

رئيس التحرير
من قال أنها
العصفورة؟

الآن
بالأسواق

قصص وحكايات
من دفتر نكاح

أ.د. محمد عيد
الموناليزا أخرجتني من غرفة الجراحة

تصاميم الأزياء
تتنافس على صفحات حواء وأدم

اتلانتس
مدينة الفرشة حبيبة العائلة

م. محمد علي متبولي
الضمان الذهبي هديتنا للعلاء

العمياء
قصة الشهر

سميرة مدني:

أحلامي خلف الكاميرا بلا حدود

أحلام سعيدة..
نوماً هنيئاً على مقاعد الدرجة الأولى في
طائراتنا الجديدة من طراز بوينج 777-300ER



السعودية
SAUDIA





أهلاً بك في عالمك

www.saudiairlines.com

أكثر رياضية.
أذكى. أسرع. أكثر جرأة.



جدة - الخبر - الرياض، هاتف 920000565



Audi A3 سيدان الجديدة كلياً.

اسبق عصرك مع Audi A3 سيدان الجديدة كلياً... صممت لتتخطى المألوف وتتفوق على جميع السيارات في فئتها بفضل تصميمها الأكثر جرأة وتفصيلها التي تعزز حضورها الرياضي.

متوفرة مع محرك 30 TFSI (122 حصاناً)، 40 TFSI (180 حصاناً) و 40 TFSI quattro (180 حصاناً).

لمزيد من المعلومات، تفضل بزيارة www.audi-saudiarabia.com



Audi
التقدم عبر التكنولوجيا

صيانة مجانية 3 سنوات / 45,000 كم



جميلات للإيجار.. وبودي جارد للوجاهة



المنصوري الأناقة والخدمة تحملان روزود للقهة

تصدر من لندن

حواء و آدم
HAWA & ADAM

رئيس التحرير

حنان عامر

h.amer@hawa-adam.com

المدير العام

د. عبد الرحمن أبو خالد

مدير التحرير

رشدي الحكيم

سكرتير التحرير

ياسمين احمد

أسرة التحرير

دارين جلال - مها طه

محمد حامد - غادة السليمان

أحمد محمد - ياسمين سمير

تصوير



التصميم والإخراج الفني

علي غازي - علي فايز

تلاعلان

لبنى سامي

٠٥٦٩٤١١٠٠٠

العناوين

لندن، كراونواي كارديف

هاتف: ٠٢٢١٢٣٤٥٠٠ فاكس: ٠٢٩٢٠٢٨٠٠٠٦

مصر، مصر الجديدة

هاتف: ٠٠٢٠١٢٣٧١٧٣٦٤٤ - ٠٠٢٠١٠٠١٩٧١٩٥٥

النشر والتوزيع

المملكة العربية السعودية



الشركة السعودية للتوزيع

جمهورية مصر العربية



دار أخبار اليوم

دار أخبار اليوم - ٦ شارع الصحافة - القاهرة

٠٠٢٥٧٨٢٧٠٠ - ٠٠٢٥٧٨٢٨٠٠ - ٠٢٢٥٧٨٢٩٠٠

المراسلات

علي المجلة

www.Hawa-adam.com

الإيميل

info@hawa-adam.com



٢٢

عبد الوهاب توفيق:
محمود جميل ملهم
ومبادراته عبقرية



٤٤

صالح حفني...
الجودة وضعت طواني إخوان على
القمة



٨٦

عبد الواسع
ملكة الدانتيل هند رستم السعودية



٧٠

فيراري
الحصان الجامع فوق المنافسة



١٠٦

الأبراج المائية
رومانسية ومزاج متقلب



٩٦

الأتراسي
متطرفون في الحب
أوفياء حتى النصر

حواء وآدم على الانترنت

تتحرك حواء وآدم خطوة جديدة على مشوار نجاحها بتدشينها قريبا موقعها على الانترنت ليكون جسر التواصل اللحظى بينها وبين قرائها ولتنقل من خلال موقعها الجديد دلائل نجاحها كاملة لعيون المتابعين. فكرة كانت تملو وتخفت منذ عام مضى ولكنها عادت الى الواجهة من جديد حيث بدأ التحرك فعليا من قبل القائمين على المطبوعة لتدشين الموقع التقني والظهور بقوة على بساط الأون لاين.

نجاح جديد يضاف الى المشوار الموصوف بالتميز والذي خاضته حواء وآدم منذ أول لحظة تواجدت فيها ورقيا. حيث ثمن المتابعون جهدها وأشاد النقاد بطرحها الموضوعي الراقي. ومع كثرة رسائل الاشادة وعبارات الرضا إلا ان عجلة التطوير فى حواء وآدم لم تتوقف على الدوران وبدأ التفكير الجاد فى انتقاله صحفية تتناغم مع سابقتها وتسير جنبا الى جنب مع قفزات المطبوعة المحمولة على استندات البيع.

النجاح يولد من رحم النجاح. هذه هى الحقيقة فكما الاخفاق يرد الاقدام خطوات للوراء يحرك النجاح أصحابه للركض سريعا على المضمار والسعى للوصول الى الهدف من أقصر طريق.

حواء وآدم بدأت بسواعد قادرة على الانجاز وأقلام تملك ناصية الابداع وتجيد العزف على أوتار كل الفنون الصحفية. لهذا قدمت فنا راقيا وصحافة ابداعية كان ينتظرها القارىء بشوق. صحافة هى الأبعد عن النمطية المملة والكلاسيكية الممقوتة التي يعزف عنها القراء المجيدون

انتظرونا على الأون لاين.. شاشة تتحرك حاملة نجاحنا للعيون ويساط تقني نمد عليه تقاريرنا وتحقيقاتنا وحواراتنا لتكسر حدود المحلية وتواجه العالم كله بجرأة وثبات.

أسرة التحرير

شخصيتان فريدتان. مرحٌ واحد.



MINI COUNTRYMAN و MINI PACEMAN ...

لكل نكهة من المرحة سيارة خاصة بها.

هل تمب قضاء وقت صاخب في المدينة بمفردك أو بصحبة ثلاثة أصدقاء مع MINI Paceman، السيارة العصرية الفاتنة الرشيقة التي تعشق نبض المدينة؟ أم أنك تمب قضاء وقتك بين الحين والآخر خارج المدينة في أحضان الطبيعة الوديدة الصافية الهادئة... لتملأها بهدير محرك MINI Countryman وأنت تخوض مغامراتك معها على الطرق المعبدة أو الطرق الوعرة بصحبة ما يصل إلى أربعة مغامرين آخرين؟ أياً كان نمط الحياة التي تفضلها، فإنك مع MINI Countryman و MINI Paceman ستمظى حتماً بأعلى مستوى من المرحة في سيارة تلفت الأنظار وتأسر القلوب.

لمزيد من المعلومات، الرجاء الاتصال بمؤسسة محمد يوسف ناغي للسيارات:
جدة: ٦٦٩٥٣٣٣ (٠١٢)، الرياض: ٤٦٢٧٧٧ (٠١١)، الفيز: ٨٥٧٧٧٢ (٠١٣)

كما يمكنك الاتصال على الرقم المجاني: ٨٠٠ ١٢٣ ٨٠٠٠



فكرة ابتكرها كاتبان ولاققت الاستحسان فى كل الأوطان

Mother's Day

٢٤ ساعة للتذكير بالفضل ورد الجميل

” تملك مفاتيح الجنة
وقدمها الرسول لتكون
الذق بالصحبة“

حواء وآدم؛ دارين جلال

لا يكفيها عيد بتاريخ واحد لأنها صاحبة كل التواريخ ولا تستوعبها القصص والحكايات - مهما عظمت - لأنها أروع حواديت الحياة... هي الأم حاملة مفاتيح الجنة. رضاها ينقلنا الى النعيم والدعوة من ثغرها تكفى لصناعة سعادة أبدية لا يشوبها ضيق أو كدر.. عنوان الدنيا الجميلة وسبب الوجود أوصى عليها الرحمن من فوق سموات سبع واعادها الرسول الكريم ثلاثا لتكون هى الاحق بالصحبة فى رحلة الحياة. ما أعظمها وهى تحرق عمرها من أجل من تحب وما أوفاهما وهى تمد العافية جسرا لسعادة ابنائها وما أغلاها عند الرحمن درة البشر تعدل الميزان وترفع الحسنات وتفتح الجنات.

حواء وآدم تكتب على السطور « شكرا » لكل أم ربت وعلمت وصنعت تاريخا وتسطر على الورق الأبيض بانوراما بمداد الاعتراف لمالكة وردة الرضا. فمن ياترى يفوز بها ويرضى؟





قمة الرومانسية لكم في أبهى حلاها

أحد أكثر الأماكن هدوءاً على شواطئ البحر الأحمر مع فخامة من خمس نجوم... أجواء مميزة ومزيج مثالي من روزوود كورنيش لتجعلوا من شهر العسل، الذكرى السنوية أو أية مفاجأة رومانية عفوية ذكريات غالية تدوم مدى العمر. استمتعوا مع عرض رومانية البحر الأحمر بإقامة فاخرة لشخصين، فطور في السرير، زهور في الغرفة، تسهيلات خاصة لشهر العسل، كيك خاص وزجاجة مشروب غير كحولي.



روزوود كورنيش

ROSEWOOD CORNICHE

JEDDAH, SAUDI ARABIA

للحجز والمزيد من المعلومات يرجى الاتصال بفندق روزوود كورنيش
هاتف ٧١١١ ١٢ ٢٦٠ ٩٦٦، فاكس ٧٢٢٢ ١٢ ٢٦٠ ٩٦٦، أو تفضلوا بزيارة rosewoodhotels.com



اختلاف وخلاف

اختلاف وخلاف حول تحديد يوم واحد لعيدها وهي صاحبة كل الايام والاعياد ولكن فارسي الصحافة العربية على أمين ومصطفى أمين كانت لهما وجهة نظر استحسنتها جمهور القراء عربيا وايدوها ومطالبوا بتعميمها لما تحمله من معاني الوفاء والتذكير بالفضل ورد الجميل. سنوات قلائل على ميلاد الفكرة واخضرت أوراقها وأثمرت ويات ٢١ مارس يوما لتتويج أعظم ملكة على عرش الحياة كلها.

لماذا ٢١ مارس

كان اختيار الكاتبين على امين ومصطفى أمين لـ ٢١ مارس اختيارا مشفوعا بالصفاء لأن هذا اليوم أول أيام الربيع. اختيار يحمل ظلالات بعيدة وكأنه يذكر العالم بصناعة الود وراوية كل ورود الكون. وعلى الرغم مما واجهه الكاتبان من هجوم وانتقاد عنيف قد يكون في مجمله منطوقيا الا ان الأغلبية رأوا ان الأم بحاجة ماسة ليوم خاص من كل الأيام تلو فيه على كل الأعناق ليقول لها الأبناء « شكرا »..يوم لا يمر سريعا كما يمر غيره بل ربما تتوقف عقارب ساعاته بأمر الحب لهذا النموذج الناطق بالحنان.

من هي الأم؟

الام خرجت عند فارسي الصحافة من قواميس التعريفات المألوفة واصبح لها معجم خاص ففى الوقت الذي يرى فيه البعض ان الام هي التي انجبت طفلا يرى الكاتبان انها التي ربت حتى ولو كانت عقيم. فمعاني الأمومة تتفجر فى القلوب لا فى الارحام.. قصص الحياة وثقت المعنى واكدته فكثيرات من النساء حرممن من نعمة الولد ولكنهن صنعن رجالا بقيم أصيلة.. ربين ابناء الجيران ربما او شاركن فى تربية يتامى ونقلوهم من حياة اليأس الى دنيا السعادة.. هذه هي الامومة التي نادى الكاتبان.. لافرق بين الأم الأصيلة او ام بديلة حرقت زرع أيامها لتربي ابناء ليسوا من رحمها.

معانيها لا تعد

المستعرض لمعاني الأمومة كأنه يأخذ من بحر كريم لا ينتهى ماؤه. فالحنان والعطف والإيثار والمنح والخوف والعطاء بلا ثمن كلها مفردات يمكن وضعها عناوين باللون الأخضر ونحن نصف الجوهرة الأعلى من كل الكنوز. ولأنها أكبر من الأوصاف يبقى التقدير عصيا ورد الجميل صعبا والاعتراف بالفضل يحتاج لألف عمر وليته يكفي.

قد تتفق مع اليوم أو نختلف على اسمه وتاريخه ولكن تبقى الأم أكبر من الخلاف والإختلاف. تحتاج لقبلة اعتراف على الجبين وعلى اكف الأيدي الحانية فى كل ساعة وكل لحظة.

” الأمومة تتفجر فى القلوب
لا للارحام.. والذم البديلة
تستحق الف عيد “

” تتويج للهلكة على
عرش القلوب واستعادة
لأجمل رحلة عطاء “



Sunbulah



السنبلة



نختار لكِ الأفضل لتزيني مائدتك



@sunbulahsocial



/sunbulahsocial

شاركينا ابداعاتك

لكِ سيدتي تأتي منتجات السنبلة المتنوعة

تجدين لدى السنبلة كل ما يناسب احتياجاتك من معجنات و لحوم و خضار
أبدعي بها و زيني مائدتك بأشهى الأطباق لتسعدي بها جميع أفراد عائلتك.
نقدم لك في الداخل بعض الوصفات المبتكرة من مطبخنا.

www.sunbulah.com

وجيه يتزوج بالصدفة وغادة تخطف عريس أختها بغلطة لسان

قصص وحكايات

من دفتر نكاح وذاكرة مأذون

حواء وآدم؛ محمد حامد

يحفظ دفتر المأذون بين دفتي أوراقه قصصا وحكايات غريبة تقودنا حال سماعها إلى سقف الدهشة والاستغراب. وتنقلنا إلى ما هو أقرب لدنيا العجائب والاساطير. فتاة تُجهز أختها ليوم العرس فيأتي العريس ليحملها هي لا أختها إلى مسكن الزوجية. ووجيه ثرى يأتي وسيطا وشقيقا لزوج جار له من عروسة جميلة ولكن ، الصدفة تجعله هو العريس ويخرج الجار من المولد بلا أفراح. ليس هذا فقط بل يحمل دفتر المأذون حكايات أخرى لشروط الجميلات وقتما يتدللن ويجيرن العرسان على قبولها... حكايات وروايات فازت بها ، حواء وآدم ، خلال حديثها مع مأذون عقد عبر - مشواره - أكثر من ٧ آلاف عقد نكاح.. كل عقد وراءه حكاية وكل فرحة خلفها قصة مذهلة.

الجميل في الشيخ أحمد المعبي هو سرده البسيط للقصص. فالرجل لا يحكيها بمفردات اللفة بل يرويها بشكل درامي مثير حتى يَخيل اليك انها حدثت الآن بل تحسب انك عايتها بنفسك او كنت واحدا من المعازيم. فتعالوا معى نفتح دفتر الورق ونفتش في ذاكرة المأذون صانع الأفرح والشاهد الأول على أغرب الحكايات.



العروسة الحزينة

ذهبت لإبرام عقد زواج في أحد المنازل وفتحت دفتري وأمامي يجلس العريس ووالد العروس وبعد طقوس التبريكات والكلمات المحلاة برداء البهجة وجهت حديثي لوالد العروس طالبا منه أن يستدير للعريس الوجيه ويردد عبارة « زوجتك ابنتي » فإذا بالرجل يقول بعفوية وبساطة « زوجتك ابنتى غادة » فما كان من العريس إلا أن ردد سريعا « قبلت » وبعد أقل من الساعة جاءنى العريس ليهمس في أذني بأن خطيبته ليست غادة كما قال الأب بل أمل.. وهنا كانت « العقدة » التي لا حل لها. حيث وقع الزواج فعليا ولم يكن أمامنا سبيل لإصلاح الأمر وفعلا تزوج العريس « غادة » بسبب زلة لسان الأب وعدم توقف العريس - بأمر الفرح - أمام اسم خطيبته. وأكمل المعبي تفاصيل حكايته قائلا تم ترضية أمل بعد أن جهزت نفسها للزواج بأن النصيب لم يأتها بعد فيما بدأت غادة في التجهيز لعرسها الجميل.

ثلاثة هزلهن جد

وأكمل المعبي أن رسول الله صلى الله عليه وسلم قال « ثلاثة جدهن جد وهزلهن جد الطلاق والنكاح والرجعة مؤكدا أن عموم أهل العلم اتفقوا على أن صريح لفظ الطلاق إذا جرى على لسان الإنسان البالغ العاقل فإنه مؤاخذ به ولا يتنفعه أن يقول: لم أقصد اللفظ أو ما شابه ذلك من الأمور. والنكاح هو أن يقول: الولي: زوجتك فلانة. ويقول: الزوج قبلت والرجعة: هي عودة المطلقة إلى العصمة جبرا عنها.

الزواج بالصدفة

قصة أخرى لا تقل طرافة كان البطل فيها أحد الأثرياء وقتما تدخل وسيطا عند إحدى الأسر لزواج جار عزيز له. وبعد اتصال تليفوني منه رحبت الأسرة كل الترحاب وأقامت مأدبة كبيرة لاستقباله بوصفه من أصحاب الوجاهة.. حضر الثرى إلى البيت ومعه « الشاب » وبدأ حديث المسامرة من قبل الوجيه مزكيا أخلاق الشاب وخصاله.. ولكن الدهشة ارتسمت على ملامح والد العروس وقال: أنك لم تحدثنا عن الشاب من الأساس ولقد حسبناك أنت العريس. وتعاطيا مع الأزمة التي صنعتها الصدفة مد الأب مأدبة العشاء معتذرا عن الزيجة. وأثناء العشاء همس الثرى الوجيه في اذني قائلا: مارأيك ياشيخ؟ فقلت أن الله ما أتى بك إلى هذا المكان إلا لخير فاعزم وتوكل.. وبالفعل أبرمت العقد بين الوجيه الثري والفتاة فيما خرج الشاب من المكان بالعشاء فقط.

زواج

بعد

مضاربة

من الغرائب التي عشتها

ولا انسأها يوم أن تأخرت

على عقد زواج إلى الواحدة ليلا

فقابلنى والد العروس يتجهم وغضب

بإفساد العرس مؤكدا أن مضاربة جرت بينه وبين أهل العريس انتهت

بعدم اتمام الزواج وانه لا داعى لوجودك من الأساس. بعدها حركت

مركبتي وخرجت من المكان الذي كان لايزال مزدحما بالمعازيم وبعد

١٠ دقائق وجدت من يلاحقني بمركبته على الطريق ويطلبني بالعودة.

فحسبت انهم يدعوننى للعشاء والترضية فرفضت ولكن الرجل أصر

وقال لى: « والدى بيغاك » ووهتما عدت فوجئت بالأب ينادى على أحد

المعازيم ويقول « تبغى تتجوز » قال نعم.. فاستدار لى وقال اعقد

الزواج بين هذا الشاب وابنتى.. ورغم الدهشة التي أصابنتى إلا أنني

أبرمت العقد وتغير الفرح من عريس تعرض للضرب وخرج غاضبا إلى

آخر جاء مهنتا فتحول إلى عريس

راتبه في الصراف

لم يقف مسلسل الحكايات الغريبة عند هذا الحد فذاكرة الشيخ المعبي

ملاى بالغرائب ودفتره الكبير بداخله أوراق لم تُقرأ بعد. ومع غرائب

الزواج تأتي شروط الجميلات ممن يتدللن بحسنتهن ويطلبن أمورا



الشروط الغريبة في شكلها ومعناها قال المعبي مبتسماً الأذكىء من الرجال كثير. والرجل الذكى يملك من المرأة كل مفاتيح الرضا وما كتبناه في العقد يستطيع الرجل تبديله في الحياة إذا امتلك مفتاح قلب زوجته.

المعبي
٦٩٠٠ عقد نكاح أبرمته
ولم تمتد يدي للمسيار
أبداً

لا أريده مضيفاً

عروسة أخرى رهنّت زوجها من مضيف بشركة طيران كبرى أن يعمل في وظيفة أرضية حتى توافق على زواجها منه وعلى الرغم من محاولات الأسرة على اقتناع الفتاة بالعدول عن رأيها معددين مزايا الوظيفة الجوية التي يتمناها كثيرون إلا أنها أصرت على رأيها ووافق العريس وكتب في العقد شرط ترك وظيفته في العقد.

المهر ريال واحد

وإذا كانت الشروط غريبة والمواقف كثيرة تبقى التسهيلات في الزواج حكاية أخرى فلقد سهلت أسرة على عريسها الزواج في المهر واكتفت بريال واحد. ومع قلة المهر إلا أننا مع طول عملي أبرمت أكثر من عقد بهذا الرقم فيما يبقى في ذاكرتي أعلى مهر لا يتجاوز ١٠٠ الف ريال.. لا تسألوني كم أقتاضى أجراً من عقود النكاح.. فأنا محتسب ورغم ذلك سعيد وراض برزقي.

مضاربة في
عُرس أجبرت الأب
على تزويج ابنته من
أحد المعازيم

عروسة

تطلب راتب

العريس في حسابها
وأخرى تكتب في العقد
«مدرسة لطول
العمر»

غريبة مشترطات تسجيلها في عقد الزواج وقال: اننى كنت على وشك إبرام العقد أنا ووالد العروس والعريس ولكنى عدت لأطلب

رأى العروس فأجابنى الأب ابنتنا ليس ولكن إصرارا تملكنى للسؤال وعند سؤالها طلبت أن ينزل راتب زوجها في حسابها وانها رافضة لهذه الزيجة ما لم يدون هذا الشرط في عقد النكاح وبعد سيجال من المجادلات وافقت وتم التسجيل.

عريس ينزل من السها من أجل عروسته
ويغير مهنته في العقد إرضاء لها

لا للمسيار

وعن تعداد الزيجات قال المعبي في مشوارى كله أبرمت ٦٩٠٠ عقد زواج رسمي ولم تمتد يدي لعقود المسيار لقناعتي انها زيجات « فاشلة » يضمّر فيها العريس الطلاق في داخله وتضطر له العروس اضطراراً. قد يحتال عدد من مآذوني الأنكحة على هذا الأمر ولكنى أبداً ما تجرأت لإيقاع أحد في هذا الفخ

مدرسة لطول العمر

ومع غرابة الراتب جاءت أخرى لتؤمن حقها في إلا يجبرها زوجها على ترك الوظيفة ومع عود العريس التي قطعها على نفسه ألا يفعل هذا إلا انها أصرت على هذا الأمر ورهنّت إتمام الزواج به. وأمام إصرارها وافق العريس وتم التسجيل. ويسؤاله عن موافقة العرسان على هذه

إختيارات أكثر
أسعار أقل

لماذا عطلات المملكة ..

- نضمن لك أفضل الأسعار على الإنترنت
- بدون رسوم حجز
- خدمة عملاء
- أكثر من ٢٠٠ منشأة حول المملكة
- أمان تام بالحجز
- تحويل تلقائي



منتجع خليج الدانة - شاطئ نصف القمر



موفتبيك - المدينة المنورة



منتجع لافوتين لاقون - درة العروس



فندق فيرمونت الساعة - مكة المكرمة

tours com sa

حجز فنادق - شاليهات - شقق مفروشة

بادر بالحجز واحصل على :-

- عروض مميزة طوال العام
- احجز ليلة والثانية بنصف القيمة

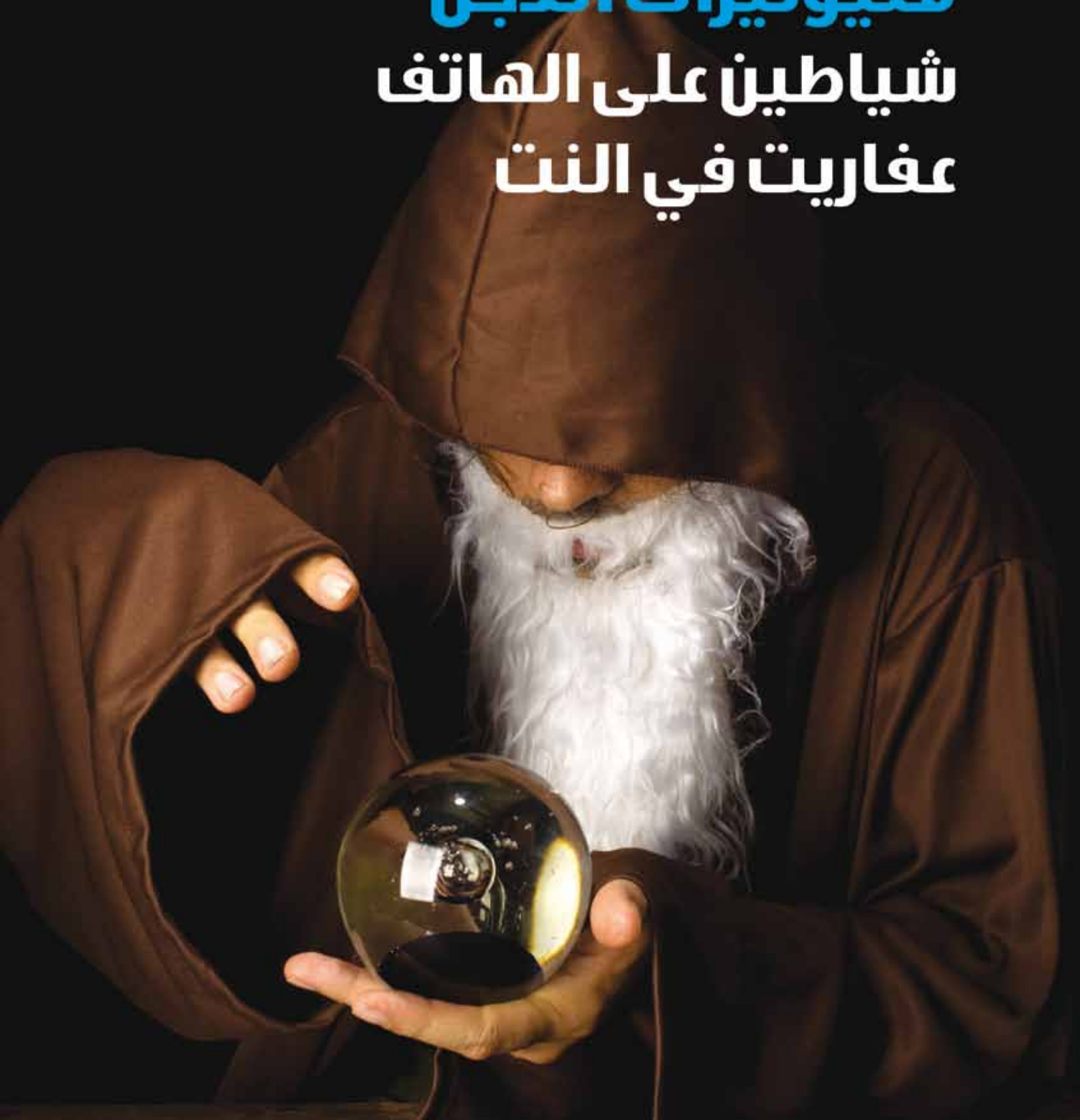
لمزيد من الإستفسار

920020702



طلاسم للعاقر والعقيم وتعاويذ لربط الزوج ووقف الحال

مليونيرات الدجل شياطين على الهاتف عفاريت في النت



حواء وأدم: رشدي الحكيم

انتهى عصر الدجل بقراءة الكف والطالع والفتجان لندخل عصرا جديدا من النصب والاحتيال عنوانه الشعوذة التقنية. فالدجالون اليوم لا يخطفون الضحايا من على قارعة الطريق بل يراهنون على ارقام هواتفهم - عشوائيا - ويداعبونهم من خلال صفحات الكترونية مملوءة بالأكاذيب والأراجيف.

طلاسم للعاهر والعانس والعقيم تجدد الأمل الكذوب وأعمال سحرية لجلب الرزق واستخراج الكنوز وتعاويد تربط الزوج ووقف الحال وفك النحس وأسحار للمحبة والوسوسة وغيرها.. هذه هي البضاعة التي يروج لها الدجالون الجدد ممن ركبوا على متن الشبكة العنكوتية وجعلوها ممرا لدخول عالم المليونيترات

الضحايا من الراكضين وراء السراب يدفعون الآلاف على أمل أن يمد لهم الدجال جسر الأمانى ويترجم أحلامهم إلى حقيقة. ومع كثرة القصص المبكية والمضحكة في أن تبقى القضية هي الأهم مجتمعا. فالدجالون يتلاعبون بثوابت الدين ويراهنون على الضعاف ممن تعلقوا بحبال الوهم والخداع. يدفعون الضريبة قيما ومالا ويشوهون أجمل معاني الرضا بما كتبه الرحمن

حواء وأدم تفتح الملف الشائك وتناقش في قضيتها حيل الشعوذة والأعياب المشعوذين وتقف على الأنتقاله السريعة من قراءة الكف والطالع والفتجان إلى الشعوذة على صفحات النت.

” مطالب بإغلاق الصفحات الالكترونية التي تقدم لنا أكاذيب الضلال “

لشراء الأدوات مدعيا انه لا يربح من وراء ما يفعل إلا الدعاء والثواب. ولأنه يداعب ضعاف نفوس - رجالا ونساء - يتقاطر الضحايا اليه أملين أن يجدوا عنده الحلول لمعاناتهم الدائمة.

عجل وكمان قرد

الغريب أن الدجال يُعقد من مطالبه متعمداً ففى أعقاب ارسال المبالغ إلى حسابه البنكي تأتيك على البريد رسالة منه مليئة بالطلاسم ذات الأحرف والأرقام والمربعات والمكعبات لتكتبها ومن بعد تحرقها بعد أن تذبج قردا أوبقرة أو تنحر جملا. هذه المطالب تحمل عند الدجال أهدافا فكلما تمعد المطلوب شعرت الضحية بمصداقية الرجل فبدأت بتنفيذ ما يطلب. عند هذا الحد لا تنتهى مطالب الدجال بل تزيد وتكثر حتى يستنزف الضحية كل ماله ركضا وراء سراب خادع بل تتعاضم المصيبة بأنه يظل أسيرا لسطوة دجال غير مأمون العواقب.

هاتف وحلم

تركي المالكي يقول أنتى أكره هذه الفئة وأمقتها ولا أفكر يوما في الدخول إلى مواقعها حتى لا أرتكب الأثم ولكن جاءتنى كثيرا اتصالات

” حلم الثلاثة أيام والأزمة المالية قواسم مشتركة بين نصابي الهاتف “

من أين نبدأ؟

على طريقة الفلاش باك نبدأ بالجاني قبل الضحية ونقف أمام دجال بلغ من الشهرة الشيء الكثير ودشن لنفسه أربعة مواقع الكترونية وكأنه يحاصر ضحاياه متى وضعوا أيديهم على الكي بورد. انه الروحاني محمد السوسي المغربي. هذا هو اسمه الذي تطالعنا به الشاشة. فالرجل يدعى علما بالروحانيات ويجيد - حسبما روج لذاته - عمل الخلطات السحرية للعاهر والعانس والعقيم كما انه يتميز في أسحار المرشوش والمدفون وهي أشد الأسحار قوة لربط الأزواج ليس هذا فقط بل تتباين بضاعة الدجال بين أسحار لوقف الحال واسحار للمرض وأخرى للمحبة وغيرها يطلق عليه « الضارب وهي تصيب الإنسان بالصداع المميت.. هذا هي بضاعة الجاني وأدواته أما اختياره لضحاياه فربما تأتي عشوائية حيث يقذف بهم الريح إلى مهلكة الدجالين متى اصطادتهم شبك العنكبوت

ماذا يفعل الدجال؟

يتجمل الدجال على الصفحة الألكترونية بمسمى شيخ رغبة في اضاء الوجاهة والموثوقية على ذاته ثم يستعرض أعماله أمام الجميع ومن بعد هواتقه على أمل ان يتصل به المغفلون ثم يطلب تحويلا ماليا

اطالب في ذات الوقت بوقف المنابع الالكترونية التي تصدر لنا شيوخ الضلال.

رسائل sms

ماجد القحطاني يقول ان ملاحقة الدجال تلاحقني حتى بعد إغلاق الهاتف فهو يرسل لي رسالة تحمل مضمونا مثيرا وجاذبا حتى يغريني للاتصال به كـ « مبروك لقد فزت بمليون ريال أو اذهب إلى البنك لاستلام مبلغك او غيرها من الصيغ الطفولية وبالأسف فكثيرون تخدمهم هذه الحيل ويتصلون بالرقم ومن بعد تبدأ حكاية السحر والشعوذة. لا انكر أنتي أعرف شخصيات متملمة وعلى قد عال من الثقافة دفعت أموالا كي يفك لها المتصل سحر الوهم.

فوبيا الاتصالات

الاخصائي الاجتماعي مساعد السعيد قال لقد كثرت في الآونة الاخيرة ظاهرة الاتصالات الهاقية التي تروج للسحر والشعوذة ومع كثرتها يبقى المثير هو تشابه سيناريوماتها فانكل يبدأ بنفس الروايات المزعومة والكاذبة وهو أن يتم الإتصال بالشخص وإخياره بأنه يعاقر السحر ولا بد أن يدفع مقابلاً ماديا ليتم إرسال جن ليقوم بتسريع علاجه ورفع مابه من آلام. في هذه اللحظة علينا إغلاق الهاتف فوراً لأننا نتحدث مع « محتال » بكل ما تحمله الكلمة من معنى كما يجب على الجهات المعنية محاربة الظاهرة ومتابعة من يقوم بها من قراصنة واستئصالهم فوراً والتشهير بهم لافتاً بان العديد من أفراد المجتمع أصابته فوبيا الأرقام الدولية حتى أن اكثرهم يفلق الخط سريعا مجرد أن يرى رقما غريبا على هاتفه لتأكده ان الرقم أت من محتال من محتالي الشعوذة.

السحر والترويع

الشيخ عبد الله الشهري يقول أن ما يقوم به هؤلاء من الترويع للسحر عن طريق المواقع وترويع الناس باتصالات الخوف انما هي من الأفعال المنهى عنها شرعا ومن المحرمات بإجماع العلماء وأضاف: أتفق

من رقم دولي غريب وتحديدًا من المغرب يدعى صاحبه أنه حلم بي ثلاث مرات وعرف انني في أزمة مالية كبيرة وأنت تسكن مسكنا مدفون داخله كنز كبير فاذا اردت استخراجة استخرجته لك. لم أغلق الهاتف وأثرت أن استمع إلى آخر الحكاية فاذ به يطلب مني تحويل ٧٠٠٠ ريال إلى حسابه وسيُرسل لي تعاويذ استخراج الجن والطلاسم الدالة على مكانه. سأنته عن الضمانات فأجابتني انه يعمل لوجه الله وانه اتصل بي بعد ما جثته في المنام ثلاث مرات. اغلقت الهاتف في وجهه وحاول بعدها الاتصال اكثر من مرة ولكني لم أجب وأكمل المالكي أن هذه الأكاذيب لا تنطلي إلا على ضعيف نفس فالدجال لم يعلم بي بل اتصل برقم لا يدريه فكنت انا من نصيبه وتخوف المالكي من تباين حيل الدجالين واختلافها متمنيا ألا تمس عند البعض وتر التصديق

السذج فقط

مجاهد ابراهيم يقول في رأيي أن السذج فقط هم من يركضون وراء الأوهام كما أن الدجالين غالباً ما يتصلون من بلاد بعيدة سيرلانكا والمغرب والجايبون ويستهدفون السوق السعودي خاصة لقناعتهم بثراء أصحابه وفي رأيي أن الشرع واضح في مثل هذه القضايا فمن يذهب لساحر ويصدقه فقد كفر ومن يذهب له ولا يصدق له لا تقبل منه صلاة ٤٠ يوماً وأضاف انني اطالب الجهات المعنية كهيئة الأمر بالمعروف والنهي عن المنكر توعية المجتمع بأضرار وأثار هؤلاء وعدم الإنجراف ورائهم حتى لا يتعرضوا لعمليات نصب وإحتيال دولية.

