا جديدا في أعداد الركاب وتحركات الطائرات التي تمر به في 2016-2017، حيث تعامل مع 38.2 مليون راكب و250419 عملية إقلاع وهبوط، كذلك تعامل المطار مع عمليات شحن بلغ إجماليها 1.8 مليون طن. وفاز مطار حمد الدولي بمجموعة من الجوائز من فئات عديدة، ويجري تنفيذ خطة المرحلة الثالثة لتطوير المطار على قدم وساق، وهذا سيضيف طاقة كبيرة للمطار، ويتيح للخطوط الجوية القطرية أن تواصل مسار نموها التصاعدي. وفور اكتمال المرحلة الثالثة، ستصعد بقدرةنا على نقل 50 مليون راكب سنويا.

ما رأيكم في خصخصة المطارات؟

- يمكن أن يلعب القطاع الخاص دورا مغزى في جلب الخبرة وتحسين كفاءة التكاليف في مجال البنية التحتية للنقل الجوي، إذا توفر له إطار العمل المناسب. والمطارات احتكارية بطبيعتها كما أن الخصخصة بدون حوكمة صحيحة ومسؤولية عامة يمكن أن تفضي بسهولة إلى ممارسات مسعورة، وهنا غالبا ما تكون شركات الطيران هي الضحية الأولى. من الضروري أن نتفهم المخاطر التي يمكن أن تحدث خلال الخصخصة لكي نقرر إطار العمل التنظيمي المناسب.

هل لا تزال التحالفات تمثل قيمة في الصناعة الحديثة؟

- إن الخطوط الجوية القطرية طرف في تحالف عالم واحد «وان وورلد»، الذي يخدم أكثر من 1000 مطار فيما يزيد على 150 منطقة تشهد 14 ألف رحلة يوميا، تحمل ما يقرب من 550 مليون راكب سنويا على متن أسطول مشترك من 3500 طائرة، بإيرادات سنوية تفوق 130 مليار دولار. لقد تمددت شبكتنا الواسعة لأكثر من 350 وجهة من خلال عضويتنا في تحالف «وان وورلد» واتفاقيات المشاركة بالرمز مع شركائنا من شركات الطيران. وأعلنا عن اتفاقية تجارية مشتركة مع الخطوط الجوية البريطانية وهي تابعة لمجموعة شركة الطيران الدولية. على مدار عام 2016 - 2017 مع تقاسم الإيرادات على خط مطار هيثرو لندن. الدوحة. هذا العمل المشترك أتاح لنا تنسيق الأنشطة التجارية



المشروع إضافة جديدة لسجل الشركة الحافل بالإنجازات «الأصمخ» تستقبل مستأجري «بو فسييلة»



توفر مواقع لمختلف الاليات بقدره استيعاب تمتد على مساحة 170000 متر مربع. وتزيد مساحة المحلات التجارية في المشروع عن 2200 متر مربع. ويبلغ عددها 43 محلا تجاريا كما تتوفر في المشروع خدمات الكهرباء والماء والمرافق الكاملة التي يطلبها مشروع بهذا الحجم من شبكة طرق، ومواصلات ووسائل اتصال وشبكات للاتصالات لربط المخازن بالأسواق وتسهيل عملية نقل البضائع من وإلى مناطق المشروع.

مربع، ومساحة التخزين المبردة 32000 متر مربع، ومساحة التخزين المثلجة 14000 متر مربع. وفيما يخص منطقة سكن الموظفين فيمكنها أن تستوعب ما يقارب الـ 2300 عامل، وتتألف من 640 غرفة مع ملحقاتها والمرافق الخاصة بها. بالإضافة إلى ذلك يحتوي المشروع أيضا على شقق سكنية يصل عددها إلى 262 وحدة سكنية متنوعة بالمساحات، حيث يبلغ عدد الشقق الاستديو 194 وحدة، كما يبلغ عدد الشقق المكونة من غرفة نوم واحدة 70 وحدة، فضلا عن

أطلقت شركة الأصمخ للمشاريع العقارية مشروع مناطق التخزين والخدمات اللوجستية (منطقة بوفسييلة) والذي يمتد على مساحة نصف مليون متر مربع، وأعلنت الشركة عن بدء توافد المستأجرين لاستلام وحداتهم، في مشروع منطقة بو فسييلة والذي دشنته شركة الأصمخ العقارية باستثمار ضخم لإنشاء مناطق متكاملة لقطاع خدمات التخزين والخدمات اللوجستية المتعلقة بها، وذلك تلبية لاحتياجات الشركات المتوسطة والصغيرة ضمن مبادرة الحكومة ل طرح عدة أراضي لأغراض التخزين والخدمات اللوجستية.

وبهذه المناسبة تتقدم شركة الأصمخ للمشاريع العقارية بالشكر الجزيل والامتنان العظيم على ما تقدمه الدولة من تشجيع ودعم ومساندة القطاع الخاص ورجال الاعمال من خلال إسناد المشاريع الهامة للشركات الوطنية، والشكر موصول لشركة مناطق وجميع من ساهم في هذا الإنجاز. وعملت الشركة على تطوير منطقة التخزين في أبوفسييلة لتوفير خدمات لوجستية لمواكبة النمو الاقتصادي في دولة قطر، حيث تحتوي المنطقة على شبكات خدمات شاملة تدعم عملها، لسد ثغرة في احتياجات البلد في هذا المجال خلال السنوات المقبلة، حيث تبلغ مساحة المخازن في المشروع 206 آلاف متر مربع متنوعة، حيث تبلغ مساحات التخزين المفتوحة 18000 متر مربع، ومساحة التخزين ذات التهوية 111000 متر مربع، ومساحة التخزين المكيفة 32000 متر





مدى السنوات السابقة، تمكنت شركة الأصمخ للمشاريع العقارية من امتلاك سجل حافل لها من خلال تطوير أبراج سكنية ومكتبية، وشقق فاخرة، ومجمعات، وفلل ومراكز تجارة التجزئة. وتستمر الشركة في المساهمة في تعزيز المناخ الاقتصادي في دولة قطر من خلال التفاني في العمل والخبرة الواسعة والمعرفة العميقة بسوق العمل مع التزام عال بالمعايير المهنية وتقديم المشورة الرصينة ليتمكن العميل من اتخاذ القرار السليم.

الماضيين. وأضاف: وتتجاوز إسهامات الشركة كونها شركة تطوير عقاري اعتيادية لتكون عضواً فاعلاً في رحلة الارتقاء بمسيرة التطوير العقاري باتجاه تحقيق الرؤية التي ترتقي بالقطاع العقاري في قطر. مؤكداً أن مشروع مناطق التخزين (منطقة بوفسيلة) يعد إضافة جديدة لسجل الشركة الحافل بالإنجازات والذي تحافظ فيه على الجودة والقيمة المضافة والتميز في الخدمة والتنفيذ. وأوضح السيد حسن إبراهيم الأصمخ: على

كما أن المشروع مجهز بكافة المرافق الخدمية من مسجد واستراحات ومواقف متعددة لكافة احجام السيارات، بالإضافة إلى الخدمات الأمنية على مدار 24 ساعة. وبهذه المناسبة قال السيد حسن إبراهيم الأصمخ، الرئيس التنفيذي لمجموعة ريجنسي القابضة: تعتبر شركة الأصمخ للمشاريع العقارية واحدة من أفضل الشركات التي حازت على الثقة في مجال إدارة وتطوير المشاريع العقارية، ومن أهم الشركات التي ساهمت في نمو القطاع العقاري على مدى العقدين

قاعة طعام



مواقف



مسجد



استشارات مجانية في مجال التخزين



تخفيض النفقات الرأسمالية



مرافق ترفيهية



خيارات تخزين مرنة



أمن و كاميرات مراقبة على مدار الساعة



محطات مكافحة الحرائق



الخدمة عند الطلب: الإنترنت والمهاتفة عبر بروتوكول الإنترنت واستضافة مركز البيانات



القرب من جميع الأسواق



الحصار محفز لحلول السلامة الصناعية



تصوير - ابراهيم العمري

حوار - محمد الأندلسي

قال المدير العام لشركة الدوحة لخدمات السلامة الصناعية (DISS) ابراهيم بدر الدين، ان قطاع السلامة الصناعية بالسوق المحلي واعد ويوفر فرصا للنمو مع عوائد استثمارية جيدة في ظل زيادة الطلب على خدمات السلامة الصناعية في قطر مشددا على أنه لم يتأثر بالحصار المفروض على دولة قطر منذ الخامس من يونيو 2017 بل بالعكس يواصل تحقيق نمو قياسي.

ولفت بدر الدين خلال حوارته مع **أملاك** إلى أن الشركة قطرية بالكامل، وتعمل تحت مظلة شركة الجاسمية للاستثمار وتأسست عام 2006، واصبحت من ابرز الشركات على الساحة المحلية في قطاع التدريب وتطبيق معايير عالمية للامن والسلامة لكافة الهيكل التنظيمي للشركة أو المؤسسة، من اجل المساهمة في خلق ثقافة بيئة عمل ايجابية ودعم التطوير المهني في قطر من خلال تقديم مجموعة واسعة وشاملة من برامج التدريب للحفاظ على الأمن والسلامة الصحية والبيئية، بالاضافة إلى التدريب على المهارات التجارية والصناعية التي تهدف إلى تعزيز وتحسين الكفاءات لدى جميع العاملين في الشركة، وتقدم الشركة هذا الدعم للسوق القطري والمشاريع المحلية للوصول إلى الخريطة العالمية لمقاييس الأمن والسلامة.

وأوضح أن القرار الذي اتخذته مجموعة الجاسمية للاستثمار في عام 2006 لتأسيس شركة DISS، كان قرارا مميزا ونظرة عميقة لما سيحدث من تطورات هامة في الاقتصاد القطري، والنهضة العمرانية التي كانت تشهدها الدولة، فضلا عن المشاريع التي تم التخطيط لها والانطلاق لتنفيذها مثل مشاريع سكك حديد قطر «الريل» ومنطقة اللؤلؤة، بالاضافة إلى وضع رؤية قطر الوطنية 2030 بعدها، علاوة على الاستحقاق التاريخي لدولة قطر باستضافة كأس العالم 2022، كل هذه العوامل كانت الشركة الام تتوقعها فدفنت شركة DISS من اجل وجود معايير عالمية للامن والسلامة، واستطاعت الشركة منذ تأسيسها وحتى الان أن تقوم بجلب أحدث المعايير العالمية للامن والسلامة وتقديم دورات تدريبية معتمدة عالميا، بالاضافة إلى تقطير هذه المعايير بصورة تناسب السوق القطري.

وتابع قائلاً «نقوم بتقديم خدماتنا لأكثر من 1500 شركة محلية في مختلف القطاعات، ونقدم الكثير من اهم المشاريع والشركات مثل مشاريع سكك حديد القطرية «الريل»، و« اشغال» وشركة الديار القطرية، بالاضافة إلى مشاريع ملاعب كرة القدم لنحو 5 استادات، علاوة على اعتمادنا من جانب شركة قطر للبتترول لتقديم برامج الأمن والسلامة، وكذلك في كتارا هيلز، ونعمل في مشاريع جامعة قطر، ونقدم أيضا خدماتنا لشركات الاتصالات مثل OOREDOO وفودافون، والخطوط الجوية القطرية ومطار حمد الدولي وشركة السيارات ميتسوبيشي وغيرها».

ولفت إلى أن أنشطة شركة DISS تشمل تقديم الخدمات الاستشارات والتدريبية لأكثر من 120 برنامجا تدريبيا للامن والسلامة، في مختلف المجالات، فمثلا تشمل برامجنا التدريبية التركيز على السلامة الغذائية والتي تخدم قطاع الضيافة والفندقة والسياحة

في قطر، في ظل ارتفاع عدد الزائرين لدولة قطر بعد قرار فتح التأشيرة لأكثر من 80 دولة، وبالتالي هناك اهتمام كبير بأمن وسلامة الحشود سواء في الملاعب أو الفنادق أو غيرها، إضافة إلى

**قطاع التدريب في مجال الأمن والسلامة
عامل أساسي لنجاح مشاريع الدولة**



تنوع خدماتنا في العديد من القطاعات مثل قطاعات الطاقة والبنية التحتية والاتصالات، وهذه القطاعات الثلاثة تستحوذ على نسبة 75 % من انشطتنا التدريبية، بينما 25% تختص بها قطاعات التعليم والسياحة والفنادق.

وحول مستوى المنافسة بالسوق المحلي قال «بطبيعة الحال مثلما توجد منافسة في أي قطاع، هناك منافسة في مجالنا أيضا، وتوجد عدد من الشركات في السوق المحلي، ولكن مع تراكم خبراتنا اصبحنا رقما صعبا في معادلة المنافسة في السوق المحلي، ونعتبر من اهم اللاعبين في قطاع التدريب للامن والسلامة، خاصة مع شغفنا وأهتمامنا الكبير بتطوير المعايير العالمية للامن والسلامة لمنع الحوادث والخبرة التراكمية التي تصل إلى أكثر من 12 عاما اعطتنا الثقة في خضم هذه المنافسة، بالإضافة إلى ان الشركة حاصلة على شهادة الايزو ISO والتي تؤكد على مدى قدرة شركتنا على تلبية المواصفات والمعايير المطلوبة للجودة بخصوص المنتج الذي نقدمه، فضلا عن ما نمتلكه من رؤية ثقافية وحماس كبير لمواكبة اعلى المعايير العالمية ونقلها السوق المحلي وتقطيرها أيضا لتلائم السوق المحلي» .

وتابع قائلا «نعمل على انشاء شركة مساندة جديدة في العام 2019 لتكون اكااديمية متخصصة في تقديم خدماتنا لقطاع الضيافة والسياحة والفندقة بخطط مدروسة، وذلك من اجل رفع مستوى الضيافة بقطر، خاصة مع اقتراب استضافة كأس العالم

في قطر 2022، والتشريعات التي تحفز تنمية قطاع السياحة، وبالتالي تزداد أهمية ان يتم تطبيق احدث معايير الأمن والسلامة سواء في مجال الصحة الغذائية أو امن الحشود، مما يعزز قدرة القطاع الفندقي على مواكبة احدث التطورات في هذا المجال وبالتالي تزداد مستويات مساهمة القطاع السياحي في الاقتصاد الوطني» .

وأضاف «نريد ان تصبح شركة DISS منصة عالمية لاعطاء الاعتمادات والرخص لشركات التدريب في مجال الأمن والسلامة بالمنطقة الإقليمية، ولا حدود لطموحاتنا، ونحن مستثمرون في الاستثمار في مجال الأمن والسلامة، ومتوجهون إلى زيادة مجموعة التخصصات المختلفة في مجال التدريب التي نقدمها».



