



مايو 2021 | العدد 93



افتتاح مركز  
الفحص الفني  
للمركبات الثقيلة  
بالغاية في أبوظبي

في خطوة تعزز حضور الشركة في خدمات توصيل "الميل الأخير"  
التعاقد لتوفير 67 مركبة لشركة "بي بلس" اللوجستية



تعيينات جديدة في  
الإدارة التنفيذية  
العليا للشركة

توفير 33 مليون لتر مياه  
من خلال الغسل الجاف للمركبات





# 2021

مواصلات الإمارات  
Emirates Transport



نشرة شهرية تصدرها إدارة التسويق والاتصال

الإشراف العام

إبراهيم قصبي

مدير التحرير

عارف حسن البلوشي

هيئة التحرير

حسام عرفة

إيمان الأميري

إعداد وإخراج  
كلثم درويش العسكر

للتواصل:

هاتف: 04 2090927

فاكس: 04 2863050

ص.ب: 5757 دبي

البريد الإلكتروني: info@et.ae

الموقع الإلكتروني: www.et.ae

ننمو معاً  
GROWING TOGETHER

@EmiratesTrans 800 6006 et.ae



## محتويات العدد

أكثر من 155 ألف عملية صيانة قدمها  
"أبوظبي للخدمات الفنية" خلال 2020



بيع نحو 6,000 مركبة إلكترونياً  
في 2020



مروان حنا:  
"رضا العملاء هدفنا الأول والأخير"



# MAX

GROWING TOGETHER

## الخطة الاستراتيجية

### 2021 - 2025

رؤيتنا

مواصلات متكاملة ونمو مستدام.

رسالتنا

نلتزم بتقديم خدمات النقل والتأجير والمواصلات المدرسية والخدمات الفنية واللوجستية ذات الصلة وفق معايير الأمن والسلامة المهنية والبيئية لشركائنا ومتعاملينا من المؤسسات والأفراد، ونعمل على تنمية مواردنا المالية في إطار من الحوكمة وإدارة المخاطر والاستثمار المجدي من خلال منظومة شاملة في قطاع النقل والمواصلات والخدمات المتكاملة

قيمنا



الشفافية والحوكمة



الأمن والسلامة



الابتكار واستشراف المستقبل



العناية والراحة



الطموح والريادة



السعادة



الكفاءة

## ”مجلس الإدارة“

يجري تعيينات في الإدارة التنفيذية العليا للشركة

خالد المنصور عضواً منتدباً،  
وفريال توكل رئيساً تنفيذياً بالإنبابة



فريال توكل  
الرئيس التنفيذي بالإنبابة

أعرب مجلس إدارة الشركة عن عميق الشكر والامتنان للسيد محمد عبدالله الجرمن الرئيس التنفيذي السابق للشركة نظير الخدمات الجليلة التي قدمها طوال سنوات خدمته المديدة في مواصلات الإمارات.

لا سيما الخدمات المصرفية الاستثمارية، والمعاشات التقاعدية، وقطاع الخدمات الإدارية التنفيذية والمواصلات في الموانئ، فضلاً عن إدارة الشركات الناشئة وبناء الأعمال الناجحة. من جانبها؛ انضمت السيدة فريال محمد توكل إلى فريق الإدارة التنفيذية بمواصلات الإمارات عام 2013، ولديها خبرات عريضة في مجالات القيادة الاستراتيجية والمؤسسي، وكذلك في جوانب الجودة وتطوير الأداء المؤسسي والاستدامة والشراكات والموارد البشرية الاستراتيجية.



خالد أحمد المنصور  
العضو المنتدب لمواصلات الإمارات

خدمته المديدة في مواصلات الإمارات، والممتدة منذ عام 1988 متدرجاً فيها في مناصب ومهام وظيفية متعددة وصولاً إلى منصب المدير العام للشركة منذ عام 2007، ثم الرئيس التنفيذي لها في عام 2020، مؤكداً بأن الشركة حققت تحت إدارته قفزات نوعية، وتبوأَت مواقع الريادة في مجالات عملها. ويتمتع سعادة خالد أحمد المنصور بخبرات إدارية تنفيذية واسعة في مختلف الصناعات والمجالات الاستثمارية،

التعيين الجديدة اعتباراً من 7 أبريل الجاري. كما أعرب مجلس إدارة الشركة عن عميق الشكر والامتنان للسيد محمد عبدالله الجرمن الرئيس التنفيذي السابق للشركة نظير الخدمات الجليلة التي قدمها طوال سنوات

أعلنت شركة مواصلات الإمارات الرائدة في قطاع النقل والتأجير والخدمات الفنية واللوجستية عن إجراء تعيينات جديدة على مستوى الإدارة التنفيذية العليا بالشركة، تمثلت بتعيين عضو مجلس إدارتها سعادة خالد أحمد المنصور عضواً منتدباً لمواصلات الإمارات، وتعيين السيدة فريال محمد توكل رئيساً تنفيذياً للشركة بالإنبابة، على أن تسري تعديلات



# افتتاح مركز الفحص الفني

للمركبات الثقيلة بالفاية في أبوظبي

في إطار الشراكة الاستراتيجية  
مع القيادة العامة لشرطة أبوظبي



في المناطق المختلفة في الإمارة، فضلاً عن موقع آخر في إمارة الفجيرة، علماً بأن مراكز الفحص الفني أنجزت خلال العام الماضي نحو 140 ألف عملية فحص لصالح المستفيدين من أصحاب وملاك المركبات الثقيلة بما فيها الشركات البترولية العاملة في الحقول البرية والبحرية، وباقي الشركات أصحاب العمالة في إمارة أبوظبي والمواطنين من ملاك

المزارع. خدمات فحص المقطورات (القواليص)، والمبردات والثلاجات الناقلة للفواكه والخضراوات والأشتال الزراعية، كما تشمل الخدمات الفحص الخاص بطلب تغير صنف المركبة وصبغ وسمكرة وتغيير لون المركبة.