تمرير المكالمات

صهيب الفقيه يقول انا لا أصدق ان هذه المكالمات التي تأتينا من المغرب أو الجابون او غيرها تأتي عشوائيا كما يحسب البعض فربما جاءت من دجالين مغاربة او باكستانيين او غيرهم يقيمون في المملكة ويستخدمون خاصية تمرير المكالمات للتفريز بالمتصل. وأيا كانت من هنا أو هناك فهي مرفوضة جملة وتفصيلا ولا يصدقها الا جاهل. والمطلوب في نظري ان تتكاتف الجهات المعنية لإطلاق حملة توعية في كل الأماكن تحذر الناس من تداعيات التحويلات البنكية إلى هؤلاء الدجالين. كما

السعيد

” اتصالات الشعوذة

هوس والتشهير بقراصنة

السحر امر ملزم “

” فوبيا المكالمات

الدولية مرض أصاب

مجتمعنا وخافة السحر “

بيو الأمريكي: ٨٦٪ من المغاربة مقتنعون بوجود الجن

حلل مركز بيو للأبحاث بالولايات المتحدة ظاهرة السحر في تقرير رقمي محددًا عدداً من الدول تغطي القائمة في فنون السحر والشعوذة لاقتناع أفرادها بتأثير الجن منها الدول الأفريقية وسيرلانكا واندونيسيا والمغرب ورمى التقرير أن ٨٦٪ من المغاربة مقتنعون بوجود الجن وأن ٧٨٪ يؤمنون به السحر وأن ٨٠٪ متأكدون من حقيقة «شر العين» و٣٪ منهم متقنون مع ضرورة «تقديم قرابين للتقرب من الجن

العلماء على أن تعلم السحر وتعليمه وممارسته حرام مستدلاً على كفر الساحر بقوته تعالى: « وما كفر سليمان ولكن الشياطين كفروا يعلمون الناس السحر» وكذا قوله في الآية على لسان الملكين: « إنما نحن فتنة فلا تكفر » فإن فيه إشارة إلى أن تعلم السحر كفر فيكون العمل به كفراً وهذا كله واضح وعن أبي هريرة قال أن رسول الله صلى الله عليه وسلم قال: (اجتنبوا السبع الموبقات، قالوا: يا رسول الله وما هن؟ قال: الشرك بالله، والسحر وقتل النفس التي حرم الله إلا بالحق، وأكل الربوا، وأكل مال اليتيم، والتولي يوم الزحف، وقذف المحصنات المؤمنات الغافلات،

ه أسباب وراء الظاهرة

- « قلة الوازع الديني
- « انخفاض مستوى الوعي
- « الجهل بالأحكام الشرعية
- « تشعب وسائل الاتصال كالهواتف والاميلات ووسائل التواصل الاجتماعي وسهولة اختراقها
- « فشل الطب الحديث في علاج بعض الأمراض يجعل أصحابها يلجئون إلى طرق أخرى بحثاً عن علاج

الشهري
” السحر من الموبقات
السبع.. ومحرم بإجماع
العلماء



الموناليزا أخرجتني من غرفة الجراحة

فاجأتني إحدى الصحفيات على هامش مؤتمر علمي بأسئلة غريبة على مسامعي منها: كيف يرى د محمد عيد حواء قبل جراحات التجميل وبمدها؟ وكيف يرسمها بريشته الإبداعية؟ وما هي أبرز خصائصها تقرباً في عيونها؟ وهل يرى طبيب التجميل في المرأة ما لا يرى غيره؟ وأخيراً من هي حواء في مقال بتوقيع د. محمد عيد؟.

الأسئلة أخلتني في حينها ورفضت الإجابة عليها وبعد عامين كاملين استعدت الأسئلة من جديد لأصف هذه الصحفية بـ المبدعة « لأنها غرّدت بي خارج سرب الجراحات وانتقلت بي بعيداً عن عوالم المشروط والدواء إلى دُنيا آدم وحواء... تمنيت حقاً لو أرى الصحفية مرة أخرى لأدوّن لها الإجابة ومعها شهادة الإعجاب.

لقد أبدعت الصحفية في نظري لأنها أخرجتني من غرفة بجدران أربعة إلى عالم منطلق ليس له حدود سألتني عن حواء الملكة التي أحمل لها الحب والتقدير وأقدمها على نفسي في كل محفل ومقام وأراها بحق صانعة الجمال في الكون بل صانعة التاريخ. حواء في عيوني ليست وجهها بتقاسيم جميلة بل روحاً بطباع وخصال. يعجبني هدوؤها ورجاحة فكرها وإيمانها بدورها في تربية جيل. تعجبني انانيتها وجمالها وحرصها على صون النعمة التي وهبها لها الرحمن. يعجبني تألقها وهي تهزم العمر وتزيل تجاعيد الزمن لتبدو الجميلة الأنيقة ولو تخطى عمرها سقف الستين. هذه هي حواء كما أراها جميلة لأنها تسخر من عقارب الساعة وتجبرها على الدوران عكس الاتجاه. تجتهد لتبدو في كل عام أصغر من سابقه

الإجتهد في صون الجمال إرادة لذا لا أندم وقتما تزدهم عياداتي بماشقات الاناقة بل أحسد الرجال الذين فازوا من الدنيا بنساء من هذا النوع.. فصيل انثوي متألّق يسترد جماله من قبضة الأيام ويعلم حربه الضروس على خطوط الزمن إذا مست بشرته الجميلة.

ولأنها صحفية مبدعة طالبتني أن أستبدل المشروط بريشة الألوان لأرسم حواء على الورق فرسمتها كما أحب أن أراها « موناليزا » جديدة تطل على الدنيا بعين التفاؤل وتحاكي الشمس في طلعتها المشرقة. تعجبت من نفسي وأنا أرسم حواء - ربما - لأول مرة ولكنني صفت لذاتي لأنني قدمت صورة واقعية للنموذج الأنثوي المثالي الذي ينشده كل الرجال.. عقل وفكر وروح وإرادة وجمال وأناقة وهذا يكفي

توقفت عند السؤال الأخير للصحفية الذكية التي شدتني لإجابة سؤالها بعد عامين من الغياب وهي تطالبتني بتعريف جامع مانع عن حواء.. وفي رأيي أن كل قواميس اللغة خلت من هذا التعريف لأن المرأة أكبر من كل التعابير المحدودة حتى ولو حملت ظللاً ودلالات. فالعطاء عالمها والوفاء دنياها والحب عندها بحر بلا شطآن.. كائن يحرق الزرع الأخضر إذا شعر بالمهانة والظلم ويبني ناطحة السحاب إذا وجد من يحمي ظهره ويضمن عطاءه الجميل.. كبرياء يرفع الرأس وتواضع يحمل عنوان الثقة.. هذه هي حواء التي أعرفها لا تحتاج الذهب والماس والمركبة والقصر المنيف بل تحتاج رجلاً يحترم انوثتها ويجيد قراءة فكرها

صحفيات عدة مررن على مشواري. اتقن جميعاً على صيغة السؤال إلا هذه الصحفية المبدعة التي التقيتها منذ عامين.. استوقفني لدقائق وغابت. ومنحتني أسئلتها ورحلت. ورغم عجزى عن استعادة اسمها وصحيفتها إلا أنني - بكل الخجل - أرسل لها من بعيد باقة ورد لأنها نجحت في أخرجني من غرفة الجراحة وانتقلت بي إلى عالم المرأة الملكة وسمحت لي أن أحكيها لأول مرة على الورق.

**إذا سألك أحد عن حواء الزوجة والابنة والأم والأخت لا تقل تسكن معي بل قل
تسكن داخلي.. فهي جوهرة لا تصان إلا في خزائن القلوب**

محررة حواء وادم تقتحم
مغارة الوظائف الجديدة عربيا

جميلات للإيجار وبودي جارد للوجاهة



حواء وآدم؛ دارين جلال

مطابقة لإجابته. أما البودي جارد فيسير خلف الشخصية المكلف بحراستها أيضا بخلوتين وعيونه ترصد المكان جيدا كما انه يتخير جلسة خلف الشخصية وليست بجواره ومع وجوه الاتفاق يأتي الاختلاف البين والواضح بينهما ان السكرتيرة تتكلم فيما البودي جارد في الاغلب يلتزم الصمت.

الشروط صعبة

شروط قاسية تضعها الشركات الخاصة بالمهنتين معا.

فالمتقدمات حال

بلوغهن المائة

لا يتم اختيار

منهن إلا خمس

أو أكثر. فالشروط

تتباين بين القوام والشكل والمظهر

والصوت وإجادة اللغات الثلاث وهذا ما

لا يتوفر بالتبعية في كل الفتيات كما أن

السكرتيرة ملتزمة بالوقت لا تتحرك

إلا لمهمة معلومة ومكان محدد. كذلك

البودي جارد له شروط اصعب تبدأ

بالجسم والعضلات المفتولة والوسامة

النسبية وإجادة فنون القتال والجرأة

والإقدام وتعتمد الشركة إلى اخضاع

المتقدم لاختبارات قاسية حتى تتأكد

من اهليته للوظيفة

المهنتان صح

أحمد الهواري أكد أن المهنتين

يحملان جانبا من الرقي ولا تشويهها

شائبة. فالبودي جارد استغل مقوماته

الرياضية ليعمل في مكتب مرخص

رسميا ويؤدي مهمة نبيلة قد يحتاجها

كثيرون وأضاف أنه لا ينبغي النظر إلى

هذه الوظيفة بدونية فأغلب من يعملون

فيها من خريجي الجامعات كما ان

حراسة الشخصيات أيا كانت وظيفتها ليس

بالضرورة ان تتبعها مضاربات او مشاكل بل

عالم الوظائف عالم غريب ومثير مسته روح الابتكار والابداع وربما حركته أيضا الحاجة إلى العمل بعد الملل من طول الانتظار. وظائف جديدة تدر دخلا عاليا بدأت تطل على حياتنا وتكسر النمطية القديمة التي كانت تحصر المهن في قوالب حكومية ثابتة. وعلى الرغم من تعدد أشكال المهن التي طرقتها حواء واقترحها آدم إلا أن من بينها ووظائف لمعت وازدادت بريقا ليس لجدواها وعظيم تأثيرها بل لطرافتها وغرابتها وربحها الوفير. حواء وآدم تقتحم مغارة الوظائف الجديدة عربيا وتساءل عن ربحها وتلتقى موظفيها ولماذا بدأت وكيف تفتق الذهن لإبتكارها؟

الوجهة لساعة

البودي جارد.. كان لعهد قريب حكرا على رجال الأعمال شديدي الثراء والمسؤولين الكبار ممن يخافون على حياتهم وأموالهم ولكن هذه الوظيفة أخذت شكلا مغايرا. فبمقدورك اليوم تأجير البودي جارد من الشركات المرخصة رسميا بالساعة أو اليوم حسبما تريد ليرافقك في مشارك بل بمقدورك أيضا ان تتقى شكل البودي جارد وملامحه وتساءل عن قوته ومدى اجادته للملاكمة والمصارعة والكاراتيه وغيرها من فنون القتال وان كانت لالتزمك هذه المقومات فاختاره قويا بعضلات مفتولة فقط فسرعه أقل من غيره.

سكرتيرات للإيجار

سكرتيرة بالساعة شريطة أن تكون انيقة وجميلة وذات قوام مشوق وتجيد ٢ لغات على الأقل. هذه المهنة يحتاجها بعض رجال الأعمال عند عقد الصفقات حيث يبحثون عن سكرتيرة لتنظيم الوقت والجلوس معه على طاولة الاجتماع والحديث مع الضيوف بالانجليزية ولا بأس ان تخطف الأنظار لحسنها فتكسبه الوجهة المطلوبة.. هذه الوظيفة أصبح لها مكاتب عربية تعمل تحت غطاء رسمي كما أن اغلب الموظفين فيها خريجات جامعات أمريكية ويجدن لباقة الحديث. الغريب في الوظيفة ليس في راتبها المتصاعد فالساعة للسكرتيرة تقفز إلى رقم مذهل خاصة اذا كان وجودها سيكون جسرا لإبرام صفقة تقدر بالملايين..

بروتوكول المهنتين

للمهنتين بروتوكول قريب الشبه وطبيعة عمل تتقارب إلى حد بعيد خاصة في خطوات المشى وطريقة التعامل. فالسكرتيرة تسير خلف رجل الأعمال بخلوتين وتحمل حقيبته السامسونيت وتقدمه في الجلسة وتتخذ كرسي على يمينه لا على شماله ليس هذا فقط بل تقرأ ملف صفحته كاملا وترتب اوراقه حتى تأتي اجاباتها بالفرنسية او الانجليزية

” بروتوكول صعب
وشروط ملزمة
واختبارات قاسية
للمتقدمين “

رسالتهم أفاشلة مشيراً بأن يجب أن يتم تخصيص جهة معنية تتابع هذا الملف لما قد يشكل من أضرار على المجتمعات وبالأخص المجتمعات العربية لكونها دينية وأضاف السعيد بأن استغلال النساء اللاتي يتميزن بالجمال أو غيره في مهن كهذه لا يمكن أن يخرج عن رغبة في تمرير صفقات مالية مع جهات خاصة أخرى وهو أمر لا بد أن يتصدى له القانون أكثر مما يناقشه علماء الاجتماع.

الغامدي

”مستخدمو البودي جارد للوجاهة مرضى يستحقون العلاج“

”ظاهرة نفسية تستحق التوقف ومنعطف خطير في عالم الوظائف“

هي من لزوم الأمر خاصة عند السفر أو لحماية الممتلكات في رحلة طويلة. كما ان السكرتيرة ذات التعليم الراقى تعمل ايضا في مكان معلوم ورسمي وخروجها إلى هذا العمل استغلال طبيعى للباقة حديثها وإجادتها للغات عدة قد يفترق اليها رجل الاعمال عند لقاء الوفود

للمهنة أخطار

الأخطار كما تقول د. نوال عبد المنعم لا تتمثل في المهنتين بل فيمن يلجأون لها. فالبعض قد يلجأون اليها احتيالا فالبعض يستخدم البودي جارد للوجاهة فقط وللتباهى رغم انه لايمك ما يستحق حراسته وهنا تكمن الخطورة حيث يعد الأمر تقريرا بالناس ومحاولة لإكساب صفه ليست له هذا دون اغفال أن البودي جارد قد يكون مسلحا فيمنح الرائي خدعة عن الشخصية التي تسير أمامه

شعور بالنقص

الأخصائي النفسي عادل الغامدي بأن الذين يستخدمون البودي جارد من الرجال والنساء لأجل أهداف خاصة لا تحمل أي أهمية بل أراها تشير إلى دلالات الشعور بالنقص وعدم الثقة مضيافا بان على من لديه تلك البوادر مراجعة طبيب نفسي للعلاج وأضاف الغامدي ما تقوم به أيضا بعض المكاتب الخاصة في البلاد العربية من تأجير الفتيات الجميلات والمتقفات في أن واحد لتكون سكرتيرة بالساعة يعد منعطف خطير في عالم الوظائف مؤشر خطير كما أشبه الفتاة بمن تؤدي تمثيلية لا واقعا تعيشه لذا هي رأيي ان تكرار العمل سيؤدي بها إلى ظواهر نفسية تقترب من المرض

رسالة فاشلة

الأخصائي الإجتماعي مساعد السعيد بأن استغلال البودي جارد لإجل الحصول على وجاهة أو مكانة اجتماعية هي حيل يتخذها الجهلاء لتوصيل

”إجادة اللغة شرط للسكرتيرة والعضلات أهم مقومات البودي جارد“



Casablanca
HOTELS AND SUITES



الدار البيضاء
فنادق واجنحة

للضيافة معاني أخرى

الحفلات الداخلية

(جدة - مكة - الطائف)



عروض وأسعار خاصة....

لحجوزات قاعات الحفلات بفنادق الدار البيضاء



Winner of the International
Platinum Star Award for
Quality and Excellence from
BID Int, Geneva, Switzerland



شهادة الأيزو
ISO 22000



American Systems
REGISTRAR
Certified ISO 9001



Q-Cert Certified Food Safety Management System
ISO 22000
QMSCERT
Cert. No. 11271/3241

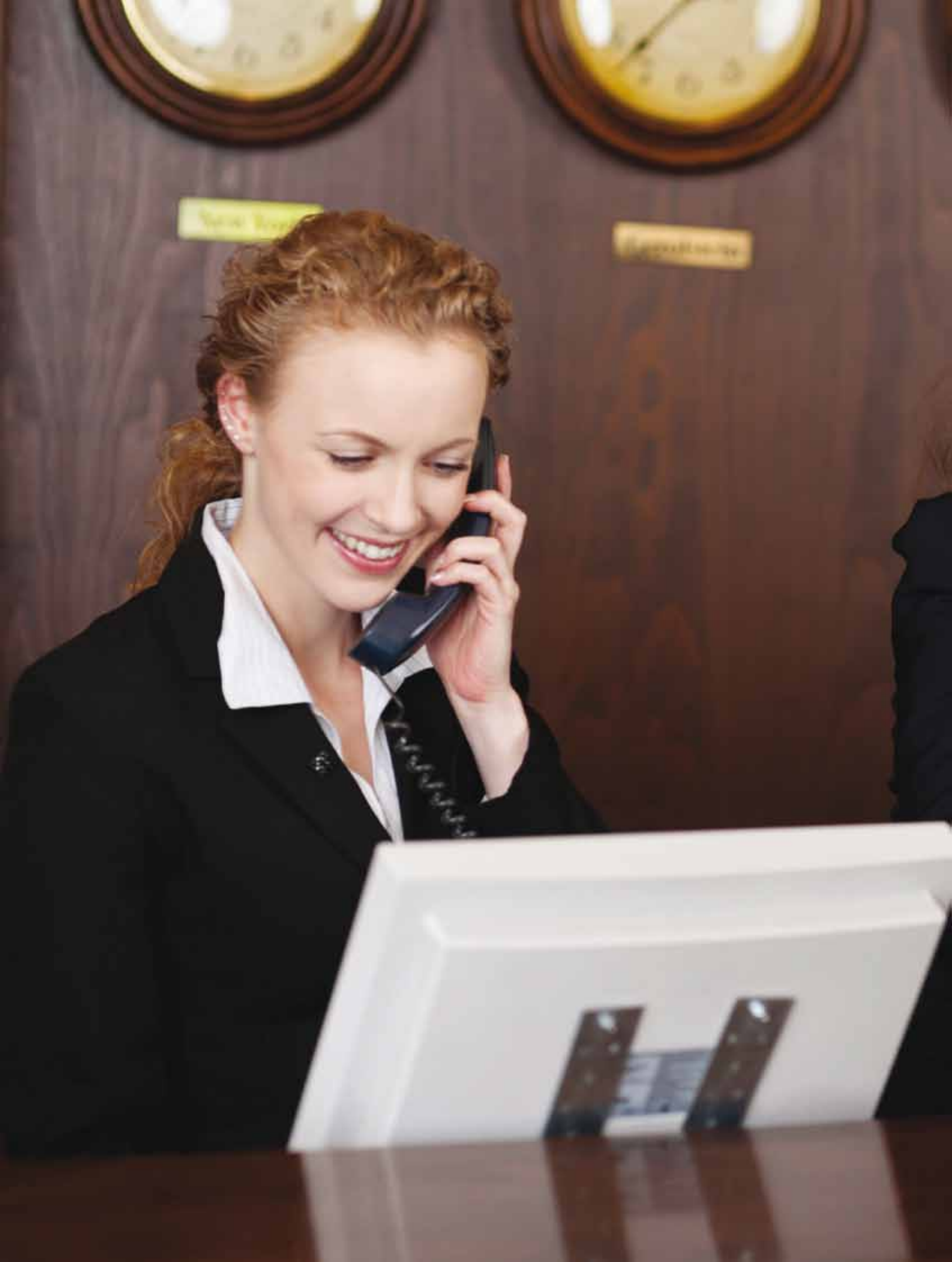
TOLL FREE : 800 1166 800

Find us on  www.facebook.com/casablanca_group_hotels_&_suites



الفنادق... فخامة المكان وخصوصية الإقامة

ملف خاص عن الفنادق



١٠ أيام عشتها في قلب أسطورة الأطلال

اتلاننتس النخلة مدينة الفرشة.. حبيبة العائلة

”جمال اتلاننتس أدهش

السائحين وجعل دبي أشبه

بهدنتين“

حواء وأدم، حنان عامر

وقتما دُعيت لزيارة منتجع التلاتس النخلة في دبيلم أكن أتخيل أنني مسافر إلى مدينة من مدن الأحلام وأن الدعوة التي جاءتني لم تكن دعوة سفر بل تشبه التي حد بعيد دعوة الأفراح التي تنقل العريس من جفافا العزوبية إلى أحضان التعميم.. تأهبت للرحلة وتزينت للمروس وعشت في ضيافة هذه الجنة الفندقية عصرة أيام من أجمل أيام العمر.. في التلاتس النخلة حرصت ألا ارتدي سامة المعصم لأن عقاربها تهددني بضياع المتمة والجمال.. سلمت قيادة يومي كله لهذه المدينة المتألقة في نهارها والساحرة في ليلها حتى لا أباغ لو قلت أنني ما تركتها أبدا إلا عالدا إلى وطني. جمال التلاتس وسحر تفاصيله جعل دبي أشبه بمدينةتين. والزائر لدبيلا يد له من زيارة التلاتس وألا كانت زيارته ناقصة. هذه هي الحقيقة التي عايتها بنفسي فكل من شاركني متعة الإقامة في هذا المكان النموذجي لم يتركه أبدا لأنه وجد بداخله ما يمكن وصفه بـ السياحة الجامعة المانعة .

١٥٣٩ غرفة و٢١ مطعما ومتاجر فارمة بلاعدد ومدينة مائية هي الأكبر في آسيا وأوروبا ومعرض الأسماك ونواد للأطفال وأخرى للمراهقين وغيرها كثير. كل هذه النقاط اجتمعت لتصنع مدينة سياحية من خيال أسماها التلاتس النخلة.. هذه هي جولتي أنقلها بالصورة كما حفظتها الكاميرا وأكتبها بالقلم كما عاشت في ذاكرتي. فأقرأوا معي الأيام العشرة في التلاتس النخلة.

٢١ مطعما في
المدينة الحالية وأطباق
شمية بأيدي طهارة
محترفين

١٥٣٩ غرفة تحكي بانوراها
الجمال.. ومعرض الأسماك
يقربك من عالم العجائب



المدينة المائية
تتباهى على العالم
حجمها. وتصنع الفرح
للعوائل

مدينة الفرششة

مدينة الفرششة كان الوصف الأجل الذي داعب مسامعي من إحدى السيدات.. وصف يتطابق مع مارأيته من فرحة طاغية على وجوه الجميع.. كبارا وصغار. لقد صدقت السيدة حقا وهي تصف اتلاننن بهذا الوصف الإبداعى.. فالزائر مدعو لوجبة فرششة عمرها ٢٤ ساعة في اليوم. كل شيء أمامك يدعوك للفرح والانطلاق والبهجة. ملام ومتاحف وحدائق خضراء وأخرى مائية. ولست أدري لماذا يشرذ الفكر أو يغضب الانسان وهو يعيش في قلب مدينة تضحك.

مدينة وحوض أسماك

في أكبر حديقة مائية في آسيا وأوروبا كنت أرصد فرحة الزائرين وكيف تعيش العائلات تحديدا أجمل أيامها. اطفال في بهجة لا متناهية وكبار في فرحة لا يمكن وصفها. فالمدينة المائية التي تباهت على العالم حجما وجمالا استحوذت على اعجاب كل زائري اتلاننن ليس هذا فقط بل قاسمها حوضا أسماك «أمباسادور لاغون» جزءا كبيرا من كمة الرضا مستحوذا على فرحة الأكثرية ممن شاهدوا داخله أسماكا بألف شكل ولون.

زيارة «أمباسادور لاغون» تعرفك طبائع العالم الساكن تحت الماء وتدعوك لمشاهدة دُنيا رائعة لم تقرأها من قبل في كتاب.

لماذا اتلاننن؟

في بداية رحلتي حركنى الفضول لقراءة قصة المبدع « كيرزتر» الذي شيد هذه التحفة البنائية واستلهم إبداعاته من اتلانننن القارفة التي احتار العلماء في توصيفها.. هل هي واقع أم خيال يقفز الى حد الأساطير ودون الانتعاش منى للماضى وحكاياته أبهرنى جمال الحاضر فوققت « تعظيم سلام » لهذا الرجل الجنوب أفريقي الذي ترجم حلمه الى حقيقة وأعاد اتلانننن للحياة وجمعنا اليوم نتجول في يهو المدينة المتسع ونركض في حدائقها ونعيش داخل أجنتها وغرفها الجميلة. نعم لقد عشت ١٠ أيام في قلب الأسطورة التي اندثرت ازمانا وأعادها كيرزتر الينا في رداء جديد وثوب مختلف

بانوراما الجمال

قد احتار في وصفى وأنا أتكلم عن غرف اتلانننن وأحكي عن أجنته الفاخرة. فكل شيء في هذا المكان ينقلك الى دُنيا الرومانسية الجميلة ويميدك الى فنادق لاس فيجاس الكبرى التي تتجاوز غرفها البهية في منظومة بنائية غاية في الإبداع. فنى اتلاننننن النخلة ١٥٢٩ غرفة تتنافس جمالا لكل واحدة اطلالة أجمل من الأخرى حتى يتتابك الشوق لو تسكن في كل غرفة منها ولو ساعة في اليوم.. غرف اتلانننننن سياحة فلا تتعجب لو رأيت سائحا يقضى في غرفته وقتا طويلا فلقد ادهشته البانوراما الجمالية هرفض أن يخرج من دائرتها.



برامج ابتكارية
وألعاب حديثة في جنة
الاطفال. وناد خاص
للمراهقين

أطفال ومراهقين

الأطفال هم رسالتهان في اتلانيس من أجلهم استحدث المنتج برامج ابتكارية رائعة وفعاليات من أروع الفعاليات ولأنه منتج يحب الطفل جعلت له أنشطة خاصة لا يدخلها إلا هم وكأنها تصعد من وراء فكرة كهذه صناعة خصوصية الفرح لمن يتقاربون عمرا وجمالا. حتى المراهقين جعل لهم في اتلانيس ناديا خاصا يزاولون فيه الرياضات والألعاب التي تتم أفكارهم وأجسامهم في أن واحد.. صدقوني لم ينس اتلانيس شيئا إلا وقدمه للعوائل عربية كانت أو اجنبية حتى يجوز لي وصفه بـ «حبيب العائلة» فالعائلات التي تزور اتلانيس مرة لن تنكر في يدبل عنها

جزء من الحكاية

ما كتيبه هو جزء مما رأيت. فاتلانيس لا يحتاج لقلم يحكيه على الورق بل يحتاج لقب يسكنه ويميشه ولولا أيام.. يحتاج لمن يزوره لينعم بسحره وروعته. نعم.. الكتابة لا تكفي فلقد حول كيرزنر الأسطورة الى حقيقة نسعنها ولكنه وضعنا في مأزق وقتما تركنا نحول الاسطورة الى كلام.

الخدمة حكاية

في اتلانيس تقفز الخدمة فوق حدود التوقع.. فالكوادر العاملة في هذه المدينة ليست من فضيل العاملين العاديين بل هم سفراء يحملون هوية مدينة جميلة ويحافظون على بريقها في عيون زوارها. كوادر ابداعية خلاقة تمثل في نظري أنا « كلمة سر» نجاح هذه الجنة الفندقية.. لم أتعجب من رؤية هؤلاء السفراء - كما يحلو لي وصفهم - لقناعتي بأن مشيد هذا البناء الأسطوري والذي تخير كل حجر فيه بإتقان قادر على اختيار الانسان الذي يصون الجمال.

٢١ مطعمنا

أمايك في الطعام داخل اتلانيس التخله « مجابة وأحلامك لا تحتاج منك إلا خطوة الى أي من المطاعم الـ ٢١ الشهيرة التي تقدم أطعمة من كل البلدان ويقوم عليها طهاة محترفون. جلسات نموذجية ومذاق مثالي في أي مطعم تختاره. ولأنني على قناعة بأن الطعام ثقافة دول وبلدان كنت حريصا على زيارة ٢١ مطعم في اتلانيس في عشرة أيام وسعيد كل السعادة بقراءة أوطان داخل طبق شهى وطعام متفرد.

” نُدِير ١٩ فندقًا حول
العالم ونستهدف
الوصول إلى ٥٠ فندقًا
خلال ٤ سنوات “

عملاؤنا دائمون.. وفندقنا الأول على ٧٦ فندقًا بجدة

شريف المنصوري لحواء وآدم

روزوود...

الأناقة والخدمة طريقنا إلى القمة



حواء وأدم: حنان عامر

في زيارتنا لروزوود احتارت الكاميرا وهي تستدير لتلتقط من كل ركن وزاوية صورة للأناقة والجمال. وتحفظ داخل ذاكرتها إبداعات فندقية معدومة الشبيه.. تجولنا لساعات في ردهات فندق روزوود الحائز على إعجاب الجميع والمتفرد بمقومات خاصة سعدت به إلى القمة سريعا... رحلة استمرت لساعات في عالم خيالي من عوالم الفندقية. فهو متسع تم تنظيمه بإبداع حتى يبدو أمامك وكأنه لوحة فنية صنعتها أنامل رسام محترف.. وإطلالة ساحرة على بحر جدة تداعب عشاق التفرد والخصوصية وخدمة من كوادر مؤهلة تعمل وفق بروتوكول يجمع بين الذوق والأناقة ويتحلى ببسمة لا تغيب. كل هذا يجاور أجنحة حاملة ومطاعم تكسر تصنيف النجوم لتتنقل الجالسين إلى دُنيا بمذاق شهّي وجميل.

”نفرد بالنادل الخاص. وأجنحتنا ذات إطلالة ساحرة على البحر“

زيارتنا لـ روزوود تحكيها الكاميرا أكثر من القلم. فالفندق لا يحتاج لمن يكتب عنه بل يحتاج من يسكن جنته وينعم بأيام في نعيمه الفندقية... أناقة وجمال وتفرد وخصوصية.. هذه هي العناوين التي جذبتنا وحفزتنا للقاء شريف المنصوري مدير إدارة المبيعات والتسويق لنسمع منه حكاية الفندق الأسرع عدوا في سباق التناضس ونسأل عن الجديد والمبتكر الذي ضمن لروزوود مكانه على القوائم وفي قلوب نزلائه أيضا.. فتعالوا نقرأ الحوار

هي خدمة حصرية بفندقنا واسمحوا لي هنا أن أؤكد ان ابتكار النادل الخاص نال شهادة الإعجاب من كل نزلائنا وعملائنا خاصة وان العاملين القائمين على هذه المهمة تم اخضاعهم لدورات تأهيلية في فنون البروتوكول الفندقى والتعامل النموذجى حتى باتوا يحق سفراء الفندق في عيون ساكنيه.

مطاعمنا حكاية

مطاعم روزوود تحمل عنوان الاختلاف حيث تبدو في كل يوم بوجه جديد وطعام مختلف هذا بخلاف ما نستحدثه من ليال خاصة نستجلب لها ومن أجلها أكثر الشيفات مهارة وابداعا في فنون المطعم المكسيكي وليلة المأكولات البحرية في مطعم هايسبرج. هذه الليالى كانت ورقة جاذبة لعملاء الفندق وزواره من الخارج أيضا. حيث أثرت المكان وأحدثت حراكا في صالات الطعام.. ليست الليالى وحدها كانت هديتنا للنزلاء فلنا مع الطعام كل يوم حكاية إبداعية حيث يُدعى الزوار والنزلاء إلى موائد عامرة تحمل أشكال متباينة من الطعام وقد ابتكر الفندق مؤخرا تقديم طعام بنكهة سعودية تعاطيا مع رغبات العملاء في المملكة.

تفاعلنا مجتمعيًا مع أطفال التوحد وبرامج جديدة في عام ٢٠١٤

مال وأعمال

لرجال الأعمال في روزوود اهتمام خاص ففى فندقنا ١٠ صالات مجهزة بكافة التقنيات والأجهزة الصوتية والسَمعية لتسع لإقامة اللقاءات المصغرة التي يحتاجها رجال الأعمال ربما لشرح مشروع أو إبرام صفقة ومع الصالات التي تتنافس ابداعا تبقى هناك ٢ أشكال من الأجنحة الخاصة تم تجهيزها خصيصا لصفوة المتعاملين مع دنيا المال والأعمال لتكون بجمالها وروعيتها مكانا يفجر ابداعاتهم.. نعم نضع رجال الأعمال على رأس اهتماماتنا ونقدم لها الدعم وكأنتنا شركاء فاعلين في صناعة مشاريعهم الناجحة.



١٠ قاعات للاجتماعات وأجنحة مجهزة - تقنيا - لصفوة رجال الأعمال

البداية تنافسية

يقول شريف المنصوري وقتما شرعنا في افتتاح فندق روزوود الكورنيش عام ٢٠٠٧ كنا ندرك ان التنافس مشتعل بين فنادق النجوم الخمس في المملكة. لذا كان لزاما علينا أن نقدم الجديد والمختلف كى يرضى عملاءنا ونزلاء فندقنا. لم نكتف بما تقدمه الفنادق المنافسة من برامج وفعاليات وأشكال خدمة نموذجية بل صنعنا وابتكرنا كل جديد يواكب طموحات زوارنا من جدة وخارجها.. في روزوود يبدو كل شيء وقد مسه الابتكار الصالات والمطاعم والأجنحة والإطلالة المميزة على بحر جدة. كل نقطة من هذه النقاط نتفرد بها ونتميز حتى لا أباغ لو قلت لكم اننى في حيرة وأنا احكى جمال هذه الأماكن وروعة تنظيمها. هي كل نقطة تحتاج لحوار منفصل - ان جازّ التعبير -

النادل الخاص

في فندقنا المكوّن من ١٢٧ غرفة وجناح متباينة الاطلالة آثرنا أن يكون لكل غرفة نادل خاص يقوم على خدمة نزليها أسرة كانت أو فردا. هذه المزية لا تجدها في أى فندق من فنادق المملكة على اتساعها بل

**”براهجنا إبداعية..
وزيارة واحدة تكفي
ليعرف الزائر من
نحن؟“**



المسئولية الاجتماعية

على صعيد المسئولية الاجتماعية تفاعلنا كفندق مع مركز جدة للتوحد وأقمنا فعاليات أسعدت الأطفال كثيرا ليس هذا فقط بل دعوناهم لزيارة فندقنا في كرنفال مبهج كانوا هم نجومه وأبطاله. ومع كل ما قدمناه للأطفال التوحد في ٢٠١٣ تبقى هناك برامج كثيرة ستشمل فئات أخرى وتغطي محافل جديدة في العام الحالي.. مسئوليتنا لا تتحصر في اسعاد النزيل بل بث الفرحة في شرائح عدة من المجتمع.

**”عمرنا ٦ سنوات ونجاحاتنا
لم يحققها الاقدم عمرا“**

برامج للعrsan

ابتكر فندقنا عروضاً خاصة للعrsan والمحفلين بمناسبات الزواج أو اعياد الميلاد وحرص كل الحرص على تمييزهم من خلال ديكورات خاصة لغرفهم وتقديم برامج مبهجة تحاكي احتفالاتهم الجميلة، هذا بخلاف الهدايا التي يقدمها الفندق للعروسين أو غيرهم الأمر الذي يعطى حالة من الود والقرب بين العميل والفندق.

شهادة العملاء

شهادة العملاء عن فندقنا هي الأهم والأعلى في وقت واحد ومع كثرة الرسائل والاشادات التي تتقاطر على الفندق والتي تحمل توقيع الإعجاب وتؤكد نجاحنا في عالم الضيافة يبقى العميل في كوادرننا الخلاقة قدرتها من خلال الضيافة الراقية والخدمة المتميزة على الفوز بما يطلق عليه فندقنا بـ « العميل الدائم » فزائرنا مرة هوضيفنا كل مرة.. نعم العملاء لا يتركون روزوود لأنهم يجدون فيه كل ما يواكب طموحاتهم وأحلامهم أيضا.

الخدمة لا السعر

لا أنكر أن أسعارنا تبدو « مرتفعة » إذا ما قورنت بغيرها في الفنادق الأخرى ولكن تبقى للخدمة الفندقية المميزة سعرها الذي يليق بها ويدفعه العميل برضا بالغ. ففي روزوود يشعر النزيل بخصوصية وهدوء ويتمتع بخدمات فندقية لا مثيل لها ويميش - كما ذكرت سلفا - فيما يشبه الجنة الفندقية. كل شيء حوله يحمل عنوان الإبداع.. كل هذه المميزات جعلت حجوزات فندقنا تتصاعد وتعلو حيث يأتينا زوار من منافذ عدة وأكثر منهم يأتينا من خلال السيرة العطرة التي يتناولها الناس عن الفندق.

أتابع القاعات والغرف ميدانيا قبل قهوة الصباح

باسم ياقوت لـ «حواء وآدم»

رمادا في ٢٠١٤

فخامة وأناقة وابتكار في الخدمات

”برنامج الولاء نال
رضا العملاء والليالي
المجانية رسخت روح
الالتزام الفندقية“

حواء وآدم: حنان عامر

وعد مدير عام فندق رمادا باسم ياقوت - هي أول حوار صحفي له منذ توليه منصبه الجديد - النزلاء بلمسات تطويرية تمس كل أركان الفندق بلا استثناء. واصفا عام ٢٠١٤ بعام التغيير مؤكدا سعيه الجاد لتطبيق نظم الإدارة الحديثة وتفعيل الحب بين العاملين رغبة منه في الارتقاء بالعمل وتجويد الأداء وقال ياقوت أن رضا النزلاء يعد الهدف الأول والرهان الوحيد له منذ أول يوم عمل داخل فندق رمادا لافتا إلى أن قلادة الرضا لا تُنتزع من النزيل بل يهبها طوعا إذا جاءت الخدمة متناغمة مع طموحاته وأمانيه. وعن سمات الإداري الناجح قال ياقوت ان الإداري المتميز لا يرصد المثالب والمشاكل وحدها بل يرصد النجاحات أيضا. مؤكدا انه جاء إلى «رمادا» ليضيف جديدا لا لينتقد جهود غيره مشيرا الى اتخاذه قرارا بجعل «الميني بار» شامل السعر وهي خدمة متفردة تقدمها رمادا دون سائر الفنادق الأخرى ليكون رمادا بخطوة كهذه أول فندق في جدة يتلافى فترات الانتظار التي يعانيتها النزلاء بقرار نموذجي.

