

مشروع خاص بنسبة 100% تم تأسيسه وتطويره بتمويل ذاتي

«الأنعام» ركيزة أساسية لدعم منظومة الأمن الغذائي

رجال أعمال واقتصاديون:
صناعة السيارات الكهربائية
تنقل قطر من سوق
مستهلك إلى مركز صناعي

03 : 02

غداً افتتاح فعاليات المنتدى
الدولي للنقل الكهربائي
والتنقل ذاتي القيادة

04

بداية موسم اقتصادي
وتجاري حافل خلال
سبتمبر في قطر

13



4 نوفمبر انطلاق
النسخة الثالثة من معرض
قطر للقوارب 2026

14

واحة قطر للعلوم
والتكنولوجيا.. مركز للابتكار
العلمي وريادة الأعمال

15



مصنع الأنعام.. جودة عالية وسعر جيد

100%

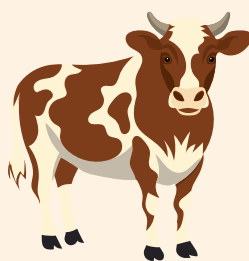
نسبة تأسيس وتطوير
المشروع باستثمارات خاصة

119%

نمواً في زيادة الطلبات
الإلكترونية في 8 أشهر 2026

30%

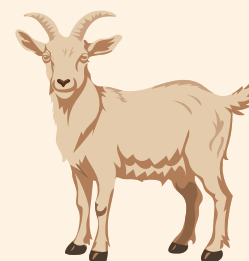
نمواً في مبيعات
النصف الأول من 2026

**10**

آلاف رأس من المواشي
الحية والمردة يزودها
المصنع للسوق شهرياً

**4000**

رأس من الإبل الطاقة
الاستيعابية للمصنع
و30,000 رأس غنم
و7,000 رأس بقر

**10**

آلاف رأس من الأغنام سعة
المركب المملوك للمصنع
المتخصص لنقل المواشي

127.3

نموا بالمبيعات في
8 أشهر 2026 مقارنة
بنفس الفترة من 2025

28

فرعاً لمنتجات
البيع نهاية 2026

20

ألف رأس من المواشي
يوفرها المصنع لتلبية
احتياجات السوق

By: Hatem Elqadi

المصدر: لو سبيل

12 - 09

6.2 مليون ريال جوائز «خليجي 27»**ويحصل البطل على 3.650 مليون ريال**

19 - 18

خبراء: علم الروم يأتي في إطار التوجه الإستراتيجي لقطر لتنويع مصادر الدخل

ولفت الحمادي إلى أن الاستثمارات القطرية تمثل رافعة قوية لدعم الاقتصاد المصري وتمكينه من تجاوز التحديات الراهنة، كما تسهم في دعم الشباب المصري وتوفير فرص عمل جديدة وتحريك عجلة التنمية.

ومن جانبه أكد الخبير العقاري خليفة المسلماني أن مشروع «علم الروم» الذي تطوره شركة الديار القطرية على الساحل الشمالي في مصر يمثل خطوة استراتيجية مهمة ضمن توجه قطر نحو توسيع استثماراتها الخارجية وتنويع مصادر العوائد، وبناء محفظة استثمارية عالمية أكثر تنوعاً واستدامة.

وقال المسلماني إن اختيار السوق المصري، والساحل الشمالي تحديداً، يعكس دراسة دقيقة للفرص الاستثمارية المتاحة، في ظل النمو المتواصل للطلب على المشروعات السياحية والسكنية المتكاملة، مشيراً إلى أن مشروع «علم الروم» لا يمثل مجرد استثمار عقاري، وإنما استثمار طويل الأجل في وجهة متكاملة تجمع السياحة والسكن والترفيه والخدمات.

ملف أعده: عبد الدايم نور

أكد الخبير الاقتصادي الدكتور عبد العزيز الحمادي أن مشروع علم الروم الجديد، يأتي في إطار التوجه الإستراتيجي لدولة قطر عبر صندوقها السيادي للتوسع في الاستثمارات الخارجية وتنويع مصادر الدخل، بما ينسجم مع رؤية قطر الوطنية 2030، ويخدم في الوقت نفسه المصالح الاقتصادية والتنموية المشتركة مع الدول العربية.

وأوضح في تصريحات خاصة للوسيل أن الاستثمارات القطرية في مصر تمثل نموجاً مهماً للتكامل الاقتصادي العربي، مشيراً إلى أن الصندوق السيادي القطري يعد من أنجح الصناديق في العالم من حيث الحوكمة والشفافية والاستدامة، وأن دخوله في مشاريع نوعية داخل السوق المصرية يحمل بعدين متكاملين، الأول اقتصادي يتمثل في تعظيم العوائد وتنويع الأصول، والثاني إستراتيجي يتمثل في دعم الاستقرار الاقتصادي والاجتماعي في المنطقة العربية.



شراكة قطرية بريطانية لإنشاء 5 آلاف مركبة سنوياً اعتباراً من 2028

أول مصنع قطري للسيارات الكهربائية.. قطر تدخل مرحلة جديدة من التصنيع المتقدم

رجال أعمال واقتصاديون: صناعة السيارات الكهربائيّة تنقل قطر من سوق مستهلك إلى مركز صناعي

تحقيق : عبد الدايم نور

تخطو دولة قطر خطوة جديدة في مسيرة تنويع اقتصادها وتوطين الصناعات المتقدمة، مع الإعلان عن إنشاء أول منشأة لتصنيع السيارات الكهربائية في قطر، من خلال شراكة استراتيجية طويلة الأمد بين مجموعة JTA الدولية للاستثمار القابضة القطرية وشركة Watt البريطانية المتخصصة في تصميم وإنتاج السيارات الكهربائية. وتستهدف الشراكة إقامة قاعدة صناعية قطرية متخصصة في التصنيع والهندسة والتصنيع وتطوير المركبات بما يتلاءم مع الظروف المناخية واحتياجات مستخدمي السيارات في منطقة الخليج. ووفق أحدث البيانات، من المقرر أن يبدأ الإنتاج في أوائل عام 2028 تحت شعار «صنع في قطر»، بطاقة إنتاجية أولية تقدر بنحو 5 آلاف مركبة سنوياً، مع وجود خطط للتوسع في الطاقة الإنتاجية مستقبلاً.



د. أحمد الخلف



د. محمد بن سيف الكواري

د. الكواري: المشروع يمثل خطوة مهمة في مسيرة التحول الصناعي والبيئي في قطر
السيارة الكهربائية تعتبر صفر انبعاثات عادم مباشرة أثناء التشغيل وأثرها البيئي أكثر إيجابية

تمثل الشراكة بين JTA و Watt نموذجاََ جديداََ للتعاون الصناعي بين قطر والمملكة المتحدة، حيث توفر Watt خبراتها في تصميم وتطوير السيارات الكهربائية، بينما تستهدف JTA توظيف هذه التكنولوجيا في بناء قاعدة تصنيع داخل قطر. بمثابة مرحلة تأسيسية تسمح للشركة بتطوير على منصة Watt EV Paces الكهربائية، وهي منصة متخصصة للمركبات الكهربائية، مستوحاة في تصميمها الهندسي من السيارات الرياضية الكهربائية، وتحمل تقنيات وبراءات اختراع خاصة بالشركة البريطانية.

ويهدف المشروع إلى الاستفادة من هذه المنصة لتطوير مركبات يمكن تكيفها مع الحرارة المرتفعة والظروف المناخية القاسية في منطقة الخليج، بما يمنح المنتج القطري ميزة تنافسية في الأسواق المحلية والإقليمية.

أكثر من مجرد تجميع

تكمن أهمية المشروع في أن الهدف المعلن لا يقتصر على تجميع سيارات كهربائية مستوردة المكونات، وإنما بناء قدرة صناعية جديدة داخل قطر تشمل الهندسة والتصنيع ونقل التكنولوجيا. وتشير تفاصيل المشروع إلى أن المصنع سيعمل على تصنيع مركبات كهربائية تحمل شعار «صنع في قطر»، ونقل تقنيات التصنيع المتقدم إلى السوق القطري بالإضافة إلى تطوير الكفاءات والخبرات الوطنية في صناعة السيارات. ودعم البحث والتطوير في مجال المركبات الكهربائية كما يعمل المشروع على بناء سلاسل إمداد محلية مرتبطة بصناعة السيارات وتوفير وظائف متخصصة في الهندسة والتكنولوجيا والتصنيع وتلبية احتياجات السوق القطري في المرحلة الأولى وأيضا التوسع لاحقاََ إلى أسواق دول مجلس التعاون والأسواق الدولية المختارة. وبالتالي، فإن القيمة الاقتصادية للمشروع تتجاوز قيمة السيارات التي سيتم إنتاجها، لنصل إلى خلق منظومة صناعية جديدة يمكن أن تنمو حولها صناعات ومكونات وخدمات مرتبطة بالمركبات الكهربائية. تبلغ الطاقة الإنتاجية المستهدفة في المرحلة الأولى نحو 5 آلاف مركبة سنوياً، على أن تتوسع الطاقة الإنتاجية لاحقاََ بشكل كبير. ورغم أن الرقم يبدو محدوداً مقارنةً بمصانع السيارات العملاقة في آسيا

القيمة، بما يتوافق مع مبادئ الاقتصاد الدائري. ومن الممكن كذلك الاستفادة من البطاريات التي لم تعد مناسبة للاستخدام في المركبات في تطبيقات تخزين الكهرباء الثابتة، قبل وصولها إلى مرحلة إعادة التدوير.

البعد البيئي

أما من الناحية البيئية فبرى الخبير البيئي أن السيارات الكهربائية تتميز بوجود انبعاثات عادم مباشرة أثناء التشغيل، الأمر الذي يساعد على تقليل بعض ملوثات الهواء في المدن وتحسين جودة الهواء. إلا أن التقييم العلمي للأثر البيئي للمركبة الكهربائية يجب ألا يقتصر على مرحلة الاستخدام، وإنما يشمل دورة حياتها الكاملة، بدءاً من استخراج المواد الخام وتصنيع البطارية والمركبة، مروراً بمصدر الكهرباء المستخدم في الشحن، وانتهاءً بإعادة استخدام البطارية أو إعادة تدويرها. وعليه، فإن السيارة الكهربائية تعتبر صفر انبعاثات عادم مباشرة أثناء التشغيل. ويصبح أثرها البيئي أكثر إيجابية كلما ارتفعت حصة الكهرباء المنتجة من مصادر منخفضة الانبعاثات والطاقة المتجددة، وكلما تحسنت كفاءة المركبة والبطارية. وتشير الدراسات الدولية إلى أن المركبات الكهربائية يمكن أن تحقق انخفاضاً كبيراً في انبعاثات غازات الدفيئة على مدى دورة حياتها مقارنةً بالمركبات التقليدية، مع اختلاف النتائج بحسب مصدر الكهرباء المستخدم. ومن هنا تبرز أهمية الربط بين السيارات الكهربائية والطاقة الشمسية والشحن الذكي وتخزين الطاقة ضمن منظومة واحدة للتقليل المستدام.

من مصنع إلى منظومة صناعية

ويؤكد الدكتور محمد بن سيف الكواري أن القيمة الحقيقية للمشروع لا ينبغي أن تقاس فقط بعدد السيارات التي سيتم إنتاجها، وإنما بقدرته على بناء سلسلة صناعية وتقنية جديدة داخل قطر، تشمل التصميم والهندسة والبرمجيات والصغيرة والمتوسطة والموردين المحليين للمشاركة في سلسلة القيمة، بما يزيد من القيمة المحلية المضافة ويعزز تنوع الاقتصاد الوطني. ويُعد ملف البطاريات من أهم الجوانب التي يجب التخطيط لها منذ البداية، نظراً لقيمتها الاقتصادية والبيئية. ولذلك ينبغي وضع منظومة الحارة، وخاصة البطاريات وأنظمة التبريد والشحن وإعادة التدوير، واسترداد المواد والمعادن ذات

الخلف: دخول قطر مرحلة تصنيع السيارات الكهربائية يمثل تحولاً نوعياً في مسار التنويع الاقتصادي
المشروع يتماشى مع انتقال قطر من الاستثمار في البنية التحتية التقليدية إلى الاستثمار في التكنولوجيا

وهنا يمكن أن يتحول المشروع من مصنع سيارات إلى نواة لقطاع صناعي جديد.

قطر تبني منظومة متكاملة

لا يأتي مصنع السيارات الكهربائية بمعزل عن منظومة أكبر تعمل قطر على تطويرها خلال السنوات الأخيرة. فقد توسعت الدولة في استخدام الحافلات الكهربائية، حيث وصلت نسبة الحافلات الكهربائية إلى نحو 73% من أسطول حافلات النقل العام، كما شهدت قطر خلال كأس العالم 2022 استخدام نحو ألف حافلة كهربائية لنقل المشجعين والزوار. كما تعمل الدولة على توسيع شبكة شحن السيارات الكهربائية، مع خطط لتركيب أكثر من 1000 وحدة شحن بحلول عام 2030، ونحو 4000 وحدة بحلول عام 2035. وتزامن هذه الخطط مع مستهدف قطر لإنتاج 5 غيغاواط من الطاقة الشمسية بحلول عام 2035، بما يعزز الربط بين الطاقة النظيفة والتنقل الكهربائي.

من التجميع إلى التصنيع

ففي عام 2020 أعلنت هيئة المناطق الحرة عن اتفاقية لإنشاء مصنع لتجميع المركبات الكهربائية في منطقة رأس بوفطاس الحرة، من خلال مشروع مشترك بين شركة Gaussin الفرنسية وشركة العطية للسيارات والتجارة بقيمة 20 مليون يورو. وفي العام نفسه تم اختبار الدفعة الأولى من المركبات الكهربائية المصنعة في قطر، وشملت قطارات كهربائية من طراز APM 75T لصالح شركة «كويرمزنر». كما دخلت قطر في مجال تصنيع الحافلات الكهربائية، حيث بدأت شركة Yutong بالتعاون مع «مواصلات - كرو» إنشاء مصنع للحافلات الكهربائية في منطقة أم الحول الحرة، وهو ما وصفته الشركة بأنه أول مصنع لتجميع المركبات الكهربائية في قطر ضمن مشروعه. لكن المشروع الجديد مع Watt و JTA يمثل تطوراً مختلفاً، لأنه يستهدف سيارات كهربائية موجهة للسوق الاستهلاكي وتحت علامة «صنع في قطر»، مع التركيز على التصميم والهندسة والتصنيع.

استخدام التكنولوجيا إلى توطينها وتصنيعها. كان ذلك مناسباً فنياً واقتصادياً، وتطوير أنظمة شحن ذكية لإدارة الطلب على الكهرباء رابعاً: وضع إطار وطني لإعادة استخدام وإعادة تدوير البطاريات واسترداد المواد ذات القيمة، منذ المراحل الأولى للمشروع. خامساً: زيادة نسبة المكونات المصنعة محلياً، وعدم الاعتماد على التجميع النهائي، بما يرفع القيمة المحلية المضافة. سادساً: ربط المشروع بالجامعات ومراكز البحث العلمي لتطوير تقنيات البطاريات وإدارة الحرارة والذكاء الاصطناعي والطاقة. سابعاََ: إعطاء أولوية في برامج التحول الكهربائي للحافلات والمركبات التجارية والخدمات الحكومية، لما يمكن أن تحققه من وفورات تشغيلية وبيئية. ثامناً: اعتماد مؤشرات أداء بيئية للمصنع والمركبات، تشمل استهلاك الطاقة والمياه والانبعاثات ونسبة الطاقة المتجددة ومعدلات إعادة تدوير البطاريات. وفي المحصلة، فإن أهمية مشروع تصنيع السيارات Watt EV و Investment International بين الشراكة بين الشراكة بين Watt EV و Investment International في قطر، مع استهداف إنشاء منشأة تصنيع محلية، في وقت تعمل فيه الدولة على بناء منظومة متكاملة للتنقل الكهربائي.

خطوة تتجاوز صناعة السيارة

ويؤكد رجل الأعمال الخلف على أن أهمية المشروع لا تكمن فقط في إنتاج الآف السيارات، وإنما في توسيع المعرفة الصناعية والتكنولوجية. فإ إنشاء صناعة سيارات يعني الحاجة إلى مهندسين ومبرمجين وفنيين وموردين وشركات للصيانة والبرمجيات والإلكترونيات وأنظمة البطاريات والشحن، وهو ما يمكن أن يخلق منظومة صناعية متكاملة حول المصنع. وتشير استراتيجية قطر الصناعية والاستثمارية إلى الإعلان عن إنشاء أول منشأة قطرية جديدة لتصنيع السيارات الكهربائية، بالشراكة بين JTA و Watt EV، يمثل خطوة إضافية في انتقال قطر من

منظومة متكاملة

ومن جانبه يرى رجل الأعمال احمد حسين الخلف أن الإعلان عن إنشاء أول منشأة قطرية جديدة لتصنيع السيارات الكهربائية، بالشراكة بين JTA و Watt EV، يمثل خطوة إضافية في انتقال قطر من

المشروع يعزز اقتصاد المعرفة ويعتبر رجل الأعمال احمد الخلف أن المشروع يتماشى مع انتقال قطر تدريجياً من الاستثمار

بمشاركة أكثر من 40 متحدثاً إقليمياً ودولياً

غداً افتتاح أعمال فعاليات المنتدى الدولي للنقل الكهربائي والتنقل ذاتي القيادة



الشيخ محمد بن عبدالله بن محمد آل ثاني

والمبتكرين الواعدين للتفاعل مع قطاع النقل، وطرح أفكار تسهم في تطوير مستقبله. وإلى جانب المؤتمر المتخصص، يتضمن المنتدى معرضاً مصاحباً يضم أكثر من 20 مساحة عرض، تتيح للمشاركين والزوار الاطلاع على المركبات ذاتية القيادة وحلول النقل الكهربائي وتقنيات البنية التحتية الذكية والابتكارات الناشئة. ويتجلى اتساع نطاق النسخة الثانية من المنتدى الدولي للنقل الكهربائي والتنقل ذاتي القيادة في الدعم الذي يقدمه أكثر من 20 راعياً وشريكاً، ومن قائمة المتحدثين متنوعة الاختصاصات. وكانت النسخة الأولى منه قد عقدت خلال الفترة من 30 أبريل وحتى 2 مايو 2024.

رؤاهم ومشاركة الخبرات حول عدد من الموضوعات المهمة في مجالي النقل الكهربائي والتنقل ذاتي القيادة خلال فعاليات المنتدى. وسيستضمن المنتدى أكثر من 50 كلمة رئيسية وحلقة نقاشية موزعة على 10 مسارات متخصصة في النقل وقطاع الصناعة، بما يجعله برنامجاً متعدد التخصصات يستكشف التنقل ذاتي القيادة والنقل الكهربائي من منظور التكنولوجيا والسياسات والتنظيم والاستدامة والبنية التحتية والبحوث والتطبيق العملي. وتوسع نسخة هذا العام من المنتدى نطاق فعاليتها لتشتمل على جانب المؤتمر المتخصص، برنامجاً موجهاً لعامة الجمهور يوفر منصات إضافية لرواد الأعمال والشركات الناشئة والطلاب والمتخصصين الشباب

الدوحة - لوسيل

يفتتح غدا الاثنين، أعمال فعاليات المنتدى الدولي للنقل الكهربائي والتنقل ذاتي القيادة تحت رعاية سعادة الشيخ محمد بن عبدالله بن محمد آل ثاني وزير المواصلات ويحتضنها مركز قطر الوطني للمؤتمرات يومي 7 و8 سبتمبر الجاري. وكشفت وزارة المواصلات أن النسخة الثانية من المنتدى الدولي للنقل الكهربائي والتنقل ذاتي القيادة، التي تستقطب أكثر من 40 متحدثاً إقليمياً ودولياً يمثلون الجهات الحكومية وقطاع الصناعة، وصناع السياسات، والأوساط الأكاديمية، ومجالي التكنولوجيا والبحوث ومختلف مكونات منظومة النقل لاستعراض

أكثر من 70% من أسطول الحافلات العامة بالطاقة الكهربائية الكاملة

قطر تتصدر مشهد التنقل الكهربائي في منطقة الشرق الأوسط

الكهربائية، كما يضم البرنامج أيضاً 4 مواقف اركن وتنقل في (القصر، الوكرة، لوسيل، والمدينة التعليمية) وذلك لخدمة مستخدمي وسائل النقل العام ودعم عمليات التنقل، بالإضافة إلى تطوير ما يزيد عن 2300 موقف انتظار للحافلات موزعة داخل وخارج مدينة الدوحة، مصممة وفقاً لأعلى المعايير العالمية وأحدث أنواع التكنولوجيا المستدامة بما يتماشى مع هوية النقل العام. ويؤسس برنامج البنية التحتية لحافلات النقل العام في دولة قطر لتحول كامل منظومة نقل تعمل بالطاقة الكهربائية النظيفة الصديقة للبيئة. ويستخدم أحدث التقنيات التكنولوجية بهدف توفير أفضل الخدمات وبما يدعم متطلبات التنمية المستدامة.

