

الراعي الرسمي:



رؤية

مجلة اجتماعية اقتصادية شاملة
مارس 2025



قادة أعمال صنعوا النجاح

YOUR DREAM HOME AWAITS!

مادة أعمال صنعوا النجاح

منزلك المثالي في إنتظارك!

أفضل فرص الإستثمار العقارية في قطر

The best real estate investment opportunities in Qatar



أقساط مريحة
Flexible Payment Plan

Take advantage of our opportunities and secure your future in a luxurious Ariane property today!



دفعة أولى
Down Payment

استفد من فرصنا الحصرية وضمن مستقبلك في أفخم العقارات من أريان اليوم!



فوائد
Interest



THE NEW MARINA 44 PROJECT

مشروع مارينا 44 الجديد

تجربة سكنية فريدة تجمع بين الفخامة والراحة في أحد أبرز مواقع قطر الحيوية مارينا لوسيل.

A unique residential experience that embodies excellence and comfort in Qatar's most active and iconic spots, Marina Lusail.

197 158 17

موقف سيارات
Parking Spaces

شقق سكنية
Residential Units

طابق
Floors

للتواصل

4405 9888



ARIANE
PROPERTIES



أريان
للإسـتـمـار



كلمة العدد

صنّاع النجاح كنوز الوطن

تذخر قطر بكفاءات وطنية في مختلف المجالات والقطاعات، وهناك قادة أعمال برزوا على الساحة وصنعوا قصصاً من النجاح جديرة أن تحفظ وتوثق لتبقى إرثاً يستنير به رواد الأعمال الشباب وأجيال المستقبل. ولذلك اختارت رؤية أن تطلق سلسلة إصدارات حول صنّاع النجاح من قادة الأعمال للمساهمة في إبراز الدور الكبير والمميز الذي تمكنوا من خلاله تسطير مسيرة حافلة بالإنجازات والنجاحات، تمهيداً لجمعها وإصدارها في موسوعة «قادة أعمال صنعوا النجاح».

الجزء الأول من هذه السلسلة يتضمن مسيرة قادة أعمال و رؤساء تنفيذيين برعوا في قيادة مؤسساتهم إلى قمم النجاح وانتهجوا أساليب إدارية مميزة ساهمت في ازدهار أعمالهم وتحقيق الإنجازات النوعية في مختلف مجالات الأعمال.

إن صناعة النجاح ليست عملاً سهلاً، فهي تتطلب المهارة والخبرة والمعرفة والجدد والعمل الدؤوب والمتابعة والجدارة في الإدارة، وهذا ما يجعل تجربة كل رئيس تنفيذي وكل قائد أعمال جديرة بالإهتمام وتحويلها إلى قصة نجاح يسترشد بها رواد الأعمال والشباب لتكون لهم القدوة والنموذج في مسيرتهم.

وعندما نتحدث عن النجاح لا نقصد تأسيس مشروع ناجح أو قيادة شركة أو مؤسسة تجارية أو صناعية أو تعليمية أو صحية، إنما نقصد هذا الفعل التراكمي والخط التصاعدي بدءاً من إتقان العمل وتنفيذ وصياغة ووضع الاستراتيجيات التنظيمية والإدارية واتخاذ القرارات المناسبة والصائبة وصولاً إلى الإنجازات واحتلال موقع الصدارة والحصول على أفضل التصنيفات.

القصص التي جمعها فريق عمل مجلة رؤية تُثلج القلب وتجعلنا نزهو ونفتخر بهذه النخبة من قادة الأعمال، وندرك المعنى الحقيقي لسياسة قيادتنا الحكيمة في وضع الاستثمار في الإنسان في رأس الأولويات باعتبار أن الموارد البشرية هي أعلى كنوز الوطن والثروة الحقيقية التي ترفد مسيرة النهضة والتنمية المستدامة.

جابر الحرمي
رئيس التحرير

الرائد الرسمي
QATAR CHAMBER

رؤية

مجلة اجتماعية اقتصادية شهرية
March 2025 مارس

قادة أعمال صنعوا النجاح

داخل هذا العدد

مارس 2025

إصدار خاص ضمن سلسلة قادة أعمال ورؤساء صنعوا النجاح.

المهندس علي الكواري
الرئيس التنفيذي - مشيرب العقارية
منهجية متكاملة في الإدارة
والتخطيط حققت النجاح
والإنجازات

18



الشيخ سحيم بن خالد بن حمد آل ثاني
رئيس مجلس الإدارة - أريان العقارية
إدارة حكيمة تحقق نجاحاً مبهرًا
في التطوير العقاري

06



حمد مبارك الهاجري
المؤسس والرئيس التنفيذي لشركة سنونو
من حلم إلى واقع..
كيف أصبحت سنونو قصة نجاح عالمية؟

44



د. حسن محسن مبارك خوار
نائب رئيس شركة بن الشيخ القابضة
قائد أعمال يصنع النجاح
بجدارة وإتقان

24



د. سالم بن ناصر النعيمي
الرئيس التنفيذي لجامعة الدوحة للعلوم والتكنولوجيا
مسيرة نجاح متوجة بالإنجازات
الأكاديمية الرائدة

28



جمعة المعضادي

الرئيس التنفيذي لشركة الدار لأعمال
الصرافة
مسيرة حافلة بالنجاح وتجربة
ثرية بالإنجازات

58



إسماعيل علي إسكندر الأنصاري

رئيس مجلس إدارة مجموعة شركات ITCE
نائب رئيس مجلس إدارة الأعمال القطري
المغربي
قائد تجربة ناجحة في بناء
الشركات والمجموعات التجارية

40



رؤية

مجلة اجتماعية اقتصادية شاملة

إصدار خاص ضمن سلسلة قادة أعمال
ورؤساء صنعوا النجاح

رئيس التحرير
المدير العام
جابر سالم الحرمي

مدير التحرير
حسن حاموش

التحرير :
أمل صلاح
حسن أنور

التصميم والإخراج
محمد علي

الناشر:

رؤية للعلاقات العامة والإعلام
VISION PUBLIC RELATION & MEDIA



ص.ب:

15651 - الدوحة، قطر

هاتف:

44917000

البريد الإلكتروني:

info@roayah-pr.com

الموقع الإلكتروني:

www.roayah-pr.com

وكيل التوزيع:

مجموعة
دار الشرق
DAR AL-SHARQ



علي بوهندي

رئيس مجموعة اورجانيك

قصة نجاح شاب قطري يقود
مجموعة أعمال عالمية

36



خليفة الماجد

الرئيس التنفيذي - أريان العقارية

قيادي طموح صنع تجربة مميزة
وقدم نموذجا ساطعا للنجاح

09



عبدالله بن علي سلطان العسيري

الرئيس التنفيذي
شركة الخليج للتأمين التكافلي

إرادة شبابية.. وإدارة ناجحة..
تحقق الطموحات

54



طارق حسين الخلف

الرئيس التنفيذي لشركة كلاود تكنولوجي

قائد أعمال يصنع المشاريع
الناجحة بخبرة وطموح

48



62



68



34



63



64



34



القطاع العقاري

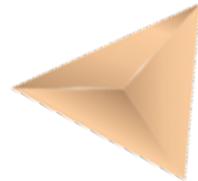
الشيخ سحيم بن خالد بن حمد آل ثاني

رئيس مجلس الإدارة
أريان العقارية

إدارة حكيمة تحقق نجاحاً مبهراً في التطوير العقاري

□ الدوحة - رؤية

تمكّن إدارته الحكيمة من رفع اسم الشركة إلى طليعة الشركات القطرية الناشطة في التطوير العقاري، وجعلها علامة فارقة في المشاريع العمرانية ذات الجودة العالية..



أرسى الشيخ سحيم بن خالد بن حمد آل ثاني قواعد نظم عمل تعتمد أفضل النظريات الإدارية التي عززت قدرة فرق العمل على السرعة في الانجاز وفقاً لأرقى المواصفات، مما أكسب الشركة سمعة طيبة وثقة كبيرة لدى الزبائن والمطورين العقاريين.

الشيخ سحيم بن خالد بن حمد آل ثاني
رئيس مجلس الإدارة - أريان العقارية





لقد حرص سعادة الشيخ سحيم على اعتماد إستراتيجية واضحة في اختيار مشروعاتها بأفضل الأماكن الإستثمارية في قطر، بالإضافة إلى مراعاة التصاميم المعمارية والخدمات الترفيهية الفريدة التي تقدمها للعملاء لتحقيق أعلى معدلات السعادة والراحة والرفاهية، لتصبح بذلك أبرز وأهم المطورين العقاريين في قطر..

يعتمد الشيخ سحيم على رؤية ثاقبة في توزيع الأولويات عبر منهج إداري يعتمد في المقام الأول على دراسة وتحليل كافة احتياجات ومتطلبات العملاء، ووضع حلول لها لتوفير سبل الراحة والرفاهية وجودة الحياة الخاصة، وصناعة السعادة في المنتجات العقارية للشركة مع تطبيق كافة معايير الجودة والتميز..

ولعل الأسلوب الإداري الذي يعتمده سعادة الشيخ سحيم جعل «أريان العقارية» من أسرع الشركات نمواً في القطاع العقاري بالمنطقة، وخلال سنوات قليلة واكبت كل ما يحتاجه السوق العقاري من خلال سلسلة من المشاريع المتميزة..

وحول كيفية اختيار المشاريع يقول الشيخ سحيم بن خالد: تختار شركة أريان مشاريعها وفق خطط مدروسة لتلبية احتياجات السوق ويتم اختيار الأماكن التي تتوافق مع تطلعات الزبائن وتتضمن الجودة والالتقان والمواصفات العالمية لنحتفظ بموقع صدارة مقدمة قائمة المطورين العقاريين في الدولة..

وقال سعادته إن القطاع العقاري يمثل أحد أسرع القطاعات نمواً في قطر، ولذلك حرصنا على استهداف توجيهات صاحب السمو الأمير المفدى ورؤية قطر 2030 لبنني عليها استراتيجية عمل شركة أريان العقارية.

وأضاف سعادة الشيخ سحيم بن خالد: «وصولنا اليوم لهذه الدرجة من التميز كان نتيجة تكاتف جهود فريق العمل، وليس اجتهداً شخصياً حتى أكون منصفاً، وأنا أحرص على توزيع المهام الإدارية والمسؤوليات؛ والتي

2013م كشركة متخصصة في مجال تطوير المشاريع العقارية المتكاملة آمنت ببصمة الإبداع والتميز وفق أحدث المواصفات العالمية، مستلهمة ذلك من طاقمها الطموح الذي وضع الريادة هدفه الأول والأخير.

وتسارعت مراحل نمو الشركة منذ يومها الأول، بناء على مؤشرات عديدة منها: إزدياد عدد العملاء الذين يقدر عددهم حتى اليوم بأكثر من 70 ألف عميل، بزيادة تقدر نسبتها بـ 100 بالمائة على أساس سنوي حيث تم تسليم أكثر من 70 ألف وحدة خلال الـ 10 سنوات الأخيرة مع تعمير مساحة 4 ملايين متر مربع أراضي فضاء، الأمر الذي ساهم في زيادة عملية توظيف الكفاءات المحلية والعالمية واستقطابهم، حيث يعمل بالشركة اليوم ما يزيد على 800 موظف، منهم 170 مهندساً ويعمل بالشركة أكثر من 20 جنسية..

تضع شركة أريان العقارية نصب أعينها دائماً التوسع في أفضل المناطق الحيوية في قطر، بشكل يتوافق مع الخطط التنموية للدولة وخاصة في المدن الجديدة، مما يساهم بشكل مباشر في وضع قطر على خريطة السياحة العالمية ويحقق التنمية المستدامة بالمنطقة بانتقاء الخدمات المميزة.

توزيع الأولويات عبر منهج إداري يعتمد على دراسة احتياجات ومتطلبات العملاء

يشرف عليها الرئيس التنفيذي، ونترك لكل إدارة هامشاً من الصلاحيات عبر آليات عمل ونظم إدارية تضمن جودة المشاريع وسرعة التنفيذ وتحقيق الإنجاز.

وحول أسرار النجاح يقول الشيخ سحيم: تعتمد جهود شركة أريان على رؤية مبنية على مهارة إيجاد الحلول، وخبرة واسعة بالسوق والالتزام بأعلى المعايير، وتحرص الشركة على تقديم قيمة مضافة ومستدامة للمشاريع، من خلال بنية تحتية عملية قوامها الإبداع وأحدث التقنيات، والأداء المتميز، والمعرفة التخصصية، وبيئة عمل إيجابية مثمرة. الجدير ذكره أن نشاط الشركة بدأ عام

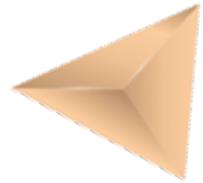
القطاع العقاري

خليفة الماجد الرئيس التنفيذي - أريان العقارية

قيادي طموح صنع تجربة مميزة وقدم
نموذجاً ساطعاً للنجاح

الدوحة - رؤية

خليفة الماجد الرئيس التنفيذي لشركة أريان العقارية استطاع أن يقدم تجربة مميزة في إدارة أكبر الشركات العقارية في قطر، وقدم نموذجاً ساطعاً للنجاح في تحقيق إنجازات رائدة حازت تقدير العاملين في القطاع العقاري.. وهنا نستعرض تجربته:



خليفة الماجد الرئيس التنفيذي - أريان العقارية

1 مليار ريال قيمة مشاريع
الاعمال والاستثمارات
العقارية.

1

8 سنوات على
رأس هرم الإدارة
في اريان.

8

توزيع الصلاحيات بين الإدارات وفرق العمل

شركتنا تبحث دائماً عن شركات تساهم في
تحقيق أهدافنا الاستراتيجية وتساعدنا في
تقديم منتجات وخدمات ذات قيمة عالية



لكل رئيس تنفيذي أسلوبه في الإدارة.. فما هو أسلوبك الإداري؟

أسلوبى الإداري يعتمد على مزيج من النهج المركزي واللامركزي، حسب طبيعة العمل والقرارات المتخذة. في بعض الحالات، نفضل اتخاذ قرارات مركزية لتوحيد التوجهات وضمان التنسيق بين الأقسام المختلفة، خصوصاً في المسائل الهامة التي تتطلب توجيهاً موحداً. لكن في الوقت نفسه، نطبق منهجية لامركزية عندما تتطلب بعض العمليات أو المشاريع مستوى من المرونة والسرعة في اتخاذ القرارات بناءً على الخبرة المحلية أو متطلبات السوق.

في النهاية، أسلوب الإدارة الذي أتبعه يعتمد بشكل أساسي على استراتيجية الشركة وأهدافها، كما أن جميع القرارات تتماشى مع الهيكل التنظيمي المعتمد من قبل مجلس الإدارة. ونحن دائماً نحرص على تحقيق التنسيق الكامل بين جميع الأقسام لضمان تحقيق الأهداف المشتركة. أؤمن بأهمية التعاون مع الفريق وتفويض السلطة في المجالات التي تتطلب تخصصاً عميقاً، مع الحفاظ على الشفافية والمسؤولية في كل خطوة نتخذها.

كيف تواجه التحديات.. هل بقرارات مع فريق العمل أم بشكل فردي؟

مواجهة التحديات تعتمد بشكل كبير على نوع التحدي نفسه. القرار السليم يتطلب دائماً الاستماع إلى آراء متعددة، حيث أن اتخاذ القرار المناسب يعتمد على معطيات دقيقة ومتنوعة. كوني الرئيس التنفيذي، أتمكن من اتخاذ بعض القرارات مباشرة بناءً على المعلومات التي أتمكن من الحصول عليها، سواء كانت متعلقة بالسوق أو الجوانب المالية. ومع ذلك، هناك تحديات أخرى تتطلب تشاوراً ومشاركة من الإدارات المعنية. أنا أؤمن بأهمية المشاركة والشورى في اتخاذ القرارات، خصوصاً عندما يتعلق الأمر بتحديات معقدة أو متعددة الجوانب. من خلال التنسيق بين الإدارات المختلفة، يمكننا اتخاذ قرارات مبنية على معطيات صحيحة، ما يعزز قدرة الفريق على التعامل مع التحديات بشكل جماعي ومدروس.

الذكاء الاصطناعي من أهم التوجهات المستقبلية التي ستشكل ملامح العديد من القطاعات خلال السنوات العشر القادمة.

حدثنا عن دورك كرئيس تنفيذي لجهة مساهمتك بالنجاح؟
دوري كرئيس تنفيذي يرتكز بشكل أساسي على تمكين فريق العمل وتحقيق النجاح الجماعي. أؤمن أن الرئيس التنفيذي لا يمكنه تحقيق النجاح بمفرده؛ فهو بحاجة إلى فريق عمل مؤهل ومتميز. لذلك، حرصت دائماً على اختيار الكفاءات بعناية وتعيينها في الإدارات المختلفة بناءً على معايير عالية من الخبرة والقدرة.

كيف بدأت تجربتك في الرئاسة التنفيذية؟

تجربتي في الرئاسة التنفيذية بدأت قبل 8 سنوات في شركة أريان العقارية، حيث بدأت مسيرتي المهنية من خلال التدرج في أقسام متعددة. وقد مكنتني هذه الخبرة المتنوعة من فهم أعمق للعمل الإداري في الشركة. وصلت في نهاية المطاف إلى منصب الرئيس التنفيذي، ومن هناك بدأت في إدارة الشركة وفقاً لمنهجية واستراتيجية مجلس الإدارة.

اعتمدت على تطبيق الآليات وأساليب العمل المنهجية التي تتبعها الإدارات الأخرى في شركة أريان والشركات التابعة لها. كما حرصنا على أن تكون روح الشركة واضحة في جميع مشاريعنا العقارية. قمنا بطرح مجموعة من المشاريع العقارية التي تلبي احتياجات مختلف فئات المجتمع، وقد قدمنا تسهيلات واسعة لاستقطاب المستثمرين مثل التسهيلات المالية وسهولة السداد، فضلاً عن التنوع في نوعية العقارات المطروحة، بهدف تشجيع أكبر عدد ممكن من الناس على الاستثمار. فنحن نؤمن أن الاستثمار العقاري هو الأنجح في العالم، وكان هذا جزءاً من استراتيجيتنا لتعزيز مكانة الشركة في السوق وجذب المزيد من الفرص التجارية.

هل تجد فرقاً بين الرئيس التنفيذي للقطاع العقاري وبين القطاعات الأخرى؟

نعم، أعتقد أن هناك فرقاً كبيراً بين دور الرئيس التنفيذي في القطاع العقاري وبين القطاعات الأخرى. القطاع العقاري يحمل خصوصية وتحديات تتطلب مهارات وخبرات فنية وإدارية متميزة. على سبيل المثال، في مجال التطوير العقاري، هناك عدة جوانب يجب مراعاتها بدقة، مثل اختيار الأرض المناسبة، التسويق الفعال للمشروعات، وطرخ منتجات جديدة تلبي احتياجات العملاء. التحديات لا تقتصر فقط على هذه المراحل، بل تشمل أيضاً التنفيذ الفعلي للبناء، وكذلك التسليم في الوقت المحدد وبالجودة المتفق عليها. بالإضافة إلى ذلك، يجب القيام بدراسات مالية دقيقة لضمان نجاح المشاريع وتوفير عوائد كبيرة للمستثمرين، وهو ما يعزز من ثقة العملاء.

ما يميز القطاع العقاري أيضاً هو أن استثماراته عادة ما تكون طويلة الأجل، مما يفرض على الرئيس التنفيذي التفكير بشكل استراتيجي بعيد المدى وضمان الاستدامة والنمو. في هذا السياق، وهو ما يعكس حجم المسؤولية الكبيرة التي تقع على عاتقنا. هذه المسؤولية تجعلني أرى أن تحديات القطاع العقاري قد تختلف عن القطاعات الأخرى من حيث تعقيداتها وطول أفق العمل.



تحقيق النجاح المستدام.

كيف بدأت مسيرة شركة أريان وكيف تطورت وازدهرت؟

بدأت مسيرة شركة أريان العقارية منذ سنوات عديدة بتأسيس قوي ورؤية استراتيجية تهدف إلى أن تكون رائدة في قطاع التطوير العقاري. في البداية، كانت الشركة تركز على تطوير مشروعات عقارية متميزة تلبى احتياجات السوق المحلي، مع التركيز على الجودة والابتكار في التصميمات. ومع مرور الوقت، تطورت الشركة بشكل كبير من خلال تبني أساليب عمل منهجية واستراتيجيات تتماشى مع التوجهات العالمية في القطاع العقاري. كما حرصت الشركة على تنوع محفظتها العقارية، مما شمل تقديم مشاريع سكنية وتجارية تلبى احتياجات مختلف فئات المجتمع، الأمر الذي ساعد في جذب الاستثمارات وتحقيق عوائد مستدامة.

تزامنًا مع النمو، قامت شركة أريان بتوسيع فريقها واستقطاب كفاءات عالية من مختلف التخصصات لتطوير وتقديم مشروعات جديدة. كما اعتمدت الشركة على استخدام أحدث التقنيات في البناء وإدارة المشاريع، وهو ما ساهم في تحسين كفاءة العمليات وزيادة الإنتاجية.

تحقيق النجاح المستدام والتكيف مع التغيرات السريعة في السوق.