” تغلبنا على معاناة انتظار النزيل.. وتفردنا بجعل الميني بار شامل السعر “
” أراهن على تعاون العاملين وانتظروا مفاجأة التصنيف خلال ٣ أشهر “
” راحة النزلاء رهاني الأول ولمسات التطوير ستقلنا للمنافسة “

الإدارة والتسويق

وعن الفروق الجوهرية بين مهمته كمدير للتسويق في موفتبيك جدة ومدير عاما في رمادا قال ياقوت أن مساحة المسؤولية اتسعت في رمادا بشكل كبير بحكم المهمة الجديدة. ففي موفتبيك كنت مسئولاً عن إدارة واحدة أما هنا فأنا مسئول عن كل الإدارات وعلى صلة مباشرة وتفاعل مستمر معهم. بالإضافة إلى أن المستهدف مختلف اختلافا كبيرا في المسئوليتين سواء مع المالك أو الشركة الأم أو مع فريق العمل كما أن من مسئولياتي أيضا زيادة الإنتاجية لهذا حرصت منذ ساعات عملي الأولى على تطبيق النظم الخاصة بالإدارة وتفعيل الحب بين العاملين إيمانا مني بأن التعاون هو الوقود المحفز للإنتاج. كل هذه المسئوليات تتصاغر أمام السعي الجاد والدؤوب للوصول بالنزلاء إلى سقف الرضا المنشود.

راحة النزلاء

وأكمل ياقوت قائلا: أن راحة النزيل هي الرهان الأول بل لا أبالغ إذا قلت أن كل جهود العاملين هي «رمادا» تسعى نحو تحقيق هذا الهدف. نعمل بروح الفريق الواحد ونتعاون جميعا يدا بيد في مشوار التطوير والارتقاء بالمكان.. ولا أخفيكم أن مؤشرات النجاح في العمل الفندقية خاصة تظل معلقة في كلمة نسمعها من نزيل.. هذه الكلمة تعرفنا مكاننا الطبيعي وهي أي نقطة نقف بل تدعونا لتخطي الخطأ وتجاوزة والحفاظ على التميز واستنساخه مرات متعددة.

الميني بار

وأضاف: في رمادا تفردنا عن سائر الفنادق بجعل «الميني بار» شامل السعر مستهدفين بخطوة كهذا التغلب على ما يعانیه النزلاء من مشاكل الانتظار حتى ينتهي العمال من مهمة متابعة الغرف.. كنت راصدا لهذه المعضلة الكبيرة لذا طالبت العاملين بتسريع الأداء وتجويده تقديرا وحباً في النزيل الضيف.. إحساسي بمعاناة النزيل حفزني لإتخاذ القرار سريعا ليكون رمادا الفندق الأول في جدة الذي يطبق هذه الفكرة.

أسعار الغرف

وعن تأثير هذه الخطوة على السعر قال ياقوت: إضافة «الميني بار» لسعر الغرفة لا يمثل عبئا ماليا على النزلاء خاصة ونحن نضع الأساسيات التي يحتاجونها فقط داخل الغرفة الأمر الذي يحول دون تكبيد النزيل قيمة إضافية عند الحجز. هذا مع مراعاة أن أسعار الغرف ليست ثابتة بل متغيرة حسب نوع الغرفة وحجمها والسيزون أيضا. وهنا أحب أن أؤكد إن المستهدف الخاص برمادا يحمل عنوان «إسعاد النزيل». لذا نعمل على ابتكار واستحداث فعاليات من شأنها نقل النزيل إلى أجواء مثالية كتقديم « كل يوم ليلة» تتفاوت ما بين ليال إيطالية وأخرى عربية وثالثة هندية وهو ما لم يكن معمولا به من قبل ليس هذا فقط بل نسعى كما ذكرت سلفنا إلى التطوير والتحديث في كل شيء بدءا من خدمة الغرف وقاعات رجال الأعمال ومرورا بالغرف وانتهاء بلوبي الفندق المتسع.



برنامج الولاء

لا أنكر ان برنامج الولاء رسخ العلاقة بين رمادا وعميلها وخلق ما يمكن وصفه بالانتماء الفندقى حيث يستجمع نزيل رمادا حول العالم نقاطا يمكن حال وصولها الى رقم معين تحويلها الى « لياال مجانية » ليس هذا فقط بل يحصل بموجيها العميل على عضوية الولاء ليتمتع من خلالها بمزايا لا تعد في كل فنادق رمادا حول العالم... هذا البرنامج نال رضا العملاء واستحسانهم ووصلتنا إشادات ما أكثرها لما حققه من نتائج مبهرة.

قاعة

في رمادا توجد ١١ قاعة نموذجية تنقسم الى ٣ قاعات أفراح و٨ قاعات خاصة برجال الأعمال تم تجهيزها بأحدث الأساليب التقنية من أجهزة سمعية وبصرية وحواسب آلية. ولا اخفيكم مقدار الاهتمام بهذه الشريحة تحديدا من رجال الاعمال لإيماننا بأن الدقائق في قاموسهم تساوى الكثير لذا من واجب الفندق أن يتناغم مع طموحاتهم ويمد لهم جسور الانجاز قدر المستطاع. وعلى الرغم من الصورة النموذجية التي تبدو عليها القاعات على اختلافها إلا ان لمسات التطوير والتحديث « مستمرة » حتى نصل مع النزيل الى مرحلة الرضا. وهذا هو مبتغانا

انتظرونا ٢٠١٤

وأكمل مدير عام فندق رمادا الجديد قائلا: انتظرونا مع بدايات عام ٢٠١٤ حيث يطل رمادا على عشاقة بإطلالة جديدة. فالتطوير المرسوم وفق خطة زمنية واضحة لا تتجاوز الـ ٣ أشهر سينقل الفندق الى مستوى التنافس مع الشركات العالمية الأخرى. مؤكدا أن زائر رمادا مرة سيأتيه ألف مرة

” لياالي المأكولات فعاليات جديدة في رمادا والتطوير عنواننا الأميز “



تجاوز سباق النجوم الخمس واعتلى القمة بلا شريك

قصر مكة رفلز الضيافة في جنة فندقية



أجنحة
بأبهى التصاميم
تحكي فلسفة
الذائقة والجمال
والخصوصية

حواء وأدم: رشدي الحكيم

تجاوز قصر مكة رافلز سباق النجوم الخمس وتخطى منافسيه بمسافات طويلة متباها بإطلالة حاملة على الحرم المكي الشريف وخدمات ابداعية كسرت سقف المألوف والمعتاد ومرافق حصرية خاصة لا يملكها أقوى المنافسين. وبعيدا عن المزايا التي تجمعت لتعلن عن فندق خيالي الخدمة تبقى صناعة الضيافة «علامة جودة»، حملت قصر مكة رافلز إلى القمة منفردا وبلا شريك.

خلطة فندقية سحرية تقدمها رافلز لعمالها الصفوة ونزلاتها من عشاق التفرد والخصوصية ومشوار من التحديث والتطوير يغير ملامح المكان كل ساعة ليبدو في عيون النزلاء جديدا ومختلفا ليس هذا فقط بل تتجلى صورة الكوادر العاملة في الفندق الشهير وكأنها تحكي أبداع الانتقاء والاختيار لعمالة تعشق النجاح وتنشد التميز.

جسور سهلة**للحجوزات.. وامتيازات****خاصة يقدمها برنامج****الولاء**

السيد. راكي فيليبس

مدير الإدارة الإقليمية للتسويق والمبيعات FRHI

للضادق والمنتجعات

زيارتنا لقصر مكة رافلز كانت زيارة لجنة فندقية بكل ما تحمله الكلمة من دلالة. فكل شيء طالعت غيوتنا كان لافتاً ومدهشاً بدءاً بالنادي الصحي المتكامل ومروراً بالقاعات التقنية الخاصة برجال الأعمال وانتهاءً بالصالات الرحبة والأجنحة المطلة على رحاب الحرم المكي المنظومة الراقية داخل قصر مكة رافلز على اختلاف ألوانها حفزتنا للقاء السيد راكي فيليبس مدير الإدارة الإقليمية للتسويق والمبيعات FRHI Hotels & Resorts لتسمع صوته وهي يحكى نجاح فندق حقق سبقاً خاصاً ونجاحاً مذهلاً واعتلى القمة في ٣ سنوات.. فتعالوا نسمع لصوت النجاح من على لسان راكي فيليبس.

التنافسية المحمومة

والراقية هي مدينة مكة المكرمة، ان افضل وسيلة لجذب المعتمرين إلى فنادقنا هو المحافظة على تقديم الخدمة الشخصية التي تليق بلهم، إضافة إلى توفير مرافق لا يمتلكها المنافسون، فعلى سبيل الحصر... نذكر منها الاجنحة الرحبة التي تطل مباشرة على الكعبة المشرفة والمسجد الحرام وشرفة رافلز «كريميري» المكشوفة ذات الإطلالة المباشرة على الحرم، والمطاعم العالمية التي تقدم اجود انواع الاطعمة و«رافلز سبا» النادي الصحيا لمعالجة المتكامل للرجال والسيدات والوحيد في مكة، ومركز رجال الأعمال المجهز بأحدث التقنيات، ووجود مكتبة إسلامية كبيرة تضم في جنباتها ما لا يقل عن ٢٠٠٠ كتاب نير

في ظل التنافسية المحمومة بين الفنادق.. ماهو ترتيب فندق رافلز مكة على جدول النجوم وماهى المفاجآت التي يعد بها نزلائه مع بداية العام؟

فندق قصر مكة رافلز، يتصدر المراكز الأولى دائماً نسبة إلى فنادق الخمس نجوم كما أن نوعية الضيوف من ذوي الذوق الرفيع عادةً ما تتطلب خدمة خاصة تختلف عن باقي الخدمات التقليدية، وعليه فقد تجاوزنا بخدماتنا فئة الخمس نجوم لتصل إلى مستوى مختلف من الضيافة الراقية... إن صبح التعبير، وهذا لا يعني التوقف عند مرحلة معينة من العطاء لأن صناعة الضيافة بطبيعتها تبرز تحديات مستمرة ما بين الحين والآخر، ولذلك نحن نتجه وبجاهزية تامة لتلبية تطلعات ضيوفنا وتحقيق متطلباتهم بكل ما هو جديد للوصول لأعلى مستويات الراحة والرضا لتتجاوز بذلك مفهوم الضيافة التقليدية..

جسور سهلة

تعتمد الفنادق جسور التقنية في محاولة منها لتيسير جسور الحجز للعملاء.. كيف تتعاملون مع وسائل التواصل التقنية وهل حققت لكم مردوداً في حجوزات الفندق؟

نحن نعتمد بالدرجة الأولى على وسائل الاتصال الهاتفية المباشرة بالفندق إضافة إلى موقع الفندق الإلكتروني raffles.com/makkah، حيث يفضل الضيوف هذه الوسائل للحصول على افضل عرض سعر ممكن إضافة إلى بعض الامتيازات الأخرى من خلال برنامج الولاء الخاص بعلامة رافلز، بالتأكيد يمكن للزوار الحجز عبر مواقع حجز أخرى ولكن بامتيازات تعتبر اقل نسبياً

جذب النزلاء

ما هي أفضل مميزات فندقكم والتي ترونها أبرز أوراق جذب النزلاء؟
كما أسلفت سابقاً هنالك العديد من الخدمات والمرافق التي ميزت الفندق عن غيره، ولكن لا نغفل عن ذكر موقع الفندق الذي يبعد خطوات قليلة عن المسجد الحرام بالقرب من بوابة الملك عبد العزيز الرئيسية، إضافة إلى وجود مركز تسوق ضخم ضمن أبراج البيت مما يسهل على الضيوف والزوار بشكل كبير، ويضم الفندق العديد من المطاعم والمقاهي العالمية في أروقته كمطعم «المجلس» للمأكولات الإيطالية ومأكولات منطقة البحر الأبيض المتوسط، ويمتبر المكان الافضل لعقد مناسبات «المملكة»، وكذلك مطعم «القصر» الذي يعد

التطوير والتحديث

التطوير والتحديث سمة تميز الفنادق الناجحة.. ماذا عنهما في رافلز؟

نحن نعتبر أن عاملَي «كفاءة الخدمة وجودة المنتج» هما عصب التطوير والتحديث في أي منظومة أعمال، وإن إستراتيجية التطوير في فندق «قصر مكة رافلز» تنقسم إلى خطط طويلة الأمد وأخرى قصيرة تكتمل بالتنفيذ المحكم بما يتناسب بقيمة وهدسية المكان، ويأتي ذلك في إطار رؤيتنا بتكريس خبراتنا العالمية في صناعة الضيافة من خلال فريق إداري وخدمي محترف ينتهج أعلى المعايير المهنية للحفاظ على مراكزنا في الطليعة.

مرافق حصرية

المعتمرون رهان فنادق العاصمة المقدسة تحديداً.. ماهي وسائلكم لجذب المعتمرين خاصة إلى فندقكم الشهير؟

رغم حداثة إنطلاقه فندق قصر مكة رافلز منذ ٢ سنوات فقط، فقد طور مكانة فريدة في سوق الضيافة المكية أضحت قادرة على التجاوب مع الطلب إضافة إلى تقديم نموذج يحتذى به في عالم الضيافة الرفيعة



الضيف حيث تنتهج سياسة مختلفة نوعاً ما عن باقي الفنادق في المنطقة نذكر منها على سبيل المثال... باقة «العروسين» لحديثي الزواج وذلك لبداية رحلة العمر في أظھر بقعة على وجه الأرض بأسعار في متناول الجميع، إضافةً إلى العروض الحصرية للحجاج والمعتمرين، وعروض الحجز المسبق بفترة لا تقل عن ثلاثة أسابيع، وعروض حجز أكثر من جناح وغيرها العديد من العروض المفرية والحصرية على مدار العام

رضا النزيل

رضا النزيل قلادة تبحث عنها كل الفنادق الشهيرة. ما اجمل الانطباعات التي نالها رافلز من نزلائه؟

أصبح من المعهود على ضيوفنا تكرار زيارتهم لنا، بحيث غدا فندق «قصر مكة رافلز» من أكثر الوجهات جذباً لضيوف بيت الله الحرام، لما يوفره من خدمات ومرافق تجعل من زيارتهم تجربة راسخة في ثنايا ذاكرتهم، مما خلق سفراء لنا في جميع أنحاء العالم، وأصبحت تصلنا إنطباعاتهم عن طريق ضيوفنا الجدد.

جغرافية المكان وتحديدًا قرب الفندق من الحرم والبعد عنه. هل يؤثر على تعداد نزلائه

تؤثر جغرافية المكان على تعداد النزلاء، فكل المرافق الخاصة بالفندق قد تم تصميمها للعمل بكفاءة وجاهزية عالية على مدار العام.

افضل مطعم للمأكولات العالمية، الذي يتمتع زائريه بمزيج من الأذواق العربية والغربية والآسيوية، وصالة «الترجس» المتميزة، ولا ننسى ميزة سهولة الوصول إلى الفندق من خلال مداخل خاصة وخدمة ركن السيارة.

عوامل التميز

السعر - الخدمات - مساحات الغرف.. أي من النقاط الثلاث يتخذها «رافلز» عاملاً من عوامل التفرد وعلو المكانة؟

عادةً ما نتخذ من هذه الثلاثة كموامل رئيسية تميزنا في فندق «قصر مكة رافلز»، فتحن نوفر أجنحة وغرف ذات مساحات مناسبة مختلفة وحسب احتياجات الضيوف، صممت بأبهى التصاميم الفنية الراقية لتحاكي فلسفة الهدوء والجمال بعيداً عن النمطية وتتجلى روعتها من خلال إطلالات بانورامية مباشرة على المسجد الحرام والكمبة المشرفة كما تفرّدنا بتقديم خدمات حصرية لضيوفنا بأسعار معقولة جداً، فكل ما ذكر يعتبر من مقومات نجاحنا في قطاع الضيافة في مكة المكرمة..

هل تتغير برامجكم وأسعاركم بتغير المواسم - الحج والعمرة وغيرها - أم أن أسعاركم تسير في سعرها المقاييس العالمية؟

نحن في فندق «قصر مكة رافلز» نقوم وبشكل مستمر بتقديم أسعار وعروض متميزة على مدار العام ضمن باقات توفيرية تختص بطبيعة

صالح حفني لحواء وآدم

أول حوار
اقتصادي
يجمع
لغة الرقم
الجاف
وربيع
النجاح
الأخضر

حلواني إخوان

جودة وضعتنا على القمة ومنتج كسر حاجز المنافسة

”تجاوزنا أزمات
مصر بحكمة وحصدنا
ثمرات النجاح رغم
العواصف“



حواء وأدم: حنان عامر

وقتما حاورناه كنا نشعر أننا أمام سفير فوق العادة يتحدث عن حلواني أخوان بحب ويُجمل تاريخها بصدق ويصد عن ساحتها الأكاذيب بألف سند ودليل. ليس هذا فقط بل كان يحكيها وكأن بينه وبين الشركة علاقة أقوى من الولاء والانتماء حتى لا نبالغ اذا قلنا اننا شعرنا في حوارنا أننا أمام صانع نجاح أو حامل كلمة سر مغارة حلواني إخوان المليئة بجواهر الإبداع والتميز. وعلى الرغم من صبغة الحوار الاقتصادي المزدهم بالأرقام والمؤشرات والأسهم وتوقعات الصعود إلا أن المهندس صالح حنفي..... حملنا على متن مفرداته الابداعية إلى شكل جديد وغير معهود من الحوارات.. حوار كسر فيه جفاف الرقم متحدثا عن مشوار شركة حلواني إخوان التي راهنت منذ تأسيسها على الجودة فربحت الرهان. ليس هذا فقط بل تحدث عن أشد منعطفات الشركة سخونة وكيف تمكنت في أجواء مصر الملتهبة أن تحافظ على ريادتها وتحقق أرباحا عالية متفنياً بأرقام ناجحة تُدهش متابعيها. ولم يكتف حنفي بذلك بل عرج إلى التحديات والتنافس والخطط المستقبلية التي تتخذها حلواني إخوان سلماً لمزيد من صعود وارتقاء ومع كل ذلك جاء الختام المسك ليزف بشرى تشغيل ٩ مصانع جديدة بالمدينة الصناعية بجدة منتصف ٢٠١٤ واصفا اياها بالنقلة النوعية معدومة الشبيه... مع صالح حنفي كان الحوار الاقتصادي الأول الذي تصالح فيه الرقم الجاف مع زرع النجاح الأخضر ليشكلا معا منظومة على الورق تحتاج لمن يقرأها بعين الزهو والتباهي.. فتعالوا نقرأ الحوار.

أرباح وتميز

مجموع مصانعنا بلغ ١٥ مصنعا بين السعودية ومصر ١٠ مصانع بالمملكة و٥ بمصر أما من ناحية المبيعات والأرباح فعلى مدى تاريخ حلواني إخوان تبدو النسب بين الوطنين متساوية ٥٠% لكل منهما ولكن في ٢٠١٣ حدث فارق له مبرراته وأسبابه حيث حققت الشركة نسب أرباح في مصر بلغت ٨٠% رغم الأجواء الملتهبة التي عاشها الشارع المصري والتي تركت تداعياتها السلبية على شركات كثيرة ونجحت حلواني إخوان في تخطيها بل وتقدمت بالربح فيها.

اسم ومشوار

بداية اسمحو لي قبل أن أتكلم عن الأرقام والنجاح الذي حققناه في عام ٢٠١٣ في مصر والمملكة أن أتحدث عن حلواني إخوان كشركة أشرف بالانتماء اليها. أتكلم عنها وعن مشوارها منذ أن تأسست على يد ٤ إخوان أقاموا صرحا اقتصاديا كبيرا بالمملكة وكيف أن هؤلاء تخيروا الاسم الأول منسوبا للعائلة والاسم الثاني دال على روابط الدم التي تجمعهم وليس كما روج بعض المرجفين والقوا على الاسم ظلال حزبية وما شابه ذلك الأمر الذي يعد منافيا للحقيقة جملة وتفصيلا.. هؤلاء الأربعة اجتمعوا على التأسيس وتفرقوا لأسباب متباينة فمنهم من باع أسهمه لشركة دله وظل محمد حلواني فقط مساهما رئيسا مع الشيخ صالح كامل حتى اذا ما جاء عام ٢٠٠٨ تحولت الشركة إلى شركة مساهمة عامه لتتطلق بعدها في مشوارها الناجح.

” الجودة عصب

المسئولية الاجتماعية..
وتعاوننا مع انجاز العرب
لخدمة طلاب الثانوية

أسباب ومبررات

ربما تتعجبون لما حققته حلواني اخوان من نجاحات في مصر عام ٢٠١٣ والذي وصفه الأكثرية بالعام الملتهب ولكن كما ذكرت سلفا لنجاح حلواني إخوان أسباب يتمثل أبرزها في قواعد الشركة الراسخة في قاعدة العملاء ففي ظل المشاكل « الخانقة » تمكنت حلواني إخوان من الحفاظ على الجودة والنوعية في منتجاتها.. وكان المستهلك المصري

السوق الواعد

رصدت حلواني إخوان منذ ١٥ عاما مصر باعتبارها سوقا واعدا ودخلت بثقلها لتتسنى بالعاشر من رمضان - كبرى المناطق الصناعية المصرية - مصنعا للحوم المبردة ومن بعد أخذت منحى أكثر نجاحا بإنشاء ٤ مصانع أخرى ليكون مجموع مصانعها في مصر ٥ مصانع يتباين انتاجها بين اللحوم والمعمول والحلويات والطحينة والمربي والعصيرات. هذه المصانع الخمس لا تزال في قاموس القائمين على حلواني إخوان البذرة أو النواة فالآمال معقودة على ما هو أكبر من هذا الرقم. وهنا أحب أن أقول ان السوق المصري في نظرنا سوق كبير ويشكل ما يقارب ٧٠% من مبيعات حلواني اخوان وأرباحها أيضا لذا رهاننا عليه وجهودنا منصبة لتجويد منتجنا بالشكل الذي يتناسب مع اسم حلواني اخوان الراسخ في اذهان المستهلك المصري

عائد السهم تعدي 3 ريالات

حجم النمو في الأرباح 6%

9 مصانع بحجم استثمار زاد على 330 مليون ريال

حلواني اخوان تستهدف المليار مبيعات عام 2014

حلواني اخوان .. ارقام في اموام



960

مليون ريال

سنة 2013

88 مليون ريال مبيعات ارباح 2013

90% مبيعات و 80% ارباح حلواني اخوان مع

” حجم النمو في الأرباح بلغ ٦٪ والعائد على السهم تعدي ٣ ريالات “

يدرك بقناعة كاملة خلال الفترة الانتقالية أن منتجات الشركة بوجودها لم تتأثر بشكل أو بآخر ومع « الجودة » يظل سبب آخر لا يقل أهمية عن سابقه يتمثل في حرص الشركة البالغ على العناية بموظفيها حيث طبقت الحد الأدنى للأجور من قبل الثورة ورفعت مكافآت ورواتب العاملين وفعلت التأمين الطبي لكل منسوبيها وعائلاتهم أيضا. هذا الاهتمام ذقتنا ثمراته وقتما رأينا العاملين هم الأكثر حرصا على صون الشركة وحمايتها حتى يحق لي القول: لم يحم الشركة بعد الله إلا الموظفين..

” المهجع الصناعي نقلة نوعية.. وشهادتنا العالمية تتصاغر أمام رضا العملاء “

الكفاءات في السوق التي ساعدتنا على النمو كما ان حلواني اخوان تركز في مصر على صناعة معينة وهي صناعة اللحوم المبردة حيث تمثل العمود الفقري والعصب الاساسي في الشركة نستحوذ على ما يقارب ٧٠٪ حصة سوقية في اللحوم المبردة وهذا يعطى للشركة قواعد راسخة في التطور وزيادة التوزيع.

للتحدى فصول

واكمالا لرحلة التحديات أحب أن أؤكد أن تحديات مصر لم تكن سهلة بل صعبة على المواطن والشركات والحكومة أيضا ولكن حلواني اخوان استطاعت في ظل أزمات الدولار والزحام وحظر التجول من خلال برنامج معين بتوفير الدولار في مصانعها وتوفير الوقود للسيارات والتزمت بإخراج السيارات في اوقات معينة للتوزيع وفتحت المستودعات لسد النقص في المواقع مخافة عدم وجود منتج في نقاط التوزيع.. نعم لقد قدمت شركة حلواني في مصر ما ينبغي تدريسه وما حققناه من نمو جاء بعد جهد وعمل دؤوب

شركة وإدارتان

السبب الثالث يتمحور في الوضع المالي القوي لحلواني اخوان فالسيولة المالية كانت متوافرة كما ان الشركة الأم بالمملكة قدمت كل الجسور لدعم عمليات النمو في مصر بدءا من السيولة المالية مروراً بالخبرات وانتهاء بالاستشارات الدائمة كي تستمر في مشوار النجاح.. وهنا أحب أن أقول أن بين السعودية ومصر على مر التاريخ حالة من التناغم فما بالك لو كانت الشركة واحدة بإدارتين مختلفتين. هذه الأمر يعطيك المؤشر الأقوى لمشوار الدعم الذي لاقتة حلواني اخوان كي تتصاعد في مبيعاتها وأرباحها في عام ٢٠١٣

تحديات السوقين

لكل من السوقين بمصر والمملكة تحديات مختلفة في شكلها وآليات مواجهتها ففى المملكة تتمثل تحدياتنا في ارتفاع المواد الأولية وحجم المنافسة وعدم توفر العمالة وندرة الخبرات. هذه التحديات التي نواجهها في المملكة ليست هي ذاتها التي نواجهها في مصر فالخبرات في مصر أكثر توافرا سواء خبرات مالية او في مجال الجودة والمبيعات الأمر الذي منحنا فرصة استقطاب افضل

منظومة متناغمة

حلواني أخوان جزء من المجتمع المصري وماحدث لكافة الشركات في أعوام الاضطراب التي عاشتها مصر حدث لنا. لا أنكر أن مشاكل واجهتنا مع قطاع الطرق حيث تعرضنا لسرقة السيارات كما كان هناك خوف من قبل الموظفين عند الذهاب المناطق النائية ولكننا - ولله الحمد تجاوزنا كل هذا الصعاب. لا أبالغ إذا قلت ان حلواني اخوان حققت ذلك في يوم وليلة فهناك شهرور ساخنة عاشها الشارع المصري لم نستطع خلالها التحرك ولكن بمجمل عام عملنا وفق منظومة متناغمة بل نموذجية سمحت لنا بتخطي هذه العراقيل وتجاوزها في أمان.

ثبات السعر

من الأشياء التي تُحسب لحلواني اخوان رغم ارتفاع المواد الأولية وتكاليف التشغيل في مصر هو محافظتها على سعر المنتج خلال السنتين الماضيتين وذلك لضمان ثبات الوضع السياسي والاقتصادي ولقناعة الشركة وحرصها ان تكون يدا واحدة مع المجتمع

المصري للخروج ممن ازمته الخانقة.

لا اخفي أننا واكلنا حرصنا على ثبات

السعر بتخفيض بعض التكاليف

الأخرى كالاعلانات التسويقية

حيث توقفنا في ٢٠١٣ ولكن

عدنا لننطلق في عام

٢٠١٤ بحملات دعائية

مكثفة لإثبات وجودنا

كشركة عملاقة.

لغة الرقم

بلغة الرقم التي تُطرب

الاقتصاديين أحب ان

أقول أن حلواني

أخوان حققت في ٢٠١٣ ما قيمته ٩٦٠ مليون ريال مبيعات وبلغ صافي أرباحها ٩٢ مليون ريال. وعلى الرغم من حرصنا للوصول إلى حاجز المليار في المبيعات ان اسبابا حالت بيننا وبين الوصول إلى هذا السقف ولكن لازلنا ننشد الحلم ونستحققه - بعون الله - في العام الجديد أما من ناحية قسمة الأرباح والمبيعات بين المملكة ومصر فكما ذكرت سلفا هي متساوية ٥٠% لكل منهما ولكن في عام ٢٠١٣ شكلت مبيعات مصر ٥٠% وأرباحها ٨٠%. وعلى صعيد السهم فقد تعدى العائد على السهم ٣ ريالات فيما كان في العام الماضي أقل. وعن حجم النمو في الأرباح فلقد بلغ حجم النمو في الأرباح بلغ ٦% وهي نسبة أعلى مما حققناه من قبل.

جديد في ٢٠١٤

نعم سأخرج بكم من الأرقام وعالمها إلى دُنيا البشرات وأحب أن ازف لعملاء حلواني أخوان بشرى بدء تشغيل ٩ مصانع جديدة بالمجمع الصناعي منتصف ٢٠١٤.. المجمع المقام على مساحة ٦٠ ألف متر في المدينة الصناعية ستعمل المصانع فيه بكل طاقتها وبحجم

استثمار زاد على ٢٣٠ مليون ريال.

هذا المشروع يمثل نقلة نوعية

في الانتاج حيث سيشهد أفضل

الاساليب التقنية في التصنيع

والجودة وسيتم التشغيل وفق

منظومة مدروسة.. كل

مصنعين يتم تشغيلهما

تدرجيا حتى لا يمثل

عبئا على المصانع

القديمة حيث تظل

بعض المنتجات تنتج

في القديمة وأخرى في

الحديثة ضمانا لتوفير

المنتجات في الأسواق

دون أن يحدث خلل. وهنا

أحب أن اشير إلى أن

المصانع الجديدة

مختلفة

” ننشد الوصول إلى حاجز
المليار في مبيعاتنا.. وفي العام
الجديد سيتحقق الحلم “

العلاى وعلى الرغم من ساحة التنافس المشتعلة مع منتجاتنا دعونى اؤكد ان حلوانى اخوان هى الاكثر تفوقا وتميزا.

” نعمل وفق خطط تطويرية وزيادة الطاقة الانتاجية بهصر ١٠٠٪“

الولاء والانتماء

يطربنى وأنا أتحدث عن حلوانى اخوان أن اتعرض لقلادتي الولاء والانتماء التي تزيّن صدور العاملين في هذا الصرح الاقتصادي العملاق. هذا الولاء هو ضمانة النجاح ومفتاح النمو والارتقاء. وكم يسعدني وأنا اتابع العمل أنا اسمع عاملا يحكى بفخر عن حلوانى اخوان ليس لكونها مصدر رزقه بل لأنها مشروعه الذي يبادهه الحب ويجتهد لإنمائه ويحرص على الارتقاء به.. واسمحو لى هنا أن أقول: أن الولاء هو زاد رحلة النجاح في أى عمل وأحمد الله أن كل منسوبي الشركة في المملكة ومصر يتمتعون بقدر عال من الانتماء حتى يجوز لى التأكيد بأن من يدخل حلوانى اخوان يشعر بالانتماء من أول يوم.

” الولاء هو الالهام. ومن يدخل حلوانى يشعر بالانتماء من أول يوم“

المسؤولية الاجتماعية

في الخدمة الاجتماعية لنا نهجنا الخاص حيث نقدم الدعم للجمعيات التعاونية وجمعيات المعاقين والمستشفيات الخيرية كما اننا استحدثنا برنامج تنمية الجودة الغذائية في المملكة لإيماننا بأن الجودة هى أعظم المسؤوليات وأغلاها. حرصنا على توعية المستهلك والشركات التي تعمل مجال الغذاء بضرورة الاهتمام بالجودة والالتزام بها. ليس هذا فقط بل ركزنا في برنامجنا مع شركة « انجاز العرب» على تهيئة الشباب من سن الثانوية لخوض الأعمال وتضجير افكارهم الريادية في القطاع الخاص أثرنا أن تقدم الدعم ماديا وفكريا وتجاوزناه إلى حد اقامة دورات تدريبية بالمدارس من خلال ايفاد موظفين من قبلنا يذهبون إلى المدارس لشرح اسس الادارة والموارد البشرية.. صدقوني الجودة عصب المسؤولية ومن أداها بحق قدم للمجتمع أجمل هدية.

المنتج فما بين مصنعين للمعمول والتعبئة والتغليف إلى آخر للحوم ورابع للمربة ومصانع أخرى للأغذية والاجبان والألبان والحلاوة والطحينة. وللحق ان التطوير والتحديث لم يمس حلوانى اخوان السعودية فقط بل في مصر زدنا الطاقة الانتاجية ١٠٠٪ فانسانا توسعة كبيرة لمصنع اللحوم في مصر وبدأ التشغيل في اول ٢٠١٢ كما زدنا الطاقة أيضا في مصنع الحلاوة والطحينة بحجم استثمار ١٠٠ مليون جنيه

” مصر ساهمت في تنمية الوعاء الربحي لحلوانى اخوان وحققت ٥٠٪ مبيعات و٨٠٪ أرباحا“

الجودة أولا

في حلوانى اخوان نضع الجودة رهانا فتحن مسئولون عن زيادة شركة عمرها ٦٠ عاما من النجاح. ولقد حرصنا في مشوار تفعيل هذا الرهان على ألا يتم التلاعب بأى حال من الأحوال في جودة المواد الأولية فأفضل اللحوم نستوردها من الأرجنتين والبرازيل وأستراليا وأفضل سمس من السودان والحيشة وهذا ما نستخدمه في التصنيع.. كل المنتجات تستند على مواد أولية عالية الجودة. نعم الجودة هى عنواننا الأميز حتى اننا نعمل على ربط اسم حلوانى اخوان بالجودة في اعلاننا الترويجية والتسويقية والتوزيع

الأيزو والهاسب

شركتنا من أوائل الشركات الحاصلة على الأيزو كما حصلت أيضا على الهاسب « وهى تعد الشهادة العليا في التصدير حيث لاتستقبل أسواق أوروبا أى منتجات إلا اذا كانت حاصلة على الهاسب ومع ان شهادة الهاسب درجات ومراتب إلا ان مصانعا في المملكة ومصر حازت أعلى الدرجات وبعيدا عن الولوج إلى عالم الجوائز محلية وعالمية يكفينى القول أن أغلى شهادتنا هى رضا عملائنا. نعم رضا العميل أكبر من كل الجوائز والأوسمة.

التنافس و٦ منتجات

الحديث عن التنافس مع الشركات المثيلة سؤال يحيرني كمسؤول فحلوانى اخوان في منظوري ليست شركة طبيعية حيث تنتج ٦ منتجات كل منتج له مناهس مختلف. فإذا تحدثنا عن اللحوم كانت امريكانا وعن الحلاوة كانت طعمة والمعمول لوزين المراعي وأمام المربة يقف

عضويتي في اللجنة العقارية شرف وطموحى لخدمة مكة وأهلها ماله حدود

شاكر الشريف العقاري يجري في دم المكاويين والخبرة تسبق العلم أحيانا

حواء آدم: رشدي الحكيم

وقتما التقيته في مكة كنت أفتش داخله عن خبايا عالم العقار وأسارته. كنت تواقا لقراءة فكر رجل عاشق للبيع والشراء. جرىء بالفطرة يُلقى بأمواله في ساحة العقار ليحصدها ربحا لا يبعثرها الهواء فيبكي ضياعها وخسارتها. وعلى الرغم من الآراء الجادة والرؤية الصائبة التي قدمها لنا الخبير العقاري شاكر الشريف عضو اللجنة العقارية بغرفة مكة وهو يفتد أمامي مشوار الـ ٢٥ عاما التي قضاه في هذه المهنة إلا أن شيئا آخر شدني في هذا الرجل يتمثل في عشقه اللا محدود لمكة وإنسانها حتى بدا - في حوارنا معنا - متحدنا عن العاصمة المقدسة وتاريخها أكثر من حديثه عن رحلة نجاحه.

أسئلة كثيرة وضعناها على طاولة شاكر الشريف. سألناه عن العقارات وتصاعد أرقامها. واللجنة العقارية وأماله فيها والربح المعنوي الذي جناه سنوات طويلة في خدمة الحجاج والمعتمرين وعن أخلاقيات المهنة والدخلاء عليها. ليس هذا فقط بل توقفنا معه عند أسماء بعينها يراها نماذج مشرفة أثرت العقار بشرف وأعلت من قيمة المهنة بأخلاقيتها لا بأموالها.

مع شاكر الشريف كان الحوار الذي امتد لثلاث ساعات نعمنا فيه بالحديث مع عقاري ناجح رسم لنا بصوت الخبرة خارطة نجاح بمرتكزات ثلاث هي الثقة والصدق والطموح. فتعالوا نسمع لصوت الشريف محمولا على سطور حواء آدم.