1. الركائز الأساسية لخفض الانبعاثات الكربونية في قطاع النقل أولاً: التحول الشامل نحو الكهرباء (Electrification) ● أسطول الحافلات الكهربائية: تجاوزت قطر مستهدفاتها الحالية بتشغيل أكثر من 70% من أسطول الحافلات العامة بالطاقة الكهربائية الكاملة، مع خطة استراتيجية للوصول إلى تحول كامل بنسبة 100% بحلول عام 2030. هذا التحول يمنع انبعاث آلاف الأطنان من ثاني أكسيد الكربون سنوياً مقارنة بالحافلات التقليدية. ● البنية التحتية الصديقة للبيئة: تشغيل مستودع حافلات لوسيل، المسجل في موسوعة غينيس للأرقام القياسية كأكبر مستودع حافلات كهربائية يعتمد على الطاقة الشمسية في العالم. يضم المستودع المئات من نقاط الشحن السريع المغذاة بالأواح شمسية عالية الكفاءة لتوليد طاقة نظيفة وخفض الاعتماد على الشبكة الكهربائية التقليدية. ● تاكسي كروة الصديق للبيئة: إدخال أساطيل من مركبات التاكسي والليموزين الكهربائية والهجن (Hybrid)، مما يسهم في خفض البصمة الكربونية لرحلات الأفراد اليومية. ثانياً: قيادة النقل السككي (مترو الدوحة والترام) ● انبعاثات صفيرية وتشغيل ذكي: يعتمد مترو الدوحة، وترام لوسيل، وترام المدينة التعليمية بشكل كامل على الطاقة الكهربائية بنسبة 100% مع انبعاثات كربونية مباشرة معدومة (Zero Direct Emissions). ● إزاحة السيارات الخاصة: تساهم الشبكة السككية في سحب آلاف السيارات الخاصة يومياً من الشوارع. تشير الإحصاءات إلى أن رحلة شخص واحد بالمترو بدلاً من السيارة الخاصة تقلل من انبعاثات الدفينة بنسبة تصل إلى 75% لكل كيلومتر قطعه الراكب. ثالثاً: شبكة الطرق الذكية وإدارة الحركة المرورية ● تقليل وقت الهدر والانبعاثات: ساهمت مشاريع هيئة الأشغال العامة «أشغال» (مثل الأنفاق، والجسور الحرة، والمسارات السريعة) في تقليل الاختناقات المرورية وزمن الرحلات بنحو 25% إلى 30%. هذا التدفق المروري السلس يمنع ظاهرة «الوقوف المتكرر» للسيارات، وهي من أكبر مسببات انبعاث غازات العادم السامة داخل المدن. ● مسارات الدراجات والمشاة: تنفيذ أكثر من 2000 كيلومتر من مسارات الدراجات الهوائية والمشاة المعزولة والمحاطة بمسطحات خضراء، مما يشجع على «النقل النشط» (Active Mobility) الخالي تماماً من الكربون للمسافات القصيرة.



استثمارية جذابة عالمياً، تستقطب شركات مثل فولكس فاغن وبورشه ويوتنغ لتأسيس أعمالها في السوق القطري. يمهّد التقرير لمستقبل تتبوأ فيه دولة قطر مركزاً عالمياً في التنقل الكهربائي، من خلال تطوير منظومة بطاريات محلية، وتأهيل كوادر وطنية متخصصة، وتعزيز التعاون الدولي في البحث والتطوير، بما يتيح لدولة قطر أن تكون مصدراً لتقنيات ومكونات التنقل المستدام نحو أسواق أوروبا وآسيا، ويؤكد توجهها لتكون رائدة عالمياً في التنقل النظيف، وتجمع بين الابتكار والاستدامة والصناعة.

برنامج البنية التحتية لحافلات النقل العام

طورت وزارة المواصلات وبالتعاون مع الجهات التنفيذية في الدولة مشاريع برنامج البنية التحتية لحافلات النقل العام المجهزة جميعها ببنية تحتية داعمة للحافلات الكهربائية الصديقة للبيئة تحقيقاً لرؤية قطر الوطنية 2030، ومن أهداف هذا البرنامج توفير شبكة متكاملة ومستدامة للنقل العام في الدولة تغطي جميع أرجاء المناطق الحضرية وتشكل وحدة نقل مترابطة تشمل منظومات حافلات النقل العام وشبكة مترو الدوحة وشبكات الترام. ويتكون البرنامج من 8 محطات للحافلات في مناطق (السودان، مشيرب، الغرافة، لوسيل، الوكرة، المدينة التعليمية، المنطقة الصناعية، الخليج الغربي المركزية)، بالإضافة إلى 4 مستودعات للحافلات في مناطق (لوسيل، المنطقة الصناعية الجديدة، الوكرة، والريان) وجميع هذه المرافق مدعومة بأكثر من 650 محطة شحن كهربائي لغرض تشغيل الحافلات

القوة والتميز في مجال التنقل الكهربائي لدى دولة قطر تستند على رؤيتها الوطنية 2030 التي تدمج الاستدامة في صميم التنمية الاقتصادية والبيئية، مشيراً في هذا الصدد إلى توقعات نمو الناتج المحلي الإجمالي للدولة بمعدل 4,1% سنوياً حتى 2029، مصحوباً بزيادة سكانية بنحو 3,2 مليون نسمة بحلول 2030، مما يخلق سوقاً متسعاً لمركبات المستقبل، إلى جانب مساع جادة لتركيب أكثر من ألف وحدة شحن كهربائي بحلول عام 2030، مدعومة بخطط بناء نحو 4 آلاف وحدة شحن كهربائي بحلول عام 2035، فضلاً عن التزام الدولة بمصادر إنتاج الطاقة النظيفة مع هدف إنتاج 5 غيغاواط من الطاقة الشمسية بحلول 2035، ما يضمن تغذية شبكة الشحن الكهربائي بالكامل من مصادر متجددة.

وكشف التقرير أن التركيز على الاستثمار المحلي والعالمي في هذا المجال ساهم في دعم التحول إلى التنقل الكهربائي في الدولة، حيث ساهم القطاع الخاص بإطلاق منصة تصنيعية إقليمية صاعدة، من خلال أول علامة تجارية وطنية للسيارات الكهربائية إيكوترانزيت (EcoTranzit)، وتطوير مركبة (Vim) بايدي وخبرات قطرية. إلى جانب ذلك تم إنشاء شركة (ABB) بمنطقة أم الحول الحرة، والتي تضم مركز تدريب وخدمات متقدم متخصص في البنية التحتية لشحن المركبات الكهربائية بالتعاون مع هيئة الأشغال العامة «أشغال».

كما أثبتت دولة قطر أنها شريك استثماري عالمي مؤثر، مع مساهمات جهاز قطر للاستثمار في كبرى شركات تصنيع البطاريات مثل (SK On)، ما يضع قطر ضمن اللاعبين الكبار في سلسلة القيمة العالمية للبطاريات، بالإضافة إلى أن الدولة أصبحت وجهة

تمثل منظومة المواصلات في قطر نموذجاً عالمياً رائداً في قطاع النقل المستدام والمتكامل، حيث نجحت الدولة في تشكيل شبكة ذكية فائقة المرونة تربط بين البنية التحتية المتطورة والطاقة النظيفة، محققة أهداف رؤية قطر الوطنية 2030 يشرف على هذه المنظومة استراتيجيات طموحة لوزارة المواصلات (مثل استراتيجية 2025-2030 والخطة الشاملة 2050) بهدف تحويل أسطول النقل العام إلى طاقة كهربائية صديقة للبيئة بالكامل بنسبة 100% بحلول عام 2030.

وكان تقرير أصدرته شركة برايس ووترهاوس كوبرز (PwC)، خلال هذا العام عن تصنيف دولة قطر كواحدة من الدول الأكثر طموحاً وتأثيراً في مجال التنقل الكهربائي على مستوى الشرق الأوسط، لتتخذ الدولة مجداً توجيهاً نحو الريادة العالمية في هذا القطاع الحيوي.

ووفقاً للتقرير فإن دولة قطر تسير بخطى سريعة نحو التحول إلى التنقل الكهربائي، بما يتماشى مع استراتيجية التنمية الوطنية الثالثة التي تركز على الاستدامة، والتنوع الاقتصادي، والنمو المدفوع بالتكنولوجيا، وصولاً لتحقيق رؤية قطر الوطنية 2030، مبيّناً أن الخطط التي انبثقت في هذا المجال لعبت دوراً محورياً في هذا التحول، حيث تم إطلاق استراتيجية المركبات الكهربائية، والتي تهدف إلى أن تشكل السيارات الكهربائية 10% من إجمالي مبيعات المركبات بحلول عام 2030، بالإضافة إلى تسريع تطوير البنية التحتية الداعمة إلى مستقبل التنقل عديم الانبعاثات الكربونية.

وتوقع التقرير أن نسبة مبيعات سيارات البطارية الكهربائية (BEV) في قطر سترتفع من 1,1% في عام 2024 إلى 14,4% بحلول عام 2035، فيما سترتفع نسبة مبيعات السيارات الهجينة القابلة للشحن (PHEV) من 0,7% في عام 2024 إلى 9,6% بحلول عام 2035.

وفي هذا الصدد استعرض التقرير الدور البارز الذي لعبته وزارة المواصلات في قيادة التحول نحو التنقل المستدام، من خلال خطط استراتيجية عملها التي أطلقتها لدعم التحول نحو التنقل الكهربائي والهادفة إلى مستقبل أنظف وأكثر كفاءة ووعياً بيئياً، حيث أوضح التقرير أن هذه الخطط ساهمت بوصول نسبة الحافلات الكهربائية إلى 73% من أسطول حافلات النقل العام، ما يعكس تحولاً ملموساً نحو النقل الأخضر، كما لعبت الوزارة دوراً بارزاً في إنشاء مصنع لتجميع الحافلات الكهربائية في منطقة أم الحول الحرة، بالتعاون بين شركة يوتونغ الصينية وشركة مواصلات كروة.

وبين التقرير أن كأس العالم فيفا قطر 2022 ساهم بشكل واضح في استعراض قدرات الدولة في التنقل الكهربائي، حيث تم استخدام نحو ألف حافلة كهربائية لنقل المشجعين والزوار، لتكون أول بطولة كأس عالم في الشرق الأوسط تركز بهذا الشكل على النقل الكهربائي.

وتوقع التقرير أن يساهم التحول إلى التنقل الكهربائي مصحوباً بالتوسع في مصادر الطاقة النظيفة في خفض انبعاثات الكربون بدولة قطر إلى نحو 5% مقارنة بالاعتماد الكامل على مركبات الوقود التقليدي، مما يدعم التزامها الكامل بالنقل المستدام منخفض الكربون.

وبالتوازي مع ذلك أوضح التقرير أن أهم محركات



يمتد المشروع على مساحة نحو **4900** فدان بطول **7.2** كيلومتر

بـ 29.7 مليار دولار.. علم الروم تبدأ رحلتها من الخيال إلى الواقع على ساحل المتوسط



ملف أعده: عبد الدايم نور

”

في قلب التحولات الاقتصادية الكبرى التي يشهدها الساحل الشمالي الغربي، ومع تصاعد الاهتمام بالاستثمارات العربية الكبرى على ساحل البحر المتوسط، يبرز مشروع علم الروم بمرسى مطروح كواحد من أهم المشروعات العقارية والسياحية المنتظرة في مصر خلال السنوات القادمة. فالمشروع لا يُقدّم كمجرد منتجع ساحلي جديد أو قرية صيفية فاخرة، بل كمدينة عمرانية وسياحية متكاملة تستهدف إعادة تعريف منطقة شرق مرسى مطروح ضمن خريطة الاستثمار الساحلي في مصر. ويمتد المشروع على مساحة نحو 4900 فدان (الفدان الواحد يعادل 4200 متر مربع) بطول 7.2 كيلومتر من شواطئ البحر المتوسط، وعلى بعد 480 كيلومترا شمال غرب القاهرة، ومن المتوقع أن يساهم في توفير أكثر من 250 ألف فرصة عمل، وأرباح تصل إلى 1.8 مليار دولار سنويا.

تأتي أهمية المشروع من عدة عناصر متشابكة؛ أبرزها حجم الاستثمار المعلن الذي يقترب من 29.7 مليار دولار، والشراكة بين هيئة المجتمعات العمرانية الجديدة وشركة الديار القطرية، إلى جانب موقعه الاستراتيجي في منطقة علم الروم شرق مدينة مرسى مطروح، وعلى مساحة تقارب 4,900 فدان، بواجهة بحرية تمتد لنحو 7.2 كيلومتر على البحر المتوسط. هذه الأرقام تجعل المشروع واحداً من أكبر التحركات الاستثمارية في الساحل الشمالي الغربي بعد صفقة رأس الحكمة، وتضعه ضمن موجة أوسع لتحويل المنطقة الممتدة من العلمين إلى مرسى مطروح إلى إقليم سياحي واستثماري قابل للعمل طوال العام.

الرهان الحقيقي في منطقة علم الروم لا يتوقف عند فكرة الرفاهية الساحلية أو امتلاك وحدة بالقرب من البحر، بل يمتد إلى بناء نموذج عمراني جديد يتجاوز أزمة الموسمية التي عانى منها الساحل الشمالي لسنوات طويلة. فالقيمة الحقيقية للمشروع ستحدد بقدرته على خلق مدينة قابلة للحياة والتشغيل، تضم فنادق، خدمات، أنشطة ترفيهية، مناطق سكنية، مرافق عامة، وربما فرص عمل واستثمار تتجاوز مجرد البيع العقاري التقليدي.

لكن قبل الغوص في لغة الأرقام المليارية، علينا العودة إلى أصل المكان فمنطقة علم الروم تحمل تاريخاً لا يقل ثقلًا عن مستقبلها الواعد.

“

مدينة متكاملة تشمل أنشطة
سياحية وسكنية وترفيهية
ومنطقة خدمات عالمية



أكثر من 250 ألف فرصة عمل
وأرباح تصل إلى 1.8 مليار دولار
يوفرها المشروع سنويا



المشروع يعكس إستراتيجية قطر
لتنويع مصادر الدخل وبناء أصول
عقارية طويلة الأجل



د. عبد العزيز الحمادي: المشروع يأتي في إطار التوجه الإستراتيجي لقطر لتنويع مصادر الدخل

خليفة المسلماني: «علم الروم» نموذج جديد لتوسع الاستثمارات القطرية خارجياً

قطر تعمل على بناء أصول إستراتيجية ذات قيمة متزايدة وتنويع مصادر العوائد

صفقات عقارية ضخمة

يؤكد الخبير الاقتصادي الدكتور عبد العزيز الحمادي أن المشروع الجديد يأتي في إطار التوجه الإستراتيجي لدولة قطر عبر صندوقها السيادي للتوسع في الاستثمارات الخارجية وتنويع مصادر الدخل، بما ينسجم مع رؤية قطر الوطنية 2030، ويخدم في الوقت نفسه المصالح الاقتصادية والتنموية المشتركة مع الدول العربية.

وأوضح في تصريحات خاصة للوسيل أن الاستثمارات القطرية في مصر تمثل نموذجاً مهماً للتكامل الاقتصادي العربي، مشيراً إلى أن الصندوق السيادي القطري يعد من أنجح الصناديق في العالم من حيث الحوكمة والشفافية والاستدامة، وأن دخوله في مشاريع نوعية داخل السوق المصرية يحمل بعداً من متكاملين، الأول اقتصادي يتمثل في تعظيم العوائد وتنويع الأصول، والثاني إستراتيجي يتمثل في دعم الاستقرار الاقتصادي والاجتماعي في المنطقة العربية.

ولفت الحمادي إلى أن الاستثمارات القطرية تمثل رافعة قوية لدعم الاقتصاد المصري وتمكينه من تجاوز التحديات الراهنة، كما تسهم في دعم الشباب المصري وتوفير فرص عمل جديدة وتحريك عجلة التنمية.

وأضاف الحمادي: «نحن أمام نموذج استثماري يتجاوز فكرة التطوير العقاري التقليدي، إلى بناء وجهة اقتصادية وسياسية متكاملة، وهذا النوع من المشروعات هو الذي يمكن أن يصنع قيمة حقيقية ومستدامة للمستثمر والدولة والمجتمع».

وأكد الدكتور عبد العزيز الحمادي أن نجاح المشروع سيكون مرتبطاً بسرعة التنفيذ، وجودة البنية التحتية والخدمات، وقدره المطور على جذب علامات قندقية وترفيهية عالمية، إلى جانب تسويق المنطقة كوجهة سياحية تعمل على مدار العام وليس خلال موسم الصيف فقط.

خطوة إستراتيجية مهمة

ومن جانبه أكد الخبير العقاري خليفة المسلماني أن مشروع «علم الروم» الذي تطورته شركة الديار القطرية على الساحل الشمالي في مصر يمثل خطوة إستراتيجية مهمة ضمن توجه قطر نحو توسيع استثماراتها الخارجية وتنويع مصادر العوائد، وبناء محفظة استثمارية عالمية أكثر تنوعاً واستدامة.

وقال المسلماني إن اختيار السوق المصري، والساحل الشمالي تحديداً، يعكس دراسة دقيقة للفرص الاستثمارية المتاحة، في ظل النمو المتواصل للطلب على المشروعات السياحية والسكنية المتكاملة، مشيراً إلى أن مشروع «علم الروم» لا يمثل مجرد استثمار عقاري، وإنما استثمار طويل الأجل في وجهة متكاملة تجمع السياحة والسكن والترفيه والخدمات.

وأضاف الخبير العقاري المسلماني أن ضخ استثمارات ضخمة في المشروع يؤكد ثقة المستثمر القطري في قدرة السوق المصري على استيعاب مشروعات كبرى، خصوصاً مع ما تتمتع به منطقة الساحل الشمالي من مقومات سياحية وطبيعية، وقربها من الأسواق الرئيسية وقدرتها على جذب السياح والمستثمرين من مصر والمنطقة والأسواق الدولية.

وأوضح المسلماني أن المشروع، الذي تبلغ مساحته نحو 4,900 فدان وبواجهة بحرية تصل إلى 7.2 كيلومتر، يستهدف تطوير مدينة متكاملة تضم مكوناتاً سكنية وسياحية وتجارية وترفيهية، وهو ما يمنحه ميزة تنافسية مقارنة بالمشروعات التي تركز فقط على بيع الوحدات العقارية.



د. عبد العزيز الحمادي

تنويع مصادر الدخل

وأشار الخبير العقاري إلى أن الاستثمارات العقارية الخارجية أصبحت إحدى الأدوات المهمة في استراتيجية تنويع مصادر الدخل، موضحاً أن الاستثمار في الأصول العقارية ذات المواقع المتميزة يمكن أن يوفر عوائد رأسمالية وإيرادات تشغيلية مستمرة، إلى جانب زيادة قيمة الأصول على المدى الطويل.

وأكد المسلماني أن شركة الديار القطرية تمتلك خبرة كبيرة في تطوير المشروعات العقارية والسياحية في عدد من الأسواق العالمية، وبالتالي فإن مشروع «علم الروم» يمثل امتداداً لهذه الخبرة، مع إمكانية تحويل المنطقة إلى واحدة من أهم الوجهات السياحية على ساحل البحر المتوسط.

شراكة تحقق مكاسب مشتركة

ويرى الخبير خليفة المسلماني أن أهمية المشروع تمتد إلى الاقتصاد المصري، حيث يمكن أن يسهم في جذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة، وتوفير فرص عمل، وتنشيط قطاعات المواصلات والتطوير العقاري والسياحة والخدمات والنقل، فضلاً عن دعم نمو الأنشطة الاقتصادية المرتبطة بالمشروع.

فرصة استثمارية طويلة الأجل

واختتم الخبير المسلماني تصريحه بالتأكيد على أن «علم الروم» يمكن أن يصبح واحداً من أبرز نماذج الاستثمار القطري في الخارج، خاصة



خليفة المسلماني

إذا نجح في تحقيق التكامل بين القطاع السكني والسياحي والتجاري والترفيهي.