هل تعتمد على الشراكات لتحقيق النجاح؟

نعم، نعتبر الشراكات من العوامل الأساسية لتحقيق النجاح. في عالم الأعمال اليوم، التعاون مع شركاء استراتيجيين يمكن أن يوفر فرصًا جديدة ويعزز قدرتنا على الابتكار والنمو. الشراكات تمكننا من تبادل المعرفة والخبرات، وتوسيع شبكة العلاقات التجارية، بالإضافة إلى تعزيز الموارد المالية والتكنولوجية.

نحن في شركتنا نبحث دائمًا عن شراكات تساهم في تحقيق أهدافنا الاستراتيجية وتساعدنا في تقديم منتجات وخدمات ذات قيمة عالية للعملاء. على سبيل المثال، لدينا شراكات مجتمعية مع جامعة قطر وغيرها من المؤسسات التعليمية، حيث نستقطب المهندسين والخريجين الجدد في التخصصات الهندسية المختلفة. نقوم بتدريبهم وتزويدهم بالمعرفة والمهارات اللازمة ليكونوا قادرين على العطاء والاستمرار في العمل. هذه الشراكات تساهم في تنمية المواهب المحلية وتعزز القدرة التنافسية للشركة، مما يساهم في

نستقطب الكوادر المميزة والذين يتمتعون بسمعة جيدة في السوق، حيث يُعتبر كل عضو في الفريق جزءًا أساسيًا من رحلة النجاح. من خلال العمل الجماعي، والتعاون المستمر، وتطوير مهارات الفريق، يمكننا تحقيق الأهداف التي نسعى إليها. عملي كرئيس تنفيذي لا يقتصر فقط على اتخاذ القرارات الاستراتيجية، بل يشمل أيضًا توفير بيئة عمل داعمة تشجع على الابتكار والنمو، مما يساهم بشكل مباشر في نجاح الشركة.

إختيار الكفاءات على أساس الخبرات أم على أساس المؤهل العلمي؟

نحن نختار الكفاءات بناءً على مزيج من الخبرة والمؤهل العلمي. من جهة، نحتاج إلى أصحاب الخبرات الكبيرة والكفاءات المتخصصة الذين يمكنهم إضافة قيمة استراتيجية للشركة. ومن جهة أخرى، نحن نؤمن بأهمية الجيل الجديد الذي يحمل أفكارًا مبتكرة وحلولًا جديدة، وبالتالي فإن دعمهم بالخبرات المتوفرة في الشركة يساهم في تعزيز الابتكار والنمو.

كما أن شركتنا تتميز بأنها حريصة على استقطاب الخريجين الجدد وتوفير بيئة تشجعهم على تطوير مهاراتهم. نرى أن هذا المزيج بين الخبرات والكفاءات الشابة يخلق توازنًا قويًا يساعد في

حيث نحرص على توفير فرص تدريبية مستمرة لرفع كفاءة جميع الموظفين في مختلف الإدارات. نُشجع على المشاركة في دورات تدريبية مكثفة تغطي مجالات متنوعة، وذلك لضمان مواكبة التطورات المستمرة في الصناعات المختلفة.

هذا الاهتمام لا يقتصر فقط على الموظفين، بل يشمل أيضًا المديرين والرئيس التنفيذي، حيث نرى أن الاستثمار في تطوير المهارات على جميع المستويات يساهم في رفع الإنتاجية وتحقيق الأداء المتميز. نؤمن أن الفريق المدرب بشكل جيد هو العامل الأساسي الذي يعزز من قدرة الشركة على الابتكار والنمو المستمر.

نصحتك لكل الطامحين للاستثمار في القطاع العقاري ؟

نصحتي لكل الطامحين للاستثمار في القطاع العقاري هي أن الفرص متاحة للجميع، خاصة في ظل النمو المستمر الذي يشهده القطاع والذي من المتوقع أن يستمر في السنوات القادمة. يعتبر الاستثمار العقاري من أفضل الخيارات الآمنة، حيث يمكن البدء حتى بمبالغ صغيرة، وهناك العديد من الفرص الواعدة في السوق. كما أن البنوك تقدم تسهيلات تمويلية لكافة المستثمرين، مما يسهل دخولهم إلى السوق العقاري.

الاستثمار في العقارات يعد من أكثر أنواع الاستثمارات أمانًا على مستوى العالم، حيث تُعتبر نسب الفشل فيه منخفضة مقارنة بالقطاعات الأخرى. في قطر، هناك دعم مستمر وتطور في المشروعات العقارية، مما يخلق بيئة استثمارية مثالية تساهم في تحقيق النجاح والنمو المستمر للمستثمرين.

ما رأيك في كفاءات الرؤساء التنفيذيين في قطر ؟

رؤساء التنفيذيون في قطر يتمتعون بكفاءات استثنائية وخبرات واسعة، ويتميزون بقدرة عالية على التكيف مع التحديات الاقتصادية والظروف السوقية المتغيرة. هؤلاء القادة يمتلكون رؤية استراتيجية واضحة تركز على الابتكار والنمو المستمر.

تتجلى كفاءاتهم في قدرتهم على اتخاذ قرارات مدروسة تراعي احتياجات السوق المحلي والعالمي، كما أنهم يحرصون على تطوير فرق العمل وتحفيزها لتحقيق أعلى مستويات الأداء. بالإضافة إلى ذلك، يساهم اهتمامهم المستمر بتطوير المهارات وتعزيز الكفاءات داخل الشركات في تحقيق التميز والنمو المستمر.

بفضل هذه الكفاءات، شهدت قطر تطورًا ملحوظًا في العديد من القطاعات الاقتصادية، مما جعلها واحدة من أبرز الوجهات الاستثمارية في المنطقة.

يعتبر الاستثمار العقاري من أفضل الخيارات الآمنة، حيث يمكن البدء حتى بمبالغ صغيرة

اليوم، تعتبر شركة أريان واحدة من الشركات الرائدة في قطاع التطوير العقاري في دولة قطر، حيث تواصل الابتكار والنمو من خلال استراتيجيات شاملة تشمل تطوير العقارات،

أين تجد النجاح في الإدارة التقليدية أم في الإدارة الحديثة ؟

النجاح يمكن تحقيقه من خلال دمج أساليب الإدارة التقليدية والحديثة، حيث يتم تحديد الأسلوب الأنسب وفقًا لطبيعة المرحلة واحتياجات الشركة. في الإدارة التقليدية، يتم التركيز على الهيكلية الثابتة والسلطة المركزية، مما يوفر توجيهًا واضحًا وفعالًا في الشركات التي تتطلب انضباطًا ورقابة دقيقة. ومع ذلك، فإن الإدارة الحديثة تتيح المزيد من المرونة والابتكار، وتشجع على مشاركة جميع الأفراد في اتخاذ القرارات وتعزز ثقافة التعاون والتطوير المستمر. كما تعتمد على التكنولوجيا لتحسين الكفاءة وتسهيل التواصل داخل المنظمة.

في النهاية، الأنجح هو الدمج بين هذين الأسلوبين، بحيث توفر الإدارة الحديثة القدرة على التكيف مع التغيرات السريعة في السوق، بينما تضمن الإدارة التقليدية الاستقرار والتركيز على الأهداف الاستراتيجية. هذا المزيج يمنح الشركة القوة والمرونة في مواجهة التحديات المختلفة، ويعزز قدرتها على النمو والابتكار.

ظاهرة الذكاء الاصطناعي هل تم استخدامها في مشاريعكم ؟

يُعد الذكاء الاصطناعي من أهم التوجهات المستقبلية التي ستشكل ملامح العديد من القطاعات خلال السنوات العشر القادمة. لكن، ما يهم ليس فقط كيفية استخدامه، بل كيفية توظيفه بشكل فعال ليعزز تطور العمل في جميع الإدارات. في شركتنا، نؤمن بأهمية الذكاء الاصطناعي كأداة رئيسية لتحسين الأداء وزيادة الكفاءة في مختلف جوانب العمل، بما في ذلك قطاع التطوير العقاري.

من خلال مشاركتنا في مؤتمرات متخصصة واطلاعنا على أحدث الأنشطة والتطورات في هذا المجال، شهدنا كيف يمكن للذكاء الاصطناعي أن يساهم بشكل كبير في تحسين عمليات التصميم والتخطيط وإدارة المشاريع العقارية. وفي المستقبل القريب، نعتزم توسيع استخدام هذه التقنية في مشاريعنا لتسريع العمليات، تعزيز الابتكار، وتحقيق نتائج أكثر دقة وكفاءة.

ما مدى اهتمامك بتطوير فريق العمل ؟

نحن نعتبر تطوير فريق العمل أولوية قصوى في شركتنا،



القطاع العقاري

الشيخ نايف بن عيد آل ثاني

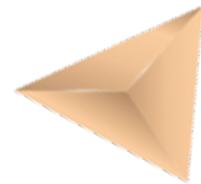
رئيس مجلس إدارة
مجموعة شركات رتاج

النجاح في الإدارة يعتمد على التخطيط وقيادة الفريق

□ الدوحة - رؤية

منذ بداياته في عالم الأعمال، كان شغوفًا دائمًا بتطوير الاستراتيجيات وإدارة العمليات لتحقيق أقصى قدر من الكفاءة والنمو، وخلال مسيرته في إدارة الشركات، اكتسب خبرة واسعة في التخطيط الاستراتيجي، وتحليل الأسواق، وبناء فرق عمل ناجحة قادرة على تحقيق الأهداف التنظيمية، واستطاع الشيخ نايف بن عيد آل ثاني - رئيس مجلس إدارة مجموعة رتاج أن يقود الشركة إلى قمة النجاح من خلال المشاريع العمرانية والفندقية الرائدة لشركة رتاج. وقد اعتمد سعادته منهجية متكاملة في التخطيط والإدارة تقوم على الجمع بين المركزية وتوزيع المهام بين فرق العمل مع التركيز على جودة الأداء وسرعة الإنجاز في العمل.

لقد توجت مسيرة سعادة الشيخ نايف بالسعي الدائم نحو التميز والابتكار والدعم المستمر بمنحه جائزة أفضل قادة الاستثمار في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا لعام 2024 من مجلة استثمارات الإماراتية. الشيخ نايف بن عيد تحدث عن تجربته الثرية والمليئة بالتحديات..



الشيخ / نايف بن عيد آل ثاني
رئيس مجلس إدارة - مجموعة شركات رتاج





الابتكار والنمو المستدام

يحكي الشيخ نايف تجربته في عالم الأعمال قائلاً:

عملت على قيادة مشاريع متعددة، مما منحني القدرة على التكيف مع التحديات المختلفة واتخاذ القرارات الحاسمة في بيئات عمل تنافسية. كان تركيزي دائماً على الابتكار والتحسين المستمر، مما ساهم في تحقيق نمو مستدام للشركات التي أديرها حالياً ومن أهمها رئيس مجلس إدارة مجموعة رتاج والعضو المنتدب ورئيس مجلس إدارة ومالك لمجموعة تميم العقارية و رئيس مجلس إدارة مجموعة بن ثاني ورئيس مجلس إدارة ومالك لمصنع عرب بولترين وعضو مجلس إدارة وشريك في شركة عيد بن محمد العقارية وقد شغلت سابقاً العديد من المناصب من أهمها رئيس مجلس إدارة شركة ودان الغذائية والعضو المنتدب وعضو مجلس إدارة شركة الميرة بالإضافة إلى العديد من المناصب الحكومية حيث عملت كعضو للجنة الدائمة لتنظيم المؤتمرات في وزارة الخارجية ورئيس قسم المؤتمرات والمعارض في وكالة الأعلام الخارجي و مدير العلاقات العامة والاتصال في وكالة الأنباء القطرية . من خلال هذه التجربة تعلمت أن النجاح في الإدارة لا يعتمد فقط على الخبرة الفنية، بل أيضاً على القدرة على قيادة الفريق وتحفيز الموظفين وتعزيز ثقافة العمل الجماعي، أطمح دائماً إلى تطوير مهاراتي وتوسيع نطاق معرفتي، لضمان تحقيق نجاحات أكبر في المستقبل.



رؤية طموحة

بصفتي رئيس مجلس إدارة وعضو منتدب لشركة رائدة في مجال الفنادق والعقارات، حرصت دائماً على تحقيق رؤية طموحة تركز على الابتكار والجودة وتقديم تجارب استثنائية للعملاء. وعلى مدار مسيرتي عملت على توسيع نطاق الشركة وتعزيز مكانتها في السوق، من خلال تطوير مشاريع عقارية متميزة وإدارة فنادق راقية تلبي أعلى معايير الضيافة.

أرقام قياسية وإنجازات رائدة حققتها

رتاج العقارية

تركيز دائم على الابتكار وتطوير الأعمال لتحقيق نمو مستدام

المركزية في القرار وتوزيع المهام

وعن أسلوبه في إدارة الشركة يقول الشيخ نايف: يتميز أسلوب إدارتنا في الاختيار بين مركزية القرار وتوزيع المهام بين فريق العمل بالاعتماد على طبيعة الشركة وحجمها، وأهدافها الاستراتيجية؛ حيث إن كل أسلوب له مزاياه وتحدياته، فعلى سبيل المثال لا الحصر يتميز الأسلوب المركزي بوضوح الرؤية واتساق القرارات وسرعة التنفيذ دون الحاجة إلى مشاورات طويلة وتقليل الأخطاء الناتجة عن اختلاف التوجهات، وأما أسلوب توزيع المهام فيعزز الإبداع والابتكار من خلال منح الموظفين حرية اتخاذ القرار وسرعته في الفروع أو الإدارات المختلفة ويرفع من معنويات الفريق ويشجعهم على تحمل المسؤولية.

فريق عمل محترف

وحول دور بيئة العمل في تحقيق النجاح ، يقول الشيخ نايف: كان تركيزي الدائم على تحقيق التوازن بين الاستثمار المجزي والاستدامة، مما أدى إلى زيادة العائدات؛ كما أنني أؤمن بأن نجاح أي شركة يعتمد على قوة فريقها، لذلك أوليت اهتماماً خاصاً ببناء بيئة عمل إيجابية من خلال فريق عمل متميز يساهم في الابتكار والتطور المستمر واتباع استراتيجيات مدروسة وإدارة فعالة حيث ساهمت في قيادة الشركة نحو التميز، مما جعلها واحدة من أبرز الأسماء في قطاع الفنادق والعقارات مع سجل حافل من المشاريع الناجحة والشراكات الاستراتيجية التي عززت حضورها في السوق.



أبرز المشكلات والتحديات

وحول تحديات سوق العمل يقول الشيخ نايف: خلال مسيرتي في إدارة المشاريع العقارية والإدارية واجهت العديد من التحديات التي تطلبت استراتيجيات مبتكرة وحلولاً فعالة للتغلب عليها ومن بين أبرز هذه التحديات إدارة المشاريع العقارية من حيث التغيرات في السوق العقاري وتقلبات الأسعار، العرض والطلب، وكذلك التغيرات الاقتصادية التي أثرت على جدوى المشاريع، وأن التعامل مع هذه التغيرات يتطلب تحليلاً دقيقاً للأسواق واتخاذ قرارات استثمارية مرنة، وكذلك من أبرز التحديات التي تواجهنا تتمثل في التخطيط والتنفيذ حيث إن ضمان تنفيذ المشاريع وفق الجدول الزمني المحدد والجودة المطلوبة يُعد تحدياً مستمراً.

الذكاء الاصطناعي في النظم الإدارية

تعمل مجموعة رتاج على صياغة رؤية تواكب استخدام الذكاء الاصطناعي في النظم الإدارية والمشاريع حيث يقول الشيخ نايف: نركز على كيفية استثمار التكنولوجيا لتعزيز الكفاءة وتحسين العمليات ودعم اتخاذ القرار حيث نسعى دائماً إلى الريادة في تطبيق الذكاء الاصطناعي لتحسين الأداء وتطوير النظم الإدارية والمشاريع العقارية والفندقية والاستفادة من التقنيات الذكية لزيادة الكفاءة التشغيلية، وتحليل البيانات بذكاء، واتخاذ القرارات الصائبة ونحن نلتزم بأن يكون الذكاء الاصطناعي محوراً رئيسياً في رحلتنا نحو الابتكار والتميز، مع التركيز على تمكين فرق العمل، وتحسين جودة الخدمات، وتعزيز مكانة الشركة كرائدة في قطاعي العقارات والضيافة.

مشاريع عقارية متميزة وإدارة فنادق راقية تلبى أعلى معايير الضيافة

والمرافق الترفيهية في قطر وعلى مستوى العالم، حيث لدينا في قطر وحدها عشرة فنادق ومنتجعات، وسنقوم خلال هذا العام بافتتاح فندقين جديدين، ليصل عدد فنادقنا في قطر إلى 12 فندقاً، وعلى المستوى العالمي، بلغ مجموع فنادقنا 26 فندقاً. نحن نركز على تقديم تجربة ضيافة متميزة تجمع بين الفخامة والراحة والخدمة الممتازة ولدينا خطط طموحة للتوسع في المستقبل القريب ونحن نتبع استراتيجية واضحة ومحددة للتوسع على المستوى المحلي والعالمي، ونسعى للوصول إلى 50 فندقاً حول العالم تنافساً مع رؤية قطر الوطنية بحلول عام 2030.

13 مليار ريال قيمة أصول «رتاج للفنادق والضيافة» لأكثر من 10 فنادق في قطر

رؤى وخطط مستقبلية

وحول الإنجازات والخطط المستقبلية يقول الشيخ نايف: في سوق الضيافة المنافسة كانت شرسة مما تطلب تمييز العلامة التجارية وتقديم خدمات فريدة وبناء علاقات استراتيجية مع الشركاء وقد تغلبنا على هذه التحديات من خلال وضع خطط تسويقية ومالية قوية معتمدة على البحث لفهم اتجاهات السوق واتخاذ القرارات القائمة على بيانات دقيقة لمواجهة التحديات اليومية ونحن اليوم بشركة رتاج للفنادق والضيافة ندير أصولاً فندقية وصلت قيمتها إلى قرابة 13 مليار ريال قطري، ومحفظة «رتاج للفنادق والضيافة» تضم مجموعة متنوعة من الفنادق الفاخرة



القطاع العقاري

المهندس علي الكواري

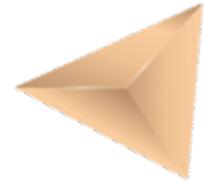
الرئيس التنفيذي مشيرب العقارية

منهجية متكاملة في الإدارة والتخطيط حققت النجاح والإنجازات

□ الدوحة - رؤية

يقود المهندس علي الكواري، بصفته الرئيس التنفيذي لمشيرب العقارية، مسيرة تحول المشهد الحضري في قطر، وتُعرف مسيرته المهنية التي تمتد لما يقرب من عقدين في قطاعي العقارات والطاقة بالسعي الدؤوب نحو التميز والإبداع. بدأت رحلته مع مشيرب العقارية كرئيس تنفيذي لإدارة التصميم والتنفيذ لمشروع مشيرب قلب الدوحة، حيث كان له دور محوري في تشكيل أفق العاصمة القطرية المستقبلية.

وقبل انضمامه إلى مشيرب العقارية، شغل مناصب إدارية عليا في شركة «تيكنيب» في باريس وشركة قطر للبترول، حيث جمع خبرة عميقة في إدارة المشاريع الكبرى، ويجمع في أسلوبه القيادي بين النهج العملي وتمكين فرق العمل، مما أدى إلى دفع مشيرب العقارية نحو آفاق جديدة، وقد أهلتها خلفيته الأكاديمية في الهندسة الصناعية من جامعة ميامي، إلى جانب ماجستير إدارة الأعمال التنفيذية من جامعة الدراسات العليا لإدارة الأعمال في قطر، لفهم عميق للتحديات التقنية في البناء المستدام.



المهندس علي الكواري
الرئيس التنفيذي لـ «مشيرب العقارية»





وفندق الوادي الدوحة، وفندق بارك حياة الدوحة. كما أشرف على نقل مكاتب مشيرب العقارية إلى المدينة وتهيئة المجال للمستأجرين، كما ركز المهندس الكواري على الاستعدادات لاستضافة ضيوف كأس العالم والمركز الإعلامي للبطولة، مما أسهم في نجاح تشغيل المدينة وترسيخ مكانتها كوجهة عالمية.

انضم المهندس الكواري إلى مشيرب العقارية في عام 2008، حيث ساهم في وضع الأسس القيادية وتخطيط المدينة منذ بداياتها.

