



تحت المجهر  
الإثارة خارج  
المستطيل الأخضر

facebook

زوروا عالم الاقتصاد والأعمال على الفيس بوك



مقابلة  
مقبول يتحدث عن  
إستثمارات النفط العمانية

# الاقتصاد

أغسطس ٢٠١٠

والأعمال

Alam Aliktisaad Wala' mal

## رغبات الشباب فرص وافرة وكابوس للمسوّقين



رئيس التحرير  
غالب الضوري

هيئة التحرير  
أكشاي بتناجر  
خلفان الرحبي  
فاطمة بنت عبدالله العرمية  
محمد فهمي رجب

الترجمة  
مصطفى كامل

مساعد المدير الفني  
سنديش أس رجنكر  
مينال بدنيكر  
مصمم أول  
سمير محي الدين  
تصميم  
خوله بنت راشد الوهيبة

التصوير  
راجيش برمند  
ساتيا داس

رئيس الأعمال التجارية - وحدة  
الإعلام الاستراتيجي  
كوش جوبتا

مدير الإنتاج  
راميش جوفند راج

الرئيس التنفيذي  
سدانيد سبهبجال

نائب الرئيس التنفيذي  
ألبانا روي

مدير الأعمال  
رافي رامان

تنفيذية دعم للأعمال التجارية  
رادا كومار

الناشر

المتحدة للصحافة والنشر ش.م.م.

ص:ب ، ٢٢٠٥ ، روي ، الرمز البريدي: ١١٢  
مسقط ، سلطنة عمان

هاتف: ٠٠٩٦٨ ٢٤٧٠٠٨٩٦ فاكس: ٠٠٩٦٨ ٢٤٧٠٧٩٢٩

البريد الإلكتروني: aai@umsoman.com

جميع الحقوق محفوظة - لا يجوز نسخ أو إعادة طبع أي  
من المواضيع المنشورة دون الحصول على موافقة خطية  
من الناشر، ولا يتحمل الناشر أية مسؤولية بخصوص  
محتويات الإعلانات.

حقوق الطبع محفوظة ٢٠١٠ م

المتحدة للصحافة والنشر ش.م.م.

تمت الطباعة في شركة مطبعة مزون ش.م.م.

إصدارات خاصة بالمجلة:

ملحق خاص عن شركة الكهرباء القابضة

أغسطس ٢٠١٠ - العدد ٢٧ - العام الرابع

تصفح العدد الإلكتروني من مجلة عالم  
الاقتصاد والأعمال الآن



www.oeronline.com

## كلمة التحرير



# غريبة أيتها "العربية"

يخيل إليك انك في وطن او قارة أخرى لا يتحدث قاطنوها العربية، هكذا أصبح واقع الحال في مجتمعنا الناطق بلغة الضاد، حيث بدت العربية غريبة، وبدأ ناطقوها خجلى منها او هكذا بدا لي، فكلما سنحت لي فرصة المشاركة في ندوة او محاضرة او اجتماع، تجد الحديث والنقاش والحوار يدور في معظمه باللغة الانجليزية. الغريب عندما تناقش الموضوع مع احدهم، لماذا كل هذه التفتيح للعربية يتحجج بالثقافة وان ثقافته أجنبية بحكم الدراسة وغيرها وعليه فالتحدث بها يبدو سهلا، وهي بطبيعة الحال الشماعة التي ما فتأنا نسمعها من البعض، وأخر يحدثك بالعربية ممزوجة ببعض المفردات الأجنبية من باب إشعارك إقنانه لغة أخرى.

أصبحت العربية غريبة في وطن هي لغته الرسمية، بحسب النظام الأساسي، استغرب واعتقد هناك من يشاطرنني ذلك أن تكون في وطن لغته الرسمية العربية واغلب فعالياته وأنشطته باللغة الانجليزية، هل سنشهد عما قريب تحولا إلى اللغة الانجليزية مع كل الاحترام لمن لا يتحدث لغتنا ولكن هذا لا يعني ان نغيب ثقافتنا وهويتنا، ومن باب احترام الحضور غير الناطق بالعربية لماذا لا يتم توفير مترجم؟.

هي ظاهرة يجب الوقوف عليها، ويجب ان ننتبه للحد من تشيهاها، وأن نعي تماما أننا في وطن لغته الرسمية العربية وعليه يجب إيلاءها الأهمية القصوى، فجزء من احترامنا لهويتنا المحافظة عليها وإعطائها حقها من الاهتمام وعدم التفریط بها بهذه الطريقة المخزية. أخيرا.. الأخذ بأسباب التقدم ومواكبة ما يجري من حولنا لا يعني تغييبنا لثقافتنا، كما لا يفهم من كلامي باني ضد أن يكون للغة الانجليزية انتشار واسع فهي انعكاس لحالة صحية تعكس الوعي بأهمية أن نتعلم ثقافة الآخرين ولكن ما أردت إيصاله بان تتوازن العملية وان لا يكون ذلك على حساب لغتنا العربية.

## خلفان الرحبي

Khalfan@umsoman.com

## كاريكاتير



..الفلوس أولا

## يمضي بعمان نحو التقدم كما أفعل أنا.



Oxygen

إنه المورد العماني الذي يقودنا نحو التقدم. إنه وقودنا نحن. وهو جزء مهم من كل شيء نعمله، لأن كل شيء يحتاج إلى الطاقة والنقل، وكلاهما يحتاج إلى الوقود. وباعتبارها شركة عمانية للوقود، فإن نفط عمان تفخر بقدرتها على تقديم ما تجود به أرضنا من خيارات. نفط عماني من نفط عمان.

**نحتفل بفخر بالذكرى الأربعين على ميلاد النهضة المجيدة.**

مركز امتياز لخدمة العملاء: ٩٦٨ ٢٤٥٧٤٢٢ +٩٦٨ • [www.oomco.com](http://www.oomco.com)

نفط عمان  
omanoil

عماني بلك فخر



ADSL للأعمال التجارية



## ضاعف سرعة خدمة ال ADSL وادفع نفس تكلفة السرعة السابقة لمدة ٣ أشهر.

قم بترقية سرعة خدمة ال ADSL الخاصة بك لأي من الباقات كما يلي:

- قم بترقية السرعة الحالية إلى المستوى التالي وادفع نفس تكلفة السرعة السابقة لمدة ٣ أشهر.
- قم بترقية السرعة إلى مستويات أعلى وادفع تكلفة المستوى السابق لذلك المستوى لمدة ٣ أشهر.

للمزيد من المعلومات، تفضل بزيارة [www.omantel.om](http://www.omantel.om) أو اتصل بـ ١٣٠٠





## تكريم الشركات

فكرة تكريم أفضل الشركات لعام ٢٠٠٩ لفترة طيبة من هيئة تحرير المجلة كونها تعمل على تشجيع الشركات للتنافس للحصول على مستوى أفضل في الأعوام القادمة

### سعيد بن حمد القمشوعي

شكراً أخي الكريم ، هذه واحدة ضمن مبادرات عديدة للارتقاء بهذا القطاع الحيوي الهام ، نأمل من الشركات السعي للمحافظة على مستواها وحصولها على مستوى أفضل في الأعوام القادمة

## تحفيز

مجلة اقتصادية ..رياضية .. شاملة .. ليست كباقي المجالات الاقتصادية التي نراها .. أتمنى لكم التقدم ومواصلة ما تبذلونه

### محمد العمري

المجلة منكم وإليكم .. وأراؤكم تهما

## عتب

لي عتب بسيط على المجلة .. لماذا لا يتم تخصيص باب للسياحة الداخلية .. أماكن سياحية لم يتم التطرق إليها مسبقاً .. طرق الوصول إليها .. مقوماتها السياحية

### هدى العيسري

الموضوع قيد الدراسة .. ترقبي أعدادنا القادمة

## قصة الغلاف

أكثر ما شدني قصة الغلاف والمراحل التي مرت بها المؤسسات المصرفية ، وكذلك اللقاءات التي عقدت مع المسؤولين في هذا القطاع

### منير اللواتي

هدفتنا إطلاع القارئ على هذه المعلومات المهمة عن المؤسسات المصرفية العاملة في السلطنة والمراحل التي مرت بها والتطورات التي شهدتها

## إعجاب

موضوع رواد أعمال المستقبل واللقاءات التي تمت مع بعضهم .. كان موضوعاً شيقاً للغاية خاصة الأفكار التي طرحوها على صفحات المجلة ..

### سامي البلوشي

هذا هو أحد أهداف المجلة ، والتي تحمل في جعبتها الكثير من الأفكار مستقبلاً .. فانتظرونا



حين نطالع تلك الكلمات الرقيقة التي تصلنا من قرائنا الأعزاء تفمرنا السعادة ونشعر بأن عالم الاقتصاد والأعمال لم تعد مجرد حلم أو مشروعاً تجارياً بل هي بوابة واسعة ومحطة انطلاق ضخمة لأفكار اقتصادية ووطنية وملتقى يليق بعالم الأعمال بالسلطنة. لا نملك سوى توجيه كل معاني وكلمات الشكر لقرائنا الأعزاء المتواصلين معنا بخطاباتهم وقلوبهم .. شكراً جزيلاً فهذه الأفكار والآراء هي التي تجعلنا نسعى لبذل المزيد من الجهد. استمروا في الكتابة إلينا. وتذكروا أننا نقدم هدايا خاصة لمرسلي أفضل ثلاث رسائل في كل عدد.

العنوان البريدي: مجلة عالم الاقتصاد والأعمال - المتحدة للصحافة والنشر  
ص.ب. ٢٣٠٥ ، روي ١١٢ ، سلطنة عمان أو فاكس رقم ٢٤٧٠٧٩٣٩  
أو البريد الإلكتروني: aai@umsoman.com

لإعلاناتكم اتصلوا على رقم ٩٩٢٥٣٧٢٩

نُحيي

حضرة المقام السامي لمولانا صاحب الجلالة  
السلطان قابوس بن سعيد المعظم  
حفظه الله ورعاه  
بمناسبة يوم النهضة الأربعين المجيد



فريق عمل جلفار بطريق مسقط السريع  
ملتزمون بإنجاز طريق مسقط السريع بمناسبة العيد الوطني  
الأربعين المجيد

جلفار  
Galfar

جلفار للهندسة والمقاولات ش.م.ع.ع

## قصة الغلاف



30

## الشباب .. المعادلة الأمعب

يختلف شباب اليوم بشكل كبير عن الأجيال الماضية لأنهم أكثر انفتاحاً ومسايرة لروح العصر والكثير منهم يقضي الكثير من الوقت مع الأصدقاء وفي مقاهي الانترنت ومراكز التسوق والمقاهي وأصبحت لهم أذواقهم الخاصة بهم فيما يرتدونه ويقتنوه من الأشياء.

## مقابلة

معالي مقبول بن علي سلطان وزير التجارة والصناعة يتحدث عن استثمارات شركة النفط العمانية ومساهمتها في زيادة القاعدة الصناعية في السلطنة



22

## حوار خاص

تستضيف بريطانيا أكتوبر القادم مؤتمراً عن الاستثمار في السلطنة وذلك في اطار تعزيز التعاون ، السفير البريطاني يتحدث عن البرامج الاستثمارية المشتركة



26

## عمان المذهلة

يحذر البعض من اندثار حرفة صناعة الحصر بحجة عدم وجود من يريد تعلمها



42

## رمفانيات

مع قرب حلول شهر رمضان تتسابق الأسواق للاستفادة من الموسم للحصول على حصة اكبر من الكعكة

54

## من العمق

تنفذ مؤسسة خدمات الموانئ خطة طموحة لتطوير ميناء السلطان قابوس وتقديم المزيد من التسهيلات



44

## تقرير السوق

من المتوقع أن تؤدي العوائد السنوية للشركات إلى توفير الفرصة لانتعاش الأسواق في المدى القريب

60

## وجها لوجه

انضم إلى عمانتل مايكل هوروب ليشغل منصب مدير عام التسويق الاستراتيجي والهوية بوحدة تطوير الأعمال



48

## متعة القيادة

يجد أن الكثير من الناس أن من الصعب عليهم أن لا يحدقوا في سيارة باسات سي سي عندما تمر إلى جوارهم

64

## نساء فوق القمة

شيماء اللواتية تحكي في زاوية نساء نجاحات عن تجربتها والتحديات التي تواجهها بالإضافة إلى أشياء أخرى



76



## الإثارة خارج المستطيل الأخضر

شهدت كاس العالم في جنوب أفريقيا منافسات مثيرة بين الفرق الرياضية المشاركة، وبالتزامن شهدت الأسواق العالمية هي الأخرى تنافسا لا يقل إثارة عما شهده المستطيل الأخضر.

36



# ارتفاع أصول البنوك التجارية

مليون ريال عماني في مايو ٢٠٠٩م إلى (١٦٩٦,٩) مليون ريال عماني في نهاية مايو ٢٠١٠م. حيث زاد رصيد حيازة البنوك التجارية من شهادات الإيداع التي يصدها البنك المركزي العماني من ١٠٢٢ مليون ريال عماني في نهاية مايو ٢٠٠٩م إلى (١٢٤٨,٥) مليون ريال عماني في نهاية مايو ٢٠١٠م.

إلى (١٠٠٥٢,٦) مليون ريال عماني في نهاية مايو ٢٠١٠م بالمقارنة بمبلغ (٩٥٢٣,٧) مليون ريال عماني في نهاية مايو ٢٠٠٩م.

وزاد رصيد استثمارات البنوك التجارية في مختلف الأوراق المالية (محلية وأجنبية) من (١٥١٨,٠)

عماني في نهاية مايو ٢٠٠٩م وارتفعت أصول البنوك التجارية على شكل نقد وودائع لدى البنك المركزي العماني إلى (١٠٨٠,٣) مليون ريال عماني في نهاية مايو ٢٠١٠م من (٨٥٧,٩) مليون ريال عماني في نهاية مايو من العام السابق. وزاد إجمالي رصيد الائتمان بنسبة (٥,٦) بالمائة ليصل

طرأت زيادة ملحوظة على الإجماليات الرئيسية للبنوك التجارية العاملة بالسلطنة حسبما تعكسه الميزانية الإجمالية للبنوك طبقاً للوضع في نهاية مايو ٢٠١٠م حيث زاد إجمالي أصول/خصوم هذه البنوك بنسبة ٨,٩ بالمائة ليصل إلى (١٥٠٨٢,٢) مليون ريال عماني من (١٣٧٤٠,٥) مليون ريال



## صندوق استثماري بين السلطنة والهند

وقعت حكومة السلطنة وحكومة جمهورية الهند في نيودلهي مؤخراً على اتفاقية تأسيس الصندوق العماني الهندي للاستثمار المشترك بين الصندوق الاحتياطي العام للدولة وبنك الدولة الهندي / استيت بنك اوف انديا / وبرأس مال ١٠٠ مليون دولار مناصفة بين الجانبين وذلك بحضور معالي احمد بن عبد النبي مكي وزير الاقتصاد الوطني نائب رئيس مجلس الشئون المالية وموارد الطاقة والوفد المرافق له ومعالي شيرى بارثانوب مكورجي وزير المالية وعدد من كبار المسؤولين بالحكومة الهندية. وقد وقع الاتفاقية نيابة عن الصندوق الاحتياطي العام للدولة وارث بن مبارك الخروصي الرئيس التنفيذي للصندوق وعن بنك الدولة الهندي او ام بريكاش بات رئيس مجلس الإدارة . وقد اكد معالي احمد بن عبد النبي مكي وزير الاقتصاد الوطني نائب رئيس مجلس الشئون المالية وموارد الطاقة أهمية الدور الذي سيقوم به الصندوق في تعزيز مجالات البحث عن استثمارات عمانية هندية مشتركة جديدة وفي قطاعات اقتصادية مختلفة .

## عمانتل تدشن شبكة الجيل الرابع

أول عملية نقل للبيانات، ونجحت الشبكة الجديدة في استقبال وإرسال المعلومات بسرعات كبيرة لاسيما وأن الشبكة الجديدة Long Term Evolution LTE المدعمة بتقنية TDD تقدم كثاني دولة على المستوى العالمي ولأول مرة على مستوى الشرق الأوسط وهو إنجاز آخر غير مسبوق يضاف لعمانتل .

أعلنت عمانتل عن تدشين أعمال شبكتها الداعمة لتقنية الجيل الرابع LTE ، وبذلك أضافت إنجازاً جديداً لانجازاتها المتواصلة كمشغل رائد في قطاع الاتصالات بالسلطنة، حيث قامت مؤخراً بإجراء أول تجربة تشغيل على الشبكة الجديدة بالتزامن مع افتتاح مهرجان خريف صلالة بجناح الشركة ، كما تم تطبيق

## جائزة لحوكمة الشركات

يكون فيها فائز واحد في المرحلة النهائية، والتطاعات هي قطاع البنوك وشركات الاستثمار، وقطاع الصناعة، وقطاع الخدمات والتأمين، ستمنح جائزة للفائز من كل قطاع، كما سيكون هناك فائز واحد بجائزة الإجابة من الثلاثة، كما سيتم التقييم من خلال عملية شفافة تركز على ركائز الحوكمة الجيدة منها استقلالية وفعالية مجلس الإدارة، والشفافية والإفصاح، وكيفية إدارة المخاطر، وحقوق ومسؤوليات المساهمين.

أعلنت لجنة عمل حوكمة الشركات من خلال مركز عمان لحوكمة الشركات التابع للهيئة العامة لسوق المال عن تفاصيل جائزة الإجابة لحوكمة الشركات بحضور رؤساء وأعضاء مجالس إدارات الشركات المساهمة العامة وأعضاء لجنة عمل حوكمة الشركات وخبراء في الحوكمة وعدد من المسؤولين بالشركات ورجال القانون، وذلك بقاعة رجال الأعمال بمبنى الهيئة، وسيتم تقسيم الشركات المتنافسة إلى ثلاثة قطاعات

## اتفاقيات بـ ١٣٧ مليون ريال

تم بوزارة النقل والاتصالات التوقيع على (١٥) اتفاقية في مجالات الطيران والطرق والموانئ بتكلفة إجمالية بلغت حوالي ١٣٦/ مليوناً و٨٦٧/ ألفاً و٩٦٨/ ريالاً عمانياً ، وذلك في المجالات التالية: اتفاقيتين في مجال

المشاريع الإنمائية لقطاع الطيران المدني وأحد عشر اتفاقية في مجال المشاريع الإنمائية لقطاع الطرق والنقل البري واتفاقيتين بخصوص المشاريع الإنمائية لقطاع الموانئ والشؤون البحرية .

## إشادة بإجراءات السلطنة في تعزيز الاستثمار

أشاد أحدث تقرير للاستثمار في الدول العربية لعام ٢٠٠٩ بالإجراءات التي اتخذتها السلطنة لتعزيز الاستثمار بها خاصة استحداث قانون جديد للضرائب في عام ٢٠١٠ الذي يمنح حوافز ضريبية ويخفض قيمة الضريبة إلى ١٢ بالمائة. وقال التقرير الذي أصدرته المؤسسة العربية لضمان الاستثمار: إن السلطنة تأمل من خلال هذه الإجراءات في المزيد من التدفقات الاستثمارية خاصة مع السماح للمستثمر الأجنبي بحصة تملك رأس المال إلى حد ٧٠ بالمائة ويمكن أن تصل إلى ١٠٠ بالمائة في مجالات معينة إلى

جانب إعلان السلطنة عن استثمار بنحو ٧,٨ مليار دولار في مشاريع جديدة للمياه والكهرباء على مدار الأعوام الستة المقبلة. وأشار إلى أن حجم الاستثمار في المناطق التابعة للمؤسسة العامة للمناطق الصناعية في السلطنة تجاوز ٢,٤ مليار ريال عماني ٧٢ بالمائة منها استثمارات وطنية و١٥ بالمائة استثمارات من دول مجلس التعاون الخليجي و١٢ بالمائة استثمارات أجنبية من مختلف بلدان العالم فيما بلغ عدد المستثمرين أكثر من ٧٥٠ مستثمراً محلياً وأجنبياً.

## افتتاح المكتب الجديد لشركة مسقط للتمويل



افتتحت رسمياً شركة مسقط للتمويل المحدودة (ش.م.ع.ع.)، الشركة الأولى في مجال التمويل في السلطنة مكتبها الرئيسي الجديد في الخوير. حيث قام معالي الدكتور عمر بن عبد المنعم الزواوي، المستشار الخاص لجلالة السلطان للاتصالات الخارجية بافتتاح المقر الرئيسي الجديد للشركة، والذي يتميز بجمال بناؤه. وقد أسس معالي الدكتور عمر بن عبد المنعم الزواوي وترأس مجلس إدارة شركة مسقط للتمويل، أول شركة تمويل في السلطنة في تاريخ يعود إلى العام ١٩٨٧. ولا تزال مجموعة الزواوي ضمن المساهمين الرئيسيين في شركة مسقط للتمويل حتى الوقت الحاضر. وتضم قائمة المساهمين الرئيسيين الآخرين مجموعة اليوسف، السراج للاستثمار القابضة ش.م.م، انش بي جي للاستثمار القابضة. وبوصف شركة مسقط للتمويل رائدة في مجالها فقد ظلت تُعرف بتطويرها لقطاع التمويل في السلطنة، كما نالت لقب شركة التمويل الأولى في السلطنة في الاستبيان الذي أجرته مجلة بيزنس توداي في عام ٢٠٠٩.

افتتحت رسمياً شركة مسقط للتمويل المحدودة (ش.م.ع.ع.)، الشركة الأولى في مجال التمويل في السلطنة مكتبها الرئيسي الجديد في الخوير. حيث قام معالي الدكتور عمر بن عبد المنعم الزواوي، المستشار الخاص لجلالة السلطان للاتصالات الخارجية بافتتاح المقر الرئيسي الجديد للشركة، والذي يتميز بجمال بناؤه. وقد أسس معالي الدكتور عمر بن عبد المنعم الزواوي وترأس مجلس إدارة شركة مسقط للتمويل، أول شركة تمويل في السلطنة في تاريخ يعود إلى العام

## عروض استثنائية لزيارة صلالة

من جميع أنحاء منطقة الخليج وما ورائها. طرحت عطلات الطيران العماني العديد من الرزم المثيرة التي تتضمن تذكرة سفر مرجعة على الطيران العماني، والإقامة لمدة ٣ ليال في غرفة مزدوجة في عدد من الشقق الفندقية والفنادق والمنتجعات مع توفير وسيلة النقل من وإلى المطار، شاملاً العرض جميع

الضرائب ورسوم الخدمات. ومع مثل هذه الرزم الرائعة بأسعار تقل كثيراً عن العام الماضي، فإنه سوف لن يكون هناك عروضاً أفضل من ذلك. أيضاً تشمل هذه الرزم المقدمة من الطيران العماني الإقامة في غرفة مزدوجة بمنتجعات خمس نجوم لكل الزوار من مختلف دول مجلس التعاون الخليجي.

باستثناء محافظة ظفار، فإن هذا هو الوقت المناسب لزيارة مدينة صلالة الخضراء والاستمتاع بهذا الفصل المميز. ومع مناخها المعتدل ودرجة حرارة تتراوح بين ٢٠-٢٤ درجة مئوية وأشجارها الوارفة والضباب الذي يلف أرجاءها مع رذاذ الأمطار الموسمية، فإن صلالة تعلن عن ترحيبها الحار بضيوفها

قام الطيران العماني الناقل الوطني للسلطنة بتقديم بعض من العروض الرائعة لزيارة صلالة، خلال فترة انعقاد مهرجان صلالة السياحي والذي يتزامن مع هطول الأمطار الموسمية في موسم الخريف. ويقول مدير عام عطلات الطيران العماني نايجل ستوكر: مع ارتفاع حرارة الصيف في كل أنحاء المنطقة

# حصن خصب الأفضل عالمياً



المتاحف والمعارض والمشروعات المتخصصة على مستوى العالم في جذب السياح والزوار وتقديم خدمات متميزة لهم بالإضافة إلى دورها الفعال والهام في تنمية وتطوير البيئة المحيطة بالمشروع.

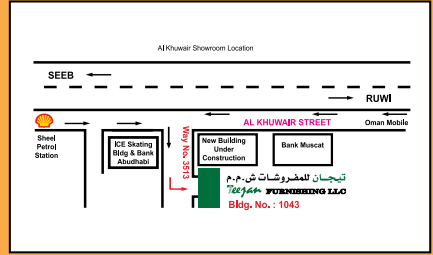
التميزة التي تقدمها هذه المشروعات في زيادة أعداد الزوار إلى المتاحف والمعارض المتنافسة. وأشار مقدم الحفل إلى أن هذه المسابقة هي مهرجان تكريمي للاحتفال والاعتراف بأفضل الممارسات التي تقوم بها

للأغراض السياحية على مستوى العالم حيث استطاع مشروع تأهيل وتطوير حصن خصب التابع لوزارة السياحة حصد هذه الجائزة العالمية من بين أكثر من ٢٥٠ مؤسسة ومنتشأة متنافسة حول العالم.

وكان حفل توزيع جوائز الأوسكار لمسابقة المتاحف والتراث السنوية في دورتها الثامنة والذي قدمه مذيع قناة بي بي سي الإعلامي المعروف سيمون كالدرد قد بدأ بكلمة ترحيبية لأننا بريدي مديرة المسابقة وصاحبة فكرة إقامتها حيث جاء في كلمتها: «تنوع المشروعات المقدمة كان رائعاً حقاً وساهم بشكل كبير هو والخدمات

أعلن مؤخراً في العاصمة البريطانية لندن أسماء المؤسسات والمنشآت والمتاحف الفائزة بجوائز الأوسكار لمسابقة المتاحف والتراث السنوية في اثني عشر مجالاً تناهست عليها أكثر من ٢٥٠ مؤسسة ومنتشأة ومتحف حول العالم. ووسط مشاركة وحضور عدد من أبرز المسؤولين والمختصين بالمؤسسات والمنشآت المتنافسة على جوائز المسابقة وبحضور سعادة الشيخ عبدالعزيز بن عبدالله بن زاهر الهنائي سفير السلطنة المعتمد لدى المملكة المتحدة تسلّم محمد بن محمود الزدجالي مدير عام التنمية السياحية بوزارة السياحة جائزة أوسكار المركز الأول لأفضل موقع تاريخي يتم تطويره

## راحة فائقة



الخوير ☎ 24489490 / 24489326 | نزوى ☎ 25410292  
Al Khuwair ☎ 24489246 | Nizwa ☎ 25410292

صحار ☎ 26841076 | الحيل ☎ 24535195 | بركاء ☎ 26886030  
Sohar ☎ 26841279 | Al Hail ☎ 24535182 | Barka ☎ 26886036

تيجان للمفروشات ش.م.م  
Teejan FURNISHING LLC

enquiry@teejanf.com www.teejanf.com



## ارتفاع أرباح البنك الأهلي

أعلن البنك الأهلي ش.م.ع. الذي يعتبر واحداً من أسرع البنوك نمواً في السلطنة نتائج غير المدققة عن الأشهر الستة المنتهية في ٢٠ يونيو ٢٠١٠. وأفاد البنك أنه حقق نمواً لافتاً بنسبة ٩٨٪ في صافي الأرباح بمبلغ ٦,٧٦ مليون ريال في النصف الأول من عام ٢٠١٠ بالمقارنة مع ٢,٤٢

مليون ريال لنفس الفترة في عام ٢٠٠٩. وارتفع صافي إيرادات التشغيل بنسبة ٥٥٪ إلى ١٢,٠٢ مليون ريال مقارنة مع ٧,٧٦ مليون ريال عماني لنفس الفترة من العام الماضي. وزادت مصاريف التشغيل بنسبة ٩٪ إلى ١٤,٤ مليون ريال من خلال خفض التكاليف وإجراء مختلف التدابير وتحسين الكفاءة.

## ٤٧ مليون ريال أرباح بنك مسقط



أعلن بنك مسقط عن تحقيق أرباح صافية قدرها (٤٧) مليون ريال في فترة الستة أشهر المنتهية في ٢٠ يونيو ٢٠١٠ مقارنةً بالربح الصافي البالغ (٦٠,٤) مليون ريال للفترة ذاتها من العام ٢٠٠٩م، علماً بأن صافي الربح لفترة الستة أشهر الأولى من العام ٢٠٠٩م تضمن مبلغ (٥٢,٢) مليون ريال هو عبارة عن الربح المحقق من بيع البنك لاستثماره في HDFC Bank بجمهورية الهند (بعد احتساب الضرائب)، كما تضمن صافي الربح للنصف الأول من العام ٢٠٠٩م خسارة بمبلغ (٩,٤) مليون ريال في محفظة الاستثمار المتاح للبيع إلى جانب خسارة تبلغ (٢٥,٤) نتيجة اعتمادات منحها فرع البنك في المملكة العربية السعودية. فعليه، وباستثناء هذين البندين الاستثنائيين، فقد بلغ صافي الربح المعدل للنصف الأول من العام ٢٠٠٩م (٤١,٢) مليون ريال، وهكذا يكون صافي الربح لفترة الستة أشهر الأولى من العام ٢٠١٠م قد سجل زيادة بنسبة (١٤٪) مقابل صافي الربح المعدل لنفس الفترة من العام الماضي.

أعلنت شركة توباز للطاقة والملاحة ليمتد التابعة لشركة النهضة للخدمات مؤخراً بإضافة سفينة دعم بحري متعددة الأغراض يبلغ طولها ٨٤ متراً وذلك إلى أسطولها البحري الخاص بسفن الدعم البحري والتي تقوم بخدمة قطاع النفط والغاز، الأمر الذي يقوي من موقف الشركة باعتبارها شركة لديها إحدى أكبر عشر عمليات سفن دعم بحري تشغيلية في العالم. إن سفينة الدعم

## توباز تحوز على سفينة دعم بحري جديدة

البحري المتعددة الأغراض والتي تسمى (توباز كوماندر)، قد توجهت إلى فيتنام وذلك وفقاً لعقد مع شركة آدمز أوفشور سرفيسيز ليمتد. إن حيازة سفينة (توباز كوماندر) تشير إلى التزام الشركة المستمر ببرنامج توسيع أسطولها البحري. وبالإضافة إلى سفينة (توباز كوماندر) فهناك أكثر من عشر سفن جديدة يتوقع أن تضم لأسطول الشركة في عام ٢٠١٠م.

قامت شركة توباز للطاقة والملاحة ليمتد التابعة لشركة النهضة للخدمات مؤخراً بإضافة سفينة دعم بحري متعددة الأغراض يبلغ طولها ٨٤ متراً وذلك إلى أسطولها البحري الخاص بسفن الدعم البحري والتي تقوم بخدمة قطاع النفط والغاز، الأمر الذي يقوي من موقف الشركة باعتبارها شركة لديها إحدى أكبر عشر عمليات سفن دعم بحري تشغيلية في العالم. إن سفينة الدعم

## وضع حجر الأساس لمنتجج البليد بصلالة

الأولى في طريق إثراء المنطقة، ويعد مثلاً واضحاً على إنشاء مشاريع فاخرة مع المحافظة على بيئتنا الطبيعية». ومن جانبها قالت معالي الدكتورة راجحة بنت عبد الأمير بن علي، وزيرة السياحة الموقرة ورئيسة مجلس إدارة عُمران: «سيمثل هذا المنتجج معلم جذب سياحي رائد في عُمان وإنجاز آخر رائع بالنسبة لعُمران وشركة موسستير.