نقدم خدماتنا لأكثر من
1500 شركة محلية

تقدم حزمة حلول متكاملة للمشاريع «إعمار للتجارة والمقاولات» نشاط وتوسعات مستمرة

كتب - هشام عبد الرؤوف



تقدم شركة إعمار للتجارة والمقاولات حلولاً داخلية كاملة ومتكاملة تلبي الاحتياجات في مجالات إدارة المشروعات والأعمال الهندسية وتوريد المعدات والتجهيزات بأعلى درجات الجودة والاحترافية، مما يزيد من نشاطها في السوق القطري وتوسعاتها التي لا تنتهي. وتمتلك الشركة مجموعة متميزة من العاملين بفضل ما يمتلكون من مهارات إدارية وفنية وتشغيلية أثبتت كفاءتها في بعض المشروعات الرئيسية في قطر، وتقوم الشركة بتوجيه من السيد مصطفى القصار المدير التنفيذي الذي يعمل بدور بارز ودور كامل ومتكامل في مجال المشاريع لما تحققه من نجاح في إنجاز مشاريعها بفضل خدماتها المتكاملة.

ذلك أن رحلتها تبدأ مع المراحل الأولى للمشروع عند إعداد دراسة الجدوى. فهي تتبنى استراتيجية تعتمد على توفير معلومات دقيقة عن نطاق المشروع والوقت اللازم لتنفيذه وتكلفتها المتوقعة ودرجة الجودة المطلوبة.

وفي هذا الصدد تجرى «أملاك» حديثاً مع السيد محيي الدين عبد القادر الجمل مدير تطوير الأعمال بالشركة من أجل معرفة المزيد عن تلك الشركة الناجحة.

ويقول السيد محيي الدين إن «إعمار» واحدة من كبرى الشركات المتخصصة في التصميم والتجهيز الداخلي FIT-OUT & FFE في المنطقة، وهي متخصصة في المطارات والفنادق والأنواع الأخرى من المباني مثل مباني الشركات والمؤسسات العامة والتعليمية والثقافية والطبية والسكنية والرياضية والإعلامية والتجارية وغيرها. وأسس الشركة السيد/ حنا الشماس في لبنان عام 1995. وسرعان ما اكتسبت سمعة طيبة بسبب تميزها في مجال الإنشاءات وتخصصها في التصميم الداخلي المعماري. وكان ذلك قبل أن توسع نشاطها إلى دولة قطر عام 2000 تحت إدارة السيد مصطفى القصار المدير التنفيذي.

وفي عام 2010 وسعت «إعمار» أنشطتها في لبنان لتشمل مجال المقاولات العامة والتطوير العقاري. ولمجابهة هذا التوسع قامت الشركة بتعيين فريق إداري جديد يتمتع بأفراده بخبرات في هذا المجال لا تقل عن 25 عاماً.

وتلتزم الشركة بقوة باتباع أحدث النظم الإدارية مع أحدث المواصفات المعتمدة ومنها:

- أيزو 9001: وهو نظام لجودة الإدارة معتمد منذ 2015.

- أيزو 14001: وهو نظام لإدارة البيئة والحفاظ عليها معتمد منذ 2004.

- OHSAS 18001: وهو نظام لإدارة الأمان معتمد منذ 2007.

وتهدف الشركة إلى أن تصبح مصدراً رئيسياً لمجموعة من الحلول المتميزة والمبتكرة في مجال التصميم الداخلي في المنطقة. وهي تسعى إلى تحقيق ذلك الهدف من خلال تقديم منتجات وخدمات إلى العملاء الذين يهتمون بالحصول عليها. وهذا يستدعي بالتالي جهداً مضمناً وتنسيقاً بين جهود المنتجين والمطورين والمصممين

والعملاء بالطبع. وتابع قائلاً «من الأركان المهمة في إدارة الشركة اهتمامها المستمر بتحقيق التميز والنمو. فنحن نعمل على مدار الساعة من أجل تلبية مطالب عملائنا مع التركيز على حل المشاكل التي تحول دون ذلك».

ومع مضي الشركة قدماً في تنمية مهارات العاملين بها وملاحقة أحدث التطورات وتقديم خدمات عالية الجودة والحفاظ على علاقات قوية مع العملاء تتعاظم ثقة العملاء في الشركة وتتوثق علاقاتهم.

IMAR

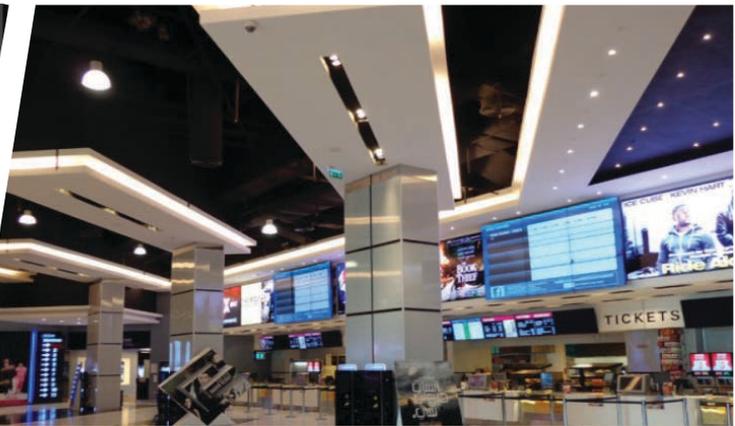
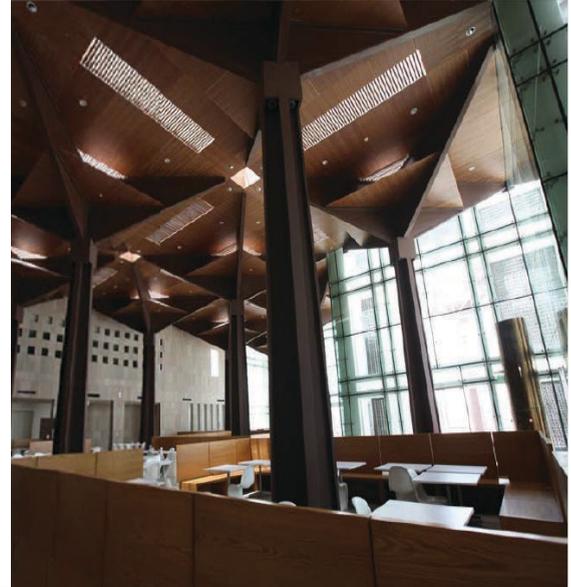


IMAR Trading & Contracting co. W.L.L.



Tel: +974 4413 1770
Fax: +974 4436 9529
P.O.Box: 22403 Doha - Qatar

Email: mj@groupimar.com.qa | Website: www.groupimar.com



ويدعم هذه الثقة المتبادلة توقع احتياجات العميل والوصول إلى توصيف دقيق لها والمصداقية في الالتزام بالجدول الزمنية للمشروعات وفي خفض النفقات إلى أدنى مستوى ممكن دون الإخلال بالجودة، واستخدام أفضل تقنيات ممكنة والالتزام بتطوير القدرات الفنية للعاملين بالشركة وتشجيعهم على العمل بروح الفريق وخلق قنوات الاتصال المناسبة بين جميع الأطراف. ويعمل بالشركة حاليا 4250 موظفا منهم 220 مهندسا. علما بأن الشركة تتعامل مع شبكة واسعة من الموردين من لبنان وفرنسا وإيطاليا وسويسرا وألمانيا وهولندا والولايات المتحدة، ويضيف السيد محيي الدين أن علاقات الشركة بعملائها ومورديها تمضي قدما بلا مشاكل رئيسية ولديها الكثير من ردود الفعل الإيجابية من عملائها.

تملك بقسط شهري!

إدفع دفعة أولى و استلم شقتك

لوسيل 

 bandary^{big}
real estate

 4041 0000
تملك لمستقبلك

«أملاك» تلتقى الرئيس التنفيذي لـ «إبهار» والخبير العقاري الدولي

د. صديق : نشاط كبير بالسوق العقاري

تصوير - محمود حفناوي

حوار - محمد حمدان



قال الرئيس التنفيذي لمجموعة إبهار للمشاريع والخبير العقاري الدولي الدكتور ميسر صديق، إن اختيار أسم إبهار للمجموعة جاء بقناعة راسخة مفادها أن دولة قطر أبهرت العالم بإنجازات على جميع الأصعدة وبتطورها المذهل ولذلك تم اختيار أسم إبهار لتطلق الشركة من قطر التي أبهرت العالم والتي تواصل إبهاره وخلال 7 سنوات هي مسيرة عملنا قامت المجموعة بالتوسع في السوق العقاري في إدارة العقارات وفي التدريب والتأهيل فضلا عن العقارات الدولية التي سجلت بها المجموعة حضورا بارزا حيث تمثل إبهار العقارية كوكيل حصري أكثر من 25 شركة من أكبر وأعرق الشركات

وأشار د. صديق في حوار مع «أملاك» الذي يمتلك خبرة طويلة تمتد إلى أكثر من 35 عاماً بدولة قطر إلى أن «إبهار» تعتمد على خبرة تراكمية كبيرة تزيد على 30 عاماً في مجال العقارات، حيث تمتلك أكثر من 25 بالاضافة إلى انتقاء افضل الكوادر الوظيفية في هذا القطاع حيث تمتلك مجموعة «إبهار» تاريخا حافلا وتتطلع إلى مستقبل مبهر متابعا « حققنا نجاحا قياسي ونطمح إلى المزيد وذلك بعدما قمنا بتطوير ادائنا .. نخطط حالياً لمباشرة مشاريعنا الجارية والأخرى المخطط لها ..نستهدف التوسع خلال الفترة المقبلة..لقد نجحنا في تكريس حضورنا في السوق العقاري المحلي كأحد أبرز شركات التسويق والاستثمار العقاري المعروفة بجودتها العالية ونظامها الإداري المتطور ومشاريعها الرائدة التي لاقت استحسان الجميع أينما حلت وفي جميع الأنحاء، وفرضت اسمها وسط الشركات الرائدة في مجال التسويق والاستثمار العقاري»

ويؤكد د. صديق أن مركز إبهار للأعمال يمثل صالة عرض عقارية دائمة تعمل على مدار العام لكافة الاستثمارات العقارية، ويمثل داخل هذا المقر كبرى الشركات العقارية الدولية سواء في مصر وتركيا و البانيا و اذربيجان وإسبانيا والبوسنة واليونان وبريطانيا وأميركا ويتمتع فريق التسويق بالشركة بمجموعة من المميزات والخبرات التي تضمن للعملاء الاستثمار الناجح بأفضل طرق سداد وبأقل دفعات مقدمة.

ويشير د. صديق إلى أن قطر تشهد نشاطاً عقارياً كبيراً بفضل المشاريع التنموية الكبرى والانفاق الحكومي الرأسمالي إلى جانب مشاريع موندريال 2022 كما تشهد أيضاً تحسناً في مناخ الاستثمار وبيئة الأعمال بوتيرة متسارعة رغم الحصار المفروض على البلاد منذ الخامس من يونيو 2017 لافتاً إلى عوامل عدة تؤثر في تحديد المستويات السعرية للسوق العقاري أبرزها: العرض والطلب وحالة السوق وعمر العقار ومساحته وموقعه وكل هذه العوامل تعتبر عوامل أساسية في تحديد القيمة الإيجارية للوحدات ومن هذا المنطلق فقد تعاقدت مجموعة إبهار للمشاريع مع شركة Golden Enterprises الهولندية المتخصصة في المجال العقاري لوضع معايير لتحديد اسعار الإيجارات لكافة الوحدات وبمختلف المناطق وفقاً للمعايير العالمية والدولية للتسويق حتى يتسنى لنا إصدار تقرير شهري مفصل عن حركة الإيجارات بداية كل شهر.

تحسن كبير في
مناخ الاستثمار
وبيئة الأعمال

إبهار للمشاريع « تمتلك
تاريخاً حافلاً وتتطلع لحاضر
فعال ومستقبل مبهر



إبهار للمشاريع

IBHAR ENTERPRISES

الوكيل الحصري لكبرى الشركات العقارية الدولية بدولة قطر



معرض إبهار فيو للعقارات الدولية



معرض كفرتك لمواد البناء ٢٠١٧



ندوة صياغة العقود العقارية ٢٠١٨



مركز إبهار للأعمال
(صالة العرض الدائم)



معرض إبهار الدولي

النتائج المبهرة لإدارة العقارية

- توقيع عقود استثمارية
- لعدد ٤٤ عقار تم التعاقد عليها لمدة ٥ سنوات
- إدارة و تحصيل و صيانة كاملة
- لعدد ٢٠ عقار مقابل نسبة ٢,٥% من قيمة دخل العقار
- خدمة إستشاري تسويق
- حصيلة البيع و الشراء لقطع أراضي و عقارات و مجمعات سكنية لصالح الغير بعدد ٦٩ عقار

تحقيق الخدمة المتكاملة لإدارة العقار



شركة إبهار للمشاريع

- تقديم المشاركة بالبناء على الأراضي للسادة الملاك (القيمة المضافة) .
- خدمات التثمين و التقييم العقاري (خبير معتمد لدى المحاكم و البنوك القطرية) .
- إستشاري التحكيم و دراسات الجدوى العقارية و التوفيق و فض المنازعات العقارية وإنشاء و إدارة المحافظ العقارية.

شركة إبهار لتنظيم المعارض و المؤتمرات الدولية

- (إبهار فيو العقاري الدولي - Ibhar View - إيجي فيو للعقارات المصرية EGY VIEW - كفر تك لتكسية الأرضيات و الحوائط CoverTech - معرض الفرانشيز Franchise) .

مركز إبهار أكاديمي للتدريب الإداري (ترخيص رقم ٥٠٤٢٠١٨ - وزارة التعليم و التعليم العالي)

- برنامج إعداد الخبير و المثلث العقاري المعتمد
- الوساطة العقارية
- التسويق العقاري
- إدارة الأملاك
- برنامج تنظيم و تطوير المهن العقارية
- إستشارات تدريبية متخصصة
- سلسلة ندوات متخصصة



مع تحيات
مديرة خدمة العملاء
الشريك و رئيس مجلس الإدارة
لمجموعة إبهار للمشاريع

(4444175230 / 33367291 / 33759820 / 33705281 / 55428024 / 66649538 / 660661104) +974

مبنى مركز إبهار للأعمال - بجوار غرفة تجارة و صناعة قطر - ١٢٢ شارع المنتزة - السلطة الجديدة - الدوحة

P.O.BOX : 9294 - DOHA - QATAR E-MAIL : info@ibharrealestate.com www.ibharrealestate.com

أحمد حسين

عميد السياحة الذي بدأ من الصفر

تصوير - محمود حفناوي

حوار - محمد حمدان



عندما بادرت قائلاً «أنت عميد السياحة في قطر» ابتسم ابتسامة ابتلعت نصف وجهه، قائلاً «هكذا يقولون.. لكنني لا أعترف بالألقاب.. ما يبقى في النهاية من الإنسان سيرته وعمله.. هذا ما أحرص عليه». يتحدث أحمد حسين مدير عام وكالة تورتس للسفر والسياحة كثيراً عن أهمية الكفاح ويبدو فخوراً بأنه عصامي.. يمكنك بكل بساطة ان تدرك علو نبرة صوته في فخر متحدثاً عن عصاميته قائلاً «بدأت من الصفر.. واخترت قطاع السياحة.. كان اتجاهها مغايراً للسائد في ظل سيطرة القطاعات الاقتصادية التقليدية على مشهد المال والأعمال.. لكنني دائماً يستفزني ما هو مغاير للسائد.. أشعر بأنني إزاء تحدٍ كبير يعين عليّ أن أواجهه.. وعندما أواجهه يكون النجاح حليفي».