وتنقسم خدمات الفحص الفني المقدمة إلى خدمات الفحص الفني بالمواقع المنتشرة في أبوظبي وفي الفجيرة، وكذلك الخدمات المقدمة من جهاز الفحص الفني المتحرك للمركبات في جميع إمارات الدولة، إلى جانب

يذكر أن موصلات الإمارات بدأت مع مطلع العام الحالي في تنفيذ خطة للتحويل الرقمي لخدمات الفحص الفني في جميع المراكز من خلال تفعيل خدمة الحجز المسبق للشركات والأفراد في نظام خدمة العملاء على الموقع الإلكتروني للشركة، مع توفير خيارات الدفع بالبطاقة الائتمانية.

الموقع الجديد هو الثامن من نوعه في إمارة أبوظبي

المسارات انسيابية تضمن عدم تكديس المركبات الثقيلة وتسهيل الحركة لسائقيها

يشمل الموقع 4 مسارات منها مساران للفحص النظري ومساران آخرين للفحص الشامل

يتمتع بطاقة استيعابية تصل إلى 52 مركبة بالساعة في حالة تشغيل جميع المسارات



للفحص النظري ومساران آخرين للفحص الشامل، وبطاقة استيعابية تصل إلى 52 مركبة بالساعة في حالة تشغيل جميع المسارات، وهي مسارات انسيابية تضمن عدم تكديس المركبات الثقيلة وتسهيل الحركة لسائقيها. والموقع الجديد هو الثامن من نوعه في إمارة أبوظبي، حيث تنتشر باقي المواقع

الإمارات وبما يحقق الأهداف المشتركة لخدمة المؤسسات والأفراد في مجال خدمات الفحص الفني، ويثري منظومة الخدمات التي توفرها الشركة والتي تشمل الخدمات الفنية من صيانة وإصلاح وفحص بالإضافة إلى خدمات النقل والتأجير المختلفة. ويشمل موقع الفحص الفني 4 مسارات منها مساران

\* افتتاح مبنى الفحص الفني للمركبات الثقيلة في محطة الفاية التابعة لمواصلات الإمارات هو استكمال لخطة تطوير الشراكة الاستراتيجية مع القيادة العامة لشرطة أبوظبي.

\* بدأت موصلات الإمارات مطلع العام الحالي تنفيذ خطة للتحويل الرقمي لخدمات الفحص الفني في جميع المراكز من خلال تفعيل خدمة الحجز المسبق للشركات والأفراد في نظام خدمة العملاء على الموقع الإلكتروني للشركة، مع توفير خيارات الدفع بالبطاقة الائتمانية.

140 ألف عملية

فحص نفذت لصالح المستفيدين من أصحاب وملاك المركبات الثقيلة العام الماضي عبر المراكز المختلفة في أبوظبي

بالتعاون والشراكة مع القيادة العامة لشرطة أبوظبي، جرى افتتاح مركز الفحص الفني للمركبات الثقيلة في محطة الفاية بإمارة أبوظبي، وذلك في إطار خطة تحديث وتطوير مراكز تقديم الخدمة في مختلف مناطق الدولة.

ويأتي افتتاح مبنى الفحص الفني للمركبات الثقيلة في محطة الفاية التابعة لمواصلات الإمارات استكمالاً لخطة تطوير الشراكة الاستراتيجية مع القيادة العامة لشرطة أبوظبي، ويمثل ثمرة يانعة من ثمار التعاون الفاعل والمثمر من قبل المعنيين في شرطة أبوظبي مع موصلات



# ”التعاقد لتوفير 67 مركبة“

لشركة ”بي بلس Pplus“

في خطوة تعزز حضور الشركة في خدمات توصيل ”الريل الأخير“



أبرمت مواصلات الإمارات عقداً مع شركة ”بي بلس Pplus“ للخدمات اللوجستية والتوزيع يتم بموجبه توفير 67 مركبة.

وقال طارق الصيداوي رئيس المبيعات في دبي والشارقة: ”انسجاماً مع النمو السريع لسوق الخدمات اللوجستية في

الدولة في ظل أزمة جائحة كورونا، تمكنت مواصلات الإمارات بكافة إمكاناتها وقدراتها المتقدمة من

مجاراة متطلبات هذا السوق الضخم بخدمات تتميز بالجودة والكفاءة

وذا قيمة تنافسية ومضافة لمتعاملها، الأمر الذي أثمر إبرام عقد مع ” بي بلس Pplus “ التي تعتبر إحدى أبرز الشركات في مجال الخدمات 4 عقود، مشيراً إلى أن

الشركة توفر باقة من الخدمات المتميزة في قطاع مواصلات الإمارات تولى جل اهتمامها لتلبية

متطلبات متعاملها من رواد الأعمال والأفراد، بما يعكس رصيد الخبرة التي تمتلكها في مجال النقل والمواصلات لقرابة 4 عقود، مشيراً إلى أن الشركة توفر باقة من الخدمات المتميزة في قطاع مواصلات الإمارات تولى جل اهتمامها لتلبية

متطلبات متعاملها من رواد الأعمال والأفراد، بما يعكس رصيد الخبرة التي تمتلكها في مجال النقل والمواصلات لقرابة 4 عقود، مشيراً إلى أن الشركة توفر باقة من الخدمات المتميزة في قطاع مواصلات الإمارات تولى جل اهتمامها لتلبية

تولي مواصلات الإمارات جلّ اهتمامها لتلبية متطلبات متعاملها من رواد الأعمال والأفراد