المدينة التاريخية. وفي هذا السياق، قال معالي عبد العزيز بن محمد الرواس، مستشار جلالة السلطان للشؤون الثقافية: «يسرني أن أشهد الاحتفال بوضع حجر الأساس لهذا المشروع، وخصوصاً أنه جاء متزامناً بمناسبة الذكرى الأربعين للنهضة المباركة التي قادها حضرة جلالة السلطان المعظم قابوس بن سعيد حفظه الله ورعاه، وتعد هذه الخطوة

ورئيسة مجلس إدارة عُمران، ومعالي الشيخ محمد بن مرهون بن علي المعمرى، وزير الدولة ومحافظ ظفار. منتجج البليد سوف يغدو وجهة جذب سياحية رئيسية للمدينة التي تعد مهد للثقافة والتجارة في محافظة ظفار، وإلى جانب التاريخ الأثري الغني لمنطقة بليد، ستوفر الضيافة العُمانية المعهودة تجربة لا تنسى لزوار هذه

دشنت عُمران، شركة الاستثمار الحكومية التي تعمل على تطوير الأصول والبنية الال السياحية بالشراكة مع شركة موسستير ش.م.م بوضع حجر الأساس لمنتجج البليد، وكان ذلك خلال حفل أقيم تحت رعاية معالي عبد العزيز بن محمد الرواس، مستشار جلالة السلطان للشؤون الثقافية، ومعالي الدكتورة راجحة بنت عبد الأمير بن علي، وزيرة السياحة

## الخدمات العقارية بكافة الوانها تحت طيف واحد



إستطاعت شركة الحبيب بعد مضي ٣٠ عاما على تأسيسها من التحول الى شركة متخصصة في تقديم مختلف الخدمات والمنتجات العقارية. ومن خلال فريق عمل مؤلف من أكثر من ١٤٠٠ موظف أشرف على تنفيذ عددٍ من المباني المعروفة في عمان، تكونت لدى الحبيب خبرة واسعة في مجال البناء من خلال مشاريع تطوير عقاري مختلفة مثل مبنى "سنتر بوينت" في الخوير وفي صلالة ومبنى فندق "بارك إن" في مسقط.

ونفتخر في شركة الحبيب بريادتنا في مجال إدارة العقارات حيث قمنا بإدارة وتأجير أكثر من ٢٥٠٠ وحدة عقارية العام الماضي. كما يتم تقييم أكثر من ألف وحدة عقارية سنويا من قبل فريقنا المتخصص في التقييم العقاري.

ومن خلال تقديمنا مجموعة واسعة من الخدمات العقارية، نؤكد في شركة الحبيب بأننا قادرين على تقديم خبرات لا تضاهى في عالم الخدمات والمنتجات العقارية.

**alhabib**   
مفتاحك للعقارات

## تدشين كتاب «التقدم»



دشن معالي محمد بن ناصر الخصيبي ، أمين عام وزارة الاقتصاد الوطني كتاب « التقدم » الصادر عن شركة المتحدة لخدمة وسائل الإعلام والذي يعتبر أحد المطبوعات السنوية المميزة وقد عبر معاليه عن سروره بتدشين الكتاب الذي يتزامن مع احتفالات السلطنة بالذكرى الأربعين ليوم النهضة المباركة وقال: « هذا الكتاب يسلط الضوء على الإنجازات التي حققتها السلطنة خلال الأربعين عاماً الماضية وسوف يكون مرجعاً لاغنى عنه للباحثين الراغبين في التعرف على الإنجازات التي حققتها السلطنة خلال الأربع عقود الماضية . علاوة على ذلك فإن الكتاب يوثق هذه الإنجازات بالتقارير والصور وبالتأكيد سيكون إضافة هامة للمكتبة العمانية .

حضر حفل التدشين كبار المسؤولين في شركة المتحدة لخدمة وسائل الإعلام وعلى رأسهم سانديب سيهجال ، الرئيس التنفيذي وأليانا روي نائب الرئيس التنفيذي ومايانك سينج ، محرر عام المجموعة وخلفان الرحبي، نائب مدير التحرير بمجلة عالم الاقتصاد والأعمال وطلال بن سليمان الرحبي ، رئيس قطاع التوعية والأعلام بهيئة تقنية المعلومات .

في تصريح صحفي ذكر سانديب سيهجال بأن كتاب التقدم « يلقي الضوء من خلال السنة عشر نسخة التي تم إصدارها حتى الآن على النمو الاقتصادي والاجتماعي الذي حقته السلطنة خلال هذه الفترة ويعتبر هذا

الكتاب هدية متواضعة للتعبير عن الامتنان للقيادة الحكيمة الواعية من لدن حضرة صاحب الجلالة السلطان قابوس بن سعيد المعظم حفظه الله ورعاه . علاوة على ذلك فإن كتاب

**الكتاب يسلط الضوء على الإنجازات التي حققتها السلطنة خلال الأربعين عاماً الماضية وسوف يكون مرجعاً لاغنى عنه للباحثين**

التقدم ٢٠١٠-٢٠١١ يبرز ٤٠ إنجازاً كبيراً كان لها دور في تحديد شكل مسيرة التطور التي قطعتها السلطنة للوصول إلى الرقي والتقدم الذي وصلت إليه ويقدم هذا الكتاب نظرة عامة على عملية التحول التي شهدتها السلطنة من ما قبل ١٩٧٠ حيث كانت دولة معزولة ولا توابك التطور إلى أن أصبحت دولة متطورة متكاملة الأركان .

كذلك يغطي الكتاب بشكل عميق العديد من القطاعات الحيوية مثل النفط والغاز والمصارف والمالية وأسواق المال والتعليم والرعاية الصحية والتأمين والزراعة والتجزئة والطيران وتقنية المعلومات والعقارات والاتصالات والتصنيع والطاقة والبنية الأساسية والسياحة . على جانب المقالات المتنوعة فإن هذه النسخة من كتاب التقدم تحتوي كذلك على مساهمات من جانب عدد من الوزراء .

ذكر معالي أحمد بن عبد النبي مكي وزير الاقتصاد الوطني ونائب رئيس مجلس الشؤون المالية وموارد الطاقة « لقد حققت السلطنة إنجازات اقتصادية كبيرة بسبب الإدارة الفاعلة والمدروسة لثروتها النفطية واستغلال عوائد هذا القطاع العام في تطوير الركائز الاقتصادية وتعزيز النظام المالي والمضي قدماً في تنفيذ برنامج الترويج الاقتصادي .

أما معالي مقبول بن علي سلطان وزير التجارة و الصناعة فذكر « تحاول الوزارة بذل أقصى ما لديها من أجل تحقيق أهدافها في كافة القطاعات الحيوية التابعة لها مثل التجارة والصناعة والتعدين . وقد نجحت الوزارة في تحقيق نجاح كبير في تحقيق الأهداف الموضوعية في الخطة الخمسية السابعة وتقوم حالياً بإعداد المقترحات والبرامج لخطة التنمية الثامنة .





# WE CAN DO IT ALL



الشركة المتحدة للتمويل وش.م.ع  
**United Finance Company** SAOG

P.O. Box 3652, P.C. 112, Ruwi, Sultanate of Oman. Tel: (968) 24577300/24565151, Fax: (+968) 24561841,  
E-mail: [ufc@ufcoman.com](mailto:ufc@ufcoman.com), [ufcoman@gmail.com](mailto:ufcoman@gmail.com) Website: [www.ufcoman.com](http://www.ufcoman.com)

**Firq:** Tel: (+968) 25410052, Fax: (+968) 25410595 **Ibra:** Tel: (+968) 25570234, Fax: (+968) 25570235 **Falaj Al Qabail:** Tel: (+968) 26751696,  
Fax: (+968) 26751475 **Salalah:** Tel: (+968) 23289668, Fax: (+968) 23289446 **Ibri:** Tel: (+968) 25692402, Fax: (+968) 25688668,  
**Baraka:** Tel: (+968) 26883996, Fax: (+968) 26883931, **Mawaleh:** Tel: (+968) 24545597, Fax: (+968) 24540591



# معرض يحتفي بإنجازات عمان

نجح في تحقيق الأهداف الموضوعة منذ عام ١٩٧٠ وحتى الآن .

ذكر أشرف مرعي ، المدير العام لشركة الورقة الثلاثية ، الشركة المنظمة للمعرض « في البداية نود أن نعبر عن عميق شكرنا للجنة العليا للاحتفالات على الدعم الذي تلقيناه منها في تنظيم هذا المعرض وقد أتت فكرة تنظيم هذا المعرض من إيماننا الكبير بأهمية المشاركة في احتفالات العيد الوطني الأربعين للسلطنة وسوف يكون المعرض فرصة كبيرة لعرض الإنجازات التي تمت خلال الأربعين عاماً الماضية تحت القيادة الحكيمة من لدن حضرة صاحب الجلالة السلطان قابوس بن سعيد المعظم حفظه الله ورعاه كما سيكون فرصة لتعريف المجتمع بشكل عام وفتة الشباب بشكل خاص بمسيرة الإنجازات التي قطعتها السلطنة على مدى الأربع عقود الماضية .

تم عمل الترتيبات اللازمة من أجل تنظيم المعرض بطريقة مبتكرة تجعله الأول من نوعه من حيث طريقة العرض . تم استلهام فكرة تصميم المعرض من التراث العماني الأصيل مع إضافة اللمسات العصرية وسوف يتم إصدار كتيب احتفالي يعطي الكثير من المعلومات عن الجهات المشاركة في المعرض . كذلك سيتم تنظيم حملة ترويج كبيرة بالتزامن مع المعرض وهي الحملة التي تغطي بتغطية واسعة من مختلف وسائل الإعلام وسوف يكون حفل التنظيم متميزاً حيث سيضم عروض فنية وعروض ليزر مصاحبة طوال فترة المعرض .

ومضى قائلاً « إلى جانب المعرض فإننا نخطط لعقد مؤتمر مصغر لاستعراض التجربة العمانية ونأمل أن يكون هذا المعرض بمثابة مشهد ولسة وفاء لحضرة صاحب الجلالة السلطان قابوس بن سعيد المعظم حفظه الله ورعاه والإنجازات التي تمت تحت القيادة الحكيمة لجلالته» .



يحتفل هذا المعرض  
بالإنجازات التي حققتها  
السلطنة على مدى الأربع  
عقود الماضية والتي ساهم  
في تحقيقها القطاع العام  
والخاص

تزامناً مع احتفالات السلطنة بالعيد الوطني الأربعين ، يحتضن مركز عمان الدولي للمعارض في نوفمبر القادم معرض إنجازات عمان وهو المعرض الذي تشارك فيه أكثر من ١٠٠ شركة وجهة حكومية . ويعتبر المعرض أول معرض من نوعه في السلطنة من حيث طريقة التنظيم حيث سيتم تنظيمه بطريقة مبتكرة تعكس الإنجازات التي تمت على مدى العقود الأربعة الماضية .

يحتفل هذا المعرض بالإنجازات التي حققتها السلطنة على مدى الأربع عقود الماضية والتي ساهم في تحقيقها القطاع العام والخاص ويسلط الضوء على التطورات الاقتصادية والاجتماعية حيث ستقوم شركة إنجاز بإظهار أهم الأحداث والإنجازات خلال هذه الحقبة وإطلاع الجيل الجديد عليها للاستفادة منها كمصدر إلهام ودفعة قوية للأمام والاستمرار على نفس البناء الذي أرسى دعائمه جلاله السلطان قابوس بن سعيد المعظم حفظه الله وعاه .

يوفر معرض إنجازات عمان الفرصة لشركات القطاع الخاص والعام للمشاركة في هذا المعرض وعرض إنجازاتهم فيما يتعلق بتنفيذ مشاريع البنية الأساسية كما أنه يعتبر فرصة لبناء علاقات إستراتيجية مع مؤسسات القطاع العام للاستمرار في عملية تطوير السلطنة . يشمل المعرض ثلاثة قطاعات رئيسية يركز القطاع الأول على التعبير عن الشكر والثناء لحضرة صاحب الجلالة من خلال عرض الصور والفيديو ومقاطع من النطق السامي . كما يستعرض هذا القسم الأحداث التاريخية التي وقعت خلال الأربعين عاماً الماضية . أما القسم الثاني فسيخصص لمؤسسات القطاع العام والخاص لعرض الرؤى والأهداف والنشاطات وأهم الأحداث والإنجازات التي حققتها خلال الأربعين عاماً الماضية . أما القسم الثالث فسوف يحكي تاريخ الشعب العماني وكيف





# شركة عُمان للتأمين (ش.م.ع.) Oman Insurance Company (P.S.C.)



## الثقة من ذهب

- التأمين على الحياة • التأمين على الشحن البحري • التأمين على السفن • التأمين على الصحة
- التأمين الهندسي • التأمين على الحريق والحوادث العامة • التأمين على الأفراد • التأمين على المسؤولية
- التأمين على النفط والغاز • الطاقة • الطيران • السيارات • الحوادث الشخصية • السفر

مصنفة من قبل وكالة إيه إم بست للتصنيف الائتماني ( ممتازة ) تصنيف ائتماني من قبل إيه إم بست «A» ومن قبل وكالة ستاندرد & بورز BBBB+.  
حاصلة على شهادة الجودة الأيزو 9001-2000، معتمد من قبل المملكة المتحدة كمستثمر في الموارد البشرية، حاصل على جائزة MRM ( فئة المالية ) .


ص ب ١٢٠١ رمز بريدي ١١٤ جبرو، مسقط، سلطنة عمان هاتف رقم ٢٤٧٨٩٢٣٢ +٩٦٨، فاكس ٢٤٧٨٩٢٣٢ +٩٦٨

بريد الكتروني "oicmuscat@tameen.ae" الموقع على الشبكة www.oicem.com



# النورس في بيتك



المسبق الذي يعد بدوره خدمة جديدة من النورس هي الأولى في المنطقة بشكل عام وفي السلطنة بشكل خاص. وبدءً من ٥ ريالات، يمكن لعملاء الخدمات مسبقة الدفع الاستمتاع بحجم بيانات ٢ جيجابايت مع سرعة تحميل ١ Mbps في الثانية، أو الاختيار بين باقة شهرية بنفس التكلفة والمزايا المتاحة ضمن خيارات الخدمة آجلة الدفع. وتتيح النورس للعملاء الذين يشتركون الآن في إحدى باقتي الخدمات الآجلة أو مسبقة الدفع الوصول إلى حجم مضاعف للبيانات بصورة مجانية حتى يوم ١٣ أكتوبر كجزء من العرض الترويجي لإطلاق هذه الخدمات من النورس. 

اسم المستخدم وكلمة المرور للاتصال بالإنترنت. وقد عملت النورس على تحديد التعرفة لكي تكون في المتناول حيث تبدأ أسعار باقات الخدمات آجلة الدفع من ١٥ ريال شهرياً حيث تتضمن الوصول إلى بيانات بحجم ٦ جيجابايت مع سرعة تحميل ١ Mbps في الثانية؛ بالإضافة إلى خيار «محدد حجم البيانات» للتحكم بحجم الانفاق في خدمات الإنترنت؛ وخط هاتفي مجاني دون أي رسوم إضافية، وهي خدمة جديدة ومبتكرة من «النورس». ويمكن للعملاء أيضاً الاستفادة من العديد من الخيارات المرنة وباقات الأسعار الأخرى بما فيها خيار الدفع

الحديثة والتي تعد الأولى في السلطنة، والتي ستغطي نسبة ٥٤٪ من الكثافة السكانية عند التدشين، لتصل إلى نسبة ٨٠٪ خلال عام ٢٠١١. وتتماز من مراحل تدشين خدمات الإنترنت والهاتف المنزلي مع احتفالات البلاد بالعيد الوطني الأربعين، وتتيح خدمة «وصل وشغل» لخدمات الإنترنت والهاتف المنزلي إمكانية الاتصال بالإنترنت خلال دقائق معدودة. ولا يتطلب الأمر من العملاء سوى التوجه إلى إحدى صالات النورس أو عدد من وكلاء النورس المعتمدين لشراء جهاز مودم وإيصاله مباشرة بجهاز الحاسب الآلي أو المحمول ليتم بعدها إدخال

أطلقت النورس المجموعه المميزة من خدماتها الثابتة للإنترنت والهاتف المنزلي، وقد أصبح من السهل الآن على الجميع سواء أفراد العائلة أو الأصدقاء في جميع أنحاء السلطنة الاحتفال بدخول النورس إلى حقبة جديدة في قطاع الاتصالات في السلطنة، وتأتي هذه الخطوة لتعزز من النجاح الذي حققته الشركة في توفير خدماتها المبتكرة على صعيد الاتصالات المتنقلة، وذلك من خلال منح العملاء خيارات جديدة وباقات مميزة للتواصل مع عائلاتهم وأصدقائهم عبر خدمات الإنترنت والهاتف المنزلي. وتوفر هذه الخدمات المتميزة عن طريق شبكة الواي ماكس (WiMAX)



# SME EXHIBITION & CONFERENCE



معرض و مؤتمر المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الثالث  
THE 3<sup>rd</sup> SMALL & MEDIUM ENTERPRISES EXHIBITION & CONFERENCE

١٣ - ١٥ فبراير ٢٠١١

مركز عُمان الدولي للمعارض  
مسقط - سلطنة عُمان

## الإبداع والابتكار للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

CREATIVITY AND INNOVATION FOR SMALL AND  
MEDIUM ENTERPRISES

### المحاور الهامة

- مؤتمر
- ندوة
- استشارات أعمال تجارية
- اجتماعات ثنائية
- مناقشة عامة
- طرح منتجات جديدة
- معرض



منظم المعرض

الورقة الثلاثية  
**Trifol Expo**

ص ب : ٦٦٤، رمز بريدي ١٣٠،  
سلطنة عُمان

هاتف: ٣٣٩ ٧٩٩ ٢٤ فاكس: ٢٤ ٧٨٥ ٩٧٣  
البريد الإلكتروني: trifoil@omantel.net.om

لمزيد من المعلومات الاتصال بـ:

الشريك الاعلامي

Ruwad

الإقتصاد  
Alam Aliktsaad Wala'mal

## مجموعة BMW الشرق الأوسط تعيّن مديراً جديداً



عيّنت مجموعة BMW الشرق الأوسط راينر براون مديراً جديداً لإدارة المبيعات والتسويق في منطقة الشرق الأوسط، وسوف يكون مسؤولاً عن علامتي BMW وميني التجاريتين في ١٤ سوق.

وسوف يستلم براون منصبه ابتداءً من يوليو ٢٠١٠ من جيمس كرايتون الذي سينتقل ضمن مجموعة BMW إلى منصب مدير إدارة إقليمي لرولز رويس الشرق الأوسط.

## الوهيبي رئيساً لمنظمة عربية

تم انتخاب سعادة الدكتور محمد بن علي الوهيبي وكيل وزارة النقل والاتصالات للاتصالات لرئاسة مجلس إدارة المنظمة العربية لتكنولوجيا الاتصال والمعلومات. والمنظمة إحدى المنظمات التابعة لجامعة الدول العربية تأسست في ٢٠٠١/٦/١٠ وتعنى بتنمية قطاعات تكنولوجيا الاتصال والمعلومات بالمنظمة، وكذلك توفير الآليات الضرورية لتدعيم التعاون والتكامل في المجال بين أعضاء المنظمة، وتطوير وإثراء سياسات واستراتيجيات مشتركة لتنمية هذه المجالات التكنولوجية الحيوية، وتوحيد وتنسيق المواقف العربية يخدم مصالحها، ورصد الحاجيات والطاقت العربية وتوفير المناخ الملائم لإقامة علاقات شراكة وتعاون عربي مثمر، وتشجيع الاستثمار العربي والأجنبي بالمنطقة، والاستفادة من التجارب العالمية في مجال تكنولوجيات الاتصال والمعلومات

## رئيس جديد لإدارة الاستثمار

أعلن ستاندرد تشارترد عن تعيينه تيمور لبيب كمدير عام ورئيس لإدارة الاستثمار الخاص لمنطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا وتركيا. ويأتي هذا التعيين كجزء من إستراتيجية البنك التي تستهدف الدخول في قطاع الاستثمار الخاص في المنطقة، والذي يعد من القطاعات الواعدة في المنطقة.

سيترأس تيمور فريقاً يركز على الاستثمار في الشركات متوسطة ومتقدمة المراحل في القطاعات التي تثبت نمواً في نماذج الأعمال وتدفقاً نقدياً إيجابياً وربحية والمدعومة من إدارة قادرة وجديرة بالثقة.

## آر إس آيه تعلن عن المدير الإداري للعمليات

أعلنت شركة آر إس آيه (الشرق الأوسط) عن

تعيين توني تشودري كمدير إداري للعمليات التي تُدار في عُمان. حيث تُعد توني تشودري ذات مفعول سريع تعمل على تحقيق الأفضل للشركة. وقد لعب توني تشودري عدة أدوار رئيسية وهامة في شركة آر إس آيه، حيث أن من أحدث إصداراته هي مدير (الإندماج)



في عُمان بعدما تم إمتلاك شركة التأمين الأهلية. وقد جلب توني معه خبرة واسعة من كلا الأسواق الناشئة وسوق الولايات المتحدة، وسوف يتولى توني مسؤولية قيادة كلاً من شركة آر إس آيه و شركة التأمين الأهلية وذلك بالمضي قدماً والمحافظة على تولي مسؤولية الاندماج لكلا الشركتين. وأعلنت الشركة كذلك عن تعيين سنجيف جاه كمدير للتأمين الشخصي، إضافة إلى ترقية سرنفاسان إلى منصب المدير التخصصي في عُمان.

## أوكتال تعين مديراً مالياً

أعلنت أوكتال للبتروكيماويات الرائدة في مجال إنتاج الرقائق البوليثيلين تيريفتالات الراتنجية (PET) عن تعيين نديم فياز، مديراً مالياً لها. ويتمتع نديم بخبرة لأكثر من ٢٠ عاماً في قطاعي التجارة والاستثمار المصري وقد أمضى معظم خبرته العملية لدى بنك شيس مانهاتن في نيويورك ولندن، حيث شغل عدة وظائف ذات صلة بخدمة العملاء وهو متخصص في السلع والصناعات البترولية بالإضافة إلى خبرته الواسعة في إدارة الاستثمار حيث أنه عمل في الخدمات المالية لدى (يوبي أس) كمستشار استثمار وفي شركة باوند كابيتال ليمتد، نيويورك كمدير للأسهم الخاصة.







أبو ظبي تستثمر ثروتها بشكل كبير في تطوير البنية الأساسية الخاصة بها وتحاول بشكل أو بآخر التفوق على دبي

فرض قيوداً كبيرة على البنوك فيما يتعلق بالإفراض . على الرغم من أن الحكومة غنية ولديها سيولة كافية إلا أنها لم تتم باتخاذ خطوات كبيرة لدفع عجلة النمو الاقتصادي لأسباب سياسية فالحكومة حريصة بشكل أو بآخر على عدم إثارة البرلمان لأن بعض أعضاء البرلمان كانوا يرغبون من الحكومة إعفاء المقترضين المتعثرين في سداد القروض الاستهلاكية كما كان الحال في عام ١٩٩١ . من الواضح أنه لم يكن لدى الحكومة النية لعمل ذلك وكان أي دعم من جانب الحكومة لمساعدة الشركات سيبدو على أنه تحيز من الحكومة لأصحاب الشركات وهو موقف صعب .

البحرين هي الأخرى تأثرت ولكن ليس بدرجة بالغة وغلب على تعاملاتها الحذر . على أية حال فإن سوق الخدمات المالية في البحرين ، التي تعتبر الأكبر في المنطقة ، تعرضت إلى خسائر كبيرة بسبب تعرضها إلى مجموعة السعد ومجموعة التصيبي وهو الأمر الذي استدعى مراجعة الأنظمة المطبقة من جانب البنك المركزي البحريني الذي يعتبر حتى الآن الجهة التنظيمية وعليه فقد تم البدء بعملية تصحيح داخل البنك المركزي . لا تزال هناك بعض المخاوف بشأن قطاع العقار حيث أن المعروض من المكاتب والوحدات السكنية الفاخرة أكثر من الطلب بكثير وفي نفس الوقت هناك نقص في الوحدات السكنية متوسطة الكلفة . كذلك فقد انخفضت قيمة العقارات بحوالي ٢٠٪

على مدى العام الماضي وهو ما يمكن أن نطلق عليه حركة تصحيح مقارنة بالأوضاع في أي دولة أخرى وسيظل هناك جدل دائر حول الأسلوب الذي اتبعته البنوك في البحرين للإقرار بقيمة الأصول في ميزانياتها من حيث المخصصات الموضوعة لهذا الغرض . في قطر ، أوفت الحكومة بالتزامات قطاع العقار تجاه البنوك وشركات التطوير وهو الأمر الذي خفف من وطأة الأزمة وعلى أية حال لا بد من معالجة هذه المسألة بشكل أكثر فعالية في الفترة القادمة . على أية حال وفي الوقت الذي لا يزال فيه القطاع العام يشهد نمواً متواصلاً فإن القطاع الخاص لا يزال بطيئاً في عملية البناء خاصة بعد الأزمة التي حدثت في عام ٢٠٠٩ ومع وجود إمكانية لحدوث تأخير في تسليم مشاريع

البنية الأساسية الكبيرة ، تم ممارسة ضغوط مالية على المقاولين الذين قاموا بتكديس الكثير من المواد وجلب الكثير من الأيدي العاملة للعمل في هذه المشاريع . من بين الأبعاد الأخرى في الصورة القطرية هو شهية الحكومة الواضحة لعمليات الشراء الخارجية بأسعار جاذبة وهو الأمر الذي يؤثر على الإنفاق المحلي وعلى أية حال فإن الصورة العامة في قطر في الجانب الإيجابي .

لا تزال دبي هي المشكلة الأعوص في دول الخليج العربي حيث تحاول الإمارة التعاطي مع أزمة الديون الخارجية والتراجع الكبير في قيمة الأصول . لسوء الحظ فإن العديد من المستثمرين حول العالم يعممون الوضع بالنسبة لدول الخليج العربي

وبالتالي فإن هناك اتجاه نحو الربط بينهم وهو الأمر الذي سيظل يؤثر سلباً على السعر والسيولة حتى تخرج دبي من كبوتها وهو الأمر الذي يحتاج إلى وقت لأن البنوك تقوم حالياً بإدخال التعديلات اللازمة والتفاوض على جدول وبرامج الدفع وتوفير مزيد من المخصصات للتعامل مع التراجع المستمر في أسعار الأصول .

في النهاية فإن علينا أن ننظر إلى السعودية التي تمكنت من أن تحافظ على نفسها في معزل عن الصعاب والتحديات التي واجهت دول الخليج العربي الأخرى فتحن الآن تشهد نمواً في الائتمان - للشهر الخامس على التوالي والبنوك تتحرك من وضعية العزوف عن المخاطر إلى مرحلة المشاريع الإستراتيجية من الحكومة. **شما**



جون آر رايت، خبير مصرفي

## هل هناك غد مشرق؟

في البداية يجب أن أؤكد بأن منطقة الخليج - في رأيي - لا تختلف جوهريا عن أي مكان آخر في العالم من حيث التحديات التي ينبغي عليها مواجهتها خلال فترة " انفجار فقاعة النمو الاقتصادي " وكذلك ما تحتاج إلى تطبيقه لكي تتعاطى مع التراجع في النمو الاقتصادي ومرحلة العودة إلى الطريق الصحيح .

بأن هذا الأمر ينطبق على معظم الدول لأن هناك بعض الاستثناءات خاصة في حالة أبو ظبي وعمان وذلك لأسباب منها أن أبو ظبي تستثمر ثروتها بشكل كبير في تطوير البنية الأساسية الخاصة بها وتحاول بشكل أو بآخر التفوق على دبي . على أية حال وفي مثل هذه الحالة لا تعاني حكومة أبو ظبي من أي نقص في السيولة أو الرغبة في المضي قدما في تنفيذ المشاريع التي تم التخطيط لها . أما سلطنة عمان فمواردها محدودة وكانت متحفظة جدا أثناء التراجع في تمويل المشاريع التي خطت لها ضمن مواردها المالية تم استيعاب الدروس المستفادة من حقبة آخر الثمانينات بشكل جيد فني الكويت فإن المشاكل معظمها داخلي وكان سببها التوقعات الكبيرة من جانب كبار الأثرياء والشركات هناك وهذا يعني أن القطاع العام لا يعاني من أي مشكلة في توفر السيولة اللازمة لمشاريعه ونفقاته .

على أية حال هناك بعض التحديات أمام شركات القطاع الخاص الكويتية حيث انخفضت قيمة أصول الشركات بشكل كبير وصل في بعض الأحيان إلى عشر القيمة ومعظم الشركات الكويتية لها مشاريع عقارية في دبي انخفضت قيمتها بشكل كبير . علاوة على ذلك فإن البنك المركزي الكويتي

بعد عجزهم عن أداء الالتزامات المفروضة عليهم . كذلك تم خفض الإنفاق العام على المستوى الوطني في العديد من الدول وركزت الدول والشركات الأخرى على التدفقات النقدية والمحافظة على ذلك وأصبح الجميع مشغولا بمعالجة الأزمات التي يتعرض لها بشكل يومي .

بالانتقال من هذه المشاهد إلى الوضع الذي نحن فيه في عام ٢٠١٠ فسوف نجد أننا في وسط مناخ انخفضت فيه الفرص في معظم الدول وحيث يتم التفاوض فيه حول شروط جديدة بين المقرضين والمقترضين . أقول مجددا

**السلطنة مواردها محدودة وكانت متحفظة جدا أثناء التراجع في تمويل المشاريع التي خطت لها ضمن مواردها المالية**

عام ٢٠٠٧ استمر كذلك في عام ٢٠٠٨ حيث كان هناك نشاط زائد عن الحد من شركات القطاع العام والخاص والأفراد حيث سيطر الطمع والجشع والرغبة الجامحة في الربح على الجميع دون حساب أي حساب للغد . تدريجيا وخلال عام ٢٠٠٨ ، بدأت الدورة تهدأ وبدأ الموقف المالي للكثير من الشركات يتدهور بسرعة وبدأت المؤسسات المالية في اتخاذ الإجراءات التي لم تتخذها منذ فترة طويلة .

ما الذي رأيناه في البداية كان هناك موجات كبيرة من بيع الأسهم وهو الأمر الذي زاد التنافس في السوق فيما يتعلق بسعر البضائع والخدمات وهذا يعني أن سلاسل التوريد عانت من أزمة لأن الشركات بدأت تعتمد على خفض مخزونها من البضائع . كذلك كان هناك تركيز من كثير من الشركات على خفض التكاليف غير اللازمة والتفقات التشغيلية غير الأساسية فتم فصل عدد من الموظفين أو خفض عدد العمال وتم التفاوض من جديد على شروط العقود المبرمة بين شركات القطاع العام والشركات الأخرى من أجل الالتزام بالعدد المطلوب من العمالة وبدأ الوضع يزداد تعقيدا بالنسبة للموردين وهو الأمر الذي أدى إلى إغلاق العديد من الشركات وإفلاس عدد من المستثمرين

ليس هناك اختلاف على أن النماذج الاقتصادية المطبقة تختلف من بلد لآخر ولكن يمكن القول بأن دول الخليج العربي بشكل عام تعتمد بدرجة كبيرة على عائدات النفط وبالتالي فإن دول الخليج العربي عرضة بشكل أكبر للتأثر بعدم استقرار أسعار النفط من أي دولة أخرى لديها تنوع في مصادر الدخل الوطني .