يشير حسين إلى أنه عشق السياحة.. هي ليست بالنسبة له مجرد مهنة حقق فيها نجاحاً.. وإنما هواية ومهنة في الوقت ذاته.. ويقول «أنا من محبي السفر والسياحة وأحب التجوال وزيارة المعالم السياحية في العالم.. أعتقد أنه عندما تتحول الهواية إلى عمل فإن ذلك يخلق شغفاً لا ينتهي ودأباً مستمراً ونجاحاً محتوماً».

ويبتسم حسين، وهو يتحدث عن هواياته قائلاً «أهوى كرة القدم.. وأنا من متابعي الدوريات المحلية والعالمية، وأيام الشباب كنت شغوفاً بكرة القدم بصورة استثنائية.. حتى أنني مارست رياضة كرة القدم في فريق السد القطري.. أنا سداوي بامتياز حتى الآن وما زلت أشجع فريق السد القطري ويعتبر نادي السد الرياضي من ابرز الأندية المحلية، حيث تأسس في 21 أكتوبر عام 1969، وسمي النادي بهذا الاسم نسبة إلى منطقة السد التي تأسس فيها ويعتبر من أنجح الأندية القطرية».

وعندما جذبنا الحديث عن المعوقات التي واجهته في مسيرة حياته العملية قال «واجهتني بعض المعوقات في بداية حياتي العملية مثل الخبرة ورأس المال، ولكن الحمد لله تجاوزتها، والصعوبات والتحديات تعتبر جزءاً من مسيرة أي رجل أعمال ناجح.. وقد استفدت من نصائح الجيل السابق لي في عالم البيزنس.. كانت هناك روم جميلة بيننا يسودها الود والتفاهم».

ويرسم حسين مفاتيح نجاحه قائلاً «رضا الوالدين مفتاح التوفيق.. والتفاني في العمل مهم للغاية.. لقد وصلت إلى قناة مفادها أن كل الأعمال يمكن أن تنجح إذا توافرت عوامل الإخلاص والتفاني في أداء العمل والتعامل بصدق مع جمهور العملاء، فمن خلال مسيرة حياتي تعلمت ان العمل الاستثماري يتطلب أيضاً رؤية ثاقبة وعقلاً خلافاً يعرف أين تكمن الفرص وكيفية اقتناصها، فضلاً عن أهمية الإدارة الحصيفة للاستثمارات، وفقاً لاعتبارات الجدوى الاستثمارية مع درء المخاطر».

ولم ينكر حسين دور القراءة في تشكيل وجدانه قائلاً «ساهمت القراءة في تشكيل وعيي ووجداني.. غير أنني أركز على الكتب التي تتناول القطاع السياحي والرحلات بصورة كبرى.. إنه التخصص يا عزيزي، وهو من ينتصر في النهاية.. وبعيداً عن التخصص، فالقراءة شغفي.. أفضل قراءة كتب السفر التي ترصد التجارب فضلاً عن الكتب التي تتناول القطاع السياحي من حيث الأداء، علاوة على أدب الرحلات».

وعندما تحدث عن عائلته تهدهج صوته قائلاً «عائلتي تلعب دوراً

كبيراً في نجاحي.. ثمة دعم استثنائي.. أنا أب لـ 5 بنات.. أسرتي لها الأثر الكبير في حياتي وفي نجاحاتي»، أما عن النصيحة التي يهديها للشباب الراغبين في العمل بقطاع الأعمال فهي «درب الأعمال لا يخلو من التحديات، وإذا واجهتكم عقبة فإن ذلك ليس نهاية المطاف وإنما يجب التفكير في كيفية حل الصعاب والاستمرار نحو الأفضل، وفي الفترة السابقة عندما بدأت أعمالنا كانت الوسائل محدودة للعمل، خاصة في مجال السياحة والسفر، ولكن العصر الحالي اختلف، وهو عصر الكمبيوتر واللابتوب والجوال بامتياز.. المشهد الآن تغير كثيراً ولذا علينا مواكبة هذا التغير.. وأتمنى من الشباب القطريين أن يتوسعوا في مجال المشاريع الصغيرة والكبيرة مع التخطيط لأعمالهم بكل ثقة وبخطوات واثقة».

40

YEARS OF EXPERIENCE

IN SERVING CORPORATE CLIENTS, LOCAL
& FOREIGN TOURS



سفریات توریست
TOURIST TRAVEL BUREAU

Let's Travel

Book Now your *flight* from
Doha to over 150 worldwide
destination!

Email : tourist@qatar.net.qa
Tel : +974 4444 66 55
Fax : +974 4432 11 99
www.ttbgroup.org
<https://tourist.travel/>

Best Rates On Economic And
Business class

Doha - Qatar : +974 44446655
الدوحة - قطر : +974 44446655

London UK : +44 773220096
لندن - UK : +44 773220096

Dubai - AE : +971 4 2623355
دبي - امارات : +971 4 2623355

BEST HOTELS AND AIRLINES TICKETS



« أملاك » تحاور المدير العام للفندق

رابي: تدشين «سينتارا» في يناير 2019

CENTARA
WEST BAY
RESIDENCES & SUITES
DOHA

تصوير - إبراهيم العمري

حوار - محمد حمدان



قال السيد ماريو رابي، المدير العام لفندق سينتارا بالدوحة إن التدشين الرسمي لفندق سينتارا سيكون في نهاية يناير 2019، ويقع الفندق ذو الطابع التايلاندي بمنطقة الخليج الغربي في الدوحة، حيث يعتبر الفندق الأول من نوعه في قطر الذي يقدم مفهوماً جديداً للضيافة والسياحة الفندقية ويمتد الفندق إلى 42 طابقاً ليقدّم باقة واسعة من الخدمات وميزات الرفاهية ستغمر ضيوفه بالراحة والرخاء، وتشمل هذه الميزات والخدمات غرفاً ذات طراز حديث يمتزج بعراقة ذلك البلد الواقع في جنوب شرق آسيا.

ولفت رابي في حوار مع أملاك إلى أن سينتارا هي شركة فنادق تايلاندية تدير أكثر من 44 فندقاً في تايلاند وسيرلانكا وجزر المالديف وقطر ودخلت «سينتارا» السوق القطري بعدما رصدت فرص النمو المتنامية في القطاع الفندقية مشيراً إلى أن السوق القطري واعد وحافل بالفرص.

وبين رابي أن الفريق الذي يعمل ببعض مطاعم فندق سينتارا معظمهم سيكونون من تايلاند لاضفاء تجربة فندقية غنية ومغايرة بالسوق القطري حيث ان النكهة التايلاندية ستكون حاضرة في داخل الفندق والأجواء المحيطة به ولا يتوقف الأمر عند هذا الحد وإنما يشمل تنوع خيارات الفندق وذلك عبر المطعم الهندي الذي سيقع ضمن مرافق الفندق والذي يحمل اسم «دالتشيني» وتعني في الهند القرقة، ونحن وقعنا اتفاقاً مع مستشار هندي في لندن ليقوم بتدريب الفريق الذي يتولى قيادته.

وحول عدد الغرف الفندقية ومحتويات الفندق قال «يضم الفندق حو 292 غرفة و40 بنتهاوس على الطابقين 41 و42 وأطلقنا عليهم اسماء تايلاندية هي «أوركيد» والتي تعني الأصالة و«جازمين» والتي تعني الطابق المشهور، و«سيام» وهو اسم تايلاندي قديم و«سباي» والتي تعني الراحة والاسترخاء، وسوف نقدم للضيوف والنزلاء أكثر مما يتوقعونه، كما يحتوي الفندق على قاعة اجتماعات بسعة 200 شخص، وهي تتيح عقد المؤتمرات والفعاليات».

سنقدم تجربة استثنائية وفريدة من نوعها



وأكد ان سينتارا تخطط لتقديم عروض وخدمات مغرية لجذب الزوار مع تعزيز قدراتها التنافسية بالسوق المحلي متابعاً «شمة منافسة كبرى في السوق المحلي.. ونحن قادرون على خوض غمارها.. ندرك جيداً مواطن تميزنا ونسعى لتقديم خدمات 5 نجوم وطريقة عملنا ليست تقليدية.. حيث يبدأ عملنا من استقبال الضيوف بالطابع التايلندي والنكهة التايلندية في المطاعم واجواء الراحة الاستثنائية في الفندق.. ويرى رابي أن السوق الفندقي القطري سجل تطوراً ملحوظاً.. وسط نمو قياسي فيما ساهمت إجراءات الانفتاح وتطوير التشريعات الاقتصادية وإعفاء مواطني 80 دولة من تأشيرة الدخول فضلاً عن استحقاقات مونديال 2022 في تعزيز قوة قطاع السياحة والفنادق الذي تزايدت جاذبيتها الاستثمارية بوتيرة متسارعة.

فرص نمو متزايدة بقطاع الفنادق القطري



مصطفى: فرص استثمارية واعدة بـ «الوسيل»



تصوير - محمود حفناوي

حوار - محمد الأندلسي

أكد أحمد مصطفى مدير عام شركة الخط البديل للعقارات أن أسعار العقارات بالسوق العقاري المحلي وصلت إلى مستويات عادلة، مشدداً على أن القطاع العقاري في قطر شهد انطلاقة كبيرة على مدار السنوات الماضية بشكل عام وبعد الحصار بشكل خاص، لاسيما مع تطوير التشريعات الاقتصادية لتصبح أكثر مرونة وانفتاحاً بالتوازي مع الأسعار العادلة للعقارات والفرص المغرية التي توصل الظهور بشكل دوري، مؤكداً أن القطاع العقاري القطري أصبح منافساً قويا في استقطاب المستثمرين الأجانب في ظل مواصلة أعمال ومشروعات البنية التحتية استعداداً لكأس العالم في قطر 2022.

وأشار في حوار مع «أملاك» إلى أن شركة الخط البديل للعقارات تعد من أهم شركات العقارات في الدوحة حيث نمت وتطورت بشكل كبير، فبعد مرور بضعة أشهر فقط، على تأسيس الشركة استطاعت أن تقتنص حصة مميزة من المشاريع الكبيرة، لاسيما في منطقة لوسيل، حيث تدير الشركة نحو 8 مشاريع بمدينة الوسيل التي توفر فرص نمو واعدة بالاستثمار العقاري.

وأوضح قائلاً: «عملت شركة الخط البديل على اتخاذ مدينة لوسيل الجديدة كنقطة انطلاق للأنشطة والخدمات العقارية التي تقوم بها بالإضافة إلى المشاريع التي تقوم بتسويقها حالياً، ومن ضمن أبرز المشاريع التي تديرها الشركة بمدينة لوسيل برج «توين تاور» الذي يقع في مارينا لوسيل حيث يتميز البرج بتصميم معماري فاخر وفريد من نوعه.

وأشار إلى أن الشركة عملت على تنويع الأنشطة التي تقدم لعملائها، فهي أول شركة عقارات تستحدث قسماً خاصاً لتقديم خدمات وحلول متكاملة للشقق الفندقية والخدمات للأفراد والشركات من خلال تقديم جميع البدائل بأفضل الأسعار والخدمات بما يتماشى مع متطلباتهم ورغباتهم.

وبخصوص الخطط المستقبلية للشركة قال مصطفى: «نعتزم شركة الخط البديل إطلاق مشروع جديد يتضمن وحدات سكنية فاخرة للبيع في اللوسيل في منطقة «ووتر فرونت» بمدينة لوسيل.. وسيتم الإعلان عن تفاصيل المشروع في المستقبل القريب».

على رفع شهية المستثمرين بصورة كبيرة، لاسيما مع الثقة التي يوليها المستثمر لبيئة الأعمال المستقرة والأمن في قطر، بالتوازي مع الأسعار العادلة للعقارات والفرص المغرية التي توصل الظهور بشكل دوري، في ظل استمرار الإنفاق الحكومي وارتفاع وتيرته على مشاريع البنية التحتية والمشاريع الكبرى ومشاريع كأس العالم في قطر 2022 والطفرة في حركة البناء والانشاءات والتشييد العقارية الهائلة.

وتابع قائلاً «تتراوح معدلات العائد على الاستثمار في القطاع العقاري.. وايضا تختلف حسب رؤية المستثمر اذا كانت قصيرة أو طويلة الأمد، فالعائد الاستثماري يصل إلى 10% سنوياً للاستثمارات العقارية قصيرة الأمد، وبالنسبة للمشاريع الطويلة الأمد تتراوح بين 30% و 40% سنوياً وايضا تختلف باختلاف المستثمر، فهناك شريحة من المستثمرين تشتري وتبيع، بينما يوجد مستثمر يشتري ويطور ثم يبيع، وهذا ما ترتفع نسبة العائد الاستثماري له».

أعمال ومشروعات البنية التحتية استعداداً لكأس العالم في قطر 2022.

وأضاف أن الموافقة على قانون بشأن تنظيم تملك غير القطريين للعقارات والانتفاع بها رفع جرة التفاوض بالسوق العقاري، ومن المتوقع زيادة في حجم التدفقات الاستثمارية الأجنبية الواردة للسوق العقاري المحلي عقب بدء سريان القانون الذي يجيز تملك العقارات والانتفاع بها لغير القطريين، في المناطق ووفقاً للشروط والضوابط والمزايا التي يصدر بتحديدتها قرار من مجلس الوزراء، بناء على اقتراح لجنة تنظيم تملك غير القطريين للعقارات والانتفاع بها، الأمر الذي سيعمل على جذب واستقطاب المزيد من المستثمرين الأجانب إلى السوق المحلي مما ينعش الطلب على العقارات بصورة كبيرة، خاصة مع بناء الدولة للمدن الجديدة والتوسعات العمرانية الكبيرة وحركة الانشاءات والتشييد الهائلة التي تشهدها الدولة. كما سيعمل قانون تملك العقار لغير القطريين

ولفت إلى أن الحصار المفروض على قطر تحول من نقمة إلى نقمة ومن تحدٍ إلى فرصة حيث قام الحصار بعملية فرز وغرلة للسوق العقاري المحلي حيث كان السوق العقاري به دخلاء متعددون، بغير دراسة للقطاع العقاري، أو خبرة سابقة، أو حتى أفكار إبداعية تعمل على زيادة قوة السوق وتعزيز مكانتهم، وبعد خروج شركات دول الحصار، وخروج غير الدخلاء وغير المتخصصين، أصبح السوق العقاري أكثر جاذبية للاستثمارات مع استمرار الشركات الكبيرة والمنظمة والتي تمتلك أدوات تسويقية جيدة، وخططاً مستقبلية طموحة، كما أن الحصار الجائر على قطر زاد رغبة المستثمرين خاصة القطريين إصراراً وقوة في الاستمرار والمواصلة بالاستثمارات في السوق المحلي والارتقاء به، ولهذا رأينا ان غالبية الاستثمارات العقارية ناتجة عن سيولة محلية، بالإضافة إلى ان القطاع العقاري القطري أصبح منافساً قويا في منطقة الشرق الأوسط في استقطاب المستثمرين الأجانب في ظل مواصلة