التوسعة أحدثت دراما في أسعار
المركزية وزحزت العمران بشكل نموذجي





”لهنة العقار أخلاقيات.. وشريف منصور ابو رياش عنوان للعقاري الناجح والصادق“

٢٥ عاما

بمرتكزات ثلاث بدأت عملي في دنيا العقار واعتمدت الأمانة والصدق والطموح ثلاثية اشترى بها اسما وتاريخا في هذا السوق المزدهم بمن هم أكبر مني عمرا وأكثر خبرة. واحمد الله عملت في مجالى العقارات الخام والتملك وخضت مشوارا أشعر بالرضا الكلي عنه سواء في مكة او خارجها في مصر ولبنان.. اسست شركتي على قواعد وأصول وأزاول عملي وفق منظومة مدروسة. لا يخجلني أن استفيد من الغير حتى ولو كان أصغر مني بالخبرات التراكمية هي زاد العقاري في رحلته حيث تعينه بل وتركض به من اقصر الطرق إلى الهدف الذي ينشده.

مكة الهدف

كل أمالي مكة مهما اختلفت وظائفهم وتباينت أعمارهم يحملون هدفا واحدا وهو خدمة الحاج والمعتمر. لافرق في هذا الهدف بيني وبين غيري فلقد تربيينا جميعا على هذه الاخلاقيات بل لا أبالغ اذا قلت اننا مسئولون بحكم الانتماء لهذه التربة العطرة أن نكون أمناء على ضيوف الرحمن في كل شيء. نقدم لهم الخدمة دون الالتفات للأجر. ونمهد لهم بساط الراحة والأمان والسكنى في المسكن وغيره دون أن يحفزنا لهذا العمل حافز إلا الحب لمكة وضمير الانسان الحي. نعم فنحن مسئولون دون أن يحملنا أحد المسئولية. ضيوف الرحمن هم أهلنا ولهم علينا حق الوفاة والضيافة والكرم. قد نتفاوت حقا في هذه المهمة وقد يقدم بعضنا أكثر مما يقدم الآخر ولكننا جميعا نتفق في تقديم صورة نموذجية للمواطن السعودي أمام الغير.

الجرأة والخبرة

لا أنكر أن الجرأة مطلوبة فيمن يدخل عالم العقار فالخائف لا يربح أبدا والأقدام المرتعشة لا تقوى على السير طويلا.. لا أقول أن على العقاري أن يكون « مجازها » بل جريئا الجرأة المحسوبة والمدروسة في أن واحد وخلال سنواتي الطويلة لا أظن اننى اقدمت على شراء او بيع إلا بعد استشارة واستخارة ودراسة وافية إيماننا مني بضرورة التعلق بالأسباب أما النتائج فمتروكة بين يدي الرحمن.. ومع الجرأة تأتي الخبرة والتي أراها بحق ضمانة نجاح حيث تقود العقاري دوما إلى حسن الاختيار. فمن يملك الجرأة والخبرة معا فقد امتلك ساعدي القوة اللذين يقودانه إلى دنيا الكسب والربح. هذا ذون اغفال منى لحقيقة ان الخسارة في عالم العقار « ضئيلة: ولا تحدث إلا في حالات استثنائية كوجود اشكالية في الصك.

العقار في مكة

الكل يعلم ان سعر متر الأرض في مكة يعد الاغلى عالميا وتتفاوت الأسعار هنا بمقياس القرب والبعد من الحرم المكي الشريف. وهنا أحب أن أؤكد أن التوسعة الكريمة التي يشهدها الحرم والإزالات التي تحدث في حزام المنطقة المركزية أحدثت حراكا رائعا لسوق العقار في مكة وحركت ماء بقوة ونجحت في احداث ما يطلق عليه - عقاريا بـ « الزحرجة العمرانية مما نتج عنه استفادة مناطق كالمعبدة والششة والروضة حيث زادت اسعار المتر فيها زيادة ملحوظة.

اخلاقيات المهنة

في اللجنة العقارية نرسخ لما يمكن وصفه بأخلاقيات العقار. فالصفوة المختارة في اللجنة من الكفاءات التي تملك من الخبرة وأصول العمل المهني الناجح الشيء الكثير وهنا أحب أن اشير إلى نموذج مكاوي اثبت نجاحه وقدم صورة ناصعة للعقاري وكيف يتبغى أن يكون. وهو رئيس اللجنة العقارية الشريف منصور أو رياش. فالرجل خدم مكة وأهلها على مدى ٣٠ عاما ماراياته أبدا قد ظلم أحدا بل يعطى دائما أكثر مما يأخذ. شهادتي في أبو رياش « مجروحة ولكن لا أظن أن اثنين قد يختلفا على عطائه ونقاء يده ويكنيه شرفا انه اول من رسخ لقاعدة عقارية عنوانها « لا يقدر ولا يثمن المكان من يملك فيه » هذه القاعدة تؤكد حرصه والتزامه بالحق

” الجراءة فرس السباق في مضمار العقار والخائف لا يربح أبدا “

” التوسعة أحدثت حراكا في أسعار المركزية وزحزحت العمران بشكل نموذجي “

عقاريون بالخبرة

ربما يجوز لى القول بأن اهل مكة جميعهم « عقاريون » اكتسبوا المهنة بالخبرات التراكمية - كما يقولون - لذا لا تتعجب ان ترى طبيبا يمالجك في مستشفى ويتحدث معك عن بيع قطعة أرض أو شراء أخرى فالعقار يجري في دم المكاويين حتى وان يدرسه كعلم له أصول وقواعد..

قروبات العقار

غلاء أسعار الأراضى وتحديدا في المنطقة المركزية أوجد ما تعارف عليه باسم القروبات وهي غالبا ما تكون قروبات عائلية « أو من « الأصدقاء شريطة الموثوقية بينهم حيث يتفق هؤلاء معا على شراء قطعة أرض غالية الثمن خاصة وان سعرها لا يستلمعه أى منهم منفردا. القروبات التي ظهرت مؤخرا تعد في نظري حلا مثاليا لمواجهة غلاء متر الأرض كما انه يدل على الفكر المتوقد عند المكاويين ممن يجدون لكل معضلة حل ويد الله مع الجماعة.

اللجنة العقارية

اختيارى عضوا في اللجنة العقارية بمكة كان شرفا لى فلقد تم ترشيحي نظرا للخبرة الطويلة في المجال ومعرفة الناس بي وثقتهم في تاريخي الخدمي وعلى الرغم من كونه العام الأولى وربما ال ٦٠ يوما الأولى إلا أنني أملك طموحا كبيرا في أن أشارك ال ١٤ عضوا في تحقيق كل أمانتي العاملين في المجال. وهنا أحب أن أتوه ان الاجتماع الأول للجنة والذي تشرفت بحضوره كان تعريفيا فيما سيكون الاجتماع الثاني في ال ٣ من ربيع الثاني مزدحما بالملفات الهامة كالتثمين وغيرها حيث سيطرح أهل الخبرة آراؤهم وستلأقح الأفكار إلى أن نصل إلى الجديد الذي سيثري ساحة العقار في مكة.

العماية

حواء وأدم: رشدي الحكيم

كل شيء يا سيدي صار في زماننا هابلاً للتزييف بدءاً بالعملة ذات الوجهين وانتهاء بالمشامر ذات الألف وجه مروراً بالضحكات واليسيمات وفرحة القلوب. حتى العاهات تاجروا بها وريحوا من وزائها الكثير

أما الصدق والحب والوفاء باتت أهيه بالحكايات القديمة تنام على صوت مفرداتها وولقمتما نصحو تنام هي عن الوجود وتغيب... لا تلمني يا سيدي فهكذا مررت الحياة. البشر فيها صنفان إما فارساً وإما ضحية وما عندهما شغوص بأيد وأقدام ورسوم بملابس وأحذية لا يحركون صفحة ماء ساكن ولا يأمرونها فتظلي كالبركان.

لا تتمجب يا سيدي من فلسفة الضحايا فهي أعظم كتب الحياة وأجداها نضجاً وقيمة هؤلاء كتبوا سطورها بدموع الصدق ووضعوا نقاطها وفواصلها بدم الجروح. فهل تسمح لي أن أروي الحكاية.. حكاية فتاة عاشت دنيا المياني، دنيا مظلمة ليس فيها مبصرون.

ساعات ثلاث مضت وكأنها دقائق أو ثوان ودعني هذا الشاب بابتسامة جميلة ورحل عن عيني بعيداً... حملت حقائبي وتعمدت أن أتباطأ في خطوي على أمل أن أراه ينتظرنني أو يلتفت النفاثة التراجع ولكن عبثاً هلقد رأيتة يسرع الخطى وكأنه على موعد عاجل لا يحتمل.

عدت لمسكني لأحاور نفسي وأسألها ها أنا قد رفضت أن أحمل منه حروف الاسم فلماذا أقام بداخلي بلا عنوان؟ فتحت حقيبتي واستطلعت رقم هاتفه وكأنتي أتطلع لملامحه، كل رقم كتبه بيده كان أمامي صورة واضحة الملامح والتفاصيل.

لحظة وأفتت من غفوتي وطردت من ذاكرتي هذا الهاجس المخيف الذي نقلني من عالم أنثوي نظيف هادئ إلى عالم ذي نبرات خشنة، نعم أقيت بالساعات الثلاث التي جمعتها من نافذة غرفتي ولكني حقاً لم أجرو أن ألقى معها ورقة دون عليها أرقاماً ستة تبدأ بصفر وتنتهي بمثل له.

نعم سفر في البداية وسفر في النهاية.. هذه يا سيدي حصيلة تجربتي مع هذا الرجل الذي لا يساوي اليوم في نظري إلا هذين الرقمين.

في صباح اليوم التالي وجدت يدي تقترب من الهاتف وكأنها مدعوة لخطيئة لا تقوى إلا على أدائها، حركت الأرقام الستة فأجابني باسمي دون أن أنطق أنا بكلمة وقال لي بهدوء الواثقين لقد تأخر صوتك على كثيراً، لاحظتها تحرك داخلي فضول السؤال قلت ولم كنت على يقين؟ قال لقد قرأت الرضا في عينيك، وقتما امتدت يداك لتحمل أرقام هاتفي وبعدها أمطرتني بكلمات كان لها وقع البرد والسلام على نفسي وتأثير المرهم الهادئ على وخز الجراح.

لم يكن لقائي به إلا صدفة سافها التي قدر سعيد، فلقد جمعنا مقعد سفر ورحلة قطار وما أصعب يا سيدي أن تدسس العجلات المبرعة اللحظات الحلوة في حياة المرء. هلقد تحدثنا وعبوننا ترهب المواهيت وترمق عقارب الساعة التي تسابق القطار عدواً. كلانا خائف من أن تقترب محطة الوصول.

كنت خجولة من جواره فلقد تربييت على حواجز العفة وأسوار الشرف وتعلمت أن القفز فوقهما جريمة في حق النفس قبل أن تكون كما تسمونها في أعرافكم وصمة عار.

كنت اكتفي بالجواب إذا سألتني والصمت إذا أطال حديثه واستطرد في الحكايا. سألتني عن اسمي فأجبت ولم أتجرأ أن أرد السؤال بسؤال فماذا يضيف لي معرفة رجل وما قيمة تدوين حروف كهذه في الذاكرة؟

تحدثت كثيراً ولا أنكر أن حديثه كان ساحراً لا أدري فيم تكلم فلقد كنت أرتقب التأثير ولا أسمع ضجوى الكلمات، منعتي رقم هاتفه وأكد لي بنبرات الصدق أنه سيكون لي -إن أردت أنا- نعم العون والسند.

كلماته منحنتني ثقة فيه وعباراته أشعرتني أنه نموذج مختلف عن بني جنسه ممن تباع صحف الصباح جرائمهم بغالي الثمن وتعلو بأفعالهم أرقام توزيع الورق.

صمتي عن الحديث صنع مني في عينيهِ تمثالاً من ذهب فلقد كان يتمنى أن يتلقت التمثال أو يتأوه أو حتى يرفض رفض الغاضبين وما كان يدري أن ما يعنني هو حابس الخجل ومانع الحياء. كنت أتمنى أن أتكلم وأبادلته الكلمة بالكلمة والعبارة بأخرى ولكن هذا هو قدر الشريقات يحفظن قاموس الصمت ويتاملن فقط مع مفرداته الخرساء.



تراني بعين البصيرة حاورتها بحب وقدمت لها الجواب من قبل أن أسمع من صوتها السؤال. بل اقتربت منها أكثر حتى تشعر صدق أنفاسي.

انتهت كلماتي وشربت كأساً قدمه لي ابنها وإذ بي ألحظ دائرة العين السوداء تتحرك ورموش العين لا يستقر لها مكان وإذا بالعمياء تبتسم لي ابتسامة ساخرة وتتحنس مواضع جسدي بشكل مخيف بل وتلمس أطرافني بطريقة أشعرتني بالرغبة وهزت داخلي. أما ابنها فرأيته باسماً ضحوك.

تعجبت من أمر هذه الأسرة التي تبتسم في غير مواقيت الابتسام وبلا ضرورة تدعو لها ولا مدعاة. تعجبت من حدقات العين وهي تستدير وتساءلت علام تبحث الحدقات في دنيا السواد؟

لحظات وأققت لأجديني قد فرطت في شرف أطعمتني إياه أمي وأمانة حملها لي أبي، وجدت نفسي في مكان ليس فيه أعمى سواي.

استعدت رقم الهاتف فلم يجيني أحد تحركت من هذا السجن لأجد على باب المكان أو هل على بعد خطوات منه امرأة مسنة سألته يا عمتي من هؤلاء؟ وأين يا سيدتي الأم العمياء ومن هو صاحب هذا السجن؟ أجيبيني يا عمتي ولا جواب.

خرجت لألمس استدارة الدنيا بيدي وأشعر بهزيمة المبصرين في دنيا العميان ولكنني في نفس الوقت كنت على ثقة أن قطاراً بمجلات يدهس المواقيت قادراً أن يعيده لي لأدهس بأقدامي أنا أسوأ لحظة ظلامية رأته عيني المبصرة.

كنت على ثقة أن عمر الخداع لا يطول حتى ولو وهب له الكاذبون مزيداً من أنفاس السموم.

ومرت السنوات وراء السنوات وأنا فتاة في بطاقة الهوية امرأة في واقع الحياة ولكنني كنت أحمل داخلي قلب ألف رجل جسور، قلب ملئ بالحقد والكراهية على فرسان ألقى بهم جواد الشرف في وحل قدر عفن.

وجاءتني اللحظة ووجدته داخل نفس القطار يبحث عن ضحية أخرى تقاريني شياً وطبعاً، رفته بعيني من بعيد فقلت له هل تذكرني أنا من أغويتني بكلمة ورقم وأم عمياء هل تذكرني أم أن كثيرات بعدي لاقوا نفس المصير. أنظر لملامي جيداً ففي نفس المكان كان لتاؤنا وأحسب أنه سيشهد أيضاً وداعنا الأخير.

يا فارس زمنك.. الحياة بضحاياها فقط ستستمر. ما عادت بحاجة إلى فارس رخيص. الحياة ستكمل خطوها بدموعنا نحن لا بصولاتكم على أجساد الضعاف. وأخرجت من حقيبي مسدساً كنت قد ادخرته للحظة وميقات. وصويت صوب صدره مطلقين وحاولت يا سيدي أن أنال منه الجواب. عن عمياء أحالت حياتي لظلمة أشد سواداً من ظلمة القبور عن عمياء القلب والاسم والضمير والعنوان ولكنني لم أنعم بالجواب. فهل يا سيدي سأرى العمياء أم اننا نعيش زمناً يزيّف فيه البشر العاهات.. حتى العمى يا سيدي يزيّفه البشر المبصرون

والثقيفا ذئب وحمل، قوي وضعيف تجاذبنا ما كان يتمناه من حديث، تحدثت لأول مرة عن ذاتي لرجل. وهجرت الأوراق البيضاء الخرساء بعد صداقة عمر ورأيتها بعيني كالحجر الأصم تأخذ ولا تعطي تسمع ولا تجيب، شكوت له همي ووضعت أمامه نقاط نجاحي وزهوي وأومات له بالضعف المخبوء داخلي.

نعم فتحت له كتاب حياتي ليقراً سطوراً لم تمسها من قبل تجاعيد النقاط ولا خدوش الفواصل، كتاباً أبيض الصفحات ليس لمفردة الخطأ بين دفتيه مكان.

تحدثت ربما أكثر مما تحدّث هو حتى انتهت بمنحه خارطة كاملة عن حياتي. لحظتها شعرت بالراحة وأنا أرمي أقتال عمري بين يدي رجل قادر على حملها.

بدأ مذاق الجراة ألمسه في فمي ولساني ما عاد متعثراً وقلبي الضعيف صار جسوراً أما وجهي فقد غابت عنه حمرة الخجل وحلت مساحيق اللون عنه بديلاً.

من هذه اللحظة يا سيدي بدأت الحلقة الأولى من مسلسل الخطأ تعرض على شاشة الحياة وأصبحت مكالمات الهاتف في نظري أمراً عادياً والمقابلات الخارجية طقس مهذب فسره لي الشيطان دليل قوة وثقة أكثر بالذات.

وفي يوم ساقط من حسابات الزمن جاءني حزينا مهموماً فحسبت أن مكروهاً أصاب عزيزاً لديه وبدأ يلقي على شباهه محكمة الخيوط يلقيها على ضحية ظننت كذباً أنها أقوى من أن تهزمها كلمة أو تصرعها حكايا.

قال ما أشعر به من قرب يحملني أمامك مسؤولية الصدق وأنا أريد اليوم أن أكون كالصفحة واضحة الأسطر والحروف، مشاعري نحوكم لم أزيّفها ولكن أنا أعيش وأمي كضيفة البصر داخل بيت واحد أعيش لها ومن أجلها ليس لها عائل سواي حدثتها عنك فتابلت حديثي بهجوم غاضب وأكدت لي أن ارتباطي بك هو نوع من الهروب من مسؤولية رحمة...أمي ترفض حتى سماع اسمك وتخشى أن تكوني أنت سارقة الرعاية وصاحبة اليد التي تأخذ السند وتحكم على ضعيفة مثلها بالموت مع بقاء الأنفاس.

قلت لا سأكون لها خادمة قبل أن أكون لك زوجة فلنكن سوياً يدان تربتان على الكتف وتجنّفان دموع العين. سأعطيها وأمنحها عمري كله إن هي أرادت.. قال هذا ما أردت أن أبلغك به ومن هذه اللحظة يبقى القرار قرارك.

الكلمات زادتنني به إعجاباً. فرجل بصدقه وهائه يكرم أمه ويخشى غضبها ليس بمستغرب أن يقد على زوجته مزيداً من الرحمت.

ويسداجة البسطاء طلبت أنا أن أراها وكأنني لحظتها منحه هديته الغالية وبالفعل ذهبنا إلى شرك نصبه لي لم أكلفه معاناة حملي داخل هذا الصندوق العفن لم أصرخ وهو يقدمني للموت بل سمعت له بقدم تشب وأخرى تقفز قفزة الفرحين. قابلتني السيدة العمياء احتضنتني فلم أشعر بالحب وقبلتني فلم استعلم دفء قبلات الأمهات قالت ببراءة كذوبة أنت تريدين الزواج من ابني قلت لها بعد رضاك قالت ولكنني لا أرى ملامحك ليبتني كنت مبصرة قلت يا سيدي أنا فتاة بسيطة الملامح لست بفاتنة ولا قبيحة فلتخيليني قريبة الملامح منك وأنت صغيرة.. تمنيت لحظتها لو أرسم لها ملامحي رسماً حتى

Casablanca
HOTELS AND SUITES



الدار البيضاء
فنادق وأجنحة

زده معكم اينما كنتم



أسعار خاصة
لفنادق الدار البيضاء
خلال موسم الحج



خدمات التغذية والإعاشة والخدمات الفندقية لموسم الحج

- ◀ خبره متميزه في تقديم ارقى خدمات التغذية والإعاشة لكبرى شركات الحج والعمرة.
- ◀ توفير التجهيزات الكاملة من ارقى واحداث المعدات الفندقية المتميزة.
- ◀ مجموعة من افضل الطهاة المتخصصين وعمالة فنية مدربة مع خبرات عالية المستوى في الإشراف والإدارة.
- ◀ إمكانية توفير خدمات الإشراف الداخلي والنظافة وخدمة الغرف و الخدمة النسائية داخل المخيمات أو مقر الحملة.
- ◀ قوائم طعام شرقية وغربية عديده ومتنوعة لتلائم كافة الأذواق.
- ◀ لاداعي لتحمل أعباء تأشيرات (الموظفين - الطباخين - العمال) و أعباء تكاليف معدات المطبخ و المطعم و المواد الغذائية.
- ◀ تقديم خدمات التغذية و الإعاشة في المشاعر المقدسة (عرفه / منى)

بيير الله عبيد



وصفها النقاد بجوهرة الـ MBC
وامتدح الجمهور طلعتها المائدة

ساهرة مدني لـ حواء وآدم أنشد العالمية وأحلامي خلف الكاميرا بلا حدود

” أنا متصالحة مع
الحياة.. ومشوار تألقي
المهني لم يبدأ بعد “





حواء وأدم؛ دارين جلال

بريشة إبداعية رسمت المذيعة السعودية سميرة مدني خارطة مستقبلها الإعلامي فجات لوجتها المرسومة جميلة جمال ملامحها. لوجة تدرجت ألوانها ما بين اللون المحلي والعربي الذي خاضته مع عالم الصحافة والتلفزيون. ولون الحلم الوردي الذي سيقودها في الغد إلى سقف العالمية المنشود.

وعلى الرغم من التألق والنجاح الذي حازته سميرة مدني وشهدت به الأوساط الإعلامية - محليا وعربيا - يبقى الغريب اعترافها بالرضا النسبي فقط عن نجاحها مؤكدة بأن مشوار تألقها لم يبدأ بعد. وأن كل ما قدمته سابقا رغم استحواذه على إعجاب المتابعين لم يشبعها كمذيعة سعودية ذات أحلام تتوالد مع اطلالة كل شمس..انتقالة طبيعية وتدرج منطقي لا يعرف قفزات الوساطة بدأتها المذيعة اللامعة من بوابة الصحافة - صانعة النجوم - مروراً بالتلفزيون السعودي وانتهاء بقناة الـ MBC. ثلاث محطات فارقة في حياتها اغتنت من كل محطة كنوزها لتنتهي بثروة لغوية ومعلوماتية أهلتها لموقع الصدارة تلفزيونيا.

مع سميرة مدني كان الحوار الثري... سألناها عن دنيا الصحافة وعالم التلفزيون والرسالة التي تتمنى إيصالها لجمهورها وتوقفنا معها عند النموذج والمثل الأعلى وكذلك أصعب المواقف التي عاشتها في مشوارها الاعلامي.. فتعالوا نسمع لصوت سميرة مدني محمولا على سطور حواء وأدم

77 عبد الله بن عبد العزيز
شخصية فارقة والأكثر
تأثيرا على حياتي 77

مدرسة الصحافة

بداية لقد أكسبني العمل في مجال الصحافة مهارات كبيرة وأعطاني زخما من المعلومات أراه بحق بمثابة ثروة حقيقية تعينني اليوم في رحلة عملي التلفزيوني. فلقد بدأت في صحيفة الاقتصادية واعتليت منصب رئيسة القسم النسائي ومن بعد انتقلت الى التلفزيون السعودي لأقدم برنامج « صباح السعودية » وأخيرا الى قناة الـ MBC لأطل على جمهوري من خلال « كلام نواعم » وهنا أحب أن أقول أكثر المذيعات نجاحا في الوطن العربي بدأت من بوابة الصحافة أو كما أسميها « المدرسة » التي لها كل الفضل في تدريبي وتعليمي حتى وصلت الى هذه المكانة.

الرسالة والحلم

أنا صاحبة رسالة إعلامية وحلم كبير. أحلم أن يصل صوتي لكل مسئول خاصة اذا كنت أحمل هم أسرة او معاناة مواطن.. أبحث عن الحدث وما وراءه من أسرار وألغاز وأبدأ من خلال برنامجي في تحريك ماء الراكد ربما تتحرك صوبه الجهات المسؤولة والحمد لله نجحت من خلال « كلام نواعم » في تغيير مجرى حياة كثيرين وكثيرات ممن اقتربوا من نفق اليأس والإحباط فجددت لهم وجه الحياة المشرق ولا أخفيكم أن سعادتني تتعاضد وتكبر كلما تمكنت من صناعة بسمة على شفاه امرأة او

طفل أو كنت سببا في ازاحة شبح المعاناة عن اسرة منكوبة.. لا أنجمل أمام قارئتي بالقول أن كل رسالتي وصلت لجمهوري لكن يكفيني أن جزءا منها وصل وبدأت ألمس حصاده في رسائل المتابعين لي.

الطلّة الهادئة

كثيرون امتدحوا طلّتي الهادئة على الشاشة الأمر الذي أسعدني كثيرا وفي رأيي ان هدوء الطلة لايعود - كما يزعم البعض - لبراعتي في استخدام مساحيق الجمال الهادئة وانما لغنيمة الهدوء النفسي التي استشعرها في حياتي والتي تعكس ظلالتها بوضوح على ملامحي. هذه هي الحقيقة فانا امرأة أعيش حالة من المصالحة مع نفسي ومع الآخرين بل مع الحياة كلها. أحمل آماني وأحلاما تدفعني بوقودها خطوات الى الأمام..

أحب سميرة

أنا أحب سميرة مدني ولم أتمنى يوما أن أكون سواها.. لا انظر لغيري بل سعيدة بما أنا فيه وراضية بما وصلت اليه. نعم أجتهد كي أحقق أحلامي الخاصة - وهذا حق المشروع في الحياة وحتى لا يتهمني أحد بالفرور أود أن أقول أن حب الذات هو كلمة سر التائق في حياتي. فكارهي انفسهم لا يعرفون مذاق النجاح كما الحاسدون تتراجع خطواتهم وهم يحسبون عكس ذلك.

وعن الجمهور

جمهور التلفزيون العربي يملك من الوعي الشيء الكثير كما إنه لا يلتفت كثيرا لجمال المذيعة وأناقتها وعيونها وصفاء بشرتها قدر ثقافته لمحتوى برامجها - نجاحها كان أو دون ذلك - فشراء المتابع بجمال المذيعة « اكذوبة » وفي السعودية يملك الجمهور ميزانا بالغ الحساسية في شأنه او نقده للبرنامج وكثيرا ما كانت تأتيني رسائل



”وعى الجمهور وتقييمه يحفزني لتقديم محتوى إعلامي ناجح“

من قراء تحمل الرضا عن برنامجي مكتوبة بلغة أروع من لغة الناقدین الأمر الذي يؤكد تغير منهج المشاهد العربي لأى برنامج.

اللغة البسيطة

أميل فى برامجي إلى الاقتراب من مسامع الجميع بلغة بسيطة ليست فيها مفردات عصية الفهم صعبة الاستيعاب لذا اتحدث بصوت محبب للجميع ولهجة لا يختلف على فهمها اثنان وهذا سر من اسرار نجاحي. هذا لا يعنى بالتبعية عدم قدرتي على استخدام مفردات اللغة الفصحى الرصينة ولكن أراها الأنسب لنشرات الأخبار او الاقلام الوثائقية الجادة.. فى تحقيقاتي الجريئة بجازان تمعدت خطاب الناس بلغة بسيطة مما كان له أعظم الأثر على المتلقى خاصة وأن أغلب الشرائح التي كنت التقيها كانت من البسطاء

الجرأة والخجل

نعم أنا جريئة بحكم المهنة خجولة بأمر التربية والنشأة ولكنى أتفرد بحالة من المزج الجميل بينهما خلف الكاميرا فلا ارتجف ولاأخاف لقاء الجمهور. وهذا ما تعجب منه الكثيرون فوَقْتما ذهبت الى الجبهة كان ذلك حدث فارق فى حياتي المهنية ولكنه كان غريبا على عيون أبناء وطني. فكيف لأمرأة سعودية أن تذهب لهذا المكان. وبعد فترة بدأ المجتمع يدرك اننى كنت على صواب طالما أقدم عملا مهنيا يخدم المجتمع ويرفع من حماس أبناء الوطن القرسان على الجبهة.

مهنة المتاعب

لا أنكر ان مهنتنا مهنة المتاعب وان من خاضت طريق الإعلام. عليها أن تتحمل وتصبر وتعى انها حاملة رسالة وعليها أن تتجاهد فى ايصالها. تعرضت لمواقف صعبة بعد أن قدمت ريبورتاج مصوّر عن قصة قاتل ابنه وتمت ملاحقتي ولكن أحمد الله لم أنهيب الأمر لأننى كنت راضية عما أفعل مهنيا.

شخصيات مؤثرة

الشخصيات المؤثرة فى حياتي كثيرة - رجالا ونساء - ولكن يتصدر كل هذه الاسماء خادم الحرمين الشريفين الملك عبد الله بن عبد العزيز الذي اراه أكثر الشخصيات تأثيرا فى حياتي حتى اننى أضعه فى مقدمة « النماذج » التي ساهمت فى رسم خارطة نجاح سميرة مدني.. ومع هذا النموذج يوجد كثيرون وكثيرات أخشى ذكر اسمائهم مخافة نسيان أحد ولكن أقول لكل من قدم لى «وردة» فى طريق حياتي « شكرا » بتوقيع يدى ونبرات صوتي

” دخلت الإعلام من بوابة
الصحافة. وجازان وضعتني
على حافة التألق “



” العهل شفيعي
في رحلة النجاح
وعيون الشركاء
ترصد المخلصين “

تصوير: ستوديو سامية

دينامو مجموعة عبد اللطيف جميل في أول حوار صحفي

عبد الوهاب توفيق:

**محمد جميل رجل مُلهم
ومبادراته عبقرية**

حواء وأدم، رهندي الحكيم

في ثلاثا منه كنا نستعرض لنا حوار الابن اليل بل ربما الورث الذي اهتمت من طول صحبة السنوات جزا من مبرات طلاقة عبد اللطيف جميل الناجمة. ثم يفتت ما لا يل فللزموروث الفكر والأخلاق والنظام والإدارة الناجمة ٢٨ عاما قدم خلالها عبد الوهاب توفيق كل معطيات الولاء والعمل والاجتهاد فتتمت له المائدة حصاد التقدير والاحترام والإكبار. علاقة تناهية شريفة عزالها الحب والثقة جمعت بين عبد الوهاب توفيق والشركاء في المجموعة العملاقة. وحكاية صعود على سلم مهيمي لاتعميه أسوار الوساطة والشفاة لتقل خلالها من محاسب أول حتى بلغ أعلى درجة وظرفية. وعلى الرغم من المكانة التي حازها عبد الوهاب توفيق في قلوب رؤسائه إلا أنه لا زال يسأل حتى اليوم لماذا المجموعة وكيف كانت تراه ميون المتابعين؟

لقلونا كان مع مقاتل في كتيبة عمل -كما يحلو له وصف رحلته - فالرجل لا يُجبر نجاح أي عمل - كبيرا كان أو صغيرا لذلك- بل يُسبده لروح المجموعة التي التحد عزها في سيمفونية عمل وعباء أدهمت الجميع... أسئلة كثيرة وضعاها على طرقتة ومحاولات صحفية مبهدة لكشف أسرار خلطة النجاح الساحرة التي لميز الصرح العالمي الكبر. سألناه عن السنوات المشهبة عملا وانجازا والعلاقة التي جمعه بالمجموعة التراثية. ولماذا وصف محمد جميل في كل محفل بالأمم والمبقر وما قصة د عسا جميل د التي يحملها فتحيل معن المجموعة الى منح وتجعل من الأزمات مروسا مستفانقة وما التحديات التي واجهتها الشركة وكيف تجاوزت الأزمات بندا بوظة المؤسس الشيخ عبد اللطيف جميل مريوا بحروق المستوصفات المركزية لقطع الفيار والأزمة المالية العالمية ومن بعد سهول وفيضان جدة وانتهاء بكلرتي تسونامي باليابان وفيضان تايلاند وغيرها من المنعطفات الساخنة ذات الارتكاس بطبيعة النشاط وعلاقة الشركة بالأسواق والاقتصاد المحلي والعالمى... وما هي حكاية الجسر الجوي الذي امتد عن اليابان لجدة من أجل راحة المستهلك أو الضيف وأخيرا ماذا قال محمد بن راشد آن مكتوم عن محمد جميل وهو يشاخر به ويتباهى أمام رجال الأعمال الإماراتيين؟

حكايات من ذاكرة مقاتل نستعيدها اليوم في حوار هو الأجل مع عبد الوهاب توفيق وريت النجاح بمجموعة عبد اللطيف جميل والرجل الذي استهلك عمره في كلمة د عمل د لم يكترك بيريق المكانة بل اكتفى بمقدم الرضا بعد ٢٨ عاما من التمسى... فقلوا لسمع لصوت عبد الوهاب توفيق محمولا على سطور الورق

” محمد بن راشد فاخر
بمحمد جميل أهم رجال
الأعمال الإمارات “

” دشلا جسرا جوي بين جدة
واليابان بعد حريق قطع الفير حتى
لا يتأثر الضيف “



لا وساطة ولا شفيع

بداية أنا من سعادة الحظ - مهنيًا - فلقد ساقني الرحمن إلى العمل في مجموعة استثنائية تصنع ناجحين فلقد جئت إلى المملكة بلا وسيط ولا شفيع وتم اختياري ضمن عشرة آخرين بقي منهم أربعة للعمل في مجموعة عبد اللطيف جميل الرائدة.. لا أتجمل لو قلت أنني تركت مصر وفي يدي عروض وظيفية كبيرة ولكني قررت أن أفر

بأخلاقي المهنية خاصة بعد أن تعرضت الشركة الكبرى التي أعمل بها لتردد واضح وانفمس مالكما في نفق القروض وبدأ ينظر لذاته أكثر من نظره للعمال البسطاء ورغم محاولاتى الدؤوية لترسيخ ما يمكن وصفه بأخلاقيات بيئة العمل والاقتراب من العمال للارتقاء بقدراتهم الوظيفية إلا أنني كنت كمن يغرد خارج سرب المالك.. واجهت عراقيل فقررت الانسحاب بهدوء.. تركت العمل ورفضت الذهاب للمناقصين ممن عرضوا على شراكة بالنصف في كبرى المشاريع وآثرت خوض تجربة السفر إلى السعودية.

المكان الناجح

بدأت عملي في مجموعة عبد اللطيف جميل كمحاسب أول ومن بعد تدرجت على سلم الوظائف إلى مدير حسابات ومن ثم مدير الحسابات الخاصة بالشركاء. لا أعرف لماذا جاءت هذه الانتقالة الكريمة على بساط المهنة ولا أدري كيف كان يرى المتابعون عملي. كل ما أعرفه أنني بدأت مجتهدا محبا للمكان حريصا على انماثه والارتقاء به شأنى شأن أكثر العاملين في هذا المكان الناجح.. اقتربت من الشيخ عبد اللطيف جميل وأحمد الله أنني نلت ثقته كما اقتربت أيضا من الشركاء وقدمت - قدر الاجتهاد - عملا مرضيا. لم يقف مشوار ترقيتي في مجموعة عبد اللطيف جميل عند هذا الحد بل أخذت الترقية منحى جديدا حيث تركت المحاسبة كليا لأتولى منصب أمين عام شئون الشركاء ومن بعد مدير عام

تنفيذا لشئون الشركات والشركاء. هذا التدرج على سلم الوظيفة لم يحركه إلا وقود العمل. نعم العمل الذي يرصده الرؤساء ويقدرونه أجمل التقدير

المعلم والمربي

المؤسس الشيخ عبد اللطيف جميل - يرحمه الله - والذي توفي في ١٨ يناير ١٩٩٣ هو للعائلة من كبيرها لصغيرها ولجميع المنتسبين من العاملين مهما اختلفت درجاتهم الوظيفية المعلم والمربي والقُدوة والمثل وأنا شخصيا علمنى كيف اكون عميقا في تفكيري. أمتلك فُراسة في معرفة الآخرين عندما أنتقيهم لأول مرة وكيف أكون « لست بالخب ولا الخب يخدعني » وعلى الجانب الآخر فهو مدرسة في التواصل الأصيل خذ وانهل منها ما شئت. وجامعة في جهاد النفس خاصة فيما جُبلت عليه النفس البشرية من ميل للشح فقد تربي وجُبل على كيف يكون سخيا منقفا في أعمال الخير والبر دون أن تشعر شماله بما أنفقت يمينه.

حادثة لا انساها

ولا أنسى ما كان يرويه لنا من حادثة جميلة وشهيرة عندما كان عمره لا يتجاوز العشرة سنوات وفي يوم العيد رجع إلى بيته بدون ثوبه الجديد

77 أنا واحد من كتيبة مقاتلين نواجه
التحديات الصعبة ونصنع الحلول



**”عبقرية جميل تتمثل
في قدرته على تحويل
المحنة الى منحة“**

ولما سألته أمه - يرحمها الله - أين ثوبك يا عبد اللطيف أجاب رأيت صبيا في الشارع ثوبه ممزق فخلعت ثوبي وأعمليته إياه.. هذا السلوك النموذجي ورثه كل ابنائه وأحفاده وتراهم حتى اللحظة في بعض المواقف التي يجب أن يتخذ فيها قرار في الخير أو في العمل ينظرون كيف كان يتصرف المؤسس - يرحمه الله - في هذه المواقف حتى يقتدوا به.