وفي عام 2018، تم تعيينه الرئيس التنفيذي بالإنابة، حيث أشرف على تشغيل المدينة في مراحلها (الأولى، والثانية، والثالثة، والرابعة)، وافتتاح فندق ماندارين أورينتال الدوحة،



تعزيز مكانة مشيرب العالمية في استضافة الأحداث الكبرى

- تعزيز مكانة المشروع عالمياً من خلال استضافة الأحداث الكبرى مثل المركز الإعلامي لكأس آسيا 2023 وقمة الابتكار عبر التصميم 2024

أبرز الإنجازات

الاتصال الحكومي ومكتب الإعلام الدولي وشركتي تيك توك وسناب - تحقيق رقم قياسي عالمي في موسوعة غينيس لأكبر موقف سيارات متصل تحت الأرض 10000 - تحقيق معدلات إشغال قياسية غير مسبوقة بنسبة 95% للمساحات التجارية و85% للوحدات السكنية - إطلاق شركات استراتيجية مع شركات عالمية مثل مايكروسوفت وشنايدر إلكتروك لتطوير الحلول الذكية والمستدامة

منذ توليه منصب الرئيس التنفيذي في يناير 2023، قاد المهندس الكواري الشركة نحو تحقيق تحول استراتيجي كبير، محولاً تركيز الفريق من العمل كمتطور عقاري فقط إلى الجمع بين التطوير والتشغيل. وتشمل أبرز الإنجازات:

- نجاح تحويل مشيرب قلب الدوحة إلى وجهة عالمية، حيث استقطبت أكثر من 15 مليون زائر في 2024، وأصبحت مركزاً رئيسياً للإعلام والأعمال مع انضمام المدينة الإعلامية ومكتب

تمكين المهندسين والقيادات الشابة في مشيرب العقارية لتولي المسؤوليات التشغيلية تشجيع ثقافة الابتكار وتبني عقلية الشركات الناشئة للتكيف السريع مع الظروف المتغيرة

الأسلوب الإداري

يتميز أسلوب المهندس الكواري الإداري بالتركيز على:
- بناء الفريق المناسب ووضع رؤية واضحة تضمن فهم كل عضو لدوره في تحقيق أهداف المؤسسة
- تمكين المهندسين والقيادات الشابة في مشيرب العقارية لتولي المسؤوليات التشغيلية
- تشجيع ثقافة الابتكار وتبني عقلية الشركات الناشئة للتكيف السريع مع الظروف المتغيرة
- الاستثمار في البحث والتطوير للحفاظ على الريادة في مجال المدن الذكية والاستدامة.

الاستثمار في البحث
والتطوير للحفاظ على
الريادة في مجال المدن
الذكية والاستدامة

مواجهة التحديات

يتبنى المهندس الكواري منهجية متكاملة في مواجهة التحديات تستند إلى خبرته العميقة في إدارة المشاريع الكبرى:
- الإدارة الاستباقية للمشاريع والأحداث الكبرى، حيث نجح في إدارة الفعاليات العالمية مثل المركز الإعلامي لكأس العالم 2022 وكأس آسيا 2023
- تنظيم الفعاليات الوطنية مثل:
- احتفالات اليوم الوطني واليوم الرياضي للدولة
- فعاليات شهر رمضان المبارك واحتفالات العيد
- مهرجانات للأفلام ومبادرة سينما



العالمية مثل جوجل كلاود
- الشركات العالمية مثل شنايدر إلكترونيك وأمريكان إكسبريس
- منصات التواصل الاجتماعي مثل تيك توك وسناب
- تطوير بروتوكولات واضحة لمعالجة المشكلات، تضمن حل أي مشكلة بسرعة قبل تصاعدها
- الاستثمار في البنية التحتية الذكية والحلول المستدامة، مع التركيز على الابتكار في جميع جوانب العمل
- بناء علاقات قوية مع الشركاء وأصحاب المصلحة لضمان نجاح المشاريع والمبادرات.

البراحة
- استضافة الأحداث الثقافية والفنية مثل:
- حفلات الأوركسترا في براحة مشيرب
- المعارض الفنية والثقافية
- تنظيم المؤتمرات العالمية مثل:
- مؤتمر قطر للاستثمار والابتكار
- قمة فاست كومباني للابتكار
- مؤتمر TEFFA للذكاء الاصطناعي
- إطلاق المبادرات الإنسانية والفعاليات الداعمة لغزة
- استقطاب كبرى الشركات العالمية للمدينة مثل:
- المدينة الإعلامية وشركات التكنولوجيا

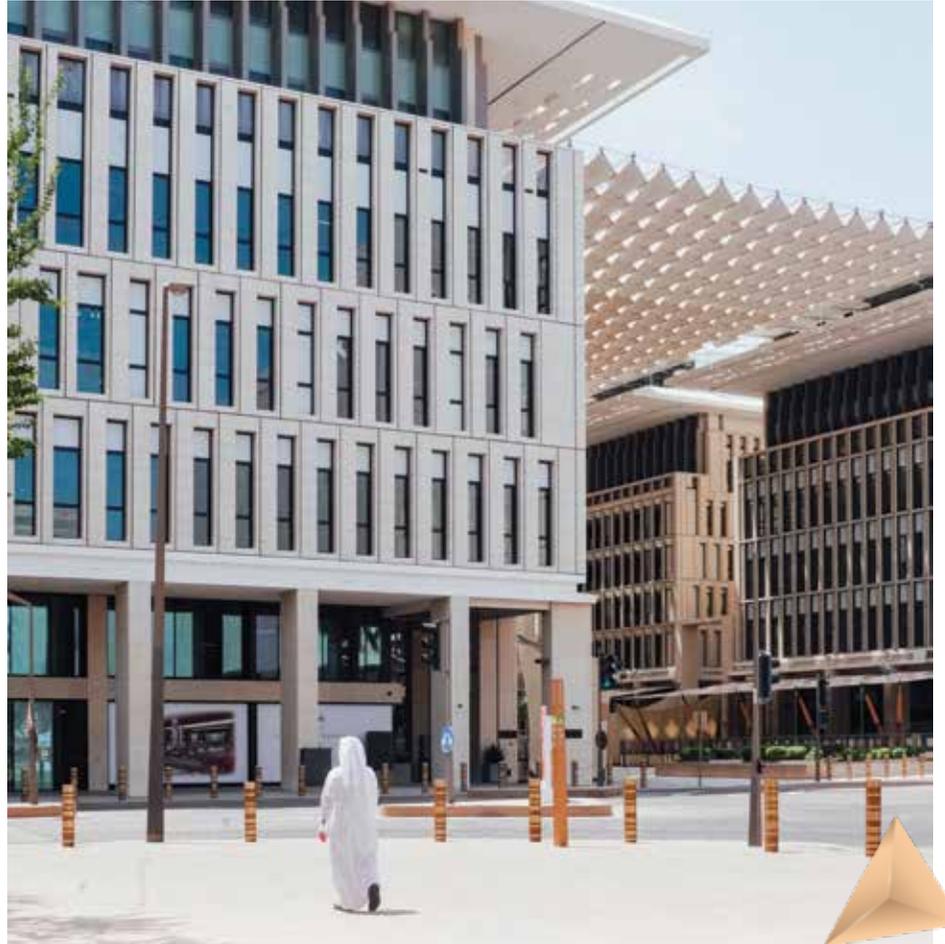


رؤيته وخطته المستقبلية

- تستند رؤية المهندس الكواري المستقبلية لمشيرب العقارية على مجموعة من المحاور الإستراتيجية:
- تطوير وتشغيل مشيرب قلب الدوحة كنموذج عالمي للمدن الذكية والمستدامة:
- تعزيز مكانتها كمركز مالي وإعلامي وإداري رئيسي في المنطقة
- مواصلة تطوير البنية التحتية الذكية والخدمات الرقمية
- تحسين تجربة السكان والزوار من خلال الحلول المبتكرة
- تعزيز دور متاحف مشيرب في الحفاظ على التراث الثقافي القطري:
- تطوير البرامج التعليمية والثقافية
- تعزيز الشراكات مع المؤسسات الثقافية العالمية
- توسيع نطاق المعارض والفعاليات التفاعلية
- تطوير منتج زلال الصحي كوجهة رائدة للسياحة العلاجية:
- تقديم تجارب صحية فريدة مستوحاة من الطب العربي والإسلامي التقليدي
- تعزيز مكانته كأول منتج صحي متكامل في المنطقة
- توسيع نطاق البرامج والخدمات العلاجية
- تعزيز دور حي الدوحة للتصميم في دعم الإبداع والابتكار:
- دعم المواهب المحلية والمصممين القطريين
- استضافة الفعاليات والمعارض الدولية
- تطوير برامج لتشجيع ريادة الأعمال في مجال التصميم
- المساهمة في تحقيق رؤية قطر الوطنية 2030 من خلال:
- تطوير مشاريع مستدامة تدعم التنوع الاقتصادي
- الاستثمار في البحث والتطوير والابتكار
- تعزيز الشراكات مع المؤسسات المحلية والعالمية.

تحقيق معدلات
إشغال قياسية
غير مسبوقة
بنسبة 95%
للمساحات
التجارية

تحقيق رقم
قياسي عالمي
في موسوعة
غينيس لأكبر
موقف سيارات
متصل تحت
الأرض 10000



وتهدف هذه الرؤية المتكاملة إلى ترسيخ مكانة مشيرب العقارية كشركة رائدة في التطوير العقاري المستدام، مع الحفاظ على التراث والهوية القطرية والمساهمة في التنمية الاقتصادية والاجتماعية للدولة. في هذا السياق، يؤكد المهندس الكواري: «إن فكرة البناء المستدام هي أساس فلسفة مشيرب العقارية التطويرية بأكملها، وهي القوة الدافعة لي كرئيس تنفيذي. نحن نجمع بين التراث والحداثة من خلال تبني الابتكار في كل مراحل العمل، من التفكير إلى التنفيذ، مستفيدين من أحدث التطورات التقنية في ممارسات البناء.»



المهندس/ علي محمد العلي الرئيس التنفيذي لـ شركة الديار القطرية مواصلة مسيرة النجاح لتحقيق المزيد من الإنجازات

منصب الأمين العام للجنة الإقليمية لنظم الطاقة الكهربائية بدول مجلس التعاون الخليجي، وممثل دولة قطر في العديد من اللجان الخليجية والإقليمية. يحمل المهندس العلي درجة البكالوريوس في الهندسة الكهربائية والاتصالات من جامعة تكساس في الولايات المتحدة الأمريكية، ودرجة الماجستير في إدارة الأعمال من جامعة هال في المملكة المتحدة. ومنذ تسلمه منصب الرئيس التنفيذي عمل المهندس علي محمد العلي بجهد دؤوب لمواصلة التزام الشركة بتحقيق رؤيتها وهي رؤية عقارية تهدف الى تحسين نوعية الحياة وتسهم في التنمية العمرانية المحلية وهو ما يتوازي مع التطورات العقارية الهامة في قطر. وقد أثبتت الديار القطرية اليوم مكانتها بوصفها واحدة من أكثر الشركات العقارية ثقة واحتراماً في العالم بسبب التزامها بالجودة وتقديرها للمجتمع المحلي وللشراكة والاستدامة. وتحفل أجندة الديار بالمشاريع النوعية والفريدة في عالم الإعمار والتطوير العقاري أبرزها مشروع سميصة العملاق والذي سيكون علامة فارقة في مشاريع الشركة.

يتمتع المهندس علي محمد العلي بخبرة تزيد على 22 عامًا في مختلف القطاعات على مستوى البلاد، حيث تميّز في تولي المناصب الإدارية والتنفيذية العليا، انضم المهندس العلي إلى شركة الديار القطرية للاستثمار العقاري في عام 2023، حيث تولّى منصب رئيس قطاع الشؤون الإدارية، ثم انتقل إلى منصب رئيس قطاع التطوير وإدارة الأصول، ليترقى في مارس 2024 إلى منصب الرئيس التنفيذي للشركة. وقبل انضمامه إلى شركة الديار، أظهر المهندس العلي قدراته القيادية كونه نائب المدير العام لعمليات بطولة كأس العالم 2022 في اللجنة العليا للمشاريع والإرث. وتشمل مسيرته المهنية مسؤوليات كبيرة في كهرماء من عام 2002 إلى 2017، حيث شغل مناصب محورية مثل مدير إدارة ترشيد، ومدير إدارة خدمات المشتركين، ومدير مركز التحكم الوطني، ومدير التخطيط وتطوير الإنتاج، وتطوير الموارد المائية وتطوير الأعمال، بالإضافة إلى العديد من المناصب العليا الأخرى. في عام 2017، انتقل ليتولى منصب مدير مجمع رخص البناء في وزارة البلدية، كما شغل



القطاع العقاري

د. حسن محسن مبارك خوار

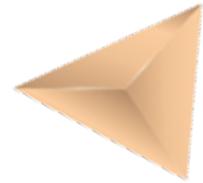
نائب رئيس

شركة بن الشيخ القابضة

قائد أعمال يصنع النجاح بجدارة وإتقان

□ الدوحة - رؤية

تمكنت شركة بن الشيخ القابضة من تحقيق نجاحات نوعية في عالم الأعمال والاستثمارات العقارية والتكنولوجيا، وأصبحت واحدة من أكثر الشركات توسعاً والأسرع نمواً في قطر وذلك وفقاً لاستراتيجية عمل أشرف على إدارتها وتنفيذها د.حسن محسن مبارك الخوار نائب رئيس مجلس الإدارة الذي اشتهر بأسلوبه المميز في إدارة الأعمال وقدرته البارعة على تحقيق الانجازات حيث سطع نجمه في قطاع الأعمال والاستثمار .



د. حسن محسن مبارك خوار
نائب رئيس شركة بن الشيخ القاضة





د. حسن محسن : الإلتزام والتفاني في العمل هما عنوان التميز الذي تفردنا به

الهيكل التنظيمي القوي هو العمود الفقري لأي شركة ناجحة

نواكب رؤية قطر 2030 وشعارنا «ننمو مع قطر» يوضح روح التقدم والتطور

التحول الرقمي هو أبرز أهدافنا لتعزيز حضورنا وتقديم تجارب أكثر كفاءة

فخورون بأن يتم الاعتراف بنا كواحدة من الشركات العقارية الرائدة في دولة قطر، وهو دليل على عملنا الجاد، ورؤيتنا الاستراتيجية، والثقة التي اكتسبناها من عملائنا.

فريق عمل احترافي :

ويكشف د. حسن أسرار النجاح بقوله: لا يُقاس نجاحنا فقط بعدد العقارات التي نمتلكها أو الإيرادات التي نحققها فحسب، بل يتم قياسه من خلال رضا عملائنا، وجودة الخدمات التي نقدمها، والسمعة المتميزة التي اكتسبناها على مر السنين. لقد اعتقدنا دائماً أن أعظم أصولنا هم موظفونا - فريق من المحترفين المتفانين الذين يجلبون شغفهم وخبرتهم والتزامهم في مقر العمل كل يوم. لقد كان سعيهم الدؤوب لتحقيق التميز حجر الزاوية في أدائنا المتميز وسيستمر في دفعنا إلى الأمام

انفردت شركة بن الشيخ القابضة بتقديم لغة معمارية تحولت إلى بصمة إبداعية في كثير من المشاريع التي نفذتها ويلعب د. حسن دوراً مهماً في التوسع ومواكبة التطور عبر استثمار التكنولوجيا بطريقة جيدة أتاحت للمجموعة الارتفاع في أعمالها وجودة وسرعة الانجاز للمشاريع.

يقول د. حسن: لقد تميزت رحلتنا منذ انطلاقنا في عام 2004 بالنمو الملحوظ والالتزام والتفاني الثابت في تحقيق التميز. وبينما نقف على أعتاب حقبة جديدة، فإنني أشعر بالتفاؤل والحماس لما ينتظرنا في المستقبل.

عندما بدأنا هذه الرحلة، بدأ سوق العقارات بالازدهار، مما وفر لنا فرصاً غير مسبوقة للنمو والتطور. لقد اغتنمنا هذه الفرص واستفدنا من خبرتنا المتراكمة في شراء وبناء العقارات السكنية والتجارية والإدارية التي أصبحت منذ ذلك الحين معالم بارزة في دولة قطر. واليوم، نحن





لغة معمارية متميزة في جميع مشاريع بن الشيخ القابضة

مواكبة رؤية قطر 2030:

ويؤكد د.حسن محسن مبارك الخوار: أن الشركة بقدر ما تتطلع الى المستقبل تسترشد بمبادئ وخطط استراتيجية، وحرصت منذ تأسيسها في عام 1979 من قبل رئيس مجلس الإدارة الموقر، السيد محسن مبارك خوار، على تحقيق النمو لتصبح واحدة من الشركات الأكثر توسعاً والأسرع نمواً في قطر.

إن شعارنا «نمو مع قطر» يلخص روح التطوير والتقدم لدينا، ليس فقط لشركتنا ولكن للأمة ككل. نحن ملتزمون بشدة بالمساهمة في التنمية الشاملة لدولة قطر ودعم رؤية قطر الوطنية 2030.

توفر رؤية قطر الوطنية 2030 خارطة طريق واضحة لمستقبل البلاد، مع التركيز على التنمية المستدامة والتنوع الاقتصادي.

ونحن في شركة بن الشيخ القابضة نتفق مع هذه الرؤية بالالتزامنا بتطوير العقارات والمشاريع التي لا تلبى أعلى معايير الجودة والابتكار فحسب، بل تساهم أيضاً في تحقيق الأهداف الأوسع للتنمية الاجتماعية والاقتصادية.

إن دورنا في تحقيق هذه الرؤية هو دور محوري، ونحن ملتزمون بأداء دورنا بنزاهة ومسؤولية ونهج تطوعي.

خط مستقبلي:

وحول الأهداف يقول نائب رئيس مجلس الإدارة: في السنوات المقبلة، نهدف إلى توسيع نطاق أعمالنا محلياً وإقليمياً. تتضمن خططنا الإستراتيجية

تنويع محفظتنا، وتبني التحول الرقمي، وتعزيز عروض خدماتنا لتلبية الاحتياجات المتطورة لعملائنا. ونحن على استعداد للتكيف والابتكار للبقاء في المقدمة. ومن خلال الاستثمار في التكنولوجيا، وتبني الممارسات المستدامة، وتعزيز ثقافة التحسين المستمر، نحن واثقون من قدرتنا على تحقيق أهدافنا الطموحة.

خط للتحول الرقمي الشامل :

وبخصوص المواكبة الرقمية يقول د. حسن إن أحد أهدافنا الأساسية هو تعزيز حضورنا الرقمي.

في عالم اليوم المترابط، لم يعد التسويق الرقمي اختيارياً؛ هو ضروري، سنقوم بتحويل جميع أنشطتنا التسويقية إلى تسويق رقمي من خلال بناء موقع ويب شامل وتطبيق جوال سهل الاستخدام لشركتنا، وسيتم دمج هذه المنصات بسلاسة مع قنوات التواصل الاجتماعي الخاصة بنا، مما يضمن وصولنا إلى جمهورنا بفعالية وكفاءة.

ولن يؤدي هذا التحول الرقمي إلى تعزيز جهودنا التسويقية فحسب، بل سيوفر أيضاً لعملائنا تجربة أفضل وأكثر ملاءمة.

هيكل تنظيمي قوي

ويؤكد د. حسن: أن هيكلنا التنظيمي سوف يتطور لدعم أهدافنا الإستراتيجية وسنعمل على خلق بيئة عمل تعاونية ومبتكرة حيث يمكن لكل عضو في الفريق أن يزدهر ويساهم في نجاحنا. نحن نؤمن بأن الهيكل التنظيمي القوي هو العمود الفقري لأي شركة ناجحة، ونحن ملتزمون ببناء هيكل يدعم رؤيتنا وقيمنا.

علاقات وشراكات مستقبلية :

وحول الشراكات يقول د. حسن: ندرك أهمية بناء علاقات قوية مع أصحاب المصلحة لدينا. وهذا يشمل عملائنا وشركائنا والجهات الحكومية والعمل مع أصحاب المصلحة لدينا بشفافية ومسؤولية، لضمان تلبية احتياجاتهم وتوقعاتهم.

سيوجه تحليلنا لأصحاب المصلحة قراراتنا الإستراتيجية، مما يساعدنا على تحديد الفرص وتخفيف المخاطر.

وبينما نبدأ هذه الرحلة المثيرة، أود أن أعرب عن امتناننا العميق لجميع موظفينا وشركائنا وعملائنا.



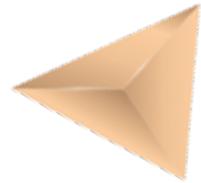
القطاع التعليمي

الدكتور سالم بن ناصر النعيمي

الرئيس التنفيذي لـ جامعة الدوحة للعلوم والتكنولوجيا
مسيرة نجاح متوجة بالإنجازات الأكاديمية الرائدة

□ الدوحة - رؤية

الدكتور سالم النعيمي نموذج للقيادي الناجح والمتميز في القطاع الأكاديمي والتعليمي و حقق إنجازات متنوعة جعلته صاحب بصمة وعلامة فارقة مما يجعل يحظى باحترام وتقدير الطلبة والاكاديميين وجميع العاملين في قطاع التعليم . يشغل الدكتور سالم النعيمي منصب رئيس جامعة الدوحة للعلوم والتكنولوجيا وقد عمل منذ بداية توليه في جعل الجامعة مركزا للتميز في التعليم التطبيقي ومرجعا لاعداد الكفاءات الوطنية المناسبة لسوق العمل .وقد حقق العديد من الانجازات على المستويين الاكاديمي والقيادي حيث تضاعف عدد الملتحقين 3 مرات وطورت الجامعة برامج تطبيقية متخصصة منهم 20 برنامجا هم الاول من نوعهم في قطر ، كما تقوم تجربته القيادية على رؤى استراتيجية واضحة وخلق بيئة عمل قائمة على التعاون والمشاركة .