اختر مساحة مكتبك بنفسك
مع الخط البديل للعقارات



مارينا الوسييل



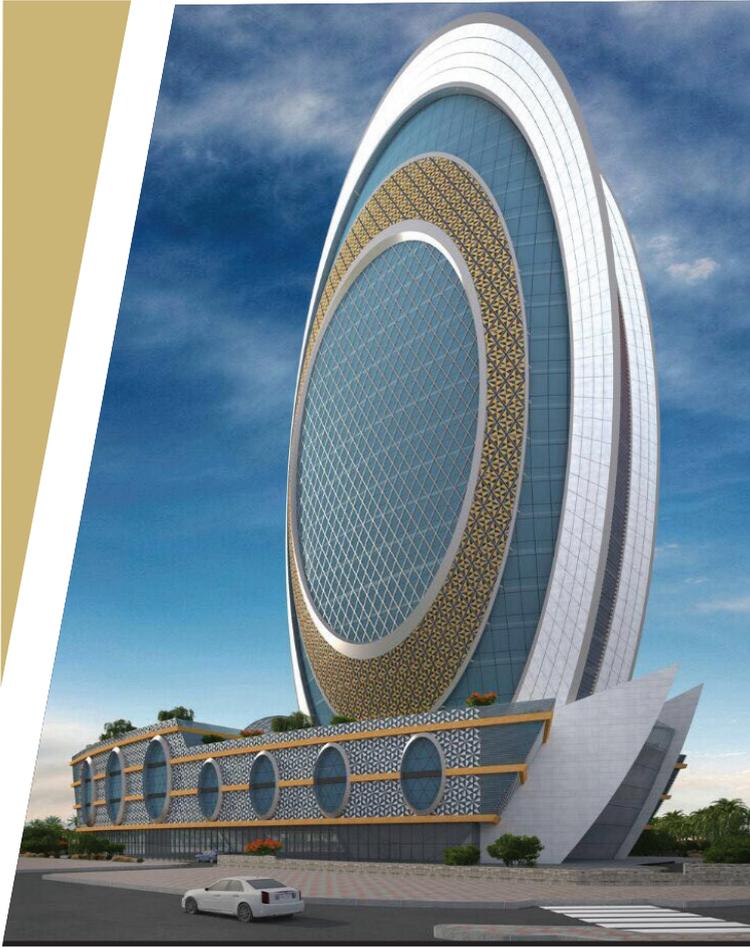
للحجز والاستفسار



+97444281544



Info@alternative-realestate.com



وأضاف «القطاع العقاري القطري مستقبلي واعد، ويستقطب بالفعل الكثير من المستثمرين الاجانب، ونقدم للمستثمر الاجنبي الفرص العقارية بالسوق القطري، كما نقدم للمستثمر القطري، الفرص الاستثمارية في الأسواق الخارجية، بحيث يشمل هذا التنوع فرصا أكبر لجميع المستثمرين، ولهذا تقوم الشركة بتنوع استثماراتها في جميع الاتجاهات التي نجد بها فرصا مميزة للاستثمار، ونعمل على التواجد في المعارض العقارية الدولية والمحلية، حيث سنشارك قريبا في معرض عقاري بدولة الكويت للتسويق للمشاريع العقارية بقطر».

وشدد على أن «المستثمر القطري ذكي للغاية ويعمل على دراسة الاستثمار بدقة بالغة، وواع بشكل كبير للظروف الاقتصادية، كما يتميز بالتنوع في استثماراته العقارية سواء في السوق المحلي أو بالخارج، كما لم يعد هناك حدود لطموحاته الاستثمارية، ومتى وجدت فرصة استثمارية اصبح هناك تواجد للمستثمر القطري».

مونديال «2022» يحفز الاستثمار العقاري

آل خليفة: مزايا «سند» تنسجم مع متطلبات قطر والمنطقة «استاد».. ريادة البناء وإدارة المشاريع



قال المهندس علي آل خليفة، الرئيس التنفيذي لشركة أستاذ لإدارة المشاريع والاستشارات الهندسية، «على الرغم من أن نشاطنا الرسمي بدأ في 2008، إلا أن مسيرتنا بدأت مع فريق من المهندسين الموهوبين ذوي الخبرة بمهمة إنشاء وتنفيذ مشروع المدينة التعليمية، حيث تأسست «أستاذ» بهدف تلبية الاحتياجات المتنامية في مجال صناعة الإنشاءات والبناء في دولة قطر والمنطقة». وتابع قائلاً: «منذ ذلك الحين، لم نتوقف عن النمو إلى أن أصبحنا واحدة من الشركات الاستشارية الرائدة في إدارة المشاريع بدولة قطر، ثم تطورنا وتوسعنا لنصبح شركة متميزة في إدارة المشاريع والأصول في قطاعات ودول عديدة».

وأضاف أن «نلتزم في شركة أستاذ لإدارة المشاريع بدعم تطور المجتمعات التي نعمل فيها، وتعزيز مسيرة التنمية الاقتصادية والبيئية لهذه المجتمعات والمساهمة فيها. ونحن نحقق ذلك من خلال حوكمة متميزة للشركات، والتقييد الصارم بالأنظمة والقوانين، والانفتاح في التواصل الفعال، إلى جانب الالتزام بأعلى المعايير الدولية في جميع المشاريع، وهو حجر الأساس والركن الجوهري في عملنا. ويضم سجلنا عدداً من أكثر المشاريع القطرية ضخامة وتعقيداً في مجالات متنوعة من بينها المشاريع الحكومية، والصحية، والثقافية، والرياضية والتعليمية والنقل ومجالات البحوث. ونحن نعتمد على خبرات فريقنا الذي يضم أفضل الخبرات والمواهب، لضمان تميز المشاريع في ابتكارها وتفوقها، وتليبيتها لأفضل وأعلى المعايير العالمية المطلوبة. وتلعب مشاريعنا دوراً مهماً في تطوير قطر، حيث تحقق الهدف المنشود والمتمثل في تحويل الاقتصاد القطري من اقتصاد قائم على الكربون إلى اقتصاد قائم على المعرفة».

وقال آل خليفة: «يتوقف نجاح تنفيذ المشاريع الإنشائية على حسن صياغة عقود المقاول، لتعرض بوضوح التعليمات والإجراءات اللازمة على مدار فترة تنفيذ الأعمال الإنشائية. لقد كانت الخبرات المكتسبة على مر السنين لدى قسم الشؤون التجارية والعمليات عاملاً مساعداً في تطوير مجموعتنا الشاملة من عقود المقاول».

وأشار إلى أن هذه المجموعة تضم عدداً من النماذج والصيغ والشروط والأحكام العامة والملحقات الداعمة التي أعدت لتوجيه الإجراءات التعاقدية ومساندتها، وضمان سير المشاريع بسهولة ويسر، وتحقيق العدل والمساواة بين جميع الأطراف وطورنا «سند» خصيصاً ليتناسب مع طبيعة قطاع الإنشاءات في قطر، ويتمتع بعدد من المزايا الإضافية المرنة التي تنسجم مع احتياجات ومتطلبات أي مشاريع إنشائية في المنطقة. تعمل مجموعة عقود «سند» على تقييم مختلف المنهجيات لتحديد أكثرها فعالية في مواجهة التحديات التعاقدية المتعارف عليها في المنطقة، وتستهدف في نفس الوقت في المساعدة على التغلب على هذه التحديات، من خلال منهجية تراعي منح الملاك والمقاولين والاستشاريين وثيقة متكاملة تحوي جميع الشروط والأحكام والملحقات والمرفقات اللازمة.

وتابع قائلاً: تخضع هذه العقود للقوانين المحلية، والظروف الإقليمية، وأفضل الممارسات الدولية، مع التمسك في صميم هذا كله بمبادئ العدل والتوازن والمرونة والفاعلية. وتهدف «سند» إلى إشراك جميع الأطراف وتقاسم مسؤولياتهم المنوطة

بهم في تنفيذ المشاريع، من خلال شروط وأحكام تعاقدية متوازنة، مع تخفيض التكاليف، وتعزيز كفاءة التنفيذ، والحفاظ دوماً على قدر من العدل والمساواة ونسب من المخاطر التي تتحملها جميع الأطراف المشاركة في المشروع. كما يهدف «سند» ليصبح أحد أهم العناصر الأساسية في صياغة العقود المختلفة واللازمة لقطاع الإنشاءات. لذا اخترنا اسم «سند» لما تعنيه الكلمة من دعم ومساندة، والتي تعكسها مجموعة من العقود الشاملة، لتكون بمثابة أداة دعم تخدم جميع جوانب قطاع الإنشاءات، وتوفر إجراءات تعاقدية عادلة، تضمن توزيع المهام والمسؤوليات بطريقة عملية وسلسة. نفخر بنجاحنا في صياغة هذه العقود، ونتطلع إلى ترسيخ هذه العقود ضمن قطاع الإنشاءات في المنطقة كمجموعة متكاملة من المعايير الجديدة، ونرى «سند» واحداً من الأدوات الضرورية لدعم وتطوير الثقافة التعاقدية في المنطقة. وندعو جميع الأطراف المنخرطة في قطاع الإنشاءات بالسير قدماً نحو الوصول لأفضل الممارسات في هذا القطاع».

الرئيس التنفيذي لمجموعة شركات الديار يتحدث لـ «أملاك»:

الكواري: الحصار.. انطلاقة جديدة لقطاع الأعمال



حوار - محمد الأندلسي تصوير - أسامة الروسان

قال رجل الأعمال والرئيس التنفيذي لمجموعة شركات الديار، المهندس خالد بن ارحمه الكواري: «الحصار الجائر على قطر كان بمثابة انطلاقة جديدة لقطاع الأعمال المحلي، لبيدع في عمله ويعانق حدود السماء في طموحاته، ليؤكد أن قطر بعد الحصار باتت أقوى بكثير عما قبله، لاسيما مع المقولة الشهيرة لحضرة صاحب السمو الشيخ تميم بن حمد آل ثاني، أمير البلاد المفدى، حفظه الله ورعاه.. «رب ضارة نافعة»، وهذا ما تحقق بالفعل حيث رفعت جميع الشركات والمصانع من قدرتها الإنتاجية ومضاعفتها، لتوفير كافة المنتجات والسلع التي يحتاجها السوق المحلي وصولاً إلى تحقيق الاكتفاء الذاتي في العديد من المنتجات».

وأكد الكواري في حوارهِ مع مجلة «أملاك»، على أهمية دور الشركات الصغيرة والمتوسطة التي أصبحت ركيزة أساسية من ركائز الاقتصاد الوطني، حيث كان لها دور كبير في دعم الاقتصاد الوطني، ورفده بالمنتجات التي يحتاجها السوق، خاصة وأنها عملت على مضاعفة إنتاجيتها بعد الحصار، وترتب على ذلك حصد دولة قطر لمراكز متقدمة في المؤشرات العالمية لريادة الأعمال، مثل المؤشر العالمي لريادة الأعمال 2018 الصادر عن المعهد العالمي لريادة الأعمال والتنمية (GEDI)».

وحول بدايته في قطاع الأعمال قال الكواري: «منذ نعومة اظفاري ورغبتي في اقتحام قطاع التجارة والأعمال تراودني بشكل دائم، ومنذ أيام الدراسة وبدخلي حب ورغبة في إقامة مشروعات متميزة تقدم خدمات حقيقية للمجتمع، وبتشجيع ودعم من الوالد، بدأت في سن الـ18 بدخول قطاع الاستثمار العقاري، ولكنني حينها سافرت إلى الولايات المتحدة الأمريكية، لإتمام دراستي في كلية الهندسة، ومن ثم عدت إلى أرض الوطن مرة أخرى والتحققت بشركة قطر غاز، وبعدها توسعت في قطاع التجزئة وإقامة المحلات التجارية، وأنشأت شركة للمقاولات، علاوة على شركة أخرى تختص بالديكور والتصاميم الداخلية والخارجية للمنازل والمحلات وغيرها، بالإضافة إلى مجال الشركات الاستشارية (الكهربائية والميكانيكية)، وصولاً إلى تأسيس مجموعة شركات الديار في عام 1999 والتي تختلف عن شركة الديار القطرية للاستثمار العقاري التي تأسست في 2005، كأحدى شركات جهاز قطر للاستثمار، وهو مجرد تشابه أسماء ليس أكثر». وتابع قائلاً: «تعتبر شركة دي ادابت (Dadabt) هي الأقرب إلى قلبي من بين مجموعة الشركات، وهي شركة تقدم حلولاً عملية لذوي الاحتياجات الخاصة عبر تقنيات وأجهزة متطورة وذات سعر تنافسي، بدءاً من الصعود والنزول من على الدرج، وصولاً إلى قيادة القوارب في عمق البحار دون مساعدة من أحد». واستبعد الكواري الاستغناء عن الهواتف الذكية، خاصة في الوقت الراهن الذي بات من الصعوبة الاستغناء عن التكنولوجيا الحديثة وخاصة الهواتف الذكية التي باتت

تمكنك من المساعدة في إنهاء جميع الأعمال، ولفت إلى أن الانسان عندما يكون في حالة ذهنية صافية ومتسقاً مع نفسه وروحه ويؤدي صلاته لربه يكون عقله يعمل بصورة مميزة للغاية، لافتاً إلى أن أحد أبرز الأماكن المفضلة لديه وتساعدته في خلق أفكار جديدة للاستثمار في الطائرة، وفي وقت الاستجمام والتأمل بحديقة المنزل.. مضيفاً: «مبدئي في الحياة أو جميع مبادئ تدرج تحت طاعة الله سبحانه وتعالى أولاً، وثانياً رضا الوالدين حيث أعتبر أن سر نجاحي هو رضا الوالدة ودعاؤها لي وشعاري في الحياة حب لأخيك ما تحب لنفسك، ومساعدة الناس حتى أرى ابتسامتهم، فمساعدة الناس تفتح أبواب الرزق».

وختم الكواري حديثه قائلاً: «القرآن الكريم، هو كتابي المفضل، وباللغة الانجليزية كتاب Good to great، أو «من جيد إلى عظيم، والذي يوضح كيفية تطوير المؤسسات والشركات لنفسها وانتقالها من مستوى جيد إلى مستوى عظيم».



World class accessible solutions for the people with special needs



BEVERAGE GRADE



INDUSTRIAL GRADE



FOOD GRADE



DRY ICE

sales@al-diyar.com
TEL: +974 4444 9942
Fax: +974 4444 9943

DRY ICE BLASTING



مع البنوك في التحويلات المالية.. المعضادي لـ «أملاك»:

شركات الصرافة تربح المنافسة!

تصوير - عباس على

حوار - محمد حمدان



قال الرئيس التنفيذي لشركة الدار لأعمال الصرافة، جمعة المعضادي، إن سوق الصرافة المحلي سجل نمواً قياسياً في أعقاب الحصار المفروض على دولة قطر منذ الخامس من يونيو 2017 فيما تتوافر جميع العملات الأجنبية في السوق المحلي بأسعار الصرف المعلنة لتغطية طلبات الجميع من الأفراد والمؤسسات المحلية والأجنبية.

