البرازيل تشهد ارتفاعاً مستمراً لصادرات المعدات الآلية ومنتجات البناء إلى العالم العربي

أعلنت «الغرفة التجارية العربية البرازيلية» عن نتائج الصادرات البرازيلية من المعدّات الآلية ومنتجات البناء إلى البلدان العربية خلال العام 2015 والتي أظهرت أداءً إيجابياً حيث بلغت قيمة المشتريات العربية من المعدّات الآلية البرازيلية 226.31 مليون دولار أمريكي بالمقارنة مع 211.43 مليون دولار في العام 2014 وذلك بزيادة وقدرها 7 بالمائة، في حين حافظت منتجات البناء على نفس المستوى بواقع 41.34 مليون دولار أمريكي. وتعزى هذه الأرقام الإيجابية إلى الارتفاع المستمر في الطلب على المنتجات البرازيلية في العالم العربي، بما يعكس الروابط التجارية الثنائية القوية بين الطرفين.

وجاءت في المراتب الثلاثة الأولى ضمن قائمة الدول الأعلى استيراداً للمعدات الآلية البرازيلية، كل من مصر بقيمة 63.82 مليون دولار أمريكي تلتها المملكة العربية السعودية بواقع 56.23 مليون دولار ودولة الإمارات العربية المتحدة بـ 50.97 مليون دولار. وتصدّرت «الجرافات ذاتية الدفع وجرافات تسوية الطرق» قائمة المعدّات الآلية الأكثر تصديراً من البرازيل إلى الدول العربية، بقيمة 226 مليون دولار، تلتها «جرافات التحميل الدولية» بقيمة 44.78 مليون دولار، بالإضافة إلى غيرها من المعدّات ذات الصلة مثل آلات تمهيد الطرق وضاغطات الهواء المخصّصة لمعدات التبريد ومحرّكات الاحتراق الداخلي ذات المكبس.

وقال الدكتور ميشيل حلبي، الأمين العام والرئيس التنفيذي لـ «الغرفة التجارية العربية البرازيلية»: «تشكّل التجارة النشطة في المعدّات الآلية ومنتجات البناء من البرازيل إلى العالم العربي دلالةً واضحة على الإقبال المتزايد على المنتجات البرازيلية عالية الجودة في الأسواق الإقليمية، مدعومةً بالعلاقات التجارية القوية بين البرازيل والدول العربية والتي ساهمت بشكل ملحوظ في دفع عجلة نمو الاقتصاد المحلي من خلال استقدام المنتجات البرازيلية عالية الجودة. ومن المتوقع أن يستمر الطلب على هذه المنتجات بالنمو والتزايد على المدى المتوسّط والبعيد في ضوء الطفرة الكبيرة التي يشهدها قطاع البناء والتشييد في العالم العربي وبدورها، اضطلعت «الغرفة التجارية العربية البرازيلية» بأداء دور محوري في مد جسور التعاون بين التجار العرب والبرازيليين وتعزيز أواصر التواصل فيما بينهم عبر تنظيم الاجتماعات والمؤتمرات والمعارض المختلفة وتزويدهم بالعديد من الفرص المواتية للتواصل واستكشاف الإمكانيات المتاحة».

ميشيل حلبي

السوق العربية تستقبل أكثر من 226.31 مليون دولار معدات آلية و41.34 مليون دولار منتجات بناء خلال 2015

ووفقاً للإحصائيات الأخيرة، تصدّرت الإمارات دول العالم العربي في استيراد المنتجات البرازيلية المتعلقة بالبناء، حيث وصلت قيمة وارداتها إلى 15.25 مليون دولار أمريكي، تلتها المملكة العربية السعودية بقيمة 7.69 مليون دولار ومصر بقيمة 7.15 مليون دولار. ومن بين هذه المنتجات الأكثر تصديرًا «الخشب الرقائقي والألواح المكسوة بالقشرة والأخشاب للغطاء المشابهة» بقيمة 41.34 مليون دولار أمريكي و«الجرانيت والأحجار المستخدمة في الأعمال الفنية» بقيمة 12.37 مليون دولار. وتشمل منتجات البناء البرازيلية الأكثر مبيعًا في البلدن العربية «ألواح السيراميك المزجج وبلاط الأرصفة والموقد» و«الأجهزة المخصّصة للأنابيب والمراجل والخزانات والأحواض أو ما شابه».