السائقين، وتقديم خدمات شاملة ومتكاملة عبر كفاءات بشرية وفنية مختصة. من جهته أعرب أحمد الجميعي التنفيذي لشركة ”بي بلس Pplus“ عن فخره وامتنانه بإبرام العقد مع مواصلات الإمارات باعتبارها الشركة الرائدة في الخدمات اللوجستية والشحن، مؤكداً على أهمية الترابط بين الشركات اللوجستية، وذلك للدور البارز الذي تتيحه في تجاوز أزمة جائحة كورونا وتبادل الخبرات والمواهب بما ينعكس إيجاباً في تحقيق نجاحات على مستوى المنطقة. يذكر أن مواصلات الإمارات تقدم باقات وحلول لوجستية متميزة تشمل





# أكثر من 155 ألف عملية صيانة

قدمها "مركز أبوظبي للخدمات الفنية" خلال 2020

استفاد منها 62 متعاملاً في القطاعين الحكومي والخاص



بها الوباء والتي بلغت ذروتها في الربع الثاني من العام الماضي، مشيداً بالخطوات المدروسة والفعالة التي اتخذتها الحكومة الاتحادية والحكومات المحلية، والتي كان لها كبير الأثر في التعامل الناجح مع الجائحة، وتسريع التعافي من التداعيات الصحية والاقتصادية التي نتجت عنها.

كما أثنى مدير الخدمات الفنية بأبوظبي على الاستجابة المتكاملة والسريعة التي أبدتها مواصلات الإمارات بصفة عامة ومركز الخدمات الفنية بصفة خاصة تجاه الجائحة، والتي تنبع من القيم المؤسسية للشركة لا سيما الأمن والسلامة والعناية، منوهاً بدورها الكبير في تعزيز تنافسية المركز وكسب المزيد من ثقة المتعاملين ودعم فرصه في استقطاب متعاملين جدد،

حرارة الموظفين والمتعاملين على حدٍ سواء، واستخدام الكاميرات والقفازات حسب كل فئة وظيفية، وتوفير معقم اليدين في مواقع العمل، وإيقاف استخدام برادات المياه الجماعية للموظفين، وتوزيع النشرات التوعوية على جميع العاملين في مواقع العمل، إضافةً إلى التقيد الدقيق بالإجراءات التي جرى تعميمها من قبل كل من إدارة الموارد البشرية وإدارة البيئة

بما فيها الخدمات الجديدة التي جرى تقديمها في عام 2020، والتي شملت تعقيم المركبات قبل الدخول للورشة، وتعقيم المركبات بعد إجراء عملية الصيانة، وتركيب الحواجز البلاستيكية، وتركيب الملصقات التحذيرية، علاوةً على الإجراءات الاحترازية التي تم تطبيقها في مواقع العمل كاستخدام أجهزة قياس درجة الحرارة عند الدخول لمواقع العمل لقياس درجة

عقداً في نهاية العام الماضي. وتعقباً على تأثير جائحة كوفيد-19- على أعمال المركز؛ أوضح الأنصاري أن نتائج الأعمال تظهر تجاوز المركز لتحديات العام الماضي بنجاح نسبياً، حيث انخفض عدد الخدمات المقدمة بنسبة 12.8% فقط مقارنةً بنتائج أعمال العام 2019، والتي بلغت حينها 178,293 خدمة صيانة مختلفة، الأمر الذي عزاه إلى ثقة المتعاملين بخدمات المركز ونمو عدد متعامليه على الرغم من الظروف الصعبة والأضرار الكبيرة التي لحقت بأنشطة النقل والمواصلات وبالتالي خدمات الصيانة المقدمة للمركبات حول العالم.

وأبدى الأنصاري ثقته بعودة الأنشطة والأعمال إلى معدلاتها السابقة أو أكثر قريباً، لا سيما مع انقضاء الأوقات الصعبة التي تسبب



عبداللطيف الأنصاري  
مدير الخدمات الفنية بأبوظبي

كشف مركز أبوظبي للخدمات الفنية (أحد مراكز الأعمال التابعة لمواصلات الإمارات) عن نجاحه في إبرام 10 عقود جديدة لمدد تعاقدية متفاوتة خلال العام الماضي 2020، وتقديم 155,468 خدمة صيانة فنية، استفادت منها 27,774 مركبة متنوعة في كلٍ من أبوظبي والعين كمشروع السارية لديه إلى 45



## نتائج الأعمال تظهر تجاوز المركز لتحديات العام الماضي بنجاح نسبياً

والسلامة والصحة المهنية في مواصلات الإمارات فيما يخص الحالات الإيجابية والحالات المخالطة وكذلك مراعاة الإرشادات الخاصة بتعقيم المباني والمركبات ومختلف مرافق العمل.

يذكر أن مركز أبوظبي للخدمات الفنية يقدم باقة واسعة من خدمات الصيانة الفنية للمركبات بأنواعها للقطاعين الحكومي والخاص، وذلك في 43 ورشة تابعة له وموزعة في كل من أبوظبي والعين والظفرة، والتي تبلغ طاقتها الاستيعابية مجتمعة 800 مركبة يومياً، حيث يبلغ عدد حارات الصيانة في تلك الورش 505 حارات، فيما يبلغ عدد العاملين الفنيين 1069 فنياً وتقنياً مؤهلاً، ويستفيد هؤلاء العاملون من الدورات التدريبية الدورية في مجالات عملهم لتعزيز خبراتهم ورفدها بأحدث المعارف المتوفرة.

المركبات المستفيدة  
تعود لـ 62 متعاملاً  
متنوعاً

استفادت منها 27,774  
مركبة متنوعة في كل  
من أبوظبي والعين  
والظفرة.



تقديم 155,468  
خدمة صيانة فنية

17 متعاملاً من القطاع الحكومي  
45 متعاملاً من القطاع الخاص

نجح المركز في إبرام 10 عقود  
جديدة وتجديد 10 عقود منتهية  
ليرتفع عدد العقود السارية لديه  
إلى 45 عقداً في نهاية العام الماضي.