وقال إن قطر لا تبحث فقط عن فرص استثمارية قصيرة الأجل، وإنما تعمل على بناء أصول إستراتيجية ذات قيمة متزايدة وتنويع مصادر العوائد، وهو ما يجعل مشروع «علم الروم» جزءاً من رؤية أوسع للاستثمار الخارجي، وتعزيز الحضور القطري في الأسواق الإقليمية والدولية

وجهة استثمارية ضخمة

قبل أن تكون علم الروم وجهة استثمارية ضخمة، كانت منطقة ساحلية هادئة مرتبطة بمدينة مرسى مطروح وما حولها من شواطئ ذات طبيعة خاصة. وتقع المنطقة شرق مدينة مرسى مطروح، وهي واحدة من المناطق التي تتمتع بمقومات طبيعية بارزة، مثل المياه الفيروزية، الشواطئ الرملية، المناخ الساحلي المعتدل نسبياً، والقرب من مدينة قاتمة بالفعل تمتلك مطاراً وخدمات وبنية حضرية أساسية.

وتكتسب علم الروم أهميتها من كونها ليست مجرد أرض بكر على الساحل، بل منطقة تقع ضمن نطاق عمراني وسياسي قابل للاتصال بمدينة مرسى مطروح. هذا القرب يمنحها ميزة مختلفة عن بعض المناطق الساحلية التي تبدأ من الصفر تماماً؛ فوجود مدينة قائمة بجوارها يعني أن المشروع يمكنه الاستفادة من خدمات قائمة، وشبكة طرق، ومطار، وكتلة بشرية، وفرص تشغيل محلية، وهي عناصر مهمة لأي مدينة سياحية تستهدف العمل طوال العام.

كما أن موقع علم الروم على البحر المتوسط يمنحها قيمة استثنائية في ظل ندرة الأراضي الساحلية الكبيرة ذات الواجهات البحرية الممتدة. فالواجهة البحرية التي تقرب من 7.2



كيلومتر ليست مجرد رقم تسويقي، بل عنصر تخطيطي يسمح بتنوع المنتجات داخل المشروع بين فنادق، وحدات فاخرة، مناطق ترفيهية، مارينا محتملة، ومناطق مفتوحة تخدم السكان والزوار.

اليوم، تتحوّل علم الروم من منطقة ساحلية هادئة إلى مشروع مرنّش لأن يكون مدينة سياحية عمرانية متكاملة، لا مجرد منتج موسمي يعمل في أشهر الصيف فقط. وهذا التحول هو جوهر ما يجعل المشروع مختلفاً في طبيعته وفي قيمته الاستثمارية طويلة الأجل؛ لأن نجاحه لن يقاس فقط بحجم المبيعات، بل بقدرة على خلق حياة مستمرة وخدمات فعالة طوال السنة.

هذا المزيج بين الموقع الساحلي المميز، والقرب من مرسى مطروح، وحجم الاستثمار المعلن، لم يغب عن رؤية المطورين، بل كان الدافع الأول للتساؤل: ما الذي يجعل علم الروم تحديداً قلب الساحل النابض؟

مميزات الاستثمار مع الديار

السؤال الذي يتردد كثيراً في أوساط المستثمرين هو: لماذا علم الروم تحديداً من بين كل مناطق الساحل الشمالي الغربي؟ الإجابة تكمن في تقاطع نادر بين ثلاثة عوامل رئيسية: الموقع، حجم الأرض، واسم المطور. وهذه العوامل لا تعمل منفردة، بل تتكامل لتمنح المشروع قلعه الحقيقي في السوق.

أولاً: الموقع بين مناطق نمو كبرى. تقع علم الروم شرق مرسى مطروح، ضمن الامتداد الطبيعي لوجة التنمية التي بدأت من المعلمين الجديدة، ثم رأس الحكمة، وصولاً إلى مرسى مطروح. هذا التوضع يجعلها جزءاً من ممر سياحي واستثماري جديد على البحر المتوسط، وليس مجرد مشروع منعزل عن الحركة العامة للسوق. ومع دخول استثمارات خليجية كبرى إلى الساحل الشمالي الغربي، أصبحت المنطقة كلها محط اهتمام المستثمرين والمطورين، وهو ما يمنح علم الروم زخفاً إضافياً.

ثانياً: حجم الأرض والواجهة البحرية. المشروع يمتد على مساحة تقارب 4,900 فدان، وهي مساحة كبيرة تسمح ببناء مدينة متكاملة بمكونات متعددة، لا مجرد كمبوند ساحلي تقليدي. كما أن الواجهة البحرية الممتدة لنحو 7.2 كيلومتر تمنح المشروع قدرة أكبر على تنويع التجربة السياحية، وهو ما يضعنا أمام تفاصيل مالية وشركات دولية غير مسبوقة في السوق المصري.

ثالثاً: وجود الديار القطرية كمطور رئيسي. شركة الديار القطرية ليست شركة تطوير محلية محدودة الخبرة، بل ذراع عقارية مرتبطة باستثمارات قطرية سيادية ولها حضور في مشروعات ضخمة وفاخرة. وجود اسم بهذا الوزن يمنح المشروع ثقة مبدئية لدى المستثمرين، خاصة أن المشروع لا يبدو مجرد تطوير عقاري سريع، بل استثمار طويل الأجل ضمن توجه إقليمي أوسع نحو الساحل الشمالي الغربي.

ومن المهم هنا قراءة المشروع بموضوعية؛ فوجود الطور قوي وحجم استثمار ضخم لا يعني أن العائد مضمون تلقائياً، لكنه يرفع من جدية المشروع ويجعل متابعته ضرورية لأي مستثمر مهتم بالساحل الغربي. أما القيمة النهائية فستحدد بناءً على التنفيذ الفعلي، المخطط العام، مراحل الطرح، البنية التحتية، العلامات القندقية، وأسعار الوحدات عند الإعلان الرسمي عنها.

وإذا كانت الميزات الاستراتيجية ترسم الصورة الكبيرة للمشروع، فإن التدقيق في الخريطة

الجغرافية يكشف عن قربٍ ذكي من كافة المحاور الحيوية.

تقع منطقة علم الروم شرق مدينة مرسى مطروح على ساحل البحر الأبيض المتوسط، وهي من المناطق التي تجمع بين الهدوء الساحلي والقرب من مدينة قائمة بالفعل. وتشير المعلومات المتداولة في السوق العقاري إلى أن الموقع يقع تقريباً على بعد نحو 12 كيلومتراً شرق مرسى مطروح، وبالقرب من مطار مطروح الدولي، وهي ميزة مهمة لأي مشروع يستهدف السياحة الدولية أو الإقامة الفاخرة أو الاستثمار طويل الأجل.

القيمة الحقيقية للموقع لا تأتي فقط من جمال الشاطئ أو قربه من مرسى مطروح، بل من كونه جزءاً من نطاق جغرافي أوسع يشهد إعادة تسعير وتنمية تدريجية. فبعد الاهتمام الكبير بمنطقة رأس الحكمة والعلمين الجديدة، أصبح الساحل الغربي يُنظر إليه باعتباره امتداداً استثمارياً وسياحياً طويل الأمد، وليس مجرد مصيف موسمي محدود الاستخدام.

أبرز المعالم

مطار مطروح الدولي: قرب المشروع من المطار يمثل ميزة جوهرية لأي وجهة سياحية تستهدف الزوار من داخل مصر وخارجها، لأن سهولة الوصول عنصر حاسم في نجاح المدن السياحية الكبرى.

وسط مدينة مرسى مطروح: يقع المشروع شرق مرسى مطروح وعلى مسافة قريبة من المدينة، ما يتيح الاستفادة من خدمات قائمة بالفعل مثل الأسواق، الخدمات الصحية، الطرق، والمرافق الحضرية الأساسية.

مدينة مرسى مطروح: وجود مدينة قائمة بجوار المشروع يختلف عن تطوير منطقة معزولة تماماً، لأن ذلك يعزّز فرص التشغيل ويمنح المشروع ظهوراً خدمياً وسكانياً مهماً.

منطقة رأس الحكمة: تقع رأس الحكمة شرق نطاق مرسى مطروح ضمن نفس الشريط الساحلي الصاعد، وتتمتع مع علم الروم والعلمين الجديدة بملاح ممر استثماري وسياسي جديد في الساحل الشمالي الغربي.

الطريق الدولي الجديد: يمثل الطريق الساحلي محوراً رئيسياً في ربط مناطق الساحل الشمالي ببعضها، ويُعد من أهم عناصر الوصول البري للمشروعات الكبرى في المنطقة.

إن القيمة الجغرافية للمكان لم تكن لتكتمل لولا وجود أرقام ضخمة تدعمها، وهو ما يضعنا أمام تفاصيل مالية وشركات دولية غير مسبوقة في السوق المصري.

وجهة فاخرة متكاملة

مشروع علم الروم يقوم، وفق المعلومات الحكومية والتقارير الدولية المتداولة، على شراكة بين هيئة المجتمعات العمرانية الجديدة وشركة الديار القطرية، باستثمارات إجمالية تقدر بنحو 29.7 مليار دولار.

إجمالي الاستثمار: يقدر بنحو 29.7 مليار دولار، ويتضمن نحو 3.5 مليار دولار مقابل الأرض، إلى جانب استثمار عيني ضخم في أعمال التطوير والبناء. يقدر بنحو 26.2 مليار دولار.

مساحة المشروع: تقارب 4,900 فدان، وهي مساحة تضم المشروع في فئة المدن السياحية العمرانية الكبرى، لا في فئة القرى الساحلية التقليدية.

الواجهة البحرية: تمتد لنحو 7.2 كيلومتر على البحر المتوسط، وهي واحدة من أهم نقاط القوة في المشروع لأنها تمنح مرونة كبيرة في التخطيط والمنتجات العقارية والسياحية.

أهم الأرقام عن مشروع علم الروم

+ 250

ألف

فرصة عمل وأرباح تصل إلى 1.8 مليار دولار سنويا

29.7

مليار دولار

إجمالي الاستثمارات المتوقعة ضخها في المشروع

4900

فدان

مساحة الأرض بمنطقة علم الروم

7.2

كيلومتر

مساحة الواجهة البحرية للمشروع

2030

بدء تسليم الوحدات المشبّطة بالكامل

2026

بدء المرحلة الأولى للمشروع

5 سنوات مدة تنفيذ المشروع من تاريخ صدور القرار الوزاري

شراكة بين شركة الديار القطرية

وهيئة المجتمعات العمرانية الجديدة

وحدات سكنية صيفية. تبلغ المساحة الإجمالية المخصصة لمشروع علم الروم نحو 4,900 فدان، وهو رقم كبير يضعنا أمام مشروع قادر على استيعاب مكونات متعددة داخل مدينة واحدة، هذه المساحة لا تعني فقط عدداً كبيراً من الوحدات، بل تمنح المخططين فرصة لتوزيع الاستخدامات بشكل أكثر توازناً بين السكن، السياحة، الترفيه، الخدمات، الطرق، المناطق المفتوحة، والمرافق العامة.

الأهم أن نجاح المخطط العمراني في علم الروم لا يعتمد فقط على جمال التصميمات أو فخامة المباني، بل على قدرة المدينة على العمل طوال العام فالساحل الشمالي عانى لسنوات من مشكلة الموسمية؛ حيث تنشط المشروعات في الصيف ثم تتراجع الحركة في باقي العام. لذلك فإن فلسفة التصميم يجب أن تركز على بناء مدينة قابلة للحياة، وليست مجرد واجهة صيفية ملقحة معظم شهور السنة.

ملاحم الرؤية التصميمية

عيقرة المساحات المفتوحة: المساحة الكبيرة تمنح المشروع إمكانية خلق طرق واسعة، مناطق خضراء، مسارات حركة مريحة، ومناطق

ترفيهية لا تشعّر المستخدم بالتكدس. هذه النقطة مهمة لأن المشروعات الساحلية الفاخرة لا تُقاس فقط بموقعها على البحر، بل بجودة الحياة داخلها، ودرجة الخصوصية، واتساع الرؤية، وسهولة التنقل.

التناغم مع الطبيعة: من المتوقع أن يستفيد المخطط من طبيعة الساحل، والواجهة البحرية الطويلة، والقرب من مرسى مطروح، لتوزيع المكونات بطريقة تحقق أكبر استفادة ممكنة من الإطلالات البحرية والمناطق المفتوحة. وكلما نجح المشروع في الحفاظ على الطابع الساحلي الطبيعي، زادت قيمته الجمالية والاستثمارية.

الاستدامة العمرانية: القيمة الحقيقية لعلم الروم ستظهر إذا تم تصميمها كمدينة مستدامة قادرة على جذب السكان والزوار في غير موسم الصيف. وهذا يتطلب خدمات طبية، تعليمية، فندقية، تجارية، ترفيهية، ومناطق عمل وإقامة ممتدة، حتى لا تتحول إلى مشروع فاخر لكنه محدود التشغيل.

تقسيم الوحدات والخدمات في مشروع علم الروم الوصف العام للمشروع يشير إلى أنه ليس مشروعاً عقارياً تقليدياً يعتمد فقط على بيع وحدات سكنية، بل مدينة سياحية عمرانية متكاملة. وهذا النوع من المشروعات يحتاج إلى توزيع متوازن بين الوحدات السكنية، الفنادق، الخدمات، الترفيه، المرافق، والمساحات المفتوحة، حتى يتحول إلى مجتمع حقيقي وليس مجرد تجمع عقاري موسمي.

الخطط المتوقعة لمدينة بحجم علم الروم يجب أن يخدم أكثر من شريحة: المستثمر العقاري، المقيم طويل الأجل، السائح، صاحب النشاط التجاري، ومشغل الخدمات، وكلما زاد تنوع الاستخدامات داخل المشروع، ارتفعت فرص التشغيل والعائد، وتراجعت مخاطر الموسمية التي تمثل التحدي الأكبر للمشروعات الساحلية.

الهيكل الوظيفي للمدينة

القطاع السكني: من المتوقع أن يضم المشروع مكونات سكنية متنوعة تشمل فيلات، شققاً فاخرة، وحدات متوسطة على البحر، وربما منتجات عقارية مختلفة تناسب السكن الموسمي أو الإقامة الممتدة أو الاستثمار طويل الأجل. لكن التفاصيل الدقيقة لأنواع الوحدات ومساحاتها وأسعارها تحتاج إلى انتظار الطرح الرسمي.

القطاع الفندقي والترفيهي: تشير المعلومات المتاحة إلى أن المشروع يستهدف تقديم وجهة سياحية فاخرة تضم فنادق ومناطق ترفيهية ومرافق جذب، وهو ما سيكون عنصراً حاسماً في تحويل علم الروم من مشروع بيع عقاري إلى مدينة تشغيل سياحي مستمر.

المجمع الخدمي والتعليمي: حتى تنجح علم الروم كمدينة تعمل طوال العام، لا بد من وجود خدمات يومية حقيقية مثل مراكز طبية، خدمات تجارية، أنشطة تعليمية أو تدريبية، مناطق إدارية، مطاعم، وسلاسل خدمات تخدم المقيمين والزوار. هذه العناصر هي التي تصنع الطلب المستمر خارج موسم الصيف.

المقارن والخدمات العامة: المشروعات العمرانية الكبرى تحتاج إلى منظومة خدمات عامة وأمن وإدارة مرافق وتشغيل احترافي، لأن القيمة العقارية لا تستمر بعد البيع إلا بوجود إدارة قوية تحافظ على جودة المدينة وتنظم الحركة والخدمات والصيانة.

هذه البنية المتكاملة، إذا تم تنفيذها بالشكل الصحيح، هي ما يجعل من علم الروم مجتمعاً آمناً، منظماً، وقابلاً للحياة على مدار العام، بدل أن يكون مشروعاً موسميّاً محدود الحركة.





«علم الروم» استثمار طويل الأجل في وجهة متكاملة تجمع السياحة والسكن والترفيه والخدمات

ضخ استثمارات ضخمة في المشروع يؤكد ثقة المستثمر القطري في قدرة السوق المصري على استيعاب مشروعات كبرى

سابقة أعمال شركة الديار القطرية

إلى جانب علم الروم الساحل الشمالي فإن شركة الديار قدمت مشروعات أخرى مميزة من ضمنها الآتي:

■ مشروع مدينة لوسيل: تعتبر من أهم مشروعات الشركة والذي أطلقته عام 2005، وهو مشروع كبير ومدينة ذات تخطيط شامل على مساحة 38 كيلو مترا مربعا وتتضمن 4 جزر و 19 منطقة سكنية وترفيهية وتجارية، وأكثر من 15 فندقا عالميا.

■ مشروع "حديقة الفندق": هو مشروع كبير في قلب مدينة الدوحة، الهدف منه إضافة مساحات خضراء في المنطقة الواقعة بين فندق الشيراتون والخليج الغربي، وتمتد الحديقة على مساحة 73,000 متر مربع وتضم نوافير مائية ومرات جرائن ومسابح خضراء، مع مرافق ترفيهية ومطاعم ومقاهي وألعاب للأطفال وموقف سيارات 4 طوابق.

■ مركز الدوحة للمعارض والمؤتمرات: يقع المشروع في منطقة الخليج الغربي في الدوحة، وهو مرتبط بحديقة شيراتون عبر نفق تحت الأرض، وكذلك بكورنيش الدوحة الهالالي عبر مشى الكورنيش، ويضم موقفا للسيارات وقاعة ذات استخدامات متعددة و 5 قاعات أخرى قابلة للدمج.

■ مشروع سميصة: يقع على بعد 40 كيلو مترا شمال مدينة الدوحة، ومن المتوقع أن يوفر للزوار تجربة فريدة للسياحة والترفيه، وسوف يقام على مساحة 8,000,000 متر مربع، ويمتد على شاطئ البحر بطول 7 كيلو مترات، سوف يضم 16 منطقة سياحية ومنجعات وناديا دوليا للجولف وفيلات فاخرة.

الشارع التجاري، يمتد على أكثر من 450,000 متر مربع قابلة للتأجير، يضم المشروع 460 شقة، 475 معرّضاً و 630 مكتباً بالإضافة إلى مركز تسوق ويضم 5 مبان رئيسية.

■ مشروع "ديار رأس الحد": يضم فندق 5 نجوم، يشمل 250 غرفة و 25 شاليها، إلى جانب مرافق متنوعة مثل مطعم وناو صحي، وبه ثاني أطول مسبح في سلطنة عمان.

هذا بالإضافة لمشروعات أخرى مميزة من ضمنها الآتي:

■ مشروع ديار دوشنبه في دولة طاجيكستان والذي يقع على ضفاف بحيرة جافنون.

■ مشروع سي بيرل سطنبول.

■ فندق سانت ريجيس القاهرة.

■ مشروع سيتي جيت القاهرة الجديدة.

■ نيو جيزة مصر.

■ منتجع الهوارة المغرب.

■ مشروع مشيرب مدينة الخرطوم بالسودان

■ ذا مورا صحاري تورز في تونس.

■ تشيلسي باراكس لندن.

■ مشروع القرية الشرقية- لندن.

يكون وجهة عالمية حقيقية، لا بد أن يعتمد على علامات فندقية قوية وإدارة احترافية قادرة على جذب الزوار طوال العام، وليس فقط في موسم الصيف. الفنادق هي أحد العناصر التي يمكن أن تحول المشروع من منتجع موسمي إلى مدينة سياحية نشطة.

حتى الآن، لم يتم الإعلان بشكل تفصيلي ونهائي عن أسماء العلامات الفندقية التي ستدير فنادق علم الروم. وهذا أمر متوقع في المراحل المبكرة للمشروعات الكبرى؛ إذ تُحسم شراكات الفنادق عادة بعد اكتمال المخطط العمراني، تحديد مواقع الفنادق، وحسم نموذج الإدارة والتشغيل.

ما يمكن قوله هو أن وجود الديار القطرية كمطور رئيسي يمنح المشروع قدرة أعلى على التفاوض مع علامات فندقية مرموقة، خاصة أن الشركة مرتبطة باستثمارات قطرية سيادية ولها خبرات في مشروعات فاخرة. لكن المستثمر الذي يجب أن ينتظر الإعلان الرسمي عن أسماء الفنادق والمشغلين، لأن وجود علامة فندقية قوية قد يرفع من قيمة المشروع، بينما غياب التشغيل الاحترافي قد يحد من قدرته على العمل طوال العام.

الديار: خبرة في تطوير مشروعات

عندما تُبرم صفقة بحجم يقترب من 29,7 مليار دولار، لا بد من التعرف على الطرف الذي يقف خلفها. شركة الديار القطرية ليست شركة عقارية صغيرة أو مطوّراً يدخل السوق لأول مرة، بل ذراع عقارية مرتبطة باستثمارات قطرية سيادية، وتمتلك خبرة في تطوير مشروعات ضخمة وفاخرة داخل قطر وخارجها.

تكمن أهمية اسم الديار القطرية في أنه يمنح المشروع بُعداً استراتيجياً، لأن الشركة لا تتعامل مع علم الروم كمجرد مشروع بيع وحدات، بل كاستثمار طويل الأجل في منطقة مرشحة للتحول إلى واحدة من أهم الوجهات السياحية والعمرانية على البحر المتوسط. وهذا النوع من المطورين عادة ينظر إلى جودة الأصول وقيمتها المستقبلية، وليس فقط إلى البيع السريع في المرحلة الأولى.