الدكتور سالم بن ناصر النعيمي
الرئيس التنفيذي
جامعة الدوحة للعلوم والتكنولوجيا





المؤسّساتي. وقد شغل العديد من المناصب القيادية في قطاعات مختلفة وشركات عالمية، على سبيل الذكر لا الحصر، منصب نائب الرئيس التنفيذي لخدمات الدعم، والمدير المالي، بالإضافة إلى عملي في مجالات تكنولوجيا المعلومات، والموارد البشرية والشؤون الإدارية. في حديثه مع رؤية يحكي الدكتور سالم النعيمي تجربته واسلوبه في الادارة موضعا الجهود التي بذلتها جامعة الدوحة لتكون في المقدمة والتحديات التي واجهته وكيف تغلب عليها والانجازات التي تحققت موضعا سمات القيادة الناجحة لكل من يرغب في بدء مشروعه الخاص .

بدأ الدكتور سالم النعيمي مسيرته الاكاديمية منذ أكثر من 30 عاماً واكتسبت خبره عريقة من خلال العمل الأكاديمي وفي القطاعين الحكومي والخاص. حصل على شهادات عليا في إدارة الأعمال ودكتوراه في علم الحاسوب. وعمل في بداية مسيرته المهنيّة محاضراً جامعياً وبعدها تولّى مراكز قياديّة في ريادة الأعمال والثروة الزراعية وفي مجال التعليم مثل جامعة قطر وإدارة الاحصاءات ومجلس التخطيط والمجلس الأعلى للتعليم وشركة ملاحه. تكمن خبرة الدكتور سالم النعيمي في الاستراتيجيات التنظيميّة والريادة في الادارة، والتواصل وإدارة العمليات بكفاءة للوصول نحو الأهداف المخطّط لها وتحقيق النجاح



نموذج متميز وصانع علامة فارقة في قيادة المؤسسات الجامعية

إسلوب اداري يواكب التوجّه العالميّ في المجالين الأكاديميّ والقياديّ

نجاح في زمن قياسي

وضعت نصب عيني أن تكون الجامعة مركزاً للتميز في التعليم التطبيقي، وأن تصبح مرجعاً في إعداد الكفاءات الوطنية لسوق العمل. النجاح الذي تحقق في وقت قياسي لم يكن محض صدفة؛ بل كان ثمرة لرؤية استراتيجية واضحة، وفريق عمل ملتزم، وبيئة تعليمية تدمج بين النظرية والتطبيق. ركزنا على تطوير برامج أكاديمية متخصصة تلبي احتياجات السوق، وتعزيز الشراكات مع القطاعين العام والخاص، بالإضافة إلى توفير فرص تدريب عملي للطلاب، ما ساهم في إعدادهم بشكل أفضل لمتطلبات سوق العمل.

كيف كانت تجربتكم في قيادة جامعة الدوحة للعلوم والتكنولوجيا؟

كان انضمامي للجامعة في فترتها الانتقاليّة من كليّة الى جامعة في نوفمبر 2018، فتوليت منصب نائب الرئيس للشؤون المالية والإدارية وتم تعييني رئيساً في يناير 2021. عندما توليت قيادة جامعة الدوحة للعلوم والتكنولوجيا، كنت مدركاً لحجم المسؤولية والتحدّي في بناء مؤسسة تعليمية حديثة تُقدم نموذجاً مختلفاً في التعليم العالي. منذ البداية،



تجاوز التحديات بجدارة

ما هي أبرز التحديات التي واجهتها وكيف تم التغلب عليها؟

في البدايات، واجهت الجامعة تحديات كبيرة على عدة مستويات. كان من الضروري بناء هوية قوية للجامعة في بيئة تنافسية تضم مؤسسات تعليمية مرموقة ذات تاريخ طويل. كما كان علينا استقطاب الكفاءات من هيئة تدريسية وإدارية قادرة على قيادة نموذج التعليم التطبيقي. من أبرز التحديات أيضاً كان تسليط الضوء ورفع الوعي بأهمية التعليم التطبيقي الذي بات مطلباً

حديثاً ومهماً على المستوى العالمي، إضافةً إلى التوفيق بين احتياجات سوق العمل ومتطلبات المناهج الدراسية، وهو ما تطلب بناء جسور تواصل فعّالة مع الجهات الفاعلة في السوق، لضمان أن برامجنا الأكاديمية تواكب تطور القطاعات المختلفة. تجاوزنا هذه التحديات من خلال تعزيز التعاون مع القطاعات الصناعية، وتطوير بنية تحتية تعليمية حديثة، وإشراك الطلبة في مشاريع عملية، ما أتاح لهم فرصة اكتساب الخبرة المباشرة.

استراتيجية بناء فريق العمل

ما هو أسلوبك في الإدارة والتعامل مع فرق العمل؟

أسلوبني في الإدارة يتلاقى مع التوجّه العالمي في المجالين الأكاديمي والقيادي، والذي يضع رؤساء الجامعات في مرتبة «رؤساء تنفيذيين»، لأنّ نظرة الرئيس التنفيذي في إدارة الجامعة مختلفة عن الرئيس الأكاديمي فقط، وتتميّز بعدة أمور مهمة، أولها العمل على خلق شراكات مستمرة مع قطاعات مختلفة، وثانيها الانفتاح على الابتكار والتفهم والبحوث وثقافة تقبل

الأخر والريادة. وبالتالي العمل في الجامعة قائم على الثقة والتمكين. أؤمن أن القيادة الحقيقية لا تكمن فقط في إصدار التوجيهات، بل في بناء فريق عمل متماسك يمتلك رؤية واستراتيجية مشتركة. أحرص على أن تكون بيئة العمل قائمة على التعاون والمشاركة، حيث يُمنح كل فرد الفرصة للتعبير عن أفكاره بحرية. كما أؤمن بأهمية الاستماع إلى مختلف وجهات النظر، لأن ذلك يعزز من فرص الإبداع والابتكار.

تصميم برامج أكاديمية متطورة في جامعة الدوحة تلبي احتياجات سوق العمل

تكلفة الطاقة لكل طالب بنسبة 10%، ما يعكس التزامها بالاستدامة البيئية. علاوة على ذلك، سيتم تطوير النظام الرقمي في الجامعة لدعم التعلم المدمج (Blended Learning)، ما سيمنح الطلبة تجربة تعليمية مرنة تجمع بين الحضور الشخصي والتعلم عن بُعد. أمّا في ما يخصّ الأداء المؤسسي، تسعى الجامعة للحصول على اعتمادات وتصنيفات على المستويين الإقليمي والعالمية.

خريجين مؤهلين وقادرين على مواكبة التطورات السريعة في بيئات العمل. كذلك تؤمن الجامعة بأن توفير بيئة تعليمية حديثة ومتطورة هو عنصر أساسي في تحقيق التميز الأكاديمي. لذلك، تخطط الجامعة لتطوير بنيتها التحتية من خلال إنشاء مرافق تعليمية إضافية مع اعتماد معايير الاستدامة في تصميم وتنفيذ هذه المرافق. الجامعة تستهدف خفض استهلاك الطاقة بنسبة 10% لكل متر مربع خلال السنوات الأربع المقبلة، وتقليل

مواكبة احتياجات سوق العمل

ما هي استراتيجية عمل الجامعة لمواكبة احتياجات سوق العمل؟

استراتيجية عمل جامعة الدوحة للعلوم والتكنولوجيا تركز على رؤية واضحة تهدف إلى تعزيز التميز الأكاديمي، دعم البحث التطبيقي والابتكار، وتحقيق استدامة التأثير المجتمعي إضافة إلى إظهار الفاعلية والكفاءة المؤسسية. الاستراتيجية صُممت بعناية لضمان توافيقها مع احتياجات سوق العمل في قطر والعالم، مع التركيز على إعداد



إنجازات واعتمادات دولية

ما هي أبرز الإنجازات التي تحققت في ظل قيادتكم للجامعة؟

من خلال العمل الدؤوب مع كامل فريق عمل الجامعة، وبفضل الله والدعم الذي حصلنا عليه من وزارة التربية والتعليم والتعليم العالي، تمكنا من تحقيق إنجازات نوعية على مستويات عدة. وذلك بدءاً بعدد الطلاب الذين التحقوا بالجامعة والذين تضاعف عددهم بثلاث مرات منذ القرار الأميري رقم 13 لسنة 2022 الذي أصدره سمو الأمير الشيخ تميم بن حمد آل ثاني، حفظه الله ورعاه والذي تأسست بموجبه جامعة الدوحة للعلوم والتكنولوجيا.

كذلك طوّرت الجامعة برامج أكاديمية متخصصة جديدة تحاكي اقتصاد المستقبل ليصل عدد البرامج إلى 77 برنامجاً ومنها أكثر من 20 برنامجاً هو الأول من نوعه في قطر. ونظّمت الجامعة عدداً كبيراً من المؤتمرات الدولية وبعضها يتم تنظيمه للمرأة الأولى في الشرق الأوسط ما عزز مكانة الجامعة على المستوى الدولي. وقد حصلت الجامعة على عدد من الاعتمادات مثل اعتماد لدرجات البكالوريوس في التصوير الشعاعي الطبي، العلاج التنفسي، والرعاية الطبية من قبل Equal Canada،

إنجازات نوعية متعدد جعلت جامعة الدوحة مركزاً لإعداد الكفاءات الوطنية

جامعة الدوحة لم تكتفِ بتطوير البرامج الأكاديمية، بل ركزت على رفع مكانتها البحثية من خلال دعم الابتكار والتطوير بين طلبتها وأساتذتها فعلى سبيل المثال تمّ تصميم وتصنيع مركبات كهربائية وأخرى تعمل بالطاقة الشمسية والمشاركة في أبرز المسابقات العالمية.

كما حصلت الجامعة على تمويل لمشاريع بحثية مهمة في مجالات الأمن الغذائي، تحديث القطاع الخيري، الاستدامة الاقتصادية، وتغير المناخ. كما افتتحت الجامعة عدداً كبيراً من المختبرات ومنها: أكاديمية هواوي لتكنولوجيا المعلومات والاتصالات، ومختبر الإعلام، ومختبر تتبع العين وغيرها ما وفر للطلبة فرصاً عملية مباشرة في بيئة تطبيقية متقدمة. التجربة الجامعية لم تقتصر على الجانب الأكاديمي فقط؛ بل تضمنت فرصاً للطلبة للمشاركة في برامج تدريبية خارجية. على سبيل المثال، شارك الطلبة في برنامج أوكانغان الصيفي في كندا، وبرنامج الزمالة الشبابية في تورنتو، وبرنامج سنغافورة الوطنية. كما شارك الطلبة في منتدى الأغذية العالمي في روما، وفي الندوة الـ12 للقياديين في الجامعات في بانكوك.

كما تم إعادة اعتماد دبلوم تكنولوجيا الصيدلة من قبل CCAPP. لم تتوقف الجامعة عند ذلك، بل أطلقت بكالوريوس العلوم في التمريض في خريف 2024، بالإضافة إلى برامج في التمريض بعد الدبلوم وبعد التدريب العملي، لتلبية الحاجة المتزايدة للكوادر الصحية المؤهلة في قطر. وحصلت أيضاً الجامعة على اعتماد مهني في التسويق الرقمي من DMI، واعتماد إدارة الموارد البشرية من CIPD، واعتماد معهد المحاسبين الإداريين IMA، وهو واحد من أرقى المعاهد المتخصصة في مجال المحاسبة الإدارية على مستوى العالم. كما حصل مركز المهارات المهنية في الجامعة على شهادة ISO 9001:2015، ما يعكس التزام الجامعة بمعايير الجودة العالمية.

سمات الشخصية القيادية

ما هي السمات الرئيسية للشخصية القيادية حتى يحقق النجاح المطلوب؟

القيادة الناجحة تقوم على عدة سمات جوهرية. أولاً، لا بد من وجود رؤية استراتيجية واضحة، لأن القائد الناجح هو من يحدد الاتجاه ويضع خارطة الطريق لتحقيق الأهداف. ثانياً، القدرة على التحفيز؛ فالقائد يجب أن يمتلك القدرة على إشعال الحماس داخل الفريق، ودفعه إلى الابتكار والإبداع.

ثالثاً، المرونة في التعامل مع التحديات، لأن بيئة العمل دائماً ما تتغير، والقائد الناجح هو من يستطيع التكيف بسرعة. أيضاً، القدرة على اتخاذ القرارات بثقة تعد من أهم صفات القائد، إذ يتطلب النجاح القدرة على تحليل المواقف واختيار الحلول المناسبة. وأخيراً، التواصل الفعال، بحيث يكون قادراً على إيصال رؤيته للفريق بوضوح، وبناء علاقات قائمة على الثقة والاحترام.





بقلم أمل صلاح

مقال

لماذا الرئيس التنفيذي بالذات؟

اصبنا في عصر سريع ومتواتر لا يحمل معه غير الناجحين الى آفاق رغبة من التميز والاستمرارية في ساحة الاعمال المتزايدة على مستوى العالم ، فكل يوم تموت شركات وتولد شركات اخرى ، وتقوى شركات وتتصدر المشهد العام في قطاعها ، ولم يكن هذا وليد الصدفة ، لكن القائمين عليها هم السر الكبير .

إن قائد السفينة الناجح هو الذي يتميز بقدرته على مراقبة ما يدور حوله وسرعة الرياح وتقلب المناخ واتخاذ القرار المناسب بما يضمن استقرار السفينة ونجاتها . ولن يبلغ قائد السفينة مراده إلا اذا كان على دراية كاملة بتفاصيل سفينته وأبعادها ومحركاتها. هذا المثل ينطبق تماما على الرئيس التنفيذي لأي مؤسسة ولكن لماذا الرئيس التنفيذي بالذات ؟

يعد الرئيس التنفيذي العقل المفكر واليد المنجزة لأي مؤسسة إذ لا يقتصر دوره على الإلمام بكل ما يدور داخل المؤسسة ومراقبة أداء العمل بل أيضا الإلمام بكل التطورات والتغيرات الخارجية الطارئة على بيئة العمل وغيرها من العوامل المؤثرة في السوق الخارجي ، ، وخير مثال على ذلك ما فعله « ريد هاستينغر» المؤسس لـ منصة «Netflix» حيث استطاع برؤية طموحة إلى تحويل منصبه للعالمية بعد أن كانت تكتفي ببيع وتأجير أقراص الفيديو داخل الولايات المتحدة فقط .

ومن الضروري أن يتسم الرئيس التنفيذي لأي مؤسسة بسمات من طراز خاص حيث يعد بمثابة الربط بين كل الاطراف المعنية ، من ناحية التعامل مع أعضاء مجلس الادارة وبناء علاقات قوية مع اصحاب المصلحة ومن ناحية اخرى تحسين كفاءة العمل ، ولا يحدث ذلك إلا اذا كان يمتلك رؤية لتحركاته وثقافة تنظيمية عالية وتركيز على المهام التي لا يستطيع غيره القيام بها وترك المهام الأخرى لأعضاء فريق عمل قوي ومنظم مع اشرافه الدائم عليهم وعقد اجتماعات لمناقشة التحديات مما يضمن بقاءه على اطلاع دائم بأداء المؤسسة.

ولطالما تسابقت المجلات والمواقع العالمية في ادرج قوائم لأشهر وأبرز الرؤساء التنفيذيين للشركات والمؤسسات حول العالم باعتبارهم هم قادة المؤسسة ولبيان مدى قدرة الرئيس التنفيذي على العمل حاميا ووصيا على العلامة التجارية للشركة والحفاظ على سمعة الشركة في الاسواق الخارجية .

وتزخر الدوحة بعدد هائل من الرؤساء التنفيذيين الذين سطوروا المجد للمؤسسات التي عملوا بها بفضل مهاراتهم القيادية الفردية التي حققت نتائج مبهرة على كل المستويات وفي كل القطاعات ، مما يعكس قدرة الشباب القطري على الالهام كنماذج مشرفة تبذل لوطنها كل غالبي ونفيس ولا تألوا جهدا في رفع اسم قطر عاليا . فمثلا حل 11 رئيسا تنفيذيا قطريا في قائمة أقوى الرؤساء التنفيذيين لعام 2022 ضمن مؤتمر « Top CEO » . كما احتوت قائمة براند فاينانس لعام 2022 على 3 من أقوى الرؤساء التنفيذيين القطريين ، و 9 رؤساء تنفيذيين كانوا ضمن فوربس 2024.

ان منصب الرئيس التنفيذي لم يكن منصب شرفي ولا وجهة اجتماعية يسعى اليها الافراد بقدر ماهو مسؤولية شاقة ومصيرية وتطلب شخصا كفؤا ومرنا وصادقا مع قيمه ومبادئه وقادرا على اتخاذ القرار وتحقيق الانجاز ، فانجح الرؤساء التنفيذيين يرون انفسهم هم أدوات لنجاح مؤسساتهم وليس العكس ، وان نجاحهم الشخصي يرتبط مباشرة بخلق بيئة تمكن فرقهم من التفوق .



يوسف بن أحمد الكواري

الرئيس التنفيذي - قطر الخيرية
علامة فارقة في قيادة
الأعمال الخيرية والإنسانية

أول من أنشأ الأنظمة الإلكترونية والتي طبقت في الوزارات

خبرة تتجاوز 25 عاماً في العمل الإنساني والتقنيات الحديثة



حصل السيد يوسف الكواري على البكالوريوس في إدارة الأعمال في تكنولوجيا المعلومات من جامعة كارولينا الشمالية بالولايات المتحدة الأمريكية، كما ساهم في إحداث طفرة تكنولوجية في الوزارات والمؤسسات الحكومية في دولة قطر انطلاقاً من عمله مديراً لتكنولوجيا المعلومات، حيث قاد عملية التحول الرقمي في الوزارات والهيئات الحكومية من خلال إنشاء النموذج الأول للأنظمة الإلكترونية والذي تم تطبيقه لاحقاً في كافة الجهات الحكومية.

تم اختيار السيد يوسف الكواري رئيساً تنفيذياً لجمعية قطر الخيرية عام 2011 م، حيث عمل على تطوير السياسات والأنظمة الداخلية وفق أعلى المعايير العالمية وتطبيق أفضل الممارسات المالية والفنية ومراقبة الجودة، حرص على تعزيز الشراكات الدولية حيث أبرم قرابة 100 اتفاقية شراكة دولية مع منظمات الأمم المتحدة والمنظمات الإنسانية الدولية والإقليمية.

بخبرة تتجاوز 25 عاماً في العمل الإنساني والتقنيات الحديثة أسهم الكواري في إنشاء واحد من أكثر الأنظمة الإلكترونية تطوراً في العمل الإنساني حصلت قطر الخيرية بموجبها على شهادة الآيزو 2013: ISO/IEC 27001 في أمن المعلومات إضافة إلى حصوله على العديد من الجوائز الشخصية منها جائزة العلوم التقنية التي كرمته بها منظمة الأمم المتحدة في مؤتمر القمة الإنساني.

استطاع السيد يوسف بن أحمد بن راشد الكواري أن يصنع علامة فارقة في مسيرة العمل الخيري في قطر وتمكن من الارتقاء بعمل قطر الخيرية حتى ذاعت شهرتها وأصبحت وجهة للعمل الخيري والإنساني في مشارق الأرض ومغاربها. وخلال أعوام قاد الكواري بإسلوبه الإداري المميز وفكره المستنير "جمعية قطر الخيرية" إلى عالم النجاح في العطاء الإنساني والعمل الخيري مما أهلها للفوز بكثير من الجوائز الدولية والاقليمية تقديراً لسعيها الدائم لخدمة الإنسان في كافة المجتمعات وشرائحه المتعددة، سواء كانت المسلمة أو غير المسلمة منها خاصة في مناطق حدوث الأزمات البيئية كالزلازل والفيضانات وانتشار الأوبئة والأمراض ونقص المواد الغذائية وظهور الجوع والفقر في دول العالم ككل دون استثناء.

ويمتاز الكواري بحسن التخطيط والإدارة الجيدة للتعامل مع الأزمات والحروب والكوارث الطبيعية حتى أصبحت أيادي قطر الخيرية تصل إلى كل مكان يحتاجها في العالم مما ساهم باقتران اسم قطر الخيرية بالأعمال الإغاثية حول العالم.

ويعتبر الكواري الشخص المناسب في المكان المناسب بسبب علاقته الكثيرة مع أهل الخير من ناحية وكشخص يحظى بقوة التواصل مع كافة الناس سواء داخل أو خارج قطر، بجانب سرعة الإنجاز للمهام التي يقوم بها خلال فترة عمله الخيري لوجه الله عز وجل.



القطاع التجاري

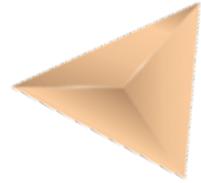
علي بوهندي

رئيس مجموعة اورجانيك

قصة نجاح شاب قطري يقود مجموعة أعمال عالمية

□ الدوحة - رؤية

في عالم الأعمال، يبرز القادة الذين يمتلكون الرؤية والجرأة على اتخاذ القرارات الحاسمة التي تقود إلى النجاح. من بين هؤلاء القادة، يبرز السيد علي بوهندي، الشاب القطري الذي استطاع تحويل شركة عائلية تعمل في مجال توريد المواد الغذائية والعقارات إلى مجموعة أعمال ضخمة تمتد أنشطتها عبر قارات متعددة، لتصبح نموذجًا يحتذى به في الإدارة، التوسع، والريادة.