مصر تعزز إجراءاتها الأمنية في المنتجعات السياحية الرئيسية

هشام الزعزوع

صرح وزير السياحة المصري هشام الزعزوع ، أن الحكومة المصرية ستتخذ إجراءات إضافية لتعزيز الحماية الامنية في المنتجعات الرئيسية، وذلك ضمن برنامجها الدوري لتقييم ظروف الأمن والسلامة في المناطق السياحية.

وتشمل الاجراءات الجديدة، والتي خصصت الحكومة المصريةلها ميزانية تصل الى 250 مليون جنيه مصري (ما يعادل 32 مليون دولار)، شراء احدث معدات المسح والكشف، تعزيز وجود الكلاب البوليسية، الى جانبتركيب نظام مراقبة متكامل في شرم الشيخ والغردقة مما يساعد علىتوفير تغطية شاملة في المنتجعات.

وسيتم دمج النظام الجديد مع انظمة المراقبة المطبقة حاليا في المرافق السياحية الامر الذيسيساهم في تعزيز قدرات التحكم والسيطرة، ليتم بعد ذلك تطبيق هذا البرنامج في كافة المنتجعات الاخرى.

وشدد الوزير الزعزوع على ان مكانة مصر الرائدة في العالم يحتم عليها الالتزام باعلى معايير السلامة والامن في الوقت الذي يشهد فيه العالم تهديدات امنية متزايدة يوميا. وأضاف: «على الرغم من إمتلاكنا سجلا مميزا في مجال الامن السياحي، الا اننا نسعى دوما لضمان تامين اعلى معايير الامن والسلامة للسياح اللذين يرغبون في زيارة بلادنا، حيث يبقى الحفاظ على امن زوار مصر في اعلى قائمة أولويات الحكومة».

مجموعة «لوفتهانزا» تحقق رقماً قياسياً بعدد الركاب في 2015

أعلنت مجموعة «لوفتهانزا» أن شركات الطيران التابعة لها نقلت 107.7 مليون راكب في عام 2015، ما يعد رقما قياسيا جديدا، بزيادة قدرها 1.6 في المئة عن العام الذي سبقه. وفي الوقت ذاته نفذت شركات المجموعة ما يزيد عن مليون رحلة، وحققت أعلى نسبة إشغال مقاعد على الإطلاق بنحو 80.4 في المئة. ويتسجم ذلك مع زيادة في الاستفادة من الطاقة الاستيعابية بنسبة 0.3 نقاط مقارنة بعام 2014.

وضحت مجموعة «لوفتهانزا» استثمارات مكثفة في تحسين عروضها وخدماتها المقدمة خلال الأعوام القليلة الماضية. وفي إطار ذلك، أدخلت مجموعة «لوفتهانزا» إلى الخدمة 17 طائرة جديدة العام الماضي. وسوف يتم تعزيز أسطول ناقلات المجموعة بـ 251 طائرة على مدار الأعوام العشرة المقبلة. وعلاوة على ذلك، تم تعزيز راحة السفر بشكل ملحوظ من خلال تجديد المقصورات في جميع درجات السفر، وإدخال تحسينات على الخدمات المقدمة على متن الطائرات، وإتاحة خدمة «فلاي نت» للاتصال بالإنترنت عريضة النطاق. ومن خلال هذه التحسينات، تمكنت المجموعة من زيادة الطلب بشكل ملحوظ وإقناع عدد أكبر مما سبق من العملاء بالسفر مع إحدى الناقلات التابعة لها.

«المباني»: تأخر تنفيذ مشروع «أفنيوز- البحرين» لإجراء بعض التعديلات

شركة المباني

قالت شركة المباني (MABANEE)، المدرجة بسوق الكويت، إن مشروع أفنيوز- البحرين قد تأخر تنفيذه لعمل بعض التعديلات في التصاميم الخاصة بالمشروع، مؤكدة على أنه حتى تاريخه لم تتم زيادة الاستثمارات من قبل شركتها التابعة «مباني- البحرين».

وأكدت الشركة في بيان على موقع السوق الكويتي، ما تناقلته إحدى الصحف المحلية بالبحرين عن فوز شركة ناس بعقد إنشاء الأعمال الرئيسية لمشروع «الأفنيوز- البحرين»، التابع لشركة كورنيش الملك فيصل للتطوير بقيمة 42.930 مليون دينار.

وأشارت الشركة فيما يتعلق بفوز «ناس»، أن الإعلان عن فوز الشركة لا يعد من قبيل التعاقد الذي يتم الإفصاح عنه.