كما أن دخول الديار القطرية في مشروع بهذا الحجم يعزّز فكرة أن الساحل الشمالي الغربي لم يعد سوقاً محلياً للمنتجات، بل أصبح منطقة جاذبة لرؤوس أموال خليجية كبرى. فبعد الزخم الإماراتي في رأس الحكمة، يأتي الثقل القطري في علم الروم ليؤكد أن المنطقة تدخل مرحلة جديدة من المنافسة والتكامل الاستثماري.

هذا التوجه الاستراتيجي طويل الأمد هو ما يمنح المستثمر في علم الروم سبباً قوياً للمتابعة. لكن الطمأنينة الحقيقية لا تأتي من اسم المطور وحده، بل من متابعة التنفيذ الفعلي، اعتماد المخطط العام، وضوح العقود، جودة البنية التحتية، ودخول خدمات تشغيلية قادرة على الحفاظ على قيمة المشروع بعد التسليم.

نوع المنتج العقاري، مستوى التشطيب، خطة السداد، توقيت الطرح، وحجم الطلب المتوقع على المنطقة.

فرصة استثنائية

بناءً على قراءة واقعية للسوق العقاري في الساحل الشمالي، هناك 3 أسباب تجعل متابعة فرص الحجز المبكر في علم الروم خطوة مهمة للمستثمرين الجادين.

■ اقتناص السعر التأسيسي: في كثير من المشروعات الكبرى، تكون الأسعار في المراحل الأولى أقل من المراحل اللاحقة، خاصة إذا بدأ المشروع في إثبات الجدوى التنفيذية. لكن ميزة السعر التأسيسي لا تكون قوية إلا إذا كان السعر منطقيًا مقارنة بالموقع، المطور، مدة التسليم، ومستوى المخاطر.

■ أولوية التخصيص والتميز: في بدايات الطرح، غالبًا ما تكون الخيارات أفضل من حيث الإطلالة، القرب من البحر، القرب من الخدمات، واختيار الاتجاهات والمساحات. لذلك قد يستفيد المستثمر المبكر من مرونة أكبر في اختيار الوحدة المناسبة لهدفه، سواء كان السكن أو الاستثمار أو إعادة البيع مستقبلاً.

■ مرونة أنظمة السداد: عادةً ما تقدم الشركات المطورة في المراحل الأولى أنظمة سداد أكثر مرونة لجذب المشترين الأوائل، لكن يجب مراجعة تفاصيل التعاقد بدقة؛ مثل قيمة المقدم، مدة التقسيط، مواعيد الاستلام، مصاريف الصيانة، شروط إعادة البيع، وموقف التسليم والخدمات.

أنواع الوحدات السكنية

تشير طبيعة مشروع علم الروم إلى أنه سيضم مكوناً سكنياً مهماً ضمن مدينة سياحية عمرانية متكاملة. ومن المتوقع أن يشمل المشروع منتجات عقارية متنوعة تناسب شرائح مختلفة من المشترين، مثل الفيلات، الشقق الفاخرة، الوحدات الساحلية، وربما المنتجات الفندقية أو الشقق المخدمة بحسب المخطط النهائي.

غير أن التفاصيل الرسمية المتعلقة بأنواع الوحدات ومساحاتها الدقيقة لم تُكشف بالكامل بعد، وهو أمر طبيعي في هذه المرحلة من دورة حياة المشروع. فالمشروعات بهذا الحجم تحتاج إلى اعتماد المخطط العام، تحديد مراحل التطوير، توزيع الاستخدامات، واختيار النهائي عن المنتجات العقارية.

ما هو مؤكد أن نجاح المشروع لن يعتمد فقط على نوع الوحدة، بل على جودة التصميم والتشغيل والإدارة. فالوحدة في مدينة ساحلية كبرى لا تستمد قيمتها من المساحة فقط، بل من البيئة المحيطة بها: الفنادق، الخدمات، الطرق، المناطق المفتوحة، مستوى الأمن، جودة الصيانة، ووجود حياة حقيقية داخل المشروع.

العلامات الفندقية العالمية

أحد أكثر الملفات أهمية في مشروع علم الروم هو ملف التشغيل الفندقي. فالمشروع إذا أراد أن

من وجهة نظر سوق العقارات المصري، يمثل مشروع علم الروم فرصة تستحق المتابعة الدقيقة، لكنه يحتاج إلى قراءة هادئة لا تخلط بين الزخم الإعلامي والعائد الاستثماري الحقيقي. فالمشروعات الكبرى عادة تمر بثلاث مراحل: مرحلة الإعلان التي ترفع التوقعات، مرحلة التنفيذ التي تكشف الجدية، ومرحلة التشغيل التي تحدد القيمة الفعلية.

■ ميزة الدخول المبكر: القاعدة المعروفة في المشروعات الكبرى أن الدخول في المراحل الأولى قد يمنح المستثمر فرصة للاستفادة من نمو الأسعار مع تقدم التنفيذ. لكن هذه الميزة ترتبط بشرط مهم، وهو وضوح المخطط، جودة التعاقد، جدية المطور، وتناسب السعر مع المرحلة الحالية للمشروع.

■ النمو الجغرافي الموجه: المنطقة الواقعة في امتداد العلمين ورأس الحكمة ومرسى مطروح تشهد تحولاً واضحاً في نظرة المستثمرين. الاستثمار هنا لا يعني فقط شراء وحدة، بل دخول منطقة يعاد تشكيلها على مستوى البنية التحتية والسياحة والتخطيط العمراني.

■ العائد الإيجاري المستدام: إذا نجح المشروع في جذب فنادق وخدمات وأنشطة طوال العام، فقد يكون العائد الإيجاري أكثر استدامة مقارنة بالمشروعات السكنية التقليدية. أما إذا بقي التشغيل محدوداً بموسم الصيف، فسيظل العائد مرتبطاً بعدد أشهر قليلة فقط، وهو ما يجب أن يضعه المستثمر في حساباته.

تلك الفرص الذهبية التي يطرحها المحللون تتطلب معرفة دقيقة بالجدول الزمني للتحرك على الأرض، فالتوقيت في عالم العقارات هو الفارق بين الاستثمار الناجح والفرصة الضائعة.

المشروع ضخم من حيث المساحة والاستثمار والمكونات، وهذا يعني أنه لن يكتمل دفعة واحدة، بل سيتم تنفيذه على مراحل متتابعة وفق المخطط العام، القرارات التنظيمية، جاهزية البنية التحتية، وخطة شركة الديار القطرية.

المرحلة الأولى — 2026: انطلقت المرحلة الأولى مؤخراً من بداية التحول من الإعلان إلى التنفيذ العملي

المرحلة الثانية — ما بعد المرحلة الأولى: تكتمل المراحل التالية تدريجياً حسب المخطط الزمني للمشروع. وبما أن علم الروم مشروع مدينة متكاملة، فمن الطبيعي أن يمتد التنفيذ على سنوات طويلة، وأن تختلف مواعيد تسليم الوحدات والخدمات حسب كل مرحلة ومنطقة داخل المشروع.

وحول موعد تسليم الوحدات، من المتوقع أن يتم التسليم الفعلي في 2030.

أسعار وحدات علم الروم 2026

ما يمكن قوله بثقة، استناداً إلى طبيعة المشروع وحجمه ومستوى التطوير المستهدف، هو أن أسعار علم الروم ستأثر بعدة عوامل: الواجهة البحرية، قرب الوحدة من البحر أو الخدمات،

شملان العواضي المدير التنفيذي لمجموعة وذنان القابضة المالكة لمصنع الأنعام في حوار خاص لـ «لوسيل»:

«الأنعام» ركيزة أساسية ورافد حيوي يدعم منظومة الأمن الغذائي والمخزون الإستراتيجي للدولة

نورد للسوق المحلي 10 آلاف رأس من المواشي الحية والمبردة شهرياً

حاوره: عبد الدايم نور



مصنع الأنعام مشروع خاص بنسبة 100% تم تأسيسه وتطويره باستثمارات خاصة فقط

20 ألف رأس مخزون المصنع من الأغنام لتلبية احتياجات السوق

الطاقة التشغيلية القصوى للمسوخ عند التشغيل بكامل طاقته 2000 رأس من الأغنام و200 رأس من الأبقار و100 رأس من الإبل يومياً



أكد السيد شملان العواضي المدير التنفيذي لمجموعة وذنان القابضة المالكة لمصنع الأنعام، أن فكرة إنشاء مصنع الأنعام كانت في رأس المالك منذ 2015. منوهاً بأن السبب يعود إلى الجمال الأسترالية التي كانت مستهدفة في برامج الإعدام، وهي جمال برية غير مملوكة، وتعتبرها السلطات من الأنواع الغازية التي تسبب أضراراً للبيئة والزراعة ومصادر المياه والبنية التحتية، منوهاً بأن صاحب الفكرة حاول استيراد هذه الجمال لكن القوانين الأسترالية منعت تصديرها، مشيراً إلى أن الفكرة تحولت تدريجياً إلى مشروع متكامل يبدأ من اختيار المواشي واستيرادها ونقلها وتسمينها، ويمر بالذبح والتجهيز والتبريد، وينتهي بالتوزيع والبيع المباشر والإلكتروني. ومع مرور الوقت، اكتسب المشروع بعداً إستراتيجياً باعتباره أحد مشروعات القطاع الخاص الداعمة للأمن الغذائي في قطر.

وأضاف السيد العواضي أن المصنع يمثل أحد الاستثمارات الإستراتيجية لمجموعة وذنان القابضة في قطاع الأمن الغذائي، وهو مشروع طويل الأمد يرتبط باحتياج أساسي ومستمر في السوق، ورؤيتنا أن يكون المصنع منصة متكاملة للثروة الحيوانية واللحوم، وليس مجرد منشأة إنتاجية منفصلة. لذلك تتجه الاستثمارات إلى رفع كفاءة التشغيل، وتطوير مرافق التسمين والذبح والتجهيز، وتقوية سلسلة التبريد والنقل، وتوسيع شبكة الوصول إلى المستهلك.

وأضاف السيد شملان العواضي في حواره مع لوسيل أن شعار مصنع الأنعام واضح وصريح «جودة عالية وسعر جيد»، مشيراً إلى أن تحقيق هذه المعادلة يحتاج إلى إدارة متوازنة، لأن خفض السعر بصورة غير مدروسة قد يضر بالجودة، ورفع الجودة دون ضبط التكلفة قد يجعل المنتج بعيداً عن شريحة واسعة من المستهلكين. لذلك نعمل على تحسين الشراء والتسمين والتجهيز والتوزيع وتقليل الفاقد بدل البحث عن حل في مرحلة واحدة.

مؤكدًا حرصهم على تقديم خيارات متنوعة تناسب احتياجات وميزانيات مختلفة، مع بقاء السلامة والجودة أساساً ثابتاً لا يخضع للمساومة، مشيراً إلى أن مصنع الأنعام مشروع خاص بنسبة 100%. وقد تم تأسيسه وتطويره باستثمارات خاصة، ولا يتلقى دعماً مالياً مباشراً من الدولة، مؤكداً أن المصنع يزود السوق المحلي بنحو 10 آلاف رأس من المواشي الحية والمبردة شهرياً، في حين يصل مخزونه من الأغنام إلى نحو 20 ألف رأس، وهو ما يعكس حجم العمليات التي يديرها المصنع وقدرته على توفير كميات متنوعة من المواشي لتلبية احتياجات السوق.

ولفت إلى أن المصنع وسع شبكة فروعه تحت مظلة العلامة التجارية بافتتاح 16 فرعاً جديداً خلال النصف الأول من 2026 لتوسيع قنوات الوصول إلى المستهلكين، مستهدفاً افتتاح 5 فروع جديدة خلال النصف الثاني من العام الجاري ليلبلغ إجمالي عدد الفروع الجديدة خلال عام 2026 مستوى 21 فرعاً تضاف إلى 7 فروع افتتحت خلال عام 2025، ليلبلغ إجمالي شبكة الفروع 28 فرعاً، دون احتساب منافذ البيع التابعة لمجموعة وذنان القابضة المالكة لمصنع الأنعام للإنتاج الحيواني وعلى رأسها مسكر هايبر ماركيت.

واستطرد السيد شملان قائلًا: إن الاستثمار في الأنعام عملية مستمرة وليس مبلغاً دفع مرة واحدة، فهو يشمل الأرض والبنية التحتية وحظائر التسمين والمسالخ ومرافق التجهيز والتخزين المبرد وأسطول النقل والفروع والأنظمة والموارد البشرية.

منوهاً بأن الطاقة الاستيعابية للمصنع تبلغ نحو 30,000 رأس من الأغنام، و7,000 رأس من الأبقار، و4,000 رأس من الإبل. وهذه القدرة تمنحنا مرونة في التخطيط للمخزون وتوزيع عمليات التسمين والاستعداد للمواسم التي يرتفع فيها الطلب.

وشدد السيد العواضي على أن مصنع الأنعام للإنتاج الحيواني يشكل أحد المقومات المهمة لمنظومة الأمن الغذائي في دولة قطر، عبر الإسهام في تأمين احتياجات السوق من المواشي واللحوم والحفاظ على تدفق الإمدادات بصورة مستقرة. ويدعم المصنع توجهات الدولة نحو تعزيز الإنتاج المحلي وتحقيق الاكتفاء الذاتي، مستفيداً من تنوع المنتجات ومصادر التوريد ورفع مستويات المخزون. كما يولي أهمية كبيرة لتطبيق الاشتراطات الصحية والبيطرية، بما يضمن سلامة وجودة المنتجات، ويعزز قدرة السوق القطرية على التعامل مع المتغيرات العالمية وتحديات سلاسل الإمداد، بما يحافظ على استقرار الإمدادات الغذائية ويخدم المواطنين والمقيمين.

وفيما يلي نص الحوار..

”شعار مصنعنا «جودة عالية وسعر جيد» وتحقيق هذه المعادلة يحتاج إلى إدارة متوازنة

”مصنعنا استحوذ على 45% من إجمالي الذبائح المنفذة في مقاصب الدولة خلال عيد الأضحي

”وجود قدرات محلية للتسمين والتخزين والذبح يمنحنا مرونة أكبر في توقيت طرح المنتج وإدارة المخزون

”119% نمواً في طلبات الأوتلاين خلال 8 أشهر من 2026

من البدايات إلى بناء منظومة متكاملة

كيف جاءت فكرة مشروع إنشاء مصنع الانعام لإنتاج الحيواني؟

الفكرة كانت في رأس المالك منذ 2015 والسبب يعود إلى الجمال الأسترالية التي كانت مستهدفة في برامج الإعدام، وهي جمال برية غير مملوكة، وتعتبرها السلطات من الأنواع الغازية التي تسبب أضراراً للبيئة والزراعة ومصادر المياه والبنية التحتية. وحاول صاحب الفكرة استيراد هذه الجمال لكن القوانين الأسترالية تمنع تصديرها، ثم تحولت الفكرة تدريجياً إلى مشروع متكامل يبدأ من اختيار المواشي واستيرادها ونقلها وتسمينها، وبمر بالذبح والتجهيز والتبريد، وينتهي بالتوزيع والبيع المباشر والإلكتروني. ومع مرور الوقت، اكتسب المشروع بعداً استراتيجياً باعتباره أحد مشروعات القطاع الخاص الداعمة للأمن الغذائي في قطر.

وقد جاءت فكرة إنشاء مصنع الانعام لإنتاج الحيواني من رؤية استثمارية تستهدف الدول في قطاع الثروة الحيوانية والغذاء بصورة متكاملة، والاستفادة من الفرص المتنامية في السوق القطري، مع المساهمة في تعزيز الأمن الغذائي واستقرار إمدادات اللحوم.

وحرص صاحب الفكرة منذ البدايات على إنشاء منظومة تبدأ من استيراد واختيار أفضل سلالات المواشي، ثم شحنها، وتسمينها والعناية البيطرية بها، وصولاً إلى الذبح والتجهيز والتبريد والتوزيع وبيع المنتج للمستهلك. وهذا النموذج المتكامل هو أحد أبرز ملامح عمل مصنع اليوم. كما أن التوجه لم يكن مرتبطاً باللحوم فقط، وإنما توسع ليشمل الأعلاف والثروة الحيوانية وسلاسل التوريد، بما يخدم أصحاب الحال ويعزز استدامة القطاع وتوفر إمدادات مستقرة وبأسعار تنافسية للسوق القطري.

كيف كانت بدايات مصنع الانعام.. وكيف تطورت العمليات منذ انطلاق المشروع؟

بدأت الانعام بإمكانيات وفريق عمل محدود العدد، في عام 2019 وكانت العمليات في مرحلة التأسيس أبسط بكثير من صورتها الحالية. لم يكن الهدف منذ البداية إنشاء منشأة لبيع اللحوم فقط، بل تأسيس مشروع قادر على إدارة المراحل الأساسية لسلسلة القيمة: من اختيار مصادر المواشي واستيرادها، مروراً بالرياحية والتسمين، ثم الذبح والتجهيز والتخزين والنقل، وصولاً إلى المستهلك. وفي البدايات استوردنا كميات صغيرة من العجول عن طريق الشحن الجوي بدناً باستيراد 8 عجول إلى 84 عجلاً ومع مرور الوقت توسعت البنية التحتية تدريجياً، وزادت الخبرة التشغيلية، وتطورت مرافق التسمين والمسالخ والتجهيز والتبريد، كما توسعت قنوات البيع والتوزيع. واليوم يوفر المصنع نحو 350 فرصة عمل مباشرة، في حين كانت البدايات تعتمد على 20 موظفاً فقط إلى جانب فرص غير مباشرة في النقل والبيعيات والخدمات المساندة. هذا الانتقال من فريق تأسيسي محدود إلى منظومة بهذا الحجم لم يحدث دفعة واحدة، بل تحقق عبر استثمار متواصل، وتعلم يومي من السوق، وإعادة تطوير العمليات كلما نما حجم الأعمال. وبداناً في اللحوم المبردة المستوردة وكبرنا مساحات الملاحم الخاصة بنا من 25 متراً في البدايات إلى أن وصلت إلى 600 متراً.

كيف تقيّمون تجربة مجموعة وندان القابضة في الاستثمار بقطاع الثروة الحيوانية وإنتاج اللحوم في قطر؟

نعتبرها تجربة ناجحة ومتنامية، والأهم أنها تجربة تبنيت على أرض الواقع ومرت بمراحل تشغيل وتحسين حقيقية. عملنا على ألا يبقى نشاطنا مرتبطاً بمرحلة واحدة، ولذلك تطور المشروع ليشمل



والوصول إلى التشغيل الفعلي ثم التوسع. الفارق لم يكن في الترخيص بحد ذاته، بل في تحويل الفكرة إلى منشآت وفريق عمل وأنظمة وسلسلة توريد وقنوات بيع تعمل بصورة يومية. قطاع الثروة الحيوانية يحتاج إلى رأس مال وصبر وخبرة ميدانية؛ لأن العمل يتعامل مع كائن حي، ومستمر في السوق. رؤيتنا أن يكون المصنع منصة متكاملة للثروة الحيوانية واللحوم، وليس مجرد متابعة المباشرة للتفاصيل على تجاوز مرحلة التأسيس وبناء حضور فعلي في السوق.

ما الطاقة الاستيعابية الحالية للمصنع بالنسبة للأغنام والأبقار والإبل؟

تبلغ الطاقة الاستيعابية للمصنع نحو 30,000 رأس من الأغنام، و7,000 رأس من الأبقار، و4,000 رأس من الإبل. وهذه القدرة تمنحنا مرونة في التخطيط للمخزون وتوزيع عمليات التسمين والاستعداد للمواسم التي يرتفع فيها الطلب. ولا يعني ذلك الاحتفاظ بهذه الأعداد طوال الوقت؛ فحجم المخزون الفعلي يُدار وفق حركة المبيعات، والتخزين المبرد، واسطول النقل والفروع والأنظمة والموارد البشرية. كما أن جزءاً مهماً من الاستثمار يرتبط برأس المال التشغيلي اللازم لشراء المواشي والأعلاف وإدارة المخزون ودورة الاستيراد. وخلال المرحلة المقبلة سنواصل الاستثمار وفق احتياجات السوق والجوى الاقتصادية، مع إعطاء الأولوية للمشروعات التي ترفع الإنتاجية وتقلل الهدر وتحسن الجودة وتزيد جاهزية المصنع للمواسم والظروف الطارئة.