علي بوھندي
رئيس مجموعة اوربانيك





مسيرة عمل طموحة توجت بمشاريع استثمارية رائدة

البداية : الإرث العائلي والإنطلاقة القوية

في عام 2015، جاءت اللحظة الحاسمة عندما تولى السيد علي بوهندي مسؤولية إدارة الشركة، لبدأ رحلة من التحول والتطوير، حيث أدرك أن النجاح الحقيقي لا يقتصر على الاستمرار في نفس المجال، بل يكمن في استكشاف أسواق جديدة وخلق فرص استثمارية متنوعة.

تعود جذور النجاح إلى «المؤسسة الحديثة»، التي أسستها عائلة بوهندي عام 1998، حيث عملت منذ بداياتها في مجال توريد المواد الغذائية، ونجحت في بناء سمعة قوية بالسوق المحلي. ومع مرور الوقت، ازداد حجم الشركة وأصبحت من الأسماء الرائدة في هذا المجال داخل دولة قطر.

التوسع في قطاعات جديدة: ولادة «أورجانيك»

لم يكن لدى السيد علي بوهندي أي نية للبقاء داخل إطار النشاط التقليدي لعائلته، بل أراد التوسع والتحديث. ومن هنا، أطلق شركته الجديدة «أورجانيك»، التي بدأت رحلتها في قطاع الضيافة وإدارة المطاعم.

بفضل رؤيته الفريدة، استطاع بناء علامة تجارية مميزة في هذا المجال، حيث ركز على تقديم مفاهيم جديدة في الضيافة تجمع بين الفخامة والابتكار، مما جعل «أورجانيك» من الأسماء البارزة في عالم إدارة المطاعم والفنادق.

لكن الطموح لم يتوقف عند هذا الحد، بل امتد إلى مجالات أخرى، فقام بوهندي بتأسيس «أورجانيك للتجارة»، التي ركزت على توسيع دائرة الأعمال التجارية، ثم تبعها إطلاق «أورجانيك للعقارات»، التي لعبت دوراً محورياً في تطوير مشاريع عقارية ناجحة داخل وخارج قطر.



نحو تكوين إمبراطورية : إنشاء مجموعة أورجانيك

الطاقة النظيفة والمستدامة

هذا التنوع في المجالات لم يكن مجرد صدفة، بل كان نتيجة رؤية تهدف إلى تحقيق التوازن بين الأنشطة التجارية المختلفة، ما جعل مجموعة أورجانيك كياناً اقتصادياً قوياً.

الضيافة وإدارة المطاعم

العقارات والتطوير العقاري

الإنشاءات والبنية التحتية

تعديين الذهب واستكشاف

الموارد الطبيعية

مع تزايد نجاح شركاته، أدرك السيد علي بوهندي أن الوقت قد حان لدمج هذه الشركات تحت مظلة واحدة، ومن هنا جاءت فكرة «مجموعة أورجانيك»، التي أصبحت تضم تحت لوائها العديد من الشركات التي تعمل في قطاعات مختلفة، تشمل:



النجاح خارج الحدود: تصدير العلامات التجارية القطرية عالمياً

لم يقتصر نجاح السيد علي بوهندي على السوق المحلي، بل سعى إلى نقل خبراته وعلاماته التجارية إلى الأسواق الخارجية. وكانت البداية في قطاع الضيافة وإدارة المطاعم، حيث استطاع تصدير علاماته التجارية إلى عدة دول، ليصبح اسمه مرادفاً للجودة والابتكار في مجال المطاعم والفنادق.

لكن التوسع لم يتوقف عند الضيافة، بل امتد إلى مشروعات الطاقة النظيفة، حيث حصلت مجموعة أورجانيك على عقود لتنفيذ مشروعات للطاقة المستدامة في المملكة المتحدة، وهو ما يعكس المكانة العالمية التي استطاعت المجموعة الوصول إليها.



تحالفات استراتيجية مع كبرى الشركات العالمية

ومن أجل تعزيز هذا التوسع، دخلت مجموعة أورجانيك في تحالف استراتيجي مع «شركة سفن القابضة»، مما أتاح لها فرصاً جديدة لتوسيع استثماراتها في دول مجلس التعاون الخليجي، وأوروبا، والمملكة المتحدة.

هذا التحالف مكن المجموعة من تنفيذ مشروعات ضخمة في مجالات مختلفة، وجعلها من اللاعبين الرئيسيين في العديد من الأسواق العالمية، مما يعكس قدرة السيد علي بوهندي على إدارة التحالفات الاستراتيجية والاستفادة منها لتحقيق نجاح أكبر.

رؤية مستقبلية طموحة: نحو الاستدامة والابتكار

رغم كل ما حققته المجموعة من نجاح، لا يزال السيد علي بوهندي يتطلع إلى المزيد. فهو يسعى إلى:

- ▶ التوسع في مشاريع الطاقة النظيفة، خصوصاً في الدول الأوروبية والخليجية.
- ▶ زيادة الاستثمارات في مجال العقارات، عبر تطوير مشاريع سكنية وتجارية جديدة.
- ▶ تعزيز مكانة «أورجانيك» في قطاع الضيافة من خلال إطلاق علامات تجارية جديدة ومبتكرة.

ختاماً: نموذج يُحتذى به في ريادة الأعمال

إن قصة علي بوهندي ليست مجرد نجاح فردي، بل هي ملهمة من الاجتهاد والطموح والرؤية الاستراتيجية. فمن شركة عائلية متخصصة في المواد الغذائية، إلى مجموعة اقتصادية عالمية، استطاع بوهندي كسر الحواجز وفتح آفاق جديدة، ليكون مثالا يُحتذى به للشباب الطموح الذي يسعى إلى تحقيق النجاح والريادة في عالم الأعمال. إن رحلته تؤكد أن النجاح لا يأتي بمحض الصدفة، بل هو نتيجة للتخطيط الذكي، اتخاذ القرارات الجريئة، والعمل المستمر على التطوير والتوسع، وهي القيم التي جعلت مجموعة أورجانيك واحدة من أبرز المجموعات الاقتصادية في قطر وخارجها.



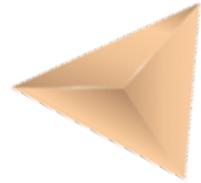
القطاع التجاري

إسماعيل علي إسكندر الأنصاري

رئيس مجلس إدارة مجموعة شركات ITCE
نائب رئيس مجلس إدارة الأعمال القطري المغربي

قائد تجربة ناجحة في بناء الشركات
والمجموعات التجارية

إسماعيل علي إسكندر الأنصاري صاحب مجموعة شركات ولديه مسيرة حافلة بالنجاح والإنجازات في عالم الأعمال معتمدا على إرثه العائلي وخبرته العريقة في ابتكار المشاريع وإدارة فرق العمل ومتابعة مراحل التنفيذ بإتقان واحتراف. مما أهله لتبوء مكانة مرموقة بين المجموعات التجارية والصناعية في قطر.



□ الدوحة - رؤية

إسماعيل علي إسكندر الأنصاري

رئيس مجلس إدارة مجموعة شركات ITCE
نائب رئيس مجلس إدارة الأعمال القطري المغربي





كانت بدايات عائلة رجل الأعمال القطري، إسماعيل علي إسكندر الأنصاري، في عالم اليزنس منذ سنة 1977، حيث أنشأ والده أول شركة متخصصة في التجارة والمقاولات والمشاريع. وقال الأنصاري حول مساره إنه حصل على دبلوم «فني اتصالات» من المملكة المتحدة، قبل أن يسافر إلى الولايات المتحدة الأميركية لإكمال دراسته والحصول في نهايتها على دبلوم ثانٍ في «التسويق الإعلانِي».

وتم تصنيف مجموعة شركات إسماعيل علي إسكندر الأنصاري في قطر ضمن خانة الشركات الكبرى صنف (B) وتنشط في العديد من القطاعات، من بينها: مجال التجارة والمقاولات، صناعة الجلود (لافوبور- قطر علامة تجارية عالمية)، ومجال الإعلانات عبر شركة «ميديا ون للدراسات التسويقية والإعلان»، وفي الأجهزة الإلكترونية من خلال شركة (كاتيك)، ثم التجارة في مواد الأسفلت، والتصنيع الدولي لمختلف أنواع الخشب ومشتقاته... تعد مجموعة إسماعيل علي إسكندر الأنصاري (ITCE) واحدة من الشركات الرائدة في قطر حيث تقدم مجموعة واسعة من الخدمات والمنتجات في المنطقة، كما أنها مختصة في صنع جميع أنواع المفروشات العالية الجودة وجميع أعمال النجارة، حيث يقوم بتصميمه وإنتاجه أهم الفنيين المتخصصين بالديكور الداخلي والعاملين في ورشة أرتيسان

والمطابخ، لتلبي متطلبات مجموعة شركة علي إسكندر الأنصاري وأولاده والتي تأسست بدورها في 1963. كما أنها تقوم بتنفيذ مفهوم جديد للتصميم الداخلي للشقق والفيلات والمعارض والمحللات والمطاعم وغيرها لجميع أنواع المفروشات وأعمال الديكور.

(ARTISANT) الواقعة في المنطقة الصناعية، ويتم عرض منتجاتها في معرضي «الجيوان جاليري» و «شركة علي إسكندر الأنصاري» الواقعيين بشارع سلوى. أما أرتيسان (artisan) فقد تأسست عام 2011 كشركة متخصصة في عالم الديكور وأعمال النجارة والمفروشات

الإضافة النوعية

أوضح إسماعيل الأنصاري ، أن شركة «ميديا ون» قامت بالعديد من المشروعات الإعلانِيّة، وكانت سبباً في تغيير المناخ الإعلانِيّ بالكامل في البلاد. أما في ما يخص تجارة مواد الأسفلت، فأضاف: «نحن الوكلاء الوحيدون في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، الذين نتاجر في مواد الأسفلت البارد. وربط نجاح مشاريعه الاستثمارية بتطور ونهضة دولة قطر،

الإرث العائلي والخبرة العريقة والابتكار ومكونات النجاح

والتي ساعدت حكوماتها، كما يقول، في تطوير رأس مال الشركات الوطنية والمستثمرين القطريين، الذين واكبوا بدورهم هذا التقدم في مجالات الصناعة والتجارة عبر البحث عن فرص جديدة والابتكار في إنشاء المشاريع. ويرجع الفضل كذلك إلى والده الذي يعتبره المؤسس والمطور لجميع شركات مجموعتهم الاستثمارية.



الابتكار مفتاح اقتحام الأسواق بالأعمال التجارية المميزة



الاستثمارات الخارجية

ويؤكد السيد إسماعيل الأنصاري، أن سياسة مجموعاتهم لا تكتفي فقط بالتواجد في الأسواق الخارجية عبر توقيع عقود تسويقية ومالية فحسب، بل تسعى إلى شراكة مع الجهات الحكومية والخاصة لاستحداث وتطوير سبل الاستثمار الرابع على المدى الطويل. ورأى المتحدث ذاته أن استثماراته خارج وطنه تسير في الاتجاه الصحيح، لأنه يجد التفهم والدعم اللازمين من الدول التي تستضيف مشاريع المجموعة. ولخص إسكندر نظرتة للاستثمار في الخارج بالقول: «بصفة عامة تقوم الدول بتطوير استراتيجيتها لجذب الاستثمار تحت شروط معينة، كما أن الإصلاحات الاقتصادية والاجتماعية والقانونية المطبقة في العديد من الدول، أمنت وسهلت إقامة المستثمرين الأجانب، وهذه الإصلاحات تعد عامل جذب كبير للمستثمرين».

الكفاءات البشرية

قال إسماعيل علي إسكندر أن الموارد البشرية قوية بعدد الكفاءات التي تتواجد فيها، وشدد على أن مئات المستخدمين الذين يشتغلون في مؤسساتهم، ويضمون مديرين عامين، مهندسين، فنيين، عمالاً ومهنيين، يخضعون لمعيار الكفاءة الصارمة في التوظيف. وحول نصائحه لرواد الأعمال الشباب، قال إسماعيل إسكندر: أنصح الشباب أنه «ليس بالمال وحده تستطيع أن تكون رجل أعمال ناجح». وقرن النجاح في الاستثمار وتوسعه بالاختيارات الذكية من البداية، وكذلك في خيار تنويع مجالات توظيف الأموال أو الدخول في عقود مع أطراف استثمارية أخرى. وركز على ضرورة الابتكار في إنشاء المشاريع، وختم نصائحه بالقول: «الابتكار مفتاح اقتحام الأسواق». ويجعل الآخرين هم من يبحثون عن تقليد أفكارك، والسعي نحو شركات استثمارية معك، تكون فيها أنت الرابع، لأنك تملك أصل الفكرة».

Solar Links أكبر شركة لإنتاج الطاقة الشمسية



السيد اسماعيل اسكندر أحد الشركاء المؤسسين لشركة (Solar Links) سولار لينكس المتخصصة في حلول الطاقة الشمسية المتطورة، بطاقة إنتاجية 300 واط وراس مال 200,000,000 يورو في المملكة المغربية. وقد تم إنشاء هذه الشركة في المغرب العربي إيماناً بإمكانات المغرب الهائلة في هذا المجال حيث يتميز بموقعه الممتاز ووفرة في أشعة الشمس وبنيتة التحتية القوية التي تدعم مشاريع الطاقة الشمسية وانطلاقاً من الايمان الراسخ بمستقبل الطاقة المتجددة مما يمهد الطريق لمستقبل أنظف وأكثر كفاءة.



القطاع الرقمي والتكنولوجي

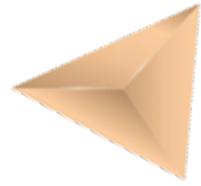
حمد مبارك الهاجري

المؤسس والرئيس التنفيذي لشركة سنونو

من حلم إلى واقع.. كيف أصبحت سنونو
قصة نجاح عالمية؟

□ الدوحة - رؤية

حمد مبارك الهاجري هو نموذج يُحتذى به في ريادة الأعمال، حيث استطاع تحويل فكرته إلى واحدة من أبرز الشركات التقنية وأسرع الشركات الناشئة نموًا في المنطقة. بدأ رحلته بشغف بالتكنولوجيا منذ الصغر، وأطلق أول شركة برمجيات له عام 1999. واليوم، يقود سنونو، أول تطبيق فائق في قطر، ليصبح مشروعًا رياديًا بطموح كبير نحو بناء «عملق تقني في الشرق الأوسط».



أسس حمد مبارك الهاجري سنونو عام 2019 بالشراكة مع سابينا أبوفا، وسرعان ما أصبح التطبيق الأسرع نموًا في قطر، محققًا ثورة في قطاع التجارة الإلكترونية. اليوم، يضم فريق سنونو أكثر من 160 مهندسًا ومبرمجًا وخبيرًا في الذكاء الاصطناعي من جميع أنحاء العالم، يعملون على تحويل الشركة إلى منصة تقنية رائدة في الذكاء الاصطناعي والتجارة الإلكترونية عبر مختلف القطاعات.

حمد مبارك الهاجري
المؤسس والرئيس التنفيذي لـ «شركة سنونو»





رحلة من الابتكار إلى النجاح

بدأت سنونو كفكرة مشروع تخرج لنيل شهادة ماجستير في HEC Paris في قطر، وحصلت على جائزة أفضل مشروع لعام 2017. منذ ذلك الحين، تطورت لتصبح واحدة من أهم الشركات الناشئة في قطر وأسرعها نموًا، حيث تمكنت من الاستحواذ على 40% من حصة السوق المحلي، وجذب استثمارات بقيمة 17.5 مليون دولار في جولتي التمويل (Series A & B)، مع استعدادها لجولة تمويل جديدة بقيمة 50 مليون دولار للتوسع إقليمياً وعالمياً.

يتمحور نجاح سنونو حول الابتكار المستمر، تجربة العملاء الفريدة، والاستثمار في المواهب، مما جعلها منصة ديناميكية تلبي احتياجات المستخدمين المتطورة.

تجاوز التحديات وتحقيق الطموحات

واجهت سنونو تحديات متعددة، بدءًا من المنافسة الشرسة إلى التوسع المستدام، إضافةً إلى العقبات التي ظهرت خلال جولة التمويل الأولى. لكن المرونة، التركيز على تحسين تجربة العملاء، والاستثمار في أفضل المواهب المحلية والعالمية، كانت عوامل رئيسية في التغلب على هذه التحديات.

«أدركت أن بناء فريق محترف هو مفتاح تحقيق أهدافنا الطموحة. الابتكار المستمر، الاستثمار في المواهب، والتركيز على تجربة العملاء، كانت الركائز الأساسية لنجاحنا. في أوقات الشك والتحديات، كان الإيمان برؤيتنا المشتركة والعمل الجماعي هو ما ساعدنا على تحويل العقبات إلى فرص.»

حمد مبارك الهاجري



نحو المستقبل: الابتكار والاستدامة

مع إطلاق العصر الجديد لسنونو «S5»، تسعى سنونو إلى إحداث ثورة نوعية في قطاع التجارة الإلكترونية، عبر تعزيز راحة العملاء، تحسين الخدمات، ورفع كفاءة العمليات التشغيلية، مع التركيز على دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.



سنونو نحو مكانة «اليونيكورن» طموح يتجاوز الأرقام

يرى حمد مبارك الهاجري أن تحقيق مكانة «اليونيكورن» ليس مجرد الوصول إلى تقييم يتجاوز مليار دولار، بل هو انعكاس للتأثير التحويلي والريادي الذي تسعى سنونو إلى تحقيقه. ويؤكد قائلاً:

«طموحنا يتجاوز مجرد الأرقام، فنحن نهدف إلى إعادة تعريف قطاع التجارة الإلكترونية والتكنولوجيا في المنطقة، ووضع معايير جديدة للابتكار، والمساهمة في بناء اقتصاد رقمي مستدام يعزز مكانة قطر كمركز للريادة التكنولوجية في الشرق الأوسط.»

سنونو ليست مجرد شركة، بل حركة تكنولوجية تسعى إلى تشكيل مستقبل أكثر ذكاءً واستدامة.

تماشياً مع رؤية قطر 2030، تواصل سنونو التزامها بالاستدامة من خلال تبني مبادرات رائدة تهدف إلى الحد من البصمة الكربونية وتعزيز التنمية المستدامة في مختلف عملياتها. ومن أبرز هذه المبادرات:

التحول إلى النقل المستدام – التعاون مع شركة العطية للسيارات لاختبار واعتماد السيارات الكهربائية ضمن أسطول التوصيل.

التعبئة والتغليف الصديق للبيئة – اعتماد حقائب قابلة لإعادة التدوير وتشجيع المطاعم والمتاجر الشريكة على استخدام مواد تغليف مستدامة، للحد من النفايات البلاستيكية وتعزيز ثقافة الاستهلاك المسؤول.

التحول الرقمي وتقليل استهلاك الورق – الاستثمار في أنظمة رقمية متكاملة تتيح تقليل الاعتماد على المعاملات الورقية، مما يساهم في الحفاظ على الموارد وتقليل الأثر البيئي.

دعم الشركات المحلية والمشاريع المستدامة – تعزيز الشراكات مع رواد الأعمال المحليين والمشاريع المستدامة لخلق منظومة اقتصادية أكثر شمولية تدعم التنمية المستدامة وتعزز النمو الاقتصادي المحلي.

المسؤولية الاجتماعية والمبادرات الخيرية – إطلاق مبادرات تهدف إلى دعم المجتمعات الأكثر احتياجاً لضمان تأثير إيجابي مستدام يتماشى مع رؤية قطر لمجتمع أكثر تكافلاً.



نصيحة لرواد الأعمال: سر النجاح يكمن في العزيمة والابتكار

يختتم حمد مبارك الهاجري حديثه برسالة ملهمة لرواد الأعمال، قائلاً:

«ريادة الأعمال ليست مجرد مشروع، بل هي رحلة مستمرة من التعلم والنمو والتحديات. ستواجه عقبات، لكن الإصرار والشغف هما مفتاح النجاح. احرص على بناء فريق قوي يؤمن برؤيتك، وضع خطة واضحة وقابلة للتنفيذ، وكن مستعداً للاستثمار في نفسك وفي مشروعك. لا تخش الفشل، بل اجعله محطة للتعلم والتطور. والأهم من ذلك، استمتع بالرحلة، فكل تحدٍ هو خطوة تقربك من تحقيق أحلامك وصناعة تأثير حقيقي.»

الشجاعة، الإصرار، والابتكار هي مفاتيح النجاح في عالم ريادة الأعمال.



القطاع التكنولوجي

طارق حسين الخلف

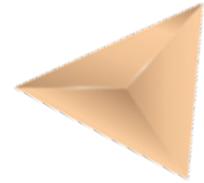
الرئيس التنفيذي لشركة كلاود تكنولوجي

قائد أعمال يصنع المشاريع الناجحة بخبرة وطموح

□ الدوحة - رؤية

طارق حسين أحمد الخلف الرئيس التنفيذي لشركة كلاود تكنولوجي نموذج لرجل الأعمال الناجح، استطاع أن يقود أعماله بنجاح وجدارة فهو صاحب طموح كبير وأسلوب مميز في الإدارة والتعامل مع فريق العمل. مسيرة طارق الخلف حافلة بالإنجازات والمشاريع الرائدة وينفرد بأنه جمع خبرة عريقة في القطاعين العام والخاص، فقد بدأ مسيرته بعد تخرجه من جامعة قطر (تخصص إدارة الأعمال)، حيث انطلق بعمله في القطاع الحكومي في وزارة التربية والتعليم وتدرج حتى منصب مدير مكتب مديرة هيئة التعليم، ثم انتقل إلى وزارة التجارة والصناعة حيث شغل مناصب قيادية متنوعة؛ من رئيس قسم إلى مدير إدارة الموارد البشرية، ثم مدير إدارة العلاقات العامة، ثم مستشارا في مكتب وكيل الوزارة.