وأوضح المعضادي في حواره مع أملاك أن استقرار الريال القطري المقوم بالدولار والذي يثبتته مصرف قطر المركزي مقابل الدولار الأميركي عند مستوى 3.64 ريال/ دولار في زمن حرب العملات الأجنبية يمثل نقطة قوة وجذب للاستثمارات الأجنبية، حيث تسعى الشركات العالمية إلى العمل في أسواق ذات عملات مستقرة وتبتعد عن الأسواق التي تشهد تقلبات في عملتها وبالتالي فإن استقرار الريال القطري يمثل محفزاً لاستقطاب الاستثمارات الأجنبية. ولفت المعضادي إلى أن البنوك تنافس شركات الصرافة في قطاع التحويلات المالية غير أنه نتيجة لتطور التكنولوجيا فقد دخلت البنوك في مجال تحويل الأموال ولكن عامل التكلفة يلعب دوراً رئيسياً في المنافسة، فشركات الصرافة في مجال تحويل الأموال تقدم أسعاراً مغرية لأن تكلفتها أقل من البنوك إضافة إلى عوامل أخرى تتمتع بها شركات الصرافة في هذا المضمار مثل السرعة والمرونة.. الأمر الذي يؤشر إلى أن المنافسة بين الفريقين تميل لصالح شركات الصرافة. وقال المعضادي إن شركة الدار لأعمال الصرافة أنشئت عام 2006 بواسطة بعض المستثمرين القطريين، برأسمال 100 مليون ريال وكان الهدف منها خلق بيئة تنافسية في قطاع الصرافة ونجحت في تعزيز حضورها بامتياز في السوق المحلي حيث تمتلك نحو 20 فرعاً داخل قطر ووقعت الشركة مع شركة الريل اتفاقية للتوسع في بعض محطات مترو الدوحة الجديدة وهي المحطات التي نتوقع أن تكون فيها حركة كبيرة للركاب بغرض الوصول إلى العملاء في أماكن تواجدهم، ونحن نعمل دائماً على تحقيق رؤيتنا بأن تصبح شركة الدار لأعمال الصرافة، مؤسسة مالية متكاملة توسع قاعدة خدماتها وتنوع أنشطتها لتواكب كافة المنتجات المصرفية الجديدة، مما يعود بالمزيد من العوائد على مساهميها.

بسرعة مع المعضادي

* تخرجت في كلية الإدارة والاقتصاد وتخصصت في الاقتصاد وتخرجت بتفوق.

* عقب التخرج التحقت بمصرف قطر المركزي، والحمد لله وجدنا فرصة مميزة وكان هناك اهتمام بالكوادر القطرية، وقد استفدت من تجربة مصرف قطر المركزي واكتسبت خبرة مميزة، وقد تدرجت إلى أن وصلت إلى رئيس قسم بـ «المركزي» في سن مبكرة للغاية وفي العام 2010 تسلمت إدارة شركة الدار لأعمال الصرافة وحتى الآن

* أعشق صيد الأسماك

* سر نجاحي رضا الوالدين

* أنصح رواد الأعمال بالتركيز ودراسة الجدوى قبل أي مشروع.

استقرار الريال في زمن
حرب العملات يحفز
استقطاب الاستثمارات

جميع العملات الأجنبية
متوافرة في السوق
المحلي



AL DAR FOR EXCHANGE WORKS

الدار لآعمال الصرافة

your best money exchange partner

Our Services

01 Foreign Exchange

02 Remittance Worldwide

03 Instant Cash Transfer

04 Flash Account Credit

Al Dar Online Money Transfer

&

ooredoo

Mobile Money

International Transfers to
any Bank Account with
Aldar Exchange

Sending money to bank
accounts just got easier!



MAIN BRANCH : C-RING ROAD : 44550455 | MUAITHER : 44802525 | HAMAD STREET : 44626622 | SALWA : 44501616
AL NASER : 44360555 | AL GHARAF : 44867733 | CITY CENTER : 40177303 | AL KHOR : 44722448 | VILLAGIO : 44519966
BIN OMRAN : 44862227 | LAND MARK : 44117118 | WEST END PARK : 44790203 | PARCO MALL : 44160099 | EZDAN MALL : 44782788
UMM SALAL : 44118278 | BARWA AL BARHA : 44165584 | MALL OF QATAR : 44211432 | SAFARI MALL : 44317677
EZDAN MALL WAKRA : 44870699 | TAWAR MALL : 44715903 | SHAHANIYA : 44321676

مدير عام «روتس» متحدثاً لـ «أملاك»:

العروقي: أنا متفائل بالسوق العقاري



تصوير - محمود حفناوي

حوار - محمد الأندلسي

يشبه المدير العام لشركة روتس العقارية، المهندس أحمد العروقي قوة مسيرته تماماً..تاريخ كبير عاشه على أرض قطر..عندما يتحدث العروقي عن السوق العقاري يؤكد أنه أكثر القنوات الاستثمارية أماناً وإذا أشرت له إلى حزمة تطوير التشريعات الاقتصادية التي أقرتها قطر مؤخراً يقول بكل تفاؤل «أنا متفائل بمسيرة القطاع..لقد أثبتت قوة ومرونة أمام التداعيات..وقد سارعت الدولة بتحويل الحصار إلى محفز للنمو والاستقلالية الاقتصادية والاكتفاء الذاتي..انظر مثلاً إلى قانون تملك العقارات لغير القطريين الذي من المتوقع سريانه قريباً..هذا القانون سيستقطب بين 50 ألف و100 ألف مستثمر إلى السوق العقاري..قطر هزمت الحصار تماماً..والجميع متفائل بفرص النمو».

في حوار مع «أملاك» يستعرض العروقي قصة كفاحه منذ قدومه إلى قطر وحتى الآن قائلاً «واجهت حزمة تحديات..لكن الحياة ما هي الا تحديات يومية» فالعروقي المولود في غزة الفلسطينية تحمل المسؤولية مبكراً ثم حصل على شهادته الجامعية في العام 1974 وفور تخرجه عمل في بلدية غزة عدة اشهر ثم سافر إلى الدوحة بتاريخ 31 مارس من العام 1975 لبدأ مسيرة الكفاح متابعاً «منذ 43 عاماً جئت إلى الدوحة..عمري كله قضيته هنا..عملت في البداية بوزارة البلدية اعتباراً من العام 1975 وحتى العام 1992 وهي نفس العام الذي شهد انتقالي إلى مصرف قطر الإسلامي «المصرف» لأستمر في نشاط التمويل العقاري وفقاً لأحكام الشريعة الإسلامية وفي العام 2001 شاركت في تأسيس شركة (عقار للتطوير والاستثمار العقاري) وبحلول العام 2012 قمت بتأسيس شركة روتس العقارية التي كانت ثمرة الخبرات العقارية السابقة التي جمعت كل هذه الخبرات المترابطة في قطاع العقارات حتى بات يشار إليها بالبنان وأصبح لديها حضور واسم كبير في السوق العقاري المحلي.

يستعرض العروقي الخدمات المتنوعة التي تقدمها «روتس العقارية» قائلاً: «نقدم حزمة خدمات فهناك خدمات التطوير العقاري وتمثيل المالك، والتي تشمل وضع التصميم الأمثل للأرض وفقاً لأعلى المعايير الدولية، وإعداد وطرح مستندات وشروط المناقصات والممارسات على المقاولين المؤهلين، وتنفيذ الجدول الزمني للمشروع والمتابعة والإشراف وفقاً لجدول الإنجازات، بالإضافة إلى خدمات تقييم معتمدة، والتي تشمل تقييم جميع أنواع الأصول العقارية والأراضي، وتحديد القيم الحالية والمستقبلية المتوقعة في ضوء فرص النمو والجذب المتاحة، وتقييم الآلات والمعدات والمشروعات الاستثمارية الصناعية والتجارية، علاوة على تقديم خدمات الوساطة العقارية، والتي تشمل شراء وبيع الأصول العقارية، ووضع استراتيجيات وخطط تسويقية وفقاً للدراسات التفضيلية لكل أصل عقاري كل على حدة، وفحص قانوني نافي للجهالة على الأصل العقاري بما يضمن كافة الحقوق.. كما نقدم خدمات دراسات الجدوى الاقتصادية والتي تشمل تحديد حجم العرض والطلب الحاليين والمتوقعين وكذلك تطور الأسعار، والجدول الزمني اللازم للتنفيذ وكذلك الهيكل التنظيمي، وتوفير دراسة مالية تفصيلية تشتمل على كافة التكاليف الاستثمارية والتشغيلية وكذلك هيكل التمويل، وتحديد كافة المؤشرات المالية ومعدلات الربحية المتوقعة، بالإضافة إلى خدمات المزايدات العقارية خاصة وان شركة روتس تتمتع بأكثر من

30 عاماً من الخبرة في قطاع العقارات، وبيع العقارات بأفضل الأسعار، وتحقيق أفضل العوائد للعملاء، فضلاً عن تقديم خدمات الإدارة الفنية والمالية المثلى للعقار بكل مهنية واحتراف بما يحقق أفضل العوائد، والتسويق وفقاً لأحدث المعايير الدولية، وفحص ومعاينة دورية للأصول ورفع التقارير الفنية.

«تملك الأجانب» سيستقطب بين 50
و 100 ألف مستثمر للعقار

قطر هزمت الحصار تماماً و«روتس»
تقدم حزمة خدمات متنوعة

<p>roots روتس 40161977</p> <p>ادارة الأصول العقارية</p> <ul style="list-style-type: none"> - الإدارة الفنية والمالية المثلى للعقار بكل مهنية واحتراف بما يجتهد أفضل العوائد - التسويق وفقاً لأحدث المعايير الدولية - فحص ومعاينة دورية للأصول ورفع التقارير الفنية 	<p>roots روتس 40161966</p> <p>المزادات العقارية</p> <ul style="list-style-type: none"> - تتمتع روتس بأكثر من 30 عاماً خبرة في مجال العقارات - بيع العقارات بأفضل الأسعار - تحقيق أفضل العوائد للعملاء 	<p>roots روتس 40161969</p> <p>دراسات الجدوى الاقتصادية</p> <ul style="list-style-type: none"> - تحديد حجم العرض والطلب الحاليين والتوقعين وكذلك تطور الأسعار - الجدول الزمني اللازم للتنفيذ وكذلك الهيكل التنظيمي - دراسة مالية تفصيلية تشمل على كافة التكاليف الاستثمارية والتشغيلية وكذلك هيكل التمويل - تحديد كافة المؤشرات المالية ومعدلات الربحية المتوقعة 	<p>roots روتس 40161955</p> <p>خدمات الوساطة العقارية</p> <ul style="list-style-type: none"> - شراء وبيع الأصول العقارية - وضع استراتيجيات وخطط تسويقية وفقاً للدراسات التفصيلية لكل أصل عقاري على حدى - فحص قانوني نايلاً للجهاالة على الأصل العقاري بما يضمن كافة الحقوق 	<p>roots روتس 40161962</p> <p>خدمات تقييم معتمدة</p> <ul style="list-style-type: none"> - تقييم جميع أنواع الأصول العقارية والأراضي - تحديد القيم الحالية والمستقبلية المتوقعة في ضوء فرص النمو والجدب المتاحة - تقييم الآلات والمعدات والمشروعات الاستثمارية الصناعية والتجارية 	<p>roots روتس 40161969</p> <p>خدمات التطوير وتشغيل المالك</p> <ul style="list-style-type: none"> - وضع التصميم الأمثل للأرض وفقاً للمعايير الدولية - إعداد وطرح مستندات وشروط المناقصات والممارسات على المقاولين المؤهلين - تنفيذ الجدول الزمني للمشروع والمتابعة والإشراف وفقاً لجدول الإنجازات.
--	---	--	---	--	---

VENUS

STONE

MARBLE & CERAMIC



ونوس

استون

سيراميك وماربل

CERAMICS - PORCELAIN - MARBLE - WASH BASIN

KITCHEN - SANITARY WARE - AUTOMATIC DOORS

مطابخ - أدوات صحية - أبواب الأوتوماتيكية

سيراميك - بورسلان - رخام - مغاسل

Tel: 44413122



تأسس معرض ونوس ستون القائم بطريق سلوى ليصبح أحد المعارض الرائدة في المنطقة . يشرف على أداء المعرض كادر مهني متخصص نخبة من المدراء التنفيذيين وضعوا في مقدمة أولوياتهم بناء علاقات عمل متينة تقوم على مبادئ من الشراكة في المصالح والأهداف ، وتقديم حزمة متنوعة من المنتجات الاسمنتية والرخام ، السيراميك،البرسلان،الانترلوك والبلاط الشعبي . إلى جانب تواجدها الفعال في الدوحة، تمتلك ونوس استون مصنع لها في المنطقة الصناعية في الدوحة باسم دانة الخليج.

يقوم معرض ونوس استون بعرض منتجاتنا التي نقوم بتصنيعها في مصانعنا وأيضا لعرض المنتجات التي نقوم باستيرادها من الخارج بأعلى المواصفات وأجمل تشكيلات السيراميك والرخام ، حيث لا يختصر معرضنا على عرض موادنا الخاصة فقط ، بل نهدف تقديم لعملائنا اجمل وارقي انواع السيراميك والبرسلان والرخام من جميع أنحاء العالم . سعيا لتقديم أنشطة قوامها التنوع والابتكاروالقيمة المضافة،توفرونوس استون حزمة متباينة من المنتجات والخدمات لقاعدة عملائها العريضة تشمل:

- 1.السيراميك،
- 2.البرسلان،
- 3.الرخام،
- 4.اطقم الحمامات،
- 5.البلاط الشعبي،
- 6.جميع اشكال الانترلوك،
7. مطابخ،
- 8.كريستون.



Venus Stone



info@venusstone.qa

Tel.: +974 44413122 Mob: +974 77557771

P.o Box: 24392 - Doha - Qatar

بدأوا من الصفر ووصلوا لـ «المليار»

أشهر 20 مليارديرا عصامياً في العالم!

ترجمة - منى عوض وهشام عبد الرؤوف

لا يولد كافة الأثرياء وفي أفواههم ملعقة من الذهب، بل إن العديد منهم جاء من العدم، وربما يكون انتقال الأفراد من الفقر إلى الثراء أمراً معتاداً ولكنه واقعي بالنسبة لبعض المليارديرات المشهورين، فمن خلال المثابرة والعزم تغلب بعض الأفراد في جميع أنحاء العالم على الصعاب وحققوا انتقالاً من الفقر إلى الثراء، لذلك سلطت مجلة «بيزنس إنسايدر» الأميركية الضوء على 20 شخصاً انتقلوا من الفقر إلى الثراء، كالاتي:



الذهاب إلى المدرسة في الرقة، تلك المدينة التي أصبحت الآن عاصمة داعش، ولكنه ذهب إلى المدرسة على أي حال، كما أنه عندما انتقل إلى فرنسا للذهاب إلى الجامعة لم يكن يعرف اللغة الفرنسية وعاش على وجبة واحدة في اليوم.

ومع ذلك، حصل الطراد على درجة الدكتوراه في علوم الكمبيوتر وعمل لدى بعض الشركات الفرنسية الرائدة واشترى في النهاية شركة سقالات منهارة، حولها إلى واحدة من الشركات الرائدة في العالم في مجال تصنيع السقالات وخلطات الأسمنت، تحت اسم مجموعة «الطراد».

