ينظم أنشطة للصغار في "ديسكفري" 14 الجاري

بيتك» يدعم اليوم العالمي لمرضى السكر

للعام الثالث على التوالي يواصل بيت التمويل الكويتي «بيتك» ـ أفضل بنك إسلامي في العالم ـ دعمه لليوم العالمي لمرضى السكر من خلال تنظيم فعالية خاصة بهذه المناسبة للصغار في مجمع ديسكفري يوم 14 نوفمبر الجاري بالتعاون مع مستشفى السلام الدولي التابع لـ «بيتك».

وتهدف الفعالية التي سينظمها «بيتك» إلى توعية أولياء الأمور بأساليب الوقاية لأبنائهم ولهم ايضا من أمراض السكر، بالإضافة إلى إتاحة الفرصة لإجراء الفحص المجاني للصغار من رواد مجمع ديسكفري والذي يستقطب عددا كبيرا من هذه الشريحة، كونه يضم مختلف الأنشطة والبرامج التي تلامس اهتماماتهم، كما ستتم إضاءة برج «بيتك» في قلب العاصمة باللون الأزرق خلال اليوم العالمي لمرضى السكر تضامنا مع المصابين بالمرض من الملايين حول العالم.

ويأتي دعم «بيتك» لليوم العالمي لمرضى السكر في إطار مسؤوليته الاجتماعية وبالتحديد في المجال الصحي حيث شارك في وقت سابق في تنظيم ودعم انشطة أخرى تستهدف الوقاية من أمراض السكر ومن بينها مهرجان المشي بالتعاون مع وزارة الصحة، وكذلك توقيع أول اتفاقية تعاون دولية يوقعها بنك لخدمة ملايين المرضى بالسكري مع الاتحاد الدولي للسكري وهو المظلة التي تشمل أكثر من 200 جمعية ورابطة وطنية للسكري في أكثر من 160 دولة، وهي تمثل وترعى متطلبات الاعداد المتزايدة من المصابين بالسكري وكذا المعرضون للإصابة به، ويقود الاتحاد المجتمع الدولي للسكري منذ عام 1950.

كما ابتعث «بيتك» فريقا طبيا متخصصا في مرض السكر إلى أحد المراكز التابعة لجامعة هارفارد الأميركية الشهيرة للتعرف على آخر المستجدات والدراسات العالمية حول أساليب الوقاية من مرض السكر بالإضافة إلى الأساليب الحديثة لعلاج المصابين بالمرض.

برج «بيتك» مضاء بالأزرق تضامنا مع مرضى السكر

بالتعاون مع فندقٍ ميسوني

«برقان» يطلق عروضاً مميزة لحاملي بطاقات قيزا بلاتينوم والذهبية

أعلن بنك برقان عن إطلاق عرض جديد بالتعاون مع قيزا انترناشونال الكويت بحيث يمكن عملاء بنك برقان من حاملي بطاقات قيزا الائتمانية الذهبية وبطاقات قيزا بلاتينوم من أن يحصلوا على العديد من المزايا الحصرية من فندق ميسوني.

وقال البنك في بيان صحافي أمس ان هذا العرض الحصري يستمر من 10 نوفمبر 2011 وحتى ابريل 2012 بحيث يحظى حاملو بطاقات قيزا بلاتينوم بسعر خاص يتيح لهم قضاء ثلاث ليال في الفندق بسعر ليلتين، بينما ينال حاملو بطاقات قيزا الذهبية ترقية لغرفتهم عند الحجز باستخدام بطاقاتهم.

وللاستفادة من هذا العرض الخاص، يتوجب أن تتم عملية الحجوزات في الفندق باستخدام بطاقات برقان الائتمانية سواء بطاقة قيزا بلاتينوم أو بطاقة قيزا الذهبية.

وفي هذا الصدد قالت رئيسة وحدة التسويق في بنك برقان حنين الرميحي: «يأتي هذا العرض ضمن باقات العروض الترويجية والخصومات التي نحرص على تقديمها باستمرار لعملائنا لنتيح لهم مزيدا من الخدمات التي تلبي احتياجاتهم. ويلتزم بنك برقان بتعزيز التجربة المصرفية التي يقدمها لعملائه في كل مرة يستخدمون فيها هذه البطاقات الائتمانية التي توفر فرصا وعروضا ترويجية متميزة من مختلف المحلات والمؤسسات التجارية».