الطاقة التشغيلية

أين وصل المصنع اليوم من حيث الطاقة الإنتاجية والتشغيلية؟

وصل المصنع إلى مستوى تشغيلي متقدم يتيح له إدارة أعداد كبيرة من المواشي، وتشغيل حلقات متعددة من الرعاية والتسمين إلى الذبح والتجهيز والتوزيع، ونحرص على التمييز بين الطاقة الاستيعابية النظرية والتشغيل الفعلي؛ فالأداء

وبما أن أهم الدول التي يعتمد مصنع الانعام عليها في استيراد المواشي؟

سياساتنا تعتمد على التنوع في استيراد الأنواع الجيدة من خلال البيلاد المشهورة في الإنتاج الحيواني حيث نستورد من حوالي 13 دولة سواء مواشي أو أعلاف وهي أرمينيا وتركيا ولبنان وسوريا والأردن والسعودية وعمان والصومال وكازاخستان وباكستان ومصر وإثيوبيا ومنغوليا وإسبانيا ورومانيا وجنوب أفريقيا.

ما المعايير المتبعة لضمان جودة الأعلاف وصحة الحيوانات؟

نبدأ باختيار الأعلاف وفق مواصفات واضحة تتعلق بالقيمة الغذائية والجودة والسلامة، ثم نتابع الاستلام والتخزين والاستخدام بما يمنع التلف أو التلوث، كما نضع برامج تغذية تراعي نوع الحيوان وعمره ووزنه ومرحلة التسمين، بدل الاعتماد على أسلوب واحد لجميع الحالات.

أما الجانب الصحي فيشمل المتابعة البيطرية والملاحظة اليومية والعزل عند الحاجة وتنفيذ برامج الوقاية والعلاج وفق الإجراءات المعتمدة. جودة اللحوم تبدأ قبل المسلخ بفترة طويلة؛ فهي نتيجة مباشرة لجودة المصدر والتغذية والرعاية والبيئة التي يعيش فيها الحيوان.

ما حجم الطاقة التشغيلية للمسلخ؟ وهل هناك خطط لزيادة قدرته؟

تبلغ الطاقة التشغيلية القصوى للمسلخ، عند التشغيل بكامل طاقته وعلى مدار يوم العمل، نحو 2,000 رأس من الأغنام، و200 رأس من الأبقار، و100 رأس من الإبل يومياً، وتوفر هذه الطاقة قدرة جيدة على التعامل مع التشغيل اليومي وفترات الذروة للمواسم، شريطة تنسيق الاستلام والذبح والتجهيز والتبريد والتسليم كم منظومة واحدة.

ونعمل باستمرار على تطوير الإجراءات ورفع إنتاجية الخطوط وتحسين انسيابية العمل قبل النظر إلى التوسع الإنشائي. وعندما يثبت الطلب الحاجة إلى طاقة إضافية، تكون الزيادة جزءاً من خطة مدروسة تحافظ على معايير الجودة والسلامة

خلال عيد الأضحي 2026 نفذ المصنع نحو 6,500 ذبيحة واستحوذ على نحو 45% من إجمالي الذبائح المنفذة في مقاصب الدولة. كيف تقارن ذلك؟

هذا الرقم يعكس جاهزية تشغيلية وثقة من المستهلك، لكنه يعكس أيضاً عملاً تحضيرياً طويلاً سبق أيام العيد، فالنجاح في الموسم يعتمد على التخطيط للمخزون، وجدولة فرق العمل، وتنظيم حركة العملاء والذبائح، وتجهيز المسلخ والتبريد والنقل، والتنسيق بين الإدارات المختلفة. تنفيذ نحو 6,500 ذبيحة خلال الموسم، بما يمثل مقابل المبيعات والمواسم. كما نخطط لشراء الأعلاف والمواشي مبكراً عندما تكون المؤشرات واضحة، مع الاحتفاظ بهامش يسمح بالتعامل مع التأخير غير المتوقع.

ولا توجد وسيلة تلغي المخاطر بالكامل، لكن وجود مخزون محلي وطاقة تسمين وسيلع وشبكة نقل يمنحنا بدائل وقتاً لاتخاذ القرار. المرونة التشغيلية هنا لا تقل أهمية عن السعر عند اختيار المورد أو جدول الشحن.

الأمن الغذائي

كيف يسهم مصنع الانعام في دعم منظومة الأمن الغذائي في دولة قطر؟

الامن الغذائي لا يعني توافر المنتج على الرف فقط، بل يعني القدرة على الاستمرار عند تغير الظروف. إنسهامنا يبدأ بتخويع مصادر استيراد المواشي والاعلاف، وبمر بالمحافظة على مخزون مدروس، وتوفير قدرات محلية للرعاية والتسمين والذبح والتجهيز، وينتهي بشبكة توزيع تستطيع إيصال المنتج إلى السوق.

وجود هذه الحلقات داخل الدولة يقلل الاعتماد على الحلول الخارجية، ويمنح السوق وقتاً ومرونة أكبر عند اضطراب سلاسل الإمداد أو تأخر الشحنات. كما أن الخبرة التشغيلية والعمالة المدربة والأصول القائمة تمثل قدرة وطنية جاهرة يمكن البناء عليها.

مصنع الانعام لإنتاج الحيواني يشكل أحد المقومات المهمة لمنظومة الأمن الغذائي في دولة قطر، عبر الإسهام في تأمين احتياجات السوق من المواشي واللحوم والحفاظ على تدفق الإمدادات بصورة مستقرة. ويدعم المصنع توجهات الدولة نحو تعزيز الإنتاج المحلي وتحقيق الاكتفاء الذاتي، مستفيداً من تنوع المنتجات ومصادر التوريد ورفع مستويات المخزون. كما يولي أهمية كبيرة لتطبيق الاشتراطات الصحية والبيطرية، بما يضمن سلامة وجودة المنتجات، ويعزز قدرة السوق القطرية على التعامل مع التحديات العالمية وتحديات سلاسل الإمداد، بما يحافظ على استقرار الإمدادات الغذائية ويخدم المواطنين والمقيمين.

ما نسبة مساهمة إنتاج المصنع في تلبية احتياجات السوق القطري؟

لدينا حضور متميز في السوق المحلي من خلال المصنع والفروع وقنوات التوزيع والتوريد، لكننا نفضل ألا نعلن نسبة عامة ما لم تكن مبنية على بيانات سوقية موحدة ومحدثة تشمل جميع القنوات، المؤكد أن توسع الطاقة والفروع وحجم العمليات جعل مساهمة الانعام أكثر وضوحاً سنة بعد أخرى.

هدفنا ليس الوصول إلى رقم إعلامي فقط، بل زيادة



كيف تواجهين ارتفاع أسعار الأعلاف والتكاليف الاستراتيجية؟

نعتمد على التخطيط المسبق، وتنويع مصادر الشراء، والاحتفاظ بمخزون مناسب من الأعلاف والمواشي، وتحسين الخلطات وبرامج التغذية وفق الاحتياج الفعلي، كما نراجع كفاءة الاستهلاك والهدر والتخزين؛ لأن التوفير الحقيقي لا يأتي من شراء علف أقل جودة، بل من استخدام علف مناسب بكفاءة أعلى.

وفي جانب التشغيل نعمل على رفع الإنتاجية وتحسين دوران المخزون وتخطيط النقل والتوزيع. هذه الإجراءات تساعد على امتصاص جزء من الجودة دون ضبط التكلفة قد يجعل المنتج بعيداً عن شريحة واسعة من المستهلكين. لذلك نعمل على تحسين الشراء والتسمين والتجهيز والتوزيع ونقل الجافد بدل البحث عن حل في مرحلة واحدة. كما نحرص على تقديم خيارات متنوعة تناسب احتياجات وميزانيات مختلفة، مع بقاء السلامة والجودة أساساً ثابتاً لا يخضع للمساومة.

كيف تضمنون ثقة المستهلك في مصدر اللحوم وجودتها؟

الثقة تُبنى من خلال الاستمرارية والوضوح، بدءاً من اختيار الموردين ومتابعة الحيوانات، وانتهاء بالنظافة والتجهيز والتبريد والعرض في الفروع. لدينا مسؤولية أن تصل اللحوم بحالة سليمة وأن تكون إجراءات التداول والحفظ واضحة للفرق في كل نقطة.

كما نتعامل مع الملاحظات والشكاوى باعتبارها مصدراً لتحسين العمل، لا مجرد حالة منفصلة. سرعة التايمين ومعالجة السبب وتدريب الفريق على منع التكرار عناصر أساسية للمحافظة على ثقة المستهلك على المدى الطويل.

الفروع والوصول إلى المستهلك

أين وصلتكم في التوسع بشبكة الفروع.. وما تستهدف حتى نهاية 2026؟

بلغ عدد الفروع 7 فروع خلال عامي 2024 و2025، ثم أضفنا 16 فرعاً جديداً من يناير حتى أغسطس 2026، ليصل العدد إلى 23 فرعاً، ونستهدف افتتاح 5 فروع إضافية ليصل الإجمالي إلى 28 فرعاً بنهاية 2026. هذه المبادرة تعكس انتقال المشروع من التركيز على بناء القدرة الإنتاجية إلى تعزيز الوصول المباشر للمستهلك.

ومع ذلك، لا ننظر إلى العدد وحده؛ فالقيمة الحقيقية لأي فرع تقاس بموقعه وخدمته وجودة التشغيل وقدرته على بناء قاعدة عملاء وتحقيق جدوى مستدامة.

ما إستراتيجيتكم في افتتاح الفروع وتقييمها؟

نعتمد النموذج المدروس، ونقيم الموقع والكثافة السكانية وسهولة الوصول وطبيعة الطلب قبل الافتتاح. وبعد التشغيل نتابع المبيعات والتكاليف والهدر والمخزون وتجربة العميل، ونمنح الفرع فترة كافية قد تصل إلى عام حتى تتضح قدرته الفعلية. نستمر في المواقع الناجحة ونطورها، بينما نعيد تقديم الفروع التي لا تحقق الجدوى المطلوبة. وقد يشمل القرار تحسين التشغيل أو تغيير الموقع أو الإغلاق، مع إعادة توظيف العاملين والأصول في فرص أفضل. هذا الأسلوب يحمي الاستثمار ويمنع تحول التوسع إلى عبء ثابت.

ما المنتجات الجديدة التي تدرسون طرحها؟

نعمل على تطوير التشكيلة وفق احتياجات المستهلك، بما يشمل اللحوم الطازجة والمبردة والمجمدة، والقطع الجاهزة، والمنتجات المختلة أو المجهزة، والخيارات ذات القيمة المضافة التي تخفض وقت التحضير، كما ندرس أحجام البوابات والخلطات المناسبة للأسر والمسابقات والقنوات المختلفة. طرح أي منتج جديد يمر بتقييم للجودة والسلامة والتكلفة وقابلية الإنتاج والتوزيع. الهدف ليس زيادة عدد الأصناف فقط، بل تقديم منتجات لها حاجة واضحة ويمكن المحافظة على مستوىها بصورة ثابتة.

سياساتنا تعتمد على التنوع في استيراد الأنواع الجيدة من المواشي والأعلاف



توسع كبير في شبكة منافذ البيع لتصل إلى 23 وستصل إلى 28 فرعاً بنهاية 2026
المصنع يحتفظ بمخزون يغطي احتياجات السوق لفترة تتراوح بين شهرين وثلاثة أشهر من المواشي والأعلاف
نعمل على تطوير تشكيلة منتجاتنا وفق احتياجات المستهلك من اللحوم الطازجة والمبردة والمجمدة
350 فرصة عمل يوفرها المصنع موزعة على الأقسام والفروع والإدارة والخدمات المساندة

هل تبحث المجموعة عن شركات مع مستثمرين محليين أو دوليين؟

نحن منفتحون على الشركات التي تضيف قيمة حقيقية، سواء في مصادر التوريد أو التكنولوجيا أو التصنيع أو التوزيع أو نقل الخبرات. الشراكة الناجحة بالنسبة إلينا ليست تموياً فقط، بل تكامل في القدرات وتقاسم واضح للمسؤوليات والمخاطر. ونقيم أي شراكة وفق توافيقها مع استراتيجية المجموعة، وقدرتها على تحسين الجودة والكفاءة والوصول إلى السوق، ووجود حوكمة واضحة تحفظ استدامة المشروع.

ما القطاعات المرتبطة بالثروة الحيوانية الأكثر جذباً للاستثمار؟

نرى فرصاً جيدة في التسمين المتخصص، والتصنيع الغذائي، والمنتجات ذات القيمة المضافة، وسلاسل التبريد والتخزين، والخدمات اللوجستية، وتقنيات تتبع المخزون والجودة. كما توجد فرص في الاستفادة الأفضل من المنتجات الثانوية وتقليل الفاقد ضمن ضوابط السلامة والاستدامة.

الجاذبية الحقيقية لا ترتبط بحجم السوق فقط، بل بوجود فجوة يمكن للمستثمر أن يعالجها بكفاءة وخبرة ونموذج تشغيل واضح.

هل يمكن أن يتحول المصنع إلى منظومة متكاملة للتربية والتسمين والذبح والتصنيع والتوزيع؟ هذا هو الاتجاه الذي نعمل عليه بالفعل. كلما تكاملت الحلقات، تحسنت القدرة على التحكم في الجودة والتكلفة والتوقيت وسلسلة الإمداد. وقد قطعنا مراحل مهمة في الاستيراد والتسمين والذبح والتجهيز والتوزيع والبيع، ونسعى إلى تعميق هذا التكامل وتطوير التصنيع والمنتجات ذات القيمة المضافة. ولا يعني التكامل أن ننفذ كل شيء داخلياً مهما كانت التكلفة؛ بل أن نملك الرؤية والسيطرة والمعايير، وأن نختار بين التنفيذ المباشر والشركات وفق الأفضل للمشروع والمستهلك.

ما حجم المبيعات السنوية للمصنع وما معدل النمو المستهدف؟

نشهد نمواً مستمراً في المبيعات مدعوماً بالتوسع في شبكة الفروع وقنوات التوزيع وتنوع المنتجات. ونفضل التعامل مع أرقام المبيعات في سياقها المالي والتشغيلي الكامل، لأن حجم المبيعات وحده لا يوضح الربحية أو كفاءة رأس المال أو أثر التوسع. هدفنا هو نمو صحي ومستدام، مع تحسين إنتاجية الفروع ودوران المخزون والهامش وجودة الخدمة. فالنمو الذي لا تصاحبه كفاءة وسهولة وانضباط تشغيلي قد يتحول إلى عبء، بينما النمو المتوازن يبني قيمة طويلة الأمد.

ما حجم العمالة المباشرة وغير المباشرة التي يوفرها المصنع؟

يوفر المصنع نحو 350 فرصة عمل مباشرة موزعة على الرعاية والتسمين والمسالخ والتجهيز والتخزين والنقل والفروع والإدارة والخدمات المساندة. وإلى جانب ذلك، يولد النشاط فرصاً غير مباشرة لدى الموردين وشركات النقل والصيانة والخدمات والتوزيع. مقارنة بالفريق المحدود في البدايات، يعكس هذا العدد حجم التطور الذي وصل إليه المشروع. كما نعتبر التدريب ورفع الكفاءة جزءاً من الاستثمار؛ لأن الأصول والمنشآت لا تحقق قيمتها دون فرق مؤهلة وإجراءات واضحة وثقافة مسؤولية

هل هناك خطط لزيادة الاستثمار في المصنع خلال عام 2027؟

نعم، خطط التطوير والاستثمار مستمرة، وستتركز على رفع الكفاءة التشغيلية، وتطوير القدرات الإنتاجية والتجهيز والتوزيع، إضافة إلى التوسع الذي تثبت جدواه. وسنولي اهتماماً خاصاً للأنظمة والبيانات وسلسلة التبريد وتقليل الهدر، لأنها عناصر ترفع الاستفادة من الاستثمارات القائمة.



فتأخر الشحنة مثلاً يؤثر في المخزون والتغذية والمبيعات والتدفقات النقدية معاً. لذلك أصبح التخطيط المشترك بين الإدارات، وتعدد البدائل، والقرار المبني على البيانات من أهم عناصر إدارة العمل.

ما أهم درس إداري خرجتم به من هذه التجربة؟
أهم درس هو أن النمو يجب أن تسبقه قدرة على الإدارة والمتابعة. زيادة المبيعات أو الفروع تبدو إيجابية، لكنها قد تخلق ضغطاً على المخزون والجودة والموارد البشرية والسيولة إذا لم تدعمها أنظمة واضحة ومسؤوليات محددة. لذلك نراجع الإجراءات ونطور التقارير ونقيس أداء كل جزء من السلسلة.

كما تعلمنا أن التفاصيل الصغيرة في هذا القطاع تصنع فارقاً كبيراً؛ وزن الاستلام، وجودة العلف، ودرجة التبريد، ووقت التوصيل، وطريقة عرض المنتج، كلها حلقات تؤثر في النتيجة النهائية.

التوسع والاستثمار المستقبلي

هل تدرس مجموعة وذنان التوسع خارج السوق القطري؟
ندرس الفرص التي تخدم استراتيجية المجموعة وتصنيف خبرة أو مصدر توريد أو سوقاً جديداً، لكن الأولوية الحالية هي تعزيز عملياتنا ومكانتنا داخل قطر. السوق المحلي ما زال يوفر مجالاً لتطوير التغطية والمنتجات والكفاءة، ومن المهم أن يكون الأساس قوياً قبل الانتقال إلى توسع خارجي واسع. أي خطوة خارجية سنخضع لدراسة الجدوى والمخاطر والاشتراطات التنظيمية وسلسلة التوريد، ولن تكون لمجرد الحضور الجغرافي.

هل توجد فرص لتصدير المنتجات إلى أسواق خليجية أو إقليمية؟

الفرص موجودة من حيث القرب الجغرافي وتشابه جزء من تفضيلات المستهلكين، لكن التصدير يحتاج إلى قدرة إنتاجية مستقرة، ومواصفات واعتمادات واضحة، وسلسلة تبريد موثوقة، وتكلفة تنافسية. لذلك ننظر إليه كمرحلة يمكن بناؤها عندما تكامل هذه العناصر وثبتت الجدوى. الأولوية هي ألا يؤثر أي توسع تصديري في التزامات السوق المحلي أو مستوى الجودة، وأن يتم اختيار المنتجات والأسواق التي تملك فيها الأنعام ميزة حقيقية.

واللافت أن التطبيق حصل على تحديثات متواصلة خلال 2026، بما في ذلك تحسين تجربة الاستخدام والموقع والدفع، وهو ما يعكس توجه المصنع إلى الاستثمار في التجارة الإلكترونية باعتبارها قناة مبيعات أساسية وليست مجرد خدمة إضافية.

هل توجد استثمارات في ترشيد المياه والطاقة؟
ندرس باستمرار الحلول التي ترفع كفاءة استخدام المياه والطاقة وتخفيض التكلفة التشغيلية، بما يتناسب مع طبيعة المشروع ومتطلبات السلامة الحيوية. وتشمل الأولويات مراقبة الاستهلاك، وصيانة الشبكات والمعدات، وتحسين التبريد والتهوية، والاستفادة من التقنيات التي تثبت جدواها في البيئة المحلية. الاستدامة بالنسبة إلينا ليست عنواناً إعلامياً؛ بل هي قرارات تشغيلية تقلل الفاقد وتحسن عمر الأصول وتخفيض التكلفة وتحافظ على الموارد، مع تقييم أي مشروع جديد على أساس أثره وجدواه الفعلية.

كيف تتعاملون مع ارتفاع درجات الحرارة في قطر؟
نهىء المرافق بما يناسب البيئة المحلية، مع إدارة المياه والتهوية والتظليل والتغذية والمتابعة الصحية بصورة مكثفة خلال فترات الحر. كما نراجع كثافة الحيوانات وأوقات العمل والنقل، لأن الإجهاد الحراري يمكن أن يؤثر في الصحة والوزن وجودة الأداء.

التعامل مع المناخ ليس إجراءً موسميًا منفصلاً، بل جزء من تصميم المنشآت وخطط الصيانة والطوارئ وتدريب الفرق. والاستجابة المبكرة لأي مؤشر تظل أكثر فاعلية وأقل تكلفة من معالجة المشكلة بعد تفاقمها.