بشكل عام ، أنا أعتقد أن من المقبول أن أقول بأن القطاع العام والخاص تصرف خلال العشر سنوات الأخيرة كما لو لم يكن هناك غد يحسبون حسابه . في ظل وجود مناخ عمل كان فيه من السهل جدا الحصول على تمويل واثمان بتكلفة رخيصة إلى حد ما وتوفر هذا التمويل في غالب الأحوال سواء من السوق المحلي أو السوق الخارجي فإن هذا الوضع شجع الشركات والأفراد على حد سواء على توسعة أعمالهم بشكل كبير . كذلك ليس هناك شك على أن ضعف الأنظمة الحكومية وغياب التنظيم المطلوب لعبا دورا كبيرا في الوصول إلى ما وصلنا إليه الآن على الرغم أن ذلك لا ينطبق فقط على دول الخليج العربي ولكن على العالم أجمع . كل ما أمله أن يكون هناك استفادة من الدروس القاسية التي أخذناها خلال هذه الأزمة . لذلك فقد واجهنا موقف في

بالتعاون مع

الهيئة  
العامة  
لسوق المال



# The OER DEBATE 2010 The way ahead

## المنتدى الذي تُناقش فيه الأفكار المحفزة للأعمال.

في هذا المنتدى تجتمع العقول الذكية لمناقشة الأفكار المتعلقة بالركود الاقتصادي العالمي، والتعرف على التحديات الناشئة، وتحديد أفضل الطرق لمواجهتها في المستقبل.

ولهذا، تفخر مجلة OER و الهيئة العامة لسوق المال بتنظيم هذا المنتدى ليكون منبراً لاجتماع رؤساء الشركات، وصناع السياسات الاقتصادية، وصناع القرارات في أكبر منتدى من نوعه يتم تنظيمه في السلطنة. وسيتم فيه مناقشة تحديات الركود الاقتصادي والتعرف على الطرق المناسبة لمواجهة تلك التحديات في المستقبل. وما يزيد من أهمية هذا الحدث المحفز، أنه سيتم فيه تقدير ومكافأة أفضل الشركات لعام ٢٠٠٩ في سلطنة عمان. وما جوائز OER لأفضل ٢٠ شركة إلا تقدير لتلك الشركات التي تسلك الطريق الصحيح في خططها الحالية والمستقبلية. شارك في هذا المنتدى الذي سينعقد في سوق مسقط للأوراق المالية خلال شهر أكتوبر من هذا العام.

OER  
TOP  
20  
AWARDS

بالاشتراك مع



بنك هجار  
تميز  
شركة





مايكل بيريز، مستشار استثماري أول في بنك ستاندرد تشارترد الخاص michael@michaelpreiss.net

## سنغافورة تحقق أسرع معدل نمو

تشهد سنغافورة انتعاش اقتصادي كبير حيث ارتفع النمو الاقتصادي في الربع الأول من هذا العام بأكثر من ٤٥٪، ويمكن القول بأن اقتصاد هذه الدولة الصغيرة وضع قدمه على الطريق الصحيح ليكون أسرع الاقتصاديات نمواً في العالم بعد معدلات النمو الهائلة التي تحققت في النصف الأول من العام .

من واحدة من أسوأ الكوارث البيئية بينما تتمتع سنغافورة بهوائها النظيف ووجود مساحات خضراء ومنتزهات كبيرة . في أواخر التسعينات قام رئيس الوزراء حينذاك « لي » بالتعاقد مع شركة استشارية وهي شركة ماكنزي من أجل تحديد أسباب تخلف سنغافورة عن هونغ كونج . في ذلك الوقت كانت سنغافورة مركز هام لحركة النقل الجوي وكانت سنغافورة ضمن أعضاء المنظمة الدولية لوكالات السفر وكانت واحدة من أكبر محطات الشحن في العالم حيث يتم نقل ما يزيد عن ١,٦٦ مليون طن من البضائع ولكن على أية حال فقد كان رجال الأعمال يرون بأن البلد ينقصه الدفاء .

أعدت شركة ماكنزي تقريرها وقدمته إلى رئيس الوزراء وذكرت فيه بأن سنغافورة ينقصها دفاء حياة الليل والمرافق الترفيهية الليلية وقد أخذت الحكومة هناك هذه الملاحظات مخذ الجذ وبدأت تعطي حرية أكبر لحياة الليل وحرية الصحافة وصرحت لنوادي القمار أو ما يطلق عليها « المنتجات المتكاملة » هناك . على أية حال فإن السنغافوريين يدفعون ١٠٠ دولار في حالة الرغبة في دخول مثل هذه النوادي ولكنها مجاناً للأجانب .

دولار في البنك ومع ذلك لا تحصل على نفس الحقوق للمواطن الإماراتي أو تحصل على الإقامة الدائمة . في سنغافورة يمكن أن تصبح مقيم دائم بعد سنتين.

عندما عشت في هونغ كونج خلال التسعينات ، اعتدنا أن نتحدث عن سنغافورة على أنها واحدة من الدول المملة حيث تغلق النوادي الليلية أبوابها في الثانية صباحاً وأنها مدينة هادئة . اليوم اختلف الوضع بشكل كبير حيث أصبحت تعج بالحركة والحياة أكثر من أي دولة أخرى في آسيا . في الوقت الذي نجد فيه أهمية هونغ كونج تراجع نجد أن نجم سنغافورة يلمع في السماء حيث تعاني هونغ كونج

خاضعة للتاج البريطاني إلى دولة مستقلة » . تعتبر سنغافورة الآن أكبر الناتج المحلي إلى عدد الأفراد كما أنها في المركز العشرين من حيث أغنى دول العالم من حيث القيمة الاسمية للناتج المحلي إلى عدد الأفراد . على الرغم من صغر حجم دولة سنغافورة إلا أنها في المركز التاسع عالمياً من حيث حجم الاحتياطات الأجنبية وليس هناك تقريباً أي دين سيادي . كذلك يُقال بأن الصندوق السيادي لسنغافورة - تمسيك - يقوم بإدارة محفظة عالمية قيمتها ١٨٦ مليار دولار بما في ذلك حصة تبلغ ١٨٪ في بنك ستاندرد تشارترد .

علاوة على ذلك فإن وحدة المعلومات الاقتصادية صنفت سنغافورة في المرتبة الأولى من حيث جودة الحياة في آسيا وفي المركز الحادي عشر عالمياً في مؤشر جودة الحياة . يوجد في سنغافورة آلاف الأفراد من دول أجنبية تعمل في الشركات متعددة الجنسيات أو يقومون بإدارة شركاتهم . كذلك تعتبر سياسة الهجرة واحدة من الأسباب الجيدة وراء قصة نجاح سنغافورة اقتصادياً . فني هونغ كونج ، تحتاج إلى ٧ سنوات حتى تحصل على الإقامة الدائمة أما في دبي فإنه ربما يكون لديك ١٠٠ مليون

المنتظر أن ينمو إجمالي الناتج المحلي بحوالي ١٣٪ - ١٥٪ في عام ٢٠١٠م مقارنة بالعام الماضي وهو ما يعني أنها حققت أعلى معدل نمو في العالم و حتى لو تراجع الاقتصاد في النصف الثاني من العام فإن إجمالي معدل النمو خلال العام ٢٠١٠ سيكون الأعلى في العالم وسيتفوق على الصين والهند . على ما يبدو فإن سوق العملاء وسوق الأسهم يتجه نحو نفس الطريق الذي سلكته سنغافورة واثقا في قوة عملتها . في الوقت الذي ظلت فيه سوق الأسهم في الولايات المتحدة دون زيادة أو انخفاض منذ بداية العام وحتى هذا التاريخ فإن اليابان تراجعت بنسبة -٧٪ والصين ب - ٢٦٪ وهونغ كونج -٦٪ أما سنغافورة فقد زادت بأكثر من ٤٠٪ .

وفقا لبحث قام به بنك ستاندرد تشارترد فإن من المتوقع أن يرتفع الدولار السنغافوري بنسبة أكثر من ١٢٪ مقارنة بالدولار الأمريكي في منتصف عام ٢٠١١ في الوقت الذي من المتوقع أن يبقى فيه الجنيه الإسترليني ضعيفاً متأثراً بتداعيات العجز الحكومي الكبير في السنوات القادمة . ذكر الأب المؤسس ورئيس الوزراء لي كوان يو في مذكراته « من بين دول العالم الثالث والدول المتقدمة هناك قصة جميلة حول دولة صغيرة معزولة

**كانت سويسرا عاصمة  
البنوك الخاصة في  
العالم والآن فإن  
الوقت هو وقت هذه  
الجزيرة الصغيرة**



# خلق أصول عالمية

نجحت شركة النفط العمانية في لعب دور هام في تكوين أصول عالمية هامة من خلال المشاركة في مشاريع الطاقة والمشاريع المرتبطة بها في مختلف أنحاء العالم وأيضاً ساهمت كذلك في زيادة القاعدة الصناعية في السلطنة. كان لنا هذا الحوار مع معالي مقبول بن علي سلطان، وزير التجارة والصناعة حول استثمارات الشركة والكثير من الأمور الأخرى.

## حوار - سويلل فرنا ند برا

### هل لك أن تحدثنا عن شركة النفط العمانية؟

شركة النفط العمانية هي واحدة من الشركات التي تملك حكومة السلطنة كامل أسهمها وقد تأسست الشركة بهدف البحث عن الفرص الاستثمارية في قطاع الطاقة سواء داخل أو خارج سلطنة عمان ومن خلال المشاركة في مشاريع الطاقة والمشاريع المرتبطة بها فإن الشركة تلعب دور حيوي في جهود السلطنة الرامية إلى تنوع مصادر الاقتصاد الوطني والترويج للفرص الاستثمارية في سلطنة عمان وفي قطاع الاستثمار الأجنبي الخاص.

في السنوات الأولى ركزت شركة النفط العمانية على قطاع النفط والغاز وعلى أية حال فقد بدأت الشركة تدريجياً في تنوع مشاريعها وتشمل المشاريع الاستثمارية الحالية للشركة

- مشاريع استكشاف وإنتاج النفط وبخاصة في منطقة امتياز مخزنة والمنطقة ١٨ و١٤ وأبراج لخدمات الطاقة وكريم للحقول الصغيرة وربما للحقول الصغيرة ودونجا في كازاخستان ومنطقة امتياز في ساحل قزوين في كازاخستان
- شركات البتروكيماويات وبخاصة الشرعة العمانية الهندية للأسمدة

وشركة عمان للبولي بروبيلين والشركة العمانية للعطريات وشركة تكامل للاستثمار وشركة صلالة للميثانول ولا سيديا برشلونه (أسبانية) وشركة قنجدو ليونج للكيماويات الصينية

- شركات المصافي والتسويق وبخاصة الشركة العمانية للمصافي والبتروكيماويات وشركة بهارات عمان للمصافي المحدودة في الهند وشركة مول في المجر والشركة العمانية للتجارة الدولية في الإمارات والشركة العمانية لتسويق النفط
- شركات البنية الأساسية في مجال الطاقة وبشكل خاص شركة عمان للغاز وشركة أوليتانكج أوفيل وشركة كومبانيا لوجستيكا دي هيدروكربوروس الأسبانية وشركة قنجدوليكنسج الصينية
- شركات الشحن وبشكل خاص الشركة العمانية للشحن البحري وشركة الخليج للطاقة البحرية (الإمارات)
- شركات الكهرباء وبشكل خاص شركة جي إس للطاقة الكورية وشركة أورينت للطاقة في باكستان
- مشروع المعادن وبشكل خاص شركة صحار المنيوم.

### ما هو معدل الاستثمارات داخل وخارج السلطنة

في الوقت الحاضر هناك توازن جيد بين الاستثمارات في داخل وخارج

السلطنة.

### هل كان عام ٢٠٠٩ جيداً بالنسبة للشركات التي تريد شراء أصول إستراتيجية خاصة وأن التقييم الخاص بالأصول تأثر بسبب تراجع النمو العالمي؟

في عام ٢٠٠٩، استمرت شركة النفط العمانية في تقييم الفرص الاستثمارية داخل وخارج السلطنة وكانت ناجحة بشكل كبير في شراء عدد من الاستثمارات الهامة التي تضيف قيمة إلى الشركة ومن بين هذه الاستثمارات شركة بهارات عمان للمصافي المحدودة في الهند حيث قمنا بزيادة عدد الأسهم

المملوكة لشركة النفط العمانية إلى ٢٦٪ من إجمالي أسهم هذه الشركة كما قمنا بشراء ٥٪ من أسهم أكبر الشركات الأسبانية في مجال نطق الغاز وتخزينه وهي شركة إنجاز كما قمنا بتوقيع عقد تشغيل مشترك مع شركة ريليانس لاكتشاف وإنتاج النفط وهو العقد الذي بموجبه قامت شركة النفط العمانية لاستكشاف وإنتاج النفط بشراء ٢٠٪ من ٢٥٪ من المناطق ١٨ و٤١ على الساحل العماني على التوالي. كذلك قمنا بالانتهاء من وضع الشروط الرئيسية لمشروع صناعي كبير في أوزبكستان إلى جانب البدء في أو المضي قدماً في الفرص الاستثمارية في السلطنة.

### ما هو تركيز الشركة في عام ٢٠١٠ من حيث الأسواق والقطاعات؟

نحن نركز في عام ٢٠١٠ على الفرص الجديدة المرتبطة بنشاط الشركة الرئيسي مثل التعدين والصناعات التحويلية والتخزين وخطوط الأنابيب والطاقة والبتروكيماويات. كذلك فإننا نقوم بتقييم الفرص للاستفادة منها وتحسين فعالية الأصول وزيادة الأصول الموجودة حالياً مثل الشركة الهندية العمانية للأسمدة وشركة صحار المنيوم والشركة العمانية للمصافي والبتروكيماويات.

## لدينا مذكرة تفاهم مع

### الدول الصديقة في

### مختلف أنحاء العالم

### ونحن مستمرين

### في متابعة الفرص

### الاستثمارية التي

### تظهر في هذه الدول



infdex  
Qatar 2010

QATAR  
EXPO  
EVENT MANAGEMENT



messe frankfurt

YOUNG DESIGNER AWARDS SPONSOR



# جمال ينبع من التصميم

المعرض الدولي التاسع للأثاث  
والتصميم الداخلي - إنفدكس

١٠-١٣ نوفمبر ٢٠١٠  
مركز الدوحة للمعارض - قطر



للتفاصيل حول فرص الرعاية ومساحات العارضين، يمكنكم الاتصال بالجهة المنظمة الرئيسية: قطر اكسبو  
ت: +٩٧٤ ٤٦٥٠٢١١ | +٩٧٤ ٥٣٩٥٨٤٧ | ب: infdex@qatar-expo.com  
www.qatar-expo.com/exhibitions/infdex

Media Partner



Media Sponsors



E Media Sponsors





## الصناعات التحويلية

تقوم شركة النفط

العمانية بالتعاون مع شركة

الاستثمار الدولية للنفط

ومقرها أبو ظبي بعمل

دراسات جدوى مفصلة

حول الخطط الخاصة

بمشروع مجمع المصافي

والبتروكيماويات المقترح بما

في ذلك دراسة السوق .

بالنسبة للأسواق فإن شركة النفط العمانية تتمتع بإقامة علاقات جيدة مع كافة الدول في سائر أنحاء العالم وعليه وإذا وجدنا أي فرصة جذابة في أي مكان في العالم وتتوفر فيها المعايير الاستثمارية الخاصة بنا فإننا جاهزون لاستغلال مثل هذه الفرصة وهذا يعني أنه ليس لدينا أي قيود على أسواق أو قطاعات بعينها .

### هل كان هناك تغيير في إدارة الشركات التي تقوم شركة النفط العمانية بشراء حصص بها ؟

تساهم شركة نفط عمان في إدارة الشركات التي تستثمر فيها لأنها ممثلة في مجلس الإدارة سواء كانت هذه الشركات داخل أو خارج السلطنة وفي قيامنا بهذا الدور فإننا نحاول تعظيم العائد من الشركات التي نستثمر فيها وهو الأمر الذي يؤدي إلى زيادة فائدة المساهمين .

### ما هي نظرة شركة النفط العمانية فيما يتعلق ببعض الشركات التابعة في عمليات الطرح الأولية ؟

لدينا شركة نفط عمان للتسويق ش.م.ع. وهي مدرجة في سوق مسقط للأوراق المالية وفي خلال الخمس سنوات القادمة فإنه يجب علينا أن ننظر إلى بعض الشركات التي تقوم بعمليات طرح ويتم إدراجها في سوق مسقط للأوراق المالية ونحن نهدف من وراء ذلك إلى توسيع القاعدة الصناعية في السلطنة وتحقيق النمو المطلوب في الاستثمارات الإستراتيجية .

### ربما تعني عمليات طرح الأسهم في سوق مسقط للأوراق المالية إلى التخلي عن حصصكم ؟

ليست المسألة التخلي عن أسهم بل

هو إعطاء الفرصة للجمهور للمشاركة في النشاطات الاستثمارية وفي مجال الأعمال في وقتنا الحالي فإن الأمر ليس متعلق بالسيطرة ولكن المسألة هي تحقيق أعلى عائد ممكن .

### هل هناك أمثلة على قيام شركة النفط العمانية ببيع كامل أسهمها أو بعضها ؟

بما أننا شركة استثمارية فإننا نقوم من وقت لآخر بشراء أصول وبيع أصول أخرى وعلى أية حال فأنا أود التأكيد في هذا الصدد على أننا ننظر إلى الاستثمارات طويلة الأمد .

### ما هي القيمة الحالية للاستثمارات المملوكة لشركة النفط العمانية ؟

من الصعب أن نقدر حجم الاستثمارات لأنها تتغير بشكل يومي وهناك تأرجح في أسعار الأسهم ولكن كل المؤشرات تشير إلى أن القيمة السوقية لأسهمنا جيدة ومفيدة للمساهمين في الشركة .

### من أين يتم الحصول على الأموال اللازمة لشراء الأصول التي تود شركة النفط العمانية شراؤها ؟

تحصل شركة النفط العمانية على الأموال اللازمة من خلال مصادرها الداخلية عن طريق العائد على الاستثمار والتمويل من قبل الحكومة وحتى الآن لم نواجه أي صعوبة في الاستثمار في المشاريع الجديدة .

### في العام الماضي أسست شركة نفط عمان للاستكشاف والإنتاج. فما هو الهدف ؟

كما هو معمول به في سائر أنحاء العالم فإنه وعندما تمنح الحكومة مناطق امتياز للنفط والغاز فإنه يتم التنازل عن مصلحة الحكومة في المشروع إلى

شركة مملوكة للحكومة وفي سلطنة عمان فإن وزارة النفط والغاز تمنح عقود امتياز وتتنازل عن المصلحة فيها إلى شركة النفط العمانية التي تعتبر الذراع الاستثماري للحكومة ونحن نشكر الثقة التي تضعها الحكومة العمانية في الشركة . بالنسبة لشركة النفط العمانية للاستكشاف والإنتاج فقد تم تأسيسها بهدف إدارة الأصول الجارية الحالية واكتشاف الفرص الاستثمارية الجديدة في قطاع الاستكشاف والإنتاج سواء داخل أو خارج السلطنة .

### تحدثت وزارة النفط والغاز عن منح 11 عقد امتياز هذا العام . هل سوف تحصل شركة النفط العمانية على أي حصة في هذه المناطق ؟

سوف نقوم بدراسة كل منطقة من المناطق وبناءً على نتائج الدراسة سوف نقوم باتخاذ القرارات الاستثمارية .

### ما هو الدور المنتظر لشركة النفط العمانية في تطوير الدقم ؟

تستثمر شركة النفط العمانية بشكل كبير في قطاع الطاقة من خلال الأسهم التي تملكها في الشركات التي تعمل في الصناعات التحويلية والأساسية ومشاريع الطاقة أو شركات الخزانات وأنا شخصياً أؤمن بأن الدقم بها فرص كبيرة لشركة النفط العمانية والشركات الأخرى ولذلك فإن شركة النفط العمانية تدرس الفرص الاستثمارية المتوفرة هناك وسوف يكون ميناء الدقم أحد الموانئ الحيوية والهامة ليس فقط في سلطنة عمان بل في المنطقة ككل . كذلك ومع تحول الدقم إلى مدينة متكاملة بها كل مرافق البنية الأساسية اللازمة ومطار فإن التنازل كبير بشأن مستقبل هذا الميناء .



المصدر: ملحق النفط والغاز OGR





# علاقة ضاربة في التاريخ

تستضيف بريطانيا في أكتوبر القادم مؤتمرا كبيرا عن الاستثمار في السلطنة، ويأتي انعقاد المؤتمر في إطار تعزيز التعاون بين البلدين وهو امتدادا لعلاقة تاريخية طويلة، وفي حوار خاص مع (عالم الاقتصاد والأعمال) كشف سعادة الدكتور نويل جي جوكيان سفير المملكة المتحدة المعتمد لدى السلطنة عن برامج استثمارية مشتركة، كما تحدث عن العلاقات الثنائية ومستقبلها.

## حوار - فاطمة المريعي

### كيف تصف العلاقة بين المملكة المتحدة والسلطنة؟

العلاقة بين البلدين ممتازة سواء في مجال التعاون الحربي أو التجارة؛ فبريطانيا تعد أكبر مستثمر مباشر، والتجارة بين البلدين بشكل عام جيدة و تعمل على زيادة أوجه التعاون التجاري بصورة دائمة، وصناعة الخدمات نشطة كذلك، فمثلا يوجد استثمارات مصرفية مثل تواجد بنك إتش إس بي سي عمره ٦٠ سنة في السلطنة والذي يعد أقدم البنوك في السلطنة

وينك "ستاندرد تشارترد" ، ولكن هناك أيضا تعاون غير مرئي من خلال الصفقات والتعاملات التجارية التي تتم بين البلدين، هناك مهندسين وأطباء ومحامين ومعماريين بريطانيين متواجدين في السلطنة ويعملون بها وهم يعدون إحدى أشكال الاستثمار غير المباشر. وشركة النفط البريطانية هي إحدى أقوى أشكال الاستثمار في السلطنة، إلى جاني شركة شل التي تعد شركة بريطانية - دنماركية. وفي منطقة صحار الصناعية هناك شركة صحار للألنيوم التي تمتلك إحدى الشركات البريطانية الاسترالية ٢٠٪ من أسهمها.



يتحدث باسم الحكومة البريطانية ككل في مختلف المجالات، الدفاع، التجارة وغيرها من المجالات. وهناك عدد من الشخصيات المتواجدة في الرياض وأبوظبي وتلعب دورًا استراتيجيًا في السلطنة. وكما ذكرت فإن الخليج يتم إعطائه أولوية عالية، ونحن نسعى لجذب المزيد من العمانيين للسفر إلى المملكة للسياحة والترفيه أو العمل أو غيرها من الأغراض.

على صورة السلطنة كوجهة استثمارية للمستثمرين البريطانيين، فهناك العديد من الأمثلة على الشركات المتواجدة مثل شركة النفط البريطانية بي بي وشل وكلاهما باقيتان في السوق العمانية، والتواجد في مشاريع كبرى مثل الدقم وصلالة و صحار. كما أن أحد أهم المجالات التي يتم التركيز هي صناعة المعرفة كما هو الحال في واحة المعرفة مسقط.

## خلال العام الجاري سيقوم ثلاثة أو أربعة وفود بزيارة السلطنة وأحدهم سيضم ممثلي ١٥ - ٢٠ شركة

والسلطنة قد وقعت اتفاقية تجارة حرة منذ فترة طويلة.

وفي المقابل فنحن لا نقوم مباشرة بجذب المستثمرين العمانيين للاستثمار في المملكة ولكننا نعمل دور الوسيط، فهناك عدد من رجال الأعمال الذين يقومون بشركات فردية مع رجال أعمال في بريطانيا. ويوجد مستثمرين في الفنادق في لندن، والعديد من العمانيين يقومون بزيارة بريطانيا في هذه الفترة سواء لقضاء العطلة أو أعمال. والمثير للاهتمام أن ٧-٨ آلاف تأشيرة سفر يتم إصدارها للعمانيين سنويًا وهذا العدد في تزايد وذلك لأننا نمنح تأشيرات لفترات تصل إلى ٥ سنوات وهي التي يفضل العمانيين الحصول عليها.

**ببروز الشرق كوجهة استثمارية جاذبة ومركزًا تجاريًا، وفي الوقت ذاته وجهة سياحة أقل تكلفة من المملكة المتحدة، هل سيفل ذلك من نظرة الجالية العمانية إلى بريطانيا كوجهة مفضلة للسياحة أو التعليم أو التجارة؟**

ذلك أمر مستبعد، فالأرقام لا زالت تشير إلى أن الأعداد المتجهة إلى بريطانيا أكثر من أي دولة أخرى، صحيح أن الكثيرين يذهبون إلى الشرق، إلا أن الخيار في الحصول على تعليم عالمي لا يزال متوفرًا في بريطانيا أكثر من غيرها من الدول. وعلى الرغم من صعوبة الحصول على عدد دقيق للطلاب العمانيين الدارسين في بريطانيا، إلا أن العدد التقريبي هو ٥٠٠٠ دارس باختلاف فترة الدراسة بين أشهر ٢٠٠٠-٣٠٠٠ سنوات، ومنهم حوالي ٢٠٠٠-٣٠٠٠ طالب وطالبة في الجامعات. **تم**

**بالحديث عن شركة النفط البريطانية بي بي وما تعانيه من تحديات، إلى أين تتوقع أن تصل الشركة؟ وهل ستتدخل الحكومة البريطانية لإنقاذ الشركة؟**

لا أتوقع انهيار الشركة فهي شركة عملاقة، وحاليًا تم تدارك أمر التسرب. صحيح أنه يوجد خسائر كبيرة، وعلى الرغم من كونها شركة بريطانية إلا أن ما يعادل ٤٠٪ أو أكثر مملوكة من قبل الولايات المتحدة الأمريكية، وهي بشكل عام شركة متعددة الجنسيات.

**لم يعد دور السفير مقتصرًا على لعب دور دبلوماسي أو سياسي؛ بل تشعب إلى عدة مجالات، فما هو وضع سعادتكم وما الأدوار المختلفة التي تمارسونها في السلطنة؟**

هذا صحيح، وحتى ٢٠٪ من دوري يكمن في المجال التجاري، فالسفير

**على الرغم من تزايد الاستثمارات البريطانية في السلطنة، ونظر بعض الشركات بالدخول إلى السوق العمانية إلا أن شركة كبرى وهي الغاز البريطانية بي بي قد انسحبت من السوق، فما السبب وما أثر هذا القرار على النظرة العامة للاستثمار في السلطنة؟**

للأسف لم تتح لي فرصة الحديث مع المدير العام للشركة حتى الآن (موعد إجراء المقابلة)، ولكن لا أتوقع أنه قرار نهائي بعد، وأتوقع أن السبب يعود إلى سعر بيع الغاز الذي يعد غازًا صعبًا وتكلفته عالية بصورة أكبر من سعر البيع. لكن لا أظن أن ذلك سيؤثر

**ما هو وضع الاتفاقيات التجارية بين البلدين؟**

طبعًا هناك ازدواج ضريبي بين السلطنة والمملكة، ولكن حاليًا هذه الإشكالات الضريبية تدخل ضمن خطط الاتحاد الأوروبي في السعي المشترك مع دول مجلس التعاون لتوقيع اتفاقية تجارة حرة بين الجهتين، ونحن حاليًا في المرحلة الأولى في المفاوضات، وهي من الأشياء المطلوبة من الجانب السعودي فيما يتعلق بضريبة الصادرات. وكون المملكة المتحدة تدرج تحت مظلة الاتحاد الأوروبي فلم يعد من المسموح لأي دول ضمن الاتحاد القيام باتفاقيات ثنائية مع أي دولة دون قيام الاتحاد ككل بتوقيع الاتفاقية. وإلا لكانت بريطانيا



## حملات ترويجية

تعد السياحة والفنادق والعراقة والطبيعة الخلاصة للسلطنة مثل الخريف في صلالة والقلاع عوامل جذابة ومميزة للسلطنة، ولكن أكبر ما يمكن ترويجه هو الطبيعة لدى الشعب العماني، وعمل حملات ترويجية عالمية في عدد من المحطات التلفزيونية العالمية على غرار الحملات التي تقوم بها عدد من دول العالم

وفي المجال التعليمي لا يقل التعاون عن القطاع التجاري فيوجد ٢٢ برنامج من جامعات وكليات بريطانية يتم تدريسها هنا في السلطنة. وتعد المملكة المتحدة الخيار المفضل للطلبة العمانيين لإكمال تعليمهم الجامعي بعد دول الخليج والأردن، فما يقارب ٢٠٪ من طلاب الجامعات العمانيين يدرسون في المملكة المتحدة. وفي المقابل فإن الجالية البريطانية تحظى بأغلبية التواجد الوافد في السلطنة من الدول الغربية. وهدية المملكة للسلطنة خلال هذا العام هي أربعين بعثة دراسية للدراسة في جامعات متواجدة في السلطنة لها ارتباط بأي من الكليات أو الجامعات البريطانية. كما أن كلية كالدونيان الهندسية هي كلية بريطانية، وهناك عدد من الكليات والجامعات يدرسون إمكانية تأسيس جامعة بريطانية في السلطنة.

ولتوطيد العلاقات الدبلوماسية فقد قام وليام هاينغ وزير الخارجية البريطاني بزيارة للسلطنة وهي أول زيارة لوزير خارجية بريطاني منذ ما يقارب ست سنوات ونصف. علاوة على ذلك فإن جلالة الملكة إليزابيث ملكة بريطانيا ستقوم ببناء على دعوة شخصية من حضرة صاحب الجلالة السلطان قابوس بزيارة السلطنة خلال شهر نوفمبر، وسيرافقها وفد من كبار الشخصيات في الحكومة الائتلافية الجديدة. على الرغم من عدم تصدر الشركات البريطانية للعناوين إلا أنه عند النظر إلى المشاريع الكبرى ستجد بطريقة أو بأخرى إحدى الشركات البريطانية متواجدة في المشروع.

وبشكل عام العلاقة المتساوية بين البلدين هي ما نقوم بتعزيزه دائماً وتعاون في مختلف المجالات، وخاصة

في مجال التعليم الذي يعد مستقبل السلطنة باعتبار أغلب السكان من الشباب وأهمية تسليحهم بالمهارات اللازمة للالتحاق بسوق العمل.

### بالحديث عن الحكومة الجديدة في المملكة المتحدة، أين تقع السلطنة والخليج العربي ككل على خارطة الأهمية والأولويات؟

صرحت الحكومة الجديدة بأن منطقة الخليج تستولي على أهمية عالية في قائمة الأولويات. وزيارة جلالة الملكة إليزابيث للسلطنة للاحتفال بالذكرى الأربعين للسلطنة يؤكد اهتمام الحكومة البريطانية بمنطقة الخليج، خاصة وأن زيارة جلالته ستضمن زيارة للعاصمة الإماراتية أبوظبي.

كما يتم الاستعداد حالياً لمؤتمر كبير في إنجلترا في شهر أكتوبر عن الاستثمار في السلطنة ونطمح أن يكون أحد الوزراء العمانيين أن يلقي كلمة الافتتاح. وخلال العام الجاري سيقوم ثلاثة أو أربعة وفود بزيارة السلطنة وأحدهم سيضم ممثلي ١٥-٢٠ شركة لأغراض تجارية. وتم وضع حالياً برنامج تطوير مشترك بين الدولتين بمبلغ يصل إلى ربع مليار جنيه استرليني لاستثمارها في السلطنة.