وكانت «مباني» قد قامت مع شركاء آخرين بتأسيس شركة جديدة بالبحرين تحت مسمى شركة «مباني- البحرين» برأسمال 500 ألف دينار بحريني، وتملك مباني 35 في المئة من أسهم الشركة، وأن الشركة الجديدة بصدد إقامة مشروع عقاري تجاري في البحرين بقيمة تقديرية تعادل 33 مليون دينار بحريني.

والجدير بالذكر أن شركة تطوير كورنيش الملك فيصل مملوك إلى ثلاثة أطراف بنسبة 35 في المئة إلى شركة مباني وتعود إلى مستثمرين كويتيين، وبنسبة 15 في المئة للشركة العالمية للتجزئة وتعود إلى مستثمرين كويتيين، وبنسبة 50 في المئة لشركة إدامة للاستثمار وتعود ملكيتها إلى مصرف السلام البحرين.

«ويليامز إنيرجي كندا» تختار «كونستركت سيم» لتحسين الأداء في مشروعها الرائد بمقاطعة ألبيرتا

أعلنت «بينتلي سيستمز إنكوربوريتد» (Bentley Systems, Incorporated)، الشركة الرائدة في تقديم حلول البرامج الشاملة للبنية التحتية المستدامة، عن اختيار «ويليامز إنيرجي كندا» (Williams Energy Canada) لبرنامجها «كونستركت سيم» (ConstructSim) من أجل تنفيذ عمليات تحسين أداء العمل الإنشائي في أول منشأة لنزع الهيدروجين من غاز البوريان في كندا. ووقع اختيار الشركة على الحل «كونستركت سيم» لاستخدامه في هذا المشروع بعد عملية تقييم دقيقة لكافة أدوات وحلول أتمتة الإنشاءات الرائدة في السوق. ومن خلال عملية مقارنة واسعة، تفوق الحل «كونستركت سيم» على العروض الأخرى من حيث تقديم أفضل الممارسات المتعلقة بتحسين أداء العمل الإنشائي الخاصة بمعهد صناعة البناء.

وقال أندرو فوي، منسق عمليات التخطيط لدى «ويليامز إنيرجي كندا»: «نحن نعتبر أن استخدام منهجية تحسين أداء العمل الإنشائي هي بمثابة أحد العوامل الرئيسية في نجاح تنفيذ مشروع نزع الهيدروجين من غاز البوربان، ووقع اختيارنا على الحل «كونستركت سيم» ليكون برنامج الأتمتة الخاص بنا لتحقيق هذا الهدف. وتتطلع إلى العمل مع فريق «بنتلي» والاستفادة من خبرتهم وتجاربهم في مجال تحسين أداء العمل الإنشائي خلال تطبيقنا للحل «كونستركت سيم» في عملياتنا ضمن هذا المشروع. وسنقوم باستخدام «كونسركتكت سيم» في وقت مبكر من مرحلة التصميم، ما سيمكننا من الاستفادة بشكل كامل من أفضل ممارسات تحسين أداء العمل الإنشائي ويساعدنا على تلبية متطلبات تسليم المشروع».

وتتطلب عمليات تحسين أداء العمل الإنشائي منهجية برمجية لتسهيل نشر التكنولوجيا وتطبيق أفضل الممارسات في مختلف مراحل المشروع، إذ تنطوي هذه المنهجية على تبادل المعلومات بين أقسام الهندسة والبناء والتفويض والتسليم، حيث تكون عملية تحسين أداء العمل الإنشائي بمثابة الوحدة التي تقوم بتبادل هذه المعلومات. ويسهل الحل «كونستركت سيم» من عملية تبادل المعلومات اللازمة وتقلها من أجل الحصول على أفكار غير مسبوقة حول العمل المزمع تنفيذه والعمل المنجز وذلك بهدف زيادة أداء العمل في المشروع.

وقال هاري فيتيللي، النائب الأول لرئيس شركة «بنتلي سيستمز»: «نحن سعداء بأن نلعب دوراً في هذا المشروع الرائد لنزع الهيدروجين من غاز البوربان، ووقع اختيارنا على الحل «كونستركت سيم» ليكون برنامج الأتمتة الخاص بنا لتحقيق هذا الهدف. وتتطلع إلى العمل مع فريق «بنتلي» والاستفادة من خبرتهم وتجاربهم في مجال تحسين أداء العمل الإنشائي خلال تطبيقنا للحل «كونستركت سيم» في عملياتنا ضمن هذا المشروع. وسنقوم باستخدام «كونسرتكت سيم» في وقت مبكر من مرحلة التصميم، ما سيمكننا من الاستفادة بشكل كامل من أفضل ممارسات تحسين أداء العمل الإنشائي ويساعدنا على تلبية متطلبات تسليم المشروع».