التحديات والدروس المستفادة

ما أبرز التحديات التي واجهت المصنع خلال رحلة النمو؟
أبرز التحديات تمثلت في تقلب أسعار الشحن والأعلاف، واختلاف جودة المواشي بين المصادر، وطول دورة الاستيراد، والحاجة إلى المحافظة على صحة الحيوانات خلال النقل والتأقلم. إضافة إلى إدارة الطلب الموسمي والتوسع السريع في الفروع. كما أن بناء الكفاءات والأنظمة بالتزامن مع نمو التشغيل يحتاج إلى متابعة مستمرة. وتعلمنا ألا ننظر إلى المشكلة بصورة منفصلة؛

كيف تغير المستهلك القطري وسوق اللحوم في السنوات الأخيرة؟

أصبح المستهلك أكثر اطلاعاً واهتماماً بالمصدر والجودة وطريقة التقطيع والتغليف وسهولة الطلب والتوصيل. ولم يعد السعر وحده هو العامل الحاسم؛ فالثقة والنظافة وثبات المستوى والسرعة والوضوح في عرض المنتج أصبحت عناصر أساسية في القرار. كما تنوع الطلب بين من يفضل الذبيحة الكاملة، ومن يبحث عن قطع محددة أو عبوات صغيرة أو طلب إلكتروني سريع. هذا التغير يدفعنا إلى تطوير الفروع والقنوات الرقمية والتغليف وخدمة العملاء بالتوازي مع تطوير الإنتاج.

التكنولوجيا والبيانات والاستدامة

ما الدور الذي تلعبه التكنولوجيا في إدارة المزرعة والتسمين؟

التكنولوجيا أداة أساسية لتحويل حجم العمليات إلى معلومات يمكن إدارتها. فهي تساعد في متابعة المخزون وحركة الحيوانات وبرامج التغذية والرعاية والمبيعات، وتمنح الإدارة صورة أسرع عن الأداء والانحرافات. كلما كانت البيانات أدق، أمكن اتخاذ قرار أفضل بشأن الشراء والتسمين والتوزيع. لكن التقنية لا تستبدل الخبرة الميدانية؛ فهي تنظمها وتدعمها. لذلك نركز على ربط الأنظمة بواقع العمل وتدريب الفرق على إدخال المعلومات واستخدامها، بدل الاكتفاء بأنظمة لا تنعكس على القرار اليومي.

كيف تستخدمون البيانات لتقليل الهدر وتحسين الإنتاج؟

نقارن المبيعات بالمخزون والتوريد، ونتابع دوران الأصناف والفروع والفروقات التشغيلية، ونستخدم هذه المعلومات في التخطيط للمكيمات والتوزيع. كما تساعد البيانات على اكتشاف البطء أو الزيادة في مخزون معين، وتحديد أين يحدث الفاقد، ومراجعة أداء المنتجات والمواقع.

تقليل الهدر لا يحقق وفراً مالياً فقط، بل يحسن الاستدامة ويحافظ على الموارد. لذلك نعمل على أن تكون التقارير مختصرة وقابلة للتنفيذ، وأن ترتبط كل ملاحظة بمسؤول وإجراء ومتابعة.

لماذا ارتفعت الطلبات الإلكترونية؟

تطبيق «الأنعام» يستحوذ حالياً على نسبة كبيرة من إجمالي مبيعات المصنع، مع إقبال ملحوظ على القنوات الإلكترونية وطلبات توصيل اللحوم إلى المنازل. حيث وصل نمو طلبات الأونلاين إلى 119% خلال 8 أشهر من 2026 مقارنة بنفس المدة من العام الماضي كما ارتفع إجمالي مبيعات المصنع 30% خلال النصف الأول من 2026 مقارنة بالفترة نفسها من 2025.

واعتقد أن أهم أسباب ارتفاع الطلبات الإلكترونية الراحة والسرعة، حيث إن العميل يستطيع اختيار اللحوم والدفع إلكترونياً وطلب التوصيل إلى المنزل. بالإضافة إلى انتشار الفروع في العديد من المناطق السكنية فالمصنع يعمل بالتوازي على توسيع شبكة الفروع للوصول إلى المستهلك بالقرب من منزله. بالإضافة إلى وجود شبكة توزيع خاصة يساعد على تحويل الطلب الإلكتروني إلى خدمة متكاملة من المصنع إلى باب المنزل.



نشاط ملحوظ في قطاع المعارض والمؤتمرات والفعاليات الاقتصادية

بداية موسم اقتصادي وتجاري حافل خلال سبتمبر في قطر

الدوحة - لوسيل

تشهد قطر خلال سبتمبر 2026 نشاطاً ملحوظاً في قطاع المعارض والمؤتمرات والفعاليات الاقتصادية، مع استضافة مجموعة من الفعاليات التي تفتح المجال أمام الشركات والمستثمرين للتعرف على فرص جديدة في قطاعات التمويل

والتكنولوجيا والصناعة والتجارة والتنقل المستدام والاقتصاد الحلال، إلى جانب المعارض المتخصصة التي تستقطب شركات وعلامات تجارية من قطر والمنطقة والعالم. وتكتسب أجندة سبتمبر أهمية خاصة باعتبارها بداية موسم اقتصادي وتجاري حافل في الدوحة، يليه في أكتوبر عدد من الفعاليات الكبرى في قطاعات العقارات والبناء والضيافة والغذاء.

معرض المنتدى الدولي للنقل الكهربائي والتنقل ذاتي القيادة

7 - 8 سبتمبر 2026

يحتضن مركز قطر الوطني للمؤتمرات يومي 7 و8 سبتمبر الجاري وفعاليات النسخة الثانية من المنتدى الدولي للنقل الكهربائي والتنقل ذاتي القيادة، التي تعقد تحت رعاية سعادة الشيخ محمد بن عبدالله بن محمد آل ثاني وزير المواصلات.

وكشفت وزارة المواصلات عن أهم محاور أعمال المنتدى خلال مؤتمر صحفي في نهاية الشهر الماضي بحضور ممثلي عدد من الجهات الداعمة وقال المهندس عبدالله بن سيف السليطي وكيل الوزارة المساعد لشؤون النقل البري، «يشهد قطاع النقل في دولة قطر تطورات متسارعة، ويحقق إنجازات مشهود لها على الصعيد الإقليمي والعالمي، مدفوعاً بحرص وزارة المواصلات على تطوير حلول نقل ذكية ومستدامة وتوفير الخدمات اللوجستية المساندة، بما يلبي متطلبات المدن الحديثة ويسهم في تحسين جودة الحياة».

وأشار المهندس السليطي إلى أن تقنيات النقل الكهربائي والمركبات ذاتية القيادة تبرز كأحد أهم الاتجاهات التي توليها وزارة المواصلات جل الاهتمام لترسيخ مكانة دولة قطر كإحدى الدول الرائدة في تبني أنظمة وحلول النقل الذكي، من خلال تنفيذ مشاريع تعتمد على توظيف الذكاء الاصطناعي، لما توفره هذه التقنيات من فرص واعدة لرفع كفاءة منظومات النقل، وتقليل الانبعاثات الضارة بالبيئة والصحة العامة، وتعزيز السلامة، وتطوير تجارب تنقل أكثر مرونة واستدامة..

وتستقطب نسخة العام الجاري أكثر من 40



MOT Moves 2nd Autonomous e-Mobility Forum to Sept.

وزارة المواصلات
Ministry of Transport
دولة قطر - State of Qatar

المتحدثين إقليمياً ودولياً يمثلون الجهات الحكومية وقطاع الصناعة، وصناع السياسات، والأوساط الأكاديمية، ومجالي التكنولوجيا والبحوث ومختلف مكونات منظومة التنقل لاستعراض رؤاهم ومشاركة الخبرات حول عدد من الموضوعات المهمة في مجالي النقل الكهربائي والتنقل ذاتي القيادة خلال فعاليات المنتدى.

وسيتضمن المنتدى أكثر من 50 كلمة رئيسية وحلقة نقاشية موزعة على 10 مسارات متخصصة في التنقل وقطاع الصناعة، بما يجعله برنامجاً متعدد التخصصات يستكشف التنقل ذاتي القيادة والنقل الكهربائي من منظور التكنولوجيا والسياسات والتنظيم والاستدامة والبنية التحتية والبحوث والتطبيق العملي.

وتوسع نسخة هذا العام من المنتدى نطاق فعاليتها لتشتمل على جانب المؤتمر المتخصص، برنامجاً موجهاً لعامة الجمهور يوفر منصات إضافية لرواد الأعمال والشركات الناشئة والطلاب والمتخصصين الشباب والمبتكرين الواعدين للتفاعل مع قطاع التنقل، وطرح أفكار تسهم في تطوير مستقبله.

وإلى جانب المؤتمر المتخصص، يتضمن المنتدى معرضاً مصاحباً يضم أكثر من 20 مساحة عرض، تتيح للمشاركين والزوار الاطلاع على المركبات ذاتية القيادة وحلول التنقل الكهربائي وتقنيات البنية التحتية الذكية والابتكارات الناشئة.



(أرشيفيه)

معرض المجوهرات آخر فعاليات الشهر

معرض الدوحة للمجوهرات والساعات 2026

السنواتية في قطر، يُعد معرض الدوحة للمجوهرات والساعات محطة بارزة في قطاع المجوهرات والساعات العالمي، حيث يجمع تحت سقف واحد أبرز دور التصميم العالمية، والمصممين، والجمهور من جميع أنحاء العالم. ويشكل المعرض منصة متميزة للتواصل والتعاون وتبادل المعرفة، في حين يتيح لسواره فرصة حصرية لاستكشاف تصاميم جديدة، فضلاً عن التواصل المباشر مع نخبة من المصممين وصناع الساعات والتعرف على خبراتهم وأعمالهم. وشهر سبتمبر ليس الشهر الرئيسي للمعارض العقارية الكبرى في قطر لكنه يمكن اعتباره بداية للموسم العقاري والاستثماري، خاصة مع اقتراب عدد من الفعاليات الكبرى في أكتوبر.

من أبرزها يأتي سيتي سكيب قطر 2026

ضمن أهم الأحداث التي يجب وضعها على أجندة الاقتصادية في أكتوبر، باعتباره منصة رئيسية لقطاع العقارات والاستثمار والتطوير العقاري. الذي سيقام خلال الفترة من 26 - 28 أكتوبر 2026 بمركز قطر الوطني للمؤتمرات QNCC وهذا من أهم المعارض المرتبطة بالسكن والبناء والعقار في قطر. وتشير الجهة المنظمة إلى أن النسخة السابعة تستهدف المواطنين الراغبين في بناء أو تجديد أو تطوير منازلهم، وتضم أكثر من 250 عارضاً وشركة مشاركة، وأكثر من 40 متحدثاً، بينما سجلت النسخة السابقة أرقاماً قوية في الحضور وقيمة الصفقات. كما يشكل المعرض منصة للتواصل بين المواطنين والاستشاريين والمقاولين والموردين والشركات المتخصصة في التصميم والبناء والحلول السكنية الذكية والمستدامة.

28 سبتمبر - 3 أكتوبر 2026
يختتم فعاليات الشهر بمعرض الدوحة للمجوهرات والساعات 2026 بواحد من أهم المعارض التجارية الفاخرة في قطر والمنطقة. ويقام المعرض في الفترة من 28 سبتمبر إلى 3 أكتوبر، ويستقطب وفق البيانات المنشورة نحو 30 ألف زائر من أكثر من 175 دولة، ويجمع العلامات العالمية والمحلية في مجال المجوهرات والساعات الفاخرة.

يعود معرض الدوحة للمجوهرات والساعات 2026، الذي تنظمه قطر للسياسة، وتقدمه Visit Qatar.

وتجمع نسخة هذا العام نخبة من أبرز العلامات التجارية المحلية والعالمية، ليوصل المعرض ترسيخ مكانته كأحد أبرز المعارض الفاخرة في المنطقة. وباعتباره حدثاً رئيسياً في رزانمة الفعاليات

CYSEC Qatar 2026

8 - 9 سبتمبر 2026

يقام معرض CYSEC Qatar 2026 بفندق شيراتون جراند الدوحة.

رغم أن CYSEC Qatar 2026 ليس معرضاً عقارياً بالمعنى التقليدي، فإنه يمثل فعالية اقتصادية وتقنية مهمة، خصوصاً مع تزايد أهمية الأمن السيبراني بالنسبة للبنوك والشركات والمؤسسات الحكومية.

وتتناول القمة الأمن السحابي، والاستجابة للهجمات الإلكترونية، والذكاء الاصطناعي، ومشاركة المعلومات حول التهديدات، وأمن أنظمة التشغيل والبنية التحتية.

الملف الاقتصادي

الأمن السيبراني أصبح جزءاً من تكلفة الاستثمار في البنية التحتية الرقمية، وبالتالي فإن نمو الاقتصاد الرقمي والذكاء الاصطناعي والخدمات المالية الرقمية يخلق سوقاً جديدة للشركات المتخصصة في الحماية السيبرانية.

Google Cloud Summit Doha 2026

22 سبتمبر 2026

وتظهر ضمن أجندة سبتمبر فعالية Google Cloud Summit Doha 2026، بمركز قطر الوطني للمؤتمرات QNCC

وهي من الفعاليات التي تستحق المتابعة في ملف الاقتصاد الرقمي والتحول التكنولوجي.

Qatar Future Finance, AI & Connectivity Summit – QFEX 2026

29 - 30 سبتمبر 2026

فندق هيلتون الدوحة

يعد QFEX 2026 من أبرز الفعاليات الاقتصادية المتخصصة في نهاية سبتمبر وتجمع القمة المؤسسات المالية والمستثمرين وشركات التكنولوجيا المالية والشركات الناشئة والجهات التنظيمية، مع تركيز على مستقبل القطاع المالي في عصر الذكاء الاصطناعي والتحول الرقمي.

ومن أبرز المحاور المعلنة:

■ البنوك والخدمات المالية.

■ FinTech.

■ الذكاء الاصطناعي.

■ الأصول الرقمية.

■ Blockchain و Web3.

■ البنية التحتية الرقمية.

■ الأمن السيبراني.

■ الاتصالات.

■ المدن الذكية.

■ رأس المال الجريء والاستثمار.

أهمية QFEX للقطاع الاقتصادي

أهمية القمة تتجاوز القطاع المصرفي، لأنها تبحث في العلاقة بين المال والتكنولوجيا والاستثمار، وهي ثلاثة محاور رئيسية في الاقتصاد الجديد. كما يتضمن الحدث جوائز للابتكار المالي والتكنولوجيا المالية والخدمات المصرفية الرقمية.



تحت شعار «إبحار مختلف» بمشاركة كبرى العلامات التجارية البحرية الرائدة

4 نوفمبر انطلاق النسخة الثالثة من معرض قطر للقوارب 2026

الدوحة – لوسيل

تنطلق النسخة الثالثة من معرض قطر للقوارب 2026 (الذي يُعرف رسمياً بمعرض قطر للقوارب) في ميناء الدوحة القديم خلال الفترة من 4 إلى 7 نوفمبر 2026 تحت شعار «إبحار مختلف». وذلك تحت رعاية معالي الشيخ محمد بن عبد الرحمن بن جاسم آل ثاني، رئيس مجلس الوزراء وزير الخارجية، بمشاركة كبرى العلامات التجارية البحرية الرائدة والخبراء المتخصصين في القطاع، ما يسهم في تعزيز مكانة دولة قطر باعتبارها وجهة رائدة في القطاع البحري على الصعيد العالمي. وكانت النسخة السابقة من المعرض استقطبت أكثر من 27,000 زائر من 105 دول، وشهدت مشاركة 65 قارباً ووسيلة بحرية، بقيمة إجمالية بلغت 880 مليون ريال، كما سجلت

زيادة بنسبة 25 بالمئة في عدد العارضين مقارنة بالنسخة الأولى، مما عزز مكانة المعرض ورسخ حضوره الإقليمي.

واستعرض الرئيس التنفيذي لميناء الدوحة القديم رئيس اللجنة المنظمة للمعرض: جاهزية فريق العمل واستعداداته لتنظيم نسخة هذا العام، مشيداً بالشركاء والداعمين لفعاليات المعرض خلال السنوات الماضية والنسخة المقبلة. وكان الرئيس التنفيذي لميناء الدوحة القديم ورئيس اللجنة المنظمة لمعرض قطر للقوارب المهندس محمد عبدالله الملا قد أكد في تصريحات صحفية سابقة بتمنه تم إطلاق معرض قطر للقوارب بناء على قناعة راسخة بقدرة دولة قطر على إضافة قيمة استثنائية في القطاع البحري على الصعيد العالمي، وميناء الدوحة القديم هو المكان الأمثل لتجسيد هذه الرؤية. منوها بأن شعار الحملة «إبحار

مختلف» يجسد هوية المعرض ورسالته، والذي يصاغ فيه الموروث البحري العريق، وتتكون فيه العلاقات والشراكات، وتصنع أرقى التجارب على امتداد إحدى أهم الواجهات البحرية في المنطقة.»

ويجسد شعار الحملة «إبحار مختلف» جوهر ما يمثله معرض قطر للقوارب، باعتباره فعالية تحتضن الأفكار الإبداعية وتسهم في صناعتها وترجمتها إلى واقع حقيقي. وتستند الحملة معناها من مفهوم «الحرفية» في القطاع البحري، كونه يرمز إلى الالتزام بأدق المعايير التي تتجلى في كافة جوانب المعرض، بدءاً من القوارب المعروضة على المياه، وصولاً إلى المحادثات التي تدور على رصيف الميناء، فضلاً عن الشراكات التي تقيمها دولة قطر مع رواد الملاحة البحرية في العالم. ويعد معرض قطر للقوارب من أبرز الفعاليات

البحرية المتخصصة في المنطقة، إذ يجمع تحت سقف واحد كبرى شركات بناء اليخوت العالمية والعلامات التجارية البحرية الرائدة والخبراء المتخصصين في القطاع، وذلك في ميناء الدوحة القديم. ويستعرض الحدث عروضاً أولى عالمية وإقليمية، وإطلاقات حصرية للمنتجات، وأحدث الابتكارات في مجال التكنولوجيا البحرية، مما يجعله منصة محورية للتشبيك وتطوير الأعمال داخل مجتمع الصناعات البحرية الدولية.

ويتضمن معرض هذا العام عروض لأحدث اليخوت الفاخرة والسوبر يخت من كبرى العلامات التجارية العالمية والمحلية بالإضافة الي استعراض لأحدث الابتكارات في التكنولوجيا البحرية ومعدات الغوص والرياضات المائية وفعاليات عديدة من مناطق مخصصة لعشاق الحياة البحرية.

القطرية تتربع على عرش الطيران

حصدت الخطوط الجوية القطرية المركز الأول عالمياً في تصنيف World Airline Awards لعام 2026، متفوقة على مجموعة من أبرز الأسماء في قطاع الطيران. ولم يتوقف نجاح الشركة القطرية عند التصنيف العام، إذ حصلت كذلك على لقب أفضل Business Class في العالم.

وجاءت Singapore Airlines في المركز الثاني، إلى جانب فوزها بجائزة أفضل Cabin Crew، بينما احتلت Cathay Pacific Airways المركز الثالث عالمياً، وحصدت أيضاً لقب أفضل Economy Class.

وتعكس المراكز الثلاثة الأولى المنافسة القوية بين شركات الطيران الخليجية والآسيوية، خاصة في الرحلات الطويلة التي تصبح فيها جودة المقاعد والخدمة وتجربة المقصورة من العوامل المهمة عند اختيار الرحلة.

واصلت Emirates حضورها القوي بين شركات الطيران العالمية، بعدما حصلت على المركز الرابع في تصنيف عام 2026، لتضع شركة خليجية ثانياً داخل المراكز الخمسة الأولى إلى جانب Qatar Airways.

وجاءت ANA All Nippon Airways في المركز الخامس، بينما احتلت Turkish Airlines المركز السادس، تلتها Korean Air في المركز السابع، ثم Air France في المركز الثامن.

واكتملت قائمة العشرة الأوائل مع Japan Airlines في المركز التاسع وHainan Airlines في المركز العاشر، ليصبح الحضور الآسيوي السمة الأكثر وضوحاً في القائمة. كما نجحت Turkish Airlines في الحصول على لقب أفضل شركة طيران في أوروبا.

وبالنسبة للمسافرين الخليجي، تكشف النتائج عن وجود خيارات قوية قريبة منه، خاصة مع وصول Qatar Airways وEmirates إلى المركزين الأول والرابع عالمياً.



كيف تتعرف على حقيبة سفرك بسرعة؟

اختيار الأمتعة الملونة

ينصح باقتناء الأمتعة الملونة سيساعد هذا في تحديد الحقائب بسهولة عند نزولها من الحزام في المطار إذا لم يكن المسافر متأكداً من الألوان التي يتم اختيارها، فمن الممكن التفكير في الألوان المفضلة أو الألوان التي تمثل الشخصية، يمكن أيضاً استخدام أمتعة منقوشة لإضافة بعض السمات الإضافية إلى حقائب السفر الشخصية.

وضع شريط زخرفي على الحقيبة

دائماً ما تكون دوارات الأمتعة عبارة عن فوضى من الأنشطة، وقد يكون من الصعب تحديد الحقيبة من بين الأشياء الأخرى، لهذا السبب من الضروري إبراز الحقيبة، وإحدى طرق القيام بذلك هي استخدام شريط تزييني، يمكن لشرائط قليلة من الشريط اللاصق أن تضيف طابعاً مميزاً إلى الحقيبة وتساعد على اكتشافها على الرف الدائري بالإضافة إلى ذلك، إنها طريقة ممتعة لإظهار الأسلوب أثناء السفر.