حاز الطراد من قبل على لقب رجل الأعمال الفرنسي للعام ورجل الأعمال العالمي للعام.



5- هوارد شولتز

القيمة الصافية لثروته: 2.9 مليار دولار

فاز شولتز بمنحة لكرة القدم في جامعة ميشيغان، كما أنه اتجه للعمل لدى شركة «زيروكس» بعد التخرج، ومن ثم استولى بعد ذلك بوقت قصير على مقهى يدعى «ستاربكس»، الذي كان يشكل 60 متجرا فقط في ذلك الوقت.

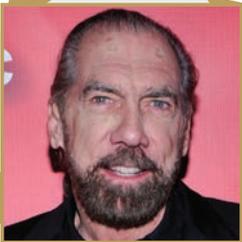
أصبح شولتز المدير التنفيذي لشركة «ستاربكس» في عام 1987 وساعد في نمو سلسلة المقاهي إلى أكثر من 16000 مقهى في جميع أنحاء العالم، ولكنه استقال من منصبه كرئيس تنفيذي في عام 2018.

6- أوبرا وينفري

القيمة الصافية لثروتها: 2.9 مليار دولار

ولدت وينفري في أسرة فقيرة في ولاية مسيسيبي الأمريكية، ولكن هذا لم يمنعها من الفوز بمنحة دراسية إلى جامعة تينيسي ستيت، ومن ثم أصبحت أول مراسلة تليفزيونية أميركية أفريقية في الولاية في سن الـ 19.

وفي عام 1983، انتقلت وينفري إلى شيكاغو للعمل من أجل برنامج حوار صباحي الذي سيطلق عليه لاحقا «برنامج أوبرا وينفري».



7- جون بول ديجوريا

القيمة الصافية لثروته: 3.2 مليار دولار

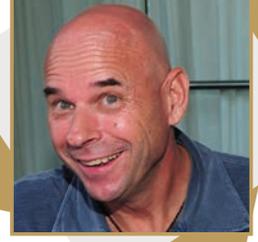
قبل عمر العاشرة، باع ديجوريا بطاقات عيد الميلاد والصحف للمساعدة في إعالة أسرته، ولكنه

1 - جاي لاليرتي

القيمة الصافية لثروته:

1.2 مليار دولار

في بداية حياته المهنية، كان لاليرتي فنان سيرك، وهو مولود في كندا، وقد لعب على آلة الأورديون الموسيقية وسار على ركائز متينة وأكل النار، ولكنه أصبح الآن يشغل منصب المدير التنفيذي لشركة «سيرك دي سوليه».



2- آلان جيري

القيمة الصافية لثروته: 1.4 مليار دولار

ترك نجل المهاجرين الروس المدرسة الثانوية من أجل العمل مع قوات المارينز. وقرر جيري، بعد الفترة التي قضها مع القوات المسلحة، إنشاء شركة صغيرة لإصلاح أجهزة التلفاز الصغيرة، أما في عام 1956 فقرر أخذ 1500 دولار التي ربحها من شركته الصغيرة وإنشاء شركة كابلات تحت اسم «كيبيل فيجن»، التي تم بيعها لشركة «تايم وارنر» مقابل نحو 2.7 مليار دولار في عام 1996، بحسب مجلة «فوربس» الأميركية.

3- كيني تروت

القيمة الصافية لثروته: 1.4 مليار دولار

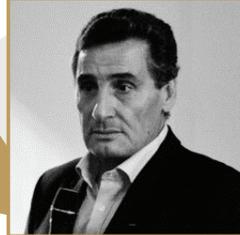
كان والد تروت يعمل كنادل، ودفعت ثمن تعليمه الخاص في جامعة جنوب إلينوي الأميركية من خلال بيع التأمين على الحياة. جمع تروت معظم أمواله من شركة «أكسيل»، التي أسسها عام 1988 وأعلن عنها عام 1996، وبعد مرور عامين دمج الملياردير شركته مع شركة «تيلي جلوب» في صفقة بقيمة 3.5 مليار دولار، ولكنه أصبح متقاعدا الآن ويستثمر بكثافة في سباقات الخيول.



4- محمد الطراد

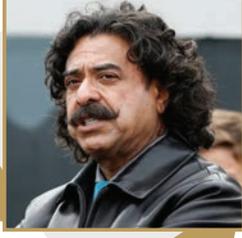
القيمة الصافية لثروته: 2.6 مليار دولار

ولد الطراد في قبيلة بدوية في صحراء سوريا لأم فقيرة توفيت عندما كان صغيرا، لتقوم جدته بتربيته. قامت جدة الطراد بمنعه من



أكبر شركات التوظيف في العالم، وذلك عندما كان في الـ 23 من عمره. وبحسب مجلة «فوربس» الأميركية، يمتلك بسكيوتي، الذي ولد في ولاية ميريلاند الأميركية، فريق بالتيومور ريفنز التابع للدوري الوطني لكرة القدم الأميركية.

11- شاهيد خان



القيمة الصافية لثروته: 7 مليارات دولار

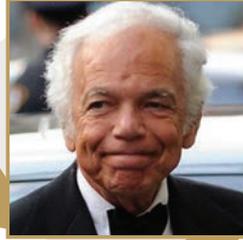
يعد خان الآن واحدا من أغنى الأفراد في العالم، ولكنه عندما جاء إلى الولايات المتحدة قادما من باكستان، كان يعمل كغاسل للصحون أثناء دراسته في جامعة إلينوي.

ويمتلك خان الآن شركة «فلكس- إن-جيت»، التي تعرف بكونها واحدة من أكبر الشركات الخاصة في الولايات المتحدة، ونادي كرة القدم الإنجليزي فولهام.

12- رالف لورين

القيمة الصافية لثروته: 7.2 مليار دولار

تخرج لورين من مدرسة ثانوية في مقاطعة برونكس في مدينة نيويورك الأميركية، ولكنه ترك الجامعة بعد ذلك للانضمام إلى الجيش، وخلال عمله ككاتب في بروكس براذرز تساءل لورين عما إذا كان الرجال مستعدين لاستخدام تصاميم أوسع وأكثر سطوحا في رباطات العنق، وبالتالي باع لورين ما قيمته 500 ألف دولار من رباطات العنق في العام الذي قرر فيه تحويل حلمه إلى واقع في عام 1967.



13- جورج سوروس

القيمة الصافية لثروته: 8 مليارات دولار

في بداية مراهقته، تظاهر سوروس بالعمل كموظف في وزارة الزراعة المجرية من أجل البقاء في مأمن من الاحتلال النازي للمجر، ولكنه هرب من البلاد للعيش مع أقاربه في لندن، حيث درس في كلية لندن للاقتصاد وعمل كنادل وحمال في السكك الحديدية وذلك في عام 1947.

وبعد التخرج، عمل سوروس في متجر للهدايا التذكارية قبل العمل كمصرفي في مدينة نيويورك، أما في عام 1992 فربح مليار دولار نتيجة لرهانه الشهير أمام الجنيه الاسترليني البريطاني.



أرسل في النهاية للعيش في منزل للرعاية، كما أنه أمضى أيضا بعض الوقت في عصابة قبل انضمامه إلى الجيش. وبفضل قرض قيمته 700 دولار، أنشأ ديجوريا شركة «جون بول ميتشيل سيستمز»، التي باعت منتجات الشامبو من منزل لآخر بينما كان يعيش في سيارته، كما أنه بدأ فيما بعد أعمال شركة «باترون تيكلا» ويستثمر الآن في صناعات أخرى.

8- دون وون تشانغ

القيمة الصافية لثروته: 3.3 مليار دولار

لم تكن خطوة تأسيس وون تشانغ وزوجته جين سوك لشركة «فوريفر 21» بهذه السهولة دائما، فبعد الانتقال إلى أميركا من كوريا في عام 1981، كان يتعين على دون وون العمل في ثلاث وظائف في نفس الوقت لتغطية نفقاتهم.

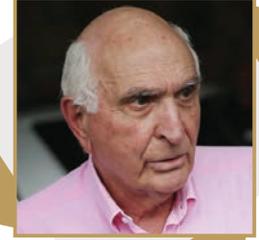
وفتح الثنائي أول متجر لبيع الملابس في عام 1984، ومن ثم أصبحت شركة «فوريفر 21» الآن إمبراطورية عالمية يصل عدد متاجرها إلى 790 متجرا.

9- كين لانجون

القيمة الصافية لثروته: 3.6 مليار دولار

عمل لانجون في وظائف غريبة ورهن والداه منزلهما وذلك للتمكن من دفع المصروفات الدراسية للانجون في جامعة بوكنيل، أما في عام 1968 فعمل لانجون مع رجل الأعمال الأميركي روس بيرو في شركة

نظم المعلومات الإلكترونية، وبعد مرور عامين عقد شراكة مع رجل الأعمال الأميركي برنارد ماركوس لبدء شركة «هوم ديبوت» التي تم الإعلان عنها في عام 1981.

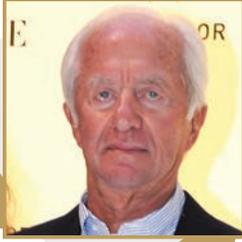


10- ستيفين بسكيوتي

القيمة الصافية لثروته: 4.5 مليار دولار

قالت وكالة أنباء بلومبرج إن بسكيوتي فقد والده عندما كان في الثامنة من عمره، ومن ثم اضطر إلى العمل بنفسه خلال فترة دراسته في الجامعة، كما أنه شارك في تأسيس شركة أصبحت فيما بعد مجموعة «أليجس»، التي تعرف بكونها واحدة من





نظرا لعدم اهتمام والدته الأرملة به، وكان يعمل في مصنع لصنع قوالب لقطع غيار السيارات وإطارات النظارات، وفي عمر الـ 23 افتتح الملياردير الإيطالي متجر قوالب خاصا به، ليتوسع بعد ذلك حتى أصبح أكبر صانع للنظارات الشمسية والنظارات الطبية في العالم، بجانب علامات تجارية مثل راي بان وأوكلي.

18- فرانسوا بينولت

القيمة الصافية لثروته:
32.7 مليار دولار

أصبح بينولت الآن رئيسا فخريا لمجموعة شركات كيرينج، ولكنه اضطر في وقت من الأوقات إلى ترك المدرسة الثانوية لأنه كان يتعرض لمضايقات شديدة بسبب فقره.

وكرجل أعمال، يشتهر بينولت بتكتيكاته الشرسة، والتي تتضمن شراء شركات أصغر حجما بتكلفة صغيرة عند انهيار السوق، وها هو في النهاية بدأ شركة كيرينج، التي تمتلك منازل للأزياء الراقية.



19- لي كا شينج

القيمة الصافية لثروته:
33.1 مليار دولار

هرب كاشينج من الصين إلى هونغ كونغ في الأربعينيات من القرن الماضي، ولكن والده توفي عندما كان في الـ 15 من عمره تاركا مسؤولية إعالة الأسرة على كاهل كا شينج، الذي بدأ شركته الخاصة «شوينج كونغ

للصناعات» في عام 1950، حيث عملت هذه الشركة في تصنيع البلاستيك في البداية ومن ثم توسعت في وقت لاحق إلى قطاع العقارات.

20- شيلدون أدلسون

القيمة الصافية لثروته:
38.1 مليار دولار

نشأ أدلسون، ابن سائق سيارة أجرة، في ولاية ماساتشوستس، وبدأ بيع الصحف في سن الـ 12، ومن ثم قام ببناء ثروته من تشغيل ماكينات البيع وبيع إعلانات الصحف ومساعدة الشركات الصغيرة

في الإعلان عن نفسها وتطوير الشقق الخاصة واستضافة المعارض التجارية وذلك بعد أن ترك كلية مدينة نيويورك.



14- جان كوم

القيمة الصافية لثروته:
9.1 مليار دولار

ولد كوم في مدينة كييف الأوكرانية، ولكنه انتقل مع والدته إلى كاليفورنيا في عمر الـ 16، حيث حصلوا هناك على شقة عبر المساعدة الحكومية، وحتى يتمكن من البقاء على قيد الحياة كان كوم ينظف الطوابق في أحد المتاجر المحلية.

قام كوم بتعليم نفسه مهارات الحاسب الآلي، وفي عام 2009 شارك في تأسيس شركة «الواتساب»، وهي أكبر خدمة مراسلة عبر الهاتف المحمول في العالم، والتي تم شراؤها من قبل شركة «فيسبوك» مقابل 22 مليار دولار في عام 2014.

15- رومان أبراموفيتش

القيمة الصافية لثروته:
11.5 مليار دولار

ولد أبراموفيتش في جنوب روسيا في حالة من الفقر، وتمت تربيته على أيدي عمه وأسرته بعد أن أصبح يتيما في عمر الثانية. وفي الوقت الذي كان فيه طالبا في معهد موسكو لسيارات النقل في عام 1987، بدأ شركة صغيرة تنتج ألعابا بلاستيكية، مما ساعده في النهاية على تأسيس نشاط نفطي وحفر اسمه في عالم صناعة النفط.

وأكمل الزعيم الوحيد لشركة «سينفت» فيما بعد عملية اندماج جعلت شركته رابع أكبر شركة نفط في العالم، ومن ثم تم بيع الشركة لصالح شركة «تيتان غازبروم» المدارة من قبل الدولة في عام 2005 مقابل 13 مليار دولار.



16- لاكشمي ميتال

القيمة الصافية لثروته:
17.8 مليار دولار

استطاع الرئيس التنفيذي لشركة «أرسيلور ميتال»، الذي ولد في عام 1950 لعائلة فقيرة في ولاية راجستان الهندية، تكوين أسس ثروته على مدى عقدين من الزمن عن طريق القيام بالكثير من أعماله في صناعة الفولاذ، وها هو يدير اليوم أكبر شركة لصناعة الفولاذ في

العالم وواحد من المليارديرات العالم.



17- ليوناردو ديل فيكيو

القيمة الصافية لثروته:
23.5 مليار دولار

كان ديل فيكيو واحدا من خمسة أطفال تم إرسالهم إلى دار للأيتام

وفقاً للدراسات الاستقصائية.. ماركيتس إينسايدر:

كيف يستثمر أثرياء العالم أموالهم؟

ترجمة - نورهان عباس

تحقق الشركات والمؤسسات العالمية العائلية، القائمة على استثمار أفراد عائلة واحدة في قطاع أو عدة قطاعات على مجموعة من أبرز قصص النجاح، التي يمكن أن يستفيد منها المستثمرون الطموحون، الراغبون في تسمين مشروعاتهم.

يفكرون بطريقة استثمارية متنوعة، حيث يخصصون 28% من محفظتهم المتوسطة إلى فئة الأصول، تليها الأسهم الخاصة والعقارات.. وهذا يتكرر في عدة نماذج عالمية ناجحة. واستند الموقع في تفصيله إلى دراسات استقصائية، تمت على 311 من الشركات العائلية على مستوى العالم، بمتوسط 1.1 مليار دولار. وحوالي 40% من الشركات، التي شملتها الدراسة موجودة في أوروبا، وثلاثا في أميركا الشمالية، والباقي في منطقة آسيا والمحيط الهادئ وأجزاء أخرى من العالم. ويوضح ماركيتس إينسايدر تقسيم أغنى الناس في العالم محفظة استثماراتهم، كالآتي:

(1) الأسهم:

تم تخصيص 28% من متوسط المحفظة الاستثمارية إلى أسواق الأسهم التقليدية، بزيادة 4.3 نقطة مئوية على مدار السنة، كما استثمروا 22% من محفظة أسهمهم في الأسواق المتقدمة و6% في الأسواق النامية.