وتتطلب عمليات تحسين أداء العمل الإنشائي منهجية برمجية لتسهيل نشر التكنولوجيا وتطبيق أفضل الممارسات في مختلف مراحل المشروع، إذ تنطوي هذه المنهجية على تبادل المعلومات بين أقسام الهندسة والبناء والتفويض والتسليم، حيث تكون عملية تحسين أداء العمل الإنشائي بمثابة الوحدة التي تقوم بتبادل هذه المعلومات. ويسهل الحل «كونستركت سيم» من عملية تبادل المعلومات اللازمة وتقلها من أجل الحصول على أفكار غير مسبوقة حول العمل المزمع تنفيذه والعمل المنجز وذلك بهدف زيادة أداء العمل في المشروع.

وقال هاري فيتيللي، النائب الأول لرئيس شركة «بنتلي سيستمز»: «نحن سعداء بأن نلعب دوراً في هذا المشروع الرائد لنزع الهيدروجين من غاز البوربان، ووقع اختيارنا على الحل «كونستركت سيم» ليكون برنامج الأتمتة الخاص بنا لتحقيق هذا الهدف. وتتطلع إلى العمل مع فريق «بنتلي» والاستفادة من خبرتهم وتجاربهم في مجال تحسين أداء العمل الإنشائي خلال تطبيقنا للحل «كونستركت سيم» في عملياتنا ضمن هذا المشروع. وسنقوم باستخدام «كونسرتكت سيم» في وقت مبكر من مرحلة التصميم، ما سيمكننا من الاستفادة بشكل كامل من أفضل ممارسات تحسين أداء العمل الإنشائي ويساعدنا على تلبية متطلبات تسليم المشروع».

وتتطلب عمليات تحسين أداء العمل الإنشائي منهجية برمجية لتسهيل نشر التكنولوجيا وتطبيق أفضل الممارسات في مختلف مراحل المشروع، إذ تنطوي هذه المنهجية على تبادل المعلومات بين أقسام الهندسة والبناء والتفويض والتسليم، حيث تكون عملية تحسين أداء العمل الإنشائي بمثابة الوحدة التي تقوم بتبادل هذه المعلومات. ويسهل الحل «كونستركت سيم» من عملية تبادل المعلومات اللازمة وتقلها من أجل الحصول على أفكار غير مسبوقة حول العمل المزمع تنفيذه والعمل المنجز وذلك بهدف زيادة أداء العمل في المشروع.

وقال هاري فيتيللي، النائب الأول لرئيس شركة «بنتلي سيستمز»: «نحن سعداء بأن نلعب دوراً في هذا المشروع الرائد لنزع الهيدروجين من غاز البوربان، ووقع اختيارنا على الحل «كونستركت سيم» ليكون

تقرير: قطاع الاتصالات الخليجي ليس بمنأى عن تراجعات أسعار النفط

قالت وحدة الأبحاث التابعة لبنك HSBC إنه بالرغم من توقعاتها بوصول برميل النفط إلى 60 دولار للبرميل في 2016، فإن قطاع الاتصالات الخليجي لن يكون بمنأى عن تراجعات أسعار النفط.

وأضافت في تقرير لها تلقى إنه في ظل تساؤل المستثمرين عن تأثير انخفاض أسعار النفط على شركات الاتصالات الخليجية، فإنها تفضل تلك الشركات التي تتميز ببيئة تشغيلية تنظيمية بالإضافة إلى تقديمها لخدمات الاتصالات المجمعة (الثابتة والمتنقلة ووسائل الإعلام)، والاتجاه نحو خفض التكاليف.

ويعتقد HSBC ان البيئة التشغيلية لشركات قطاع الاتصالات في الخليج ستتأثر بانخفاض أسعار النفط في 2016، وعليه فمن المتوقع أن يتجه تركيز المستثمرين على عوامل أخرى بعيدا عن نمو تلك الشركات تتمثل في القيمة، العوائد وتوليد النقود.

وبأخذ العوامل السابقة في الاعتبار، ترى وحدة البحوث إنه على المستثمرين أن يتوجهوا بأنظارهم تجاه البيئة الكلية ومدى التعرض للمخاطر التنظيمية والتنافسية والتقييم ومدى استدامة توزيعات الأرباح.