عرض بنك برقان المميز

في إطار حرصها على سلامة موظفيها وعملائها

«المستقبل العالمية للاتصالات» تنهي دورتها التدريبية في الإسعافات الأولية

ذكرت شركة المستقبل للاتصالات أنها قامت بتنظيم دورة تدريبية وورشة عمل في الاسعافات الأولية لموظفيها بجميع القطاعات، وذلك من منطلق إيمانها بأن تدريب الموظفين على الإسعافات الأولية يعد من الأمور المهمة التي تلعب دورا كبيرا في تقليل خطر الإصابات وإنقاذ الأرواح عند حصول أي حوادث طارئة أثناء العمل وخصوصا في الشركات الكبرى. وقال مدير التدريب والتطوير الوظيفي بمجموعة المستقبل للاتصالات ضياء أحمد إنه وفي اطار الخطة التدريبية المتكاملة 2011، وحرصا من الإدارة العليا على توفير القدر الكامل من الأمن والسلامة لموظفي المجموعة وعملائها وزائريها، أنهى موظفو وفريق الطوارئ بمجموعة المستقبل للاتصالات الدورة التدريبية وورشة العمل الخاصة بالاسعافات الأولية لاكتساب مهارات التعامل مع الحالات الصحية الطارئة التي يمكن حدوثها في أي بيئة عمل مثل حالات الاختناق وضيق التنفس والأزمات القلبية والتعامل مع الجروح وكيفية إيقاف النزيف بدرجاته وسرعة الاستجابة للحالات الطارئة حتى وصول الامدادات الطبية المتخصصة. واقيمت هذه الدورة وورشة العمل بالتعاون مع الشركة الوطنية للأمن والسلامة حيث أدارها الخبير د.أحمد الحربي وهو محاضر في جمعية القلب الأميركية وقد قام بالتدريبات الحية للتعامل مع الحالات الطارئة مستعينا بأحدث الوسائل والتقنيات العلمية وكذلك قام بتقديم المحاضرات التوعوية لفريق الطوارئ بالمجموعة وتم امداد الفريق بكل ما يلزم من معلومات عن كيفية التعامل مع الحوادث والاصابات الناجمة عنها.

واضاف ضياء أحمد أن هذه الدورة تعد استكمالا لسلسلة الدورات المتعلقة بالأمن والسلامة التي تنظمها الشركة والتي تحرص من خلالها على تزويد موظفيها بالمهارات والمعلومات الكافية لها ويتم الترتيب الآن لعمل دورات متخصصة في مكافحة الحرائق والتعامل معها بحرفية في نطاق بيئة العمل.

لقطة جماعية لقياديي الشركة بعد الدورة التدريبية

تركز سفرهم على دبي

السعوديون يضخون 3,3 مليارات ريال في الخارج خلال إجازة عيد الأضحى

قدر مختصون حجم إنفاق السياح السعوديين بالخارج في إجازة عيد الأضحى المبارك بأكثر من 3,33 مليارات ريال (حوالي 880 مليون دولار) بنسبة نمو 6٪ عن العام الماضي.

ووفقا لصحيفة «الرياض» السعودية، ذكر المختصون أنه نظرا للأحداث الأمنية غير المستقرة في سورية ومصر ولبنان فقد تركز سفر السعوديين إلى مدينة دبي التي شهدت إقبالا فاق 45٪ عن نفس الفترة العام الماضي.

وتوقع الخبير الاقتصادي د.فهد بن جمعة أن ينمو إنفاق السعوديين على السياحة في عيد الأضحى الحالي 6٪ عن عيد الأضحى في 2010 بإجمالي إنفاق 3,33 مليارات ريال لتحسن مستوى الرواتب الحكومية ورفع سلم الرواتب واستقرار الوضع في البحرين التي تعتبر الأقرب للسائح السعودي بالإضافة إلى ضخامة الخصومات السياحية في دبي.

وحول ما إذا كان الإنفاق السياحي لدى السائح السعودي في المعدل الطبيعي، قال بن جمعة إن «الذي يحدد الإنفاق السياحي دخل الفرد المتاح لهذه السياحة فعندما يتجاوز ذلك الدخل فانه سوف يضحي بشيء ما لحساب آخر».