أعوام التحدي

٢٨ عاما هي عمر رحلتي المهنية في مجموعة عبد اللطيف جميل. يحق لي اليوم أن أصفها بأعوام التحدي.. فلقد شرفت أن أكون واحدا من كتيبة مقاتلين تتحدى المنعطفات الصعبة وتجتاز العوائق مهما علت أسوارها. مررنا في الشركة بمنعطفات مؤثرة كالأزمة المالية العالمية التي عصفت بشركات كبرى ولكننا تجاوزناها بحكمة وهدوء وخارطة عمل مدروسة. ليس هذا فقط بل واجهتنا أزمة تسونا مي التي ضربت المصانع في اليابان وتخيل العالم أن هذه هي النهاية بالنسبة لنا ومع الأزمة وتسونامي جاء حريق مستودعات قطع الغيار كحدث غير مسبوق ليصفه الناس بالضربة القاصمة ولكننا - وبلا مبالغة - أمام كل أزمة محلية أو دولية نصنع أعظم الحلول. فلقد عمدت الشركة وقتها على تدشين جسر جوي بين جدة واليابان حتى لا يتأثر المستهلك أو الضيف كما يحلو للشيخ محمد جميل تسميته.



يتخطى حاجز الـ ٥٠٠ مليون ريال تتم من خلالها تغطية جوانب خدمية عدة منها الإقراض متناهي الصغر وخلق فرص عمل والتدريب المنتهي بالتوظيف ورعاية الفن والعناية بالموهوبين وغيرها من النواحي التي تدل على عشق المجموعة لأداء دورها مجتمعيًا.. الخير في المجموعة لا ينتهي بل أحسبه كالطوفان، فما أن تلقى بذرة على الأرض الطيبة حتى تتحول بالدعم اللامحدود إلى شجرة وارفة الظلال.

كلمة وشهادة

مبادرات محمد جميل قفزت من حدود المحلية لتأخذ عنواناً عربياً. وهنا تحضرني شهادة الشيخ محمد بن راشد آل مكتوم عنه في اللقاء الذي جمعهما مؤخراً بدبي والتي رواها لي..... المدير العام التنفيذي المسئول عن القطاع الدولي حيث فخر آل مكتوم بالشيخ محمد جميل أمام رجال الأعمال الإماراتيين مثمناً مبادرته الكريمة لإنشاء متحف إسلامي بالإمارات داعياً كل رجل أعمال إماراتي أن يحذو حذوه حبا في وطنه. لقد تباهى حاكم دبي بهذه الاسطورة السعودية التي تحترف العمل والعطاء والمنح دون الالتفات إلى التربة والموقع والمكان.

رجل أثرى حياتي

من الذين أثروا في وأثروني الشيخ يوسف جميل وهو الأبن الأكبر للشيخ عبد اللطيف جميل - يرحمه الله - فقد كنت وثيق الصلة به وقريباً منه لأكثر من ٢١ سنة وأديت معه فريضة الحج ٦ مرات وهو رجل استراتيجي النظرة غزير العقل، لدية حساسية شديدة للمخاطر. تعلمت منه كما تعلمت من باقي الشركاء كيف يكون التواصل خاصة عندما نتعامل مع البسطاء وفي نفس الوقت كالأسد دفاعاً عن الحق والحقيقة.

الاقتراب من القيادة

أعترف بأن الذي يسوقه الحظ المهني للإقتراب من الرؤساء يكون كمن يعمل في منطقة ملتفة وعليه أن يكون متحصناً ومتدرعاً بمقومات خاصة منها الأمانة ومخافة الله والعمل الجاد وان يكون رجلاً بلا مطالب هذه المقومات تمهد له الطريق ليحوز مقعد الثقة - وهو مقعد

عبقرية محمد جميل

الشيخ محمد جميل في رأيي رجل عبقرى ملهم يستطيع بفكره المتوقد قراءة الأزمة بعيون مختلفة بل أراه يملك « عصا » بمقدورها تحويل الأزمات إلى دروس مستفادة.. كان يدعونا دوماً لحراك عملي وتلاقح فكري نستطيع من خلاله تحويل المحنة إلى منحة لتقوية البناء الداخلي للشركة.. وسمحوا هنا أن أبوح بأمر بالغ الأهمية اتنا في اجتماعاتنا المتواصلة داخل مجلس الإدارة نتجادب اطراف الأفكار نحذف منها ونضيف إليها حتى نتمكن من صناعة فكرة جميلة ووقتها نعرضها عليه نتفاجأ بفكرة أخرى خارج « الصندوق » كما يقولون نقف أمامها مذهولين ليس هذا فقط بل وقتما نأتيه لتبث إليه سر تسريب فكرة خاصة بنا للمنافس نراه يبتسم مؤكداً سعادته البالغة بمحاكاة الغير لنا ويقاؤنا على القمة فكريا وعملا. هذا هو محمد جميل ذكاء فاق المتوقع ورؤية بعين ثابتة وحلول تولد - ربما - مع اشراقه كل شمس.

قصة المدير

من الدلائل الموثقة على فكر محمد جميل النير وأفكاره الولادة قصة طريفة كان البطل فيها أحد المدراء التنفيذيين - أجنبي - حيث كان محمد جميل قد اعتزم القيام مع عدد من قيادات الشركة بجولات على المناطق الرياض - جازان - شرورة وغيرها بطائرته الخاصة فإذ بالمدير التنفيذي يذهب لمكتب الشيخ محمد ويبيت لسكرتيرة الرغبة في عدم ركوب الطائرة الخاصة مع محمد جميل مفضلاً السفر في طائرة أخرى تقل بقية المسؤولين ووقتها سأله عن السبب قال ان الرحلة التي تستغرق ساعة ونصف من جدة للرياض يناقشنا فيها محمد جميل في ١٥٠٠ فكرة جديدة وهذا ما يجهدنا ونحن نريد الراحة. هذه القصة على بساطتها وطرافتها تحكى رجلاً يعرف كيف يستثمر الوقت في صناعة فكرة رابحة.

المبادرات الخيرية

ربما لا تسعني السطور كي أحكى عن مبادرات الخير في مجموعة عبد اللطيف جميل فالحديث في هذا الجانب يحتاج كتباً ومجلدات ولكن يكفيني فقط القول بأن حجم رأس المال المدور في تلك المشاريع



” هذه قصة المدير التنفيذي مع طائرة محمد جميل الخاصة “

لا أعرف الحساد

لم اشعر طيلة حياتي المهنية بوجود الحساد، ربما كان موجودا حولي ولكني لم ألق له بالا ولم اكثرث بمكانه. فانا رجل مؤمن بمثل قديم يقول « نيتك مطيتك » أعمل وأجهد بنية صافية لا أنكر أن قرييبي مني حذروني من هذا وذاك وطالبوني بالابتعاد عن ساحتهم ولكن لا أتذكر إنتى التقت ذات يوم للوراء لأعابن ملامحهم من جديد بل اكتفيت بالتذرع بكتاب الله ليكون لي درعا وسيفا ولعلي أتذكر هنا مفارقة غريبة أدهشتني حيث وجدت في فترة تطبيق التوطين والسعودة خطابات مجهولة تم توزيعها تتهمني بمحاربة السعودة - نهج الدولة - لحظتها ابترست وحملت من هذه الخطابات خطابين في اجتماع مجلس الإدارة وقلت: هذا ما يقال عني.

شكوى العملاء

لا أنكر ورود شكاي من جمهور المتعاملين معنا لكنها تنحصر جميعها في قسم التحصيل وحتى لا أظلم المجتهدين في هذا القسم دعوني أؤكد أن الشكوى يتقاسمها طرفان أصيلا المستهلك والمحصل. كثيرا ما ترصد أخطاء وعند دراستها والتدقيق في جذورها يتأكد لنا أن المستهلك ذاته لا ينتوي دفع الأقساط في موعدها وقد يسوّف ويرواغ الأمر الذي يعانى منه المحصل الذي ينشد عمولته. واحتراما من محمد جميل للمستهلك دعا إلى الانتقال من شعار إرضاء العميل إلى شعار جديد عنوانه إبهاج الضيف بل دشن مركزا تدريبي لتأهيل الشباب المتعاملين في قطاعات ذات صلة بالجمهور وعلى الرغم من النسبة التي أكدتها الاستقراءات الرقمية عن مستوى الرضا والتي لا تتعدى ١٢ ٪ إلا أن محمد جميل لا يزال يراها مزعجة لأنه ينشد غنيمة الرضا الكامل

” ٥٠٠ مليون ريال حجم رأس المال المدوّر في مشاريع الخير ونهر العطاء لا ينضب “



” شكوى الجمهور من التحصيل يتقاسمها طرفان ونسب عدم الرضا متدنية “

لا يطاله إلا المجتهدون - من محبي النفع العام وليس أولئك الباحثين عن غنائم زائلة.

روح الفريق

في مجموعة عبد اللطيف جميل نعمل بروح الفريق الواحد ونؤمن - كما ذكرت سلفا - بجدوى تلاقح الأفكار وتجاذب الرؤى للوصول إلى فكرة صائبة لذا لو سألتني عن أبرز ١٠ أو ٢٠ إنجازا أسعد به في ٢٧ عاما عملت فيها بالمجموعة لن أذكر لك شيئا. فلأعمال الناجحة ألف أب في هذا المكان. كلنا مشاركون في صنعها.. واجهنا معا تحديات كبيرة وتجاوزناها بصبر وحكمة.. وأحب هنا أن اقول إننا خلال الـ ١٠ سنوات الأخيرة تضاعفت أعمالنا وزاد عدد موظفينا وزادت مساهماتنا ٥ أضعاف في كافة المجالات. لا فضل لي ولا لغيري وإنما الفضل لله أولا ولفريق العمل المتناغم الذي تميزه الألفة والمحبة لاختلاف بينهم وإنما « اختلاف آراء تثري ساحة العمل في المجموعة المعلاقة.

تواضع مخلوق

سافرت كثيرا وفي كل رحلة رافقت فيها أعضاء مجالس الإدارة والشركاء تعلمت شيئا جديدا وقرأت في هؤلاء خصالا وطباعا ما أجملها. ومع كل ما استجمعت من كنوز سلوكية تبقى الرغبة في عمل الخير والتواضع صفتين مخلوقتين في كل الشركاء بلا استثناء وكأنهم يتسابقون لهدف واحد ويركضون على مضمار واحد. الكل ينفق أنفاق من لا يخشى الفقر ويعطى بسخاء منقطع النظير.. نعم أنا محظوظ مهنيا لأن الأقدار ساقنتني الى مكان جيد فيه أشجار الخير دوما لأن من يتعهدا بالسقيا ليس رجل واحد بل شركاء كثيرون



جمعة مباركة

أقيم في كندا منذ سنوات، مثلي مثل الكثير من السعوديين الذين رزقهم الله فرصه الإبتعاث، وقد ترددت كثيرا في كتابة هذه السطور حتى لا أدخل في محظور الوسم بالإنبهار بالغرب، أرهقني كم المجاملات وعبارات الإستملطاف التي أسمعها بين الناس في الشوارع، وعند الأبواب ودخل المصاعد، صباح الخير، مساء الخير إجازة نهاية أسبوع سعيدة. هذا عدا عادة فتح الباب للآخر والتي اعتقد انها تمثل عبئا على الناس. يتبادل الناس التهاني بسبب أو من غير سبب. لا تكاد تجتمع مع شخص في مصعد إلا ويبادلني بابتسامه لطيفه ملحقا بها نشره أخبار الطقس، فأصبحت لا أحتاج أن أعرف كيف هي أجواء اليوم لأنني بالتأكيد سأسمعها في طريقي من جار أو شخص يقول لي «سوف يكون اليوم مشمسا، او ان العاصفة تلجيه ستهب هذا المساء وحتى لا يعتقد الناس أنني أتحدث عن حياة وردية، فإنني أذكر بكل وضوح أن علاقات الناس بعضهم البعض محدودة، ولا تتجاوز هذا الحاجز مطلقا، ولا يدخل احد في المنطقة الشخصية للآخر او ما تسمى الـ(Comfort zone). فالجار لا يعرف أسم جاره ولا يتدخل في أموره أصلا حتى لو رأى وجها جديدا معه كل يوم. مادام لا يزعج الجار جاره بصوت تلفزيون عال أو بإستضافه حفلة صاخبة. كل يعيش في جزيرة مستقلة.



بقلم طارق محمد الشيخ

جمعه مباركة، عبارة أشغلتنا. فأصبحت مجموعات الوتس أب، والفيس بوك مليئة بحروب أسبوعية بين فريقين. فريق متحمس للفكرة، ينشر أسبوعيا عبارات التهئة الإجتماعية بين الناس، وفريق آخر يحارب مثل هذه العبارات تحت غطاء أنها بدعة. في الحقيقة لم يسبق لي أن أرسلت هذه العبارة لأحد. ليس خشية من الوقوع في البدعة، ولكن لأنها لم تلفت اهتمامي شخصيا. لكنني قررت أن أدخل وأتبحر في الموضوع، ووجدت أن الفريقين مددجين بسلاح الفتاوى فهؤلاء يستقون بمشايع يفتون بالتبديع والآخرين يردون عليهم بفتاوى أخرى تحلل ذلك بل وتصف الفريق الآخر بالتطوع.

السؤال الآن، ما دخل الدين في هذا الموضوع أصلا، وهل نحن بحاجة إلى من يحلل أو من يحرم كل خطوة نقوم بها في حياتنا. أليس سيد البشر عليه أفضل الصلاة والسلام قال في حديث صحيح (أنتم أعلم بأمر دنياكم). أين نحن من حديث خير البشر صلوات الله وسلامه عليه (....والكلمة الطيبة صدقة).

أعتقد جازما أننا بحاجة إلى نشر الكلام الطيب بين الناس، مالم يخالف شرع الله، ورفع مستوى المجاملات بين أفراد المجتمع، بلا إفراط ولا تقريط مهم. فالحياة أجمل مع ابتسامه في وجه أخيك، وسؤال عامل في الشارع أو في محطة وقود عن حاله وحال أبنائه في بلاده يرسل أطنان من الطاقة الإيجابية التي نحتاجها كبشر. وتصبح الابتسامه أجمل وأوجب لو كانت في وجه الوالدين أو الزوجة أو حتى الأبناء.

عبارات التلاطف الإجتماعي تنقص مجتمعاتنا، وديننا يحث عليها، فماذا ننتظر؟

تابعها بـامجنا:

من ال 7 مساءً حتى 8 مساءً
من الأحد إلى الخميس

حدثنا
هذا المساء

من ال 3 عصراً حتى 5 مساءً
من الأحد إلى الخميس

اليوم



ديهان

قريب منك

Nilsat 12303 H 27500 5/6

Arabsat 12054 V 27500 3/4



D1jed

www.d1jed.tv

تربعت على القمة وحصدت أقوى علامة تجارية في العالم

Ferrari

الحصان الجامح فوق المنافسة



حواء وأنم، مها طه

تخطت فيراري بحصانها الجامع سقف أحلام عشاق المركبات وامتلت القمة بلا شريك بعد اختيارها لتكون مركبة السباقات الأولى ومروسة المضمار كما فازت - عن جدارة - بقيادة قلادة المركبة الأزوع في آخر تصويت لمساق المركبات الفارضة في أمريكا - وفقاً لمركز أبحاث Clear - وكان أكثر من ٢٠ ألف شخص قد اكثوا في تصويت أجرى مؤخراً على أن العلامة التجارية فيراري هي الأزوع من بين جميع شركات العالم ليس هذا فقط بل حصلت أيضاً على المركز الثالث من بين ٦٧٨ شركة أخرى في تصنيف الشركات المحيوية ومع تباين الموديلات الخاصة بـ فيراري واختلافها تبقى Italia ٤٥٨ Ferrari قفزة هائلة للأمام من بين سيارات الشركة الرياضية حيث تجمع بين جمال التصميم ومهارة التصنيع والتقنيات الاحدث في عالم السيارات

٤٥٨ Ferrari

Italia تجمع بين جمال التصنيع والتقنيات الاحدث في عالم السيارات

السيارة المتميزة على رأس قائمة شملت الشركات الـ ٥٠٠ الأكثر شهرة في العالم وتميز فيراري ٤٥٨ إيطاليا العمراء بسقف أبيض مع علم إيطاليا يمتد بشكل طولي على السقف بالإضافة إلى الإطارات الذهبية وداخل المقصورة نلاحظ نمط العلم الإيطالي على المقاعد والفجوة الوسطى، بينما تم استخدام تلويز أحمر على لوحة الأدوات ولوحة المدادات والمقاعد ولوحة القيادة.

أقوى العلامات

كانت فيراري قد تمكنت من اختطاف لقب أقوى علامة تجارية في العالم - وفقاً للقائمة السنوية التي يضمها خبراء تقييم العلامات التجارية في شركة براند فايننس الرائدة، واحتلت فيراري أقوى خمس علامات تجارية لعام ٢٠١٢ متفوقة على أسماء عملاقة لتتربع



خدمة الديناميكا

أولت فيراري اهتماما بالغاً بتصميم السيارة Ferrari Italia ٤٥٨ بشكل يخدم كفاءة الديناميكا فالسيارة Ferrari Italia ٤٥٨ ذات تصميم مدمج إيروديناميكي يؤكد على مفهوم البساطة ولعل الناظر لمقدمة السيارة يراها قد صممت بفتحة واحدة مع مداخل هواء على جانبيها، مع أقسام إيروديناميكية صممت لتوجيه الهواء بصورة مباشرة إلى الرادياتيرات المعدة لتبريد المحرك، الفرامل والامطارات وكذلك لتبريد الهواء أيضا إلى ما تحت السيارة لترسيخ ثبات السيارة خاصة عند الانطلاق على سرعات عالية.

تحكم وأنظمة

وتعد Ferrari Italia ٤٥٨ سيارة جديدة كلياً في كل شئ تصميم المحرك، الديناميكيات، التحكم، الأنظمة والمقصورة وتستفيد السيارة Ferrari Italia ٤٥٨ بصورة هائلة من الخبرة الطويلة لشركة فيراري في عالم سباقات Formula ١. ويتضح هذا جليا في السرعة والدقة التي تستجيب السيارة من خلالهما لرغبات السائق وهي الانتباه المتركز على تقليل المساحات الداخلية في المحرك من أجل استهلاك أقل للوقود عن المعدل الذي تحققت شقيقتها F٤٣٠ بصرف النظر عن حقيقة ان سعة المحركين والقوة المتولدة من كل منهما قد زادت.

العاطفة أولا

خبرة شركة Ferrari في مجال السباقات ترسخت في السيارة Ferrari Italia ٤٥٨ ليس فقط في جانب نقل التقنيات الأكثر حداثة للسيارة، لكن أيضا على مستوى عاطفي أكثر، بسبب التركيز القوي على إيجاد علاقة تضامنية بين السيارة والسائق ويعد المحرك الجديد ذو سعة ٤٤٩٩ سي سي هو أول محرك حقن مباشر من شركة Ferrari لكي يتخذ وضعية وسطية ناحية الخلف فالمحرك يتميز بأن انكباس داخله ذي شوط قصير جدا مطابق لمثيله الموجود بمحركات السباقات والذي يهدف إلى تحقيق معامل انضغاط يبلغ «١٢,٥:١» هذا المحرك الذي زود بمموود كامات مسطح يحقق قوة قصوى قدرها ٥٦٩ حصان عند معدل دوران يبلغ ٩٠٠٠ دورة - الدقيقة مع معدل مددش بالنسبة إلى مقدار القوة المتولدة من لتر الوقود الواحد يبلغ ١٢٥ حصان

نقل السرعات

صندوق نقل السرعات الموجد بالسيارة Ferrari Italia ٤٥٨ يتكون من ٧ سرعات مع ذراعين احدهما لتغيير السرعات للأعلى والآخر للسرعات الأدنى وهذا النظام يزود الاداء وفي نفس الوقت اعطاء السائق نقل ناعم للسرعة حتى عند الضغط على دواسة البنزين لنهايتها. وقد عمد المهندسون على تقليل الوزن خلال عملية تصميم السيارة Ferrari Italia ٤٥٨، فالسيارة يبلغ وزنها الكلي ١٢٨٠ كجم مع معدل توزيع القوة إلى الوزن يبلغ ٢,٤٢ كجم لكل حصان. توزيع الوزن جاء أيضا متفوق بدرجة عالية حيث يقع ٥٨٪ من على المحور الخلفي، وكانت نتيجة الجهد العالي للمهندسين تتمثل في نقطتين تكونان معا الاداء الاستثنائي للسيارة Ferrari Italia ٤٥٨.. فهي تتسارع من صفر وحتى سرعة ١٠٠ كم / الساعة في زمن قدره ٢,٤ ثانية اما السرعة القصوى فتصل إلى ٣٢٥ كم / الساعة



«المرأة المَدام» وعلاقتها بالحمَام..!



أحمد بن صالح الراجحي
Aria655@yahoo.com

ومن رأى أن حمالة جاءت له معتدلة، بأنه خير خير من مكانٍ بعيد،
وأحسن ما يرى في الحمَام والبيضاء والقطراء.

ومن رأى أنه اصطاد حمَاماً، فإنه يصيب من امرأه خراماً، هذا إذا
كانت الحمَام أهلية، وإن كانت هريفة فلا بأس بها.

ومن رأى حمَاماً حكت على كتفه، أو فوق رأسه، أو فوق عنقه، فإنه يؤول
بماله على اعتبار تولها، إن كانت سوداء فهبة المنظر، أو ما أشبه ذلك.
كان ماله سوء، وإن كانت حسنة المنظر بيضاء، فهو حسن، قال جل
وعز، هوكل إنسان أزمانه طائر هو حنقه.

ومن رأى أنه أمسك حمَاماً، فإنه يربح بائنة، ومن رأى طيران الحمَام
من البيضة فإن ذلك يؤول بطلاق المرأة.

ومن رأى حمَاماً كثيراً يتردد إلى بيته، فإنه يؤول بكثرة الأولاد والأقارب
هذا ما يمكن أن يقال في بعض ما جاء في تفسير رؤية الحمَام.

أما أغرب التفسير - والتي قد تكون جزء من موقف الفقهاء من الحمَام
وتربيتها - ما قيل من أن من رأى أنه يلدب بالحمَام، فإنه يكثر على
اشتغاله بالباطل - وهبل أن من شومد وهو يلدب السماء؛ فإنه حين من
يدل هل قوم لوطه.. لأن ذلك كل من حمالهم، هيتق اللذ.

يا قوم.. هل عرفتم لماذا لا يقبل الفقهاء شهادة من يُرَى الحمَام..!

ليست امرأة الأولى التي أحب إليها من الحمَام، وإن تكن الأخيرة،
طالما أن هذا الطائر الجميل يسكن الحرم، ويحرم الاعتداء عليه،
والويل كل الويل لمن يفعل ذلك!

بداية، الفقهاء قالوا، إن من يُرَى الحمَام لا تقبل شهادته، لأنه مخروم
المرودة، لأن من يُرَىه يصعد إلى السطح ويرى غورات الآخرين، وهذا
يقتضي حرجه، ولكن في هذه الصروف، أريد أن أبين ما قاله مفسرو
الأحلام في من يرى في منامه حمَاماً.

تقد ذكر الأستاذ إبراهيم العازمي، صاحب كتاب (أطن الكلام فيما
قيل في الحمَام)، تفسيرات التفسيرات لمن رأى الحمَام في منامه..
وقالها تصب في المرأة وعلاقتها بالرجل، وطالما أن الزواجا جزء من
سنة وأربعين جزء من النبوة، وأن رؤيا المؤمن هي آخر الزمان لا تكذب
- كما جاء في الآثار - فإن القلم مضطر لذكر شيء من أنواع هذه الرؤيا
وتفسيراتها.

في البداية.. يقول علماء تفسير الأحلام - بحسب ما أورده العازمي -
إن رؤية المتعلمة هي المَدام تُعثر بالمرأة والبطولية، ومن رأى أنه يرمى
حمَاماً يتدق، فإنه يفتن امرأة، ومن رأى أنه أصاب من نساءها فإنه
يصيب مالا، أما رؤية هراخ الحمَام فتعثر على أنها نسوة ابتكاراً.



أبهرت حضور معرض ديترويت
واعتلت قائمة الأكثر فخامة

بورشه ٩١١ تارغا أسطورتان في مركبة واحدة

فاجأت بورشه كمادتها عملاتها من حضور سيبب فعاليات معرض أمريكا الشمالية للسيارات الذي عقد مؤخرا في ديترويت بتحفيتها الجديدة وأزالت أمام المتابعين النقاب عن اسطورة مركباتها Targa ٩١١ التي تجمع - ولأول مرة - بين وجهة الكلاسيكية والتألق المعصري وكان حضور المعرض قد أبدوا إعجابهم بالشكل الانسيابي الجديد الذي يضمن لبورشه مقعدها الوثير على قائمة المركبات الأكثر فخامة ويجعلها الأسبق في مارثون التنافس المشتمل بين مركبات الصفوة.

اسطورتان في مركبة

الجديد ان بورشه لم تتجاهل اسطورتها الأولى وكأنها أرادت أن تجعل من مركبة واحدة اسطورتين فلتجت بورشه لعملائها بجيها الأول المتضمن القضيب العريض الممهود مكان الدعامتين الوسطيتين بين جسم السيارة وسقفها بالإضافة إلى قسم متحرك من السقف فوق المقعدين الأماميين وتاقدة خلفية محيطة بالسيارة من دون الدعامتين الخلفيتين بين الجسم والسقف. ولكنها عادت لتكشف عن اسطورتها الثانية مضيئة امكانية فتح السقف المتحرك وغلقه بمجرد الضغط على مفتاح تشغيل، ليعمل على إثراء نظام السقف الأوتوماتيكي بالكامل إلى تخزين السقف وراء المقعدين الخلفيين، كاشفاً النقاب عن مشهد علوي مذهل

الدفع الرباعي

ليس هذا فقط بل حظي طراز تارغا الجديد بدفع رباعي قياسي من خلال نظام بورشه للتحكم بالدفع PTM، الذي يركز على نقل قوة السيارة إلى العجلتين الخلفيتين كما هو مهود في طرازات بورشه، ما يضمن ديناميكية قيادة قصوى على أسطح الطرق كافة وفي جميع الظروف المناخية.

تألقت بالكلاسيكي
وتباهت بفتح سقف
تحكي روح العصرية



استنساخ الجمال

عمدت « بورشة » على استنساخ جمالها مرتين حتى باتت مركبتها ٩١١ تارغا الجديدة نسخة مُبتكرة وعالية الجودة من السيارة الكلاسيكية التي ابهرت العالم عام ١٩٦٥.. فالمقومات التي استحسنها الجمهور عادت اليه في رداء جديد وبوجه عصري في طراز « ٩١١ كاريرا ٤ كابرولييه، ٩١١ Carrera ٤ Cabriolet... فالتكنولوجيا والجسم المعتمدين في السيارتين متماثلين تقريباً حتى حدود النافذة. كما تُضفي المؤخرة العريضة المعهودة في طرازات الدفع الرباعي من ٩١١، بالإضافة إلى قضيب تارغا والنافذة الخلفية على شكل قبة، تصميمًا جانبيًا منخفضاً وشخصية رياضية للغاية على الطراز الأحدث من ٩١١.

محرك وسرعة

وعلى صعيد المحرك والسرعة تظل ٩١١ تارغا الجديدة بنسختين مع دفع رباعي حصري وتدفع « ٩١١ تارغا ٤ » بمحرك من ست أسطوانات مسطحة سعة ٣,٤ ليترات بقوة ٣٥٠ حصاناً وتتوفر بشكل اختياري مع علبة تروس Porsche Doppelkupplung - PDK و«رُزْمَة «سيبورت كرونو Sport Chrono التي تتيح للسيارة التسارع من صفر إلى ١٠٠ كلم س في غضون ٤,٨ ثوانٍ فحسب وصولاً إلى سرعة قصوى تبلغ ٢٨٢ كلم س. كما يتراوح معدل استهلاك السيارة للوقود بحسب «دورة القيادة الأوروبية الجديدة» NEDC بين ٩,٥ و ٨,٧ لتر/كلم وفقاً لعلبة التروس المعتمدة، ما يُعادل انبعاثات لثاني أكسيد الكربون بين ٢٢٢ و ٢٠٤ غرام كلم.

طراز القمة

أما بالنسبة لطراز القمة « ٩١١ تارغا ٤ إس » ٩١١ S Targa ٤، فيتضمن محركاً من ست أسطوانات مسطحة سعة ٣,٨ ليترات بقوة ٤٠٠ حصان. كما تتوفر بشكل اختياري مع علبة تروس Porsche Doppelkupplung - PDK و«رُزْمَة «سيبورت كرونو» Sport Chrono التي تتيح للسيارة التسارع من صفر إلى ١٠٠ كلم س في غضون ٤,٤ ثوانٍ فحسب، وصولاً إلى سرعة قصوى تبلغ ٢٩٦ كلم س. ويتراوح معدل استهلاك السيارة للوقود بين ١٠,٠ و ٩,٢ لتر/كلم وفقاً لعلبة التروس المعتمدة، ما يُعادل انبعاثات لثاني أكسيد الكربون بين ٢٢٧ و ٢١٤ غرام كلم. ويتّضح من هذه الأرقام نجاح نسختي « ٩١١ تارغا » بالوصول إلى المستوى المتقدم من أداء المحرك والسرعة والفعالية الذي أرسنه النسختان

” دفع رباعي قياسي يضمن قيادة مثالية وأمنة في كل الظروف المناخية “

” انطلاقة من النقطة صفر إلى ١٠٠ كم في ٤,٨ ثانية واستهلاك مثالي للوقود “



عروسة تتدلل... وخطابها أثرياء

BMW

ملكة على عرش المركبات

حواء وآدم، مها طه

الحديث عن رفاهية السيارة BMW ذات العلامة التجارية المحلاة باللونين الأبيض والأزرق قول معاد والتعرض لفخامتها وجمالها على الطريق يبد من قبيل التكرار فلقد قدمت BMW عبر مشوارها ألف دليل عن تفردتها وتميزها حتى روادها ومقتربيها يمثلون د الفئدة د الأكثر إناقة وخصوصية وربما ثراء أيضا.

عالم خيالي يعيشه قائد السيارة BMW وكأنه يرى العائم من داخل مركبة فضائية ويشاهد كل شيء بعينه بعين مختلفة. انسيابية وجمال وقوة وهزم وكماليات خاصة تداعب محبي الفخامة في كل بلد. ليس هذا فقط بل تحمل BMW شكلا انسيابيا راقيا وأنوان خاصة لا يمكن محاكاتها في المركبات المنافسة. وعلى الرغم من الحراك الذي تشهده أسواق المركبات في العالم والتنافس المحموم في تصنيفات الأروع والأجمل والأكثر ثباتا تبقى BMW بعيدة من هذا العالم المشتعل وكأنها ملكة تطل من برج عال وتكتفى بمقعدها ومقامها. ويميدا عن التفزل في عروسة المركبات والإطراء على صفاتها وخصالها تبقى د المفاجأة د فيما قدمته BMW لروادها في ٢٠١٤ من سيارة تعارف على تسميتها بـ BMW Series ٧ وتمثل Series ٧ إحدى فئات المركبات المصنعة من شركة بي إم دبليو الألمانية ويتم انتاجها فقط بشكل السيدان وتعتبر أضغر منتجات الشركة على إطلاقها



واققتصادية مهمة فهو يستهلك حوالي ١٠,٩ لتر في الطرق الداخلية و٧,٤ لتر بالنسبة للطرق السريعة ويبلغ تسارع السيارة من ٠ كلم إلى ١٠٠ كلم خلال في ٥,٦ ثانية فقط بسرعة قصوى تبلغ ٢٤٠ كلم - ساعة

تقنية LED

تتوفر بالسيارة مصابيح بتقنية LED المتطورة وإضاءة زيتون تستهلك طاقة أقل من التقنيات الأخرى وتعطي إضاءة ممتازة كما تتوفر على عدة تقنيات المكابح المانعة للانزلاق ABS - خاصة مساعد المكابح خاصة توزيع قوى المكابح الكترونياً راديو - مسجل MP٣ - مشغل CD / منفذ USB - المصابيح الامامية ذات كثافة عالية - الانوار الامامية بتقنية LED - الانوار الامامية اوتوماتيكية خاصة المفتاح الذكي خاصة تشغيل محرك السيارة فقط بضغط زر.



دهشة وفرق

أجمل ما يميز BMW على اختلاف فئاتها وموديلاتها يتمثل في لمسة التطوير والتحديث. لمسة واحدة تكفي لتضفي على المركبة رونقا في عيون متابعيها. هذه هي منهجية الشركة العملاقة على مدى تاريخها في BMW تحتفظ بثوابها كمادة الأقياء وتكتفي بإضافة « رتوش » قد يراها البعض بسيطة ولكن يراها المحبون من عشاق قيادتها « فارقة » هبين الفئة الخامسة والسابعة - حسبما قال مراهبون - هروقات جمالية منحت المركبة جمالا منقطع النظير.

مواصفات العروس

تحتوي سيارة ٢٠١٤ BMW Series ٧ على محرك اقتصادي قوي سعة ٣,٠ لتر قادر على توليد قوة حصانية تتعدى ٣١٠ حصان، بعزم يصل إلى ٣٣٢ رطل - قدم حيث عملت الشركة المنتجة على تجهيز المحرك بخاصية الحقن الالكتروني للوقود ليضمن للسيارة قوة كبيرة

77 علامتها نتجهل بالابيض

والالزرق.. والفئة ٧ أفخر

منتجاتها

77 حقن الكتروني للوقود

يضمن للسيارة قوة كبيرة

واققتصادية مهمة



فئات BMW الفئة السابعة ٢٠١٤

« ٧٤٠Li x Drive 25i

« ١ x Drive ٧٥٠ 25i

« ٧٦٠Li 25i

« مواصفات BMW Series ٧

« محرك سعة ٢,٠ لتر

« قوة ٢١٥ حصان - عدد لفات ٥٨٠٠ لفة في الدقيقة

« أقصى عزم للدوران ٢٢٢ رطل - قدم / عدد لفات ٤٥٠٠ لفة في الدقيقة

« خاصية المحن الإلكتروني للوقود

« ناقل الحركة ٨ سرعات أوتوماتيكي

« تستهلك السيارة ١١,٠ داخل المدينة ١٠٠ لتر لكل كم

« تستهلك السيارة ٧,٥ على الطريق السريع ١٠٠ لتر لكل كم

« خاصية التحكم في الجر

« خاصية الثبات الإلكتروني

« خاصية مراقبة ضغط الهواء داخل الاطارات

« خاصية تثبيت السرعة

« عدد ٦ وسائل هوائية امامية وجانبية لحماية السائق والركاب

« المكابح مانعة للانزلاق ABS / توزيع قوى المكابح الكترونياً

« EBD / خاصية مساعد المكابح

« الطول الكلي: ٥٢١٤ مم / ٢٠٥ انش

« العرض الكلي: ٢١٢٤ مم / ٨٤ انش

« الارتفاع الكلي: ١٤١٨ مم / ٥٨ انش

« قاعدة الاطارات: ٢٢١٠ مم / ١٢٦ انش

« الوزن الكلي للسيارة: ٢٠٥٢ كجم

« سعة خزان الوقود: ٨٠ لتر

« التسارع من ٠ إلى ١٠٠ كم في ٥,٧ ثانية

« السرعة القصوى للسيارة: ٢٤٠ كم / ساعة

« خاصية البلوتوث للرد على الهاتف / كاميرا للرؤية الخلفية

« جهاز ملاحة « GPS » / كمبيوتر رحلات

« الانوار الامامية ذات كفاءة عالية / الانوار الامامية بتقنية LED

« عجلة القيادة متعددة الاغراض

« راڨيو / مسجل MP٣ / مشغل CD / مدخل USB

« خاصية المفتاح الذكي لتسهيل محرك السيارة فتعمل بضغطة زر.

« مصابيح بتقنية LED المتطورة وإضاءة زيتون لتقليل استهلاك الطاقة »

١٧٦,٠٠٠ ر.س

٢٠٠٠

أتوماتيك

جميع الكماليات

بي ام دبليو Z٤ ٢٠١٤

٢٤٢,٠٠٠ ر.س

٤٠٠٠

أتوماتيك

جميع الكماليات

بي ام دبليو M٢ ٢٠١٤

٢١٤,٠٠٠ ر.س

٤٤٠٠

أتوماتيك

جميع الكماليات

بي ام دبليو X٥ ٢٠١٤

٣٣٧,٠٠٠ ر.س

٤٤٠٠

أتوماتيك

جميع الكماليات

بي ام دبليو M٥ ٢٠١٤

٦٢٠,٠٠٠ ر.س

٤٤٠٠

أتوماتيك كويبه

جميع الكماليات

بي ام دبليو M٦ ٢٠١٤

رؤية نسائية توأمة آدم بحواء



الكاتبة: أمل حالم



من اعقد الروابط الوجودية توأمة آدم بحواء لا يمكن حذف أو اإبادة هذا الركن بداخل أي منهما. لا تليث أن تقتصر أرض إحداهما ليدور الآخر حتى تجد على محياها سيمت الجفاف والتزع!