خبرة طارق الخلف في القطاع الحكومي تزامنت مع مسيرته في القطاع الخاص حيث عمل في تجارة المواد الغذائية مع شقيقه الأكبر، وكان أول مشاريعه إدارة المخازن في السوق المركزي. ثم أسس شركة "صروح للاستثمار والتطوير العقاري" خلال الطفرة العقارية في قطر عام 2007، وحقق نجاحات كبيرة في تطوير المجمعات والفلل السكنية.



طارق حسين الخلف
الرئيس التنفيذي - لشركة كلاود تكنولوجي



35 شركة متنوعة الأنشطة

كما أسس شركة «الطارق للمواد الغذائية»، وتوسع في تجارة واستيراد المنتجات الغذائية إلى دول الخليج. وانضم لاحقاً إلى «مجموعة الخلف»، التي تضم أكثر من 35 شركة متنوعة الأنشطة في مجالات الصناعة، المقاولات، الزراعة، التكنولوجيا، والمطاعم.

ويشغل الخلف حالياً عدة مناصب، منها عضوية مجلس إدارة مجموعة الخلف، بالإضافة إلى إشرافه على مشاريع في العراق في قطاعي النفط والتكنولوجيا، مع رؤية مستقبلية لتعزيز الشراكات العالمية. كما أعلن عن إطلاق شركة «ماي كيو» للدعاية والإعلان قريباً.

يروى طارق الخلف أن مسيرته في عالم الأعمال تأثرت بوالده ويقول: «دخلت إلى عالم التجارة مع والدي في مرحلة دراستي الثانوية، خضت تحدياً صعباً للتوفيق بين العمل التجاري المكثف والدراسة، لكن والدي حفزني وعلمني مفاهيم الإدارة العمليّة، ومهارة إدارة الحياة مما مكنتني من مواصلة الدراسة بدون التخلي عن التجارة، وأذكر أن أول عمل خضته مع الوالد الكبير أحمد الخلف في المواد الغذائية حيث شاركنا بمناقصة طرحتها وزارة البلدية لتنظيم ساحة المزاد في السوق المركزي، وقد فزنا بهذه المناقصة وكنت أتولى حينها مسؤولية



عالم المواد الغذائية كونه ركيزة العمل التجاري في العائلة، وأسست شركة الطارق للمواد الغذائية. وبدأت أعمال على توريد بعض المنتجات إلى دول الخليج مثل العصائر والشيس ثم توسعت أكثر في مجال الخضراوات والفاكهة».

إدارة المخازن في السوق المركزي وكانت تجربة حقيقية رسّخت مهارتي في عالم التجارة، ثم أسست شركة «صروح» للتطوير العقاري خلال طفرة قطر العمرانية عام 2007، وشاركنا في بناء مجمعات سكنية وفلل، وقد حققنا نجاحات كبيرة، ثم عدت إلى

إدارة مجموعة الخلف التي تضم 35 شركة

لشركة صادرة والرئيس التنفيذي لشركة كلاود تكنولوجي والرئيس التنفيذي لشركة ماي كيو للدعاية والإعلان بالإضافة إلى عضو مجلس إدارة المجموعة، كما أنني المسؤول عن وحدة المشاريع في جمهورية العراق الشقيق وخصوصاً في مجال النفط والغاز وقد حققت نجاحاً كبيراً ودخلنا في شراكة مع الأمانة العامة لمجلس الوزراء العراقي من خلال كلاود تكنولوجي».

وحول النقلة النوعية في مسيرته في الأعمال يقول طارق الخلف: «كانت نقطة التحول انتقالي إلى إدارة مجموعة الخلف التي تضم 35 شركة في مجالات الصناعة الغاز والنفط والزراعة والمواد الغذائية والمقاولات والاستشارات والتمثيل التجاري والتكنولوجيا وحتى المطاعم. هذه المجموعة مدرسة حقيقية في عالم الأعمال، وأتوبأ عدة مناصب في المجموعة منها الرئيس التنفيذي

**مسيرة حافلة
بالعطاء
تجمع خبرة
القطاعين
العام والخاص**

مشاريع الأمن
الغذائي على رأس
أولويات رئيس
مجموعة الخلف

إستراتيجية مجموعة
الخلف التركيز على
المشاريع الوطنية



«من لا يملك غذاءه لا يملك
حريته»

وحول إستراتيجية العمل التي يتبناها يقول طارق الخلف : «لدي رؤية متكاملة على مستوى المجموعة وقد ترجمت إلى إستراتيجية عمل من خلال الشراكات مع جهات محلية وخارجية تسعى دائماً الى تحقيق الاستثمار الآمن والناجح وتشمل شراكاتنا دولاً كثيرة مثل العراق وشرق آسيا والبرازيل واليابان / ولدينا شركاء في هذه الدول ومشاريع مشتركة ، وهي قيمة مضافة لكلا الطرفين ، وتقوم استراتيجيتنا على التركيز على المشاريع الوطنية مثل موضوع الأمن الغذائي بوصفه من أهم القطاعات التي يضعها رئيس مجلس الادارة أحمد الخلف على رأس أولوياته، ويردد شعاره الدائم من لا يملك غذاءه لا يملك حريته وهو شعار يمثل نهجاً للمجموعة».



التحديات سلاّم نرتقي بها

وحول الطموح والتطلعات يقول طارق الخلف : «لأحدود للطموح وأنا مع التفكير دائماً من خارج الصندوق وعدم تكرار المشاريع الموجودة في السوق بل أحرص على تقديم مشروع جديد أو مشروع متوفر في السوق ولكن بإضافة مميزة ، وعلى سبيل المثال شركة كلاود تكنولوجي انفردت بتقديم ما هو غير متوافر في السوق حيث بدأت بشراكة مع شركة علي بابا كلاود لتقديم جوانب لاتقدمه شركات الاي تي في قطر ، وفي غضون سنة أبرمت شراكات مع 7 شركات عالمية كل شركة تنفرد بتخصص لايتوافر عند سواها، وبذلك أساهم بتنمية القطاع الرقمي والتكنولوجي في قطر وفي الوقت نفسه أحقق النجاح. وخلص القول أنصح رواد العمل بالجمع بين العلم والتجربة الميدانية، والاستثمار في فهم احتياجات السوق، معاً لحفاظ على القيم الإنسانية كدافع للنجاح، التحديات ليست عقبات، بل سلاّم نرتقي بها.

الإدارة بالحب المفتاح السحري للنجاح

وحول الأسلوب الذي يعتمد في إدارة العمل يقول السيد طارق الخلف : « توجد مقولة مؤمن فيها وهي الإدارة بالحب، وربما يختلف أسلوبه عن كثير من الزملاء في القطاعين العام والخاص الذين يميلون إلى المركزية في الإدارة ، ولذلك أحرص عند تأسيس أي شركة أن اختار فريق عمل مؤهل بالخبرات والكفاءات ثم أقوم بتوزيع الصلاحيات وأقدم لهم الدعم، خصوصا أنني استفدت من تجربة عملي في الموارد البشرية في القطاع الحكومي ، وبذلك عندما تجتمع الإدارة بالحب مع الكفاءة والجدارة يتحقق النجاح ، وقد لمست أن الإدارة بالحب تحقق المفتاح السحري للنجاح ، وعندما تعتمد أسلوب التعامل الإنساني مع فريق العمل تضمن الولاء والالاخلاص والتفاني في اتقان العمل وهذا يحقق النجاح ، ولذلك علي تقديم حوافز لتشجيع الموظفين ، باختصار أسلوب عملي يقوم على الاختيار السليم لفريق العمل واللامركزية في الصلاحيات والحب في الإدارة».



د. عبدالعزيز بن جهام الكواري

الرئيس التنفيذي - مستشفى سبيتار

جدارة وريادة في الإدارة
وجودة في الخدمات الصحية



يعتبر الدكتور عبد العزيز بن جهام الكواري من أبرز الرؤساء التنفيذيين في القطاع الصحي، واستطاع أن يقود مستشفى سبيتار بجدارة وريادة وحقق الكثير من الانجازات النوعية. ويعتمد د. الكواري أسلوبه الخاص في الإدارة يعتمد على توزيع الصلاحيات بين الإدارات والاشرف والمتابعة لأدق تفاصيل العمل مما يضمن شمولية النجاح.

بالتدريس والبحث العلمي. ترأس مؤتمر قطر الدولي الثالث للعمود الفقري، وكان أحد أعضاء هيئة التدريس في اجتماعات متعددة الأطراف محلياً ودولياً، وهو أيضاً عضو في الجمعية الدولية لجراحي العمود الفقري AO Spine.

إلى جانب عمله المهني، فإن الدكتور الكواري غطاس حر معتمد، ودراج نشط، فهو مدير ومؤسس مشارك في مركز قطر للدراجات، كما أنه ناشط في مجال الصحة ويؤمن بالرياضة كأسلوب حياة، ومن هذا المنطلق، فقد ساهم في العديد من المبادرات الصحية.

العمود الفقري، والأورام الفقارية (الأمراض الباطنية)، والتشوهات لدى البالغين والأطفال، والجنف (انحراف العمود الفقري)، والأمراض التنكسية الشديدة.

كما أنه متخصص في جراحات العمود الفقري النافذة والمعقدة المفتوحة بأقل تدخل جراحي، وكان برنامج تدريبه قد شمل جراحة العظام، ثم تلقى تدريباً معتمداً في مجال العمود الفقري للأطفال والبالغين.

بدأ الدكتور الكواري حياته المهنية عام 2014 كمساعد لمدير برنامج جراحة العظام، وهو معروف باهتمامه

في مسيرته المهنية أكمل الدكتور الكواري دراسته بكلية الطب التابعة للكلية الملكية للجراحين في إيرلندا، ثم عمل كطبيب مقيم بقسم العظام في مؤسسة حمد الطبية. وقد حصل على زمالة جراحة العمود الفقري المعقدة خلال عامين في جامعة وستيرن أونتاريو بكندا، ثم حصل على درجة الماجستير في الميكانيكا الحيوية للعمود الفقري من نفس الجامعة. ويعتبر د. الكواري جراح عظام معتمد من قبل المجلس العربي، متخصص في علاج اعتلالات العمود الفقري المعقدة، بما في ذلك إصابات

المؤهلات

- ▶ الكلية الملكية للجراحين في إيرلندا (1999 – 2005)
- ▶ ماجستير جراحة - وستيرن أونتاريو (2014 – 2015)
- ▶ المجلس العربي- مؤسسة حمد الطبية (2006 – 2011)

الإنجازات المهنية

- ▶ جامعة وستيرن أونتاريو، كندا - زمالة العمود الفقري (يوليو 2012)
- ▶ مؤسسة حمد الطبية - أخصائي جراحة العظام (مارس 2012)
- ▶ مؤسسة حمد الطبية - كبير أطباء جراحة العظام المقيمين (أغسطس 2010 – 2011)
- ▶ مؤسسة حمد الطبية - طبيب جراحة العظام المقيم (نوفمبر 2006 - أغسطس 2010)
- ▶ مؤسسة حمد الطبية - طبيب جراحة العظام المقيم (أغسطس 2005 - نوفمبر 2006)





قطاع التأمين

عبدالله بن علي سلطان العسيري

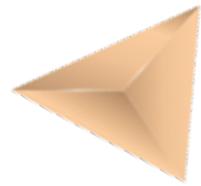
الرئيس التنفيذي شركة الخليج للتأمين التكافلي

إرادة شبابية.. وإدارة ناجحة.. تحقق الطموحات

□ الدوحة - رؤية

السيد عبدالله بن علي سلطان العسيري يشغل منصب الرئيس التنفيذي لشركة الخليج للتأمين التكافلي؛ حيث يتمتع بخبرات مهنية طويلة اكتسبها خلال تقلده مناصب عدة، وقد أسهم بشكل كبير في الإرتقاء بمستوى الشركة وقدم نموذجاً باهراً للنجاح..

حيث أصبحت شركة الخليج للتأمين التكافلي من الشركات الرائدة في مجال التأمين في قطر، وتقدم الشركة حلولاً تأمينية متميزة تتوافق مع مبادئ الشريعة الإسلامية، كما تقدم أنواعاً عديدة من خدمات التأمين يشمل تأمين السيارات، والتأمين الصحي، والتأمين البحري، وتأمين السفر، وتأمين الحوادث الشخصية. وتمتلك الشركة أفرعاً عديدة تغطي معظم أنحاء الدولة، وتعمل بخطط حثيثة لتطوير ذاتها بما يحقق النمو في الاقتصاد الوطني وبما يتماشى مع إستراتيجية قطر الوطنية 2030.



عبدالله بن علي سلطان العسيري
الرئيس التنفيذي - شركة الخليج للتأمين التكافلي





وهنا نستعرض تجربة السيد عبدالله علي العسيري الرئيس التنفيذي لشركة الخليج للتأمين التكافلي:

وهذه الحركة تحتاج إلى مهارات وقدرات إدارية يجب أن تتوفر في من يعمل في هذا القطاع ، حتى يستطيع التغلب على التحديات وتحقيق أعلى معدلات النجاح.

ولا شك أن ديناميكية السوق القطري كثيرة الحركة ونحن نحاول أن نتكيف معها ونتسق معها ونفهم المزاج العام للسوق وتوجهات العميل الخارجي أو عملاء المؤسسات أو الشركات أو الوزارات أو المشرعين وهم اللاعبون الأساسيون في السوق أو الأطراف الأخرى ذات العلاقة حيث إنهم جزء من بيئة عمل التأمين.

ما أسلوب عملك وما مزاياه ؟

أود أن أؤكد بداية أنه لا يمكن أن ينجح الأفراد أعمالهم إلا بإعطائهم جزء من الحرية وأن دور الإدارة العليا أو مجلس الإدارة في أي شركة هو أن يسن القوانين والقواعد الأساسية، ووضع أدوات الرقابة المختلفة من إدارة مخاطر أو تخطيط داخلي أو إدارة التزام ، ورسم السياسات العامة للشركة، وإذا كانت القواعد متوازنة وسليمة فإنها تخلق نوعاً من التوازن في المؤسسة ككل .

كيف انطلقت مسيرتك في عالم الأعمال ؟

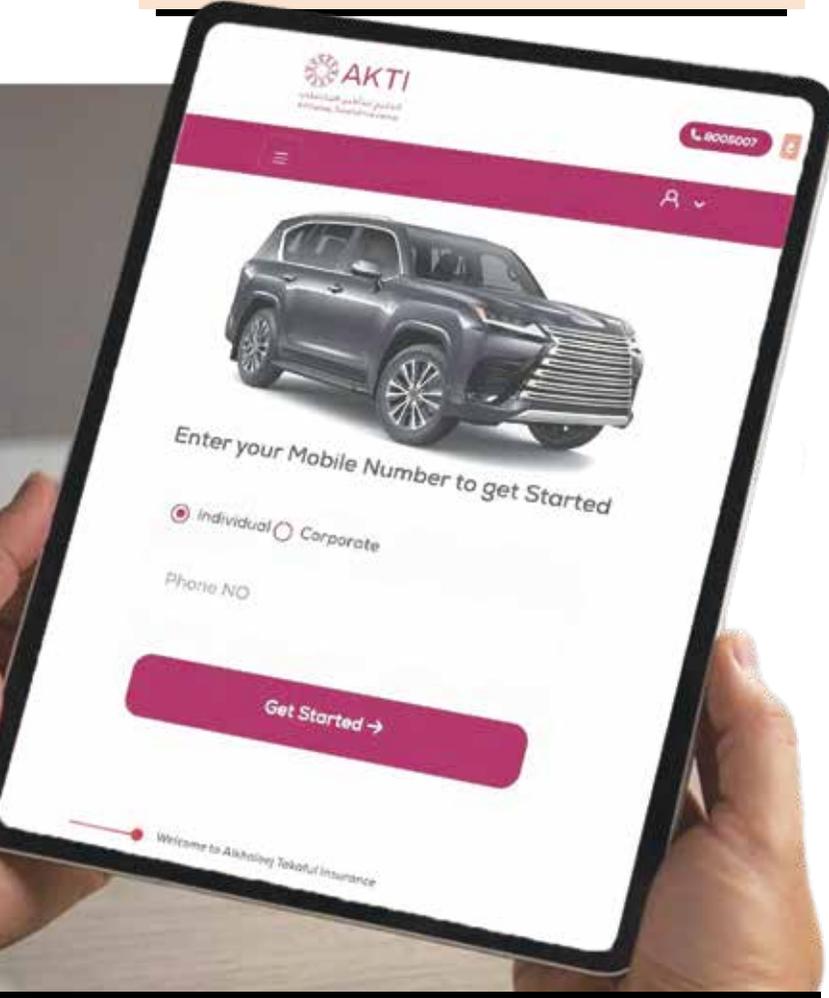
لقد بدأت مسيرتي المهنية بعد تخرجي في جامعة قطر وحصولي على شهادة الماجستير في الشؤون المالية من باريس ، حيث بدأت العمل في شركة قطر للبترول في الشؤون المالية واستمررت لمدة 10 سنوات ثم عُينت رئيساً للتخطيط الإستراتيجي « التخطيط المؤسسي». وقد مثلت الشركة مراراً حيث تنوعت الأدوار التي عملت بها ، ثم بعد ذلك انتقلت إلى العمل في شركة الخليج للتأمين التكافلي كرئيس تنفيذي عام 2019، وخلال فترة قصيرة تستطيع أن تلاحظ التطور الذي شهدته الشركة حيث انتقلت نقلة نوعية سواء في مضمونها وتركيبها الداخلية أو أدائها الفني والمالي، ويمكننا أن نلاحظ هذا من تضاعف أرباح الشركة إلى أكثر من 200 %.

ما التحديات التي تواجهها في مجال عملك وكيف يمكنك تجاوزها؟

العمل في مجال التأمين ممتع وملئ بالتحديات وذلك لوجود تنافسية عالية وحركة مستمرة في السوق القطري

إدارة قوية وفريق عمل مؤهل بالكفاءة والإحترافية وروح العمل الجماعي

التنافسية في سوق التأمين تتطلب مهارة عالية وجودة في الخدمات



ثم يأتي دور الرئيس التنفيذي الذي يحمل همّ الشركة ومباشرة تطبيق الاستراتيجيات المتوافقة مع رؤية وقوانين الإدارة العليا، وتوقعات المساهمين، والتأكد أن أسهمهم تسير في الاتجاه السليم؛ كما أن هناك الكثير من التفاصيل التي يخرط فيها ولذلك من واجبه الوظيفي أن يندمج مع كل الإدارات والتأكد من أن نظام الحوكمة متين والإلمام الكامل بفهم السوق واللاعبين في السوق من عملاء أو منافسين أو مشرّعين .

ثم يأتي دور الأفراد الذين يعملون وفق أهداف مستمدة من الاستراتيجية الموضوعة من قبل الإدارة ، ولا بد أن يحصلوا على قدر من الحرية للإبداع وتحقيق النجاح المنشود للمؤسسة ككل ، ويعمل الجميع في المؤسسة ضمن روح فريق متحد ومتفان وحريص على تقوية وتعزيز أداء المؤسسة بما يدفعها للتقدم والتميز.

هل تستخدم الشركة الذكاء الاصطناعي في النظم الإدارية؟

لا شك أن لدينا القناعة التامة بالتغيرات التي تحدث على مستوى العالم من الدخول وبقوة في عصر التحول الرقمي في جميع مناحي الحياة، هذا التطور السريع في عالم الرقمنة له تأثير إيجابي كبير خصوصاً على شركات التأمين ، حيث يلعب الذكاء الاصطناعي دوراً مهماً إذا ما تم استخدامه الاستخدام الصحيح في كل المنظومة مثل تقليل المخاطر وفي عمليات التسويق والتسعير وإدارة الموارد البشرية وتقييم الموظفين وكل الجوانب الأخرى .

ونحن حريصون جداً على دراسة الأمر ودمج الذكاء الاصطناعي بقوة في عملنا وكيف يمكن الاستفادة منه بما يحقق لنا المصلحة العامة.

نحن نمتلك التطبيقات والبرامج الخاصة بالشركة؛ والتي عندها قدرة كبيرة على التواصل مع العميل وتلبية كل متطلبات العميل بدون الحاجة إلى القدوم بنفسه إلى الشركة ، كما نسعى حالياً إلى تطوير برامج تعمل في جميع جوانب المنظومة الداخلية للمؤسسة بما يساهم في تعزيز الأداء والحصول على أفضل النتائج .