### بدأنا نرى عدد من الشركات البريطانية الكبرى بدأت تنظر في إمكانية إقامة فرع لها في السلطنة

### خلال الفترة الماضية زار عدد من الوفود البريطانية السلطنة لعدد من الأغراض، فما مدى الرضا الذي تحقق من زيارتهم خاصة في مجال الاستثمار والتجارة؟ وكيف يرى سعادتكم الخريطة التجارية بين البلدين؟

مستوى الرضا مرتفع جداً، فخلال الأثني عشر شهراً الماضية قامت ٦-٧ بعثات تجارية بزيارة السلطنة، وخلال الأربع سنوات الماضية استقبلت السلطنة وزيري تعليم. خاصة وأنه لا يوجد مستثمرين أو شركات بريطانية خرجت من عمان في وقت الأزمة أو بعدها بل بالعكس عدد من الشركات بدأت تنظر للسلطنة كوجهة واعدة للاستثمار خاصة وأن الاقتصاد العماني نما بمعدل يتراوح بين ٧,٢ و٤٪ خلال العام الماضي. وعدد من الشركات في دبي التي توقفت أعمالها من جراء الأزمة بدأت تبحث عن فرص عمل في السلطنة.

وقد اشترى عدد من البريطانيين عقارات ضمن المشاريع السياحية المتكاملة، بدأنا نرى عدد من الشركات البريطانية الكبرى بدأت تنظر في إمكانية إقامة فرع لها في السلطنة، ليس لدينا شركات كبيرة هنا حالياً ولكن نأمل ان نرى عدد أكبر يأتي في السنوات القادمة، وحالياً أكثر الشركات التي تخطط لدخول السلطنة في مجال الإنشاءات لتتضم إلى شركة كاريليون التي تعمل على عدد من أكبر المشاريع العقارية في السلطنة مثل دار الأوبرا السلطانية و مجلس عمان، وتوسعة المطار، وقرية الألعاب الآسيوية الشاطئية وقبل ذلك منتجع شنغريلا بر الحصنة. وشركة اتيكيز للعقارات.





# الشباب .. المعادلة الأصعب

تتفاوت رغبات الشباب في امتلاك نوع السيارة والهاتف وهكذا هو الحال مع باقي الإكسسوارات والملابس والموضة وغيرها ، فهناك من يرغب في امتلاك نوع بعينه وآخرون يبحثون عن كل ما هو جديد ، في حين يلعب التسويق والأعلام دورا كبيرا في توجيه تلك الرغبات إلى نوع معين من المنتجات ، ولعل نجاح هذا المنتج أو ذلك يأتي من خلال الكيفية التي يتم من خلالها مخاطبة فئة الشباب في حين يرى آخرون بان للأعلام دورا في غاية الأهمية.

على نوع واحد. يقول احد المسؤولين في إحدى وكالات توزيع الهاتف المحمول: «يمكن تقسيم منتجات الهواتف إلى فئتين رئيسيتين وأولها بالنسبة لهواتف التنفيذيين الذين يبحثون عن توفر التعقيد والإمكانات والشكل الراقى في هواتفهم النقاله. الفئة الأخرى هي الهواتف التي تركز على فئة الشباب والكبار بقلوب شابة وهي الفئة التي يكون تركيزها الأكبر على الموسيقى والبصريات ولذلك نجد أن الكثير من موديلات الهواتف النقاله مصممة بحيث تلبي احتياجات الشباب» .

يجب أن تكون الرسالة مختلفة ويجب أن تكون الرسالة التي ترغّب الشركة بإصالتها قريبة من فهم الشباب ويجب أن تحقق المحافظة على هوية المنتج مع ضمان الكثير من المتعة أيضاً.

خلال المشاركة في الأنشطة والبرامج التي يشارك فيها الشباب إضافة إلى استخدام تقنيات حديثة كالانترنت والقنوات الاذاعية الشبابية منها. والتي لها قاعدة جماهيرية واسعة وخاصة من فئة الشباب .

عدد من الشركات التي تملك علامات تجارية تستقطب الشباب تحدثت إلى عالم الاقتصاد والأعمال عن الطرق التي من خلالها يستطيعون مخاطبة الشباب والوسائل التسويقية التي تراها ذات جدوى، حيث تحظى فئة الشباب باهتمام واسع في الوقت الذي يجد البعض أن لهذه الفئة مطالب خاصة فهي دائماً ما تبحث عن كل ما هو جديد كما أن البعض من هواة التغيير ودائماً ما يبحثون عن الجديد على عكس الفئة الأكبر سناً والتي تفضل البقاء

ويلعب الجانب التسويقي عبر مختلف وسائل الأعلام دورا في توجيه رغبات الشباب في حين تستخدم الكثير من الشركات شخصيات مشهورة ومعروفة للترويج لمنتجاتها، حيث تساهم هذه الشخصيات في اجتذاب الشباب للكثير من المنتجات، ويعزى البعض ذلك إلى أن الكثير من المراهقون يقلدون تلك الشخصيات سواء في طريقة لبسهم أو من خلال المنتجات التي يستخدمونها وتنتهج الكثير من العلامات التجارية المعروفة هذه الطريقة والتي يرى البعض بأنها تساهم إلى حد كبير في لفتة انتباه هذه الفئة.

آخرون يرون بأن ليس من السهولة إقناع فئة الشباب وخاصة المراهقون بالطرق التقليدية، وتجهت بدورها في إيجاد بدائل أكثر فاعلية وذلك من

ويختلف شباب اليوم بشكل كبير عن الأجيال الماضية لأنهم أكثر انفتاحاً ومسايرة لروح العصر والكثير منهم يقضي الكثير من الوقت مع الأصدقاء وفي مقاهي الانترنت ومراكز التسوق والمقاهي وأصبحت لهم أذواقهم الخاصة بهم فيما يرتدونه والأشياء المفضلة لديهم .

كذلك فإنهم يبحثون عن القيمة مقابل المال في المنتجات التي يريدونها، من حيث الجوانب الجمالية ومسايرة الاتجاهات أو السعر المناسب . هناك تشابه كبير بين تطلعات جيل الشباب سواء من الوافدين أو العمانيين ولكن لا تزال هناك بعض الاختلافات وعلى أية حال فإن الشباب الآن أصبح أكثر وعياً ومسايرة لما يجري حوله في العالم وهم فئة لا يُستهان بها في تسويق أي منتج من المنتجات.



والآن بدأت الكثير من الشركات في الاستهداف الإعلان عبر الانترنت وخصوصا لفئة الشباب كونها أكثر الفئات تواجدا على الشبكة.

### سيني سينما: عروض خاصة

تقول نيه تشيتيس، مساعدة بقسم التسويق والترويج بشبكة عمان العربية للسينما (سيني سينما): «جذب الشباب للسينما ليس بالمهمة الصعبة لأنها المكان الذي يفضلون الالتقاء بالأصحاب وقضاء وقت الفراغ فيه. لذا فهم بشكل أوتوماتيكي ينجذبون لها. لكن للحصول على جمهور أكبر، وخاصة الذين ليس لديهم أوقات أو أولئك الذين يفضلون مشاهدة الأفلام في المنزل. فنقوم بعمل عروض تشجيعية مثل إجراء سحوبات ومسابقات، مثلا على ذلك السحب المصاحب لفيلم «فتى الكراتيه» حيث يحصل الفائزين على تذكري سينما مما يشجع غيرهم على القدوم إلى السينما.

### منافسة الأفلام المقرصنة والانترنت

«حتى بوجود الأفلام المقرصنة والانترنت لتحميل أو مشاهدة الأفلام فإن التواجد في الصالة حيث الشاشات الضخمة وخاصة حين يرغب مجموعة كبيرة من الأفراد بمشاهدة الفيلم، والجو العام والمؤثرات الصوتية، كل هذه عوامل تجذبهم إلى السينما».

«وبالنسبة للأجهزة ثلاثية الأبعاد والتلفزيونات ذات الشاشات العريضة، فبداية ليس الجميع يمتلك شاشات ثلاثية الأبعاد، كما أننا خلال العام الجاري سنقوم بتدشين خدمة الأبعاد الرباعية في مشاهدة الأفلام، أي أنه لا زال لدينا الجديد والمزيد لنقدمه

## يلعب الجانب التسويقي عبر مختلف وسائل الإعلام دورا في توجيه رغبات الشباب

للجمهور».

تضيف: «الإعلانات التي يتم عرضها لعدد من العلامات التجارية تأتي من الجهات المعلنة ومن جانبنا فنحن لا نقوم بمخاطبة معنيين معينين. وأغلب تلك الإعلانات هي عن فئات، السيارات، المواد الغذائية، البنوك، وأحيانا شركات الاتصالات».

«السينما قد لا تكون الوسيلة الإعلامية الأولى بين الشباب، ولكن في الوقت ذاته فإننا نقدم عروض خاصة يتم من خلالها الإعلان والترويج، فمثلا لدينا برنامج «صباح القهوة» (coffee morning)، كل يوم اثنين حيث يتم عرض فيلم خاص للنساء فقط، ويتم تقديم دونات وقهوة مجانا فقط للنساء. ونحاول ان نقوم بشيء مشابه للشباب أيضا، كما أننا نقوم بالإعلان عبر موقعنا الإلكتروني، وكذلك عبر البريد الإلكتروني».

### أفكار مقترحة لجذب الشباب

قبل نهاية العالم الحالي سيتم افتتاح ثلاث صالات عرض جديدة أحدها في مسقط، كما سيتم استضافة مجموعة

من نجوم بوليوود في أواخر العام. وسنبدأ بعمل مسح دوري كل شهرين على الجمهور لمعرفة انطباعاتهم. ومن الأفكار المقترحة أيضا العمل على الحصول على نسخ للأزياء والأدوات المستخدمة في أكثر الأفلام شعبية ليتم توزيعها كجوائز أو تذكارات على الحضور.

### سامسونج: أكبر التحديات

أجاي جانتني، الرئيس التنفيذي لمؤسسة السيب الفنية (ساركو) الوكيل المعتمد لسامسونج يصف مهمة رجل التسويق لاجتذاب الشباب بقوله: «تعد هذه المهمة من أكبر التحديات لأي رجل تسويق، والسبب يكمن في أن أكثر من 50% من سكان السلطنة تحت سن الحادية والعشرين. لذا فهم قد انهبوا لتتو المرحلة المدرسية وفي طريقهم إما إلى مقاعد التعليم العالي أو العمل.

والتركيز حاليًا ينصب أكثر على هذا الأخير بسبب توجه الشركات للالتزام بسياسة التعمين، الأمر الذي جعل هؤلاء الشباب يبحثون عن فرص العمل الأفضل أكثر من تركيزهم على إكمال المراحل التعليمية العليا».

«وحتى مع تعرضهم للانترنت فإن استخدامهم ينصب أكثر في خانة الترفيه مثل مواقع الإعلام الاجتماعي والتواصل والدراسة، والتصفح العام. ومع مرور الوقت لابد أن ينتج عن هذا الاستخدام تكوين المعرفة لدى هؤلاء الشباب. لذا لاستقطابهم وخاصة في هذا الركن من العالم فالوسائل محدودة. فالشباب لا يقرأون الصحف، ولكنهم يفضلون الاستماع للإذاعات، واستخدام الانترنت عبر مواقع مثل الفيس بوك؛ إلا أنه في الوقت ذاته لا يمكنك الوصول إليهم جميعا عبر



نيها تشيتيس، سيني سينما





خالد بن علي الزدجالي (النورس)

مجرد متفرج، بل أصبح يعطي ملاحظاته وأفكاره بشكل مباشرة، وهذا يعد ردة فعل مباشرة تستدل بها أي شركة على نقاط القوة والضعف في منتجها.

ويوضح الزدجالي: "لكل وسيلة إعلانية مزايا مختلفة، ولكن مكونات أي إعلان ناجح هي الفكرة أولاً، ثم التطبيق الفني، والوسائط الإعلانية المختارة. فيجب أن تتوفر هذه العناصر لكي ينجح الإعلان. بعض الإعلانات المطبوعة على الأبيض والأسود تكون أقوى بكثير من إعلان تلفزيوني بالصوت والصورة.

أما في السلطنة فالاعتماد الأكبر على الصحافة لأنها تحظى بنسبة متابعة أكبر من قبل جميل شرائح المجتمع. والإذاعة تأتي ثانياً وهي متابعة جدا من فئة الشباب.

انغماس الشباب في وسائل الإعلام الإلكتروني هل جعلت مهمتكم كرجال تسويق أكثر سهولة أم العكس؟ كيف؟ "لا يمكن التعميم في هذه المسألة، فأحياناً المنتج يفرض عليك استخدام وسيلة معينة قد لا تكون مناسبة في منتج آخر. ولكن ما يميز الإنترنت أنه يعطيك قدرة كبيرة على التفاعل مع الفئة المستهدفة. فيكل سهولة تستطيع أن تعرف عدد الداخلين إلى الوصلة الإعلانية التي وضعتها على موقع مثل الفيس بوك. كما يمكنك أن تشرح الكثير من التفاصيل عبر الكتابة والصوت والصورة لمشاهد الإعلان. كما يمكنك استخدام الترفيه في الإعلان، مثل لعبة معينة على الإنترنت تمثل علامتك التجارية أو المنتج المراد تسويقه.

ولم يعد مشاهد الإعلان الإلكتروني أهم الوسائل التي تغير مفاهيم الإعلان في وقتنا الحالي. ومواقع التواصل الاجتماعي مثل الفيس بوك وتويتر والمدونات والمنتديات تأخذ نصيب الأسد في المتابعة من قبل الشباب، والاستهداف الإعلاني، وهذا ينطبق على السلطنة تماماً، فكل يوم تتزايد أعداد المنتسبين لهذه المواقع مما يعني وجود سوق إعلاني جيد يمكن استهدافه".

والم يعد مشاهد الإعلان الإلكتروني

## النورس: أقسام متخصصة لتحليل متغيرات السوق

من جهته يقول خالد بن علي الزدجالي مدير المراسم والاحتفالات بالشركة العمانية القطرية للاتصالات (النورس): "تعد فئة الشباب أحد أهم الفئات المستهدفة تسويقياً في السلطنة بشكل خاص، وذلك لأن الغالب على المجتمع العماني هو مجتمع شاب، وهذا ما أوضحته بيانات التعداد السكاني الأخير. وطبيعة هذه الفئة أنها فئة واسعة الرغبات ومتعددة الاختيارات، وهنا يبرز سوق جيد يمكن تلبية متطلباته".

وحول وسيلة الإعلان الأكثر تأثيراً ووصولاً لفئة الشباب: "لا يمكن القول بوسيلة إعلانية دون باقي الوسائل، فأيضاً شريحة الشباب تتوزع عبر الإنترنت، والصحافة، والفعاليات. فالصحافة الرياضية على سبيل المثال تحظى بقدر كبير من المتابعة الشبابية. وكذلك الفعاليات التي تلغى عليها الصفة الشبابية. ولكن يمثل الإنترنت عاملاً مهماً في هذه المنظومة حيث أن أكثر مستخدميه من الشباب، وفيه الكثير من الخيارات التي يمكن أن تتأكد من فعاليتها بسهولة أكثر من الوسائل الأخرى.

هل فئة الشباب أصبحت لها متطلبات خاصة في ظل تعرضها لوسائل الإعلام الإلكتروني؟

"بالتأكيد فهم يقضون وقتاً أكبر في تصفح الإنترنت مما يجعل الدعاية عبرها وسيلة مهمة لاستهداف متطلباتهم".

"ف لدينا أقسام متخصصة في الدراسات والبحوث حول ما يجري في السوق والتي تقوم بتحليل متغيراته مع إرسال تقارير على نطاق يومي".

وأهم ما يميز هذه الفئة هي ديناميكيته، واستقبالها لكل ما هو جديد خصوصاً في عالم الاتصالات والتقنية، لذلك هم لا يستخدمون الهاتف لإنجاز أعمالهم فحسب، بل يتعدى ذلك إلى التواصل الاجتماعي والتعليم والترفيه. وتضم النورس هذه المتطلبات لذلك توفر حزمة من الباقات وخدمات القيمة المضافة التي يتفاعل معها الشباب بشكل خاص".

"والأكثر من ذلك أن النورس أطلقت "شبابية" وهي أول خدمة اتصالات مخصصة للشباب في السلطنة. وتتميز هذه الخدمة برسوم مخفضة للمستخدمين، وعدد من الخدمات الأخرى كمسابقات الرسائل المصورة، وتنزيل النغمات الترحيبية".

وحول ميول الشباب وتأثرهم بالحملات الإعلانية يقول: "إن حب هذه الفئة لتجريب كل ما هو جديد يدفع بالأسواق دائماً لطرح منتجات، وخدمات جديدة. والأكثر من ذلك تدفع الأسواق لابتكار وسائل جديدة في الاتصال للوصول إلى



أنوراج تشاولا، مدير الهوية في مركز تاول للسيارات

الوقت نفسه يجب أن نعلم بأن كل نجم له محبيه وله من لا يحبه وهذا يعني أنك تكسب البعض وتخسر البعض الآخر. كما يجب أن نتذكر دائماً بأن هذا الوجه الإعلاني هو في نهاية المطاف إنسان وتصرفاتهم سواء على المستوى المهني أو الشخصي قد تؤثر العلامة التجارية، لذا فإنه من الضروري الحذر والتأني عند اختيار سفير واحد لعلامة تجارية عالمية.

### استراتيجية التسويق

«أنا واحدة من الشركات القلائل التي لديها إستراتيجية مكتوبة لمسقط والمناطق الداخلية لأن استهلاكهم للإعلام مختلف، ف ٥٠٪ من الدخل يأتي للشركة من المناطق الداخلية وهذا يعني أنه لكي نكسب هذه الـ ٥٠٪ فإن علينا أن نتواصل معهم بشكل مباشر وأن نوفر لهم تجربة قيادة وأن نجتمع بهم والسبب وراء ذلك أن ٨٠٪ من الإعلام لا يصل إليهم بسبب عدد من الأمور مثل معدلات الأمية والعديد من الأمور الأخرى».

«كل فئة لها تحدياتها ولكن التحدي الأكبر مع الشباب أنهم ليسوا صبورين عندما يتعلق الأمر بالرغبة في تلبية احتياجاتها أما الكبار فهم أكثر قدرة على تفهم الظروف والمواقف».

## تغيرات نظرة الشباب في السنوات الأخيرة

«أثناء تراجع الاقتصاد العالمي بسبب الأزمة المالية العالمية بدأ البعض من الناس يركز بشكل أكبر على السعر وتحول تركيزهم إلى السيارات الأرخص، ولكني متأكد بأن هؤلاء سيعودون إلى العلامة التجارية المفضلة لديهم».

«كل فئة لها تحدياتها ولكن التحدي الأكبر مع الشباب أنهم ليسوا صبورين عندما يتعلق الأمر بالرغبة في تلبية احتياجاتها أما الكبار فهم أكثر قدرة على تفهم الظروف والمواقف».

«الأمر الآخر هو التحديات المتعلقة بولاء العملاء، فالشباب لديهم استعداد أكبر للتغيير وتجربة علامات تجارية جديدة وهو ما يعني بأنه من الصعب الحفاظ على انتباههم، على عكس الكبار الذين يفضلون البقاء مع نوع واحد يتقنون فيه لأطول فترة ممكنة».

«بناء على الدراسات العالمية التي تم إجراؤها فإن الرجال يركزون على اسم الشركة الصانعة والمحرك والأداء والسعر أما النساء فتركزن على اللون ومعايير الأمان والشكل الخارجي وهذا الأمر يشكل الكثير من التحدي في عملية التصميم حيث يجب علينا السعي لإرضاء وتلبية احتياجات الجميع في سيارة واحدة. الأمر المهم الأخرى في الإعلان هو «الأمانة والبساطة» وهذا ما ركزنا عليه خلال الـ ٤ - ٥ سنوات الماضية».

### نجم وشخصية معروفة كسفير للهوية

«هذا الأمر له ميزاته في الحصول على انتباه الشباب بصورة أسرع، ولكن في

هذه الفئة عن طريق المشاركة في النشاطات المختلفة مثل المعارض والفعاليات المختلفة في العديد من الكليات والجامعات. وفق الأبحاث العالمية فإن فئة كبيرة من الشباب لا تفضل قراءة الجرائد وإنما يقبلون على مواقع الشبكة الالكترونية أو يركزون في نشاطاتهم الجامعية. لذلك فإننا نركز على الحديث معهم باللغة التي يفهمونها ولذلك كانت مازدا أول سيارة في السلطنة تقوم بالترويج لنفسها على الفيس بوك وكان ذلك في أغسطس عام ٢٠٠٩ وتلقينا ردوداً جيدة. كذلك إننا نشارك في الفعاليات التي يتم إقامتها في جامعة السلطان قابوس مثل معرض السيارات السنوي».

### هل الشباب أكثر انتقائية؟

«بالطبع نعم في بعض الحالات نستقبل عملاء يعرفون عن الميزات التي قرأوا عنها على الانترنت، وهم بالفعل يعرفون تماماً ما يريدون من حيث المحرك أو التصميم الداخلي أو الألوان... الخ. ولهذا فإن الموقع الالكتروني تعتبر وسيلة اتصال فاعلة ولذلك نقوم بتطوير الموقع ليبي الاحتياجات وليس أدل على فعالية موقعنا من أنه حصل على جائزة عمان للمواقع على الشبكة الالكترونية لعامين متتاليين كأفضل موقع سيارات».

### قياس السوق وعمل الأبحاث

«لدينا فريق متخصص في هذا المجال ويعمل بشكل يومي حيث يقوم هذا الفريق بأخذ عينة تضم ٥٠٠ عميل أو من عامة الجمهور، ويتم قياس مدى رضا العميل عن الخدمة المقدمة لهم، والتعرف على آراء الجمهور، كيفية الوصول إلى ما يطمحون إليه. كذلك فإننا نقوم بمسح سنوي للعلامة التجارية».

الفيس بوك لأن ليس جميعهم منضمين إليه. وذلك بالمقارنة مع الموظفين الذين يعد الوصول إليهم أسهل فهم يطلعون على الصحف وعدد من وسائل الإعلام».

### الأساليب المتبعة

”أنسب طريقة للوصول إلى الشباب غير العاملين هي بتعيين شباب يتحدثون لغتهم الشبابية ويفهمون ميولهم وتطلعاتهم، وفي الوقت ذاته يكونوا أكثر قدرة على جذبهم. وحالياً أغلب العاملين في البيع وخاصة التكنولوجيا هم من الشباب العمانيين؛ فكلما قمنا بتوظيف شباب عمانيين استطعنا تحقيق أعمال أفضل، لأنهم يتحدثون إلى أقرانهم والشباب في محيطهم الاجتماعي، وبالتالي يعملون على الترويج الكلامي للمنتجات».

## أنسب طريقة للوصول إلى الشباب هو تعيين شباب يتحدثون لغتهم الشبابية ويفهمون ميولهم

«ومن جانب آخر فإننا نحاول التواجد في أية فعالية يكون محورها الشباب، والفعاليات الرياضية، سواء عن طريق رعاية أو شراكة لتكون أقرب إلى الشباب. وفي المناطق الداخلية، تحدثنا مع جامعة نزوى فيما يتعلق برعاية

أية فعالية يقومون بتنظيمها أو حتى الدخول كشريك، أو حتى كتدريب».

### التوظيف من أجل الترويج

«نحاول تحفيز الأفرع في صحار وصلالة لتعيين شباب عمانيين أكثر، ولكن لإيجاد شباب يمتلكون المقومات الأساسية كمستوى جيد من اللغة الانجليزية وبعض المهارات الحسائية لعملية البيع فإن هذا الأمر سيتطلب بعض الوقت. ولدينا صعوبة أخرى تكمن في أن بعض الشباب لا يرغبون في البدء من الصفر ولكن يحملون بالوصول إلى مركز متقدم منذ البداية. فأغلب المتعلمين والحاصلين على مؤهلات عليا يندرج وجودهم في القطاع الحكومي، ولكن خلال السنوات الماضية هذا الأمر قد تغير. خاصة وأتينا نركز على المهارات الفردية للشباب أكثر من شهادته فلأسف معرفتهم التي يتحصلون عليها من المدرسة محصورة ضمن إطار الكتب المدرسية، ولا ترقى لمستوى المعلومات والثقافة العامة».

### ما الذي يبحث عنه الرجال والنساء

«النساء يركزن على التعلق العاطفي بالسلعة، والبساطة وسهولة الاستخدام ومدى النفع والفائدة ليس لها وحدها ولكن لعائلتها أيضاً. أما الرجال فيحبون التظاهر والتفاخر، ونوعاً ما يركزون على ما يرغبون هم به ويستمتعون هم به بصورة فردية».

الثقافة السمعية من أقرانهم. أما فيما يتعلق بالسيارات والهواتف فيعرف عنها الشباب الكثير من الخلفيات ويسعون دائماً للانتقائية. ولكن حتى في الهواتف -التي قد يبلغ معدل تغييرها بين الشباب في السلطنة مرة كل 3-6 أشهر- فإنهم يركزون على بعض الخصائص المعينة مثل الموسيقى والدردشة والألعاب والمظهر اللافت طبعاً. أما غير هذه السلع فهم لا يهتمون وقد لا يعرفون إلا أفضل علامة أو اثنتين في السوق».

### سفير للعلامة التجارية

«نقوم حالياً بدراسة إيجاد وجه إعلاني وسفير للعلامة التجارية سواء محلياً أو عالمياً. خاصة من الحقل الرياضي. ولكن ليس أولئك الذين تم استخدامهم في علامات تجارية أخرى، بل سنختار وجه لم يتم التركيز عليه. خلال شهر أو اثنين».

«قد يعود ذلك بالسلب على العلامة إذا تم اختيار رياضي من لعبة جماعية يعتمد فيها على الفريق للفوز ويتم إبراز شخصية واحدة، في هذه الحالة قد تتفاوت الآراء حول هذه الشخصية وسبب اختيارها دون غيرها من الفريق، أما في الرياضيات الفردية فشخص واحد يتربع على القمة ولا يختلف عليه اثنان، فالأفضل يأتي أولاً. كما أننا ندرس إمكانية وجود أكثر من سفير».

### مازدا؛ نشارك الشباب

بدوره يتحدث أنوراج تشاولا، مدير الهوية في مركز تاول للسيارات في هذا الشأن بقوله: «المستقبل في أيدي فئة الشباب ونسبة كبيرة من السكان في السلطنة من الشباب ولذلك فإن مازدا كانت ولا تزال تركز على جذب

«ولكن بشكل عام بالنسبة لكلاهما فليس لديهم ولاء لعلامة تجارية معينة، فهو أمر يبنى على مر السنوات، وفي عمان التعرض قليل للماركات، ولا يبحث الشباب قبل شرائهم لسلعة عن تاريخ الماركة، ولكنهم يعتمدون على



أجاي جانتني، الرئيس التنفيذي لمؤسسة السيب الفنية (ساركو)



## المجموعة الأولى: الإلكترونيات

لا يحلو المونديال ومشاهدة المباريات بدون تلك الشاشات العريضة المسطحة التي تأخذك إلى قلب الحدث في القارة السمراء، أو الهواتف الذكية التي سمحت للكثيرين متابعة تطورات المونديال لحظة بلحظة، ولكن في الوقت ذاته فكون شركة سوني هي الراعي الإلكتروني الحصري لكأس العالم، لم يسمح ذلك. وفقا لقوانين الفيفا- لشركات الإلكترونيات بعمل حملات ترويجية مباشرة لمنتجاتها، ولكنها دخلت كشريك لبعض الجهات كراعي. فكانت توشيبا شريكاً لتوكس للرياضة في قرية كأس العالم في فندق انتركونتيننتال مسقط، ودخلت إل جي كشريك في حملة يلا كورة التي نظمتها أسواق كيمجيز بالتعاون مع النورس، ومجوهرات داماس، ونيسان. أما سامسونج فتامت بتوزيع عدد من شاشات العرض في محلات الوجبات السريعة، وفي فندق بارك إن خلال المباراة النهائية.

كما استعانت الفنادق والمقاهي مثل قهوة المكان في مركز سيتي سنتر السيب، ومطعم كارجين، بشاشات البلازما وال LCD التي تتمتع بدقة عالية في نقل مثل هذه الفعاليات.

يقول أنوراج جوجلاني المدير العام بالمؤسسة التجارية العمانية الوكيل لإلكترونيات إل جي العالمية: «جاءت إل جي بحملة عروض قوية تحت شعار «أربع مع إل جي» ولم تكن فقط على أجهزة التلفاز؛ فنحن نعرف بأن الشخص إذا اختار مشاهدة المباريات في المنزل فسيحتاج لعدد من الأدوات

المنزلية المصاحبة. لذلك كل من قام بشراء أي من منتجات إل جي حصل على كوبون يضم رقم يؤهله ليكون أحد الرابحين بألف جائزة تم تقديمها عبر سحب إلكتروني، وتم استثناء شاشات التلفاز بعرض ٣٢ بوصة من العرض لأن لها جماهير عريضة تصل إلى ٧٠٪، وأردنا التركيز على عشاق الاستمتاع بمشاهدة عائلية على شاشات أكبر والذين يمثلون ما نسبته ٢٠٪».

## المجموعة الثانية: الفنادق والمطاعم

أما في المجموعة الثانية التي ضمت كلا من فندق انتركونتيننتال مسقط، جراند حياة مسقط، كراون بلازا، جولدن تولىب، بارك إن؛ فقد كانت المناسبة تشبه تصفيات الربع النهائي في حرارتها، فاستضاف فندق انتركونتيننتال مسقط قرية كأس العالم التي نظمتها شركة توكس بخيمة ضخمة طوال الموسم، وفي جو أقل صخباً اجتذب جراند حياة مسقط النخبة لمشاهدة مباريات كأس بعد أن استضاف حفل سفارة جنوب أفريقيا احتفالاً بانطلاق كأس العالم ٢٠١٠.

أما كراون بلازا فاكتفى باحتضان المباراة النهائية كترويج لحملة يلا كورة التي نظمتها أسواق كيمجيز عبر الرسائل القصيرة لتخمين الفريق الفائز لكل مباراة بكأس العالم ٢٠١٠ وبشكل يومي. أما فندق جولدن تولىب فقد كان نادي السطح المساحة المناسبة في الهواء الطلق لمشاهدة مباريات كأس العالم بصورة يومية بشاشات ضخمة تجعل المشاهد يشعر بأنه في جنوب أفريقيا. واحتشد الكثيرون في مطعم آر بي جي في بارك إن مسقط لتشجيع فريقهم المفضل في الحادي

عشر من يوليو الماضي لمتابعة المباراة النهائية والتي امتزجت حرارتها بحرارة الطعام الشهى.

وتم تحويل المطعم إلى مكان يتناسب وعشاق الرياضة، مع قدرة على استيعاب وصلت إلى ١٥٠ شخصا إلى جانب المقاعد. وعرض حي للمباراة على شاشات بلازما ضخمة، وتم السماح بالدخول المجاني وتقديم مشروبات ترحيبي للحضور الذين كان أغلبهم من مشجعي المنتخب الإسباني من الذكور وعن فئة عمرية تتراوح بين ٣٠-٤٠ سنة. ويقول سندیب الشيف التنفيذي: «يمكننا القول أن هذا الحدث كان ناجحاً، والجميع يهتفون لفريقهم المفضل، وكنا سعداء بخدمة ضيوفنا على أكمل وجه في الوقت ذاته».