هناك العديد من الأنواع المختلفة من الأشرطة الزخرفية المتاحة، لذلك من المؤكد إيجاد شيئاً يناسب الشخصية. تعد أحزمة الأمتعة طريقة رائعة لإضفاء الطابع الشخصي على المظهر، إنها تأتي بألوان وأنماط مختلفة، بحيث يمكن بسهولة العثور على اللون الذي يتناسب مع الأسلوب بالإضافة إلى إضافة بعض الذوق إلى الحقيبة، فإن أحزمة الأمتعة مفيدة أيضاً في الحفاظ على الأمتعة مشدودة وأمنة. فهي تساعد على منع انسكاب المحتويات والتلف، كما أنها تجعل من السهل حمل عدة أكياس مرة واحدة، يعد حزام الأمتعة خياراً ممتازاً سواء في البحث عن ملحق عملي أو عصري.

تشير آخر الإحصاءات الخاصة بنسبة فقدان حقائب السفر إلى بلوغها نحو 7,6 في % لكل 1000 مسافر. لهذا السبب يحاول كثيرون تفادي هذه المشكلة من خلال اتباع أساليب مختلفة. فهاجس إضاعة شحنة السفر يراود غالبية المسافرين، فيركزون على كيفية تزويدها بما يجعلها تختلف عن غيرها، كي يروها بسرعة وعن بعد. إن وضع علامات على حقائب السفر يعدّ من أهم الخطوات لمنع فقدان الأمتعة والمتعلقات الشخصية أثناء المرور بالمراحل المختلفة في المطارات، لذا يمكن تحديد بعض الأفكار المميزة لوضع علامات على حقائب السفر أثناء الرحلة السياحية. يمكن الحصول على بطاقة أمتعة تحتوي على الصورة الشخصية المفضلة، مما يساعد في التعرف على حقيبة السفر بسرعة. إذا كان الشخص يسافر كثيراً، فينصح بالحصول على علامات متعددة بحيث يمكن تغييرها حسب الوجهة السياحية، هناك طريقة أخرى لإضفاء الطابع الشخصي على الأمتعة وهي اختيار لون أو نمط فريد لحقيبة السفر.

ربط وشاح ملون

تتمثل إحدى طرق جعل الأمتعة فريدة وشخصية في إضافة شريط ملون أو وشاح حول المقبض، سيساعد هذا على تحديد الحقيبة بسهولة أكبر على الرف الدائري، مما يمنحها لمسة شخصية إذا كان الشخص يسافر مع عدة حقائب، فمن الممكن التفكير في استخدام ألوان مختلفة لكل منها حتى تتمكن من التمييز بينها بسرعة، يمكن أيضاً استخدام شرائط أو أوشحة لتزيين أجزاء أخرى من الحقيبة. تتمثل إحدى طرق إبراز الأمتعة في إضفاء الطابع الشخصي عليها بالطلاء أو الرسومات، هذه طريقة رائعة لإضافة لمسة شخصية للممتلكات بالإضافة إلى ذلك إنها طريقة ممتعة.

29.2 مليون دولار حجم الاستثمارات في مجال تعزيز منظومة الابتكار

واحة قطر للعلوم والتكنولوجيا.. مركز للابتكار العلمي وريادة الأعمال



الدوحة - لوسيل

أكدت واحة قطر للعلوم والتكنولوجيا ريادتها في مجال الابتكار العلمي والتكنولوجي وريادة الأعمال التكنولوجية واجتذاب الشركات والمشاريع التكنولوجية الرائدة، وذلك في ظل الجهود التي تبذلها باعتبارها إحدى الجهات العاملة في مجال البحوث والتطوير والابتكار بمؤسسة قطر، لإفساح المجال أمام تطوير منتجات وخدمات تكنولوجية جديدة فائقة التطور، ودعم التسويق التجاري للمنتجات التكنولوجية الواعدة، وفي الوقت نفسه توفير المرافق والأجواء الحديثة المناسبة لاحتضان الشركات التكنولوجية.

ومن خلال تركيزها على أربعة محاور رئيسية، هي الطاقة، والبيئة، والعلوم الصحية، وتكنولوجيا الاتصالات والمعلومات، تقدم واحة قطر للعلوم والتكنولوجيا مجموعة من البرامج والخدمات المصممة خصيصاً لدعم مساعي دولة قطر الرامية إلى بناء اقتصاد متنوع ومستدام. أصبحت واحة قطر للعلوم والتكنولوجيا واحدة من الأدوات الرئيسية في استراتيجية قطر لبناء اقتصاد قائم على المعرفة والابتكار والتكنولوجيا. والإنجاز الحقيقي للواحة لا يتمثل فقط في عدد الشركات التي احتضنتها أو الفعاليات التي نظمتها، وإنما في قدرتها على بناء منظومة متكاملة تجمع المؤسسات البحثية والجامعات والشركات العالمية والمستثمرين ورواد الأعمال والطلاب في بيئة واحدة.

ومع تصاعد أهمية الذكاء الاصطناعي والتكنولوجيا النظيفة والأمن السيبراني والتصنيع المتقدم، تبدو QSTP أمام فرصة كبيرة لتعزيز موقع الدوحة كمركز إقليمي للابتكار، وتحويل التكنولوجيا من قطاع داعم للاقتصاد إلى أحد محركات النمو والتنوع الاقتصادي في قطر خلال السنوات المقبلة.

تحولت واحة قطر للعلوم والتكنولوجيا (QSTP)، عضو مؤسسة قطر، خلال السنوات الماضية من مجرد منطقة متخصصة في احتضان شركات التكنولوجيا إلى واحدة من أهم ركائز منظومة البحث والتطوير والابتكار وريادة الأعمال في دولة قطر.

وتقوم الواحة بدور محوري في تحويل الأفكار والبحوث العلمية إلى منتجات وخدمات قابلة للتسويق، واحتضان الشركات الناشئة، واستقطاب الشركات العالمية، وربط رواد الأعمال بالجامعات والمستثمرين والجهات الحكومية، بما يخدم توجه قطر نحو بناء اقتصاد قائم على المعرفة وتنوع مصادر الدخل بعيداً عن الاعتماد التقليدي على قطاع الطاقة. وتؤكد مؤسسة قطر أن QSTP تمثل مركزاً رئيسياً للبحث التطبيقي والابتكار التكنولوجي والحاضنات وريادة الأعمال، مع تركيز على تطوير المنتجات والخدمات عالية التقنية وتسويق التقنيات الجاهزة للسوق.

أرقام تعكس حجم الإنجاز

تكشف البيانات المنشورة عن مجموعة مهمة من المؤشرات التي توضح تطور الواحة وتأثيرها في الاقتصاد المعرفي القطري:

أبرز الإنجازات والاستثمارات في الواحة
■ يبلغ حجم الاستثمارات في مجال تعزيز منظومة الابتكار وريادة الأعمال داخل واحة

قطر للعلوم والتكنولوجيا 29,2 مليون دولار أمريكي

■ صندوق رأس المال الجريء: أطلقت الواحة صندوقاً للتكنولوجيا بقيمة 30 مليون دولار أمريكي لدعم الشركات الناشئة في مراحلها المبكرة.

■ احتضان الشركات: تحتضن الواحة أكثر من 100 شركة، بينها شركات محلية وعالمية متعددة الجنسيات.

■ الشراكات والبرامج النوعية: نظمت برامج مثل مسرعة التقنيات المائية بالتعاون مع شركة توتال إنرجيز، وبرنامج رابط الابتكار العالمي.

■ تأشيرة رواد الأعمال: تم اعتماد الواحة كأحدى الجهات الرسمية لاحتضان رواد الأعمال ضمن مسار تأشيرة رواد الأعمال في قطر.

■ أكثر من 50 شركة ناشئة قطرية تم احتضانها في الواحة.

■ ساهمت جهود الواحة في إنتاج وتسويق أكثر من 30 منتجاً ابتكارياً دخلت السوق القطري.

■ تجاوزت استثمارات شركات دولية مسجلة في الواحة مليار دولار في أنشطة البحث والتطوير والابتكار.

■ قامت QSTP، من خلال شراكاتها مع 500 Startups، بنحو 115 استثماراً في شركات إقليمية.

■ منذ عام 2008 استفاد أكثر من 15 ألف شخص من فرص العمل في الشركات الموجودة بالواحة، فيما استفاد أكثر من ألف شخص من برامج الابتكار التي تقدمها.

وتشير هذه الأرقام إلى أن دور الواحة لم يعد مقتصرًا على توفير المكاتب أو البنية التحتية، وإنما أصبح جزءاً من منظومة اقتصادية متكاملة تربط البحث العلمي بالاستثمار والسوق.

الاستثمار في الشركات الناشئة

من أبرز إنجازات QSTP بناء منظومة متخصصة لمساعدة الشركات الناشئة على الانتقال من مرحلة الفكرة إلى تأسيس شركة قادرة على المنافسة.

وتوفر الواحة برامج للتسريع والاحتضان والتمويل والاستثمار، إلى جانب الإرشاد والتدريب وربط الشركات الناشئة بالمستثمرين والعملاء المحتملين.

وفي عام 2019 أعلنت QSTP التزاماً بتوفير 50 مليون دولار خلال خمس سنوات لدعم الشركات الناشئة، في خطوة عكست ميكرًا توجه قطر نحو بناء قطاع قوي لرأس المال الجريء والشركات التكنولوجية.

كما شكلت برامج مثل XLR8 منصة مهمة لمساعدة أصحاب الأفكار على تطوير نماذج أولية ومنتجات قابلة للتسويق، وصولاً إلى عرض المشاريع أمام المستثمرين خلال الفعاليات.

من البحث إلى التطبيق التجاري

من أهم أدوار الواحة سد الفجوة التقليدية بين المختبر والقطاع التجاري.

فالكثير من الأبحاث العلمية قد تظل حبيسة الجامعات ومراكز البحث إذا لم تجد طريقها إلى الاستثمار والإنتاج. وهنا تعمل QSTP على تحويل المعرفة العلمية إلى شركات ومنتجات قابلة للتطبيق.

ومن النماذج الالفة تقنية EMMA، وهي منظومة مدعومة من QSTP تستخدم الذكاء الاصطناعي والخوارزميات والبيانات القوية لإدارة حركة الطائرات والمركبات والأفراد في المطارات. وبدأت التقنية من بيئة مطار حمد الدولي ثم انتقلت إلى تطبيقات خارج قطر، بما فيها مطار شارلروا في بلجيكا.

وهذا النموذج يمثل أهمية استراتيجية؛ لأنه يثبت أن الابتكار الذي يبدأ في قطر يمكن أن يتحول إلى منتج أو خدمة لها سوق عالمي.

دعم الشباب والكوادر الوطنية

لا تركز QSTP على الشركات فقط، وإنما تولي أهمية كبيرة لبناء جيل جديد من المتخصصين في التكنولوجيا وريادة الأعمال. وفي أول برنامج للتدريب الصيفي عام 2024،

تقدم أكثر من 800 طالب للبرنامج، وتم اختيار 40 طالباً من ست جامعات و 13 جنسية.

كما شارك أكثر من 600 شخص في ورش العمل المصاحبة، والتي تناولت موضوعات مثل الحوسبة الكمية ونماذج الأعمال والتفكير التصميمي.

وهنا يظهر البعد الاقتصادي طويل المدى للواحة؛ فبناء اقتصاد معرفي لا يعتمد فقط على توفير رأس المال، وإنما يحتاج إلى رأس مال بشري قادر على الابتكار.

دعم الابتكار في الجامعات

تعمل الواحة أيضاً على ربط طلاب الجامعات والشباب بمنظومة ريادة الأعمال.

ومن المبادرات الالفة مسابقة Ride & Pitch، التي جمعت في نسختها الثانية 34 طالباً من جامعات قطرية مختلفة، ووفرت لهم فرصة تقديم أفكارهم أمام خبراء ومستثمرين والحصول على تقييم مباشر.

وهذه البرامج تسهم في خلق ثقافة جديدة لدى الطلاب تقوم على تحويل المشروع الجامعي أو الفكرة البحثية إلى شركة ومنتج وفرصة استثمارية.

الحضور الدولي

ساهمت مشاركة QSTP في Web Summit Qatar في تعزيز حضورها أمام مجتمع التكنولوجيا العالمي.

وفي نسخة 2025، شاركت أكثر من 50 شركة ناشئة مدعومة من QSTP في فعاليات القمة، في مجالات شملت الأمن السيبراني والاستدامة والتكنولوجيا التعليمية والتكنولوجيا المالية والتكنولوجيا القانونية. (Qatar Science & Technology Park)

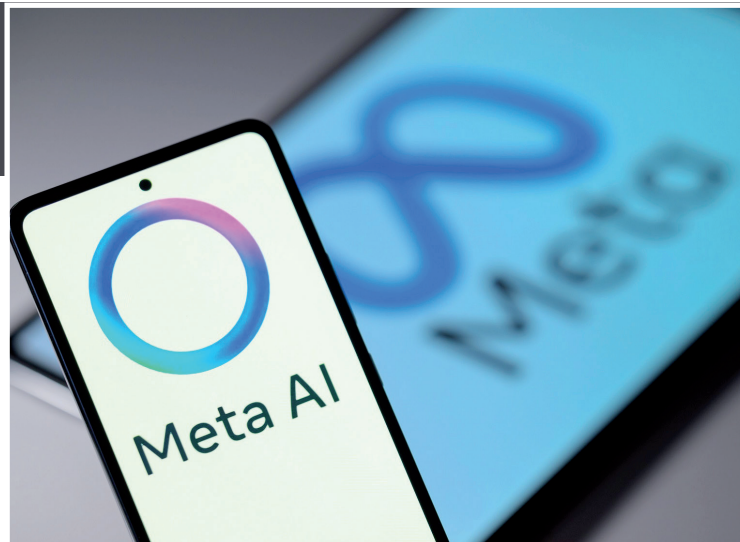
كما شاركت الواحة في London Tech Week 2025، حيث عرضت التجربة القطرية في الابتكار وبحثت فرصاً جديدة للتعاون الدولي في مجالات الذكاء الاصطناعي والتكنولوجيا النظيفة.

«ميتا» تطلق تطبيق Meta AI مستقلاً لأجهزة ماك

ما يعمل عليه المستخدم وتقديم إجابات وإرشادات أكثر دقة، بحسب تقرير نشره موقع (engadget) وترى «ميتا» أن هذه الميزة ستكون مفيدة بشكل خاص لأصحاب الشركات، إذ يمكنهم مشاركة ما يظهر على شاشاتهم للحصول على نصائح بشأن إعداد المنشورات والإعلانات والمحتوى التسويقي وغير ذلك. وبدلاً من الاكتفاء بسؤال المساعد عن كيفية إنشاء محتوى، يستطيع Meta AI الآن الاطلاع على السياق الذي يعمل فيه المستخدم وتقديم إرشادات مرتبطة مباشرة بما يظهر أمامه.

أطلقت شركة ميتا تطبيقاً مستقلاً جديداً لخدمة Meta AI على أجهزة ماك، في أحدث تحرك من الشركة لتوسيع استخدام أدوات الذكاء الاصطناعي بين أصحاب الأعمال وصناع المحتوى الذين يعتمدون على منصتي «فيسبوك» و«إنستغرام». ويقدم التطبيق الجديد عدداً من المزايا غير المتوافرة حالياً بالقدر نفسه عبر موقع Meta AI أو تطبيقها على الهواتف الذكية، مع تركيز واضح على احتياجات الشركات والمستخدمين المحترفين.

يتيح تطبيق Meta AI الجديد للمستخدم مشاركة جزء من شاشة جهاز ماك مع المساعد الذكي، حتى يتمكن من رؤية



بمحرك اقتصادي سعة 1000 سي سي

نيسان ماجنيت 2026 الخيار المثالي للعائلة



نيوتن متر، ويتصل بناقل CVT مع نظام دفع أمامي. وتناسب هذه المنظومة طبيعة السيارة المدمجة، إذ تجمع بين سعة محرك صغيرة واستخدام الشاحن التيريو للحصول على استجابة مناسبة أثناء القيادة اليومية، مع تركيز واضح على التوازن بين الحركة داخل المدينة وكفاءة التشغيل. والأهم أن الفئات الأربع تعتمد على منظومة الحركة نفسها، لذلك يستطيع المشتري اختيار الفئة اعتماداً على الأجهزة التي يريدها بدلاً من الاضطرار إلى الانتقال إلى أعلى فئة للحصول على المحرك الأساسي للسيارة.

وتقدم ماجنيت خمسة مقاعد مع أبواب خلفية تجعل الوصول إلى الصف الخلفي مباشراً، بالإضافة إلى مساحة أمتعة تساعد على حمل احتياجات التسوق والحقائب والأغراض اليومية.

CVT، وهو اختيار يتناسب مع طبيعة سيارة موجهة للاستخدام اليومي، لأن السائق يستطيع التركيز بصورة أكبر على الطريق وحركة المرور من دون التعامل مع تغيير يدوي للسرعات. وتظهر هذه الراحة بصورة أكبر في الساعات المزدحمة، عندما تتكرر عملية التوقف والتحرك عشرات المرات خلال الرحلة الواحدة، لذلك فإن سهولة منظومة الحركة تصبح عنصراً مهماً لمن يستخدم السيارة يومياً في التنقل إلى العمل أو توصيل أفراد الأسرة.

محرك تيربو

تستخدم نيسان ماجنيت محرك بنزين تيربو بسعة 999 سي سي مكوناً من ثلاث أسطوانات، ويولد قوة تصل إلى 100 حصان مع عزم دوران يبلغ 152

العجلات إلى 2500 مم، وهي أبعاد تمنحها حضور سيارة SUV من دون الوصول إلى حجم كبير يجعل التعامل معها أكثر صعوبة في المدينة. وتظهر فائدة هذه الأبعاد عندما تحتاج إلى المرور في شارع ضيق، أو الدخول إلى جراج، أو البحث عن مكان للركن بالقرب من العمل أو المنزل، فالحجم المدمج يصبح جزءاً من تجربة الاستخدام اليومية وليس مجرد رقم في جدول المواصفات. ويأتي ذلك مع خلوص أرضي يبلغ 205 مم، وهو ما يمنح السيارة ارتفاعاً عملياً عن الأرض يناسب طبيعة عدد كبير من الطرق والمطبات الموجودة في الاستخدام اليومي.

ناقل CVT

تعتمد نيسان ماجنيت 2026 للمدينة والعائلة على ناقل حركة أوتوماتيكي

تستفيد ماجنيت من طبيعتها كسيارة SUV مدمجة، فهي تقدم وضعية جلوس مرتفعة نسبياً مع أبعاد تناسب الاستخدام الحضري، وهو ما يجعل فكرة نيسان ماجنيت 2026 للمدينة والعائلة مرتبطة بالاستخدام العملي أكثر من مجرد الشكل الخارجي.

كما تعتمد السيارة على توجيه كهربائي وناقل حركة أوتوماتيكي CVT، وهما عنصران يضيفان سهولة أكبر خلال القيادة اليومية، خاصة عندما يقضي السائق وقتاً طويلاً في التوقف والتحرك داخل الازدحام.

أبعاد مدمجة

تأتي نيسان ماجنيت ضمن فئة السيارات الرياضية متعددة الاستخدامات المدمجة، ويبلغ طولها نحو أربعة أمتار، بينما تصل قاعدة



نجحت شركة «نيسان» اليابانية في تقديم طرازها الذكي (ماغنيت) ليكون

الخيار المثالي لمن يبحث عن سيارات (SUV) ومساحة تخزين رحبة دون الخروج من مظلة المحركات الاقتصادية الصغيرة سعة 1000 سي سي.

في زحمة يوم طويل بين الشغل، والمشاور، والمدرسة، والتسوق، والبحث عن مكان للركن، تصبح السيارة العملية هي التي تجعل تفاصيل اليوم أسهل، وهنا تظهر نيسان ماجنيت 2026 للمدينة والعائلة كواحدة من السيارات SUV المدمجة التي تجمع بين الحجم المناسب للاستخدام اليومي، والارتفاع العملي عن الأرض، والتكنولوجيا الحديثة، وتجهيزات الأمان، مع أربع فئات تسمح للمشتري باختيار المستوى الأقرب إلى احتياجاته وميزانيته.

الإطارات.. خط الدفاع الأول عن السلامة والثبات وكفاءة القيادة

الراحة والأمان

يؤكد خبراء السيارات أن الفارق بين إطار اقتصادي وآخر عالي الجودة لا يظهر فقط في الأداء، بل يمتد إلى العمر الافتراضي والراحة والأمان. لذلك، فإن فهم الفروقات الأساسية بين الإطارات يمكن أن يساعد السائق على تحقيق معادلة صعبة تجمع بين الجودة والتكلفة المناسبة.