ويرصد موقع ماركيتس إينسايدر وصفة النجاح لهؤلاء المستثمرين، من واقع خبرة اثنتين من أكبر مؤسسات العالم الاستثمارية، وهما شركة يو بي أس وكامبين ويلث، التي فصلتها في تقاريرها السنوية، حيث تحتوي مكاتب العائلتين، وهي مكاتب خاصة تدير أموال الأشخاص ذوي الثروة الكبيرة، على بعض الرؤى الهامة حول مكان وكيفية استثمار هؤلاء من ذوي الثروات الهائلة Ultra-rich في العالم لأموالهم. ولا تضع تلك المؤسسات كل المحفظة الاستثمارية، التي يعطيها لهم المستثمر في قطاع واحد، عملاً بحكمة (لا تضع بيضك كله في سلة واحدة خشية أن تتعرض للكسر)، حيث تقسم مكاتب المؤسسات 28% من متوسط المحفظة، التي يخصصها لهم المستثمر فائق الثروة في سوق الأسهم، يليها 22% في الأسهم الخاصة، والعقارات (17%) والسندات (16%)، بينما تستثمر مخصصات صناديق التحوط في الانخفاض إلى مستوى 5.7%، وسط مخاوف بشأن الأداء الضعيف والرسوم المرتفعة نسبياً. ويقول ماركيتس إينسايدر، تعقياً على ذلك: إن الأثرياء في العالم هم من



التوالي، وسط مخاوف من ضعف الأداء وارتفاع الرسوم نسبياً. وشكلت صناديق التحوط 5.7% فقط من متوسط محفظة أغنى المستثمرين، وهو انخفاض بنسبة 3.2 نقطة مئوية عن العام الماضي.

(5) السندات:

بلغت نسبة المخصص لها نحو 16% من محافظته للسندات. واستثمر أكثر الأغنياء ما يصل إلى 24% من محفظة سنداتهم في الأسواق الناشئة في أميركا الجنوبية وأفريقيا والشرق الأوسط. ولاحظ ماركس إينسايدر عدة ملاحظات حول، كيف أن المؤسسات العائلية في مختلف أنحاء العالم، تفضل تقسيم فئات الأصول المختلفة؟، على النحو التالي:

- 1) الاستثمار في قارة أميركا الشمالية يتجه نحو في أسواق الأسهم المتقدمة (27%) وصناديق الأسهم الخاصة (9.9%).
- 2) تفضل أوروبا السياحة (50%) والعقارات (23%).
- 3) آسيا والمحيط الهادئ تفضل الأسهم (28%)، والعقارات (18%)، والأسهم الخاصة (15%).
- 4) كانت الأسواق الناشئة تفضل الاستثمار في العقارات ككل (37%) والأسهم (25%) والسندات (24%).

وكانت هذه الخطوة مدفوعة بنمو الأسواق المتقدمة والأسواق النامية بشكل كبير في العام الماضي، حيث انتعشت بنسبة 23% و 38% على التوالي.

(2) الأسهم الخاصة:

لا تزال الأسهم الخاصة مطلوبة بقوة في المحافظ الاستثمارية لأهم أغنياء العالم، حيث تبلغ حصتها 22% من المحفظة الكلية، بزيادة 3.8 نقطة مئوية عن عام 2017. وسجلت زيادة في متوسط العائد، بنسبة 18% هذا العام، مقارنة بـ 13% في العام الماضي.

(3) العقارات:

احتلت مكانتها كالثالث فئة من فئات الأصول المرغوبة، حيث بلغت 17% من متوسط مخصصات المحفظة. وفي أوروبا تم استثمار نحو 23% من متوسط المحافظ الاستثمارية في القطاع العقاري، تليها آسيا والمحيط الهادئ بنسبة (18%)، وأميركا الشمالية (13%).

(4) صناديق التحوط:

انخفضت المخصصات الموجهة إلى صناديق التحوط للسنة الثالثة على

البنوك 10 سرقات بنوك ناجحة

ترجمة - أميرة محمد

لم يعد لصوص البنوك أقل شهية للسرقة، عما كانوا عليه من قبل، حسبما شاهدناه من نجاح أفلام، مثل: «داخل رجل» "Inside Man" والبلدة "The Town" وغيرهما. وليس غريباً أن نجد المجرمين لا يزالون يحاولون الحصول على المال بسرعة، من خلال سرقة المؤسسات المالية، ومع هذا فالبعض يحققون نجاحاً أكثر من غيرهم. وفيما يلي استعراض لعمليات السطو الأكثر شهرة على البنوك في التاريخ، وكيف تطورت عبر الزمن، حسبما رصد موقع جو بانكينج رايتس، كالاتي:

1- سرقة 2.15 مليون دولار من بنك يونيتد كاليفورنيا:

وقعت هذه العملية عام 1972، عندما كان ريتشارد نيكسون رئيساً للولايات المتحدة، ويفترض أنه أخفى مساهمات كبيرة في الحملة الانتخابية من القائد النقابي جيمي هوف، في بنك يونيتد كاليفورنيا بأورانج كاونتي في كاليفورنيا، وهذا ما أغرى لص البنوك المحترف أميل دينسيو بالتوجه للمكان.

في يوم 24 مارس 1972 اقتحم اللصوص بقيادة دينسيو القبو وأفرغوا صناديق خزنة الودائع الآمنة في يونيتد كاليفورنيا، التي كانت مكتظة بالنقود والجواهر والأوراق المالية الصالحة للتداول. لم يكن واضحاً حجم ما سرقوه، لكن التقارير الإخبارية آنذاك قالت، إنه تمت سرقة ما يصل إلى 30 مليون دولار نقداً وصناديق الودائع لقيمة المؤمنة.

- بعد الواقعة..

هرب دينسيو وعصابته في سلام، لكن يبدو أنهم دفعوا ثمن نجاحهم، حيث قاموا بتدبير عملية مشابهة جداً مرة أخرى في بنك يونيتد كاليفورنيا بأوهايو. ولم يمض وقت طويل قبل أن يلقي مكتب التحقيقات الفيدرالي القبض عليهم. وبعد ذلك، اعترفوا أمام المحكمة بسرقة 2.15 مليون دولار من البنك.





أصدقاء بيس. وعلى الرغم من ضبط كل اللصوص، فشلت السلطات تقريبا في استرداد أي مبلغ من المال.

3- نهب 37.5 مليون دولار من برينكس مات

لا شيء يعادل مكافأة غير متوقعة. هذا ما حدث لستة مسلحين، عندما اقتحموا مستودعا لبنك برينكس مات، في مطار هيثرو بلندن، عام 1983. وكان هدفهم الأساسي سرقة 3 ملايين جنيه، لكنهم وقعوا على ثلاثة أطنان من الذهب والألماس. وبدلا من المبلغ، الذي كانوا يأملون في الفرار به، وجد اللصوص أنهم استولوا على ما يساوي 25 مليون جنيه استرليني من الذهب بخلاف كنوز أخرى.

- بعد الواقعة..

تمكن اللصوص من الهرب بسرقتهم الضخمة من الذهب، رغم أن سيارتهم تمكنت بالكاد من السير بالحمولة الثقيلة. في النهاية تمكنت السلطات من القبض على اثنين من اللصوص، وهما بريان روبنسون وانطوني بلاك، اللذان كانا يعملان في حراسة البنك. وفي السنوات التي تلت، نالت السمعة السيئة من عمليات السطو، وذلك بعد الموت الغامض للعديد من الأشخاص المرتبطين بالجريمة، وأطلق على ذلك مسمى «لعنة برينكس مات».

4- نهب 44 مليون دولار من نورثرن بنك

في ديسمبر 2004، حصلت عصابة من لصوص البنوك على الفكرة من أحد موظفي البنك. قامت العصابة المنظمة على نحو استثنائي بالسطو على مقر نورثرن بنك، أكبر بنوك التجزئة البريطانية في آيرلندا

2- سرقة 18.9 مليون دولار من دنبار أرمورد

مثل العديد من قصص السطو المحبوبة، كانت هذه السرقة بواسطة أحد الموظفين. المتهم الرئيسي فيها، آلان بيس الثالث، كان يعمل ضابط أمن في دنبار أرمورد، عندما وضع خطة السرقة في 1997. استعان بيس بخمسة من أصدقاء الطفولة واستهدفوا مستودعا للشاحنات، تابعا للبنك في لوس أنجلوس، حيث استولوا على خزانة اسطوانية مليئة بالنقود السائلة.

مع إمام بيس بالبنك من الداخل، وخطط تأمين الطوابق لم يعد لموظفي البنك المصممين فرصة. دخل اللصوص من باب جانبي، بعد منتصف الليل، في 13 سبتمبر 1997، وقيدوا موظفي الوردية الليلية المتأخرة. ثم توجهوا للقبو والأموال، حيث كانوا مجهزين بقواطع الأقفال والصناديق المعدنية للنقود.

استأجرت العصابة سيارة للهروب، وكانت معدة لنقل حمولة النقود. وكانت هذه أكبر عملية سرقة نقود في تاريخ الولايات المتحدة.

- بعد الواقعة..

نجح اللصوص في مراوغة السلطات لما يزيد على العامين، وهذا إنجاز في حد ذاته. وفي الواقع كان ذكاء تخطيط بيس، هو الذي تسبب في سقوط اللصوص.

اكتشف المحققون أن الإضاءة الخلفية في مسرح الجريمة لا تطابق إضاءة شاحنات دنبار، وبمتابعة التحقيق اتضح أن السيارة يمتلكها أحد



- بعد الواقعة..

تبين أن العصابة استولت على حوالي 22 مليون جنيه استرليني، أو 44.5 مليون دولار بأسعار عام 1976. وبحساب التضخم، فإن هذا المبلغ يعادل 191 مليون دولار في 2017.

6 - سرقة 48 مليون دولار من نايتسبريدج سيف ديوزيت سنتر

في الثمانينيات، كان فاليريو فيتشي رجل عصابات مبهرجا رأى نفسه شبيهاً بشخصية آل باتشينو في فيلم «سكارفيس». وعندما انتقل من إيطاليا للندن، كان قد نفذ أكثر من 50 عملية سطو، بعد أن أمضى شبابه كص ينتمي للفاشية الجديدة.

وبدا من السرقات الصغيرة، توجه فيتشي ببصره إلى نايتسبريدج سيف ديوزيت سنتر، حيث يحتفظ فيه كثير من أثرياء بريطانيا بمقتنياتهم الثمينة. وفي 12 يوليو 1987، تظاهر فيتشي بأنه رجل أعمال في منتصف العمر، وأدعى هو وشركاؤه أنهم يريدون فتح خزانة حديدية بالبنك، ثم أخرجوا مسدساتهم ونهبوا 146 صندوق إيداعات.

- بعد الواقعة..

كانت عملية السطو التي نفذها فيتشي، مباشرة مقارنة بغيرها من عمليات السطو. وأحياناً ما تكون البساطة أفضل في مثل هذا النوع من الجرائم. وقد استولى فيتشي ورجاله على حوالي 48 مليون دولار أو ما يقارب 106 ملايين دولار بأسعار 2017.

كانت هذه العملية هي الأكبر من نوعها في تاريخ بريطانيا. ورغم دوام شهرة فيتشي، إلا أن حريته لم تدم، حيث قبضت عليه شرطة لندن وحكم

الشمالية. انتهى الأمر بسرقة ما لا يقل عن 25 مليون جنيه من فرع بلفاست، أي ما يعادل حوالي 44 مليون دولار في ذلك الوقت. مع ذلك، فإن طريقة الدخول هي ما يميز هذه السرقة البنكية عن غيرها. في الليلة السابقة على السرقة، اقتحمت العصابة منزلي اثنين من كبار موظفي البنك. وشرعوا في أخذ أسرتيهما رهائن، وتأكدوا من أن الموظفين الاثنين سيعملان في البنك في اليوم التالي. وبعد انتهاء يوم العمل، ترك الموظفان، اللذان كان أفراد أسرتيهما لا يزالون رهن الاحتجاز، العصابة داخل نورثرن بنك.

- بعد الواقعة..

بعد قضاء ساعتين في جمع الأموال المسروقة، قامت العصابة بتحميلها في سيارة فان بيضاء صغيرة وانطلقوا بها. ودارت شكوك السلطات البريطانية حول الجيش الجمهوري الإيرلندي، نظراً لأن عصابة اللصوص وموقع البنك يوجدان في أيرلندا الشمالية. وتصاعدت حدة التوتر حول سرقة البنوك بين الحكومتين، لدرجة خرجت معها مباحثات السلام بين الحكومتين عن مسارها.

5- نهب 44.5 مليون دولار من البنك البريطاني للشرق الأوسط

يبدو أن البريطانيين لا يمكنهم الحصول على راحة من سرقة البنوك. ففي عام 1976، وخلال الحرب الأهلية اللبنانية، عانى البنك البريطاني للشرق الأوسط في بيروت من خسائر مالية. ومع احتدام الحرب الأهلية، وضعت عصابة من اللصوص عينيها على البنك، ووجدت طريقة بسيطة لدخوله، حيث تسلل اللصوص إلى كنيسة مجاورة للبنك، وأحدثوا فتحة في الجدران. وتمكنت العصابة من تفرغ القبو من المجوهرات والأوراق المالية والعملات الأجنبية واللبنانية وكذلك من سبائك الذهب.



9- نهب 282 مليون دولار من بنك دار السلام

يمكن الاستيلاء على كثير من الأموال في أوقات الحروب والاضطرابات، وفي 2007 كان العراق يعاني من كلا الأمرين. وكان معروفاً أن صدام حسين يقوم بتخزين مبالغ ضخمة من النقود. لكن معظم مخزونه اكتشف في 2003، أثناء الغزو الأميركي للعراق. وهذه السرقة حدثت بعد ذلك بسنوات أثناء الحرب الأهلية، الأمر الذي جعل عملية السطو لا تحظى بالتغطية الكافية في وسائل الإعلام.

تتضارب التقارير، لكن الشرطة المحلية قالت، إن اثنين من الحراس رتبوا لعملية السطو، في حين قالت وزارة الداخلية إنهم ثلاثة. وبالإجمال، فقد بلغ حجم الأموال المنهوبة من بنك دار السلام 282 مليون دولار.

- ما بعد الجريمة..

هناك العديد من الجوانب غير المألوفة في هذه السرقة إلى جانب ضخامة المبلغ المنهوب. ومن هذه الجوانب أن المبلغ كان بالدولارات الأميركية وليس بالدينارات العراقية. ويمكن فهم ذلك في ضوء اعتماد العراق على النقد الأميركي أثناء الاحتلال. ولكن ذلك لا يفسر السبب في احتفاظ البنك بهذا المبلغ الضخم من الدولارات في مقره، ولا كيفية هروب الجناة به كله، ناهيك عن غياب أية تغطية إخبارية أو أية حقائق يمكن التأكد منها.