# بيع نحو 6,000 مركبة

في 2020

عبر 53 مزاداً إلكترونياً

تم طرح 6,333 مركبة في 53 مزاداً، وبيع منها 5,878 مركبة، أي تم بيع نحو 92.8% من المركبات المطروحة

مشيراً بأن المزادات المنفذة شملت طرح مجموعة متنوعة من المركبات الثقيلة والخفيفة، ومركبات الدفع الرباعي والصالون، إلى جانب المركبات التجارية والتي تتضمن مركبات بيك أب ومقطورات وحافلات مختلفة السعة، ودراجات نارية، ومركبات متخصصة مثل مركبات الإسعاف. وصرّح مدير الوطنية للمشاورات بأن المزادات تتيح للجمهور عدة قنوات للمشاركة في المزادات التي تنظمها من خلال التحول الإلكتروني للخدمات، بحيث يمكن للمتعامل التسجيل والمشاركة من مكان تواجدته عبر استخدام الموقع الإلكتروني [www.alwataneya.ae](http://www.alwataneya.ae)، حيث يتم إرسال إيصال السداد للمتعامل وطلب توصيل المركبة لمكان تواجدته، مشيراً أن عدد المسجلين في الموقع الإلكتروني بلغ 25,409 متعاملين حتى نهاية 2020، حيث يمكن للمتعامل الاطلاع على شروط وأحكام المشاركة في المزادات من خلال الموقع، وكذلك الحصول على المعلومات من خلال التواصل مع الشركة على الرقم المجاني لمركز الاتصال 8006006.

بعام 2019، موضحاً أن الوحدة قامت خلال العام الماضي ببيع ما يقارب 2,200 مركبة من مركبات مواصلات الإمارات، بالإضافة إلى بيع أكثر من 2,000 مركبة خاصة بالأفراد وجهات حكومية وخاصة، مؤكداً بأن جميع المزادات المنظمة كانت إلكترونية وتتوافق مع أهداف الشركة، وتنسجم مع الإجراءات والتدابير الاحترازية لمواجهة فيروس كوفيد-19.



سلمان محمد إبراهيم  
مدير وحدة الوطنية للمزادات

وأكد إبراهيم أن نجاح الوحدة في بيع 92.8% من المركبات المعروضة إلكترونياً يعد دليلاً واضحاً على حجم الثقة التي اكتسبتها من قبل المتعاملين، كما يعكس تمكّنها من تحقيق المشاركة الفاعلة مع مختلف شرائح الجمهور المستهدف وتنفيذ عمليات البيع بشفافية وإجراءات مبسطة وسهولة تامة تحقق سعادة المتعاملين،

تمكّنت مواصلات الإمارات من خلال وحدة الوطنية للمزادات - إحدى مراكز الأعمال التابعة لمواصلات الإمارات - من بيع 5,878 مركبة مختلفة خلال المزادات التي تم تنظيمها خلال العام الماضي 2020، وذلك من خلال خدمة المزاد الإلكتروني التي أتاحتها الشركة للمتعاملين. وقال سلمان محمد إبراهيم مدير وحدة الوطنية للمزادات، بأنه تم خلال العام الماضي 2020 تنظيم 53 مزاداً إلكترونياً تم خلالها طرح 6,333 مركبة بيع منها 5,878 مركبة أي تم بيع نحو 92.8% من المركبات المطروحة، بارتفاع في نسبة نمو مبيعات المركبات بلغ 38.8% مقارنة





# رواد التميز

## ”رضا العملاء هدفنا الأول والأخير“

مع البدء بترجمة التوجه الاستراتيجي الجديد الذي تبنته الشركة منذ عدة سنوات، والقاضي بإيلاء المزيد من الاهتمام والتوسع في الخدمات المقدمة للأفراد (B2C)، جرى إطلاق عدد من الوحدات الفنية والمراكز التي تقدم خدماتها للجمهور مباشرة، وكان لابد من استكمال المنظومة باستقطاب الكفاءات المهنية ذات الخبرة والكفاءة في هذا النوع من الخدمات، ومن تلك الكفاءات ضيفنا لهذا العدد بما لديه من خبرات متنوعة في مجال خدمات المركبات الفارهة تناهز 20 عاماً قضاها في مواقع وظيفية متقدمة متنقلاً بين كبريات الشركات الإقليمية ذات الصلة..

-أثبتت الوحدة أنها قادرة على التعامل مع مختلف أنواع السيارات الفارهة من خلال المعدات الحديثة والتدريب.  
-عملنا بكد واجتهاد لإنشاء بنية توازي أفضل الوكالات، واستقطبنا أفضل القدرات الفنية لنؤكد بأن حرصنا على رضا عملائنا هو هدفنا الأول والأخير.  
-الهدف من التوسع هو الاستفادة من وجود سوق كبير في الإمارات لهذه النوعية من المركبات، لاسيما تلك المركبات التي خرجت من ضمان المصنع والوكالات.  
-تقدم الوحدة خدماتها لقاء أسعار تنافسية هي أقل من أسعار الوكالات بنسبة تتراوح بين 30 إلى 50%، مع المحافظة على الجودة والنوعية التي تضاهي خدمات الوكالات وكثيراً ما تتفوق عليها.  
-أهم الشراكات التي عقدناها كانت مع شركات التأمين، ونركز جهودنا لتوسيع العلاقة معها لاسيما الشركات الكبيرة منها والتي يبلغ عددها نحو عشر من كبريات شركات التأمين في الدولة.  
-باعث الوحدة خلال الأشهر القليلة الماضية ما معدله 25 سيارة شهرياً أو نحو سيارة واحدة يومياً.