قدرت المرأة هذا الرابط بكل كيانها وتنازلت عن جل حقوقها من أجل المحافظة عليه إلا أن الرجل فهم أن تنازلها لعدم قدرتها على الاستمرار بدونه فإزداد تقطرسه وحاول إعدام جميع حقوقها حتى تلك الربيانية « البيولوجية » واعتبر أن من التبجح أن تجهر بما يجتحتها من ظلم؟ فهل لازلت يا آدم لم تستوعب أنها هي السكينة متجسدة وأنت من يندثر بايتمادها؟

عالمنا ذكوري منذ بدء التاريخ ليس تشريفا للرجل بل تكليفا له؛ صنعت منك الطبيعة عرشا لتجلس به الأنثى لا للجلوس حذاءه. فهمت أن تلك العاطفية المحبة لا يمكنها اشغال المناصب الذكورية والقيام بمهامك على أكمل وجه؛ كيف لا وهي من جاء بك لهذا العالم وعلمتك كل التصريف الوجودي :

إلى متى سيظل يلاحقك عتل الجاهلية؟ فالمرأة كالفازات الجوية تجتاح كل الأجسام المحيطة بها. كن لها سندا تكن لك أنفاسا طاهرة ؛ لا يمكنها الشعور بكيئونها دون غمرك بحبها ولا يمكن اكتمال رجولتك إلا في كنف عطفها.

”أملك فلسفة لونية
خاصة.. وأحلم بجهة
داعمة للمصمحات
السعوديات“

نجاحي في معرض دبي هدية لوطني الحبيب
غدير عبد الواسع لحواء وآدم
فساتيني..
نعومة وهدوء وجنون



حواء وأدم: غادة السليمان

فنانة تعزف على قطع القماش وتقدم لمشاق تصاميمها فستانا نامقا بمشردات الحسن. وامرأة كسرت سقف الإبداع في اختياراتها - قماشاً كان أو لونا - حتى لا أبالغ لو قلت أنها صاحبة خلطة لونية خاصة تتوق اليها دوما عاشقات الأناقة. وعلى الرغم من التألق اللا محدود الذي حازته شذير عبد الواسع في دنيا الأزياء وصاغته لنا بصوتها على صفحات « حواء وأدم » إلا أن إطلالة واحدة على فستان من فساتينها تكفي لتقرأ من هي هذه النجمة المبدعة التي خرجت من حزام النمطية المألوفة وداعت جمهورها بحكايات الرداء وقصص الفساتين.

فساتين شذير عبد الواحد قصص جمال وأناقة وحكايات هدوء ونعومة وربما جنون أيضا.. فساتين لا تنتظر امرأة أنيقة تلبس وترتدي بل امرأة تمسق وتحب وتفوز برداء يحكي سحر قوامها.

” لا أنسى فستاني الذئفر.. وأرفض ارتداء فساتين من تصميم غيري “



ساعتان فقط كانتا عُمر الحوار مع فنانة سعودية توارت خجلا خلف كواليس نجاحها. لم نسمعها تتحدث عن نفسها بل اكتفت أن تقدم لنا تصاميمها لتكون هي السفير الناطق باسمها.. سفير يتكلم عن مشوارها وجوائزها ومعارضها وطموحها الذي يتوالد داخلها مع اشراق كل شمس... فتعالوا نسمع لمصممة الأزياء السعودية التي خطفت عيون رواد معرض دبي بأروع التصاميم ورسخت للإبداع السعودي في المحافل العربية وقالت لجمهورها بصوت عال أنا شذير الفن السعودي والتقدير لا يتوقف جريان ابداعه.. فتعالوا نقرأ الحوار.



Ghadeer :

السفر يقجر الإبداعات ويزيد من خبرات المشغلات في عالم الموضة.. أي البلدان أثرت الفن داخلك وأعلنت من معدلات تصاميمك الإبداعية؟

البلاد الأوربية حيث وجدت اهتمام خاص بعالم الموضة وبالملابس والمظهر بصفة خاصة

فستانى الأصفر

لأول فستان ذكريات خاصة في ذاكرتك كمصممة أزياء. ماذا عن قصته؟

اول فستان مصممة كان خاص بي حيث كنت في المرحلة المتوسطة ولونه اصفر لأول سهرة تسمح لي الوالدة بحضورها لصغر سني ولم ارتد اي فستان لأي مصمم او مصممة فكنت في غاية السعادة عندما ارتدي تصميمي واللمسات الاخيرة للفستان احرص على وضعها بنفسى وأيضاً صممت فستان فرحي والطرحه صنعها بيدي



مدارس وقصات

تصاميم الأزياء مدارس في الألوان والخطوط والقصات.. هالى أى مدرسة تنتمين ؟

احب العمل على دمج الالوان واختيار ما هو مناسب لكل بشرة ولني فلسفتي في الالوان فكان لي ركن في مجلة علم الغذاء اكتب عنها والقصات اعتبرها اهم جزء في التصميم فمعرفة المصمم للقصة الملائمة لكل انثى تظهر جمال قوامها

روعة التصاميم

الفن لا تصنعه الصدفة والتصميم الإبداعي للأزياء يحتاج مقومات الموهبة والدراسة والطموح ماذا عن المفردات الثلاث بالتفصيل في حياة غدير عبد الواسع؟

بداية لا أخفيكم أن شغفي وحبى للفن منذ الصغر فجز عندي كثيرا من المواهب. فتأملت في الرسم وعشقت الألوان وانتقلت بالتدرج إلى تصميم الأزياء. غذيت موهبتي بالدراسة وحصلت على دورات عديدة والآن أحضر لدراسة الماستر في تصميم الأزياء . أما عن طموحي فهو طوفان لا ينتهى فأنا أنشد الوصول للعالمية.

” السفر أضاف لي خبرات كثيرة والنقد المادف مُدرس مجان استفيد منه “



idulwasi

**” أنا المانيكان
الذول لكل تصاميمي.
وبشرة المرأة ترشدني
لألوان القماش “**

في مشوار نجاح غدير تحديات صعبة ومنعطفات منتهية.. ما أبرزها وكيف تجاوزتي ما يمكن وصفه بالعثرات؟

العثرات كثير جدا بعضها يكلفني اموال وبعضها يكلفني جهد ولكن شغفي لهذه المهنة يهون علي هذه العثرات ابرزها عدم وجود جهة مختصة تقدم الدعم للمصمحات السعوديات سواء كان هذا الدعم معرفي او معنوي او مادي فالاعتماد كلي على الاجتهاد الشخصي لنا

البهرجة - الهدوء.. شكلان من اشكال ازياء حواء.. ألى ايهما تميلين في تصاميمك وأيهما ترتدين في حياتك؟

احب التغيير بشدة في كل شيء فمن الممكن اصمم فساتين في قمة الهدوء والنعومة وأيضاً اصمم فساتين في قمة الجنون ولكن هناك قواعد واعتبارات حريصة عليها وأيضاً في ملبسي احب ان يكون مطهري انيق ومختلف دائماً



Ghadeer al



dulwasi

المانيكان الأول

تعد مصممة الأزياء ، المانيكان الأول ، لكل تصاميمها.. هل تشعرين بجمال الفستان حال ارتدائه أم تكتفين بالتخيل؟

فعلا بعد الانتهاء من اي تصميم لابد من ارتدائي له

يعانى أصحاب الفن الرفيع دوماً من حساسية النقد وتطريههم عبارات الثناء والإطراء.. هل أنت مع أم ضد هذه المقولة؟

كل انسان يطرب من عبارات الثناء لأي عمل يخلص فيه ويكون من ابداعه ولكن عبارات النقد لها شان آخر عندي فادرسها فإذا كانت غير هادفة فقط لمجرد النقد لا ألقى لها بال وان كانت فيها نوع من الصحة احاول اراجع خطواتي فهي تمثل لي المدرس المجاني

” انطلق مع فستان

السهرة والعروس..

والجلابية تصعني في دائرة

إبداعية ضيقة“

معارض ونجاحات

كم معرض محلي وعربي شاركت فيه غدير.. وكيف استقبل الجمهور تصاميمك؟

شاركت في كثير من العروض المحلية والعربية منها العام والخاص ومؤخراً اشتركت في عرض عام في مدينة دبي والحمد لله لا اتكلم عن نجاحاتها وانما هي تتكلم عن نفسها



وبالفعل تم استضافتي في برنامج صباح الخير يا عرب وأيضا قناة روتانا خليجية وعدة قنوات أبدو اعجابهم بالمجموعة وان شاء الله أنبي رغبتهم في الاستضافة عن قريب

قطعة واكسسوار

ماهى قطعة القماش او الاكسسوار التي تلازم عديرة في كل تصاميمها ؟

لا افيد نفسي باي اكسسوار او قماش لان احشق التنوير

الجلابية - الفستان في أيهما تبعد عديرة عبد الواسع. وهل تضيق الجلابية ابداعك وتحلمين بعالم منطلق مع الألوان؟

وجت نفسي اكثر في فساتين السهرة والعروس لان تصميم الفستان ليس له قيود او حدود بينما الجلابية لا بد ان تحفظي هويتها

فستان الفرح

فستان الفرح يستحوذ على اغلب موديلاتك.. لماذا؟

عندي اقبال كبير على ازياء العروس واعتقد ان يرجع السبب لان العروس في الوقت الحالي تبحث عن تصميم يجمع بين الفخامة والنموعة والفكرة المختلفة وهذا ماتجده في تصاميمي واحرص عليه معرض دبي شهد تألق منقطع النظير لأزياء عديرة عبد الواسع.. حديثنا بالتفصيل عنه

أهديت نجاحي في عرض ازياي بمدينة دبي لوطني المملكة فعرضي لمجموعتي المتميزة التي تحاكي الابداع هو رسالة لوطني الحبيب عنوانه سلام الوطن بوابة الإبداع والحمد لله كان الحضور كبير من جنسيات مختلفة وخاصة من المملكة فوجودهم كان اكبر دعم لي وحازت على إعجاب الحضور وكان فيه تغطية اعلامية من قنوات فضائية وطلبت قناة mbc استضافتي لعرض مجموعة من ازياي

”ابنتي ما يكان فساتيني
وأجمل عروسة داخل الأتيليه“

اشتهرت بقصة الدانتيل..
ووصفوها بهند رستم السعودية

أمانى عبد الواسع
مصممة تعزف
على خيوط القماش

حواء وآدم؛ رشدي الحكيم

”الذم هي وصيفة الملكة والعروسة رقم ٢ في فرج ابنتها“

وهي فنانة ه نجوم. ومصممة تربعت على عرش الإبداع في عالم الأزياء منذ فترة طويلة.. نجمة سعودية متألفة في دُنيا التصاميم تعزف بأناملها معزوفة الجمال على خيوط القماش. في حديثها تلمس نرجسية الواثقات ومفردات ذوات الخبرة ممن يعرفون أقصر طريق يُوصل الى تصميم إبداعي عالمي. وعلى الرغم من تألقها وتفردا بمشوار عمره ٣٥ عاما إلا إنها لاتزال تملك كل الأدوات الكفيلة بصناعة أفراح مبهجة تحكيها الفساتين. إنها أماني عبد الواسع العروسة الأولى في كل فرج. وأول مصممة عربية تدرس تاريخ حواء وسيرتها قبل تفاصيل قوامها ولون بشرتها لتصل الى الفستان المتناغم معها.. لا يعنىها الجسد ممشوقا أو غيرت السمنة تقاسيمه. ففي كلتا الحالتين تملك أماني عبد الواسع الحلول وتستطيع بقصّاتها الإبداعية استعادة الجمال على كل جسد انثوي

أوصاف عدة لاحقت أماني عبد الواسع في مشوارها. فالبعض وصفها بـ عاشقة الدانتيل، لقصّاتها المتألقة على هذا النوع من القماش. فيما وصفها آخرون بـ حبيبة العروسة ، لأنها تصعد بها الى قمة عرش الجمال ومع الوصفين شبهها فريق ثالث بالنجمة هند رستم لعشقها الأنافة والشياكة وتقارب الملامح الجميلة بينهما...مع أماني عبد الواسع مصممة الأزياء كان الحوار الذي امتد لساعتين تألقت فيه بصوتها كما هي متألفة في كل تفاصيل حياتها.. فتعالوا نقرأ الحوار.

عاشقة الأنافة

بداية أنا مصممة أزياء عاشقة للأنافة. لا أذهب إلى مكان إلا وأخطف الأنظار بشياكتي ومكياجتي وعطري هذه ليست نرجسية منى بل أرى أن مسايرة خطوط الموضة في المظهر العام من أبرز سمات مصممة الأزياء الناجحة. فليس من اللائق أن تصنع امرأة جمال أخريات ولا تجيد صناعته لنفسها. كثيرا ما أذهب الى حفلات وأفراح فيفاجئني الحضور بسيل من المديح لفستانى ويتهموننى بأننى أقدم للزبائن بضاعة غير التي احتفظ بها لنفسى وهذا ليس صحيحا. فهناك سيدات يبدو عليهن جمال الرداء وأخريات لا تستشعر حال رؤيتهن بجمال الفستان. وأظن اننى من الصنف الأول.

ابنتى مانيكان

أشعر بمتعة خاصة داخل الأتيلية وأنا أصمم هساتينى. بل في كثير من الأوقات استدعى احدى بناتى ليرتدين هستان العروسة حتى



”ورثت عشق التصميم من والدتي وغذيت موهبتي بالدراسة والسفر“



” هذه قصة أم العريس الغيورة
من فستان عروسة ابنها “



عالم الألوان

علاقتي بالألوان علاقة خاصة فأنا لا أنقر من ألوان وأفضل أخرى وإنما تحكمتي المناسبة فكل مناسبة لها هستانها ولونها الذي يليق بها ليس هذا فقط بل تميزني القراءة الصائبة في علاقة أم العريس بزوجة ابنها. هذه القراءة التي لا يلتفت اليها المصممون والمصممات تشغلني كثيرا وتجبر ابداعاتي قبل ان ارسم الفستان في الذاكرة.. أرفض ان يكون لون هستان أم العروسة أسود أو بني أو رمادي فهذه الألوان لها مناسبات أخرى أما في يوم فرح ابنها او ابنتها فأختار لها العودي أو الاخضر لون الزمرد حتى تظهر متأقة ومبهجة وأصفر من عمرها. نعم الأم في نظري هي وصيفة الملكة أو العروسة رقم ٢ في الفرحة لذا لا ينبغي ألا تقل جمالا عن ابنتها.

أتخيله حقيقة على قوام الزبونة. وللحق ما من فستان ارتدته ابنتي إلا وتم بيعه في دقائق حتى وصفتها « بتميمة الافراح الجميلة، وعلى الرغم من قناعتى بالاختلافات الجوهرية بين قوام حواء ولون بشرتها إلا اننى أعد من القلائل صانعات الحلول في عالم الأزياء. لا اتهب سمعة الزبونة ولا لون بشرتها بل اتعامل معها من خلال خبرتي حتى تخرج من الأتيلية جميلة الجميلات.

” يسرا زبونتي للفساتين الدلع.. وقوام هي
عز الدين يحفزني للإبداع “



قصة الدانتيل

فساتيني معروفة حتى ولو مر على تصميمها سنوات فانا مشهورة في عالم الأزياء بـ « قصة الدانتيل » أجيدها وأبدع في رسمها. كما أن فساتيني « سلسلة » فانا أصمم فستان العروسة ومن بعد فساتين لأختها وأمها وأقربائها وزميلاتها مما يعطى أعمالى عنوان الثقة. لا أتذكر يوما اننى عملت عملا تجاريا أو اننى كرهت تصميمًا قمت بعمله كما يميزني الصبر على الزبونة وأسأيرها في كل ما تطلبه حتى ولو قمت بتغيير التصميم ١٠ مرات.. فانا لا أريدها تخرج من الأتيلية إلا راضية مبهجة وسعيدة. هذا الأمر خلق بينى وبين زبائني علاقة صداقة دائمة واكسبني سيرة ناجحة.

الأسود أشهر ألوان فساتين أفراحي. ولا أنسى ديل الـ ١٨ مترا

ديل الـ ١٨ مترا

كل فساتيني بلا مبالغة أحبها ومع مشوار تصميم الأزياء الطويل والذي يتخطى عمره ٣٥ عاما يبقى فستان ديانا بـ « ديله » الذي يزيد على ١٨ مترا أجمل ما صممت في حياتي كلها. هذا الفستان أحمل له ذكريات خاصة. فلقد خطف الأنظار في قاعة الفرح ربما أكثر من العروسة نفسها بل لا أبالغ لو قلت اننى كنت أرفع « عفش » الصالون المتسع في بيتي وأنا أجرى بروفة الفستان حتى أرى امتداد ديله وأتخيل اعجاب الناس به خاصة وأنه كان مطرزا بالفضة واللؤلؤ والكريستال الماس. الفستان



الفستان الأسود

في ذاكرتي قصص غريبة لفساتين الفرح قد لا أتذكرها جميعا ولكن تبقى صاحبة فستان الفرح الأسود محطلة فارقة في رحلة تصاميمي الجميلة فوَقمتا اننى زبونة طالبة فستان فرح أسود أبديت دهشتي واستغرابي ولكن بعد فترة تأكد لى ان هذه الزبونة من ذوات الذوق الابداعي حيث خرج الفستان تحفة رائعة وبدأ أجمل على قوامها المتناسق خاصة وأنه جاء مطرزا بالزمرد الأخضر وارتدت العروس عليه طاقما من الماس والزمرد الأخضر قيمته ٨ ملايين ريال. ومع الذوق الخيالي لهذه العروسة تأتى أخريات ليضعوننى في مأزق وهتما يطلبن طلبات غريبة جدا في فساتينهن بأن يضمن قصدير أو هلين أو غيره لحظتها أرفض تصميم الفستان وأرسلهن - خجلا - لمصمم آخر.



“أيلي صعب ليس مبتكرا..

وبروياجندا الإعلام صنعت منه ظاهرة”

الخبرة معرفتي بأمر العريس وغيرتها من عروسة ابنها منذ أول لحظة تدخل فيها الى الاتيليه. وهنا تحضرني قصة طريفة وفتما اتنى إحدى الامهات تطلب منى فستان آخر موضة وتاج جميل يجمل راسها فى يوم عرس ولدها. كنت مدركة غيرة هذه الأم من العروسة فلبيت لها مطلبها وبعد يومين باحت لى بسر الحكاية وقالت « أبنى احرقها وأدمرها »

أيلي صعب

إيلي صعب ليس ظاهرة فى عالم التصميم بل هو فنان صنعته البروياجندا والإعلام وقدراته الخاصة على تسويق منتج. لا انكر أن له لمسات ابداعية عالية ولكن هناك كثيرين فى عالم الأزياء يملك نفس الأدوات وربما يزيد. عموما هذا الفنان الذي يحكيه العالم بعين الاعجاب ويتباهى بتصاميمه فى كل المعارض شأنه كل أبناء لبنان الوطن الجميل يملكون القدرة على الترويج لأنفسهم بشكل عال وهذه مزية نفتقدها ولا توجد عند مبدعين كثيرين فى أوطان أخرى

أتيليه مصر

مصر هى المعشوقة الأولى لى. أحمل لها حبا لا يمكن وصفه حتى إننى فتحت أتيليه خاص بمنطقة المعادى وبدأت أزاول فيه عملى بشكل « موسمي » وتعد النجمة يسرا من زبائني الدائمين حيث تأتينني دوما لتصميم فساتين السهرات « الدلع » كما تعد الجميلة مى عز الدين من رواد الأتيليه أيضا وغيرها كثير من الفنانات ونجوم المجتمع المصري. ربما يحول الوقت بينى وبين متابعة الاتيليه بشكل دائم ولكنى تركت صديقة لى تديره ولازال يعمل حتى اليوم.

جعل الفرع اسطوريا لا يقل فخامة عن فرح الأميرة ديانا التي حاكيت فستانها فى تصميمي.

خدمة ما بعد البيع

فى الإتييه استحدثت فكرة جديدة عنوانها « خدمة ما بعد البيع » حيث منحت زبائني فرصة تغيير فستان الفرع أو تصغيره والاستفادة من القماش لأشياء أخرى... وكثير من زبائني طلبوا مني هذا المطلب. وفى رأيي أن ما أقوم به من ابتكارات فى التصميم وغيره إنما هو نابع من حبي لمهنتي. فعملى يجمع بين التعب والامتناع ولكن استشعر فرحة بالفة عندما أرى الرضا فى عيون عملائي وأرى فساتينى وقد صنعت جمالا على جسد حواء.

رحلات ومعارض

أعشق السفر وزيارة معارض الأزياء العالمية وأتابع خطوط الموضة والجديد فى الأقمشة والفصوص وغيرها حتى أصل إلى ما يمكن وصفه بالتصميمات الإبداعية. فأنا مصممة أصنع القماش من جديد وأتعامل مع تصميم الأزياء ليس كمهنة أو وظيفة بل كفن وإبداع وحالة مزاجية. ورثت تصميم الأزياء وعشق الموضة من أمي - تركية الأصل - ومن بعد غذيت هذا الموروث بالدراسة والسفر.. سافرت الى بلدان عدة وفى كل بلد أستقى الخبرة من المصممين العالميين وأحمد الله أنتى أملك اليوم رصيда فنيا يكفينى لصناعة الأبداع على القماش

ايطاليا ونيويورك

من البلدان التي أثرت مخزوني الإبداعى فى التصميم ايطاليا ونيويورك فانا الأشد حرصا على حضور معارض نيويورك تحديدا لأنها تستجمع أكثر من ٢٠ الف مصمم من كل أنحاء العالم من اسبانيا وايطاليا والصين واليابان والنرويج والهند وتركيا. فى رحلاتى أحاول التعرف على المصممين من ذوى الأنامل المبدعة واعرض عليهم أفكارى وأرسم لهم الموديلات بأنواع الفصوص وما ازيدة تفصيليا. ومع كثرة أسفاري للبلدان الأوربية وأمريكا إلا اننى لم أنعم حتى اليوم بالمشاركة الفعلية بعرض منتجاتى عالميا أما على الصعيد العربي فلتقد تشرفت بحضور عدد من المعارض منها دبي وقطر وفزت فيها بجوائز غالية

الأم الغيرانه

أعترف اننى مبدعة فى عدم اظهار ديفوهات الأجسام وكما ذكرت سلفا أملك حلولا للمرأة البدينة. هذه الحلول ناتجة عن الخبرة وطول ممارسة العمل فوهتتما تأتيننى امرأة بدينة يتفق الى ذهني التصميم الذي يحاكى جسمها ولا يظهر سميتها. ليس هذا فقط بل من دلائل

بوتيك هاوس أوف سيلاج الآن... بالسعودية

زجاجات عطور أنيقة ومصنوعة يدويا ومرصعة بالمجوهرات النادرة.

أفتتحت باريس غاليري مؤخرا أول بوتيك بالمملكة للعطور الباريسية بمعرض باريس غاليري بمركز الرد سي مول بجده، وتم اطلاق مجموعة محدودة من عطورها الفاخرة بزجاجات أنيقة مصنوعة يدويا ومرصعة بالمجوهرات النادرة. وكان السيد ديفيد رويدا، مدير التسويق والمبيعات بشركة هاوس اف سيلاج قد قام بقص شريط الأفتتاح بحضور احمد شاهين، مدير عام شركة باريس غاليري، واحمد فهمي، مدير تسويق باريس غاليري وعدد من الضيوف كبار الشخصيات بالمملكة.

واعرب ديفيد رويدا عن سعادته بافتتاح أول بوتيك للشركة بالمملكة والتي تمثل أحد اهم الاسواق العالمية في مجال العطور الراقية والتي يزداد الطلب عليها بشكل متسارع نظرا لتمييز المستهلك السعودي حيث يقدر عملائنا القيمة الفريدة لعطورنا الراقية التي تمثل القمة في التميز والاصالة.

واضاف، تلك المجموعة مستوحاة من تصاميم الأرابيسك وعناصر الأنوثة والأناقة والرفق، فهي تُعد الثانية وواحدة من عشرة التي تقوم بصناعة مجموعة عطور سيلاج المتميزة علي وجه الخصوص بتصاميم الأرابيسك المذهلة بالذهب الوردي محاطة بميناء وردي مُصنَع يدوياً ومزّين بقيراطين من أحجار السفير الوردي و٢ قيراط من الألماس الشفاف بمجموع ١٩٧ حجرة كريمة.

من جانبه قال نيكول مائر مؤسس شركة «هاوس أوف سيلاج»: هذه المجموعة الجديدة المبهجة ذات اللون الوردي لدينا تُظهر مدى تركيزنا على الابتكار والفن الكلاسيكي في التصنيع. وأضاف قائلاً: « هذه القطعة تمثل حقاً تطورنا وسعينا المستمر لتحقيق الجمال الحقيقي الجذاب داخل الزجاجات وخارجها».

SILLAGE
HOUSE OF
Haute Parfumerie



مدينة محيرة في طقسها وسياحتها للرومانسيين فقط

TANGIER

سياحة في النهار والغنون تبدأ ليلا

حواء وأدم؛ ياسمين سمير

هي ليست زيارة خاطفة بل إقامة لأربع سنوات في هذه المدينة «المحيرة» التي اقتطعت من جمال الكون جزءا لذاتها وتركت البقية ليتقاسمه كل العالم. موقع جغرافي غريب ضمن لمنطقة المغربية التفرد حتى وصفت بالمدينة التي لا تتكرر. وسياحة من نوع خاص علت بها إلى مصاف المدن الأجل عالميا أما فنونها ومسارحها فهي العزف الطروب الذي يحكي جمالها بأجمل صوت.. سأحكي عن طنجة ليس بكوني سائح يعيش بين أحضانها أسابيع ويقارنها بل لأني واحد من سكانها وعشاقها. كل قطعة جمالية فيها لي معها ذكريات وكل جمال على أرضها كنت عليه شامد وشهيد.



فنون بكل لون

في طنجة مدينة الفن والموسيقى لن تحترق كثيرا فخيالات الفن متعددة.. نواد ليلية تستقطب أشهر الفنانين وتباین جرعات فنّها الجميل ما بين الأسبانية والأمريكية والمغربية والشرقية أيضا. ومع روعة ما تقدمه النوادي بطنجة يبقى الجميل هو تغير مواقيت الحياة عند عشاقها. فالسياح يبدأون نهارهم ليلا مع كل أشكال الموسيقى والطرب. ومع دهشتي كمقيم في قلب أجمل المدن المغربية من الفنون التي تأتي مسافرة من كل وطن لتظهر جمالها على أرض طنجة يبقى الرائع هو ما تقدمه طنجة فسها من ابداعات فنية تحكي ماضيها وحاضرها. موروث فني ينقلك إلى عالم ممن الابداع لا يمكن وصفه.

مغارة هرقل

عالم من الاساطير والحكايات المحاطة بسياج من الدهشة تعيشه داخل مغارة هرقل بطنجة تلك المغارة التي تعد الأكبر في أفريقيا على عمومها وتحوى سراديب ممتدة لمسافة ٣٠ كيلو متراً في باطن الأرض، وتعد المغارة كما يصف لى المسئولون عن سياحة المكان هي الأكثر استقطاباً للسياح لأنها تشكل أعجوبة من أعاجيب الحياة حيث نحتتها الطبيعة في بطن مرتفع صخري لتظل على المحيط الأطلسي

الجغرافيا العاشقة

طنجة المدينة المغربية معشوقة الجغرافيا وحببية التاريخ. هذه العبارة اجعلها بوابة رحلتى وبداية حكايتي فالجغرافيا العاشقة هي التي اقتطعت لطنجة مكانا حائما على خارطة العالم وجعلتها نقطة التقاء بين بحر ومحيط ليس هذا فقط بل جعلت لها مسكنا رائع الجمال بين قارتين كبيرتين. نعم لقد فصلت الجغرافيا أحلى مكان لطنجة وزينته بأجمل المساحيق. هذه المكانة الرائعة جعلتها محطة لاستقبال كل حضارات العالم لتنتسج من هذا جمالا ومن ذلك علوما ومن ثالث فنا وتاريخا حتى باتت طنجة لا غيرها موسوعة جمالية تحكي جمال كل العالم.

الشارع الأشهر

زائر طنجة تختطفه المقاهي والمطاعم التي تقدم كل ما يتوكل مع حاجيات الزوار ويمد شارع باستور هو الأشهر والأكثر ازدحاما حيث تتوافر فيه كل المطاعم والمقاهي مثل مقهى فرنسا وباريس والمضيق والحافة وسور المعاجيز وتتميز مطاعم ومقاهي طنجة بعشقتها للفن ففى كل مطعم ومقهى تسمع العزف المغربي الطروب. على بحر طنجة يتجاور على البحر التي يبلغ عددها ٤٠ مقهى ومطعم تستجيب لمختلف أذواق ورغبات المرتادين

” مغارة هرقل سراديب تهتد لـ

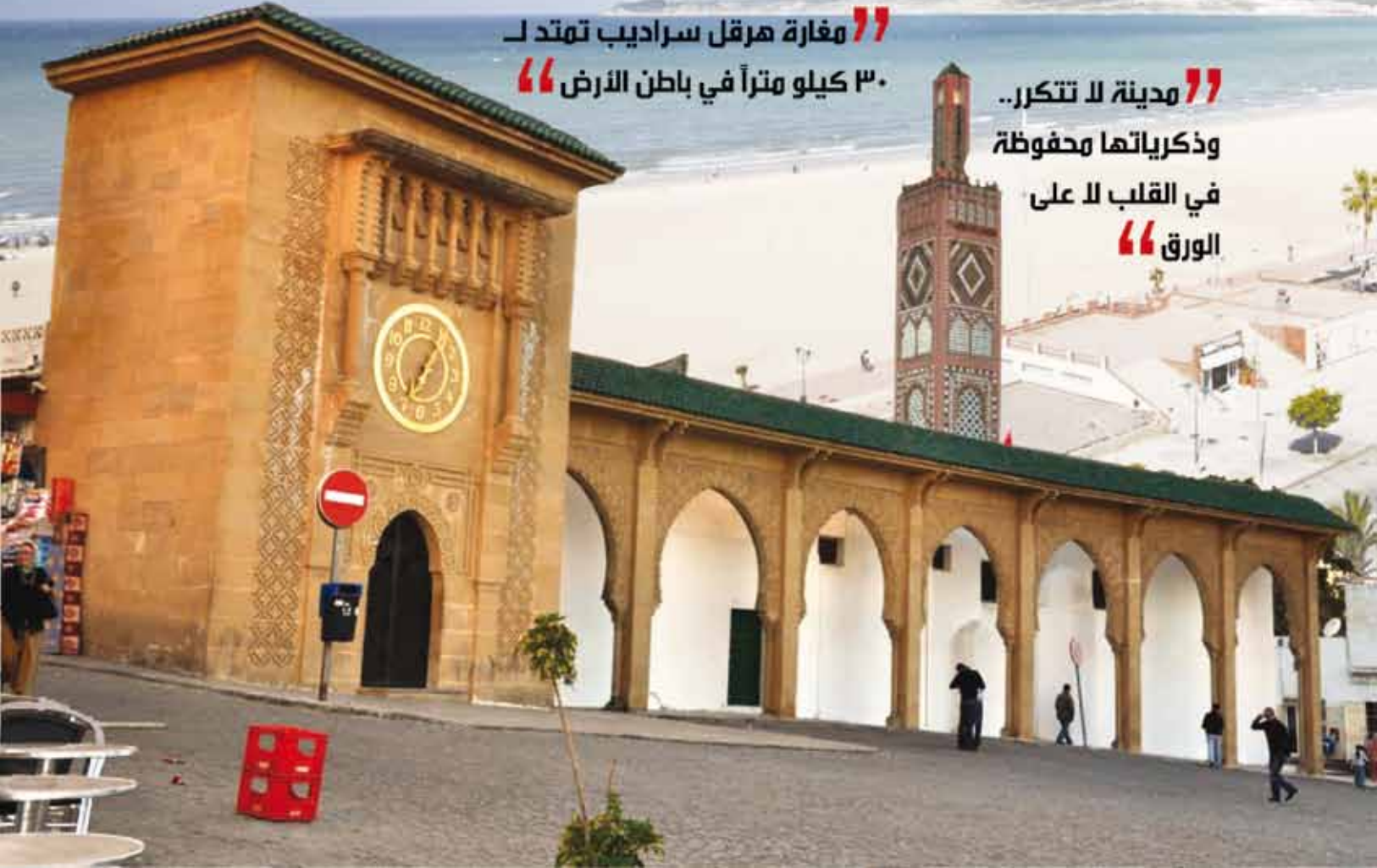
٣٠ كيلو متراً في باطن الأرض “

” مدينة لا تتكرر..

وذكرياتها محفوفة

في القلب لا على

الورق “



”منتزهات ومحميات..
ومطاعم تقدم الموائد على
أنغام الموسيقى“



الخضرة عنوان

إذا أردت العيش على بساط أخضر فأبحث عن طنجة.. فسياحتها تحكيها الحدائق الغناء التي تحيطها المياه من كل جانب. لهذه المزيّة فقط أطلقت عليها في بداية مقدمتي مدينة الرومانسية. فزوار طنجة رومانسيون ما جاءوها إلا عشقا للجمال وحبا للطبيعة الساحرة. كل حدائق طنجة مفتوحة للزوار.. منتزهات طبيعية ومحميات تسكنها الحيوانات البرية وأخرى ذات جلسات على شاطئ البحر تنتظر السياح ليل نهار.

عاصمة المال

جانب آخر ضمن لطنجة التفرد ومنحها بطلاقة الامتياز يتمثل في كونها أكبر مراكز التجارة والمال في العالم العربي كله بل العاصمة الاقتصادية الأكبر لاحتضانها كبرى الشركات والبنوك ليس هذا فقط تعد طنجة - عروسة الشمال - أهم وأغنى المدن المغربية من حيث حجم الارصدة المالية بالبنوك هذا بخلاف استجواذها على ميناء ومطار دولي يساهم في تنمية اقتصادها وسياحتها.

شريك سياحي

فنادق طنجة حكاية أخرى حيث تتخطى رقما الـ ١٠٠ فندق على مختلف تصنيفات النجوم. ومع رصدي وتجولي في شوارع المدينة الحاملة أوكذ ان الفنادق بسحرها وجمال تصميمها انتقلت من بيوت للسكن إلى شريك سياحي فاعل لتنمية المدينة. فكل فندق يبتكر ويستحدث ويبدع متجاهلا تصنيفات النجوم واضعا نصب عينه انماء سياحة طنجة وإرضاء سائحيها.. نعم هذه هي الحقيقة عند كل مسئول الفنادق غالية السعر او التي تخاطب الشرائح المتوسطة. جميعها رائع بنفس روعة المدينة

”علاقة خفية بين الجغرافيا وطنجة عنوانها
المكان والزمان“





طيران السعد هدية الخاص
SAUDIA PRIVATE AVIATION

قصة النجاح تبدأ من هنا



SPA عالمك الخاص

SPA@saudiairlines.com | +966 9200 13310
www.saudiaspa.com.sa



تشكيلات إبداعية وهتافات متواصلة.. ويهيزهم الغناء وقوفا

Ultras

متطرفون في الحب
أوفياء حتى النصر

77 UA-٧٠ والوايت نايتس يصعدان بالأهلي والزمالك لسباق القمة



”مباريات بلا كرة بين
المنافسين تشتعل
داخل المدرجات“

حواء وآدم: أحمد محمد

على الرغم من كونها صناعة غربية عرفت طريقها مؤخرًا لمدرجات الكرة العربية إلا أن تأثيرها البالغ جعل منها حدوتة مشوقة داخل ملاعبنا الخضراء بل لا نبالغ لو قلنا أن هناك من يحضر المباريات لا لمتابعة النجوم المشاهير ويتمتع بالأهداف التي تهز الشباك بل ليسعد بالدخالات الإبداعية والتشكيلات الفنية التي يقدمها جمهور الأتراس، في مشوار مؤازرته لفريقه حتى تحقيق النصر.

أتراس الكرة - المصري أو السعودي على السواء - هم صنّاع الانتصارات الحقيقيون بل هم العنوان الأبرز من عناوين الولاء والانتماء لناديهم... هتافاتهم متواصلة وغناءهم لا ينقطع. لا يجلسون على المقاعد بل يؤازرون الفريق وقوا طيلة التسعين دقيقة وربما قبلها وبعدها أيضا. وعلى الرغم من تأثير الأتراس الايجابي إلا أن اتهامات طائلته بإفساد المباريات وتحميل النادي غرامات مالية موجعة بل ونقل مباريات الفريق أحيانا بعيدا ليؤديها بلا مشجعين.