10- نهب مليار دولار من البنك المركزي العراقي

هذه العملية تعيد تعريف «الوظائف الداخلية». في الفترة السابقة على الغزو الأميركي للعراق عام 2003، ظهر قصي، الابن الثاني لصدام حسين في البنك المركزي العراقي ببغداد، ومعه مذكرة بخط اليد من والده يطلب فيها جميع الأموال النقدية بالبنك لتأمين حفظها. وعلى مدى ساعتين، قام العمال بتحميل صناديق معبأة بأوراق من فئة 100 دولار و100 يورو في ثلاث شاحنات بمقطورات، تبلغ قيمتها بين 900 مليون يورو ومليار دولار. هذه الأموال اختفت، دون تقديم أسباب لسحبها في المقام الأول، ولا تحديد المكان الذي ستهب إليه.

- بعد الواقعة..

من الصعب قول ماذا حدث ولا ما إذا كان قد تم استرداد النقود. كان صدام وأفراد أسرته مشهورين بتخزين كميات هائلة من النقود. وقد تم العثور على مئات الملايين من الدولارات عقب ذلك، ولكن لا أحد يعرف إذا كان ما تم العثور عليه هو من نفس المبلغ الذي تم سحبه من البنك المركزي العراقي أم لا.

هذه السرقة تمت في مارس 2003، قبل الغزو الأميركي للعراق مباشرة. وبعد أكثر من عشر سنوات من التمرد والحرب الأهلية والانسحاب الأميركي واستمرار الاضطرابات، لا يزال من المشكوك فيه معرفة ما حدث لهذه الأموال.

عليه بالسجن لمدة 22 عاماً.

ومن المرجح، أن يستمر لصوص البنوك لمدة عشر سنوات مقبلة، لكن هذه الخدمات المصرفية ستكون قد انتهت من الوجود.

7- السطو على 67.8 مليون دولار من بانكو سنترال البرازيلي في 2005

وذلك عن طريق مبالغتهم في توجههم الخاطيء. لقد أقاموا شركة للبستنة - للنجيل الصناعي تحديداً- بأحد المباني المجاورة وحفروا نفقا طوله 260 قدما تحت بنايتين بالمدينة.

لقد كانت خطة جيدة للتغطية على العملية، حيث ذكر الجيران أنهم كانوا يشاهدون نقل حمولات يومية من سيارات الفان. وبالطبع لم يكن أحد ليستطيع أن يميز ما إذا كانت الحمولات من النجيل الصناعي أم أنها ناتج الحفر.

وفي يوم 7 أغسطس 2005 وصل للصوص إلى البنك. وباستخدام قواطع البراغي والمثاقب والمناشير الكهربائية دخلوا القبو المبنى بالخرسانة المسلحة بسمك أربعة أقدام، واستولت العصابة على خمس حاويات من الأوراق النقدية التي يصل وزنها إلى 8 آلاف رطل.

- عقب الحادث..

في ذلك الوقت، قدرت السلطات البرازيلية المسروقات بـ 67.8 مليون دولار أميركي، تعادل قيمتها 84.76 مليون دولار بأسعار الوقت الحالي. ولم تتمكن السلطات البرازيلية إلا من استرداد 8.93% مليون دولار. ولا يزال بعض المتهمين هاربين.

8- نهب 92 مليون دولار من سكيوريتاس ديوت

بعد ثماني سنوات من سرقة نورثرن ينك، كانت بريطانيا على موعد مع سرقة بنكية أخرى. في فبراير 2006، تخفت عصابة مسلحة في زي رجال شرطة واختطفوا مدير فرع سكيوريتاس، وهو يقدم خدمة أمنية مصرفية لا تختلف عما يقدمه دونبار أرمورد. كذلك اختطفوا أسرته كرهائن. وقد أحضروه إلى ديوت وقاموا بتقييد 14 موظفاً وأجبروهم على فتح خزائن النقود.

- ما بعد الجريمة..

قام اللصوص بتنفيذ أكبر عملية سطو مالي في تاريخ بريطانيا، حيث سرقوا ما يعادل 92 مليون دولار أميركي. في النهاية تم القبض على عصابة المجرمين التي ضمت، للغرابة، واحداً من أكبر المجرمين في هذا المجال. ولبيان كمية ما كان يمكن للمجرمين سرقته، فقد خلفوا وراءهم 150 مليون جنيه استرليني أخرى، لعدم وجود مكان لها في الشاحنة التي معهم.

في أيامنا هذه أصبح مجرمو الإنترنت ينهبون بالملايين، تأكد من عدم الوقوع فريسة لهذه الجرائم الإلكترونية.



كيف حققت «5» شخصيات المليون دولار قبل الـ «40»؟

أغنياء.. وشباب!

ترجمة- ريم سالم

يعد البحث عن وظيفة الأحلام، التي تجلب لصاحبها الثراء، أو استثمار الأموال لتحقيق ثروة طائلة حلم الكثيرين، إلا أن الغالبية يفشلون في الوصول إلى هذا الهدف، بخلاف آخرين، تمكنوا من جمع الملايين من الدولارات، بالرغم من أنهم لم يتجاوزوا سن الأربعين، وذلك بفضل مهاراتهم. وفي هذا المقال، إليكم 5 أشخاص، تمكنوا من الوصول لمبلغ المليون دولار، قبل بلوغهم الأربعين، كما رصدتهم موقع بيزنس إنسايدر الأميركي، وهم:



1- ميليسا غريفين

تمكنت ميليسا من تحقيق المليون دولار بفضل بناء نشاطها التجاري، من خلال إطلاق بعض الدورات التدريبية. وأصبحت غريفين مصدر إلهام للعديد من الأشخاص، بعد قدرتها على تحويل مدونتها إلى عمل تجاري، حيث كسبت المال عن طريق الاستفادة من مدونتها لإطلاق استوديو تصميم الرسوم البيانية الافتراضي، وأوضحت أنها وضعت كل طاقتها في تنمية مدونتها، وإنشاء دورات عبر الإنترنت، بعدما عززت حركة مدوناتها، ونمت قائمة البريد الإلكتروني الخاصة، باستخدام موقع Pinterest كوسيلة تسويق. وتمكنت وقتها من تحقيق ربح يقدر بنحو 25 ألف دولار في الشهر الأول، وفي السنة الثالثة من العمل، كانت قد تمكنت من تحقيق المليون دولار.

2- براين كوديرنا

عمل براين بدوام كامل كمخطط مالي معتمد. وبدأ في تقديم المشورة في سن 21، حيث كان يقوم بشكل رئيسي بمكالمات منزلية، للقاء الأمهات والآباء لمراجعة مواردهم المالية. ثم قدمت أعماله، من خلال العمل مع عملاء ذوي قيمة عالية والمشاركة في الندوات.

وساهمت استراتيجيات الادخار الخاصة به، في زيادة حسابه المصرفي، حيث عاش في المنزل مع والديه، حتى سن 25، مما سمح له باستثمار معظم دخله في سوق الأسهم وبعض العقارات.



3- آدم فورتونا

حصل فورتونا على أول مبلغ في حياته وهو 100 ألف دولار، بعدما توفيت والدته، حيث قرر وقتها تنظيم كل الممتلكات التي ورثها عن والدته، وفي ذلك الوقت أراد تحقيق أقصى استفادة من هذا المبلغ، وبدأ في استثمار الكتب والمدونات الخاصة به. وبالفعل ظل فورتونا مشغولاً بعمله اليومي كمطور برامج. زادت مسؤولياته وارتفع راتبه، وأصبح مديراً منتجاً، كما قام باستثمار بعض الأسهم في الشركات الأخرى، وهو ما جعله يتمكن من الحصول على مبلغ الـ 2 مليون دولار قبل بلوغه عامه، الأربعين.



4- ميشيل شرودر غاردنر

أرادت في البداية فقط العمل على مدونتها في وقت فراغها واستخدام عائدات الإعلانات كطريقة لسداد ديونها، التي تبلغ 40 ألف دولار أميركي، حيث كانت تقوم بالبداية ببيع بعض المتعلقات، عبر موقع eBay، ثم قدمت دورة تدريبية لتعليم التسويق بالعمولة، حيث ساعدت مبيعات الدورة التدريبية، جنباً مع مدونتها على تحقيق أرباح تزيد عن 1.5 مليون دولار في عام 2017.



5- كريستي شين

تقول شين: «اعتقدت أن شراء منزل شيء يفعله الجميع، ولكن عندما قمت باحتساب جميع التكاليف الخاصة لامتلاك منزل، مثل أعمال الصيانة وضرائب الملكية والرهن العقاري، أصبح من الواضح أن المنازل تستنزف الكثير من الأموال». ولذلك قررت شين إعادة توجيه مدخراتها إلى صناديق مؤشرات منخفضة التكلفة، وصناديق متداولة في البورصة، وبدأت في توفير 52٪ من دخلها، في عام 2006، وزادت مدخراتها كل عام، إلى أن وفرت 81٪ من دخلها بحلول عام 2014، وهو ما مكناها من توفير مبلغ بقيمة مليون دولار، بحلول عام 2015، حيث وصلت ثروتها حتى الآن إلى 1.2 مليون دولار، بفضل الفائدة المركبة.





التاريخ عربة يجرها الابطال والنجاح يحتاج إلى الإرادة القوية والذكاء.. وفي قطر فإن النماذج الناجحة كثيرة.. تحتاج فقط إلى التوجه.. إلى تسليط الضوء عليها لتتير الطريق للأجيال القادمة التي تتوق إلى القدوة والمثل الأعلى.

نرصد عن قرب شخصيات قطرية ناجحة استطاعت أن تحدث فارقا ايجابياً.. ونجحت في تحقيق إنجازات كبرى.. ونحن هنا في أملاك نمناها وسام الاستحقاق.. لأنها تستحق ذلك

د. سعد المهندي.. صانع النجاح

3

حتى الآن مازالت وصفة النجاح غير معروفة.. ولا يوجد كتاب لتعليم مهارات النجاح بدون معلم لكن روشة النجاح تستند إلى الالتزام بالعمل بوصفة شرطاً أساسياً للنجاح.. فإذا لم يستطع القائد قيادة نفسه فلا ريب انه لن يستطع قيادة الآخرين. وفي هذا الاطار يمثل الدكتور سعد المهندي نموذجا للقائد الملتزم في العمل والذي يحرص على تدريب الموظفين وتطوير ادائهم لأنه يؤمن ان ذلك هو ما سيجعل ظروف العمل تعمل لصالحه ليحقق النجاح.

4

يتمتع المهندي بخبرة كبيرة في إدارة المشاريع والتخطيط والتطوير العمراني وفرص تحسين الكفاءة والجودة والأداء العام وتقديم قيمة مضافة إلى أداء المؤسسات، ما أهله الحصول على عضوية العديد من اللجان الإقليمية والوطنية المرموقة. وقد حقق الدكتور المهندس سعد المهندي العديد من الإنجازات المهمة من ضمنها «جائزة مشروع الرؤية لعام 2013» وذلك في منتدى القيادة العالمية للبنية التحتية في نيويورك وفضل رئيس تنفيذي بقطر في 2015 وفقاً لمجلة مشاريع قطر وكذلك كان من ضمن أقوى 500 شخصية في الشرق الاوسط.



«التحديات» و«المعوقات» من قاموسة بكلمة أخرى وهي «خبرة جديدة» وقد تنوعت خبرات المهندي كثيراً.. وتنوع معها ايضاً نجاحه المتتالي حتى بات «صانعاً للنجاح» بامتياز. وتمتد مسيرة الدكتور المهندي المهنية لأكثر من 19 عاماً تولى خلالها عدة مناصب قيادية وادارية في قطر شملت قطاع الطاقة والمواصلات وأدواراً رئيسية من ضمنها رئيس مركز التحكم، مدير تخطيط الشبكة الكهربائية، ومدير الشؤون الفنية في المؤسسة العامة القطرية للماء والكهرباء (كهراء) ومن ثم الرئيس التنفيذي لشركة السكك الحديدية القطرية (الريل).

1

«تكمين قدرة القيادة في تحويل الرؤى إلى حقيقة» ربما تصلح هذه العبارة التي قالها الرئيس المؤسس لمعهد القيادة الإدارية وارن بينيس مدخلا للكتابة عن شخصية الدكتور سعد المهندي رئيس هيئة الأشغال العامة.. هذا الرجل الذي بات متخصصاً في تحويل الرؤى إلى حقيقة ليؤكد أن عمله هو السبب الوحيد لإن تبوم الإدارة بأسرارها إليه. في 4 يناير من العام الماضي، أصدر حضرة صاحب السمو الشيخ تميم بن حمد آل ثاني أمير البلاد المفدى القرار الأميري رقم 4/ لسنة 2017 بتعيين سعادة الدكتور سعد بن أحمد بن إبراهيم المهندي رئيساً لهيئة الأشغال العامة. وقد بدأ الدكتور المهندس سعد المهندي مسيرته المهنية في الهندسة بعد تخرجه من جامعة قطر في عام 1997 بدرجة بكالوريوس في الهندسة الكهربائية، كما حصل أيضاً على شهادة الماجستير من جامعة قطر عام 2009، وأيضاً نال شهادة الدكتوراة في عام 2016 من فرنسا بعنوان «نموذج طرق اتخاذ القرارات لإدارة المشاريع الكبرى - دراسة لمشروع سكك الحديد القطرية».

2

يمتلك الدكتور سعد المهندي خبرة عملية وإدارية نجح في المزج بينهما بنجاح كبير.. حتى أنه اعتاد أن يستبدل كلمة

امتلك بيت أحلامك واحصل على مكافأة نقدية



لم يكن امتلاك بيت أحلامك سهلاً ومجزياً كما هو الآن! تمنحك الأولى للتمويل حلول تمويل عقاري لمنزلك الجديد بإجراءات مبسطة ومكافأة نقدية تصل قيمتها إلى 200,000 ريال قطري عند حصولك على مبلغ التمويل*.

تقدم بطبقتك الآن وتمتع بتمويل فريد يشمل باقية من المزايا الحصرية التالية:

- بدون تحويل راتب
- بدون رسوم إدارية
- فترة سماح تصل إلى 6 أشهر
- أقساط مريحة تصل حتى 15 سنة
- متاح للقطريين والمقيمين

- يشمل العرض العقارات السكنية فقط
- يحصل عملاء الطلبات المعتمدة على بطاقة ائتمانية مجانية من بنك بروة

العرض لمدة محدودة

* تطبق الشروط والأحكام



اتصل على 99 55 44 أو قم
بزيارة www.ffcqatar.com



تسوق بثقة
رقم الترخيص ٢٠١٨/٣٢٨٣
لقدیم الشكاوى
والاعتراضات
16001



Paramount Residences
DOHA * THE PEARL

الأصمخ
الأصمخ
للمشاريع العقارية



Scan for 3D



البرج الأكثر تميزاً في اللؤلؤة و المستوحى من هوليوود

حياة 5 نجوم في متناول يدك



تملك الان