وذكر بن جمعة أن ارتفاع إنفاق السعوديين على السياحة هذا العام لا يعني أنهم يحصلون على ترفيه أكثر ولكن تبقى أسعار تذاكر السفر متضخمة وكذلك الخدمات السياحية بما في ذلك المطاعم ووسائل الترفيه فهم يدفعون أكثر ويحصلون على اقل مما كان في السنوات الماضية.

وأضاف «بن جمعة» أن هذا ينعكس سلبيا على رفاهية السائح السعودي عندما يتقلص فائض الرفاهية لديه وعندما يعود إلى بلده يجد أن إنفاقه قد تجاوز ما خطط له أو تجاوز قدراته المالية ما يؤثر على حياته المعيشية العادية من خلال تسديد بطاقات الائتمان التي قد وصلت إلى السقف الأعلى لها.

ولفت إلى أنه على مستوى الاقتصاد يعتبر أي ريال يتم إنفاقه خارجيا خسارة للاقتصاد السعودي فكيف بإنفاق كبير مثل هذا، وقال «هنا نحتاج إلى المزيد من عوامل الجذب لإبقاء السائح السعودي داخل المملكة وذلك بتلبية أهم طلباته السياحية وأن تكون أسعار الفنادق والخدمات السياحية أقل بكثير من الخدمات الخارجية حتى تصبح عوامل الجذب قوية».

من جهته، قال مهيدب المهيدب مدير عام الصرح للسفر والسياحة «تركز سفر السعوديين إلى مدينة دبي التي شهدت إقبالا فاق 45٪ عن نفس الفترة العام الماضي ويتضح ذلك جليا بوصول حجم الإشغال الفندقي بدبي إلى 98٪وهي نسبة لم تصلها دبي خلال العشرة أعوام الماضية عن نفس الفترة».

وأشار إلى أن هناك عامل جذب كبيرا لمدينة دبي يتمثل بوجود الفعاليات والفنادق والشقق عالية الخدمة ووجود وسائل الترفيه المختلفة مع وجود 15 مركزا للتسوق تعتبر الأكبر على مستوى العالم بالإضافة إلى شبكه قطار دبي الذي لا تتجاوز رحلاته 15 دقيقة.

وذكر المهيدب أن ماليزيا وتركيا تأتيان بعد دبي بمراحل، بالإضافة إلى وجود شريحة من المسافرين يفضلون أوروبا كما هو معتاد.

السعودية تسجل أعلى نمو سنوي مركب نسبته 9,4٪

240 مليار دولار الحجم المتوقع لقطاع التجزئة في دول الخليج بحلول 2015

كشفت مؤشرات اقتصادية عن تحقيق مبيعات قطاع التجزئة في جميع دول مجلس التعاون الخليجي نموا كبيرا خلال الخمسة أعوام المقبلة وتحقيقه معدلات نمو سنوية عالية.

وبسبب القاعدة السكانية الكبيرة، تمثل المملكة أكبر سوق للبيع بالتجزئة في منطقة الخليج العربي، واستنادا إلى التوقعات فمن المقدر أن ينمو هذا القطاع في المملكة بمعدل سنوي مركب نسبته 9,4٪ وزيادة حصتها من مبيعات التجزئة لتصبح 44٪ بحلول العام 2015 بعد أن بلغت 42٪ في العام 2010.

وتوقع تقرير «ألبن كابيتال» الاقتصادي الذي يقدم منظورا مفصلا لقطاع التجزئة في دول الخليج من خلال دراسة الوضع الراهن وحجم الصناعة وديناميات السوق الرئيسية ومجالات النمو المستقبلية وعوامل نمو تجارة التجزئة وأحدث تطورات الصناعة في دول مجلس التعاون الخليجي الست، ان تنمو مبيعات التجزئة بين عامي 2010 و2015 بنسبة مركبة قدرها 8,3٪ لتصل إلى 240,3 مليار دولار مع حلول نهاية الفترة المتوقعة.

فيما سيلعب تزايد الناتج المحلي ودخل الفرد واتساع قاعدة السكان وتدفقات السياح الثابتة دورا في تعزيز قطاع التجزئة بالمنطقة للمضي قدما، وأن تتوسع مبيعات التجزئة بين عامي 2010 و2015، في محلات السوبرماركت والهايبرماركت في دول مجلس التعاون الخليجي بمعدل سنوي مركب نسبته 10,7٪ متجاوزة بذلك نسبة نمو قطاع التجزئة، وتتوسع الأسواق الحرة وأسواق السفر في منطقة الشرق الأوسط بمعدل سنوي مركب نسبته 9,9٪ بين عامي 2010 و2015.