## شهدت الفنادق والمقاهي تنافساً كبيراً لاستقطاب الجمهور عبر عروض جذابة خلال فعاليات كأس العالم



سليمان الحارثي، بنك مسقط



الجمهور أثناء متابعة المباراة النهائية في قرية كأس العالم

# كأس العالم .. ”الإثارة“ خارج المستطيل الأخضر

شهدت نهائيات كأس العالم الأخيرة في جنوب أفريقيا منافسات مثيرة بين الفرق الرياضية المشاركة ، وبالتزامن شهدت الأسواق العالمية هي الأخرى تنافسا لا يقل إثارة عما شهده المستطيل الأخضر ، والأمر في السلطنة لم يختلف كثيرا حيث سارعت الكثير من الشركات والمؤسسات إلى إطلاق العديد من العروض التسويقية والمنتجات بهدف اجتذاب المزيد من الشرائح إلى منتجاتها والحصول على نصيب وافر من الكعكة الموندبالية .. عالم الاقتصاد والأعمال تبحث في كيف استفادة الأسواق من التظاهرة الرياضية.

٢٠١٠ بقيامها حصرياً بطرح مودم كأس العالم والذي أتى على شكل كرة جايولاني لكرة القدم والتي هي الكرة الرسمية الممتدة لكأس العالم ٢٠١٠. ثم أعلنت عن رعايتها لمسابقة قناة هلا إف إم وقناة هاي إف إم الخاصة بكأس العالم حيث يحصل فائزان يومياً في هاتين المسابقتين على مودم كرة القدم إضافة إلى اشتراك مجاني لمدة ستة أشهر بخدمة مدى وباقية الإنترنت ٢ جيجابايت لكل منهما ، كما تم تخصيص ثماني جوائز قيمة أخرى لمباريات نصف النهائي والنهائي سيتم الإعلان عنها لاحقاً .

كما قامت عمانتل برعاية مسابقة جريدة «كورة وبس» وهي الجريدة الأسبوعية الرياضية المتخصصة والتي يتم عبرها منح ثلاثة فائزين جوائز لحضور المباراة النهائية لكأس العالم تتضمن تذكرة سفر مع الإقامة وتذكرة دخول المباراة النهائية. أما لعشاق كرة القدم الذين يودون مشاهدة مباريات كأس العالم بالمقاهي فقد قامت عمانتل برعاية قهوة المكان ومقهى كارجين وقامت بتقديم جوائز تتنوع بين أجهزة أندرويد وبلوك بيرى ومودم كرة القدم يتم توزيعها في سحوبات يومية .

بدورها أتاحت النورس لمشتركيها متابعة أحداث كأس العالم عبر موقع بوابتي وفي الوقت ذاته إمكانية الاشتراك في خدمة الاطلاع على نتائج المباريات أولاً بأول من خلال خدمة الرسائل القصيرة، ولأولئك الذين جذبتهم أغنيات والمقاطع الموسيقية لمونديال ٢٠١٠ إمكانية الحصول على التغمات أو تعيين إحدى تلك التغمات كنغمة انتظار للمكالمات. ذلك

بالإضافة إلى شراكتها في حملة ”يلا كورة« التي نظمتها أسواق كيمجيز لتخمين نتائج المباريات بصورة يومية. ولتكتمل أجواء الفرحة بتشجيع كل من عملاء النورس لفريقه المفضل شارك الكثير من العملاء في مسابقة «مونديال ٢٠١٠» التي نظمتها «شبابية» لتصوير أفضل لحظات العملاء خلال بطولة كأس العالم لكرة القدم ٢٠١٠م، وهي تعد أول مسابقات الهاتف النقال التي تركز على موهبة التصوير لدى فئة الشباب.

### المجموعة السابعة: الوجبات السريعة

لا بد وأن الجميع صغيراً وكبيراً رأى المصقات والإعلانات التجارية التلفزيونية أو حتى المعلبات المعدنية للمشروبات الغازية التي تحمل صور أبطال كرة القدم من أمثال «ميسي»، و «كريستيانورونالدو» اللذان كانا من أكثر الوجوه استخداماً في مجال الوجبات السريعة والمشروبات الغازية

مثل بيبسي وكوكاكولا اللتان تنافستا بقوة في عروض الفوز بجوائز مختلفة. فمنهم من قدم كؤوساً زجاجية مع الوجبات، والبعض من قدم حقائب رياضية، أو أداة الفوفوزيلا وغيرها. ولا تزال بعض هذه الملصقات معلقة وعلب المشروبات الغازية تباع، ولكن أصبحت بعض هذه الجوائز توزع عند البيع في الأسواق.

### المجموعة الثامنة: جهات مختلفة

كانت شركة النفط العمانية للتسويق إحدى أولى الشركات التي أطلقت حملتها بمناسبة كأس العالم في عام ٢٠٠٩ وذلك بعد إعلان استمرار كونها الموزع الحصري لزيتو كاسترول الراعي لكأس العالم ٢٠١٠، حيث أتاحت للبعض فرصة الحصول على فرصة مشاهدة إحدى مباريات المونديال من قلب الحدث.

## أتاحت شركات الاتصالات في السلطنة لعملائها فرصة متابعة كأس العالم رافقاً عدد من العروض



من الحدث الختامي لفعالية يلا كورة التي نظمتها أسواق كيمجيز وشركاؤها





مادو نامبييار، أسواق كيمجيز

محظوظا من مستخدمي بطاقات فيزا من بنك مسقط، وفي الوقت ذاته تشجيع ثقافة الدفع بالبطاقات، كما عمل البنك على إصدار نسخ محدودة وحصرية من بطاقات الدفع الالكتروني المسبق، الأمر الذي نتج عنه تزايد ملحوظ في استخدام بطاقات الدفع الالكتروني».

#### المجموعة السادسة: شركات الاتصالات

عمانتل أتاحت الفرصة لمشركيها وعشاق كرة القدم الفرصة لعيش إثارة كأس العالم عبر مختلف الخدمات التي تقدمها ورعايتها لعدد من المسابقات الخاصة بكأس العالم في المحطات الإذاعية وجريدة «كورة وبيس» ومقهى كارجين وقهوة المكان. وقد بدأ برنامج عمانتل لكأس العالم

المميزة التي حملت معها المفاجآت لمستخدمي بطاقات الائتمان فيزا من بنك مسقط ابتداء من يناير الماضي، فحصل الفائزون على تذاكر إلى كأس العالم ضمن سبع باقات وكل باقة تضم تذكري سفر ذهابا وإيابا، وإقامة في فندق، وتذاكر لمشاهدة المباراة وجولة سياحية في المدينة المستضيفة.

يقول سليمان الحارثي نائب المدير عام المجموعة لمجموعة العمليات المصرفية للأفراد بينك مسقط: «انطلاقاً من إيمان بنك مسقط بأن كرة القدم تسري في عروق كل عماني، فقد عمل بنك مسقط على إتاحة الفرصة أمام زبائنه وذلك من خلال قيامه بالتعاون مع شركة فيزا العالمية الراعية لكأس العالم بتقديم عروض تشمل كافة التكاليف لأربعة عشر شخصا

الذي قدمت من خلاله ولدة شهرين (من ٢ مايو - ١ يوليو) عرض الحصول على خدمة مجانية طوال عمر السيارة عند اقتناءك إحدى سيارات هايونداي الجديدة بالإضافة إلى هدية عبارة عن كرة قدم.

وتفنت نسيان في عروضها خلال فترة المونديال، فبالنسبة للعروض على شراء سيارة نيسان تيدا ٢٠١١ كانت متعلقة بالحصول على خدمة مجانية. ومن جهة أخرى قدمت فرصة ربح جهاز تلفاز إل سي دي ٤٠ بوصة عند تخمين عدد كرات القدم التي تواجدت داخل سيارة تيدا في معارض نيسان أو ستي سنتر مسقط.

#### المجموعة الخامسة: البنوك

التنافس بين البنوك كان مشابها لدرجة كبيرة تصنيفات دور ال ١٦، فالهدوء كانت السمة الأكثر تميزا للقطاع، فكانت الحملات المصاحبة للموسم خجولة فاقترصت على إصدار بنك مسقط لمجموعة من البطاقات

#### نظمت توكس للرياضة

قرية كأس العالم لتقدم نقلا مباشرا لجميع المباريات من خلال شاشة عملاقة هي الأولى من نوعها

#### المجموعة الثالث: وكالات الإعلانات

تصدرت شركة توكس talks المجموعة بمبادرة هي الأولى من نوعها في السلطنة، حيث تم تشكيل شعار جديد يحمل اسم «توكس للرياضة»، ومن خلال الذراع المتخصصة بالتسويق الرياضي في الشركة تم تنظيم قرية كأس العالم في حديقة فندق انتركونتيننتال مسقط لتقدم نقلا مباشرا لجميع مباريات كأس العالم ٢٠١٠ التي أضيفتها جنوب أفريقيا.

وأقيمت القرية على مساحة ١٦٠٠ متر مربع، وهي عبارة عن خيمة مفتوحة تتيح المجال أمام محبي ومشجعي رياضة كرة القدم لمتابعة جميع مباريات كأس العالم مباشرة من خلال شاشات عملاقة تستعمل للمرة الأولى في السلطنة وضمت كذلك قاعة لكبار الشخصيات.

وقد راعى المنظمون أن تكون بطولتهم المصغرة التي صاحبت المونديال وتشكلت من نفس عدد الفرق والمباريات وتمت جدولتها جدول المباريات التي تتطابق مع جدول مباريات المونديال .

وكانت Talks للرياضة، الذراع المختصة بالتسويق الرياضي في شركة «Talks» قد دشنت مع بداية انطلاق المونديال الإفريقي قرية كأس العالم للمرة الأولى في مسقط وبدأت بتقديم نقل مباشر لجميع مباريات كأس العالم ٢٠١٠ التي تستضيفها جنوب أفريقيا.

#### المجموعة الرابعة: وكالات السيارات

أطلقت هايونداي «احتفال كرة القدم»

# استعد للترحيب بالطبوعة الجديدة المتخصصة في النفط والغاز

# OIL & GAS review

أول مطبوعة عمانية متخصصة في مجال النفط والغاز

يسعد شركة التحدة للصحافة والنشر أن تقدم ملحق النفط والغاز . أول مطبوعة حصرية متخصصة في قطاع النفط والغاز . ستلبي هذه الطبوعة احتياجات التخصصيين في هذه الصناعة الحيوية وهي ملتزمة بأن تقدم لهم محتوى خبري عالي الجودة يغطي كافة الأنشطة المحلية والإقليمية والدولية في قطاع النفط والغاز مع عمل تقارير وتحليلات للأرقام والإحصاءات مع عرض أحدث التنبؤات في هذا المجال . علاوة على ذلك فإن الطبوعة سوف تقوم بإبراز الشخصيات والشركات المؤثرة و الرائدة في قطاع النفط والغاز . تستهدف الطبوعة صناع القرار والمسؤولين في الإدارات العليا والتمسطة في قطاع النفط والغاز والبتروكيماويات مع التركيز على توزيع الطبوعة في سلطنة عمان والخليج العربي.

إصدار من

**Oman  
Economic  
Review**

للإعلان اتصل على جوفون على  
هاتف تقال رقم ٩٩٢٥٧٣٢٩



أنوراج جوجلاني، إل جي

٢٠٠١ حتى العام الجاري الذي حقق المصنع فيه أرباحاً أما أديداس فقد ارتفعت مبيعاتها بنسبة ١٥٪ عن عام ٢٠٠٨، وقد باعت الشركة حتى وقت كأس العالم الأخيرة ٦,٥ مليون نسخة مقلدة مقارنة بنفس الموسم في ٢٠٠٦ حين باعت ٢ ملايين نسخة.

وارتفعت مبيعاتها في أوراسيا (أوروبا وآسيا) وأفريقيا بنسبة ١٠٪، وفي روسيا بنسبة ٦٪، والبرازيل بنسبة ١٢٪، والمكسيك بنسبة ٥٪، و٦٪ في الصين. ويقول جوجلاني من إل جي عمان حققت الحملة ما يعادل ارتفاعاً في المبيعات بنسبة ٢٤٪ (وذلك في السلطنة فقط). لذا يتضح بأن المونديال لم يفرز رابحاً واحداً؛ بل أفرز عدة رابحين!

للمصنع وو يجون أن المنتج فشل في تحقيق أرباح عند بدء إنتاجه في عام

## يبقى كأس العالم الحدث الرياضي الأكبر والفرصة التي لا تعوز لتحقيق أرباح تسويقية وزيادة الأنتاج

المونديال، فهو كفرصة تسويقية قد يكون للبعث أكثر نفعاً ويختار غيرهم مواسم أخرى لتحفيز الأعمال. يقول الحارثي من بنك مسقط: لمدة شهر كان كأس العالم هي اللغة التي يتحدث بها العالم، والوضع في السلطنة مشابه، لذا فهو موسم ممتاز للاستفادة منه لتعزيز مكانة العلامة التجارية وخلق فرص تجارية، ولكن باعتبار الأحداث الرياضية التي تشهدها السلطنة محدودة فهناك مواسم نرى بأنها مميزة للترويج وتعزيز مكانة البنك مثل شهر رمضان، والأعياد، وفترة الاستعداد للمدارس، والعطل السنوية.

ويرى جوجلاني على الرغم من النجاح الذي حققته الشركة أن عرض ما قبل رمضان هو أفضل موسم للترويج بشكل عام، والسبب في ذلك أن أغلبية العائلات يستعدون بالأدوات المنزلية لتحضير الأطباق الرمضانية وحفظها، كئلاجات، والأفران، والطباخات، والمايكروويف. أما خلال رمضان فيكثر شراء شاشات التلفاز لمشاهدة برامج رمضان الخاصة.

ويضيف: «بالنسبة للأحداث الرياضية فالعالمية منها أكثر نفعاً وربحاً من المحلية خاصة بالنسبة للعلامات التجارية العالمية».

### النهائي:

يبقى كأس العالم الحدث الرياضي الأكبر والفرصة التي لا تعوز لتحقيق أرباح تسويقية، فمصنع نينجهاي جابنج لصناعة البلاستيك في الصين رفع إنتاج أداة التشجيع الرسمية «الفوفوزيلا» من ١٠ آلاف إلى ٢٥ ألف قطعة يومياً، وقال المدير العام

ومن جهتها أقامت سفارة جنوب أفريقيا احتفالية جميلة بفندق جراند حياة مسقط بمناسبة انطلاق منافسات بطولة كأس العالم لكرة القدم لأول مرة في جنوب أفريقيا.

واستمع الحضور بمشاهدة افتتاح البطولة والمباراة الأولى التي جمعت منتخب جنوب أفريقيا البلد المضيف ومنتخب المكسيك من خلال ثلاث شاشات عرض موزعة على القاعة الكبيرة التي أقيم فيها الاحتفال وقدمت في الاحتفالية فقرات شيقة قدمها مجموعة من الأطفال يرتدون قمصان منتخب جنوب أفريقيا بمصاحبة المزامير المشهورة في جنوب أفريقيا.

أما ختام حملة «يلا كورة» التي نظمتها أسواق كيمجيز مع عدد من شركائها فقتال عنها مادو نامبيار المدير العام لقسم البيع بالتجزئة بشركة كيمجي راماداس: «أن الاستجابة كانت كبيرة من قبل عشاق كرة القدم في السلطنة حيث استلمنا عدد هائل من الرسائل القصيرة التي وردت في غضون ٣٠ يوماً. لقد كان الهدف من ذلك هو الترويج مع الأخذ في الاعتبار شغف كأس العالم لكرة القدم في جميع أنحاء البلاد. حيث أن الجميع يعشقون لعبة كرة القدم، وجعلها فرصة طيبة للترويج لعلامتنا التجارية ونشكر الذين ساهموا معنا في هذه الحملة من خلال مسابقة الرسائل القصيرة».

### التصفيات:

بشكل عام كانت السوق العمانية إستاداً مشحوناً بالمنافسة بين الشركات، ويبقى أن ننظر للصورة الأكبر لهذا





# حرفة.. تبحث عن وريث

يعتبر من القلائل المشتغلين بحرفة صناعة الحصر ، الحرفة التي يحذر عبدالله بن علي الجهوري من اندثارها بحجة عدم وجود من يريد تعلمها وهو ما يواجهه مع أبنائه الذين يعللون رفضهم بعدم جدواها اقتصاديا .

## الحرفية؟

«نعم ، ولكنه دعم معنوي فقط ، حيث أن الهيئة العامة للصناعات الحرفية تقوم بالتنسيق معنا للمشاركة في المعارض المحلية والدولية لإبراز هذه الحرفة ” ويضيف ” فقد كانت لي مشاركات في معارض خارجية مثل دولة الجزائر ، أبرزنا من خلال ذلك المعرض الوجه التراثي للسلطنة من خلال المشغولات والحرف اليدوية ، كما كانت لي مشاركات محلية أيضاً مثل المعارض التي أقيمت عن طريق وزارة البلديات الإقليمية في مختلف مناطق السلطنة ، وكذلك المعارض التي أقيمت في مدارس عدة بالسلطنة“ .

## ماهي النصيحة التي تقدمها للجيل الحالي من الشباب ؟

«المبادرة والسعي من أجل إحياء هذه الحرفة ، فتحسن مستعدون لتعليم من يرغب في تعلم أصولها لأنها على وشك الاندثار فمن بعدنا لن يكون لها أي وجود ، والهيئة العامة للصناعات الحرفية دائماً ما تتأشد الشباب بالتعلم من آبائهم وأجداهم أصول الصناعات الحرفية حتى تستطيع الاستمرار» ..



الشركات الخاصة بإنتاج هذا النوع من الحصر (البسط) بواسطة الآلات الحديثة وبكميات تجارية لا أستطيع منافستها ، فقط الفارق الوحيد هو الجودة ، فالعمل اليدوي يتميز بجودته أكثر من العمل الآلي».

## أليس هناك أي دعم تتلاقاه من الهيئة العامة للصناعات



## قمت بالمشاركة في

## معارض عدة محلية

## في عدد من المناطق ،

## ولي مشاركات خارجية

## أيضاً ، فقد شاركت

## في معرض أقيم في

## الجزائر



إلتقيناه في منزله بولاية الخابورة - فلج بني ربيعة وهو منكب على عمله في هذه الصناعة .. يقول عبدالله بن علي الجهوري «هذه الحرفة كانت في الماضي وسيلة معيشتنا ، وكان لها إقبال شديد نظراً لاستخدام هذا المنتج في أساسيات تأثيث أي منزل عماني وكذلك كانت الفرش الأساسي في المساجد ، أما الآن فلم يعد لها استخدام في المنازل ، إلا أنها أصبحت تستخدم في القلاع والحصون فقط لإظهار الطابع التراثي ، أقوم ببيع ما أنجزه بالاتفاق مع وزارة التراث والثقافة ، والبعض الآخر أقوم ببيعه لبعض الأفراد من دول مجلس التعاون الخليجي وذلك بناء على طلب منهم»

«أكبر المعوقات التي أواجهها هي البحث عن (النسل) وهي شجرة تنمو في مجاري الأودية نستخدمها لهذه الصناعة ، والمشكلة أنها لا تتواجد في منطقة الباطنة كلياً ، فقط تتواجد في منطقة الظاهرة والداخلية ، لذا اضطر للسفر إلى هذه المناطق للبحث عنها ، ويتطلب الأمر أحياناً يومان متكاملان للعثور على الكمية المطلوبة من هذه الشجرة لاستخدام خشبها في صناعة الحصر (البساط) ، والعائق الآخر الذي يواجهني هو قيام بعض

والإستثمارية، الشركات الملاحية وشركات النقل البري وشركات التخليص . هذا بالإضافة إلى توفير آلاف الفرص الوظيفية للعمالة الوطنية بصورة مباشرة وذلك للعمل بالمؤسسة أو بصورة غير مباشرة للعمالة الوطنية التي تعمل في القطاعات المستفيدة من خدمات الميناء .

### كيف أثرت الأزمة الإقتصادية العالمية على نشاط الميناء وما هي الإجراءات التي تم اتخاذها للحد من التأثيرات ؟

لقد أثرت الأزمة الإقتصادية العالمية سلباً وبصورة كبيرة على حجم الطلب العالمي فيما يتعلق بالسلع والخدمات وبالتالي على حجم التجارة العالمية الذي إنخفض بنسبة ٢,١٣٪ في عام ٢٠٠٩م مما أدى إلى إنخفاض شحنات الخطوط البحرية التجارية عالمياً وإقليمياً .

ولكن بفضل الإجراءات الحكيمة التي إتخذتها الجهات الحكومية المعنية في السلطنة ، كان تأثير هذه الأزمة على الإقتصاد الوطني أقل مما حدث لبعض الدول الأخرى وكذلك على أنشطة الميناء .

وفي الوقت الذي تشير فيه البوادر إلى عودة الأمور تدريجياً إلى طبيعتها سواء على الصعيد العالمي أو الإقليمي وفي ظل إستمرار إستقرار أسعار النفط وارتفاعها وإستمرار الإنفاق الحكومي على المشروعات التنموية في السلطنة فمن المتوقع أن تتحسن حركة الأعمال التجارية خلال الفترة القادمة تدريجياً وفي هذا الصدد ، عملت المؤسسة على تطبيق الإجراءات التسويقية الكفيلة بالمحافظة على عملائها الحاليين وجذب الأعمال التجارية الإضافية خلال الفترة القادمة عن طريق

تقديم أفضل الخدمات والتسهيلات للمتعاملين مع ميناء السلطان قابوس حسب الإمكانيات المتوفرة . هذا إلى جانب العمل على إتخاذ العديد من الإجراءات الرامية إلى خفض مصروفات المؤسسة .

### هل هناك من خطط أو دراسات تقوم بها المؤسسة بهدف توسعة الميناء ؟

تقوم الجهات المعنية حالياً بمراجعة التوصيات المقدمة من المكتب الإستشاري العالمي الذي سبق تعيينه من قبل وزارة النقل والإتصالات المقررة لإجراء دراسة إستشارية عن خطة تطوير ميناء السلطان قابوس والإستغلال الأمثل لموقعه وتسهيلاته بما يحقق الإسهام الفعال في تنمية الإقتصاد الوطني وفق خطط الحكومة الرشيدة لتنمية وتطوير البنى الأساسية للموانئ العُمانية .

### كم تبلغ السعة الإجمالية للميناء وما أبرز الخدمات التي يقدمها ؟

السعة الإستيعابية للميناء المقدره هي ٢,٥ مليون طن سنوياً من البضائع العامة وكذلك يمكن لمحطة الحاويات مناولة ٣٠٠,٠٠٠ حاوية نمطية سنوياً. ويقدم الميناء الذي يعمل على مدار الساعة ويحتوي على محطة حديثة لمناولة الحاويات ، خدمات متخصصة على الأرصفة المختلفة لإستيعاب ومناولة كافة أنواع السفن من سفن حاويات وبضائع عامة وبضائع سائبة وسيارات وذلك بإستخدام أحدث الرافعات والمعدات وكفاءة تشغيلية عالية .

كما يوفر الميناء تسهيلات مناسبة للتخزين المغطي والمكشوف في مخازنه وساحاته المطورة التي يبلغ إجمالي

مساحتها ٣٥٢,٠٠٠ متر مربع بجانب تقديم خدمات قطر وإرشاد السفن بمستويات عالية من الكفاءة والسلامة وكذلك خدمات تموين السفن بإحتياجاتها من الوقود الثقيل والمؤن والمياه العذبة من خلال المؤسسة أو من خلال الشركات المرخصة والمتخصصة في هذه العمليات .

ويقدم الميناء تسهيلات خاصة بالمناولة تشمل صوامع الغلال والأسمت وصهاريج القار وتخزين البضائع المبردة في حاويات . كما توجد بالميناء ورشة هندسية للقيام بأعمال الصيانة الأساسية . كما تم تطوير نظام حديث للحاسب الآلي خصوصاً نظام إدارة محطة الحاويات والبضائع والذي ساعد في تحقيق كفاءة تشغيلية وإدارية عالية مما عجل في سرعة مناولة البضائع والحاويات على الأرصفة أو تخزينها وتسليمها للتجار أو مندوبيهم .

كما تولي المؤسسة إهتماماً كبيراً بجميع المتعاملين مع الميناء وذلك من

**عملت المؤسسة على تطبيق الإجراءات التسويقية الكفيلة بالمحافظة على عملائها وجذب الأعمال التجارية الإضافية خلال الفترة القادمة**

خلال تقديم المزيد من التسهيلات والحوافز بما يعمل على جذب وارداتهم وصادراتهم عبر ميناء السلطان قابوس ، حيث إتخذت المؤسسة عدة خطوات لتبسيط وتوحيد إجراءات الإفراج عن البضائع من بينها تمديد ساعات عمل مكتب تخليص البضائع والمستندات في الميناء لمدة « ١٢ » ساعة حتى يتمكن التجار والمخلصون من إنجاز معاملاتهم في نفس اليوم .

كذلك السماح للمستوردين بنقل بضائعهم الخاضعة للفحص الصحي إلى مخازنهم مقابل الإلتزام بعدم التصرف فيها حتى صدور نتيجة الفحص الصحي لتجنب تكبدهم رسوم أرضية إضافية والسماح لعمال الميناء بمناولة السفن فور وصولها مباشرة بدون إنتظار التخليص الجمركي والأمني وذلك بالتنسيق مع الإدارة العامة للجمارك وإدارات الحجر الصحي والزراعي والبيطري ، والذين أود في هذه السانحة أن أقدم إليهم بجزيل الشكر والتقدير على جهودهم المقدره لتقديم أفضل الخدمات .

### ماذا يمثل تشغيل مبنى السياح والمسافرين وكيف كان أداؤه ؟

تزخر السلطنة بالعديد من المقومات السياحية المتميزة التي تجعل منها موطن جذب سياحي ومستقبل واعد في مجال صناعة السياحة . ومن أجل الإيفاء بمتطلبات السفن السياحية الزائرة لميناء السلطان قابوس التي أخذت أعدادها في الإرتفاع خلال السنوات القليلة الماضية ، تم تشييد مبنى السياح والمسافرين داخل الميناء بتمويل مشترك من الحكومة ممثلة في وزارة النقل والإتصالات ووزارة السياحة والمؤسسة بتكلفة بلغت ٢,٧ مليون ريال عُماني حيث تم إفتتاحه





## خطة تطوير طموحة

نفذت مؤسسة خدمات الموانئ عدد من الإجراءات بهدف تقديم المزيد من التسهيلات والحوافز للمستفيدين من الخدمات التي يقدمها ميناء السلطان قابوس، وأكد سعود النهاري الرئيس التنفيذي للمؤسسة في حوار خاص بأن العمل يجري حالياً على مراجعة خطة طموحة لتطوير الميناء بهدف الاستغلال الأمثل لموقعه.

**كيف تقيمون أداء ميناء السلطان قابوس خلال الفترة الماضية ؟**  
 قام ميناء السلطان قابوس منذ مطلع عهد النهضة المباركة التي قادها مولانا حضرة صاحب الجلالة السلطان قابوس بن سعيد المعظم - حفظه الله ورعاه- بالدور الرئيسي في تسهيل مناولة شحنات البضائع والمعدات الواردة من أجل إقامة مشروعات التنمية المختلفة في أرجاء السلطنة. كما أتاح الفرصة للتجار ورجال الأعمال للإستفادة من هذه التسهيلات لإستلام بضائعهم وفق منظومة النقل العالمي بكفاءة وإقتدار.

خلال تقديم التسهيلات المختلفة للصادرات العُمانية إلى دول العالم. كما سعت المؤسسة طيلة السنوات الماضية للعمل من أجل ضمان تحقيق الإستفادة القصوى من خدماتها من قبل القطاعات التجارية والصناعية وقد عمل الميناء على زيادة عائدات السلطنة من العملات الصعبة من

# MAXIMIZE

## YOUR

# BUSINESS



## Khaleej Times

خليج تايمز هي أول جريدة تصدر باللغة الإنجليزية في دولة الإمارات العربية المتحدة وهي تحتفل بمرور ٣٠ عاما على انطلاقتها وتقدم خليج تايمز لقراءها محتوى خبري متميز، وشراكتها مع جريدة هيرالد تريبون الدولية يجعلها الجريدة الأولى باللغة الإنجليزية في منطقة الخليج العربي. ولتلبية احتياجات القراء متعددي الثقافات في منطقة الخليج العربي فإن خليج تايمز توفر للمعلنين من سلطنة عمان فرصة كبيرة لتسويق منتجاتهم وخدماتهم لدى الفئات المستهدفة.

شركة المتحدة للصحافة والنشر ش م ، الممثل الحصري والوحيد  
لجريدة خليج تايمز في سلطنة عمان



للإعلان يمكن الاتصال على كوش جوبتا ٩٩٢٥٣٧٢٩، kush@umsoman.com




في شهر فبراير الماضي كما هو معلوم . وقد شكل إفتتاح هذا المبنى إضافة جديدة لميناء السلطان قابوس بعد سلسلة أعمال التطوير التي شهدتها الميناء خلال الفترة السابقة وبلا شك فإنه سيعزز من وضع المؤسسة من حيث قدرتها على التعامل مع السفن السياحية العالمية المتطورة .

ويشمل الطابق الأرضي من المبنى صالة لوصول ومغادرة المسافرين ومكتب للجوازات والإقامة ومكتب للجمارك ومكتب لوكلاء السفن السياحية ومكتب للحجر الصحي ، بينما يشمل الطابق الأول سوقاً حرة ومنفذاً للهيئة العامة للصناعات الحرفية لبيع المنتجات التراثية ومقهى للإنترنت وأجهزة الصرف الآلي وكافتيريا بالإضافة إلى برج للإتصالات ومراقبة حركة السفن. وبدأ مبنى السياح والمسافرين في الإسهام في تنشيط الحركة السياحية والتجارية من خلال خدمات السوق الحرة ومركز رجال الأعمال حيث يتم توفير مجموعة متنوعة من البضائع والسلع وكذلك المنتجات التراثية والفضيات والنسيج وهي محل إعجاب السياح والزائرين .

التي أرسى دعائمها مولانا حضرة صاحب الجلالة السلطان قابوس بن سعيد المعظم - حفظه الله ورعاه - تتطلب تواصل العمل في تنمية وتطوير قدرات القوى العاملة الوطنية لتتواكب مع المتغيرات المتجددة في قطاع الموانئ والنقل البحري وإطلاقاً من هذا المفهوم تقوم المؤسسة وبصورة مستمرة بمراجعة وتحديث السياسات ذات الصلة بالموارد البشرية مع التأكيد على تنمية القوى العاملة الوطنية كونها حجر الأساس للتنمية المستقبلية وذلك عن طريق برامج التدريب والتأهيل المستمرة وفق حاجة ومتطلبات العمل بالإضافة إلى توفير الفرص للمواطنين العُمانيين حسب إحتياجات العمل المختلفة .

الثلاثة هو قيام كل ميناء منها بأداء المهام المحددة له من خلال التعاون والتكامل فيما بينها وذلك تحقيقاً للمصالح الإقتصادية للسلطنة.

وتعمل إدارة المؤسسة على الإستفادة القصوى من الفرص المتاحة بجانب تحسين الكفاءة الإنتاجية وتقديم أفضل مستويات الخدمة للمتعاملين مع الميناء وتطبيق سياسة تسويقية فعالة لتسهيلات الميناء وفق خطط طموحة لتنمية الأعمال التجارية للميناء بهدف زيادة حجمها . وفي ظل قرارات جهات الإختصاص المستندة إلى نتائج الدراسة الإستشارية الحالية لتطوير ميناء السلطان قابوس .