نستضيف في هذا العدد مروان يوسف حنا مدير وحدة الإمارات لصيانة المركبات الفارهة "إيميرتس موتو" بمواصلات الإمارات، ليحدثنا عن تفاصيل مسيرته المهنية قبل انضمامه للشركة، علاوة على المراحل والتحديات التي مر بها العمل في الوحدة والآفاق التي ترنو إليها في ضوء الظروف الحالية وخطط التوسع الطموحة لديها..



### مروان حنا

مدير وحدة الإمارات

لصيانة المركبات الفارهة

(إيميرتس موتو)

متى كان انتسابك لمواصلات الإمارات، وكيف كان تطورك في السلم الوظيفي وصولاً إلى موقعك الحالي كـ "مدير وحدة المركبات الفارهة"؟

انتسبت لمواصلات الإمارات

في شهر يونيو من عام 2019، وباشرت مهامي فيها بمسمى مدير وحدة الإمارات لصيانة المركبات الفارهة (إيميرتس موتو)، وهي وحدة فنية متخصصة بتقديم خدمات البيع والصيانة الفنية الاحترافية للمركبات الفارهة والتي سبق أن جرى افتتاحها في الشارقة منذ أواخر 2016 كترجمة لتوجهات الشركة في تقديم الخدمات للأفراد بشكل مباشر.

وكيف ترون نجاح وحدة "إيميرتس موتو" حتى الآن في إنجاز المهام المنوطة بها؟

لقد أثبتت الوحدة في الشارقة أنها استثمار في الاتجاه الصحيح، لاسيما أنها أضحت الخيار المفضل لعدد كبير من المتعاملين، إذ تأتيها مختلف أنواع المركبات الفارهة ما أثمر نجاحاً مالياً وعوائد جيدة، وأثبت بالتالي أن الوحدة قادرة على التعامل مع مختلف أنواع السيارات الفارهة من خلال المعدات الحديثة والتدريب. وقد مرت الوحدة بمراحل متعددة، حيث كانت مرحلة الشارقة مرحلة تمهيدية اختبارية، وقد أثبت نجاح الوحدة وتحقيق الأرباح ضرورة التوسع كميّاً ونوعياً، ما دعا إلى افتتاح فرعها الجديد في دبي بمنطقة القوز أواخر العام الماضي والتوسع نحو خدمة بيع المركبات مع مطلع العام الحالي، والآن هناك توجه للتوسع في أبو ظبي، حيث من المخطط أن يتم افتتاح فرع هناك في المستقبل. وقد تمكنت الوحدة خلال وقت قصير نسبياً من انتزاع ثقة كبريات الشركات التي اختارت أن تتعامل معنا، وقد أثبتنا من خلال الالتزام بالنوعية ودقة مواعيد التسليم والذي حقق معدلات أفضل من الوكالات أننا أهل





لتلك الثقة.

حيث جرى افتتاحها في

أواخر عام 2016 والثانية

جرى افتتاحها مؤخراً في

دبي بمطقة القوز، ويعمل

في الورشتين معاً 38 فنياً

محترفاً، وتضم مرافق الوحدة

44 حارة صيانة ميكانيكية

و30 حارة لإصلاح الهياكل،

و4 حارات لغسل السيارات،

وتبلغ الطاقة الاستيعابية لها

100 مركبة يومياً.

ما الهدف من هذا التوسع

الذي شهدته الوحدة بافتتاح

فرع لها في دبي؟ وما الذي

سيضيفه للوحدة؟

حبذا لو تقدمون نبذة عن

الوحدة لاسيما بعد الافتتاح

التجريبي للفرع الجديد

في دبي منتصف ديسمبر

الماضي (عدد المركبات

المستفيدة من الخدمات

خلال الربع الأول من العام

الحالي، عدد المتعاملين،

الاستطاعة اليومية، عدد

الورش التابعة، عدد حارات

الصيانة، عدد الفنيين.. إلخ)

تمتلك الوحدة الآن ورشتي

عمل، الأولى في الشارقة

والتوسع في دبي كان

أيضاً من خلال نشاط بيع

السيارات الذي انطلق مع

مطلع العام الحالي، الأمر

الذي استقطب المزيد

من المتعاملين كما أنه

سيحقق المزيد من العمل

للورش، ذلك أن المشتريين

سيعودون لأعمال الصيانة،

أي أن التوسع جلب المزيد

من التوسع.

وارتأينا في أبو ظبي أن

افتتاح فرع هناك سيسهل

خدمة السيارات للعقود

الداخلية والخارجية في

الإمارة، إضافةً إلى تقديم

الخدمات لعموم الأفراد

هناك.

هل أثرت تداعيات كوفيد-19-

على أعمال الوحدة؟ وإن كان

ذلك متى تتوقعون عودة

الأعمال لمستوياتها السابقة؟

لا شك أن كوفيد-19- أدى

لانخفاض الإيرادات في

الشارقة في عام 2020

بنسبة 23% وذلك بسبب

انخفاض حركة السيارات

وبالتالي تراجع معدلات

الحوادث وكذلك قلة الحاجة

إلى صيانة المركبات.

ولتخطي ذلك قامت الوحدة

بعرض خدمات مميزة على

الزبائن، مثل سحب المركبات

من منزل او مكتب المتعامل

وتعقيم المركبات قبل

تسليمها للعميل، وبالتالي

خفف ذلك من تأثير انخفاض

الأنشطة.

ما أبرز عناصر القوة التي

تتمتع بها الوحدة مقابل

المنافسين؟

تتمتع الوحدة بعدد من

عناصر القوة لعل أهمها:

- الموقع الجغرافي، ففرعها

في الشارقة يقع في المنطقة

الصناعية، وفرعها في دبي

على شارع الشيخ زايد قرب

الوكالات والمنطقة التجارية،





أما في أبو ظبي فسيكون في منطقة حيوية ستحدد لاحقاً.

