

«بريجستون» تعيّن «زنترال إنترناشونال» لتكون موزعها الحصري الأولي في العراق



دارية بعد توثيق الأصناف

■ دعم الخطط التونسية للشركة
وإسهام في تعزيز مبيعاتها

رُبّنوت، رئيس مجلس الإدارة والمدير العام لـ«زنتراترافق إنترناشونال»، عن عمق شكره لشومتشي ساكوما على الثقة التي أولتها «بريجستون الشرق الأوسط وافريقيا» لشركةه وقال في هذا الصدد: «نحن بدورنا نخورون بالتعاون مع «بريجستون الشرق الأوسط وافريقيا» وأن تكون أول موزع حصري لإطاراتها ومنتجاتها في العراق. ونتحطلع قدماً للعمل بشكل وثيق مع «بريجستون» لتحقيق أفضل النتائج ونساهم بفعالية في بناء قاعدة راسخة من العملاء المخلصين لعلامة «بريجستون» التجارية في سوقنا».

ساكوما، رئيس «بريجستون الشرق الأوسط وافريقيا»: «لا شك أن العراق يمثل بالنسبة لشركتنا سوقاً رئيسية للتحقيق التنموي في المنطقة، ونحن فخورون ومسوروون بالشراكة التي تجمعنا بـ«زنتراف إنترناشونال» سعياً لدعم خططنا التوسعية ورفد عملائنا في التسويق والمبيعات. ونحن على ثقة أن «زنتراف إنترناشونال» ستساهم بتحقيق مبيعات جيدة في مختلف أرجاء العراق. انطلاقاً من التزامها بالتميز وتاكيداً على حضورها الموسّع والراسخ في شقى أنحاء الدولة». ومن جانبة أعرب خليل

«زندراف إنترفان، ستقوم «زنتراف» بـ«حربياً بتوزيع إطارات منتجات «بريجستون» في العراق. لتخفيض الشاحنات والباصات والسيارات العاديّة لحقيقة الديار. فضلاً عن ترقّبات المستخدمة للأغراض الصناعية والتراعية».

وستعزز اتفاقية التوزيع الجديدة هذه من عمليات «بريجستون الشرق الأوسط وافريقيا» في العراق التي تأمل سوقاً حافلة ب الفرص التي تحيط بها بالنسبة للشركة. من خلال رفد جهودها في توفير منتجات وخدمات عالية الجودة ضمن الدولة. وهذا السياق قال سوبيتشي

**الöyleة» ترعى وتشارك في منتـ
الاعمال المصريـ الكيني**

المختلفة لشركة القلعة في
شتى المجالات وبخاصة
في البنية الأساسية
والطاقة والصناعة؛ حيث
تستثمر الشركة حالياً في
مشاريع علاقة وحيوية
في البنية الأساسية في
محير وأقريقيا، ضارباً
ملايين برنامج إعادة تأهيل
وتشغيل وإدارة شبكات
السكك الحديدية في كينيا
وأوغندا بتكلفة استثمارية
تبلغ حوالي 287 مليون
دولار أمريكي، بالإضافة
إلى أكبر مشروع قومي تحت
التنفيذ والانتهاء - معمل
المصرية للتكرير - حيث
تبلغ التكلفة الاستثمارية
للمشروع حوالي 3.7 مليار
دولار ويهدف في الأساس
إلى سد نقص منتجات الوقود
وتحسين الأداء البيئي داخل
القاهرة الكبرى.

تحفيز المستثمرين لضخ
استثماراتهم داخل القارة
السمراء لأنها الحاضر
والمستقبل.

وفي هذا السياق أكد الوزير
سامح شكري، على عمق
العلاقات المصرية الكينية
وما يوفره اتفاقية الشراكة
المشتركة من فرص لدعم
أواصر التعاون بين البلدين
في شتى المجالات، والعمل
على تعليم الاستفادة من
عضوية البلدين في تجمع
الكوميسا.

كما أكد كريم صادق
- العضو المنتدب لقطاع
النقل و اللوجيسيتيات
بشركة القلعة - على أن
أهمية المشاركة في هذا
المتنزلي تعود إلى أهمية
تعزيز سبل التعاون
المصري- الكيني عن طريق
الاستفادة من الخبرات

نظامنا مع زيارة وزير
الخارجية، سامح شكري،
لرئاسة وقد مصر في
أعمال الجولة السادسة من
اللجنة المشتركة المصرية
الكينية والتي تبدأ أعمالها
الانتين المقبل بالعاصمة
الكونية نيروبي، لرعي
شركة القلعة (كود التداول)
في البورصة المصرية
(CCAP.CA) - وهي
شركة استثمارية رائدة في
مشروعات الصناعة والبنية
الأساسية بمصر وأقريقيا
منتدى الأعمال المصري -
الكتبي المقرر انعقاده بكتابنا
في 13 يناير 2015. وباتى
ذلك في إطار إيمان الشركة
بأهمية قارة إفريقيا وأهمية
دور القطاع الخاص في
مساندة الحكومة المصرية
لتعزيز العلاقات بين مصر
والدول الواقعة بقارة إفريقيا.