أما بشأن نسبة التعمين في المؤسسة فقد بلغت ٦٠ ٪ في الوقت الحاضر وتزيد هذه النسبة عن أكثر من ٧٠٪ في حالة عدم إحتساب عدد العمال الأجانب الشاغلين لوظيفة عامل نظراً لطبيعة العمل في هذه الوظيفة. 

**ما هي إستراتيجتكم فيما يخص توظيف المزيد من الموارد البشرية وكم تبلغ نسبة التعمين في المؤسسة؟**

تلتزم المؤسسة بإنتهاج سياسة العمل المستمر لتنمية الموارد البشرية وتؤمن المؤسسة بأن عملية بناء الدولة الحديثة

يعمل ميناء صلالة كمحطة رئيسية لعمليات إعادة شحن الحاويات في المنطقة. بينما يقوم ميناء صحار الصناعي بخدمة الصناعات الثقيلة القائمة في منطقة صحار الصناعية من ناحية إستقبال مدخلاتها وتصدير منتجاتها خارج السلطنة . وعليه ، فإن الهدف من وراء إنشاء هذه الموانئ

**استقبل الميناء ٦٢ سفينة سياحية خلال ٤ أشهر منذ إفتتاح المبنى وبلغ عدد السياح الذين إستخدموا الميناء ٢٠٩,٢٩٢ سائحاً**

**ما هو موقعكم مقارنة بالموانئ الموجودة وما هي خططكم لزيادة السعة ؟**

يتكون قطاع الموانئ التجارية في السلطنة من ثلاثة موانئ رئيسية هي ميناء السلطان قابوس وميناء صلالة وميناء صحار الصناعي والرابع ميناء الدقم وهو قيد الإنشاء وهناك موانئ صغيرة تخدم إستخدامات مختلفة . وحيث أن ميناء السلطان قابوس يعتبر الميناء الرئيسي الأول الذي يخدم السلطنة تجارياً ، إلا أن المينائين الآخرين يخدمان أهدافاً محددة حيث



يتمتع مايكل هوروب بخبرة تصل إلى عشر سنوات في مجال الاتصالات، منذ أن حصل على شهادة ماجستير إدارة الأعمال وبدأ العمل في مجال الاتصالات «بالصدفة» في الدانمارك، وحتى وصوله إلى السلطنة يقول مايكل: «ليست هذه الزيارة الأولى للسلطنة، فقد جئت في مهمة عمل في أحد المشاريع قبل خمس سنوات، وقد لاحظت تغييرات كبيرة حدثت خلال الخمس السنوات الماضية، وقبل عودتي الآن إلى السلطنة عملت في الكويت لمدة عام ونصف. واليوم أطمح بأن أساهم في رحلة التغيير التي تشهدها عمانتل».

ومايكل الذي مضى على انضمامه إلى عمانتل ما يزيد على الشهرين مسئول بصفة مباشرة عن دائرة الإعلام والعلاقات العامة والهوية والاتصالات التسويقية والرعاية والفعاليات إضافة إلى دائرة التسويق الاستراتيجي بما تشمله من تحليل وتخطيط للسوق واتجاهات المشتركين، وهو يؤمن ضمن فلسفته الإدارية بثلاثة مبادئ رئيسية وهي التفويض وإعطاء الثقة للموظفين فيما يقومون به من أعمال ومنحهم الثقة في القدرة على قيادة العمل الذي يقومون به .

وعلى الرغم من عمله في دولتين خليجيتين إلا أن زيارته امتدت كذلك إلى دولة الإمارات ومملكة البحرين، وهنا يقارن مايكل بين سوق الاتصالات في السلطنة ودولة الكويت فيقول: «بالنسبة للكويت فإن قطاع الاتصالات في الكويت لا يزال يتبع للوزارة وليس كما هو الوضع في السلطنة حيث أن

هيئة تنظيم الاتصالات هي التي تنظم القطاع، وفي الكويت توجد ثلاث شركات مشغلة للاتصالات المتقلة ، بينما في السلطنة توجد شركتين رئيسيتين وعدة شركات لإعادة بيع خدمات الاتصالات المتقلة لذا فإن سوق السلطنة يعتبر أكثر انفتاحاً من الكويت في كثير من الجوانب خاصة بوجود شركات إعادة بيع الخدمة والتي دشنتها السلطنة كأول دولة في الشرق الأوسط قبل عام ونصف تقريباً».

وفي سؤال عن ما يطمح إلى إضافته لعمانتل في منصبه الجديد كمدير عام للتسويق الاستراتيجي والهوية يقول مايكل: «إن عمانتل بحكم كونها المشغل الأول والرئيسي لخدمات الاتصالات لعبت دوراً كبيراً في النهضة الاقتصادية التي تتمتع بها السلطنة وعلّي في مناصبي الجديد أن أنظر إلى الكيفية التي يمكن لعمانتل أن تحافظ بها على ريادتها لقطاع الاتصالات، وأضاف: «إن عملي في شركات اتصالات وبدول مختلفة بها سوق تنافسي كبير أكسبني الخبرة في التعامل مع متغيرات السوق وأطلع إيجاباً إلى المساهمة في دعم التغيير الذي يجري في عمانتل حالياً .

### الجمهور والشركات

التطور المتسارع في عالم الاتصالات يحتم على الشركات المزودة للخدمة أن تعمل بوتيرة مماثلة إن لم تكن أكبر، وما يهم المشتركين هو «الجودة مقابل السعر»، ويوضح مايكل هذا المبدأ قائلاً «لا يعني ذلك أن يكون السعر رخيصاً فالمستهلكين عادة ما يعطون أولوية للجودة والخدمة وإذا ما توفر هذين العاملين فإن المستهلك لا يلقي بالا إلى السعر طالما أنه راضي عن المنتج . التحدي أن هناك فئة من المستهلكين الذين لا يرون بأن خدمات

الاتصالات تستحق الدفع، وأنها يجب أن تكون مجانية، وإذا سألتهم «كم ستدفع للحصول على خدمة اتصالات معينة؟» لكان الرد: لا شيء!»، وهذا الاعتقاد اثبتته تجارب تسويقية على فئات عشوائية من المستهلكين .

ويتوقع مدير عام التسويق الاستراتيجي والهوية بوحدة تطوير الأعمال أن يشهد سوق الاتصالات في السلطنة منافسة أكبر في المستقبل حيث يوجد حالياً مشغلين رئيسيين يقدمان مختلف الخدمات الثابتة والمتنقلة والانترنت إضافة إلى أربع شركات لإعادة بيع خدمات الاتصالات المتقلة بدأت عملها مؤخراً مشيراً إلى أنه يعتقد أن المنافسة مفيدة لشركات الاتصالات والمستهلكين على حد سواء كونها تدفع الشركات إلى الابتكار والسعي نحو توفير أفضل قيمة للخدمة وبخيارات متعددة.

### شركات إعادة البيع

ومايكل -والذي سبق له تأسيس دائرة لخدمة شركات إعادة بيع خدمات الاتصالات حينما كان في إحدى الدول الأوروبية - ينظر بإيجابية إلى دخول شركات إعادة البيع والتي ساهمت في إذكاء المنافسة في سوق الاتصالات في السلطنة الأمر الذي أفاد المستهلكين بشكل كبير ، ويرى أن الشركات التي استطاعت أن تجد نموذج العمل الذي يتناسب مع السوق الذي تعمل فيه ويساعدها في استهداف شريحة معينة من السوق قد استطاعت إثبات نفسها والتوسع في عملياتها إقليمياً ودولياً.

ويرى مايكل أنه بوجود مشغلين رئيسيين وأربع شركات إعادة بيع والدخول المتوقع لشركة إعادة بيع أخرى فإنه من المتوقع أن يشهد السوق منافسة أكبر تاركا مساحة أقل لتقديم

## طموحات :

**مهني:** أن يكون جزءاً مهماً في التغيير في عمانتل

**شخصي:** أن تكون لديه حياة عائلية هانئة

## هوايات :

العمل الكشفي  
الغوص

لعب الاسكواش

لعب الجولف

منتجات مختلفة بين المتنافسين الأمر الذي سيصعب من إمكانية دخول مشغل رئيسي ثالث إلى السوق . ومن واقع خبرتي فإن الأمر قد يستغرق من بعض شركات إعادة البيع نحو عام ونصف لإثبات مدى نجاح نموذج العمل الذي قامت باختياره والذي يعتمد بشكل كبير على نقطة بداية الشركة (علامة جديدة أم امتداد لعلامة قائمة) والشريحة المستهدفة وأعتقد أن هذا ما نراه مع بعض الشركات في السلطنة التي استطاعت إثبات وجودها في السوق .

واختتم مايكل حديثه قائلاً أنه سعيد جداً بوجوده في السلطنة ومعجب بلطافة جميع من التقاهم مشيراً إلى إنه بالرغم من أنه لم يمضي له ثلاثة أشهر في السلطنة إلا أنه يشعر وكأنه يعيش في السلطنة منذ فترة طويلة وقد اكتسب الكثير من الأصحاب خلال هذه الفترة .

# المحافظة على الريادة

انضم مؤخرًا إلى الشركة العمانية للاتصالات (عمانتل) مايكل هوروب ليشغل منصب مدير عام التسويق الاستراتيجي والهوية بوحدة تطوير الأعمال ، عالم الاقتصاد والأعمال تنفرد بأول مقابلة حصرية .



الحديث عن رؤيته للفيس بوك خلال العقد القادم وذكر بأن الانترنت والكمبيوتر أصبح متوفرا أمام حتى الأطفال في سن مبكرة . وأضاف « في كل عام ، يتحسن العالم أفضل وأفضل ويساعد الانترنت الناس على تبادل المعلومات والتواصل مع بعضهم البعض وهذا الاتجاه يتطور ولن يتوقف أبدا .

كذلك تحدث مارك عن العديد من التحولات التي شهدتها أنظمة ووسائل الاتصال حيث قال قبل الانترنت كان هناك التلفزيون وقبل التلفزيون كان هناك الراديو والآن أصبح هناك الانترنت. ومضى قائلاً « يحظى الإنترنت بشعبية كبيرة لقدرته على التطور وتلبية احتياجات كل المستخدمين فكل منتج يعتبر أفضل من سابقه لأنه مصمم لأولئك الذين يحتاجون إليه وبعد سنوات قليلة سوف تلبى العديد من المنتجات حاجة كل فرد على حدة وعندما تنظر إلى الماضي تأخذك الدهشة وتعجب لماذا لم تكن الأمور في الماضي بهذه السهولة » .

أشار مارك في حديثه إلى أن تطور رغبة الناس في التواصل ونشر المعلومات عن أنفسهم حيث قال « قبل ست سنوات لم يرغب الناس في نشر المعلومات عن أنفسهم على الشبكة الالكترونية والآن تغير الوضع وأصبح هناك تواصل كبير وتبادل للمعلومات وقد بدأنا على الفيس بوك ببطء ولكننا قمنا ببناء منتجات يرى العالم أنها شئ مختلف الآن »

كما تحدث مارك عن الأمور المتعلقة بالخصوصية على الفيس بوك حيث قال بأن معظم الناس كانوا سابقاً يريدون الضوابط التي تضمن لهم أعلى قدر من الخصوصية . أما الآن فإن الناس تريد ضوابط بسيطة على ما يرغبون في مشاركته مع الآخرين عبر الانترنت فناناس ترغب في مشاركة المزيد وفي

نفس الوقت تريد بعض الضوابط وطالما أن الضوابط موجودة فإن الجميع يشعر بالارتياح .

عندما سُئل عما إذا كان الفيس بوك يقل من شأن صناعات القوانين بشأن قضايا الخصوصية ذكر مارك بأن هناك اختلاف واضح في رغبات الناس والحاجة إلى التواصل مع الآخرين ولذلك فإن الفيس بوك دخل عملية التحول هذه وسيلبي الاحتياجات .

عندما سُئل عما إذا كان الفيس بوك يحقق أرباحاً أجاب بالتأكيد حيث قال « نحن محظوظون فالأمور تسير بشكل جيد ونحن في مرحلة تجريبية ونشهد نمواً سريعاً سيزيد في الأيام القادمة وكل ما علينا فعله هو أن نحافظ على جودة الخدمات المقدمة لنا وسوف نركز على مستخدمي الخدمة والمعلنين والمطورين كذلك » .

في إطار تعليقه على استخدام الفيس بوك حول العالم ذكر مارك « المثير في الأمر ليس هو التنوع والاختلاف بل هذا الكم من التشابه الموجود بين الناس في مختلف أنحاء العالم وأن الناس تستخدم الخدمة لأغراض مشابهة . كما ذكر بأن من بين الخدمات الموجودة على الفيس بوك والتي تحظى بإقبال كبير الألعاب الاجتماعية » تم تصميم الألعاب بشكل يضمن مشاركة

الجميع فيها وتتطلب أن يكون هناك تواصل بين المستخدمين ولهذا السبب فإن مثل هذه التطبيقات تعتبر مفيدة ومثيرة جداً . وأضاف مارك بأن الفيس بوك يسعى لبناء مجتمع المطورين الذي يشهد نمواً في مجال التسويق والمبيعات ونحن نسعى إلى تعزيز العلاقات مع هؤلاء . أما على الجانب التعليمي من المشرفين فذكر بأنه تعلم أن يركز على الأهداف بعيدة المدى أي التي تساعد على بناء قيمة حقيقية .

بالنظر إلى الأمام ، يرغب مارك أن يتحلى بالصبر وأن لا يتوقع أي شئ على المدى القصير حيث قال « من بين التحديات المضحكة هي أن لا تعرف كم عدد الناس الذين تخدمهم فالعالم يتجه نحو مزيد من التواصل وكل الخدمات يتم تصميمها لتلبية الاحتياجات الشخصية ولذلك نحن نحاول العمل على بناء منتجات أفضل » .

ذكر مارك بأن الفيس بوك يتطلع إلى الصين واليابان وكوريا الجنوبية وروسيا وأن تكون أول شبكة اجتماعية تربط مليار من الناس وأضاف بأن الفيس بوك يواجه منافسة شرسة مع الشبكات الموجودة محلياً في آسيا مثل ميكسي Mixi في اليابان وتكست Tencent QQ في الصين وفكتونتاكي V Kontakte في روسيا .

أما الشبكات المتنقلة في دول مثل الهند فهي حافز كبير يساهم في الوصول إلى هدف المليار شخص وأضاف بأن الشركة قريبة جداً من إطلاق خدمة متنقلة جديدة تقول الشائعات بأن اسمها ” الأماكن Places ” والتي سوف تضيف معلومات الموقع . واختتم حديثه قائلاً ” تعتبر الهند مثيرة جداً لأن عدد مستخدمي الانترنت يعتبر صغيراً بالنظر إلى عدد السكان ونحن نركز الآن على الدول التي لديها استخدام أكثر للهواتف النقالة مقارنة بالانترنت وأعتقد بأن الجميع يعرف بأن المسألة فقط مجرد وقت وستكون الغلبة للانترنت ” .



## حقائق عن الفيس بوك

- تأسس في فبراير عام ٢٠٠٤
- أكثر من ٥٠٠ مليون مستخدم
- أكثر من مليون مستخدم نشط يدخلون من هواتفهم النقالة
- يبلغ عدد الموظفين أكثر من ١٤٠٠ موظف
- يقضي الناس أكثر من ٥٠٠ مليار دقيقة في الشهر
- أكثر من ٧٠ ترجمة متوفرة على الموقع

## من بين التحديات المضحكة أن لا تعرف عدد الناس الذين تخدمهم



# رجل الفيس بوك



في حديثه أمام مهرجان كان ليونز الدولي للإعلان أعلن مارك زكبرج Mark Zuckerberg، ٢٦ عام، المؤسس والمدير التنفيذي، أنه يخطط لمضاعفة عدد مستخدمي الفيس بوك خلال السنوات القادمة .

يعتبر الفيس بوك أكثر مواقع الشبكات الاجتماعية شعبية بين كافة المستخدمين للانترنت وقد كان لكأس العالم صدى كبير على شبكات التواصل الاجتماعية وبخاصة الفيس بوك التي شهدت حركة كبيرة وسجلات وحوارات بين مشجعي مختلف الفرق . خلال كأس العالم ٢٠٠٦ لم يتجاوز عدد مستخدمي الفيس بوك ١٢ مليون أما الآن فقد وصل عدد المشتركين إلى ٥٠٠ مليون مستخدم .

كان مارك زكبرج ، المؤسس والرئيس التنفيذي للفيس بوك في مهرجان كان لوينز الدولي للإعلان وكان هناك تجمع كبير حول هذه الشخصية المعروفة في كافة أنحاء العالم وفي لقاء تفاعلي بدأ مارك في

# منتجات بلاستيكية بجودة عالية

تصدر المتحدة للصناعات البلاستيكية ما نسبته ٧٥٪ من إجمالي طاقتها الإنتاجية من منتجات أنابيب (ppr) إلى أسواق دول الخليج والهند والبلدان المجاورة، وتحافظ بالنسبة المتبقية للأسواق المحلية.

المشاكل والتحديات التي واجهتها الشركة في ظل تراجع نمو الاقتصاد العالمي "لم تتأثر مبيعاتنا كثيراً خاصة في السوق المحلي" حسب ما أفاد أزهر الهنائي، "أستطعنا أن نحقق نفس أرباح السنوات السابقة، المشاكل التي واجهتنا فقط في ارتفاع أسعار المواد الخام" شهادات جودة حصلت عليها الشركة وزارة التجارة والصناعة - المديرية العامة للمواصفات والمقاييس - ، ايزو ٩٠٠١:٢٠٠٠، مختبرات ألمانية ، الهيئة العربية السعودية للمواصفات والمقاييس أبرز الانجازات التي حققتها الشركة في مجال الأدوات البلاستيكية فقد حازت حافظات الطعام على تقدير الكثير من العملاء سواء داخل السلطنة أو خارجها لاسيما حافظة الطعام المسماة بـ (الرحلة) ، أما في مجال الأنابيب البلاستيكية فهناك عدة مشاريع تعمل عليها مثل مشروع الموج مسقط وبعض المشاريع الكبيرة داخل وخارج السلطنة ، ورغم حداثة الشركة في هذا المجال ، إلا أن نوعية الأنابيب وشهادات الجودة التي حصلنا عليها جعلتنا في المقدمة ، ولدينا حالياً ما يقارب من ٢٢ مشروعاً تعمل عليها في مختلف مناطق السلطنة فهناك متابعة دقيقة من الهيئات المصدرة لشهادات الجودة كل ٣ أشهر لعمل اختبارات على نوعية المنتج للاطمئنان على جودة المنتج .



أوروبية وإفريقية عدة أما عن الأنابيب البلاستيكية فحالياً نقوم بتسويق هذا المنتج في السوق المحلي ، وبدأنا في التصدير إلى بعض دول مجلس التعاون والسودان والجزائر .

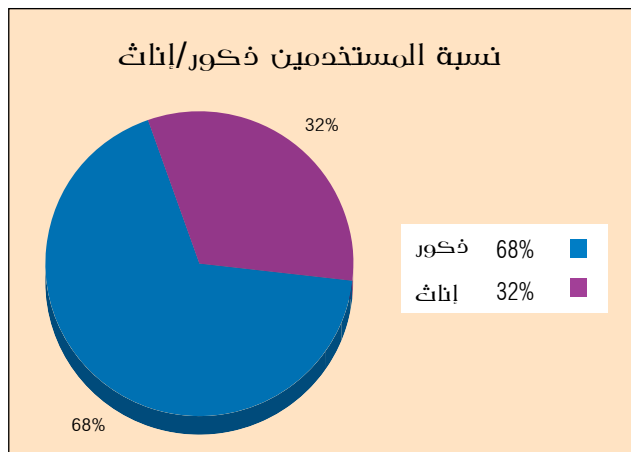
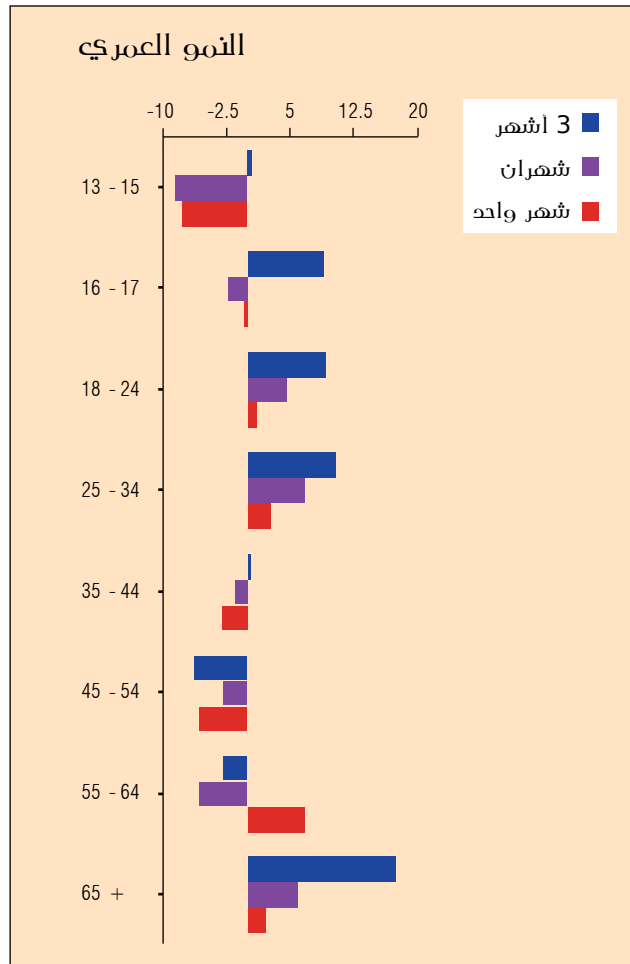
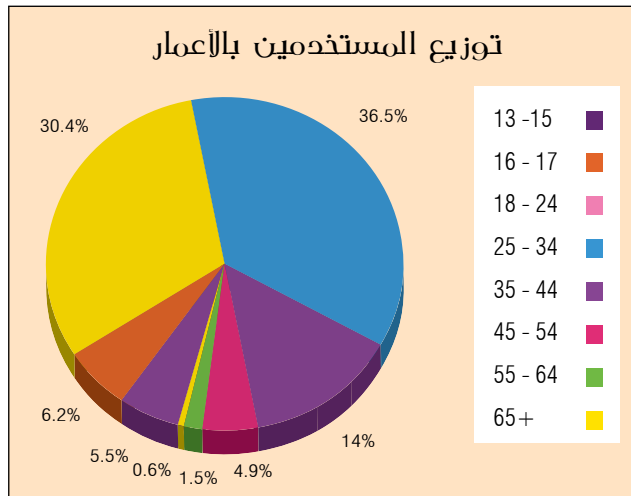
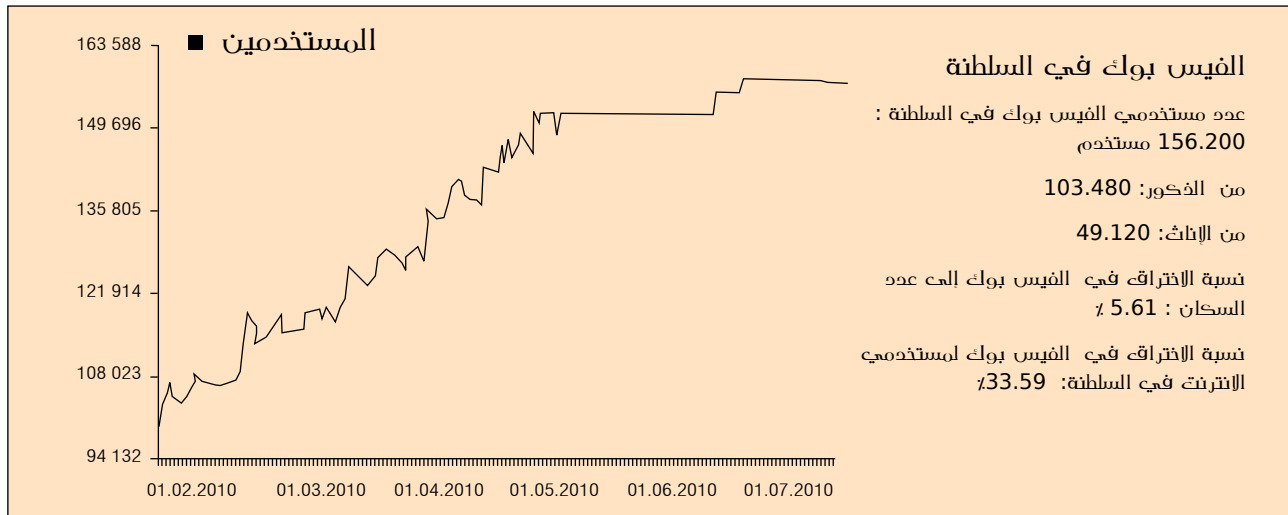


لصناعة المواد البلاستيكية ولكننا ما يميزنا أننا متخصصون في أواني وحافظات الطعام ، ونقوم بتصدير هذه المنتجات بعد سوق السلطنة إلى دول مجلس التعاون الخليجي ودول

**حازت حافظة الطعام المسماة بـ (الرحلة) على تقدير الكثيرين داخل وخارج السلطنة**

أزهر بن حمود الهنائي المدير الإداري بالمتحدة للصناعات البلاستيكية يحدثنا قائلاً "في عام ١٩٩٤.. أي في بدايات الشركة .. بدأنا في صناعة الأرقام كانت تسمى سابقاً (النجاح) نسبة للأرقام التي كانت تنتجها، بعدها تم تغيير المسمى إلى الشركة المتحدة للصناعات البلاستيكية ، فقمنا بإنتاج الكراسي والطاولات البلاستيكية، حافظات الطعام المسماة (الرحلة) - وفي عام ٢٠٠٦ فتحنا مصنعاً لتجهيزات أنابيب ال PPR ، جاءت هذه الفكرة بعدما وجدنا زيادة عدد الشركات الاستثمارية داخل السلطنة ، حيث كانت تستخدم سابقاً نوعية ال (PVC) ، ولكن هذه النوعية كانت قصيرة الأجل، وبعد دراسات وأبحاث مكثفة توصلنا إلى صنع نوعية أخرى من الأنابيب تسمى ال (PPR) من ميزاتها أنها طويلة الأجل - تدوم ما يقارب من ٢٥ سنة - دون أن يظهر عليها آثار الصدأ ، حيث يوجد في المصنع مختبراً للجودة، فقبل خروج أي منتج من هذا المصنع نجري عليه اختبارات عدة حول مدى تحمله للحرارة الشديدة والبرودة.

توجد في السلطنة عدة شركات



المصدر: facebakers.com



وتتسارع الشركات إلى إطلاق حملات وعروض تسويقية ضخمة بهدف لفت الانتباه إلى منتجاتها وكثيرا ما تشمل تلك العروض تخفيضات كبيرة في المقابل تنتظر بعض الشركات الموسم لإطلاق منتجات جديدة أو تحسين منتجاتها الموجودة إضافة إلى ذلك تقوم شركات أخرى بزيادة طاقتها الإنتاجية لتناسب مع الطلب الذي يشهده شهر رمضان .

ويرافق شهر رمضان ارتفاع ملحوظ في الطاقة الاستهلاكية من قبل المواطنين والمقيمين على السواء للتزود باحتياجاتهم لهذا الشهر في حين ترى شركات أخرى بان الشهر فرصة لإطلاق منتجات جديدة نتيجة لارتفاع القوة الشرائية وهو ما يعد فرصة أمام هذه الشركات للحصول على إقبال جيد على منتجاتها.

شركات أخرى استعدت مبكرا وأطلقت حملات كبيرة للتعريف بمنتجاتها والعروض التي تقدمها في المقابل ينتظر الكثيرون مناسبة شهر رمضان للتعرف على العروض المقدمة وخاصة من قبل وكلاء السيارات التي دائما ما تستغل هذه المناسبة لإطلاق عروض استثنائية وطرزات حديثة وهو ما يزيد

من حجم الإقبال على منتجاتها. وهناك شركات ترفع طاقتها الإنتاجية لمقابلة الطلب المتزايد خلال هذه الفترة وهو ما يعد فرصة لزيادة حجم مبيعاتها ولعل في بعض الأحيان يكون تعويض لفترة ركود لبعض المنتجات التي تعد موسمية ويفضل البعض اقتنائها خلال هذا الشهر ومنها بعض المنتجات الغذائية التي يكثر استهلاكها خلال الشهر الكريم.

ويكثر خلال هذه الفترة انتشار الإعلانات والحملات التسويقية التي تتوزع بين مختلف الوسائل الإعلانية المقروءة والمسموعة والمرئية حيث تتيح فرصة اكبر للتعريف بهذه المنتجات وهي فرصة لوسائل الإعلام الفوز بنصيب اكبر من تلك الحملات وهي أيضا تنتظر الشهر لاجتذاب اكبر عدد من المعلنين .

إلى ذلك تقدم العديد من الشركات عروض مغرية وهدايا وجوائز لمن يقتنون منتجاتها ، وتتسارع حتى شهر رمضان لتمتد إلى الفنادق والمطاعم حيث لم يعد الأمر يتعلق بعرض منتجات بل أيضا تقدم العديد من الفنادق والأندية والمطاعم عروض خاصة بالشهر من خلال تقديم وجبات إفطار وأمسيات مسائية بطرق مختلفة

يهدف اجتذاب المزيد من الصائمين ومحبي الشهر.

وتتنوع العروض المقدمة خلال الشهر فهناك العروض الخاصة بالسيارات وأخرى بالأجهزة الكهربائية والالكترونية وأكبرها الحملات الخاصة بالمنتجات الغذائية التي تشهد إقبالا واسعا ويرى البعض أن شهر رمضان فرصة لتقديم العروض الجديدة او تلك الخاصة بالمنتجات الموجودة وإعطائها بعض الميزات التنافسية من حيث الشكل وطريقة العرض، وتلك الأخيرة شهدت تطورات ملحوظة حيث يرى البعض

## بدأت الأسواق مبكرا في استقبال المستهلكين حيث يشهد الشهر إقبالا كبيرا رغم الدعوات المتكررة بضرورة الحد من الأنفاق

بان طريقة العرض لها دور كبير في لفت أنظار المتسوقين وتوجيههم. آخرون يفضلون شراء المنتجات التي تقود على شرائها في السنوات الماضية وتشكل منتجات رئيسية خلال الشهر من أمثال المشروبات والحلويات ومنتجات أخرى.

هذا وقد بدأت الأسواق المحلية ومنذ وقت مبكر في استقبال جموع المستهلكين حيث يشهد الشهر إقبالا كبيرا رغم الدعوات المتكررة بضرورة الحد من الأنفاق والاستهلاك المفرط في شراء احتياجات الشهر ورغم كل تلك الدعوات إلا أن الأسواق دائما ما تشهد حركة شرائية نشطة تكون في ذروتها قبيل الشهر الفضيل بأسبوع وتستمر حتى الأسبوع الأول من رمضان ، إلى ذلك أكدت دائرة حماية المستهلك التابعة لوزارة التجارة والصناعة أنها ستشدد من رقابتها على الأسواق بهدف الحد من التجاوزات المتكررة التي تشهدها عادة مثل هذه المواسم من خلال ارتفاع الأسعار، مستغلين ارتفاع الطلب في حين طالب الكثيرين بضرورة تشديد الرقابة على الأسواق للحد من عمليات استغلال هذا الموسم من قبل أصحاب النفوس الضعيفة من التجار.