- وإضافةً لذلك ثمة عناصر قوة أخرى متميزة تتجلى في الحجم الكبير للمشروع، وشموله وتكامل خدماته في نفس المكان، ما يخفف عن صاحب المركبة عناء الخروج والبحث عن كل خدمة على حدة.

- من عناصر القوة أيضاً لابد من الإشارة إلى توظيف أحدث المعدات والتقنيات والبرامج لكشف الأعطال وإصلاحها.

- كما لابد من الإشارة إلى أعمال التدريب المتقدمة والمستمرة للمهنيين والفنيين لضمان مواكبة معارفهم وخبراتهم لأحدث ما تم الوصول إليه في عالم صيانة المركبات الفارهة.

- السعر المناسب، حيث نقدم خدماتنا بأسعار تنافسية، وهي أقل من أسعار الوكالات بنسبة

تتراوح بين 30 إلى 50%، المتطورة. مع المحافظة على الجودة والنوعية التي تضاهي خدمات الوكالات وكثيراً ما تتفوق عليها.

- كما أننا جزء من مواصلات الإمارات، وهي شركة حكومية رائدة، تحظى بثقة المتعاملين، وتستفيد من الخدمات الريدفة للشركة مثل المساعدة على الطريق والغسيل الجاف وسواها والاستفادة من الخبرات المتراكمة في الشركة على مدى 40 عاماً وأنظمة عملها

### ما أبرز التحديات التي تواجهها الوحدة؟

لا شك أن أبرز التحديات التي تواجه الوحدة الآن تتمثل بتداعيات جائحة كوفيد-19- وانعكاساتها السلبية في السوق والتي تزامنت مع توسع الوحدة نحو دبي، ولكن عند الحديث عن التحديات بشكل عام وبمعزل عن آثار الجائحة فيمكن التطرق إلى العمر القصير للوحدة



في مقابل وجود منافسين قدامي في مجال صيانة المركبات الفارهة خاصة في دبي، وكذلك تخصصنا في اصلاح عدة أنواع من السيارات الفارهة بما يتجاوز الـ15 ماركة ومن أجل ضمان التغلب على هذا التحدي لابد من بذل جهود واسعة في مجال التدريب المستمر والحرص على حيازة أحدث المعدات.

### ما طبيعة الخدمات التي تقدمها الوحدة وهل جميعها موجهة للأفراد فقط؟

تقدم الوحدة بفرعيها خدمات بيع و صيانة متكاملة للمركبات الفارهة مثل مرسيدس وبي أم دبليو وبورش وجاغوار ورينج روفر وغيرها من الطرازات، الأمر الذي يتيح لمقتني هذه المركبات الاستفادة من الخدمات المتكاملة التي طرحتها الوحدة مؤخراً، والتي تبدأ من بيع المركبات

الفارهة، وقطع غيارها، وعقود الضمان وعقود الصيانة الممددة، فضلاً عن الإصلاحات الميكانيكية والكهربائية وتبديل الإطارات وضبط ميزانية المركبة، وباقات العناية الخاصة بالمركبات، وبرامج الصيانة الدورية المعتمدة مصنعياً، إلى جانب خدمات إصلاح الحوادث وإصلاح وطلاء هياكل المركبات وتلميعها، وخدمة اضافة طبقة حماية الطلاء (نانوسيراميك)، وتقديم عروض باقات العناية والحماية للمركبات، وخدمة فحص وإصلاح الشاسيه (القاعدة)، وإصلاحات هياكل مركبات الألمنيوم. من خلال كادر فني مختص في صيانة هذه الأنواع الفاخرة من المركبات، ولديه خبرات عريقة في عالم المركبات الفارهة ومؤهل لأعمال الفحص والبرمجة والإصلاحات بأنواعها، بالإضافة الى العديد من

الخدمات التنافسية الأخرى. وهناك خطط للتوسع نحو المزيد من الخدمات الريدفة قيد الدراسة حالياً (ومن بينها على سبيل المثال لا الحصر بيع خدمات المساعدة على الطريق).

### دخلت الوحدة ميدان بيع السيارات الفارهة.. متى كان ذلك بالضبط، وما النتائج المحققة في هذا الجانب خلال الربع الأول؟

بدأ بيع المركبات للأفراد والشركات والمؤسسات الحكومية، وذلك مع افتتاح فرع دبي، وما زالت هذه الخدمة في بداياتها، وعلى الرغم من ذلك فقد حققت معدلات أولية جيدة للغاية، إذ قد باعت الوحدة خلال الأشهر القليلة الماضية ما معدله 25 سيارة شهرياً أو نحو سيارة واحدة يومياً.

### ما الحصة السوقية الحالية





للوحدة وما الحصة المستهدفة؟

لا توجد دراسة حالياً تحدد الحصة السوقية للوحدة، لكننا واثقون من أن الوحدة تمثل خياراً لشريحة واسعة ومتنامية من مقتني المركبات الفارهة.

ما أهم الشراكات التي قامت بها الوحدة؟ (الوكلاء، شركات التأمين..إلخ)

لأهم الشراكات التي عقدناها كانت مع شركات التأمين في الدولة، ونركز جهودنا للتوسيع العلاقة معها لا سيما الشركات الكبيرة منها والتي يبلغ عددها نحو عشر، كما عقدنا لقاءات من بعض وكالات السيارات للبدء بعمليات بيع المركبات الخاصة بهم، كما لدينا عقود مع جهات حكومية وخاصة لصيانة المركبات الفارهة الخاصة بهم.