للتصل الى 63 فرعاً

VIVA «تعزز تواجدها في الكويت من خلال خمسة فروع جديدة

اعلنت شركة الاتصالات الكويتية VIVA، مشغل الاتصالات الأسرع نمواً في الكويت، عن انضمام خمسة فروع جديدة إلى شبكة فروعها المنتشرة في مختلف أنحاء البلاد لتصل إلى 63 فرعاً وذلك تعزيزاً لتوسيعها في الكويت وللتتمكن من خدمة عملاءها بشكل أفضل وأقرب لهم. وتقع تلك الفروع في كل من الصليبيخات (مجمع سما الصليبيخات) وخيطان (قطعة 6، مجمع الهوزان) والفروانية (شارع المطافى- الشرطة) (الزهراء قطعة 8، مقابل الهيئة العامة للمعلومات المدنية) والمباركية (مدينة الكويت، المباركية، شارع الجديد، قسيمة 69، محل رقم 2).

ويأتي افتتاح الفروع الجديدة ضمن سياسة الشركة التوسعية الهدافلة نحو

منتدى «جييكا للبلاستيك» يوصي قطاع البلاستيك الخليجي بمواكبة توجهات السوق والتغيرات الديموغرافية

التضخم الاقتصادي ..

وبالرغم من هذه المعوقات، لا
ترزال هناك فرص كبيرة تلوح في
الأفق، ولاردف العوهلي: «تعيش
في عالم دائم التغير: حيث تظهر
حصة الفرد من الناتج المحلي
الاجمالي ان الاقتصادات الناشئة
بدأت تتلوك على مidelاتها من
الاقتصادات المتقدمة، وذلك
سيتيح فرصاً مهمة لقطاعنا».
ويحسن إحصاءات «الاتحاد
الخليجي للمبادرة وكيماويات
والكيماويات» («جيتكا»)، بلغت
الطاقة الإنتاجية للبوليمرات في
دول مجلس التعاون الخليجي
25.5 مليونطن، أو ما يعادل
ارتفاعاً بنسبة 6% عن العام
الذي سبقه. وتتصدر المملكة
العربية السعودية سوق المنطقة
لإنتاج البوليمرات بنحو
18.3 مليونطن، أو ما يعادل 72% من
اجمالي الإنتاج. وتتبّوا الإمارات
العربية المتحدة المرتبة الثانية

المرتبة الثالثة، محدثاً تغيراً جديداً بنسبة 13%. علاوة على ذلك، يتوقع «جيبكا» أن ينبع قطاع البوليمرات في المنطقة نحو 33.3 مليون طن بحلول عام 2020، وهو ما يعادل ارتفاعاً بنسبة 25% عن إجمالي الطاقة الإنتاجية الحالية.

بدوره قال الدكتور عبد الوهاب السعدون، الأمين العام لهـ«الاتحاد الخليجي للميتروكيمياويات والكيماويات»: «تسهم المنتجات البلاستيكية في تحسين حياة الملايين من الناس يومياً، إذ تعتبر الدعائم الرئيسية للعديد من الصناعات أبتداءً بأجزاء السيارات خفففة الوزن التي تختلف من الاستهلاك الكثيف للوقود، وانتهاءً بالمنتجات الامنة لتخليق الأغذية. ومع ضرورة السعي لواكية معدلات الطلب الحالية، تحتاج صناعة المنتجات البلاستيكية للتفكير بالمستقبل وأبتكار منتجات جديدة من شأنها أن تغير من حياة الملايين من الناس على مدى العقود القادمة».

يشعر إلى أن «منتدى جيبكا الدولى السادس لصناعة البلاستيك التحولية (PlastiCon2015)» قد استضاف أكثر من 300 مشارك و 18 متحدثاً على مدى يومي المؤتمر.