واكبنا التحول الرقمي ولدينا تطبيقات وبرامج تفاعل معها العملاء

على التطور بما يتناسب مع تطلعات السوق الخارجي، ومؤسسة تضاعفت أرباحها في الفترة الأخيرة بشكل كبير بفضل الشفافية ونظام الحوكمة المتين، كما أننا نتطلع في المستقبل إلى التوسع والانتشار في الأسواق الخارجية بما يحقق لنا النمو الذي نتمناه.

كيف تنظر إلى مستقبل شركة الخليج ؟

نحن نتكلم عن شركة ذات إدارة قوية، وفريق عمل على قدر عال من الكفاءة والإحترافية وروح عمل جماعية تحرص



القطاع المالي

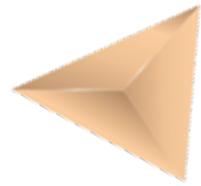
جمعة المعضادي

الرئيس التنفيذي – شركة الدار لأعمال الصرافة

مسيرة حافلة بالنجاح وتجربة ثرية بالإنجازات

□ الدوحة - رؤية

قدم السيد جمعة مبارك المعضادي تجربة ثرية دفعت شركة الدار لأعمال الصرافة إلى القمة وجعلتها من الشركات الرائدة على مستوى الدولة فيما يخص الصرافة. تخرج السيد المعضادي في جامعة قطر عام 1994 كلية الإدارة والاقتصاد، وبدأ حياته العملية كموظف في إدارة التفتيش والرقابة في البنك المركزي، وخضع للعديد من الدورات والتجارب التدريبية المكثفة الخارجية والمحلية التي مكنته من تطوير نفسه لا سيما حبه للأرقام والصرافات وتفانيه في العمل.



جمعة المعضادي

الرئيس التنفيذي
شركة الدارلعمال الصرافة



ر.ق. في 1998 إلى أصول حالية تقدر بمليار و400 مليون. لم يكن العمل سهلاً حيث واجه القسم الكثير من التحديات ومر بمراحل متعددة في التطور بما يخدم تلك الفترة ويجهز الشركات لما هو أكبر في المستقبل، فتم وضع التعليمات والقوانين التي ساعدت الشركات على النمو والتحول من أرباح لا تتجاوز الآلاف إلى أرباح سنوية تتجاوز الملايين .

في عام 1998 تسلّم المعضادي مهام أول قسم للصرافة في البنك المركزي وكانت المهمة أكبر حيث توجب عليه إبراز دور القسم في مواجهة الأقسام الأخرى وقام بوضع خطط ورؤى ساعدت في رفع مستوى شركات الصرافة في تلك الفترة من شركات ذات فرع واحد برأسمال محدود في الأصول وفي الناتج القومي الإجمالي لشركات ذات رأسمال ضخم، ومن أصول كانت في حدود 127 مليون



الإرتقاء برأسمال الشركة من الملايين إلى المليار

تنفيذي بصلاحيات كاملة في الإدارة والتوقيع، وواجه المعوقات الكثيرة كمسؤول أول عن صناعة القرار ووضع التقارير ورسم السياسات العامة للشركة بما يتوافق مع مصالح المساهمين وتعزيز الربحية وتقوية الأصول وتنفيذ سياسات خاصة بتقوية العنصر البشري والكوادر الناجحة. لم يكن النجاح يسير لولا ثقة السيد المعضادي بإمكاناته وحرصه على النهوض بالمؤسسة حيث استطاع بعد مراحل عدة من الاخفاقات النهوض

شركة الدار لأعمال الصرافة

بدأت شركة الدار لأعمال الصرافة كشركة مساهمة قطرية في عام 2007 برأسمال 100 مليون ريال قطري، ولم تكن الفترة الأولى لعمل الشركة سهلة، فقد مرت بمراحل سيئة جعلتها خارج نطاق توقع المسؤولين عن الشركة مما جعلهم يلجؤون للبنك المركزي للاستعانة بأحد الكوادر الناجحة وقد خص بالذكر السيد المعضادي الذي تم إنتدابه حينذاك لمدة سنتين للشركة . بدأ السيد المعضادي نشاطه كرئيس



بالشركة وإعادة التوازن والتوزيع العادل وإعادة ترتيب الشركة وتقليل مخاطرها بما يحقق النمو فيما يخص الاستثمارات والعمليات . بدأت الشركة تجني ثمار الجهد والمثابرة وتتحول من الخسارة المستمرة إلى النجاح المبهر في بداية 2012، وهو العام الأخير لانتداب السيد المعضادي الذي أصرت الإدارة العليا على تجديده للانتداب واستمراره على رأس عمله في الشركة. تحولت أرباح الشركة من 3 ملايين ريال قطري في السنة إلى 70 مليوناً، ومن أصول لا تتعدى 100 مليون ريال إلى أصول تخطت حاجز 600 مليون ومن 12 فرعاً إلى 34 فرعاً للشركة تغطي أرجاء الدولة.

التحول الرقمي

في عام 2015 بدأت الشركة تتجه إلى التفكير بجدية نحو التحول الرقمي في أنظمتها بحيث تمتلك النظام الخاص بها ولا تقع تحت طاولة الدعم الخارجي والذي كانت تمارسه أغلب الشركات حينذاك. وقد خطت الشركة خطاً حثيثة وصعبة واستثمرت في هذا الجانب مما انعكس عليها في المستقبل القريب حين فرض الحصار على قطر. في بداية الحصار لم تعانِي الشركة نظراً لقوة النظام الخاص بها والذي لا يعتمد على الدعم الخارجي الذي توقف حينذاك بسبب الحصار، مما دفع بالشركة إلى الأمام وجعلها في مقدمة الشركات الناجحة بأكثر رأسمال وأصول وخدمات في تلك الفترة.



خطط مستقبلية :

تخضع شركة الدار في الوقت الحالي إلى جهتين رقابيتين؛ البنك المركزي ووزارة الاقتصاد، ويتطلع السيد المعضادي إلى إدراج الشركة لجهة إشرافية ثالثة وهي هيئة الأوراق المالية (البورصة) وهو ما يدعم استمرارية الشركة.

فريق عمل ناجح يواجه التحديات

يؤكد السيد المعضادي أن النجاح لم يكن فردياً فنجاح أي رئيس تنفيذي ينبثق من مجلس إدارة ناجح ومن فريق عمل متفان وهو ما ينعكس كلياً على نجاح أي مؤسسة لاسيما شركة الدار التي تبنت منهج الشفافية والحوكمة. تواجه شركات الصرافة بصفة خاصة تحديات كثيرة أبرزها المنافسة مع البنوك التجارية وماتملكه من امكانيات كبيرة في مجال التحويلات المالية بالإضافة إلى شركات الاتصالات داخل الدولة وماتوفره من امكانيات تكنولوجية ضخمة مما يؤدي إلى منافسة غير عادلة مع شركات الصرافة نظراً لمحدودية رأس المال الخاص بها بالإضافة إلى العائد من التحويل.

نصائح للجيل الجديد

يجب على الشباب الطامح لتأسيس مشروع تجاري أن لا يقع فريسة الغرور كقائد مشروع كما يجب أن يتجنب استنساخ الأفكار وتقليد المشاريع، إنما أنصح بالتريث ودراسة السوق بشكل جيد ، ودراسة جدوى المشروع الذي ينوي تأسيسه، وأن يستمع لنصائح أصحاب الخبرة من المستثمرين والتجار، وأنصح أيضاً أن يستفيدوا من الخدمات والدعم الذي يقدمه بنك قطر للتنمية ووزارة الاقتصاد ووزارة التنمية.



فهد السويدي

الرئيس التنفيذي لشركة كيو إل إم

خبرة عريقة في عمل التأمين وقدرة على المنافسة والنجاح

المقبلة. وترتكز استراتيجية عمل السويدي على توفير بيئة عمل مستدامة قادرة على تطوير الكوادر القطرية لتلعب دوراً أكبر في قطاع التأمين، وتوزيع الصلاحيات بما يخلق الظروف المناسبة للابتكار وجودة الانتاج في العمل. وفي ظل اسلوبه الإداري المميز إستطاعت شركة كيو إل إم، المحافظة على عملائها من خلال تقديم منتجات تأمينية عالية القيمة للتأمين الصحي وتأمينات الحياة وغيرها من الخدمات وذلك عبر تقديم تجارب الإقتناء المرضية للعملاء في أي مكان. مع الحرص على نموذج فريد لتقديم الخدمات وفلسفة خدمة العملاء. مما حقق نجاحاً جدير بالثناء ووصل لمستويات غير مسبوقة من رضا العملاء. ويؤكد السويدي حرص شركة كيو إل إم على التعامل مع التمايز بين الحياة الجماعية والحياة الفردية من خلال الاكتتاب الجماعي المبتكر والحدود غير الطيبة العليا. إذ يؤمن دائماً بعقيدة التأمين على الحياة مخصص للأفراد الأحياء "وبالتالي، تعمل الشركة دائماً على الجمع بين مزايا المعيشة ومزايا الوفاة في بوليصة التأمين على الحياة التقليدية وحول المشاريع المستقبلية يؤكد أن التركيز خلال السنوات التالية على تنمية أعمال التأمين الصحي والتأمين على الحياة مع تقديم مجموعة المنتجات والخدمات المبتكرة التي تركز على مصلحة العميل.

السيد فهد محمد السويدي، الرئيس التنفيذي لشركة كيو إل إم، سطع نجمه في عالم التأمين حيث تدرج في المناصب و عمل مع مجموعة قطر للتأمين حيث تخرج في جامعة Saint Leo من الولايات المتحدة وحصل على شهادة البكالوريوس في تخصص إدارة الأعمال، انضم السيد فهد السويدي إلى قسم تعويضات السيارات كنائب المدير العام ومن ثم تولى منصب المدير العام لقسم تعويضات السيارات، تولى السيد فهد منصب مدير أول للممتلكات والمخاطر التجارية وعمل السيد فهد في إدارة المخاطر البحرية والطاقة والطيران. ومن ثم جاء تولي فهد هذا المنصب الجديد كنائب الرئيس التنفيذي للعمليات المحلية لشركة قطر للتأمين، وكان له دور رئيسي على مدار العديد من السنوات الماضية بالخبرات التي اكتسبها في مختلف الأقسام في مجموعة قطر للتأمين.

ويعمل السيد فهد السويدي وفق إستراتيجية عمل تهدف إلى تمكين الكوادر القطرية المؤهلة والمدرّبة للعمل في قطاع التأمين، وذلك وفقاً لإستراتيجية رؤية قطر 2030 وهذا ما تسعى له مجموعة قطر للتأمين منذ تأسيسها. ونجح في قيادة الكثير من الإنجازات في عالم التأمين بالاعتماد على تحفيز وتطوير الكوادر الوطنية وتشجيعهم للمساهمة في دفع مسيرة الشركة خلال السنوات



سالم المناعي

الرئيس التنفيذي لمجموعة قطر للتأمين صانع التفوق والأرباح وصاحب الإنجازات النوعية

الرئيس التنفيذي في « مجموعة قطر للتأمين » منذ يناير 2020 ، وهو العضو المنتدب ونائب رئيس مجلس إدارة « شركة كيو إل إم لتأمينات الحياة والتأمين الصحي »، كما أنه رئيس مجلس إدارة « شركة مصون لخدمات التأمين » منذ عام 2015 ، وعضو مجلس إدارة كل من « الشركة الكويتية القطرية للتأمين » و« الشركة العمانية القطرية للتأمين » منذ 2017. بدأ حياته المهنية في إدارة التأمين على المركبات ضمن « مجموعة قطر للتأمين » عام 2001 ، حيث استمر في العمل ضمن الإدارة لمدة عامين قبل حصوله على منحة دراسية لإكمال دراسته في المملكة المتحدة .

شغل ضمن « مجموعة قطر للتأمين » مناصب عدة وهي نائب رئيس المجموعة والرئيس التنفيذي خلال 2019 ، ونائب الرئيس التنفيذي لمنطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا والاسواق العالمية بين 2015 و2018، وكان مسؤولاً عن إدارة تأمين الطاقة والبحري والشحن في المجموعة . صنفته « مجلة فوربس الشرق الأوسط » ضمن قائمة « اقوى الرؤساء التنفيذيين في الشرق الأوسط لعام 2022. وقد حصل على ماجستير في التسويق عام 2008 من جامعة « ساوث ويلز » في المملكة المتحدة ، وبكالوريوس في إدارة الاعمال عام 2007 من الجامعة ذاتها .

تمكن سالم المناعي من تحقيق نجاحات نوعية أهلت مجموعة قطر للتأمين للحصول على افضل التصنيفات والجوائز المحلية والعالمية . وتقدم المجموعة خدماتها عبر 11 دولة، وبلغت إيراداتها ملياري دولار في عام 2023. فيما سجلت صافي ربح بلغ 169 مليون دولار، مقارنة بخسائر بلغت 325 مليون دولار في عام 2022. يتولى المناعي أيضاً منصب رئيس جمعية تكنولوجيا التأمين في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، إلى جانب إسهامه عام 2023 في إطلاق الخطة الاستراتيجية الثالثة للقطاع المالي مع مصرف قطر المركزي، التي تهدف إلى تحويل قطر لمركز دولي للابتكار في مجال الخدمات المالية.

ويحرص المناعي على استخدام التكنولوجيا والذكاء الاصطناعي في مسيرة عمل المجموعة لتحقيق الريادة الإقليمية للمجموعة في تشكيل مستقبل صناعة التأمين

بمنطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا. وساهم في بلورة رؤية المجموعة لمستقبل التأمين باستخدام تكنولوجيا متطورة وحلول مبتكرة لم تشهد من قبل، و بناء نَظْمٍ بيئية رقمية قادرة على النمو والتوسع من المنطقة إلى مختلف أنحاء العالم.

ويقول المناعي بشأن اهتمامه باستخدام أحدث النظم الرقمية في عمل المجموعة : «باعتبارنا شركة التأمين الرائدة في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، وقاطرة الابتكار الرقمي على مستوى المنطقة، فإن مجموعة قطر للتأمين في موقع مميز يسمح لها بقيادة مستقبل التأمين في المنطقة، ومساعدة مختلف الفاعلين الإقليميين في القطاع على التعامل الجيد مع التغيرات في سلوك العملاء والطلب على التأمين، مع مواكبة آخر المستجدات العالمية التي يشهدها القطاع.

ويؤكد حرصه على نقل الخبرة الكبيرة التي راكمتها قطر للتأمين وإسهامها المتواصل في تطوير صناعة التأمين إقليمياً منذ تأسيسها عام 1964، فضلاً عن الرؤية الرقمية للشركة واستثماراتها المتواصلة في حلول رقمية مبتكرة، لما سيكون لذلك من أثر إيجابي نحو بناء قطاع تأمين أكثر ازدهاراً في المنطقة.



محمد إسماعيل العمادي

الرئيس التنفيذي لبنك لشا
قائد مالي بارع يحترف صناعة النجاح
والتميز

يشغل محمد إسماعيل العمادي حاليًا منصب الرئيس التنفيذي لبنك لشا، ويتحلى بخبرة تزيد عن ستة عشر عامًا في القطاع المصرفي. محمد معروف في مجاله، حيث قفل خبرته عبر العديد من مجالات العمل المصرفي، بما في ذلك المصرفية التجارية والتجزئة والخاصة والدولية والاستثمارية.

بالإضافة إلى دوره البارز كرئيس تنفيذي، يمتد دوره القيادي ليشمل منصب رئيس مجلس إدارة شركة "أوريكس كورنيش للتطوير QPJSC"، حيث يواصل تقديم قدراته القيادية الواسعة.

قبل انضمامه إلى بنك لشا، لعب دورًا محوريًا كمدير عام الأعمال في مصرف الريان، حيث كانت قيادته الاستثنائية ومساهماته القيمة ذات تأثير كبير. يمتلك فهمًا عميقًا للمشهد المصرفي، مما يسمح له بإدارة مجموعة متنوعة من المنتجات والخدمات الموجهة للعملاء بفعالية، مما يساهم في دفع النمو التجاري والمساهمة بشكل كبير في توسع الاقتصاد الوطني.

خلال مسيرته المهنية المتميزة، أظهر التزامًا ثابتًا وقدرات قيادية استثنائية وفهمًا عميقًا لصناعة المصارف. لقد أكسبته إنجازاته ومساهماته سمعة مرموقة كشخصية مؤثرة ومُحترمة في القطاع المالي.

بالإضافة إلى إنجازاته المهنية، يتمتع محمد بخلفية تعليمية قوية. حصل على درجة البكالوريوس في إدارة الأعمال والتمويل من جامعة جورج واشنطن في واشنطن العاصمة، مما يعزز من فهمه المالي ونهجه الاستراتيجي في القيادة التجارية.

وتم اختيار الرئيس التنفيذي، محمد إسماعيل العمادي من بين أفضل 30 مدير أصول في منطقة الشرق الأوسط لعام وفي ظل قيادته حقق بنك لشا ذ.م.م. (عامّة) ("البنك" أو "بنك لشا") إنجازًا مميزًا حيث أصبح أول بنك قطري، والوحيد حتى الآن، يحصل على شهادة "أفضل بيئة للعمل" للعام الثاني على التوالي، وهي الشهادة التي تمنحها مؤسسة "عرايت بلايس تو وورك" الشرق الأوسط (www.greatplacetowork.me).

يأتي بنك لشا في مقدمة البنوك العاملة في قطر

من حيث التزامه الراسخ بالتنوع والشمول، وهما مبدآن أساسيان في قيمه. ويعمل البنك على جذب أفضل المواهب والاحتفاظ بها من خلال إعطاء الأولوية للتنوع، ما يساهم في بناء فرق عمل عالية الأداء تحقق نتائج استثنائية للعملاء والمؤسسة. وتقديرًا لأفضل ممارساته، حصل البنك أيضًا على لقب "أفضل بنك في قطر للتنوع والشمول" من جوائز يوروموني للتميز لعام 2023.

ويعتمد السيد محمد إسماعيل العمادي أفضل الأساليب الإدارية لتوفير بيئة عمل مثالية وتطبيق أفضل الممارسات فيما يتعلق بالتنوع والشمول. ويحرص على اختيار المبادرات بعناية لخلق بيئة عمل شاملة للجميع، يجد فيها كل موظف الإرشاد والمساندة والتقدير الذي يستحقه على مساهماته. وذلك في إطار الاستثمار في الموارد البشرية.

بنك لشا ذ.م.م. (عامّة)، هو أول بنك استثماري مستقل متوافق مع أحكام الشريعة الإسلامية ومرخص له من قبل هيئة تنظيم مركز قطر للمال ومدرج في بورصة قطر تحت الرمز (QSE: QFBQ).



فهد بن عبد الله آل خليفة الرئيس التنفيذي لمجموعة بنك الريان قائد مالي ومصرفي يحترف صناعة الإنجازات الرائدة

يتمتع فهد بن عبد الله آل خليفة، بخبرة مصرفية تزيد عن 25 عاماً في مناصب قيادية في الخدمات المالية توجت بمنصب الرئيس التنفيذي لمجموعة بنك الريان منذ عام 2021. واستطاع أن يحقق بصمة مميزة في إدارة المجموعة وقيادتها نحو مكانة مرموقة في القطاع المصرفي. قبل انضمامه إلى بنك الريان، شغل منصب الرئيس التنفيذي لمجموعة بنك الخليج التجاري منذ عام 2014، وأشرف على الإندماج الناجح للمؤسستين لينتج عنه أحد أكبر البنوك المتوافقة مع الشريعة الإسلامية بتواجد دولي في كل من المملكة المتحدة، فرنسا والإمارات العربية المتحدة.

خلال حياته المهنية، شغل مناصب بارزة في المؤسسات المالية الرائدة في دولة قطر بما في ذلك مصرف قطر المركزي وبنك قطر الوطني. حيث شغل منصب رئيس الخزينة للمجموعة والمدير العام للخدمات المصرفية للشركات والمؤسسات المالية للمجموعة.

تخرج بدرجة بكالوريوس في العلوم المالية من جامعة سياتل بالولايات المتحدة الأمريكية ولديه سجل حافل بالنجاح في الإدارة العامة والاستراتيجية وعمليات الدمج والاستحواذ. وكان له بصمة في إطلاق الهوية الجديدة لمجموعة بنك الريان والتي وصفها بقوله: «هذه الخطوة ليست مجرد إعادة تصميم لهوية البنك، بل إعلان عن عصر جديد لبنك الريان. تحت شعار «معاً نتقدم»، نلتزم بتقديم تجربة مصرفية تعكس الابتكار، والمرونة، والقيم الراسخة. كما يتماشى هذا التحول مع رؤية قطر 2030، مما يضمن مساهمتنا في التنمية الاقتصادية والاجتماعية للدولة عبر دمج أدوات رقمية متقدمة وحلول مبتكرة. هدفنا تقديم خدمة استثنائية وعصرية لعملائنا».





المهندس محمد بن بدر السادة

الرئيس التنفيذي
مجموعة استثمار القابضة

مهارات في المناصب القيادية وادارة
الشركات الناجحة



وقبل ذلك رئيس تطوير الأعمال، كما شغل منصب الرئيس التنفيذي لشركة حصاد، بالإضافة إلى توليه عدد من المناصب القيادية خلال فترة عمله لدى جهاز قطر للاستثمار. يعد من الكفاءات والكوادر القطرية المعروفة في عدة مجالات ومنها النفط والغاز والاستثمارات والاتصالات، حيث يتميز بالجمع ما بين الخبرة الواسعة في إدارة وقيادة المؤسسات والشركات والأعمال المحلية والعالمية مما يؤهله لقيادة استثمار القابضة في هذه المرحلة التوسعية الهامة للشركة.