من جهة أخرى تستعد أسواق السلع الفاخرة للمضي قدما بأداء قوي.

ويقدر أن ينمو هذا القطاع في المنطقة بمعدل سنوي مركب نسبته 8,5٪ خلال هذه الفترة، فيما تبع قطاع شركات التجزئة المتوسطة وعلى نطاق واسع مجمل مسار نمو صناعة التجزئة في المنطقة، ومن المتوقع أن يستمر باتجاه مماثل في المستقبل.

نمو قطاع التجزئة السعودي

ومن المتوقع أن تحقق مبيعات قطاع التجزئة في جميع دول مجلس التعاون الخليجي بين عامي 2010 و2015 معدلات نمو سنوية عالية بسبب القاعدة السكانية الكبيرة، حيث تمثل السعودية أكبر سوق للبيع في التجزئة في منطقة الخليج العربي، واستنادا إلى التوقعات، فمن المقدر أن ينمو هذا القطاع في المملكة بمعدل سنوي مركب نسبته 9,4٪ وزيادة حصتها من مبيعات التجزئة لتصبح 44٪ بحلول العام 2015 بعد أن بلغت 42٪ في العام 2010، فيما تحقق الإمارات العربية المتحدة وقطر بين عامي 2011 و2015 نسبة نمو سنوي مركب تبلغ 7,9٪ و7,7٪ على التوالي.

في إطار تعليقها على التقرير، قالت العضو المنتدب في «ألبن كابيتال»، سمينا أحمد: كان قطاع التجزئة واحدا من أسرع القطاعات نموا في منطقة الشرق الأوسط، خلال السنوات القليلة الماضية.

كما أنه ثاني أكبر قطاع في دول مجلس التعاون الخليجي ويعد من أكثر الوسائل المشجعة على التنويع والتنمية الاقتصادية المستدامة في المنطقة.

وأضافت: تهيمن على هذه الصناعة في المنطقة عدد من الشركات الخاصة التي لعبت دورا بارزا في تحويل مشهد قطاع التجزئة في المنطقة.

وقد أبدت هذه الشركات مرونة كبيرة في مواجهة الأزمة المالية العالمية وهي الآن بانتظار فترة من النمو.

من جانبه، قال العضو المنتدب، في «ألبن كابيتال»، محبوب مرشد: أدت الأزمة المالية العالمية إلى تباطؤ وتيرة النمو، غير أن قطاع التجزئة في دول مجلس التعاون الخليجي قد حافظ على اتجاهه الصعودي بدعم من عوامل النمو الأساسية مثل تزايد الثروة ودخل الفرد وازدهار السياحة وعدد الوافدين بالإضافة إلى العوامل الديموغرافية المواتية وتطوير البنى التحتية على نطاق واسع.

مستقبل القطاع في الخليج

وبلغت المساحة المخصصة للبيع بالتجزئة تحت التخطيط والتطوير في دول مجلس التعاون الخليجي في العام 2010 نحو 5,4 ملايين متر مربع ومن المرجح أن تضاف تدريجيا مساحات جديدة قابلة للتأجير إلى المساحات القائمة لتصل إلى 10,3 ملايين متر مربع بحلول العام 2015.

وسيضاف نحو 65٪ إلى المساحة الحالية في العام 2013.

ومن المرجح أن يبلغ معدل إشغال المساحات القابلة للتأجير في دول مجلس التعاون الخليجي (وفق تقديرات متوسطة) نحو 80٪ حيث من المتوقع أن تبلغ المساحة الإجمالية المؤجرة 11,1 مليون متر مربع بحلول نهاية العام 2011 قبل أن تتوسع وتصبح 14,6 مليون متر مربع في العام 2015.

والطلب الحالي على مساحات التجزئة عالية الجودة في دول مجلس التعاون الخليجي لايزال قويا ومن المرجح أن تتمتع مراكز التسوق الجديدة بمعدلات جذب جيدة.