卷之三

卷之三

ساده

من فروض العمل». وفيما قد تؤثر التحدى المرتقبة بانحدار أسعار البترول على قطاع البتروكيمياء خلال الأشهر المقبلة، ثمة تقديم أخرى أسمحت في إحداث سلبي على شركات القطاع مؤخراً. وبهذا الصدد، قال مس بن سليمان العوهلي، نائب الرئيس التنفيذي للبوليمر في شركة «سابك»: «تزايد المزية التنافسية التقليدية لمجلس التعاون الخليجي املاهاها أدتني إلى اسعار البوليمر على مستوى العالم، وانطلاقاً من إمكانات غالبية لا تمتلكها على مستوى الغاز، مما ينبع به من ذلك، سلامتهم عملية إعادة توجيه قاعدة منتجاتها تجارة البوليمرات مع الآلات الأوروبيسي خلال عامي 2013 و2014. سترى خسارة تبلغ نحو 200 دولار أمريكي للواحد لجهة التنافسية. ويعود ذلك بالدرجة الأولى إلى ارتفاع رسوم الاستيراد، وإنزيداد نفقاتي القطاع، ونمو معد

المواد الخام السائلة حسب حالة السوق، وعلى صعيد ابتكار القيمة، أو حصوله على محفظة منتجات للتكنولوجيا في عملية ابتكار القيمة، وذلك من خلال التوجه نحو المنتجات المتخصصة لأن مستقبل المنتجات الاستهلاكية يبدو محدوداً الأفق».

وأتفق عبدالله بن صالح السويلم، الرئيس التنفيذي لشركة «بترورابع»، تماماً مع الأفكار التي طرحتها اللبان. وقال في هذا السياق: «يقوم قطاع البتروكيمياءات الخليجي حالياً على الغاز، مما يتمتع به من إمكانات عالية لا تمتلكها مواد الخام السائلة. وانطلاقاً من ذلك، سلامتهم عملية إعادة توجيه قاعدة منتجاتها بشكل أكبر على التكنولوجيا التي تصبح قادرة على مواجهة تحديات السوق، وأضاف اللبان: «من تلك في شركة «صدارة» أكبر مجمع لتكسير الفحم المختلط في العالم، كما يستطيع النان من مجلس التعاون الخليجي كونها تفتح مجالاً واسعاً لخلق المزيد

اللبن بهذا الصدد: «لا تتعدى الكيماويات المتخصصة نسبة 0.2% من محفظة منتجات منطقة دول مجلس التعاون الخليجي اليوم، وهذه حقيقة يتوجب علينا تغييرها بسرعة».

وسلط اللبان الضوء على أهمية قيام المنطقة بتوظيف عوامل قوتها الرئيسية والمتقدمة بمقوعها الاستراتيجي القريب من المناطق الجغرافية التي مستسجل أكبر معدلات للنمو السكاني. وأردف قائلاً: «يقع 40% من سكان العالم على بعد 3 آلاف كيلومتر فقط أو أقل من مصانعتنا، وبالنسبة للمرحلة المقبلة، يتوجب على الشركات الخليجية الاعتماد بشكل أكبر على التكنولوجيا التي تصبح قادرة على مواجهة تحديات السوق، وأضاف اللبان: «من تلك في شركة «صدارة» أكبر مجمع لتكسير الفحم المختلط في العالم، كما يستطيع النان من مجلس التعاون الخليجي كونها تفتح مجالاً واسعاً لخلق المزيد

أكـدـ الـخـمـرـاءـ وـالـمـتـحـدـونـ
 مـشـارـكـوـنـ فـيـ «ـمـنـتـدىـ جـبـيـكاـ»
 لـسـفـنـيـ السـادـسـ للـبـلاـسـتـيكـ»
 دـبـيـ آـنـهـ يـتـوجـبـ عـلـىـ مـصـنـعـيـ
 البـلاـسـتـيكـ تـطـوـيرـ اـسـترـتـيجـيـاتـ
 كـلـيـلـةـ بـمـواجهـةـ التـحـديـاتـ
 العـالـيـةـ الـمـتـعـلـقـةـ بـالـمـوـادـ الـخـامـ
 وـمـوـاـكـيـةـ الـطـلـبـ الـمـتـرـاـدـ فيـ
 مـنـاطـقـ الـقـيـ شـهـدـ نـمـوـ سـكـانـيـاـ
 مـتـسـارـعـاـ حـتـىـ يـسـتـغـرـ القـطـاعـ
 بـالـنـفـوـ وـالـإـرـدـارـ

وهي معرض معنفة على
التطورات التي شهدتها قطاع
الطاقة في المنطقة مؤخراً،
والتي تمثلت بانخفاض أسعار
النفط بنسبة 50% على مدى
الأشهر الستة الماضية. قال
زياد اللبان، الرئيس التنفيذي
لشركة «صدارة للكيماويات»:
«لست هنا لتوقع أسعار النفط
مستقبلية لأننا لا نستطيع توقع
حتى أسعار الأسبوع المقبل،
وكل ما نستطيع فعله الآن هو
التعاون على تحديد التوجهات
 المستقبلية لقطاع البوليمرات».