ما أهم شهادات الجودة والمطابقة والاعتمادات التي حصلت عليها الوحدة؟

بصفتها جزء من مواصلات الإمارات؛ تتبنى الوحدة نظام الإدارة المتكامل الذي يسري على الشركة بالكامل، وبالتالي فإنها تلي معايير ومتطلبات 10

شهادات مطابقة وجودة أهمها شهادة نظام إدارة الجودة ISO9001:2015، وشهادة نظام إدارة البيئة ISO14001:2015، وشهادة نظام إدارة السلامة والصحة المهنية ISO45001:2018، وشهادة نظام إدارة رضا العملاء - ميثاق المؤسسة ISO10001:2007،

وشهادة نظام إدارة رضا العملاء - التعامل مع شكاوى المتعاملين ISO10002:2004، وشهادة نظام إدارة رضا العملاء - استطلاع الرأي ISO10004:2012،

وشهادة نظام إدارة التدريب ISO10015:1999، وشهادة نظام إدارة المخاطر ISO31000:2009، وشهادة نظام إدارة السلامة المرورية على الطرق ISO39001:2012، علاوةً على الإطار العام لنظام إمارة أبوظبي للسلامة والصحة المهنية OSHAD.

ما أهم الخطط المستقبلية التي تعملون عليها الآن؟ (مثلاً المزيد من التوسع مستقبلاً، سواء من ناحية الخدمات أو الشراكات أو افتتاح فرع في أبوظبي على سبيل المثال، أو إطلاق تطبيق ذكي خاص بالوحدة؟)

التوسع نحو أبوظبي كما أسلفت، إضافة لذلك هناك جهود لتطوير الأنظمة النوعية الخاصة بالوحدة، ومن بينها الخطط لإطلاق تطبيق خاص بالوحدة، كما نستفيد حالياً من بعض

الشركاء مثل موقع وتطبيق "دوبيزل"، كما أنشأنا حسابات خاصة بالوحدة على منصات وشبكات التواصل الاجتماعي لتسويق الخدمات والمركبات، ولدينا على صفحتنا في موقع "إنستغرام" 3,500 متابع، إلى جانب توقيع عقد مع شركة تسويق لإدارة الإعلانات والمنشورات.

هل من اهتمامات خاصة أو هوايات تمارسونها في أوقات الفراغ؟

متابعة وحضور سباقات السيارات، ورياضة الغطس التي ما زلت أمارسها على شواطئ الفجيرة.

ختاماً؛ حبذا لو تقدم في بضع كلمات رسالة لمتعاملي الوحدة نختمم بها هذا الحوار..

أود أن أقول لهم بأننا عملنا بكد واجتهاد لإنشاء بنية توازي أفضل الوكالات، واستقطبنا أفضل القدرات الفنية لنؤكد بأن حرصنا على مصالح الزبون هو هدفنا الأول والأخير، وذلك لضمان عودته إلينا وأن يكون سفيرا للوحدة في مجتمعه وبين معارفه وأقرانه.





## نبذة شخصية

نشأت في دولة الإمارات العربية المتحدة، وذلك بعد أن حضرت عائلتي إلى الدولة في عام 1963، حيث درست في رأس الخيمة، وأكملت في مدارسها المراحل الدراسية المختلفة، ثم انتقلت إلى بيروت للدراسة الجامعية، حيث نلت درجة بكالوريوس في إدارة الفنادق والسياحة من جامعة نوتردام.

وكانت بدايتي المهنية في شركة مقاولات عائلية، توزعت أعمالها بين لبنان ودولة الإمارات، وذلك منذ مطلع الألفية، وبعدها تم الاستقرار في الإمارات مع انضمامي للشركة العربية للسيارات في عام 2002، حيث كنت مسؤولاً عن مبيعات نيسان وإنفينيتي في دبي، وبقيت معهم لآخر 2008.

وفي عام 2009 رجعت للعمل في شركة المقاولات العائلية، حيث بقيت فيها حتى شهر مارس من عام 2011.

وفي شهر أبريل من عام 2011 انضمت إلى شركة النابودة للسيارات، لأعمل فيها بوظيفة استشاري مبيعات سيارات بورش، وتدرجت حتى ارتقيت لمنصب مدير مبيعات في فرع دبي، وانتقلت لفرع الشارقة في عام 2014 وكنيت مدير الفرع هناك لغاية شهر ديسمبر من عام 2017.

في منتصف شهر ديسمبر من عام 2017 انضمت لشركة الحبتور للسيارات، وكنيت مدير عام علامة ماكلارين في الامارات عبر فروعها في دبي وأبو ظبي، وبعدها انضمت لمواصلات الإمارات في شهر 6 من عام 2019.

حصاد "إيميرتس موتو" في الربع الأول..  
حصاد أعمال الوحدة في الربع الأول من العام الحالي 2021

عدد السيارات  
الفاخرة المستفيدة

عدد أوامر العمل

عدد  
السيارات  
المباعة  
51  
سيارة

281

306

فرع دبي - القوز

119

144

فرع الشارقة





# توفير 33 مليون لتر مياه

من خلال الغسل الجاف للمركبات

443,657 مركبة استفادت  
من خدمة الغسل الجاف في 2020

في الدولة منها مراكز التسوق والجمعيات التعاونية وبعض المنشآت الحكومية والخاصة، منوهاً أنه تم إطلاق خدمة جديدة تمكّن المشترك من شراء باقة غسل مخفضة، والتمتع بتقديم الخدمة في أي مراكز تسوق أو منشأة تُقدّم فيها خدمات الوحدة.

مواد صديقة للبيئة لا تسبب ضرراً للمركبة، مطابقة للمواصفات والاشتراطات البيئية وحائزة على شهادات الايزو الخاصة بالبيئة وهي (ISO 9001 & ISO 14001)، موضعاً أن خدمة الغسل الجاف تمتاز أيضاً بسرعة الإنجاز ضمن فترة زمنية وجيزة لا تتعدى العشرون دقيقة. وأضاف رواشده أنه يتم توفير الخدمة في مختلف الأماكن

يوقف الغسل الجاف هدر ملايين اللترات من المياه سنوياً الأمر الذي يشكّل معارقاً كبيراً مقارنة مع الأساليب التقليدية في غسل المركبات.