## رمضان .. حملات وعروض استثنائية

مع قرب حلول شهر رمضان المبارك تتسابق الأسواق للاستفادة من الموسم للحصول على حصة أكبر من الكعكة الرمضانية حيث يعد الشهر الفضيل فرصة لكثير من الشركات والأسواق لعرض منتجاتها وإطلاق منتجات جديدة في ظل ارتفاع الطلب على الكثير من السلع الاستهلاكية.

عندما يقترن الحلم بأريحية المكان

فإنك ستستيقظ

في الصباح مرتاح البال.



partnershipme.com

طقم غرفة نوم بيرون





# احتفل بـرمضان مع إيماكس

بدأت إيماكس E-Max عمان - أكبر متجر تجزئة للإلكترونيات في السلطنة - بتوفير عروض رمضان مبكراً وقد تم تصميم هذه العروض بشكل يساهم في جذب الزوار حيث أن العرض يوفر فرص لمن يزور المتجر ومن يشتري منه وهذا يعني أن المتعة ستكون مزدوجة في إيماكس في رمضان من هذا العام .



صالة عرض إي ماكس

اشتهر إيماكس بأنه يوفر أحدث المنتجات التقنية وأكثر العروض إثارة في مسقط . خلال شهر كامل وبداية من ٢٧ يوليو فإن إيماكس ستعرض ميتسوبيشي لانسر جي إل إكس ١,٦ لتر ذات الشكل الرياضي أمام المحل وسيتم إجراء السحب على هذه السيارة لتكون من نصيب أحد زوار المعرض . الجوائز لا تقتصر عند هذا الحد حيث سيجري السحب أسبوعياً على تلفزيون سامسونج مسطح ثلاثي الأبعاد للزبائن الذين قاموا بشراء منتجات لا تقل قيمتها عن ٢٥ ريال . علاوة على ذلك فإن هناك عروض أسعار خاصة على كافة المنتجات من اللاب توب وأجهزة التكييف والكاميرات وأجهزة التلفاز بشاشة مسطحة . تأتي هذه الصفقات مع ضمان إيماكس على جودة الصنع والقيمة العالية للمنتجات التي تعرضها .

شاملة تضيف قيمة لحياة كل عميل يدخل إلى منافذها . كذلك تسعى المجموعة إلى التميز وتحفيز الموظفين على تقديم أفضل مستوى من الخدمة بابتسامة صافية تملو وجوههم أثناء تلبية كل ما يحتاج إليه العميل .

آخر حيث أن خدمة إيماكس لا تقتصر على مجرد البيع فقط بل تمتد إلى أبعد من ذلك فهناك خدمات إضافية مثل التسليم في المنزل والتركييب إلى جانب العديد من الحلول الأخرى التي تلبي احتياجات العملاء .

تعتبر الحملات الترويجية وكافة العروض المحيطة بها لضمان أفضل خدمة للعميل جزءاً من الرؤية الخاصة بمجموعة لاندمارك Landmark Group نفسها - المألوفة لإيماكس . تعتبر مجموعة لاندمارك واحدة من أكبر مجموعات التجزئة في الشرق الأوسط وهي تؤمن بتوفير بنية أساسية

هذا العرض من إيماكس سيجعل الفرحة بـرمضان أكبر وسيكون بلا شك واحداً من أكثر العروض جاذبية في مسقط لأنه يوفر الكثير من الفرص للفوز وشراء منتجات راقية ولذلك يجب أن لا تفوتك فرصة زيارة إيماكس وعندما تدخل لن تخرج إلا وأنت في غاية الرضا .

**خدمة إيماكس لا تقتصر على مجرد البيع حيث تمتد إلى أبعد من ذلك كالتسليم في المنازل والتركييب إلى جانب العديد من الحلول**

على مدى الفترة الماضية كانت إيماكس هي الرائدة في وضع معايير السوق الخاص بتجارة التجزئة للتقنيات حيث أن تصميم المتجر يناسب عرض الأجهزة التقنية ويتم عرض المنتجات على حسب فئتها مع إعطاء العميل فكرة جيدة عن طريقة التشغيل بشكل يجعل العميل على معرفة كاملة بما سيحصل عليه . علاوة على المساحة الرحبة في المعرض ، فإن إيماكس تقدم عدداً من الحلول التي لا تتوفر في مكن

# تمتع بليالي رمضان مع حفلات الإفطار المميزة



تواصل مع أهلك وأصدقائك واستمتع بألذ أنواع الطعام . علاوة على ذلك فإن مطعم قرية التوابل توفر ركن خاص لأداء الصلاة وقد أكمل المطعم استعداداه لاستقبال الحشود الكبيرة وتوفير كل السبل التي تضمن أفضل استمتاع بليالي رمضان.

اتصل على ٩٩٢٢٤٧١٨ للحجز واستمتع بالتخفيضات المقدمة سواء على حفلات الإفطار في المطعم أو تسليم الأطباق المطلوبة في منزلك.

الخوير ، الرسيل ، نزوى ، صحر ، صور

Restaurant  
**Spicy Village**  
Happy dining for the whole family

# عروض مثيرة بقرية التوابل

خلال الاثني والعشرين عاما الماضية حققت سلسلة مطاعم قرية التوابل نجاحاً كبيراً في تلبية احتياجات مختلف الأذواق واليوم أصبح للمطعم خمس فروع في الخوير والرسيل ونزوى وصحار وصور . تشتهر مطاعم قرية التوابل في كل أنحاء السلطنة بأنها تقدم تشكيلة واسعة من ألذ وأشهى الأكلات في جو وديع وخدمة سريعة ومميزة وابتسامة تكسو دوماً وجوه العاملين في المطعم.



يقدم المطعم العديد من الأكلات الهندية والصينية والدولية بأسعار مناسبة جداً وفق أفضل معايير الخدمة وفي مكان يصلح لكي تحصل مع أصدقائك وأسرتك على تجربة تناول وجبة طعام مميزة .

يقول بي دايا باران - المدير العام بسلسلة مطاعم قرية التوابل «على مدى الثلاث شهور الأخيرة ، قامت القرية بتدشين العديد من الخدمات الجديدة من أجل تلبية احتياجات ورغبات مختلف العملاء فيعد تدشين البوفيه الشهى الذي يضم تشكيلة واسعة من ٢٠ أكلة هندية ودولية وصينية وعربية مقابل ٢,٩ ريال فقط إلى جانب ١٢ نوعاً من الحلويات، يقدم مطعم قرية التوابل عرض «الوجبة الحارة» لأول مرة في السلطنة».

عادة الأرز يتم طبخه في وعاء مغطى بغطاء محكم من الدقيق الأخضر، ويتم وضع الفحم الساخن في أعلى الغطاء ويطبخ بهذه الطريقة حتى الانتهاء . ويتم مواصلة الطبخ في بخاره الخاص، مع الاحتفاظ بكل نكهاته ورائحته. على مدى الأسبوعين الماضيين قدمت سلسلة المطاعم ١٥٠٠ عينة مجانية للوجبة وقد تم تدشين الوجبة في ٢٣ يوليو ٢٠١٠ في مطاعم قرية التوابل في سلطنة عمان . يمكن الاتصال على ٩٩٢٢٤٧١٨ لحجز طلبك الآن .

جعل الحرارة تصل إلى أوعية الطهي من الأعلى والأسفل - وقد اشتهرت هذه الطريقة في المطبخ المغولي حيث كان يتم طهي الأرز في إناء مغطى بدقيق الجرام الأخضر ويتم وضع الفحم الساخن على الغطاء ويطهى الأرز حتى ينضج ويستمر الطعام في النضج حتى تخرج رائحة الأكل الفواحة لتملأ المكان . وهي طريقة الطبخ التي يطبق فيها الحرارة إلى أوعية مختومة من أعلى وأسفل. وكانت هذه طريقة شائعة في المطبخ المغولي. حيث - أن الغذاء -

**يقدم المطعم العديد من الأكلات الهندية والصينية والدولية بأسعار مناسبة جداً وفق أفضل معايير الخدمة**

تحتوي هذه الوجبة على كمية كبيرة من الدجاج موغال البرياني مع الدجاج المشوي والبيض المسلوق والزبادي والسلطة والمشروبات الباردة كل ذلك مقابل ١,٢٠٠ ريال وسيتم توصيله حتى باب المنزل مقابل ١,٢٠٠ ريال عماني على أن لا تقل قيمة الطلب عن ١٠ ريال. تم إعداد الوجبة الحارة من أفضل أنواع التوابل وطيها في الدوم - وهي إحدى طرق الطهي التقليدية التي تعتمد على



## الرابحون

↑	الصفاء للأغذية %١٤,٩	↑	الخدمات المالية %١٧,٠	↑	العمانية للهندسة والاستثمار %١٨,٠	↑	الألنيوم الوطنية %١٩,٠	↑	الخليج الدولية للكيماويات %١٩,٢
---	-------------------------	---	--------------------------	---	--------------------------------------	---	---------------------------	---	------------------------------------

من جانب العملاء . في ظل هذا الإجراء فإن الشركة تتوقع أن تحمي أسواقها الرئيسية وتحسن أحجام المبيعات على المدى المتوسط .

**تراجع في سعر البيع المتحقق :**  
خلال الربع الثاني من العام المالي ٢٠١٠م ، تراجع سعر البيع المتحقق ( باستثناء التعويض الحكومي ) بشكل طفيف بلغ حوالي ٧٪ مقارنة بالعام الماضي كما تراجعت بنسبة ٢٪ مقارنة بالربع السابق لتصل إلى ٢٩,٢٪ ريثماً للطن . مع استبعاد عوائد الكلنكر ، فإن سعر البيع المتحقق على سوق التصدير بلغ ٢٥,٢ ريالاً عمانياً للطن عن هذا الربع وهو ما يعني تراجع بنسبة ٢٠٪ مقارنة بالعام الماضي و١٪ مقارنة بالربع السابق من العام على التوالي . كذلك لم تتم الشركة بتوصيل تفاصيل أكثر حول عوائد مبيعات الاسمنت ومبيعات الكلنكر .

**تراجع حجم المبيعات وسعر البيع يؤثر على العوائد:** يتضح من خلال النتائج المالية للنصف الأول من العام المالي ٢٠١٠ بأن شركة أسمنت ريسوت تخسر حصتها في السوق من حيث المبيعات في السوق المحلي بسبب تدفق أسمنت رخيص السعر من الإمارات العربية المتحدة ونحن نتوقع مزيد من التراجع في أحجام المبيعات خلال الفترة الباقية من العام الحالي وفي ٢٠١١ . كما قلنا سابقاً في التقرير السابق فقد

## شهد سوق مسقط عمليات شراء على مستويات منخفضة خاصة وأن تقييمات السوق تعتبر جيدة بشكل أكبر

مع استبدال واردات الكلنكر بالإنتاج من الوحدة الجديدة .

### أسمنت ريسوت : مواجهة التحديات الصعبة في السوق المحلي

خفض أسعار الأسمنت : قررت شركة أسمنت ريسوت هي الأخرى أن تقوم بعمل خفض في أسعار بيع الأسمنت على مختلف أنواع الأسمنت التي يتم شرائها

خلال عام ٢٠١١ و ٢٠١٢ . كذلك فقد افترضنا سابقاً بأن ٢٦ ريال للطن في نموذج العوائد للعام المالي ٢٠١١ و ٢٠١٢ . بعد هذا الحدث ، قمنا بخفض السعر المتحقق إلى مستويات ٢٥ ريال للطن وحجم المبيعات إلى ٢,٢ مليون طن مقارنة بالتقديرات السابقة بـ ٢,٤ مليون طن على خلفية الضغوط الكبيرة التي يتعرض لها السوق المحلي .

### وحدة الكلنكر الجديدة تخفف

**التراجع في هوامش الربح :** في نفس الوقت فإننا نرى بأن قيام شركة أسمنت عمان بتركيب وحدة كلنكر جديدة ( والتي نتوقع أن تبدأ الإنتاج في الربع الرابع من عام ٢٠١٠ ) من شأنه أن يساهم في زيادة قدرة الشركة على إنتاج الكلنكر وبالتالي تحل هذه الكميات مكان الكميات التي كانت تستوردها الشركة وهو الأمر الذي سيؤدي إلى تحسين هوامش الربح . كذلك فسيتم التخفيف من تأثير التراجع في المبيعات المحققة عن طريق تحسين الهوامش . في نفس الوقت فإن القوة الدافعة الأساسية ستكون هي تطوير الهوامش

**المزيد من التراجع:** أشارت شركة أسمنت عمان إلى أنه وخلال بداية هذا العام فإن الشركة تدرس أيضاً خفض السعر بشكل أكبر بحسب وضع السوق واحتياجاته . في ظل الضغوط المتزايدة التي تتعرض لها الشركة من الدول المجاورة ، الإمارات ، بسبب تراجع أسعار الأسمنت أعلنت الشركة عن خفض سعر الأسمنت بداية من الأول من يوليو ٢٠١٠ م بنسبة ١٤٪ ليصل سعر ٢٧ ريال للطن بعد أن كان قد وصل إلى ٣١ ريال للطن . في نفس الوقت فإن شركة أسمنت عمان تدرس خفض السعر بشكل أكبر للمحافظة على عملائها من التجزئة والجملة .

### تراجع السعر المتحقق يؤثر سلباً على العوائد فيما بعد ٢٠١٠ :

كانت شركة أسمنت عمان هي الشركة الوحيدة التي تحقق سعر بيع جيد ( ٣١ ريال للطن ) ( المتحقق في النصف الأول من العام المالي ٢٠١٠ ) مقارنة بالشركات الأخرى في المنطقة وعلى أية حال فإن المراجعة الحالية للسعر ستساهم في التأثير على حجم العوائد

المؤشرات	الإغلاق في ٠١٠٢/٦/٥١	الإغلاق في ٠١٠٢/٧/٥١	نسبة التغير الشهري %	نسبة التغير السنوي %
مؤش سوق مسقط ٠٢	٦١٠٠,١٢	٦٢١٧,٨٠	%١,٩٣	%٢,٣٧-
مؤشر البنوك والاستثمار	٨٥٨٣,٥١	٨٨٨٥,٨٥	%٣,٥٢	%٥,٢١-
مؤشر الصناعة	٦٧٧٦,٨٦	٧٠١٩,٧٥	%٣,٥٨	%٥,٧٣-
مؤشر الخدمات والتأمين	٢٣٨٣,١٣	٢٣٦٧,٧٩	%٠,٦٤-	%١٢,٣٧-

## الخاسرون

↓	العمانية للاستثمار والتمويل %١٣,٢٢-	↓	مسقط للتمويل %١٦,٩٠-	↓	خدمات الموانئ %١٨,١٣-	↓	الوطنية للمياه المعدنية %٢١,٥٧-	↓	الشروق للاستثمار %٥٢,١٥-
---	--	---	-------------------------	---	--------------------------	---	------------------------------------	---	-----------------------------



## وقت إلتقاط الأنفاس

من المتوقع أن تؤدي العوائد السنوية للشركات إلى توفر الفرصة لانتعاش الأسواق في المدى القريب .

وذلك حتى تظل قادرة على المنافسة في السوق ( وفق ما تم إعلانه في سوق مسقط للأوراق المالية بتاريخ ١١ يوليو ٢٠١٠ ) . وذكرت الشركة في بيانها بأن سعر الاسمنت الجديد يضم خفض في سعر البيع بشرائح الأسمنت المختلفة وفق كميات الأسمنت التي يتم شرائها من جانب العميل . كذلك تتوقع الشركة أن يؤدي ذلك إلى زيادة حجم المبيعات وبالتالي زيادة العوائد وتتوقع أيضا أن يتم المحافظة على مستويات نتائج العمليات التي حققتها الشركة خلال العام المالي ٢٠٠٩ . كذلك ووفق هذا البيان فإن ذلك لا يزال يخضع لقوى العرض والطلب في السوق المحلي.

بادر لأسواق المال بعمل بحث شامل حول التطورات الموجودة في قطاع الأسمنت في سلطنة عمان وفي هذه الدراسة البحثية قمنا بتغطية التأثير الخاص بشركات الأسمنت المدرجة في سوق مسقط للأوراق المالية وبخاصة شركة أسمنت عمان وأسمنت ريسوت بشأن التراجع الحالي في أسعار الأسمنت والضغط الموجودة على حجم المبيعات في الأسواق المحلية .

### شركة أسمنت عمان التنافس يؤدي إلى مراجعة لأسعار الأسمنت

قامت شركة أسمنت عمان بخفض سعر بيع الأسمنت بداية من شهر يوليو ٢٠١٠

إقبال كبير على شراء أسهم البنوك من جانب المؤسسات المشاركة في المستويات الأدنى . كما شهدت السوق إقبال كبير على شراء أسهم شركات السلع بداية من يوليو بعد توقعات بتحسين العوائد في الربع الثاني من العام . كذلك فقد كان للإعلان عن نتائج الربع الثاني تأثير على توجه السوق منذ بداية يوليو ونحن نتوقع أن توفر العوائد الخاصة بالربع الثاني القوة الدافعة للأسواق وعلى أية حال وعلى المدى البعيد فإن المستثمرين على المدى البعيد أمامهم العديد من فرص الشراء عند المستويات الحالية . في هذا التقرير قامت شركة الخليجية

بعد التراجع الكبير في أسواق رأس المال الذي بدأ في مايو الماضي وحتى نهاية يونيو ٢٠١٠ ، التقطت أسواق المال أنفاسها وأغلقت على ارتفاع في الفترة تحت المراجعة . كذلك فقد شهد مؤشر سوق مسقط عمليات شراء على مستويات منخفضة خاصة وأن تقييمات السوق تعتبر جيدة بشكل أكبر . خلال الفترة تحت المراجعة أغلق مؤشر سوق مسقط للأوراق المالية مرتفعاً بنسبة ٩٢,١٪ وسط حضور لأحجام التداول في الأسواق الأدنى . كذلك فقد كانت أبرز الارتفاعات في قطاع البنوك والاستثمار وقطاع الصناعة خلال الفترة حيث زاد بأكثر من ٢,٥٪ . كذلك فقد كان هناك

# MAKE A LASTING IMPRESSION



## COMPANY SPECIAL REPORTS

اجعل شركتك في المقدمة من خلال إعداد تقرير حصري عنها ونشره في  
مجلة عالم الاقتصاد والأعمال ومجلة عمان ايكونوميك ريفيو

تعتبر التقارير المتخصصة التي نقوم بإعدادها عن الشركات الوسيلة المثالية التي تميز  
شركتك عن الآخرين حيث تستعرض هذه التقارير جوانب تميز الشركة وقدراتها  
التنافسية والإنجازات التي حققت حتى الآن وخططها المستقبلية خاصة وأنه يتم إعداد  
التقارير بشكل يضمن اختراق الفئات المستهدفة في دوائر صنع القرار وكبار التنفيذيين  
عن الشركات والمسؤولين الحكوميين والمسؤولين عن شركات القطاع الخاص . انضم إلى  
أفضل المجالات لتعزز مكانة شركتك في السوق وترسخ صورتها في الأذهان.



المتحدة للصحافة والنشر

لمزيد من التفاصيل، اتصل بكوش جوبتا على رقم ٩٩٢٥٣٧٢٩





قمنا باحساب انخفاض سعر البيع في العام المالي الحالي ولذلك فقد كانت افتراضاتنا مبنية على حوالي ٢٧ ريالاً للطن بينما قمنا بتخفيض الافتراضات لعام ٢٠١١ و٢٠١٢ إلى ٢٥ ريال للطن . مقارنة بالتقديرات السابقة عند ٢٦ ريال للطن وإجمالي المبيعات إلى ٢,٢ مليون طن لعام ٢٠١٠ و٢٠١١ على خلفية زيادة الضغوط الموجودة في السوق المحلي .

#### التشغيل التجاري لخط الاسمنت

**الجديد:** أدت عمليات الصيانة الشاملة لخط الإنتاج المتعطّل إلى زيادة القدرة الإنتاجية وبالتالي توفير البديل لاستيراد الأسمنت في الربع الأول وهو الأمر الذي أدى إلى تحسن الهوامش . في نفس الوقت فإن الشركة تعتبر في المراحل الأخيرة لإكمال خطة رأس المال الخاصة بتركيب وحدة خلط إضافية جديدة ،نحن نعتقد بأن تركيب وحدة تصنيع أسمنت جديدة ( التي ستبدأ التشغيل التجاري في الربع الثالث من عام ٢٠١٠ ) من شأنه أن يؤدي إلى زيادة معدلات استغلال القدرة وهو الأمر الذي سيساهم في تحسن العوائد وسيتم التخفيف من أثر أي تراجع في سعر البيع من خلال تحسن الهوامش .

٣,٨٪ في الفترة من بداية العام وحتى هذا التاريخ ؛ شهدت محفظة السلف والقروض في البنك زيادة إلى ٢٢,٠٦١ مليون ريال عماني خلال الربع السابق . خلال النصف الأول من العام المالي الحالي ، بلغ إجمالي الإضافات الائتمانية في البنك ٥١,١٦٥ مليون ريال عماني وهو ما يمثل زيادة بنسبة ٣,٨٪ ويأتي ذلك على نفس الخط مع إجمالي الإضافات التي حققها القطاع المصرفي العماني والتي بلغت ٢١٩,٢ مليون ريال خلال الفترة من منتصف يناير إلى مايو ٢٠١٠ ( المصدر : البنك المركزي العماني ) .

**تراجع الودائع في الربع الثاني:** انخفضت ودايع العملاء لدى البنك بحوالي ٦٦,١٢٥ مليون ريال عماني خلال الربع الثاني من عام ٢٠١٠ ويرجع ذلك بشكل كبير إلى الإجراءات الاختيارية التي قام بها البنك من أجل خفض الودائع عالية الكلفة. 

#### البنك الوطني العماني يؤدي بشكل جيد

تأسس البنك الوطني العماني ،ثاني أكبر بنك في السلطنة ( تبلغ محفظة القروض ١٢,٨٪ من السوق حتى ٢١ مارس ٢٠١٠ ) من حيث حجم الأصول في عام ١٩٧٢ م ويملك هذا البنك ٦٤ فرعاً ( بما في ذلك ٢ كابينية ) و ١٧٠ جهاز صرف آلي وخمس فروع في مصر وفرع واحد في الإمارات العربية المتحدة. شهد البنك الوطني العماني تراجع واسع المدى في جودة الأصول خلال الفترة من عام ٢٠٠١ إلى عام ٢٠٠٤ ثم شهد البنك عملية إعادة هيكلة تم خلالها شطب الديون واستعادتها وتدخل استراتيجي من جانب البنك التجاري القطري وهو الأمر الذي أدى إلى تطبيق سليم لسياسة إدارة المخاطر وأدى إلى انتعاش الموقف المالي للبنك .

**زيادة محفظة القروض في النصف الأول من العام المالي الحالي بـ**

من العام المالي ٢٠١٠ م . على أية حال فإن الدراسة تشير إلى أن هناك طلب متزايد على الأسمنت في السوق المحلي ويساعده في ذلك برنامج الإنفاق الحكومي على مشاريع البنية الأساسية.

## الدعم الذي قدمته حكومة السلطنة من خلال البنك المركزي العماني خفف من وطأة الأزمة على البنوك المحلية

**استمرار قوة الطلب المحلي :** بشكل عام فإن الدراسة التي تم إجراؤها حول قطاع الأسمنت في سلطنة عمان تشير إلى أن الشركات المحلية استمرت في مواجهة ضغوط على أحجام المبيعات في السوق المحلي ويرجع ذلك بشكل كبير إلى الإغراق التي يتعرض له السوق من الشركات الإماراتية وقد أدى تواجد منتجات الشركات الإقليمية في الأسواق العمانية إلى تراجع كبير في أسعار الأسمنت خلال الربع الأول



#### المواصفات:

المحرك: ٢٠٠٠ سي سي ٤ سلندر تربو  
القوة: ٢٠٠ حصان / ١٤٧ كيلوواط  
صندوق نقل الحركة: ست  
سرعات آلي مع نقل حركة تكترونك  
مزايا إضافية: أجهزة استشعار  
للمساعدة في التوقف وكاميرا خلفية،  
وشاشة تعمل باللمس آر سي دي ٥١٠  
٦٠ سي دي + إم بي ٣

تعتبر سيارة باسات سي سي واحدة من السيارات المفضلة بين عشاق السيارات الرياضية في السلطنة. إنها سيارات باسات التي تحظى بتقدير كبير في كافة أنحاء العالم. تتميز سيارة باسات سي سي الرياضية بأنها عرض وأكثر انخفاضاً وجاذبية مقارنة بالطراز الأسبق وليس بها الفتحات التي كانت موجودة في الجسم في طرازات باسات المعتادة.

من الخارج، يتميز التصميم بأنه جذاب وديناميكي مما يجعلك تشعر بمدى قوة وجاذبية هذه المركبة كما تتميز كذلك بخطوطها الانسيابية المميزة الموجودة على جانبي السيارة والتي تتعزز بشكل أكبر من خلال السقف المنحني الذي يشبه سيارات الكوبيه. كذلك فإن الأبواب بدون إطارات وهو ما يعتبر مزيج راقى بين الزجاج والمعدن في اللوحات الجانبية. بالنسبة للألوان الخلفية فهي تضم لمسة جمالية فائقة إلى الشكل الرياضي للسيارة ومن خلال الميل الخاص بالمقدمة والأبواب التي لها إطار والخطوط الرياضية، يشعر الناظر لها بانهار ورغبة جامحة في أن يتعرف عليها عن قرب.

عندما جلست في داخل السيارة وجدت أنها سيارة رياضية جعلتني أشعر بمنتهى السهولة بالدقة العالية والحرفية الفائقة في الصنع والتناغم والتناسق بين الألوان. علاوة على ذلك فإن السيارة مميزة جدا من حيث المساحات المستقلة فيها فعلى سبيل المثال هناك مساحة رحبة كبيرة للصف الخلفي من المقاعد ويمكن للركاب في هذا الصف التمتع بوجود مساحة كافية لحركة الأرجل والرأس بغض النظر عن طول هؤلاء

## تعتبر سيارة باسات سي سي واحدة من السيارات المفضلة بين عشاق السيارات الرياضية في السلطنة


تضم السيارة العديد من التقنيات بما في ذلك المفتاح الذكي وجهاز الاستقبال مربع الشكل الذي يتم وضع هذا المفتاح فيه وبالضغط عليه فإنه يقوم بتشغيل المحرك وينطلق بك إلى حيث تريد. كذلك شعرت وأنا أنتقل بالسيارة بأن روعتها لا تقتصر على تصميمها الخارجي ولكن أيضا على أدائها القوي ويرجع الفضل في ذلك إلى المحرك ٤ سلندر ٢٠٠٠ سي سي تربو الذي يلبي توقعاتكم. بالنسبة لأولئك الذين يريدون المزيد فإن هناك السيارة رقم ١ من هذه الفئة المزودة بمحرك في ٦ موشن الذي يعطي قوة ٢٠٠ حصان.

تأتي عجلة القيادة المغطاة بالجلد ومتعددة الاستخدامات مع حافة من الألمنيوم وإمكانية لضبط الطول حسب ما يفضل السائق. كذلك فإن الإطار الذي له عينان يعبر بشكل كبير عن الشكل الرياضي إلى جانب الإضاءة البيضاء والمؤشرات التي تبدأ في العمل بمجرد انطلاق المحرك. كذلك فإن شاشات العرض تقدم للسائق المعلومات اللازمة حول طول

الرحلة والمسافة واستهلاك الوقود.

بالنسبة للجوانب الخاصة بالنظام الترفيهي فإن سيارات باسات تأتي مع نظام ملاح بالراديو وشاشة عرض ملونة مع شاشة تعمل باللمس وتوضح الطريق بشكل عام. علاوة على ذلك فإنه يتم توفير الاتجاهات المرئية والمسموعة للتوجيه على الطريق وهناك إمكانية للاستماع إلى الموسيقى من الثمانية سماعات المنتشرة في كافة أجزاء السيارة.

لا يقتصر التميز في سيارة باسات على جوانب التصميم فقط حيث توفر الراحة والقوة ومستوى فائق من الأمان للركاب حيث أن باستطاعة عجلة القيادة التي تحتوى على لقم من المغنسيوم المصبوب امتصاص الطاقة عندما يحدث تصادم وبالتالي فهي تؤدي إلى خفض حدة الإصابة. عندما يحدث حادث، يتم امتصاص قدر كبير من الطاقة في جسم المركبة وكابينة الركاب ولذلك فإن هناك نظام للأوكياس الهوائية الذي يشمل السائق والركاب في الأمان وستائر هوائية جانبية في الأمام والخلف وأوكياس هواء في الجانب في المقدمة.

بشكل عام فإن باسات سي سي سيارة مميزة وتناسب أي شخص يريد الحصول على سيارة رياضية يستطيع أن يستخدمها في تنقلاته اليومية وقضاء العطلات الخارجية بها مع أفراد أسرته. في السابق كانت تتوفر السيارة بأربع مقاعد فقط ولكن الآن تأتي بخيار خمس مقاعد أيضا لاستيعاب راكب إضافي. للتعرف على المزيد من الجوانب المتميزة في هذه السيارة يمكن الاتصال بكيران على ٩٦٣٩٥٢٩٠. 

# باسات سي سي المتهيزة

يقول أكشاي باتنجر الذي أخذ سيارة فولكس فاجن في جولة « يجد الكثير من الناس أن من الصعب عليهم أن لا يحدقوا في السيارة باسات سي سي CC tassaP عندما تمر إلى جوارهم»







## طرح بي إم دبليو ميجا سيتي في ٢٠١٣

تستعد مجموعة بي إم دبليو لتدشين سيارة جديدة سيكون لها شأن كبير في عالم السيارات وهي السيارة ميجاسيتي والتي من المنتظر طرحها في الأسواق في عام ٢٠١٣. ووفقا لما ذكره كلاوس دراجر ، عضو مجلس الإدارة للتطوير في مجموعة بي إم دبليو فإن السيارة الجديدة تعتبر بمثابة ثورة في عالم السيارات حيث ستكون أول سيارة يتم إنتاجها في العالم مزودة بخلية ركاب مصنوعة من الكربون . كذلك فإن التصميم الخاص بالسيارة الذي يعتمد على مفهوم لايف درايف amfAR يساعد في فتح صفحة جديدة في عالم تصميم السيارات خفيفة الوزن حيث يسمح هذا النظام بتعويض الـ ٢٥٠ إلى ٣٥٠ كجم من الوزن الموجود في السيارات التي تعمل بالكهرباء . علاوة على ذلك فإن التصميم الخاص بالسيارة الجديدة أعطى المصممين الحرية المطلوبة من أجل تطوير مفاهيم جمالية أكبر وضمان سهولة الحركة في شوارع المدينة .



## شيفروليه كامارو تجمع بين الأصالة والمعاصرة

تضم السيارة الجديدة كامارو من شيفروليه الرياضية ذات البابين خصائص تذكرنا بالجيل القديم لكامارو إلى جانب أنها مزودة بنظام ترفيهي يشمل راديو وست سي دي مع ست سماعات وهي قياسية في طراز إل تي . علاوة على ذلك فإن هناك نظام سمعي بوستن فائق الجودة بقوة ٢٤٥ واط و٩ سماعات وهي قياسية في طراز إس إس ويمكن طلبها على طراز إل تي أيضا . يتم طرح السيارة كامارو في منطقة الشرق الأوسط على فئتين الأولى كامارو إل تي والتي لها ٦,٦ لتر حقن مباشر ، ٦ صمام والذي يضح ٢٠٤ حصان ويدفع السيارة من صفر إلى ١٠٠ كلم خلال ٦,١ ثانية وهي تتوفر بنظام نقل حركة يدوي ست سرعات أو نظام نقل حركة

ست آلي مع نظام التحكم في العمود

## مازدا ٢ تثير إعجاب عشاق السيارات



خلال شهر رمضان ستشهد أسواق السلطنة طرح السيارة مازدا ٢ التي حازت على جائزة سيارة العالم للعام وتتميز السيارة بأنها تعطي رؤية أفضل للسائق ورحابة مع توفير أحدث الأنظمة والمعدات التي تضمن قيادة سهلة وسلسة . وفقا لما ذكره مركز تاول للسيارات ، الوكيل الخاص بسيارات مازدا في السلطنة ، ستوفر السيارة الجديدة بمحرك ١,٥ لتر مع عدد من التقنيات المتطورة التي لم يتم استخدامها بعد في أي من السيارات من نفس الفئة .