وساهم السادة في تحقيق رؤية الشركة الاستراتيجية التي تهدف إلى التوسع في الأعمال في قطر والخارج على ضوء المشاريع الجديدة للشركة في عدة مجالات، بالإضافة إلى تحقيق أفضل العوائد وزيادة القيمة للمساهمين. كما يأتي تعيين المهندس محمد بدر السادة استناداً إلى خبرته الطويلة والعميقة التي يتميز بها، والتي ستمكنه من المساهمة في تطوير الشركة.

يشغل المهندس محمد بدر السادة منصب الرئيس التنفيذي لإستثمار القابضة منذ سبتمبر 2023، حيث ان لديه خبرة طويلة وعميقة في عدة مجالات ومنها النفط والغاز والاستثمارات والاتصالات، بالإضافة إلى خبرة واسعة في إدارة وقيادة المؤسسات والشركات المحلية والعالمية. حصل المهندس محمد بدر السادة على شهادة الهندسة من جامعة أريزونا في الولايات المتحدة الأمريكية، وقد بدأ حياته العملية كمهندس في إحدى أكبر شركات الغاز في قطر، حيث شارك في تطوير مشروع دولفين للطاقة من خلال إقامته في اليابان لمدة عامين. كما يشغل السادة حالياً عدد من المناصب القيادية منها رئيس مجلس إدارة شركة ودام الغذائية ونائب رئيس مجلس إدارة شركة بلدنا للصناعات الغذائية وعضو مجلس إدارة بنك قطر للتنمية وعضو مجلس إدارة شركة الحصن للاستثمار.

وقد شغل السادة عدد من المناصب الرفيعة في شركة فودافون قطر ومنها منصب الرئيس التنفيذي للعمليات



تعليم تطبيقي تميّز أكاديمي

THINK

EXPLORE

طور مستقبلك من خلال برامج تعليمية
متقدمة صُممت للعالم المهني.



العلوم الصحية



الهندسة



الأعمال



الحوسبة وتكنولوجيا
المعلومات

حائزة على الجائزة البلاطينية
كأفضل حرم جامعي صحي من
الائتاد الدولي للرياضات الجامعية



INTERNATIONAL
UNIVERSITY
SPORTS
FEDERATION

udst.edu.qa

udstofficial





القطاع التعليمي

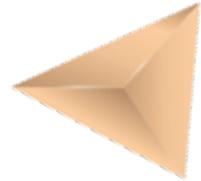
د. عبد الوهاب الافندي

رئيس معهد الدوحة للدراسات العليا

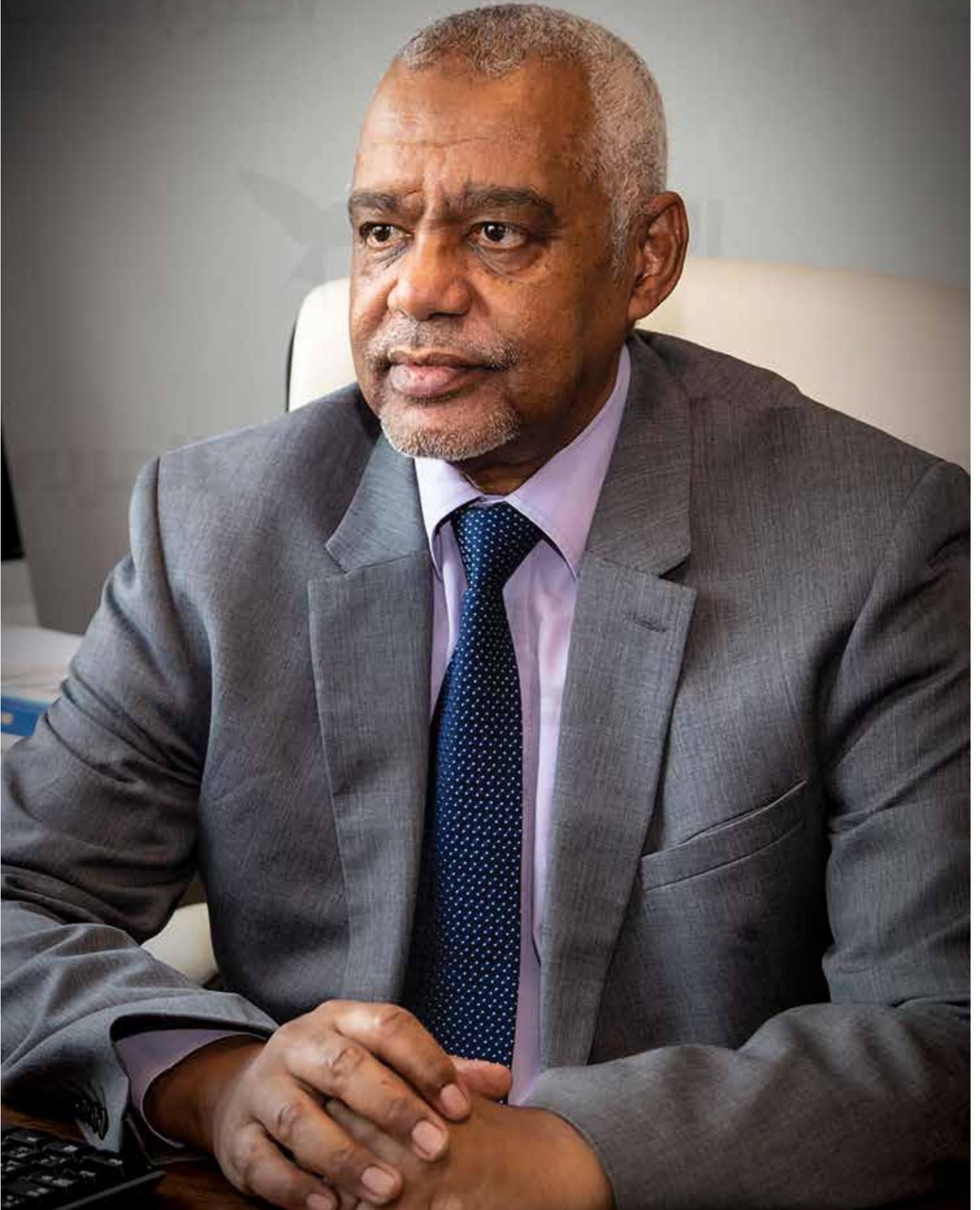
قائد اكاديمي يبني الكوادر والكفاءات
العلمية والمعرفية

□ الدوحة - رؤية

تحفل سيرة الدكتور عبد الوهاب الأفندي رئيس معهد الدوحة للدراسات العليا بالإنجازات العلمية والاكاديمية واستطاع ان يترجم خبرته العريقة إلى خطة عمل طموحة قادت معهد الدوحة إلى أفضل التصنيفات الاكاديمية حيث حصل المعهد على الاعتماد المؤسسي من هيئة ضمان الجودة البريطانية.



د. عبد الوهاب الافندي
رئيس معهد الدوحة للدراسات العليا



الماجستير في الفلسفة من جامعة «سوانزي» 1986، ودرجة البكالوريوس مع مرتبة الشرف في الفلسفة من جامعة الخرطوم 1980. يشغل حاليًا منصب رئيس معهد الدوحة للدراسات العليا، ونائب الرئيس للشؤون الأكاديمية. وكان الدكتور عبد الوهاب قد شغل منصب عميد كلية العلوم الاجتماعية والإنسانية بمعهد الدوحة للدراسات العليا في الفترة الممتدة من (2017-2020)، ورئيس برنامج ماجستير العلوم السياسية والعلاقات الدولية خلال الفترة (2015-2017)

اعتمد الدكتور عبد الوهاب الأفندي سياسة إدارية وأكاديمية قامت على استقطاب كوادر إدارية تمتعت بالكفاءة والتفاني في العمل. كما فتح المعهد أبوابه بصيغة تنافسية أيضًا، للطلاب من قطر وكافة أنحاء العالم العربي، وساهم بتوفير بيئة نموذجية لتلبية التطلع إلى كسب وتحصيل المعرفة وفق أفضل المعايير الدولية مستفيدين من علم وخبرة أساتذة لهم طموحات مماثلة وإنجازات مشهود لها. يحمل الدكتور عبد الوهاب الأفندي درجة الدكتوراه في العلوم السياسية من جامعة «ريدينغ» 1989، ودرجة



رؤية علمية رفعت مستوى معهد الدوحة إلى أفضل التصنيفات الأكاديمية

أسس في عام 1998 برنامج الإسلام والديمقراطية في مركز دراسات الديمقراطية بجامعة «وستمنستر» بلندن، وعمل منسقاً له حتى عام 2015. التحق بمعهد كريستيان «ميكلسن» بالنرويج (1995، 2003) كأستاذ/ باحث زائر، وجامعة نورثويسترن بشيكاغو (2002)، وجامعتي أكسفورد (1990) وكامبريدج (2010-2012) والمعهد الدولي للفكر والحضارة الإسلامية بماليزيا (2008). كما حاضر في العديد من كبرى الجامعات في خمس قارات، وتولى مواقع دبلوماسية وصحفية في بريطانيا.



إلى جانب البحث العلمي، تتركز اهتمامات الدكتور عبد الوهاب على نقد مناهج العلوم الاجتماعية، ونظريات الديمقراطية والتحول الديمقراطي، العنف الجماعي والإبادة، إضافة إلى اهتمامه بقضايا الفكر الإسلامي المعاصر والحركات الإسلامية الحديثة، السياسة والمجتمع في السودان والعالم العربي. كما يتناول في مشاريعه البحثية نظريات الانتقال الديمقراطي، وتحولات طبيعة السياسة في عصر الشعبوية، وكذلك تجليات الهوية وديناميات الصراع السياسي في السودان، إضافة إلى إلقاء نظرة بحثية فاحصة على السياسة من منظور جديد، وغيرها من المشاريع البحثية المهمة.

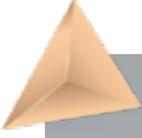
تنصب اهتمامات الدكتور عبد الوهاب التعليمية بشكل عام على تدريس العلوم السياسية، مع تركيز خاص على المنهجية وقضايا العنف والديمقراطية والفكر السياسي المعاصر. ومن المقررات التي قام بتدريسها: «منهجية العلوم السياسية، ومقرر العنف الجماعي، فشل الدول والتدخل الإنساني، الديمقراطية والإسلام، الحداثة في العالم العربي، قضايا وسجلات في الشرق الأوسط، الإسلام والحداثة، سيمينار العلوم السياسية والعرب» وغيرها من المقررات.



أصدر الدكتور عبد الوهاب عددًا من الكتب الأكاديمية باللغتين العربية والإنكليزية، بالإضافة إلى مشاركته بأوراق بحثية في دوريات محكمة، هذا بجانب كتابته لعدة فصول في كتب مختلفة. ومن مؤلفاته ومشاركاته البحثية وفصوله ضمن الكتب: «لمن تقوم الدولة الإسلامية (2012)، وكتاب تحت الطبع بعنوان: المثقف الإسلامي والمرض العربي. وكتاب دارفور: حصاد الأزمة في عقد من الزمان (2013)، مع سيدي أحمد ولد أحمد سالم، الدوحة: مركز الجزيرة للدراسات، وورقة بحثية «عن السياسة والسياسي والنظرية: تأملات في السجال بين المنهج والنظرية في وظيفة العلوم السياسية»، مجلة سياسات عربية، وورقة أخرى عن «كتابة وقائع الثورة المتلفزة: حضور البصر وغياب البصيرة في قراءة وقائع ثورات الربيع العربي»، مجلة سياسات عربية. وأكد أن الرؤية المتميزة التي قام عليها المعهد، شددت على البناء على أحدث إنجازات المعرفة الإنسانية المعاصرة دون أن يتناقض هذا مع تبني نظرة نقدية تجاه منتجات العلوم الحديثة ولا مع تعزيز الطموح لدى الدارسين والباحثين لتقديم مساهمات أصيلة ترفد هذه المعرفة وتطورها. فلا ينبغي أن يكون العرب بمثابة المتلقي والتلميذ، وإنما يجب أن يكون الهدف تحقيق الندية في مجال إنتاج المعرفة خاصة ما يتعلق منها بواقعنا وثقافتنا ولغتنا. ولهذا فإن الشراكة الاستراتيجية بين معهد الدوحة والمركز العربي (ومعه معجم الدوحة التاريخي، مهمة لتحقيق هذه الأهداف. ويتم ذلك عبر تبني اللغة العربية كلغة تدريس دون أن يعني ذلك

إهمال اللغات العالمية خاصة اللغة الإنجليزية التي يشترط إتقانها للقبول.

يشار إلى أن معهد الدوحة للدراسات العليا يوفر منحًا دراسية متنوّعة، مثل منحة تميم المبنية على الجدارة والتفوق الأكاديمي؛ وهي مخصصة للطلاب الأكثر تميزًا أكاديميًا، ومنحة سند وهي منحة دراسية مبنية على حاجة الطلاب المادية، ومخصصة لجميع الطلاب.



المهندس أحمد محمد الكواري

الرئيس التنفيذي
الشركة القطرية لشبكة النطاق العريض
QNBN

ديناميكية في القيادة ونهج إداري
يحقق الأهداف والطموحات

□ الدوحة - رؤية

يشغل المهندس أحمد محمد الكواري منصب الرئيس التنفيذي للشركة القطرية لشبكة النطاق العريض. يمتلك المهندس الكواري أكثر من 22 عاماً من الخبرة الواسعة في قطاع تكنولوجيا المعلومات والاتصالات. بفضل نهجه الديناميكي في القيادة، أظهر المهندس الكواري قدرته على توجيه المؤسسات التي قادها نحو النجاح، وذلك من خلال تعزيز الفعالية وتحسين الهياكل الإدارية وتنفيذ استراتيجيات عمل وأهداف واضحة وقابلة للتنفيذ. يقود المهندس الكواري فريقه المتخصص في أنظمة الألياف البصرية لتطوير بنية تحتية لدولة قطر، محققاً نموّاً تجارياً كبيراً من خلال التخطيط الاستراتيجي والمبادرات المبتكرة التي تركز على خدمة العملاء. وتحت إشرافه، شهدت QNBN تطوراً بارزاً وإطلاقاً لمنتجات جديدة وبرامج تتمحور حول العملاء.

منذ بداية مسيرته المهنية، ركز المهندس الكواري على الابتكار والقيادة التحولية في قطاع تكنولوجيا المعلومات والاتصالات في قطر. كمدير لبرنامج الحكومة الإلكترونية في المجلس الأعلى للاتصالات وتكنولوجيا المعلومات (ICT-Qatar)، قدم مساهمات كبيرة في تعزيز خدمات الحكومة الإلكترونية للمواطنين وللشركات. كان له دوراً كبيراً في توسيع خدمات الحكومة الإلكترونية عبر الإنترنت، وتحسين توفرها وإمكانيتها وفعاليتها. ومن خلال التخطيط والرؤية الاستراتيجية، ساهم المهندس الكواري في تطوير وتنفيذ بنية تحتية على مستوى الحكومة سهلت العمليات وعززت توفر الخدمات المشتركة عبر الإدارات الحكومية. وكان للمهندس الكواري الدور في إنشاء آلية تمويل صناعية واسعة النطاق رسخت من التزامه بتعزيز التقدم التكنولوجي في قطر وخارجها. وبعد نجاحه في برنامج الحكومة الإلكترونية، تسلّم

المهندس الكواري مهام الرئيس التنفيذي لشركة "ميزة"، التابعة لمؤسسة قطر. حيث قام بمواءمة خدمات تكنولوجيا المعلومات والعمليات والمبيعات والتسويق مع أهداف ورؤية مؤسسة قطر. وقد ساهمت جهوده في تطوير نظام داخلي وتحسين العمليات وفي تقديم منتجات استثنائية وخدمات تكنولوجيا المعلومات بما في ذلك مراكز البيانات وخدمات السحابة والأمن السيبراني.

**تخطيط استراتيجي يصنع
المبادرات المبتكرة
لخدمة العملاء.**



وتولى المهندس الكواري من بعدها منصب الرئيس التنفيذي لمؤسسة قطر للعمل الاجتماعي (QSW)، حيث قاد فريقاً يضم أكثر من 1700 موظف، وأسهم نهجه بشكل كبير في زيادة رضا المستفيدين وتحسين إنتاجية الموظفين وجودة الخدمة. أما من حيث تحصيله العلمي، اجتاز المهندس الكواري برنامج القيادات التنفيذية من مركز قطر للقيادات و على درجة الماجستير في إدارة الأعمال بتقدير من جامعة ويلز، كارديف، المملكة المتحدة. وهو حائز أيضاً على درجة البكالوريوس في الهندسة الكهربائية بتميز من جامعة قطر.



ويؤكد المهندس أحمد محمد الكواري أن الشركة القطرية لشبكة النطاق العريض تساهم بتقديم أفضل الخدمات كمزود أساسي للبنية التحتية للألياف الضوئية في دولة قطر بما يتماشى مع رؤية دولة قطر 2030 .

وعملت الشركة القطرية لشبكة النطاق العريض على بناء البنية التحتية لشبكة الألياف الضوئية لربط الالاف من المستخدمين من شركات في القطاع الخاص والجهات الحكومية القطرية، وتوفير شبكة رقمية آمنة للاستخدام وفائقة السرعة، وتمثل هذه الشبكة اليوم أساس تطور شركتنا المستمر ولبنة لتقدم ونمو قطاع الاتصالات في الدولة.



امتازت الشركة القطرية لشبكة النطاق العريض بالرؤية الاستراتيجية مما جعلها تتجاوز الحدود التقليدية والتوسع اللامحدود في التعامل مع التقنيات المتقدمة. وفي هذا السياق، نعز ونفخر بأننا من رواد من يقدم للهيئات والأجهزة الحكومية ومؤسسات القطاع الخاص أفضل الخدمات وأكثرها أماناً عبر شبكة اتصالات مخصصة ومفصلة لاحتياجاتهم وحجم أعمالهم.



بقلم حسن حاموش

مقال

النجاح تصنعه التجربة

كثيرة هي كتب التنمية الإدارية والبشرية والتي تملأ المكتبات بأسماء وعناوين جاذبة لمؤلفين وكُتاب عرب وأجانب. وقد قرأت بعضها باهتمام وشغف وهي تتضمن معلومات مفيدة ونصائح جيدة لتحقيق النجاح والتنمية في الأعمال . لكنها في جوهرها تبقى مجرد نظريات تحتاج إلى خطوات عملية وتجارب على أرض الواقع .

ولطالما كان النجاح حلم يراود كل إنسان . وقد تعددت القصص والروايات بشأنه عبر التاريخ ذلك أن عشق النجاح فطرة إنسانية وقاسم مشترك بين جميع أنواع الناس فلا يمكن أن تجد إنسانا عاقلا لا يبحث عن النجاح . لكن هذا الهدف الإنساني دونه عقبات وتحديات لا يستهان بها . ولدينا كثير من قصص الأولين والآخرين في مسيرتهم نحو النجاح . وكيف دفع البعض ثمنًا باهظًا للنجاح وهناك أشخاص أخفقوا لكنهم جعلوا من الفشل فرصة للنهوض وتحقيق النجاح المنشود .

ولعل الفرق بين النظرية والتجربة نجده في قصص الرواد الأوائل الذين أسسوا شركات ناجحة بفعل خبرتهم وحسن إدارتهم لكن عندما انتقل الأمر إلى أبنائهم الذين تخرجوا من أهم الجامعات العالمية وتسلموا إدارة الشركات أخفقوا بتحقيق النجاح الذي حققه الأباء . وبالتالي نكتشف أن صناعة النجاح ليس مجرد نظريات بل مهارة وجدارة وإدارة يمتلكها النخب في مختلف مجالات الأعمال .

وعندما استفسرت من أحد كبار رجال الأعمال الذين حققوا نجاحات نوعية في مختلف مجالات الأعمال عن سر نجاحه قال : البوابة الرئيسية لدخول عالم النجاح هما إثنان أولهما حسن استثمار الوقت لأن الوقت هو الرأسمال الحقيقي ، وثانيهما حسن استثمار الكفاءات والكوادر البشرية . ومن ثم يأتي التخطيط السليم للمشاريع والابتكار وعدم تقليد الآخرين والإلتزام والمصداقية ، و القدرة على اتخاذ القرارات بثقة والتواصل الفعال والدائم مع فريق العمل . قد تكون هذه السمات من أسرار النجاح لكننا سنكتشف المزيد من سمات النجاح مع إستعراض كل تجربة من تجارب قادة الأعمال والرؤساء التنفيذيين الذين صنعوا النجاح . فالنجاح مثل البصمة تختلف من إنسان إلى إنسان .

مشيرب قلب الدوحة

أول مدينة ذكية ومستدامة بالكامل في العالم.

الوجهة المثالية للسكن
والترفيه والأعمال.



مشيرب العقارية
MSHEIREB PROPERTIES



بن الشيخ القا بضم
BIN AL SHEIKH
HOLDING

COMING SOON

Ain Khaled, Qatar



BOOK NOW

+974 3055 5992

WWW.BINALSHEIKH.COM