ورجح التقرير أن تتأثر شركات الاتصالات الخليجية بانخفاض أسعار النفط، بالرغم من تحصنها نسبيا بارتفاع العوائد والتدفقات النقدية، نتيجة لتواجدها في بيئة اقتصادية غير مواتية، لافتة أن تلك الشركات قد تواجه تحديات على جبهات مختلفة.

وعن نمو أعداد المشتركين، وضح التقرير أنه باستثناء السعودية فإن أغلبية السكان من المغتربين في دول مجلس التعاون الخليجي، بالتالي يشكل الأجانب حصة كبيرة من قاعدة المشتركين لمشغلي الاتصالات.

وأكدت وحدة البحوث أنه مع تباطؤ النشاط الاقتصادي في دول الخليج يمكن أن نرى تدفق أقل من الأجانب مع احتمالية هجرة الجانب غلى الخارج، مشيرة إلى أن سوق الاتصالات السعودي هو الأقل من حيث عدد المشتركين الأجانب، مشكلين 31% فقط من مجموع السكان.

وبين التقرير إن هناك بعض المؤشرات على انخفاض الإنفاق الاستهلاكي، وبالتالي سيؤثر ذلك على شركات الاتصالات حيث ستكون هناك ضغوطا على متوسط العائد لكل مستخدم بما سيقلل من هوامش الأرباح.

وترى وحدة البحوث أنه فيما يخص محاولات الحكومات التي تعتمد بشكل كبير على عائدات النفط، لتنويع مصادر الدخل، قد يشكل فرض الإتاوات والضرائب على شركات الاتصالات إحدى السبل.

وبالرغم من ذلك يعتقد التقرير أن زيادة فرض ضرائب على شركات الاتصالات لن تحدث فرقا كبيرا بالنسبة للحكومات، ففي عام 2014 ولدت خدمات الاتصالات 6.9 مليار دولار في الإمارات و16.8 مليار دولار في السعودية.

وأكد أن معدلات الضرائب تعتمد على كل من الإيرادات والأرباح، فعلى سبيل المثال: في 2014 مثلت الضرائب من شركة اتصالات الإماراتية 1.4 مليار دولار مقارنة بـ 150 مليار دولار عائدات حكومية في الإمارات.

وأشار التقرير إلى أن مشغلي الاتصالات العاملة في بدان تتمتع بعجز مالي قليل واحتياطي مالي كبير هم أقل عرضة للمخاطر من تلك الدول التي تعاني من عجز مالي كبير واحتياطيات مالية منخفضة.

وعرض التقرير مجموعة من الحلول يمكن من خلالها التخفيف من حدة الضغوط على شركات الاتصالات، تتمثل في تعزيز استخدام الخدمات من قبل المشتركين، تنويع الإيرادات وضبط عمليات التسعير.

وترى وحدة البحوث أن دفع المشتركين لمزيد من استخدام خدمات مشغلي الاتصالات سيحافظ على استمرارية النمو لتلك الشركات، فعلى سبيل المثال، في السعودية تمثل كل من STC و«موبايلي» مشغلي الاتصالات الرئيسيين، وتم الاستثمار بشكل كبير في شبكتيهما.

وفي الإمارات استفادت شركة «اتصالات» من كونها مشغل الاتصالات الرئيسي، بينما لم تحقق «دو» خطوات ملموسة في تحسين تغطية شبكاتها وجذب مزيد من قاعدة المشتركين لديها.

وفي الكويت، فإن تغطية شبكة «زين» أفضل من كل من «كيوتل» و«فيفا»، بينما تلعب «كيوتل قطر» دور المهيمن على سوق الاتصالات.

وعن تنويع الإيرادات، يرى التقرير أن توفير خدمات الاتصالات مجتمعة (المحمول، الصوت، البيانات، والمحتوى الإعلامي) سيضمن بقاء المشتركين وعدم التعرض لانسحابهم لشركات أخرى، وتمثل STC و «اتصالات» و«كيوتل» اليد الطولى من حيث تنويع الإيرادات في أسواقها الداخلية.

كما يرى التقرير أن ضبط سياسات التسعير ووقف حركة تقليل الأسعار هي المفتاح للحفاظ على هوامش الأرباح وتحسينها، مشيرا إلى أن قوة الميزانية العمومية لـSTC تساعدها على مواجهة سياسات التسعير العدائية لكل من موبايلي وزين السعودية، في حين تسير «اتصالات» في الإمارات على نفس نهج السياسة التسويقية لدو، بينما تفوقت «فيفا» على «كيوتل» في سوق الاتصالات الكويتي.