تشكيلات إبداعية للأوسود الزرقاء ومدرج الشمس في السعودية

أغاني والبومات

تطلق مجموعات الألتراس على اختلاف انتماءاتها للأندية - ألبومات غنائية يتم توزيعها على الجمهور على هيئة أقراص CD وذلك حتى يتسنى للأعضاء حفظ المقاطع وترديدها في المدرجات بلا نشاذ صوتي فما أن يطلق الحكم صافرته حتى تطلق معها المعزوفات الغنائية الرائعة التي يطرب لها الجمهور وتبدأ التشكيلات الإبداعية التي يقوم عليها محترفون

مباريات بلا كرة

في المدرجات تبدو هناك مباريات بين الجمهور أشد سخونة من المباريات التي تجري داخل المستطيل الأخضر فحال تباري الأهلي مع الزمالك في مصر أو النصر والهلال في السعودية كمنودجين تبدو في المدرجات مباراة أخرى أبطالها الألتراس حيث يتنافس جمهور النادييين في الغناء والتشكيلات والدخلات الفنية التي تلهب الحماس وتقود أي من الفريقين لتحقيق النصر.

البهجة والحماس

ممن ميزات الألتراس قدرته البانفة على اشغال الحماس في اللاعبين تارة بالغناء الجماعي والتشجيع الحماسي وتارة بأشغال الألتعاب النارية التي تضفى نوعاً من البهجة داخل الاستاد وتحول المباراة إلى كرنفال يسعد به المتابعون ليس هذا فقط بل يقوم الألتراس بتوجيه « رسائل » خاصة للاعبين وكأن بين الجمهور والنجوم شفرات معروفة وكلمة سر يفهمها الطرفان. ومع الغناء والهتاف تبقى متعة الألتراس فيما يُوصف رياضياً بالدخلات وهي سمة المباريات الهامة تحديداً حيث يقدم الألتراس دخلات ممتعة

النتيجة وتأثيرها

الغريب أن الألتراس لا يعرف الاحباط ولا يكثر طويلاً حال إصابة شبك فريقه بهدف أو اثنين في بداية المباراة بل يواصل تشجيعه بذات الحماس والحمية حتى صافرة النهاية كما يمنع على الألتراس - وفق قانونهم الخاص - الجلوس فهم يمارسون التشجيع وقوفاً ويخضرون كافة المباريات بلا انقطاع - ذهاباً وإياباً - دون الالتفات للمسافة أو كلفة السفر. كل هذا يضاف إلى الانتماء الكامل فلا يمكن لأحد ترك هذه المجموعة والانضمام لأخرى لأنه يكون بذلك قد وقع في فخ الخيانة لناديه.

العصب الأساسي

أغلب الأندية تعتبر الألتراس العصب الأساسي لانتصاراتها حيث توفر لهم مزايا عديدة بخلاف الجمهور العادي الذي يحضر المباريات حبا في الكرة بلا عصبية ولا ولاء. ساخن فتقدم لهم أرخص التذاكر وغرف خاصة لتخزين اللاتعات والإعلام وربما حافلات للوصول المبكر إلى الملعب قبل المباريات من أجل الإعداد لعروضهم أما من ناحية الدعم فلا يحق للألتراس - حسيماً تؤكد أعراهم - « قبول الإعانات » من أي مصدر كان بل تكفى بالتمويل الذاتي عن طريق بيع التي شرتات والقبعات والأعلام.

دهانات روز

ROSE PAINT

إبداع بلا حدود
www.babader.com



إدارة التسويق والمبيعات

ص.ب: 15162 جدة 21444
تليفون: 6707700 (10 خطوط)
فاكس: 6751643

E-Mail: Rose@babader.com



٢٥ ٪ زيادة عن المستهدف في ٢٠١٣
ومفاجآت تنتظر العملاء في العام الجديد

المهندس. محمد علي محمود متبولي
سامسونج في المقدمة والضمان
الذهبي هديتنا للعملاء

حواء وأدم؛ حنان عامر

أدهشتنا عباراته وهو يتغنى بنجاحات شركته شركة المستقبل للأجهزة الحديثة (FMP) وأطربتنا كلماته وهو يحكى عن هاتف اعلى القمة ولا يزال يحلم بما هو أعلى منها. وعلى الرغم من المكانة الرائدة التي حققتها سامسونج عالمياً إلا إنها فازت في رأيي بصوت جيد الحديث عنها - عربياً - كما يتحدث السفراء.. هذا ما لمسناه حقا ونحن نحاور الرئيس التنفيذي لشركة المستقبل (FMP) أكبر وأهم وكيل معتمد بالمملكة العربية السعودية لهواتف «سامسونج» المهندس/ محمد علي محمود متبولي الذي أثار أن يقدم الشركة ومنتجاتها على نفسه وكأنه يتخذ من نجاح الشركة أجمل بطاقة تعريف له...

أسئلة كثيرة وضعناها على طاولته بدأت بمزايا سامسونج التي ضمننت لها التميز في سوق مزدحم بالهواتف مروراً بالتنافس المتسارع والمحموم مع الشركات المثيلة والآليات التي انتهجتها الشركة الرائدة لتفوز بقلادة الرضا في الخليج والسعودية على وجه الخصوص وانتهاءً بالجديد الذي يحمله لنا ٢٠١٤.

أسئلة واجابات اجتمعت في حوار دام ساعتين لأصل في النهاية الى علاقة غريبة بين هاتف ومسئول. علاقة عنوانها الحب والثقة. فالرئيس التنفيذي لشركة المستقبل (FMP) لا يحمل مسئولية منتج يُباع في الأسواق بل يحمل أمانة شركة يحبها ويعشق تألقها وينشد لها القمة بلا منافس ولا شريك.. فتعالوا نقرأ الحوار.

” شركة المستقبل**تستقرىء رغبات****العملاء من خلال مسح****استقصائي وقراءة****ميدانية صائبة “**


سامسونغ في المقدمة

سامسونغ في المقدمة بلا شك ولعل القارىء لنجاحاتها في السنوات الأربع الأخيرة يلمس تقدم تصنيفها العالمي وحصولها على المركز الرابع في ترتيب الشركات العشر الأولى بعد أن كانت - سابقاً - من ضمن ٢٠ شركة.. هذا التقدم في التقديرات العالمية يعد أبرز مؤشرات القوة كما يدل على سياسة سامسونغ النموذجية وابتكاراتها المتجددة التي حازت القبول عالمياً... لم يكن هذا الترتيب الوحيد الذي حازته سامسونغ فهناك تصنيفات أخرى حيث حازت على مرتبة الشركة الأولى في مجال الإلكترونيات في السعودية ومنطقة الخليج على عمومها.

نجاحات شركة المستقبل (FMP) ٢٠١٣

بداية لا أخفى شعوري بالرضا الكامل عما حققته شركتنا من نجاح لافت في أسواق المملكة عام ٢٠١٣.

لقد تمكنا نحن شركة المستقبل (FMP) من تحقيق معدلات بيع عالية فاقت المستهدف بنسبة ٢٥%. وهذا النجاح اللافت وراءه كما يقولون أنف بطل. فمما لا شك فيه أن منتجات سامسونغ قد نالت الموثوقية عند جمهور العملاء وباتت اسما مرادفا للتميز في عالم الهواتف عالمياً، وهذا يضاف إلى استحوادها على ٥٥ ٪ من حصة السمات فون في الخليج. إلا أنني أحب أن أشير إلى جانب آخر أراه من الأهمية بمكان، وهو يتمثل في نجاح الكادر المؤهل والإبداعي في (FMP) والذي بذل في عام مضى جهداً يستحق الثناء والاطراء.. نعم المنتج والكادر في منظوري شريكان في تحقيق المستهدف والحفاظ على تائق الشركة.

ننافس أنفسنا

نهاب التنافس ولا نلتفت للوراء. فمتصدر ماراثون سباق الجولات لا يشغله من سيحل ثانياً بعده. هذه هي الحقيقة ف SAM - FMP - SUNG قد بلغت القمة بحمد الله، وتبحث اليوم عما هو أعلى منها - إن جاز الوصف - ربما تكون شهادتي في (FMP) مجروحة لانتسابي إليها ولكني أتكلم بلغة لا تعرف الانحياز. فنحن ننافس أنفسنا بغية التميز ولا يعنينا أبداً الحصة السوقية لغيرنا وكم حقق وكم باع؟ فالمشغول بغيره لا يتقدم خطوة للأمام وأسمحوا لي في معرض الحديث عن التنافس أن أؤكد أن « الخدمة المميزة » كفيلة بجذب حتى عملاء الشركات الأخرى.

” جودة المنتج وكفاءة

الكادر شريكان في تائق

FMP - SAMSUNG

في السعودية





الضمان الذهبي

المزايا التي تقدمها شركة المستقبل (FMP) لعملائها لا تعد، فقد شمل الضمان الذهبي الذي تقدمه الشركة لعملائها مزايا غير مسبوقة في السوق السعودي والشرق الأوسط، كالتأمين ضد السرقة الذي تميز وانفرد به الضمان الذهبي من (FMP) و مدة هذا التأمين سنة كاملة. كما انه يعطي حامله أيضا مزية أخرى تتمثل في استرداد قيمة الجوال خلال سنة (بالشراكة مع زين للاتصالات). كل هذا يضاف الى أن الضمان الذهبي هو ضمان لمدة سنتين. ولا ننسى طبعاً الجوائز والسحوبات التي تقام بشكل دوري ومستمر والتي تخلق جسراً من الارتباط الوثيق بين المنتج ومشتريه.

خط ٢٠١٤

الابتكار هو عنوان شركة المستقبل (FMP). فبرامجنا التسويقية تحمل من الابداع الشيء الكثير خاصة وأننا نملك فريق عمل عالي المهنية والأداء. تواجداً في عام ٢٠١٣ في أسواق عدة وأهنا فعاليات (الرود شو) للتوعية بمزايا ما تقدمه (FMP) كقيمة مضافة إلى جوالات سامسونغ الغنية عن التعريف. ولقد اثبتت هذه الفعاليات جدواها لأن الأغلب يقارن بين ما يملك من هاتف وما يعاين من مزايا. وإذا كان تواجداً في معظم الأسواق مرضياً خلال ٢٠١٣ فخططنا في ٢٠١٤ تستهدف كل الأسواق في مختلف المناطق.

واعذروني لن اتحدث عن خططنا الأخرى أكثر حتى لا أضيع فرصة المفاجأة على العملاء.

نُسخة سوداء اللون من جالاكسي إس ٤ وجالاكسي إس ٤ ميني



. وتأتي النُسخة السوداء من الجهاز بمواصفات نسخة ١٩٥٠٥ من الهاتف وهي النُسخة المُزودة بمعالج «سنايدرأجون ٦٠٠ رباعي النواة وبذاكرة وصول عشوائي قدرها ٢ جيجابايت، وبشاشة «سوبر أموليد ذات دقة عرض ١٩٢٠×١٠٨٠ بيكسل قياسها ٥ بوصة، وبكاميرتين أمامية وخلفية بدقة ١٣ ميجابيكسل

أعلنت سامسونج عن نُسخة سوداء اللون من هاتفي جالاكسي إس ٤ وجالاكسي إس ٤ ميني مُشابهة من حيث المواصفات للهاتف الأصلي لكن بتصميم مُختلف. ويحمل الهاتف الجديد اسم Black Galaxy S٤ Edition ويتميز بغطاء خلفي من الجلد الاصطناعي مُشابه للمُتوفر في هاتف جالاكسي نوت ٢

على جانب آخر تعزم شركة إنتل التي تتخذ من كاليفورنيا مقراً لها الكشف عن تطبيق الحماية الجديد Intel Device Protection في منتصف ٢٠١٤، وقالت مصادر أن التطبيق الجديد مصمم لمساعدة مستخدمي الهواتف والحاسبات اللوحية في بيئة العمل.



كشفت شركة Intel المالكة لشركة مكافي McAfee المختصة في مجال برمجيات أمن الحاسبات والانترنت عن تغيير العلامة التجارية الخاصة بمكافح الفيروس التابع لمكافي من مكافي سيكيورتي McAfee Se- curity إلى «إنتل سيكيورتي Intel Security ويتوقع أن تستغرق عملية إكمال تغيير العلامة التجارية عاماً كاملاً وستجلب إنتل مضاد الفيروس الخاص بها إلى كل جهاز محمول بما في ذلك الهواتف والحاسبات اللوحية والأجهزة القابلة للارتداء.

تغيير علامة مكافح فيروس مكافي إلى Intel Security



هواوي تضع لهسات التطوير في S Ascend P6



وضعت شركة هواوي لهسات تطويرها على الهاتف الذكي الجديد S Ascend P6 والذي يعد بمثابة نسخة مطورة من الهاتف AS-6 Ascend P6 المتواخر في الأسواق العالمية منذ العام الماضي.

ويتميز الهاتف S Ascend P6 بمعالج أكثر سرعة وهو التغير الوحيد الذي حظى به الجهاز الجديد حيث يملك الهاتف نفس بقية مواصفات وتصميم الهاتف أسند بي 6 عدا الهيكل الذي أصبح أكبر سُمكاً بنحو ٠,٣ ملليمتر. ويملك الهاتف شاشة كريستال سائل (LCD) بقياس ٤,٧ بوصة، بدقة HD، إضافة إلى ذاكرة وصول عشوائي سعة ٢ جيجابايت، وذاكرة تخزين داخلية سعة ١٦ جيجابايت وبطارية بقوة ٢٠٠٠ ميلي أمبير- ساعة. ويضم الهاتف كاميرا خلفية بدقة ٨ ميجابيكسل، وأخرى أمامية بدقة ٥ ميجابيكسل ويعمل الجهاز بنظام «أندرويد ٤,٢ المعروف اختصاراً باسم «جيلي بين».

يذكر أن الهاتف «أسند بي 6 إس» يعد ثاني الهواتف التي تكشف عنها الشركة الصينية يناير الماضي وذلك بعد أن أزاحت الستار في مؤتمر CES التقني الماضي عن الهاتف Ascend Mate ٢ اللوحي.

وقامت هواوي بإطلاق الهاتف في السوق الصيني بميزة دعم تركيب شريحتي اتصالات، وبسعر يقارب ٤٤٦ دولار أمريكي إلا أن الشركة لم توضح ما إذا كانت ستوفر نسخة عالمية من هاتفها الجديد أم لا.

لونغو تكشف عن ThinkPad8 الخاص لفئة الأعمال

كشفت لونغو عن الجهاز اللوحي ThinkPad 8 المخصص فقط لفئة الأعمال حيث أنه يأتي بشاشة ٨,٣ تدعم تقنية اللمس بدرجة وضوح ١٢٠٠ في ١٩٠٠ وبجودة تصنيع ممتازة من الألمنيوم وخيار لدعم شبكات الجيل الرابع وهناك منفذ HDMI صغير الحجم وكاميرا خلفية بدقة ٨ ميجابيكسل مع فلاش LED والمعالج Bay Trail رباعي النواة وسعة داخلية تصل إلى ١٢٨ جيجابايت وذاكرة عشوائية ٢ جيجابايت والبطارية يمكنها الصمود إلى ٨ ساعات



العقرب يتألق إبداعا اذا عمل مع من أحب

”لا يتواءمون مع
النارية ويلزعجون كثيرا
من بطء الهواء“

الأبراج المائية رومانسية وحساسة ومزاج متقلب

”زيجاتهم تتأرجح بين الفشل
والنجاح وأخرى على صفيح ساخن“



” يحبون العيش في العوالم المثالية والافراط في الدلال أبرز عيوبهم “

تواصل ، حواء وأدم ، فتح ملف الأبراج بعد أن تعرضت في عددها السابق للأبراج الترابية وصفات أشخاصها لتقف اليوم عند ، المائية ، وطباع المنتمين لها وتساءل عن أبرز الخصال التي يتفق عليها أصحاب هذه المجموعة وعلى الرغم من عدم قناعتنا بما تحمله هذه التقسيمات الفلكية وتأثيرها على الانسان إلا أن مهمتنا الصحفية تدعونا في كثير من الأحيان لقراءة العوالم ذات الجدول والمُختلف عليها مجتمعيًا.

الإعلامية حنان مفيد فوزي الخبيرة في المجال وصاحبة الكتاب الأشهر في عالم الأبراج تقول لأصحاب الأبراج المائية صفات مشتركة قد تجدها في السرطان والعقرب والحوت معا. فهم عاطفون ويملكون حساسية مضطربة حيال الأشياء والمواقف كما أن الشعور فيهم أقوى الفكر وهذا ما ستجلى في ابداعاتهم مع من يحبون فقط ومع ذلك لا يخلو المنتمون لهذه الأبراج من العناد والمساكسة. ومن صفات هذا المجموعة أيضا أنهم يحبون العيش في العوالم المثالية حتى ولو صنعوها من خيال يتألمون كثيرا ويفرحون أكثر من سواهم. من أبرز مزاياهم العاطفة والرقّة ومن عيوبهم الحساسية وتقلب المزاج والمبالغة في الدلال. هذه هي الصفات التشاركية التي يمكن ان تكون قواسم مشتركة بين الأبراج الثلاثة.

وتماذي المشاكل. وفي رأيي أن انجح الزواج تلك التي تجمع أفرادا من المجموعتين

على صفيح ساخن

أما المائي والمائي فهي علاقة غريبة جدا أما أن تكون ناجحة جدا أو فاشلة جدا لا مرحلة وسطية في الأمر فمواليد الأبراج المائية لديهم مشاعر فياضة وأحيانا مبالغ فيها، ومن الممكن أن تجد الطرفين مصممين على إفشالها. كل منهما لديه طاقة هائلة إما سلبية أو إيجابية وهذا المزيج من الطاقات من الممكن أن يخلق نوعا من الانسجام الدائم أو الفتور التام. وفي رأيي أن المبالغين في التعامل مع الأشياء حيا كان أو كرها علاقتهم الحياتية في الزواج غير مستقرة ودائما على صفيح ساخن

زواج فاشل

الحقيقة أن اصحاب الأبراج المائية لا ينسجمون بالمرّة مع الأبراج الهوائية ، الجوزاء والميزان والتدلو ، لا يروقان لبعضهما البعض كثيرا بالرغم من أن الماء تتحرك بحرية ويأيقاع مع الهواء، والهواء لديه القدرة على تحريك الماء فينبئهم صدمات عنيفة خاصة في العلاقة العاطفية وتكرار مثل هذه الصدمات قد يؤدي إلى فشل العلاقة.

الحاسة السادسة

المنتمون لبرج السرطان خاصة يتمتعون بالذكاء وبحاسة قوية يمكن تسميتها بالحاسة السادسة كما أنه أحيانا يحاولون صياغة حياتهم لتتلاءم مع عالم الخيال يقدرّون الفن والأدب وخاصة المسرح. أما العقرب فيعد البرج ، الصلب ، يبدو عليهم الهدوء والتعاسك من الخارج ولكنهم بداخلهم عواطف ومشاعر من كالبركان الثائر تحت سطح البحر يتميزون بالوقار واللباقة ويبعثون السرور في المحيطين بهم كما أنهم يتحلون بالإصرار والمزمنة والإرادة الفولاذية أما النعوت فكثير التسيان يمتعه التسيان أحيانا عن رؤية مصلحته، يتميز بسرعة البديهة والادراك ويعد الاخلاص أبرز خصاله

انجح الزوجات

بين الثور والعذراء والجدى تلك المجموعة الترابية علاقة ناجحة مع السرطان والعقرب والحوت حتى أن الكثيرين وصفوها بأكثر العلاقات اثرا فالماء يغذي الأرض وينمشها والتراب يحفظ الماء. فتجد العلاقة خلقة ومن الممكن أن تجدهما في فريق عمل واحد. ولدي كل من الطرفين الرغبة والقدرة على توطيد العلاقة بينهما

فتحت أبواب معرضها في قصر الأميرة الجديد في مول العرب بجدة

نعومي تصنع الموضة وتقدم تجربة تسوق جديدة

قام السيد كمال عثمان جمجوم مؤخراً بإفتتاح أبواب المتجر الرائد لعلامة نعومي في معرض نعومي قصر الأميرة الجديد في مول العرب بجدة. وقال جمجوم لقد قمنا بهذه الخطوة لتكريم تراث أعمالنا، وتراث علامة نعومي وكم أنا فخور لما تقدمه من دعم لهذا الشعب الذي كان مخلص لنا على الدوام» واكمل عندما سألتنا السيد ستيفن هولبروك، مدير علامة نعومي عن هذه اللحظة المتوجة بالفخر قال « نعومي تتفانى في جعل زبوناتنا الكرام الشعور بأنهن أميرات عصريات، من خلال تقديم لهم رفاهية يمكن الحصول عليها بأسعار معقولة. حققنا نجاحاً باهراً خلال السنوات الماضية من خلال التركيز على تحقيق ما تريده الزبونة، خاصة المرأة في الشرق الأوسط. في الواقع، نعد العلامة الوحيدة للملابس الليلية واللاجبيري التي تقدم تصميمات خصيصاً لها».



LAZURDE



علامتنا الفاخرة ويسرنا أن يكون المعرض الثاني في مدينة جدة، ليصبح بذلك عدد معارض لازوردي المنتشرة في المملكة العربية السعودية ثمانية موزعة بين الرياض وجدة والإحساء والخبر. ويأتي هذا الافتتاح ليؤكد على الأهمية الاستراتيجية

التوسعية التي تعتمدها الشركة في المملكة والخليج العربي بحيث ازدادت شبكة معارض الألماس من ١٠ معارض إلى ١٤ معرضاً في ٢٠١٤

ومن جانبه أوضح السيد أيمن الحفار، المدير العام التنفيذي في شركة لازوردي: «أن شركة لازوردي تسعى من خلال هذا الافتتاح إلى التوسع في قطاع التجزئة لتوفير مجوهرات الألماس لمختلف فئات المستهلكين ولمختلف المناسبات. ولأننا نركز دوماً على تقديم الأفضل وننشد دائماً رضى العملاء فقد وفرنا في هذا المعرض خدمة استبدال الألماس الممهوره بعلامة لازوردي، إضافة إلى خدمة تصميم المجوهرات العمامية التي توفر للمرأة فرصة تزيين نفسها بأي قطعة من الألماس والتصاميم التي ترغب بها».

أمين غرفة جدة ي دشّن الفرع الجديد على شاطئ العروس لازوردي.. جنة المجوهرات بمركز الرد سي مول

رعى الأمين العام للغرفة التجارية الصناعية بجدة عدنان بن حسين مندورة مؤخراً افتتاح متجر لازوردي على شاطئ عروس البحر الأحمر بمركز 'رد سي مول' في حضور قطاع عريض من المهتمين بالذهب والمجوهرات وجمهور المتسوقين ضمن الدعم الذي يقدمه بيت أصحاب الأعمال لتعزيز قدرات القطاع الخاص والمستثمرين وتشجيع قطاع الأعمال بجدة. وأكد مندورة حرص الغرفة التجارية الصناعية بجدة على المشاركة في كل الفعاليات والنشاطات التي من شأنها تنفيذ وتشجيع المستثمرين ودعم قدرات القطاع الخاص، وتقوية دعائم الاقتصاد الوطني والمساعدة في تحويل جدة إلى مدينة جاذبة للسياح والمتسوقين، لتصبح أحد المراكز التجارية المرموقة بمنطقة الشرق الأوسط، في ظل الإمكانيات الكبيرة التي تمتلكها والعمل الجماعي الكبير القائم بين جميع الجهات لتطوير قطاع الأعمال بها. وقال السيد سليم شدياق، الرئيس التنفيذي لشركة لازوردي: «نحن فخورون بإفتتاح هذا المعرض المميز الذي يتماشى بشكل مثالي مع



سامسونج خلال شهر ديسمبر الماضي ٢٠١٣م وقاموا بنشر أحلامهم في نفس يوم الشراء على صفحة شركة المستقبل على الفيسبوك، حيث تم منح الفائز سيارة فاخرة فيما نال الفائز الثاني خاتم الماس واحد قيراط وحصل الفائز الثالث على رحلة إلى لندن لحضور مباراة لنادي تشيلسي ورحلة إلى حديقة ترفيهية شهيرة في باريس للفائز الرابع، وتم منح كل واحد من الفائزين العشرة التاليين جهاز سامسونج Galaxy Note ٣.

نحن سعداء جداً بهذا الاقبال الذي تحقق من خلال هذه الحملة الرائدة، التي أكدت حرص «المستقبل» على تحقيق طموحات عملائها، وسعيها الى إتاحة الفرصة لهم للفوز بجوائز ثمينة، ولا يعني في هذا المقام الا ان انهن الذين خالفهم الحظ بالفوز متمنياً ان تتحقق أحلام الآخرين عبر المفاجآت التي تعلنها دائماً المستقبل لعملائها».

وأضاف السيد وائل زين مدير عام قطاع التسويق لشركة المستقبل للأجهزة الحديثة FMP في كلمته: «إننا نسعى إلى تقديم خدمة مميزة تلبي احتياجات عملائنا وتزيد من رضاهم لكسب ثقتهم ومنحهم قيمة مضافة من خلال الضمان الذهبي الذي يشمل عدة مزايا حصرية ومتميزة، بالإضافة إلى العديد من الجوائز القيمة التي يتم السحب عليها دورياً، وتم خلال الحفل توزيع الجوائز على المتسابقين الذين تم اختيارهم من بين من اشتروا جهاز

سيارة فاخرة وخاتم الماس وجوائز ثمينة لسعداء الحظ

١٤ فائزاً في حق حلمك مع المستقبل

أعلنت شركة المستقبل للأجهزة الحديثة FMP إحدى شركات مجموعة المتبولي المتحدة، وأحد وكلاء جالات «سامسونج» في المملكة في حفل كبير حضره كوكبة من المسؤولين ورجال الأعمال عن ١٤ فائزاً في حملتها الأخيرة عبر الإنترنت: «حق حلمك مع المستقبل» والتي هدفت من خلالها منح عملائها فرصة تحقيق الأحلام. وقال المهندس محمد علي متبولي الرئيس التنفيذي لشركة المستقبل للأجهزة الحديثة FMP في كلمة بهذه المناسبة

سامسونج تبتكر تصميماً ثلاثياً جديداً لمكيفات الهواء الجديدة ٢٠١٤

أعلنت شركة سامسونج للإلكترونيات المحدودة، عن اطلاق مكيفات الهواء الجديدة، والتي تمت هندستها لتقديم مستويات استثنائية من التبريد والراحة والفوائد الصحية بتصميم المثلث المدهش. ويقدم هذا التصميم المبتكر مدخلا ومخرجا أوسع للهواء، ومراوح أكبر، مع الحفاظ على مظهر خارجي مدمج لتعزيز التجربة الإجمالية لتكييف الهواء.

وقال السيد جاي شيون بارك، المدير العام لشركة سامسونج للإلكترونيات بالسعودية: «يلعب البحث والتطوير والتصميم دوراً رئيسياً في أسلوبنا لتطوير المنتجات، حيث نركز دائماً على تحسين التجربة اليومية لعملائنا من خلال التكنولوجيا. ونحن فخورون بقدرتنا على تقديم منتجات تلبي الاحتياجات المستقبلية التي لا يدركها المستهلك تماماً بعد، وأبرز مثال على ذلك إنجازنا في تصميم هذه المكيفات الجديدة. من جهته قال المهندس عدنان متبولي الرئيس التنفيذي لمجموعة المتبولي المتحدة: «لقد مكنتنا التقنية الحديثة لمكيفات سامسونج ذات التصميم المثلث



المدهش أن نعلن بفخر ان جميع مكيفات هواء سامسونج مطابقة بنسبة ١٠٠٪ لأحدث أنظمة المواصفات والمقاييس».



موقنبيك جدة تحتضن فعاليات الجودة ورعاية المريض

رعى مدير الشؤون الصحية بجدة في الرابع عشر من يناير فعاليات مؤتمر الجودة ورعاية المريض الذي أقامته مجموعة مستشفيات السعودي الألماني - جدة قسم الجودة أستضاف واحتضنته قاعة شمس بفندق موقنبيك جدة التي تسع لما يزيد على ٣٠٠ فرد ومجهزة بأحدث الأجهزة السمعية والبصرية



تم تنظيم المؤتمر ووضع البرنامج الخاص به تحت اشراف د أمل قريطم مديره قسم الجودة بمستشفى السعودي الألماني وكانت مراسم الافتتاح قد بدأت بكلمة ترحيب من نائب رئيس المجموعه الدكتور خالد عبد الجليل الترجي كما تم عرض فيلم تصويري عن انشطه المستشفى وكيفية تطورها منذ نشأتها حتى الان. وقدمت د أمل قريطم محاضره قصيرة لافتتاح البرنامج، تعرضت خلالها لنشاطات قسم الجودة في المستشفى والمشاريع المقدمه من خلالها. ومن ثم ناقش المؤتمر النطاق الرئيسي لجودة أي منظمة صحية، من خلال أفضل الممارسات الطبية وأهمية التثقيف الصحي التي تهدف في النهاية إلى إرضاء العملاء خلال رحلتهم العلاجية كما تناولت محاضرات المستشارين آخر المستجدات، مع التركيز على سلامة ورضا المرضى.

BMW الفئة الرابعة المكشوفة تصل إلى السوق السعودي

استهل الوكيل الحصري لمجموعة BMW العام الجديد مع إطلاق سيارَة BMW الفئة الرابعة المكشوفة الجديدة بالكامل في المملكة العربية السعودية. ويعتبر الكثيرون سيارات BMW المكشوفة أجمل السيارات ذات سقف مفتوح. وينعكس ذلك في أرقام المبيعات، إذ تُعدّ سيارات BMW المكشوفة الأفضل مبيعاً حول العالم في فئة السيارات الراقية. ومن المتوقع أن تستمر قصة النجاح هذه مع طرح سيارَة



BMW الفئة الرابعة المكشوفة الجديدة بالكامل التي تشكّل خلفاً للفئة الثالثة المكشوفة وهي أشهر سيارَة مكشوفة صغيرة ذات أربعة مقاعد وأفضلها مبيعاً في العالم.

وقال ستافروس باراسكيفايديس، المدير العام لمؤسسة محمد يوسف ناغي للسيارات (مجموعة BMW) «نملك مجموعة من السيارات المشوّقة الجديدة التي سنطرحها في السوق هذا العام بدءاً من سيارَة BMW الفئة الرابعة المكشوفة التي ستكمّل طراز الفئة الرابعة كوبيه الذي أطلقناه العام الفائت.

وتتجلى سيارَة BMW الفئة الرابعة المكشوفة بتصميم جديد يتجلّى بوضوح أكبر في الطراز الثاني من السلسلة، فيتحسّن بالتالي مظهر سيارَة BMW الفئة الرابعة المكشوفة، مع وضع في الوقت عينه معايير جديدة من حيث الديناميكية والأناقة ومتعة القيادة الاستثنائية، سواء أكان السقف مكشوفاً أم لا.

ويتمدّد طابع سيارَة BMW الفئة الرابعة المكشوفة الرياضي إلى التصميم القوي في الخلف، فتلفت الخطوط الأفقية البارزة والمصاييح الخلفية على شكل L الممدّدة عند الطرفين الجانبيين الأنظار إلى أفواس العجلات القوية والمسافة الواسعة بين العجلتين.



ال جي تطلق الجيل الرابع لمكيف Multi - V IV

أطلقت شركة ال جي الشركة الرائدة عالمياً في حلول التكييف والتقنيات المتطورة وشركة الحسن غازي إبراهيم شاعر الوكيل المعتمد الوحيد لمكيفات ال جي بالمملكة أفضل حلول المكيفات المركزية وهو الجيل الرابع لمكيف «Multi-V IV» الاستوائي الذي يتمتع بموثوقيته وأدائه المتفوق ويتقدم أفضل المستويات في كفاءة استهلاك الطاقة حيث تم تطويره ليلبي احتياجات المستهلك السعودي وكافة عملاء ال جي بالمملكة.

يقول السيد ديوك سوو أن «رئيس شركة ال جي الكرونيكس بالمملكة ابتكرت ال جي تكنولوجيا الكومبريسور الاستوائي العاكس «إنفرتر» المتوفر في مكيف «Multi-V IV»، ويعدّ من الابتكارات التقنية التي تفخر بها الشركة حيث يقدم حلاً متكاملًا في توفير الطاقة خاصة في ظل عمليات التشغيل والتحميل الجزئية. كما تعمل وظيفته «الإزالة الأوتوماتيكية للبخار» بالحفاظ على مستوى الأداء القوي أثناء الظروف الجوية المختلفة وخلال إرتفاع درجات الحرارة وذلك تماشيًا مع جهود ال جي-شاكر في تقديم تقنيات تناسب اجواء ومتطلبات السوق السعودي.

ويضيف السيد «يونج هوان أن» مدير أول قسم المكيفات التجارية لشركة ال جي قائلاً: «لقد حقق جهاز التكييف «Multi-V IV» الاستوائي حتى درجة ٧٨، في عامل الأداء (COP) ولغاية ١٦،٢ في معدل كفاءة الطاقة (EER) وهي تكليلاً لجهود ال جي بالالتزام بتطوير وتنفيذ حلول تشغيلية تتميز بكفاءة عالية لمكيفات الهواء. وقد تم تجهيز وحدات Multi-V IV الاستوائية

بنظام متميز لاسترجاع الزيت (DHIPOR) لتقليل نسبة الطاقات المهدورة عبر أحدث التقنيات المستخدمة في مجال صناعة مكيفات الهواء. كما تتضمن كافة موديلات مكيف Multi-V IV الاستوائي على الكومبريسور الاستوائي الإنفرتر الذي يستخدم مجال

واسع للتردد التشغيلي (من ١٥-١٥٠ هيرتز) وذلك لرفع الكفاءة التشغيلية أثناء الأحمال الجزئية.

افتتاح فرع الدانوب بحطين بلازا

تم إفتتاح فرع الدانوب الجديد التابع لإحدى شركات مجموعة بن داود بمدينة الرياض بمجمع حطين بلازا حيث شهد الافتتاح حضور كبير من المدعوين ومن كافة أطراف المجتمع. وقد تميز الفرع الجديد بمساحاته الواسعة التي توفر الراحة والمتعة التسويقية والتي تلبي كافة احتياجات الأسرة، في موقع عصري تميز بالإبهار والديكورات الراقية.

وقد حضر الافتتاح رئيس مجلس إدارة مجموعة بن داود سعادة الشيخ عبدالرزاق بن داود أعضاء مجلس الإدارة الكرام والقائمين على إدارة شركة الدانوب. وقد تم الإعلان عن الجائزة الكبرى التي سيتم السحب عليها لزبائن الفرع بمناسبة الإفتتاح وهي عبارة عن سيارة من طراز BMW موديل ٢٠١٤.





٢٠ سيارة «جاكوار إكس جيه» (XJ) جديدة
لخدمة عملاء الطيران الخاص

«محمد يوسف ناغي للسيارات» توقع اتفاقية شراكة استراتيجية مع «طيران السعودية الخاص»

أبرمت مؤسسة محمد يوسف ناغي للسيارات، الوكيل المعتمد لسيارات جاكوار ولاندروفر في المملكة العربية السعودية، مع إدارة «طيران السعودية الخاص» (SPA)، الذراع الاستثمارية للطيران الخاص بالخطوط الجوية العربية السعودية، اتفاقية تنص على اعتماد سيارة جاكوار إكس جيه الجديدة (Jaguar XJ) لتكون السيارة الرسمية لنقل كبار الشخصيات من عملاء طيران السعودية الخاص بمحطات الوصول والسفر في مطارات المملكة الرئيسية.

وقع الاتفاقية الأستاذ إيهاب علام، المدير التنفيذي لمؤسسة محمد يوسف ناغي للسيارات - جاكوار لاندروفر، والأستاذ فيصل بن غازي كيال، الرئيس التنفيذي لطيران السعودية الخاص.

وبهذه المناسبة، قال الأستاذ إيهاب علام: «إن هذه الإتفاقية ما هي إلا نقطة البداية في إطار بناء علاقة شراكة إستراتيجية طويلة المدى مع «طيران السعودية الخاص» وهي تؤكد مبدأ المساندة والدعم بين الطرفين لخدمة كبار الشخصيات من عملاء الطيران الخاص بمطارات المملكة المختلفة».

من جانبه، أوضح الأستاذ فيصل بن غازي كيال، رئيس «طيران السعودية الخاص» أن هذه الاتفاقية تأتي في ظل تطوير خدمات «طيران السعودية الخاص» التي تلامس رغبات عملائها وتوحيد معايير الخدمة لجميع شرائح ركابها وأعضاء برامج «طيران السعودية الخاص» بفئاتها الثلاث الفضية والذهبية وحاملي العضوية البلاطينية على أسطولها المكون من عشر طائرات.