محركات النمو الرئيسية

وهناك العديد من العوامل التي تساهم في نمو قطاع التجزئة من بينها زيادة حجم الطبقة المتدنة من المستهلكين التي تؤدي إلى زيادة الطلب في سوق التجزئة، زيادة عدد الأفراد من ذوي الدخل المرتفع بمنطقة الشرق الأوسط في العام 2010 بنسبة 10,4٪ على أساس سنوي في حين زادت الثروات المالية بنسبة 12,5٪ خلال نفس الفترة.

ومن المتوقع أن يزداد عدد الأفراد الذين يملكون أصولا سائلة تقدر بأكثر من 50 ألف دولار في دول مجلس التعاون الخليجي الأمر الذي سيسهم أيضا بنمو صناعة التجزئة، وقد شهدت المنطقة استثمارات ضخمة في تطوير بنيتها التحتية وقطاعات السياحة والضيافة حيث من المتوقع ان يبلغ عدد زوار السعودية بين العامين 2011 و2015 نحو 9,3 ملايين زائر في حين ستشهد دولة الإمارات العربية المتحدة نحو 3,6 ملايين من الوافدين الجدد خلال نفس الفترة.

هناك عدد متزايد من السياح من الصين والهند وقد زاد إجمالي إنفاق المسافرين الصينيين في الإمارات بنسبة 155٪ على أساس سنوي.

وهناك فئات مختلفة بما في ذلك تجارة التجزئة الفاخرة تشهد طلبا قويا من السياح الصينيين.

الموقع الاستراتيجي

أعطى تركيز الحكومات على جذب السياح دفعة كبيرة لنمو حركة المسافرين في دول مجلس التعاون الخليجي وبصرف النظر عن عدد السياح، إلا أن مطارات المنطقة تشهد تدفقا كبيرا من ركاب الترانزيت الدولي مما يجعل الأعمال التجارية في المطارات مزدهرة. مثل سوق دبي الحرة التي تعد أحد أكبر متاجر التجزئة في العالم. وقد أظهرت السوق الحرة القطرية بدورها معدل نمو مرتفعا جدا.

المنافسة

يشهد قطاع التجزئة منافسة متزايدة باتت تشكل تحديا أمام عدد من الشركات في هذه السوق المجزأة للحفاظ على حصتها من السوق والمحافظة على جذب الزبائن.

وقد أجبر اشتداد حدة المنافسة، تجار التجزئة على تنويع المنتجات ووضع التسعيرات الجذابة بالإضافة إلى التواجد في المواقع المناسبة.

وأصبحت مراكز التسوق مراكز ترفيهية متكاملة ليس من أجل التسوق فقط، وبات من الملح المحافظة على استمرار تزايد أعداد الزوار لهذه المراكز التجارية.

ومن التحديات الأخرى التي تواجه القطاع النقص الحاد في اليد العاملة الماهرة في منطقة الخليج بما يشكل تحديا أمام الشركات لجذب واستبقاء قوة العمل المؤهلة.

ويلعب فرض مزيد من القيود على بطاقات الائتمان والقروض الجديدة تحديا لجهة أن ذلك لا يحد فقط من إنفاق المستهلكين، وإنما يؤثر أيضا على ثقة المستهلك بشكل عام، هذا بالإضافة إلى تكلفة استئجار مساحات البيع بالتجزئة، التي تشكل جزءا كبيرا من حسابات الكلفة الإجمالية للتجار.

علاوة على إمكانية ارتفاع الإيجارات كون الاقتصاد يسير على المسار الصحيح، الأمر الذي سيقلل من هوامش قطاع التجزئة وخلق مجموعة جديدة من التحديات أمامه.

وبالرغم من ذلك، مع خطط التنمية الكبيرة لهذه المدن، من المتوقع أن يصبح قطاع التجزئة في دول مجلس التعاون الخليجي أكثر توازنا مع المضي قدما في توسيع مساحات البيع بالتجزئة.

أما البيع بالتجزئة على الإنترنت فهو مفهوم جديد نسبيا في أسواق دول مجلس التعاون الخليجي إلا أن مبيعات التجزئة عبر الإنترنت في منطقة الشرق الأوسط قد سجلت نموا كبيرا ومن المتوقع أن يمتلك هذا القطاع إمكانيات نمو قوية في المستقبل.

ونتوقع في ألبن كابيتال أن يواصل قطاع التجزئة في دول مجلس التعاون الخليجي وتيرته في النمو بما يؤدي إلى التنويع والتنمية الاقتصادية المستدامة في المنطقة.

نمو كبير في قطاع التجزئة بدول الخليج