## Prêt-à-MINI في قاعة Life Ball في فيينا

كجزء من مشاركتها في أكبر حدث خيري في أوروبا في مجال مكافحة الإيدز قامت ميني MINI بإدراج ثلاثة من تصاميم السيارة الراقية بول ميني لكل من Diane von Furstenberg, Kenneth Cole و المخرج الفني فرانسو كوستا الجائز على جائزة كليفتن كلاين لتصاميم النساء من أجل مناصرة هذا الغرض حيث تم إعطاء كل مصمم من المصممين المبدعين السيارة المفضلة لديه ليقيم بوضع ختمه الخاص عليها وتم عمل مزاد على القطع الموجودة في قاعة amfAR في فيينا في ١٧ يوليو من أجل خدمة هذا الغرض النبيل حيث ستذهب عوائد البيع إلى مؤسسة amfAR ، المؤسسة المعنية بعمل أبحاث على الإيدز .



## الجديدة كليا كيا سبورتاج ذات القيمة العالية



أدى طرح السيارة كيا سبورتاج المدمجة ضمن مجموعة سيارات كيا لعام ٢٠١١ إلى جذب الكثير من عشاق السيارات المميزة إلى معرض Reliable International Automotive ، الوكيل الخاص بسيارات كيا في السلطنة . تم تدشين هذه السيارة في معرض جنيف الدولي للسيارات في أوائل هذا العام وتعتبر هذه السيارات من السيارات المتميزة في جوانب التصميم وتوظيف أفضل التقنيات وتوفير قيمة مقابل المال . كذلك تتميز السيارة بتصميمها العصري ، من الأشياء الجديدة في موديل هذا العام توفر سبورتاج بمحرك يعطي قوة ١٧٦ حصان وقادر على التوفير في استهلاك الوقود مع وجود فتحة بانورامية في السقف وإمكانية التشغيل بالضغط على زر ووجود كاميرات خلفية للمساعدة في توقيف السيارة ونظام للملاحة ونظام إضاءة إل إي دي في وقت النهار والكثير من الميزات الأخرى .

## تدشين السيارة رينو فلونس في السلطنة

، تم مؤخرا تدشين السيارة رينو فلونس الجديدة التي تتميز بوجود محرك ١,٦ ، ١,٦ ، فولت والذي يعطي قوة ١١٠ حصان إلى جانب تقنية الصمام المتغير مع الطراز اليدوي . كذلك فإن السيارة مزودة بصندوق نقل حركة يعتبر الأول من نوعه من التحالف بين نيسان ورينو والذي يضمن أفضل أداء للسيارة . كذلك فإن السيارة تتميز بوجود مساحة رحبة للركاب وللأمتعة.

تشير المؤشرات إلى أن مبيعات سيارة رينو تحقق تطوراً كبيراً في السلطنة وقد ذكرت شركة سهيل بهوان للسيارات ، المستورد الوحيد لكافة سيارات رينو في السلطنة بأن مبيعات رينو في السلطنة شهدت نمواً كبيراً في المبيعات في عام ٢٠٠٩ بلغ ٢٠٠٪ مقارنة بعام ٢٠٠٨ وبلغ معدل النمو في النصف الأول من عام ٢٠١٠ إلى ٢٢٥٪ .

زيادة شعبية السيارة في السلطنة







## كيمجي مارت في سناو

افتتح في نيابة سناو الفرع الحادي والعشرين من محلات كيمجي مارت التي تعد أكبر سلسلة محلات سوبر ماركت في السلطنة. وقد حضر حفل الافتتاح مديري كيمجي رامداس كاناك جي كيمجي وأنيل كيمجي ونابيليش كيمجي وهريتيك كيمجي . تم بناء متجر كيمجي مارت على مساحة أكبر من ٢٠,٠٠٠ قدم مربع ويضم المبنى ثلاثة طوابق تعرض تشكيلة واسعة من المنتجات التي تلبي احتياجات العملاء من السلع الاستهلاكية وتوفر لهم الكثير من الخيارات وقيمة كبيرة مقابل المال . كذلك يوفر المتجر الخضروات والفواكه الطازجة بمختلف أنواعها .

## السحب على لانسر GTEX

أعلنت مجموعة الزبير للسيارات، بالتعاون مع شركة عمان للتمويل والاستثمار OIFC مؤخراً، عن إجراء السحب الثالث والأخير الذي أقيم في صالة عرض العذبية للسيارات التابع لمجموعة الزبير، وقد تم تسليم الجائزة لمحمد بن جمعة الحربي من جزيرة مصيرة والذي فاز بسيارة ميتسوبيشي لانسر GTEX وتعليقاً حول الفوز، قال: « لقد شعرت بالإثارة فعلاً عندما علمت بنبا فوزي فلم أتوقع ذلك مطلقاً. أنا مسرور للغاية بفوزي بهذه المركبة الأكثر من رائعة ذات الأداء العالي، وأود أن أنتهز الفرصة لأتقدم بخالص شكري لمجموعة الزبير للسيارات وشركة عمان للتمويل والاستثمار على إتاحة الفرصة لي بتحقيق حلمي والفوز بسيارة لانسر القوية».

## بنك صحار يفتتح فرعه الـ ١٥

احتفل بنك صحار بافتتاح فرعه الجديد بمنطقة الخوض والذي يعد الفرع الخامس عشر. وتخلل الحفل قيام مازن بن محمود الرئيسي مساعد المدير العام للتسويق والإعلام بالبنك، بتقديم نبذة عن البنك ومنتجاته وخدماته المتميزة التي يقدمها لزيائته .

وقال الدكتور محمد بن عبدالعزيز كلومر، الرئيس التنفيذي لبنك صحار: ”إنه لمدعاة الفخر والسعادة أن نحفل بافتتاح فرع البنك الجديد بمنطقة الخوض والذي يتزامن مع احتفالات البلاد بالذكرى الأربعين ليوم النهضة المباركة. وإننا بإضافة هذا الصرح الجديد لمنظومة الفروع التي تنتشر في كافة أرجاء السلطنة، نكون قد أضفنا رافداً جديداً وإن كان متواضعاً من روافد الإسهام في ترسيخ البنية الأساسية المالية لاقتصاد الوطن الذي يعتبر العمود الفقري للتنمية والمقياس الحقيقي للبلاد على المستوى العالمي“.

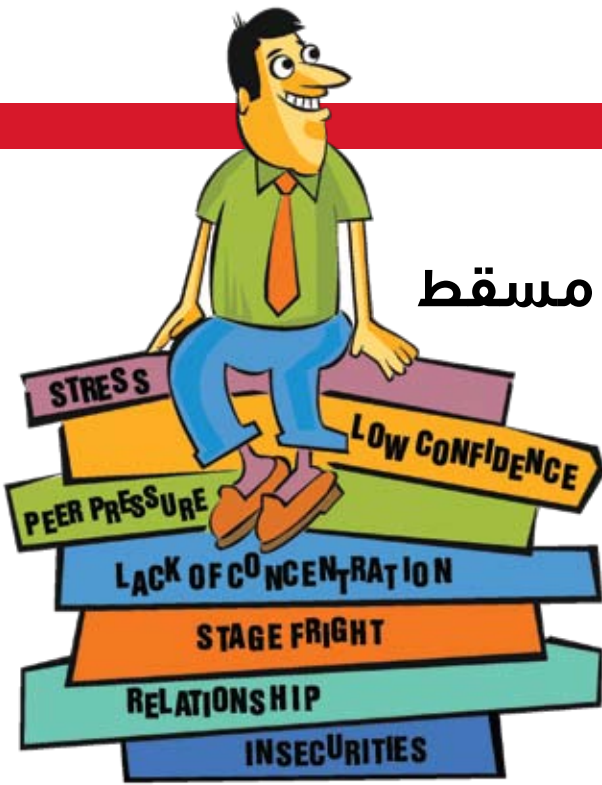
وأضاف: ”أن بنك صحار يخطو الآن خطوات ثابتة وهو يدخل عامه الرابع منذ انطلاقاته في عالم الاقتصاد والأعمال المصرفية، بشبكة فروع تتوسع وفق خطة منظمة مكنت البنك من تسجيل حضور في كل محفل وفي كل موقع من أرض السلطنة“. إن كل فرع من فروع البنك مؤهل لتقديم أرقى الخدمات المصرفية وعلى أعلى المستويات والمقاييس العالمية، حيث يتيح لزيائته إمكانية الوصول إلى التشكيلة المتنوعة من المنتجات والخدمات المتوفرة في أي مكان من السلطنة.

## البنك الدولي يرعى الملتقى الخليجي للمكفوفين

ضمن خطته لدعم ذوي الاحتياجات الخاصة وفي إطار دوره الاجتماعي قام بنك عمان الدولي برعاية فعاليات ومناشط الملتقى الخليجي الخامس للمكفوفين.

وهدف الملتقى الذي أقيم ضمن مهرجان خريف صلالة ٢٠١٠م إلى تطوير خدمات وأنشطة المكفوفين بالسلطنة والارتقاء بمستواهم الفكري والاجتماعي من خلال تبادل الخبرات والتعاون المشترك بينهم وبين أبناء دول المجلس من المكفوفين .





## عرض رمضاني بفندق بارك إن مسقط

أعد «مطعم النخلة» بفندق بارك إن مسقط العدة لاستقبال ضيوفه في بوفيه إفطار رمضان الذي سيظل مفتوحاً من مغيب الشمس وحتى الساعة الحادية عشر ليلاً. وفي هذا البوفيه يقوم فريق الطبخ بمطعم النخلة، بتقديم الإفطار العماني التقليدي المد من أجود المكونات. كما تتبح قائمة الأطعمة اليومية المتغيرة في دورة على مر أيام الشهر، تنوعاً مستمراً فيما لذ وطاب. ويتميز البوفيه أيضاً بمحطة دائمة لمختلف العصائر والمشروبات الصحية والشوربات بالإضافة للأطباق الرئيسية والتحليات الشهية. ولا تتعدى أسعار البوفيه ١٠ ريالاً للفرد، كما تدخل المرطبات والقهوة كجزء من المشروبات.

وفي هذا الإطار قال الرئيس التنفيذي للفندق، سانديب كمال، «إننا نرغب في أن يستمتع جميع عملائنا بصيام صحي وسعيد. وسوف يلبي بوفيه الإفطار متطلبات التغذية السليمة بينما يحرص، في نفس الوقت، على تقديم مختلف النكهات الممتعة. لقد لاقى جهودنا لتوفير المأكولات في عامنا الأول كل التقدير، والآن فإننا نضاعف من هذه الجهود».

## مركز أبولو يجري عمليات مناظير للمفاصل

قام مركز أبولو الطبي، أحد المعاهد الطبية التابعة لمجموعة مستشفيات أبولو، بإجراء أول جراحة منظار للمفاصل على أربعة من المرضى العمانيين في ٢٩ يوليو ٢٠١٠ تحت قيادة الدكتور س لينين تشينسامي استشاري جراحة المناظير الزائر وجراح استبدال الركبة في مستشفيات أبولو في تشيناي والدكتور سانجي أنفيكار، استشاري جراحة العظام في مركز أبولو الطبي الذي شهد لأول مرة إجراء هذا النوع من العمليات به. ذكر الدكتور لينين بأن المرضى الأربعة عمانيين وكانوا يعانون من إصابات نتيجة الرياضة وحدث لهم تمزق في الرباط الصليبي الأمامي مع عدم ثبات في الركبة.



## رنة بموقع إلكتروني جديد

أطلقت رنة، أسرع شركات إعادة بيع خدمات الاتصالات نمواً في السلطنة، موقعها الإلكتروني الجديد (www.rennamobile.com) بعد تحديثه وفقاً لأعلى المعايير العالمية في تصميم المواقع والاتصالات عبر الإنترنت الذي يشكل عصب الاتصالات الحديثة، مع ارتفاع عدد مشتركيه في السلطنة إلى أكثر من ٧٨١٢٥ مستخدم بنهاية عام ٢٠٠٩. وتم تصميم الموقع ليبي مواصفات رنة المميزة من حيث الابتكار والكفاءة وسهولة الاستخدام، ليتمكن العملاء من الحصول على مجموعة واسعة من الخدمات الجديدة بضغط زر. وسيوفر الموقع لعملاء رنة خدمة التسجيل ومراقبة نشاط استخداماتهم بالإضافة إلى إعادة تعبئة رصيدهم.

## بلو كوت وبرمجيات جديدة

أعلنت بلو كوت سيستمز (رمزها في نازداك BCSI)، الشركة الرائدة في مجال تكنولوجيا شبكات تسليم التطبيقات، عن إطلاقها لإضافات برمجيات جديدة تعمل على إضافة تحديثات برمجيات آبل Apple بما فيها التحديثات الخاصة بكل من Apple iTunes و نظام التشغيل Safari و iPhone، إلى التطبيقات التي يمكن لأجهزة Blue Coat PacketShaper® اكتشافها ومراقبتها وتقييمها والتحكم بها. ومع القدرة على تحديد ما يقارب ٧٠٠ تطبيق، فإن أجهزة PacketShaper تمكن الشركات من اكتساب الفهم العميق والشامل والتحكم المتميز بكيفية استخدام التطبيقات للنطاق العريض عند نقاط بوابات الانترنت أو الدخول إلى شبكات المنطقة الواسعة WAN إلى مكاتب الفروع.

# الشبابية

alshabiba



**المزيد من الأخبار**

**المزيد من الآراء**

**المزيد من التحليلات**

**المزيد من المحتويات**

**المزيد من الصفحات**

**تأتيك في حلتها الجديدة**

الموقع الإلكتروني : [www.shabiba.com](http://www.shabiba.com)

[www.eshabiba.com](http://www.eshabiba.com)

الموقع على الهاتف النقال : [wap.shabiba.com](http://wap.shabiba.com)

## اختر عدستك لتخليد أيامك

كشفت سوني وبشكل رسمي عن تفاصيل كاميرتها الجديدة NEX-VG10 والتي تأتي مشابهة في فكرة تغيير العدسة مع صغر الحجم لكل من NEX-2، NEX-5 والتين تعتبران أصغر الكاميرات القابلة لتغيير عدستهم والآن أصبحهم لهم شقيقة كبرى وهي NEX-VG10 التي تستطيع تصوير بمعدل ٢٤ إطار للثانية. والكاميرا القابلة لتغيير العدسة تأتي مع قدرة تصويرية ١٤ ميغابكسل ولها القدرة في أخذ الصور الثابتة مع تصوير الفيديو. الكاميرا ستصدر في الأسواق مرفقة بعدسة من نوع ١٨-٢٠٠، ٢٢-٢٠٠، ٢٠-٢٠٠، ٢٠-٢٠٠ في الربع الأخير من العام الجاري مقابل ٢٠٠٠ دولار أمريكي. والكاميرا تتوافق مع جميع العدسات التي يمكنك استخدامها بالفعل حاليا مع كاميرات سوني الاحترافية الخاصة بالصور الثابتة، وتأتي بشكل افتراضي مع عدسة بقياس ١٨-٢٠٠مم و زووم بصري ١١X.



## أناقة ، خفة ، جودة!

كشفت سامسونج للتصوير الرقمي عن اثنتين من الكاميرات الرقمية الجديدة فائقة النحافة في سلطنة عمان، وهما كاميرا ST5000 و ST6000 لتضع بين يديك الوسيلة الأكثر أناقة لتسجيل لحظات عطلاتك.

فتأتي كاميرات ST5000 و ST6000 لتبلي متطلبات المستهلك فيما يتعلق بكاميرا تجمع مختلف الوظائف، فهي كاميرات مريحة سهلة الاستخدام، وتتمتع في الوقت نفسه بأناقة التصميم وعنصر المرح، فهذا هو جوهر التصوير الفوتوغرافي. وتم الانتقال بكاميرا ST5000 إلى مستوى آخر من خلال تزويدها بخيارات الربط على الإنترنت مما يتيح مشاركة الصور والفيديو أثناء التنقل. وتم تزويد كاميرا ST6000 بمجموعة كاملة من المواصفات الحديثة والمبتكرة ليستمتع المستخدم بكاميرا أنيقة متطورة وصور مذهلة بالإضافة إلى مواصفات ووظائف سهلة الاستخدام. وكلا الكاميرتين متوفرة لدى أي من فرع سامسونج بالسلطنة، فاحرص على زيارتها قبل موعد سفرك.



## مارس تمارينك واستمتع بالانترنت

في معرض Salone del Mobile ٢٠١٠، تم عرض تقنية جهاز التمارين الرياضية Technogym الذي صممه أنطونيو سيطرو Antonio Citterio. تعتبر تقنية الفيروب VISIOWeb، أول تقنية يتم تطبيقها في جهاز رياضي يضمن التمتع بالانترنت ومشاهدة قنوات التلفاز واستخدام الأي بود خارج نطاق التوصيل بالخدمة. مع تقنية فيروب بإمكان حتى أكسل الناس ومدمني الشبكات الاجتماعية أن يكون لديهم ما يشجعهم على عدم ترك التمارين الرياضية لأنه أصبح بإمكانهم توفير الوقت المطلوب لممارسة التمارين الرياضية دون أن يكون ذلك على حساب ابتعادهم عن متابعة كل ما هو جديد عن طريق التويتتر أو الاتصال بالأصدقاء عبر شبكة الفيس بوك الاجتماعية أو الإطلاع على آخر الأخبار. علاوة على الانترنت فإن شاشة الفيروب تشمل العديد من الوظائف الحصرية الموجودة لأول مرة على جهاز التمارين على الجري.





Alam Alikitsaad Wala'mal is now available online on  
[www.aaiwa.menamag.me](http://www.aaiwa.menamag.me)



**MENAMAG**  
MIDDLE EAST AND NORTH AFRICA MAGAZINES

[www.menamag.me](http://www.menamag.me)





## حفلات إفطار رمضان في شيدي

ينظم مطعم فندق شيدي مسقط - الذي حصل على العديد من الجوائز الراقية - حفلات إفطار خاصة في شهر رمضان الفضيل ويتميز الفندق بأنه يمزج بين الطابع المعماري العماني الأصيل وطابع آسيا ليكون بذلك المكان الذي يجمع الأهل والأصدقاء ورجال الأعمال مع بعضهم البعض حول مائدة الإفطار. تضم قائمة الإفطار العديد من الأطباق الشهية بما في ذلك التمر بمختلف أنواعه ومجموعة من الأطباق الساخنة والباردة واللحوم المشوية والمأكولات البحرية إلى جانب تشكيلة واسعة من الحلوى العمانية التقليدية والحلويات الشرقية والغربية التي يقوم بإعدادها فريق من كبار الطهاة. كذلك يمكن ترتيب حفلات الإفطار في غرف تناول الطعام الخاصة للمجموعات حيث يستطيع المطعم الواحد استقبال مجموعات يصل عدد المجموعة الواحدة ٦٠ فرداً. تعليقا على وجبات الإفطار في الفندق ذكر كرسوفر جيرش مدير الأغذية والمشروبات في فندق شيدي مسقط «نحاول أن تضم قائمة وجبات الإفطار أشهى المأكولات العربية ونحن نختار أفضل المنتجات والمكونات التي يمكن إعداد قوائم الطعام منها وأنا على ثقة من أن الجميع سوف يستمتع بتجربة تناول إفطار تبقى عالقة في ذاكرته لفترة طويلة».

## و أشهى "ستيك" لحم في مطعم «تاجين»

أولئك الذين يحبون شرائح «ستيك» اللحم بمختلف أنواعها، لابد وأن سبق لهم زيارة مطعم تاجين بفندق راديسون بلو مسقط، الذي يعد أحد أفضل الأماكن في مسقط للتلذذ بشريحة مطهوه بيد الكمال. وخلال شهر رمضان؛ لا زال المجال أمامك للاستمتاع بأطباقه الشهية ضمن برنامج الإفطار الرمضاني الذي يتميز لهذا العام بأنه يضم مختلف الأطباق العمانية الرمضانية المتعارف عليها، والاعتماد على «ستيك» اللحم ليكون قلب المائدة. ولكن.. احرص أن لا تذهب هناك لوحدك! لأن المكان سيتم إعداده بصورة تجعله مخصص للجتماعات الكبيرة من الأفراد، للحرص على الاستمتاع بالجو الرمضاني الذي تلتف فيه الأسرة حول المائدة. ولإضافة جو عائلي أكثر، فإن التصميمات والديكورات الداخلية تجعلك تشعر بأنك تجلس في متحف عماني تزينه الأواني واللوحات والفوائيس. غيرك قد بادر بالحجز، فماذا تنتظر؟



## موسيقى:

اختارت الفنانة أصالة نصري اللهجة الخليجية لتزين ألبومها الجديد "قانون كيفك"، والذي يضم عشرة أغنيات وهي: قانون كيفك، أنا أنا... وأنت أنت إلى متى، بس دقيقة، شف عذري، ياراسي التعب، أرجوك (سم و عسل)، تعبت أرضيك، شخص يهتم، شرهة وعتب. والألبوم الجديد من إنتاج زوجها المخرج والمنتج طارق العريان من خلال من خلال شركته "ستار جيت". ومن ناحية أخرى بدأت أصالة حالياً التحضير لألبومها المصري الجديد، والمقرر أن يصدر بعد عيد الفطر المقبل.



## انترنت:

بعد موقع نبراس عمان موسوعة للصور ومقاطع الفيديو النادرة، فمنها مقطع فريد من نوعه لحضرة صاحب الجلالة أثناء استعداده للتوجه إلى مسقط من ظفار في عام ١٩٧٠، وآخر لوصوله، وغيرها من المقاطع والصور الفريدة للاحتفالات الوطنية والمناسبات المهمة في تاريخ السلطنة.

وينقسم الموقع إلى: يوتيوب (الفيديو)،

مكتبة للصور، قسم صوتيات عمان،

والمنتدى التفاعلي، والموقع حاز على

درع المركز الأول في فئة الثقافة والأدب

في جوائز عمان للمواقع لعام ٢٠٠٩.

فلا تترددوا بزيارة نبراس عمان

على: [www.n-om.net](http://www.n-om.net)



## سينما

اسم الفيلم: عسل أسود

البطولة: أحمد حلمي

التصنيف: كوميدي درامي

قصة الفيلم: (أحمد حلمي) شاب مصري قضى ٢٠ عام من حياته في الولايات المتحدة بعد أن هاجر وأهله من الطفولة، وحصل على جواز السفر الأمريكي. ثم يقرر العودة إلى أرض الوطن ليجد نفسه عالقاً في المنتصف، فإذا قال إنه مصري لاقى المهانة والذل والخداع، ليقرر استخدام حقوقه كمواطن أمريكي فيجد نفسه مقابلاً بالعداء لكل ما يمت للولايات المتحدة بصلة. ثم تقع الطامة حين يفقد كلا جوازي السفر يجد نفسه مضطراً للبدء من الصفر في محاولة العودة إلى الولايات المتحدة هرباً من الواقع المرير. وخلال محاولته لإثبات هويته الضائعة يصادف مجموعة من الأحداث الطريفة التي تجعله يعايش الواقع المصري بحلاوته ومرارته.





## السفر منذ اليوم أكثر خفة

أعلنت مجموعة سامسونيات، الرائدة عالمياً في مجال حلول السفر، عن إطلاق حلول B-Lite من حقائب السفر التي تعتبر الحقائب الأخف وزناً على الإطلاق في فئة الحقائب ذات الجانب الطري. وتتمتع الحقيبة B-Lite بتصميم رائع سيحدث ثورة في قطاع حقائب السفر في الشرق الأوسط، حيث تتميز بكونها متكاملة من الأعلى وبوجود مقبض جانبي يستخدم للمرة الأولى على الإطلاق في حقائب سامسونيات، مما يساهم في خفة الوزن المذهلة للمجموعة. ولا يقتصر تصميم B-Lite العصري الهادئ على المظهر فائق الأناقة وحسب، بل يساعد في تقليل وزن الحقيبة. فمجموعة B-Lite الجديدة، والتي تم الكشف عنها احتفاءً بمرور مائة عام على ريادة سامسونيات لقطاع حقائب السفر المبتكرة، تضم خمسة حقائب قائمة و ثلاثة حقائب مدولبة أنيقة لتعزيز الحركة و حقيبة صغيرة مدولبة. وهذه الحقائب متوفرة لدى الوكيل المحلي لمجموعة سامسونيات بمحلات كيمجيز.



## لا ترض بأقل من العناية الكاملة!

يمتاز مستحضر "إكسبيديشن توتال سكين إسيسنس" من "ميشا" بتركيبية ثلاثية توفر عناية كاملة ببشرة الرجل. وقد تم تصنيع المستحضر وفق نموذجين تبعاً لنوع البشرة، حيث تتمثل مهمة النموذج الأول في الترطيب، بينما يعمل الثاني على الحد من الإفرازات الدهنية لدى الرجل. وأهم ما يميز هذا المستحضر الفريد: العناية بخلايا البشرة المعمرة، وإحتوائه على طبقة حماية لتنعيم وتقوية البشرة، وتنقية البشرة وحمايتها من الجفاف، وإحتوائه على مضادات الأكسدة والإجهاد، و كونه خال من الزيوت للحد من الإفرازات الدهنية، والأهم من هذا وذاك تغذية وترطيب البشرة. فلا ترض عذري الرجل بأقل مما تستحق.. لا ترض بأقل من العناية الكاملة.

## عذراً.. لرجل سانت أونوريه فقط!

هل تتساءل من هو رجل سانت أونوريه؟ هو الرجل العصري الأنيق، الراقى، المنعم بالحياة والنشاط. وهي الصفات ذاتها التي تتجسد في تشكيله الاكسسوارات الرجالية التي أطلقتها دار الساعات الفرنسية الفاخرة سانت أونوريه، والتي تتضمن إلى جانب الساعات الثمينة ذات التصميم الأنيق، مجموعة الأقلام والأزرار التي تتناسب ورجل سانت أونوريه الديناميكي. واليوم تعد « سانت أونوريه»، علامة عالمية فعلاً تعمل في أكثر من ٥٠ دولة كما أنها علامة أسلوب متطور بسرعة وقوة مبدعة يعتمد عليها. ومن خلال داري الإنتاج تستخدم تقاليد وخبرات قديمة جداً وتمزجها مع اتجاهات التصميم العصرية لإنتاج تشكيله عصرية لتلبي أذواق الجماهير المميزين حول العالم. وقد رسخت تشكيله «توربليون ١٨٨٥» من -سانت أونوريه- على مصداقية العلامة وبراعتها الفنية بين أفضل شركات الساعات.

# نهج الأهلي ... التجربة الجديدة في القطاع المصرفي



## بطاقتي الائتمانية

بطاقات كلاسيكية وذهبية وبلاتينية



## عرض التوأم

قرض سكني + قرض شخصي



## الخدمات المصرفية لمؤسسات الأعمال

المؤسسات الصغيرة والمتوسطة



## حصادي

حساب ادخار



## منزلي

القرض السكني



## ادخاري

حساب ادخار



## حسابي الذكي

حساب وديعة قصيرة الأجل



## هديتي

حساب الوديعة الثابتة



## الخدمات المصرفية عبر الرسائل القصيرة

90816



## بنكي الالكتروني

[www.mye-bankonline.com.om](http://www.mye-bankonline.com.om)

## مصرفك المحلي بتواجد إقليمي

اتصل بنا على ٢٤٥٧٧١٧٧

يتواجد شركاؤنا الإستراتيجيون في كل من:  
البحرين | قطر | الكويت | مصر | المملكة المتحدة | العراق

البنك الأهلي  
**ahlibank**

# قوة المرأة في نموها

زاوية نرصد من خلالها نساء ناجحات، تروين تفاصيل رحلتهم نحو القمة، لتكون خارطة طريق لكل من ينشدها.

مسقط، وإنجاز مهام الدائرة على أكمل وجه

أول وظيفة: موظفة تسويق في برنامج انطلاقة في السلطنة في عام ٢٠٠١

**المكان المفضل:** الشاطئ مع أسرتها

أجمل دولة زارتها: أسبانيا، لما تتمتع به من تمازج فريد بين الحضارتين الإسلامية والرومانية

**رسالة للمرأة:** "أنت قوية وفريدة من نوعك، فقوة المرأة تكمن في نموها واتساع خيالها فاحرصي على إظهار قوتك بالشكل الصحيح وفي الوقت المناسب". "حاولي أن تقرئي في مختلف المجالات لتعزيز معرفتك، فالمعرفة قوة".

**الحالة التعليمية:** حاصلة على الشهادة الثانوية العامة من السلطنة، ثم درست المستوى (١) في الرياضيات والفيزياء في المملكة المتحدة، بكالوريوس في الفيزياء من جامعة نوتنغهام، وحاصلة على شهادة دراسات عليا من جامعة كامبريدج في الأعمال المستدامة.

**الهوايات:** التخيم، السباحة، ركوب الخيل، التنس الأرضي

**حلم الطفولة:** أن تصبح طبيبة وأن يكون لها ستة من الأبناء

**طموح اليوم:** تعزيز مكانة المرأة في مختلف المجالات

**أجمل لحظة:** حين احتضنت طفلها للمرة الأولى

**التحدي الأكبر:** تأسيس دائرة المسؤولية الاجتماعية في بنك

شيماء مرتضى علي اللواتيا  
مدير دائرة المسؤولية الاجتماعية ببنك مسقط



# تبريد قوي حياة صحية



أجهزة التكييف توشيبا مصممة من أجل حياة هانئة. مع الكومبريسورات ذات الأداء العالي التي تجعل المكان باردا حتى في ظل درجات الحرارة القصوى. بالإضافة إلى فلاتر متعددة لإبعاد الجزيئات الضارة. هذا هو حقاً تكييف الهواء المتكامل. خلال الصيف ، اطلب أكثر من مجرد التبريد من جهاز تكييف الهواء. أطلب الراحة من توشيبا

DAISEIKAI



SELF  
CLEANING

مكيف هواء توشيبا دايسكاي سبليت

- فلتر 6 × 1 • التحكم التام في درجة الحرارة
- منقي الهواء بواسطة البلازما • مؤين للهواء
- تنظيف ذاتي • تنقية أفضل • فلتر إزالة الرائحة زيولايت بلاس



مكيف هواء توشيبا نافذة

- فلتر 1 × 8 من أجل الحماية من الفيروسات
- والبكتيريا وغيرها من ملوثات الجو
- يأتيكم بتصميم اللوحة المسطحة



TOSHIBA AIRCONDITIONING

Advancing the **eco**-evolution

**بهوان للالكترونيات**

صالات العرض : بناية الروضة ، شارع النور ، بجوار جامع السلطان قابوس في روي ، هاتف : ٢٤٧٩٦٦٢٩  
متوفر أيضا لدى متاجر الالكترونيات والأدوات المنزلية الرائدة