رغم أن كثيراً من السائقين ينظرون إلى الإطارات باعتبارها مصروفاً إجبارياً، فإن الفئة الأعلى سعراً قد تتحول إلى استثمار طويل الأجل بدلاً من عبء مالي إضافي.

الإطارات الممتازة غالباً ما تُصنع باستخدام مركبات مطاطية وتقنيات أكثر تطوراً، ما يجعلها أكثر قدرة على مقاومة التآكل. وهذا يعني أن السائق قد يدفع مبلغاً أكبر في البداية، لكنه يحصل بالمقابل على عمر استخدام أطول وعدد كيلومترات أكبر قبل الحاجة إلى الاستبدال.

ولا يقتصر الأمر على طول العمر الافتراضي، فالإطارات الحديثة المطورة من الشركات الكبرى صُممت أيضاً لتقليل مقاومة الدوران، وهو ما ينعكس مباشرة على استهلاك الوقود. فعندما يحتاج المحرك إلى جهد أقل لتحريك السيارة، تنخفض كمية الوقود المستهلكة، خصوصاً في الرحلات الطويلة والاستخدام اليومي المكثف.

الاختلاف الأهم بين الإطارات يظهر عادة في مستويات التماسك، خاصة أثناء المطر أو عند الكبح المفاجئ. فبعض الإطارات توفر قدرة أفضل على التثبيت بالطريق خلال المنعطفات أو عند التسارع والتوقف، بينما قد تعاني الإطارات منخفضة الجودة من ضعف السيطرة وارتفاع احتمالات الانزلاق.

ويؤكد متخصصون أن الإطارات الرديئة أو المهملة تقلل من قدرة السيارة على الثبات، خصوصاً في الطرق المبتلة، وهو ما قد يرفع مخاطر الحوادث. لذلك، فإن اختيار إطار جيد لا يتعلق بالرفاهية بقدر ما يرتبط بالسلامة المباشرة للسائق والركاب.

قد ينجح كثيرون في التفاوض على سعر سيارة جديدة أو اختيار طراز مزود بأحدث التقنيات، لكن المفارقة أن العنصر الوحيد الذي يربط السيارة بالطريق فعلياً لا يحظى غالباً بالاهتمام الكافي. الإطارات ليست مجرد قطع مطاطية تدور على الأسفلت، بل هي خط الدفاع الأول عن السلامة والثبات وكفاءة القيادة، كما أنها تؤثر بشكل مباشر في استهلاك الوقود ومستوى الراحة وحتى هدوء المقصورة. مع ارتفاع أسعار قطع الغيار وتنوع العلامات التجارية، أصبح شراء إطارات جديدة قراراً يحتاج إلى وعي أكبر من مجرد البحث عن السعر الأرخص. فالإختيار الخاطئ قد يعني مسافة توقف أطول، وتماسكاً أضعف في الطرق المبتلة، واستهلاكاً أسرع للإطارات، وربما تكاليف إضافية على المدى البعيد.

نصائح لتحسين فعالية مكيف السيارة في الصيف

في الأيام التي يلتهب فيها الصيف حراً تصبح قيادة السيارة عذاباً حقيقياً حين يكون مكيف الهواء بداخلها ضعيفاً ودون فاعلية تذكر. بهذه الخطوات البسيطة يمكن زيادة فاعليته للتمتع بـ «رحلة باردة». خبير تبريد السيارات الألماني أكسل هولر يقدم بعض النصائح للسائقين للتمتع بـ «الرحلة الباردة المنشودة» في السيارة خلال الصيف أهم نصائح هولر التي ينقلها موقع «أكس بريس» الألماني تقول إنه يجب على مالكي السيارات إدامة مكيف السيارة وصيانته بشكل تام كل عامين. «بغض النظر عن إعلان شركات صناعة السيارات بأن مكيفات الهواء في السيارات التي تنتجها متينة لدرجة أنها لا تحتاج إلى الصيانة»، كما يقول هولر.

السبب في ذلك هو أن مكيفات الهواء في السيارات لديها ما يسمى «النظام المفتوح»، الذي يتسبب في نهاية المطاف بفقدان مادة التبريد بمعدل 8 إلى 12 بالمائة سنوياً. وحين تقل كمية سائل التبريد في النظام، تنخفض قوة التبريد بطبيعة الحال أو يؤدي ذلك إلى انسداد مفاتيح الضغط. في أسوأ الحالات يتسبب ذلك بأضرار كبيرة لمكبس الغاز ويصبح إصلاحه مكلفاً للغاية. قد يصل في ألمانيا إلى ما يزيد على 1000 يورو في العادة.

نصائح عملية لتبريد سريع

من المهم ركن السيارة في الظل قبل الانطلاق يجب فتح جميع النوافذ كي تتسرب الحرارة المتجمعة داخل حجرة القيادة إلى خارجها. إغلاق النوافذ بعد ذلك، وتشغيل مكيف الهواء، ومن ثم تشغيل زر تدوير الهواء (قد يكون تلقائياً في بعض الموديلات الحديثة من السيارات). درجة الحرارة المثالية تتراوح بين 21 و22 درجة مئوية. بمجرد الوصول إلى درجة الحرارة المطلوبة، يجب إطفاء إعادة تدوير الهواء.

لا تقم بإيقاف تشغيل نظام تكييف الهواء قبل نهاية الرحلة، كي تُنظف المكثفات بالماء الناتج عن تجمع البخار.

يجب تشغيل مكيف الهواء في السيارة على مدار السنة، وليس في أيام الصيف الحارة فقط، لأن الاستخدام المنتظم له يمنع تضرره.

من الآثار الجانبية الإيجابية في الفترة الانتقالية من الشتاء إلى الصيف أن تكييف الهواء يعمل أيضاً على إزالة الرطوبة في داخل حجرة السيارة. الهواء الدافئ الجاف أفضل لتنفس الإنسان، كما أنه يمنع العفن



أكثر بيوت المشاهير أناقة في جميع أنحاء العالم

منزل «كاسا أندرسون»..

إطلالة خلابة على الغابات المطيرة

الدوحة - لوسيل

سواء كنت تبحث عن إلهام التصميم لمنزل أحلامك النهائي أو كنت ترغب فقط في إلقاء نظرة على شيء رائع، فلا يوجد مكان أفضل للبدء من منازل المشاهير. من الأسقف العالية والجداريات المذهلة إلى وسائل الراحة الفاخرة والأثاث المصنوع حسب الطلب.

منزل أندرسون كوبر

ترانكوسو - البرازيل



أروع أماكن السكن للأثرياء

منزل فاخر مطوي خلف بركة متألئة هو الهيكل النهائي ؛ منزل الشجرة من طابقين مصنوع من الألواح الخشبية المستصلحة. يحتل الجناح الرئيسي الطابق العلوي، وتوجد غرفة معيشة خارجية وبار أدناه. تم رفع الجناح الرئيسي على ركائز متينة لإفساح المجال أمام غرفة جلوس خارجية بالأسفل. تحتوي غرفة المعيشة في المبنى الرئيسي على طاولة كوكتيل باهيان عتيقة، مع مقاعد من خشب البيكوي.

منزل «كاسا أندرسون» (Casa Anderson) هو منزل عطلات استوائي فاخر يمتلكه الإعلامي الشهير أندرسون كوبر، ويقع في بلدة ترانكوسو الساحلية في البرازيل. يُطلق على منزل كوبر لقضاء العطلات ذات الطابع الاستوائي في المدينة البرازيلية الجذابة اسم «كاسا أندرسون»، ويتألف من أربعة أجنحة تقع على طول مسار متعرج يبدأ في ساحة البلدة أو حدود كوادرادو وينتهي بإطلالة خلابة على الغابات المطيرة.

المبنى الرئيسي على الطراز الاستعماري ويضم مساحات للمعيشة وتناول الطعام، ومطبخًا وشرقة لتناول الطعام في الهواء الطلق أو في الهواء الطلق. مبنيان في المركز يشكّلان أكواخًا للضيوف تم بناؤها باستخدام تقنيات ومواد بديلة. تم بناء بيت الضيافة الأول من الطوب والآخر مصنوع باستخدام طريقة «Pau a pique» التقليدية من عملية Wattle and daub.

التكلفة اليومية تصل إلى ما يقرب من 40 ألف دولار

هيلتوب فيجي في جزيرة لاوكالا..

روعة الرحلة والكنز

يقع منتجع هيلتوب على قمة التل في جزيرة لاوكالا في فيجي، ويبدو أنه يحصل على موافقة مسبقة لضيوفه. من الواضح أن المال لا يمكن أن يأخذك إلا إلى هذا الحد. يمتلكه المؤسس المشارك لشركة ريد بول للمشروبات، بحسب ما ذكرته مجلة فوربس، ويتمتع بإطلالات بانورامية على البحر والجزيرة، وأكثر من 120 ألف قدم مربعة من المساحات. يمكنك أن تتوقع وعائلتك الاستمتاع بالدلال من قبل الطباخ الخاص والسائق والمربية. وتوجد في الجزيرة العديد من الأنشطة، إلى جانب الأنشطة البحرية، من الذهاب إلى ملعب للغولف، والمشي لمسافات طويلة إلى الشلالات، وغيرها. لا يمكن قضاء ليلة واحدة، بل يتعين على السياح حجز إقامة لمدة 4 ليالٍ على الأقل في هذا المنتجع، وعليه تصبح الفاتورة نحو 160 ألف دولار، إذ إن التكلفة اليومية تصل إلى ما يقرب من 40 ألف دولار. منتجع هيلتوب فيجي يحتوي على مضممار لطائرات تشارتر الخاصة بـ لاوكالا والتي تكون من وإلى مطار نادي الدولي، الذي يبعد حوالي 45 دقيقة عن المنتجع من خلال الطائرة.

المضممار يستطيع أن يتسع لطائرة متوسطة الحجم، ويستطيع راكبوها أن يقوموا بإنزال كل أغراضهم في الموقع دون عناء. كما يضم المنتجع 5 مطاعم، وبركة سباحة ضخمة تمتد لحوالي 21,500 قدم، وساحة لهواة السبا، ومساحة أكثر من 6800 ياردة لممارسة الجولف.



تطبيق لأثرياء العالم فقط

بانتتراك 30 ألف دولار سنويا

كشف تقرير نشرته صحيفة «نيويورك بوست» عن وجود تطبيق على الهواتف الذكية مخصص لأثرياء العالم، يبلغ ثمن الاشتراك السنوي فيه 30 ألف دولار.

ولفتت الصحيفة إلى أن المشرفين على التطبيق أتاحوا لمراسلها فرصة الإطلاع على هذا التطبيق الذي يتميز بالسرية والحصرية، وتبين أن اسمه Myria.

تبلغ تكلفة الاشتراك السنوي بهذا التطبيق 30 ألف دولار، وقال المؤسس راي فليمنجن، البالغ من العمر 50 عاماً لصحيفة «واشنطن بوست»، إن «الجميع في Myria ناجحون بشكل لا يصدق ولهم أهمية عالمية». وأضاف: «يبلغ متوسط صافي ثروة أعضائنا حوالي 600 مليون دولار».

يخدم التطبيق حالياً أقل من 100 شخص، وعدد منهم ينتمي إلى وادي السيلكون، منطقة صناعة التكنولوجيا البارزة في الولايات المتحدة. وهناك قائمة انتظار تضم 500 شخص، مع وجود آمال بأن يرتفع عدد المشتركين في التطبيق إلى 1000.

ويشمل الأعضاء، الذين لا يمكن ذكر أسمائهم لأسباب تتعلق بالخصوصية، المؤسسين والمديرين التنفيذيين لشركات ذات أسماء معروفة، بالإضافة إلى أباطرة التكنولوجيا الذين باعوا شركاتهم الناشئة مقابل مبالغ مذهلة مكونة من 10 أرقام. هناك أيضاً مشاهير ونجوم رياضة وأفراد من العائلة المالكة.

فكرة التطبيق بسيطة، وتكمن في إتاحة تواصل الأثرياء مع كل يرغبون فيه، بعيداً عن الأنظار وبشكل سري تماماً.

على سبيل المثال، إذا أراد أحدهم أن يسافر إلى إيطاليا ويريد مكاناً للإقامة هناك، يتيح التطبيق له الوصول إلى قصر غير متاح في أسواق الإيجار الرقمية والمعلنة.

يتيح التطبيق أيضاً للأثرياء الحصول على تذاكر في المباريات الهامة والحفلات الأكثر شعبية، مثل حفلات الأوسكار، ويبدو التطبيق أنه الحل للحصول على التذاكر المستحيلة.

يوجد في التطبيق كذلك علامة تبويب «درشة» تسمح للمستخدمين بالتواصل مباشرة مع موظفي Myria إذا كانوا في حاجة إلى ذلك.

616.5 مليار ريال

أصول البنوك الإسلامية القطرية

كشف تقرير التمويل الإسلامي في دولة قطر الصادر عن شركة بيت المشورة للاستشارات المالية عن نمو أصول (موجودات) البنوك الإسلامية في دولة قطر في عام 2025 بنسبة 5,3%، إلى 616,5 مليار ريال مقارنة بـ 585,5 مليار ريال في العام 2024 وفقاً لبيانات مصرف قطر المركزي، مقابل نمو أصول البنوك التجارية التقليدية بنسبة 5%، وقد ارتفعت الموجودات المحلية للبنوك الإسلامية في عام 2025 بنسبة 4,6% لتصل إلى 554,3 مليار ريال، وزادت احتياطياتها بنسبة 3,7% إلى 21,3 مليار ريال، وبلغت موجوداتها الأجنبية 41 مليار ريال بنمو 16,3% على أساس سنوي قياساً بعام 2024.

وبحسب التقرير شكلت أصول البنوك الإسلامية 28% من إجمالي أصول القطاع المصرفي في دولة قطر.

62.45 مليار دولار

استثمارات الطاقة والصناعة والبنية

الرقمية في الخليج بحلول 2030

كشفت أرقام القمة العالمية للاستثمار 2026، عن توقعات بارتفاع إجمالي الاستثمارات في قطاعات الطاقة المتجددة والهيدروجين، والصناعات المتقدمة، والبنية الرقمية في دول مجلس التعاون الخليجي من 32,87 مليار دولار في عام 2023 إلى 62,45 مليار دولار بحلول عام 2030، بزيادة قدرها 29,58 مليار دولار ونمو يقارب 90%.

وأظهرت البيانات أن قطاع الطاقة المتجددة والهيدروجين يتصدر القطاعات الثلاثة من حيث معدل النمو، مع توقع ارتفاع الاستثمارات من 10,37 مليار دولار في 2023 إلى 22,77 مليار دولار بحلول 2030، بزيادة تبلغ 12,4 مليار دولار ونمو يقارب 120%.

صعود إليسون وتراجع زوكربيرغ وبيزوس

إيلون ماسك يتربع على عرش أغنى

أغنياء العالم

شهد ترتيب أغنى 10 أشخاص في العالم مفاجأة من العيار الثقيل، فبإجمالي ثروة بلغت تريليوني دولار بدأ العشرة الأوائل شهر يوليو بزيادة قدرها 100 مليار دولار عن الشهر الماضي، وحل لاري إيسون رئيس مجموعة برمجيات أوراكل في المركز الثاني، وأزاح مارك زوكربيرغ، مؤسس شركة ميتا، وجيف بيزوس، مؤسس أمازون، في يونيو، إلى المركزين الثالث والرابع، وجاء جينسن هوانغ المؤسس المشارك والرئيس التنفيذي لشركة إنفيديا، في المركز العاشر ليطلق بقطب الموضة السريعة الإسباني أمانسيو أورتيغا من شركة إنديتكس (المعروفة بسلسلة زارا) من المراكز العشرة الأولى. أما إيلون ماسك فرغم أنه يأتي متربحاً على عرش أغنى أغنياء العالم، إلا أن علاقته المتوترة مع الرئيس الأمريكي دونالد ترامب تسببت له في أكبر خسارة وقدرها 16 مليار دولار.

أكبر شركات الشحن البحري وأعداد السفن



سويسرا - إيطاليا

بسعة تتجاوز 5.6 مليون حاوية نمطية

800 سفينة



مجموعة إم إس سي

الدنمارك

بسعة تقارب 4.1 مليون حاوية نمطية

700 سفينة



ميرسك

فرنسا

تمتلك وتدير أسطولاً متنوعاً

500 سفينة



سي إم إيه - سي جي إم

الصين

تشمل سفن حاويات وناقلات بضائع صب

330 سفينة



كوسكو

ألمانيا

تمتلك وتدير أسطولاً بحرياً

250 سفينة



هاباغ - لويدي



lusailnews



lusailnews.net

2.3

مليون زائر لقطر خلال الأشهر الثمانية الأولى من 2026

استقبلت دولة قطر 2,338 مليون زائر عبر مختلف منافذها البرية والجوية والبحرية خلال الأشهر الثمانية الأولى من العام الجاري. وأظهرت بيانات قطر للسياحة ارتفاع عدد زوار دولة قطر خلال شهر أغسطس الماضي بنسبة 6,3 في المائة إلى 303 آلاف زائر، وذلك قياساً مع شهر يوليو الذي سجل 285 ألف زائر. وكشفت بيانات قطر للسياحة عن تنوع مصادر الزوار القادمين إلى قطر خلال الفترة من يناير إلى أغسطس 2026، حيث حلت دول مجلس التعاون لدول الخليج العربية في المرتبة الأولى بنسبة 41 في المائة من إجمالي عدد الزوار وبواقع 958 ألف زائر، فيما جاءت دول آسيا وأوقيانوسيا في المرتبة الثانية بنسبة بلغت 20,9 في المائة من إجمالي عدد الزوار وبعده زوار بلغ 489 ألف زائر. وأضافت البيانات أن أوروبا حلت في المرتبة الثالثة بعدد زوار بلغ 486 ألف زائر أي بنسبة 20,8 في المائة من إجمالي عدد الزوار، فيما جاءت الأمريكتان في المرتبة الرابعة بنسبة 7,2 في المائة بعدد زوار بلغ 169 ألف زائر من إجمالي عدد الزوار. وجاءت الدول العربية الأخرى في المرتبة الخامسة بعدد زوار بلغ 162 ألف زائر، وهو ما يمثل 6,9 في المائة من إجمالي عدد الزوار، وحلت الدول الإفريقية الأخرى في المرتبة السادسة مسجلة عدد زوار بلغ 73 ألف زائر، أي نحو 3,1 في المائة من إجمالي عدد الزوار.

31 يناير المقبل انطلاق فعاليات قمة الويب قطر 2027

الدوحة - لوسايل

تستضيف الدوحة النسخة الرابعة من قمة الويب قطر خلال الفترة من 31 يناير إلى 3 فبراير 2027، بمشاركة رواد الأعمال والمستثمرين وقادة التكنولوجيا وصناع السياسات من مختلف أنحاء العالم. ومن خلال الشراكة المستمرة بين اللجنة الدائمة لاستضافة قمة الويب وقمة الويب، ستواصل القمة البناء على النجاحات التي تحققت في النسخ السابقة، وتوفير فرص جديدة للشركات الناشئة، وتعزيز الاستثمار والتعاون الدولي.

وكانت اللجنة الدائمة لاستضافة قمة الويب قد عقدت اجتماعها الاستراتيجي السنوي في الدوحة مؤخراً، للتحضير لقمة الويب قطر 2027، ضمن الاستعدادات لتنظيم النسخة الرابعة من الحدث التكنولوجي. واستعرضت اللجنة، خلال الاجتماع، الذي ترأسه الشيخ جاسم بن منصور بن جبر آل ثاني، مدير مكتب الاتصال الحكومي ورئيس اللجنة الدائمة لاستضافة قمة الويب الأثر المتنامي لقمة الويب قطر بوصفها منصة عالمية لريادة الأعمال والاستثمار والابتكار، حيث نجحت 69 شركة ناشئة ضمن برنامج «أبدأ من قطر»

في الحصول على تمويلات بنحو 750 مليون ريال قطري منذ نسخة 2025، ما يعكس دور البرنامج في ربط رواد الأعمال بالمستثمرين من مختلف أنحاء العالم. كما شهدت قمة الويب قطر 2026 تسجيل أكثر من 300 شركة لدى مركز قطر للمال، ما أسهم في تحقيق نمو سنوي بنسبة 57% في عدد الشركات المسجلة بالمركز خلال الربع الأول من العام الجاري، وأسهمت هذه النتائج في تعزيز مكانة دولة قطر كمركز إقليمي للابتكار، وتحقيق أعلى مرتبة لها في المؤشر العالمي لمنظومة الشركات الناشئة.