وأضاف اللبناني أن مستويات الطلب على البتروكيمياويات في سيبا والهند قد تجاوزت معدلات العرض بأشواط، وأردف قائلاً: «بالرغم من أن هذه المنخلة سبّأ مخالفة حظر القدرة الإنتاجية بمقدار 150 مليون طن منذ عام 1990، لا تزال مستويات العرض غير قادرّة على مواكبة الطلب؛ ولذلك فهي تعيق مكانات واحدة من تصبح واحدة من أهم أسواق قطاع البوليمرات الخليجي».

وأوضح اللبناني أن الطبيعة الوسطى لطعامنا كانت أبزر مستهلكين لمنتجات البوليمرات، وهي ضوء التوقعات التي تشير إلى تجاوز نسبة هذه الشرححة السكانية 60% من التعداد السكاني العالمي بحلول عام 2030، سيرداد الطلب بلا شك على المنتجات البلاستيكية الاستهلاكية.

وبطبيعة الحال، تشهد عملية الإنتاج بالنسبة لقطاع البتروكيمياويات تحولاً نحو تصنّع المزيد من أنواع الكيمياويات المتخصصة بشكل يوازي نمو وتطور الأمم. وقال

أستيكو توقيع اتفاقية شراكة لمنح حق امتياز علامتها التجارية لشركتين عقاريتين



بيانات عن توقيع الائتمان

ونجاحاتها التي تحققت على مدى 30 عاماً الماضية.
وقال ستيغفرين: «إن إطلاق القسم الجديد لخدمات التراخيص سوف يعزز من حضور علامتنا التجارية وسمعتها المتميزة في قطاع الخدمات العقارية في المنطقة من خلال العمل مع شركاء مؤهلين وقداريين وموثوق بهم حيث سيتمكنون من الاستفادة من خبراتنا العملية التي تعدد لأكثر من 30 عاماً في القطاع العقاري وشبكة اتصالاتنا الواسعة في المنطقة، ولا شك في أن ذلك سيكون أمراً محفزاً للغاية لتشجيع عملاء جدد والترحيب بهم في محفظة استثماراتهم ودعمهم من خلال المهنية العالية والخبرات المتميزة في مجال إدارة العقارات والتي كانت وما تزال الأساس الثابت للنجاح أعمالنا». وقال ستيغفرين إن الشراكة الجديدة مع شركتي ليقيفتون للعقارات «وأست

استناداً إلى النمو اللافت الذي حققه على مدار الثلاثين عاماً الماضية وتواجدها القوي في المنطقة من خلال شبكة مكاتبها في كل من دبي وأبوظبي والشارقة والإمارات وقطر. وقد أطلقت الشركة قسمًا جديداً لخدمات الترخيص في سبتمبر الماضي هو الأول من نوعه في المنطقة بهدف توفير الفرصة للراغبين من الشركات العقارية وأصحاب العقارات المستقلة في المنطقة من يتطلعون إلى تنوع مصادر أعمالهم وشركائهم القائمة أو من ينطون اطلاق شركات جديدة في قطاع العقارات للاستفادة من حق امتياز استخدام علامتها التجارية والاستفادة من خبراتها وأضافت بانيكير: «كما نعلم فإن شركة أستيكو قد وافقت منذ تأسيسها قبل ثلاثين عاماً نحو القطاع العقاري في دبي حيث شهدت العديد من الفرص والتحديات مما أكسبها الخبرة الكافية لتصبح نموذجاً رائداً في مجال الخدمات العقارية. ولا شك في أن ذلك سيوفر لنا فرصة ثمينة للاستفادة عن التعلم والإجراءات التي طورتها أستيكو على مدار الثلاثين عاماً الماضية في مجال إدارة العقارات والخدمات المرتبطة بها». يشار إلى أن أستيكو هي أول شركة محلية متخصصة في قطاع الخدمات العقارية تمنح استخدام حق الامتياز التجاري لعلامتها التجارية. وقد اعتمدت الشركة منهج حق الامتياز، وأضافت بانيكير: «كما نعلم فإن شركة أستيكو قد وافقت منذ تأسيسها قبل ثلاثين عاماً نحو القطاع العقاري في دبي حيث شهدت العديد من الفرص والتحديات مما أكسبها الخبرة الكافية لتصبح نموذجاً رائداً في مجال الخدمات العقارية. وقالت جيتيندرا بانيكير، مدير التسويق في شركة أستيكو: «نحن على ثقة كبيرة بما نتفق معه شركة أستيكو من خبرات واسعة ومعرفة كبيرة في القطاع العقاري في المنطقة وهو ما يوفر لنا فرصة ثانية لتنمية أعمالنا من خلال شراكتنا معها والاستفادة من قدراتها في هذا المجال في المنطقة. لقد أدركنا ذلك منذ بداية اجتماعنا مع أستيكو ونحن نتطلع للعمل معها خلال الأشهر المقبلة بما فيه خير مصلحة جميع الأطراف المعنية».