ألبرخت مديراً جديداً لهيئة السياحة السويسرية في الخليج

أعلنت هيئة السياحة السويسرية ومقرها زيورخ تعيين ماتيس ألبرخت مديراً جديداً للهيئة في دول الخليج حيث سيحل بدلاً ليوزغ كرييس الذي أصبح مديراً إقليمياً لأوروبا الوسطى والشرقية في إبريل الماضي. ويمتلك ماتيس خبرة كبيرة في قطاع السياحة وكذلك الإدارة. وكان ماتيس قد التحق في يناير ٢٠١٠م في هيئة السياحة السويسرية كمدير لمقاطعة فرانكفورت. قبل انضمامه للهيئة، عمل ماتيس في المبيعات لدى الخطوط الجوية المتحدة ولدى خطوط جنوب أفريقيا الجوية، كما شغل منصب المدير الإداري للطيران السويسري ومدير المبيعات لدى الخطوط الجوية الماليزية وكان أيضاً المالك لوكالة السفر «Dabflug.ch».



لعب دوراً حيوياً في إطلاق علامة ألوفت في الشرق الأوسط

ستيغان أويلي مديراً عاماً لشيراتون خور دبي

الجنوبية، والبرتغال، وإسبانيا. ويتحدث فاندن أويلي سبع لغات، هي الإنجليزية، والهولندية، والفرنسية، والألمانية، والإسبانية، والبرتغالية، والدنماركية.

وفي معرض تعليقه على التعيينات الجديدة، قال جيدو دو ويلد، النائب الأول للرئيس، والمدير الإقليمي لشركة «ستاروود للفنادق والمنتجعات» في الشرق الأوسط:

«كان فندق «شيراتون خور دبي» أول منشأة فندقية لنا في دولة الإمارات العربية المتحدة، ولا شك أن عملية التجديد هذه من شأنها أن تعيد تاريخ وعراقة هذا الفندق كإحدى العلامات الشهيرة والبارزة في دبي. كما يسعدنا أن ينضم إلينا ستيغان بكل ما يتمتع به من خبرة سابقة مع «شيراتون» فضلاً عن قيادته القوية وحماسه، ليقود عملية التجديد وإعادة افتتاح الفندق».

أعلنت شركة «ستاروود العالمية للفنادق والمنتجعات» مؤخراً عن تعيين ستيغان فاندن أويلي مديراً عاماً لفندق «شيراتون خور دبي» تعزيزاً لعملية التجديد الشاملة للفندق البارز. كما عين الفندق ستيوارت سيدج شيفاً تنفيذياً للإشراف على منافذ المأكولات والمشروبات الستة في الفندق. ويتمتع ستيغان فاندن أويلي البلجيكي المولد، بخبرة طويلة تتجاوز ٢٠ عاماً قضاها في العمل في افتتاح وإدارة الفنادق حول العالم. وبحكم منصبه كمدير عام لفندق «شيراتون خور دبي»، سوف يتولى فاندن أويلي الإشراف على إعادة افتتاح وعمليات الفندق، فضلاً عن تقديم مفاهيم جديدة لعلامة «شيراتون» داخل الفندق.

وكان فاندن أويلي يشغل في السابق منصب مدير عام فندق «ألوفت أبوظبي»، الذي افتتحه في عام ٢٠٠٩. كما لعب دوراً حيوياً في إطلاق علامة «ألوفت» في الشرق الأوسط. وتولى فاندن أويلي أيضاً مسؤولية افتتاح فندق «شيراتون الجرف» في البرتغال و«شيراتون لا كاليثا» في إسبانيا، وقد دعت ظروف عمله إلى التنقل عبر أنحاء العالم، بما فيها بلجيكا، والدنمارك، وتايلاند، وهونج كونج، وكوريا



إستديو إذاعي إف إم داخل الرد سي مول

سجل الرد سي مول سبقاً جديداً على مستوى مراكز التسوق والترفيه بمنطقة الخليج، حيث وقعت إدارة المول مؤخراً اتفاقية مع إذاعة «الف الف اف ام» لتأسيس ستوديو خاص داخل المول سيتولى نقل عدد من برامج الإذاعة على الهواء مباشرة وعلى مرأى ومسمع زواره والعاملين فيه.

تأتي هذه الخطوة الأولى من نوعها في المملكة كجزء من سعي رد سي مول ليكون أقرب لأهالي جدة، ويقدم قيمة عالية لمرتابه، وذلك ضمن طموحه ليصبح مركز التسوق والترفيه الأكثر تنوعاً وزيادة على مستوى المنطقة العربية، والأكثر ارتباطاً بالمجتمع المحلي على مستوى المملكة.

وقد أعرب محمد علوي، الرئيس التنفيذي لشركة أسواق البحر الأحمر المالكة لمركز الرد سي، عن سعادته بالتعاون مع إذاعة «الف الف اف ام»، مشيراً إلى أن الاستوديو الجديد سيشكل نقلة نوعية للمول وسيزيد أهميته لدى سكان جدة وزوارها، إذ إذاعة ألف ألف حققت انتشاراً واسعاً في المنطقة الغربية خاصة ومناطق المملكة بشكل عام، بأسلوبها الشبابي الرائع وبرامجها المتنوعة التي تتماشى مع إيقاع العصر وتستجيب لتطلعات مستمعيها. من جهته، أشاد مروان ديماس الرئيس التنفيذي لشركة الوثبة للدعاية والاعلان والوكيل الحصري لإذاعة ألف ألف، بمكانة الرد سي مول الرائدة على مستوى مراكز التسوق بالمنطقة، وأوضح أن «ألف ألف» ستستفيد من الشعبية الكبيرة التي يحظى بها المول، وستجعله نقطة لبث بعض برامجها.

يعد الفرع الثالث في المدينة المنورة

إيف روشيه تفتتح فرعها الـ ٢٧ في عاليه مول

افتتحت علامة إيف روشيه الفرنسية (العلامة التجارية رقم ١ للعناية بالجمال في فرنسا عبر وكيلها الحصري في السعودية شركة البتول الدولية للتجارة فرعها الأحدث بمركز عالية المدينة مول بالمدينة المنورة والذي يعد الفرع الثالث في المدينة المنورة بعد فرعي الراشد مول والنور مول، الفرع رقم ٢٧ لسلسلة معارض إيف روشيه في المملكة والمنتشرة في أرقى المراكز التجارية والتي تتناسب والمكانة المتميزة لعلامة إيف روشيه الفرنسية.

وقال المهندس فارس الجفري مدير التطوير في شركة البتول أن الفرع الجديد والذي تم افتتاحه بمجمع عاليه مول بالمدينة المنورة على مساحة ٥٠ متراً مربعاً والذي يعد الفرع الثالث في المدينة المنورة، يأتي في إطار حرص شركة البتول على توفير منتجاتها الراقية في المراكز التجارية الراقية من خلال سلسلة معارضها لتلبية الطلب المتزايد على منتجاتنا التي تستحوذ على إعجاب المستهلكين وخاصة النساء الباحثات عن الجمال والتميز.





جوائز من «موبيل الزوار» منصتها في معرض السيارات ٢٠١٣

أنحت شركة أبسكو «موبيل ١» لزوار المعرض السعودي الدولي للسيارات ٢٠١٣، من مشجعي فريقي الأهلي والاتحاد الفرصة للقاء نجومهم المفضلين والتصوير معهم، على منصتها بالمعرض.

وقد استضافت الشركة من فريق الأهلي نجميه عبدالله المعيوف، ووليد باخشوين، ومن فريق الاتحاد نجميه ههد المولد، وعبدالرحمن الغامدي.

وخصصت شركة أبسكو «موبيل ١» جوائز مميزة لأصحاب الصور التي تم التقاطها مع

الشباب ونقدم لهم ما يبحثون عنه، لاسيما خلال المعرض السعودي الدولي للسيارات الذي يجتذب أعداداً كبيرة منهم للإطلاع على أحدث موديلات السيارات.

النجوم والتي يتم تحميلها على موقع التواصل الاجتماعي «فيس بوك» الخاص بـ «موبيل ١» <https://www.facebook.com/ApscoMobil> <https://www.facebook.com/ApscoMobil>

وتتال أعلى نسبة إعجاب، من متصفح الموقع. والجوائز عبارة عن أجهزة «اي فون ٥ اس»، «اي باد ميني»، وتذاكر لحضور مباريات الاتحاد والاهلي في الدوري السعودي لكرة القدم.

وقال السيد أحمد الرملي مدير التسويق بشركة أبسكو «موبيل ١» يسعدنا دائماً أن نتواصل مع



قفزة واسعة لأودي مع إطلاقها فئة السيدان من A3

أطلقت أودي فئة السيدان الجديدة من أودي A3 سيدان التي دخلت معها أودي أكبر شريحة لسوق السيارات في العالم، ألا وهي فئة سيارات السيدان المدعمة. ويتوفر في الوقت الحالي A3 سيدان فيما ستوفر أودي لاحق هذا العام الطراز S3.

وشكل الحدث فرصة فريدة لممثلي وسائل الإعلام للتعرف على سيارة محفوفة بالإثارة والقيام باختبار قيادتها في أجواء مليئة بالترفيه. ويأتي الجيل الثالث من النموذج الناجح A3 مع انخفاض ملحوظ في الوزن وقوة دافعة قوية وفعالة وعدد كبير من المواد الترفيهية الراقية وأنظمة مساعدة السائق.

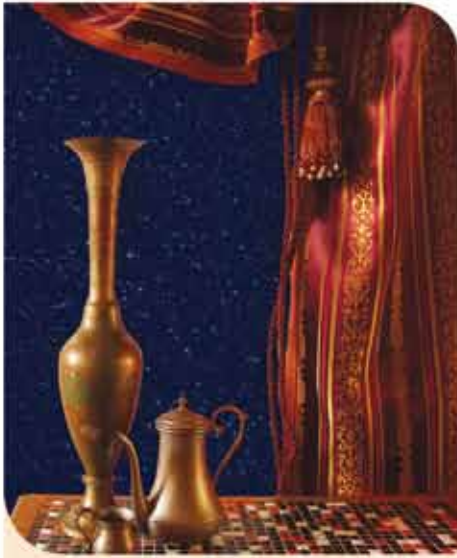
قال فتحي علام مدير عام أودي السعودية: «نحن نعتقد أن هذه السوق لديها إمكانات هائلة لمزيد من النمو للعلامة التجارية لأودي وإذ نؤكد من جديد التزامنا تجاه السوق السعودية، فإننا نقدم أودي A3 سيدان. ونتوقع أن يسهم نمو السوق السعودية وأن تساهم بشكل كبير في المبيعات العالمية لأودي.»

اليكتا تنظم مسابقة مذاق السعودية



نظمت شركة «اليكتا الإلكترونية»، الرائدة عالمياً في مجال الأجهزة المنزلية المبتكرة، مسابقة الطبخ السنوية تحت عنوان «مذاق السعودية» ذلك بمدينة جدة، وقد شهدت المسابقة إقبالاً كبيراً من السيدات حيث شارك بها أكثر من ٨٠٠ سيدة من مختلف الجنسيات، ونجحن في تقديم العديد من الأطباق من دول مختلفة، بمساعدة أجهزة المطبخ المساعدة والمبتكرة من اليكتا والتي تساهم في الحصول على أذ الأطعمة المغذية والصحية بسهولة وسرعة. وقد ضمت المسابقة عدة فئات منها الأطباق الرئيسية والمقبلات والحلويات، وقد تم إختيار الفائزات في كل فئة على أسس ومعايير مختلفة من حيث الطعم، الوقت المستغرق في الإعداد وطريقة العرض.

وكانت المشاركات قد قمن بتسجيل مشاركتهن عبر صفحة شركة «اليكتا» بالفيس بوك، وقامت لجنة متخصصة بعمل تصفية للمشاركات لاختيار المؤهلين للمشاركة بالمسابقة النهائية لتحضير وصفاتهن ضمن ثلاث فئات هي الطبق الرئيسي والمقبلات والحلويات.



سيجما تطلق مجموعة من الألوان الداخلية الباهرة

قامت دهانات سيجما الشرق الأوسط، الشركة الرائدة في صناعة الطلاءات المعمارية والواقية والبحرية والعبوات بطرح «سيجمولتو نجوم» في السوق السعودي، وهي عبارة عن مجموعة جديدة من الدهانات الديكورية والتي تتضمن ثنات من الألوان المذهلة والفريدة من نوعها، مثل الأخضر الطبيعي الأصفر المتحول، البني الترابي، البرتقال الترابي، الأحمر الداكن، الأرجواني الغامض والأزرق الجذاب والرمادي المعدني.

تم تصميم «سيجمولتو نجوم» خصيصاً بهدف إتاحة الفرصة للملاء كي يختبروا الطبيعة الساحرة لسماء الصحراء وهم يتمتعون بالاسترخاء في منازلهم، ويطلقوا العنان لمخيلتهم ليعيشوا مغامرة تتجاوز حدود غرفة المعيشة إلى عالم مليء بالنجوم والأضواء الساطعة. وقال يوردي أكرز مدير المنتج قائلاً: نحن في دهانات سيجما الشرق الأوسط فخورون بإطلاق «سيجمولتو نجوم» التشكيلية الجديدة من الدهانات الديكورية الراقية المصممة خصيصاً لإضفاء لمسة من الإبداع والحميمية والأمان والدقة على أجواء المنزل الداخلية. وسوف تتوفر المجموعة الجديدة والمبتكرة في شبكة معارضنا المنتشرة في كافة مناطق المملكة، لتلبي احتياجات وتطلعات الجميع وشاركه أنطوان لوجويو مدير التسويق في الشرق الأوسط قائلاً: «تشكل منتجات سيجمولتو نجوم قيمة إضافية إلى جانب قاعدة متنوعة ومعروفة من منتجات دهانات سيجما، فهي تعكس سعينا المستمر والدؤوب لابتكار ألوان مميزة تضيء الأناقة والسحر والقوة على أجواء المنزل الداخلية وتُثري تشكيلتنا الحالية بمنتجات جديدة متعددة التأثيرات والانطباعات.

أول مركز تجاري في السعودية يبادر بتوفيرها للزوار

موبايلي ورد سي مول يقدمان الإنترنت مجاناً

الجديدة تأتي كقيمة مضافة للزوار والمتسوقين، وستمنحهم مفاجآت ومكافآت مقابل وفائهم، وسيكون من شأنها زيادة أجواء المتعة والإثارة. من جهته قال المهندس علاء المالكي الرئيس التنفيذي لشبكات الهاتف المتحرك المكلف بشركة موبايلي نسعى دائماً إلى تطوير التقنية لخدمة المواطنين والمقيمين بالمملكة ونستند في ذلك على بنية تحتية قوية مزودة بأحدث التقنيات في عالم الاتصالات وخبرة واسعة في تغطية الأماكن المزدحمة ولعل تجربة موبايلي في تغطية المشاعر المقدسة والمنطقة المركزية خلال فترة الحج خير دليل على ذلك.

ويعتبر البرد سي مول من المحطات الأولى ضمن عدة مواقع تعتمزم موبايلي تزويدها بخدمة الواي فاي دون مقابل، وقد أكدت إدارة المول أن الشبكة ستخضع للإشراف المستمر للتأكد من جاهزيتها وكفاءتها ومواكبتها لعدد المستخدمين.

بادرد سي مول بالتعاون مع شركة اتحاد الاتصالات «موبايلي»، الرائدة في مجالات الاتصالات بتوفير خدمة الإنترنت اللاسلكي (موبايلي واي فاي) لكافة زوار المول والعاملين فيه دون مقابل ليكون من أوائل مراكز التسوق والترفيه التي تقدم هذه الخدمة على مستوى المملكة، وينضم لأكثر من ٨٠٠ موقع تغطيها موبايلي بهذه الخدمة في عدد من مناطق المملكة.

وسيستفيد مستخدمو الإنترنت بالبرد سي مول من ٤٥ نقطة دخول للشبكة بسرعات تصل إلى ١٠ ميجابايت يمكن زيادتها عند زيادة تدفق البيانات، وقد أوضح محمد علوي، الرئيس التنفيذي لشركة أسواق البحر الأحمر - المالكة للرد سي مول - أن الخدمة



ناغي للسيارات هيونداي تحصد مبيعات ٥٠,٠٠٠ وحدة



احتفلت مؤسسة محمد يوسف ناغي للسيارات هيونداي بتخطي نسبة مبيعاتها أكثر من ٥٠,٠٠٠ وحدة في عام ٢٠١٣ على مستوى الشرق الأوسط. أقامت المؤسسة احتفالاً حضره كل منسوبي المؤسسة يترأسهم المهندس حزم جمجوم، نائب الرئيس لسيارات محمد يوسف ناغي هيونداي، حيث تم شكر كل المدراء والموظفين ومشاركتهم هذا الحدث المميز. وبعد ذلك ختام لنجاحات عدة حصلت عليها المؤسسة في ٢٠١٣، حيث حققت أيضاً أكبر نسبة مبيعات في شهر ديسمبر ٢٠١٣ على مستوى الشرق الأوسط، وأتى ذلك متزامناً مع تدشين سيارة هيونداي إلنترا ٢٠١٤، وهي سيارة احتلت المرتبة الأولى لتكون السيارة الأكثر مبيعا من بين مثيلاتها من سيارات هيونداي في المملكة.

وقال المهندس حزم جمجوم، نائب الرئيس لسيارات محمد يوسف ناغي هيونداي أنه لمن واجبي أن أقدم بالشكر لكل منسوبي مؤسسة محمد يوسف ناغي هيونداي على جهودهم في مختلف الأقسام والمجالات والتي كانت أحد العوامل الأساسية في تحقيق نجاحات هذا العام، ذلك إلى جانب دعم شركة هيونداي العالمية المستمر. خلال العام المنصرم تمكنا من تحقيق الكثير، وتعزيز وجودنا في السوق السعودي، ووضع عملائنا في المرتبة الأولى، والعمل على تسهيل وتلبية كل إحتياجاتهم، ما يجعلنا نتطلع للمزيد من النجاحات وأعلى درجات رضا عملائنا.

محمد يوسف ناغي تسجل نمواً بنسبة ١٨% في مبيعات مجموعة BMW



أعلنت مؤسسة محمد يوسف ناغي للسيارات عن زيادة نسبتها ١٨% في مبيعات BMW وMINI عام ٢٠١٣. وفي سوق تستخدم فيها المنافسة ويبحث فيها العملاء عن أفضل السيارات، لا تزال سيارات مجموعة BMW تعزّز موقعها كشركة رائدة في فئة السيارات الراقية.

وقال السيد ستافروس باراسكيفايديس، المدير العام لمؤسسة محمد يوسف ناغي للسيارات مجموعة BMW «أصبحت سيارة BMW الفئة السابعة مرادفاً للفخامة والأناقة والابتكار، وقد عزّزت موقعها الرائد كسيارات السيدان الفاخرة الأكثر ديناميكيةً وابتكاراً في فئة السيارات الراقية في المملكة العربية السعودية. ونحن واثقون بأن الأداء القوي الذي يقدمه هذا الطراز القمّة سيستمرّ عام ٢٠١٤».

أمّا السيارة الثانية الأفضل مبيعا فكانت سيارة BMW الفئة الخامسة وهي من منتجات BMW الرئيسية ورائدة عالمياً عن فئة سيارة الصالون التنفيذية، وسلّمت المؤسسة ١,١٨٦ سيارة منها إلى العملاء، مع زيادة نسبتها ٢٥% مقارنةً مع مبيعات الفئة الخامسة عام ٢٠١٣، ويعود ذلك إلى طرح سيارة الفئة الخامسة المعدّلة في أواخر العام المنصرم.

وبفضل الطرازات المتطورة والارتفاع في المبيعات، حافظت المملكة على موقعها كثاني أكبر سوق في الشرق الأوسط من حيث السيارات التي تمّ بيعها. ومع تسليم ٤٢٢٨ سيارة إلى العملاء عام ٢٠١٣، بقي الدافع الرئيسي وراء هذا النمو سيارة BMW الفئة السابعة التي ساهمت بنسبة ٩% في المبيعات مع بيع ١٦٣١ من هذه الفئة عام ٢٠١٣. وتتبوأ سيارة BMW الفئة السابعة الطليعة في فئة سيارات السيدان الفاخرة في الشرق الأوسط وتقدّم أعلى مستويات الفخامة والأناقة والابتكار وهي صفات يقدرها العميل المدرك في المملكة ويتوق إليها والدليل على ذلك احتلال المملكة العربية السعودية مرتبة السوق الأولى في الشرق الأوسط لمبيعات سيارة BMW الفئة السابعة.

لحم بقري طري طبقات

طريقه التحضير:

- أضيفي الزيت والثوم في إناء وحركي لمدة دقيقتين ثم أضيفي اللحم المقطع شرائح ثم الملح حسب الرغبة وحركيه لمدة دقيقتين على كل وجه ثم يوضع في صينية ويدهن على الوجه بالزيت ويترك في الفرن لمدة ٥ دقائق.

- في نفس الإناء ضعي الزيت والكرفس وحركيه لمدة دقيقه ثم أضيفي خضار السنبلة وعصير الليمون والفلفل الأسود والملح حسب الرغبة وأتركه على النار لمدة ٥ دقائق.

كيفية التقديم:

ضعي طبقة من اللحم ثم خضار السنبلة ثم اللحم ثم الخضار وقدميها ساخنة.
• ينصح بتقديمه مع أكواز الذرة من السنبلة.

المقادير :تكفي لأربعة أشخاص

- كيلو لحم بقري طري (تندرلويين)
- كيس من خضار السنبلة
- ٥ فصوص ثوم مطحونة
- ملعقتين عصير ليمون
- ملعقة صغيرة فلفل أسود
- نصف حزمة كرفس
- ملح حسب الرغبة
- حبه ليمون مقطعة لشرائح
- ربع كوب كريمة الطبخ
- ٦٠ جرام زبدة
- ٢٠ جرام من ورق الريحان
- عرقان كرفس مفروم ناعم
- كوبان من الماء المغلي
- فلفل أبيض





مذاق آخر للمأكولات البحرية الطازجة

ستشعر انك في عروس البحر
عندما تتذوق أشهى المأكولات البحرية الطازجة أو ما تختاره من المأكولات الشرقية .
عندما تجلس والمياه تحيط بك من كل جانب وتستمتع بنسمات الهواء العليقة.
عندما تستمتع أنت وعائلتك برحلة بحرية داخل خليج أبجر.

**الستغالة**
Al Segala
مجموعة فقيه السياحية

مطعم السقالة
جدة - أبجر الجنوبية - دوار علوم البحار - طريق الكورنيش
هاتف : 2890575 - 2890576
www.alsegala.com

طبق البامية بصوص الطماطم باللحمة

طريقه التحضير :

- ضعي السمن أو الزيت والبصلة في إناء وحركي حتى يصبح لونه ذهبي ثم أضيفي الثوم واتركيه لمدة دقيقة.
- أضيفي اللحم وحركي ثم أضيفي معجون الطماطم مع التحريك ثم أضيفي البهار واتركيه لمدة ٣ دقائق.
- أضيفي عصير الطماطم وحركي لمدة ٥ دقائق ثم أضيفي كوبان من الماء واتركيه لمدة ساعة حتى ينضج اللحم.
- أضيفي بامية السنبلة والملح حسب الرغبة واتركيه لمدة ١٠ دقائق ثم أضيفي الليمون والكزبرة، وأطفئي النار واتركيه لمدة ٥ دقائق قبل التقديم.
- يمكن استبدال اللحم بالعظم بمفروم السنبلة لحم بقري أو غنم (صافي ١٠٪).

المقادير: تكفي لأربعة أشخاص

- نصف كيلو لحم ضاني بالعظم
- كيس بامية السنبلة
- ملعقة سمن أو زيت نباتي حسب الرغبة
- بصلة كبيرة مفرومة ناعمة
- ٥ فصوص ثوم مهروسة
- خبثين من عصير الطماطم
- ملعقة من معجون الطماطم
- ملعقة من البهار المطحون
- (فلفل أسود - كمون - كزبرة - جوزة الطيب - قرفة - فلفل)
- ليمون بن زهير
- كزبرة خضراء مفرومة
- ملح حسب الرغبة





كابوريا | KABORIA

البحر بخيره...

طبق
البايلا
الشهير



جدة (مؤبد) 920023666 - كورنيش التحية 0126065355 - شارع فلسطين 0126683844 - طريق المدينة 0126580344 - y.jahallah@kaboria.co

مجموعة الراجحي الدولية
ALRAJHI INTERNATIONAL GROUP

f /kaboria.co

@KaboriaRest

/kaboriaest

www.kaboria.co

أرض شوكي (خرشوف) محشوة باللحم

طريقة تحضير الأرضي شوكي محشوة باللحم

- تسلق رؤوس الأرضي شوكي في الماء وعصير الليمون حتى تنضج، علماً أن إضافة عصير الليمون إلى ماء السلق تساعد في الحفاظ على لون الأرضي شوكي.

- يسخن الزيت ويقلي فيه البصل حتى يذبل ويضاف اللحم المفروم ويطهى حتى ينضج ويختفي كل الماء تضاف حينها التوابل والملح ومن ثم الصنوبر.

- نصف رؤوس الأرضي شوكي في قدر كبيرة وتحشى بحشوة اللحم يضاف الماء الممزوج مع معجون السندورة إلى القدر تغطى القدر وتترك على نار متوسطة حتى تكثف الصلصة وتنضج قطع الأرضي شوكي

كيفية التقديم:

يقدم الطبق مع الأرز.

• لأفضل طعم ينصح باستخدام مفروم السنبللة لحم بقرى أو غنم (صافي ١٠٠٪).

المقادير : تكفي لأربعة أشخاص

- ١٢ قاعدة أرضي شوكي (خرشوف) السنبللة
- ملعقة طعام من معجون السندورة مخوبة
- في كوبين من الماء لطهو الأرضي شوكي
- ملعقتين طعام عصير ليمون
- نصف كيلوغرام من اللحم المفروم من السنبللة
- ربع كوب من الزيت النباتي أو الزبدة
- بصلة متوسطة الحجم مفرومة ناعم
- نصف ملعقة صغيرة من البابريكا
- فلفل أحمر حلو
- ثلاثة أرباع ملعقة صغيرة من البهار الحلو
- نصف ملعقة صغيرة من البهار الأسود
- ربع ملعقة صغيرة من الفرفة
- ملح حسب الرغبة
- ربع كوب من الصنوبر المقلي



Shami شامي

هيدا الأكل



وجبة
الميجا شاورما
العملاقة

جدة (مؤحد) ٢٩٤٩٩٠٠٩٢ - المدينة المنورة ١٤٨٤٦٥٨٨٨ - الرياض ٠١٢٠١٨٠٦

مجموعة الراجحي الدولية
ALRAJHI INTERNATIONAL GROUP



/shamirest



@ShamiRest



/shamirest

www.shamirest.com

a.alahmed@shamirest.com

سبرينج رول مع صوص الكراميل

طريقه التحضير :

- على سطح أملس، توضع واحدة من رقائق السبرينج رول ويوضع على أحد الأطراف ¼ كوب جبن ثم يطوى الطرفان اليمين واليسار وتلف، باستخدام فرشاة الطهي يدهن الطرف بالزيت، تكرر العملية مع باقي الرقائق.

- يسخن الفرن على درجة حرارة ٢٠٠ درجة، يرص السبرينج رول على صاج للفرن، يوضع الصاج في الفرن ويخبز لمدة ١٥ دقيقة حتى يصبح لونه ذهبي، يرش بسكر البودرة.

- في إناء لا يلصق يذاب الزبد ويضاف السكر ويقلب لمدة دقيقتان حتى يذوب السكر تماماً، تخفص النار، ويضاف الحليب تدريجياً مع التقليب حتى يتماسك الخليط، يرفع من النار ويوضع جانباً حتى يبرد.

كيفية التقديم:

يقدم السبرينج رول بارد مع صوص الكراميل.

المقادير: تكفي لأربعة أشخاص

- ٨ رقائق سبرينج رول
- ٢ كوب جبن ريكوتا
- ٣ ملاعق كبيرة زيت
- كوب سكر بني
- كوب حليب جوز هند
- سكر بودرة للتزيين
- زيت للقلي



فولوفون السلمون

طريقة الطهي:

- يسخن الفرن على درجة حرارة ٢٠٠ درجة، يدهن صاج للفرن بالزيت ويرص وحدات الفولوفون وتدهن بالبيض، وتوضع في الفرن وتخيز لمدة ١٠ دقائق حتى يصبح لونها ذهبي، تترك لتهدأ قليلاً.
- في هذه الأثناء وفي ماكينة الطعام، يضاف الجبن والكرفس و الجزر والبصل ويخفق لمدة دقيقتان على سرعة متوسطة حتى تمتزج المكونات جيداً.
- يقسم خليط الجبن إلى ٦ ويحشى بها الفولوفون ثم يوضع فوقه السلمون ويرين بالشبث.

المقادير: تكفي لأربعة أشخاص

- ٦- عجينة فولوفون
- ١- صفار بيض، مخفوق
- ٥٠- جم جبن كريمي
- ١- عود كرفس، شرائح صغيرة
- ١- جزرة متوسطة، مكعبات صغيرة جداً
- ١- بصل أخضر، شرائح صغيرة
- ٤- شرائح سلمون مدخن، قطع متوسطة
- شبت للتزيين



ماذا تفعل حواء أمام زوج غاضب فقد السيطرة على عقله

طلاق الغضب قضية معلقة على جناح النية

حواء وآدم: ياسمين سمير

ماذا تفعل حواء أمام زوج غاضب فقد السيطرة على عقله والى عليها يمين الطلاق؟ ما موقف الشرع منه وقد غلب عليه الخلل في لحظة فارقة من عمره فبات يهذى بما لا يعلم؟ هل تستمر عجلة الحياة بين الزوجين أم تتوقف عند هذه المحطة المشتعلة من العمر؟ وكم بيت ياترى من بيوتنا عاش هذه اللحظة المدمرة؟ وهل يقع الطلاق من كل الغاضبين؟ وكيف يمكننا تقييم غضب الزوج وهل أوصلته نيرانه للنطق بما لا يعلم أم انه كان يدري ما يقول؟ اسئلة كثيرة تتوارد على الألسنة حيال الطلاق وعالمه المخيف وهو اجس تبدل رداء الحياة من الألوان الزاهية الى الأسود القاتم وعلى الرغم من « المعضلة » الشائكة إلا ان حديث الرسول الكريم لاطلاق مع إغلاق « كان جامعا مانعا قدم حلا سحريا من شأنه ان يحول بين البيوت وشبح الخراب.. حديث علق القضية في ذمة النية فليسأل كل منا نفسه ماذا نوى في ساحة الغضب ونزال الغفلة.

جماع الغضب

يقول الشيخ محمود فراج الدكتور بجامعة الأزهر قسم الشريعة. إن أسبابا كثيرة قد تدفع الزوج الى الغضب ولكن الحكيم هو من يملك جماع غضبه وسيطر قدر المستطاع على شطحاته. ولقد حسم الشرع قضية الغضب بين الزوجين فإذا غلب الغضب بالزوج الى حد يمكن وصفه بـ « الهذيان » فلم يعد يدرك ما يقول أو يفعل أو غلب عليه الخلل في أفعاله وأقواله فهذا لا يقع طلاقه لأنه صار كالمجنون وفيه يتحقق الإغلاق الوارد في الحديث الذي رواه أبو داود عن عائشة اذ قالت: سمعت رسول الله صلى الله عليه وسلم يقول: لا طلاق في إغلاق وعن حقيقة الإغلاق كما اجمع على تفسيره الفقهاء قال أن يُغلق الرجل على قلبه فلا يدرك ماذا يقول كأن يقول في حالة سكر أو غضب « انت طالق » أما إن غضب لكنه يعرف ما يقول وما يقصده فإن طلاقه يقع ولا شك.

لا طلاق مع إغلاق والقلم مرفوع على من لا يدرك

يدرك وعن النائم حتى يستيقظ وقال علي وكل الطلاق جائز إلا طلاق المعتوه

ضبط النفس

ودعا الشيخ فراج الأزواج الى عدم الكذب على النفس في قضية هي الأخطر فإذا كان قد قصد الطلاق بلفظه ومعناه فليعلم انه « وقع » اما اذا كان غير مدرك لما يقول غير مستوعب لدلالات الكلمة وتبعاتها فلا طلاق التزاما لقول الرسول الكريم « لا طلاق مع إغلاق

الاعمال بالنيات

وعن كيفية تحديد الغضب ونوعه قال الأمر مرجعه النية أي نية الزوج هل كان يدرك ما يقول ويعلم تبعاته أم انه كان يهذى وخارج عالم الإدراك وذلك لقول النبي صلى الله عليه وسلم « انما الأعمال بالنية ولكل امرئ ما نوى وقال ابن عباس طلاق السكران والمستكره ليس بجائز وقال على أن القلم رفع عن ثلاثة عن المجنون حتى يفيق وعن الصبي حتى

أبل بيز



“أكبر سلسلة مطاعم في العالم”

جدة، جازان، المدينة، الرياض، القصيم، الخبر، الدمام، الظهران، الجبيل

 /ApplebeesMiddleEast

www.applebeesksa.com

من قال أنها العصفورة؟

أوهام وخيالات بنى عليها آدم الرجل جبروته وقوته وهو يتعامل مع حواء. وتفسيرات غريبة جعلته يراها أمام عينيه كائنًا ضعيفًا لا يملك أيًا من مقومات القوة. فالنظرة السائدة عن حواء عند كثير من الرجال لا تزال تدور في فلك الضعف والعجز وعدم القدرة على السير منفردة. لذا فهي في حاجة دائمة لرجل يفكر لها ويتحدث بلسانها ويحلم -ربما- نيابة عنها. وكأنها خلقت في الدنيا لتكون تابعة مأمورة لا حيلة لها ولا قرار. حتى الأوصاف التي ألصقوها بحواء -على كثرتها- لم تعد العصفور مكسور الجناح.

وهي رأيت أن حواء ليست كما تراها عيون الرجال من ذوى النظرة القاصرة. بل أراها كائنًا يملك ما لا يملكه الرجل. رقتها قوة وجمالها سلاح كما لقبها ألف مفتاح ولكن بالأسف.. قليل من يملكونه ويجيدون طرق الأبواب.

أساطير الضعف عن حواء ماتت ولم يعد لها وجود. وجناحا العصفور أصبحتا اليوم عصية الكسر. فكثيرات ممن فقدن ساعد الرجل خضن مشوار النجاح في الحياة بأقدام غير هيّابة. وتمكّن بمفردهن - وبلا سند غير الله - من صناعة مجد محسوب لهن. هذا ما يحكيه التاريخ الآن. تاريخ ما عاد يعترف بإمارة تركزت تحت قدم راعيها ولا أخرى ترتجف من صوته العالى ولا ثالثة تستعذب ألوان جبروته من أجل العيش في بيت بجدران أربعة.

المرأة اقتحمت اليوم كل مجال وصار له الصوت المسموع لا تستغني عن آدم إذا قدر معدنها وتعيش بدونه إذا تعامل معها فقط بقانون الأسيرة.

نعم أعترف لها بالقوة والرفقة. والحنان والصمود والحب والقدرة.. تبنى البيوت العامرة وتصنع الأجيال الناجحة وتعزف أجمل معزوفات السعادة على مسرح الحياة.

لاتقولوا انها العصفورة ذات الجناح بل قولوا من اليوم « العنقاء » الطائر المستحيل الذي اتخذوه في الأساطير رمزا للحياة المتجددة بالفرداء. نعم هي كذلك ان اردت عاش بينكم بحب وسلام وإن غابت غاب معها معنى الحياة الجميل..

حنان عامر

h.amer@hawa-adam.com

تخطي
توقعاتك



ويستمر الابتكار في مجال توفير الطاقة

معدل كفاءة الطاقة (EER) 16.3

- كافة الضواغط إنفيرتر **ALL INVERTER**
- نظام مبتكر لاسترجاع الزيت للضاغط **HiPOR™**
- إزالة الغبار تلقائياً **AUTO**
- التحكم بكمية الفريون **ACTIVE**

جهاز تكييف مثالي بفضل وجود الميزات الأربع

MULTI V™ IV Tropical

تعمل شركة **الجي** بشكل دؤوب ومستمر لتوفر أحدث الابتكارات في مجال توفير استهلاك الطاقة ولتقدم لكم مفهوم جديد وعالي المستوى من التقنية



Sole Distributor in the Kingdom for air conditioners:

AL-HASSAN G. I. SHAKER CO.



الوكيل المعتمد الوحيد للمكيفات في المملكة:

شركة الحسن غازي ابراهيم شاكر

Happy to serve you at 8002445454 - 920006054



وفر حتى
60%
من استهلاك
الطاقة



TITAN Tropical INVERTER V



Sole Distributor in the Kingdom for air conditioners:

AL-HASSAN G. I. SHAKER CO.



الوكيل المعتمد الوحيد للمكيفات في المملكة:

شركة الحسن غازي ابراهيم شاکر

Happy to serve you at 8002445454 - 920006054