من خلال الغسل الجاف سنوياً الأمر الذي يشكّل فرقاً كبيراً مقارنة مع الأساليب التقليدية في غسل المركبات، إلى جانب عدم اقتصار الخدمة بغسل المركبة فقط إنما تلميعها أيضاً وتوفير حماية طويلة الأمد لصبغ المركبة، وذلك عبر تقنية النانو والتي تسهم في تنظيف وتلميع وحماية المركبة.

وقال مدير القطاع إن موصلات الإمارات متعاقدة مع ثمانية جهات تقريباً لتقديم خدمات الغسل الجاف للمركبات في 25 موقعاً مختلفاً في كل من أبوظبي ودبي والشارقة ومدينة العين من خلال 170 عامل خدمة.

من جانبه أوضح بهاء رواشده مدير وحدة الغسيل الجاف أن الوحدة تحرص على استخدام

الحفاظ على البيئة. وأكد المهندس فاضل عطا الله مدير قطاع الخدمات الفنية للأفراد بمواصلات الإمارات، عن اعتزازه بالنجاح الذي حققته وحدة الغسيل الجاف من المياه خلال 33 مليون لتر من المياه خلال 2020، مؤكداً أن الوحدة تعد تجسيدا لتوجهات موصلات الإمارات نحو تعزيز ممارسات التنمية الخضراء في جميع مبادراتها ومشاريعها وخدماتها المقدمة، الأمر الذي يواكب خطط القيادة الرشيدة لتحقيق التنمية المستدامة الشاملة.

وأشار عطا الله إلى الآثار الإيجابية العديدة للغسل الجاف على الصعيدين البيئي والاقتصادي، لاسيما وقف هدر ملايين اللترات من المياه



فاضل عطالله  
مدير قطاع الخدمات الفنية

كشفت موصلات الإمارات عن توفيرها 33 مليون لتر من المياه خلال عام 2020 من خلال الغسل الجاف للمركبات، حيث استفادت العام الماضي 443,657 مركبة من تقنية الغسل الجاف للمركبات التي تسهم بتعزيز ممارسات التنمية الخضراء ومساعي







خميس خلفان خميس  
مدقق نظام الإدارة المتكامل | الساحل الشرقي

## “صحتنا مسؤوليتنا!”

من أعظم ما تفضّل به علينا سبحانه وتعالى نعمة الصّحة والعافية، لذلك جمعها وقرنها النبي عليه الصلاة والسّلام مع نعمتي الأمن والطعام، في قوله: “من أصبح منكم آمناً في سربه، معافى في جسده، عنده قوت يومه، فكأنما حيزت له الدنيا”، فالصّحة لا تقدّر بثمن، ولا تساوم بمال، وليس لها عوض، فكن طبيب نفسك!

### من معاني المسؤولية:

- عزّز مستوى وعيك وثقافتك الصّحية، من خلال معرفة ما ينفّك وما يضرّك.
- حسّن ردود أفعالك تجاه ضغوط الحياة اليومية، مثل: القلق والإجهاد والتوتر.
- غير أنماط حياتك غير الصحيّة، مثل: التدخين والإفراط في الأكل، وحبّ الكسل.
- احرص على السلوكيات الصّحية المرغوبة، مثل: الرياضة والنظافة، وراحة البال.
- عود نفسك على الكشف الطبيّ المبكّر، ومراجعة الطبيب حال الشّعور بالمرض.
- التزم إرشادات الطبيب نحو أمراض العصر المزمنة، مثل: ضغط الدم، والسّكري.
- أعط الأعراض الصّحية حقها، بحسن التعامل معها، وعدم المبالغة بالتفكير فيها.
- احرص على توفير بيئة صديّة آمنة، وذلك على مستوى الفرد والأسرة والمجتمع.
- قلل من تناول الوجبات العصريّة غير الصّحية، أو ما يسمّى اليوم: بـ“الفاست فود”.
- لا تغفل عن نصيبك من النوم والراحة، فهما خير دواء، ومن حرّمها حرم لذة العافية.

# جسور الريادة

## 1 خطوات التحول الرقمي الناجح

### القيادة

تُعد القيادة أحد أهم العناصر لأي مبادرة، لأنها تصدر المعلومات، وتساعد على التحفيز، وتستلهم الأفكار.

وهنا يتمثل أهم جانبين للقيادة في تعزيز التطبيق القيادي للتحول الرقمي وتوفير السرعة المرتبطة بالتحول الرقمي. وهذا يعني أنه يتعين على الإدارة والإدارة العليا وحتى الرئيس التنفيذي تطبيق التحول الرقمي وان يشعروا بالحماس تجاه هذا السلوك الجديد.

بدأت معظم المؤسسات في تدريب الإدارة وكبار الموظفين قبل أشهر من تطبيق مبادرة التحول الرقمي لهذا الغرض. هل يمكن أن تعمل القيادة في الواقع على تعزيز نجاح مبادرة التحول الرقمي؟

قد أظهرت عدة أبحاث أن المؤسسات التي لديها كبار موظفين مشاركين بفعالية في هذا التحول تزداد فرص نجاحها في تحقيق تحول رقمي ناجح بنسبة 73%.

وبالرغم من أن هذه الإحصائية لا تعكس الحقيقة التي تتمثل في أن المؤسسات التي لديها قادة من الموظفين المشاركين بفعالية ربما يحققون التحول بشكل أفضل وذلك لانهم قد تتوفر لديهم أيضاً البرامج التي تساعدهم على تحقيق تحول ناجح، من المهم مراعاة ذلك.





الصيانة



مركبة  
ليموزين



خصومات  
على الإصلاح



المعدات  
المطلوبة



تأمين  
المركبة



الغسل أسبوعياً



توفير التصاريح



المساعدة  
على الطريق